

关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的问询
问题清单的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的问询问题清单的专项说明

致同专字（2021）第 110A016447 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 7 月 20 日下发的《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的问询问题清单》（以下简称“问询问题”）的要求，致同会计师事务所（以下简称“我们”或“申报会计师”）对问询问题中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题专项说明如下：

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司以下简称“发行人”或“公司”

问询问题五、报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为**49,995.06**万元、**126,271.00**万元和**240,224.60**万元，占营业收入的比重不断增加。请发行人说明：

（一）应收账款不断增加的原因；（二）相关经营策略的调整是否存在重大财务风险，相关风险是否已经充分披露；（三）请结合截止目前的期后回款情况等因素，说明相关坏账准备计提是否充分。请保荐人和申报会计师发表明确核查意见。

（一）应收账款不断增加的原因

【公司回复】：

报告期内，公司应收账款构成及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日 /2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
应收账款余额	244,831.37	242,909.60	127,182.75	50,097.48
其中：应收三级医院客户	198,630.40	197,633.67	100,430.47	38,601.17
应收其他医院	34,682.87	34,170.34	15,389.98	6,382.97
应收经销商客户	11,518.10	11,105.60	11,362.30	5,113.35
坏账准备	3,594.27	2,685.00	911.76	102.42
应收账款账面价值	241,237.09	240,224.60	126,271.00	49,995.06

营业收入	383,633.80	695,904.20	527,871.47	363,676.06
应收账款账面价值占营业收入比重	62.88%	34.52%	23.92%	13.75%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37，其中公司对医院客户的应收账款余额占各期应收账款余额比重逐年增加，分别为 89.79%、91.07%、95.43%和 95.30%，其中对三级医院客户的应收账款余额占比分别为 77.05%、78.97%、81.36%和 81.13%。报告期内，应收账款不断增加主要系公司直销业务快速增长，因医院客户账期相对较长，应收医院客户款项增加所致。

随着“两票制”、“带量采购”等医疗改革政策的推动，导致大量经销商退出市场，医院对上游合格供应商压缩数量且对资质要求提高，使更多平台型公司取得医院开户权并进行销售。公司在此背景下，依托自身完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力，迅速拓展医院客户，直销业务快速增长。2018 年至 2020 年，公司的直销收入年均复合增长率高达 137.57%，2021 年 1-6 月公司的直销收入较上年同期增长 35.44%，具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
平台直销	18,556.69	14.18%	27,644.74	11.03%
院端直销	112,325.29	85.82%	222,944.93	88.97%
直销业务收入	130,881.99	100.00%	250,589.67	100.00%
项 目	2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比
平台直销	17,280.39	13.66%	3,751.95	8.45%
院端直销	109,263.10	86.34%	40,647.28	91.55%
直销业务收入	126,543.49	100.00%	44,399.23	100.00%

与分销业务的经销商客户不同，因医院客户支付货款的审批流程较长，公司通常给予终端医院客户 6-12 个月信用账期。报告期内，公司对医院客户应收账款余额随着院端直销业务收入的增长而增长。公司院端直销业务下的应收账款余额逐年上升，与院端直销业务收入增长趋势匹配。

综上所述，报告期内公司应收账款不断增长，主要因公司以院端直销业务为主的直销业务增长快速，而公司给予医院客户账期相对较长所致。

【申报会计师回复】

1、核查过程

(1) 获取发行人的应收款项信用账期明细表，了解发行人给予下游客户信用账期的情况。

(2) 获取公司报告期内应收账款明细表，区分客户性质以及业务模式分析应收账款快速增长的原因；

(3) 获取发行人报告期内的销售收入明细，与应收账款增长情况进行对比分析。

2、核查意见

经核查，报告期内发行人应收账款不断增长，主要因发行人以院端直销业务为主的直销业务增长快速，而医院客户账期相对较长所致。

(二) 相关经营策略的调整是否存在重大财务风险，相关风险是否已经充分披露

【公司回复】

报告期内，公司积极开拓院端直销业务，并实现院端直销业务销售规模的快速增长。与此同时，终端医院客户账期较长，使得应收账款增长快速。相关经营策略具备商业合理性、经济性，应收账款回收情况总体可控，不存在重大财务风险，具体分析如下：

1、公司开展院端直销业务并给予客户较长信用期的合理性

(1) 公司直销模式下客户以公立医院为主，因医院客户支付货款的审批流程较长，公司根据行业惯例通常给予终端医院客户 6-12 个月的信用账期。从业务模式角度，平台直销业务和院端直销业务下，医院客户的信用账期分布基本一致，不存在重大差异。

(2) 报告期内公司院端直销模式的医院客户主要为公立医院，具有较高的信用等级；该等医院货款支付来源主要为医保资金或专项资金，回款具有较强保证，信用风险较低。

(3) 院端直销模式下，考虑到医院客户回款期限较长，公司亦会向上游供应商争取一定的采购账期和额度。报告期各期末，院端直销业务产生的应付账款余额与应收账款余额对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
院端直销业务应收账款余额①	211,788.58	213,609.36	103,220.73	41,715.60
院端直销业务应付账款余额②	134,600.44	127,448.86	54,335.61	25,531.79
院端直销业务资金占用金额①-②	77,188.14	86,160.49	48,885.12	16,183.81

院端直销业务的开展“带量采购”、“两票制”等政策导向下，中小型经销商逐步退出流通渠道，平台型公司相应取得终端医院的入户开票权，进而规模化开展了院端直销业务，不断提升对终端医疗机构的覆盖数量。从上游供应商及终端医疗机构两个维度把握医疗器械产业链的核心资源，具有商业合理性。而终端医疗机构的账期较长，属于行业惯例，医疗机构的支付能力主要来自于医保基金，信用情况良好。公司目前的院端直销业务是平台直销模式的过渡阶段，随着医改政策持续推进、公司议价能力的提升、院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富，公司在院端直销模式的盈利能力将得到提升。

2、公司开展院端直销业务的经济性测算

报告期内，公司院端直销业务的销售毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%，呈逐年提升的趋势，公司开展该业务所发生的费用主要包括资金成本、员工薪酬及办公仓储租赁费用。

(1) 资金成本

报告期内公司借款的平均利率在 5%左右，具体如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
加权借款金额（万元）①	140,862.25	263,558.92	184,029.95	138,249.91
利息支出（万元）②	6,213.43	11,913.80	9,386.89	6,977.04
平均年利率③=②/①	4.41%	4.52%	5.10%	5.05%

注：2021 年 1-6 月的利息支出中扣除了由于新租赁准则确认的租赁负债利息。

按上述平均利率测算，报告期内公司开展院端直销业务占用资金及资金成本的情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
院端直销业务资金占用金额（万元）④	77,188.15	86,160.49	48,885.12	16,183.81
平均资金占用金额（万元）⑤	81,674.32	67,522.80	32,534.46	8,849.07
院端直销业务资金成本（万元）⑥=③*⑤	1,801.33	3,052.27	1,659.50	446.58
院端直销业务收入（万元）⑦	112,325.29	222,944.93	109,263.10	40,647.28
资金成本占比⑧=⑥/⑦	1.60%	1.37%	1.52%	1.10%

(2) 员工薪酬及办公仓储租赁费用

公司作为一个经营整体，员工和办公仓储用房等人财物配置为支撑公司持续经营的重要组成部分，无法按业务模式进行拆分。除母公司以外，报告期内已开展院端直销业务的子公司中，职工薪酬及租赁费的情况及占主营业务收入比例如下：

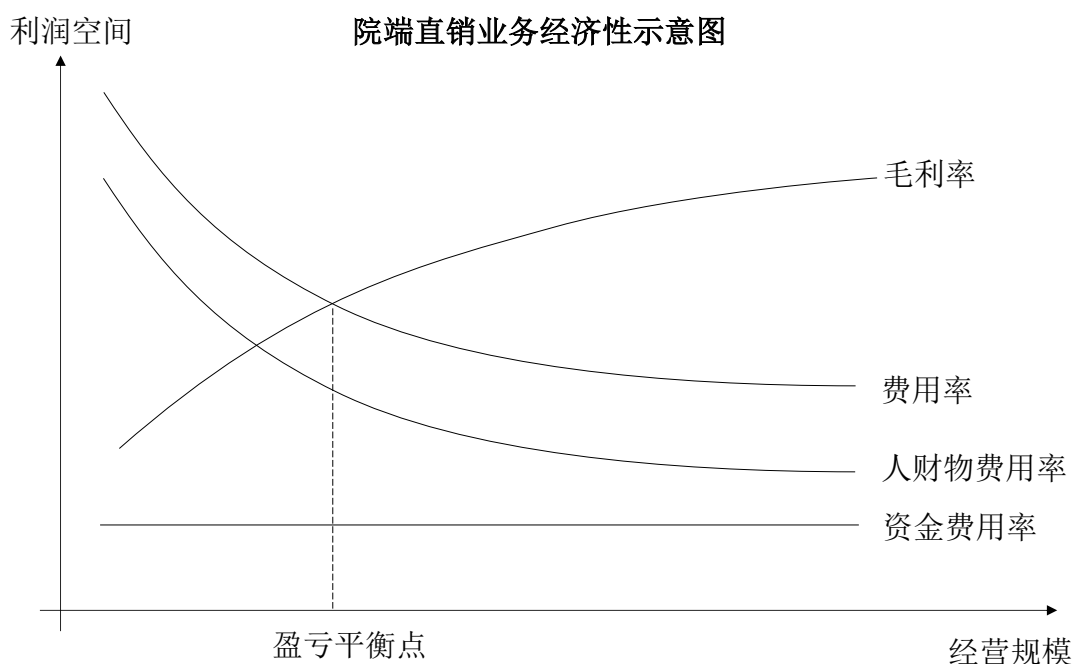
项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）①	177,732.05	313,593.92	180,246.13	78,049.55
职工薪酬（万元）②	1,723.56	4,504.21	3,357.81	1,852.33
租赁费（万元）③	765.41	2,021.53	1,493.22	893.23
费用小计（万元）④=②+	2,488.98	6,525.74	4,851.03	2,745.56
占主营业务收入比重⑤=④/ ①	1.40%	2.08%	2.69%	3.52%

注：上表中，主营业务收入、职工薪酬、租赁费为已开展院端直销业务子公司的简单加总数。

如上表所示，报告期内，公司职工薪酬和租赁费占主营业务收入的比重呈逐年下降趋势。

（3）规模经济及利润空间

目前公司院端直销业务尚处于快速扩张期，公司为日常经营及发展规划配置了必要的人财物储备，随着公司经营规模的持续扩大，以及院端直销业务进入稳定发展期，人员、仓储设施等将逐渐实现更有效率的复用，内部运转将更有效率。单位人财物费用的产出将进一步提升，员工薪酬和租赁费占主营业务收入比例将进一步得到优化。



报告期内，公司院端直销业务收入、毛利率、资金成本、人财物成本的情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
院端直销业务销售收入 (万元) ①	112,325.29	222,944.93	109,263.10	40,647.28
院端直销业务毛利率②	6.50%	5.94%	5.51%	4.62%
资金成本率③	1.60%	1.37%	1.52%	1.10%
人力成本及租赁费用率④	1.40%	2.08%	2.69%	3.52%
利润空间⑤=②-③-④	3.50%	2.49%	1.30%	0.01%

报告期内，公司院端直销业务下的毛利率逐年上升，分别为 4.62%、5.51%和 5.94%和 6.50%，主要得益于两方面因素，一方面，报告期内公司在院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富；另一方面，随着更多医院开展“集采集配”业务，公司的医院户头资源更加稀缺，议价能力提升，使得销售毛利率有所增长。

报告期内，随着公司院端直销业务的规模逐年扩大，人财物复用效率逐渐提升，公司院端直销业务的盈利水平逐年增强，具有规模经济效应。

3、公司应收账款期后回款情况良好

截至报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，截至 2021 年 8 月 31 日，该等应收账款期后回款金额占比分别为 98.53%、94.62%、72.98%和 21.05%。2021 年 6 月末公司应收账款期后回款情况与公司给予客户的信用账期基本匹配，按照行业惯例公司给予医院客户的信用期较长，一般为 6-12 个月，截至目前部分应收医院账款尚在信用期内。

报告期内，公司不存在实际发生坏账的情形，应收账款回收情况良好。

4、公司已建立完善的应收账款管理政策，并得到切实执行

公司通过制定《应收账款管理制度》对应收账款的核算管理在制度上进行明确的规范，对应收账款实行全流程化的监控和管理。

部门	职责定位	主要职责内容
业务部门	应收账款管理、信用管理和风险防范的直接责任部门	1、对分、子公司的应收账款风险进行有效管控，并对信控指标和结果负责； 2、负责对应收客户信息进行收集及反馈、客户准入的风险评估； 3、负责安排授信客户应收账款的对账，对授信客户应收账款进行催收； 4、组织对应收超期、损失确认的原因分析，并制定有效解决方案。

部门	职责定位	主要职责内容
业务发展部	公司业务统筹、经营管控的直属部门	1、根据公司的应收账款管理考核指标，监督指导各分、子公司指标达成情况； 2、定期收集、汇总、分析各分、子公司在应收风险管理过程中遇到的问题并提出指导性意见和建议； 3、根据财务及信用管理部给出的风险指标，对风险客户进行监督； 4、协调和监督客户的对账工作。
信用管理部	客户评级、信控管理、信用政策制定及监督部门	1、负责对销售合同中授信风险条款进行把控； 2、制定及完善公司客户应收账款的信用管理体系及相关制度、政策等； 3、监控客户风险评估、监督管理客户的信用状况，防范应收账款风险； 4、对应收账款风险管控方案提出改善建议，并监督执行； 5、管理及制定应收账款的预警及报警信息内容； 6、协助业务部及财务部进行催收追缴工作； 7、负责对坏账事项进行分析，并提交坏账情况报告； 8、催收风险较高的应收账款，必要时提交法务部，通过法律诉讼途径追缴。
财务部	应收账款财务风险的管理部门	1、对销售合同中财务风险条款进行把控； 2、进行应收账款的数据统计、分析工作； 3、负责对应收账款坏账损失的定期分析和通报； 4、制定对账计划，出具对账函并发送相关业务部门； 5、跟踪对账实施及对账差异处理进度，撰写对账报告，就对账结果进行反馈及通报。
法务部	公司司法诉讼程序统一管理部门	协助业务部门通过法律途径进行催收追缴工作。

综上所述，公司开展院端直销业务的目的在于不断提升对终端医疗机构的覆盖数量，从上游供应商及终端医疗机构两个维度把握医疗器械产业链的核心资源，具有商业合理性。公司通过向上游供应商争取采购账期和额度，减轻资金占用压力，随着公司院端直销业务的规模逐年扩大，人财物复用效率逐渐提升，公司院端直销业务的盈利水平逐年增强，具有显著的规模经济效应。而终端医疗机构的账期较长，属于行业惯例，医疗机构的支付能力主要来自于医保基金，信用情况良好。报告期内回款情况良好，未出现实际坏账的情形。公司已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。应收账款回收情况良好，不存在重大财务风险。

5、公司将在招股说明书相关章节补充披露应收账款风险提示

公司将在招股说明书之“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”和“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中补充披露如下风险提示内容：

“（八）应收账款管理风险

报告期内，公司应收账款的账面价值分别为 49,995.06 万元、126,271.00 万元、240,224.60 万元和 241,237.09 万元，占营业收入的比重分别为 13.75%、23.92%、34.52%和 62.88%，呈上升趋势。主要因报告期内公司直销业务，尤其是院端直销业务，增长快速，而医院客户账期相对较长所致。公司直销业务下终端医院客户主要为公立医院，具有较高信用等级，该等医院货款支付来源主要为医保资金或专项资金，回款具有较强保证，信用风险较低。公司已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。但若未来医改政策、市场竞争环境、下游客户资信水平等发生不利变化，或终端医院客户的货款支付资金拨付迟滞，公司存在因货款回收不及时、应收账款余额增多、应收账款周转率下降导致的经营风险。”

【申报会计师回复】

1、核查过程

（1）访谈发行人管理层，了解院端业务的开展背景、实施情况、发展规划，以及开展院端业务的经济性及合理性，并收取相关资料，对访谈内容进行复核验证；

（2）查阅发行人应收账款管理制度，访谈信用管理部主要业务人员，了解发行人应收账款日常管理情况。

（3）获取发行人的应收款项信用账期明细表，了解发行人给予医院客户信用账期的情况；

（4）获取公司报告期应收账款账龄分析表，核查公司的应收账款账龄与合同规定信用账期匹配情况；

（5）抽查应收账款对应的销售订单、出库单、销售发票、验收单及银行回款单等单据，并对报告期各期末的主要应收账款余额执行函证程序，核实发行人应收账款真实性、准确性；

（6）获取发行人报告期各期回款明细，抽查发行人应收账款的期后回款单据，了解了应收账款回款情况，检查应收账款是否存在逾期。

2、核查意见

经核查，发行人开展院端直销业务的目的在于不断提升对终端医疗机构的覆盖数量，从上游供应商及终端医疗机构两个维度把握医疗器械产业链的核心资源，具有商业合理性。发行人通过向上游供应商争取采购账期和额度，减轻资金占用压力，随着发行人院端直销业务的规模逐年扩大，人财物复用效率逐渐提升，发行人院端直销业务的利润空间扭亏为盈，具有显著的规模经济效应。而终端医疗机构的账期较长，属于行业惯例，医疗机构的支付能力主要来自于医保基金，信用情况良好。报告期内发行人应收账款回款情况良好，未出现实际坏账的情形。

发行人已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。应收账款回收风险总体可控，不存在重大财务风险。

（三）请结合截止目前的期后回款情况等因素，说明相关坏账准备计提是否充分

【公司回复】

1、应收账款期后回款情况

截至报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，截至 2021 年 8 月 31 日，该等应收账款期后回款金额占比分别为 98.53%、94.62%、72.98%和 21.05%。2021 年 6 月末公司应收账款期后回款情况与公司给予客户的信用账期基本匹配，按照行业惯例公司给予医院客户的信用期较长，一般为 6-12 个月，截至目前部分应收医院账款尚在信用期内。

报告期内，公司不存在实际发生坏账的情形，应收账款回收情况良好。

2、公司应收账款的坏账准备计提充足

（1）报告期各期末，公司应收账款情况：

账 龄	2021.6.30		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比
6 个月以内	145,376.70	59.38%	176,178.84	72.53%
7 个月至 1 年	77,902.74	31.82%	47,803.58	19.68%
1 年以内小计	223,279.44	91.20%	223,982.42	92.21%
1 至 2 年	19,559.45	7.99%	17,647.87	7.27%
2 至 3 年	1,357.23	0.55%	1,201.26	0.49%
3 年以上	635.24	0.26%	78.05	0.03%
合 计	244,831.37	100.00%	242,909.60	100.00%
账 龄	2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比
6 个月以内	98,395.47	77.37%	43,024.17	85.88%
7 个月至 1 年	23,304.57	18.32%	6,281.05	12.54%
1 年以内小计	121,700.04	95.69%	49,305.22	98.42%
1 至 2 年	5,365.42	4.22%	792.27	1.58%
2 至 3 年	117.29	0.09%	-	-
合 计	127,182.75	100.00%	50,097.48	100.00%

由上表可以看出，公司应收账款账龄主要为一年以内，报告期各期末，公司一年以内应收账款占比分别为 98.42%、95.69%、92.21%和 91.20%。

(2) 公司与同行业可比上市公司的应收账款坏账计提政策比较

①2019 年 1 月 1 日后，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

2021年1-6月							
预期信用损失率	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股	/		/	/	/	/	/
嘉事堂	0.41%	9.82%	50.00%	100.00%			
九州通	0.45%		4.91%	33.31%	92.55%		
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
海王生物（应收药品医院客户）	/	/	/	/	/		
海王生物（应收器械医院客户）	/	/	/	/	/		
海王生物（应收非医院客户）	/	/	/	/	/		
润达医疗	/	/	/	/	/	/	/
2021年1-6月公司综合比例	0.39%	0.72%	7.08%	32.50%	100.00%		
其中：经销商	1.00%	3.18%	10.98%	36.65%	100.00%		
三级医院	0.35%	0.49%	5.78%	12.90%	100.00%		
其他医院	0.50%	1.70%	7.86%	17.86%	100.00%		
2020年							
预期信用损失率	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股	1.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂	0.40%	9.57%	50.00%	100.00%			
九州通	0.51%		7.21%	26.31%	88.02%		
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
海王生物（应收药品医院客户）	0.00%	0.16%	7.66%	53.97%	100.00%		
海王生物（应收器械医院客户）	0.00%	0.14%	3.20%	53.77%	100.00%		
海王生物（应收非医院客户）	0.00%	0.99%	14.33%	58.74%	100.00%		
润达医疗	/	/	/	/	/	/	/

2020年公司 综合比例	0.39%	0.70%	6.81%	31.36%	100.00%		
其中：经销商	1.00%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
三级医院	0.35%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
其他医院	0.50%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		
2019年							
预期信用损失率	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股	1.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂	0.45%		13.24%	76.45%	100.00%		
九州通	0.51%		7.21%	26.31%	88.02%		
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
海王生物（应收 药品医院客户）	0.00%	0.16%	7.66%	53.97%	100.00%		
海王生物（应收 器械医院客户）	0.00%	0.14%	3.20%	53.77%	100.00%		
海王生物（应收 非医院客户）	0.00%	0.99%	14.33%	58.74%	100.00%		
润达医疗	/	/	/	/	/		
2019年公司 综合比例	0.33%	0.75%	7.24%	23.32%	100.00%		
其中：经销商	0.96%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
三级医院	0.24%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
其他医院	0.42%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		

注 1：上表中应收账款坏账准备计提政策均取自同行业可比上市公司 2019 年、2020 年年度报告、2021 年半年度报告。国药控股和海王生物在 2021 年半年度报告中未披露预期信用损失比例。

注 2：根据润达医疗 2019 年、2020 年年度报告及 2021 年半年度报告，该公司按信用期内、信用期满后的账龄组合分别计提坏账准备，与公司及其他同行业上市公司的账龄组合划分标准不同，不具有可比性。

②2019 年 1 月 1 日前，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

公司名称	单项金额重大的判断依据或金额标准	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项计提方法	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的判断标准
嘉事堂	应收账款余额前五名的款项	账龄组合：账龄分析法	公司对于账龄时间较长且存在客观证据表明发生了减值的单项金额不重大的应收款项，根据预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。



公司名称	单项金额重大的判断依据或金额标准	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项计提方法	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的判断标准
九州通	应收账款余额前五名的款项	账龄组合：账龄分析法 合并范围内关联方组合：个别认定法	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款项应进行单项减值测试。
瑞康医药	公司将金额为人民币1,500万元以上的应收账款确认为单项金额重大的应收款项	账龄组合：账龄分析法	合并报表范围内，除对母子公司之间、各子公司之间应收款项不计提坏账准备外，公司对单项金额虽不重大但存在发生减值的客观证据的款项，单项计提坏账准备。
海王生物	期末余额达1,000万元（含1,000万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项	账龄组合：账龄分析法 抵押债权：其他方法 质押金、保证金：其他方法 政府借款：其他方法	不适用
润达医疗	余额在100万元以上且排名前十名的应收账款	关联方组合：单独进行减值测试 账龄组合：账龄分析法	账龄时间较长且存在客观证据表明发生了减值。
国药控股	单项金额超过人民币1,500万元	账龄组合：账龄分析法	对于单项金额不重大但存在特定风险的应收款项，单独进行减值测试。当存在客观证据表明本集团将无法按应收款项的原有条款收回款项时，计提坏账准备
公司	期末余额达到1,000万元（含1,000万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项	关联方组合：不计提 账龄组合：账龄分析法	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项；押金、保证金、纳入合并财务报表范围内公司之间的应收款项因发生坏账可能性小，不计提坏账准备

注：应收账款坏账政策摘录至同行业可比上市公司年度报告。

公司对于按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项按照账龄分析法计提坏账与同行业对比情况如下：

坏账准备计提比例	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股		1%	10%	30%	50%	80%	100%
嘉事堂		1%	5%	30%	50%	70%	100%
九州通		0.50%	5%	20%			100%
瑞康医药	0.50%	1%	10%	30%			100%
海王生物		0%	10%	20%			100%

润达医疗		5%	20%	50%		100%
公司	-	1%	5%	30%	70.00%	100%

注：上表中应收账款坏账准备计提政策均取自同行业可比上市公司 2018 年年度报告。

如上述表格所示，与同行业相比，公司应收账款坏账计提政策不存在重大差异。公司账龄在一年以内的预期信用损失率处于中等水平，公司的医院客户中以公立医院为主，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高，坏账损失的风险较小。假设按照 2020 年同行业可比上市公司中预期信用损失率最高的国药控股的预期信用损失率计算，报告期内各期需补提的坏账损失金额分别为 262.18 万元、407.11 万元、881.08 万元和-121.17 万元，对公司的净利润影响较小。

【申报会计师回复】

1、核查过程

（1）查阅发行人应收账款管理制度，访谈了信用管理部主要业务人员，了解发行人应收账款日常管理情况；

（2）结合发行人各期主营业务收入情况，对应收账款余额进行了分析性复核；

（3）对发行人应收账款的逾期情况、期后回款情况、实际坏账发生情况进行核查；

（4）查阅发行人的同行业可比上市公司的财务报告，与发行人坏账计提比例进行对比，并对应收账款预期信用损失率进行测算，核实发行人应收账款计提政策与同行业上市公司是否存在重大差异；

（5）对发行人各报告期末应收账款坏账准备计提情况进行重新测算。

2、核查意见

经核查，截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年末和 2021 年 6 月末发行人应收账款期后回款率较低，主要是因为医院客户信用期较长，一般为 6-12 个月，部分应收医院账款尚在信用期内。报告期内，发行人不存在实际发生坏账的情形，应收账款回收情况良好。发行人应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异。发行人报告期内应收款项坏账准备计提政策符合谨慎性原则，符合发行人实际经营情况，能够合理反映发行人应收款项的回收风险。

问询问题七、发行人的业务模式为：分销模式和直销模式。报告期内分销模式毛利率约 11%，长期寄售模式是分销模式中的重要类别，报告各期的销售收入分别为 20,400.98 万元、29,076.80 万元、27,914.71 万元；直销模式分为平台直销和院端直销。报告期内平台直销模式毛利率 20%-30%，院端直销模式毛利率约为 5%-6%。院端直销模式收入占比逐年上升，分别为 11.26%、20.86%、32.34%。本次申报发行人将院端直销业务收入的会计处理由净额法核算变为总额法核算。请发行人：

（一）说明长期寄售模式2020年较2019年收入降低4%，对应的存货却增加5.14%的原因及合理性；（二）说明院端直销的商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据，相关会计处理是否符合会计准则的相关规定；（三）发行人产品通过分销模式销售给经销商，再买回由发行人以院端直销模式销售给医院的情形下的收入确认为发行人的下平台入院销售业务仅确认毛利额，是否符合总额法的要求。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

（一）说明长期寄售模式2020年较2019年收入降低4%，对应的存货却增加5.14%的原因及合理性

【公司回复】

公司的长期寄售存货主要存放在终端医院，从业务流程来看，一种是通过经销商销售至医院进而公司确认为批发业务下的长期寄售业务收入；一种为直接销售至医院进而公司确认为平台直销收入。

2019年和2020年，公司长期寄售存货按直接销售对象列示如下：

单位：万元

客户类型	2020 年长期寄售存货余额	2019 年长期寄售存货余额
经销商	8,868.28	8,963.42
医院	3,253.46	2,565.41
合 计	12,121.74	11,528.82

发行人收入分类中的长期寄售收入均为对经销商的收入，因此剔除了针对平台直销业务直接销往医院的寄售库存余额后，与长期寄售收入的对比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年度		2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度
	金额	变动比例	金额
销售对象为经销商的寄售库存余额	8,868.28	-1.06%	8,963.42
分销业务下长期寄售模式收入	27,914.71	-4.00%	29,076.80

由上表可见，2020 年末公司销售对象为经销商的寄售存货余额变动趋势与当年公司长期寄售模式收入变动趋势基本一致。

【申报会计师回复】

1、核查过程

（1）获取 2019 年末和 2020 年末，发行人长期寄售存货按直接销售对象列示的明细表；将销售对象为经销商的寄售库存余额与分销业务下长期寄售模式收入进行对比，分析其变动趋势；

(2) 对报告期各期末长期寄售库存余额较大的经销商进行函证，验证长期寄售库存的真实性、准确性。

2、核查意见

2020 年末公司销售对象为经销商的寄售存货余额变动趋势与当年公司长期寄售模式收入变动趋势一致。

(二) 说明院端直销的商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据，相关会计处理是否符合会计准则的相关规定

【公司回复】

从存货的流程管理来看，在供应商将货物交付到公司的指定地点（医院的仓库或消毒中心、公司的自有仓库）后，公司与上游供应商办理存货的交接手续并验收后负责商品的管理并控制该等存货，承担商品的毁损、丢失等风险。因此商品控制权在公司与供应商办理完交接并验收后转移至公司，公司以验收单作为存货控制权转移的依据。故公司在对医疗机构销售前控制了该商品，按总额法确认销售收入符合《企业会计准则》的相关要求

【申报会计师回复】

1、核查过程

(1) 访谈发行人的相关业务负责人，了解院端直销业务的业务流程，了解院端直销业务下，商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据；

(2) 对院端直销业务进行穿行测试，了解院端直销业务流程；

(3) 结合《企业会计准则》的相关规定，分析发行人相关会计处理的合规性。

2、核查意见

经核查，在院端直销业务中，商品控制权在发行人与供应商办理完交接并验收后转移至发行人，发行人以验收单作为存货控制权转移的依据。发行人在对医疗机构销售前控制了该商品，按总额法确认营业收入符合《企业会计准则》的相关要求。

(三) 发行人产品通过分销模式销售给经销商，再买回由发行人以院端直销模式销售给医院的情形下的收入确认为发行人的下平台入院销售业务仅确认毛利额，是否符合总额法的要求

【公司回复】：

1、发行人上下平台业务存在部分产品重合的商业合理性

发行人的业务模式为“一站式分销平台+院端服务平台”，其中一站式分销平台为面对二级经销商的分销业务，院端服务平台开展终端医院的入院直销业务，从业务拓展的角度来看，上平台主要作为生产厂商的供应链延伸开展分销业务，

下平台主要满足终端医院的一站式采购需求。

随着“两票制”和“带量采购”政策的推进，终端医院大量缩减上游供应商的合作数量，选择平台型企业作为合作供应商，报告期内，发行人的子公司通过自行开发、与当地资源方合作、中标 SPD 运营管理导入等方式，实现了终端医疗机构客户数量的快速增长。公司直销客户数量从 2018 年的 372 家增长至 2020 年的 1,018 家。公司在下平台业务中，根据终端医院的具体需求对上游进行独立采购，公司需要采购的产品会存在与上平台分销业务产品重叠的情形，进而会导致公司上平台产品通过分销模式销售给二级经销商后，再由下平台院端子公司向该等二级经销商采购并销售入院的情形。

2、发行人上下平台业务重合产品的金额

报告期内，公司院端直销模式向二级经销商采购的产品中与平台分销模式向该等经销商销售产品存在部分重合的情况，涉及的产品类型情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
血管介入治疗类材料	4,392.99	14,754.97	10,832.24	5,187.23
骨科材料	4,738.58	13,579.16	8,424.34	5,646.95
神经外科材料	1,378.49	1,896.88	1,332.39	668.78
非血管介入治疗类材料	497.81	590.62	296.68	62.23
口腔材料	52.88	48.20	12.38	-
其他产品	328.14	607.03	115.49	21.35
总计	11,388.89	31,476.86	21,013.53	11,586.53
占院端直销业务采购金额比例	9.78%	13.05%	16.91%	23.01%

注：占院端直销业务采购金额比例=（院端直销业务中重合产品的采购金额）/（院端直销业务采购金额+院端直销业务中重合产品的采购金额）

3、发行人对重合产品的下平台入院收入按净额法确认符合《企业会计准则》的要求

在公司合并报表层面，公司院端直销模式向二级经销商采购的产品存在与平台分销模式向该等经销商销售产品部分重合，对同一产品公司重复确认两次销售收入。因此，公司对该部分重合产品的下平台入院销售收入按净额确认，符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构回复】

1、核查过程

（1）与发行人的主要业务负责人进行访谈，了解发行人上下平台业务存在

部分产品重合的商业合理性；

(2) 获取分销业务的销售明细表、院端直销业务的采购明细表和销售明细表，重新统计报告期各期发行人院端直销模式向二级经销商采购的产品中与平台分销模式向该等经销商销售产品存在重合的金额，以确定公司该部分收入金额的准确性；

(3) 抽查上平台批发业务、下平台院端直销业务的与销售相关外部资料，检查收入确认的时点及依据；

(4) 了解发行人在院端直销模式下向二级经销商采购的产品与平台分销模式下向该等经销商销售的部分产品重合的特殊情况下，分析发行人对下平台入院销售业务仅确认毛利额的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，在发行人合并报表层面，发行人院端直销模式向二级经销商采购的产品存在与平台分销模式向该等经销商销售产品部分重合，对同一产品发行人重复确认两次销售收入，因此，发行人对该部分重合产品的下平台入院销售收入按毛利额确认，符合《企业会计准则》的规定。

问询问题八 报告期内发行人收入环比增长比例为**45.15%**，**31.83%**；应收账款净值环比增长比例为**152.57%**、**90.25%**。请发行人说明相关内部控制如何确保收入确认时点及依据的恰当性。请保荐人和申报会计师说明对前述情况及相关产品最终消费情况的核查程序及核查意见。

【公司回复】

1、报告期公司不同模式下收入确认的具体时点及依据

项 目			2018 年至 2019 年收入准则	2020 年起新收入准则
收入确认的具体标准及时点	分销模式	批发模式	收入确认时点：公司在商品发出并由购买方签收时确认商品销售收入。 收入确认依据：签收单。	收入确认时点：购买方取得商品控制权的时点通常为购买方签收时，公司在购买方签收后确认收入。 收入确认依据：签收单。
		长期寄售	收入确认时点：公司在经销商完成销售，向公司报送销量并经双方核对后确认收入。 收入确认依据：销货确认单	收入确认时点：购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际销售时，公司在收到购买方销售商品的确认资料时确认收入。 收入确认依据为：销货确认单
		短期寄售	收入确认时点：公司根据经销商提交的借货需求，将相关商品配送至医院处，待手术完成，对手术中耗用的商品进行清点，取回尚未使用商品并与经销商核对实际耗用数量后确认收入。 收入确认依据：销货单	收入确认时点：购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际耗用时，公司在收到购买方实际耗用商品的确认资料时确认收入。 收入确认依据：销货单
	直销模式		收入确认时点：公司将商品直接销售至医院，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。	收入确认时点：购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际耗用商品时，公司在与购买方确认实际耗用商

项 目		2018 年至 2019 年收入准则	2020 年起新收入准则
		收入确认依据：医院消耗记录或清单	品 的情况后确认收入。 收入确认依据：医院消耗记录或清单

2、报告期各期末，公司应收账款余额分别 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，应收账款余额增长主要系报告期内公司直销业务快速增长、医院客户信用期限相对较长所致。公司已经针对收入确认制定了内部控制制度，确保收入确认时点及依据的恰当性，具体如下：

（1）分销模式下公司收入确认相关内部控制

批发业务模式下，仓库系统收到订单后，库管会根据其内容进行拣货扫货。工作日 4 点之前的部分产品线订单当天发货，4 点之后订单，下个工作日发货；部分产品线订单，48 小时内发货。仓库系统扫描出库后，根据经销商订单备注的运输要求选择相应的承运方式发货。在仓库发货后，系统自动生成发运单号，公司在经销商收到货物验收合格后进行签收确认，公司在取得签收单后确认收入。

短期寄售模式下，通常经销商的借还周期在一周左右。若产品未消耗完，还货商品由库房验收扫描入库后，订单处理系统根据消耗情况生成销货单，据此收入确认。若产品全部消耗完，则由客服做整单借转销（也即借货单转出为销货单）处理并据此确认收入。若产品全部还回未消耗，待库房验收入库后，将其借货押金退回。

长期寄售模式下，公司制定了长期寄售存货管理制度，根据公司与经销商签订的寄售协议，经销商需定期根据实际情况在公司电子订单系统中上报销量并保证上报销量的准确性。公司根据经销商上报的销量形成销货清单，公司据此确认收入。每月末，公司在电子订单系统生成长期寄售库存盘点表，经销商需在每月前十个自然日内在公司电子订单系统系统确认盘点表数据的准确性，如有差异，经销商应及时与公司进行沟通核对。同时公司于每年年初制定当年经销商长期寄售库存飞盘计划，对存放在经销商或医院仓库的长期寄售存货进行飞行盘点。

每月结账时，公司会对业务系统数据与财务系统数据进行核对，保证账实相符。

（2）直销模式下公司收入确认相关内部控制

医院下达采购订单后，经公司结算中心审核后推送到公司物流部，物流部按订单内容拣货出库，并附随货同行单，将货物运送到医院，医院实际消耗后形成医院消耗清单，公司据此确认收入。公司会定期与医院进行对账。

【中介机构回复】

1、核查过程

（1）发行人销售收款流程的内部控制情况核查

①访谈发信人跟呢管理层和相关业务部门负责人，详细了解发行人业务模式，

各销售模式下的销售流程，风险报酬/商品控制权转移的时点等关键内部控制节点，评价发行人各销售模式下收入确认方法，是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

②核查发行人销售业务相关的内部控制制度，查看发行人信息系统，对发行人不同销售模式下的销售收款循环执行穿行测试，对关键内部控制节点进行控制测试。

(2) 发行人终端销售情况核查

①分销业务终端销售情况核查

样本选取：采取大额及随机抽样结合的方式，选取各期前 25 大经销商、当期新增前 10 大经销商、当期减少的前 5 大经销商，以及与公司持续合作的前 25 大经销商客户。对于剩余部分经销商，各期随机抽取不少于 10 家经销商。核查的经销商数量、及覆盖收入占比情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
核查经销商数量（个）	243	273	313	251
核查经销商收入占比	43.84%	46.55%	53.89%	51.01%

对上述核查样本履行如下终端销售核查程序：

A、对于寄售业务，获取经销商报告期内向发行人采购产品的采购明细和销售明细。将经销商采购明细与发行人销售明细进行对比，确认双方采销业务的真实性；查看经销商销售明细，了解产品销售去向，对于其中已走访经销商，结合访谈资料，双向核对资料及信息的真实性。

B、对于批发业务，采取分层随机抽样的形式对经销商进行如下核查：

a、获取上述经销商报告期内（或合作期限内）的进销存明细。针对进货明细，与发行人对该经销商的销货数据进行核对，比对产品类别、数量、金额是否存在重大差异，确认发行人货数据的真实性和准确性。

b、根据经销商的进销存情况，计算其存货周转率、销售完成比例，结合其购销规模、授权医院情况，分析其存货周转的合理性，以及是否存在持有大量货物但未最终实现对外销售的情形。

c、由于发行人对二级经销商直接授权至医院，依据经销商的对外销售明细，检查其销售对象是否为经销商授权医院，核查该等经销商对终端授权医院的销售情况；并随机抽查部分经销商销售记录的相关支持性凭证，包括销售发票、发货单等资料，确认该等经销商提供的销售明细的真实性、准确性，以及终端销售的真实性。

C、对经销商客户执行走访、访谈程序

采用大额加分层随机抽样的形式，选取报告期内发行人持续合作客户、新增客户、终止合作客户进行访谈核查。针对经销商客户，主要就经销商向发行人采购商品内容、用途、双方合作背景及变动原因、合作规模、结算政策、返利政策、付款方式、退换货政策、终端销售的实现情况及与发行人是否存在关联关系等内容进行访谈确认。

访谈核查数量及覆盖收入占比如下：

业务模式	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
分销业务	访谈家数	221	254	268	233
	访谈客户覆盖收入占 分销收入比重	40.19%	47.71%	55.42%	54.81%

D、对发行人数字化供应链系统中经销商上传终端销售的核查

发行人开发的高值医用耗材数字化供应链系统，实现了主要产品自供应商到终端医疗机构的货物流转数据收集与传输，会计师抽查了部分经销商上传的其对下游终端医疗机构的销售数据，进一步对发行人分销业务下产品的最终销售情况进行验证。

②直销业务终端销售情况核查

发行人直销业务下直接对终端医疗机构进行供货，根据医院实际消耗的数量确认收入，因此直销业务下发行人的产品均实现了最终消耗。针对直销业务，采用大额加随机的抽样方式，在报告期内各期抽取了发行人的销售记录，执行了如下核查程序：

A、获取销售确认的关键外部凭据

针对平台直销模式，核查销售订单、出库单，查看该笔销售记录对应的医院确认消耗清单，确认该笔销售单已真实销售至医院。

针对院端配送模式，核查采购订单、采购随货同行单、采购入库单、销售订单、出库单、医院消耗清单，确认该笔销货单已真实销售至医院并使用。

针对部分以招投标形式实现入院销售的，通过阳光采购平台查验发行人与医院合作的真实性。

对直销医院执行真实性核查的直销收入覆盖比例在报告期内分别为 47.34%、32.74%、37.87%和 40.34%。

B、获取销货单对应的销售发票，核对发票购买方名称是否与客户名称一致，发票数量及金额信息是否与销货单和会计凭证信息一致。

C、对直销医院执行走访、访谈程序

针对医院客户，主要就医院与发行人的合作方式、采购内容、结算政策、付款方式、销售的实现情况及与发行人关联关系等内容进行访谈确认。。访谈核查

数量及覆盖收入占比如下:

业务模式	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
直销业务	访谈家数	61	66	58	42
	平台直销模式访谈客户覆盖收入占平台直销收入比重	57.86%	77.96%	71.23%	65.79%
	院端直销模式访谈客户覆盖收入占院端直销收入比重	54.68%	50.68%	45.26%	53.40%

D、终端医疗机构的回款核查

获取了发行人终端医疗机构的回款明细表,采取大额及随机抽样的方式,抽查了终端医疗机构的回款凭证,相应与销售合同及发货记录等关键外部证据进行比对,确认销售链条的完整性。

E、对终端医疗机构销售业务执行的函证程序

对销售收入与应收账款往来余额的函证:对发行人报告期内主要医院客户的销售收入、应收账款往来余额进行函证,发出函证覆盖各期收入基本达到 80%。

对医院合同的函证:针对报告期各期前十大医院客户进行合同函证,函证内容包括:合同名称、产品内容、合同签订时间及合作期限、结算政策及付款方式等重要信息。

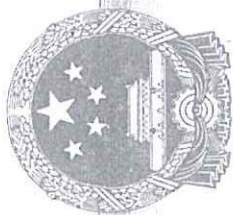
2、核查结论

经核查,报告期内,发行人确认的收入真实、准确,发行人已经针对收入确认时点制定了相关内部控制制度并得到有效执行。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二一年九月三十日





此件仅供业务报告使用，复印无效

营业执照

统一社会信用代码

91110105592343655N



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本)(20-1)

名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

法定代表人 李惠琦

经营范围

审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、变更、清算等事宜的审计；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至 长期

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

登记机关



2021

11月06日

国家企业信用信息公示系统网址：

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用, 复印无效

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关: 北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书



名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 李惠琦
主任会计师:
经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日