

关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
发行注册环节反馈意见落实函
有关财务会计问题的专项说明

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发行注册环节反馈意见落实函有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2023）第 110A004562 号

深圳证券交易所：

根据贵所2021年11月24日下发的《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕011303号）（以下简称落实函）的要求，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）是国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）申报会计师，对落实函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。现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

一、落实函问题“一. 关于院端直销业务的收入确认方法。发行人自 2017 年起开展院端直销业务，即采取以销定采的销售形式，由上游供应商将货物运送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），在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。报告期内，院端直销业务收入逐年上升，分别为 40,647.28 万元、109,263.10 万元、222,944.93 万元，占销售收入的比例分别为 11.26%、20.86%、32.34%。发行人于 2018 年、2019 年将院端直销业务收入确认方法由净额法变更为总额法，同时对 2017 年度的财务数据进行追溯调整。请发行人：（1）结合院端直销业务模式下没有库存，供应商需将其存货寄售在公司，为保证其寄售存货的安全，会向公司收取一定比例的押金，产品寄售期间，寄售产品的所有权属于供应商，终端医院是否对购买、使用耗材的生产日期进行限制不会对公司产生影响等情况，进一步说明如何体现公司向客户销售存货前已经能够控制存货且承担相关的存货风险。（2）结合对内乡县人民医院的院端直销情况，“根据公司与对应上游供应商的合同约定，如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，超期时间达合同约定要求后由供应商暂退还超期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院逾期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还供应商相应资金支持”，进一步说明如何体现独立承担销售回款的风险。（3）结合公司根据下游医院的中标价格与上游供应商谈判采购价格，合同期间因产品中标发生价格波动的，双方会就采购价格另行协商来保证公司的合理毛利率，进一步说明如何体现独立承担价格波动的风险。（4）2018 年至 2020 年，平台直销业务的毛利率分别为 67.07%、30.31%和 22.85%，院端直销业务的毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%，请分析说明公司独立承担存货风险、销售回款

的风险等并提供相关服务，毛利率相对较低的商业合理性。（5）请比较分析采用总额法核算的同行业可比上市公司与公司在院端直销业务开展模式上各环节上的异同。综合上述情况，进一步说明院端直销业务采用总额法核算是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

【公司回复】

（一）结合院端直销业务模式下没有库存，供应商需将其存货寄售在公司，为保证其寄售存货的安全，会向公司收取一定比例的押金，产品寄售期间，寄售产品的所有权属于供应商，终端医院是否对购买、使用耗材的生产日期进行限制不会对公司产生影响等情况，进一步说明如何体现公司向客户销售存货前已经能够控制存货且承担相关的存货风险。

1、院端直销业务模式下公司在医院耗用时向供应商采购并销售给终端医院，公司没有库存。

院端直销业务采用以销定采的模式，在该业务模式下，根据公司与上游供应商的约定，公司在医院耗用商品时向供应商进行采购并确认收入。一般在医院耗用时会给公司发送耗用清单，经核对后，公司按医院实际耗用商品向供应商进行采购并确认销售收入。因此在院端直销业务模式下公司无库存。

从配送的角度来看，发行人院端直销模式经历了“经销商直接配送至医院、发行人在院端收货”过渡到“经销商配送至发行人自有仓库、发行人在自有仓库收货”两个阶段：2020年上半年之前，公司按医院的需求向上游供应商发出采购通知，并由公司派专人在医院与上游供应商办理存货的交接手续验收后将存货储存在医院的仓库或消毒中心，公司验收后负责管理该存货并承担商品的毁损、灭失等风险。从2020年下半年开始，公司陆续要求上游供应商将存货存放于公司的自有仓库，与此前在医院进行交接存货的方式类似，公司在自有仓库验收后能够管理该存货并承担商品的毁损、灭失等风险，后续，公司根据医院的手术订单需求，由公司对存货进行配台、打包并自公司的仓库配送至医院。在实际经营业务中，公司验收后负责管理的寄售存货未发生毁损、灭失等情形。

2、供应商对发行人收取一定比例的押金、医院对发行人提供的产品有效期要求等事项，对公司向客户销售存货前已经能够控制存货且承担相关的存货风险的影响。

关于寄售押金：供应商将其存货寄售在公司，由于供应商个别寄售货物金额较大，供应商为保证其寄售存货的安全，向公司收取一定比例的押金，该行为系供应商为保证其自身权益采取的保护性措施。

关于效期要求：终端医院对购买、使用耗材的生产日期进行限制是为了避免过效期或者近效期产品影响患者使用情况的发生，无论产品以何种方式销往医院均需要满足效期内要求。在院端直销业务中，公司实际向医院销售的产品均满足医院对产品效期的要求，而对于公司尚未完成销售的寄售产品，根据公

司与上游供应商的合同约定，对寄售产品效期不满足销售条件的，公司有权将该等寄售产品退回给上游供应商。

综上，院端直销业务模式下无库存，供应商需将其存货寄售在公司，供应商将存货交付给公司后，公司即能实现对存货的管理，并承担相关的存货毁损、灭失的风险。公司在医院耗用时向供应商采购并销售给终端医院，从采购到销售时间很短。

（二）结合对内乡县人民医院的院端直销情况，“根据公司与对应上游供应商的合同约定，如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，超期时间达合同约定要求后由供应商暂退还超期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院超期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还原供应商相应资金支持”，进一步说明如何体现独立承担销售回款的风险

院端直销业务下公司与医院签署的合同相关条款（乙方为公司、甲方为医院）如下：

“供货时间及地点：乙方必须保证在接到甲方的书面或电话订货通知后及时将货物送至甲方指定的收货地点，有送货时间要求的，按甲方要求执行。

验收：乙方将医疗耗材送到甲方后，甲方对产品名称、规格型号、数量生产批号、灭菌批号、有效期、生产单位、产品注册证、经营许可证合格标识、质量检验报告等进行查验核对。查验无误后需要进行消毒的交供应室消毒使用。

甲方有权对产品的内在质量进行检验，检验结果不符合相关质量标准的，甲方应于收到检验报告后【】日内向乙方提出质量异议。乙方认可的，应将产品作退货处理；乙方不认可的，可以共同委托质量监督（检验）机构进行质量检验或鉴定，或者协商处理办法；检验费用，合格时由甲方承担；不合格时由乙方承担。做退货处理或者经检验不合格的，视为没有按时供货，乙方应承担相应违约责任。

付款办法：甲方验收合格并正常使用后，无质量异议，凭加盖过公章的结算发票按有关规定及时付款。双方对质量产生异议，正在处理的货物不列入结算范围，待争议解决后，据实结算。

违约责任：乙方不能按时供货或所送货物名称和质量与甲方要求不相符，甲方可终止该项合同，甲方有权拒收乙方货物及更换公司，并取消其供货资格及解除相应买卖合同，乙方需对其违约行为向甲方予以赔偿，赔偿金为违约部分货物价款的【】。

乙方投标时提供虚假的生产经营资质文件的，甲方可随时解除合同，本合同所约定的违约金、赔偿金及应承担的合同责任，其中乙方应向甲方支付的，

甲方有权直接在应付货款中直接扣除，乙方应保证出具的结算发票信息真实，否则由此造成的损失，甲方不承担任何责任”

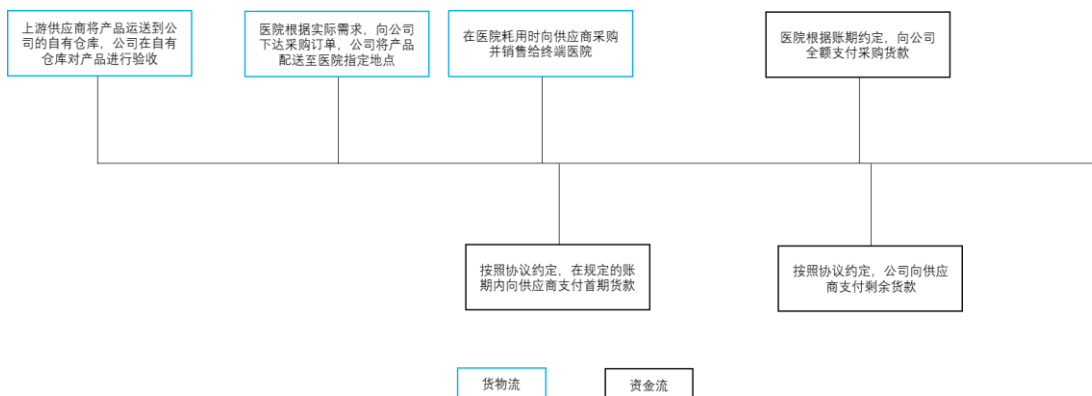
根据公司与医院签署的合同，公司直接与医院进行交易，开具发票、与医院对账及结算并承担可能的合同赔偿责任及销售回款风险。

根据公司与对应上游供应商的合同约定“如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，逾期时间达合同约定要求后由供应商暂退还逾期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院逾期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还供应商相应资金支持”。该条款系公司为了防止发生医院逾期回款甚至不回款等特定的情形而采取的保护性措施。

综上，根据公司与医院签署的合同，公司直接与医院进行交易，开具发票并承担相应的信用风险。

在院端直销业务下，公司与上游供应商会在合同中协商约定付款的账期和额度，以2021年上半年为例，公司院端直销业务中约40%的销售收入与供应商约定，在公司收到医院的实际回款后才需要向供应商支付采购货款；剩余的60%的院端直销业务销售收入，公司向上游供应商支付货款通常分为两个时间节点，首期货款是在公司向供应商采购产品后，公司通常在10天内向供应商支付销售金额的一定比例，通常为70%，剩余的采购货款，公司在收到医院的实际回款后进行支付。

公司在院端直销业务下货物流、资金流的时间轴如下：



报告期各期末，院端直销业务产生的应收账款余额与应付账款余额对比如下：

单位：万元

项目	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
院端直销业务应收账款余额①	170,164.89	191,370.09	213,609.36
院端直销业务应付账款余额②	122,574.05	104,205.30	127,448.86
差额①-②	47,590.84	87,164.79	86,160.49

由上表可见，报告期内，公司院端直销业务的应收账款余额均显著大于应付账款余额。

综上，上述保护性条款的约定无法作为公司对医院的债权及公司对供应商债务的抵消，该等资金退还仅为供应商对公司的资金支持，并不是供应商代替医院向公司归还货款，因此公司仍全额享有对医院的债权并全额确认对医院的应收账款，上游供应商退回的货款并没有转移公司的应收账款回款风险，报告期各期末，公司院端直销业务的应收账款余额均显著大于应付账款余额，公司按照对医院的收入确认时点，持续计算应收账款的账龄并相应计提坏账准备。此外，根据公司与医院签署的合同，公司独立承担与销售活动相关的产品开具发票、与医院直接对账及结算并承担可能的销售回款风险。

（三）结合公司根据下游医院的中标价格与上游供应商谈判采购价格，合同期间因产品中标发生价格波动的，双方会就采购价格另行协商来保证公司的合理毛利率，进一步说明如何体现独立承担价格波动的风险。

1、院端直销模式下产品定价方式

公司院端直销模式下的销售价格通常为公司与医院签订的合同价格或挂网的公示价格。公司与上游供应商的采购价格主要系根据公司对下游客户的销售价格，并综合考虑自身的议价能力、在销售过程中提供的服务内容、成本因素、承担的医院回款账期等因素，与上游供应商协商确定采购价格。

2、院端直销业务下，公司与医院签订的合同主要条款

与产品价格相关的条款如下：“双方根据医用耗材议价结果达成医疗耗材买卖协议，如果采购价格高于省标挂网采购中间价格和本院历史交易价格，按两价格中的低值执行。产品价格根据国家相关政策，实行动态管理。”

3、院端直销业务下，公司与供应商签订的合同主要条款（乙方为公司，甲方为供应商）

与产品价格相关的条款如下：“甲乙双方的订货价格须按照甲乙双方在附件中约定的采购价执行。如遇国家发改委或相关行政主管部门降价、地方招标降价及其他政策因素引起的价格变动，甲乙双方友好协商相应调整后续订单采购价格。”

乙方的采购价详见附件产品采购清单产品价目表，若国家或市场销售价发生变更，甲乙双方友好协商相应调整后续订单采购价格。

4、院端直销业务下，公司在医院实际耗用时进行采购

公司向医院销售产品的价格通常按公司与医院签订的合同价格或挂网的公示价格，如遇国家发改委或相关行政主管部门降价、地方招标降价及其他政策因素引起的价格变动，公司需要按照相关要求降低销售价格，但是，公司通过自身的议价能力，会与供应商友好协商相应调整后续订单的采购价格，以确保公司合理的毛利率空间。

在实际经营业务中，由于院端直销业务下公司采用以销定采的模式，公司在医院耗用商品时才向供应商进行采购，而一般从医院向公司提出采购需求到医院实际耗用产品之间会有一定的时间差。通常情况下，公司在收到医院的采购需求时，会及时查询医院最新的销售价格是否发生变化，若医院的销售价格发生变化，由于公司尚未对存货进行采购，公司会及时与上游供应商协商沟通，公司作为医院授权的配送商议价能力相对较强，供应商通常会在与公司协商后，及时降低对公司的销售价格，公司的采购单价相应会有所降低。

综上，由于院端直销业务下公司采用以销定采的模式，公司在医院耗用商品时才向供应商进行采购，医院价格的波动发行人会与上游供应商进行谈判，从而适当传导价格风险进而保证自身合理的毛利率水平。

（四）2018年至2020年，平台直销业务的毛利率分别为67.07%、30.31%和22.85%，院端直销业务的毛利率分别为4.62%、5.51%和5.94%，请分析说明公司独立承担存货风险、销售回款的风险等并提供相关服务，毛利率相对较低的商业合理性。

2018年至2022年，公司平台直销业务的毛利率分别为67.07%、30.31%、22.85%、23.94%和20.91%。2018年公司的平台直销业务主要发生在陕西省、安徽省等两票制地区，由于2018年处于高值医用耗材医改政策实施初期，终端医院的产品销售价格相对较高，使得公司平台直销业务的毛利率较高；从2019年起，受多项医改政策的影响，高值医用耗材的终端销售价格显著下降，公司平台直销业务的毛利率整体呈下降趋势。

2018年至2022年，总额法口径核算下，院端直销业务的毛利率分别为4.62%、5.51%、5.94%、6.28%和7.24%，院端直销业务毛利率低于平台直销业务毛利率，主要是由于在院端直销及平台直销业务下公司承担的职能、运营成本有所区别，具有商业合理性。具体分析如下：

项目	平台直销业务	院端直销业务	解释
客户类型	医院	医院	均为终端医疗机构
仓储、物流、配送职能	发行人承担从生产厂商到医院围绕供应链的全线服务，包含仓储物流配送职能（从国科恒泰中心仓→区域分仓→终端医院）	承接从经销商到医院的供应链服务，商品流通路径通常是区域分仓→终端医院	平台直销模式下，发行人通常统一由中心仓向生产厂商采购存货后，再根据各地分仓需求分批配送至各地分仓，各地分仓再根据医院的订单需求配送至医院；院端直销模式下，主要由经销商从生产厂商采购存货后将库存寄放在发行人的各地分仓，各地分仓再根据医院的订单需求配送至医院。
院端存货管理、开票及销售回款职能	由发行人承担院内服务职能	由发行人承担院内服务职能	平台直销模式下，部分院内服务职能由公司向服务商采购服务完成。
医院开拓及产品推广职能	公司向服务商采购该等服务职能	由上游经销商承担该等职能	平台直销业务下，公司存在向服务商采购该等服务的情况，服务费的比例一般为8%至15%，并由公司向医院承担相应责任；院端直销业务下，由于原二级经销商继续参与流通环节，院端直销模式下发行人无需向服务商采购相关服务。
公司是否常年备货，是	是，承担备货的资金占压成本、需要	否，公司采用以销定采的方式，	平台直销业务下，公司的角色属于平台商，为应对终端医疗机构临时性、紧迫性、差异化的

项目	平台直销业务	院端直销业务	解释
否承担存货过效期风险	承担存货的过效期风险	无需承担库存的资金占压成本，也不承担过效期风险	临床需求，公司需要配备一定的库存量就近满足医院的需求，因此备货的资金占压成本较高；院端直销业务下上游供应商通过寄售的方式与公司进行合作，在该业务模式下，公司采用以销定采的模式，不需要承担存货的备货职能，期末无库存，因此不会产生备货所需的资金占压成本。
毛利率	20%-25%左右	5%左右（总额法口径核算）	由于在平台直销以及院端直销业务下发行人承担的渠道职能、运营成本有所区别，两种业务模式的毛利率存在一定差异。

由上表可见，如按总额法核算，院端直销业务毛利率低于平台直销业务，主要是由于两种业务下公司承担的渠道职能、运营成本有所区别，在平台直销业务下，原有的二级经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为服务商，提供医院开拓及产品推广职能，公司存在向该等服务商采购服务的情况，服务费的比例一般为8%至15%，并由公司对医院承担服务责任，因此，公司在平台直销业务的毛利率相对较高。在平台直销业务下，公司需要承担产品的备货职责和存货过效期风险。因此，差异化的毛利率水平，体现了公司不同业务模式下的渠道职能和运营成本。

综上，如按总额法核算，公司院端直销业务毛利率低于平台直销业务主要是由于两种业务下公司承担的渠道职能、运营成本有所区别，院端直销业务毛利率相对较低具有商业合理性。

（五）请比较分析采用总额法核算的同行业可比上市公司与公司在院端直销业务开展模式上各环节上的异同。综合上述情况，进一步说明院端直销业务采用总额法核算是否符合《企业会计准则》的规定。

通过查询公开信息了解到赛诺医疗（688108.SH）下属配送商子公司安华恒基及福基阳光，以及通过访谈海王生物（000078.SZ）的控股子公司四川海王医疗科技有限公司（以下简称“四川海王”），了解到上述公司均存在与发行人类似的院端直销业务。安华恒基、福基阳光、四川海王与发行人院端直销业务开展模式上各环节对比情况如下：

项目	安华恒基、福基阳光	四川海王	发行人	解释
客户类型	医院	医院	医院	均为终端医疗机构
是否直接与医院交易并承担产品质量责任	是	是	是	均直接与医院进行交易，承担产品交付责任并对产品负责
仓储、物流、配送职能	货物由经销商发送至终端医院	医院有需求时，上游供应商将商品直接配送至医院	承接从经销商到医院的供应链服务，商品流通路径通常是区域分仓→终端医院	发行人在院端直销模式下，商品流通过程为经销商将库存放置在发行人的仓库，再由发行人负责将商品配送至终端医院；而赛诺医疗下属配送商子公司及四川海王的商品均由经销商直接发送至

项目	安华恒基、福基阳光	四川海王	发行人	解释
				终端医院。
院端存货管理	未披露	是	是	院端直销模式下发行人/四川海王需承担院端存货管理职能，但赛诺医疗下属配送商子公司未披露其是否需承担院端存货管理职能。
在商品寄售期间，是否承担商品的毁损、灭失等风险	未披露	是	是	院端直销模式下发行人/四川海王需承担商品寄售期间毁损、灭失等风险，但赛诺医疗下属配送商子公司未披露其是否需要相关风险。
采购价格	采购单价参照行业内其他配送商的定价，未披露是否可调价	根据对医院的销售价格，并综合考虑在销售过程中提供的服务内容及运营、配送、人力成本等因素，并随医院价格变动与上游供应商协商确定采购价格。	根据对公司在医院的销售价格，并综合考虑自身的议价能力、在销售过程中提供的服务内容及成本因素确定，在医院降价时会及时与上游供应商协商沟通采购价格。	赛诺医疗下属配送商子公司未详细披露其采购价格是如何确定的，公司与四川海王定价机制基本一致
销售价格	依据各省市医疗机构医用耗材集中采购招标单价确认	对医院销售商品的价格，均为挂网的公示价格	与医院签订的合同价格或当地挂网的公示价格确定	由于行业特殊性，销售价格均为当地招标或公示价格，供应商无法决定销售价格。
采购及销售确认时点	配送业务中，终端医院提出支架采购需求时在领用支架时，子公司向经销商进行商品采购，同时向终端医院进行销售，并进行相应财务处理	在医院消耗商品时才向供应商进行采购，并同时确认对医院的销售，采购的会计处理和销售的会计处理同时完成。	公司在医院耗用商品时才向供应商进行采购，公司采购后在很短的时间内向医院进行销售，采购与销售间隔时间很短	采购及销售确认时点均为在终端医院耗用时确认采购并确认销售
是否承担开票及销售回款服务，是否承担销售回款的信用风险	按照协议价格向医院开具销售商品发票，享有对终端医院的收款权利，承担了源自医院客户的信用风险	承担对医院的开票及销售回款服务，承担医院的回款信用风险，但会在医院回款时支付采购款	承担对医院的开票及销售回款的信用风险，在采购合同中签订供应商资金支持条款	均承担对医院的开票及销售回款信用风险，赛诺医疗未披露付款机制，公司采购合同中签订供应商资金支持条款，四川海王在医院付款后支付采购款
毛利率	5%-10%之间	未披露	报告期，总额法下院端直销业务的毛利率分别为 4.62%、5.51%、5.94%、6.28%及 7.17%	四川海王未披露相关业务毛利率，总额法下公司院端直销业务毛利率略低于安华恒基、福基阳光，不存在重大差异
收入与采购确认方法	总额法	总额法	净额法	安华恒基、福基阳光及四川海王按照总额法确认收入，公司院端直销业务按照净额

项目	安华恒基、福基阳光	四川海王	发行人	解释
				法确认收入

综上，发行人与同行业四川海王及与赛诺医疗已披露的下属配送商子公司安华恒基及福基阳光的院端直销业务开展模式基本一致，赛诺医疗未披露供应商资金支持情况及与供应商的调价机制。公司一般会在医院降价时，及时与上游供应商协商沟通调整采购价格；四川海王在收到销售回款后才支付供应商货款，公司在医院超信用期支持货款时供应商会给公司一定的资金支持。

（六）关于院端直销业务模式下总额法核算变更为净额法核算的说明

鉴于公司的院端直销业务模式按照以销定采开展业务，在医院耗用时向供应商采购，供应商将货物交付到公司的指定地点后（即在商品寄售期间）公司确认采购之前，公司仅承担存货的保管责任，院端直销业务模式下期末并无库存；同时由于在医院的价格的波动时公司可以与上游供应商进行协商价格从进而保证自身合理的毛利率水平；院端直销业务模式下对于医院的采购需求，选择哪家供应商进行采购的路径通常由生产厂家直接指定；以及供应商在医院超信用期回款时会给予公司一定的资金支持，公司将院端直销业务下的核算方法在报告期内由总额法变更为净额法，具体修订情况如下：

影响项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	-1,050,254,432.54	-2,096,982,959.78	-1,032,385,054.35	-387,675,758.04
营业成本	-1,050,254,432.54	-2,096,982,959.78	-1,032,385,054.35	-387,675,758.04
销售商品、提供劳务收到的现金	-1,206,165,389.36	-1,327,456,837.02	-598,096,384.59	-198,680,339.23
收到其他与经营活动有关的现金	1,206,165,389.36	1,327,456,837.02	598,096,384.59	198,680,339.23
购买商品、接受劳务支付的现金	-1,115,271,772.62	-1,638,458,230.51	-888,880,698.11	-332,330,616.36
支付其他与经营活动有关的现金	1,115,271,772.62	1,638,458,230.51	888,880,698.11	332,330,616.36

【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，了解发行人是否在院端直销业务中向客户销售存货前已经能够控制存货且承担相关的存货风险、是否独立承担销售回款的风险、是否独立承担销售价格变动风险，了解院端直销业务毛利率较低的合理性；

（2）对院端直销业务进行穿行测试，了解院端直销业务全流程；

（3）检索行业公开数据、同行业上市公司年度报告及招股说明书等，了解同行业上市公司的业务分类、模式分类及会计处理情况；

(4) 获取发行人对库存货物投保的合同，查阅合同中关于保险标的及保险责任的相关约定；

(5) 检索同行业公司类似发行人院端直销业务的案例并访谈四川海王，了解同行业公司的业务模式及相应收入确认原则；

(6) 获取发行人院端直销业务下与供应商签订的采购合同，查阅采购合同中关于存货风险、产品赔偿责任及产品价格的相关约定；

(7) 获取发行人院端直销业务下的销售合同，查阅合同中关于验收流程、违约责任、产品价格的相关约定；

2、核查意见

(1) 院端直销业务模式下无库存，供应商需将其存货寄售在公司，供应商将存货交付给公司后，公司即能够实现对存货的管理，并承担相关的存货毁损、灭失的风险。公司在医院耗用时向供应商采购并销售给终端医院。

(2) 根据公司与医院签署的合同，公司直接与医院进行交易，开具发票与医院直接对账及结算。但公司与上游供应商的合同中有约定为了防止发生医院超期回款甚至不回款等特定的情形而采取的保护性措施，虽然该等保护性条款的约定无法作为发行人对医院的债权及发行人对供应商债务的抵消，该等资金退还仅为供应商对发行人的资金支持，并不是供应商代替医院向发行人归还货款，发行人与供应商之间的债务关系无法免除，发行人仍全额享有对医院的债权并全额确认对医院的应收账款，但除首期采购款外，剩余采购款一般在医院全部回款之后才向上游供应商支付。

(3) 医院销售的医用耗材产品，调价频率相对较低，同时院端直销业务通过以销定采模式开展，因此对于医院价格的波动发行人凭借自身的议价能力可以与上游供应商进行协商进而保证自身合理的毛利率水平。

(4) 发行人总额法核算下院端直销业务毛利率低于平台直销业务主要是由于两种业务下公司承担的渠道职能、运营成本有所区别，院端直销业务毛利率相对较低具有商业合理性。

(5) 发行人与同行业四川海王及与赛诺医疗已披露的下属配送商子公司安华恒基及福基阳光的院端直销业务开展模式基本一致，赛诺医疗未披露供应商资金支持情况及与供应商的调价机制。公司一般会在医院降价时，及时与上游供应商协商沟通调整采购价格；四川海王在收到销售回款后才支付供应商货款，公司在医院超信用期支持货款时供应商会给公司一定的资金支持。

综上所述，院端直销业务模式下无库存，公司在医院耗用时向供应商采购并销售给终端医院，供应商将货物交付到发行人的指定地点后（即在商品寄售期间）发行人确认采购之前，发行人仅承担存货的保管责任，对于医院的价格波动，公司会凭借自身议价能力与供应商进行谈判从而保证自身的毛利率，此外，院端直销业务模式下对于医院的采购需求，选择哪家供应商进行采购的路径通常由生产厂家直接指定同时供应商在医院超信用期回款时会给予公司一定

的资金支持。因此，公司将院端直销业务的核算方法在报告期内由总额法变更为净额法。

二、落实函问题“二. 关于经销商库存。报告期内，发行人分销模式销售金额分别为316,698.69万元、397,223.34万元、438,866.87万元，占主营业务收入比例分别为87.70%、75.84%和63.65%，其中批发业务占主营业务收入比例分别为66.45%、57.22%和49.85%。报告期内，发行人分销业务前五大经销商客户销售占比分别为7.58%、5.73%、3.94%。公司分销模式下，仅采取批发方式的经销商根据其授权医院情况储备一定的安全库存。请发行人补充披露截至各报告期末涉及批发模式的主要经销商的库存余额、安全库存金额，请分析差异并说明原因，是否存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

【公司回复】

（1）涉及批发业务经销商需承担渠道备货职责

在高值医用耗材行业中，由于高值医用耗材产品货值单价较高且规格种类繁多，终端医疗机构通常不备货，相应备货职责由渠道商承担，而在批发业务模式下，类似于发行人的平台企业，需要建立全国一体化的仓储、物流及配送能力，二级经销商则针对本地化服务的医院需求，承担一定的备货职能。

由于高值医用耗材主要用于医疗手术，事关患者的生命健康，终端医疗机构对经销商提供产品的品规多样性、备货充足性、配送时效性等均有严格要求，尤其对缺货断供情形始终保持“零容忍”态度。终端医疗机构通常会要求经销商在医院存放一定数量的产品，做到随用随取。同时经销商为能更好应对医院的不定期需求，除在医院设置必要库存外，也会在自有仓库设置一定量的库存储备。

经销商设置必要的库存一般需考虑的因素包括授权医院数量、产品特性、授权医院历史手术量及预计手术量、医院备货要求等。高值医用耗材具有规格型号复杂的特点，经销商需为每台手术配置全套规格型号的产品，以供手术医生选择，而每台手术中实际消耗的产品通常仅为其中的一个或几个型号。

以波士顿科学Promus Premier支架为例，其拥有40余种规格型号，经销商为满足医院对手术时效性要求，需为每一台手术配置不同数量的所有型号产品，手术中医生只会根据患者的具体需求使用其中部分型号。因此经销商根据业务需求储备的必要库存量通常高于预计期限内的实际耗用量。

（2）截至各报告期末发行人涉及批发模式下主要经销商库存情况

报告期内，公司涉及批发模式的经销商中，主要经销商于报告期各期的进销存情况如下：

单位：万元

2022 年/2022 年 12 月 31 日							
序号	经销商名称	发行人销售收入	发行人批发业务收入	期末库存	经销商销售完成比例	平均库存月数	安全库存金额
1	上海淡泉企业发展有限公司	7,414.34	7,352.95	1,052.25	98%	1.62	800 万元左右
2	江苏欣思康医疗器械有限公司	5,995.56	5,684.65	1,472.63	92%	2.86	1,000 万元左右
3	上海卓铭医疗器械有限公司	5,102.97	4,926.78	1,380.82	105%	3.48	1,200 万元左右
	上海卓投贸易商行（普通合伙）						
4	苏州迈得诺远医疗技术有限公司	4,499.77	4,486.61	1,828.61	92%	4.80	1,300 万元左右
	北京迈得诺医疗技术有限公司						
5	江苏华能医疗器械有限公司	3,633.34	3,539.44	1,592.87	80%	5.25	1,200 万元左右
6	北京时伟嘉业医疗科技有限公司	2,814.72	2,805.88	1,252.56	108%	5.41	1,000 万元左右
	上海势耀科贸中心（有限合伙）						
7	北京拓海晟华科技有限公司	2,806.56	2,745.69	1,189.91	102%	5.21	900 万元左右
8	共青城优医捷供应链管理有限公司	2,659.33	2,657.62	882.91	85%	3.64	450 万元左右
9	上海润尘贸易有限公司	2,561.32	2,557.38	1,667.67	96%	7.91	1,000 万元左右
10	上海言之信医疗科技有限公司	2,422.12	2,405.23	882.70	81%	4.03	500 万元左右
合计		39,910.02	39,162.24	13,202.94	95%	3.05	-
2021 年/2021 年 12 月 31 日							
序号	经销商名称	发行人销售收入	发行人批发业务收入	期末库存	经销商销售完成比例	平均库存月数	安全库存金额
1	上海淡泉企业发展有限公司	7,388.36	5,804.34	887.05	93%	1.52	600 万元左右

2	江苏欣思康医疗器械有限公司	4,783.74	4,492.97	1,020.68	92%	2.44	800 万元左右
	江苏时冉医疗器械有限公司						
3	上海卓铭医疗器械有限公司	4,108.83	3,785.15	1,605.34	89%	4.98	1,200 万元左右
	上海卓投贸易商行（普通合伙）						
	陕西新鑫阳商贸有限公司						
4	上海势耀科贸中心（有限合伙）	3,238.60	3,189.84	1,484.69	92%	5.55	1,000 万元左右
	北京时伟嘉业医疗科技有限公司						
5	北京拓海晟华科技有限公司	3,111.76	2,956.82	1,234.02	100%	5.00	900 万元左右
6	北京迈得诺医疗技术有限公司	3,562.91	3,525.90	1,487.04	85%	4.89	800 万元左右
	苏州迈得诺远医疗技术有限公司						
7	上海润尘贸易有限公司	2,732.57	2,658.20	1,553.39	85%	7.19	800 万元左右
	上海照旅贸易商行						
8	青岛中煜商贸有限公司	2,727.13	2,488.42	906.58	89%	4.17	600 万元左右
9	共青城优医捷供应链管理有限公司	2,426.12	1,103.15	488.24	80%	5.14	400 万元左右
10	杭州拓宏康医疗器械有限公司	2,465.41	2,465.41	177.97	107%	1.21	200 万元左右
合计		36,545.42	32,470.21	10,845.00	92%	3.83	-
2020 年/2020 年 12 月 31 日							
序号	经销商名称	发行人销售收入	发行人批发业务收入	期末库存	经销商销售完成比例	平均库存月数	安全库存金额
1	上海淡泉企业发展有限公司	8,827.16	3,478.27	478.95	100%	1.64	400 万元左右
2	上海悦照贸易商行	5,682.21	1,188.72	512.48	104%	5.20	300 万

	上海悦胤贸易商行						元左右
	上海佩轩贸易商行						
	上海悦聚贸易商行						
3	江苏时冉医疗器械有限公司	3,344.03	3,267.91	654.33	125%	3.13	600 万元左右
	江苏欣思康医疗器械有限公司						
	北京佳世康医疗器械有限公司						
4	上海卓投贸易商行（普通合伙）	3,293.79	2,215.48	1,185.33	106%	6.40	800 万元左右
5	共青城优医捷供应链管理有限公司	2,991.29	391.26	267.91	84%	8.63	100 万元左右
6	北京嘉星诺贸易有限公司	2,738.93	1,765.98	595.07	99%	4.02	500 万元左右
7	上海聪湖商贸中心	2,514.44	2,467.20	989.32	93%	4.72	600 万元左右
8	北京拓海晟华科技有限公司	2,159.65	2,143.57	1,221.20	92%	6.91	700 万元左右
9	上海照旅贸易商行	2,119.36	2,111.11	1,155.86	78%	6.73	600 万元左右
10	上海祥昱贸易商行	2,115.96	1,704.47	359.96	105%	2.71	200 万元左右
	济南巴博经贸有限公司						
合计		35,786.83	20,733.97	7,420.41	101%	4.31	-

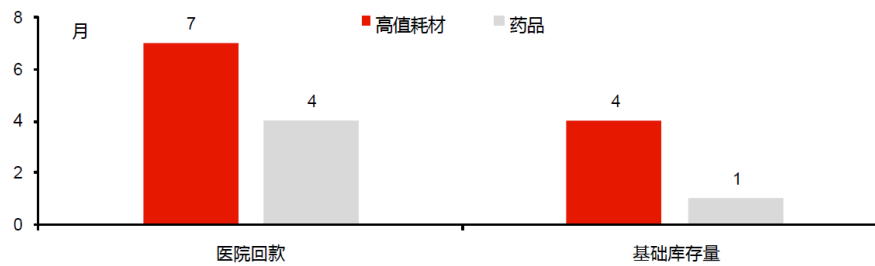
注：经销商销售完成比例=经销商当期实际销售成本/国科恒泰当期批发业务收入；平均库存月数=经销商期初期末平均库存/经销商当期月实际销售成本；上表中的经销商安全库存金额来源于经销商出具的书面说明。

上表中，经销商的平均库存通常保持在6个月以内。报告期各期，发行人批发业务的主要经销商的平均库存月数分别为4.31个月、3.83个月和3.05个月，且该等经销商销售完成比例较高，经销商库存的周转情况正常。

根据华泰证券发布的《医药生物行业深度研究：高值耗材流通领域迎来整合机遇》的研究报告显示：“相比于药品，医院对高值耗材的还款周期更长，一般都在7个月以上（长的有到1年的），但由于高值耗材的特殊性（个性化、多样化），使得经销商的库存周期更长，一般在4个月，所以说高值耗材流通领域企业资金的周转周期更长。”



图表 15: 高值耗材配送企业的资金周转周期更长



资料来源：华泰证券研究所

针对报告期内部分主要经销商平均库存月数超过6个月，主要原因为经销商采购入库后，所采购产品及时转入库存系统，在终端医院实现销售后，医院一般口头通知经销商，要求及时补货，但医院与经销商之间的结算/开票通常有固定时间周期，经销商报送的销售数据有所滞后，因此导致经销商系统中的库存数据高于实际库存量。

经销商的日常库存量通常高于安全库存量，主要是由于安全库存是触发采购行为的最低库存设置，是经销商为防止未来产品供应或需求（如供应商临时缺货、交货突然延期、需求量大大幅增长等）的不确定因素而准备的缓冲库存，用以保障经销商能及时满足终端医院使用的最低需求，避免缺货断供的情况发生，安全库存越大，出现缺货的可能性越小。在正常情况下，经销商的库存量并不是一个稳定水平，而是随着采购和销售不断增减变动。当产品采购入库后，库存量最高，随着不断销售，库存量逐渐下降，当临近或触及安全库存量时，经销商会重新进行采购。因此，经销商的日常库存量通常高于安全库存量。

针对期末库存金额高于安全库存金额一倍以上、销售完成比例低于70%或高于120%、平均库存月数高于6个月的特殊情形，下文列示了该等经销商在报告期内的销售情况，具体分析如下：

①2020年

单位：万元

经销商名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
北京佳世康医疗器械有限公司、江苏欣思康医疗器械有限公司、江苏时冉医疗器械有限公司	期末库存金额	1,472.63	1,020.68	654.33
	销售完成比例	92%	92%	125%
	平均库存月数	2.86	2.44	3.13
陕西新鑫阳商贸有限公司、上海卓投贸易商行（普通合伙）、上海卓铭医疗器械有限公司	期末库存金额	1,380.82	1,605.34	1,185.33
	销售完成比例	105%	89%	106%
	平均库存月数	3.48	4.98	6.40
共青城优医捷供应链	期末库存金额	882.91	488.24	267.91

经销商名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
管理有限公司	销售完成比例	85%	80%	84%
	平均库存月数	3.64	5.14	8.63
北京拓海晟华科技有限公司	期末库存金额	1,189.91	1,234.02	1,221.20
	销售完成比例	102%	100%	92%
	平均库存月数	5.21	5.00	6.91
上海照旅贸易商行、上海润尘贸易有限公司	期末库存金额	1,667.67	1,553.39	1,155.86
	销售完成比例	96%	85%	78%
	平均库存月数	7.91	7.19	6.73

A、2020 年，江苏时冉医疗器械有限公司、江苏欣思康医疗器械有限公司和北京佳世康医疗器械有限公司的销售完成比例较高，主要因该等经销商经营业务转型，与发行人的合作业务量较上年同期有所下降，经销商相应减少了库存备货量所致。报告期各期，该等经销商的销售完成比例分别为 125%、92%和 92%，基本实现了采销平衡，且该等经销商在报告期内的平均库存月数在 2 至 4 个月之间，存货周转情况良好，不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。

B、上海卓投贸易商行（普通合伙）在 2020 年的期末库存金额和平均库存月数较高，主要因终端医院确认消耗及结算时间滞后，但又要求经销商及时补充医院库存所致。2021 年末上海卓投贸易商行（普通合伙）、陕西新鑫阳商贸有限公司和上海卓铭医疗器械有限公司的库存余额较高，主要因经销商 2021 年授权医院大幅增长，从 2020 年末的 13 家增长至 2021 年末的 42 家，经销商业务规模增长较快相应增加了库存备货量。报告期各期，该等经销商的销售完成比例分别为 106%、89%和 105%，基本实现了采销平衡，该等经销商不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。

C、共青城优医捷供应链管理有限公司在 2020 年的期末库存金额和平均库存月数较高，主要因其 2020 年末库存明细中包含两台高价设备，该等设备已实际完成销售，但医院未及时报送销量所致，剔除该等影响，2020 年共青城优医捷供应链管理有限公司的平均库存月数为 4.49 个月，具体如下：

项目	2022 年月	2021 年	2020 年
期末库存金额（万元）	882.91	488.24	137.91
销售完成比例	85%	80%	117%
平均库存月数	3.64	5.14	4.49

2021 年末和 2022 年末该经销商库存余额较上期末增长较快，主要因该经销商在带量采购政策实施后，逐步由原来的寄售业务为主的采购模式转变为批发

业务，备货量相应有所上升。

D、报告期各期，北京拓海晟华科技有限公司的期末库存金额和平均库存月数较高，主要因报告期各期末，该经销商库存中过效期产品较多，经销商未及时对该等过效期产品进行报废处理，导致期末库存金额高于实际可用库存金额。剔除报告期各期末的过效期产品影响后，该经销商报告期各期的期末库存金额分别为 1,028.95 万元、1,036.97 万元和 1,189.91 万元，平均库存月数分别为 5.75 个月、4.20 个月和 5.15 个月。此外，该经销商主要从事外周介入、消化介入和心脏介入产品的销售，冬季为心脑血管、消化道疾病高发期，为应对冬季需求量增长，经销商通常在冬季增加存货储备。因此导致该经销商各年末的库存余额较高。报告期各期，该经销商的销售完成比例分别为 92%、100%和 102%，基本实现了采销平衡，不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。

E、上海照旅贸易商行、上海润尘贸易有限公司在报告期各期的期末库存金额和平均库存月数较高主要因终端医院要求经销商在医院设置 3 个月左右的基础库存，同时医院结算消耗时间较长，通常在 3-6 个月，因此导致经销商消耗报量滞后，使得系统库存数据偏高。除此之外，由于报告期内物流时效性不能得到有效保障，该等经销商相应增加备货量，以保证医院消耗需求。该经销商为对医院保供，进行了大量备货，因此其报告期各期末库存金额和平均库存月数均较高。报告期各期，该等经销商的销售完成比例分别为 78%、85%和 96%，基本实现了采销平衡，该经销商不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。

②2021 年

单位：万元

经销商名称	项目	2022 年度	2021 年	2020 年
上海润尘贸易有限公司、上海照旅贸易商行	期末库存金额	1,667.67	1,553.39	1,155.86
	销售完成比例	96%	85%	78%
	平均库存月数	7.91	7.19	6.73

上海润尘贸易有限公司、上海照旅贸易商行的库存情况分析，详见前小节“①2020 年”。

③2022 年

单位：万元

经销商名称	项目	2022 年度	2021 年	2020 年
上海润尘贸易有限公司、上海照旅贸易商行	期末库存金额	1,667.67	1,553.39	1,155.86
	销售完成比例	96%	85%	78%
	平均库存月数	7.91	7.19	6.73

上海润尘贸易有限公司、上海照旅贸易商行的库存情况分析，详见前小节“①2020 年”。

(3) 发行人涉及批发业务的经销商不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形

批发业务模式下，发行人的结算政策通常为先款后货，即公司通常在收到客户全额预付款后才进行发货。以 2021 年为例，公司批发业务收入中先收款再发货的金额占比约为 90%。

报告期各期末公司合同负债的余额如下：

单位：万元

时间节点	审计/审阅	金额
2020 年 12 月末	审计	6,634.43
2021 年 12 月末	审计	7,817.57
2022 年 12 月末	审计	16,345.86

公司收到客户的预收账款后，通常在一周内发货，2020 年末和 2021 年末的预收账款余额基本相当于公司 7-10 天左右的批发业务收入金额。2022 年末，公司合同负债余额较高，主要因部分对医院客户销售的医疗设备，截至报告期末尚未达到收入确认条件，但医院已支付相应货款，使得公司 2022 年末合同负债的金额较大。因此，从经销商角度，不存在使用自有资金以买断形式替发行人囤积存货的动机。

发行人与经销商签订的经销合同中，通常约定非质量问题不予退换货，或给予有限的退换货额度（通常不超过当期采购额的 2%）。报告期内，发行人实际发生的退货金额较小，分别占各期主营业务收入的 0.62%、0.45%和 0.39%，不存在期后大额异常退货的情形。

报告期内，除上述部分特殊原因外，发行人涉及批发业务经销商的销售完成比例总体保持良好，报告期内公司主要经销商的销售完成比例平均为 101%、92%和 95%，经销商在报告期各期基本实现采销平衡，经销商的库存储备系根据其自身授权医院数量、产品特性、授权医院历史手术量及预计手术量、医院备货要求等因素确定，具有合理商业背景。

总体而言，发行人涉及批发业务经销商不存在持有大量货物未最终实现对外销售的情形。

【申报会计师回复】

1、核查过程

针对分销模式下批发业务收入，获取了各期涉及批发业务的经销商明细，采取大额及分层随机抽样的核查方式，对各期前 25 大经销商，及随机抽取的部分经销商进行了核查，核查经销商数量、收入及各期收入占比情况如下：

项目	2022 年度	2021 年	2020 年
核查批发经销商数量（个）	170	233	217
核查批发经销商收入（万元）	199,676.37	200,099.77	185,652.01
核查批发经销商收入占批发业务收入比重	42.27%	47.92%	54.01%

获取了上述经销商核查样本的进销存明细，进行如下核查：

（1）核查经销商向发行人采购后的产品转售情况

核查经销商销售明细，检查其销售对象是否为经销商授权医院，随机抽查了部分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。

（2）核查经销商报告期各期末的库存情况

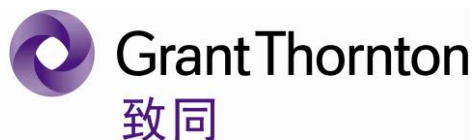
针对报告期各期涉及批发业务的主要经销商，获取经销商的库存明细或库存情况说明，并通过访谈经销商，了解其安全库存设置情况，以及向发行人采购产品后的销售完成情况以及其存货周转情况。

根据经销商的进销存情况，计算其平均库存月数、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。针对平均库存月数较高或销售完成比例较低的经销商，取得了经销商出具的书面解释，了解其真实商业背景，结合发行人与经销商开展批发业务的结算政策、退货政策，分析经销商是否存在持有大量货物但未最终实现对外销售的情形。

2、核查意见

发行人涉及批发模式的经销商的库存储备系根据其自身授权医院数量、产品特性、授权医院历史手术量及预计手术量、医院备货要求等因素确定，整体来看，发行人各期主要经销商当期销售完成比例较高，存货周转良好，发行人批发模式下的经销商不存在持有大量货物但未最终实现对外销售的情形。

三、落实函问题“三. 关于销售服务费。发行人申报文件披露，由于“两票制”的实施，公司在已实施“两票制”的区域销售模式由分销模式转变为直销模式。在现阶段，公司专注于医疗器械销售过程中的仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院SPD运营管理等专业服务，对于院内的部分服务，需要向服务商采购。2019、2020年，公司主要在福建地区开展平台直销业务，2019年当期福建省销售服务费占比为83.18%，平均服务费率为13.96%，2020年当期福建省销售服务费占比为69.07%，平均服务费率为10.94%。请发行人补充披露各报告期主要销售服务机构的名称、成立时间、注册资本、经营范围以及为发行人提供销售服务的收入占比，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；各报告期主要销售服务商销售服务费金额、服



务费率，分析说明2019年、2020年在福建地区开展平台直销业务销售服务费率变动的原因。请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

【公司回复】

（一）报告期主要销售服务机构的名称、成立时间、注册资本、经营范围以及为发行人提供销售服务的收入占比，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系。

报告期各期，公司前五大销售服务商的服务费金额占比分别为62.20%、60.46%和79.45%，该等销售服务机构的基本情况如下：



序号	服务商名称	成立时间	注册资本	经营范围	是否存在 关联关系	报告期各期收入占比
1	上海祈实医疗 科技服务中心 注1	2017/6/27	100 万元	许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；企业管理咨询；市场营销策划；企业形象策划；商务代理代办服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；组织文化艺术交流活动；健康咨询服务（不含诊疗服务）；机械设备租赁；住宅水电安装维护服务；普通机械设备安装服务；国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；家政服务；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否	报告期内，2020 年和 2021 年公司向上海祈实医疗科技服务中心采购销售服务，各期为公司提供服务收入占其收入的比例分别大概为 85% 和 80%。
2	安徽华赢医疗 科技中心 注1	2021/3/12	500 万元	从事医疗科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；工艺礼品设计；企业管理咨询（不含投资与资产管理）；企业营销策划；企业形象策划；商务咨询服务（不含投资与资产管理，并不得从事金融业务）；人才供求信息咨询服务；市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；会务服务；文化艺术交流策划咨询；营养健康咨询服务；展览展示服务；自有设备租赁；通讯技术服务（非网络平台服务）；水电安装；机电设备安装维修；国内货物运输代理（不得从事增值电信、金融业务）；仓储服务（除危险化学品）；医疗器械设备维修、保养、技术服务；外用消毒剂的销售及咨询服务；消毒用品（除危险化学品）；实验室设备销售；医疗器械信息咨询（医疗器械互联网信息服务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		2021 年，公司向安徽华赢医疗科技中心采购销售服务，为公司提供销售服务收入占其当期收入的比例大概为 60%。
3	安徽华富科技 有限责任公司 注1	2019/5/17	1,000 万人民币	医疗科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；一、二、三类医疗器械销售；电子商务、心理、健康、医疗信息咨询服务；康复理疗服务；国内广告设计、制作、代理及发布；计算机网络技术服务；计算机软件开发；预包装食品、日用百货、体育用品、办公用品、计算机软硬件及配件、仪器、化学试剂（除危险品）、玻璃制品、化妆品、工艺礼品、电子产品、消毒用品销售；医疗设备租赁、维修、保养服务；会议、展览展示服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		2022 年，安徽华富科技有限责任公司和安徽舒达医疗科技有限责任公司为公司提供销售服务收入占其当期收入的比例大概为 95%。

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	经营范围	是否存在 关联关系	报告期各期收入占比
4	安徽舒达医疗科技有限责任公司 ^{注1}	2022/10/19	500 万人民币	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数字技术服务；体育用品及器材批发；日用百货销售；家用电器销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；煤炭及制品销售；金属材料销售；机械设备销售；五金产品批发；通讯设备销售；广播影视设备销售；办公设备销售；销售代理；保健食品（预包装）销售；家居用品销售；日用品批发；家用电器零配件销售；远程健康管理服务；网络技术服务；软件开发；人工智能应用软件开发；网络与信息安全软件开发；信息技术咨询服务；计算机系统服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
5	上海绸缪企业营销策划中心	2019/5/9	100 万元	一般项目：企业营销策划；市场营销策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；企业管理咨询；市场调查；会议及展览服务；项目策划与公关服务；个人商务服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否	报告期内，公司存在向上海绸缪企业营销策划中心采购销售服务，各期为公司提供服务收入占其收入的比例分别大概为 70%、70%和 40%
6	上海典茵商务咨询事务所 ^{注3}	2017/8/14	100 万元	商务咨询，市场营销策划，企业营销策划，企业形象策划，个人形象设计服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），会务服务，品牌管理，品牌策划，品牌管理咨询，品牌设计，酒店管理，餐饮企业管理，广告设计、制作、代理、发布，利用自有媒体发布广告，创意服务，财务咨询，体育场馆管理服务，知识产权代理，票务代理，体育咨询，旅游咨询，人才咨询，法律咨询，营养健康咨询服务，从事医疗、生物科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事医疗器械领域内的技术开发、技术咨询，计算机软件销售。 【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	否	报告期内，公司在 2020 年和 2021 年存在向上海典茵商务咨询事务所采购销售服务，各期为公司提供服务收入占其收入的比例分别大概为 20%和 20%
7	上海筑兆企业营销策划中心 ^{注3}	2017/8/8	100 万人民币	企业营销策划，企业形象策划，市场营销策划，商务咨询，商品信息咨询，企业管理咨询，文化艺术交流策划咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），会务服务，礼仪服务，翻译服务，展览展示服务，公关	否	报告期内，公司 2022 年上半年存在向上海筑兆企业营销策划中心采

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	经营范围	是否存在 关联关系	报告期各期收入占比
				活动策划，公共关系策划，市场营销策划，品牌管理，品牌策划，品牌管理咨询，品牌设计，酒店管理，广告设计、制作、代理、发布，利用自有媒体发布广告，创意服务，营养健康咨询服务，知识产权代理，旅游咨询，人才咨询，法律咨询，从事医疗、生物科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事医疗器械领域内的技术开发、技术咨询、技术服务，服装服饰，鞋帽，针纺织品，皮革制品，箱包，日用百货，玩具，电子产品，家用电器，酒店用品，工艺礼品，化妆品，办公文化用品，电子数码产品，通讯器材，包装材料，环保设备，计算机、软件及辅助设备销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		购销售服务，为公司提供服务收入占其 2022 年上半年收入的比例大概为 70%
8	厦门市谦和源科技有限公司	2018/6/21	50 万元	其他未列明科技推广和应用服务业；贸易代理；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）；生物技术推广服务；其他未列明服务业（不含需经许可审批的项目）；教育辅助服务（不含教育培训及出国留学中介、咨询等须经许可审批的项目）；会议及展览服务；商务信息咨询；企业管理咨询；医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）；其他未列明的专业咨询服务（不含需经许可审批的项目）；其他机械和设备修理业；其他未列明专业设备修理（不含需经许可审批的项目）；家用电器批发；其他家庭用品批发；计算机、软件及辅助设备零售；计算机、软件及辅助设备批发；软件开发；数据处理和存储服务；数字内容服务；其他贸易经纪与代理；互联网接入及相关服务（不含网吧）；信息系统集成服务；其他未列明的机械与设备租赁（不含需经许可审批的项目）；其他人力资源服务（不含需经许可审批的项目）	否	报告期内，公司存在向厦门市谦和源科技有限公司采购销售服务，各期为公司提供服务收入占其收入的比例分别为 35%、35%和 25%
9	上海宏医企业服务中心 ^{注 2}	2019/1/25	10 万元	企业管理、咨询，商务信息咨询，会务服务，展览展示服务，医疗、医药科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，设计、制作、代理、发布各类广告，自有房屋租赁，汽车租赁。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	否	-
10	合肥市高新区秋邦医疗科技服务部	2021/1/20	-	医学研究和试验发展；第一类医疗器械批发；商务信息咨询；文化会议服务；文化会展服务；国内广告设计、制作、代理、发布；日用品零售；劳保用品销售；预包装食品零售；办公用品批发；保健用品批发；化妆品零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	报告期内，公司 2021 年和 2022 年存在向合肥市高新区秋邦医疗科技服务部采购销售服务，各期为公司提供服务收入占其收入的比例

序号	服务商名称	成立时间	注册资本	经营范围	是否存在 关联关系	报告期各期收入占比
						大概分别为 50%和 60%
11	上海丹麒亚企业管理咨询有限公司	2022/1/5	10 万人民币	一般项目：企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；健康咨询服务（不含诊疗服务）；信息技术咨询服务；市场调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；市场营销策划；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布；劳务服务（不含劳务派遣）；招投标代理服务；品牌管理；销售代理；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；财务咨询；第一类医疗器械销售；机械设备销售；电子产品销售；仪器仪表销售；五金产品批发；五金产品零售；家用电器销售；办公用品销售；计算机软硬件及辅助设备批发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	否	报告期内，公司 2022 年存在向上海丹麒亚企业管理咨询有限公司采购销售服务，当期为公司提供销售服务收入占其收入的比例不足 10%
12	福州市天晔医疗器械有限公司	2014/10/20	100 万元人民币	医疗器械的销售;对科学研究和技术服务的投资;其他未列明商务服务业;医疗设备经营租赁;对租赁和商务服务业的投资;企业管理咨询服务;提供企业营销策划服务;医学研究和试验发展;其他专业设计服务;其他未列明技术推广服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	2022 年福州市天晔医疗器械有限公司为公司提供销售服务收入占其当年收入的比例大概为 80%

注 1：根据服务商出具的说明，上海祈实医疗科技服务中心（已于 2022 年 11 月 21 日注销）、安徽华富科技有限责任公司、安徽华赢医疗科技中心（已于 2023 年 2 月 2 日注销）和安徽舒达医疗科技有限责任公司系同一控制下的经营主体；

注 2：上海宏医企业服务中心已于 2022 年 3 月 4 日注销，无法提供销售服务的收入占比；

注 3：根据服务商出具的说明，上海典茵商务咨询事务所（已于 2022 年 8 月 22 日注销）和上海筑兆企业营销策划中心系同一控制下的经营主体，2022 年下半年公司已与该等服务商终止合作。

根据主要服务商出具的说明及查询主要服务商的工商登记资料，上表中服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及发行人股东之间不存在关联关系。

报告期内，公司服务商注销情况及原因如下：

序号	服务商	注销原因
1	上海宏医企业服务中心	2021年，由于上海市的一般纳税人税收征收政策由核定征收变更为查账征收，因此，该服务商出于自身税务筹划考虑，注销了该业务主体
2	上海典芮商务咨询事务所	
3	上海祈实医疗科技服务中心	该两家服务商为同一实际控制人控制的不同主体，服务商实际控制人更换与公司合作主体后，根据其自身发展规划注销了该等业务主体
4	安徽华赢医疗科技中心	

由于在全面推行“两票制”的区域以及执行“带量采购”政策的部分医院，原传统的多级经销模式已经逐步演变为“生产厂商-国科恒泰-医疗机构”，原有具备院端服务能力的二级经销商转化为服务商，提供医院开拓及产品推广等服务，因此，部分二级经销商成立了提供院端服务的公司，并在成立当年成为了发行人的服务商。此外，以安徽华赢医疗科技中心、安徽舒达医疗科技有限责任公司为例，该等服务商在成立当年即成为发行人的服务商，系由于其实际控制人基于公司发展规划的考虑，更换了同一控制下与发行人合作的主体。

（二）各报告期主要销售服务商销售服务费金额、服务费率。

报告期各期，公司前五大销售服务商的销售服务费金额、占比和合同约定服务费率情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	服务费金额	占当期服务费的比例	合同约定服务费率
2022年度				
1	安徽华富科技有限责任公司 ^{注1}	1,113.03	30.11%	主要医院产品线为 15.00%
	安徽舒达医疗科技有限责任公司 ^{注1}	501.60	13.57%	
	小计	1,614.63	43.68%	
2	合肥市高新区秋邦医疗科技服务部	641.77	17.36%	15.00%
3	上海丹麒亚企业管理咨询有限公司	283.16	7.66%	合同未约定服务费率，实际支付比例为 15.00%
4	上海筑兆企业营销策划中心 ^{注2}	219.53	5.94%	合同未约定服务费率，实际支付

				比例为 15.00%
5	福州市天晔医疗器械有限公司	177.85	4.81%	主要医院为 11.20%
合计		2,936.94	79.45%	-
2021 年				
1	上海祈实医疗科技服务中心 ^{注1}	260.37	7.48%	主要医院产品线为 15.00%
	安徽华赢医疗科技中心 ^{注1}	541.37	15.56%	
	小计	801.74	23.04%	-
2	上海绸廖企业营销策划中心	402.76	11.58%	合同未约定服务费率，实际支付比例为 8.50%
3	上海典芮商务咨询事务所 ^{注2}	392.82	11.29%	9.00%和 14.00%
4	合肥市高新区秋邦医疗科技服务部	358.50	10.30%	15.00%
5	厦门市谦和源科技有限公司	147.85	4.25%	9.30%
合计		2,103.68	60.46%	-
2020 年				
1	上海祈实医疗科技服务中心 ^{注1}	734.53	25.15%	主要医院产品线为 15.00%
2	上海绸廖企业营销策划中心	453.25	15.52%	合同未约定服务费率，实际支付比例为 11.20%
3	上海典芮商务咨询事务所 ^{注2}	296.03	10.14%	14.00%
4	上海宏医企业服务中心	178.39	6.11%	12.40%
5	厦门市谦和源科技有限公司	154.13	5.28%	9.30%
合计		1,816.33	62.20%	-

注 1: 根据服务商出具的说明，上海祈实医疗科技服务中心（已于 2022 年 11 月 21 日注销）、安徽华富科技有限责任公司、安徽华赢医疗科技中心（已于 2023 年 2 月 2 日注销）和安徽舒达医疗科技有限责任公司系同一控制下的经营主体；

注 2: 根据服务商出具的说明，上海典芮商务咨询事务所（已于 2022 年 8 月 22 日注销）和上海筑兆企业营销策划中心系同一控制下的经营主体，2022 年下半年公司已与该等服务商终止合作。

报告期内，公司与不同服务商约定的服务费率不同，主要是由于公司向服务商支付的服务费率的比列，取决于其服务的医院、产品线及提供的具体内容。例如，2020 年度，公司与上海典芮商务咨询事务所和厦门市谦和源科技有限公司约定的服务费率不同，主要是由于该两家服务商提供服务的医院、产品线和服务内容均不相同，导致双方约定的服务费率不同，具体如下：

序号	服务商名称	报告期	服务的医院	产品线	服务内容	服务费率
1	上海典芮商务咨询事务所	2020年度	复旦大学附属中山医院厦门医院、中国人民解放军第一七四医院、厦门大学附属第一医院、厦门大学附属心血管病医院、厦门大学附属中山医院等 11 家医院	波士顿科学的外周血管介入产品	招标支持、产品推广和学术支持、产品培训教育活动支持、手术跟台服务、货物管理、货款回收管理、供货及使用信息管理、产品投诉和退换货、病人管理	14.00%
2	厦门市谦和源科技有限公司	2020年度	厦门大学附属第一医院、中国人民解放军第一七四医院、厦门大学附属中山医院	美敦力脊柱内固定植入物产品	院端商务管理、销售管理、货物管理、院端财务管理	9.30%

2021年和2022年，上海绸廖企业营销策划中心销售服务费率较2020年有所下降，以及2021年上海典芮商务咨询事务所销售服务费率自2021年4月开始由14.00%调整为9.00%，均主要系由于2021年产品在医院的终端销售价格下降，公司在保证自身合理利润的基础上，与服务商协商一致降低了服务费率。除此以外，报告期内，公司与其他主要服务商约定的服务费率基本保持稳定，未发生大幅变动的情形。

（三）分析说明2019年、2020年在福建地区开展平台直销业务销售服务费率变动的原因。

2020年，公司在福建地区开展平台直销业务平均销售服务费率由2019年的13.96%下降至10.94%，主要系由于2019年公司为在福建地区开拓业务，除了向服务商采购院端的销售服务外，还存在聘请服务商为公司提供召开招商会议和人员培训管理等服务，而该部分销售服务费与平台直销业务收入不存在直接相关性，由此导致公司2019年在福建地区平均销售服务费率较高。2020年，公司根据当地业务的运营情况相应缩减了与直销业务收入不直接相关的服务费开支，相应服务费比例占比有所下降。剔除该部分影响后，公司2019年在福建地区销售服务费率为11.10%，与2020年服务费率基本一致。

【申报会计师回复】

1、核查过程

（1）获取发行人提供的报告期各期服务商明细表；

（2）查询主要服务商的工商登记资料，核查主要服务商的成立时间、注册资本和经营范围，以及与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其它关联方之间是否存在关联关系；

(3) 获取报告期各期前五大服务商出具的报告期各期向发行人提供销售服务收入占其收入的比例以及与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其它关联方之间是否存在关联关系的说明或邮件;

(4) 获取发行人与主要服务商签署的合同, 检查了合同中发行人与主要服务商约定的服务费率、服务的医院、产品线和服务内容;

(5) 对报告期各期主要服务商进行函证和访谈, 确认发行人与服务商合作内容的真实性、是否存在关联关系以及销售服务费金额的准确性;

(6) 获取发行人股东、发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的调查表, 核查发行人股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与主要服务商的法定代表人、董监高、股东是否存在关联关系;

(7) 对发行人的相关业务负责人进行访谈, 了解部分服务商在成立当年即与发行人开始合作原因, 以及部分服务商在报告期内注销的原因。

2、核查意见

(1) 经核查, 我们认为, 发行人已真实、准确、完整的补充披露了各报告期前五大销售服务机构的名称、成立时间、注册资本、经营范围以及为发行人提供销售服务的收入占比, 主要服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。由于在全面推行“两票制”的区域以及执行“带量采购”政策的部分医院, 原传统的多级经销模式已经逐步演变为“生产厂商-国科恒泰-医疗机构”, 原有具备院端服务能力的二级经销商转化为服务商, 因此, 部分二级经销商成立了提供院端服务的公司, 并在成立当年成为了发行人的服务商; 此外, 以安徽华赢医疗科技中心、安徽舒达医疗科技有限责任公司为例, 该等服务商在成立当年即成为发行人的服务商, 系由于其实际控制人基于公司发展规划的考虑, 更换了同一控制下与发行人合作的主体;

(2) 发行人已真实、准确、完整的披露了各报告期前五大销售服务商销售服务费金额、服务费率, 发行人向服务商支付的服务费率的比, 主要取决于其服务的医院、产品线及提供的具体服务内容。2021年和2022年, 上海绸缪企业营销策划中心销售服务费率较2020年有所下降, 以及2021年上海典芮商务咨询事务所销售服务费率自2021年4月开始由14.00%调整为9.00%, 均主要系由于2021年产品在医院的终端销售价格下降, 发行人在保证自身合理利润的基础上, 与服务商协商一致降低了服务费率。除此以外, 报告期内, 发行人与其他主要服务商约定的服务费率基本保持稳定, 未发生大幅变动的情形;

(3) 2020年, 发行人在福建地区开展平台直销业务平均销售服务费率相比2019年较低, 主要系由于2019年发行人为在福建地区开拓业务, 存在聘请服务商为发行人提供召开招商会议和人员培训管理等服务, 2020年, 发行人根据当地业



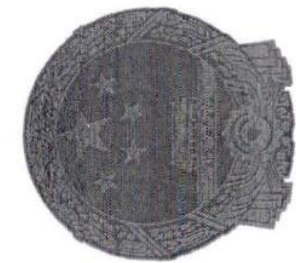
Grant Thornton
致同

务的运营情况相应缩减了与直销业务收入不直接相关的服务费开支，相应服务费比例占比有所下降。剔除该部分影响后，发行人2019年在福建地区销售服务费率与2020年服务费率基本一致。



致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二三年三月二十八日



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。
- 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》。



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

发证机关:



二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



此件仅供业务报告使用，复印无效

统一社会信用代码

91110105592343655N

营业执照

(20-1)
(副本)



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

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、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他经营活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

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



2022年03月10日

<https://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。

国家企业信用信息公示系统网址：

国家市场监督管理总局监制