

**关于广东百合医疗科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
审核问询函的回复**

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**



立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

## 关于广东百合医疗科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件 首轮审核问询函的回复

本所函件号：信会师函字[2020]第 ZC099 号

上海证券交易所：

立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）接受广东百合医疗科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的委托对发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月财务报表进行审计。发行人的责任是提供真实、合法、有效、完整的相关资料，本所的责任是依据《中国注册会计师执业准则》的有关规定进行相关的审计，并已出具相应的审计报告。

由兴业证券股份有限公司转来的《关于广东百合医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2020）497 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，核查主要依据发行人提供的文件资料及本所实施的相应审核程序。

现将本所针对发行人首次公开发行股票并在科创板上市申请文件反馈意见中的有关问题所作的回复及核查情况说明如下：

说明：（1）本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；（2）以下金额单位若未特别注明，均为人民币万元；（3）以下回复中涉及的收入统计均为同一控制口径；（4）除文义另有所指外，下列简称和术语具有如下特定含义：

一般释义		
公司、发行人	指	广东百合医疗科技股份有限公司
申报会计师、本所	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
保荐机构、兴业证券	指	兴业证券股份有限公司
报告期	指	2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-6月
报告期各期末	指	2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日、2020年6月30日
百合有限	指	广东百合医疗科技有限公司，系发行人前身
南海百合	指	南海市百合医疗科技有限公司，后更名为广东百合医疗科技有限公司
天彩塑料	指	佛山市南海区天彩塑料有限公司
翎博新材	指	佛山市翎博新材料有限公司
博新生物	指	佛山市博新生物科技有限公司，系发行人控股子公司
优特医疗	指	佛山市优特医疗科技有限公司，系发行人控股子公司
迪华科技	指	佛山市迪华科技有限公司，发行人全资子公司，原名佛山市南海迪华精密模具有限公司，2016年2月3日，公司更名为佛山市三水迪华精密模具有限公司，2016年5月16日，公司更名为佛山市迪华科技有限公司
青岛佳康	指	佳康医用器材（青岛）有限公司，系发行人控股子公司
爱贝尔科技	指	青岛市爱贝尔医疗科技有限公司，系发行人全资子公司
汉康医疗	指	佛山市汉康医疗设备有限公司，系发行人全资子公司
百合香港	指	百合医疗集团香港有限公司，系发行人全资子公司
百合武汉	指	百合医疗科技（武汉）有限公司，系发行人全资子公司
湖北百信	指	湖北省百信医疗科技有限公司，系百合武汉控股子公司
百合（印度）	指	BAIHE MEDICAL（INDIA）PRIVATE LIMITED，百合医疗（印度）有限公司，系百合香港全资子公司
东骅材料	指	佛山市东骅材料有限公司，系迪华科技全资子公司
维力医疗	指	广州维力医疗器械股份有限公司（股票代码 603309），相近行业上市公司
三鑫医疗	指	江西三鑫医疗科技股份有限公司（股票代码 300453），相近行业上市公司
威高股份	指	山东威高集团医用高分子制品股份有限公司（股票代码 01066），相近行业上市公司
健帆生物	指	珠海健帆生物科技股份有限公司（股票代码 300529），相近行业上市公司

林华医疗	指	苏州林华医疗器械股份有限公司（股票代码，相近行业上市公司）
华特气体	指	广东华特气体股份有限公司（股票代码 688268）
南华仪器	指	佛山市南华仪器股份有限公司（股票代码 300417）
新冠肺炎	指	新型冠状病毒肺炎（Corona Virus Disease 2019，COVID-19），简称“新冠肺炎”，是指 2019 新型冠状病毒感染导致的肺炎
专业术语释义		
静脉输液	指	通过静脉途径注入液体、药物、营养支持及输血治疗，是一项具有高度技术性和专业性的治疗方法
血液净化	指	把患者的血液引出体外并通过特殊净化装置，除去其中某些致病物质，净化血液，达到治疗疾病的目的，血液净化包括血液透析（HD）、血液灌流（HP）、血液滤过（HF）、血浆置换（PE）、免疫吸附（IA）和以上多项技术的联合应用
血液透析（HD）	指	利用半透膜原理，将患者血液与透析液同时引进透析器的内、外侧，透析时血液与透析液呈反方向流动，通过膜两侧的溶质梯度、渗透压梯度、静脉压梯度，通过弥散、对流、超滤清除毒素和体内过多的水分
血液灌流（HP）	指	将患者血液引出体外，通过灌流器中吸附剂的吸附作用清除外源性和内源性毒物、药物以及代谢产物，从而达到净化血液
三级甲等、三级、二级	指	依照中国现行《医院分级管理办法》等的规定而划分的医院等级。
I类医疗器械	指	风险程度低，实行常规管理可以保证其安全、有效的医疗器械。
II类医疗器械	指	具有中度风险，需要严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械。
III类医疗器械	指	具有较高风险，需要采取特别措施严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械。
高分子材料	指	以高分子化合物为基础的材料。高分子材料是由相对分子质量较高的化合物构成的材料，包括橡胶、塑料、纤维、涂料、胶粘剂和高分子基复合材料。
吸附树脂	指	经独特工艺合成、处理的高分子材料。本公司灌流器产品采用的树脂为中性大孔吸附树脂，其吸附能力主要取决于孔结构决定的分子筛作用和树脂高分子亲脂疏水特性，对分子结构中具有亲脂疏水基团（如带苯环或环状结构）的目标物质具有相对特异性的吸附性能。

PICC	指	经外周穿刺中心静脉导管（Peripherally Inserted Central Venous Catheter）适用于进行中期至长期静脉输液治疗。
PET	指	英文 Polyethylene terephthalate，一种高分子材料，化学名为聚酯
TPU	指	英文 Thermoplastic polyurethanes，一种高分子材料，化学名为热塑性聚氨酯弹性体橡胶
PVC	指	英文 poly vinyl chloride 的缩写，是指一种塑料的名称，中文名为聚氯乙烯。
PP	指	英文 polypropylene 的缩写，是指一种塑料的名称，中文名为聚丙烯。
PC	指	英文 Polycarbonate 的缩写，是指一种塑料的名称，中文名为聚碳酸酯。
PU	指	英文 Polyurethane 的缩写，是指一种塑料的名称，中文名为聚氨酯。
DOP	指	英文 Dioctyl Phthalate 的缩写，中文名为邻苯二甲酸二辛酯，主要用于聚氯乙烯脂的加工、还可用于化地树脂、醋酸树脂、ABS 树脂及橡胶等高聚物的加工等。

## 目 录

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况 .....	6
问题 4.关于资产重组.....	6
三、关于发行人业务.....	12
问题 11.关于经销模式.....	12
问题 12.关于客户和供应商.....	40
五、关于财务会计信息与管理层分析 .....	68
问题 14.关于收入.....	68
问题 15.关于境外销售.....	81
问题 16.关于毛利率.....	89
问题 17.关于成本费用.....	96
问题 18.关于应收账款和应收票据.....	138
问题 19.关于存货.....	164
问题 21.关于现金流量.....	177
问题 22.关于子公司.....	182
七、关于其他事项.....	198

## 一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

### 问题 4. 关于资产重组

发行人子公司迪华科技和汉康医疗分别于 2015 年 12 月、2019 年 9 月起租用关联方翎博新材的土地及厂房。2019 年 11 月，翎博新材将所出租的土地及厂房以增资方式投入其全资子公司东骅材料。2019 年 12 月发行人子公司迪华科技收购翎博新材持有的东骅材料 100% 股权。翎博新材由天彩塑料（黄凯持股 100%）持股 50%，宏倡企业有限公司（黄凯配偶的母亲成莉持股 99%）持股 50%。

请发行人：（1）结合市场公开价格分析关联租赁价格是否公允；（2）说明 2019 年 11 月翎博新材增资东骅材料时土地及厂房的作价及作价依据，2019 年 12 月迪华科技收购东骅材料时的价格及作价依据，上述价格是否公允、两组价格之间是否存在差异及差异原因；（3）翎博新材是否仅将向关联方出租的土地厂房增资，先增资再出售的原因。

请保荐机构和申报会计师核查，说明核查范围、依据、过程，发表核查意见。

#### 【回复】：

### 一、发行人说明

#### （一）结合市场公开价格分析关联租赁价格是否公允

报告期内，发行人子公司迪华科技和汉康医疗租赁关联方翎博新材的土地及厂房情况如下：

单位：万元

出租方	承租方	租赁资产种类	定价依据	租赁费用		
				2019 年度	2018 年度	2017 年度
翎博新材	迪华科技	土地及房屋	市场价格	26.40	28.80	25.95
	汉康医疗	厂房	市场价格	2.15	-	-

#### （1）租赁的具体情况

2015年12月，迪华科技与翎博新材签订租赁合同，约定翎博新材将其位于佛山市三水区白坭镇的部分土地及厂房租赁给迪华科技，租赁年限为2年，租赁土地面积2,000平方米，租金（含税）6,000元/月，租赁厂房面积3,000平方米，租金（含税）18,000元/月。2017年11月，迪华科技与翎博新材续签了租赁合同，租赁年限为2年，租赁土地面积2,000平方米，租金（不含税）6,000元/月，租赁厂房面积3,000平方米，租金（不含税）18,000元/月。

2019年9月，汉康医疗与翎博新材签订租赁合同，约定翎博新材将其位于佛山市三水区白坭镇的部分厂房租赁给汉康医疗，租赁年限为2年，租赁厂房1,300平方米，租金（不含税）7,800元/月。

2019年11月，翎博新材将所出租的土地及厂房以增资方式投入其全资子公司东骅材料。为保持生产经营的稳定性，提高业务独立性，减少关联交易，迪华科技于2019年12月收购翎博新材持有的东骅材料100%股权，后续将不再构成关联租赁。

## （2）租赁价格的公允性

上述关联租赁中，土地租赁单价为3元/平方米/月，厂房租赁单价为6元/平方米/月。根据土流网（tuli.com）查询结果，佛山市三水区2019年土地租赁的单价为每月2.25-5.45元/平方米；根据58同城网查询结果，佛山市三水区工业厂房租赁的单价为每月3.00-12.00元/平方米，故前述租赁价格系参照市场价格，价格公允。

**（二）说明2019年11月翎博新材增资东骅材料时土地及厂房的作价及作价依据，2019年12月迪华科技收购东骅材料时的价格及作价依据，上述价格是否公允、两组价格之间是否存在差异及差异原因**

### **1、翎博新材增资东骅材料时的价格及价格依据**

2019年11月，翎博新材增资东骅材料时土地及厂房的作价为2,517.26万元，系依据资产评估机构出具的评估价值确定，价格公允。

根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具“国众联评报字（2019）第2-0933号”的《资产评估报告》显示，在评估基准日2019年6月



30日，翎博新材持有的位于佛山市三水区白坭镇汇银路2号的土地、房屋建筑物及在建工程的账面值合计为1,648.82万元，评估值合计为2,517.26万元。

## 2、迪华科技收购东骅材料时的价格及价格依据

2019年12月，迪华科技与翎博新材签署了《股权转让协议》，转让价款合计2,438.00万元，系参照资产评估机构出具的评估值确定，价格公允。

根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具“国众联评报字(2019)第2-1533号”《资产评估报告》，以2019年11月30日为基准日评估的东骅材料所有者权益价值为2,462.86万元，其中非流动资产总额评估值为2,720.03万元。

## 3、两者价格的差异原因

2019年12月东骅材料出具评估报告非流动资产的评估值与2019年11月增资资产评估的资产明细和价值差异情况如下：

单位：万元

项目	评估价值 A (2019.06.30)	账面价值 (2019.11.30)	评估价值 B (2019.11.30)	差异 C=B-A	差异原因
土地使用权	824.03	814.69	843.21	19.18	时间差异，导致价格存在不同，差异较小
固定资产	669.71	664.67	661.01	-8.70	受人工、建筑材料价格、成新率等因素影响，导致重置成本差异，差异较小
在建工程	1,023.52	1,215.67	1,215.81	192.29	2019年7月至11月新增入账价值
合计	<b>2,517.26</b>	<b>2,695.03</b>	<b>2,720.03</b>	<b>202.77</b>	-

由上表可见，增资评估报告中固定资产评估值与股权收购评估报告中非流动资产的评估值之间的差异系由于评估基准日不同，土地及房屋建筑物的重置成本和在建工程的账面价值不同所致，总体差异较小。

### (三) 翎博新材是否仅将向关联方出租的土地厂房增资，先增资再出售的原因

根据翎博新材与迪华科技、汉康医疗签订的租赁合同，翎博新材向关联方

出租其持有的位于佛山市三水区白坭镇汇银路 2 号的部分厂房及土地，其中：土地面积为 2,000 平方米，厂房面积为 4,300 平方米。翎博新材增资的土地厂房系其持有的所有土地、房屋建筑物及在建工程，其中，土地面积为 13,312.20 平方米、房屋建筑物面积为 4,870.82 平方米。因此，翎博新材增资的土地厂房不仅包括向关联方出租的土地厂房。

翎博新材将其持有的土地及厂房以先增资再出售给发行人，系基于税收合理筹划的考虑，具有合理性。本次增资再出售所涉及的税收情况如下：

#### （1）土地增值税

根据《关于继续实施企业改制重组有关土地增值税政策的通知》（财税[2018]57 号）第四条规定，单位、个人在改制重组时以房地产作价入股进行投资，对其将房地产转移、变更到被投资的企业，暂不征土地增值税。

翎博新材以房地产作价增资东骅材料适用上述规定，暂不征收土地增值税。2019 年 11 月 28 日，国家税务总局佛山市三水区税务局白坭税务所出具《房地产过户免征（不征）税证明》，经审核，该翎博新材以房地产增资行为暂不征土地增值税。

#### （2）契税

根据《关于进一步支持企业事业单位改制重组有关契税政策的通知》（财税[2015]37 号）第六条规定，同一投资主体内部所属企业之间土地、房屋权属的划转，包括母公司与其全资子公司之间，同一公司所属全资子公司之间，同一自然人与其设立的个人独资企业、一人有限公司之间土地、房屋权属的划转，免征契税。

翎博新材以房地产作价增资东骅材料适用上述规定，免征契税。2019 年 11 月 28 日，国家税务总局佛山市三水区税务局白坭税务所出具《契税免税（不征）证明》，经审核，该翎博新材以房地产增资行为免征契税。

#### （3）增值税

翎博新材以房地产作价增资东骅材料按规定需缴纳增值税。由于上述房屋建筑物系 2016 年 4 月 30 日之后自建，根据《营业税改征增值税试点实施办法》（财税〔2016〕36 号）、《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号）规定，需缴纳增值税。截至 2019 年 12

月 31 日，翎博新材已按规定缴纳增值税。

#### （4）企业所得税

根据《国家税务总局关于非货币性资产投资企业所得税有关征管问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 33 号）第一条规定：实行查账征收的居民企业（以下简称企业）以非货币性资产对外投资确认的非货币性资产转让所得，可自确认非货币性资产转让收入年度起不超过连续 5 个纳税年度的期间内，分期均匀计入相应年度的应纳税所得额，按规定计算缴纳企业所得税。

2019 年 11 月 19 日，翎博新材向国家税务总局佛山市三水区税务局白坭税务所申请以其土地房产投资设立全资子公司东骅材料时，出资时的评估价值高于原账面价值的非货币性资产转让所得自该收入确认起在连续 3 年内分期计入相应年度的应纳税所得额。

#### （5）印花税

2019 年 12 月，翎博新材与迪华科技签订《股权转让协议》，转让价格 2,438 万元。2020 年 1 月，翎博新材已按“产权转移书据”税目缴纳印花税。

综上，由于翎博新材与发行人系属于同一控制的企业，基于税收合理筹划，故先将相关土地厂房增资后再出售，具有合理性；翎博新材已按相关税收法律法规的规定缴纳了有关税费。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人与子公司签署的关联租赁协议，确认关联租赁价格；
- 2、查询 58 同城、土流网等网站，查看同区域内的市场租赁价格，对比发行人关联租赁价格，确认租赁价格的公允性；
- 3、取得并查阅翎博新材的工商登记变更情况、增资协议和股权转让协议，确认交易价格及作价依据；

4、查看增资和股权收购相关的资产评估报告，复核评估机构所采用评估方法的适当性，分析评估过程中所采用的关键假设及判断的合理性；对比资产评估价格并分析差异原因；

5、查看翎博新材的增资协议及相关产权证书，查验用作增资的土地厂房面积情况，访谈发行人及翎博新材的相关人员，了解资产增资后再出售的具体原因并分析其合理性。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人子公司向翎博新材租赁土地厂房的价格公允；翎博新材增资东骅材料时土地及厂房的作价和迪华科技收购东骅材料的价格均系参照评估机构出具的评估值确定的，价格公允；两组价格之间存在差异主要系评估基准日不同，房屋土地的重置成本和在建工程的账面价值不同所致；翎博新材系将其持有的位于佛山市三水区白坭镇汇银路 2 号的所有厂房及土地增资，不仅包括向关联方出租的土地厂房；翎博新材以先增资再出售的方式主要系基于税收筹划的考虑，具有合理性。

### 三、关于发行人业务

#### 问题 11. 关于经销模式

公司采取经销为主的销售模式，境内客户主要为各地医疗器械经销商，终端用户为各级医院和基层医疗机构等；境外客户主要为国际医疗器械经销商，部分产品已进入国际大型医疗机构。

请发行人披露：（1）经销商的层级、经销商终端客户按医院级别的构成情况；（2）经销商和发行人及其相关人员是否存在除购销外的其他关系；（3）经销商按销售规模的分布情况；（4）由于政策影响产生的不同类型的经销模式及经销商情况，如配送经销商、普通经销商、境外经销商等。

请发行人说明：（1）发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司；（2）经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理；（3）报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；（4）是否存在经销商的下游客户与发行人直销客户重合的情况，若存在请说明商业合理性；（5）经销商是否存在个人等非法人实体，经销商回款是否存在现金和第三方回款、回款是否直接回到发行人账户之中；（6）是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在，请分析并披露原因。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发行人存在关联关系，对经销商的信用政策是否合理，经销模式下产品最终销售情况等；并说明发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因，及对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。请保荐机构、发行人

律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性及是否实现最终销售的情况发表明确核查意见。

**【回复】:**

**一、发行人披露**

**(一) 经销商的层级、经销商终端客户按医院级别的构成情况**

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况及主要客户”之“(二) 主要客户情况”补充披露如下:

“报告期内, 公司未对经销商进行层级管理, 经销商可在其销售区域内发展适当的下游经销商, 完善其销售体系。经销商可以依据自身的销售渠道、销售模式等因素开展二级经销业务, 但二级经销商需遵守国家和当地医疗器械流通相关的法律法规, 由公司直接经销商对其自主开发的二级经销商的经营资质、业务能力进行审核。除满足国家、地区和医疗行业的法律、法规及政策外, 二级经销商需同时遵循公司直接经销商相关的经销政策, 包括授权销售区域、销售价格、保密政策、知识产权政策、反不正当竞争政策等, 公司直接经销商负责对其开发的二级经销商的管理, 公司不参与二级经销商具体业务。

公司终端客户主要系各级公立及私立医院, 占比达 95%以上。报告期内, 公司前十大客户对应的前五大终端医院情况如下:

单位: 万元

2020 年 1-6 月				
序号	经销商	销售金额	终端医院 (注 2)	医院级别
1	Medline Industries, Inc. (注 1)	1,382.47	/	/
2	Molnlycke HealthCare AB 及墨尼克医疗用品 (上海) 有限公司 (注 1)	685.53	/	/
3	扬州市尖新医疗器械有限公司	659.91	苏北人民医院	三级甲等
			扬州市江都人民医院	三级
			扬州洪泉医院	二级甲等
			扬州市中医院	三级甲等

			宝应县第二人民医院	二级
4	国药控股股份有限公司	621.62	铜川市人民医院	三级甲等
			大连医科大学附属第二医院	三级甲等
			汝州市第一人民医院	二级甲等
			辽宁省肿瘤医院	三级甲等
			西北妇女儿童医院	三级甲等
5	广东高穗供应链有限公司 (注1)	619.47	/	/
6	江西省沃兴科技有限公司	498.63	南昌大学第二附属医院	三级甲等
			抚州市第一人民医院	三级甲等
			宜春市人民医院	三级甲等
			江西省妇幼保健院	三级甲等
			南昌市第三医院	三级甲等
7	Coloplast A/S (注1)	494.60	/	/
8	九州通医药集团股份有限公司	467.12	涿水县人民医院	三级
			仙桃市第一人民医院	三级乙等
			陆军军医大学第二附属医院	三级甲等
			阜阳市肿瘤医院	三级
			彭水县人民医院	二级甲等
9	Vital Medikal Servisve Ticaret Ltd. Sti	414.49	ISTANBUL DR LÜTFİ KIRDAR RESEARCH HOSITAL	/
			ISTANBUL BASAKSEHIR SAKURA HOSPITAL	/
			ANKARA DR SAMI ULUS PEDIATRIC HOSPITAL	/
			ANKARA CITY HOSIPITAL	/
			IZMİR 9 EYLÜL UNV HOSPITAL	/
10	Systagenix Wound Management Ltd. (注 1)	392.55	/	/
合计		6,236.40	-	-
占主营业务收入比例		14.54%	-	-

2019 年度				
序号	经销商	销售金额	终端医院（注 2）	医院级别
1	Medline Industries, Inc.（注 1）	2,583.19	/	/
2	国药控股股份有限公司	1,302.79	铜川市人民医院	三级甲等
			西北妇女儿童医院	三级甲等
			大连医科大学附属第二医院	三级甲等
			临汾市人民医院	三级甲等
			山西医科大学第二医院	三级甲等
3	河南若谷医疗科技有限公司	1,276.25	郑州大学第一附属医院	三级甲等
			郑州大学第五附属医院	三级甲等
			洛阳东方医院	三级
			平顶山市第一人民医院	三级甲等
			河南科技大学第一附属医院	三级甲等
4	扬州市尖新医疗器械有限公司	1,179.75	苏北人民医院	三级甲等
			扬州洪泉医院	二级甲等
			扬州市江都人民医院	三级
			宝应县人民医院	三级
			宝应县第二人民医院	二级
5	江西省沃兴科技有限公司	885.54	抚州市第一人民医院	三级甲等
			宜春市人民医院	三级甲等
			上饶市人民医院	三级甲等
			南昌大学第二附属医院	三级甲等
			南昌市第三医院	三级甲等
6	泰瑞医用品（泰州）有限公司及泰州市中天对外贸易有限公司（注 1）	869.05	/	/
7	Molnlycke HealthCare AB 及墨尼克医疗用品（上海）有限公司（注 1）	839.91	/	/
8	昆明海骏经贸有限公司及昆明左岸经贸有限公司	763.01	昆明医科大学第一附属医院	三级甲等
			昆明医科大学第二附属医院	三级甲等



			昆明市第一人民医院	三级甲等
			云南省第一人民医院	三级甲等
			云南省肿瘤医院	三级甲等
9	上海孜牧医疗器械商行	757.88	宁波市医疗中心李惠利医院	三级甲等
			杭州师范大学附属医院	三级甲等
			嘉兴市第一医院	三级甲等
			临海市第一人民医院	二级甲等
			杭州市红十字会医院	三级甲等
10	九州通医药集团股份有限公司	741.35	浠水县人民医院	三级
			荆州市中心医院	三级甲等
			武汉市金银潭医院	三级甲等
			仙桃市第一人民医院	三级乙等
			武汉市江夏区第一人民医院	三级
合计		11,198.72	-	-
占主营业务收入比例		11.78%	-	-
<b>2018年度</b>				
序号	经销商	销售金额	终端医院	医院级别
1	国药控股股份有限公司	2,612.60	郑州大学第一附属医院	三级甲等
			洛阳东方医院	三级
			郑州大学第五附属医院	三级甲等
			河北省人民医院	三级甲等
			郑州市中医院	三级甲等
2	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,200.34	北京市昌平区医院	三级
			北京大学人民医院	三级甲等
			北京市上地医院	二级
			北京市西城区平安医院	二级甲等
			中国人民解放军总医院（301医院）	三级甲等
3	Medline Industries, Inc.（注1）	1,039.87	/	/

4	安徽省昀鸿福医药有限公司及安徽省万援医药有限公司	929.74	宁波市医疗中心李惠利医院	三级甲等
			杭州师范大学附属医院	三级甲等
			临海市第一人民医院	二级甲等
			浙江省杭州市桐庐县中医院	二级甲等
			嘉兴市第一医院	三级甲等
5	昆明海骏经贸有限公司及昆明左岸经贸有限公司	767.45	昆明医科大学第二附属医院	三级甲等
			昆明医科大学第一附属医院	三级甲等
			云南省第一人民医院	三级甲等
			昆明市第一人民医院	三级甲等
			云南省肿瘤医院	三级甲等
6	Molnlycke HealthCare AB及墨尼克医疗用品（上海）有限公司（注1）	685.24	/	/
7	Crawford Woundcare Limited（注1）	665.94	/	/
8	泰瑞医用品（泰州）有限公司及泰州市中天对外贸易有限公司（注1）	590.11	/	/
9	扬州市尖新医疗器械有限公司	501.21	苏北人民医院	三级甲等
			扬州洪泉医院	二级甲等
			宝应县第二人民医院	二级
			宝应县人民医院	三级
			扬州市江都人民医院	三级
10	兴航医疗科技（上海）有限公司	487.11	长沙市第四医院	三级
			道县人民医院	二级
			浏阳市人民医院	三级
			岳阳楼区人民医院	二级
			双峰县人民医院	二级
合计		9,479.60	-	-
占主营业务收入比例		11.96%	-	-
<b>2017年度</b>				
序号	经销商	销售金额	终端医院	医院级别

1	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,325.79	北京大学人民医院	三级甲等
			北京华信医院	三级
			北京市西城区展览路医院	二级
			中国人民解放军总医院（301医院）	三级甲等
			北京中医药大学附属护国寺中医医院	三级甲等
2	国药控股股份有限公司	1,235.38	河北省人民医院	三级甲等
			河北医科大学第三医院	三级甲等
			河北医科大学第二医院	三级甲等
			漯河市中心医院	三级甲等
			郑州大学第一附属医院	三级甲等
3	贵州思源医疗器械有限公司	845.75	贵阳市第一人民医院	三级甲等
			贵州水矿控股集团有限责任公司总医院	三级甲等
			榕江县人民医院	二级甲等
			遵义市第一人民医院	三级甲等
			黔东南州中医医院	三级甲等
4	Aspen Surgical Products, Inc.及 Hill-Rom SAS FRANCE（注1）	732.15	/	/
5	泰州市中天对外贸易有限公司（注1）	696.49	/	/
6	合肥艾迪医疗用品有限公司	692.26	来安家宁医院	二级甲等
			六安世立医院	二级甲等
			凤阳县中医院	二级
			安徽省庐江县人民医院	二级甲等
			全椒同仁医院	二级
7	MedTrade Products Ltd.（注1）	640.17	/	/
8	Medline Industries, Inc.（注1）	623.60	/	/
9	Molnlycke HealthCare AB及墨尼克医疗用品（上海）有限公司（注1）	588.87	/	/

10	河南若谷医疗科技有限公司	576.83	郑州大学第一附属医院	三级甲等
			信阳市中心医院	三级甲等
			洛阳东方医院	三级
			郑州市中医院	三级甲等
			平顶山市第一人民医院	三级甲等
合计		<b>7,957.28</b>		
占主营业务收入比例		<b>11.93%</b>		

注 1: Medline Industries, Inc.、泰瑞医用品(泰州)有限公司、泰州市中天对外贸易有限公司、Molnlycke HealthCare AB、墨尼克医疗用品(上海)有限公司、Crawford Woundcare Limited、Aspen Surgical Products, Inc.、Hill-Rom SAS FRANCE、MedTrade Products Ltd.、广东高德供应链有限公司、Coloplast A/S、Systagenix Wound Management Ltd. 为公司 OEM 客户, 难以追溯公司产品终端销售情况;

注 2: 部分客户同一控制下的交易主体较多, 此处 2017 年至 2019 年仅列示与公司交易额在 50 万以上的主体对应的终端医院情况, 2020 年 1-6 月仅列示与公司交易额在 20 万以上的主体对应的终端医院情况。

.....”。

## (二) 经销商和发行人及其相关人员是否存在除购销外的其他关系

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况及主要客户”之“(二) 主要客户情况”补充披露如下:

“.....

截至本招股说明书签署日, 公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持有公司 5% 以上股份的股东未在上述客户中拥有权益。报告期内, 公司经销商与公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系; 公司与经销商不存在除购销外的其他关系。报告期内前五名客户之间不存在关联关系。”

## (三) 经销商按销售规模的分布情况

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售情况及主要客户”之“(一)、3、主要客户群体”补充披露如下:

“3、主要客户群体

公司采取经销为主的销售模式，境内客户主要为各地医疗器械经销商，终端用户为各级医院和基层医疗机构等；境外客户主要为国际医疗器械经销商，部分产品已进入国际大型医疗机构。

报告期内，公司经销商按照销售规模的分布情况如下：

单位：万元、个

销售规模	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
200万以上	<b>8,814.05</b>	<b>22</b>	28,381.23	67	21,763.65	57	19,512.94	49
100万-200万	<b>5,840.29</b>	<b>43</b>	16,868.77	122	13,039.70	94	10,850.30	79
50万-100万	<b>6,413.02</b>	<b>94</b>	15,899.44	228	12,500.54	180	10,507.05	147
5万-50万	<b>16,837.83</b>	<b>1,153</b>	28,601.63	1,768	27,162.16	1,655	21,650.22	1,315
5万以下	<b>4,628.10</b>	<b>3,403</b>	4,986.60	3,671	4,548.63	3,356	3,891.72	2,735
合计	<b>42,533.29</b>	<b>4,715</b>	94,737.67	5,856	79,014.67	5,342	66,412.23	4,325

由上表可见，发行人的经销商数量众多，较为分散。报告期内，公司各规模经销商销售金额及家数均呈增长趋势。从销售规模结构来看，报告期内各规模层级的经销商结构保持相对稳定，其中销售规模在50万以上的大中型经销商数量占比合计分别为6.36%、6.20%、7.12%和**3.37%**，销售金额占比合计分别为61.54%、59.87%、64.55%和**49.53%**；销售规模在5万以下的小经销商数量占比分别为63.24%、62.82%、62.69%和**72.17%**，销售金额占比分别为5.86%、5.76%、5.26%和**10.88%**。2020年1-6月，由于销售金额系半年数据，按销售规模分层的经销商分布情况较以前年度有所变化，总体合理。”

（四）由于政策影响产生的不同类型的经销模式及经销商情况，如配送经销商、普通经销商、境外经销商等。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化”之“（三）主要经营模式”之“4、销售模式”补充披露如下：

“公司注重自主品牌建设，建立了较为成熟完整的市场开拓机制，不断扩大市场知名度和品牌影响力。公司采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，销售区域包括境内市场和境外市场。具体分析如下：

### (1) 境内销售

公司境内销售采用以经销为主的模式，即通过医疗器械经销商进行产品销售。除经销模式外，公司亦直接向医疗机构等终端客户销售，即直销模式。在经销商模式下，主要由各地具有资质的经销商负责产品的销售工作，公司在各省、市营销服务网络及办事处配备专职人员，密切跟踪经销商的市场推广、终端销售、产品应用等方面的动态信息，及时为终端医院的临床使用提供技术支持和产品培训等服务，在较大程度上缓解了传统经销模式带来的信息不畅和市场管理难度大的问题。在新医改政策的推动下，已实施“两票制”等政策的区域，产品的市场推广服务不再由经销商主要负责，而转向由生产企业自主或委托推广服务机构进行，经销商的职责将转为承担产品的仓储及物流配送，成为配送经销商。目前，医疗器械行业全面实施“两票制”等政策的区域相对较少，对发行人产品销售模式的影响仍相对有限，未来随着“两票制”等政策的全面实施，公司销售模式将从普通经销逐步向配送经销转变。

报告期内，公司境内经销商按不同模式的情况划分如下：

单位：万元

类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普通经销模式	28,958.66	89.38%	70,197.02	89.88%	62,848.14	92.26%	54,385.13	95.37%
配送经销模式	1,351.25	4.17%	4,651.24	5.96%	2,808.19	4.12%	752.19	1.32%
OEM模式	2,090.59	6.45%	3,255.10	4.17%	2,467.52	3.62%	1,888.06	3.31%
合计	32,400.50	100.00%	78,103.36	100.00%	68,123.86	100.00%	57,025.38	100.00%

公司与经销商签订经销框架性协议，每笔销售再以订单形式进行。公司与经销商的合作方式为买断式销售，即公司将商品销售给经销商后，商品的所有权已转移至经销商。经销商在采购公司产品后，除因产品出现质量问题，并经公司确认后要求退换货外，其他情况原则上不可退换货，经销商自行承担产品销售、库存等风险。

.....

## (2) 境外销售

.....

在境外市场，公司经销模式主要分为普通经销模式及 OEM 模式。其中普通经销模式系由境外经销商经销公司自有品牌产品；OEM 模式系公司为境外医疗器械品牌商代工，由其贴牌或中性包装后销售。报告期内，公司境外经销商按不同模式的情况划分如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普通经销模式	3,105.44	30.65%	4,668.50	28.07%	2,551.67	23.43%	1,848.46	19.69%
OEM 模式	7,027.35	69.35%	11,965.81	71.93%	8,339.14	76.57%	7,538.39	80.31%
合计	10,132.79	100.00%	16,634.31	100.00%	10,890.81	100.00%	9,386.85	100.00%

.....”。

## 二、发行人说明

(一) 发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司；

报告期内，公司经销商模式的销售比例和毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司简称	经销模式销售比例				经销模式毛利率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
威高股份	/	/	/	/	/	/	/	/
健帆生物	/	/	99.42%	/	/	/	84.92%	/
维力医疗	/	/	/	/	/	/	/	/
林华医疗	/	91.80%	89.50%	90.61%	/	78.44%	78.43%	78.37%
三鑫医疗	/	/	78.85%	74.31%	/	/	32.05%	30.25%
可比公司平均	/	91.80%	89.26%	82.46%	/	78.44%	65.13%	54.31%

本公司	99.13%	99.66%	99.68%	99.57%	56.34%	60.96%	61.17%	61.03%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

注：威高股份、健帆生物（2017年度、2019年度、2020年1-6月）、维力医疗、三鑫医疗（2019年度、2020年1-6月）、林华医疗（2020年1-6月）未公开披露经销模式销售比例及经销模式毛利率。

由上表可见，报告期内，公司通过经销模式实现的销售比例及毛利率与同行业可比公司不存在显著差异，符合医疗器械行业特点。

（二）经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理；

### 1、经销商是否专门销售发行人产品

针对境内经销商，根据公司与境内经销商签署的经销协议，一般约定“经销商不得经销公司以外的国内公司的同类国产产品”，但未对经销商经销其他产品作出限制性约定；针对境外经销商，一般不存在销售产品范围的限制。实际经营中，经销商亦未专门销售发行人产品。

2、经销商的终端销售及期末存货情况，经销商是否根据其终端客户的需求向发行人采购，经销商期末库存水平是否合理

公司经销商主要依据下游终端客户需求向发行人采购，并依据其产品的进货频次、使用周期开展备货。报告期内，公司前十大客户终端销售及期末存货情况如下：

单位：万元

2020年1-6月					
序号	客户名称	合计采购金额	统计主体采购金额（注2）	统计主体期末库存	统计主体期末库存占采购的比例
1	Medline Industries, Inc.（注1）	1,382.47	/	/	/
2	Molnlycke HealthCare AB（注1）	281.79	/	/	/
	墨尼克医疗用品（上海）有限公司（注1）	403.74	/	/	/
3	扬州市尖新医疗器械有限公司	659.91	659.72	207.96	31.52%



4	国药控股股份有限公司	621.62	413.06	28.26	6.84%
5	广东高穗供应链有限公司（注1）	619.47	/	/	/
6	江西省沃兴科技有限公司	498.63	498.63	-	-
7	Coloplast A/S（注1）	494.60	/	/	/
8	九州通医药集团股份有限公司	467.12	445.62	218.32	48.99%
9	Vital Medikal Servisve Ticaret Ltd. Sti	414.49	414.49	54.11	13.06%
10	Systagenix Wound Management Ltd.（注1）	392.55	/	/	/
	合计	6,236.40	2,431.51	508.65	20.92%
<b>2019年度</b>					
序号	客户名称	合计采购金额	统计主体采购金额（注2）	统计主体期末库存	统计主体期末库存占采购的比例
1	Medline Industries, Inc.（注1）	2,583.19	/	/	/
2	国药控股股份有限公司	1,302.79	746.93	11.91	1.60%
3	河南若谷医疗科技有限公司	1,276.25	1,276.25	58.41	4.58%
4	扬州市尖新医疗器械有限公司	1,179.75	1,179.75	352.02	29.84%
5	江西省沃兴科技有限公司	885.54	885.54	-	-
6	泰瑞医用品（泰州）有限公司（注1）	756.25	/	/	/
	泰州市中天对外贸易有限公司（注1）	112.80	/	/	/
7	Molnlycke HealthCare AB（注1）	561.89	/	/	/
	墨尼克医疗用品（上海）有限公司（注1）	278.02	/	/	/
8	昆明海骏经贸有限公司	542.56	529.16	15.50	2.93%
	昆明左岸经贸有限公司	220.44	220.44	7.12	3.23%
9	上海孜牧医疗器械商行	757.88	757.88	-	-
10	九州通医药集团股份有限公司	741.35	672.61	107.34	15.96%
	合计	11,198.72	6,268.56	552.29	8.81%
<b>2018年度</b>					
序号	客户名称	合计采购金额	统计主体采购金额（注2）	统计主体期末库存	统计主体期末库存占采购的比例
1	国药控股股份有限公司	2,612.60	2,201.11	212.55	9.66%

2	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,200.34	1,200.34	726.61	60.53%
3	Medline Industries, Inc. (注1)	1,039.87	/	/	/
4	安徽省昀鸿福医药有限公司	576.60	576.60	-	-
	安徽省万援医药有限公司	353.14	353.14	-	-
5	昆明海骏经贸有限公司	602.15	602.15	20.40	3.39%
	昆明左岸经贸有限公司	165.30	165.30	-	-
6	Molnlycke HealthCare AB (注1)	470.31	/	/	/
	墨尼克医疗用品(上海)有限公司(注1)	214.93	/	/	/
7	Crawford Woundcare Limited (注1)	665.94	/	/	/
8	泰瑞医用品(泰州)有限公司(注1)	455.64	/	/	/
	泰州市中天对外贸易有限公司(注1)	134.47	/	/	/
9	扬州市尖新医疗器械有限公司	501.21	501.21	143.64	28.66%
10	兴航医疗科技(上海)有限公司	487.11	487.11	203.62	41.80%
	<b>合计</b>	<b>9,479.60</b>	<b>6,086.95</b>	<b>1,306.82</b>	<b>21.47%</b>
<b>2017 年度</b>					
序号	客户名称	合计采购金额	统计主体采购金额(注2)	统计主体期末库存	统计主体期末库存占采购的比例
1	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,325.79	1,285.27	524.67	40.82%
2	国药控股股份有限公司	1,235.38	1,034.33	112.66	10.89%
3	贵州思源医疗器械有限公司	845.75	845.75	37.39	4.42%
4	Aspen Surgical Products, Inc. (注1)	491.26	/	/	/
	Hill-Rom SAS FRANCE (注1)	240.89	/	/	/
5	泰州市中天对外贸易有限公司(注1)	696.49	/	/	/
6	合肥艾迪医疗用品有限公司	692.26	692.26	-	-
7	MedTrade Products Ltd. (注1)	640.17	/	/	/
8	Medline Industries, Inc. (注1)	623.60	/	/	/
9	Molnlycke HealthCare AB (注1)	544.62	/	/	/
	墨尼克医疗用品(上海)有限公司(注1)	44.25	/	/	/

10	河南若谷医疗科技有限公司	576.83	576.83	43.69	7.57%
	合计	7,957.28	4,434.44	718.41	16.20%

注 1: Medline Industries, Inc.、泰瑞医用品(泰州)有限公司、泰州市中天对外贸易有限公司、Molnlycke HealthCare AB、墨尼克医疗用品(上海)有限公司、Crawford Woundcare Limited、Aspen Surgical Products, Inc.、Hill-Rom SAS FRANCE、MedTrade Products Ltd.、广东高德供应链有限公司、Coloplast A/S、Systagenix Wound Management Ltd. 为公司 OEM 客户, 难以追溯公司产品终端销售及库存情况;

注 2: 部分客户同一控制下的交易主体较多, 此处 2017 年至 2019 年仅列示与公司交易额在 50 万以上的主体期末库存情况, 2020 年 1-6 月仅列示与公司交易额在 20 万以上的主体期末库存情况。

2020 年 6 月末, 九州通医药集团股份有限公司期末库存占当年采购金额比例为 48.99%, 库存水平相对较高, 主要系 6 月份随着国内新冠疫情逐渐稳定, 经销商终端销售恢复正常, 相应订货量较大所致。

2018 年末、2019 年末, 扬州市尖新医疗器械有限公司期末库存占当年采购金额比例分别为 28.66% 和 29.84%, 库存水平相对较高, 主要系随着新医改政策的推进, 扬州市尖新医疗器械有限公司整合了江苏区域多个小型经销商, 下游客户需求增加, 其向公司的采购规模逐年快速提升, 并备有一定的库存所致。

2017 年末、2018 年末, 北京宏艾瑞医药科技有限公司期末库存占当年采购金额比例分别为 40.82% 和 60.53%, 库存水平较高, 主要系北京宏艾瑞医药科技有限公司为公司在北京区域最大的经销商, 发展了较多下游经销商, 因此备有一定的库存以向其下游发货。2019 年度, 北京宏艾瑞医药科技有限公司销售公司产品金额(按照出厂价计算)为 930.88 万元, 期初库存大部分实现对外销售。

2018 年末, 兴航医疗科技(上海)有限公司库存水平较高, 期末库存占当年采购金额比例为 41.80%, 主要系经销商于年底临时性备货。2019 年, 兴航医疗科技(上海)有限公司销售公司产品金额(按照出厂价计算)为 477.33 万元, 期初库存大部分实现对外销售。

报告期内, 除上述经销商外的其他主要经销商采购公司产品后大部分于当期实现终端销售, 期末库存水平总体较低, 主要系公司针对境内经销商主要采

取先款后货的方式进行销售，因此经销商一般结合终端医院的需求向公司采购，将库存控制在较低水平以降低资金成本。

综上，报告期内，公司主要经销商的期末库存水平合理，符合企业实际经营情况。

### （三）报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；

报告期内，公司经销商的增减变动及相应经销收入情况如下：

单位：万元、个

期间	销售规模	新增经销商			退出经销商		
		当年销售金额	占比	数量	上年销售金额	占比	数量
2020年1-6月	200万以上	929.53	2.19%	2	445.98	0.47%	2
	100万-200万	531.71	1.25%	4	1,161.30	1.23%	9
	50万-100万	238.41	0.56%	4	1,547.55	1.63%	23
	5万-50万	1,557.34	3.66%	112	4,166.83	4.40%	303
	5万以下	795.84	1.87%	823	1,822.61	1.92%	1,749
	合计	4,052.83	9.53%	945	9,144.27	9.65%	2,086
2019年	200万以上	3,778.53	3.99%	10	1,883.75	2.38%	3
	100万-200万	2,367.10	2.50%	17	487.36	0.62%	3
	50万-100万	1,937.41	2.05%	28	1,111.26	1.41%	16
	5万-50万	4,611.03	4.87%	354	3,540.18	4.48%	244
	5万以下	1,844.69	1.95%	1,650	1,378.29	1.74%	1,279
	合计	14,538.75	15.35%	2,059	8,400.84	10.63%	1,545
2018年	200万以上	2,070.86	2.62%	5	1,194.57	1.80%	2
	100万-200万	1,471.62	1.86%	11	563.56	0.85%	4
	50万-100万	2,014.68	2.55%	30	592.53	0.89%	9
	5万-50万	5,937.27	7.51%	423	2,408.89	3.63%	178
	5万以下	1,835.09	2.32%	1,701	1,052.52	1.58%	960
	合计	13,329.52	16.87%	2,170	5,812.08	8.75%	1,153
2017年	200万以上	2,313.78	3.48%	7	-	-	-
	100万-200万	1,583.34	2.38%	13	711.52	1.41%	6

50万-100万	1,871.48	2.82%	27	1,313.73	2.59%	19
5万-50万	6,186.24	9.31%	448	2,604.73	5.14%	183
5万以下	2,017.70	3.04%	1,660	824.53	1.63%	701
合计	<b>13,972.55</b>	<b>21.04%</b>	<b>2,155</b>	<b>5,454.51</b>	<b>10.77%</b>	<b>909</b>

注：1、新增经销商占比=当年新增经销商销售收入总额/当年经销收入总额；  
2、退出经销商占比=退出经销商上年度销售收入总额/上年度经销收入总额。

报告期内，公司经销商新增数量分别为 2,155 个、2,170 个、2,059 个和 **945** 个，对应销售收入分别为 13,972.55 万元、13,329.52 万元、14,538.75 万元和 **4,052.83 万元**，占当年经销收入之比分别为 21.04%、16.87%、15.35% 和 **9.53%**；经销商退出数量分别为 909 个、1,153 个、1,545 个和 **2,086** 个，对应上年经销收入分别为 5,454.51 万元、5,812.08 万元、8,400.84 万元和 **9,144.27 万元**，占上年经销收入之比分别为 10.77%、8.75%、10.63% 和 **9.65%**。其中，**2020 年 1-6 月销售金额系半年数据，按照销售规模分层的经销商销售额、数量增减变动相比以前完整年度有所波动。**

从经销商结构分析，销售规模在 50 万以上的经销商数量随着公司市场开拓力度加大而稳步增长，同时退出数量相对较少；销售规模在 5 万以下的小经销商新增及退出较为频繁，主要系新医改政策的影响下，医疗器械流通行业市场竞争加剧，部分经销商因其自身规模较小、抗风险能力较弱而退出市场。

**（四）是否存在经销商的下游客户与发行人直销客户重合的情况，若存在请说明商业合理性；**

报告期内，公司以经销模式为主，直销占比较低，直销收入分别为 288.54 万元、249.91 万元、319.47 万元和 **372.27 万元**。

报告期内，公司直销客户主要系少量小型私立医院，一般不存在与经销商下游医院重合的情形，主要系终端市场基本系由经销商开发维护，公司为维护市场销售秩序及产品价格体系，一般不会对经销商的下游医院直接销售。

**（五）经销商是否存在个人等非法人实体，经销商回款是否存在现金和第三方回款、回款是否直接回到发行人账户之中；**

**1、经销商是否存在个人等非法人实体**

根据《医疗器械经营监督管理办法》的相关规定，从事医疗器械经营的主体须为企业实体，自然人无法直接从事医疗器械经营。报告期内，公司不存在自然人个人经销商，存在个人独资企业、合伙企业等非法人实体经销商，具体情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
非法人实体经销商数量（个）	92	100	78	49
非法人实体经销商收入（万元）	1,476.46	3,340.08	1,800.43	1,071.36
经销收入（万元）	42,533.29	94,737.67	79,014.67	66,412.23
非法人实体经销商收入占比	3.47%	3.53%	2.28%	1.61%

报告期内，公司非法人实体经销商数量及收入占比总体较低。

## 2、经销商回款是否存在现金和第三方回款、回款是否直接回到发行人账户之中

### （1）现金回款

报告期内，公司存在小额经销商现金回款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
现金回款	28.24	25.70	91.34	56.73
经销收入	42,533.29	94,737.67	79,014.67	66,412.23
现金回款占经销收入之比	0.07%	0.03%	0.12%	0.09%

报告期内，公司现金回款主要系部分小客户临时性采购，交易金额及占比均较小。

### （2）第三方回款

报告期内，公司存在少量经销商三方回款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
第三方回款金额	471.69	964.80	657.13	261.66
经销收入	42,533.29	94,737.67	79,014.67	66,412.23

现金回款占经销收入之比	1.11%	1.02%	0.83%	0.39%
-------------	-------	-------	-------	-------

公司第三方回款主要原因系：①公司客户数量众多且部分客户为小型民营企业，为了便于交易，存在由同一控制的其他企业、财务人员及其他员工或朋友等直接代付；②部分境外经销商所在国家如伊朗、巴基斯坦等存在外汇管制或限制，其在外汇支付方面存在障碍，因此根据其所在国长期形成的外贸交易习惯，通过第三方在香港等地的银行账户向发行人支付货款；③客户因商业合作或资金周转的需求而委托商业合作伙伴支付货款。

综上，报告期内，公司的第三方回款占经销收入比例较低，且具备商业合理性。

### (3) 回款是否直接回到发行人账户之中

报告期内，公司存在少量经销商回款通过公司员工代收后转至公司账户的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
员工代收回款	0.93	4.93	1.71	1.33
经销收入	42,533.29	94,737.67	79,014.67	66,412.23
员工代收回款占经销收入之比	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%

报告期内，员工代收回款主要系收取客户现金回款后转账至公司，公司已强化资金管理内部控制，确保员工代收经销商款项均能全额及时转交公司。报告期内，员工代收经销商回款金额总体较低，且均已转回公司账户。

(六) 是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大；给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大；海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大等情形，若存在，请分析并披露原因。

1、是否存在发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异较大的情形

报告期内，公司经销模式与直销模式毛利率如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
经销模式	42,533.29	56.34%	94,737.67	60.96%	79,014.67	61.17%	66,412.23	61.03%
直销模式	372.27	59.91%	319.47	50.50%	249.91	66.01%	288.54	62.32%
合计	42,905.57	56.37%	95,057.14	60.93%	79,264.58	61.18%	66,700.77	61.04%

由上表可见，2017、2018年度，公司经销模式与直销模式实现的销售毛利率不存在较大差异；2019年度，公司直销模式的毛利率有所下降，主要系当年实现的直销收入中境外销售占比有所提高，因出口销售产品的定价低于境内同类产品，境外毛利率低于境内毛利率所致；2020年1-6月，公司经销商毛利率有所下降，主要系因市场竞争、带量采购等因素影响，产品终端市场价格有所下降，公司下调了部分产品价格，同时受疫情影响，产品产量有所减少，产能利用率下降，单位成本有所上升。

## 2、是否存在给予经销商的信用政策显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款显著增大的情形

报告期内，公司对于境内经销商主要采取先款后货的结算模式，一般不存在信用账期；特殊情况下，对于合作期限较长的客户，经审批后可先行发货，由业务人员在规定时间内收回货款。针对境外客户和直销客户，公司会根据历史合作情况、客户信誉、资金实力等因素，给予一定的信用账期。因此，不存在给予经销商的信用政策显著宽松于直销客户的情况。

报告期各期末，公司对经销商的应收账款账面余额分别为 2,880.70 万元、2,763.77 万元、2,566.26 万元和 2,254.09 万元，不存在显著增大的情形。

## 3、是否存在海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大的情形

报告期内，境内经销毛利率与境外经销毛利率如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
境内经销	32,400.50	58.65%	78,103.36	63.40%	68,123.86	63.43%	57,025.38	63.15%



境外经销	10,132.79	48.95%	16,634.31	49.52%	10,890.81	47.02%	9,386.85	48.16%
合计	42,533.29	56.34%	94,737.67	60.96%	79,014.67	61.17%	66,412.23	61.03%

报告期内，公司境外经销毛利率低于境内经销毛利率，主要系（1）受不同地区监管政策、技术水平等不同，国外终端医院的中标价格普遍低于国内终端医院的中标价格，综合考虑出口的关税、运费和进口国当地同类产品的竞争价格后，公司出口产品的定价低于国内产品的价格；（2）公司境内销售以普通经销为主，境外销售以 OEM 模式为主，OEM 模式下产品定价相对较低，使得境外销售毛利率偏低。

公司已在招股说明中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）营业毛利分析”之“5、境内外毛利率对比分析”中补充披露境内销售和境外销售毛利率情况。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性；

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人销售部门负责人，了解经销具体业务模式；
- 2、查阅发行人与主要经销商签署的经销协议，了解协议具体条款；
- 3、查阅同行业可比公司年报、招股说明书等资料，对比同行业可比公司具体销售模式。

经核查，申报会计师认为：

发行人经销商具体业务模式包括普通经销模式、配送经销模式、OEM 模式。经销模式为医疗器械行业的普遍销售模式。发行人终端客户为终端医疗机构，数量较多且分布广泛，若自建终端销售体系成本较大，通过经销模式能够利用经销商的销售网络资源，更有效地覆盖终端市场，促进销售并降低销售成本；同时，发行人对境内经销商实行先款后货，也可实现良好的现金流。因此，发行人采取经销商模式具有必要性。

## **（二）经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定；**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与主要经销商签署的经销协议，了解协议中关于交付、收款等安排的条款；

2、对照企业会计准则的相关规定，分析发行人收入确认时点及依据的合理性；

3、针对内销，核查经销收入确认相关记账凭证、出库单、客户签收对账单、发票等单据；针对外销，核查经销收入确认相关记账凭证、出库单、报关单、出口运单、发票等单据；

4、对比发行人与同行业可比公司收入确认具体政策。

经核查，申报会计师认为：

发行人经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定。

**（三）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行；**

### **1、经销商选取标准及日常管理**

发行人制定了完善的经销商管理制度，具体包括《市场管理规定》《客户开发与管理制度》等。

在经销商选取方面，经销商需：①经营医疗器械产品，且具备相关医疗器械经营资质；②具有医疗器械产品销售网络，并拥有一定的销售经验；③具有现款现货的交易能力。

在经销商管理方面，发行人建立了销售目标管理、市场秩序管理、售中和售后管理等完善制度，维护和保障经销体系及市场销售秩序。在销售目标管理方面，发行人与主要经销商确定销售目标，对于完成销售目标的经销商，发行人给予返利支持；在市场秩序管理方面，发行人要求经销商在签约的指定区域内销售，不得发生跨区域销售的行为；在售中和售后管理方面，发行人要求经

销商加强产品销售服务管理，销售中保证产品安全、及时交付，销售后需要做好跟踪和售后服务，及时、全面地收集客户对产品的改进意见。

## **2、定价机制及物流**

发行人市场部结合产品的行业信息、市场需求、公司产品的市场竞争力、同类产品价格、终端中标价格等基本信息，提炼和分析确定公司产品的市场建议价，财务部门再结合成本与市场建议价确定基准价，报（营销）副总经理、总经理审批。市场部在此基础上确定市场指导价，市场指导价不得低于经审批的基准价；运输费用一般由发行人承担，产品发往经销商指定的收货地点；针对部分经销商，若合同考核期内销售额达销售目标，发行人予以返利补贴。

## **3、退换货机制**

发行人针对产品退换货制定了《产品退货控制程序》《成品退换货处理流程》。经销商在采购发行人产品后，除因产品出现质量问题，并经发行人确认后要求退换货外，其他情况原则上不可退换货，经销商自行承担产品销售、库存等风险。

市场部收到退换货申请后，查看退换货理由，结合产品意见反馈表实际情况，将信息传递至当地业务人员处，由其核实信息的真实性和准确性，或直接联系终端客户确认信息真实性和准确性，并将产品意见反馈表和问题产品样品传递至质量部进行检测判定。质量部检测结果表明产品存在质量问题或隐患，经市场部经理于退换货申请表审批意见后，方允许客户进行产品退换货。

## **4、销售存货信息系统**

发行人针对销售及库存建立了订单系统、销售系统、存货管理系统等，对销售发货进行信息化管理。

申报会计师履行了如下核查程序：

- (1) 访谈发行人销售部门负责人，了解经销商及销售相关管理制度；
- (2) 查阅发行人经销商及销售管理等相关制度文件；

(3) 查阅发行人与主要经销商签署的经销协议，了解定价机制、物流、退换货等方面条款；

(4) 查看发行人销售存货信息系统；

(5) 针对经销商管理、定价机制、物流、退换货机制及销售存货信息系统等内控的关键控制点，核查相关客户档案、合同审批单、经销协议、订单、出库单、客户签收对账单、退换货申请及审批单等单据，测试内部控制执行的有效性。

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并有效执行。

#### **(四) 经销商是否与发行人存在关联关系；**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过走访及网络查询获取主要经销商的工商信息，核查其及董监高与发行人的股权关系；

2、访谈发行人经销商，取得经销商与发行人无关联关系声明函；

3、访谈发行人董监高及核心技术人员，调查其与发行人经销商的关联关系。

经核查，申报会计师认为：

报告期内，主要经销商与发行人不存在关联关系。

#### **(五) 对经销商的信用政策是否合理；**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解公司对经销商的信用政策；

2、查阅发行人客户信用管理制度文件；

3、查阅同行业可比公司相关资料，对比其对经销商的信用政策。

经核查，申报会计师认为：

发行人对经销商的信用政策合理。

**（六）经销模式下产品最终销售情况等；**

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人经销商，了解产品最终销售情况；
- 2、访谈主要经销商的下游终端医院，了解发行人产品的实际使用情况；
- 3、获取主要经销商进销存明细表及终端销售明细表。

经核查，申报会计师认为：

发行人经销模式下产品最终销往终端医院，符合行业惯例。

**（七）发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因；**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，查阅发行人与主要经销商的销售协议，了解发行人经销商销售模式；

2、查阅同行业上市公司公开披露文件，了解其经销商销售模式、占比情况，与发行人经销模式进行对比。

经核查，申报会计师认为：

发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司不存在显著差异。

**（八）对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。**

申报会计师对发行人经销商业务主要执行了如下核查程序：

- 1、了解发行人经销商业务具体模式

通过访谈发行人销售部门负责人、查阅经销协议等方式，了解发行人经销商业务具体模式。

- 2、执行穿行测试

针对发行人的境内销售和境外销售执行穿行测试，了解发行人境内外销售的具体业务流程及关键内部控制节点。

### 3、函证

按照销售规模进行分层选样，对发行人经销商进行函证，函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
发函家数	293	709	709	709
发函金额	24,017.25	58,108.69	46,866.87	38,099.12
发函金额占经销收入比例	56.47%	61.34%	59.31%	58.12%
回函确认金额（注）	21,580.30	50,371.17	39,512.03	30,951.66
回函确认金额占经销收入比例	50.74%	53.17%	50.01%	46.61%

注：回函确认金额含回函相符金额及回函不符但调节后相符金额。

### 4、访谈

选取报告期内销售规模较大的经销商进行实地走访及视频访谈，了解经销商与发行人的交易详细情况，包括合作模式、定价、交货、结算、经营资质、终端客户等，获取其出具的无关联关系承诺函、反商业贿赂承诺函，走访核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
访谈经销商家数	228	228	228	228
访谈经销商销售金额	19,038.03	39,917.78	31,775.48	27,961.77
访谈经销商销售额占经销收入比例	44.76%	42.14%	40.21%	42.10%

### 5、细节测试

按照销售规模分层对发行人经销收入进行细节测试，核查相关记账凭证、出库单、发票、报关单、银行回单等单据，细节测试核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------	--------

核查经销商覆盖经销收入	<b>22,566.51</b>	43,479.68	42,792.45	37,041.34
核查经销商覆盖经销收入占比	<b>53.06%</b>	45.89%	54.16%	55.77%

#### 6、经销商进销存核查

获取报告期内销售规模较大的普通经销商及配送经销商的进销存表、终端销售明细表，并抽查了部分经销商对下游客户的销售发票、银行回单等，经销商进销存核查比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
核查经销商数量	<b>103</b>	235	235	235
核查经销商覆盖经销收入	<b>12,187.00</b>	30,983.24	25,906.40	21,965.52
进销存核查经销商收入占普通经销及配送经销收入比例	<b>36.47%</b>	38.96%	37.98%	38.55%
核查经销商期末库存金额	<b>2,957.14</b>	3,928.28	3,214.03	2,242.85
核查经销商期末库存占比	<b>24.26%</b>	12.68%	12.41%	10.21%

#### 7、终端医院走访

按照销售规模分层选取经销商下游终端医院进行走访，共走访 68 家终端医院，了解其对百合产品的实际使用及采购情况等；对应的经销商报告期内的销售收入分别为 8,744.81 万元、11,906.75 万元、14,545.54 万元和 **5,731.86 万元**，占普通经销及配送经销收入比例分为 15.35%、17.46%、18.29% 和 **17.15%**。

#### 8、期后回款测试

获取发行人报告期各期末应收账款明细和期后回款明细，核查相关银行回单、银行流水明细及其他收款凭证等原始单据。

#### 9、经销商与发行人的关联关系核查

通过网络查询、走访等方式核查主要经销商的股权结构、董监高等工商信息，核查其与发行人是否存在关联关系；获取主要经销商出具的无关联关系确认函。

#### 10、经销商资质的核查

通过网络查询、走访等方式核查主要经销商的经营资质，获取其《医疗器械经营许可证》及《医疗器械经营备案凭证》等资料。

**四、请保荐机构、发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性及是否实现最终销售的情况发表明确核查意见。**

经核查，申报会计师认为：发行人经销商模式下的收入是真实的，除正常备货外均已实现最终销售。



## 问题 12. 关于客户和供应商

招股说明书披露，2017 年、2018 年和 2019 年，公司向前五名供应商的合计采购金额占当期采购总额的比例分别为 19.8%、17.25%和 14.85%；公司向前五名销售客户的合计销售金额占当期营业收入的比例分别为 7.25%、8.26%和 7.6%。请发行人披露：（1）前五名客户和供应商中是否存在新增的公司，发行人与客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，客户之间、供应商之间是否存在关系；（2）进口原材料的主要情况，自境外采购原材料的内容和对应采购金额、对应产成品的收入占情况，原材料的重要性及是否属于核心原材料，自境外采购原材料是否受到贸易摩擦、新冠疫情或其他因素的影响，请视情况做风险提示和重大事项提示；（3）是否存在采购定制化产品、外协加工等情况。

请发行人说明：（1）主要客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；（2）发行人向主要供应商采购的内容，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因；（3）结合市场公开价格情况说明向主要供应商采购价格的公允性情况；（4）报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（5）是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法、范围、依据，发表核查意见。

**【回复】：**

## 一、发行人披露

(一) 前五名客户和供应商中是否存在新增的公司，发行人与客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，客户之间、供应商之间是否存在关系

### 1、对报告期前五名客户的补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售情况及主要客户”之“(二) 主要客户情况”中补充披露如下：

“报告期内，发行人前五大客户销售情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例	是否本期新增
2020年1-6月	1	Medline Industries, Inc.	1,382.47	3.22%	否
	2	墨尼克医疗用品(上海)有限公司	403.74	0.94%	否
		Molnlycke Health CareAB	281.79	0.66%	否
		小计(注5)	685.53	1.60%	-
	3	扬州市尖新医疗器械有限公司	659.91	1.54%	否
	4	国药控股股份有限公司(注1)	621.62	1.45%	否
	5	广东高德供应链有限公司(注6)	619.47	1.44%	是
		合计	3,969.00	9.25%	
2019年度	1	Medline Industries, Inc.	2,583.19	2.72%	否
	2	国药控股股份有限公司(注1)	1,302.79	1.37%	否
	3	河南若谷医疗科技有限公司	1,276.25	1.34%	否
	4	扬州市尖新医疗器械有限公司	1,179.75	1.24%	否
	5	江西省沃兴科技有限公司	885.54	0.93%	否
			合计	7,227.53	7.60%
2018年度	1	国药控股股份有限公司(注1)	2,612.60	3.30%	否
	2	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,200.34	1.51%	否
	3	Medline Industries, Inc.	1,039.87	1.31%	否
	4	安徽省昀鸿福医药有限公司(注2)	576.60	0.73%	是
		安徽省万援医药有限公司(注2)	353.14	0.45%	是

		小计	929.74	1.17%	-
	5	昆明海骏经贸有限公司（注3）	602.15	0.76%	否
		昆明左岸经贸有限公司（注3）	165.30	0.21%	否
		小计	767.45	0.97%	-
	合计		<b>6,549.99</b>	<b>8.26%</b>	-
2017年度	1	北京宏艾瑞医药科技有限公司	1,325.79	1.99%	否
	2	国药控股股份有限公司（注1）	1,235.38	1.85%	否
	3	贵州思源医疗器械有限公司	845.75	1.27%	否
	4	Aspen Surgical Products, Inc.（注4）	491.26	0.74%	否
		Hill-Rom SAS FRANCE（注4）	240.89	0.36%	
		小计	732.15	1.10%	-
	5	泰州市中天对外贸易有限公司	696.49	1.04%	否
合计		<b>4,835.55</b>	<b>7.25%</b>	-	

注1：国药控股股份有限公司下属企业及受同一控制的企业合并计算销售额；

注2：安徽省昀鸿福医药有限公司与安徽省万援医药有限公司2018年度受同一控制，合并计算销售额；

注3：昆明海骏经贸有限公司与昆明左岸经贸有限公司受同一控制，合并计算销售额；

注4：Aspen Surgical Products, Inc.与Hill-Rom SAS FRANCE受同一控制，合并计算销售额；其中，Hill Rom SAS FRANCE系于2017年起与客户直接进行合作交易；

注5：墨尼克医疗用品（上海）有限公司受Molnlycke Health CareAB控制，合并计算销售额；

注6：广东高德供应链有限公司为2020年新增客户，主要系向其销售医用口罩。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持有公司5%以上股份的股东未在上述客户中拥有权益。报告期内，公司经销商与公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系；公司与经销商不存在除购销外的其他关系。报告期内前五名客户之间不存在关联关系。

.....”。

## 2、对报告期前五名供应商的补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司向前五名物料供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	采购占比	是否本期新增
2020年1-6月	1	广州蓝精灵医疗器械有限公司（注2）	531.89	3.86%	是
	2	Elcam Medical	530.13	3.85%	否
	3	深圳恒方大高分子材料科技有限公司	433.37	3.15%	否
		常州恒方大高分子材料科技有限公司	13.83	0.10%	否
		小计（注1）	447.20	3.25%	-
	4	美高工业器材有限公司	353.21	2.57%	否
	5	海盐康源医疗器械有限公司	323.12	2.35%	否
	合计			2,185.55	15.87%
2019年度	1	上海安澜德生物科技有限公司	1,081.46	4.09%	否
	2	深圳恒方大高分子材料科技有限公司	884.51	3.35%	否
		常州恒方大高分子材料科技有限公司	7.05	0.03%	
		小计（注1）	891.56	3.38%	-
	3	江阴法尔胜佩尔新材料科技有限公司	683.33	2.58%	否
	4	东莞市泰达包装制品有限公司	678.78	2.57%	是
	5	Elcam Medical	590.28	2.23%	否
	合计			3,925.41	14.85%
2018年度	1	北京慧德易科技有限责任公司	875.80	4.28%	否
	2	佛山市三水奥美包装有限公司	848.03	4.15%	否
	3	Elcam Medical	668.03	3.27%	否
	4	欧瑞迪（北京）医药科技有限公司	602.79	2.95%	否
	5	江阴法尔胜佩尔新材料科技有限公司	534.35	2.61%	否
	合计			3,528.99	17.25%
2017年度	1	北京慧德易科技有限责任公司	1,252.48	7.82%	否
	2	佛山市三水奥美包装有限公司	639.08	3.99%	否
	3	SAITO MEDICAL INDUSTRIES, INC.	464.86	2.90%	否
	4	Elcam Medical	425.68	2.66%	否

5	元祯化工贸易（广州）有限公司	389.64	2.43%	否
合计		<b>3,171.74</b>	<b>19.80%</b>	-

注 1：常州恒方大高分子材料科技有限公司受深圳恒方大高分子材料科技有限公司控制，合并计算采购额；

注 2：广州蓝精灵医疗器械有限公司为公司 2020 年新增供应商，主要系因疫情影响向其采购口罩半成品等。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持有公司5%以上股份的股东未在上述供应商中拥有权益。报告期内，公司供应商与公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系；公司与供应商不存在除购销外的其他关系。报告期内前五名供应商之间不存在关联关系。

……”。

（二）进口原材料的主要情况，自境外采购原材料的内容和对应采购金额、对应产成品的收入占比情况，原材料的重要性及是否属于核心原材料，自境外采购原材料是否受到贸易摩擦、新冠疫情或其他因素的影响，请视情况做风险提示和重大事项提示

### 1、进口原材料的主要情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”中补充披露如下：

“

### 2、进口原材料的主要情况

#### （1）报告期内公司进口原材料的情况

报告期内，发行人及子公司进口原材料（出厂地为境外）的情况如下：

单位：万元

采购内容	采购金额			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核心原材料	<b>1,216.38</b>	3,888.86	3,121.08	2,883.05
非核心原材料	<b>1,417.31</b>	1,918.71	1,741.46	1,026.05

小计	<b>2,633.69</b>	5,807.57	4,862.55	3,909.10
占原材料采购总额比例	<b>19.14%</b>	21.97%	23.77%	24.42%

报告期内，公司进口原材料的采购金额分别为 3,909.10 万元、4,862.55 万元、5,807.57 万元和 **2,633.69 万元**，随着业务规模的扩大而增加；占原材料采购总额的比例分别为 24.42%、23.77%、21.97%和 **19.14%**。主要进口原材料属于应用广泛的高分子材料或金属材料，产业链成熟，国内有较多的供应商可替代选择。因此，公司不会对前述进口原材料产生重大依赖。

上述涉及的主要产品类型报告期内的主营业务收入分别为 40,395.13 万元、48,157.70 万元、52,918.35 万元和 **20,868.26 万元**，占主营业务收入的比例分别为 60.56%、60.75%、55.67%和 **48.64%**。

## (2) 贸易摩擦、新冠疫情或其他因素的影响

公司进口的核心原材料中主要系向美国、日本、德国、台湾等境外地区采购。报告期内，中国与日本、德国、台湾等境外区域的贸易未受到国际经济环境、政治形势的变化而产生不利的影 响；自 2018 年，中美贸易摩擦以来，公司向美国进口的核心原材料未被列入加征的关税清单中，中美贸易摩擦未对公司核心原材料的进口采购产生不利的影 响。

目前新冠疫情在海外地区形势较为严峻，但公司主要进口原材料的市场供给依然充足。2020 年上半年度，公司采购进口原材料未因新冠疫情受到显著不利影 响。

……”。

## 2、风险提示和重大事项提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“(六) 进口原材料采购风险。

报告期内，公司进口原材料的采购金额分别为 3,909.10 万元、4,862.55 万元、5,807.57 万元和 **2,633.69 万元**，采购占比分别为 24.42%、23.77%、21.97%和 **19.14%**，涉及主要产品的**部分**核心零部件，主要系向美国、日本、德国、台湾等境外地区采购。虽然目前中国与日本、德国、台湾等境外区域的贸易未受到国际经济环境、政治形势的变化而产生不利的影响，中美贸易摩擦未对公司核心原材料的进口采购产生不利的影响。但若未来全球贸易摩擦加剧或海外新冠疫情无法控制，将导致进口原材料生产商的生产或出口业务出现重大不利变化，将对公司短时间内相关原材料的供应产生不利的影响。”

### （三）是否存在采购定制化产品、外协加工等情况

#### 1、采购定制化产品情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（三）主要经营模式”之“2、采购模式”中补充披露如下：

“……

报告期内，公司主要原材料供应稳定，公司与主要供应商的合作关系稳定。公司与主要供应商签订采购框架合同，按计划下达采购订单，采购价格参考市场价格由双方协商后确定，采购款项结算按照合同约定执行。公司采购的原材料根据产品特点及工艺要求，存在不同规格型号或物理参数指标的需要，因此主要原材料系供应商根据公司需求生产的非标准件。标准件主要包括 PVC、TPU（聚氨酯）、PC 等塑料粒料和酒精等化学品。报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的具体采购情况如下：

单位：万元

项目	非标准件采购		标准件采购	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
2020 年 1-6 月	<b>9,461.54</b>	<b>68.75%</b>	<b>4,301.35</b>	<b>31.25%</b>
2019 年度	17,196.95	65.05%	9,241.15	34.95%
2018 年度	13,377.68	65.41%	7,075.61	34.59%
2017 年度	10,377.52	64.82%	5,632.93	35.18%

……”。

## 2、外协加工情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（三）主要经营模式”之“3、生产模式”中补充披露如下：

“.....

报告期内，公司主要产品的产能较为饱和。为了提高生产效率和经济效益，加快订单周转和产品交付，公司部分产品在主要核心工序自主生产的基础上，对少部分低附加值的工序采取委外加工的方式，委托外部具有相关资质和技术的供应商进行加工生产。外协生产模式下，公司负责提供原材料，外协厂商负责产品部分工序的加工生产，公司生产部及相关分厂主动跟踪和监督外协厂商的生产过程，保证产品质量。

报告期内，公司外协加工情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
外协加工费	<b>663.79</b>	1,902.28	1,097.27	699.49
占当期营业成本比例	<b>3.51%</b>	5.04%	3.54%	2.67%

报告期内，发行人外协加工的配件主要为血液回路管路套件、留置针组件和注塑件等，不涉及核心工艺。报告期内，公司外协加工产品金额分别为699.49万元、1,097.27万元、1,902.28万元和**663.79万元**，占营业成本比例分别为2.67%、3.54%、5.04%和**3.51%**。**2017年至2019年**，逐年上升，主要系近年来在新医改的带动下，促使我国医疗器械行业迅速发展，公司业务规模实现了较快增长；但受限于场地的限制，公司目前产能已不能满足日益增长的市场需求，虽然公司已通过新建子公司百合武汉和青岛爱贝尔的厂房增加产能，但新建厂房及获取相关生产注册证需要一定的时间，短期内，公司通过增加生产人员、自动化设备，并结合外协加工非关键工序的方式，提升公司产品产能产量。**2020年1-6月**，外协加工占比下降，主要系公司在疫情期间充分利用自有产能，减少了外协加工的采购所致。

报告期内，公司主要外协供应商的采购情况如下：

单位：万元



名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	外协工序
青岛宏鑫联塑胶电子有限公司	372.30	817.64	332.52	202.21	配件注塑
成都市新津事丰医疗器械有限公司	100.61	391.13	483.82	-	注塑、挤出、组装
佛山市三水威尔泰橡塑有限公司	82.38	160.99	-	-	配件注塑
佛山市三水区云东海街道信长实塑胶模具厂	61.08	155.94	62.34	23.53	配件注塑
佛山市南海鹏达模具有限公司	31.69	135.27	32.28	50.94	配件注塑
佛山市天沃模具有限公司	1.81	58.20	54.16	70.03	配件注塑
佛山市南海金立鑫模具塑胶制品厂	-	24.07	9.34	67.65	配件注塑
广东因特圣医疗器械有限公司	-	-	5.85	177.92	注塑、挤出、组装
佛山市三水区乐平镇南边超伦塑料五金厂	-	-	74.36	74.18	配件注塑
小计	649.87	1,743.24	1,054.67	666.46	
占外协加工总额比例	97.90%	91.64%	96.12%	95.28%	

……”。

## 二、发行人说明

(一) 主要客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等

### 1、报告期前五大客户的简要情况

#### (1) Medline Industries, Inc.

成立时间	1966年
是否持续经营	是
主营业务	美国规模最大的医疗器械用品经销商与制造商之一，主营医疗保健用品的生产及分销
经营规模	2019年销售规模约130亿美元
报告期内的合作历史	自2012年开始合作，主要向其销售护创敷料产品，至今保持良好合作

#### (2) Molnlycke Health Care AB

成立时间	1849 年
是否持续经营	是
主营业务	成立于瑞典，是一家世界领先的医疗产品和解决方案公司，主营伤口护理产品
经营规模	2019 年销售规模约 16-17 亿欧元
报告期内的合作历史	自 2012 年开始合作，主要向其销售护创敷料产品，至今保持良好合作

注：墨尼克医疗用品（上海）有限公司系 Molnlycke Health CareAB 的子公司，不再单独列示其简要情况。

### （3）扬州市尖新医疗器械有限公司

成立时间	2008 年 4 月 16 日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019 年销售规模约人民币 5,700 万元
报告期内的合作历史	自 2009 年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售中心静脉导管、血液透析导管、旋塞等产品，至今保持良好合作

### （4）国药控股股份有限公司

成立时间	2003 年 1 月 8 日
是否持续经营	是
主营业务	国务院国资委直接管理的大型医药健康产业集团，主营药品及医疗器械分销业务
经营规模	香港上市公司，2019 年营业收入人民币 4,257 亿元
报告期内的合作历史	合作时间较早，报告期内与其下属 80 余家子公司存在交易，向其销售发行人所有系列产品，至今保持良好合作

### （5）广东高穗供应链有限公司

成立时间	2016 年 8 月 8 日
是否持续经营	是
主营业务	主营货物进出口、物流代理服务及供应链管理
经营规模	2019 年销售规模约 2,000 万美元
报告期内的合作历史	自 2020 年开始合作，受疫情影响，子公司优特医疗向其销售口罩，与其合作不具有持续性

### （6）河南若谷医疗科技有限公司

成立时间	2015年5月25日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币1,600万元
报告期内的合作历史	自2017年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售留置针产品，至今保持良好合作

(7) 江西省沃兴科技有限公司

成立时间	2016年9月23日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币6,000万元
报告期内的合作历史	自2018年开始合作，2018年、2019年、2020年1-6月均有交易，主要向其销售中心静脉导管、留置针等产品，至今保持良好合作

(8) 北京宏艾瑞医药科技有限公司

成立时间	2007年5月10日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币2,400万元
报告期内的合作历史	自2007年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售留置针、输液接头等产品，至今保持良好合作

(9) 安徽省昀鸿福医药有限公司

成立时间	2018年2月24日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币1.8亿元
报告期内的合作历史	自2018年开始合作，目前已停止合作

(10) 安徽省万援医药有限公司

成立时间	2015年9月30日
是否持续经营	是

主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币1.2亿元
报告期内的合作历史	自2018年开始合作，目前已停止合作

(11) 昆明海骏经贸有限公司

成立时间	2007年1月9日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币1,600万元
报告期内的合作历史	自2007年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售中心静脉导管、血液回路等产品，至今保持良好合作

(12) 昆明左岸经贸有限公司

成立时间	2014年6月6日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币2,500万元
报告期内的合作历史	自2014年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售血液灌流器产品，至今保持良好合作

(13) 贵州思源医疗器械有限公司

成立时间	2014年5月21日
是否持续经营	是
主营业务	主营医疗器械的销售
经营规模	2019年销售规模约人民币1,500万元
报告期内的合作历史	自2015年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售血液灌流器产品，至今保持良好合作

(14) Aspen Surgical Products, Inc.

成立时间	1999年2月3日
是否持续经营	是
主营业务	医疗产品和服务提供商
经营规模	希尔罗控股[HRC]，2019年销售规模约29.1亿美元
报告期内的合作历史	自2012年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售护创敷

	料产品，至今保持良好合作
--	--------------

注：Hill-Rom SAS FRANCE 与 Aspen Surgical Products, Inc. 同受美国上市公司希尔罗控股[HRC]控制，不再单独列示其简要情况。

#### (15) 泰州市中天对外贸易有限公司

成立时间	2003年9月12日
是否持续经营	是
主营业务	自营和代理各类商品和技术的进出口业务
经营规模	2019年销售规模约人民币2,800万元
报告期内的合作历史	自2004年开始合作，报告期内均有交易，主要向其销售中心静脉导管、血液透析导管等产品，至今保持良好合作

注：泰州市中天对外贸易有限公司自2018年6月起委托同一控制关系的泰瑞医用品（泰州）有限公司与发行人进行交易。

## 2、报告期前五大供应商的简要情况

#### (1) 上海安澜德生物科技有限公司

成立时间	2008年8月5日
是否持续经营	是
主营业务	主营生物、化工领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；化工产品（除危险品）、机电设备批发零售等
经营规模	2019年经营规模约人民币4,500万元
报告期内的合作历史	自2018年开始合作，以后各年度均有交易，主要向其采购吸附树脂，至今保持良好合作

#### (2) 深圳恒方大高分子材料科技有限公司

成立时间	1999年6月10日
是否持续经营	是
主营业务	主营PVC粒料的开发、销售
经营规模	2019年经营规模约人民币4.5亿元
报告期内的合作历史	自2013年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购PVC粒料，至今保持良好合作

注：常州恒方大系深圳恒方大的子公司，不再单独列示其简要情况。

#### (3) 江阴法尔胜佩尔新材料科技有限公司

成立时间	2002年9月28日
------	------------

是否持续经营	是
主营业务	主营镍钛记忆合金及其制品生产
经营规模	2019年经营规模约人民币1.3亿元
报告期内的合作历史	自2012年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购合金丝，至今保持良好合作

(4) 东莞市泰达包装制品有限公司

成立时间	2010年5月18日
是否持续经营	是
主营业务	主营包装制品、包装材料、纸制品的加工和产销
经营规模	2019年经营规模约人民币6亿元
报告期内的合作历史	自2019年开始合作，主要向其采购纸板等原材料，至今保持良好合作

(5) Elcam Medical

成立时间	1970年
是否持续经营	是
主营业务	主营一次性流量控制装置等塑料制品的生产及销售业务
经营规模	2019年经营规模约1亿美元
报告期内的合作历史	自2002年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购冲洗阀、三通等，至今保持良好合作

(6) 北京慧德易科技有限责任公司

成立时间	2004年1月6日
是否持续经营	是
主营业务	主营技术推广；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售化学原料（不含危险化学品）、化学试剂
经营规模	2019年经营规模约人民币3,500万元
报告期内的合作历史	自2011年开始合作，主要向其采购吸附树脂，2018年、2019年均均有交易，2020年1-6月因库存备货充足未向其采购，仍保持良好合作

(7) 佛山市三水奥美包装有限公司

成立时间	2015年12月24日
是否持续经营	否

主营业务	主营包装制品、包装材料、纸制品的加工和产销
经营规模	-
报告期内的合作历史	自 2016 年开始合作，主要向其采购纸箱等包装物，已停止合作

注：三水奥美已于 2019 年初停止经营。

#### (8) 欧瑞迪（北京）医药科技有限公司

成立时间	2014 年 12 月 2 日
是否持续经营	是
主营业务	主营技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；医疗器械（限一类）、化工产品（不含危险化学品）的销售
经营规模	2019 年经营规模约 1,400 万元
报告期内的合作历史	自 2017 年开始合作，主要向其采购吸附树脂，2018 年、2019 年均 有交易，2020 年 1-6 月因库存备货充足未向其采购，仍保持 良好合作

#### (9) SAITO MEDICAL INDUSTRIES, INC.

成立时间	1977 年
是否持续经营	是
主营业务	主营不锈钢针尖的销售
经营规模	2019 年经营规模约 38 亿日元
报告期内的合作历史	自 2011 年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购针 管，至今保持良好合作

注：SAITO MEDICAL 于 2018 年 4 月被 MISAWA MEDICAL 吸收合并，2018 年 4 月以后与发行人的交易主体变为 MISAWA MEDICAL。交易实质未发生改变，上表中仍列示为“持续经营”及“合作至今”。

#### (10) 元祯化工贸易（广州）有限公司

成立时间	2011 年 9 月 9 日
是否持续经营	是
主营业务	主营货物进出口（专营专控商品除外）；橡胶制品批发；化工产品批发（危险化学品除外）
经营规模	2019 年经营规模约人民币 2 亿元
报告期内的合作历史	自 2014 年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购 PVC 粉，至今保持良好合作

#### (11) 广州蓝精灵医疗器械有限公司

成立时间	2020年5月12日
是否持续经营	是
主营业务	主营口罩批发
经营规模	2020年5-6月经营规模约为人民币800万元
报告期内的合作历史	自2020年开始合作，受疫情影响，子公司优特医疗因业务需要向其采购口罩半成品，与其合作不具有持续性

#### (12) 美高工业器材有限公司

成立时间	1971年12月21日
是否持续经营	是
主营业务	主营进口紧固件，主要代理销售日本螺丝钉及紧固件
经营规模	2019年经营规模约3.27亿港元
报告期内的合作历史	自2012年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购钢丝，至今保持良好合作

#### (13) 海盐康源医疗器械有限公司

成立时间	2005年8月11日
是否持续经营	是
主营业务	主营第一、二类医疗器械生产；货物进出口、技术进出口等
经营规模	2019年经营规模约人民币5,310万元
报告期内的合作历史	自2017年开始合作，报告期内均有交易，主要向其采购导尿管、气管插管、吸痰管等半成品，至今保持良好合作

(二) 发行人向主要供应商采购的内容，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因

发行人向主要供应商采购内容主要为吸附树脂、包装物、针管、冲洗阀、三通、合金丝、钢丝、PVC材料、口罩片材等。2020年1-6月子公司优特医疗开始生产销售医用口罩，因此当期采购口罩片材的金额较大。



报告期内，发行人前五大供应商及采购变化情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购主要内容	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
			采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
1	广州蓝精灵医疗器械有限公司	口罩片材	531.89	3.86%	-	-	-	-	-	-
2	Elcam Medical	冲洗阀/三通	530.13	3.85%	590.28	2.23%	668.03	3.27%	425.68	2.66%
3	深圳恒方大高分子材料科技有限公司	PVC粒料	433.37	3.15%	884.51	3.35%	412.72	2.02%	232.77	1.45%
	常州恒方大高分子材料科技有限公司		13.83	0.10%	7.05	0.03%	-	-	-	-
	小计	-	447.20	3.25%	891.56	3.38%	412.72	2.02%	232.77	1.45%
4	美高工业器材有限公司	钢丝	353.21	2.57%	394.28	1.49%	194.70	0.95%	204.88	1.28%
5	海盐康源医疗器械有限公司	导尿管/气管插管	323.12	2.35%	505.59	1.91%	59.78	0.29%	5.31	0.03%
6	上海安澜德生物科技有限公司	吸附树脂	75.93	0.55%	1,081.46	4.09%	91.97	0.45%	-	-
7	江阴法尔胜佩尔新材料科技有限公司	合金丝	114.08	0.83%	683.33	2.58%	534.35	2.61%	281.66	1.76%
8	东莞市泰达包装制品有限公司	纸板	232.16	1.69%	678.78	2.57%	-	-	-	-
9	北京慧德易科技有限责任公司	吸附树脂	-	-	453.72	1.72%	875.80	4.28%	1,252.48	7.82%

10	佛山市三水奥美包装有限公司	包装物	-	-	-78.01	-	848.03	4.15%	639.08	3.99%
11	欧瑞迪（北京）医药科技有限公司	吸附树脂	-	-	236.00	0.89%	602.79	2.95%	346.55	2.16%
12	SAITO MEDICAL INDUSTRIES, INC.	针管	-	-	-	-	112.78	0.56%	464.86	2.90%
	MISAWA MEDICAL INDUSTRY CO., LTD	针管	279.49	2.03%	389.72	1.47%	207.45	1.01%	-	-
	小计	-	279.49	2.03%	389.72	1.47%	320.23	1.57%	464.86	2.90%
13	元祯化工贸易（广州）有限公司	PVC 粉	200.89	1.47%	531.29	2.01%	298.26	1.46%	389.64	2.43%
合计			3,088.1	22.43%	6,358.00	24.05%	4,906.66	23.99%	4,242.91	26.50%

注：佛山市三水奥美包装有限公司 2019 年度采购额为负数，主要系当期退货所致。

由上表可见，报告期内，发行人前五大供应商主要系公司存续的供应商，与公司合作多年，双方合作情况良好。具体变化情况说明如下：

#### 1、广州蓝精灵医疗器械有限公司（简称“广州蓝精灵”）

发行人向广州蓝精灵采购口罩片材，为 2020 年新增供应商，当期采购金额为 531.89 万元。子公司优特医疗于 2020 年 5 月取得了一次性使用医用口罩（疫情应急产品）、医用外科口罩（疫情应急产品）的产品注册证，并被列入国外标准认证或注册的医疗物资生产企业清单。受疫情影响，下游海外客户的口罩需求增加，公司向广州蓝精灵采购了较大规模的口罩半成品，用于公司医用口罩的生产并销售。上述采购交易系因新型冠状病毒的突发事件影响而产生的，不具有持续性。

#### 2、Elcam Medical

报告期内，发行人向 Elcam Medical 主要采购三通、冲洗阀等零部件，主要用于无菌旋塞、压力传感器等产品的生产，采购占比分别为 2.66%、3.27%、2.23% 和 3.85%，采购占比有所波动，主要系发行人根据期末库存调整各期的采购量所致。

#### 3、深圳恒方大高分子材料科技有限公司及其子公司常州恒方大高分子材料科技有限公司（简称“恒大高分子”）

报告期内，发行人向恒大高分子主要采购 PVC 粒料，主要用于血液回路产品生产，采购占比分别为 1.45%、2.02%、3.38% 和 3.25%，呈上升趋势。其中，自 2019 年起成为公司前五大供应商，一方面系公司血液回路销量增长较多，产品占比有所提升，相应采购的 PVC 粒料也随之增加；另一方面系其产品质量稳定良好，公司加大向其采购量。

#### 4、美高工业器材有限公司（简称“美高工业”）

报告期内，发行人向美高工业采购钢丝，主要用于中心静脉导管等产品的生产，采购占比分别为 1.28%、0.95%、1.49% 和 2.57%，有所波动，主要系发行人根

据期末库存调整各期的采购量所致。此外，2020年1-6月，钢丝价格有上涨趋势，因此发行人增加了采购备货的数量。

#### 5、海盐康源医疗器械有限公司（简称“海盐康源”）

报告期内，发行人向海盐康源采购导尿管、气管插管、吸痰管等半成品，主要用于相关成品的生产，采购占比分别为0.03%、0.29%、1.91%和2.35%，逐年上升，主要系受限于产能不足，公司减少了导尿管、气管插管、吸痰管等非核心产品的自制量，加大相关半成品的外购量所致。

#### 6、上海安澜德生物科技有限公司（简称“安澜德生物”）

报告期内，发行人向安澜德生物采购吸附树脂，主要用于血液灌流器的生产，采购占比分别为0.00%、0.45%、4.09%和0.55%。发行人自2018年与安澜德生物开始合作，主要系为了储备稳定的树脂材料货源、增强公司议价能力，公司新增适格供应商所致。2019年成为公司第一大供应商系因安澜德生物供货周期较短且质量价格均达公司的预期，公司加大了对其的采购量。同时，公司向同类供应商北京慧德易科技有限责任公司、欧瑞迪（北京）医药科技有限公司的采购占比有所下降。

2020年1-6月，公司向其的采购量大幅减少，主要系受血液灌流器召回事件的影响，公司产品销售未达预期，相关原材料备货充足，当期减少原材料吸附树脂的采购所致。

#### 7、江阴法尔胜佩尔新材料科技有限公司（简称“江阴法尔胜”）

报告期内，发行人向江阴法尔胜主要采购镍钛合金丝，主要用于医用导丝、中心静脉导管的生产，采购占比分别为1.76%、2.61%、2.58%和0.83%。2017年，公司向多家供应商采购镍钛合金丝，2018年起，因江阴法尔胜的产品性能较好，公司加大了向江阴法尔胜的采购量。2020年1-6月，公司向江阴法尔胜的采购有所减少，主要系根据期末库存量减少采购备货所致。

#### 8、东莞市泰达包装制品有限公司（简称“东莞泰达”）

发行人向东莞泰达采购纸板等包装物原材料，为 2019 年度新增供应商。2017 年、2018 年，发行人包装物的主要供应商为佛山市三水奥美包装有限公司，东莞泰达系三水奥美上游供应商；因经营业绩未达预期，三水奥美股东决定终止经营，基于公司运营考虑，发行人子公司迪华科技于 2019 年初收购三水奥美的主要资产，因此公司直接向东莞泰达采购相关原材料。

2019 年、2020 年 1-6 月，公司向其采购金额分别为 678.78 万元和 232.16 万元，系按照公司生产计划组织采购备货。

#### 9、北京慧德易科技有限责任公司（简称“北京慧德易”）

报告期内，发行人向北京慧德易采购吸附树脂，主要用于血液灌流器等产品的生产，采购占比分别为 7.82%、4.28%、1.72% 和 0.00%，逐年下降，主要系公司新增适格供应商安澜德生物并向其采购增加所致。2020 年 1-6 月，因 2019 年期末相关原材料备货充足，公司未向北京慧德易采购吸附树脂。

#### 10、佛山市三水奥美包装有限公司（简称“三水奥美”）

报告期内，发行人（含子公司）向三水奥美采购情况如下所示：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	采购占比	金额	采购占比	金额	采购占比
纸箱等包装物	-78.01	/	848.03	4.15%	639.08	3.99%
固定资产	64.44	0.95%	-	-	-	-

注：2019 年度，向三水奥美的原材料采购为负数系退货所致。

发行人自 2016 年与三水奥美开始合作，2017 年、2018 年均保持较好的合作。2018 年末，由于上游原材料纸板价格波动较大，对经营稳定性影响较大，三水奥美股东决定终止经营。

鉴于纸箱等包装物为公司生产经营必备原材料之一，基于公司发展和运营考虑，子公司迪华科技决定收购三水奥美的主要资产，用于生产自身产品的包装材料，从而能更好的保障自身产品的外包装质量。因此，经双方协商，2019 年 1 月，子公司迪华科技与三水奥美签署了《资产转让协议》，购买了三水奥美用于生产纸箱的相关资产，相关资产账面价值为 64.44 万元，购买价款为含税 72.33 万

元。本次收购资产的价格系参照被收购资产的账面价值，经双方协商后定价，交易价格为含税价 72.33 万元，交易价格公允且合理。

公司后续即终止了与三水奥美的合作，并直接向其上游供应商东莞泰达采购纸板等原材料。

### **11、欧瑞迪（北京）医药科技有限公司（简称“欧瑞迪”）**

报告期内，发行人向欧瑞迪采购吸附树脂，主要用于血液灌流器等产品的生产，采购占比分别为 2.16%、2.95%、0.89%和 0.00%。2019 年度占比下降较多主要系公司新增适格供应商安澜德生物并向其采购增加所致。2020 年 1-6 月，因 2019 年末相关原材料备货充足，公司未向欧瑞迪采购吸附树脂。

### **12、SAITO MEDICAL、MISAWA MEDICAL**

SAITO MEDICAL 于 2018 年 4 月被 MISAWA MEDICAL 收购，系受同一控制人控制的供应商。报告期内，发行人向 SAITO、MISAWA 采购针管，主要用于静脉留置针、内瘘针等产品的生产，合计采购占比分别为 2.90%、1.57%、1.47%和 2.03%，其中 2018 年采购占比下降主要系 2018 年起，公司对针管材质、性能产生新的需求，故增加了向武汉遇达商贸有限公司、武汉鑫遇达科技发展有限公司的针管采购量，而减少了向 SAITO MEDICAL 的采购。武汉遇达商贸有限公司和武汉鑫遇达科技是日本制造商金子 MEDIX 株式会社的国内代理商。

### **13、元祯化工贸易（广州）有限公司（简称“元祯化工”）**

报告期内，发行人向元祯化工采购 PVC 粉，为通用性较强的原材料，采购占比分别为 2.43%、1.46%、2.01%和 1.47%，采购占比有所波动，主要系发行人根据期末库存调整各期的采购量所致。

### **（三）结合市场公开价格情况说明向主要供应商采购价格的公允性情况**

由于一次性医疗器械的生产和加工属于精密加工工艺，所需原材料规格和品种较多，各家采购的规格型号有所差异，无统一的公开市场价格。公司严格执行采购制度，依照其中的供应商管理的要求，对主要原材料会选择 2-3 家供应商询价后，择优确定供应商并经双方协商后确定，采购价格公允。

#### （四）报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

公司主要产品涵盖了静脉留置针、中心静脉导管、无针输液接头、血液透析导管、血液灌流器及海藻酸盐敷料等 70 余种品类，上千种规格，可广泛应用于手术室、急诊科、ICU 病房、肾科、血管外科、肝内科等科室，满足各级医疗机构的临床应用需求。因此，发行人客户存在不同年度采购产品结构变化、医疗收费标准变化等因素导致销售价格差异的情况；亦存在不同客户采购的同类产品由于具体的规格型号不同、终端医院中标价格不同等因素导致价格存在差异的情形。

##### 1、公司销售定价政策

报告期内，公司产品的销售价格主要受销售模式（普通经销、配送、OEM 模式）、销售区域（境内、境外）、各地区医疗政策和收费标准、产品性能、各地区同类竞品价格、各客户或产品所处的开发销售阶段等因素影响，具体影响因素如下：

##### （1）销售模式

公司以经销模式为主，针对不同模式的经销商在产品售价方面差异如下：

类型	定价原则
普通模式	综合市场竞争状况、所处市场的开发、维护成本及合理的利润空间等因素，确定产品的指导价；基于指导价，各区域根据竞品价格、终端医院中标价、订单规模等因素，与经销商协商确定出厂价。
配送模式	以终端中标价格为基础，综合考虑配送费用等因素，与经销商协商确定销售价格
OEM 模式	根据客户对产品的具体需求，综合考虑生产成本、生产工艺、区域分布、市场供需、订单规模等因素，与客户协商定价。

##### （2）销售区域

公司销售区域包括境内和境外。境外的销售价格通常会低于境内的销售价格，主要系境内外销售的定价方式不同。受不同地区监管政策、技术水平等不同，国外终端医院的中标价格普遍低于国内终端医院的中标价格，综合考虑出口的关税、运费和进口国当地同类产品的竞争价格后，公司出口产品的定价低于国

内产品的价格。此外，公司境内销售以普通经销为主，销售价格基本为市场价格；境外销售以 OEM 模式为主，公司仅负责为品牌方代工生产，定价相对较低。

### （3）各地区医疗政策和收费标准

各地区由于经济水平、人口数量等不同，执行的医疗政策和收费标准存在差异。发行人销售的产品会综合不同地区的医疗收费标准或终端医院中标价格，合理制定经销商价格。

### （4）产品性能

同类产品不同的规格型号具有不同的功能，公司会综合终端用户需求和同类竞品价格，合理制定经销商价格。

## 2、报告期内同一客户的销售价格变动情况

报告期内，发行人在不同年度间对同一客户的销售价格主要受所处区域的医疗政策和收费标准变化、市场竞品价格调整、采购的具体产品类型变化和对各客户的产品推广销售阶段等因素影响。

**2017-2019 年度**，发行人主要产品对同一客户的销售价格总体保持稳定，变动幅度较小；少部分产品受国家医疗政策、市场竞品价格调整以及对各客户的产品推广销售阶段等因素影响，产品价格有所波动。**2020 年 1-6 月**，因医疗政策和市场竞争的影响，公司主要产品价格均有一定幅度的下降。

## 3、不同客户相同产品价格变动情况

报告期内，同类产品在不同客户之间销售定价主要受销售模式、销售区域、各地区医疗服务收费标准、各地区同类竞品价格、各客户所采购的规模和具体规格型号等因素影响而有所差异。通常情况下，配送模式定价会高于普通经销模式；OEM 模式销售定价低于普通经销模式；同种模式下境内售价高于境外售价。

**（五）是否存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，若存在请披露具体情况、原因及商业合理性，分析是否属于委托加工业务而非购销业务**

报告期内，发行人存在向同一家公司既有采购又有销售的情况，具体情况如下：



单位：万元

公司名称	购销业务	交易金额			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
Molnlycke Health Care AB及其子公司墨尼克医疗用品（上海）有限公司	采购软聚硅酮胶粘敷料	148.07	247.14	109.68	4.96
	销售海藻酸盐伤口敷料等产品	685.53	839.91	685.24	588.87
河南亚太医疗用品有限公司	采购纱布块、棉球、中单	110.38	154.62	112.20	96.80
	销售留置针、无菌旋塞等产品	15.85	40.65	58.61	65.77
成都市新津事丰医疗器械有限公司	采购外协加工劳务、输液器等	104.86	472.49	495.12	-
	销售塑料引流袋	1.11	28.96	70.13	-
江西洪达医疗器械集团有限公司	采购管路套件	-	-	187.73	-
	销售中心静脉导管、血透导管等产品	13.94	44.57	22.38	6.50
广东北及熊健康产业科技有限公司	采购半成品口罩片材、无纺布	141.12	-	-	-
	销售口罩成品	35.40	-	-	-
其他	采购	6.60	726.23	381.82	415.76
	销售	14.56	3.91	45.00	19.75

### 1、Molnlycke Health Care AB 及其子公司墨尼克医疗用品（上海）有限公司（简称“墨尼克”）

墨尼克为发行人主要客户之一，公司主要向其销售护创敷料产品。报告期内，公司向其既有采购又有销售，主要向其采购软聚硅酮胶粘敷料用于生产；向其销售海藻酸盐伤口敷料、藻酸盐敷料及自粘性软聚硅酮瘢痕敷贴等产品。

发行人向墨尼克采购的软聚硅酮胶粘敷料是生产自粘性软聚硅酮瘢痕敷贴的主要原材料，针对此类交易：双方分别签订采购合同和销售合同，采购和销售单价在合同中分别约定；发行人完全承担原材料加工中的保管、损失、价格波动等风险；采购和销售分别结算和开票，发行人开具发票并提交其他相关资料后，墨尼克在 30 天内付款，不以最终产品的销售回款为前提。

综上，公司与墨尼克的业务实质属于独立的购销业务，不属于委托加工业务。

## 2、河南亚太医疗用品有限公司（简称“亚太医疗”）

亚太医疗主要从事为医疗器械生产及经营；棉纺纱加工、销售等业务，公司向其采购纱布块、棉球、中单等原材料，主要用于导尿包、护理包的布料套件。同时，因其业务所需，亚太医疗向公司采购留置针、无菌旋塞等产品。

## 3、成都市新津事丰医疗器械有限公司（简称“新津事丰”）

新津事丰主要从事医用器械的生产和销售。报告期内，公司主要因产能受限向其外协加工零部件；同时，新津事丰因其业务所需向公司采购塑料引流袋。

## 4、江西洪达医疗器械集团有限公司（简称“洪达医疗”）

洪达医疗主要从事输液器、输液针、注射针、无菌医疗器械产品、防护用品、民用熔喷布、无纺布等原材料及其它医疗器械的研发、生产和销售。报告期内，公司主要向其销售中心静脉导管、血液透析导管等产品；2018年，公司向其采购管路套件，但产品质量未达公司预期，后续已停止采购。

## 5、广东北及熊健康产业科技有限公司（简称“北及熊科技”）

北及熊科技主要从事民用口罩用纺织制成品制造、医疗用品及器材批发和纺织品、针织品及原料批发。2020年1-6月，公司向北及熊科技采购口罩半成品用于加工生产口罩。同时，因疫情影响口罩的市场需求较大，北及熊科技根据业务需求向公司采购口罩成品。采购与销售分别签订购销合同、独立结算，采购与销售的数量、金额不具有关联性。

## 6、其他

其他包括：（1）报告期内主要以采购为主、销售额不足10万元的供应商；（2）报告期内主要以销售为主、采购额不足10万的客户。上述供应商和客户的采购与销售产品的性质、数量、金额不具有关联性，不属于委托加工业务。

综上，报告期内，发行人向同一家公司既有采购又有销售的情况，主要系基于正常业务需要，采购和销售相互独立，具备商业合理性。

### 三、中介机构核查情况

#### (一) 核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人的客户、供应商名录，确认报告期内主要客户、供应商的变动情况；

2、获取发行人报告期内的销售明细表、采购明细表，检查是否有重叠的客户和供应商及其商业实质，确认报告期内的主要客户、供应商清单；

3、访谈发行人相关部门负责人，了解发行人报告期内的采购、销售相关的内控制度及定价策略，了解报告期内主要客户、供应商的变动情况，了解同一客户销售价格的变动情况和相同产品不同客户之间的价格差异情况；

4、通过访谈及公开信息查询报告期内的主要客户、供应商，了解其成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等，确认主要客户、供应商之间是否存在关系；

5、核查发行人报告期内的采购明细表，访谈销售部门相关人员，确认发行人报告期内进口采购的主要原材料的内容、金额及对应产成品情况，确认发行人是否存在定制化采购及外协加工等情况；

6、获取发行人报告期内主要客户、供应商的订单、购销协议，并进行细节测试，核对并检查相关发票、付款单据等支持性文件；

7、确定发行人的主要原材料，通过公开信息查询市场价格、或上游材料价格，检查报告期内发行人主要原材料的采购价格是否公允。

#### (二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内新增的前五大客户、供应商具备合理性，主要客户、供应商及不同产品在报告期内交易金额和单价变动均具备合理性；发行人报告期内主要客户、供应商之间不存在未披露的其他关系，客户之间、供应商之间不存在未披露的其他关系；发行人核心原材料在报告期内存在采购进口的情况，已在招股说明书相关章节做出风险提示；报告期内因实际业务情

况需要存在外协加工，外协加工不涉及生产的核心工序；发行人报告期内主要原材料的采购价格与公开市场价格一致或相关材料价格的变动趋势一致，采购价格公允；报告期内，存在对发行人既有销售又有采购的企业，均具备合理的商业逻辑，属于购销业务，不存在委托加工业务。

**四、请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法、范围、依据，发表核查意见。**

#### **（一）核查方法**

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、了解发行人报告期内的销售和采购定价策略；
- 2、获取发行人报告期内的销售台账，检查不同客户之间销售价格的差异情况；
- 3、获取发行人报告期内的采购明细表，检查不同供应商之间采购价格的差异情况；
- 4、获取发行人主要客户、供应商的订单、销售合同、发票等，检查销售和采购实际执行价格情况。

#### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人产品的销售定价，主要受销售模式（普通经销、配送经销、OEM 模式）、销售区域（境内、境外）、各地区医疗政策和收费标准、产品性能、各地区同类竞品价格、各客户或产品所处的开发销售阶段等因素影响，因此，不同客户之间销售价格存在一定差异；发行人按照采购制度中供应商管理的要求，对主要原材料会选择 2-3 家供应商询价后，择优确定供应商并经双方协商后确定，采购价格公允。

## 五、关于财务会计信息与管理层分析

### 问题 14. 关于收入

报告期内，公司营业收入逐年上涨，主营业务收入占比在 99%以上，其他业务收入主要为材料销售收入。从产品结构分析，报告期内，公司主要产品包括输液管理、血液净化和护创敷料三大系列，合计占比分别为 95.79%、96.03%和 95.39%。

请发行人：（1）结合由于政策影响产生的不同类型的经销模式情况，进一步分析和披露不同销售模式下的收入构成、价格变动的情况及原因，并结合该情况完善招股说明书“主营业务收入按产品构成分类”相关信息披露；（2）披露招股说明书重要会计政策章节中“提供劳务收入”的情况，及具体业务内容、收入构成等；（3）披露销售返利、销售退回的会计政策、报告期内的发生情况、会计处理是否合规。

请发行人说明：（1）各类销售模式下收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；（2）不同合同是否存在不同支付方式，如分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情况，并说明发行人的收入确认是否符合合同的约定，客户的支付条款是否影响收入确认时点；（3）收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、客户回款是否直接回到发行人账户之中；是否存在现金收款。

请申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】：

##### 一、发行人披露

（一）结合由于政策影响产生的不同类型的经销模式情况，进一步分析和披露不同销售模式下的收入构成、价格变动的情况及原因，并结合该情况完善招股说明书“主营业务收入按产品构成分类”相关信息披露；

##### 1、不同销售模式的收入构成情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入按销售模式分类”补充完善披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入按销售模式分类如下：

单位：万元

类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	42,533.29	99.13%	94,737.67	99.66%	79,014.67	99.68%	66,412.23	99.57%
直销	372.27	0.87%	319.47	0.34%	249.91	0.32%	288.54	0.43%
合计	42,905.57	100.00%	95,057.14	100.00%	79,264.58	100.00%	66,700.77	100.00%

报告期内，公司采取以经销为主的销售模式，经销收入占比分别为 99.57%、99.68%、99.66%和 99.13%，保持稳定。2020 年 1-6 月，公司直销收入有所增加，一方面系当期对部分散客销售医用口罩产品；另一方面系当期获得英国卫生与社会保障部中心静脉导管等产品订单，实现销售收入 102.72 万元。

报告期内，公司经销收入按不同模式划分如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普通经销模式	32,064.10	75.39%	74,865.52	79.02%	65,399.81	82.77%	56,233.59	84.67%
配送经销模式	1,351.25	3.18%	4,651.24	4.91%	2,808.19	3.55%	752.19	1.13%
OEM 模式	9,117.94	21.44%	15,220.91	16.07%	10,806.67	13.68%	9,426.45	14.19%
合计	42,533.29	100.00%	94,737.67	100.00%	79,014.67	100.00%	66,412.23	100.00%

报告期内，公司配送经销模式实现的收入占比总体呈上升趋势，主要系随着新医改政策逐步推进，在实施“两票制”政策的区域的部分经销商不再承担产品推广职责，仅负责产品的仓储及物流配送，逐步转为配送经销商，由此使得配送经销收入逐年增加。但同时，目前配送经销模式实现的收入占比仍然较低，主要系“两票制”政策在医疗耗材领域推行较缓，全面实施“两票制”政策的区域较少，公司仍以普通经销模式为主。”

## 2、不同销售模式的价格变动情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）主要产品生产、销售情况”之“4、主要产品的销售价格变动情况”补充披露如下：

“.....

在不同销售模式下公司产品销售单价有所不同，公司主要产品在普通经销模式、配送经销模式及 OEM 模式下平均销售价格对比如下：

单位：元

类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	普通经销	配送经销	OEM 模式	普通经销	配送经销	OEM 模式
静脉留置针	7.66	22.31	5.07	8.14	20.65	6.16
中心静脉导管	66.33	123.99	24.30	71.75	120.81	27.43
输液接头	3.41	26.05	0.88	3.23	25.50	0.96
血液透析导管	138.57	373.19	29.22	151.66	385.54	32.00
血液灌流器	323.02	497.78	/	315.15	520.31	/
类型	2018 年度			2017 年度		
	普通经销	配送经销	OEM 模式	普通经销	配送经销	OEM 模式
静脉留置针	8.25	24.51	5.14	8.61	25.13	12.82
中心静脉导管	72.83	169.07	25.68	73.40	181.68	21.32
输液接头	3.21	25.28	1.00	3.37	22.55	0.84
血液透析导管	144.73	390.63	37.22	161.81	340.34	35.92
血液灌流器	315.31	517.24	/	311.90	527.77	324.92

注：血液灌流器 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月未通过 OEM 模式销售。

由上表可见，报告期内，配送经销模式产品销售价格较普通经销模式更高，主要系在配送经销模式下，公司产品参照终端医院中标价格考虑配送费用等因素后与经销商协商定价，配送经销商主要收取配送费用，公司产品出厂价更接近终端市场价格；而在普通经销模式下，经销商承担产品市场销售和推广成本，且需要保证合理的利润空间，因此公司产品出厂价相对更低。OEM 模式下产品销售价格相对较低，主要系由业务性质决定，公司仅负责为品牌方代工生产，定价相对较低。

2017 年至 2019 年，普通经销模式产品销售价格总体保持稳定，2020 年 1-6 月，静脉留置针及中心静脉导管价格有所下降，主要系受市场竞争、带量采购等因素影响，产品售价有所下调所致；血液透析导管价格有所下降，主要系所销售的产品规格型号变化所致。配送经销模式下的产品销售价格略有波动，其中静脉留置针、中心静脉导管销售价格略有下降，主要随着“两票制”政策逐步推进，配送销售涉及的产品规格型号增多，部分单价较低的规格产品的配送销量有所提升，从而使得总体销售单价有所下降。OEM 模式下，静脉留置针产品价格有所波动，主要系静脉留置针 OEM 模式销售较少，价格受所代工产品规格型号影响，其他产品价格保持相对稳定。

……”。

从上述情况可见，报告期内，配送经销模式的销售价格高于普通经销模式，但公司配送模式的经销收入占比较小，对公司总体产品价格的影响不大。因此，由于政策影响产生的不同类型的经销模式对公司主营业务收入按产品构成分类的分析无重大影响。

(二) 披露招股说明书重要会计政策章节中“提供劳务收入”的情况，及具体业务内容、收入构成等；

#### 1、提供劳务收入的会计政策

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、重要会计政策、会计估计及会计差错更正”之“(十三) 收入”补充披露如下：

##### “1、自 2020 年 1 月 1 日起适用的会计政策

……

##### ②提供劳务合同

公司提供劳务合同为技术服务合同，所包含的履约义务系某一时段内履行的履约义务，公司按照履约进度确认服务收入，履约进度参考合同约定的项目进度确定。

##### 2、2020 年 1 月 1 日前适用的会计政策



.....

## (2) 提供劳务

报告期内，公司提供劳务收入系技术服务收入，收入确认原则如下：

①在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。

②在提供劳务交易的结果不能可靠估计的情况下，在资产负债表日对收入分别以下情况确认和计量：如果已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认收入，并按相同金额结转成本；如果已经发生的劳务成本预计不能全部得到补偿，按能够得到补偿的劳务成本金额确认收入，并按已经发生的劳务成本作为当期成本；如果已经发生的劳务成本预计全部不能得到补偿，按已经发生的劳务成本作为当期成本，不确认收入。

.....”。

## 2、提供劳务收入的具体业务内容及收入构成

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”补充披露如下：

“报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	42,905.57	99.12%	95,057.14	99.31%	79,264.58	99.55%	66,700.77	99.60%
其他业务收入	379.72	0.88%	659.05	0.69%	359.66	0.45%	266.19	0.40%
合计	43,285.29	100.00%	95,716.19	100.00%	79,624.24	100.00%	66,966.97	100.00%

从上表可见，报告期内，公司营业收入**总体**上涨，主营业务收入占比在99%以上，主营业务突出。

其他业务收入主要为材料销售收入、技术服务收入等，其中技术服务收入主要系为客户研发设计定制产品实现的收入，报告期内发生额分别为 43.82 万元、207.17 万元、16.41 万元和 **102.94 万元**，金额总体较小。”

**(三) 披露销售返利、销售退回的会计政策、报告期内的发生情况、会计处理是否合规。**

### **1、销售返利及销售退回的会计政策**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、重要会计政策、会计估计及会计差错更正”之“(十三) 收入”补充披露如下：

#### **“1、自 2020 年 1 月 1 日起适用的会计政策**

.....

公司通过票面折让的方式给予经销商返利，按照折让后的金额确认销售收入。期末，公司根据合同考核期内经销商实际销售情况计算应给予返利金额，同时结合当期返利实际给予情况确认剩余返利义务，预提相关负债（合同负债），同时冲减当期营业收入。

公司在发生销售退回时，直接冲减当期销售收入及销售成本。

#### **2、2020 年 1 月 1 日前适用的会计政策**

.....

公司通过票面折让的方式给予经销商返利，按照折让后的金额确认销售收入。期末，公司根据合同考核期内经销商实际销售情况计算应给予返利金额，同时结合当期返利实际给予情况确认剩余返利义务，预提相关负债（预收款项），同时冲减当期营业收入。

公司在发生销售退回时，直接冲减当期销售收入及销售成本。”

### **2、销售返利及销售退回的具体情况**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”补充披露如下：

## “5、销售返利及销售退回

### (1) 销售返利

报告期内，公司对部分境内经销商给予返利补贴，合同考核期内若经销商实际销售额达到销售目标，按照一定的比例计算返利，返利以票面折让的方式给予。

报告期内，公司给予经销商的返利金额分别为 1,166.46 万元、1,183.87 万元、1,093.75 万元和 **796.72 万元**，总体保持稳定。

公司按照票面折让后的金额确认销售收入。各期末，对于尚未结算的返利义务预提相关负债（预收款项/合同负债），同时冲减当期营业收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

### (2) 销售退回

公司对于产品质量瑕疵产生的退换货依照经销协议的有关条款执行；对于非质量问题导致的退换货，主要包括物流途中破损、客户下错订单、客户需求变更等原因，公司基于经销体系维护及终端市场调研情况等因素进行审批。

报告期内，公司销售退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	<b>55.00</b>	668.98	308.30	142.56
退货率	<b>0.13%</b>	0.70%	0.39%	0.21%
换货金额	<b>721.29</b>	1,774.46	1,356.10	707.80
换货率	<b>1.68%</b>	1.87%	1.71%	1.06%

报告期内，公司退换货率总体较低，2018 年、2019 年退换货率有所增加，主要系受子公司博新生物血液灌流器召回事项影响；**2020 年 1-6 月，部分医用口罩产品因出口包装要求、质量瑕疵返工而发生换货。**

报告期内，由于退换货率总体较低，同时退换货原因较多且均属于偶发事项，公司在销售时无法可靠估计未来销售退回金额，因此，2017 年至 2019 年，在原收入准则下，公司在发生销售退回时，直接冲减当期销售收入及销售成本；

2020年1-6月，在新收入准则下，未考虑销售退回对合同可变对价影响，仍直接在销售退回时冲减当期销售收入及销售成本，相关会计处理符合企业会计准则的规定。”

## 二、发行人说明

(一) 各类销售模式下收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致；

1、各类销售模式下收入确认时点、依据和方法，说明收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，并披露是否符合《企业会计准则》相关规定；

(1) 公司销售收入确认的具体时点、依据和方法

针对国内销售，公司在已将产品交付给客户，并由客户签收时确认销售收入，确认依据为客户的签收对账单。

针对出口销售，FOB贸易模式下，公司在货物办妥出口报关并装“船”后确认销售收入，确认依据为报关单及承运单位出具的货运提单；EXW贸易模式下，公司在货物出厂时确认销售收入，确认依据为出库单。

(2) 公司收入确认方法符合《企业会计准则》相关规定

①新收入准则：企业会计准则第14号——收入（财会[2017]22号）

公司自2020年1月1日起执行新收入准则，收入确认具体方法与准则相关规定对照如下：

企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。

针对国内销售，根据公司与经销商签署的买断式经销协议，公司将产品运输至指定地点并由其签收后即为交付，商品所有权相关风险和报酬转移至客户，公司完成合同履约义务，客户取得商品控制权。

针对出口销售，根据公司与境外客户签署的合同及国际贸易规则，FOB 贸易模式下，公司办妥报关手续同时货物装船后完成交货，商品相关风险报酬随之转移，公司完成合同履约义务，客户取得商品控制权；EXW 贸易模式下，货物出厂时由买方指定人员取货，商品相关风险报酬随之转移，公司完成合同履约义务，客户取得商品控制权。

## ②原收入准则：企业会计准则第 14 号——收入（财会[2006]3 号）

公司 2017 年度至 2019 年度执行原收入准则，收入确认具体方法与准则相关规定对照如下：

### 1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方

针对国内销售，根据公司与经销商签署的买断式经销协议，公司将产品运输至指定地点并由其签收后即为交付，产品所有权相关的风险及报酬随之转移。

针对出口销售，根据公司与境外客户签署的合同及国际贸易规则，FOB 贸易模式下，公司办妥报关手续同时货物装船后完成交货，风险报酬随之转移；EXW 贸易模式下，货物出厂时由买方指定人员取货，风险报酬随之转移。

### 2) 公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制

针对国内销售，产品由经销商验收后，非质量问题原则上不允许退换货。

针对出口销售，FOB 模式下，货物装船后由买方控制；EXW 模式下，货物出厂后由买方控制。

### 3) 收入的金额能够可靠地计量

销售合同或订单中一般已明确销售金额，收入的金额能够可靠地计量。

### 4) 相关的经济利益很可能流入企业

针对国内销售，公司一般采取先款后货的结算方式，相关经济利益已于交货前流入企业；

针对出口销售，销售订单中已明确结算方式，相关经济利益很可能流入企业。

5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量

公司能够可靠计量销售商品应结转的成本。

综上，公司收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定。

**2、收入确认的时点、依据和方法与合同条款是否一致**

公司收入确认的具体时点、依据和方法与合同条款对照如下：

销售类型	收入确认方法	主要客户合同或订单条款示例
国内销售	公司在已将产品交付给客户，并由客户签收时确认销售收入，确认依据客户的签收对账单	1、甲方将货物运至乙方办公所在地或乙方指定的地点并由乙方签收后即为交付，产品所有权及风险随之转移； 2、当发现有产品质量问题时，乙方申请退换货，若经检验属甲方产品质量问题，甲方负责退换货品；若经检验属乙方使用不当无质量问题的，则甲方不负责退换货品。
出口销售-FOB 模式	公司在货物办妥出口报关并装“船”后确认销售收入，确认依据为报关单及承运单位出具的货运提单	1. Shipment term: FOB Guangzhou 2. Terms of Payment: 50% advance-50% before shipment
出口销售-EXW 模式	公司在货物出厂时确认销售收入，确认依据为出库单	1. Terms del.: EXW FOSHAN 2. All such prices shall be Ex Work. The buyer shall pay all amounts due hereunder not later than 40 days after delivery of the Products in accordance with the terms of this Agreement. 3. The seller shall deliver such products to a shipper or carrier, approved by the buyer, at the seller's manufacturing or warehouse facilities. All such products shall be deemed to have been delivered to the buyer at the time that the products are delivered to any such shipper or carrier.

**（二）不同合同是否存在不同支付方式，如分期支付、客户收到其客户款项后再支付等情况，并说明发行人的收入确认是否符合合同的约定，客户的支付条款是否影响收入确认时点**

报告期内，对于境内经销商，公司主要采取先款后货的结算模式，一般不存在信用账期；特殊情况下，对于合作期限较长的客户，经审批后可先行发货，在规定时间内收回货款。针对境外客户和直销客户，公司会根据历史合作情况、客户信誉、资金实力等因素，给予一定的信用账期。公司与客户签署的合同不存在客户分期付款或收到其客户款项后再支付等条款约定。

对于预收款的结算模式，相关经济利益已于交货前流入；对于赊销模式，相关经济利益在信用期内很可能流入。公司均系在产品交付后，相关风险报酬转移时点确认销售收入。

综上，公司的收入确认符合合同的约定，客户的支付条款不影响收入确认时点。

**（三）收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、客户回款是否直接回到发行人账户之中；是否存在现金收款。**

具体详见“问题 11.关于经销模式”之“二、（五）经销商是否存在个人等非法人实体，经销商回款是否存在现金和第三方回款、回款是否直接回到发行人账户之中”之相关回复。

### **三、中介机构核查情况**

#### **（一）核查程序**

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解经销具体业务模式和业务流程，以及销售收款流程关键控制节点的内部控制程序；访谈发行人财务部门负责人，了解发行人各销售模式下的收入确认具体政策、时点及依据，销售返利及销售退回的具体会计政策；

2、获取发行人主营业务收入明细账，分析不同销售模式下收入构成，收入、销量及价格的变动情况及原因；

3、获取发行人其他业务收入明细账，了解其他业务收入的具体构成、客户及交易性质等，抽查交易相关的发票、银行回单等原始单据；

4、查阅发行人与主要客户的销售合同、订单，了解主要合同条款，包括贸易方式、交货与验收方式、风险报酬转移时点、货款结算方式、销售返利及销售退换货条款等；

5、获取发行人销售返利及销售退回的具体明细，复核销售返利计算的准确性，大额销售退回的具体原因及合理性，以及销售返利及销售退换货会计处理的合规性；

6、结合销售合同关键条款，分析判断发行人收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》的相关规定；

7、对内销和外销业务收入执行细节测试，检查收入确认记账凭证相关的出库单、报关单、出口运单等单据，复核发行人收入确认的具体时点及依据是否恰当；

8、获取发行人应收账款明细账、库存现金明细账、银行存款明细账以及银行账户流水，核查收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、是否存在现金回款以及是否均回款至发行人账户；分析第三方回款、现金回款及员工代收回款的原因及合理性，针对第三方回款，核查客户与受托付款方的关系，以及委托付款的背景原因，并抽查相关委托付款函；针对现金回款，核查具体回款方及采用现金回款的具体原因，并抽查相关收款收据；针对员工代收货款，核查员工与回款方的关联关系，员工代收客户款项的具体原因，并抽查相关回款银行回单。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了不同销售模式下的收入构成、价格变动的情况及原因，并完善了“主营业务收入按产品构成分类”相关内容；补充披



露了重要会计政策章节中“提供劳务收入”的情况，及具体业务内容、收入构成等；补充披露了销售返利、销售退回的会计政策，报告期内的发生情况及会计处理情况。相关补充披露信息真实、准确、完整；

2、发行人收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》有关规定，并与合同条款一致；

3、客户的支付条款不影响发行人的收入确认时点；

4、报告期内，发行人存在少量第三方回款、现金回款及员工代收回款，相关回款具备真实的交易背景，符合发行人的实际业务情况，具有商业合理性，不存在异常情况。

#### 问题 15. 关于境外销售

报告期内发行人境外收入占比分别为 14.18%、13.79%、17.66%。招股说明书“发行人控股子公司、参股子公司及分公司”章节披露，百合香港面向海外市场，销售发行人生产的医疗器械产品；“重要会计政策”章节披露，处置境外经营时，将与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益。

请发行人披露：（1）境外销售的具体方式，是否均通过百合香港进行销售，具体内部和外部定价情况，相关货物流和资金流的流向情况；（2）处置境外经营的情况。

请发行人说明境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，发行人出口退税情况及是否与发行人境外销售规模相匹配。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构核查物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、外管局外汇进出数据、最终销售或使用情况，说明境外客户销售收入的核查方法、过程、比例和结论，发表核查意见。

请保荐机构、申报会计师补充核查：（1）百合香港的全部资金流水，境外客户向百合香港回款的资金来源，如客户为经销商，请进一步核查其库存和终端销售情况；（2）发行人实际控制人及其关联方与客户之间的资金往来情况；（3）百合香港的资金管理制度及执行情况、百合香港的资金流入是否均与发行人客户相关，向发行人国内主体的回款情况与外管局数据勾稽情况。请保荐机构、申报会计师说明核查方法、核查程序、所获得的证据是否支持相关结论，并发表明确核查意见。

**【回复】：**

## 一、发行人披露

(一) 境外销售的具体方式，是否均通过百合香港进行销售，具体内部和外部定价情况，相关货物流和资金流的流向情况；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、(三) 主要经营模式”之“4、销售模式”补充披露如下：

“(2) 境外销售

.....

公司境外销售主要通过以下方式实现：①各境内主体直接销售至境外客户；②各境内主体先销售给境外主体，包括百合香港及百合（印度），再由境外主体对外销售。

两种境外销售方式的定价、货物流及资金流情况如下：

境外销售方式	定价	货物流	资金流
境内主体直接对外销售	市场价格	直接由境内主体运往境外客户	境外客户向境内主体回款
境内主体销售给境外主体后，由境外主体对外销售	内部销售按照成本加合理利润率定价；外部销售按照市场价格	直接由境内主体运往境外客户	境外客户向境外主体回款；境外主体向境内主体回款

.....”。

## (二) 处置境外经营的情况

报告期内，公司不存在处置境外经营的情况。

公司已删除招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、重要会计政策、会计估计及会计差错更正”之“(七) 外币业务和外币报表折算”中相关表述。

## 二、发行人说明

(一) 境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程，发行人出口退税情况及是否与发行人境外销售规模相匹配。

### 1、境外客户的开发历史、交易背景

报告期内，公司前五大境外客户的开发历史、交易背景如下：

客户名称	开始合作时间	交易背景
Medline Industries, Inc.	2012 年度	美国医疗用品生产商，全球医疗耗材领域知名企业，提供医疗健康领域的全方位产品及服务。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产海藻酸盐敷料等产品
Aspen Surgical Products, Inc.	2012 年度	美国医疗用品生产商，Hill-Rom Holdings, Inc (NYSE:HRC) 下属企业，主要从事一次性外科医疗器材生产销售。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产海藻酸盐敷料等产品
Hill-Rom SAS FRANCE	2015 年度	法国医疗用品生产商，Hill-Rom Holdings, Inc (NYSE:HRC) 下属企业，主要从事医疗器械的生产销售。经 Aspen 介绍后与公司建立合作关系，主要为其代工生产壳聚糖敷料等产品
Med Trade Products Ltd	2012 年度	英国医疗用品生产商，主营伤口护理及健康护理类产品。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产壳聚糖敷料等产品
Molnlycke Health Care AB	2012 年度	瑞典医疗用品生产商，主营一次性外科用品和护理产品。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产海藻酸盐敷料等产品
Crawford Healthcare Ltd	2014 年度	英国医疗用品生产商，主营伤口护理产品。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产改性纤维素伤口敷料等产品
Coloplast A/S	2017 年度	丹麦医疗用品生产商，主营伤口、皮肤护理类产品。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要为其代工生产改性纤维素伤口敷料等产品
Vital Medikal Servisve Ticaret Ltd.Sti	2016 年度	土耳其医疗用品经销商，为全球知名品牌 Teleflex 土耳其总代理，主营麻醉、重症监护类和护理类产品。公司通过业务员主动开拓与其建立合作关系，主要经销公司中心静脉导管、血液透析导管、导尿管等产品
ALIVE HEART MATERIAL M&DICO LTDA	2017 年度	巴西医疗用品经销商，20 余年行业经验，曾为 Arrow 区域经销商，主营中心静脉导管等心脏科医疗耗材产品。公司通过展会接触后与其建立合作关系，主要为其代工生产中心静脉导管、血液透析导管等产品

Benefis S.R.L.	2011 年度	意大利医疗用品经销商，成立于 1986 年，主营输液类、敷料、导管、尿袋等产品。公司通过业务员主动开拓后与其建立合作关系，主要为其代工生产中心静脉导管、输液接头等产品
Ameco Medical industries	2014 年度	埃及医疗器械生产商，主营中心静脉导管、长期留置导管、PICC 引流管等导管耗材销售。公司通过展会与其建立合作关系，主要为其代工生产医用导丝产品
Systagenix Wound Management Ltd.	2019 年度	英国医疗用品生产商，主营伤口护理产品。Systagenix 与 Crawford 先后被 Acelity 收购，公司与 Crawford 合作后获得 Systagenix 业务机会，与其建立合作关系，主要为其代工生产改性纤维素伤口敷料等产品

## 2、大额合同订单的签订依据、执行过程

公司首先通过商务接洽、展会等方式与境外客户进行沟通，了解客户对产品的规格、技术等方面要求；同时了解客户所在国对产品的注册要求，并审查客户相关资质，确保满足进口国相关法律法规要求；在达成初步合作意向后，公司与境外客户就产品供货量、贸易方式、付款方式、信用额度等合同条款进行谈判沟通；最终建立合作关系，签署正式商务合同。

境外客户以邮件等方式向公司下达订单，境内主体收到境外客户订单后，依照订单要求组织生产、发货，在 FOB 贸易模式下，公司将负责将产品运输至港口，报关装船后完成交货；在 EXW 贸易模式下，客户安排到境内主体工厂提货。境外客户按照合同或订单约定向公司付款。

境外主体收到境外客户订单后，向境内主体下订单，由境内主体按照订单要求组织生产，并直接向境外客户发货。境外客户按照合同或订单要求向境外主体付款，境外主体再与境内主体结算。

## 3、发行人出口退税情况与发行人境外销售规模相匹配

报告期内，公司境内出口销售主体包括百合医疗、优特医疗和博新生物，三家主体出口退税情况与出口销售规模匹配情况如下：

### (1) 百合医疗

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
出口销售收入 (A)	<b>5,631.32</b>	9,882.19	7,279.53	5,696.66
申报免抵退出口货物销售额 (B)	<b>6,793.40</b>	9,774.63	6,521.76	4,989.82
差异 (C=A-B)	<b>-1,162.08</b>	107.56	757.77	706.84
免抵退申报表免抵退税额 (D)	<b>883.14</b>	1,463.78	1,090.87	848.26
其中：当期免抵税额	<b>883.14</b>	1,463.78	1,090.87	848.26
当期应退税额	-	-	-	-
退税率 (E=D/B)	<b>13.00%</b>	14.98%	16.73%	17.00%
适用退税率	<b>13.00%</b>	13%、 16%、17%	16%、17%	15%、17%

(2) 优特医疗

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
出口销售收入 (A)	<b>3,992.45</b>	5,558.17	3,039.26	3,203.31
申报免抵退出口货物销售额 (B)	<b>3,889.78</b>	4,272.72	2,912.85	3,168.04
差异 (C=A-B)	<b>102.67</b>	1,285.45	126.41	35.26
免抵退申报表免抵退税额 (D)	<b>505.67</b>	646.08	448.44	499.77
其中：当期免抵税额	<b>413.12</b>	446.79	378.18	445.75
当期应退税额	<b>92.55</b>	199.29	70.26	54.02
退税率 (E=D/B)	<b>13.00%</b>	15.12%	15.40%	15.78%
适用退税率	<b>13.00%</b>	13%、16%	15%、 16%、17%	15%、17%

(3) 博新生物

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
出口销售收入 (A)	<b>247.63</b>	166.71	127.29	103.19
申报免抵退出口货物销售额 (B)	-	205.78	85.02	160.85
差异 (C=A-B)	<b>247.63</b>	-39.07	42.27	-57.66
免抵退申报表免抵退税额 (D)	-	31.09	14.18	27.34

其中：当期免抵税额	-	31.09	14.18	27.34
当期应退税额	-	-	-	-
退税率（E=D/B）	/	15.11%	16.67%	17.00%
适用退税率	<b>13.00%</b>	13%、16%	16%、17%	17%

注：博新生物 2020 年 1-6 月未申报出口退税。

报告期内，各主体的综合退税率与其适用的退税率相匹配，随着适用退税率下调而逐步下降；出口销售收入与申报免抵退出口货物销售额存在一定差异，主要系申报出口退税时点与出口销售收入确认时点存在差异所致。总体而言，公司出口退税情况与出口销售收入规模相匹配。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人外贸部相关负责人，了解发行人境外销售的具体方式、定价政策，以及境外主要客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程等；

2、走访发行人主要境外客户，了解其与发行人的合作背景、具体交易情况等；

3、针对发行人境外销售进行穿行测试，核查发行人境外销售的实物流及资金流；

4、查阅发行人《出口合同管理程序》《销售订单流程管理制度》《出口管理规定》《国际出库作业指导书》等文件，了解发行人与客户大额合同订单的签订及执行流程；

5、查阅发行人长期股权投资明细账，核查报告期内是否存在处置境外经营的情况；

6、获取发行人免抵退申报汇总表，匹配发行人出口退税与出口销售情况。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已准确披露或说明境外销售具体方式、定价政策、相关的实物流及资金流情况，以及境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程；

2、报告期内，发行人不存在处置境外经营的情况；

3、发行人出口退税情况与出口销售规模相匹配。

**（三）请保荐机构、申报会计师补充核查：**（1）百合香港的全部资金流水，境外客户向百合香港回款的资金来源，如客户为经销商，请进一步核查其库存和终端销售情况；（2）发行人实际控制人及其关联方与客户之间的资金往来情况；（3）百合香港的资金管理制度及执行情况、百合香港的资金流入是否均与发行人客户相关，向发行人国内主体的回款情况与外管局数据勾稽情况。请保荐机构、申报会计师说明核查方法、核查程序、所获得的证据是否支持相关结论，并发表明确核查意见。

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取百合香港的全部资金流水，核查交易对手方、交易金额等信息，并关注交易对手方是否存在实际控制人及主要关联方；

2、访谈主要境外客户，了解发行人与其的合作背景、交易情况、期末库存情况、最终销售情况、关联关系情况等；

3、获取主要境外普通经销商的进销存表，核查其期末库存情况及对终端销售情况；

4、获取发行人实际控制人及主要关联方的资金流水，核查交易对手方是否存在发行人客户；

5、访谈百合香港的财务负责人，了解百合香港的资金管理制度及执行情况；

6、查阅发行人《资金管理制度》，对百合香港的资金收付情况执行穿行测试；

7、获取发行人外管局收汇明细，核对账面及外管局收汇申报明细中百合香港对发行人的回款情况，具体如下：



单位：万元

项目	币种	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
账面回款金额	USD	169.71	443.65	408.12	133.63
	EUR	28.14	21.28	40.48	-
	CNY	457.07	693.50	-	-
外管局收汇数据	USD	169.71	443.65	408.12	133.63
	EUR	28.14	21.28	40.48	-
	CNY	457.07	693.50	-	-

8、取得海关和主管税务机关出具无违法违规证明，查阅胡文怡律师事务所出具的百合香港法律意见书。

经核查，申报会计师认为：

1、香港百合的销售回款均与其客户相关，除少量第三方回款外，均来源于其客户；少量第三方回款主要系部分国家或地区客户由于外汇管制等原因委托其境外关联方进行付款，具有商业合理性；

2、境外主要普通经销商除保持合理库存外，产品均实现终端销售；

3、发行人实际控制人及其关联方与发行人的客户不存在资金往来的情况；

4、百合香港的资金管理制度健全且得到有效执行；

5、百合香港向发行人的回款金额与外管局收汇数据勾稽一致。

## 问题 16. 关于毛利率

招股说明书披露，报告期内主营业务毛利率分别为 61.04%、61.18%和 60.93%。

请发行人：（1）结合由于政策影响产生的不同类型的经销模式情况，完善招股说明书“主营业务毛利率分析”中关于不同产品分类的毛利率分析的信息披露；

（2）披露同种产品不同销售模式之间、境内外销售之间的毛利率是否存在差异及差异原因。

请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否配比，成本和费用各构成项目划分是否合理。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人披露

（一）结合由于政策影响产生的不同类型的经销模式情况，完善招股说明书“主营业务毛利率分析”中关于不同产品分类的毛利率分析的信息披露；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）营业毛利分析”中补充披露如下：

#### “3、主营业务毛利率按照销售模式分析

报告期内，公司主营业务毛利率按照销售模式对比如下：

类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
普通经销模式	56.63%	75.07%	61.42%	79.39%	61.83%	83.38%	62.17%	85.87%
配送经销模式	78.26%	4.37%	82.13%	6.60%	85.41%	4.95%	87.89%	1.62%
OEM模式	52.08%	19.63%	52.26%	13.73%	50.84%	11.33%	52.09%	12.06%
直销模式	59.91%	0.92%	50.50%	0.28%	66.01%	0.34%	62.32%	0.44%
合计	56.37%	100.00%	60.93%	100.00%	61.18%	100.00%	61.04%	100.00%

由上表可见，报告期内，公司主营业务毛利主要来源于普通经销模式及 OEM 模式。配送经销模式毛利占比**总体呈上升趋势**，但占比仍然较低，对主营业务毛利率影响有限。

2017年至2019年，普通经销模式和 OEM 模式毛利率整体保持稳定，使得主营业务毛利率保持相对稳定；2020年1-6月，公司主营业务毛利率有所下降，主要系：（1）受部分产品价格下降及单位成本上升等因素影响，普通经销模式的毛利率有所下降；（2）OEM 模式销售占比有所提升，OEM 模式销售毛利率相对较低，从而拉低整体毛利率。”

综上所述，配送经销模式毛利占比较低，对主营业务毛利率影响有限。因此，由于政策影响产生的不同类型的经销模式对关于不同产品分类毛利率的分析无重大影响。

（二）披露同种产品不同销售模式之间、境内外销售之间的毛利率是否存在差异及差异原因；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）营业毛利分析”中补充披露如下：

#### “4、同种产品不同销售模式之间的毛利率

报告期内，同种产品在不同销售模式下毛利率有所不同，主要产品毛利率按照不同销售模式对比情况如下：

2020 年 1-6 月				
项目	普通经销模式	配送经销模式	OEM 模式	直销模式
静脉留置针	65.53%	84.93%	59.31%	67.91%
中心静脉导管	60.50%	77.50%	45.87%	69.99%
输液接头	82.55%	93.56%	45.26%	46.01%
血液灌流器	72.85%	84.27%	/	81.19%
血液透析导管	76.93%	91.02%	47.14%	85.13%
2019 年度				
项目	普通经销模式	配送经销模式	OEM 模式	直销模式

静脉留置针	68.37%	84.81%	50.53%	60.46%
中心静脉导管	67.79%	80.26%	50.24%	46.80%
输液接头	81.40%	95.16%	46.10%	46.36%
血液灌流器	76.66%	85.26%	/	79.64%
血液透析导管	80.04%	92.47%	51.70%	70.85%
<b>2018 年度</b>				
<b>项目</b>	<b>普通经销模式</b>	<b>配送经销模式</b>	<b>OEM 模式</b>	<b>直销模式</b>
静脉留置针	68.69%	87.75%	45.84%	66.20%
中心静脉导管	66.78%	84.90%	50.39%	66.17%
输液接头	82.69%	94.12%	48.04%	53.61%
血液灌流器	74.88%	85.79%	/	77.14%
血液透析导管	78.58%	91.91%	49.56%	87.71%
<b>2017 年度</b>				
<b>项目</b>	<b>普通经销模式</b>	<b>配送经销模式</b>	<b>OEM 模式</b>	<b>直销模式</b>
静脉留置针	69.87%	88.15%	72.52%	58.46%
中心静脉导管	64.94%	85.31%	48.02%	74.09%
输液接头	81.28%	97.11%	45.15%	59.57%
血液灌流器	73.37%	85.32%	70.54%	77.36%
血液透析导管	79.84%	89.50%	50.13%	60.98%

注：血液灌流器 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月未通过 OEM 模式销售。

由上表可见，报告期内，配送经销毛利率相对较高，主要系在配送经销模式下，公司产品出厂价更接近终端医院价格，销售价格相对更高；OEM 模式毛利率相对较低，主要系 OEM 模式下产品定价相对较低，符合实际业务特点。

在普通经销模式下，2017年至2019年，各产品毛利率总体保持稳定。2020年1-6月，静脉留置针、中心静脉导管毛利率有所下降，主要系受产品价格下调及单位成本上升等因素影响所致；血液灌流器毛利率的下降主要系当期血液灌流器产量大幅减少、产能利用率下降，单位成本增加所致；血液透析导管毛利率因销售产品的规格型号不同导致毛利率有所下降。

在配送经销模式下，报告期内各产品毛利率总体保持稳定。

在 OEM 模式下，除静脉留置产品外，2017-2019年各产品毛利率总体保持稳定；2019年1-6月，中心静脉导管毛利率下降主要系受疫情影响，当期产能利用率有所下降，单位成本增加所致；血液透析导管毛利率下降系因销售产品的规格型号不同所致。静脉留置针 OEM 模式毛利率有所波动，主要系静脉留置针 OEM 模式销售较少，代工产品规格型号不同所致。

在直销模式下，报告期内各产品毛利率有所波动，主要系直销规模较小，毛利率受当年销售产品规格型号、销售区域的影响较大。

## 5、境内外毛利率对比分析

报告期内，公司主营业务毛利率按照境内外对比如下：

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
境内销售	<b>58.68%</b>	<b>79.07%</b>	63.39%	85.66%	63.44%	89.39%	63.16%	88.81%
境外销售	<b>49.08%</b>	<b>20.93%</b>	49.46%	14.34%	47.05%	10.61%	48.17%	11.19%
合计	<b>56.37%</b>	<b>100.00%</b>	60.93%	100.00%	61.18%	100.00%	61.04%	100.00%

由上表可见，报告期内，公司主营业务毛利主要来源于境内销售，境外销售毛利占比呈上升趋势。2017年至2019年，公司境内及境外销售毛利率均保持相对稳定；2020年1-6月，公司境内销售毛利率略有下降，主要系因产品价格下调及单位成本上升等因素影响所致。

报告期内，同种产品境内外销售毛利率有所不同，主要产品境内外销售毛利率对比如下：

细分产品	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率	境内毛利率	境外毛利率
静脉留置针	<b>66.22%</b>	/	69.43%	48.41%	69.69%	10.90%	70.27%	44.52%
中心静脉导管	<b>63.49%</b>	<b>47.80%</b>	69.86%	47.80%	67.39%	48.92%	66.11%	45.72%
输液接头	<b>81.36%</b>	<b>45.97%</b>	83.69%	44.98%	83.21%	48.43%	83.13%	41.71%

血液灌流器	73.47%	76.48%	77.05%	78.96%	75.20%	75.34%	73.55%	74.16%
血液透析导管	83.81%	45.37%	85.31%	51.92%	82.61%	47.74%	80.42%	47.68%

注：静脉留置针 2020 年 1-6 月未外销。

由上表可见，报告期内，血液灌流器产品境内外毛利率不存在显著差异；其他产品境内销售毛利率高于境外销售毛利率，主要系：（1）受不同地区监管政策、技术水平等不同，国外终端医院的中标价格普遍低于国内终端医院的中标价格，综合考虑出口的关税、运费和进口国当地同类产品的竞争价格后，公司出口产品的定价低于国内产品的价格；（2）公司境内销售以普通经销为主，境外销售以 OEM 模式为主，OEM 模式下产品定价相对较低，使得境外销售毛利率偏低。

2017年至2019年，公司主要产品境内外销售毛利率总体保持稳定，静脉留置针境外销售毛利率有所波动，主要系境外销售较少，其中2018年系对境外客户样品销售，毛利率相对较低。2020年1-6月，公司主要产品境内销售毛利率有所下降，主要系受产品价格下调及单位成本上升等因素影响所致；血液透析导管产品境外毛利率有所下降，主要系所销售产品规格型号不同所致。”

## 二、发行人说明

（一）毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否配比，成本和费用各构成项目划分是否合理；

### 1、毛利率计算的依据和合规性

公司毛利率的计算是依据各期确认的毛利额与营业收入的百分比，其中毛利额是各期确认的营业收入与相对应的营业成本之间的差额。

公司对各类销售业务均按照每笔销售项目记录，具体内容包括每笔销售的订单、产品类别、客户名称、销售价格、销售区域等要素，准确计算每笔销售明细的营业收入金额。同时，公司根据《企业会计准则》的要求建立了完善的成本核算制度和办法，成本能够准确核算且按照公司收入配比归集，在确认营业收入的同时结转相应的营业成本，保证营业成本确认、归集和结转的合理性、准确性和完整性。因此，公司毛利率的计算符合有关规定。

### 2、收入与相关成本归集是否配比

公司根据产品生产及销售的实际情况，按照实际成本法进行成本核算。产品生产成本按经济用途分为直接材料、直接人工、制造费用等三大成本项目，具体核算流程详见本问询函之“17.1”之“一、（一）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性”之相关回复。

根据收入确认原则，公司在确认营业收入的同时结转营业成本。公司各产品收入确认时点与营业成本结转在同一期间，收入确认与相关成本费用归集符合配比原则。

### **3、成本和费用各构成项目划分是否合理**

根据《企业会计准则》的规定，成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本。能够直接或间接归入产品成本的支出，应计入成本，不能直接或间接归入产品成本的支出，应计入费用。公司在生产成本中归集与产品生产相关的成本，涵盖产品直接耗用的原材料、直接人工、折旧摊销和生产部门发生的制造费用等。与产品生产无关的费用，按照各部门发生的费用进行归集与分配，如研发人员、管理人员和销售人员的职工薪酬及物料耗用、差旅费用等，均计入期间费用。公司成本和费用各构成项目的划分合理。

公司建立了《物料收发存管理规范》控制制度用于规范原材料、半成品、产成品等存货的出入库。公司建立了完整的费用支出审批流程及报销管理制度，有效确保公司相关成本费用准确划分和归集。财务部根据申请人所属部门和不同事项，判断划分成本和期间费用。职工薪酬、固定资产折旧、房屋水电费等费用按照部门归属划分至具体的生产车间或期间费用的对应科目。费用在发生当期根据权责发生制原则计入期间损益，成本和费用确认期间准确。

## **三、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序**

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务部门负责人，了解发行人收入与成本的会计核算方法、成本与费用核算内容及划分依据；访谈发行人市场部门负责人，了解发行人具体经营模式类型；

2、获取发行人销售台账，复核各产品销售明细的销售单价、销售数量、销售收入、销售成本，分析收入及成本的匹配性以及毛利率的准确性、合理性；

3、分析不同销售模式、境内外销售毛利率的差异及具体原因；

4、对发行人的成本核算执行穿行测试，分析料工费的具体归集及分配方法，成本结转的核算方法及过程；

5、获取发行人生产成本、期间费用明细账，了解各明细项目的具体核算内容及划分依据。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充完善披露了“不同产品分类的毛利率分析”及“同种产品不同销售模式之间、境内外销售之间的毛利率差异及差异原因”，相关披露信息真实、准确、完整；发行人毛利率计算准确、合规；收入与相关成本费用归集相匹配；成本和费用各构成项目划分合理。



## 问题 17. 关于成本费用

问题 17.1 报告期内，公司主营业务成本分别为 25,989.42 万元、30,769.88 万元和 37,139.31 万元，逐年增加。

请发行人说明：（1）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；（2）制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因；（3）委托加工的情况及成本归集情况；（4）成本及费用中的职工薪酬变动的的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；（5）结合同行业同地区企业的情况，分析发行人各类型、各层级职工的薪酬与市场薪酬比较的情况，说明发行人各类型职工的薪酬是否合理。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人说明

（一）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

#### 1、成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

公司对产品成本采用实际成本法核算，以产品品种作为成本的归集对象，具体情况如下：

成本归集对象	成本归集内容
输液管理产品 血液净化产品 护创敷料产品 其他医用配件	直接材料：归集生产经营过程中实际消耗的可直接计入某一品种产品成本的原材料、外购半成品以及其他直接材料
	直接人工：归集公司直接从事产品生产人员的工资、奖金、津贴和补贴、社保、福利费等
	制造费用：归集生产部门为组织管理生产而发生的各项间接费用，主要包括生产部门发生的辅助材料、外协加工费、折旧与摊销费、质检费用、报废损失、修理费、水电费、办公费、低值易耗品摊销、劳保费及其他等

公司按照加权平均法结转产品成本，销售发出产品在满足收入确认条件时，确认收入同时结转产品成本。公司成本的归集和结转与收入的确认符合企业会计准则的规定，成本与收入配比。

## **2、结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性**

### **(1) 生产模式及业务流程**

报告期内，发行人生产模式以自主生产为主，主要产品包括静脉留置针、中心静脉导管、输液接头、血液灌流器、血液透析导管及现代生物敷料等，生产工序主要包括挤出、注塑、成型装配、粘接固化、组装裁剪、包装封口、灭菌等环节，不同产品类型涉及的工序有所不同。根据产品类型和生产工艺流程，公司生产车间包括留置针分厂、导管分厂、灭菌分厂、输注分厂、血液透析分厂、血液灌流器厂、现代生物敷料厂等车间。

### **(2) 成本核算方法和核算过程**

公司成本核算采用实际成本法，成本核算过程如下：

①公司以产品品种作为成本归集对象，为不同品种的产品设置唯一的成本对象代码，并设立生产成本分配表；

②直接材料按照生产工单的领料记录直接计入相应的产成品、在产品或半成品成本；直接人工按照实际工时在产成品中分配；制造费用按工时或其他合理的方式在产成品、半成品和在产品中进行分配；

③公司采用月末一次加权平均的方式结转产品成本，在满足收入确认条件时同时确认销售收入并结转销售成本。

综上，公司生产成本可以按照成本对象代码在不同产品中清晰归类，产品成本均按照生产工单的实际领料和工时记录进行确认，制造费用均按照合理方式进行分配，计量完整准确，产品成本采用月末一次加权平均的方式结转，符合《企业会计准则》的相关要求。

## （二）制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因

报告期内，公司营业成本中制造费用的主要构成如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销	1,025.53	32.01%	1,919.01	27.32%	1,656.24	33.26%	1,262.56	31.66%
外协加工费	724.31	22.62%	1,595.00	22.71%	889.03	17.85%	688.22	17.26%
能源费用	454.25	14.18%	999.43	14.23%	879.47	17.66%	729.62	18.30%
间接材料	399.58	12.47%	963.46	13.72%	592.14	11.89%	401.70	10.07%
设备维修费	153.98	4.81%	558.53	7.95%	354.72	7.12%	305.60	7.66%
模具维修费	68.18	2.13%	169.56	2.41%	111.31	2.24%	132.96	3.33%
质检费用	204.49	6.38%	424.84	6.05%	276.28	5.55%	190.87	4.79%
其他	173.02	5.40%	394.64	5.62%	220.79	4.43%	276.22	6.93%
合计	3,203.34	100.00%	7,024.47	100.00%	4,979.97	100.00%	3,987.75	100.00%

报告期内，公司制造费用逐年增加，主要系随业务规模增加而逐年扩大。公司制造费用主要包括折旧与摊销、外协加工费、能源费用、间接材料及设备和模具的维修费。报告期内，上述项目占比合计分别为 88.29%、90.02%、88.33% 和 88.22%。

2019 年度，公司折旧与摊销占比下降，外协加工费占比提高，主要系受限于场地和产能，公司对于低附加值的生产工序采取了更多的外协加工方式进行生产，导致外协加工费占比提高。2020 年 1-6 月，公司折旧与摊销占比提高，主要系随着子公司在建工程的转固，折旧摊销有所增加所致。

2019 年度，公司能源费用占比下降，主要原因系（1）低附加值的工序采用外协加工方式生产的占比提高；（2）2019 年度公司用电价格有所下降，由 2018 年度的 0.71 元/千瓦时下降至 2019 年度的 0.67 元/千瓦时。

间接材料包括消毒气体、辅助试剂、五金配件和其他低值易耗品等。2019 年度，间接材料占比增加，主要系辅助试剂和五金配件本期随生产结构的变化领用增加所致。

2020年1-6月，设备和模具的维修费占比下降，主要系上半年受春节假期和疫情影响，机器设备及模具的维修率有所降低所致。

### （三）委托加工的情况及成本归集情况

报告期内，公司外协加工情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
外协加工费	<b>663.79</b>	1,902.28	1,097.27	699.49
占当期营业成本比例	<b>3.51%</b>	5.04%	3.54%	2.67%

注：上表中外协加工费与制造费用中的外协加工费存在一定差异，系当期销售或结存的库存商品中包含了部分外协加工费所致。

公司外协加工的配件主要为血液回路管路套件、留置针组件和注塑件等，不涉及核心工艺。报告期内，公司外协加工产品金额分别为699.49万元、1,097.27万元、1,902.28万元和**663.79万元**，占营业成本比例分别为2.67%、3.54%、5.04%和**3.51%**，2017年至2019年占比逐年上升，主要原因是受限于场地的限制，公司目前产能已不能满足日益增长的市场需求，而新建子公司百合武汉和青岛爱贝尔的厂房尚未达到可使用状态，因此公司对于低附加值的生产工序采取了更多的委外加工方式进行生产；2020年1-6月，外协加工占比下降，主要系公司在疫情期间充分利用自有产能，减少了外协加工的采购所致。

公司单独设立外协加工物料的出入库台账，外协加工成本直接归集到对应的半成品成本中。

（四）成本及费用中的职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性

1、结合报告期内发行人职工数量变动情况，分析成本及费用中职工薪酬的变动情况及变动原因

单位：万元

类型	项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
		人数/金额	人数/金额	变动率	人数/金额	变动率	人数/金额
生产	薪酬	<b>6,115.39</b>	12,498.66	31.09%	9,534.33	33.44%	7,144.97

成本	员工数量	<b>1,750</b>	1,566	20.30%	1,301	12.11%	1,161
	平均薪酬	<b>3.50</b>	7.98	8.97%	7.33	19.03%	6.15
管理费用	薪酬	<b>1,441.52</b>	2,591.56	57.93%	1,640.94	-3.64%	1,702.89
	员工数量	<b>152</b>	138	18.53%	116	7.48%	108
	平均薪酬	<b>9.47</b>	18.85	33.24%	14.15	-10.35%	15.78
销售费用	薪酬	<b>5,051.85</b>	10,763.64	3.26%	10,423.71	24.07%	8,401.30
	员工数量	<b>815</b>	863	-3.92%	898	3.34%	869
	平均薪酬	<b>6.20</b>	12.47	7.48%	11.60	20.07%	9.66
研发费用	薪酬	<b>1,082.44</b>	1,893.81	4.01%	1,820.78	53.03%	1,189.83
	员工数量	<b>222</b>	206	14.17%	180	15.38%	156
	平均薪酬	<b>4.88</b>	9.22	-8.90%	10.12	32.62%	7.63
<b>薪酬合计</b>		<b>13,691.20</b>	<b>27,747.68</b>	<b>18.48%</b>	<b>23,419.76</b>	<b>27.01%</b>	<b>18,438.99</b>
<b>员工数量合计</b>		<b>2,939</b>	<b>2,772</b>	<b>11.06%</b>	<b>2,496</b>	<b>8.79%</b>	<b>2,294</b>
<b>平均薪酬</b>		<b>4.66</b>	<b>10.01</b>	<b>6.68%</b>	<b>9.38</b>	<b>16.75%</b>	<b>8.04</b>

注：员工数量为各类型员工期初期末人员数量的算数平均数取整。

由上表可见，2017年至2019年，公司职工薪酬总体呈上升趋势，主要系公司生产经营规模逐年扩大，员工人数持续增多所致。主要变动原因分析如下：

(1) 2017至2019年，生产人员薪酬持续增长，主要系2018年度提高了生产人员的平均薪酬水平，同时随着公司产量逐年增长，生产人员人数持续增加所致。2020年1-6月，生产人员的平均薪酬较低，主要系上半年生产规模占全年的比例与下半年相比较低，计件工资较少导致薪酬水平下降。

(2) 管理人员薪酬2018年度相比2017年度略有下降，主要系当年部分子公司业绩未达预期，相关管理人员绩效奖金有所降低所致；2019年度较2018年度大幅增长，主要系管理人员员工数量增加所致，同时平均薪酬有所提高；

(3) 2018年，销售人员薪酬增长较多，主要系公司销售人员平均薪酬水平随着业绩的增长而增加；

(4) 研发人员薪酬2019年度与2018年度基本持平，平均薪酬水平略有下降，主要系当期新增员工级别与薪资水平较低所致；2018年度相比2017年度增长

53.03%，主要系公司为了更好的激励研发，提升了整体薪资水平所致，另一方面当期研发人员人数增多，导致研发人员薪酬增加。

## 2、结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况分析职工薪酬变动的合理性

报告期内，公司平均薪酬与当地平均工资的差异情况、职工数量变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	人数/金额	人数/金额	变动率	人数/金额	变动率	人数/金额
公司平均人数	2,939	2,772	11.06%	2,496	8.79%	2,294
公司平均薪酬	4.66	10.01	6.68%	9.38	16.75%	8.04
佛山平均工资	/	8.47	5.48%	8.03	11.07%	7.23

注：1、公司平均人数为期初期末员工数量的算数平均数取整；2、公司员工主要位于佛山市，故当地平均工资取2017年至2019年佛山市城镇非私营单位就业人员平均工资。

报告期内，公司员工平均薪酬分别为8.04万元、9.38万元、10.01万元和4.66万元，总体呈上涨趋势。公司职工薪酬的变动主要与公司员工人数和薪酬制度、绩效考核相关，平均薪酬水平及增长率均高于当地平均工资水平。

（五）结合同行业同地区企业的情况，分析发行人各类型、各层级职工的薪酬与市场薪酬比较的情况，说明发行人各类型职工的薪酬是否合理

### 1、公司各类型职工的薪酬水平与市场薪酬比较的情况

#### （1）同行业企业的薪酬水平情况

报告期内，同行业可比上市公司的薪酬水平情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2019年度	2018年度	2017年度
林华医疗	生产人员平均薪酬	7.10	5.77	5.70
	销售人员平均薪酬	33.25	26.78	22.19
	管理人员平均薪酬	14.70	14.96	14.43
	研发人员平均薪酬	14.40	12.83	12.89
天益医疗	生产人员平均薪酬	7.04	7.22	6.38

	销售人员平均薪酬	11.82	10.48	10.20
	管理人员平均薪酬	/	/	/
	研发人员平均薪酬	8.47	7.96	8.13
发行人	生产人员平均薪酬	7.98	7.33	6.15
	销售人员平均薪酬	12.47	11.60	9.66
	管理人员平均薪酬	18.85	14.15	15.78
	研发人员平均薪酬	9.22	10.12	7.63

注：1、林华医疗销售人员和管理人员平均薪酬系招股说明书中直接披露的金额。生产人员和研发人员平均薪酬系根据公司年报中营业成本-直接人工和研发费用-人员工资除以相关类别的员工期末人数计算所得，与实际薪酬水平可能存在差异；2、天益医疗生产人员、销售人员和研发人员的平均薪酬系招股说明书和问询函回复中直接披露的金额，管理人员平均薪酬根据公开信息无法计算。3、同行业可比公司威高股份未披露成本费用的明细构成，维力医疗、三鑫医疗、健帆生物年报中员工构成中披露的技术人员与研发投入中披露的研发人员存在较大差异，无法确定各类型员工的数量，无法计算上述同行业可比公司各类型员工的平均薪酬，因此未列示；4、上市公司半年报未披露具体员工构成，无法计算2020年1-6月可比公司的平均薪酬。

由上表可见，林华医疗销售人员的平均薪酬水平较高，根据其招股说明书披露，林华医疗对于销售人员的专业水平要求较高，同时给予其销售人员较高的奖励系数和激励政策，导致销售人员的平均薪酬水平较高。

公司与天益医疗各类型员工的平均薪酬水平不存在重大差异。

## (2) 同地区企业的薪酬水平情况

报告期内，同处于广东佛山南海地区的上市公司华特气体和南华仪器的薪酬水平情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2019年度	2018年度	2017年度
华特气体	生产人员平均薪酬	8.91	9.50	8.64
	销售人员平均薪酬	16.26	12.49	14.33
	管理人员平均薪酬	18.32	14.49	12.72
	研发人员平均薪酬	10.96	12.42	10.72
南华仪器	生产人员平均薪酬	7.67	6.61	8.92
	销售人员平均薪酬	64.35	24.16	24.60

	管理人员平均薪酬	53.51	15.07	15.38
	研发人员平均薪酬	19.75	5.96	6.35
发行人	生产人员平均薪酬	7.98	7.33	6.15
	销售人员平均薪酬	12.47	11.60	9.66
	管理人员平均薪酬	18.85	14.15	15.78
	研发人员平均薪酬	9.22	10.12	7.63

注：1、华特气体 2017 年和 2018 年销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬系其问询函回复中直接披露的金额，2019 年研发人员平均薪酬系其年报中直接披露的金额，其他年度及员工类型的平均薪酬系根据上市公司年报中相关成本/费用金额除以相关类型员工的期末人数计算（管理人员人数包括行政人员、财务人员和其他人员），与实际薪酬水平可能存在差异。2、南华仪器各类型员工的平均薪酬系根据上市公司年报中披露的相关成本/费用金额除以相关类型员工的期末人数计算，与实际薪酬水平可能存在差异；3、上市公司半年报未披露具体员工构成，无法计算 2020 年 1-6 月可比公司的平均薪酬。

由上表可见，除南华仪器销售人员平均薪酬和 2019 年员工平均薪酬较高外，公司与同地区上市公司的员工平均薪酬不存在重大差异。根据年报披露，南华仪器的销售奖励较高，导致销售人员的薪酬水平较高。2019 年南华仪器除生产人员外，各类型员工的平均薪酬均有较大幅度提高，主要系南华仪器 2019 年经营业绩爆发式增长，公司当期增加了员工激励所致。

综上，报告期内，公司各类型员工薪酬与同行业可比公司、同地区企业均不存在重大差异，薪酬水平合理。

## 2、公司各层级职工的薪酬水平与市场薪酬比较的情况

报告期内，公司各层级职工的平均薪酬水平情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
高级管理人员	40.75	80.95	39.06%	58.22	-4.91%	61.22
经理及以上级别员工	9.89	20.80	30.56%	15.94	16.88%	13.63
普通员工	3.82	8.33	1.56%	8.20	19.15%	6.89

因同行业或同地区企业的公开资料未披露按层级的薪酬水平，无法直接比较。



2017年至2019年，普通员工的平均薪酬水平逐年增加，2019年度增长率较低，主要系公司已在2018年度对生产、销售、研发人员的薪酬水平进行了较大幅度的提高，因此2019年度平均薪酬水平调整较小。经理及以上级别员工的平均薪酬水平逐年增加，主要系报告期内公司经营业绩的逐年增长，因此提高了中层员工的薪酬水平。高级管理人员的平均薪酬水平2018年度出现下降，主要系部分子公司业绩未达预期，相关管理人员绩效奖金降低所致；2019年度平均薪酬水平大幅增长，系随着公司经营业绩的增长提升了管理团队的绩效奖金所致。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务部门及生产部门相关人员，了解发行人的生产模式、业务流程及成本归集、分配和结转方法；

2、获取发行人制造费用明细表，分析性复核报告期内制造费用变动的合理性，并对异常变动执行细节测试，核对并检查相关发票、付款单据等；

3、访谈相关部门负责人，了解发行人外协加工的成本归集和核算方法，核查发行人外协加工物料的出入库台账，确认外协加工的物料类型、金额等情况；

4、获取报告期内发行人的员工清册、工时记录，检查发行人员工薪酬的计算和分配是否准确；

5、通过公开数据查询，获取报告期内发行人主要经营所在地的当地平均工资、同行业同地区企业不同类型员工的平均薪酬等数据，对比分析发行人各类型员工的薪酬水平。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内成本的归集和结转与收入的确认相匹配，成本能够按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转完整，符合《会计准则》相关规定；发行人报告期制造费用变动合理，委外加工费变动及成本归集合理；发行人报告期内成本及费用中的职工薪酬高于主要经营所在地的

当地平均工资，职工薪酬的变动主要与公司员工人数和薪酬制度、绩效考核相关，具备合理性；发行人报告期内各类型员工的薪酬水平与同行业、同地区企业的市场薪酬水平相比不存在重大异常。

问题 17.2 报告期内，公司销售费用占营业收入比重分别为 26.08%、26.55% 和 23.08%。招股说明书披露，2019 年度，公司销售费用率有所下降主要系销售人员职工薪酬增幅小于营业收入的增幅所致。

请发行人披露：（1）销售人员职工薪酬增幅较小对销售费用率下降的影响程度，销售费用率下降是否受“两票制”等政策影响，若是，请做定量分析并完善信息披露；（2）市场推广费的主要内容，包括但不限于费用发生的原因、变化的原因、具体的推广活动内容、支付对象、是否使用代理及相关代理的资质情况等。

请发行人：（1）按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期市场推广费的具体分项构成、费用支付的方式、对应的单据等；如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性；（2）说明公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施；主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂；（3）说明是否存在以推广费等各类发票套取大额现金的现象；是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象；是否存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象；是否存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等学术推广费方式向医务人员支付回扣的现象；推广服务商是否存在为发行人代垫成本费用的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

**【回复】：**

## 一、发行人披露

(一) 销售人员职工薪酬增幅较小对销售费用率下降的影响程度，销售费用率下降是否受“两票制”等政策影响，若是，请做定量分析并完善信息披露：

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、(五) 期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

“报告期内，公司销售费用总额持续增长，占营业收入比重分别为26.08%、26.55%、23.08%和**22.15%**，**占比持续下降**。2019年度，公司销售费用率较2018年度下降3.47%，主要系销售人员数量有所减少，职工薪酬增幅小于营业收入增幅，且差旅费也随之下降，其中公司销售人员职工薪酬和差旅费占营业收入比例分别下降1.85%和0.80%。**2020年1-6月，公司销售费用率较2019年度下降0.93%**，**主要系市场推广费及差旅费占收入比率有所下降所致**。

……”。

在“两票制”政策影响下，经销商主要承担配送职能，市场推广职能逐渐弱化，公司转而需要自主或委托第三方专业推广服务商进行市场推广，由此将导致市场推广费有所提升，销售费用率提高。因此，公司销售费用率下降并非系受“两票制”等政策影响。

(二) 市场推广费的主要内容，包括但不限于费用发生的原因、变化的原因、具体的推广活动内容、支付对象、是否使用代理及相关代理的资质情况等

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、(五) 期间费用分析”之“1、销售费用”修改补充披露如下：

### “②市场推广费

报告期内，公司的市场推广费包括业务推广费、会议费、广告费及展会费，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
业务推广费	985.85	2,635.24	1,779.66	531.40

会议费	<b>352.65</b>	976.30	1,168.36	1,044.21
广告费	<b>161.65</b>	338.14	528.98	384.48
展会费	<b>38.23</b>	226.49	265.37	265.76
合计	<b>1,538.38</b>	<b>4,176.17</b>	<b>3,742.37</b>	<b>2,225.85</b>

### 1) 业务推广费

业务推广费主要是为进行产品推广、产品市场信息收集等而支付的服务费，主要支付对象包括专业医疗咨询服务机构等。报告期内，公司业务推广费分别为 531.40 万元、1,779.66 万元、2,635.24 万元和 **985.85 万元**，占营业收入比例分别为 0.79%、2.24%、2.75%和 **2.28%**。**2017 年至 2019 年，公司业务推广费及占比呈增长趋势，主要系：（1）为了拓展海外市场，公司加大了海外业务的产品推广活动，聘请了当地专业机构进行属地化推广服务；（2）在新医改政策的推动下，医疗器械行业的地区市场推广服务不再由经销商主要负责，而转向由生产企业自主或委托推广服务机构进行，因此，公司加大聘请第三方专业服务商，由其组织策划培训、收集终端市场信息、走访终端医院等，从而能够提供属地化、专业化的产品推广服务，增强临床用户对公司产品的认知和认可程度，确保公司产品市场推广工作顺利开展。2020 年 1-6 月，公司业务推广费及占比有所降低，主要系受新冠疫情影响，业务推广活动有所减少所致。**

### 2) 会议费

会议费主要是公司开展及参与学术会议、经销商会议等推广培训会议所发生的支出，主要包括会务费、会场费、差旅费等，主要支付对象包括酒店、行业协会、会务公司等。报告期内，公司会议费分别为 1,044.21 万元、1,168.36 万元、976.30 万元和 **352.65 万元**，2019 年度略有下降，主要系当年公司加强营销费用预算管理，组织及参与的会议频次及会议场均支出有所降低所致；**2020 年 1-6 月进一步下降，主要系受新冠疫情影响，会议活动有所减少所致。**

### 3) 广告费

广告费主要是广告设计费、制作费及代理费，主要支付对象包括广告公司等。报告期内，公司广告费分别为 384.48 万元、528.98 万元、338.14 万元和

161.65 万元，2018 年有所增长，主要系当年加大销售推广力度，广告活动有所增加所致；2019 年随着公司加强营销费用预算管理而有所下降。

#### 4) 展会费

展会费主要是为参与行业展会、产品展会等而支付的场地费、展览费等，主要支付对象包括展会策划公司、行业协会等。报告期内，公司展会费分别为 265.76 万元、265.37 万元、226.49 万元和 **38.23 万元**，**2020 年 1-6 月大幅下降，主要系受新冠疫情影响，展会活动减少所致。**

报告期内，公司通过业务推广、会议、广告宣传及参展等方式进行市场推广过程中均未使用代理。

……”。

## 二、发行人说明

(一) 按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期市场推广费的具体分项构成、费用支付的方式、对应的单据等；如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性；

### 1、按公司产品分类

报告期内，公司产品涵盖输液管理系列、血液净化系列、护创敷料系列及其他医用配件等四大类，具体包括静脉留置针、中心静脉导管、输液接头、血液灌流器、血液透析导管、海藻酸盐敷料等 **70** 余个品类。公司市场推广活动一般系对品牌形象或多个品类产品进行推广，无法细化至单一产品类别，因此无法按照产品类别对市场推广费进行分类。

### 2、按活动种类

报告期内，公司市场推广费按照活动种类情况分类如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
业务推广费	<b>985.85</b>	2,635.24	1,779.66	531.40

会议费	<b>352.65</b>	976.30	1,168.36	1,044.21
广告费	<b>161.65</b>	338.14	528.98	384.48
展会费	<b>38.23</b>	226.49	265.37	265.76
合计	<b>1,538.38</b>	<b>4,176.17</b>	<b>3,742.37</b>	<b>2,225.85</b>

由上表可见，公司市场推广费的活动类型主要由业务推广和会议形式展开。**2017年至2019年**，公司市场推广费的逐年增长主要系源于业务推广活动的增加。

#### (1) 业务推广活动

在“两票制”政策影响下，国内医疗器械流通环节逐步被压缩，终端医院产品的中标价格有所价低，因此中小型经销商盈利能力有所下降，不具备承担公司市场推广服务的能力，逐渐转为仅承担配送职能的配送商，而转由生产企业自行承担产品的市场推广服务。由于公司产品覆盖全国各地的终端医院，为了更好的推广公司产品，公司聘请当地专业的第三方推广服务商，由其进行产品的市场推广。因此，**2017年至2019年**，公司业务推广费增长具有商业合理性，符合行业发展情况及企业实际经营状况。**2020年1-6月**，公司业务推广费有所降低，主要系受新冠疫情影响，业务推广活动有所减少所致。

#### (2) 会议活动

报告期内，公司会议费分别为 1,044.21 万元、1,168.36 万元、976.30 万元和 **352.65 万元**，2019 年度略有下降，主要系当年公司加强营销费用预算管理，组织及参与的会议频次及会议场均支出有所降低所致；**2020年1-6月**进一步下降，主要系受新冠疫情影响，会议活动有所减少所致。

具体会议情况详见本问题回复之“4、如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性”之相关回复。

### 3、服务提供对手方、发生时间、费用支付方式和对应单据的情况

报告期内，公司市场推广费具体服务提供对手方、发生时间、费用支付方式和对应单据的情况如下：

项目	服务提供对手方	发生时间	费用支付方式	对应单据
业务推广费	专业医疗咨询服务机构	报告期内持续发生	银行转账	服务协议、推广总结报告、结算支付确认单、发票、费用审批单等
会议费	酒店、会务公司、行业协会等		银行转账或员工报销	服务协议、会议记录、发票、费用审批单等
广告费	广告公司		银行转账或员工报销	广告制作（代理）合同、发票、费用审批单等
展会费	展会策划公司、行业协会等		银行转账或员工报销	服务协议、发票、费用审批单等

注：部分小额的会议费、广告费及展会费由公司员工先行垫付后凭审批单及发票等予以报销。

4、如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性；

报告期内，公司开展的学术推广和集中培训会议主要包括学术会议、经销商会议、科室会议及销售部门会议，各类会议具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
学术会议	141.84	563.55	519.32	460.83
经销商会议	176.13	287.50	474.57	431.46
科室会议	13.37	84.14	114.02	102.84
销售部门会议	21.32	41.10	60.46	49.09
小计	352.65	976.30	1,168.36	1,044.21

#### (1) 学术会议

学术会议主要系公司销售人员参与的由行业协会等组织召开的学术交流会，如第二届海峡两岸及港澳地区护理发展论坛、中华医学会第13次全国重症医学大会、江苏省麻醉科医疗质量控制中心2018年年会、中华医学会肾脏病学分会2017年血液净化论坛等。

会议具体内容包括学术交流、产品技术探讨等，按照会议规模可分为区域性学术会议、全国及国际性学术会议，其中区域性学术会议参与人数一般在200人



以下，全国及国际性学术会议参与人次一般在 200 人以上，会议费支出一般包括会议注册费、会务费、差旅费等。报告期内开展学术会议频次及平均花费情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	区域学术 会	全国及国 际性学术 会	区域学术 会	全国及国 际性学术 会	区域学术 会	全国及国 际性学术 会	区域学术 会	全国及国 际性学术 会
总支出	141.84	-	365.48	198.07	420.60	98.72	308.98	151.85
开展次数	29	-	98	21	104	12	79	15
场均支出	4.89	/	3.73	9.43	4.04	8.23	3.91	10.12

### (2) 经销商会议

经销商会议主要系公司组织各区域经销商开展的营销活动会议，会议具体内容包包括市场情况总结及预测、产品推介等，会议参与人次一般在 50 至 200 人不等，会议费支出主要包括场地费、差旅费等。报告期内开展频次及平均花费情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总支出	176.13	287.50	474.57	431.46
开展次数	16	32	41	34
场均支出	11.01	8.98	11.57	12.69

### (3) 科室会议

科室会议主要系公司销售人员参与的医院科室交流会，会议具体内容包包括产品临床应用反馈、产品培训、患者交流等，会议参与人次一般在 50 人以下，会议费支出主要包括场地费、差旅费等，报告期内开展频次及平均花费情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总支出	13.37	84.14	114.02	102.84
开展次数	12	84	94	79

场均支出	1.11	1.00	1.21	1.30
------	------	------	------	------

#### (4) 销售部门会议

报告期内销售部门会议费支出分别为 49.09 万元、60.46 万元、41.10 万元和 21.32 万元，主要系由公司市场部、各省市办事处开展的销售人员会议，会议具体内容包括营销总结汇报、新产品培训等，会议包括月度会议、季度会议、半年会议、年度会议以及临时性会议等，会议频次较多，会议费支出包括场地费、差旅费等。

报告期内，公司组织及参与的各类会议的频次及场均支出**总体**保持稳定。其中，2019 年度，由于公司加强营销费用预算管理，经销商会议及科室会议的会议频次及场均支出均略有下降；**2020 年 1-6 月受新冠疫情影响，公司会议活动频次进一步降低，总体处于合理水平。报告期内，公司会议费支出具有合理性。**

公司通过参与学术会议及科室会议，可增强临床医护人员及市场对公司产品的认知程度，提高品牌知名度，同时可了解产品的临床应用需求、行业及技术的前沿动态，为产品研发明确方向；通过开展经销商会议及销售会议，有利于把握市场销售动态、提升销售人员及经销商对产品和市场的认知，以此不断优化销售策略、促进产品销售。因此，公司的会议费支出具有必要性。

**(二) 说明公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施；主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂；**

**1、公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施；**

公司针对市场推广活动制定了《市场管理规定》《财务审批制度》《营销费用控制规定》《反舞弊工作条例》《关于明确营销人员忠实义务的规定》等完善的内部控制制度，对公司市场推广活动的开展、报销审批及反商业贿赂等进行了明确规定。

公司对营销费用支出实施预算控制管理，由市场部门和国际贸易部分别制定国内外营销费用的预算，由财务部审核后报总经理、董事长批准。市场推广活动

的开展由各省区业务经理提出申请，制定详细的活动计划与费用预算，报市场部部长或国际贸易部负责人和营销副总裁批准后实施。活动结束后，申请人凭借取得的真实、合规的原始单据申请报销，报销发票须符合税务、财政部门的规定。对于预算内的市场推广费，分别由业务部门负责人、市场部部长或国际贸易部负责人、营销副总裁、财务会计、财务总监、总经理进行审批，审核业务的真实性及合规性、单据的完整性以及预算执行情况；超出预算外的费用原则上不允许报销，若业务需要必须经过公司审核批准。

公司在市场推广活动中严格执行上述内部控制制度，确保相关市场推广活动的真实、合规；同时，内部审计部门对公司财务审批制度的执行情况进行检查，并定期向公司董事会报告检查结果，有效地防范风险。

## **2、主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂；**

公司市场推广费主要支付对象包括第三方专业医疗咨询服务机构、会务公司、酒店、广告公司、展会策划公司、行业协会等，与发行人不存在关联关系和其他利益安排。

公司市场推广活动交易价格均系参考市场价格协商确定，其中业务推广费定价主要系参考推广拜访活动频次、会议频次及市场调研信息量等因素；会议费定价主要系参考会议规模、参会人数、会场规格及会议时长等因素；广告费定价主要系参考广告制作复杂程度、发布场所等因素；展会费定价主要系按照展会规格、展台位置等因素。相关交易价格系在市场价格的基础上由双方协商确定，定价公允。

公司市场推广活动均属于正常商业行为，不存在商业贿赂的情况。公司已建立《反舞弊工作条例》《关于明确营销人员忠实义务的规定》等内部控制制度对商业贿赂行为进行明确约束，并严格执行各项事前事后审批程序，确保市场推广活动合法合规。报告期内，公司及董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在因商业贿赂行为而被立案调查及行政、刑事处罚的情形。

(三) 说明是否存在以推广费等各类发票套取大额现金的现象；是否存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象；是否存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象；是否存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等学术推广费方式向医务人员支付回扣的现象；推广服务商是否存在为发行人代垫成本费用的情形。

**1、公司不存在以推广费等各类发票套取大额现金的现象；不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象**

公司针对市场推广活动制定了详细的事前事后审批程序以及日常监督审计。市场推广活动的开展由各省区业务经理提出申请，并制定详细的活动计划与费用预算，经审批后实施；公司与推广服务商签署真实有效的商业合同，服务商按照合同约定组织、实施各类推广活动，并按照结算进度向公司开具真实、合法的商业发票；活动申请人凭借合同、发票以及其他活动记录相关资料发起付款申请，业务部门负责人、财务人员、营销副总经理等审核人员对付款单据内容的真实性、完整性、合理性及合规性进行审核，确保公司市场推广费支出的真实、合规。同时公司已建立内部审计制度，内审部门对公司各项支出包括市场推广支出进行例行审计，对内部控制程序的执行情况进行监督。

综上，公司市场推广活动真实、合规，所获取的推广费发票具备商业交易实质，不存在以推广费等各类发票套取大额现金的情形，亦不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的情形。

**2、不存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象；不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等学术推广费方式向医务人员支付回扣的现象**

报告期内，公司业务推广活动主要系委托第三方服务商实施，第三方服务商根据推广合同约定的服务内容、服务进度向公司开票结算，公司对相关单据的真实性、合规性进行审核，确保市场推广支出具备真实交易实质。报告期内，公司发生的会议费主要系参与各项学术会议、培训会议、推广会议等发生的费用，均系基于真实的商业活动。在市场推广活动中，不存在医疗机构将会议费、

办公费、设备购置费用等转嫁给公司的情形，亦不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等学术推广费方式向医务人员支付回扣的情形。

### 3、推广服务商不存在为发行人代垫成本费用的情形

公司委托第三方推广服务商实施推广活动属于正常商业行为，具备真实交易实质，相关定价系参考市场价格的基础上由双方协商确定，定价公允，第三方推广服务商系独立市场主体，与公司不存在除业务合作以外的关系，不存在为公司代垫成本费用的情形。

## 三、中介机构核查情况

### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人市场部门相关负责人，了解发行人市场推广活动的开展情况及内部控制措施，以及市场推广费支出的主要性质、变动原因；

2、分析报告期内销售费用的明细构成、波动情况，分析波动的原因及合理性；

3、复核发行人市场推广费明细，结合业务、政策情况分析各项支出发生及变动的合理性；

4、获取会议费台账，复核会议费相关服务提供方、会议类型、会议规模、会议频次及会议金额等信息；

5、针对市场推广费执行细节测试，抽查推广费发生相关的原始单据，其中针对业务推广费主要抽查相关服务协议、服务总结报告、服务结算单、发票、银行回单等原始单据；针对会议费抽查服务协议、会议资料、发票、银行回单等原始单据，核查市场推广费发生的真实性；

6、访谈主要业务推广商，了解推广服务合作背景、服务内容、结算价款、服务的合规性以及与发行人是否存在关联关系情况等，并获取了推广服务商出具的反商业贿赂承诺函；

7、查阅发行人《市场管理规定》《财务审批制度》《营销费用控制规定》《反舞弊工作条例》《关于明确营销人员忠实义务的规定》等制度，了解发行人与市场推广活动相关的内部控制程序，并执行穿行测试；

8、通过裁判文书网、中国执行信息公开网等查询发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员是否存在因商业贿赂而被立案调查及行政、刑事处罚的情形；

9、通过天眼查获取主要业务推广商企业信用报告，核查推广商及其董事、监事、高级管理人员是否与发行人存在关联关系，是否存在经营违法违规的情形。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：发行人已真实、准确、完整地披露了“销售人员职工薪酬增幅较小对销售费用率下降的影响程度”及“市场推广费的主要内容”；报告期内，发行人市场推广费各项支出真实、合理，具有必要性；发行人已针对市场推广活动及市场推广费用支出建立了完善的内部控制制度，报告期内均得到有效执行；市场推广费的主要支付对象与发行人不存在关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据公允，不存在商业贿赂的情形；发行人不存在以推广费等各类发票套取大额现金的现象，不存在从同一家单位多频次、大量取得发票的现象，不存在医疗机构将会议费、办公费、设备购置费用等转嫁发行人的现象，不存在通过专家咨询费、研发费、宣传费等学术推广费方式向医务人员支付回扣的现象；推广服务商不存在为发行人代垫成本费用的情形。

问题 17.3 报告期内，公司研发费用分别为 3,606.65 万元、5,317.49 万元和 6,145.67 万元，占营业收入比例分别为 5.39%、6.68%和 6.42%。

请发行人：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条，的要求，披露对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况；请按照自主研发、合作研发的分类分别进行披露；（2）披露发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应；研发的驱动因素，研发活动是否为客户需求驱动；（3）披露研发人员的界定标准及相关标准是否合理，“生产与技术人员”的含义、其中属于研发人员的范围，生产人员和技术人员的关联性、将两者合并披露的原因，并分别披露研发人员和生产人员的数量；（4）结合报告期内发行人的产品管线、进入临床试验的品种及试验许可发放的时间等情况，进一步定量分析临床试验费等相关的费用增长幅度较快的原因；（5）进一步披露研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据。请发行人说明：（1）报告期内原始报表和申报报表差异中的期间费用调整发生的原因，发行人与成本相关的内部控制是否完善；请说明研发相关内控制度及其执行情况；（2）在售前、售中和售后过程中，研发人员和销售人员、其他相关人员各自的角色及任务，相关支出是否能在销售费用和研发费用之间明确区分，是否可能出现区分不明确的情况；（3）是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况；（4）报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查，说明核查依据，发表核查意见。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。

**【回复】：**

## 一、发行人披露

(一) 按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十六条的要求，披露对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况；请按照自主研发、合作研发的分类分别进行披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

“(3) 对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况

报告期内，公司累计投入超过 200 万元（2020 年 1-6 月投入超过 100 万元）的研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目	预算	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	截至 2020. 6. 30 项目进展	研发类型
1	一次性无菌无针输液接头	500.00	190.97	226.75	-	-	注册阶段	自主研发
2	一次性使用高压留置针	600.00	161.92	335.88	-	-	临床试验阶段	自主研发
3	一次性使用高通量透析器	700.00	148.52	447.88	-	-	临床试验阶段	自主研发
4	一次性使用导管穿刺套件	900.00	135.55	470.50	312.32	-	临床试验阶段	自主研发
5	一次性使用静脉留置针扩产设备	350.00	120.20	295.56	-	-	已完成	自主研发
6	(TPU 型) 经外周中心静脉导管	800.00	119.42	-	-	-	设计检验阶段	自主研发
7	炭化树脂血液灌流器	452.00	119.32	-	-	-	设计检验阶段	自主研发
8	一次性含药中心静脉导管套件	1,055.00	113.73	-	-	-	设计检验阶段	自主研发



9	一次性无菌中线导管套件产品研发	815.00	110.75	-	-	-	设计检验阶段	自主研发
10	一次性使用内毒素吸附柱	387.00	87.92	121.12	116.32	69.88	临床试验阶段	自主研发
11	长期留置血液透析导管及附件	600.00	65.57	121.62	303.85	136.83	临床试验阶段	自主研发
12	一次性使用仿生蛋白 A 吸附柱	564.00	49.51	112.40	134.92	179.64	临床试验阶段	合作研发
13	经外周中心静脉导管及附件	430.00	31.35	135.00	13.68	21.74	临床试验阶段	自主研发
14	一次性压力传感器	300.00	26.40	76.10	89.28	69.92	注册阶段	自主研发
15	一次性使用无菌导管鞘组	520.00	23.15	143.18	226.14	151.86	注册阶段	自主研发
16	一次性使用血滤管	580.00	22.20	5.10	381.43	141.72	注册阶段	自主研发
17	血脂吸附柱	350.00	20.34	75.44	86.68	39.93	设计检验阶段	自主研发
18	球囊子宫支架	600.00	19.12	202.11	206.40	177.12	注册阶段	自主研发
19	乙型肝炎病毒核酸测定试剂盒 (荧光 PCR 探针法)	350.00	18.46	81.46	142.19	99.55	注册阶段	自主研发
20	一次性使用血液透析器	650.00	17.54	168.21	323.74	322.72	注册阶段	自主研发
21	一次性使用植入式给药装置专用针	280.00	14.04	5.39	105.39	126.78	注册阶段	自主研发
22	三通旋塞产品大流量性能的研究	500.00	-	262.43	305.93	-	已完结	自主研发
23	中心静脉导管附件扩产设备	300.00	-	255.48	-	-	已完结	自主研发
24	一次性无菌血液回路扩产设备	200.00	-	221.46	-	-	已完结	自主研发
25	一次性使用腹腔镜用穿刺器	580.00	-	214.02	269.14	128.50	已完结	自主研发

26	安全型静脉留置针	500.00	-	150.18	262.06	-	已完结	自主研发
27	密闭式防针刺伤型静脉留置针	700.00	-	138.11	347.80	174.06	已完结	自主研发
28	输液接头产品性能研究及自动化生产工艺	550.00	-	116.01	402.31	-	已完结	自主研发
29	灌流器接枝工艺优化及产品性能研究	310.00	-	87.80	120.76	108.98	已完结	自主研发
30	一次性使用精密过滤输液器带针	230.00	-	72.31	65.20	98.71	已完结	自主研发
31	一次性切口牵开保护器产品研究开发	200.00	-	-	113.80	104.68	已完结	自主研发
32	一次性无菌埋入化疗泵	300.00	-	-	79.04	140.77	已终止	自主研发
	小计	-	<b>1,616.00</b>	<b>4,541.50</b>	<b>4,408.38</b>	<b>2,293.39</b>		
	占比	-	<b>59.37%</b>	73.90%	82.90%	63.59%		

.....”。

**(二) 披露发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应；研发的驱动因素，研发活动是否为客户需求驱动**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、（五）、3、研发费用”中补充披露如下：

“公司采用以临床需求为导向和前瞻性预判相结合的研发模式，驱动因素主要包括临床需求和技术发展趋势。以临床需求为驱动，即通过收集和分析临床数据，了解临床应用需求，持续研发升级满足市场需求的产品，并非客户定制化需求驱动；以技术发展趋势为驱动，即通过持续跟踪行业技术前沿，为公司的研发确定目标和方向，并结合新材料、新工艺，快速验证技术解决方案并改进产品工艺或升级设备。

报告期内，公司研发费用分别为 3,606.65 万元、5,317.49 万元、6,145.67 万元和 **2,721.80 万元**，占营业收入比例分别为 5.39%、6.68%、6.42%和 **6.29%**，总体呈上升趋势，与公司坚持自主创新、重视研发设计和持续开发新产品的研发策略相匹配。

**(1) 研发费用归集对象及核算方法**

公司设立研发费用台账，按研发项目进行管理，归集对象包括人员薪酬、临床试验费、装备调试费、折旧与摊销费、材料费、检验费及其他研发费用；对于可直接对应具体项目的费用直接计入相关项目，对于不可直接对应具体项目的费用，采用合理的方式进行分摊。具体归集范围及核算方法如下：

项目	核算范围	分配方法
人员薪酬	核算投入研发项目的人员工资、奖金、社保等薪资福利	按照研发人员实际参与的研发项目的工时情况，按月将其工资分配入对应的研发项目
临床试验费	核算外包第三方进行临床前研究准备、临床研究及监察、数据收集处理、数据统计分析、研究总结报告的编写、临床资料移交等所支付的试验费	按照具体研发项目实际发生的临床试验费用归集所属项目
折旧与摊销费	核算研发所用设备器具等的折旧额	按照项目当期投入实际工时的占比情况分配折旧与摊销费用
装备调试费	核算专用设备器具的配件、工装件成本及修理费用	按照具体研发项目实际发生的装备调试费用归集所属项目

项目	核算范围	分配方法
材料费用	核算研发过程中耗用的材料费用	按照具体研发项目实际发生的材料费用归集所属项目
检验费	核算研发项目所需的测试费、验证费等	按照具体研发项目实际发生的检验费归集所属项目
委托外部研究费	核算委托第三方进行研究设计的费用	按照具体研发项目实际发生的委托外部研究费归集所属项目
其他	核算与研发项目相关的办公费、资料费等其他零星费用	按照具体研发项目实际发生的费用将其他费用分配计入具体研发项目

.....”。

(三) 披露研发人员的界定标准及相关标准是否合理，“生产与技术人员”的含义、其中属于研发人员的范围，生产人员和技术人员的关联性、将两者合并披露的原因，并分别披露研发人员和生产人员的数量

#### 1、研发人员的界定标准及相关标准是否合理

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

##### “(5) 研发人员的界定标准

根据国家税务总局公告 2017 年第 40 号《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》一、(一) 规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

公司的研发人员包括研究人员、技术人员和临床调查人员。根据参与的研发阶段或环节，研发人员标准和职责划分如下：

分类	研发模块	主要职责
临床调查人员	临床需求可行性论证	1、进行临床产品交流工作，负责前期临床应用需求的收集和反馈；2、持续跟踪临床需求数据和市场竞品情况，为研发提供临床应用技术方向的支撑等
研究人员	产品技术研发	1、根据临床调查人员提供的临床需求和竞品情况，结合行业最新技术，研究公司的发展目标、方向和路径规划，为公司经营决策提供战略依据；2、

分类	研发模块	主要职责
		负责产品创新设计和性能提升，持续研发符合市场需求和公司发展战略的新产品；3、协助技术人员进行技术研发和工艺改进等
	注册和行业法规验证	1、负责产品企业标准编写与申报注册；2、研究国家、地方、行业的法律法规，更新相关标准，跟踪行业动态；3、协助技术部对制定的材料质量技术标准进行合理性审查等
技术人员	生产工艺研发和改进	1.对研发初定的产品标准、材料标准进行完善，形成最终执行标准；2 产品工艺可能性研究与确定；3、协助完成在研产品的稳定性试验与分析；4、原材料、包装材料、工艺技术标准制定，协助采购部完成供应商评审中的技术评审内容；5、进行在研产品的小批量试生产；6、对客户投诉案件的处理提供产品技术支持
	质量验证	1、负责对新开发或改进的产品质量进行观察和分析；2、负责研发过程中产品的验证测试工作，为制定新产品生产技术工艺提供数据支持等

综上，公司研发人员与其他岗位人员职能划分明确，界定标准符合相关规定。

……”。

## 2、生产与技术人员

公司生产与技术人员包括生产人员和研发人员。其中研发人员包括研究人员和技术人员。公司拥有一批经验丰富的技术人员，其主要岗位职能为辅助研发活动，主要工作内容为生产工艺研究及改进、辅助研究设计及试生产样品等，但同时也从事生产活动，故将其合并披露为生产与技术人员。上述员工相关薪酬按照实际参与研发活动和生产活动的工时在研发费用与生产成本中分摊。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、（一）发行人员工情况”之“2、员工构成”中补充披露如下：

“截至2020年6月30日，发行人及子公司员工的具体构成情况如下：

划分类型		员工人数（人）	所占比例
按专业结构划分	财务人员	25	0.85%
	管理人员	124	4.21%
	生产人员	1,721	58.50%
	研发人员	263	8.94%
	销售人员	809	27.50%

	合计	2,942	100.00%
--	----	-------	---------

.....”。

（四）结合报告期内发行人的产品管线、进入临床试验的品种及试验许可发放的时间等情况，进一步定量分析临床试验费等相关的费用增长幅度较快的原因

报告期内，发行人采购的临床试验服务内容主要包括临床试验方案设计、医院筛选及谈判、伦理申报及获批、组织与实施临床试验、试验数据管理和统计分析、完成临床试验报告、注册申报等一系列完整的临床试验服务。因此，报告期内，发行人发生的临床试验费包括前期的方案设计费等服务费、临床阶段的受试患者劳务费及医院管理费、后期的试验数据费及报告费等。

报告期内，发行人持续推进产品研发，不断拓展和升级产品系列，储备了较多新产品的研发项目。报告期各期，发行人研发项目数量分别为 51 个、57 个、67 个和 64 个，其中，新增的新产品研发项目数量分别为 23 个、9 个、10 个和 18 个，主要系输液管理系列的导管穿刺套件、经外周中心静脉导管、高压型静脉留置针、无菌无针输液接头和血液透析系列的高通量透析器等新产品项目。

随着研发项目的推进，报告期内公司多项新产品进入了临床试验阶段，临床试验费用也随之增加。报告期内，公司临床试验费用分别为 263.55 万元、602.67 万元、1,389.49 万元和 222.22 万元，主要项目的临床试验费及研发进度匹配情况如下：

单位：万元

项目	合同时间	伦理批件时间	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	截至2020年6月末进度
一次性使用导管穿刺套件	2018.10	2019.4	30.62	339.39	91.62	-	患者入组阶段
一次性使用高压留置针	2019.7	2020.5	43.81	204.29	-	-	临床试验前方案设计
一次性使用高通量血液透析器(H-40)	2019.9	2020.5	29.28	139.43	-	-	患者入组阶段
经外周中心静脉导管及附件	2017.4	2018.8	12.52	124.45	-	-	患者入组阶段
球囊子宫支架	2018.3	2018.12	-	116.77	23.22	-	注册阶段

长期留置血液透析导管及附件	2016.11	2018.6	<b>11.16</b>	117.01	147.96	53.10	患者入组阶段
一次性无菌无针输液接头	2019.9	2019.10	<b>42.61</b>	101.07	-	-	注册阶段
一次性使用血液透析器	2017.3	2017.11	-	16.92	69.59	139.17	注册阶段
密闭式防针刺伤型静脉留置针	2017.4	2018.1	-	12.89	97.19	5.83	已完结
一次性压力传感器	2017.7	2018.4	-	8.97	31.37	26.87	注册阶段
一次性使用血滤管	2018.8	-	-	-	80.00	-	注册阶段
小计	-	-	<b>170.00</b>	<b>1,181.19</b>	<b>540.95</b>	<b>224.97</b>	
占比	-	-	<b>76.50%</b>	<b>85.01%</b>	<b>89.76%</b>	<b>85.36%</b>	

注：依据我国现行医疗器械产品注册备案制度，除符合《医疗器械监督管理条例》相关规定免于进行临床试验的医疗器械外，第 II 类、第 III 类医疗器械产品通常应当进行临床试验；一次性医疗器械产品的临床试验无需获得国家药监局的试验许可批件，但需获取伦理审批文件。

由上表可见，报告期内，发行人临床试验费用的增加主要与研发项目的进度有关，具体情况如下：

2018 年，临床试验费增加 339.12 万元，主要来源于：①一次性使用导管穿刺套件项目签订临床试验合同，当年发生 91.62 万元临床前期服务费；②长期留置血液透析导管及附件项目、密闭式防针刺伤型静脉留置针项目取得伦理批件，当期发生受试患者入组费等费用，共计 245.15 万元；③一次性使用血滤管项目签订临床试验合同，发生前期服务费 80.00 万元，后因被纳入临床豁免目录，临床试验于当年终止。

2019 年，临床试验费增加 786.82 万元，主要来源于：①一次性使用导管穿刺套件和一次性无菌无针输液接头项目取得伦理批件，进入实施临床试验阶段，当期发生受试患者劳务费及医院管理费，合计 440.46 万元；②球囊子宫支架项目于 2018 年 12 月取得伦理批件，2019 年发生临床试验费用 116.77 万元，后被纳入临床豁免目录，临床试验于当年终止；③一次性使用高压留置针和一次性使用高通量血液透析器（H40）项目签订临床试验合同，当期发生方案设计费、专家讨论会费等前期费用共计 343.72 万元；④经外周中心静脉导管及附件项目于 2019 年进入患者入组阶段，发生相关费用 124.45 万元。该项目于 2017 年 4 月签订合同，因血

管鞘尖端较钝置管困难导致项目中止未实际开展临床试验，经技术中心修改设计后，于2018年末重新获得了医院的伦理批件。

2020年1-6月，受新冠疫情因素影响，医院资源向新冠防控倾斜，延缓了医院谈判、伦理批准的速度，同时因疫情防控所需，患者入组进度也受到较大影响，导致临床试验费用较低。

综上，报告期内，发行人临床试验费用的增加与研发项目进展相匹配，具有合理性。

(五) 进一步披露研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据

#### 1、研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

“.....

#### (4) 与同行业可比公司比较

报告期内，公司与同行业可比公司研发投入占营业收入比例情况如下：

公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
威高股份	2.81%	3.92%	3.53%	4.35%
健帆生物	3.55%	4.78%	4.54%	3.71%
林华医疗	3.24%	2.54%	2.67%	2.39%
维力医疗	3.66%	4.25%	2.24%	1.91%
三鑫医疗	4.27%	4.35%	3.94%	3.65%
行业平均	3.51%	3.97%	3.38%	3.20%
本公司	6.29%	6.42%	6.68%	5.39%

数据来源：可比公司年报、招股说明书。



报告期内，公司研发费用占比高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司以自主创新为驱动，持续推进产品研发、技术创新和产业化实践，产品系列较为丰富，储备了较多的新产品及升级产品的研发项目所致。具体分析如下：

#### ① 发行人研发情况

公司遵循研制开发一代、临床试验一代、申报待批一代和投产上市一代的产品开发策略，持续开发新产品、开拓新市场，已经构建了无菌输液管理、血液净化治疗和现代生物敷料三大技术和产业化平台，拥有专利 **268** 项（发明专利 48 项），国内医疗器械产品注册证/备案证 **72** 个（III类医疗器械产品注册证 21 个），已形成输液管理、血液净化和护创敷料三大系列、**70** 余种品类、上千种规格的产品线，可满足各级医疗机构的临床应用需求。

发行人产品系列较多，研发领域和方向较为广泛，储备了较多的新产品或升级产品的研发项目。报告期内，发行人累计投入的研发项目 **107** 个（超过 200 万元的研发项目为 **28** 个），新增 **35** 个医疗器械产品注册证/备案证。持续的技术工艺创新和稳健的产品开发策略，使公司形成了良好的产业布局合理的产品梯次，有力地推动了公司产品品类的丰富和产品性能的提升，对公司营业收入的增长和盈利能力的提升具有重要作用。

#### ② 同行业可比上市研发情况

发行人与同行业可比公司的经营、研发技术情况对比如下：

公司简称	营业收入 (亿元)	毛利率	研发费用 (万元)	研发项目	III类医疗器械注册证	专利	发明专利
威高股份	103.64	62.77%	40,636.30	未披露	未披露	<b>654</b>	<b>239</b>
健帆生物	14.32	86.19%	6,845.16	未披露	<b>12</b>	<b>203</b>	41
维力医疗	9.94	44.74%	4,225.14	未披露	3	未披露	未披露
林华医疗	7.92	73.85%	2,014.25	28	17	75	16
三鑫医疗	7.22	34.25%	3,140.97	39	15	71	3
百合医疗	9.57	60.93%	6,145.67	67	21	<b>268</b>	48

注：1、财务数据、研发项目为 2019 年度数据；2、专利及产品注册证：**威高股份、健帆生物注册证、专利数据为截至 2020/6/30**；林华医疗数据为截至 2020/4/27 的数据；维力医疗的数据为截至 2019/12/31 的数据；三鑫医疗注册证、专利数据为截至 2018/7/20 的数据。

威高股份为医疗器械行业中较为领先的企业，主要产品包括一次性使用耗材、骨科产品、血液净化耗材、血液净化设备等多项产品。根据威高股份 2019 年度报告披露，威高股份的营业收入达到 103.64 亿元，投入的研发费用为 4.06 亿元。因此，相对于发行人，威高股份产品系列更多，营业规模较大，故研发费用率低于发行人。

根据健帆生物的 2019 年度报告披露，健帆生物主要产品为血液灌流器，2019 年该产品收入占比为 90.66%，已获批 10 项 III 类医疗器械产品；根据林华医疗招股说明书披露，林华医疗主要产品为留置针，2019 年该产品收入占比为 85.48%，其长期专注于留置针产品的研发，已获批 17 项 III 类医疗器械产品。因此，相对于发行人的产品系列，健帆生物和林华医疗的产品种类较为单一，投入研发项目较为集中。

根据维力医疗、三鑫医疗的 2019 年度报告披露，其 2019 年主营业务的毛利率分别为 44.74% 和 34.25%，故产品毛利相对发行人较低，研发费用投入相对较少。

从专利情况对比，发行人获取的专利数量仅少于威高股份，发行人技术实力处于同行业可比公司较为领先的水平。

综上，报告期内，发行人研发费用率高于同行业平均水平符合公司实际的研究策略，投入的研发较多，储备项目充足，为公司持续增长的盈利能力提供了强有力的保障。

## 2、发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业对比情况

公司与同行业可比公司研发费用的确认依据、核算方法及具体处理如下：

公司简称	核算方法及会计政策	具体处理
威高股份	将研究活动的支出在其产生的期间内列为一项开支。当且仅当以下所有各项得到证明时，开发活动（或内部项目的开发阶段）引致的内部产生的无形资产方予以确认：（1）在技术上可完成该无形资产以其能使用或出售；（2）有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）有能力使用或出售该无形资	费用化

	产；（4）该无形资产如何产生潜在未来经济利益；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。内部产生的无形资产的初步确认金额是自无形资产首次满足上述确认条件的日期后所产生支出的总额。如果不能确认内部产生的无形资产，则开发支出应于其产生期间于损益中确认。	
健帆生物	研发过程中直接耗费的材料、人工成本、检验试验费、研究设备的折旧等计入研发费用。公司所有的研发费用经研发支出归集后，计入管理费用，不存在资本化的情况。	费用化
林华医疗	公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准： （1）公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。 （2）在公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。	费用化
维力医疗	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益，开发阶段的支出，能够符合资本化条件的，确认为无形资产成本。	费用化
三鑫医疗	资本化时点：需要临床试验的项目，以医院伦理会通过，并取得伦理批件时间；不需要临床试验的项目，以第三方检测机构检测合格，取得检测报告时间为资本化时点。	资本化、费用化
本公司	公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。 研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。 开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。	费用化

由上表可见，同行业可比上市公司主要基于《企业会计准则》进行研发支出的会计核算，发行人研发支出的会计核算与同行业不存在差异。同行业可比上市公司中，除三鑫医疗存在资本化情形外，其他公司研发支出均费用化处理，发行人将所有研发支出计入当期研发费用，符合同行业可比公司的一般做法。

### 3、与同行业可比公司的差异原因的依据

公司在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因合理，依据充分，具体详见本问题“一、（五）、1”的相关回复。

## 二、发行人说明

（一）报告期内原始报表和申报报表差异中的期间费用调整发生的原因，发行人与成本相关的内部控制是否完善；请说明研发相关内控制度及其执行情况

### 1、报告期内原始报表和申报报表差异中的期间费用调整发生的原因

报告期内，仅 2018 年度原始报表和申报报表中存在期间费用调整，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		差异	调整原因
	申报报表	原始报表		
销售费用	21,139.29	20,940.51	198.78	将用于新产品推广的外部机构咨询费 198.78 万元从研发费用调整至销售费用
管理费用	4,488.98	4,615.83	-126.85	将临床试验服务费 34.79 万元、产品注册费 92.06 万元从管理费用调整至研发费用
研发费用	5,317.49	5,389.42	-71.93	

从上表可见，2018 年度，原始报表和申报报表差异中的期间费用调整系重分类调整，对 2018 年度的净资产及净利润均无影响。上述调整属于会计判断事项导致的调整事项，调整后的财务报表能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果，有利于进一步规范企业财务报表列报，提高会计信息质量。上述调整事项不涉及公司成本，公司成本相关的内控制度完善。

## 2、研发相关的内控制度及其执行情况

公司制定了《设计和开发控制程序》、《研发费用核算管理制度》、《岗位职责说明书》、《技术中心薪酬管理及绩效考核规定》、《财务审批制度》等制度，从研发过程控制、研发费用核算、研发岗位的职责认定及绩效考核等多方面对研发业务进行严格的管理和控制，明确了研发工作业务流程和职责分工、研发支出的开支范围，规范了研发项目费用核算范围和管理，确保项目规范立项、顺利实施，控制项目研发风险，保证研发项目核算的准确性。

截至本问询函回复签署日，公司严格按照各项研发支出审批程序、研发领料审批程序、费用审批程序与研发项目相关人财物管理制度要求，各研发项目单独核算，与研发活动相关的内控制度得到了有效执行。报告期内，公司不存在将与研发活动无关的支出计入研发费用的情形。

(二) 在售前、售中和售后过程中，研发人员和销售人员、其他相关人员各自的角色及任务，相关支出是否能在销售费用和研发费用之间明确区分，是否可能出现区分不明确的情况

在销售过程中，发行人的研发人员、销售人员和其他相关人员各自的角色及任务如下：

类型	售前	售中	售后
研究人员	根据临床调查人员提供的临床反馈意见，改进现有产品或设计新产品，以适应市场需求	-	-
销售人员	1、负责产品的市场推广、品牌建设和维护等工作； 2、负责国内外产品报价、谈判、招投标等工作等	1、负责国内外市场业务的拓展，签订合同并实施； 2、负责货款收回、跟踪订单进度、产品配送情况，确保产品达成交付； 3、及时为经销商、终端医院的临床使用提供支持和产品培训等服务等	1、受理各地的售后服务，跟进问题处理进度并及时反馈； 2、定期汇总产品质量或服务的意见和退货问题； 3、维护和管理经销商产品销售情况； 4、定期拜访临床，积极做好产品服务，组织参与学术会议等
临床调查人员	1、进行临床交流，完成前期临床需求的收集和反馈； 2、搜寻市场上竞品信息并向公司及技术中心反馈	1、持续跟踪临床需求数据和市场竞品情况，为研发、业务、市场推广提供临床应用技术方向的支撑； 2、为经销商、终端医院的临床使用提供技术支持和产品培训等服务	

从上表可见，公司在售前、售中、售后过程中，研究人员、销售人员、临床调查人员分工明确。临床调查人员存在同时从事研发和销售的情况，公司按照相关内控制度，以实际参与研发活动和销售活动的工时进行薪酬分配，相关支出能在研发费用和销售费用之间明确区分。

(三) 是否存在同时从事研发和其他工作的人员，若存在，请按照员工级别分别说明相关的薪酬和费用如何在研发费用和其他费用之间分摊，是否存在区分不明确的情况

公司对研发人员的界定，主要根据员工的岗位职能和工作内容来认定，与其级别不存在直接关系。公司将从事研发活动的研究人员、技术人员、临床调查人

员认定为从事研发活动的人员。其中，技术人员和临床调查人员存在同时从事研发和其他工作。

公司研发人员从事研发活动的岗位有明确的职责分工，具体详见本问题之“一、(三)、1、研发人员的界定标准及相关标准是否合理”的相关回复。公司均按照研发相关内部控制制度，以实际参与研发活动和其他工作的工时进行薪酬分配，不存在区分不明确的情况。

此外，公司部分管理人员由于是研发项目负责人，兼职研发职能，故将其实际参与研发项目的工时分配至研发费用。

(四) 报告期内研发费用加计扣除情况、与发行人研发费用的差异情况、未申报加计扣除的研发费用对应的项目情况、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可

#### 1、报告期内研发费用加计扣除金额、与发行人研发费用的差异及对应项目情况

2017-2019 年度，研发费用加计扣除金额、与发行人研发费用的差异及对应项目情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用金额	6,145.67	5,317.49	3,606.65
研发费用加计扣除金额	4,869.65	4,046.37	2,039.31
差异金额	1,276.02	1,271.12	1,567.34
其中：			
<b>1、研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异</b>			
未被允许加计扣除的职工薪酬	196.39	448.53	-
“其他”项超过 10%	114.50	54.39	36.92
未被允许加计扣除的委外研发费用	9.71	100.00	100.00
未被允许加计扣除的折旧摊销费用	2.32	1.42	41.03
小计	322.92	604.34	177.95

<b>2、申报时点未申报导致的差异</b>			
申报时点，未通过或尚未通过科技局鉴定的研发项目投入	438.29	53.50	806.56
申报时点，预提的已发生但尚未取得发票金额	443.08	250.00	-
小计	881.37	303.50	806.56
<b>3、其他</b>			
未申报加计扣除金额	71.73	217.33	582.83
未做加计扣除申报的审计调整	-	145.96	-
小计	71.73	363.29	582.83
<b>总计</b>	<b>1,276.02</b>	<b>1,271.12</b>	<b>1,567.34</b>

如上表所示，报告期内，公司研发费用金额均大于研发加计扣除金额，主要原因如下：

(1) 研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异

报告期内，公司申报报表中列示的研发费用金额，是根据《企业会计准则》、《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）和公司研发项目实际情况的判断，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。公司纳税申报时加计扣除的研发支出明细，是根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）等文件规定编制。

公司申报报表的研发费用明细与纳税申报时加计扣除的研发费用的认定依据基础不同，因此存在一定差异。**2017-2019年度**，发行人因该事项导致的加计扣除差异包括：未被允许加计扣除的职工薪酬、未被允许加计扣除的折旧摊销费用、未被允许加计扣除的委外研发费用和申报加计扣除的“其他”项超过10%的限额部分。报告期内，前述差异导致的金额合计分别为177.95万元、604.34万元和322.92万元。

(2) 申报时点未申报导致的差异

①申报加计扣除时点，预提的已发生但尚未取得发票金额

依据《企业所得税税前扣除凭证管理办法》第十六条规定：“企业在规定的期限未能补开、换开符合规定的发票、其他外部凭证，并且未能按照本办法第十四条的规定提供相关资料证实其支出真实性的，相应支出不得在发生年度税前扣除。”截至汇算清缴时点公司根据项目进度计提的研发费用尚未取得发票，依据前述管理办法，发行人未就该事项相关金额申报研发费用加计扣除。

## ②申报加计扣除时点，未通过或尚未通过科技局鉴定的研发项目投入

依据《企业所得税优惠政策事项办理办法》（国家税务总局公告 2018 年第 23 号）、《佛山市科学技术局 佛山市国家税务局 佛山市地方税务局关于开展企业研究开发费用税前加计扣除优惠备案的通知》规定，企业享受优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。税务部门负责为申请研发费用税前加计扣除的企业办理备案和开展后续核查工作，科技部门负责组织专家对税务部门认为有异议的研发项目出具技术鉴定意见。

**2017-2019 年度**申报加计扣除时点，发行人已提交但尚未通过主管科技局鉴定的研发项目投入金额分别为 806.56 万元、53.50 万元和 438.29 万元，依据前述管理办法，发行人报告期内未就该事项相关金额申报研发费用加计扣除。

## (3) 其他

**2017-2019 年度**，其他未申报加计扣除金额分别为 582.83 万元、217.33 万元和 71.13 万元，主要系子公司青岛佳康、迪华科技、百合武汉、汉康医疗在部分期间内未向税务机关申请研发费用加计扣除税收优惠。

综上，**2017-2019 年度**，发行人及子公司研发费用与可加计扣除金额差异主要为研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异、申报时点因未满足前置形式要件未申报导致的差异等原因，发行人研发费用与加计扣除金额的差异合理。

**2、发行人的研发费用中是否存在其他用途而非研发用途的费用，是否存在列报不准确的情况，研发费用加计扣除是否获得相关主管部门的认可**

公司制定了《研发费用核算管理制度》《岗位职责说明书》《财务审批制度》等制度，明确了研发工作业务流程和职责分工、研发支出的开支范围，规范了研



发项目费用核算范围和管理，确保研发项目核算的准确性。报告期内，公司严格按照上述制度，各研发项目单独核算，研发投入的人员薪酬、临床试验费、装备调试费、折旧与摊销费、材料费、检验费及其他研发费用均与具体项目相对应，不存在其他用途而非研发用途的费用，不存在列报不准确的情况。

**2017-2019 年度**，公司及境内子公司研发费用加计扣除涉及的所得税纳税申报表均已取得主管税务部门的受理和认定。根据国家税务总局佛山市南海区税务局、国家税务总局佛山市三水区税务局、国家税务总局青岛市税务局、国家税务总局仙桃市税务局出具的证明，公司及境内子公司报告期内没有重大税务违法违章记录。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人研发费用台账、明细表及临床试验费合同台账，获取报告期内累计投入金额 200 万元以上（**2020 年 1-6 月投入金额在 100 万元以上**）的研发项目立项文件、实施进度文件等资料，检查报告期内发行人主要研发项目整体预算、费用支出金额、实施进度等情况；

2、访谈发行人研发部门负责人，了解公司的研发模式及驱动因素；

3、访谈发行人相关部门，确认公司研发人员的界定标准，确认研发人员、销售人员及其他人员在售前、售中、售后担任的角色及工作任务及相关人员薪酬成本分配方式，获取相关人员的工时记录，检查同时从事不同活动的人员薪酬成本分配是否准确；

4、获取主要研发项目的临床试验批件，分析报告期内临床试验费增长幅度较快的原因；对比同行业上市公司的主要产品、技术等情况，分析研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；

5、检查发行人与研发活动相关的内控制度及执行情况，了解发行人研发费用的归集对象和核算方法，查阅发行人同行业可比上市公司的研发费用确认依据及核算方法，确认与发行人是否存在重大差异；

6、获取发行人报告期内涉及研发费用加计扣除的申报表，访谈公司相关部门，了解申报报表研发费用和申报加计扣除的研发费用的差异情况，获取主管税务部门出具的关于报告期内发行人及其子公司的税务证明资料，确认报告期内发行人是否存在重大税收违法情形；

7、查阅发行人《研发费用核算管理制度》、《设计和开发控制程序》等研发活动相关的人财物管理制度，了解是否建立了研发项目的跟踪管理体系，执行穿行测试，检查发行人研发项目费用的内部控制执行情况；

8、对研发费用中的人工成本、折旧与摊销执行实质性分析程序，并进行细节测试，核对并检查与研发项目相关的重要合同、发票、付款单据等支持性文件。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发活动相关的内控制度健全且得到了有效执行，相关内部控制能够确保发行人对研发项目的良好监控及相关研发支出的准确性；

2、发行人研发支出的确认依据、核算方法，研发费用的支出范围和归集方法符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、发行人研发人员的界定标准符合相关规定，人员工作职能区分明确，相关薪酬成本分摊合理，不存在区分不明确的情况；

4、发行人报告期内研发费用加计扣除与研发费用的差异具备合理原因，研发费用加计扣除已获得相关主管部门的认可。

## 问题 18. 关于应收账款和应收票据

问题 18.1 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 3,009.20 万元、2,590.24 万元和 2,481.93 万元，占流动资产的比例分别为 6.36%、4.11%及 3.37%。

请发行人披露：（1）2019 年之前的金融工具相关会计政策；（2）报告期内应收账款期后回款的总体情况；（3）结合可比公司坏账计提政策，及发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性；（4）应收账款周转率远高于除林华医疗之外所有可比上市公司的原因，同行业可比公司平均水平是否有参考意义；（5）应收账款坏账计提比例显著低于同行业可比公司的合理性。

请发行人说明：（1）使用个别认定法计提坏账准备的“信用风险较低的其他应收款项”组合的具体含义；（2）公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等；（3）结合发行人原则上对经销商采用“先款后货”的销售模式，分析应收账款、预收款项、销售收入现金收款等相关情况与发行人业务情况是否匹配。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人披露

##### （一）2019 年之前的金融工具相关会计政策

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、（八）金融工具”中补充披露如下：

##### “1、金融工具的分类

自2019年1月1日起适用的会计政策

.....

2019年1月1日前适用的会计政策

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

## **2、金融工具的确认依据和计量方法**

### **自2019年1月1日起适用的会计政策**

.....

### **2019年1月1日前适用的会计政策**

#### **(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）**

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

#### **(2) 持有至到期投资**

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

#### **(3) 应收款项**

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、应收票据、其他

应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

#### （4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

#### （5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

### 3、金融资产减值的测试方法及会计处理方法

#### 自2019年1月1日起适用的会计政策

.....

#### 2019年1月1日前适用的会计政策

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

#### （1）可供出售金融资产的减值准备：

期末如果可供出售权益工具投资的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

(2) 应收款项坏账准备：

① 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

② 按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

确定组合的依据：	
组合 1	根据以前年度与之相同或类似的、按账龄段划分具有类似信用风险特征的应收款项
组合 2	信用风险较低的其他应收款项
按组合计提坏账准备的计提方法：	
组合 1	账龄分析法
组合 2	个别认定法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	1	1
1 至 2 年	10	10

2至3年	30	30
3至4年	50	50
4至5年	80	80
5年以上	100	100

应收商业承兑汇票坏账准备计提方法参照上述应收账款坏账准备计提政策，应收商业承兑汇票的账龄起算点追溯至对应的应收款项账龄起始日。

对应收银行承兑汇票，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

③单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额虽不重大但已有客观证据表明应收款项发生减值的款项，根据其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。

(3) 持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。”

## (二) 报告期内应收账款期后回款的总体情况

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(一)、4、应收账款”中补充披露如下：

“……

(5) 应收账款期后回款情况

报告期各期末，应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额 (a)	截至 2020/8/31 回款 (b)	其他减少 (c)	未回款金额 (d)
2020-6-30	2,298.50	1,622.10	-	676.40
2019-12-31	2,593.60	2,276.39	41.95	275.25
2018-12-31	2,788.03	2,407.81	222.93	157.29
2017-12-31	3,181.88	2,671.72	376.59	133.58

注：1、未回款金额 d=a-b-c；2、其他减少主要系应收账款核销。

由上表可见，截至**2020年8月31日**，报告期各期末应收账款的未回款金额分别为133.58万元、157.29万元、275.25万元和**676.40万元**。除**2020年6月末的应收账款**因期后回款时间较短导致未回款金额较大外，其他报告期末应收账款未回款金额较小。”

(三) 结合可比公司坏账计提政策，及发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性

公司已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(一)、4、应收账款”中补充披露如下：

“(6) 应收账款逾期情况

报告期各期末，应收账款逾期情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	其中：账龄在信用期内	账龄超过信用期	逾期期后核销	逾期期后回款
2020-6-30	2,298.50	1,146.51	1,151.99	-	626.63
2019-12-31	2,593.60	1,282.74	1,310.86	40.65	994.95
2018-12-31	2,788.03	1,358.34	1,429.69	222.91	1,050.10
2017-12-31	3,181.88	1,758.40	1,423.48	350.69	939.21

报告期各期末，应收账款中账龄超过信用期的金额较大，主要原因是境外或OEM客户的付款以收到提单、发票或其他合同约定的单据为起点计算时间，公司以确认收入时点开始计算应收账款账龄，导致应收账款账龄与实际结算的信用周期存在时间性差异。截至**2020年8月31日**，除**2020年6月末应收账款期后回款时间较短外**，其他报告期末的逾期应收账款大部分已收回，且公司已对确认无法收回的逾期应收账款进行了核销。

(7) 应收账款坏账计提充分性

报告期各期末，公司根据实际情况经董事会批准后，核销确认无法收回的应收账款。截至**2020年8月31日**，应收账款期后未回款金额分别为133.58万元、



157.29 万元、275.25 万元和 676.40 万元。除 2020 年 6 月末的应收账款期后回款时间较短导致未回款金额较大外，其他报告期末应收账款未回款金额较小。

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备占应收账款余额比例的对比情况如下：

公司简称	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
威高股份	未披露	5.11%	5.52%	6.04%
健帆生物	5.28%	5.39%	5.31%	5.16%
林华医疗	8.24%	9.48%	5.83%	5.22%
三鑫医疗	7.10%	6.10%	5.52%	5.71%
维力医疗	0.94%	0.95%	1.01%	1.21%
本公司	3.18%	4.31%	7.09%	5.43%

由上表可见，除维力医疗坏账准备占比较低外，公司与同行业可比公司坏账准备占应收账款余额的比例不存在重大差异，坏账计提充分。林华医疗 2019 年末和 2020 年 6 月末应收账款坏账准备占比较高，主要系林华医疗对部分账龄较长或预计收回风险较大的应收账款单独计提坏账准备所致。

……”。

（四）应收账款周转率远高于除林华医疗之外所有可比上市公司的原因，同行业可比公司平均水平是否有参考意义

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息和管理层分析”之“九、（三）资产周转能力分析”之“2、应收账款周转率同行业对比分析”中补充披露如下

“应收账款周转率受到企业自身经营特点、销售模式、结算模式等不同而有所差异。公司与同行业可比公司在销售规模和结算模式存在一定差异，导致公司应收账款周转率高于除林华医疗之外的可比上市公司。具体如下：

公司境内经销商众多且较为分散，为了便于货款的收回，公司对境内经销商主要实行先款后货的结算模式，境外经销商给予一定的信用账期，故总体赊销结算占比较少，应收账款余额较小。

威高股份的销售模式中直销占比较多，根据其 2019 年度报告披露，威高集团国内客户总数 5,638 家（包括医院 2,610 家、血站 414 家、其他医疗单位 710 家和经销商 1,904 家）、海外客户总数 4,873 家（包括医院 3,209 家、其他医疗单位 1,401 家和经销商 263 家）。因此，威高股份期末的应收账款余额较大，应收账款周转率低于发行人。

健帆生物、三鑫医疗和维力医疗均系以经销模式为主，但其给予经销商一定的信用账期，赊销结算占比较大，应收账款周转率低于发行人。

林华医疗以经销模式为主，对境内经销商亦采用先款后货结算模式，对境外经销商给予一定的信用期，因其境外收入占比较低，故应收账款周转率高于发行人。

……”。

#### （五）应收账款坏账计提比例显著低于同行业可比公司的合理性

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）、4、应收账款”中补充披露如下：

“……

#### （3）与同行业可比公司坏账准备计提政策对比分析

报告期内，公司按账龄组合计提坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
威高股份	/	/	/	/	/	/
健帆生物	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
林华医疗	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
三鑫医疗	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
维力医疗	0.50%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
<b>本公司</b>	1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

数据来源：可比公司年报、招股说明书；健帆生物、维力医疗2019年年报未披露具体计提比例，上述数据源自2018年年报。

由上表可见，公司应收账款坏账准备计提比例介于同行业可比公司合理范围以内。其中，账龄 1 年以内的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的平均水平，具体分析如下：

①公司应收账款总体规模较小，可收回的风险较低

报告期内，公司应收账款占收入的比例分别为 4.75%、3.50%、2.71% 和 5.31%，应收账款总体规模较小且主要款项的账龄在 1 年以内。

公司建立了健全的信用管理政策，报告期各期末的应收账款主要是应收各地区医院及合作时间较长、信誉情况和资金实力良好的经销商货款，未来不可收回的风险较低。同时，报告期末公司根据相关证据，对确认无法收回的应收账款，经董事会批准后进行核销。

截至 2020 年 8 月 31 日，除已核销款项外，报告期各期末应收账款的期后未回款金额分别为 133.58 万元、157.29 万元、275.25 万元和 676.40 万元，除 2020 年 6 月末的应收账款因期后回款时间较短导致未回款金额较大外，其他报告期末应收账款未回款金额较小。

②坏账计提比例的变动对公司报告期内净利润的影响较小

如采用 5%的比例对账龄 1 年以内的应收账款计提坏账准备，对净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020-6-30	2019 年度/ 2019-12-31	2018 年度/ 2018-12-31	2017 年度/ 2017-12-31
1 年以内应收账款	2,141.20	2,295.38	2,114.05	2,730.92
坏账准备-计提比例 1%	21.41	22.95	21.14	27.31
坏账准备-计提比例 5%	107.06	114.77	105.70	136.55
当期坏账准备计提差异	-85.65	-91.82	-84.56	-109.24
对当期净利润的影响	6.17	-7.26	24.67	-36.42
当期净利润	7,966.71	19,813.45	15,128.27	12,637.32
占当期净利润的比例	0.08%	-0.04%	0.16%	-0.29%

注：1、上表的计算未考虑所得税费用影响；2、对当期净利润的影响=当期坏账准备计提差异-上期坏账准备计提差异；3、2016年及以前年度应收账款坏账计提比例的差异影响2017年的期初未分配利润，不影响报告期内的净利润。

由上表可见，如 1 年以内应收账款的坏账计提比例由 1%变为 5%，对报告期内公司净利润的影响分别为-36.42 万元、24.67 万元、-7.26 万元和 **6.17 万元**，影响较小。

综上，公司根据其客户信誉、实力及自身的风险管理水平，制定了现行应收账款坏账计提政策，报告期内一贯执行且未发生重大应收账款核销的情形，坏账准备计提充分，能够有效反映实际坏账损失的风险，具备合理性。

……”。

## 二、发行人说明

### （一）使用个别认定法计提坏账准备的“信用风险较低的其他应收款项”组合的具体含义

公司认定其他应收款为“信用风险较低的其他应收款项”，使用个别认定法计提坏账准备。

报告期内，公司其他应收款的具体情况如下：

单位：万元

项目	余额			
	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
员工备用金	<b>405.33</b>	568.92	551.79	419.11
员工社保、公积金	<b>111.02</b>	137.37	87.73	72.59
与外单位的往来款	<b>78.35</b>	67.16	65.70	107.25
保证金、押金	<b>68.78</b>	40.43	37.19	46.49
其他	<b>9.44</b>	9.09	14.76	27.10
关联方往来款	-	-	951.24	304.67
应收利息	<b>54.68</b>	-	-	-
合计	<b>727.59</b>	<b>822.97</b>	<b>1,708.42</b>	<b>977.21</b>

由上表可见，报告期内，除 2017 年末、2018 年末存在关联方往来款外，公司其他应收款主要核算的款项为员工备用金及代扣代缴的员工社保、公积金。

报告期内，其他应收款实际发生的坏账损失为 0.00 万元、17.29 万元、5.50 万元和 0.00 万元，公司认定其可收回风险较低，采用个别认定法计提坏账准备，符合公司实际情况。

(二) 公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等

1、报告期内，公司对主要客户具体的信用政策情况

报告期内，公司前五大客户的信用政策及执行情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020/6/30	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31	信用政策	实际执行是否符合
1	Medline Industries, Inc.	400.51	378.03	230.57	52.09	TT/30 天	是
2	Molnlycke Health CareAB	71.06	73.53	139.54	192.98	信用期 65 天	是
	墨尼克医疗用品(上海)有限公司	-	-	0.12	-	信用期 30 天	是
3	扬州市尖新医疗器械有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
4	国药控股股份有限公司	-	17.05	17.52	-	收款后发货	否
5	广东高穗供应链有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
6	河南若谷医疗科技有限公司	-	64.62	-	-	收款后发货	否
7	江西省沃兴科技有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
8	北京宏艾瑞医药科技有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
9	安徽省昀鸿福医药有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
	安徽省万援医药有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
10	昆明海骏经贸有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
	昆明左岸经贸有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
11	贵州思源医疗器械有限公司	-	-	-	-	收款后发货	是
12	Aspen Surgical Products, Inc.	-	0.03	44.93	-	TT/45 天	是
	Hill-Rom SAS FRANCE	-	0.02	69.06	41.41	TT/45 天	是
13	泰州市中天对外贸易有限公司	-	-	204.84	597.44	信用期 60 天 /信用额度	否
	泰瑞医用品(泰州)有限公司	15.32	229.41	27.77	-	400 万元	是

注：泰州市中天对外贸易有限公司自 2018 年 6 月起委托同一控制关系的泰瑞医用品（泰州）有限公司与发行人进行交易，信用政策与信用额度合并计算。

由上表可见，公司对境内主要客户采用收款后发货的信用政策，对境外主要客户采用 T/T 的信用政策，即境外客户收到提单、发票或其他单据后在一定账期内通过电汇的方式结算。

2018 年末、2019 年末，公司向国药控股股份有限公司存在应收账款主要系在实际执行中因经销商需求临时申请的信用额度，期末余额较小；2019 年末，公司向河南若谷医疗有限公司存在应收账款主要系综合其销售规模经审批后临时给予的信用额度。2017 年末，公司向泰州市中天对外贸易有限公司的应收款项超过信用政策，主要系泰州中天系公司合作多年的优质客户，2017 年经申请批准后《2017TF8206-A》和《2017TF8256-B》两份合同采用先发货后付款的方式结算，上述合同款项于 2019 年已结清。

综上，报告期内，公司根据实际情况对主要客户制定了合理的信用政策，部分客户存在信用政策的临时调整，均具备合理的商业逻辑，不存在通过放宽信用政策增加收入的情况。

## 2、客户信用政策相关的决策程序

公司信用政策的决策程序如下：

（1）财务部负责拟定企业信用政策及信用等级标准，市场部、国际贸易部提供建议及企业客户的有关资料作为参考。企业信用政策及信用等级标准经有关领导审批通过后执行，财务部监督各单位信用政策的执行情况；

（2）市场部、国际贸易部根据业务需要，提出对客户进行信用额度申请。销售业务员进行实地调查，并将相关信息提供给财务部，财务部分析、评估客户企业的信用状况，经营销副总经理审批后执行；

（3）财务部负责对客户信用等级的定期核查，并将核查结果反馈到市场部，销售人员根据核查结果及时提出对客户信用政策及信用等级进行调整的建议，并报有关领导审批后下发执行。

(三) 结合发行人原则上对经销商采用“先款后货”的销售模式，分析应收账款、预收款项、销售收入现金收款等相关情况与发行人业务情况是否匹配

报告期内，公司销售模式以经销为主，对国内经销商主要采用先款后货的结算方式；对于直销客户和境外客户，公司根据历史合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力，给予一定的信用额度和信用期。

报告期内，公司应收账款、预收账款/合同负债和销售收入现金收款情况如下：

单位：万元

期间	2020年1-6月/ 2020-6-30	2019年度/ 2019-12-31	2018年度/ 2018-12-31	2017年度/ 2017-12-31
营业收入	43,285.29	95,716.19	79,624.24	66,966.97
应收账款余额	2,298.50	2,593.60	2,788.03	3,181.88
应收账款余额占比	5.31%	2.71%	3.50%	4.75%
预收账款/合同负债余额	5,595.32	7,892.72	7,118.62	5,703.67
预收账款/合同负债余额占比	12.93%	8.25%	8.94%	8.52%
销售商品、提供劳务收到的现金	45,494.01	106,516.17	92,392.81	77,165.71
销售收回现金/营业收入比例	1.05	1.11	1.16	1.15

从上表可见，报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例分别为4.75%、3.50%、2.71%和**5.31%**，占比较低；公司预收账款/合同负债占营业收入比例分别为**8.52%**、8.94%、8.25%和**12.93%**，主要系各期末产品尚未交付但已收到的经销商款项；销售收回现金款项占营业收入的比例分别为1.15、1.16、1.11和**1.05**，均大于1，销售回款良好，与公司境内客户主要采用先款后货的销售模式相匹配。

### 三、中介机构核查情况

#### (一) 核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务部门负责人，了解发行人报告期内金融工具相关的会计政策，了解使用个别认定法计提坏账准备的“信用风险较低的其他应收款项”组合的具体含义；

2、检查发行人报告期各期末应收账款的逾期情况及期后回款情况，对发行人坏账计提的充分性进行分析性复核，查阅发行人同行业可比上市公司的应收账款坏账计提比例，确认与发行人是否存在重大差异；

3、查阅发行人同行业可比公司业务模式及应收账款周转率，分析发行人应收账款周转率高于同行业可比公司平均水平的原因；

4、获取发行人报告期内主要客户的销售协议或合同，通过查阅相关条款并结合合同问询的方式确认主要客户的信用政策，检查报告期内主要客户信用政策的实际执行情况；

5、获取发行人编制现金流量表的相关资料，分析应收账款、预收款项/合同负债、销售收入现金收款等相关情况与发行人业务情况是否匹配。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期各期末收账款期后回款的情况较好，发行人应收账款的坏账计提充分；发行人报告期内应收账款周转率和坏账计提比例与同行业可比公司的平均水平存在差异，主要系业务模式不同所致，具备合理性；发行人报告期内对主要客户具体的信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策增加销售收入的情形；发行人应收账款、预收款项/合同负债、销售收入现金收款等相关情况与公司业务情况相匹配。



问题 18.2 报告期各期末，公司应收票据余额分别为 0.00 万元、51.26 万元和 0.00 万元，占流动资产的比例分别为 0.00%、0.08%和 0.00%，占比较小，均为银行承兑汇票。

请发行人披露报告期内与承兑汇票相关的会计政策。

请发行人说明：（1）是否收取商业承兑汇票，及相关内控情况；（2）报告期内票据结算的情况，包括但不限于票据种类、相关内控制度、票据结算的比例、是否存在兑付风险等；（3）报告期内票据的背书和贴现情况，包括但不限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、会计师对上述事项进行补充核查、发表意见；另核查银行承兑汇票和商业承兑汇票的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景、会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表明确意见。

**【回复】：**

一、发行人披露

（一）请发行人披露报告期内与承兑汇票相关的会计政策

公司已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、重要会计政策、会计估计及会计差错更正”之“（八）金融工具”中披露如下：

“2、金融工具的确认依据和计量方法

.....

2019年1月1日前适用的会计政策

.....

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、应收票据、其他

应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

.....

### **3、金融资产减值的测试方法及会计处理方法**

#### **自2019年1月1日起适用的会计政策**

.....

对于租赁应收款、公司通过销售商品或提供劳务形成的长期应收款，本公司选择始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

对于应收票据，公司选择始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行以及信用等级相对较低的其他商业银行及财务公司。对于商业承兑汇票，公司未区分企业的信用风险高低进行处理。

#### **2019年1月1日前适用的会计政策**

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

##### **（1）可供出售金融资产的减值准备：**

期末如果可供出售权益工具投资的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

(2) 应收款项坏账准备:

① 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项:

单项金额重大的判断依据或金额标准:

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法:

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

② 按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项:

确定组合的依据:	
组合 1	根据以前年度与之相同或类似的、按账龄段划分具有类似信用风险特征的应收款项
组合 2	信用风险较低的其他应收款项
按组合计提坏账准备的计提方法:	
组合 1	账龄分析法
组合 2	个别认定法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的:

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内 (含 1 年)	1	1
1 至 2 年	10	10
2 至 3 年	30	30
3 至 4 年	50	50
4 至 5 年	80	80
5 年以上	100	100

应收商业承兑汇票坏账准备计提方法参照上述应收账款坏账准备计提政策，应收商业承兑汇票的账龄起算点追溯至对应的应收款项账龄起始日。

对应收银行承兑汇票，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

③单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额虽不重大但已有客观证据表明应收款项发生减值的款项，根据其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。”

## 二、发行人说明

### （一）是否收取商业承兑汇票及相关内控情况

报告期内，公司收取的商业汇票全部为银行承兑汇票，不存在收取商业承兑汇票的情况。

公司制定了应收票据的内控管理制度，主要规定如下：

1、为加强应收票据的管理，反映应收票据的取得、转让和票款收回，设置“应收票据”账户进行总分类核算，按照汇票的种类可分设明细账户进行明细核算；

2、“应收票据”账户设立的同时设置“应收票据登记簿”，逐笔登记每一应收票据的种类、编号和出票日期、票面金额、合同号和付款人、承兑人、背书人的姓名和单位名称、到期日期、利率、贴现日期、贴现率和贴现净额，以及收款日期和收回金额，退票情况等资料，应收票据到期结清票款或退票后，应在登记簿内逐笔注销。“应收票据登记簿”由财务部门专人登记管理，定期对登记簿、票据和账户核对，做到账实相符、账款相等；

3、以背书转让的票据，背书应当连续，持票人以背书的连续，证明其票据权利。票据的背书人应当在票据背面的背书栏依次背书。

上述内控制度符合《会计准则》的相关要求，并在报告期内一贯有效执行。申报会计师对公司的内部控制制度进行了审核，并出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2020]第 ZC10517 号），认为公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

(二) 报告期内票据结算的情况，包括但不限于票据种类、相关内控制度、票据结算的比例、是否存在兑付风险等

### 1、报告期内票据结算的情况

报告期内，公司收取的汇票全部为银行承兑汇票，具体结算情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
票据结算金额	12,433.57	1,172.45	91.26	148.68
其中：				
内部交易	12,433.57	1,126.45	-	148.68
第三方交易	-	46.00	91.26	-
营业收入	43,285.29	95,716.19	79,624.24	66,966.97
票据结算比例	-	0.05%	0.11%	-

注：内部交易的营业收入和现金流已在合并报表中抵消，因此使用非内部交易的票据结算金额计算占营业收入的比例。

报告期内，公司收取的银行承兑汇票已全部到期承兑或背书转让，未发生兑付风险。

### 2、票据结算相关的内控制度

#### (1) 支付承兑汇票

需要开具承兑汇票时，相关业务人员提出书面申请，经财务部适当授权的人员与银行签订银行承兑汇票协议，出纳人员按照银行的相关程序办理银行承兑汇票。

#### (2) 收取承兑汇票

公司严格审核客户开具的承兑汇票，一般情况下仅收取银行承兑汇票，拒绝商业承兑汇票或财务公司等类金融机构承兑的票据。收取票据时重点审核票据类型、承兑银行、到期日、背书的连续性及签章齐全性等。

#### (3) 承兑汇票的保管

公司银行承兑汇票由财务部门专人保管，设置“应付票据备查簿”和“应收票据备查簿”，登记如票据种类、票号、出票日期、付款人、承兑人、背书人、收款日期和票据金额等信息。应收票据到期承兑托收、背书、转让等，应在备查簿内及时登记更新。

#### (4) 承兑汇票的背书及贴现

背书转让时，申请人填写付款申请并提供相关合同履行与结算的相关单据，财务部负责检查付款手续、资料是否完备，核实收款单位与合同和发票是否一致；票据贴现时，需经财务负责人审批。

(三) 报告期内票据的背书和贴现情况，包括但不限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

#### 1、票据的背书和贴现情况

##### (1) 2020年1-6月，公司应收票据的背书和贴现情况

2020年1-6月，公司应收票据的背书情况如下：

单位：万元

承兑银行	出票人	金额	到期日	对手方	期末是否终止确认
招商银行	百合医疗	53.65	2020/6/25	中山市伟涵塑料科技有限公司	-
招商银行	百合医疗	129.92	2020/6/25	广东伊之密精密注压科技有限公司	-
小计		183.57			

注：1、上述票据全部为公司内部交易开具的银行承兑汇票。2、到期日在2020年6月30日之前的应收票据，期末均已到期，“期末是否终止确认”的情况列示为“-”。

2020年1-6月，公司应收票据的贴现情况如下：

单位：万元

承兑银行	出票人	金额	到期日	对手方	期末是否终止确认
交通银行	百合医疗	1,600.00	2021/3/27	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,600.00	2021/3/27	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,600.00	2021/3/27	佛山市迪华科技有限公司	是

交通银行	百合医疗	1,450.00	2021/3/27	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,500.00	2021/3/30	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,500.00	2021/3/30	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,500.00	2021/3/30	佛山市迪华科技有限公司	是
交通银行	百合医疗	1,500.00	2021/3/30	佛山市迪华科技有限公司	是
小计		12,250.00			

上述贴现票据系公司向子公司迪华科技开具的银行承兑汇票。公司于 2020 年 3 月向银行申请授信开具 1.225 亿元的银行承兑汇票，用于支付应付账款及预付采购款，并缴纳 7,250.00 万元的票据保证金。迪华科技取得票据后进行贴现。

#### ①百合医疗与下属子公司迪华科技的交易背景

公司通过不断的技术积累，掌握了医用金属耗材加工及涂膜工艺，于 2019 年 4 月取得一次性使用涂层导丝的产品注册证。金属医用导丝作为高值医用耗材，属于国家发展和改革委员会发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016 版）中的植介入生物医用材料，具有较高的技术壁垒，目前国内相关产品主要依赖于进口。报告期内，公司生产的金属导丝主要为\*\*中心静脉导管\*\*等产品配套使用。借助本次募集资金投资项目，公司将实现\*\*高端医用导丝国产化\*\*，成为公司未来新的盈利增长点。

但公司现有产品种类和生产布局一定程度上限制了公司规模进一步扩大。故 2019 年公司对现有生产布局进行升级规划，将医用导丝相关生产线逐步转至子公司迪华科技，迪华科技从 2019 年下半年开始增加新的生产线，专门生产医用导丝、医用取样钳和医用缝合线等产品。同时，借助本次募投项目，将在迪华科技投资建设\*\*微创治疗等手术器械产业化项目\*\*。

因此，迪华科技定位为聚焦于微创治疗等手术辅助器械研发、生产和销售；主要产品包括医用导丝、模具及其他配件耗材，目前主要为发行人提供医用导丝半成品、模具、纸箱包装物等产品支持。

但迪华科技自身资金实力较弱，自设立以来均系由发行人为其提供资金支持，截至 2019 年 12 月 31 日，迪华科技其他应付百合医疗款项为 7,344.24 万元。

鉴于医用导丝为公司未来重点发展的产品之一，公司将加大向迪华医疗的采购力度，为了继续支持迪华科技未来业务的发展，公司基于与迪华科技的交易情况，于 2020 年 3 月 27 日和 2020 年 3 月 30 日分别向交通银行佛山狮山支行申请开具银行承兑汇票 6,250 万元和 6,000 万元（期限分别至 2021 年 3 月 27 日和 2021 年 3 月 30 日），公司在偿付 2020 年 3 月末对迪华科技的应付账款 3,640.58 万元后，预付其采购货款约 8,600 万元。

### ②百合医疗开具银行承兑汇票的合理性

基于上述产品的布局规划，公司于 2019 年下半年开始增加对迪华科技的采购，2019 年 11、12 月，公司向迪华科技的采购额分别为 716.02 万元（含税）和 816.82 万元（含税）。结合公司与迪华科技的实际采购量以及医用导丝产品的发展规划，公司与迪华科技签订框架协议，预计 2020 年采购额为 1.28 亿（含税）；

因疫情影响，2020 年 1-9 月，公司与迪华科技实际交易额约为 6,130.92 万元（含税），其中，4-9 月的交易额为 4,672.67 万元（含税）；随着境内新冠肺炎疫情逐步得到控制，预计 2020 年 10 至 2021 年 3 月，公司与迪华科技的采购量将逐步增加。

同时，鉴于 2020 年 1-6 月公司经营性活动产生的现金流量净额通常相对较少，加之 2020 年初新冠疫情的爆发，公司生产、销售均受到一定影响，并考虑需要支付的采购长期资产和现金股利金额较大。因此，出于对境内外疫情扩散的担忧及对资金使用计划的统筹，选择对迪华科技采用承兑汇票的方式进行采购，从而充实现金储备，增强抵御风险能力。

综上，该票据的开具系基于真实的购销业务和合理的商业目的，不存在违反《票据法》等相关规定的情形。

### ③财务内控的规范性



根据公司票据结算的相关制度，开具承兑汇票时，相关业务人员提出书面申请，经财务部适当授权的人员与银行签订银行承兑汇票协议，出纳人员按照银行的相关程序办理银行承兑汇票。由于合同金额较大，按照合同审批权限的相关内控制度，本次开具票据及票据贴现行为已经财务经理、财务总监、总经理和董事长逐层审批，符合相关规定，公司相关的内控管理制度设计合理并得到有效执行。

(2) 2019年度，公司应收票据的背书和贴现情况

2019年度，公司不存在应收票据贴现的行为，背书的情况如下：

单位：万元

承兑银行	出票人	金额	到期日	对手方	期末是否终止确认
招商银行	百合医疗	17.56	2019/9/4	东莞市索克热流道科技有限公司	-
招商银行	百合医疗	104.55	2019/9/4	东莞市泰达包装制品有限公司	-
招商银行	百合医疗	30.60	2019/10/8	中山市东升镇伟盛塑料五金制品厂	-
招商银行	百合医疗	64.87	2019/10/29	东莞市泰达包装制品有限公司	-
招商银行	百合医疗	85.28	2019/10/29	东莞市泰达包装制品有限公司	-
招商银行	百合医疗	21.48	2019/12/9	中山市东升镇伟盛塑料五金制品厂	-
招商银行	百合医疗	76.82	2019/12/9	东莞市泰达包装制品有限公司	-
招商银行	百合医疗	22.19	2020/2/5	中山市东升镇伟盛塑料五金制品厂	是
招商银行	百合医疗	99.78	2020/2/5	东莞市泰达包装制品有限公司	是
招商银行	百合医疗	62.61	2020/3/2	东莞市泰达包装制品有限公司	是
招商银行	百合医疗	51.12	2020/3/2	中山市伟涵塑料科技有限公司	是
招商银行	百合医疗	33.75	2020/3/2	东莞市恒飞钢材五金有限公司	是
小计		<b>670.61</b>			

注：1、上述票据全部为公司内部交易开具的银行承兑汇票。2、到期日在 2019 年 12 月 31 日之前的应收票据，期末均已到期，是否终止确认的情况列示为“-”。

2、应收票据的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 报告期各期末，应收票据的终止确认情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
已贴现终止确认	12,250.00	-	-	-
已背书终止确认	-	269.45	-	-
已贴现或背书未终止确认	-	-	-	-
合计	12,250.00	269.45	-	-

(2) 已背书未到期票据终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

公司根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行以及信用等级一般的其他商业银行及财务公司。由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

2019年末，公司已背书未到票的应收票据承兑银行为招商银行。招商银行属于信用等级较高的9家上市股份制商业银行之一，发行人在背书转让其承兑的应收票据时，控制权和风险均已转移，符合终止确认条件，符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 已贴现未到期票据终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

根据《贴现合同》相关条款，当承兑人被宣告破产或拒绝承兑时，贴现银行有权向贴现人迪华科技进行追索。由于上述票据的承兑银行为交通银行，属于信用等级较高的9家上市股份制商业银行之一，票据贴现时终止确认符合《企业会计准则》的规定。

### 三、中介机构核查情况

#### (一) 核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、检查发行人票据及票据结算的内控制度及执行情况，了解发行人承兑票据的会计政策和计算方法，确认相关内控制度和会计政策是否符合《企业内部控制基本规范》、《企业会计准则》的规定；

2、获取发行人报告期内的票据备查簿，检查备查簿信息与财务账面信息是否一致；

3、访谈发行人财务总监，了解开具票据的原因及合理性；获取发行人《票据承兑协议》、《贴现合同》及相关票据，检查账务处理是否符合会计准则相关规定；

4、访谈发行人总经理，结合公司与迪华科技的实际交易情况，了解公司对迪华科技的经营布局、资金规划和预计采购额的合理性；获取了 2019 年 1 月至 2020 年 8 月发行人与迪华科技的交易明细及增值税发票明细，抽查采购订单、采购发票、入库单等原始凭证，确认交易的真实性，判断开具的银行承兑汇票是否具有合理的商业背景；

5、对相关银行进行访谈，获取了承兑银行出具的《说明函》，确认开具的承兑汇票具有真实的交易背景，申请开立汇票、贴现业务符合《票据法》等相关法律法规的规定；

6、获取相关的银行账单，查看票据贴现后的资金流向是否异常，获取信用报告查看是否存在担保、是否存在大额贷款情况，执行货币资金的分析程序，了解期末货币资金余额情况，判断货币资金合理性；

7、对承兑汇票的取得、到期托收、背书转让执行细节测试，确认承兑汇票的取得、转让、背书和贴现等会计处理是否符合规范，对于已贴现的应收票据，核查其贴现额与利息额的计算是否正确，会计处理方法是否适当，核查背书和贴现的票据是否符合终止确认的条件。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人已准确披露应收票据相关的会计政策；发行人票据及票据结算相关的内控制度完善且得到有效执行；报告期内，发行人仅收取银行承兑汇票，未收取商业承兑汇票，票据结算比例较低且未发生兑付风

险；发行人各期末的票据**贴现**、背书已终止确认，相关终止确认符合《企业会计准则》的规定；报告期内，发行人收取、转让或背书的银行承兑汇票存在真实的贸易背景、会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 问题 19. 关于存货

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 8,232.03 万元、11,756.50 万元和 17,708.96 万元，占流动资产比例分别为 17.40%、18.65%和 24.01%。

请发行人披露：（1）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性定量分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性；（2）2019 年产成品和半成品分别计提存货跌价准备的依据，相关已销售的产品是否需要计提预计负债，计提了跌价准备的存货的后续处理情况。

请发行人说明：（1）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性、存货逐年增长的原因；（2）存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等；（3）“召回事件”的具体情况以及对财务状况的影响。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人披露

（一）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性定量分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）流动资产分析”之“7、存货”中补充披露如下：

#### “（3）各类型存货的库龄

报告期内，发行人各类型存货库龄情况如下：

单位：万元

种类	库龄	2020/6/30		2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
产成品	1 年以内	8,460.29	91.91%	7,635.04	95.54%	3,115.05	96.98%	2,112.01	94.37%
	1-2 年	717.13	7.79%	316.49	3.96%	73.33	2.28%	115.17	5.15%

	2-3 年	<b>20.51</b>	<b>0.22%</b>	34.79	0.44%	19.26	0.60%	7.55	0.34%
	3 年以上	<b>7.03</b>	<b>0.08%</b>	4.75	0.06%	4.36	0.14%	3.14	0.14%
	小计	<b>9,204.96</b>	<b>100.00%</b>	7,991.07	100.00%	3,212.00	100.00%	2,237.87	100.00%
原材料	1 年以内	<b>5,564.78</b>	<b>84.39%</b>	4,791.03	87.14%	4,125.69	89.11%	3,206.26	86.44%
	1-2 年	<b>796.62</b>	<b>12.08%</b>	514.31	9.35%	248.31	5.36%	338.50	9.13%
	2-3 年	<b>110.78</b>	<b>1.68%</b>	88.71	1.61%	123.38	2.67%	51.24	1.38%
	3 年以上	<b>122.26</b>	<b>1.85%</b>	103.96	1.89%	132.25	2.86%	113.13	3.05%
	小计	<b>6,594.44</b>	<b>100.00%</b>	5,498.01	100.00%	4,629.64	100.00%	3,709.13	100.00%
半成品	1 年以内	<b>3,651.82</b>	<b>92.95%</b>	3,546.24	81.65%	2,679.32	87.51%	1,843.02	91.69%
	1-2 年	<b>186.47</b>	<b>4.75%</b>	660.92	15.22%	310.85	10.15%	87.12	4.33%
	2-3 年	<b>71.55</b>	<b>1.82%</b>	126.20	2.91%	32.73	1.07%	18.42	0.92%
	3 年以上	<b>19.01</b>	<b>0.48%</b>	10.10	0.23%	38.96	1.27%	61.47	3.06%
	小计	<b>3,928.84</b>	<b>100.00%</b>	4,343.46	100.00%	3,061.87	100.00%	2,010.03	100.00%
在产品	1 年以内	<b>1,338.20</b>	<b>100.00%</b>	1,201.64	100.00%	805.95	100.00%	210.02	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	<b>1,338.20</b>	<b>100.00%</b>	1,201.64	100.00%	805.95	100.00%	210.02	100.00%
委托加工物资	1 年以内	<b>211.04</b>	<b>100.00%</b>	273.29	100.00%	136.25	100.00%	73.59	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	<b>211.04</b>	<b>100.00%</b>	273.29	100.00%	136.25	100.00%	73.59	100.00%
周转材料	1 年以内	<b>127.54</b>	<b>100.00%</b>	148.77	100.00%	105.90	100.00%	128.36	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	<b>127.54</b>	<b>100.00%</b>	148.77	100.00%	105.90	100.00%	128.36	100.00%

合计	1年以内	<b>19,353.66</b>	<b>90.42%</b>	17,596.01	90.44%	10,968.17	91.77%	7,573.26	90.49%
	1-2年	<b>1,700.22</b>	<b>7.94%</b>	1,491.72	7.67%	632.50	5.29%	540.80	6.46%
	2-3年	<b>202.83</b>	<b>0.95%</b>	249.70	1.28%	175.38	1.47%	77.20	0.92%
	3年以上	<b>148.30</b>	<b>0.69%</b>	118.81	0.61%	175.57	1.47%	177.74	2.12%
	合计	<b>21,405.01</b>	<b>100.00%</b>	19,456.25	100.00%	11,951.61	100.00%	8,369.00	100.00%

如上表所示，报告期内，公司存货库龄集中于1年以内，各期占比均在90%以上，库龄结构较为合理，存货销售周转情况良好。

#### (4) 发行人与同行业存货跌价准备计提对比情况

##### ① 存货跌价准备计提政策合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策比较如下：

公司名称	计提政策
威高股份	存货按成本与可变现净值两者中较低者列账。存货成本按加权平均法厘定。可变现净值指存货估计售价减所有估计完成成本及就进行销售而言所必要的成本。
健帆生物	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
林华医疗	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。
维力医疗	公司存货期末或每年年度终了按成本与可变现净值孰低法计量，对单个存货项目可变现净值低于存货成本的差额，提取存货跌价准备。可变现净值，是指企业在正常生产经营过程中，以估计售价减去估计完工成本以及销售所必需的估计费用后的价值。
三鑫医疗	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。
发行人	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

如上表所示，发行人存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，计提政策具备合理性。

## ②存货跌价准备金额计提充分性

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司情况对比如下：

公司名称	2020/6/30	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
威高股份	1.00%	1.96%	0.05%	0.21%
健帆生物	0.13%	0.14%	0.13%	0.07%
林华医疗	2.44%	2.04%	1.51%	2.16%
维力医疗	7.36%	3.96%	1.24%	1.90%
三鑫医疗	1.37%	0.87%	0.60%	0.00%
发行人	1.50%	8.98%	1.63%	1.64%

注：存货跌价准备计提比例=期末存货跌价准备金额/存货余额。

如上表所示，2017年、2018年和2020年1-6月，发行人存货跌价计提比例介于同行业上市公司之间；2019年计提比例显著高于同行业上市公司水平，主要原因系当年受血液灌流器召回事件影响，血液灌流器产品销售未达预期，公司综合考虑有关因素影响，对相关型号存货按账面成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备所致。

综上，发行人存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业上市公司执行政策不存在显著差异，发行人相关会计政策具备合理性。报告期内，发行人依据前述会计政策相应计提各期存货跌价准备，各期末存货跌价准备计提金额充分。”

**（二）2019年产成品和半成品分别计提存货跌价准备的依据，相关已销售的产品是否需要计提预计负债，计提了跌价准备的存货的后续处理情况。**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）流动资产分析”之“7、存货”中补充披露如下：

### “（2）存货跌价准备的计提

基于谨慎性原则，公司根据企业会计准则等相关要求，在各期末对存货进行全面清查的基础上，按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试，并计提存货跌价准备。



报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 136.97 万元、195.11 万元、1,747.29 万元和 **320.57 万元**，占存货账面余额的比例分别为 1.64%、1.63%、8.98%和 **1.50%**。2019 年末，公司存货跌价准备余额较大，主要系当年受血液灌流器召回事件影响，血液灌流器产品销售未达预期，公司综合考虑有关因素影响，对相关型号存货按账面成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。具体事项及存货计提情况如下：

①血液灌流器相关事项

.....

②2019 年末产成品跌价准备计提依据

公司产成品计提依据：1) 对于在有效期内的产品，以产品估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额计算可变现净值，账面价值大于可变现净值部分计提存货跌价准备；其中，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，估计售价系参考当年最后一个月的平均售价确定，若最后一个月未销售相关产品，则以全年平均售价确定；估计销售费用以当年度的销售费用率计算。2) 对于已过有效期的产品，则全额计提存货跌价准备。

按照上述计提依据，2019 年末，发行人产成品的跌价准备为 755.87 万元，较 2018 年末增加 584.80 万元，主要系通过终端市场反馈，受血液灌流器召回事项影响，于 2019 年 5 月之前生产的小规格型号血液灌流器滞销，预计期后较难实现销售，对其全额计提跌价准备，共计 538.34 万元。

③2019 年末半成品跌价准备计提依据

公司半成品计提的依据：需要经过加工的半成品，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，账面价值大于可变现净值部分计提存货跌价准备；其中，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，估计售价系参考当年最后一个月的平均售价确定，若最后一个月未销售相关产品，则以全年平均售价确定；估计销售费用以当年度的销售费用率计算。

按照上述计提依据，2019 年末，发行人半成品的跌价准备为 963.24 万元，系

半成品树脂（用于生产血液灌流器）受血液灌流器产品召回事项的影响，相关批次的半成品树脂材料预计无法继续生产并销售，可变现净值为零，故全额计提跌价准备。

#### ④相关已销售的产品情况及计提了跌价准备的存货的后续处理

依照《医疗器械召回管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第29号）第十三条的规定，博新生物开展对监督抽验不合格的同批次产品的召回工作。公司血液灌流器召回事项共涉及三批次产品，三批次产品合计销售94.24万元，共计2,989支，已办理退货352支，封存1,838支，拟召回799支。本次拟召回三个批次已全部用于临床治疗，依据临床使用单位的回复，相关产品安全、有效，无不良反应，相关已销售产品无需计提预计负债。

子公司博新生物已于2020年6月批准对前述已全额计提存货跌价的存货进行报废处置。

综上，上述事项中涉及的血液灌流器血室容量虽然超出企业制定的标准但符合行业标准规定的基本参数，对产品安全性、有效性不存在实质性影响，公司已进行了全面整改并完善产品的检验程序，且对相关存货计提了充分的跌价准备，相关已销售的产品不存在需要计提预计负债的情形。”

## 二、发行人说明

（一）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性、存货逐年增长的原因

### 1、原材料备货标准

公司采取计划生产和适当库存相结合的采购模式，由物控部负责采购。物控部根据历史数据及生产计划确定原材料的安全库存量，并结合实际库存情况制定原材料采购计划。通常情况下，公司原材料备货标准为原材料安全库存量加次月生产所需数量，由物控部结合供应商最低采购量和交付周期做合理调整。针对供应商要求提前报备采购计划或进口周期较长的原材料，如吸附树脂、钢丝、针管

等，一般储备3-4个月的用货量；针对其他原材料，公司一般储备1-2个月的用货量。

## 2、主要产品的生产周期及销售周期

### (1) 生产周期

报告期内，公司主要产品包括静脉留置针、中心静脉导管、输液接头、血液灌流器、血液透析导管、海藻酸盐敷料等，相关产品生产周期如下：

主要产品类别	生产周期
静脉留置针	15-20 天
中心静脉导管	30-40 天
输液接头	20-30 天
血液灌流器	25-35 天
血液透析导管	25-35 天
护创敷料	10-25 天

由上表可见，报告期内，公司主要产品的生产周期在 1 个月左右。

### (2) 销售周期

为保障医疗器械产品供应的稳定性，公司境内销售主要采取备货销售模式，即“以计划生产”为主。公司综合考虑各类产品以往销售情况、市场需求变化等因素，制定合理的生产计划，通常保持 1-2 月的安全库存量（自 2019 年下半年起，因产能受限，为预防产品的库存短缺现象，公司增加了安全库存量）。故公司境内订单执行速度较快，在获取销售订单后按客户要求时点发货，自产品出库至物流送抵客户并签收确认的周期一般为 7 天内。因此，公司境内销售实际销售周期一般为 35-45 天。

公司境外销售主要采取订单销售模式，即“以订单生产”为主。公司生产完毕订单货物后主要通过海运方式运输产品，其中，公司自获取订单至安排备料生产一般需 15 天，自公司产品出口报关完成至航运至客户所在地进口报关完成，所

需时间一般为 7-45 天，具体时间根据不同的运输里程存在一定差异。因此，公司境外销售实际销售周期一般为 1-4 个月。

### 3、存货各构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性分析

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（一）流动资产分析”之“7、存货”中补充披露如下

#### “（5）存货各构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性分析

报告期内，发行人存货各构成项目的周转天数情况如下：

单位：天

项目	存货类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购环节周转天数	原材料	<b>58.14</b>	49.08	48.78	48.50
生产环节周转天数	半成品	<b>35.64</b>	31.73	29.67	25.49
	在产品	<b>10.56</b>	8.06	5.94	3.77
	周转材料	<b>1.33</b>	1.23	1.37	1.19
	委托加工物资	<b>2.33</b>	1.98	1.23	0.98
	小计	<b>49.85</b>	43.01	38.21	31.43
销售环节周转天数	产成品	<b>82.68</b>	54.30	31.88	33.87

注：2020 年 1-6 月数据为年化数据。

如上表所示，报告期内，公司采购环节周转天数分别为 48.50 天、48.78 天、49.08 天和 **58.14 天**，总体保持在 1-2 个月之间，与公司原材料备货标准基本匹配；生产环节周转天数分别为 31.43 天、38.21 天、43.01 天和 **49.85 天**，销售环节周转天数分别为 33.87 天、31.88 天、54.30 天和 **82.68 天**，2017 年、2018 年生产和销售环节周转天数与公司生产销售周期较为匹配。

2019 年和 2020 年 1-6 月，公司半成品及产成品周转天数增加较多，具体原因如下：

①血液灌流产品销售未达预期，相关存货余额有所增加

受产品召回事件影响，2019 年度，公司血液灌流器产品销售收入较上年度有所下降，相关产成品存货余额较上年末增加 1,881.02 万元，半成品存货余额较上年末增加 300.73 万元。

②终端市场需求旺盛，公司产品系列不断拓展并主动增加备货

除血液灌流器产品外，报告期内，发行人生产环节和销售环节的周转天数情况如下：

单位：天

项目	存货类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产环节周转天数	半成品	26.92	27.72	26.23	26.35
	在产品	10.81	8.29	6.37	4.13
	周转材料	1.36	1.27	1.47	1.30
	委托加工物资	2.39	2.04	1.32	1.08
	小计	41.48	39.31	35.38	32.87
销售环节周转天数	产成品	63.01	44.63	31.07	35.10

由上表可见，除血液灌流器产品外，报告期内，公司半成品、周转材料和委托加工物资的周转天数较为稳定。

报告期内，公司在产品周转天数持续上升，主要系报告期内公司产品系列持续增加，各期末处于生产环节的物料相应增加所致。

2019 年末，公司产成品周转天数有所增加，主要系为进一步满足终端市场持续旺盛的需求，公司一方面不断拓展产品类型和规格型号，产成品余额相应增长；另一方面，受限于产能不足的限制，为预防产品的库存短缺现象，公司主动增加了安全库存量，其中，血液回路产成品增加 952.52 万元，留置针产成品增加 330.88 万元，中心静脉导管产成品增加 288.11 万元，均为发行人主要产品，期后销售情况良好。

2020 年 6 月末，公司产成品周转天数有所增加，主要系（1）子公司青岛佳康上半年受疫情影响，按计划生产的留置针产品未完成销售，相关存货余额有所

增加，随着境内疫情逐渐稳定，青岛佳康留置针产品已恢复正常销售；(2) 本期公司新增医用口罩产品，期末备货 497.75 万元，已于期后实现销售。

综上，报告期内，公司存货各构成项目库存水平符合公司实际经营情况，与公司原材料备货标准、生产周期及销售周期相匹配。”

**(二) 存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等**

**1、存货盘点制度**

公司已制定了《存货盘点管理制度》，对存货盘点做了如下规定：公司存货盘点实施月末盘点与年终盘点并行制度。其中，月末盘点由存货管理部门在每月末自行对其管辖的存货资产进行盘点。年终盘点由财务部会同生产部于年终时，实施全面总清点。各仓库及车间分别编制盘点计划，汇总至财务部审核，盘点计划中明确了盘点目的、盘点范围、盘点方法、盘点人员、时间安排、盘点要求等事项。相关人员做好盘点前的准备工作，盘点时存货分类排放整齐，控制存货转移，对现场存货进行盘点。盘点结束后，财务部会同各存货保管部门编制《盘点汇总表》并报经审批，盘点差异按原因进行账务处理。

除上述常规性盘点外，公司存货盘点实施月份检查制度，由财务部或生产部照会其部门主管后，会同管理部门，实施存货随机抽样盘点。公司每季度至少安排一次不定期盘点，具体工作由财务部负责拟订计划并组织实施。

**2、报告期内盘点情况**

报告期各期末，公司盘点情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
盘点日期	2020.6.30-2020.7.1	2019.12.29	2018.12.31	2017.12.30
盘点计划	各仓库及车间分别编制盘点计划，汇总至财务部审核			
盘点范围	合并范围内境内各家公司仓库，除委托加工物资以外的其他全部存货，包括原材料、库存商品、半成品等			
抽盘/监盘人员	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、申报会计师	财务人员、申报会计师

盘点比例	<b>100.00%</b>	100.00%	100.00%	100.00%
监盘比例	<b>68.76%</b>	52.06%	43.23%	41.76%
盘点结果	<b>不存在重大差异</b>	不存在重大差异	不存在重大差异	不存在重大差异

报告期内，公司存货盘点制度得到有效执行，各期末盘点结果与账面记录情况不存在重大差异。

### （三）“召回事件”的具体情况及对财务状况的影响

报告期内，公司产品“召回事件”的具体情况详见本问询函回复之第 8 题的相关回复。该事件对公司财务状况影响情况说明如下：

1、2019 年末，公司针对血液灌流器相关原料树脂、半成品树脂及血液灌流器成品计提了充分的跌价准备，共计 1,501.58 万元，具体情况说明如下：

单位：万元

血液灌流器相关存货	账面余额	存货跌价计提金额	存货跌价计提比例
产成品	2,274.46	538.34	23.67%
原材料	949.69	-	-
半成品	982.10	963.24	98.08%
<b>小计</b>	<b>4,206.25</b>	<b>1,501.58</b>	<b>35.70%</b>

2019 年末，公司血液灌流器相关的原材料余额为 949.69 万元，库龄大部分在 1 年以内，均可正常投入生产使用，可变现净值大于账面价值，故无需计提跌价准备。

2019 年末，公司血液灌流器相关的半成品余额为 982.10 万元，其中临近有效期或过期的退换货拆解回收树脂 963.24 万元，公司对该批半成品树脂进行封存，预计不再投入使用，故全额计提跌价准备。

2019 年末，公司血液灌流器产成品余额为 2,274.46 万元，公司通过终端市场反馈，受血液灌流器召回事项影响，于 2019 年 5 月之前生产的小规格型号的血液灌流器滞销，预计期后较难实现销售，对其全额计提跌价准备，共计 538.34 万元。

综上，公司根据企业会计准则的要求对血液灌流器召回事项相关存货计提了

充分跌价准备。

2、公司血液灌流器召回事项共涉及三批次产品，三批次产品合计销售 94.24 万元，共计 2,989 支，已办理退货 352 支，封存 1,838 支，拟召回 799 支。本次拟召回三个批次已全部用于临床治疗，依据临床使用单位的复函，相关产品安全、有效，无不良反应，相关已销售产品无需计提预计负债。

3、上述召回事项间接影响了公司血液灌流器的销售。2019 年度，公司血液灌流器产品销售收入较上年度下降 3,886.21 万元，降幅为 46.91%；**2020 年 1-6 月，公司血液灌流器产品实现销售收入 1,707.03 万元，同比保持平稳。**

综上，报告期内，血液灌流器召回事项对公司产品安全性、有效性不存在实质性影响，公司已对相关事项进行纠正或整改，相关事项未导致质量事故；公司已根据企业会计准则的要求对血液灌流器召回事项相关存货计提了充分跌价准备。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司存货收发存明细表及库龄划分明细表，复核存货库龄划分是否准确；

2、查阅公司及同行业的存货跌价准备计提会计政策，检查计提存货跌价准备的依据，复核存货跌价准备计算过程是否准确，测算报告期内公司各期末存货跌价准备计提比例与同行业上市公司是否存在显著差异；

3、访谈公司生产部、市场部、国际贸易部及物控部负责人员，了解公司采购、销售业务流程运作情况、原材料备货的标准及主要产品的生产周期与销售周期，验证与公司存货周转情况的匹配性；

4、查阅公司采购与付款、销售与收款等业务流程的内部控制制度，执行穿行测试及控制测试，验证相关内控制度是否有效运行；

5、获取公司有关存货盘点的管理规定、年度存货盘点工作通知、盘点表等资



料，了解公司存货盘点制度、盘点计划、流程；观察盘点制度的执行情况；按照从盘点表到实物及从实物到盘点表的双向抽盘方法，选取一定比例的存货进行监盘，以验证存货的真实性与完整性；

6、获取公司血液灌流器产品召回事件相关资料，核查该事件对公司财务状况的影响及有关存货期后处理情况。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为，发行人存货跌价准备计提政策合理、存货跌价准备计提充分，2019年计提跌价准备的相关存货后续处理恰当；发行人的原材料备货标准、产品生产周期及销售周期符合企业实际生产经营需求；发行人存货各构成项目库存水平具备合理性，与发行人生产、销售情况配比，存货逐年增长具备合理性；报告期内，发行人建立了存货盘点制度并得到有效执行，盘点结果不存在重大差异；血液灌流器召回事件对发行人财务状况的影响已得到充分反映。

## 问题 21. 关于现金流量

公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润的差异主要系存货变动、经营性应收应付项目的变动、资产减值损失及固定资产折旧等所致。

请发行人：（1）结合发行人的业务模式、收款模式、境内外销售模式差异等，分析报告期内销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入的原因，及报告期内销售商品提供劳务收到的现金/营业收入比率变动的原因；（2）经营性应付项目逐年增加的合理性，经营性应付项目的核算内容。

请发行人说明：（1）购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与发行人相关长期资产增加的配比关系；（2）发行人是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人披露

（一）结合发行人的业务模式、收款模式、境内外销售模式差异等，分析报告期内销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入的原因，及报告期内销售商品提供劳务收到的现金/营业收入比率变动的原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（五）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量”中补充披露如下：

“……

报告期内，公司经营活动现金流入主要系销售商品、提供劳务收到的现金，营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售商品、提供劳务收到的现金	45,494.01	106,516.17	92,392.81	77,165.71
营业收入	43,285.29	95,716.19	79,624.24	66,966.97
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	1.05	1.11	1.16	1.15

从上表可见，报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率分别为 1.15、1.16、1.11 和 1.05，表明公司的销售收入均稳定地转化为现金流入。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入，主要原因系：（1）公司销售模式以经销为主，对国内经销商主要采用先款后货的结算方式；对于国外客户，公司根据历史合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力，给予一定的信用额度和信用期，报告期内发行人销售回款的情况较好；（2）销售商品、提供劳务收到的现金中包含了销售回款中的增值税销项税额，使得该金额高于营业收入。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比率的变动，主要原因系：（1）报告期内增值税税率有所调整（2018 年 5 月 1 日起，增值税适用税率从 17% 降至 16%，2019 年 4 月 1 日起，增值税适用税率从 16% 降至 13%）；

（2）2018 年末公司预收款项余额较 2017 年末有所增长，使得 2018 年销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入比率提高；（3）2020 年 1-6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入比率有所下降，主要系受春节假期及疫情影响，上半年公司境内销售收入有所下降，预收回款有所减少，同时随着境外市场的不断开拓，境外销售收入占比有所提升，境外销售存在一定信用期，使得该比率有所下降。

……”。

**（二）请发行人披露经营性应付项目逐年增加的合理性，经营性应付项目的核算内容**

公司已经在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（五）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量”中补充披露如下：

“……

经营性应付项目主要核算应付票据、经营性应付账款、预收款项、应付职工薪酬、应交税费及其他应付款。

2017年至2019年，发行人经营性应付项目逐年增加，主要原因系：（1）随着销售和采购规模的增长，使得预收款项和应付账款的余额逐年增加；（2）随着经营规模和业绩的增长，员工人数和年终奖金增加使得应付职工薪酬的余额逐年增加。

2020年1-6月，发行人经营性应付项目减少，主要系：（1）因春节假期及疫情影响，公司上半年度境内销售收入有所下降，预收回款有所减少；（2）受疫情及淡旺季的影响，市场推广、组织/参加会议等活动有所减少，相关预提费用有所下降；（3）当期支付了2019年员工年终奖金，应付职工薪酬余额减少2,060.85万元。

……”。

## 二、发行人说明

（一）请发行人说明购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与发行人相关长期资产增加的配比关系

报告期内，发行人购置长期资产支付的现金与相关长期资产增加的配比关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
固定资产本期购置	<b>2,670.23</b>	4,858.86	2,761.23	3,078.80
在建工程本期增加	<b>3,558.08</b>	4,820.89	4,101.26	4,854.56
无形资产本期购置	<b>26.28</b>	-	17.24	1,720.22
购建长期资产支付的增值税	<b>517.29</b>	713.17	737.69	701.71
其他非流动资产及应付账款-设备款本期变动	<b>766.99</b>	279.78	978.90	-2,316.00
<b>小计</b>	<b>7,538.87</b>	<b>10,672.70</b>	<b>8,596.32</b>	<b>8,039.29</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	<b>7,538.87</b>	10,672.70	8,596.32	8,039.29
<b>差额</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

注：固定资产、在建工程与无形资产的各期购置/增加情况，不包括2019年收购东骅材料增加的长期资产。

发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，除直接购置增加的长期资产外，还包括当期购建长期资产支付的增值税-进项税额、支付的其他非流动资产及应付账款中的设备款等。如上表所示，发行人购置长期资产支付的现金与相关长期资产增加配比一致。

**（二）发行人是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定**

报告期内，发行人存在票据贴现。2020年3月，发行人向其子公司迪华科技开具12,250.00万元银行承兑汇票用于支付货款，迪华科技取得票据后进行贴现。具体情况详见本问题18.2的相关回复。

在合并现金流量表中，集团内部开具的银行承兑汇票贴现，相关的现金流列报为“收到其他与筹资活动有关的现金”；收到第三方的票据到期承兑托收的现金流列报为“销售商品、提供劳务收到的现金”。上述列报符合《企业会计准则》的规定。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）核查程序

申报会计师执行如下核查程序：

- 1、获取并复核报告期内发行人现金流量表的编制基础和编制过程，检查现金流量表编制的准确性；
- 2、检查报告期内“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与相关资产负债表、利润表科目的勾稽关系；
- 3、检查报告期内发行人是否存在票据贴现，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

#### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入、报告期内销售商品提供劳务收到的现金/营业收入比率变动及经营性应付项目逐年增加均具备合理性；购置固定资产、无形资产和其他长期资产

支付的现金与发行人相关长期资产增加配比一致；报告期内，发行人存在票据贴现，与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况符合《企业会计准则》的规定。

## 问题 22. 关于子公司

根据招股说明书披露，发行人存在较多子公司。

请发行人：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十三条的要求补充披露重要子公司的相关信息、补充提供重要子公司的相关文件，包括财务报表；（2）披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况；（3）分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，补充披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因；（4）披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款。

请发行人说明前述财务管理制度、分红条款能否保证发行人未来具备现金分红能力。

请申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】：

#### 一、发行人披露

（一）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第十三条的要求补充披露重要子公司的相关信息、补充提供重要子公司的相关文件，包括财务报表

从产品构成、收入规模、利润规模等指标上分析，公司重要子公司包括博新生物、优特医疗和青岛佳康。

公司对重要子公司的设立情况、报告期内股本股东变化情况在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股子公司及分公司”之“（一）一级控股子公司”中补充披露如下：

#### “6、青岛佳康

公司名称	佳康医用器材（青岛）有限公司
统一社会信用代码	91370211783744689K
成立时间	2006 年 4 月 21 日

注册资本	439.07 万元
实收资本	439.07 万元
注册地	山东省青岛市黄岛区团结路 681-1 号
主要生产经营地	山东省青岛市高新区和源路 236 号
股东构成及控制情况	发行人持股 80%，徐明霞持股 10%，佛山市利康投资有限公司持股 10%
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事静脉留置针的研发、生产及销售，负责发行人在华北地区的业务开拓

### (1) 设立情况

2006 年 4 月 4 日，AD 集团签署《佳康医用器材（青岛）有限公司章程》，拟出资设立青岛佳康，投资总额为 86 万美元，注册资本为 60.2 万美元，其中：以设备出资 20 万美元，以现汇出资 40.2 万美元；出资期限为：以现汇出资，三个月内出资 25%，其余一年内全部缴清。

2006 年 4 月 11 日，青岛市黄岛区青岛经济技术开发区对外贸易经济合作局出具《关于设立独资经营企业佳康医用器材（青岛）有限公司的批复》（青开外经贸资审字[2006]051 号），批准 AD 集团设立青岛佳康，并要求青岛佳康的注册资本应在营业执照颁发之日起 3 个月内到位 25%，其余部分一年内全部缴清。

2006 年 4 月 17 日，青岛佳康取得青岛市人民政府核发的《外商投资企业批准证书》（批准号：商外资青府开字[2006]0016 号）。

2006 年 5 月 19 日，青岛嵩德有限责任会计师事务所出具《验资报告》（青嵩会外验字(2006)第 3-034 号），截至 2006 年 5 月 19 日，青岛佳康已收到股东投入的首期出资 18.1174 万美元，以现汇形式出资。

2006 年 4 月 21 日，青岛市工商行政管理局向青岛佳康核发《企业法人营业执照》，核准其设立。青岛佳康设立时的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万美元）	出资比例（%）
1	AD 集团	60.20	100.00
	合计	<b>60.20</b>	<b>100.00</b>

2007 年 4 月 16 日，青岛佳康通过了《章程修正案》，将以设备出资 20 万美



元变更为现汇出资，变更后的出资额在一年内全部缴清。

2007年4月27日，青岛嵩德有限责任会计师事务所出具《验资报告》（青嵩会外验字(2007)第3-008号），截至2007年4月27日，青岛佳康已收到股东投入的第二期出资11.6111万美元，以现汇形式出资。

2008年4月11日，青岛嵩德有限责任会计师事务所出具《验资报告》（（2008）青嵩会外验字第010-C号），截至2008年4月11日，青岛佳康已收到股东投入的第三期出资30.4715万美元，以现汇形式出资；公司累计实缴注册资本为60.2万美元，占注册资本总额的100%。

2008年4月18日，青岛佳康完成此次实收资本变更的工商变更登记。

## （2）收购情况

2012年2月15日，AD集团作出决议，同意将其持有的青岛佳康80%、10%、10%的股权分别转让予百合有限、佛山市利康投资有限公司（简称“利康投资”）、徐明霞。2012年2月16日，百合有限通过股东会决议，同意以306.23万元的价格受让AD集团持有的青岛佳康80%的股权。

2012年2月16日，经青岛佳康原唯一股东AD集团同意，AD集团与百合有限、利康投资及徐明霞签署了股权转让协议，约定AD集团将其持有的青岛佳康80%股权以306.23万元转让予百合有限，将其持有的青岛佳康10%股权以人民币38.28万元价格转让予利康投资，将其持有的青岛佳康10%股权以人民币38.28万元价格转让予徐明霞。

2012年3月12日，青岛经济技术开发区商务局、青岛市黄岛区对外贸易经济合作局出具了《关于佳康医用器材（青岛）有限公司股权变更的批复》（青开外经贸资审字[2012]026号），同意上述股权转让，同意青岛佳康由外商投资企业变更为内资企业，此批复的有效期限经青岛经济技术开发区商务局确认延长到2013年12月7日。

2013年9月29日，青岛崇德有限责任会计师事务所出具《验资报告》（（2013）青崇会内验字第057-C号），确认了截至2013年9月29日，青岛佳康实收资本已变更为人民币439.07万元。

2013年11月8日，青岛佳康完成股东变更的工商变更登记；2014年2月，发行人完成受让股权的价款支付。

本次股权转让完成后，青岛佳康的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	百合有限	351.25	80.00
2	利康投资	43.91	10.00
3	徐明霞	43.91	10.00
合计		<b>439.07</b>	<b>100.00</b>

(3) 报告期内股本及股东变化情况

报告期内，青岛佳康股本及股东未发生变化。

(4) 最近一年及一期的主要财务数据

青岛佳康最近一年及一期的主要财务数据（经立信会计师审计）如下：

单位：万元

时间	2020年6月30日/ 2020年1-6月	2019年12月31日/ 2019年度
总资产	13,990.82	14,172.97
净资产	9,122.10	8,531.36
净利润	590.74	3,338.66

7、优特医疗

公司名称	佛山市优特医疗科技有限公司
统一社会信用代码	91440605564583029J
成立时间	2010年12月17日
注册资本	400.00万元
实收资本	400.00万元
注册地和主要生产经营地	佛山市南海区狮山桃园东路89号南方医疗器械产业园
股东构成及控制情况	发行人持股80%，United Medical Innovations Ltd.持股20%
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事护创敷料系列的研发、生产及销售，主要产品为海藻酸盐敷料、改性纤维敷料等现代生物敷料，拓展发行人在护创敷料领域

	的产品系列
--	-------

(1) 设立情况

2010年9月24日，百合有限、United Medical Innovations Ltd.签署《中外合资佛山优特医疗科技有限公司合同》、《佛山市优特医疗科技有限公司章程》，约定共同出资设立优特医疗，注册资本为400万元，其中百合有限出资320万元，United Medical Innovations Ltd.以80万元等值的英镑出资，所有出资在优特医疗注册后180天内一次性缴清。

2010年11月24日，佛山市南海区对外贸易经济合作局出具《关于设立中外合资企业佛山市优特医疗科技有限公司的批复》（南外经合[2010]53号），同意百合有限和英国的United Medical Innovations Ltd.合资经营优特医疗。

2010年11月26日，优特医疗取得广东省人民政府核发的《外商投资企业批准证书》。2010年12月17日，佛山市南海区工商行政管理局向优特医疗核发《企业法人营业执照》，核准其设立。

优特医疗设立时的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	百合有限	320.00	80.00
2	United Medical Innovations Ltd.	80.00	20.00
合计		<b>400.00</b>	<b>100.00</b>

2011年2月26日，佛山中瑞诚会计师事务所有限公司出具《验资报告》（佛中会验字[2011]第Y0202号），截至2011年2月14日，优特医疗已收到股东United Medical Innovations Ltd.缴纳的出资807,999.97元，其中800,000.00元作为注册资本，7,999.97元计入资本公积，出资方式为货币。2011年3月31日，优特医疗完成此次实收资本的工商变更登记。

2011年6月20日，优特医疗通过董事会决议，同意将出资期限延至2011年9月30日。同日，百合有限、United Medical Innovations Ltd.就前述出资期限延长事宜签署《佛山市优特医疗科技有限公司章程修正案》。

2011年6月29日，佛山市南海区对外贸易经济合作局出具《关于合资企业佛山市优特医疗科技有限公司延长出资期限的批复》（南外经合补[2011]121号），同意优特医疗的出资期限延长至2011年9月30日。

2011年7月13日，佛山中瑞诚会计师事务所有限公司出具《验资报告》（佛中会验字（2011）第Y0703号），截至2011年7月11日，优特医疗已收到股东百合有限缴纳的注册资本320万元，出资方式为货币。2011年7月22日，优特医疗完成此次实收资本的工商变更登记。

(2) 报告期内股本及股东变化情况

报告期内，优特医疗股本及股东未发生变化。

(3) 最近一年及一期的主要财务数据

优特医疗最近一年及一期的主要财务数据（经立信会计师审计）如下：

单位：万元

时间	2020年6月30日/ 2020年1-6月	2019年12月31日/ 2019年度
总资产	10,178.81	7,810.62
净资产	6,293.87	3,957.19
净利润	2,336.68	2,454.76

8、博新生物

公司名称	佛山市博新生物科技有限公司
统一社会信用代码	91440605698114957K
成立时间	2009年11月25日
注册资本	1,000.00万元
实收资本	1,000.00万元
注册地和主要生产经营地	佛山市南海区狮山镇桃园东路89号（4座）1至5楼
股东构成及控制情况	发行人持股90%，姜建明持股5%，黄志攀持股5%
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事血液净化系列的研发、生产及销售，主要产品为血液灌流器，拓展发行人在血液净化领域的产品系列

(1) 设立情况

2009年10月28日，南海百合、甘玉兰、朱根香签署《佛山市博新生物科技有限公司章程》，决定共同出资设立博新生物，注册资本200万元，其中南海百合出资180万元，甘玉兰出资10万元，朱根香出资10万元。

2009年11月16日，佛山中瑞诚会计师事务所有限公司出具《验资报告》（佛中会验字（2009）第Y1114号），截至2009年11月16日，博新生物已收到全体股东缴纳的注册资本合计200万元，出资方式为货币。

2009年11月25日，佛山市南海区工商行政管理局向博新生物核发《企业法人营业执照》，核准其设立。博新生物设立时的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	南海百合	180.00	90.00
2	甘玉兰	10.00	5.00
3	朱根香	10.00	5.00
合计		<b>200.00</b>	<b>100.00</b>

注：甘玉兰与黄志攀、朱根香与姜建明均为母子关系。

2013年5月16日，博新生物通过股东会决议，同意甘玉兰将持有的博新生物5%的股权转让给黄志攀，朱根香将持有的博新生物5%的股权转让给姜建明，并相应修改公司章程。

2013年5月16日，甘玉兰与黄志攀、朱根香与姜建明分别签订《佛山市博新生物科技有限公司股权转让合同》，甘玉兰将持有的博新生物5%的股权（对应出资额10万元）以10万元价格转让给黄志攀，朱根香将持有的博新生物5%的股权（对应出资额10万元）以10万元价格转让给姜建明。

2013年5月22日，博新生物完成此次股东变更的工商变更登记。本次股权转让完成后，博新生物的股权结构变更为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	百合有限	180.00	90.00
2	姜建明	10.00	5.00
3	黄志攀	10.00	5.00
合计		<b>200.00</b>	<b>100.00</b>

2013年7月30日，博新生物通过股东会决议，同意将注册资本由200万元增加至1,000万元，其中百合有限增加出资720万元，姜建明增加出资40万元，黄志攀增加出资40万元，并相应修改公司章程。

2013年8月6日，佛山中瑞诚会计师事务所有限公司出具《验资报告》（佛中会验字（2013）第Y0804号），截至2013年7月31日，博新生物已收到全体股东缴纳的新增注册资本合计800万元，出资方式为货币。

2013年8月21日，博新生物完成此次增资的工商变更登记。本次增资完成后，博新生物的股权结构变更为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	百合有限	900.00	90.00
2	姜建明	50.00	5.00
3	黄志攀	50.00	5.00
合计		<b>1,000.00</b>	<b>100.00</b>

(2) 报告期内股本及股东变化情况

报告期内，博新生物股本及股东未发生变化。

(3) 最近一年及一期的主要财务数据

博新生物最近一年及一期主要财务数据（经立信会计师审计）如下：

单位：万元

时间	2020年6月30日/ 2020年1-6月	2019年12月31日/ 2019年度
总资产	5,729.17	6,387.62
净资产	4,062.37	4,026.57
净利润	35.80	-1,150.25

.....”。

重要子公司的财务报表参见 8-4-2 发行人及保荐机构关于审核问询函回复的相关附件。

**(二) 披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况**

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股子公司及分公司”中补充披露如下：

**“(三) 母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况**

**1、母公司、一级子公司的业务定位及实际主营业务情况**

序号	公司名称	业务定位及实际主营业务情况
1	百合医疗	发行人，作为母公司负责公司整体的业务发展和规划，重点负责输液管理系列、血液净化系列的研发、生产和销售
2	百合武汉	发行人全资子公司，系发行人在华中地区的生产基地；主要从事输液及血液净化类产品的研发、生产和销售
3	迪华科技	发行人全资子公司，聚焦于微创治疗等手术辅助器械研发、生产和销售；主要产品包括医用导丝半成品、模具及其他配件耗材，为发行人提供医用导丝半成品、模具等产品支持
4	爱贝尔科技	发行人全资子公司，系发行人在华北地区的生产基地；尚未有实际业务
5	汉康医疗	发行人全资子公司，旨在生产与发行人主营产品相配套使用的精密医疗设备，目前主要产品为注射泵、输液泵等
6	百合香港	发行人全资子公司，为发行人海外市场销售平台；销售发行人生产的医疗器械产品
7	青岛佳康	发行人控股子公司，负责发行人在华北地区的业务开拓；主要从事静脉留置针的研发、生产及销售
8	优特医疗	发行人控股子公司，拓展发行人在护创敷料领域的产品系列；主要从事护创敷料系列的研发、生产及销售
9	博新生物	发行人控股子公司，拓展发行人在血液净化领域的产品系列；主要从事血液净化系列的研发、生产及销售，主要产品为血液灌流器

**2、母公司、一级子公司的资产、负债、技术、人员分布情况**

**(1) 母公司、一级子公司的资产、负债情况**

报告期各期末，发行人母公司、一级子公司的资产、负债情况如下：

单位：万元

项目	2020/6/30		2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	资产	负债	资产	负债	资产	负债	资产	负债

百合医疗	<b>101,767.90</b>	<b>34,485.35</b>	95,420.07	27,094.38	76,926.54	18,954.41	61,059.48	13,190.88
百合武汉	<b>11,349.31</b>	<b>9,789.55</b>	9,646.99	8,061.78	7,715.90	6,058.61	4,502.87	2,648.10
迪华科技	<b>13,969.04</b>	<b>13,853.29</b>	10,918.23	10,601.28	3,081.75	3,050.78	2,084.54	2,040.47
爱贝尔科技	<b>9,313.39</b>	<b>6,715.78</b>	8,535.90	5,769.02	6,406.96	3,570.01	4,850.34	1,958.53
汉康医疗	<b>289.05</b>	<b>618.61</b>	288.70	552.35	276.49	431.97	198.26	222.27
百合香港	<b>3,955.91</b>	<b>2,463.58</b>	3,281.50	1,999.36	2,760.03	2,111.50	1,368.64	976.26
青岛佳康	<b>13,990.82</b>	<b>4,868.72</b>	14,172.97	5,641.61	10,774.98	4,246.82	8,109.23	3,423.37
优特医疗	<b>10,178.81</b>	<b>3,884.94</b>	7,810.62	3,853.43	5,204.77	2,720.43	4,239.07	2,415.88
博新生物	<b>5,729.17</b>	<b>1,666.80</b>	6,387.62	2,361.05	8,415.65	3,238.83	7,089.58	3,152.92

注：上述资产、负债金额未考虑长期股权投资及内部交易抵消。

(2) 母公司、一级子公司技术和人员分布情况

发行人母公司、一级子公司的商标、专利等知识产权及人员分情况如下：

单位：项、人

项目	2020/9/30				2020/6/30
	商标	发明专利	实用新型专利	外观设计专利	人员数量
百合医疗	10	9	<b>101</b>	-	<b>1,703</b>
百合武汉	3	-	24	-	<b>190</b>
迪华科技（注1）	5	1	<b>25</b>	2	<b>241</b>
爱贝尔科技	-	-	-	-	-
汉康医疗	2	-	18	1	<b>11</b>
百合香港（注1）	3	-	-	-	<b>15</b>
青岛佳康	1	2	31	-	<b>422</b>
优特医疗（注2）	20	22	2	-	<b>183</b>
博新生物	3	14	13	3	<b>177</b>
<b>总计</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>214</b>	<b>6</b>	<b>2,942</b>

注1：百合香港包括控股子公司百合印度的3项商标和15名员工；迪华科技包括控股子公司东骅材料21名员工；

注2：优特医疗拥有22项发明专利，其中境内发明专利13项，境外发明专利9项；优特医疗拥有20项商标，其中境内商标17项，境外商标3项。

发行人及子公司的商标、专利具体情况参见“第六节 业务和技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（二）无形资产”。

.....”。



(三) 按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息，补充披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因

1、主要产品的分部信息

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、分部信息”中补充披露了以下内容：

“.....

六、分部信息

1、发行人母公司

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
输液管理系列	17,138.73	5,974.31	41,676.34	12,786.22	33,443.18	10,750.22	27,092.06	8,940.97
血液净化系列	8,585.82	5,241.35	18,647.96	10,623.89	15,349.01	8,942.32	12,969.72	7,656.55
其他医用配件	2,070.97	1,376.18	3,706.74	2,223.20	2,975.96	1,840.24	2,567.10	1,633.40
合计	27,795.52	12,591.84	64,031.04	25,633.31	51,768.15	21,532.78	42,628.88	18,230.91

注：按产品类别的分部信息已抵消内部交易的营业收入和营业成本，下同。

2、青岛佳康

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
输液管理系列	4,598.21	1,687.17	13,939.20	4,688.60	11,268.53	3,575.49	8,862.61	2,659.24
其他医用配件	4.25	0.66	4.68	1.47	-	-	-	-
合计	4,602.46	1,687.83	13,943.88	4,690.07	11,268.53	3,575.49	8,862.61	2,659.24

3、博新生物

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
血液净化系列	1,871.55	488.43	4,913.42	1,099.81	8,739.64	2,137.39	9,012.97	2,356.85

#### 4、优特医疗

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
输液管理系列	6.37	4.03	8.37	5.09	1.98	1.28	-	-
护创敷料系列	3,737.26	1,352.09	6,172.91	2,216.79	3,625.81	1,597.13	3,804.96	1,391.23
其他医用配件	1,800.50	859.28	318.29	264.74	24.85	23.48	-	-
合计	5,544.13	2,215.40	6,499.57	2,486.62	3,652.64	1,621.89	3,804.96	1,391.23

#### 5、其他子公司

单位：万元

产品类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
输液管理系列	1,634.19	913.04	3,571.42	2,026.01	2,622.68	1,326.02	1,581.51	900.85
血液净化系列	1,209.86	671.75	1,658.13	938.42	1,064.91	497.43	568.55	315.44
护创敷料系列	58.79	38.02	83.35	47.68	-	-	1.42	0.79
其他医用配件	189.06	113.26	356.33	217.39	148.04	78.90	239.86	134.10
合计	3,091.91	1,736.08	5,669.23	3,229.50	3,835.63	1,902.35	2,391.35	1,351.18

.....”。

#### 2、补充披露母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”中补充披露了以下内容：

“.....

#### (八) 母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的勾稽关系

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
母公司净利润	5,647.64	16,726.96	12,283.27	8,924.19
加：重要子公司净利润	2,963.22	4,643.17	4,618.73	4,610.67
其中：青岛佳康	590.74	3,338.66	2,269.59	1,619.29

博新生物	<b>35.80</b>	-1,150.25	1,511.38	2,114.56
优特医疗	<b>2,336.68</b>	2,454.76	837.76	876.83
加：其他子公司净利润	<b>-377.99</b>	174.08	-316.08	-316.61
加：合并抵消调整	<b>-266.16</b>	-1,730.76	-1,457.65	-580.93
合计	<b>7,966.71</b>	19,813.45	15,128.27	12,637.32
减：归属于少数股东的净利润	<b>589.06</b>	1,043.66	772.61	710.68
归属于母公司的净利润	<b>7,377.65</b>	18,769.79	14,355.66	11,926.64

从上表可见，报告期内，合并报表归属于母公司的净利润与母公司净利润增长趋势保持一致，主要差异系子公司净利润、抵消未实现内部交易收益和归属于非全资子公司中少数股东的损益。

……”。

**（四）披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款**

#### **1、报告期内子公司的分红情况**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（四）报告期股利分配的具体实施情况”中补充披露如下：

“2、报告期内，发行人子公司实施的股利分配情况如下：

##### **（1）青岛佳康**

2017年12月31日，青岛佳康股东会作出决议，以2017年12月末总股本439.07万股为基数，派发现金红利共计317.18万元。

2018年12月31日，青岛佳康股东会作出决议，以2018年12月末总股本439.07万股为基数，派发现金红利共计427.29万元。

2019年12月31日，青岛佳康股东会作出决议，以2019年12月末总股本439.07万股为基数，派发现金红利共计1,335.46万元。

##### **（2）博新生物**

2017年12月31日，博新生物股东会作出决议，以2017年12月末总股本1,000.00万股为基数，派发现金红利共计411.46万元。

2018年12月31日，博新生物股东会作出决议，以2018年12月末总股本1,000.00万股为基数，派发现金红利共计271.22万元。

### (3) 优特医疗

2017年12月31日，优特医疗股东会作出决议，以2017年12月末总股本400.00万股为基数，派发现金红利共计164.67万元。

2018年12月31日，优特医疗股东会作出决议，以2018年12月末总股本400.00万股为基数，派发现金红利共计176.62万元。

2019年12月31日，优特医疗股东会作出决议，以2019年12月末总股本400.00万股为基数，派发现金红利共计981.90万元。

报告期内，其他子公司未实施过股利分配。

……”。

## 2、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款

公司已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、发行后股利分配政策和决策程序及本次发行前后股利分配政策的差异”之“(二) 本次发行后股利分配政策和决策程序”中补充披露了以下内容：

### “6、重要子公司利润分配的决策程序和保障机制

序号	子公司名称	《公司章程》中关于利润分配的规定
1	青岛佳康	1、董事会对股东会负责，制订利润分配方案和弥补亏损方案； 2、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额超过了公司注册资本的百分之五十后，可不再提取。公司法定公积金不足以弥补上一年度公司亏损的，在依照前款规定提取法定公积金和法定公益金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司在从税后利润中提取法定公积金后所剩利润，按照股东的出资比例分配； 3、股东会审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案。
2	博新生物	1、董事会对股东会负责，制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

		2、股东会审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案。
3	优特医疗	1、公司从缴纳所得税后的利润中提取储备基金、企业发展基金和职工奖励及福利基金，提取的比例由董事会确定； 2、公司依法缴纳所得税和提取各项基金后的利润，按照各方合同中规定的比例进行分配； 3、公司每年分配利润一次，每年会计年度后三个月内公布利润分配方案及各方应分的利润额。

发行人已建立规范的子公司财务管理制度，报告期内子公司利润分配基于发行人各子公司公司章程的约定情况执行。

……”。

## 二、发行人说明

### （一）说明前述财务管理制度、分红条款能否保证发行人未来具备现金分红能力

公司子公司的《公司章程》中对子公司分红政策并无限制性规定。发行人对于重要子公司青岛佳康持股 80%、博新生物持股 80%、优特医疗持股 90%，其他子公司均为全资或持股 90% 以上，能够控制子公司的董事会及股东会。

在实际经营过程中，发行人将根据经营计划、资金水平等实际情况，自主决策子公司的利润分配方案，以保障母公司的现金分红能力。

## 三、中介机构核查情况

### （一）核查程序

申报会计师执行如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、查阅母公司及各分子公司的财务报表、明细账、员工花名册、商标和专利资质，了解母公司、各子公司的经营情况及业务定位，主要资产、人员、技术分布情况；

2、取得发行人重要子公司的工商档案及历史股权变动的相关资料，复核其主要历史沿革和股权变动情况；

3、针对发行人合并范围内内部交易及往来余额进行交叉核对；复核发行人合并报表内部交易抵消过程；

4、查阅母公司净利润和子公司利润差异情况明细表，分析其差异主要原因；

5、查阅发行人及重要子公司的公司章程、财务管理制度、董事会决议、股东会决议、财务报表、银行流水等相关文件，核查其利润分配条款的有关规定及报告期内的分红情况；

6、根据报告期发行人及子公司的股权结构、财务状况，分析各主体分红条款能否保证发行人未来具备现金分红能力。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：发行人已在招股说明书补充披露的重要子公司历史沿革相关信息，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》相关要求，所披露信息与核查结果一致，真实、准确、完整；发行人已在招股说明书补充披露母公司、子公司的业务定位，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，按母公司、子公司主要产品的分部信息符合实际情况，母公司净利润与合并报表归属于母公司股东的净利润的差异原因合理；发行人已补充披露报告期内子公司分红情况、财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，所补充披露信息与核查结果一致，真实、准确、完整；发行人子公司目前的财务管理制度、分红条款可以保障发行人未来具备现金分红能力。

## 七、关于其他事项

### 问题 25. 其他信息披露问题

问题 25.2 关于新冠肺炎疫情的影响，请发行人补充披露新冠肺炎疫情对发行人生产经营和财务状况的具体影响情况，包括影响面和影响因素及具体表现、持续时间的预期、未来业务和财务数据可能变化程度、是否影响发行人的持续经营等；

请保荐机构、申报会计师核查疫情对发行人造成不利影响的具体情况，对发行人的信息披露及风险揭示是否全面、业绩预计是否合理发表意见。请保荐机构、申报会计师结合上述问题，进一步核查发行人的经营与财务状况是否正常，报表项目有无异常变化，是否存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素，出具明确的结论性意见。

请发行人按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》文件的要求，提供和披露相应信息。

#### 【回复】：

一、请发行人补充披露新冠肺炎疫情对发行人生产经营和财务状况的具体影响情况，包括影响面和影响因素及具体表现、持续时间的预期、未来业务和财务数据可能变化程度、是否影响发行人的持续经营等

公司已在招股说明书中“重大事项提示”之“一、特别风险提示”和“第四节 风险因素”之“一、（五）新冠肺炎疫情影响风险”中补充披露如下：“2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发以来，公司复工复产受到一定影响，同时还存在部分销售区域交通运输不便、部分经销商未能及时返工等问题，对公司的生产经营产生一定影响，具体如下：

#### 1、采购方面

公司采取计划生产和适当库存相结合的采购模式。由于春节假期的影响，公司会提前向主要供应商下达备货通知，同时，公司原材料备有可供正常生产所需库存，疫情对公司采购影响较小。

公司境内供应商主要集中在长三角和珠三角区域，疫情控制情况较好，目前已全部复工。公司境外采购运输主要依靠海运，全球疫情爆发的情况下，暂未因疫情产生重大不利影响。

## 2、生产研发方面

春节假期后，公司受疫情及当地政府防疫措施影响，无法按原计划复工复产。根据当地政府的统筹安排，并结合自身经营情况，公司从 2020 年 2 月 10 日经政府部门批准开始复工；2020 年 2 月底，除子公司百合武汉外，公司及其他子公司实现了全面复产复工。公司严格实施体温检测、要求员工佩戴口罩等防护措施，员工身体状态正常，未出现确诊新冠肺炎病例。

在研发方面，因疫情的影响，公司多项在研产品的第三方检测、临床试验等进度受到一定的延缓，从而影响发行人新产品的研发进度。

## 3、销售方面

公司客户分布于境内外各地，本次新冠疫情对公司销售的影响如下：

公司境内经销商的区域分布较为分散，受到新冠肺炎疫情影响，公司境内经销商的开工时间存在短暂延期的情况。同时，受疫情影响，各地道路交通运输受到一定程度管控，医疗系统力量集中于传染病防治领域，除新型冠状病毒肺炎患者外，终端医院的患者数量有所减少。2020 年 4 月以来，国内新增新冠肺炎病例大幅减少，疫情已基本得到控制。目前，境内经销商已全面复工，公司境内销售业务正常运营。

自 2020 年 3 月开始，疫情已陆续蔓延至境外，欧洲与美国等地受到疫情影响较为严重，对发行人境外销售产生一定的影响。但医疗卫生行业为抗击疫情的一线行业，医疗机构和患者对药品、一次性医疗器械等医疗产品的需求大幅提高，公司可用于治疗疫情的产品需求量有所增加。同时，发行人积极响应抗疫物资的市场需求，于 2020 年 5 月，子公司优特医疗取得了一次性使用医用口罩（疫情应急产品）、医用外科口罩（疫情应急产品）的产品注册证，并被列入国外标准认证或注册的医疗物资生产企业清单，医用口罩的销售对公司业绩作出了积极贡献。



在疫情期间，公司及子公司销售部门保持正常运营状态，销售人员更改了工作形式，通过电话、网络等渠道保持与经销商及终端客户的沟通，及时了解医院的复工情况及产品、服务需求。截至目前，公司日常订单或重大合同的履行不存在障碍，产品销量恢复至正常状态。

#### 4、财务状况影响

2020年1-6月，随着境内新冠肺炎疫情逐步得到控制，公司生产经营已恢复正常，实现的营业收入为43,285.29万元，较上年同期略有增加；实现净利润7,966.71万元，较上年同期减少913.03万元，降幅为10.28%，主要系毛利率下降4.22%，使得营业毛利减少1,548.26万元所致。毛利率下降原因有：（1）受带量采购、境内疫情等因素影响，公司部分产品的销售价格有所下降；（2）因疫情影响，公司上半年度产量有所减少，产能利用率下降，致使单位成本有所上升。

综上，由于境内新冠肺炎疫情防控局面较好，公司生产经营已恢复正常。境外新冠肺炎疫情进展的不确定性使得公司2020年境外销售收入存在一定不确定性，若境外疫情持续较长时间，将会对公司经营业绩造成一定的不利影响。

……”。

二、请保荐机构、申报会计师核查疫情对发行人造成不利影响的具体情况，对发行人的信息披露及风险揭示是否全面、业绩预计是否合理发表意见。请保荐机构、申报会计师结合上述问题，进一步核查发行人的经营与财务状况是否正常，报表项目有无异常变化，是否存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素，出具明确的结论性意见。

##### （一）中介机构核查程序：

申报会计师执行如下核查程序：

- 1、查阅了发行人与主要供应商和经销商签订的正在履行的合同；
- 2、通过网络查询了境内外疫情进展情况；
- 3、对发行人管理层进行访谈，了解新冠疫情对公司生产经营的影响情况及公司的应对措施；

4、访谈发行人销售与采购相关负责人，了解新型冠状病毒肺炎对公司客户与供应商的影响程度。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：发行人关于疫情对发行人造成不利影响的具体情况的信息披露及风险揭示全面、业绩合理；新冠疫情对发行人的经营影响有限，随着国内疫情的控制，发行人生产经营已恢复正常状态，发行人经营与财务状况正常，报表项目无异常变化，不存在影响发行人持续经营或其他发行条件的重大不利因素。

**三、请发行人按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》文件的要求，提供和披露相应信息。**

公司已按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》文件的要求，提供和披露 2020 年 1-6 月的主要财务数据。

问题 25.4 请发行人披露房屋及建筑物折旧年限与同行业存在显著差异的原因，折旧年限为 5 年的房屋及建筑物的具体内容及合理性。请申报会计师发表意见。

**【回复】：**

**一、发行人披露**

公司已在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(二)、1、固定资产”中补充披露如下：

**“(3) 固定资产折旧年限与同行业可比公司比较情况**

公司固定资产折旧年限与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	房屋及建筑物	机器设备及工具器具	运输设备	电子及办公设备
威高股份	未披露	未披露	未披露	未披露
健帆生物	30-40年	10年	5年	5年
林华医疗	10-20年	3-10年	4-10年	3-5年
维力医疗	20-40年	5-10年	4-8年	3-5年
三鑫医疗	40年	10-14年	8年	5年
<b>本公司</b>	<b>5-20年</b>	<b>5-10年</b>	<b>4-10年</b>	<b>3-10年</b>

报告期内，公司除房屋及建筑物外，其他固定资产的折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异。

**①房屋及建筑物核算内容及折旧年限**

发行人房屋及建筑物核算内容及折旧年限的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	2020年6月30日账面余额	折旧年限	残值率(%)
1	房屋及建筑物主体	18,876.20	20年	5
2	车间改造及装修	628.39	10年	0
3	办公楼装修及用水、用电基建等零星工程	1,940.46	5年	0
合计		21,445.04		

如上表所示，发行人折旧年限为 20 年的房屋及建筑物为厂房、办公楼的主体工程；折旧年限为 10 年的房屋及建筑物为车间的改造及装修工程；折旧年限为 5 年的房屋及建筑物主要是办公楼装修及零星工程。

## ②房屋及建筑物折旧年限与同行业存在差异的原因

公司制定上述折旧年限，主要基于以下因素：（1）房屋及建筑物的性质及使用用途；（2）公司自身的生产经营规划和对未来发展环境的合理预期。

公司根据自身生产经营规划和使用用途，将厂房、办公楼等主体工程的折旧年限定为 20 年；将预计使用寿命较长的车间大型升级改造及装修工程的折旧年限定为 10 年；将预计使用寿命较短的办公楼装修和其他零星工程的折旧年限定为 5 年。根据上市公司年报，除威高股份未披露外，其他同行业可比公司的装修费用在长期待摊费用中核算，使得公司房屋建筑物折旧年限与同行业产生差异。

综上，公司按照自身生产经营规划和使用用途对房屋建筑物的折旧年限进行合理估计。

## ③折旧年限为 5 年的合理性

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第五条规定，固定资产的各组成部分具有不同使用寿命或者以不同方式为企业提供服务，适用不同折旧率或折旧方法的，应当分别将各组成部分确认为单项固定资产。根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第六条的规定，与固定资产有关的后续支出，在符合与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业且该固定资产的成本能够可靠计量的条件时，应当计入固定资产成本。

办公楼装修及用水、用电基建等零星工程使用寿命明显短于房屋及建筑物主体。根据上述规定，发行人将其单独确认固定资产，在预计使用寿命 5 年内计提折旧，符合资产的实际使用情况和企业会计准则的相关规定，具备合理性。”

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

申报会计师执行了如下程序：

1、获取发行人报告期内的固定资产清单，查询房屋及建筑物的**明细和折旧年限**；

2、访谈发行人财务相关人员，了解不同折旧年限的房屋及建筑物的核算内容、预计使用寿命和资产状况；

3、查阅同行业可比公司的年度报告，了解同行业可比公司**房屋及建筑物和装修费的会计核算及列报**，确认发行人房屋及建筑物的折旧年限与同行业存在差异是否合理。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人除房屋及建筑物外，其他固定资产的折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异，发行人**房屋及建筑物折旧年限是按照自身生产经营规划和使用用途进行合理估计**，与同行业可比公司存在差异具有合理性；折旧年限为 5 年的房屋及建筑物主要是办公楼装修及零星工程，发行人将其单独确认固定资产，在预计使用寿命 5 年内计提折旧，符合资产的实际使用情况和企业会计准则的相关规定，具备合理性。



(本页无正文，为《关于广东百合医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之签署页)



中国注册会计师：张宁



中国注册会计师：刘国棟



中国·上海

2020年10月16日