

关于深圳市贝斯达医疗股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请  
文件审核问询函的回复  
天职业字[2019]26311号



00002019050026669554  
报告文号：天职业字[2019]26311号

---

## 目 录

审核问询函的回复——1

关于深圳市贝斯达医疗股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复

天职业字[2019]26311号

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于深圳市贝斯达医疗股份有限公司关于首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函》（上证科审（审核）（2019）10号）（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为深圳市贝斯达医疗股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“贝斯达”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

#### 问题10

2018年9月至12月，发行人存在四次股权转让情形，但是各次股权转让价格存在较大差异。

请发行人充分披露：（1）在较短时间内，多次股权转让价格存在较大差异的原因，各次股份变动的背景原因、商业实质、交易各方的关系、相关价款支付情况等；（2）股权转让相关价款支付情况，分析四次股权转让是否均涉及股份支付的会计处理，以及确认股份支付费用的金额；（3）洪亮福受让股权的转让款是否已经支付，是否为自有资金支付，是否同自身支付能力相匹配。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

**（一）在较短时间内，多次股权转让价格存在较大差异的原因，各次股份变动的背景原因、商业实质、交易各方的关系、相关价款支付情况等**

1、发行人四次股份变动的背景原因、商业实质、交易各方的关系及相关价款支付情况

2018年9月至12月，发行人存在四次股份转让情形，各次股份变动的背景原因、商业实质、交易各方的关系、相关价款支付情况具体如下：

单位：万股/万元

序号	转让方	受让方	转让股份数	股份转让款	股份转让的背景原因及商业实质	交易各方关系	价款支付情况
1	彭建中	洪亮福	150.00	600.00	公司为完善企业管理团队，引进专业技术人才，对引进人员进行股权激励	转让方为公司控股股东、实际控制人，受让方现为公司高管，无其他关联关系	已支付
2	新疆百富华	朱建军	43.00	198.46	出资人基于国家税收政策对PE征税税率的不确定性，决定变更持股方式，由通过合伙企业持股变更为个人直接持股	朱建军为新疆百富华的有限合伙人	已支付
		李龙萍	113.00	521.54		李龙萍持有上海洪鑫源实业有限公司98.03%股权，上海洪鑫源实业有限公司为新疆百富华的普通合伙人	已支付
3	上海永柏联投投资管理有限公司-永柏联投新三板成长优选私募证券投资基金	陈利	5.20	39.00	转让方自寻受让方转让股权	转让方为契约型基金，陈利为个人投资者，股份转让价格系参考市场价格协商确定，转让前后双方无关联关系	已支付
4	深圳无限空间	睿天正诚	139.70	998.86	转让方因战略调整需要转让部分股权，受让方看好公司所处行业发展前景	转让双方均为专业从事投资的机构，股份转让价格系参考市场价格协商确定，转让前后双方无关联关系	已支付

## 2、发行人四次股份转让价格存在较大差异的原因及合理性

2018年9月至12月，发行人存在四次股份转让存在较大差异，原因合理，具体如下表所示：

序号	转让方	受让方	转让股份数	每股转让价格	转让价格存在差异的原因
1	彭建中	洪亮福	150.00	4.00	公司对引进人员进行股权激励，参考每股净资产由双方协商确定，价格较低，按股份支付处理
2	新疆百富华	朱建军	43.00	4.62	受让人决定变更持股方式，由原通过转让人间接持有公司股份变更为个人直接持股，转让价格参考按成本价确定，价格较低
		李龙萍	113.00	4.62	
3	上海永柏联投投资管理有限公司-永柏联投新三板成长优选私募证券投资基金	陈利	5.20	7.50	转让双方协商一致确定转让价格，同时参考了异议股东股份回购市场价格，价格较高

### (二) 股权转让相关价款支付情况，分析四次股权转让是否均涉及股份支付的会计处理，以及确认股份支付费用的金额

上述四次股权转让涉及的股权转让价款均已支付。

四次股权转让中仅彭建中向洪亮福转让股份的事项涉及股份支付，其他三次即新疆百富华向朱建军、李龙萍转让股份，上海永柏联投投资管理有限公司-永柏联投新三板成长优选私募证券投资基金向陈利转让股份，深圳无限空间向睿天正诚转让股份均

不涉及股份支付。

发行人为完善公司管理团队，对引进高管进行的股权激励，由控股股东彭建中向洪亮福转让150万股，转让价格系参考每股净资产基础上由双方协商确定，低于前次发行人新三板摘牌回购异议股东股份确定的股权转让价格，因此涉及股份支付。

在股份支付会计处理时，参考深圳无限空间转让给睿正天诚的价格7.15元/股为市场价格，与实际转让价格4元/股的差额确认股份支付金额，共计472.50万元。

### **（三）洪亮福受让股权的转让款是否已经支付，是否为自有资金支付，是否同自身支付能力相匹配**

洪亮福从事金融服务行业十多年，具有一定的经济基础，其受让股权的转让款已全部支付，且为自有资金支付，资金来源为其个人工资薪酬、家庭积蓄等合法所得，与自身支付能力相匹配。

### **（四）中介机构核查意见**

#### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人四次股权转让协议书及相关支付凭证等资料；
- （2）向发行人高管和股权转让双方股东了解股权转让的背景原因、商业实质、交易各方的关系、相关价款支付情况等信息；
- （3）分析《企业会计准则》中关于股份支付的规定，核查该四次股权转让是否涉及股份支付，并复核股份支付确认金额的准确性和完整性；
- （4）向发行人实际控制人和洪亮福了解此次股权转让的背景、定价依据、款项支付情况及其资金来源等情况。

#### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

- （1）发行人四次股权转让中上海永柏联投投资管理有限公司-永柏联投新三板成长优选私募证券投资基金向陈利转让股份、深圳无限空间向睿天正诚转让股份系无关

联双方参照市场价协商确定；彭建中向洪亮福转让股份涉及股份支付，新疆百富华向朱建军、李龙萍转让股份系权益人变更持股方式，为关联方内部之间的股权转让，故该两次股权转让价格相对较低。发行人四次股权转让价格虽然存在一定差异，但均具有合理性，且相关价款已支付，不存在异常情况；

(2) 彭建中转让至洪亮福的股权已根据公允价格计算股份支付费用，相关会计处理准确，其他三次股权转让均不涉及股份支付，相关处理符合企业会计准则的相关规定；

(3) 洪亮福受让股权的转让款已全部通过自有资金支付，资金来源为个人工资薪酬和家庭积蓄等合法所得，与自身支付能力相匹配。

## 问题 24

报告期内发行人存在经销模式，经销模式销售占比分别为 35.25%、39.53%和 38.57%。但是，对于经销模式下发行人实现最终销售的方式，招股说明书披露不够充分。

请发行人充分披露：(1) 补充披露发行人选择经销商的原则，经销商的层级设置情况，是否存在对经销商经销地域范围的限制，是否为独家经销，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制，说明终端客户同经销商地域的匹配性；(2) 补充说明发行人与经销商之间的合作模式（买断式交易、撮合式交易等），买断式销售是否附有退换货条款，不同合作模式下经销商数量以及占比情况，经销商与最终客户之间的销售方式；(3) 补充说明质量保证如何约定，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况；(4) 发行人是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看经销商销售情况，如有请披露具体内容；(5) 经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规的情形。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

(一) 补充披露发行人选择经销商的原则，经销商的层级设置情况，是否存在对

**经销商经销地域范围的限制，是否为独家经销，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制，说明终端客户同经销商地域的匹配性**

发行人主营产品为医学影像诊断设备，下游客户主要系医院、基层医疗卫生机构、专业公共卫生机构等。为有效扩大销售覆盖区域，发行人利用经销商对直销网络进行补充，在选择经销商时，发行人的原则系对经销商实施报单管理制，具体为经销商获取订单意向后与发行人联系，发行人对经销商的资质、规模、终端客户情况等可能影响履约付款能力的因素和合法合规经营等方面进行综合评估，对符合要求的经销商提供售前支持。

因此，发行人与经销商的业务合作模式不同于通常意义上的经销模式，更多地体现订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是在相关经销商有采购需求时向公司下达采购订单，采取买断方式与公司交易。故公司未对经销商进行多层次设置和经销地域范围进行限制的情形，不存在独家经销和不同层级经销商互相转售的情形，不存在其他特别限制，终端客户同经销商地域不具有匹配性。

**(二)补充说明发行人与经销商之间的合作模式(买断式交易、撮合式交易等)，买断式销售是否附有退换货条款，不同合作模式下经销商数量以及占比情况，经销商与最终客户之间的销售方式**

截至 2018 年末，发行人经销商存续数量为 260 家，发行人与经销商之间的合作模式全部为买断式交易。经销商从公司购买产品后，面向最终客户的销售模式主要分为买断式和合作分成两种模式。买断式模式下，经销商以买断式的方式卖给最终客户，从中赚取中间差价；合作分成模式下，经销商向发行人购买产品在医疗机构投放合作运营，以产品运营收入减去相关费用后的收益按照约定的比例进行分配。

报告期内，发行人不存在因质量问题退换货的情况，仅发生过一次经销模式下终端医院因主动升级设备而提出换货的情况。由于公司主营产品主要系大型医学影像诊断设备，终端客户通常会对拟购买产品的性能进行现场考察，决定购买后终端客户需要按照公司的要求和相关技术指标准备场地，一旦进入安装动工阶段，购买方的退货成本较大，所以发行人所签销售合同中仅约定了相关违约责任，未约定具体退换货条款。

**(三) 补充说明质量保证如何约定，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况**

发行人与经销商的合同中关于质量保证具体约定如下：自验收合格之日起，贝斯达负责对设备若干月的保修（具体期限由贝斯达与经销商协商确定），在保修期内凡属客户规范操作使用中出现的故障由贝斯达负责维修；在保修期内有以下情况之一者有关费用由客户承担：（1）非设备操作人员对设备进行了操作引发的设备故障；（2）设备操作人员对设备进行了错误操作造成损坏或故障；（3）非正常使用造成设备系统的损坏；（4）贝斯达对场地的要求遭到破坏；（5）因自然灾害、防火防盗造成的设备损坏；（6）其他非因贝斯达设备本身原因导致的故障或损失；（7）未使用原厂材料导致设备损坏的。

发行人与经销商的业务合作不同于通常意义上的经销模式，更多地体现订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是在相关经销商客户有采购需求时直接向公司下达采购订单，故发行人对经销商不存在年度业绩考核指标，也不存在与业绩挂钩的奖励约定。

**(四) 发行人是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看经销商销售情况，如有请披露具体内容**

发行人存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施。发行人与经销商进行业务合作的经销模式更多地体现订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是在相关经销商客户有采购需求时直接向公司下达采购订单。

除彩色超声诊断系统不需要安装之外，发行人销售的主要产品大型医学影像设备等均需要发行人安排工程师在经销商的最终客户现场进行安装、调试，全程参与了经销商向最终客户的销售过程，对经销商向最终客户的销售过程的合法合规性进行实际管理，并由经销商或经销商最终客户出具验收单后发行人完成交付。即发行人基本全程参与了经销商向最终客户销售产品的交付过程，对经销商向最终客户的销售过程的合法合规性进行了实际管理，故发行人未专门建立相关信息管理系统查看经销商的销售情况。

## **（五）经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规的情形**

发行人与经销商的业务合作不同于通常意义上的经销模式，更多地体现订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是在相关经销商客户有采购需求时直接向公司下达采购订单。在经销商与发行人初次合作时，发行人会对经销商的资质、规模等可能影响履约付款能力的因素和合法合规经营等方面进行综合评估，若经销商存在不正当竞争等违法违规的情形，则发行人放弃与其合作。如果已经合作的经销商在之后的经营中出现不正当竞争等违法违规的情形，则发行人会采取对经销商进行降低信用评级、减少合作等措施。报告期内，与发行人发生交易的经销商，不存在因经销发行人产品而出现不正当竞争等违法违规的情形。

## **（六）中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）复核发行人选择经销商的原则，取得发行人销售收入明细表和报告期内经销商清单，复核经销商模式收入占比及销售金额等财务数据，分析是否存在异常情况；

（2）访谈公司高级管理人员和销售人员，结合经销商实地走访了解公司选择经销商的原则、具体合作模式及特点和对经销商向最终客户销售过程的管理情况等事项。

（3）查看发行人与主要经销商的销售合同；通过国家企业信用信息公示系统等公开网站查询经销商是否存在的违法违规情形。

### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：发行人与经销商的业务合作不同于通常意义上的经销模式，更多地体现订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是在相关经销商客户有采购需求时直接向公司下达采购订单。

（1）公司未对经销商进行多层级设置和经销地域范围进行限制的情形，不存在独家经销和不同层级经销商互相转售的情形，也不存在其他特别限制，终端客户同经销商地域不具有匹配性；

（2）发行人与经销商之间的合作模式为买断式交易；经销商从公司购买产品后，



面向最终客户的销售模式主要分为买断式和合作分成。发行人所签销售合同中约定了相关违约责任，未约定具体退换货条款，且报告期内，经销商模式下发行人不存在因质量问题退换货的情况，仅发生过一次经销模式下终端医院因主动升级设备而提出换货的情况情形；

(3) 发行人与经销商的销售合同中清晰约定了相关质量保证责任；发行人对经销商不存在年度业绩考核指标，不存在与业绩挂钩的奖励约定；

(4) 对于需安装调试的产品，发行人安排专人在经销商的最终客户进行安装、调试，实际全程参与了经销商向最终客户的销售过程，并由经销商或经销商最终客户出具验收单后发行人完成交付。由于发行人基本全程参与了经销商向最终客户销售产品的交付过程，对经销商向最终客户的销售过程进行实际管理，故发行人未专门建立相关信息管理系统查看经销商销售情况；

(5) 经公开网站查询，报告期内，与发行人发生交易的经销商，不存在因经销发行人产品而出现不正当竞争等违法违规的情形。

## 问题 25

公司主要采取“直销+经销”相结合的销售模式。

请发行人充分披露：（1）列表分析同行业可比公司的主要销售模式，各销售模式占收入比例；（2）分析发行人销售模式占比同可比公司存在的差异，结合发行人业务特点、经营战略，解释差异产生的原因；（3）直销客户内部的选取标准，直销客户在签订合作协议之前是否需要履行招投标程序；（4）披露直销模式下主要客户销售情况、变动情况，重点分析销售金额和占比较大的新增直销客户，分析新增客户销售较大的原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

## (一) 列表分析同行业可比上市公司的主要销售模式，各销售模式占收入比例

### 1、同行业可比上市公司信息及主要销售模式

综合考虑业务、产品的相同或类似性，以及信息能否从公开渠道获取等因素，发行人选择的同行业可比上市公司为迈瑞医疗、万东医疗、开立医疗、和佳股份，发行人与同行业可比上市公司比较如下：

项目	迈瑞医疗	万东医疗	开立医疗	和佳股份	发行人
<b>主营业务产品</b>	主营生命科学与支持、体外诊断及医学影像产品（彩超为主）	主营数字化X射线（DR）、磁共振成像系统，以DR为主	主营医用超声诊断设备，以彩超为主	主营医用制氧设备及工程、肿瘤微创设备，常规诊疗设备（含医用影像类）	主营磁共振成像系统、DR、彩超等，磁共振成像系统为主
<b>主要销售模式</b>	公司的销售模式主要包括直销和经销两种模式。公司在美国以直销为主，在欧洲则根据不同国家的行业特点，采取直销和经销共存的模式销售；在中国、拉丁美洲及其他发展中国家和地区以经销为主	在销售和服务方面，公司组建有自己的销售团队和服务团队，同时积极发展销售渠道、签约维修站，将销售和服务延伸到基层医院	公司目前采用“经销和直销相结合、经销为主、直销为辅”的销售模式。	在公司主营业务收入中分为自产设备销售收入及设备代理经销，其中经销代理业务中主要以经销代理影像类产品为主	公司产品主要面向医疗机构销售，采取“直销和经销相结合，直销为主”的销售模式，覆盖全国的直销网络是发行人重要竞争优势之一

### 2、发行人与同行业可比上市公司各销售模式占收入比例信息

报告期内，发行人与同行业可比上市公司收入按经营模式划分情况如下，同行业可比上市公司信息及数据选取于公开年报数据：

单位：万元，%

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>贝斯达</b>						
直销	27,808.64	61.43	24,260.19	60.47	22,681.44	64.75
经销	17,459.60	38.57	15,858.57	39.53	12,347.83	35.25
<b>合计</b>	<b>45,268.24</b>	<b>100.00</b>	<b>40,118.76</b>	<b>100.00</b>	<b>35,029.27</b>	<b>100.00</b>
<b>迈瑞医疗</b>						
直销	224,428.90	16.37	224,888.24	20.20	196,505.12	21.78
经销	1,146,585.46	83.63	888,299.53	79.80	705,744.91	78.22
<b>合计</b>	<b>1,371,014.36</b>	<b>100.00</b>	<b>1,113,187.77</b>	<b>100.00</b>	<b>902,250.02</b>	<b>100.00</b>

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
<b>开立医疗</b>						
直销	11,966.76	9.75	17,208.54	17.40	5,600.22	7.79
经销	110,718.14	90.25	81,698.43	82.60	66,335.46	92.21
合计	<b>122,684.90</b>	<b>100.00</b>	<b>98,906.97</b>	<b>100.00</b>	<b>71,935.68</b>	<b>100.00</b>
<b>万东医疗</b>						
在销售和服务方面，公司组建有自己的销售团队和服务团队，同时积极发展销售渠道、签约维修站，将销售和服务延伸到基层医院。						
<b>和佳股份</b>						
直销渠道的建设是公司发展的重要方针。公司通过与用户之间技术、服务、信息方面的高频率的沟通与交流，增强用户对公司产品、技术服务的粘性。						

如上表，发行人主营业务收入主要来自直销模式，通过直销模式实现的收入占主营业务收入的比例分别为 64.75%、60.47%和 61.43%。发行人可比上市公司如开立医疗和迈瑞医疗则以经销模式为主，直销模式占比较少，与发行人的业务模式存在差异。

## **(二)分析发行人销售模式占比同可比公司存在的差异，结合发行人业务特点、经营战略，解释差异产生的原因**

发行人采取“直销和经销相结合，直销为主”的销售模式，与同行业可比上市公司存在一定差异，主要原因如下：

1、发行人与同行业可比上市公司主营产品结构存在差异，发行人以磁共振成像系统为主，而发行人可比上市公司主要以医用 X 射线，彩色超声诊断系统等中小型医疗器械和医疗工程等为主要销售产品，从而发行人采取直销为主的差异化经营战略

发行人主要销售大型医学影像诊断设备、医疗信息化软件以及售后服务业务。发行人终端客户包括医院、基层医疗卫生机构、专业公共卫生机构、体检中心等各级医疗机构。由于国内大型医疗器械行业以 GE 医疗、西门子、飞利浦为代表的跨国医疗器械巨头对我国高端磁共振成像系统的技术垄断，国内基层医疗机构、民营医院和经销商对于国产大型医疗设备的使用和认知有一定的局限性。

为了让客户更好的了解、熟悉、体验发行人的产品，公司采取直销为主，经销为辅的销售模式。发行人的销售人员通过直接面对终端医院、深入基层医疗市场，不断

推广公司的产品，使终端医疗机构能够更好的了解国产大型医学影像设备的特性、质量。

2、发行人以国内市场为主，同行业可比上市公司迈瑞医疗、开立医疗境外销售占比较高

报告期内，发行人产品的销售区域以国内销售为主，基本覆盖国内所有省、市、自治区、直辖市，销售区域覆盖较广。报告期内，发行人境外销售占比分别为 0.92%、2.08%和 3.98%，占比较小。而同行业可比上市公司中，如开立医疗和迈瑞医疗的境外销售占比相对较高，且两家公司在海外市场的销售过程中以经销模式为主。因此，在营业收入按直销模式和经销模式的划分中，该两家公司的经销模式占比较高。

### **（三）直销客户内部的选取标准，直销客户在签订合作协议之前是否需要履行招投标程序**

发行人根据多年的市场销售经验，制定了完善的客户管理制度。该制度包括了客户准入标准、客户维护、客户信息管理反馈和客户服务管理等。标准包括了终端客户的经营资质核查、医疗机构执业许可证的核查、注册资本规模、医院等级、医院床位数量、历史合作及合同执行情况，从而判断是否可以进行业务合作。

发行人的主要客户目前以民营医院为主，与民营医院签订合同主要通过直接商业谈判，相互协商达成一致。发行人直销客户中，部分公立医院在采购大额医疗器械产品时需要履行招投标程序。报告期内，发行人直接通过招投标程序的销售业务较少，不存在应公开招投标未公开招投标销售的情形，所有需要履行招投标程序的业务均已履行相关招投标程序。

### **（四）披露直销模式下主要客户销售情况、变动情况，重点分析销售金额和占比较大的新增直销客户，分析新增客户销售较大的原因**

报告期内各期发行人主要直销客户情况明细如下：

#### 1、2018 年直销前五名客户的销售情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	收入占比	医院等级
1	重庆骑士医院	磁共振成像系统	1,349.82	2.86%	二级

序号	客户名称	销售内容	销售金额	收入占比	医院等级
2	沂水县颐年园医院	磁共振成像系统	1,199.58	2.55%	一级
3	裕融租赁有限公司	磁共振成像系统等	915.84	1.94%	一级、二级、未定级（注）
4	广州华新医疗有限公司	磁共振成像系统等	572.65	1.22%	二级
5	凉山康复医院有限公司	磁共振成像系统等	493.40	1.05%	二级
合计			4,531.29	9.62%	

注：此处列示为裕融租赁 2018 年直租业务的终端医院级别。

## 2、2017 年直销前五名客户的销售情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	收入占比	医院等级
1	石狮振狮医院	磁共振成像系统等	922.39	2.22%	一级
2	伊犁康本健康咨询管理有限公司	医用X射线设备等	849.07	2.05%	未定级
3	惠东黄埠天德医院	磁共振成像系统等	724.44	1.74%	二级
4	武义谢氏骨伤医院	磁共振成像系统等	620.28	1.49%	一级
5	郑州澍青医学高等专科学校第一附属医院	磁共振成像系统	564.10	1.36%	二级
合计			3,680.28	8.86%	

## 3、2016 年直销前五名客户的销售情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	收入占比	医院等级
1	双江仁爱医院有限公司	磁共振成像系统等	1,307.58	3.67%	一级
2	泉州成功医院	磁共振成像系统等	621.26	1.74%	未定级
3	桂阳县卫生和计划生育局	医用X射线设备	545.30	1.53%	未定级（注）
4	广西慈济医疗投资有限责任公司	磁共振成像系统等	540.18	1.52%	一级
5	五常龙江医院	磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统等	491.45	1.38%	一级
合计			3,505.77	9.84%	

注：桂阳县卫生和计划生育局将购买的设备下发到下属基层医疗机构。

由上表，发行人报告期各期直销客户变动较大，客户集中度和连续发生业务的几率较低。主要是由于磁共振成像系统和医用 X 射线设备，具有功能齐全、应用广泛、使用寿命长、单价高的特点，大多数医疗机构配置 1-2 台磁共振成像系统即可满足自

身经营需求。因此，短期内终端客户连续购买同类产品的情况较少，导致发行人的直销客户在报告期内连续发生业务的情况较少。

## **（五）中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取同行业可比上市公司的招股说明书或定期报告，对比发行人和同行业可比上市公司的销售模式、各销售模式收入的比例及市场经营战略；

（2）获取报告期内发行人投标管理制度、投标文件、销售合同、验收单及相关运输单据等材料；

（3）获取发行人报告期内收入台账，筛选出直销客户终端医院的名称，检查其销售合同、验收单及相关运输单据；检查报告期内新增直销客户的相关资质信息，经营规模，与发行人所销售的产品的一致性；

（4）对报告期内主要直销客户终端医院进行走访，通过实地查看医院经营场地、设备，确认收入的真实性，关注销售合同中所约定的产品与实际销售至医院的产品是否一致。

### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人报告期内销售的部分产品与同行业可比上市公司类似，但在销售模式方面存在一定差异；

（2）同行业可比上市公司开立医疗和迈瑞医疗主要以经销为主，而发行人的销售模式是“直销为主，经销为辅”。但通过发行人所销售产品的特点、市场销售战略及市场需求来分析，发行人目前的销售模式合理；

（3）经核查发行人直销客户中公立医院的销售情况，不存在应公开招标未公开招标销售的情形。通过对发行人所销售的产品、医院实际配置情况及行业特点的分析，发行人报告期内直销客户的新增、变动情况合理。

## 问题26

招股说明书按照综合销售情况披露了前五大客户情况。

请发行人充分披露：（1）按照直销模式和经销模式，列表披露报告期内发行人两种模式下的前五大客户情况，包括客户名称、销售内容、销售金额及占比情况、是否为公立或民营医院、医院等级情况；（2）结合两种模式下客户销售情况，分析并披露主要客户变动以及销售金额变动情况，分析变动原因，主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系；（3）说明销售内容披露情况与销售合同约定和实际情况是否一致。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

回复：

（一）按照直销模式和经销模式，列表披露报告期内发行人两种模式下的前五大客户情况，包括客户名称、销售内容、销售金额及占比情况、是否为公立或民营医院、医院等级情况

### 1、直销模式下前五大客户情况

2018年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占当期收入 总额的比例	医院类别	医院等级
1	重庆骑士医院	磁共振成像系统	1,349.82	2.86%	民营	二级
2	沂水县颐年园医院	磁共振成像系统	1,199.58	2.55%	民营	一级
3	裕融租赁有限公司	磁共振成像系统	915.84	1.94%	民营	一级、二级、未定级
4	广州华新医疗有限公司	磁共振成像系统等	572.65	1.22%	民营	二级
5	凉山康复医院有限公司	磁共振成像系统等	493.40	1.05%	民营	二级
合计			4,531.29	9.62%		
2017年度						
序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占当期收入 总额的比例	医院类别	医院等级
1	石狮振狮医院	磁共振成像系统等	922.39	2.22%	民营	一级
2	伊犁康本健康咨询管理有限公司	医用 X 射线设备等	849.07	2.05%	公立	未定级

3	惠东黄埠天德医院	磁共振成像系统等	724.44	1.74%	民营	二级
4	武义谢氏骨伤医院	磁共振成像系统等	620.28	1.49%	民营	一级
5	郑州澍青医学高等专科学校第一附属医院	磁共振成像系统	564.10	1.36%	民营	二级
合计			3,680.28	8.86%		
<b>2016年度</b>						
序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占当期收入 总额的比例	医院类别	医院等级
1	双江仁爱医院有限公司	磁共振成像系统等	1,307.58	3.67%	民营	一级
2	泉州成功医院	磁共振成像系统等	621.26	1.74%	民营	未定级
3	桂阳县卫生和计划生育局	医用X射线设备	545.30	1.53%	公立	未定级
4	广西慈济医疗投资有限责任公司	磁共振成像系统、医用X射线设备等	540.18	1.52%	民营	一级
5	五常龙江医院	磁共振成像系统、医用X射线设备等	491.45	1.38%	民营	一级
合计			3,505.77	9.84%		

## 2、经销模式下前五大客户情况

<b>2018年度</b>							
序号	客户名称	销售内容	终端医院名称	销售金额	占当期收入 总额的比例	医院类别 注1	医院等级
1	北京健禾辉达科技有限公司	彩色超声诊断系统	基层卫生院	2,374.89	5.04%	公立	未定级
2	河北扬楷医疗器械贸易有限公司	磁共振成像系统等	延安圣地康复医院、锦州铁合金医院、密山市东安医院、青海省杂多县仁慈医院、阿荣旗那吉镇大河湾骨科医院	1,102.33	2.34%	民营	一级、二级、未定级
3	广州市巴克信息科技有限公司	磁共振成像系统	华南理工大学医学院	1,099.04	2.33%	-	-
4	河北鸿康医疗器械有限公司	磁共振成像系统	大名县人民医院	1,000.00	2.12%	公立	二级
5	上海江玛医疗器械有限公司	磁共振成像系统，医用X射线设备，彩色超声诊断系统等	靖州复康中医医院有限公司、西安市长安区聂河中医医院、驻马店广宇中医院、鹤岗人和医院、内蒙古阿拉善珑祥综合医院	939.57	1.99%	民营	一级、二级、未定级
合计				6,515.83	13.82%		



2017 年度							
序号	客户名称	销售内容	终端医院名称	销售金额	占当期收入总额的比例	医院类别	医院等级
1	北京健禾辉达科技有限公司	彩色超声诊断系统	基层卫生院	2,358.97	5.68%	公立	未定级
2	北京普康卫宁医疗器械有限公司	磁共振成像系统, 彩色超声诊断系统等	新野县景仁堂医院、延吉市现代医院、闽中华济医院、基层卫生院	1,229.23	2.96%	民营、公立	一级、未定级
3	湖南融科医疗设备有限公司	磁共振成像系统等	康县阳光医院、通化市集安同济医院、迪庆州香格里拉市民生医院有限公司、商丘北海创伤医院	1,114.03	2.68%	民营	二级
4	华凯医疗器械(深圳)有限公司	彩色超声诊断系统	基层卫生院	641.03	1.54%	公立	未定级
5	北京康慧源科技有限公司	彩色超声诊断系统	基层卫生院	598.29	1.44%	公立	未定级
合计				5,941.55	14.30%		
2016 年度							
序号	客户名称	销售内容	终端医院名称	销售金额	占当期收入总额的比例	医院类别	医院等级
1	湖南融科医疗设备有限公司	磁共振成像系统, 医用 X 射线设备, 彩色超声诊断系统等	四平市辽河农垦管理区卫生院、双柏精诚医院、石嘴山黄河医院、格尔木健桥医院、西藏林芝光明医院、宝丰景华医院、海阳市黄海骨科医院、营口经济技术开发区渤海医院、基层卫生院等	1,203.74	3.38%	民营、公立	一级、未定级
2	北京健禾辉达科技有限公司	彩色超声诊断系统	基层卫生院	923.08	2.59%	公立	未定级
3	长沙市金顺医疗器械有限公司	磁共振成像系统等	武冈万康医院、昭通华欣医院、河南省固始县丰港医院、金华金东金三角医院	888.37	2.49%	民营	一级
4	成都宏信达医疗器械有限公司	磁共振成像系统等	重庆济民医院、闽中名城医院、萧山福音医院、彭州段氏中医骨科医院、大邑中康医院	760.92	2.14%	民营	一级、未定级
5	裕融租赁有限公司【注 2】	磁共振成像系统、医用 X 射线设备、CT 等	苏州嘉泰体检门诊部、芜湖杏林医院、太和爱民医院、苏州吴中城南权健门诊部有限公司	694.02	1.95%	民营	一级、未定级
合计				4,470.13	12.55%		

注1: 医院类别和医院等级是根据经销模式下终端医院的实际情况列示。

注2: 发行人自2017年度起, 融资租赁公司从经销客户划分至直销客户。

由上表, 发行人报告期内的主要销售对象以民营医院为主, 以二级及二级以下终端医院或医疗卫生组织为主要销售对象, 前五大经销商和直销客户占比较小。

**(二) 结合两种模式下客户销售情况, 分析并披露主要客户变动以及销售金额变动情况, 分析变动原因, 主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系**

### **1、直销模式主要客户变动情况**

直销模式下, 客户群体为医院及融资租赁公司。医院购买设备用于经营, 融资租赁公司购买公司产品后, 通过融资租赁的形式租赁给终端医院。

报告期内, 除裕融租赁有限公司外, 前五大直销客户未出现重复性客户, 主要受客户群体需求及设备使用年限的影响, 短期内终端客户连续购买同类产品的几率较低, 故报告期内, 公司直销模式主要客户发生变化具有合理性, 不存在异常情况。

报告期内, 直销模式前五大客户销售收入合计分别为3,505.77万元、3,680.28万元、4,531.29万元, 销售金额变动主要受产品类型、数量变化的影响。

### **2、经销模式主要客户变动情况**

为有效扩大销售覆盖区域, 发现和挖掘市场需求, 发行人通过经销商对其全国直销网络体系提供有效补充。因此, 发行人经销商数量较多, 分布较广。

报告期内, 从经销模式前五大客户的构成来看, 前五大经销客户部分重合, 但不完全一致, 主要受终端医院的需求及经销商资源变动等多因素影响所致。2018年度前五大经销客户的变动主要是由于发行人通过经销商销售研发新品Bstar-300产品所致。公司与经销商的业务合作不同于传统意义上的经销模式, 更多地体现订单驱动的特点, 公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系, 而是经销商有采购需求时才会向公司进行采购, 并与公司签署买断式销售合同, 故报告期内公司主要经销商的客户发生变化具有合理性, 不存在异常情况。

报告期内, 经销模式前五大客户销售收入合计分别为4,470.13万元、5,941.55万元、6,515.83万元, 销售金额变动主要受产品类型、数量变化的影响。

### **3、报告期内公司及其关联方与发行人主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系**

通过对经销商与终端医院的走访、签署无关联关系确认函，以及通过对发行人董事、监事和高级管理人员的核查。报告期内，公司及其关联方与发行人主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系。

#### **(三) 说明销售内容披露情况与销售合同约定和实际情况是否一致**

经过核查终端医院的验收清单及实际走访终端医院检查设备信息，招股说明书中所披露的发行人关于销售内容的披露情况和销售合同约定的条款一致。

#### **(四) 中介机构核查意见**

##### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 了解销售与收款循环的内控控制的设计与执行情况，对关键控制点进行测试；

(2) 对报告期内主要直销客户、经销商及经销模式下的终端医院进行背景情况调查，关注主要的直销客户、经销商及经销模式下的终端医院与发行人之间是否存在关联方关系；

(3) 对报告期内直销模式和经销模式各自主要经销商及终端医院、直销医院进行走访，通过实地查看经营场地、设备，关注销售合同中所约定的产品与实际销售至医院的产品是否一致，确认收入的真实性，并编制访谈笔录；了解发行人与经销商与终端医院是否存在关联关系，并签署无关联关系确认函。

##### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人直销和经销两种模式前五大客户均存在一定的变化，主要受发行人主要产品特点和终端客户需求情况影响所致，符合大型医学影像诊断设备行业的特征，不存在对单一客户依赖的情况，销售主要客户变动情况变动合理，销售内容披露情况与销售合同约定和实际情况一致；

(2) 报告期内发行人及其关联方与发行人主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系。

## 问题 27

发行人主要客户集中于我国民营医院或未定级医院，但是根据中国医疗卫生机构市场机构分析，我国公立医院综合实力较强，购买力更好，大型设备需求更旺。

请发行人说明：（1）报告期各年公立和民营医院的销售情况，两类医院中区分各个等级，细化披露各层级主要客户情况，包括客户名称、具体销售金额和占比；（2）结合发行人业务特点和主要客户基本经营信息，分析客户购买力、结构变化和 sales 波动情况，是否存在客户异常采购的情况。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

**（一）报告期各年公立和民营医院的销售情况，两类医院中区分各个等级，细化披露各层级主要客户情况，包括客户名称、具体销售金额和占比**

我国医疗机构按照医疗、教学、科研等能力评审分三级六等，具体为三级甲等、三级乙等、二级甲等、二级乙等、一级甲等、一级乙等。通常情况下，三级医院是跨地区、省、市以及向全国范围提供医疗卫生服务的医院，是具有全面医疗、教学、科研能力的医疗预防技术中心。其主要功能是提供专科（包括特殊专科）的医疗服务，解决危重疑难病症，接受二级转诊，对下级医院进行业务技术指导和培训人才，完成培养各种高级医疗专业人员的教学和承担省以上科研项目的任务；参与和指导一、二级预防工作；二级医院是向含有多个社区的地区（人口一般在数十万左右）提供医疗为主，兼顾预防、保健和康复医疗服务并承担一定教学和科研任务的综合或专科的地区性医疗机构；一级医院是直接为社区提供医疗、预防、康复、保健综合服务的基层医院，是初级卫生保健机构。

报告期内，发行人按公立医疗机构和民营医疗机构划分的营业务收入结构情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公立医疗机构	11,001.41	23.35	9,571.80	23.06	7,468.86	20.97
民营医疗机构	36,116.92	76.65	31,944.04	76.94	28,152.68	79.03
合计	47,118.33	100.00	41,515.85	100.00	35,621.54	100.00

如上表，发行人目前销售对象以民营医院为主，是受到国内大型医学影像诊断设备行业现状所限制，我国三级公立医院市场基本被 GE 医疗、飞利浦、西门子等国际品牌占据。但发行人凭借着丰富的产品线、持续的研发投入、优良的产品特性逐步调整客户结构，在稳固民营医疗市场的同时逐步提高公立医疗机构的销售比例和收入。

报告期内，发行人按公立医院中各级别终端医院的销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三级医院	31.53	0.29	71.02	0.74	149.99	2.01
二级医院	4,185.60	38.05	3,092.58	32.31	1,769.56	23.69
一级医院	409.51	3.72	373.84	3.91	681.83	9.13
未定级	6,374.77	57.94	6,034.36	63.04	4,867.48	65.17
合计	11,001.41	100.00	9,571.80	100.00	7,468.86	100.00

报告期内，发行人按民营医院中各级别终端医院的销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三级医院	64.07	0.18	27.16	0.09	384.58	1.37
二级医院	12,369.28	34.25	12,709.26	39.79	2,395.73	8.51
一级医院	10,558.91	29.24	11,235.92	35.17	23,502.07	83.48
未定级	11,320.77	31.34	7,135.30	22.34	1,549.59	5.50
国外医院	1,803.89	4.99	836.40	2.61	320.71	1.14

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	36,116.92	100.00	31,944.04	100.00	28,152.68	100.00

如上表，发行人目前终端医院主要为未定级医疗机构、一级、二级医院，受进口大型医学影像类产品在我国三级公立医院市场垄断的影响，发行人报告期内销售至三级医院的情况较少。

由于发行人经销模式下的经销商不存在具体的医院等级评级，因此我们将直销客户中按照公立医院、民营医院各医院级别的前五大客户进行列示。

### 1、公立医院中各层级主要客户情况

#### (1) 2018年度公立医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	岳阳市中医医院	20.57	0.04	三级
2	博野县中医医院	394.63	0.84	二级
3	威信县中医医院	384.62	0.82	二级
4	莱西市中医医院	293.98	0.62	二级
5	新疆生产建设兵团建筑工程师医院	137.48	0.29	二级
6	迁西县中医院	129.74	0.28	二级
7	康乐县中医院	318.74	0.68	一级
8	资兴市卫生与计划生育局	293.00	0.62	未定级
9	华亭县卫生和计划生育局	234.50	0.50	未定级
10	鹤壁市山城区卫生和计划生育委员会	200.27	0.43	未定级
11	安仁县卫生和计划生育局	179.00	0.38	未定级
12	浚县新镇中心卫生院	168.07	0.36	未定级

#### (2) 2017年度公立医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	揭阳市蓝城区人民医院	451.87	1.09	二级
2	武定县人民医院	355.36	0.86	二级

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
3	城固县第二人民医院	305.64	0.74	二级
4	安乡县中医医院	270.34	0.65	二级
5	和布克赛尔蒙古自治县人民医院	247.86	0.60	二级
6	广州市天河区长寿村养老院	18.80	0.05	一级
7	巫溪县中医医院	12.48	0.03	一级
8	伊犁康本健康咨询管理有限公司	849.07	2.05	未定级
9	乌苏市卫生局	514.58	1.24	未定级
10	平凉市崆峒区卫生和计划生育局	509.11	1.23	未定级
11	伊宁市卫生局	421.37	1.01	未定级
12	平江县卫生和计划生育局	400.55	0.96	未定级

(3) 2016 年度公立医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	深圳市龙岗区人民医院	83.76	0.24	三级
2	岳阳市中医医院	25.64	0.07	三级
3	江城县人民医院	355.36	1.00	二级
4	乐山市老年病专科医院	308.12	0.86	二级
5	龙洞人民医院	112.82	0.32	二级
6	曲沃县中医院	68.70	0.19	二级
7	黑龙江铁力林业局职工医院	36.77	0.10	二级
8	桂阳县卫生和计划生育局	545.30	1.53	未定级
9	漯河柳江医院	203.42	0.57	未定级
10	广南县卫生和计划生育局	170.94	0.48	未定级
11	特克斯县卫生局	88.89	0.25	未定级
12	深圳市龙岗区龙城街道计生服务中心	74.79	0.21	未定级

## 2、民营医院中各层级主要客户情况

### (1) 2018 年度民营医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	广州友好医院	45.20	0.10	三级
2	山东手足外科医院有限公司	18.87	0.04	三级
3	重庆骑士医院	1,349.82	2.86	二级
4	广州华新骨科医院有限公司	572.65	1.22	二级
5	清远高新区医院	515.52	1.09	二级
6	凉山康复医院有限公司	493.40	1.05	二级
7	成都五洲中西医结合医院有限公司	446.39	0.95	二级
8	沂水县颐年园医院	1,199.58	2.55	一级
9	肃宁北窝头医院	279.67	0.59	一级
10	吉首广慈医院	256.11	0.54	一级
11	夏邑同济中医院	241.38	0.51	一级
12	叙永民康医院	236.49	0.50	一级
13	泽州利民中西医结合医院	352.51	0.75	未定级
14	鄱阳昌乐医院	351.91	0.75	未定级
15	海南智达体检医院有限公司	333.47	0.71	未定级
16	余姚泰利康复护理有限公司	324.48	0.69	未定级
17	沈阳惠尔斯中医院有限公司	309.40	0.66	未定级

### (2) 2017 年度民营医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	山东手足外科医院	20.58	0.05	三级
2	广州友好医院	5.90	0.01	三级
3	惠东黄埠天德医院	724.44	1.74	二级
4	郑州澍青医学高等专科学校第一附属医院	564.10	1.36	二级
5	巨野麟州医院	453.85	1.09	二级
6	兴义西南骨科医院	384.62	0.93	二级



序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
7	邻水县安康医院有限公司	360.71	0.87	二级
8	石狮振狮医院	922.39	2.22	一级
9	武义谢氏骨伤医院	620.28	1.49	一级
10	金堂仁爱医院	472.43	1.14	一级
11	石狮赛特医院	320.81	0.77	一级
12	朔州敬德医院有限公司	221.37	0.53	一级
13	宁海胡方斗骨伤医院有限公司	452.99	1.09	未定级
14	广西百年大健康咨询有限公司	365.08	0.88	未定级
15	瑞派太安宠物医院（深圳）有限责任公司	324.79	0.78	未定级
16	辽宁金色阳光医疗投资管理有限公司沈阳沈河滨河门诊部	323.08	0.78	未定级
17	辽宁金色阳光医疗投资管理有限公司沈阳和平三好门诊部	316.24	0.76	未定级

(3) 2016 年度民营医院中各级别中主要客户销售情况

单位：万元，%

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
1	广州友好医院	384.58	1.08	三级
2	江西临川第三医院	478.63	1.34	二级
3	资阳忠华医院	460.48	1.29	二级
4	巨野优抚医院	427.24	1.20	二级
5	曲阳县第二医院	410.59	1.15	二级
6	赤水明珠老年病医院	287.08	0.81	二级
7	双江仁爱医院有限公司	1,307.58	3.67	一级
8	桂林慈济肿瘤专科医院	540.18	1.52	一级
9	五常龙江医院	491.45	1.38	一级
10	巴中儿童专科医院	426.71	1.20	一级
11	如东县马塘镇潮桥医院	408.47	1.15	一级
12	泉州成功医院	621.26	1.74	未定级
13	沧县大褚村乡刘码头第二卫生室	160.38	0.45	未定级

序号	名称	销售收入金额	占销售收入比例	医院级别
14	寻甸祥和医院	38.46	0.11	未定级

(二) 结合发行人业务特点和主要客户基本经营信息，分析客户购买力、结构变化和 sales 波动情况，是否存在客户异常采购的情况

经核查主要客户医院的床位张数、注册资金、人员规模、是否开设影像科室、是否有社保、新农合等数据，并检索客户医院的相关信息资料，主要分析客户的业务规模与向发行人采购内容的匹配性。同时，由于发行人主要产品系大型医疗诊断设备，具有功能齐全、应用广泛、使用寿命长和产品单价高的特点，短期内终端客户医院连续购买同类产品的几率较低，导致发行人的客户在报告期内连续发生业务的情况较少，客户变动较大。

报告期内直销模式前五大客户具体信息如下：

2018 年度							
序号	名称	销售收入金额 (万元)	注册资本 (万元)	医院级别	是否有社保、新农合	是否设置医学影像科	采购内容与业务规模是否匹配
1	重庆骑士医院	1,349.82	480	二级	是	是	是
2	沂水县颐年园医院	1,199.58	300	一级	是	是	是
3	裕融租赁有限公司	915.84	50000	-	-	-	是
4	广州华新骨科医院有限公司	572.65	3000	二级	是	是	是
5	凉山康复医院有限公司	493.40	3000	二级	是	是	是
小计		4,531.29	-	-	-	-	-
2017 年度							
序号	名称	销售收入金额 (万元)	注册资本 (万元)	医院级别	是否有社保、新农合	是否设置医学影像科	采购内容与业务规模是否匹配
1	石狮振狮医院	922.39	520	一级	是	是	是
2	伊犁康本健康咨询管理有限公司	849.07	2000	未定级	-	-	是
3	惠东黄埠天德医院	724.44	300	二级	是	是	是
4	武义谢氏骨伤医院	620.28	700	一级	是	是	是
5	郑州澍青医学高等专科学校第一附属医院	564.10	-	二级	是	是	是
小计		3,680.28	-	-	-	-	-

2016 年度							
序号	名称	销售收入金额 (万元)	注册资本 (万元)	医院级别	是否有社保、新农合	是否设置医学影像科	采购内容与业务规模是否匹配
1	双江仁爱医院有限公司	1,307.58	1000	一级	是	是	是
2	泉州成功医院	621.26	1000	未定级	是	是	是
3	桂阳县卫生和计划生育局	545.30	-	-	-	-	是
4	桂林慈济肿瘤专科医院	540.18	200	一级	是	是	是
5	五常龙江医院	491.45	10	一级	是	是	是
小计		3,505.77	-	-	-	-	

### (三) 中介机构核查意见

#### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 取得发行人报告期内销售收入与销售合同台账，通过国家企业信用信息公示系统和全国医疗机构查询系统等网站查询终端医院的性质、等级和其他医院基本经营信息；

(2) 通过网络或专业书籍等途径查阅医疗器械行业研究报告，分析医疗器械行业发展趋势、行业市场竞争情况和主要市场参与者市场份额等信息；

(3) 通过对主要直销客户或经销客户的实地走访、销售部门人员访谈等方式获取终端医院基础信息，包括注册资金、科室设置等信息，分析客户购买力、结构变化和 sales 波动情况，分析是否存在终端医院异常采购的情形。

#### 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 基于发行人产品特点、所处行业市场竞争情况以及终端客户需求情况，发行人目前销售终端医院的类别、等级等构成情况符合其所处行业的特点及实际经营情况；

(2) 报告期内，发行人主要客户采购情况与其业务情况、购买力相匹配，主要客户变动情况合理，不存在异常的采购情况。

## 问题28

经查询，发行人的主要客户，北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司为同一家公司，北京福善科技有限公司为曾用名。报告期内，两家公司销售标的均为BTH-100plus彩超仪器，三年来合同约定价格均为30万元。2017年和2018年健禾辉达为发行人第一大客户，销售占比5%左右。

请发行人充分披露：（1）北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司每年向发行人大量采购彩色超声诊断系统的原因，最终销售情况，两家公司是否均获得了医疗器械经营许可证，报告期内发行人彩色超声诊断系统的收入增长是否均为该公司贡献；（2）两家公司的简要情况，包括但不限于基本情况、合作历史和期限、主营业务、经营规模等，发行人不作为同一客户合并列示的原因；（3）发行人及其实际控制人同这两家公司是否存在除购销关系外的其他关系。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对以上情况进行核查并发表意见，说明在保荐过程中是否保持了必要的关注和充分的尽职调查。

---

回复：

**（一）北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司每年向发行人大量采购彩色超声诊断系统的原因，最终销售情况，两家公司是否均获得了医疗器械经营许可证，报告期内发行人彩色超声诊断系统的收入增长是否均为该公司贡献**

北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司实际为同一家公司，北京福善科技有限公司于2016年2月成立，2017年8月更名为北京健禾辉达科技有限公司。

1、北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司大量采购彩色超声诊断系统的原因，终端销售情况及医疗器械经营许可证的情况

发行人遵从“基层医院填补空白，二级医院进口替代，三级医院进口补充”的自下而上发展路径，从基层医院、二级医院市场逐步向三级医院市场渗透，不断扩大市场份额。在国内分级诊疗政策的纵深推进，优质医疗资源“下沉”的大背景下，基层医院的诊断能力不断提升，全民医疗保障体系的建立健全，大幅提升了医疗器械的需求规模。

公司彩色超声诊断系统产品性能优良，功能丰富，性价比高，在基层医疗市场具有良好的知名度和产品影响力。同时北京健禾辉达科技有限公司在国内多个省市拥有丰富的基层医疗资源和销售渠道。因此，北京健禾辉达科技有限公司报告期内向发行人批量采购彩色超声诊断系统。

该公司拥有医疗器械经营许可证，具备销售彩色超声诊断系统的资质。报告期内，北京健禾辉达科技有限公司向发行人采购金额分别为 923.08 万元、2,358.97 万元和 2,374.89 万元，其终端客户覆盖山西省永和县，黑龙江省宝清县，河南省焦作市、温县等 20 多个市、县的人民医院或基层医疗卫生机构。

## 2、报告期内发行人彩色超声诊断系统的收入增长是否均为该公司贡献

报告期内，发行人向北京健禾辉达科技有限公司的销售情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
发行人向北京健禾辉达科技有限公司销售情况	2,374.89	15.92	2,358.97	1,435.89	923.08
发行人彩色超声诊断系统销售情况	4,689.26	-991.08	5,680.34	3,780.61	1,899.73

北京健禾辉达科技有限公司是发行人彩色超声诊断系统产品的主要客户，报告期内发行人对其销售金额分别为 923.08 万元、2,358.97 万元和 2,374.89 万元，对发行人彩色超声诊断系统销售收入增长起到重要贡献。

从上述表格可以看出，2016 年至 2017 年，发行人彩色超声诊断系统销售收入的增加额明显大于北京健禾辉达科技有限公司的采购增加额，发行人其他客户对彩色超声诊断系统销售收入增长亦发挥较大贡献。

## **(二) 两家公司的简要情况，包括但不限于基本情况、合作历史和期限、主营业务、经营规模等，发行人不作为同一客户合并列示的原因**

北京福善科技有限公司和北京健禾辉达科技有限公司实际为同一家公司，北京福善科技有限公司于 2017 年 8 月更名为北京健禾辉达科技有限公司。发行人于 2016 年开始与北京健禾辉达科技有限公司进行合作，由于该公司 2017 年 8 月更名，所以在 2017 年度与发行人所签订的购销合同中两个名字同时存在，在招股说明书中披露 2017

年度发行人对北京健禾辉达科技有限公司的销售额时，将北京福善科技有限公司合并计算，未分开列示。

北京健禾辉达科技有限公司具体情况如下：

<b>公司名称（最新）</b>	北京健禾辉达科技有限公司		
<b>公司名称（曾用名）</b>	北京福善科技有限公司		
<b>注册地址</b>	北京市丰台区马连道卫强校村 118 号 A 座 463,465,469,481 室		
<b>成立时间</b>	2016 年 02 月 04 日	<b>注册资本</b>	800 万人民币
<b>法定代表人</b>	任国辉	<b>经营期限</b>	2046 年 02 月 03 日
<b>经营范围</b>	技术开发、技术转让、技术推广、技术咨询；承办展览展示；会议服务；货物进出口；企业管理咨询；服装设计；销售医疗器械、日用品、文化用品、服装。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
<b>主营业务</b>	销售医疗器械	<b>经营规模</b>	年度销售额 3,000 万元以上

### （三）公司与北京健禾辉达科技有限公司是否存在除购销关系外的其他关系

经实地走访北京健禾辉达科技有限公司并取得其签署的访谈问卷，发行人与北京健禾辉达科技有限公司不存在除购销关系外的其他关系。

### （四）中介机构核查意见

#### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）取得报告期内发行人与北京健禾辉达科技有限公司销售交易明细表，根据交易明细复核相应的产品销售合同、验收单及相关产品运输单据；

（2）通过全国企业信用信息公示系统等方式核实北京健禾辉达科技有限公司的基本信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等事项，以核实发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否存在在该公司任职的情形；

（3）实地走访北京健禾辉达科技有限公司及部分终端医院，询问并核实了报告期内与发行人的采购信息、合同条款、终端医院等情况，取得北京健禾辉达科技有限公司签署的无关联交易承诺函。同时检查北京健禾辉达科技有限公司的期后回款情况；

(4)对经销商交易信息及应收账款余额进行函证,核实确认北京健禾辉达科技有限公司的采购信息真实性;

(5)通过发行人出具的董事、监事及高级管理人员的关联关系调查表,发行人与北京健禾辉达科技有限公司不存在除购销关系外的其他关系。

## 2、中介机构核查意见

经核查,申报会计师认为:

北京健禾辉达科技有限公司基于正常商业理由向公司批量采购彩色超声诊断系统,其获得了医疗器械经营许可证,最终销售情况良好,系发行人报告期内彩色超声诊断系统的重要经销商客户之一,报告期内发行人彩色超声诊断系统收入增长还存在其他客户贡献;发行人自2016年与该公司开展合作,公司和北京健禾辉达科技有限公司不存在除购销关系以外的其他关系,我们在核查过程中保持了必要的关注并执行了恰当的审计程序,披露与该公司所涉及的销售内容与实际情况一致。

### 问题29

招股说明书披露了报告期内发行人前五大供应商情况,供应商采购内容包括磁体、放大器、结构类器材等。但是招股说明书中并未披露主要供应商的采购内容。

请发行人充分披露:(1)发行人报告期磁体、放大器和结构类材料的前五大供应商名称、金额及采购占比;(2)补充披露主要供应商及采购金额发生变动的原因为,是否符合发行人的业务发展情况;(3)结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况;(4)结合市场价格及其变动趋势、补充披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允;(5)补充披露发行人及其关联方是否与供应商存在关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容,并发表明确意见。

---

回复：

(一) 发行人报告期磁体、放大器和结构类材料的前五大供应商名称、金额及采购占比；

### 1、发行人报告期磁体前五大供应商

报告期内，发行人磁体前五大供应商具体明细情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占磁体采购总额的 比例 (%)
2018 年度	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	8,927.78	84.28
	2	鞍山合驰机械设备制造有限公司	982.79	9.28
	3	Philips Medical Systems MR, Inc	509.61	4.81
	4	潍坊新力超导磁电科技有限公司	172.41	1.63
	合计		10,592.59	100.00
2017 年度	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	6,609.12	87.46
	2	鞍山合驰机械设备制造有限公司	503.42	6.66
	3	Philips Medical Systems MR, Inc	300.13	3.97
	4	上海辰光医疗科技股份有限公司	107.68	1.42
	5	宁波穿山甲机电有限公司	36.75	0.49
	合计		7,557.10	100.00
2016 年度	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	7,485.78	99.34
	2	宁波穿山甲机电有限公司	50.02	0.66
	合计		7,535.80	100.00

### 2、发行人报告期放大器前五大供应商

报告期内，发行人放大器前五大供应商具体明细情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占放大器采购总额的 比例 (%)
2018年度	1	安络杰医疗器械(上海)有限公司	697.32	30.60
	2	Performance Controls, Inc.	440.23	19.32
	3	苏州众能医疗科技有限公司	285.00	12.51
	4	美国Analogic corporation	249.55	10.95
	5	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	232.60	10.21
	合计		1,904.70	83.59



2017年度	1	Performance Controls,Inc.	797.50	51.17
	2	深圳市特深电气有限公司	236.81	15.19
	3	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	200.19	12.85
	4	安络杰医疗器械(上海)有限公司	160.00	10.27
	5	Prodrive technologies	84.40	5.42
	合计			1,478.90
2016年度	1	Performance Controls,Inc.	445.91	36.60
	2	Toshiba teli corporation	273.29	22.43
	3	深圳市特深电气有限公司	252.06	20.69
	4	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	94.91	7.79
	5	美国Analogic corporation	43.45	3.57
	合计			1,109.62

### 3、发行人报告期结构类材料前五大供应商

报告期内，发行人结构类材料前五大供应商具体明细情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占结构类材料采购 总额的比例 (%)
2018年度	1	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	834.19	35.64
	2	深圳市默氏医疗器械有限公司	376.93	16.11
	3	上海锭利金属制品有限公司	231.79	9.90
	4	深圳市双基智控科技有限公司	160.18	6.84
	5	南京利科电子系统有限公司	138.38	5.91
	合计			1,741.47
2017年度	1	深圳市恩普电子技术有限公司	389.97	23.13
	2	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	376.24	22.31
	3	深圳市双基智控科技有限公司	158.59	9.41
	4	上海锭利金属制品有限公司	145.88	8.65
	5	珠海拓锐德电子科技有限公司	69.87	4.14
	合计			1,140.55
2016年度	1	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	383.31	21.75
	2	北京泛东润发科技发展有限公司	378.89	21.50
	3	深圳市双基智控科技有限公司	129.55	7.35
	4	珠海拓锐德电子科技有限公司	71.24	4.04

	5	洛阳市涧西康达有色金属经销部	60.61	3.44
	合计		1,023.60	58.08

(二) 补充披露主要供应商及采购金额发生变动的的原因，是否符合发行人的业务发展情况；

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购 总额的比例 (%)
2018年	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	8,984.31	34.78
	2	深圳市默氏医疗器械有限公司	2,419.95	9.37
	3	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	2,031.57	7.86
	4	深圳市特深电气有限公司	1,000.37	3.87
	5	鞍山合驰机械设备制造有限公司	982.79	3.80
	合计		15,418.99	59.68
2017年	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	6,655.34	30.40
	2	深圳市恩普电子技术有限公司	2,234.69	10.21
	3	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	1,173.74	5.36
	4	深圳市特深电气有限公司	947.88	4.33
	5	Performance Controls, Inc.	944.29	4.31
	合计		11,955.94	54.61
2016年	1	宁波健信机械有限公司及其关联方	7,485.78	40.18
	2	深圳市特深电气有限公司	997.77	5.36
	3	MR Solutions Ltd.	836.40	4.49
	4	深圳市恩普电子技术有限公司	761.79	4.09
	5	深圳市耐思特玻璃钢有限公司	732.05	3.93
	合计		10,813.79	58.04

由上表，报告期内，随着发行人业务规模的逐步扩大，主要供应商的采购金额呈上升趋势，符合发行人业务不断发展的情况，报告期内发行人主要供应商相对稳定，但主要供应商具体排名及采购金额存在一定波动，具体分析如下：

(1) 公司向宁波健信机械有限公司及其关联方主要采购磁体，2017年度对宁波健信机械有限公司及其关联方的采购额有所下降主要系当期发行人开发了鞍山合驰机械设备制造有限公司、上海辰光医疗科技股份有限公司等其他磁体合格供应商，逐渐

分散磁体供应商采购集中度；

(2) 公司向MR Solutions Ltd.主要采购谱仪，2017年度和2018年度未进入前五名供应商，主要系发行人通过其他渠道采购谱仪所致；

(3) 公司向Performance Controls,Inc.主要采购放大器，2018年度Performance Controls,Inc.未进入前五名供应商主要系随着国产放大器质量、性能进一步稳定，发行人加大了对国内放大器供应商安络杰医疗器械(上海)有限公司等合格供应商的采购，适当减少了进口的采购数量；

(4) 公司向深圳市默氏医疗器械有限公司主要采购彩超配件，受彩超配件供应商深圳市恩普电子有限公司当期供应价格、供应效率等因素影响，2018年度发行人增加对深圳市默氏医疗器械有限公司合格供应商的采购。

### (三) 结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况

发行人报告期各期前五大供应商的基本情况、主营业务、合作情况等具体如下：

#### 1、宁波健信机械有限公司

公司名称	宁波健信机械有限公司
成立时间	2003年4月3日
合作历史	五年以上
股权结构	许建益持有60%股权、许电波持有40%股权
注册资本	1120万元人民币
资产规模	约1.75亿元人民币（未经审计）
注册地址	浙江省余姚市城区谭家岭东路
经营范围	非金属制品模具、汽车模具、精密型腔模具、模具标准件的设计、制造、批发、零售及维修服务；隧道建筑工程的支护架及其配件、园林工具、五金件的制造、加工、批发、零售及维修服务；多轴联动数控机床的制造、批发、零售及维修服务；自动车床，微型变压器，微型电机，磁共振成像系统部件的制造、加工、批发、零售及维修服务；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

注：供应商资产规模数据由供应商提供，下同。

## 2、宁波健信核磁技术有限公司

公司名称	宁波健信核磁技术有限公司
成立时间	2013年12月11日
合作历史	二年以上
股权结构	许建益持有52.60%股权；郑杰持有11.10%股权；赵文超持有10.00%股权；宁波韵升股份有限公司持有10.00%股权；许电波持有5.00%股权；金秀刚持有2.50%股权；姚海锋持有2.50%股权；赵谓敏持有2.00%股权；YAO MING SHENG持有1.50%股权；张辉持有1.00%股权；何群持有1.00%股权；曾祥俊持有0.50%股权；叶红霞持有0.30%股权。
注册资本	1750万元美元
资产规模	约5亿元人民币（未经审计）
注册地址	浙江省慈溪高新技术产业开发区高科大道427号
经营范围	核磁共振磁体及其相关零部件的研究、开发、生产及相关技术支持和服务；计算机软件的应用开发；房屋租赁；医疗设备租赁；集装箱租赁；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

## 3、深圳市默氏医疗器械有限公司

公司名称	深圳市默氏医疗器械有限公司
成立时间	2016年6月7日
合作历史	二年以上
股权结构	董振堂持有100.00%股权
注册资本	500万元人民币
资产规模	约3850万元人民币（未经审计）
注册地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)经营场所:深圳市龙华区民治街道白石龙社区皇嘉梅陇公馆B413
经营范围	一、二、三类医疗器械的技术开发;生物技术开发与信息咨询;国内贸易;经营进出口业务;经营电子商务。(以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营)^一、二、三类医疗器械的销售;保健用品的销售。

## 4、深圳市耐思特实业有限公司

公司名称	深圳市耐思特实业有限公司（曾用名：深圳市耐思特玻璃钢有限公司）
成立时间	2009年2月18日
合作历史	五年以上
股权结构	深圳玖祺投资发展有限公司持有70.00%股权；罗为民持有30.00%股权。
注册资本	2000万元人民币

<b>资产规模</b>	约3500万元人民币（未经审计）
<b>注册地址</b>	深圳市龙岗区坪地街道怡心社区兴华路24、26号103
<b>经营范围</b>	一般经营项目是:玻璃钢、五金件的技术开发与购销(不含再生资源回收经营;不含国家禁止、限制项目及专营、专控、专卖商品);国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外);制冷设备销售、安装和维修服务。;许可经营项目是:一类、二类、三类医疗用品及器材的销售;保健器材、康复器材、电子仪器软件开发与销售;木制品业制造及销售。

#### 5、深圳市特深电气有限公司

<b>公司名称</b>	深圳市特深电气有限公司
<b>成立时间</b>	2005年10月18日
<b>合作历史</b>	五年以上
<b>股权结构</b>	张弘持有53.00%股权; 习科持有32.00%股权; 杨伟华持有15.00%股权。
<b>注册资本</b>	1000万元人民币
<b>资产规模</b>	约7500万元人民币（未经审计）
<b>注册地址</b>	深圳市光明新区玉塘街道田寮社区田寮大道聚汇模具工业园4栋2楼、3楼、5栋3楼C区
<b>经营范围</b>	计算机软件、硬件、信息系统的技术开发、销售及技术服务; 货物及技术进出口。II类6828医用磁共振设备的技术开发、生产制造; II类、III类6828医用磁共振设备的销售及技术服务; 电子部件的技术开发、加工、销售。

#### 6、鞍山合驰机械设备制造有限公司

<b>公司名称</b>	鞍山合驰机械设备制造有限公司
<b>成立时间</b>	2013年3月14日
<b>合作历史</b>	二年以上
<b>股权结构</b>	高国灿持有37.5%股权; 赵世杰持有37.5%股权; 郑郭明持有25.00%股权。
<b>注册资本</b>	50万元人民币
<b>资产规模</b>	约3000万元人民币（未经审计）
<b>注册地址</b>	鞍山市立山区沙河镇大红旗村
<b>经营范围</b>	机械设备制造、安装、维修;机械加工、化工设备制造、安装、维修、销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

## 7、深圳市恩普电子技术有限公司

公司名称	深圳市恩普电子技术有限公司
成立时间	1997年4月28日
合作历史	二年以上
股权结构	邱德利持有53.14%股权；东方汇智资产管理有限公司持有20.00%股权； 咎学全持有11.66%股权；深圳市恩普合盈投资企业（有限合伙）持有8.00%股 权；咎林利持有7.20%股权。
注册资本	4216.6666万元人民币
资产规模	约8560万元人民币（未经审计）
注册地址	深圳市南山区西丽阳光社区松白路1008号艺晶公司15栋二、三楼
经营范围	计算机软硬件技术开发、销售及技术服务；电子产品的技术开发(不含限制项 目)；经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项 目须取得许可后方可经营)。^生产三类医用超声仪器设备、二类临床检验分析 仪器及相关售后服务；经营医疗电子仪器及产品的软件开发(不含国家限制项 目)。

## 8、Performance Controls, Inc.

公司名称	Performance Controls, Inc.
成立时间	1980年
合作历史	五年以上
股权结构	Hitachi Medical Corporation 持有100%股权。
注册地址	151 Domorah Drive, Montgomeryville, PA USA
经营范围	MRI梯度放大器 电机驱动 - PCI的伺服放大器用于自动导引车（AGV），任务关键型雷达装 置，井下钻孔工具以及性能和可靠性至关重要的其他应用。 定制放大器设计

## 9、MR Solutions Ltd

公司名称	MR Solutions Ltd
成立时间	2004年5月
合作历史	五年以上
股权结构	DAVID G. TAYLOR持有100%股权。
注册资本	4,215,673.00英镑
资产规模	约6,867,770.00英镑（未经审计）
注册地址	Ashbourne House, The Guildway, Old Portsmouth Road, Guildford, Surrey, GU3 1LR UK
经营范围	生产和销售核磁共振谱仪及OEM系统

如上所述，报告期内，发行人与主要供应商建立了长期、稳定的合作关系，随着发行人业务规模的逐步扩大，主要供应商的采购金额呈上升趋势，不存在异常采购的情况。

#### （四）结合市场价格及其变动趋势、补充披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；

公司生产所需要的主要原材料包括磁体、谱仪、放大器、线圈、放大器、彩超模块、外壳/床等。报告期内，公司主要供应商的主要原材料采购均价波动情况如下表：

供应商	采购内容	采购均价（万元/个）			供应商销售给第三方的价格区间（万元/个）		
		2016年	2017年	2018年	2016年	2017年	2018年
宁波健信机械有限公司	磁体	68.05	64.17	61.57	9.40-105.13	9.40-101.97	9.40-101.97
鞍山合驰机械设备制造有限公司	磁体		50.34	70.20		34.48-102.59	35.12-102.59
深圳市耐思特玻璃钢有限公司	外壳/床	1.69	1.70	2.77	1.62-9.58	1.62-9.58	1.62-9.58
深圳市特深电气有限公司	放大器	2.09	2.06	2.03	1.71-5.30	1.71-5.30	1.71-5.30
PERFORMANCECONTROLS,INC	放大器	7.69	5.76	3.77			
MR Solutions Ltd	谱仪	8.79	7.96	8.36			
深圳市默氏医疗器械有限公司	彩超模块			3.19			3.12-3.21
深圳市恩普电子技术有限公司	彩超模块	3.19	3.26	3.25	3.12-3.29	3.16-3.33	3.15-3.32

由上表，报告期发行人向主要供应商进行材料采购的平均价格相对比较稳定，且均处于供应商销售给第三方的价格区间，部分供应商采购均价有一定波动主要系不同采购批次的具体材料规格型号差异和采购数量等不同所致。总体来说，发行人材料采购价格遵循随行就市的原则由双方协商一致确定，与公开市场价格不存在明显差异，采购价格公允。

#### （五）补充披露发行人及其关联方是否与供应商存在关联关系

发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方未在报告期内发行人主要供应商担任董事、监事、高级管理人员，也未持有其股权，不存在关联关系或潜在关联关系。

## **(六) 中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 复核发行人报告期磁体、放大器和结构类材料的前五大供应商名称、金额及采购占比；

(2) 向发行人高管了解主要供应商及采购金额发生变动的的原因，以确认其是否符合发行人的业务发展情况；

(3) 向发行人相关人员了解与主要供应商的合作年限，同时通过全国企业信用信息公示系统等核查发行人主要供应商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等以核实发行人是否存在异常采购的情况；

(4) 查阅发行人与主要供应商签订的采购合同、采购明细账，统计并分析发行人与主要供应商的采购均价情况；取得供应商提供的报告期内销售给其他客户的销售价格区间，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；

(5) 实地走访发行人主要供应商，以核实发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否在主要供应商任职或其他关联关系；向发行人主要高管了解发行人与主要供应商的业务由来及合作情况，并核实实际控制人、董事、监事、高级管理人员与主要供应商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、是否存在交易和资金往来；

### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已补充说明发行人报告期磁体、放大器和结构类材料的前五大供应商名称、金额及采购占比，采购情况真实、准确；

(2) 发行人已在招股说明书中补充披露主要供应商及采购金额发生变动的的原因，变动原因合理，符合发行人的业务发展情况；

(3) 通过对主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、



主营业务的核查，发行人不存在异常采购的情况；

(4) 发行人材料采购价格遵循随行就市的原则由双方协商一致确定，与公开市场价格不存在明显差异，整体上与市场价格相符，采购价格公允；

(5) 发行人及其关联方与主要供应商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

### 问题 30

报告期内，发行人医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统的产能利用率在 2018 年均出现了一定幅度的下降。

请发行人：(1) 结合两种细分产品在 2018 年的市场需求量、期初期末订单情况、当年销售数量等，补充披露两种产品产能利用率下降较大的原因；(2) 结合在手订单情况，分析 2019 年两种产品是否存在订单大幅下滑的风险，如有请作好风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

---

回复：

**(一) 结合两种细分产品在 2018 年的市场需求量、期初期末订单情况、当年销售数量等，补充披露两种产品产能利用率下降较大的原因**

在我国分级诊疗、国产设备替代等国家方针政策的支持和推动下，近年来我国医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统市场发展迅速，市场需求逐年增长，预计未来仍将保持较高的增长速度。

2018 年度，发行人期初、本期新增、期末订单对应的医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统数量、销售数量的具体情况如下：

单位：台

类别	期初数量	本期新增数量	本期销售数量	期末数量
医用 X 射线设备	30	137	149	18
彩色超声诊断系统	9	225	210	24

2018 年度，发行人医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统的产能利用率分别为 67.73%、87.50%，相对较 2017 年度有所下降，主要系发行人的核心产品为磁共振成像系统，报告期内磁共振成像系统占当期主营业务收入的比例分别为 61.79%、57.74%、65.81%，而医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统合计占发行人主营业务收入的比例分别为 17.35%、28.18%、19.75%，占比相对较低。2018 年度受公司 3.0T 超导磁共振成像系统向市场推出，公司的销售重点向磁共振成像系统产品适当倾斜、政府集中采购项目相对较少，且医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统市场竞争较为激烈，综合致使医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统获取订单量有所下降，产能利用率相对较低，但是由于医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统占发行人收入比例相对较小，整体来说对公司的生产经营影响相对较小。

## **(二)结合在手订单情况,分析 2019 年两种产品是否存在订单大幅下滑的风险,如有请作好风险揭示**

2019 年 1-4 月，发行人新签合同中医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统订单的数量分别为 40 台、98 台，占 2018 年度医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统新增订单数量的 29.20%、43.56%。截至 2019 年 4 月 30 日，发行人 2019 年度该两种产品不存在订单大幅下滑的风险，但不排除 2019 年 5 月及以后订单量会大幅下降。

报告期内，发行人医用 X 射线设备的销售收入分别为 4,178.23 万元、5,624.17 万元和 4,250.09 万元，彩色超声诊断系统销售的销售收入分别为 1,899.73 万元、5,680.34 万元、4,689.26 万元。2018 年度发行人医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统的销售收入较 2017 年度均相应下降，若 2019 年度及未来医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统的订单继续下降，销售收入持续下滑，则会给发行人带来不利影响。”

## **(三)中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1)通过行业研究报告和网站等分析医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统 2018 年度市场需求量情况，复核发行人 2018 年度医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统期初、本期新增、期末订单情况和 2019 年度新签订单情况；

(2) 向发行人高管及销售部门人员访谈了解医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统订单量下降和产能利用率下降较大的原因和合理性。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人的核心产品为磁共振成像系统，医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统占发行人主营业务收入比例相对较低。2018 年度受公司 3.0T 超导磁共振成像系统向市场推出，公司的销售重点向磁共振成像系统产品适当倾斜、政府集中采购项目相对较少，加上医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统市场竞争较为激烈，综合致使医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统获取订单量有所下降，产能利用率相对较低。

(2) 截至本问询函回复出具之日，发行人取得的医用 X 射线设备和彩色超声诊断系统订单基本与前期持平，不存在订单大幅下滑的风险，但是不排除未来订单下降的情况。

### 问题 35

报告期内关联方存在较多为公司银行借款等融资提供担保的情形，且部分担保存在到期但担保义务尚未解除的情形。

请发行人充分披露：(1) 请发行人说明部分关联方担保已过担保到期日，但担保义务仍未履行完毕的原因；(2) 说明发行人关联方的主要客户、供应商是否与发行人重合，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表明确意见。

---

回复：

**(一) 请发行人说明部分关联方担保已过担保到期日，但担保义务仍未履行完毕的原因**

招股说明书中披露的为截至 2018 年 12 月 31 日的关联担保情况及截至 2018 年 12 月 31 日的担保履行情况。报告期内，发行人不存在担保已过担保到期日，但担保义务仍未履行完毕的异常情况。

(二) 说明发行人关联方的主要客户、供应商是否与发行人重合，是否存在为发行人承担成本费用的情形

报告期内，为发行人提供担保的法人关联方有东莞时珍、东莞时珍连锁、深圳埃顿。除深圳埃顿与发行人报告期内存在少部分客户重叠的情形外，其他关联方的主要客户、供应商不存在与发行人重合的情形。

报告期内，发行人与深圳埃顿重叠客户的销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	深圳埃顿			贝斯达				
	销售产品情况	2018年度	2017年度	2016年度	销售产品情况	2018年度	2017年度	2016年度
安乡县中医医院	胶片	未提供		53.38	核医学设备、设备的维修及服务	42.97	270.34	10.44
江安川南医院	多参数监护仪	未提供	0.62	0.31	设备的维修及服务	23.58	22.13	11.79
江山邦尔骨科医院有限公司	监护仪产品的维修费	未提供	0.13		设备的维修及服务	2.59	0.94	1.28
江铜集团东铜医院	母亲胎儿监护仪	未提供		1.20	合作分成、胶片	10.30	10.01	12.36
金华邦尔正骨医院	监护仪产品的维修费	未提供		0.01	胶片、保修、医学影像档案传输系统软件、手术导航系统软件	13.76	19.78	114.87

注：公司控股股东、实际控制人近亲属曾经参股深圳埃顿，已于2016年2月转让股权，深圳埃顿未提供2018年度的销售数据。

报告期内，深圳埃顿与发行人所重叠的客户中，深圳埃顿主要销售监护仪产品及产品维修，发行人主要销售磁共振成像系统、彩色超声诊断系统、医疗信息化软件、维修及服务，发行人与深圳埃顿销售的产品类型不同，不存在竞争的情形，同时深圳埃顿及发行人来自所重叠客户的销售收入相对较少，均不是发行人前十大客户，且重叠客户均系按照市场价格与发行人和深圳埃顿独立交易。发行人关联方不存在为发行人进行利益输送的情况，不存在为发行人承担成本费用的情形。

### **(三) 中介机构核查意见**

#### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅发行人的借款合同和对应的关联担保合同；
- (2) 向发行人高管了解部分关联方担保已过担保到期日，但担保义务仍未履行完毕的原因及合理性；
- (3) 向发行人关联方东莞时珍、东莞时珍连锁、深圳埃顿等发放调查问卷，了解分析关联方的主要客户、供应商情况及是否存在为发行人承担成本费用的情形。

#### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

- (1) 招股说明书中披露的为截至2018年12月31日的关联担保情况、及截至2018年12月31日的担保履行情况。报告期内，发行人不存在担保已过担保到期日，但担保义务仍未履行完毕的异常情况；
- (2) 发行人关联方深圳埃顿与发行人存在少部分重叠客户的情形，重叠客户均按照市场价格与发行人和深圳埃顿独立进行交易；
- (3) 发行人关联方不存在为发行人承担成本费用的情形。

#### **问题36**

根据发行保荐工作报告，发行人在报告期内存在转贷的情况，累计金额超过5000万元，2018年4月发生了最后一笔转贷事项，在首次申报审计基准日前12个月。

请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答14的要求，将报告期内的转贷情况补充在招股说明书中进行披露。

请保荐机构和申报会计师根据问答要求，对转贷情况进行逐一核查，并发表核查意见。

---

回复：

(一) 发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答14的要求，将报告期内的转贷情况补充在招股说明书中进行披露。

#### 1、受托支付的具体情况

报告期内，公司与中国工商银行深圳龙翔支行、中国农业银行深圳龙兴支行等银行签订借款合同，以受托支付方式发放贷款，且在履行部分借款合同过程中，公司将宁波健信机械有限公司（以下简称：宁波健信）作为受托支付对象，由借款银行将贷款资金受托支付给宁波健信，宁波健信在收到贷款资金后将相关款项转回给公司，具体情况如下：

单位：万元

期间	借款银行	借款合同金额	涉及转贷金额	汇出日期	汇回日期
2016年度	交通银行深圳罗湖支行	1,000.00	1,000.00	2016-12-9	2016-12-9
	中国邮政储蓄银行	1,000.00	800.00	2016-7-27	2016-7-27
	兴业银行深圳高新区支行	500.00	500.00	2016-10-13	2016-10-13
2017年度	中国邮政储蓄银行	1,000.00	1,000.00	2017-10-10	2017-10-10
	厦门国际银行珠海分行	1,000.00	300.00	2017-7-21	2017-7-24
	中国工商银行深圳龙翔支行	3,500.00	3,500.00	2017-3-13	2017-3-13
		2,000.00	2,000.00	2017-9-7	2017-9-7
	3,000.00	3,000.00	2017-10-19	2017-10-19	
2018年度	兴业银行深圳高新区支行	2,000.00	2,000.00	2018-2-8	2018-2-8
	宁波银行深圳分行	1,000.00	1,000.00	2018-1-10	2018-1-10
	中国农业银行深圳龙兴支行	1,000.00	1,000.00	2018-1-18	2018-1-19
		2,000.00	1,500.00	2018-3-12	2018-3-30
		2,000.00	2,000.00	2018-4-4	2018-4-8

由上表，宁波健信在收到相关款项后基本均于当日或次日就将该等款项汇回发行人，且在资金周转过程中宁波健信未向公司收取任何费用，也不存在向公司输送利益或损害双方公司利益的情形。

报告期内，发行人与宁波健信之间发生的受托支付后将相关款项转回公司的金额分别为2,300.00万元、9,800.00万元和7,500.00万元，占各期含税采购额的比例分别为26.26%、125.85%、71.35%，与各期采购额基本相匹配，且发行人将受托支付回来的

款项用于支付采购款等日常生产经营支出，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，且相关贷款合同均正常履行，已到期的借款已足额还本付息，未到期的借款已按期付息，未损害贷款银行的利益。

## 2、发行人针对上述转贷情况采取的整改措施

(1) 发行人已及时收回了相关款项，结束不当行为。报告期内，发行人向借款银行按期偿付本息，未出现逾期或违约的情形；

(2) 在接受上市辅导后，中介机构进一步督促发行人完善《资金管理制度》等相关内控制度，自2018年5月至今，发行人未再发生新的转贷行为；

(3) 受托支付转贷行为主要系商业银行放贷的要求和公司实际资金计划不符而出现的现象，并未对发行人造成任何损失或不良影响，亦不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规；

(4) 发行人取得了相关银行出具的证明：“发行人按照合同约定按时还本付息，从未发生逾期还款或其他违约的情形，发行人不存在因贷款资金进行周转的问题而收到银行处罚的记录，双方不存在任何纠纷”；

## (二) 中介机构核查意见

### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 向发行人高管了解转贷行为的原因、资金流向和使用用途、本息偿还情况；

(2) 检查发行人相关受托支付行为涉及的贷款合同、相关收付款凭证、以及发行人报告期内的银行对账单；

(3) 对宁波健信进行实地走访，了解转贷业务的情况，确认该企业与发行人除上述受托支付及原材料采购业务往来外，不存在其他业务往来，也不存在其他利益安排；

(4) 查询了《贷款通则》、《支付结算办法》等相关法律法规、规章制度，获取并查阅公司资金管理、筹资管理相关制度，执行内部控制测试，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性；

(5) 获取相关贷款银行出具的证明文件等。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已充分披露了相关受托支付交易形成的原因、资金流向和使用用途，并已就相关事项进行了相应的整改；

(2) 发行人报告期内的受托支付行为不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形；相关贷款银行已出具证明确认发行人按照合同约定按时还本付息，从未发生逾期还款或其他违约的情形，发行人不存在因贷款资金进行周转的问题而收到银行处罚的记录，双方不存在任何纠纷；

(3) 发行人已及时收回了相关款项，结束不当行为，并向借款银行按期支付本息，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形；

(4) 在接受上市辅导后，发行人已进一步完善《资金管理制度》等相关内控制度，未再发生新的转贷行为，发行人的内部控制满足相关发行条件的要求。

综上，发行人的财务内控在最近一期经审计的财务报告资产负债表日后能够持续符合规范性要求，不构成本次发行的实质性障碍。

### 问题 37

发行人经销模式的收入确认政策为“经安装调试并由经销商或终端用户出具验收单后，确认销售收入”，政策未明确到底是由经销商还是终端用户进行验收，存在合同签署方和验收方不一致的情况下的收入确认方式。

请发行人充分披露：(1) 结合经销模式下最终实现销售的具体特点，细化披露经销模式下的安装产品和非安装产品的收入确认政策，明确收入确认政策中的验收单确认人员，说明历史上发行人是否保持了收入确认政策的一贯性；(2) 结合报告期经销情况，分析经销模式下验收单出具人通常为经销商还是最终客户，销售合同签署人同最终产品签收人是否相符，签名一致的占比情况；(3) 针对合同签署人和产品签收人不一致的情况，发行人有何内控措施确保产品最终销售及收入确认；(4) 分析验收签名同合同签署方不一致的情况下，是否符合收入确认条件，确认收入是否符合企业会计准则的规定；(5) 不同合作模式（买断式交易和撮合式交易）下，经销商如何获得经济利益。



请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

**（一）结合经销模式下最终实现销售的具体特点，细化披露经销模式下的安装产品和非安装产品的收入确认政策，明确收入确认政策中的验收单确认人员，说明历史上发行人是否保持了收入确认政策的一贯性**

发行人主营医学影像诊断设备，磁共振成像系统、医用 X 射线设备、核医学等设备需要专业人员安装和调试后才能在终端客户处正常运行，彩色超声诊断系统等产品一般不需要安装即可使用。鉴于公司产品特点，发行人经销模式下最终确认销售收入政策可分非安装产品和安装产品两种，具体如下：

经销模式下，对于非安装产品，公司根据销售订单、销售出库单发货至经销商指定处，由收货方出具验收单后，确认销售收入；对于需安装产品，公司根据销售订单、销售出库单发货至经销商指定处，经发行人安装调试后，一般由终端用户出具验收单后确认销售收入，少数情况由经销商出具验收单。同时，由于公司需安装产品系高端医疗设备，交付使用前需要使用设备的专业技术人员验收，经销商通常不具备这样的专业技术人员，且大多经销商和终端用户不在同个县市，所以大部分由终端客户出具验收单，少部分由经销商出具验收单。公司一直延续上述收入确认政策且保持了一贯性原则，报告期内不存在变更收入确认政策的情形。

**（二）结合报告期经销情况，分析经销模式下验收单出具人通常为经销商还是最终客户，销售合同签署人同最终产品签收人是否相符，签名一致的占比情况**

鉴于公司需安装产品系高端医疗设备，交付使用前需要专业技术人员验收，往往经销商尚不具备这样的专业技术人员，且大多经销商和终端用户不在同一地方，所以大部分由终端客户出具验收单，少部分由经销商出具验收单。报告期内，经销模式下验收单出具单位分类情况如下：

单位：份

类别	2018年度		2017年度		2016年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
经销商验收数	13	16.05%	14	17.72%	5	5.62%
终端用户验收数	68	83.95%	65	82.28%	84	94.38%
小计	81	100.00%	79	100.00%	89	100.00%

发行人与经销商签订销售合同，当最终产品验收人为经销商时，销售合同签署人同最终产品签收人相符。报告期内，经销模式销售合同签署人同最终产品签收人签名一致情况占比较低。但是发行人在与经销商签订合同时，大部分合同中已载明了安装产品的终端用户，故终端用户的验收实质上亦可认为经销商的验收，且报告期内，不存在因验收单与销售合同签署人不一致而引起的回款异议或纠纷的情形。

### **(三) 针对合同签署人和产品签收人不一致的情况，发行人有何内控措施确保产品最终销售及收入确认**

报告期内，发行人合同签署人和产品签收人不一致的情况主要系需要发行人安装调试的产品。公司为确保销售收入确认准确，首先在签订合同时，在合同内容载明了安装产品的终端用户，不存在改变安装地点和终端用户的情形。其次，公司收到验收单后，经销商履行相应合同付款条款。发行人建立了良好的内控措施，可以确保产品最终销售及收入确认。报告期内，未产生因验收单与销售合同签署人不一致而引起回款异议或纠纷的情形。

### **(四) 分析验收签名同合同签署方不一致的情况下，是否符合收入确认条件，确认收入是否符合企业会计准则的规定**

公司产品验收签名同合同签署方不一致的情况下，在最终客户验收时确认收入，符合企业会计准则关于收入确认的相关规定。

根据企业会计准则的规定，在经济利益很可能流入公司、且金额能够可靠计量的情况下，并同时满足商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，确认为收入的实现。

公司取得终端用户验收单，即设备交付已得到终端用户的认可，产品所有权已经

转移，公司不再对产品保留管理权和有效控制，产品的风险和报酬同时一并转移给经销商；终端用户签订验收单后，公司按合同开具发票给到经销商，经销商按合同条款与发票，履行付款义务，表明经济利益流入公司、且金额可靠计量；终端用户交付验收单后，公司能够准确核算产品成本；因此，该等收入确认方法符合企业会计准则的相关规定。

#### **（五）不同合作模式（买断式交易和撮合式交易）下，经销商如何获得经济利益**

公司经销商合作模式，只存在买断式交易，不存在撮合式交易。

经销商模式下，经销商从公司购买大型医学影像设备后，面向终端医疗机构主要分为买断式和合作分成两种模式。买断式模式下经销商以赚取差价的形式，在公司产品价格上加上合理毛利后销售给终端用户。合作分成模式下，经销商向公司购买医疗设备后在医疗机构投放合作运营，以医疗设备所有运营收入减去相关费用后的收益按照约定的比例进行分配。

#### **（六）中介机构核查意见**

##### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）检查了报告期内经销模式下验收单的出具情况；统计了验收单中销售合同签署人同最终产品签收人相符的比例；

（2）向发行人高管访谈了解了经销模式下最终实现销售的具体特点，安装产品和非安装产品的收入确认政策，是否保持了收入确认政策的一贯性；

（3）检查销售资料分析了解销售合同签署人同最终产品签收人部分不符原因，发行人针对该事项采取的内控措施情况及是否符合收入确认条件，同时结合检查程序，以确保产品最终销售及收入确认；

（4）分析了解买断式经销模式下，经销商获得经济利益的方式；按照经销模式下终端客户的验收情况、结合销售合同条款对重要经销商进行了函证和实地访谈，不存在明显异常的情况。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 鉴于公司产品特点，发行人经销模式下最终确认销售收入政策可分非安装产品和安装产品两种，由于公司需安装产品系高端医疗设备，交付使用前需要专业技术人员验收，往往经销商尚不具备这样的专业技术人员，且大多经销商和终端用户不在同一地方，所以大部分由终端客户出具验收单，少部分由经销商出具验收单。公司一直延续上述确认收入政策，保持一惯性原则，报告期内没有发生过改变；

(2) 鉴于公司需安装产品系高端医疗设备，交付使用前需要专业技术人员验收，往往经销商尚不具备这样的专业技术人员，且大多经销商和终端用户不在同一地方，所以报告期内，销售合同签署人同最终产品签收人签名一致情况占比较低；

(3) 发行人建立了良好的内控措施，可以确保产品最终销售及收入确认。报告期内，未产生因验收单与销售合同签署人不一致而引起回款异议和纠纷的情形；

(4) 公司产品验收签名同合同签署方不一致的情况下，根据企业会计准则，是符合收入确认条件的；

(5) 公司经销商合作模式，只存在买断式交易。经销商面向终端医疗机构主要分为买断式和合作分成两种模式获取利益。买断式模式下经销商以赚取差价的形式，在公司产品价格上加上合理毛利后销售给终端用户。合作分成模式下，经销商向公司购买医疗设备后在医疗机构投放合作运营，以医疗设备所有运营收入减去相关费用后的收益按照约定的比例进行分配。

### 问题38

根据发行保荐工作报告，内核部门关注了发行人第三方回款的情形，报告期内第三方个人账户回款比例相对较多。

请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答15的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股说明书中进行披露。

请保荐机构、申报会计师根据上述问答要求，对第三方回款情况进行逐一核查，并发表核查意见。

回复：

(一) 请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答15的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股说明书中进行披露

### 1、报告期内第三方回款情况

报告期内，公司销售回款的支付方存在与签订经济合同的往来客户不一致的情况，即第三方回款，具体情况如下表所示：

单位：万元/%

第三方回款类型	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占营业收入的比例(%)	金额	占营业收入的比例(%)	金额	占营业收入的比例(%)
自然人	399.93	0.85	2,411.07	5.81	2,986.17	8.38
其中：贝斯达员工			0.75		10.00	
非自然人	1,307.95	2.78	1,356.11	3.27	546.69	1.53
合计	1,707.88	3.62	3,767.18	9.07	3,532.86	9.92

由上表，发行人销售第三方回款主要系：（1）经销商采购设备后销售给下游医疗机构客户，由下游医疗机构客户或其他第三方单位向发行人支付货款；（2）基于操作方便，由客户的出纳等员工、股东或其亲属及其他自然人直接向发行人支付货款；（3）少量款项由贝斯达销售人员收回后转交给发行人，2018年度公司对其进行杜绝，未有此情况再发生。

报告期内，发行人第三方回款占营业收入的比例分别为9.92%、9.07%和3.62%，呈逐年下降趋势，主要原因系公司逐步加强销售收款管理而减少第三方回款的情形。

### 2、第三方回款的原因、必要性及商业合理性

报告期内，由于公司下游客户主要为民营医院，经营规模相对较小，基于操作相对方便等原因，发行人存在经济合同签订方客户委托终端医院（经销商的客户）、客户的股东、员工或其亲属等第三方代为支付货款的情形，符合发行人所在的行业特点和经营模式，具有一定的必要性及商业合理性。报告期内，除了少量由公司员工代为转交货款外，其他第三方付款方与公司不存在关联关系，公司不存在因第三方回款导致货款归属纠纷的情况。

### 3、第三方回款内部控制制度情况

报告期内，公司针对客户第三方回款建立了严格的内控制度，专门制定了第三方回款业务管理机制，严格控制第三方回款。在具体执行时，公司要求相关客户与代付款方及公司签署委托付款授权书，明确合同签订方说明与付款方的关系，约定客户及付款方的相关义务，有效保障客户回款及销售的真实性，发行人客户和第三方就委托付款事项予以确认，有效避免发生相关诉讼和纠纷。报告期内，公司相关销售收入与第三方回款可以一一匹配，具有可验证性，公司相应内部控制有效执行。

#### (二) 中介机构核查意见

##### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取了发行人针对第三方付款涉及相关内部控制制度，访谈发行人财务人员，内部审计人员，了解第三方回款内控制度设计和执行的有效性；

(2) 访谈发行人高级管理人员，了解第三方回款的原因和商业合理性；

(3) 获取发行人报告期内第三方回款的统计明细表，复核第三方回款金额计算的准确性和完整性；

(4) 抽查第三方回款的样本，查看银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性、付款方和委托方之间的关系以及第三方回款及销售的真实性；

(5) 取得公司实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款支付方之间的关系；

(6) 获取公司报告期内主要诉讼相关的资料，以确认公司报告期内因第三方回款导致货款归属纠纷情况。

##### 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为发行人已补充披露报告期第三方回款的金额、原因、必

要性及商业合理性，具体核查意见如下：

(1) 发行人第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

(2) 报告期内，发行人第三方回款占营业收入的比例分别为9.92%、9.07%和3.62%，呈逐年下降趋势，主要原因系公司逐步加强销售收款管理而减少第三方回款的情形；

(3) 发行人报告期内存在一定规模的第三方回款，主要系受客户自身经营模式、行业特点等因素的影响，有其必要性和商业合理性；

(4) 发行人及其实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排情况；

(5) 发行人境外销售占比相对较低，不存在第三方回款的情形；

(6) 截至本问询函回复出具之日，发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷情况；

(7) 报告期内，由于公司下游客户主要为民营医院，经营规模相对较小，基于操作相对方便等原因，发行人存在经济合同签订方客户委托终端医院（经销商的客户）、客户的股东、员工或其亲属等第三方代为支付货款的情形，符合发行人所在的行业特点和经营模式，具有一定的必要性及商业合理性；

(8) 发行人销售第三方回款主要系经销商采购设备后销售给下游医疗机构客户、由下游医疗机构客户或其他第三方公司向发行人支付货款或基于操作方便，由客户的出纳等员工、股东亲属及其他自然人直接向发行人支付货款，相关资金流、实物流与合同约定及商业实质基本一致。

### 问题39

公司根据客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度将客户细分四个等级，一级客户为信用条件最好、等级最高的客户，四级客户为信用条件最差、等级最低客户。

请发行人充分披露：（1）四个等级下，每一等级客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度的具体标准，每一等级的首付款比例及分期期间的具体信用政策；（2）结合不同的销售模式（直销和经销）、不同的产品（业务分类产

品)和不同的收款模式(一年内收款和分期收款模式)下实际合同约定的收款方式的具体情况,包括主要付款节点、主要节点付款金额和比例、合同约定收款周期、大部分款项回收的平均周期、达到第一笔款项收款条件后的账龄分布情况、核算的具体收款科目等,分析具体信用政策制定是否同模式和产品特点相匹配;(3)结合报告期实际收款周期情况,分析是否与信用政策存在较大差异,说明信用政策是否得到有效执行,是否存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形,是否存在放松信用政策刺激销售的情况;(4)针对一年内到期的非流动资产,结合既往款项回收周期、各期回收比例等,分析是否应当设置单独的坏账计提政策;坏账计提政策谨慎与应收账款笔录比较做好测算。(5)请发行人将重要销售合同按照一年内收款模式和分期收款模式予以分类,按照年份和合同金额大小予以排序整理,并制作目录后作为更新文件随问询函回复提交;(6)一年内收款、分期收款模式、融资租赁模式的差异、划分原则。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容,并发表明确意见。

---

回复:

**(一) 四个等级下,每一等级客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度的具体标准,每一等级的首付款比例及分期期间的具体信用政策**

公司根据客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度将客户细分四个等级,一级客户为信用条件最好、等级最高的客户,四级客户为信用条件最差、等级最低客户。根据客户分级,公司制定相应的享受首付款比例及分期期间的不同信用政策。付款期间根据客户评级分为1年内到5年内不等。等级越高的客户可享受的首付款比例较低、付款期间较长的信用政策,等级越低的客户要求提高首付款比例且缩短付款期间,从而降低坏账的风险。

### **1、客户等级的具体评价标准**

**(1) 对于新承接的直销客户,公司通过以下方面进行评价:**

①医院性质、等级,所处地理位置,配备专业医护人员的数量及病床床位配置数量;



②医学影像科及专业医护人员的配置情况；

③社保、农合进入情况；

④经营资质、口碑及周边评价；

⑤医院资金方面，包括医院开办资金或注册资本情况，其他医疗设施投入情况；

⑥医院股东在医疗行业的从业经验及资产状况；

⑦其他影响评级的因素。

在上述各方面有五项及以上都能达到较高的评价标准，或者某个方面特别突出（如三级医院、地区卫生医疗机构），为公司的战略培养客户，通常被评为一级客户；有四个方面达到较高评价标准，为公司重点开拓客户，属于二级客户范畴；有三个方面能满足公司的要求，则被评为三级客户；其余为四级客户。在后续合作过程中，发行人对直销客户的等级认定会根据其应收款项逾期记录进行调整。

## **(2) 对于新承接的经销商客户，公司通过以下方面进行评价：**

①成立时间、注册资本规模、股东情况；

②固定的经营地点及员工人数、业务覆盖范围；

③医疗器械经营资质、医疗器械行业的口碑、以前年度行政处罚情况；

④终端客户基本情况；

⑤其他影响评级的因素。

经销商的成立时间越久、注册资本金额越高，员工人数越多，业务覆盖区域越广，发行人通常会给予较高的客户评级；如果经销商在某一方面特别突出，比如三级医院覆盖率高、终端医院所在地为公司战略进入市场，经批准后会给予较高的客户评级。在后续合作过程中，发行人对经销商客户的等级认定会根据其应收款项逾期记录进行调整。

## 2、每一等级的首付款比例及分期期间的具体信用政策

客户级别	首付款比例	分期期间
一级客户	10%-30%	不超过五年
二级客户	10%-30%	不超过四年
三级客户	10%-30%	不超过三年
四级客户	10%-30%	不超过一年

发行人根据客户评级结果，初步确定首付款比例和分期收款期限，然后根据双方商业谈判进一步确定，若首付款比例和分期付款期限超出上述范围，则发行人需要履行相关特别审批程序。

(二) 结合不同的销售模式（直销和经销）、不同的产品（业务分类产品）和不同的收款模式（一年内收款和分期收款模式）下实际合同约定的收款方式的具体情况，包括主要付款节点、主要节点付款金额和比例、合同约定收款周期、大部分款项回收的平均周期、达到第一笔款项收款条件后的账龄分布情况、核算的具体收款科目等，分析具体信用政策制定是否同模式和产品特点相匹配

以2018年度为例，结合不同的销售模式（直销和经销）、不同的产品（业务分类产品）和不同的收款模式（一年内收款和分期收款模式）下实际合同约定的收款方式的具体情况对比分析如下：

类别	项目	主要收款节点	主要节点收款金额和比例 <sup>注1</sup>	合同约定平均收款周期(天)	大部分款项回收的平均周期(天) <sup>注2</sup>	核算的具体收款科目
按照销售模式分类	直销模式	签订合同后、验收完成后、分期收回余款	首期款金额为9,816.68万元，比例为26.32%；余款为27,484.60万元，比例为73.68%。	368.44	368.44	应收账款、一年内到期非流动资产、长期应收款
	经销模式	签订合同后、验收完成后、分期收回余款	首期款金额为5,330.60万元，比例为24.77%；余款为16,190.54万元，比例为75.23%。	637.89	637.89	应收账款、一年内到期非流动资产、长期应收款
按照产品分类	磁共振成像系统	签订合同后、磁体发货前、验收完成后、分期收回余款	首期款金额为7,180.50万元，比例为18.78%；余款为31,056.09万元，比例为81.22%。	817.36	817.36	主要核算科目为长期应收款和一年内到期非流动资产
	医用X射线设备	签订合同后、验收完成后	首期款金额为1,970.13万元，比例为39.60%；余款为3,005.23万元，比例为60.40%。	382.03	382.03	主要核算科目为应收账款

类别	项目	主要收款节点	主要节点收款金额和比例 <sup>注1</sup>	合同约定平均收款周期(天)	大部分款项回收的平均周期(天) <sup>注2</sup>	核算的具体收款科目
	彩色超声诊断系统	签订合同后、验收完成后	首期款金额为2,037.55万元, 比例为37.12%; 余款为3,450.85万元, 比例为62.88%。	332.15	332.15	主要核算科目为应收账款
	其他	签订合同后、验收完成后	首期款金额为2,466.54万元, 比例为24.37%; 余款为7,655.53万元, 比例为75.63%。	340.12	340.12	主要核算科目为应收账款
按照收款模式分类	一年内收款	签订合同后、验收完成后	首期款金额为7,883.56万元, 比例为30.26%; 余款为18,170.25万元, 比例为69.74%。	227.95	227.95	应收账款
	分期收款模式	签订合同后、验收完成后、分期收回余款	首期款金额为3,682.42万元, 比例为11.24%; 余款为29,086.19万元, 比例为88.76%。	1,043.89	1,043.89	一年内到期非流动资产、长期应收款

注1: 主要节点收款金额和比例中首付款比例为截止验收完成后收款节点的收款比例;

注2: 发行人与客户的销售合同中基本均未约定相关质保金或尾款条款, 所以为简化分析, 大部分款项回收的平均周期与合同约定平均收款周期相同。

由于部分客户连续与发行人发生业务, 当期应收款项回款涉及前期回款, 故为简化分析, 达到第一笔款项收款条件后的账龄分布即为应收款项的账龄分布情况, 具体如下:

应收账款			长期应收款		
项目	2018.12.31		项目	2018.12.31	
	金额(万元)	比例		金额(万元)	占比
1年以内	9,399.66	54.42%	未到收款期	57,303.74	75.66%
1-2年	6,007.06	34.78%	逾期一年以内	12,261.26	16.19%
2-3年	1,702.00	9.85%	逾期1-2年	5,556.71	7.34%
3-4年	152.61	0.88%	逾期2-3年	522.47	0.69%
4-5年	7.71	0.05%	逾期3-4年	92.01	0.12%
5年以上	2.82	0.02%	逾期4年以上	-	-
合计	17,271.86	100.00%	合计	75,736.19	100.00%

综上所述, 发行人具体信用政策制定与模式及产品特点基本相匹配。

**(三) 结合报告期实际收款周期情况，分析是否与信用政策存在较大差异，说明信用政策是否得到有效执行，是否存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形，是否存在放松信用政策刺激销售的情况**

报告期内，公司制定了信用政策的相关评价机制，并得到了有效执行，不存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形，不存在放松信用政策刺激销售的情况。

报告期内，发行人实际收款周期，即应收款项的周转天数分别为707.49天、697.48天、696.02天，与发行人合同约定的收款周期有一定差异主要系公司客户结构及医保拨款进度的影响，客户类型主要为民营医院及基层医疗机构，资金实力相对公立医院较弱，同时医保资金拨付不及时导致医院代垫费用情况增加，进而导致部分客户资金较为紧张，未能按期付款，导致实际收款周期与合同约定的收款周期不完全一致。

**(四) 针对一年内到期的非流动资产，结合既往款项回收周期、各期回收比例等，分析是否应当设置单独的坏账计提政策**

发行人一年内到期的非流动资产系在资产负债表日，公司将长期应收款中一年内到期的部分重分类至此科目，参照既往款项的回收周期、各期回收比例等因素，综合确定按照长期应收款的坏账计提政策进行计提坏账，具体如下：

账龄	长期应收款坏账计提比例 (%)
未逾期	2.00
逾期1年以内 (含1年)	20.00
逾期1-2年 (含2年)	30.00
逾期2-3年 (含3年)	50.00
逾期3-4年 (含4年)	70.00
逾期4年以上	100.00

由上表，发行人针对一年内到期的非流动资产按照长期应收款的坏账计提政策，坏账准备计提充分，无需再另行设置单独的坏账计提政策。

**(五) 请发行人将重要销售合同按照一年内收款模式和分期收款模式予以分类，按照年份和合同金额大小予以排序整理，并制作目录后作为更新文件随问询函回复提交**

发行人已将重要销售合同按照一年内收款模式和分期收款模式予以分类，按照年份和合同金额大小予以排序整理，已制作目录后作为更新文件随问询函回复提交。

**(六) 一年内收款、分期收款模式、融资租赁模式的差异、划分原则**

收款方式	简述	划分原则
一年内收款模式	合同约定在一年内收取全部款项	收款期限
分期收款模式	合同约定先收取首付款项，剩余款项在未来2-5年内分期收取	收款期限
融资租赁模式	公司将设备销售至融资租赁公司，然后由融资租赁公司直租给终端医院进行使用	业务模式

一年内收款和分期收款模式的差异主要在于应收款项的收款期限。一般情况下，合同金额越大，客户的评级越高，采用分期收款的方式越多，分期收款的时间越长。融资租赁模式实质为一年内收款模式，部分客户在向公司采购大型设备时，会采用通过融资租赁公司购买后直租的方式，相关款项融资租赁公司会在设备验收后支付给公司。

**(七) 中介机构核查意见**

**1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 向发行人高管了解公司每一等级客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度的具体标准，每一等级的首付款比例及分期期间的具体信用政策等，并查阅相关内部控制管理制度；抽取部分客户的信用政策资料进行复核；

(2) 统计不同的销售模式（直销和经销）、不同的产品（业务分类产品）和不同的收款模式（一年内收款和分期收款模式）下实际合同约定的主要付款节点、主要节点付款金额和比例、合同约定收款周期、大部分款项回收的平均周期、达到第一笔款项收款条件后的账龄分布情况、核算的具体收款科目等收款方式的具体情况，以分析具体信用政策制定是否同模式和产品特点相匹配；

(3) 统计分析报告期发行人应收款项的周转天数，与发行人信用政策进行对比分析；抽查部分销售合同，核实合同中信用期、付款安排的约定等条款与信用政策是否相吻合，判断发行人是否存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形，是否存在放松信用政策刺激销售的情况；

(4) 向发行人高管了解公司实际收款周期与合同约定收款周期的原因，同时了解是否存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形，是否存在放松信用政策刺激销售的情况；向发行人高管了解公司一年内收款、分期收款模式、融资租赁模式的差异和划分原则；

(5) 对比分析一年内到期的非流动资产的坏账准备计提情况，核实是否计提充分，是否需要设置单独的坏账计提政策；

(6) 收集发行人的重要销售合同并整理。

## 2、中介机构核查意见

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四个等级下，每一等级客户的资金规模、业务量金额、应收款项逾期记录等维度的具体标准，每一等级的首付款比例及分期期间的具体信用政策、信用等级划分合理；

(2) 通过对不同的销售模式（直销和经销）、不同的产品（业务分类产品）和不同的收款模式（一年内收款和分期收款模式）下实际合同约定的收款方式的具体情况进行分析可知，发行人具体信用政策制定同模式和产品特点是相匹配的；

(3) 报告期内，公司信用政策得到了有效执行，不存在延长收款期限或随意改变收款比例的情形，不存在放松信用政策刺激销售的情况；报告期内，发行人实际收款周期与发行人合同约定收款周期有一定差异主要系部分客户资金较为紧张，未能按期付款，导致实际收款周期与合同约定收款周期不完全一致；

(4) 发行人一年内到期的非流动资产系在资产负债表日，公司将长期应收款中一年内到期的部分重分类至此科目，参照既往款项的回收周期、各期回收比例等因素，综合确定按照长期应收款的坏账计提政策进行计提坏账，坏账准备计提充分，无需再另行设置单独的坏账计提政策；

(5) 发行人已将重要销售合同按照一年内收款模式和分期收款模式予以分类，按照年份和合同金额大小予以排序整理，已制作目录后作为更新文件随问询函回复提交；

(6) 一年内收款、分期收款模式、融资租赁模式的划分合理。

#### 问题40

报告期内，公司应收款项账面价值分别为63,405.05万元、73,620.23万元及80,830.20万元，占当期资产总额的比例分别为52.10%、49.08%和51.27%，占比较高。

请发行人充分披露：(1) 结合报告期一年内收款和分期收款模式的销售情况，分析各年销售收入变动同应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）金额变动的匹配性，当年实现收入的产品在当年的款项回收比例情况；(2) 报告期各年应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期客户情况，包括客户名称、逾期金额、逾期时间、坏账计提情况等，分析回款的可能性和未来现金流量现值，是否计提了相当的坏账准备，说明长期应收款逾期款项占比较大的原因；(3) 2017年一年内收款模式确认收入较2016年增长72.93%，分期收款模式确认的营业收入较2016年下降18.76%，但是2018年该趋势有所变化，结合销售政策分析2018年一年内收款模式收入占比未能保持增长的原因；(4) 按照同行业可比公司谨慎的应收账款和长期应收款坏账计提比例，测算报告期内各年坏账计提金额，分析对净利润的影响；(5) “7%”的折现率的测算依据以及同行业可比公司的比较情况；(6) 说明是否存在销售回款与医院使用设备产生收入挂钩的情形，是否存在医院收入不理想导致应收账款无法收回的情形。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

---

回复：

(一) 结合报告期一年内收款和分期收款模式的销售情况，分析各年销售收入变动同应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）金额变动的匹配性，当年实现收入的产品在当年的款项回收比例情况

报告期各期，一年内收款、分期收款模式的收入情况和应收账款、长期应收款及

回款的对比情况如下：

单位：万元，%

项目	2018年度/2018年末		2017年度/2017年末		2016年度/2016年末
	金额	增长率	金额	增长率	金额
应收账款账面原值	17,271.86	5.88	16,313.18	106.47	7,900.88
长期应收款账面原值（含一年内到期的长期应收款）	76,935.23	11.21	69,179.84	5.99	65,271.86
<b>应收款项小计</b>	<b>94,207.09</b>	<b>10.19</b>	<b>85,493.02</b>	<b>16.84</b>	<b>73,172.74</b>
一年内收款确认收入	22,898.77	-3.47	23,721.04	72.93	13,717.08
分期收款确认收入	24,219.56	36.10	17,794.81	-18.76	21,904.46
<b>营业收入小计</b>	<b>47,118.33</b>	<b>13.49</b>	<b>41,515.85</b>	<b>16.55</b>	<b>35,621.54</b>
当期回款金额	18,070.02	-2.25	18,485.84	23.57	14,959.37
其中：一年内收款	14,324.96	-4.19	14,951.28	44.17	10,370.56
分期收款	3,745.06	5.96	3,534.56	-22.97	4,588.81
一年内收款销售回款比例	62.56		63.03		75.60
分期收款销售回款比例	15.46		19.86		20.95
按分期收款合同约定当年应回款金额	4,825.40		5,508.05		6,804.80
分期收款销售按约定回款占当年应回金额比例	77.61		64.17		67.43

## 1、销售收入变动同应收款项余额变动的匹配性

近年来，公司作为领先的国产医疗器械自主品牌企业，正处于快速发展的阶段。公司通过持续的研发投入及技术创新能力，产品线日益丰富，产品性能进一步得到提升和优化，报告期内营业收入分别为 35,621.54 万元、41,515.85 万元和 47,118.33 万元。报告期内，随着营业收入的增长，发行人销售收入变动同应收账款、长期应收款金额变动基本相匹配。

## 2、当年实现收入的产品在当年的款项回收比例情况

报告期内，一年内收款形成的销售回款比例分别为75.60%、63.03%及62.56%，销售回款比例2017年较2016年下降相对较多，主要是由于2017年一年内收款收入上升较多，部分款项在当年未到回款期，未在当年及时收回导致回款的增幅低于收入的增幅。

报告期内，分期收款形成的销售回款比例分别为20.95%、19.86%、15.46%，回款比例有所下降。公司应收款项回款受公司营业收入的快速增长、市场竞争格局、客



户结构、销售模式和下游客户的资金状况等因素影响，符合公司所处行业的特点。

**(二) 报告期各年应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期客户情况，包括客户名称、逾期金额、逾期时间、坏账计提情况等，分析回款的可能性和未来现金流量现值，是否计提了相当的坏账准备，说明长期应收款逾期款项占比较大的原因**

1、报告期各期应收账款、长期应收款逾期前五大客户情况

报告期各期应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期前五大客户情况具体如下：

(1) 2018年度应收账款逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账 准备	坏账准备是否足 额计提	是否出现经营 不善
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
郑州澍青医学高等专科学校第一附属医院	660.00		660.00				660.00	132.00	是	否
徐州市瑞恩科技有限公司	480.00		480.00				480.00	96.00	是	否
五常龙江医院	440.00			440.00			440.00	132.00	是	否
伊犁康本健康咨询管理有限公司	410.63		410.63				410.63	82.13	是	否
华凯医疗器械（深圳）有限公司	364.16	64.16	300.00				300.00	61.28	是	否
<b>合计</b>	<b>2,354.79</b>	<b>64.16</b>	<b>1,850.63</b>	<b>440.00</b>			<b>2,290.63</b>	<b>503.41</b>		

如上表，上述客户受当地相关政策、自身发展投入或其他经营原因所致出现资金紧张的情形，未按照合同约定情况还款，但发行人与上述客户均进行了协商并签订切实可行的还款计划，并对回款情况监控，督促客户按时履约还款，期后还款基本正常。

## (2) 2018年度长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	长期应收余额	2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备	坏账准备是否足额计提	是否出现经营不善
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
双江仁爱医院有限公司	760.00	35.00		725.00			725.00	218.20	是	否
陕西健达医疗科技有限公司	644.40		62.40	148.10	147.60	286.30	644.40	372.73	是	否
湖南融科医疗设备有限公司	1,412.69	924.17	472.46	16.06			488.52	117.79	是	否
河北扬楷医疗器械贸易有限公司	2,222.10	1,805.00	417.10				417.10	119.52	是	否
深圳南方联合健康产业有限公司	473.80	115.44	62.88	295.48			358.36	103.53	是	否
合计	5,512.99	2,879.61	1,014.84	1,184.64	147.60	286.30	2,633.38	931.77		

如上表，陕西健达医疗科技有限公司（以下简称“陕西健达”）因其长期拖欠公司货款，2018年11月30日，深圳市龙岗区人民法院作出一审判决，判决被告陕西健达向发行人支付货款本金及违约金、维修服务费及材料费等。被告陕西健达因不服前述判决，已向深圳市中级人民法院提出上诉，目前本案处于二审阶段，尚未判决，公司以单项金额重大应收账款对其按照可变现净值计提了坏账准备。除陕西健达外，发行人与上述客户均进行了协商并签订切实可行的还款计划，并对回款情况监控，督促客户按时履约还款，期后还款基本正常。

(3) 2017年度应收账款逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	应收余额	2017年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
平潭宝岛医院	241.90		26.80	215.10			241.90	69.89
北京睿智锦程科技发展有限公司	508.30	305.30	203.00				203.00	46.71
广东金辰医药有限公司	203.00		203.00				203.00	40.60
保定誉轩医疗器械有限公司	253.00	51.95	201.05				201.05	41.25
湖南都好商贸有限公司	148.06		45.38	102.68			148.06	39.88
<b>合计</b>	<b>1,354.26</b>	<b>357.25</b>	<b>679.23</b>	<b>317.78</b>			<b>997.01</b>	<b>238.33</b>

接上表：

客户名称	应收余额	截至2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
平潭宝岛医院	0.10	0.10						
北京睿智锦程科技发展有限公司	223.35		223.35				223.35	44.67
广东金辰医药有限公司								
保定誉轩医疗器械有限公司	253.00	1.70	58.65	192.65			251.30	69.56
湖南都好商贸有限公司	32.90	32.90						0.66
<b>合计</b>	<b>509.35</b>	<b>34.70</b>	<b>282.00</b>	<b>192.65</b>			<b>474.65</b>	<b>114.89</b>

注：本续表为2017年度应收账款逾期前五大客户情况截至2018年12月31日账龄情况，整体回款相对良好，下同。

(4) 2017年度长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	长期应收余额	2017年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
康森医疗器械贸易有限公司	2,416.59	981.00	899.00	536.59			1,435.59	360.40
双江仁爱医院有限公司	1,035.00	35.00	1,000.00				1,000.00	200.70
长沙市金顺医疗器械有限公司	1,056.48	212.00	377.00	422.21	45.27		844.48	228.94
陕西健达医疗科技有限公司	644.40	62.40	148.10	147.60	147.60	138.70	582.00	246.58
安徽省海伦达医疗投资管理有限公司	1,188.90	740.90	364.20	83.80			448.00	112.80
<b>合计</b>	<b>6,341.37</b>	<b>2,031.30</b>	<b>2,788.30</b>	<b>1,190.20</b>	<b>192.87</b>	<b>138.70</b>	<b>4,310.07</b>	<b>1,149.42</b>

接上表：

客户名称	长期应收余额	截至2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
康森医疗器械贸易有限公司	20.00	20.00						0.40
双江仁爱医院有限公司	760.00	35.00		725.00			725.00	218.20
长沙市金顺医疗器械有限公司	240.23	140.00	72.00	28.23			100.23	25.67
陕西健达医疗科技有限公司	644.40		62.40	148.10	147.60	286.30	644.40	372.73
安徽省海伦达医疗投资管理有限公司	681.46	406.70	274.76				274.76	63.09
<b>合计</b>	<b>2,346.09</b>	<b>601.70</b>	<b>409.16</b>	<b>901.33</b>	<b>147.60</b>	<b>286.30</b>	<b>1,744.39</b>	<b>680.09</b>

(5) 2016年度应收账款逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	应收余额	2016年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
平潭宝岛医院	300.90	26.80	274.10				274.10	55.36
湖南都好商贸有限公司	208.56	44.38	164.18				164.18	33.72
成都西华医院有限公司	151.50		1.40	150.10			151.50	45.31
上蔡同济骨科医院	146.00		146.00				146.00	29.20
兰州科技外语学校	123.00		54.00	69.00			123.00	31.50
合计	929.96	71.18	639.68	219.10			858.78	195.09

接上表：

客户名称	应收余额	截至2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
平潭宝岛医院	0.10	0.10						
湖南都好商贸有限公司	32.90	32.90						0.66
成都西华医院有限公司								
上蔡同济骨科医院	91.25				91.25		91.25	45.63
兰州科技外语学校								
合计	124.25	33.00			91.25		91.25	46.29

(6) 2016年度长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期前五大客户情况

单位：万元

客户名称	长期应收余额	2016年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
康森医疗器械贸易有限公司	2,963.09	1,890.00	1,073.09				1,073.09	252.42
安徽省海伦达医疗投资管理有限公司	1,832.70	1,105.10	352.20	375.40			727.60	205.16
陕西健达医疗科技有限公司	644.40	210.50	147.60	147.60	138.70		433.90	246.58
长沙市金顺医疗器械有限公司	1,129.28	749.30	334.71	45.27			379.98	95.51
湖南融科医疗设备有限公司	964.24	627.83	336.41				336.41	79.84
<b>合计</b>	<b>7,533.71</b>	<b>4,582.73</b>	<b>2,244.01</b>	<b>568.27</b>	<b>138.70</b>		<b>2,950.98</b>	<b>879.51</b>

接上表：

客户名称	长期应收余额	截至2018年12月31日账龄情况					逾期金额	坏账准备
		未逾期	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
康森医疗器械贸易有限公司	20.00	20.00						0.40
安徽省海伦达医疗投资管理有限公司	681.46	406.70	274.76				274.76	63.09
陕西健达医疗科技有限公司	644.40		62.40	148.10	147.60	286.30	644.40	372.73
长沙市金顺医疗器械有限公司	240.23	140.00	72.00	28.23			100.23	25.67
湖南融科医疗设备有限公司	1,412.69	924.17	472.46	16.06			488.52	117.79
<b>合计</b>	<b>2,998.78</b>	<b>1,490.87</b>	<b>881.62</b>	<b>192.39</b>	<b>147.60</b>	<b>286.30</b>	<b>1,507.91</b>	<b>579.68</b>

如上表，报告期内应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）存在一定的逾期款项，但发行人密切关注逾期单位的经营情况，通过分析回款的可能性和未来现金流量现值，在评估未来可回收金额的情况下谨慎的计提了应收款项坏账准备，坏账准备计提充分，同时，结合发行人历史坏账核销及期后回款情况，发行人应收款项无法收回的可能性较低。此外，发行人建立健全了应收款项催收的内部控制制度，并得到了有效的执行。

## 2、长期应收款逾期款项占比较大的原因

报告期内，长期应收款存在一定的逾期情况，主要受公司客户结构及医保拨款进度的影响。发行人客户主要为民营医院及基层公立医院，资金实力相对公立医院较弱。同时医保资金拨付不及时导致医院代垫费用情况增加，进而导致部分客户资金较为紧张，未能按期付款，从而影响了公司应收款项的按时回款，应收款项逾期金额有所增长。

## 3、发行人应收款项历史发生坏账情况分析

报告期内，发行人核销无法收回的应收款项占当年应收款项情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
应收款项余额	94,207.09	85,493.02	73,172.74
核销的坏账	214.26	121.45	153.89
占比	0.23%	0.14%	0.21%

报告期内，根据历史实际发生的应收款项核销情况来看，发行人应收款项无法收回的可能性极低。

报告期内，公司对于单项金额重大的应收款项，公司按照未来现金流量的现值审慎计提了坏账准备，针对未出现经营困难的单位，公司按照谨慎的坏账计提比例计提了坏账准备。结合期后收款情况来看，公司的应收款项虽存在一定的逾期，但在公司的催收下，大部分款项均陆续收回。综上，公司应收款项回收风险较低，对公司未来业绩造成不利影响的可能性较小。



(三) 2017年一年内收款模式确认收入较2016年增长72.93%，分期收款模式确认的营业收入较2016年下降18.76%，但是2018年该趋势有所变化，结合销售政策分析2018年一年内收款模式收入占比未能保持增长的原因

报告期各期，发行人营业收入分收款类别的明细变动情况如下：

项目	2018年度(万元)		2017年度(万元)		2016年度(万元)
	金额	增长率	金额	增长率	金额
一年内收款确认收入	22,898.77	-3.47	23,721.04	72.93	13,717.08
分期收款确认收入	24,219.56	36.10	17,794.81	-18.76	21,904.46
<b>营业收入小计</b>	<b>47,118.33</b>	<b>13.49</b>	<b>41,515.85</b>	<b>16.55</b>	<b>35,621.54</b>

报告期各期，发行人主营业务收入分产品类别的明细变动情况如下：

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额(万元)	数量(台)	金额(万元)	数量(台)	金额(万元)	数量(台)
磁共振成像系统	29,789.86	132.00	23,166.01	112.00	21,646.33	106.00
医用X射线设备	4,250.09	149.00	5,624.17	206.00	4,178.23	145.00
彩色超声诊断系统	4,689.26	210.00	5,680.34	233.00	1,899.73	77.00
医疗信息化软件	2,640.25	107.00	2,071.36	88.00	2,565.21	97.00
保修及服务	2,918.72		1,945.88		1,945.93	
其他	980.06		1,631.00		2,793.84	
<b>合计</b>	<b>45,268.24</b>		<b>40,118.76</b>		<b>35,029.27</b>	

2017年收入较2016年上升5,894.31万元，一年内收款确认营业收入较2016年上升10,003.96万元，分期收款确认营业收入较上期下降4,109.65万元，主要是由于一方面，2017年公司医用X射线设备及彩色超声诊断系统销量上升，这两种产品多采用一年内收款模式；另一方面，2017年起公司为降低应收账款回收风险，向部分客户销售磁共振成像系统设备时，采用一年内收款模式。

2018年收入较2017年上升5,602.48万元，一年内收款确认营业收入较2017年下降822.27万元，分期收款确认营业收入较上期上升6,424.75万元。在营业收入上升的情况下，一年内收款确认营业收入略有下降，主要是由于公司医用X射线设备及彩色超声诊断系统销量下降影响所致。

**(四) 按照同行业可比公司谨慎的应收账款和长期应收款坏账计提比例，测算报告期内各年坏账计提金额，分析对净利润的影响**

发行人同行业上市公司中主营业务产品相似的公司包括万东医疗、迈瑞医疗、和佳股份及开立医疗；但迈瑞医疗应收账款账龄划分与包括公司在内的其他可比上市公司均不同，故应收账款计提坏账准备金额的测算时选取万东医疗、和佳股份及开立医疗进行对比；长期应收款方面，迈瑞医疗、开立医疗未采用分期收款的销售模式，故选取收款方式方面与发行人最为接近的万东医疗及和佳股份进行对比。

**1、应收账款坏账计提与同行业可比公司对比情况**

发行人与同行业可比上市公司应收账款按照账龄分析法计提比例情况如下：

单位：%

可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
万东医疗	1	20	30	50	70	100
和佳股份	5	10	20	50	80	100
开立医疗	5	10	30	100	100	100
平均值	3.67	13.33	26.67	66.67	83.33	100
贝斯达	2	20	30	50	70	100

发行人按同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策计提坏账情况对比如下：

单位：万元

期间	账龄	金额	坏账准备 计提金额	按同行业计提比例计提坏账准备 情况			坏账准备计提差额		
				万东医疗	和佳股份	开立医疗	万东医 疗	和佳股 份	开立医 疗
2018年12 月31日	1年以内	9,399.66	187.99	94.00	469.98	469.98	93.99	-281.99	-281.99
	1-2年	6,007.06	1,201.41	1,201.41	600.71	600.71		600.70	600.70
	2-3年	1,702.00	510.60	510.60	340.40	510.60		170.20	
	3-4年	152.61	76.30	76.31	76.31	152.61	-0.01	-0.01	-76.31
	4-5年	7.71	5.40	5.40	6.17	7.71		-0.77	-2.31
	5年以上	2.82	2.82	2.82	2.82	2.82			
	<b>合计</b>	<b>17,271.86</b>	<b>1,984.52</b>	<b>1,890.54</b>	<b>1,496.39</b>	<b>1,744.43</b>	<b>93.98</b>	<b>488.13</b>	<b>240.09</b>
2017年12 月31日	1年以内	11,688.55	233.77	116.89	584.43	584.43	116.88	-350.66	-350.66
	1-2年	2,996.44	599.29	599.29	299.64	299.64		299.65	299.65
	2-3年	1,230.44	369.13	369.13	246.09	369.13		123.04	

	3-4年	292.85	146.43	146.43	146.43	292.85			-146.42
	4-5年	71.90	50.32	50.33	57.52	71.90	-0.01	-7.20	-21.58
	5年以上	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00			
	<b>合计</b>	<b>16,313.18</b>	<b>1,431.94</b>	<b>1,315.07</b>	<b>1,367.11</b>	<b>1,650.95</b>	<b>116.87</b>	<b>64.83</b>	<b>-219.01</b>
2016年12月31日	1年以内	5,322.89	106.46	53.23	266.14	266.14	53.23	-159.68	-159.68
	1-2年	1,862.90	372.58	372.58	186.29	186.29		186.29	186.29
	2-3年	587.79	176.34	176.34	117.56	176.34		58.78	
	3-4年	94.30	47.15	47.15	47.15	94.30			-47.15
	4-5年	33.00	23.09	23.10	26.40	33.00	-0.01	-3.31	-9.91
	5年以上								
	<b>合计</b>	<b>7,900.88</b>	<b>725.62</b>	<b>672.4</b>	<b>643.54</b>	<b>756.07</b>	<b>53.22</b>	<b>82.08</b>	<b>-30.45</b>

注：正数为公司实际坏账部分高于按照同行业坏账政策计提金额，负数为实际坏账部分低于按照同行业坏账政策计提金额。

如上表，发行人按同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例计提坏账与发行人当前计提金额相对比，整体而言，发行人目前计提比例较高，坏账准备计提充分。

## 2、长期应收款坏账计提与同行业可比公司对比情况

发行人与同行业可比上市公司长期应收款按照账龄分析法计提比例情况如下：

单位：%

可比公司	未到收款期	逾期1年以内	逾期1年至2年	逾期2年至3年	逾期3年至4年	逾期4年以上
万东医疗	1	20	30	50	70	100
和佳股份	0.7	5	20	20	20	20
贝斯达	2	20	30	50	70	100

发行人按同行业可比上市公司长期应收款坏账计提比例计提坏账对比情况如

下：

单位：万元

报告期	项目	金额	坏账准备	按同行业比例坏账		坏账准备差额	
				万东医疗	和佳股份	万东医疗	和佳股份
2018年12月31日	未到收款期	57,303.74	1,146.07	573.04	401.13	573.03	744.94
	逾期一年以内	12,261.26	2,452.25	2,452.25	613.06		1,839.19
	逾期1-2年	5,556.71	1,667.01	1,667.01	1,111.34		555.67
	逾期2-3年	522.47	261.23	261.23	104.49		156.74
	逾期3-4年	92.01	64.43	64.41	18.40	0.02	46.03
	逾期4年以上						
	<b>合计</b>	<b>75,736.19</b>	<b>5,590.99</b>	<b>5,017.94</b>	<b>2,248.42</b>	<b>573.05</b>	<b>3,342.57</b>
2017年12月31日	未到收款期	49,500.10	990.00	495.00	346.50	495.00	643.50
	逾期一年以内	13,816.21	2,763.24	2,763.24	690.81		2,072.43
	逾期1-2年	3,413.37	1,024.01	1,024.01	682.67		341.34
	逾期2-3年	820.29	410.15	410.15	164.06		246.09
	逾期3-4年	35.65	24.96	24.96	7.13		17.83
	逾期4年以上						
	<b>合计</b>	<b>67,585.62</b>	<b>5,212.36</b>	<b>4,717.36</b>	<b>1,891.17</b>	<b>495.00</b>	<b>3,321.19</b>
2016年12月31日	未到收款期	52,597.39	1,051.95	525.97	368.18	525.98	683.77
	逾期一年以内	8,909.20	1,781.84	1,781.84	445.46		1,336.38
	逾期1-2年	2,397.86	719.36	719.36	479.57		239.79
	逾期2-3年	246.13	123.07	123.07	49.23		73.84
	逾期3-4年						
	逾期4年以上	71.06	71.06	71.06	14.21		56.85
	<b>合计</b>	<b>64,221.64</b>	<b>3,747.28</b>	<b>3,221.30</b>	<b>1,356.65</b>	<b>525.98</b>	<b>2,390.63</b>

### 3、报告期内各年坏账计提金额，分析对净利润的影响

期间	同行业可比公司	坏账准备计提差额（万元）			净利润（万元）	坏账计提对净利润的影响（%）
		应收账款	长期应收款	合计		
2018 年度	万东医疗	93.98	525.98	619.96	10,769.76	5.76
	和佳股份	488.13	2,390.63	2,878.76		26.73
	开立医疗	240.09		240.09		2.23
2017 年度	万东医疗	116.87	495.01	611.88	10,292.51	5.94
	和佳股份	64.83	3,321.19	3,386.02		32.90
	开立医疗	-219.01		-219.01		-2.13
2016 年度	万东医疗	53.22	573.05	626.27	9,330.92	6.71
	和佳股份	82.08	3,342.56	3,424.64		36.70
	开立医疗	-30.45		-30.45		-0.33

注：正数为公司实际坏账部分高于按照同行业坏账政策计提金额，负数为实际坏账部分低于按照同行业坏账政策计提金额。

经与同行业可比上市公司相比，公司坏账政策较为谨慎，坏账准备金额计提充分。

## （五）“7%”的折现率的测算依据以及同行业可比公司的比较情况；

### 1、7%的折现率的测算依据

公司主要通过分期收款方式实现大型影像诊断设备的销售，在签订合同时，一般约定合同签订后预付一定比例的首付款，设备到后或安装验收合格后付一部分款项，剩余大部分款项在未来1-5年内付清。

公司于每年年初，通过合理估计预计报告期内，每年/期签订的合同的首付款比例，还款期的时间跨度，具体每期的回款安排并结合拟销售的大型影像诊断设备的成本和预计的毛利率等相关因素，制定了内部的定价标准，作为与客户进行价格谈判的依据。这个定价标准中，在考虑分期收款占用公司资金对应的资金成本时，公司主要结合长期银行贷款的利率，参考采用中国人民银行官方公布的贷款基准利率，并考虑企业本身的行业风险特征后确定，公司在与分期付款合同的客户协商产品定价时，基于谨慎性原则，结合公司本身的加权平均债务成本，报告期内一贯采用7%的折现率。

### 2、与同行业可比公司的比较情况

报告期内，目前同行业可比上市公司中迈瑞医疗、开立医疗未采用分期收款的销售模式，其主要产品单位平均价值相对较低，因而未采用折现方法计算折现率。

对比同行业可比上市公司折现率情况如下：

公司名称	2018年度	2017年度	2016年度
万东医疗	4.35%-4.90%	4.35%-4.90%	4.35%-6.40%
和佳股份	6.00%-10.00%	6.00%-10.00%	10.00%-15.00%
贝斯达	7.00%	7.00%	7.00%
各期末银行同期贷款利率（5年以上）	4.90%	4.90%	4.90%

公司与同行业可比上市公司折现率差异主要系公司之间融资成本、融资渠道和销售分期付款期间长短导致。发行人采用略高于万东医疗和及处于和佳股份中间值的折现率，测算依据较为合理。

**(六) 说明是否存在销售回款与医院使用设备产生收入挂钩的情形，是否存在医院收入不理想导致应收账款无法收回的情形**

公司设备销售合同中约定以设备验收正式交付使用作为风险报酬转移时点，不存在销售回款与使用设备产生收入挂钩的或有条款。公司的应收账款回款依托于销售合同约定的回款时间及医院的经营效益，医院的经营效益一定程度上影响应收账款的回收期，但通常情况下，在医院不存在重大经营困难的情况下，应收账款均能如期回款，不存在回收风险。公司对应收账款进行账期监控管理，已建立健全应收账款管理制度，从公司历史应收账款无法收回的情况来看，报告期内年均核销坏账金额比例低于0.20%，远远小于计提的坏账准备金额。

**(七) 中介机构核查意见**

**1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 审阅发行人统计报告期一年内收款和分期收款模式的销售情况、当年实现收入的产品在当年的款项回收比例情况，分析各年销售收入变动同应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）金额变动是否匹配；

(2) 向发行人高管了解长期应收款逾期款项占比较大的原因；审阅报告期各年应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）逾期客户情况；通过分析回款的可能性和未来现金流量现值，核实应收款项坏账准备是否计提充分；

(3) 向发行人了解2018年一年内收款模式收入占比未能保持增长的原因；

(4) 按照同行业可比公司的应收账款和长期应收款坏账计提政策，测算报告期内发行人各年坏账准备计提金额，并分析其对净利润的影响情况；

(5) 查阅同行业可比公司分期收款折现率的情况，并向发行人高管了解折现率的确定依据；

(6) 向发行人高管了解是否存在销售回款与医院使用设备产生收入挂钩的情形，是否存在医院收入不理想导致应收账款无法收回的情形。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人各年销售收入变动同应收账款、长期应收款（包括一年内到期非流动资产）金额变动相匹配，符合发行人经营模式，与行业惯例相吻合；

(2) 报告期应收账款存在一定的逾期，发行人密切关注逾期单位的经营情况，并在评估未来可回收金额的情况下，审慎计提了坏账准备，同时，结合发行人历史坏账比例来看，应收款项无法收回的可能性较低。此外，发行人建立健全了应收账款催收的内部控制，并得到了有效的执行。

(3) 2018 年一年内收款模式收入占比未能保持增长主要是由于公司医用 X 射线设备及彩色超声诊断系统销量下降影响所致。

(4) 与同行业可比上市公司坏账计提政策相比，公司的坏账准备计提政策相对谨慎，坏账准备计提充分；

(5) 发行人采用“7%”的折现率，处于同行业可比公司的平均水平，测算依据较为合理；

(6) 发行人不存在销售回款与医院使用设备产生收入挂钩的情形，不存在医院收入不理想导致应收账款无法收回的情形。

### 问题 41

发行人在招股说明书中披露了收入确认政策，但未披露收入确认时点同安装周期的关系。

针对需要安装调试才能确认收入的情况，请发行人根据不同产品需求充分披露安装调试的具体周期，是否存在较长的安装调试期，是否对收入确认时点产生影响，安装地点是在发行人处还是最终用户处。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表核查意见。

---



回复：

**（一）发行人根据不同产品需求充分披露安装调试的具体周期，是否存在较长的安装调试期，是否对收入确认时点产生影响，安装地点是在发行人处还是最终用户处**

### **1、产品安装调试周期的情况**

发行人产品中彩色超声诊断系统不需要安装，需安装调试的主要为磁共振成像系统和医用 X 射线设备。发行人磁共振成像系统安装调试周期为 40-60 天，医用 X 射线设备安装调试周期为 7-15 天，发行人产品不存在较长的安装调试期。

### **2、产品安装调试周期对收入确认时点产生的影响**

由于发行人需要安装调试的主要产品为大型影像诊断设备，单价较高，并且设备大多需要经过安装调试后才能在终端医院正常运行，安装调试过程对技术和专业性要求均较高，均需要设备供应商的专业人员支持。

发行人跟客户签订合同后按照订单生产并发送到终端医院进行安装调试，经测试合格并取得终端医院安装调试合格单后，确认将商品所有权上的主要风险和报酬已转移、收入的金额能够可靠计量、相关的经济利益很可能流入企业、相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量时，确认销售收入。

发行人收入确认政策保持一惯性，需要安装调试的产品需经安装调试合格后确认收入，安装调试周期受医院设备室装修、配电施工、屏蔽房安装、电子部件现场总装调试等因素影响。

### **3、产品安装调试的地点**

发行人需安装调试的磁共振成像系统和医用 X 射线设备产品均在最终用户处进行。

## **（二）中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人相关负责人，查看发行人产品手册，了解产品特性、安装调试流程等；

（2）实地查看发行人生产流程；

(3) 走访客户，核对发行人产品安装调试验收合格单；

(4) 获取发行人出具的关于收入确认政策及报告期内是否发生变化情况的说明，获取发行人与客户签订的销售合同，分析产品业务模式和产品风险报酬转移时点，了解同行业可比上市公司的收入确认政策，并进行对比分析，复核收入确认的方法时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人需安装调试的主要为磁共振成像系统和医用 X 射线设备；发行人磁共振成像系统安装调试周期为 40-60 天，医用 X 射线设备安装调试周期为 7-15 天，发行人产品不存在较长的安装调试期；发行人收入确认政策保持一贯性，需要安装调试的产品需经安装调试合格后确认收入，安装调试周期受医院设备室装修、配电施工、屏蔽房安装、电子部件现场总装调试等因素影响；发行人产品安装调试地点均在最终用户处。

### 问题 42

医疗信息化软件和保修服务也是发行人的主营业务，收入占比约为 10%，但招股说明书未披露对应的收入确认政策。

请发行人充分披露：（1）发行人成像系统中的嵌入式软件是否单独确认收入，收入如何在软硬件中予以划分，具体收入确认时点如何；（2）保修服务的具体收入确认政策，是否单独签订合同，服务价格的确定原则，合同收费条款主要内容；（3）针对保修期，发行人是否计提了预计负债，保修期计提金额如何确认。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表核查意见，重点核查软件销售和保修服务内容的真实性。

---

回复：

## **（一）医疗信息化软件和保修服务的收入确认政策**

### **1、医疗信息化软件的收入确认政策**

#### **（1）收入确认原则**

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，确认为收入的实现。销售商品收入金额，按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外；合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。

#### **（2）收入确认具体方法和时点**

发行人医疗信息化软件主要为产品化软件，为公司自行开发研制的软件产品，在进行销售时已完成开发。发行人与客户签订医疗信息化软件业务合同后，在遵循收入确认基本原则的基础上，依据合同约定并向用户交付相关产品，取得用户确认的验收单（医疗服务工作报告）时，按照合同金额确认收入。

### **2、保修服务的收入确认政策**

#### **（1）收入确认原则**

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经提供的劳务占应提供的劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若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提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

## (2) 收入确认具体方法和时点

①当服务次数不确定但合同期间固定时，合同区间内按直线法分期确认收入；

②单项服务在服务完成后按次确认收入。

**(二) 发行人成像系统中的嵌入式软件是否单独确认收入，收入如何在软硬件中予以划分，具体收入确认时点如何**

### 1、发行人成像系统中的嵌入式软件不单独确认收入

发行人嵌入式软件为公司主要产品的必要组成部分，是发行人根据产品硬件指标专门设计的操作系统，用于产品控制、过程管理和成像图像分析等。嵌入式软件构成公司产品的主要组成部分，与硬件部分相互发挥作用，软硬件的结合是公司技术优势的重要体现，如无上述软件公司产品无法使用。公司在签订产品销售合同时产品硬件和嵌入式的操作系统软件视为设备整体销售给客户，不单独确认嵌入式软件的收入。发行人在向税务局申请软件产品增值税退税时，将软件部分与硬件部分进行分开核算申报，先单独计算出硬件收入的计税价格，再将差额计为软件收入的计税价格。

### 2、收入确认时点

嵌入式软件作为发行人设备产品必不可少的重要组成部分，包含在产品价值中并随着设备产品的销售收入确认原则进行收入确认。

**(三) 保修服务的具体收入确认政策，是否单独签订合同，服务价格的确定原则，合同收费条款主要内容**

### 1、保修服务的具体情况

发行人保修服务的具体收入确认政策详见本题“（一）、医疗信息化软件和保修服务的收入确认政策”之“2、保修服务的收入确认政策”。

发行人保修服务与客户单独签订合同，其主要原因在于随着公司各类产品装机量的提高和品牌力的提升，客户保修、维修保养服务的需求不断增加，为提高售后服务的规范化和参照同行业国际惯例，公司在提供质保、维修保养服务的基础上，为客户提供延长保修服务业务。

发行人保修服务业务主要包括维修、升级、保养、巡检和软件升级等。成本支出

主要为维保用部件成本、人工费用以及相应差旅费用等。公司一般按照设备价格的一定比例区间确定每 12 个月、24 个月、36 个月的保修服务价格，在区间范围内综合考虑设备种类、设备价格、设备使用年限、医院所处地理位置等因素以此确定具体价格。

## 2、保修合同收费条款主要内容

根据报告期内发行人与客户签署的标准化文本的《保修合同》，主要约定如下：

“保修期从 XX 年 XX 月 XX 日至 XX 年 XX 月 XX 日（通常为 12 个月、24 个月或 36 个月，根据与客户的商业谈判确定），保修费用 XX 万元人民币，甲方应于本合同付款期内付清该款给乙方（贝斯达）。

保修范围：该设备乙方配置的硬件软件设施，但不包括：

- （1）永磁体的匀场调试维护；
- （2）空调、相机等可能乙方代为配置但不属乙方的独立产品。

保修期间乙方责任及义务：

- （1）保修期间乙方不再收取保修范围内维修所产生的费用。
- （2）遇甲方叫修，如乙方通过电话指导不能解决，应在 24 小时内做出响应，并派人在 48 小时内到达甲方现场，排除故障。
- （3）电话支持：乙方将为甲方提供全方位的电话支持；
- （4）乙方为甲方提供免费软件升级服务.....”

### （四）. 针对保修期，发行人是否计提了预计负债，保修期计提金额如何确认

发行人产品实现销售时销售合同已约定保修期限一般为 1-3 年，发行人根据销售产品差异不同按收入金额的 0.5%-1%计提预计负债，实际发生售后维护费时冲减预计负债，报告期内销售费用中产品质保期服务费金额分别为 463.46 万元、204.10 万元和 433.09 万元，预计负债余额分别为 473.41 万元、424.12 万元和 589.59 万元，根据目前情况预计负债完全可覆盖当前销售产品期后质保期服务费，预计负债计提充分。

## **(五) 中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取发行人出具的关于收入确认政策及报告期内是否存在变化情况的说明；

(2) 获取发行人与客户签订的医疗信息化、保修服务的销售合同，分析业务模式和产品风险报酬转移时点；

(3) 获得用户确认的《医疗服务工作报告》，抽查收入确认相关的销售合同、发票、验收单等原始单据，了解同行业可比上市公司的会计政策和会计估计，结合软件产品技术来源、医疗信息化软件市场情况分析软件收入出现原因；复核收入确认的时点和金额是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 对财务总监进行访谈，了解产品销售模式，价款的计算、支付和结算方式；

(5) 获取发行人以前年度销售合同及销售台账、保修台账，查阅发行人售后服务管理制度、保修合同条款，结合报告期内保修设备与以前年度销售的存量设备进行一对比核对，分析保修收入与存量设备的匹配性；

(6) 访谈发行人各产品事业部负责人，了解保修服务开展过程，保修服务内容，定价方式及其考虑的因素，复核报告期内实际发生的维修费用，关注是否发生重大质量问题，分析预计负债计提比例的充分性；

(7) 实地走访客户，了解客户医疗信息化软件的安装情况和保修业务发生的情况，核查相关业务对应的成本支出情况。

### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人成像系统中的嵌入式软件不单独确认收入；嵌入式软件作为发行人设备产品必不可少的重要组成部分，包含在产品价值中并随着设备产品的销售收入确认原则进行收入确认；

(2) 延长保修服务需单独签订合同，服务价格在区间范围内综合考虑设备种类、设备使用年限、医院所处地理位置等因素；

(3) 发行人根据销售产品差异不同按收入金额的 0.5%-1%计提预计负债，实际发生售后维护费时冲减预计负债，报告期内发行人预计负债计提金额充分；发行人软件销售和保修服务内容业务发生真实，其会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 问题43

发行人按照产品大类披露了收入构成情况，但是相关构成并没有体现发行人收入贡献较大的具体产品。

请发行人充分披露：（1）结合“业务与技术”章节中的主要产品，按照主要、具体产品细化披露按产品类别划分的收入构成情况，包括具体产品名称、报告期各年销售金额和占比情况；（2）根据细化的收入构成情况，分析披露收入贡献较大的产品是否为发行人自主研发，是否为研发新品，是否同招股说明书中披露的具有核心技术的产品相匹配（3）各主要产品的销售数量、单价变化情况，定量分析各主要产品收入波动的原因，与行业变化和业务变动趋势是否一致，并结合发行人产品结构说明综合收入波动的原因；（4）对比收入波动与同行业可比公司波动情况，说明与同行业可比公司存在差异的原因。

请保荐机构和发行人会计师说明对发行人收入真实性、准确性、确认时点进行核查，说明核查的方法、程序、范围，说明发行人收入波动与发行人业务情况和行业变动趋势是否一致，并就发行人收入的真实性、准确性发表明确核查意见。

---

回复：

**（一）结合“业务与技术”章节中的主要产品，按照主要、具体产品细化披露按产品类别划分的收入构成情况，包括具体产品名称、报告期各年销售金额和占比情况**

发行人报告期内主营业务收入金额增长较为明显，从 2016 年度的 35,029.27 万元增长至 2018 年度的 45,268.24 万元，主要得益于公司具备大型医学影像诊断设备领域领先的研发能力、丰富的产品类别、完善的销售网络及优质的售后服务。

公司主营业务收入主要来自于磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统、核医学设备、医疗信息化软件、保修及服务收入。发行人产品线丰富，涵盖五大系列近四十款产品。具体产品类型及型号明细如下：

序号	大类	小类	产品型号	
1	磁共振成像系统	超导型	Bstar-300, Bstar-150, Bstar-070, Bstar-050	
		永磁型	BTI-050, BTI-042, BTI-035, BTI-030, BTI-020	
2	医用 X 射线设备	数字化医用 X 射线摄影系统	悬吊式	BTR-X640, BTR-X500
			U 臂式	BTR-640, BTR-500, BTR-500Y, BTR-500YS, BTR-500N, BTR-500NS
			立柱式	BTR-500B, BTR-500CB, BTR-500DB, BTR-500NB
			移动式	BTR-M400, BTR-MW400
		医用诊断 X 射线透视摄影系统	BTF-50	
		数字化乳腺 X 射线摄影系统	BTM-10	
3	彩色超声诊断系统	便携式	BTH-50, BTH-50T, BTH-55, BTH-55T	
		台式	BTH-80, BTH-80T, BTH-85, BTH-85T, BTH-100, BTH-100Plus	
4	核医学设备	-	单光子发射计算机断层成像装置 (BDH-180), 伽玛照相机 (BDH-L)	
5	医疗信息化软件	-	医学影像档案传输系统软件 (PACS), 手术导航系统软件	

报告期内，公司主营业务收入产品构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
磁共振成像系统	29,789.86	65.81	23,166.01	57.74	21,646.33	61.79
医用 X 射线设备	4,250.09	9.39	5,624.17	14.02	4,178.23	11.93
彩色超声诊断系统	4,689.26	10.36	5,680.34	14.16	1,899.73	5.42
医疗信息化软件	2,640.25	5.83	2,071.36	5.16	2,565.21	7.32
保修及服务	2,918.72	6.45	1,945.88	4.85	1,945.93	5.56
其他	980.06	2.16	1,631.00	4.07	2,793.84	7.98
<b>合计</b>	<b>45,268.24</b>	<b>100.00</b>	<b>40,118.76</b>	<b>100.00</b>	<b>35,029.27</b>	<b>100.00</b>

发行人为我国少数具备核医学设备研发生产能力的企业之一，但因核医学设备的主要部件具有放射性，国家对放射源的严格管控、对安装和使用条件要求高等因素的



影响,市场需求量相对较小。报告期内,发行人核医学设备收入分别为 1,135.94 万元、593.90 万元、0.00 元,金额相对较小,因此核医学设备归入到上表“其他”类中列示。

#### 1、报告期内发行人磁共振成像系统具体销售情况

报告期内,磁共振成像系统收入分别为 21,646.33 万元、23,166.01 万元和 29,789.86 万元,占同期主营业务收入比重分别为 61.79%、57.74%和 65.81%,为公司的核心产品。

报告期内,超导型磁共振成像系统销售收入分别为 10,676.01 万元、11,611.50 万元和 17,305.33 万元,占同期主营业务收入比重分别为 30.48%、28.94%和 38.23%,平均销售单价分别为 296.56 万元、297.73 万元和 346.11 万元,销售数量分别为 36 台、39 台和 50 台。永磁型磁共振成像系统销售收入分别为 10,970.32 万元、11,554.51 万元和 12,484.53 万元,占同期主营业务收入比重分别为 31.32%、28.80%和 27.58%,平均销售单价分别为 156.72 万元、158.28 万元和 152.25 万元,销售数量分别为 70 台、73 台和 82 台。

报告期内磁共振成像系统销售金额及占比情况如下表所示:

单位:万元, %

型号	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
永磁型磁共振成像系统	12,484.53	41.91	11,554.51	49.88	10,970.32	50.68
超导型磁共振成像系统	17,305.33	58.09	11,611.50	50.12	10,676.01	49.32
<b>合计</b>	<b>29,789.86</b>	<b>100.00</b>	<b>23,166.01</b>	<b>100.00</b>	<b>21,646.33</b>	<b>100.00</b>

#### 2、报告期内发行人医用 X 射线设备具体销售情况

报告期内,医用 X 射线设备销售收入分别为 4,178.23 万、5,624.17 万元和 4,250.09 万元,占同期主营业务收入比重分别为 11.93%、14.02%和 9.39%。报告期内医用 X 射线设备具体销售金额及占比情况如下表所示:

单位：万元，%

产品小类	产品型号	2018年度		2017年度		2016年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
数字化医用 X 射线摄像系统	悬吊式	872.71	20.53	668.70	11.89	1,319.12	31.57
	U 臂式	2,193.82	51.62	4,446.63	79.06	2,577.60	61.70
	立柱式	552.76	13.01	320.44	5.70	148.87	3.56
	移动式	122.67	2.88			35.91	0.85
	小计	3,741.96	88.04	5,435.77	96.65	4,081.50	97.68
医用诊断 X 射线透视摄影系统	BTF-50	373.86	8.80	188.40	3.35	28.35	0.68
数字化乳腺 X 射线摄影系统	BTM-10	134.27	3.16			68.38	1.64
合计		4,250.09	100.00	5,624.17	100.00	4,178.23	100.00

### 3、报告期内发行人彩色超声诊断系统具体销售情况

报告期内，彩色超声诊断系统销售收入分别为 1,899.73 万元、5,680.34 万元和 4,689.26 万元，占同期主营业务收入比重分别为 5.42%、14.16%和 10.36%。报告期内彩色超声诊断系统具体销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元，%

型号	2018年度		2017年度		2016年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
台式	4,522.68	96.45	5,604.75	98.66	1,867.31	98.29
便携式	166.58	3.55	75.59	1.34	32.42	1.71
合计	4,689.26	100.00	5,680.34	100.00	1,899.73	100.00

### 4、报告期内发行人医疗信息化软件具体销售情况

报告期内，医疗信息化软件收入分别为 2,565.21 万元、2,071.36 万元和 2,640.25 万元，占同期主营业务收入比例分别为 7.32%、5.16%和 5.83%。报告期内医疗信息化软件具体销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元，%

产品型号	2018年度		2017年度		2016年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
PACS 软件	1,704.38	64.55	1,506.95	72.75	1,534.85	59.83
手术导航软件	935.87	35.45	564.41	27.25	1,030.36	40.17
合计	2,640.25	100.00	2,071.36	100.00	2,565.21	100.00

#### 5、报告期内发行人核医学设备具体销售情况

单位：万元，%

型号	2018年度		2017年度		2016年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
BDH-180			414.19	69.74	681.18	59.97
BDH-L			179.71	30.26	454.76	40.03
合计			593.90	100.00	1,135.94	100.00

报告期内发行人核医学产品销量较小，由于国家对于核医学产品放射源进行严格的管控。一般民营医院取得相关资质许可的过程较复杂，因此报告期购买发行人核医学设备的终端医院较少。

(二) 根据细化的收入构成情况, 分析披露收入贡献较大的产品是否为发行人自主研发, 是否为研发新品, 是否同招股说明书中披露的具有核心技术的产品相匹配

报告期内, 发行人主要销售产品具体情况如下表所示:

单位: 万元, %

产品名称	规格型号	是否为研发新品(注)	是否为自主研发产品	2018年度		2017年度		2016年度	
				销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例	销售收入	占营业收入比例
永磁型磁共振成像系统	BTI-035	否	是	9,785.42	20.77	9,123.40	21.98	7,733.95	21.71
超导型磁共振成像系统	Bstar-150	否	是	9,181.81	19.49	7,950.30	19.15	6,113.27	17.16
超导型磁共振成像系统	Bstar-300	是	是	4,644.51	9.86				
彩色超声诊断系统	BTH-100Plus及BTH-100	否	是	4,485.98	9.52	5,581.76	13.44	1,750.98	4.92
超导型磁共振成像系统	Bstar-050	是	是	3,207.46	6.81	2,912.82	7.02	1,026.82	2.88
医用X射线设备	BTR-500	否	是	1,975.90	4.19	3,745.07	9.02	1,963.62	5.51
医用X射线设备	BTR-X500	否	是	872.71	1.85	332.16	0.80	692.18	1.94
医疗信息化软件	PACS	否	是	1,704.38	3.62	1,506.95	3.63	1,534.85	4.31
合计				35,858.17	76.11	31,152.46	75.04	20,815.67	58.43

注: 发行人在报告期内首次获得医疗器械注册证的产品为发行人报告期内研发新品。

从上述表格中可以看出发行人报告期内对各期收入贡献较大的产品主要为, 永磁型磁共振成像系统中的 BTI-035, 超导型磁共振成像系统中的 Bstar-050、Bstar-150 和 Bstar-300, 医用 X 射线设备中的 BTR-X500 和 BTR-500, 彩色超声诊断系统中的 BTH-100 和 BTH-100Plus, 以及医疗信息化软件中的 PACS 软件。

(三) 各主要产品的销售数量、单价变化情况, 定量分析各主要产品收入波动的原因, 与行业变化和业务变动趋势是否一致, 并结合发行人产品结构说明综合收入波动的原因

从我国医疗器械市场规模来看, 整体规模从 2013 年的 3,559 亿元增长到 2017 年的 6,500 亿元, 年复合增长率超过 16%, 远高于同期国民经济平均增长水平。按照 20% 的增速粗略估计, 到 2020 年我国器械市场规模预计达到 7,700 亿元规模。根据国家卫

健委和中国医学装备协会统计，国内市场 2013 至 2017 年磁共振成像系统市场保持高速增长，年复合增长率达到 17.31%，保有量从 4,376 台增长到 8,287 台（不含军队），2017 年比 2016 年保有量增长 13.4%。2014 年至 2017 年，中国平板 DR 市场销量由 6,057 台增加到 10,681 台，年均复合增长率为 20.8%。其中 2017 年国产品牌 DR 销量为 8,213 台，占 77%；外资品牌为 2,468 台，占 23%。此外，2013 年至 2017 年，中国彩超设备市场销量由 18,808 台增加到 27,742 台，年均复合增长率为 10.2%。

报告期内，公司主营业务收入主要来自于磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统等设备销售及软件相关的服务收入。主营业务收入分别为 35,029.27 万元、40,118.76 万元和 45,268.24 万元，复合增长率为 13.68%。发行人随着市场格局的不断变化，发行人产品的不断研发升级，发行人在国产医疗器械市场中具有较强的竞争力。虽然部分产品的销售数量略有波动，但发行人整体收入规模保持持续增长，与国内医疗器械行业增长趋势相符。

## 1、磁共振成像系统的收入变化分析

### (1) 磁共振成像系统的销售单价、销售数量和销售收入情况

单位：万元/台，台，万元

期间	产品	平均售价	销量	销售收入
2018年度	超导型磁共振成像系统	346.11	50	17,305.33
	永磁型磁共振成像系统	152.25	82	12,484.53
合计		225.68	132	29,789.86
2017年度	超导型磁共振成像系统	297.73	39	11,611.50
	永磁型磁共振成像系统	158.28	73	11,554.51
合计		206.84	112	23,166.01
2016年度	超导型磁共振成像系统	296.56	36	10,676.01
	永磁型磁共振成像系统	156.72	70	10,970.32
合计		204.21	106	21,646.33

### (2) 永磁型磁共振成像系统销售单价和销售数量变动原因分析

报告期内，永磁型磁共振成像系统销售收入分别为10,970.32万元、11,554.51万元和12,484.53万元，占同期主营业务收入比重分别为31.32%、28.80%和27.58%，平均销

售单价分别为156.72万元、158.28万元和152.25万元，销售数量分别为70台、73台和82台。

报告期内，永磁型磁共振成像系统销售单价与销售数量对收入的影响分析具体如下：

单位：万元

项目	2018年度与2017年度对比（金额）	2018年度与2017年度对比（比例）	2017年度与2016年度对比（金额）	2017年度与2016年度对比（比例）
销售单价变动引起的收入变动额\比例	-440.19	-3.81%	109.20	1.00%
销售数量变动引起的收入变动额\比例	1,424.52	12.33%	470.16	4.29%
收入变动额\比例	930.02	8.05%	584.19	5.33%

由于公司永磁型磁共振成像系统产品线丰富，性能优良，市场上份额占比较高。报告期内，永磁型磁共振成像系统的销售收入保持稳定增长，销售单价相对稳定。

### （3）超导型磁共振成像系统销售单价和销售数量变动原因分析

报告期内，超导型磁共振成像系统销售收入分别为10,676.01万元、11,611.50万元和17,305.33万元，占同期主营业务收入比重分别为30.48%、28.94%和38.23%，平均销售单价分别为296.56万元、297.73万元和346.11万元，销售数量分别为36台、39台和50台。

报告期内，销售单价与销售数量对收入的影响分析具体如下：

单位：万元

项目	2018年度与2017年度对比（金额）	2018年度与2017年度对比（比例）	2017年度与2016年度对比（金额）	2017年度与2016年度对比（比例）
销售单价变动引起的收入变动额\比例	1,886.82	16.25%	42.12	0.39%
销售数量变动引起的收入变动额\比例	3,275.03	28.21%	889.68	8.33%
收入变动额\比例	5,693.83	49.04%	935.49	8.76%

报告期内发行人超导型磁共振成像系统平均销售单价为296.56万元、297.73万元和346.11万元，呈逐年上升趋势，主要是随着公司新产品3.0T超导型磁共振成像系统产品成功注册并量产，该产品2018年实现销售收入4,644.51万元，占超导型磁共振成像系统系列产品收入的26.84%，受到该产品销售的影响，使2018年度超导型磁共振成像系统收入和销售单价增幅较大。

## 2、医用X射线设备的收入变化分析

报告期内，医用X射线设备销售收入分别为4,178.23万、5,624.17万元和4,250.09万元，占同期主营业务收入比重分别为11.93%、14.02%和9.39%。

医用X射线设备的销售单价、销售数量和销售收入情况

单位：万元，%

年度	产品	平均售价	销量	销售收入
2018年	医用X射线设备	28.52	149	4,250.09
2017年	医用X射线设备	27.30	206	5,624.17
2016年	医用X射线设备	28.82	145	4,178.23

报告期内，医用 X 射线设备销售收入分别为 4,178.23 万、5,624.17 万元和 4,250.09 万元，占同期主营业务收入比重分别为 11.93%、14.02%和 9.39%。2016 年至 2017 年度，发行人医用 X 射线设备呈明显上升趋势，主要是受到国家对于基层医疗机构集采的影响，发行人医用 X 射线设备大幅增加。

销售单价、销售数量对收入的影响分析具体如下：

单位：万元

项目	2018年度与2017年度对比（金额）	2018年度与2017年度对比（比例）	2017年度与2016年度对比（金额）	2017年度与2016年度对比（比例）
销售单价变动引起的收入变动额比例	251.32	4.47%	-220.40	-5.27%
销售数量变动引起的收入变动额比例	-1,556.10	-27.67%	1,758.02	42.08%
收入变动额比例	-1,374.08	-24.43%	1,445.94	34.61%

报告期内医用 X 射线设备的平均销售单价为 28.82 万元、27.30 万元和 28.52 万元，2017 年和 2018 年略有波动，主要是由于该类产品的的主要部件平板探测器的采购成本近年略有下降，导致产品售价也随之下调。

## 3、彩色超声诊断系统各型号产品的销售单价、销售数量和销售收入情况

报告期内，彩色超声诊断系统销售收入分别为 1,899.73 万元、5,680.34 万元和 4,689.26 万元，占同期主营业务收入比重分别为 5.42%、14.16%和 10.36%。

报告期内，彩色超声诊断系统具体销售情况如下：

单位：万元

年度	产品	平均售价	销量	销售收入
2018年	彩色超声诊断系统	22.33	210	4,689.26
2017年	彩色超声诊断系统	24.38	233	5,680.34
2016年	彩色超声诊断系统	24.67	77	1,899.73

销售单价、销售数量对收入的影响分析具体如下：

单位：万元

项目	2018年度与2017年度对比（金额）	2018年度与2017年度对比（比例）	2017年度与2016年度对比（金额）	2017年度与2016年度对比（比例）
销售单价变动引起的收入变动额比例	-477.65	-8.41%	-22.33	-1.18%
销售数量变动引起的收入变动额比例	-560.74	-9.87%	3,848.52	202.58%
收入变动额比例	-991.08	-17.45%	3,780.61	199.01%

目前彩色超声诊断系统分为台式设备和便携式设备，台式设备中 BTH-100Plus 为主要销售产品，是目前发行人销量最多的彩色超声诊断设备。其他类型产品多为根据客户的实际需求所销售。

发行人 2016 年至 2017 年，彩色超声诊断系统呈明显上升趋势，销售数量增幅达到 202.60%，主要是在国家政策大力推动高端大型医疗器械国产化、鼓励社会办医、发展非公医疗、倡导分级诊疗、医疗资源下沉的大背景下，医疗器械的需求规模提升，公司将产品销售至多个地方卫生医疗机构。2018 年与 2017 年相比，彩色超声诊断系统销售收入略有下降，但整体保持相对平稳水平。

#### （四）对比收入波动与同行业可比公司波动情况，说明与同行业可比公司存在差异的原因

报告期内发行人同行业可比上市公司收入情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
万东医疗	95,452.97	7.98	88,395.85	8.67	81,340.07
迈瑞医疗	1,375,335.75	23.09	1,117,379.54	23.72	903,172.32
开立医疗	122,684.90	24.04	98,906.97	37.49	71,935.69



项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
和佳股份	119,601.61	7.57	111,181.19	20.95	91,920.48
发行人	47,118.33	13.49	41,515.85	16.55	35,621.54

报告期内，发行人的同行业可上市公司营业外收入均呈现明显上升的趋势，与发行人收入规模的增长趋势一致，不存在显著差异。

## （五）中介机构核查意见

### 1、核查方式和过程

申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）获取发行人出具的关于收入确认政策及报告期内是否存在变化情况的说明；
- （2）获取发行人与客户签订的销售合同，分析业务模式和产品风险报酬转移时点的合理性；
- （3）获取发行人报告期内收入台账，选取主要客户进行实地走访，检查设备验收和实际使用的情况。通过访问院方人员了解设备使用、运行情况、还款资金来源、及关联关系等信息。同时，对报告期内的主要客户进行函证，函证信息包括报告期内交易信息，报告期各期末的应收款项余额及回款金额等信息。

申报会计师通过实地走访报告期内的相关客户，查看发行人产品的实际存放、运行情况，访谈客户设备运营人员和财务人员等相关人员，确认收入的真实性、准确性。申报会计师实地走访的具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
走访客户对应的销售收入	33,517.12	31,205.86	25,957.47
营业收入	47,118.33	41,515.85	35,621.54
走访收入占营业收入比例	71.13%	75.17%	72.87%

申报会计师对 2016 年末、2017 年末和 2018 年末的应收款项及销售合同信息进行发函确认，选择发行人应收款项期末余额较大的客户以及交易额较大的客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额，发函金额占账面金额的比例均在 70%以上，有关函证的具体情况如下：

申报会计师的具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2018年/ 2018年12月31日	2017年/ 2017年12月31日	2016年/ 2016年12月31日
应收款项			
账面金额	94,207.09	85,493.02	73,172.74
发函金额	66,103.23	74,239.57	58,013.95
发函比例	70.17%	86.84%	79.28%
回函金额	55,319.64	68,032.67	54,056.96
回函比例	83.69%	91.64%	93.18%
回函确认情况	100.00%	100.00%	100.00%
营业收入（含税）			
账面金额	54,657.26	51,538.15	45,534.68
发函金额	40,362.94	44,389.77	41,558.85
发函比例	73.85%	86.13%	91.27%
回函金额	29,757.95	37,325.83	37,267.72
回函比例	73.73%	84.09%	89.67%
回函确认情况	100.00%	100.00%	100.00%

(4) 获取发行人报告期内收入台账，针对主要客户检查销售合同、产品验收单，分析各期销售价格和销售数量及其变动情况真实性及合理性，量化分析销售数量和销售价格变动对公司收入变动的的影响；

(5) 获取 PACS、手术导航软件销售合同、销售台账、软件工作服务报告、计算机软件著作权，结合软件产品技术来源、医疗信息化软件市场情况分析软件收入出现原因；

(6) 对报告期各期末销售收入进行截止性测试，从报告期各期期末前后一个月的收入明细中选取金额较大的前 10 笔销售，检查确认收入的记账凭证所对应的销售合同的日期、产品验收单的日期；

(7) 获取同行业可比上市公司招股说明书或定期报告，了解同行业可比上市公司的会计政策和会计估计，并进行对比分析；对比报告期内发行人的收入变动与同行业可比上市公司的变动趋势。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人对于收入确认的方式和确认收入的时点是合理的，并且符合行业特点、符合企业会计准则中对于收入确认的要求；通过对发行人期初期末确认的收入进行截止性测试，发行人对于收入确认的时间是准确的；通过对发行人报告期内大额合同、验收单及后期维护报告检查，并对于终端医院、经销商进行实地走访、访谈，发行人报告期内确认的收入是真实的；通过对比同行业可比上市公司的公开数据，发行人报告期内收入的变动、与同行业可比公司的变动趋势是一致的。

### 问题44

报告期内，公司营业收入波动主要反映在以下方面：（1）2018年磁共振成像系统销售收入比2017年增长了6623.85万元，招股说明书披露主要是因为新产品3.0T超导型磁共振成像系统产品成功注册并量产，导致收入增加；（2）2016年至2017年，彩色超声诊断系统呈明显上升趋势，销售数量增幅达到202.60%；（3）报告期内，公司保修及服务收入分别为1,945.93万元、1,945.88万元和2,918.72万元，2018年上升较快。

请发行人说明：（1）2018年3.0T超导型磁共振成像系统产品的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销，并核查最终销售情况；（2）2017年彩色超声诊断系统的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销，并核查最终销售情况；（3）2018年保修服务收入对应的已销产品情况，包括产品的销售时间、合同约定的保修期长短、保修收入的确认和支付。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表意见。

---

回复：

**（一）2018年3.0T超导型磁共振成像系统产品的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销和终端医院销售情况**

2018年度，3.0T超导型磁共振成像系统产品的具体销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	占同期销售收入的比重	销售方式	终端医院
1	重庆骑士医院	1,345.88	2.86%	直销	重庆骑士医院
2	沂水县颐年园医院	1,199.58	2.55%	直销	沂水县颐年园医院
3	广州市巴克信息科技有限公司	1,099.04	2.33%	经销	华南理工大学医学院
4	河北鸿康医疗器械有限公司	1,000.00	2.12%	经销	大名县人民医院
合计		4,644.50	9.86%		

其中，直销客户重庆骑士医院和沂水县颐年园医院的简要情况如下：

### 1、重庆骑士医院

名称	重庆维礼骑士医院管理中心(有限合伙)
注册地址	重庆市江北区大石坝大路村 72 号
曾用名：	重庆骑士医院、重庆维礼骑士医院（普通合伙）、重庆骑士专科总医院、重庆骑士总医院
开办资金	480.00 万元
执行事务合伙人	唐锋
合伙期限	2001 年 11 月 26 日
合伙人信息	唐维礼、唐锋、唐梅
经营范围	医院管理(不含诊断和治疗活动)、药品及医疗技术的研究及开发、健康信息咨询(不含治疗)、为老人、病人、母婴提供护理服务(不得从事医疗诊疗活动)、房屋租赁、医疗设备租赁、仓储服务、计算机软硬件开发、发布国内外广告、会议展览展示服务、生物技术研发、科技技术开发、技术转让、技术服务及技术咨询、I 类医疗器械批发及零售。“取得相关行政许可后,在许可范围内从事经营”

### 2、沂水县颐年园医院

名称	沂水县颐年园医院
企业类型	民办非企业单位
业务主管单位	沂水县卫生和计划生育局
注册地址	沂水县城东一环路北首路东
开办资金	300.00 万元
法定代表人	张玉芹
成立日期	2015-12-03
经营范围	预防保健科；内科；外科；急诊医学科；妇科专业；中医科；康复科；精神科；体检科；眼科；耳鼻喉科；口腔科；理疗科；药剂科；检验科；医学影像科；X 线诊断专业；超声诊断专业；心电诊断专业等疾病的治疗与预防

(二) 2017年彩色超声诊断系统的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销，并核查最终销售情况

序号	客户名称	销售金额(万元)	占营业收入的比重(%)	销售模式	终端客户
1	北京健禾辉达科技有限公司	2,358.97	5.68	经销	基层卫生院
2	华凯医疗器械(深圳)有限公司	641.03	1.54	经销	基层卫生院
3	北京康慧源科技有限公司	598.29	1.44	经销	基层卫生院
4	北京普康卫宁医疗器械有限公司	483.21	1.16	经销	新野县景仁堂医院及基层卫生院等
5	伊犁康本健康咨询管理有限公司	447.86	1.08	直销	
合计		4,529.36	10.90		

(三) 2018年保修服务收入对应的已销产品情况，包括产品的销售时间、合同约定的保修期长短、保修收入的确认和支付

2018年保修服务收入对应的已销产品情况，包括产品的销售时间、合同约定的保修期长短、保修收入的确认和支付具体情况如下：

项目	规格型号	销售时间	保修期间(月)	2018年保修服务收入确认(万元)	保修收入回款金额(万元)
磁共振成像系统	Bstar-120	2014年	12	35.85	44.90
		2012年	12	31.04	66.00
	Bstar-150	2013年	12-36	157.46	107.83
		2014年	12-36	107.51	198.38
		2015年	12-36	262.22	261.56
		2016年	12	80.76	67.80
		2012年	12	71.07	36.20
	BTI-030	2013年	12	108.43	80.40
		2014年	12	18.87	20.00
		2006年	12	31.44	
	BTI-035	2007年	12	31.05	20.00
		2008年	12	30.19	28.10
		2009年	12	140.37	82.03
		2010年	12	112.48	69.28
		2011年	12	155.63	54.12
		2012年	12	261.68	171.05

		2013 年	12	271.52	175.37
		2014 年	12-36	68.82	34.90
		2015 年	12-36	91.34	44.53
		2016 年	12	27.21	25.35
	<b>BTI-042</b>	2014 年	12	18.87	
	<b>BTI-050</b>	2010 年	12	104.33	50.49
		2011 年	12	13.61	26.41
		2012 年	12	106.25	52.67
		2013 年	12	117.9	54.49
		2014 年	12	94.97	39.70
		2015 年	12	32.63	25.00
彩色超声诊断系统	<b>BTH-100</b>	2015 年	12	5.94	6.30
		2016 年	12	1.66	0.88
医用 X 射线设备	<b>BTF-50</b>	2013 年	12	11.84	5.27
		2014 年	12	5.77	6.12
	<b>BTR-640</b>	2008 年	12		3.90
		2009 年	12	3.49	0.15
		2010 年	12	49.16	5.84
		2011 年	12	60.86	27.67
		2012 年	12	15.86	2.78
		2013 年	12	16.7	4.22
		2015 年	12	5.74	4.00
		2016 年	12	1.10	4.65
	<b>BTR-X200</b>	2012 年	12	3.98	
	<b>BTR-X640</b>	2012 年	12	16.51	13.80
		2013 年	12	23.21	11.08
		2014 年	12	12.16	27.40
		2015 年	12	17.56	18.61
		2016 年	12	8.80	10.77
其他	<b>CT</b>	2011 年	24	42.45	90.00
	<b>XHA600D</b>	2014 年	12	32.43	34.38
小计				<b>2,918.72</b>	<b>2,114.37</b>

#### **（四）中介机构核查意见**

##### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）向发行人高管了解 2018 年 3.0T 超导型磁共振成像系统产品的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销等情况；2017 年彩色超声诊断系统的具体销售情况，包括主要客户、销售金额和占比、直销或经销等情况；2018 年保修服务收入对应的已销产品情况，包括产品的销售时间、合同约定的保修期长短、保修收入的确认和支付、保修服务开展过程，保修服务定价方式及其考虑的因素等情况；

（2）查阅 2018 年 3.0T 超导型磁共振成像系统产品和 2017 年彩色超声诊断系统产品的销售合同、发运凭证、验收单等原始单据，并对 3.0T 超导型磁共振成像系统产品的终端客户进行实地走访，以复核收入确认的方法时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定；查阅 2017 年彩色超声诊断系统产品的销售合同、发运凭证、验收单等原始单据，并抽查部分终端客户进行了实地走访，以复核收入确认的方法时点是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）查阅发行人 2018 年度确认保修收入对应的保修服务合同，核实合同约定的保修期间、保修服务价格等合同条款，结合保修产品的情况与以前年度销售的产品进行核对，分析保修收入与存量设备的匹配性；

（4）获取销售明细，分析各期主要产品销售价格和销售数量及其变动情况合理性，对销售收入按照产品类别、销售模式多维度进行分析，量化分析销售数量和销售价格变动对公司收入变动的影响。

##### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人 2018 年 3.0T 超导型磁共振成像系统产品、2017 年彩色超声诊断系统产品的销售真实准确，不存在异常情况，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定和行业惯例；2018 年保修服务业务收入确认合理，不存在跨期的情形，保修业务回款不存在异常情况。

## 问题45

发行人申请文件显示其存在通过融资租赁方销售产品的情形，但是合同对相关各方付款方式等条件的约定比较模糊。

请发行人披露：（1）融资租赁服务提供方的情况，包括但不限于基本情况、历史经营情况、经营范围、是否仅为发行人的销售提供服务、是否与发行人及其实际控制人存在关联关系等；（2）发行人在融资租赁协议中是否存在担保义务等情形；（3）说明公司与融资租赁公司的合作是否具有商业实质。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查并发表意见。

---

回复：

**（一）融资租赁服务提供方的情况，包括但不限于基本情况、历史经营情况、经营范围、是否仅为发行人的销售提供服务、是否与发行人及其实际控制人存在关联关系**

报告期内，发行人对融资租赁公司销售金额分别为 694.02 万元、733.00 万元和 2,036.97 万元，金额较小，占各期营业收入比例均低于 5%。

公司在向融资租赁公司的销售业务中，公司与融资租赁公司、终端医院依据《合同法》有关规定，签署融资租赁合同。在该合同关系中，融资租赁公司作为出租人根据作为承租人的终端医院对出卖人、租赁物的选择，向出卖人即发行人购买租赁物即大型医学影像设备，提供给承租人即终端医院使用，并由终端医院向融资租赁公司支付租金。



## 1、报告期内，购买公司产品的融资租赁服务公司基本情况如下：

### (1) 裕融租赁有限公司

名称	裕融租赁有限公司
注册地址	苏州工业园区时代广场 23 幢 1118 室
注册资本	50000.00 万人民币
法定代表人	陈忠裕
成立日期	2010 年 06 月 30 日
股权信息	裕融国际投资（萨摩亚）有限公司持有 100% 股权
董事、监事及高级管理人员情况	董事长：陈忠裕 董事：许国兴、刘福雄（兼总经理） 监事：林群盛 高管：刘福雄、庄慧玉、玉贞治、彭翔龙、许正富、王正智、詹瑞彬、黄韦凯
经营范围	飞机、汽车、船舶等各类交通工具的融资租赁业务及相关配套业服务；生产设备、通信设备、医疗设备、科研设备、检验检测设备、工程机械设备、办公设备等各类动产的融资租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及上门维修；租赁交易咨询和担保；企业管理及财务规划咨询服务；兼营与主营业务有关的商业保理业务；从事电气电子设备、机械设备、医疗设备、医用材料、交通运输设备的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关业务。（以上均不包含需经银监会批准的《金融租赁公司管理办法》中所列业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
历史经营情况	截止 2018 年 12 月底资产总额已达人民币 34.97 亿元。累计服务中小企业已达 24,000 余户，目前员工人数 400 余人，截止至 2018 年 12 月，营业据点 27 个。

### (2) 平安点创国际融资租赁有限公司

名称	平安点创国际融资租赁有限公司
注册地址	中国（上海）自由贸易试验区正定路 530 号 A5 库区集中辅助区三层 318 室
注册资本	100000.00 万人民币
法定代表人	方蔚豪
成立日期	2016 年 10 月 18 日
股权信息	平安国际融资租赁有限公司持股 75%，平安租赁香港控股有限公司持股 25%
董事、监事及高级管理人员情况	董事长兼总经理：方蔚豪 董事：李文艺、魏林丰 监事：郁雪勇
经营范围	融资租赁业务，租赁业务，向国内外购买租赁财产，租赁财产的残值处理及维修，租赁交易咨询和担保，从事与主营业务有关的商业保理业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
历史经营情况	年收入规模在 1 亿元以上，员工人数约 200 人左右。

### (3) 江苏金融租赁股份有限公司

名称	江苏金融租赁股份有限公司 (SH.600901)
注册地址	南京市建邺区嘉陵江东街 99 号金融城 1 号楼 8-9、11-19、25-33 层
注册资本	298664.996800 万人民币

法定代表人	熊先根
成立日期	1988年04月23日
股权信息	江苏交通控股有限公司持股 21.43%，南京银行股份有限公司持股 21.09%，其他股东持股 57.48%
董事、监事及高级管理人员情况	董事长、法定代表人兼董事：熊先根 董事：张义勤（兼总经理）、OlivierDeRyck（奥理德）、杜文毅、刘恩奇、尉安宁 独立董事：裴平、王明朗、颜延、孙传绪 监事：陈永冰、丁国振、潘瑞荣、汪宇、王仲惠 高管：余云祥、张春彪、郑寅生、周柏青、朱强
经营范围	融资租赁业务；转让和受让融资租赁资产；固定收益类证券投资业务；接受承租人的租赁保证金；吸收非银行股东3个月（含）以上定期存款；同业拆借；向金融机构借款；境外借款；租赁物变卖及处理业务；经济咨询；银监会批准的其他业务。
历史经营情况	2018年度营业收入 243,660.70 万元，净利润 125,103.48 万元，资产总额 5,902,965.95 万元

#### (4) 仲利国际租赁有限公司

名称	仲利国际租赁有限公司
注册地址	上海市长宁区遵义路100号虹桥上海城B栋2683-15单元
注册资本	34500.00 万美元
法定代表人	陈凤龙
成立日期	2005年04月12日
股权信息	MY LEASING(MAURITIUS) CORP 持有 100%股权
董事、监事及高级管理人员情况	董事长：陈凤龙 董事：陈坤明、邱国腾 监事：侯明钦
经营范围	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修；租赁交易咨询和担保；保险兼业代理业务（保险公司授权代理范围）；兼营与融资租赁主营业务相关的商业保理业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
历史经营情况	经营情况良好

#### (5) 厦门弘信博格融资租赁有限公司

名称	厦门弘信博格融资租赁有限公司
注册地址	厦门市思明区台东路68号501单元
注册资本	2130.00 万美元
法定代表人	王志武
成立日期	2008年08月22日
股权信息	中集融资租赁有限公司持股 51%，KINGBERG GROUP LIMITED 持股 25%，弘信创业工场投资集团股份有限公司持股 24%
董事、监事及高级管理人员情况	董事长：王志武 副董事长兼总经理：杨真真 董事：李强、郑陈松、曹泽文 监事：袁媛
经营范围	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修；租赁交易咨询和担保（不含融资担保）；兼营与主营业务有关的商业保理业务；第三类医疗器械批发；第二类医疗器械批发。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应在取得有关部门的许可后方可经营）。
历史经营情况	经营情况良好

## **2、上述融资租赁公司是否仅为发行人的销售提供服务、是否与发行人及其实际控制人存在关联关系等**

报告期内，发行人并非上述融资租赁公司的唯一客户，其与发行人及实际控制人不存在关联关系。

### **（二）发行人在融资租赁协议中是否存在担保义务等情形**

在实际业务中，融资租赁协议是终端医院、发行人和融资租赁公司的三方协议。协议中规定发行人按照终端医院指定的产品进行销售、安装、调试和验收。在验收合格后，融资租赁公司将设备价款全额支付给发行人。合同中只约定发行人承担标的物瑕疵保证，不存在其他担保义务情形。

### **（三）说明公司与融资租赁公司的合作是否具有商业实质**

发行人与融资租赁公司进行合作，是基于终端医院、发行人和融资租赁公司各方根据实际需求协商、谈判而定，各方合作具有真实商业实质。

在融资租赁关系系统中，发行人作为出卖人可以向终端医院提供所需的大型医学诊断设备，融资租赁公司作为出租人和设备购买人可以为终端医院提供融资租赁服务，终端医院作为设备承租方可以通过融资租赁业务满足购买大型医学影像设备的需求并缓解自身财务压力，保持现金流稳定性。发行人向融资租赁公司销售产品不仅可以为发行人拓宽市场销售渠道，还可有效降低应收款项的回收风险。

### **（四）中介机构核查意见**

#### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内销售台账、融资租赁公司销售的合同清单，获取相关融资租赁协议；通过查询全国企业信用信息公示系统等公开网络查询融资租赁公司的基本信息资料；

（2）通过向融资租赁公司发出确认函，确认融资租赁公司不存在与发行人及其实际控制人存在关联关系、在融资租赁协议中发行人不存在负有担保、回购义务等条款、发行人与融资租赁公司的合作具有商业实质；

(3) 走访江苏金融租赁股份有限公司、裕融租赁有限公司、平安点创国际融资租赁有限公司及部分终端医院，了解其与发行人的交易情况。

## 2、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人通过融资租赁公司销售产品符合发行人的经营模式；发行人不是融资租赁公司的唯一客户，融资租赁公司与发行人及其实际控制人不存在关联关系；除对于标的物的瑕疵担保义务之外，发行人在融资租赁协议中不存在提供担保义务的情况；发行人与融资租赁公司的合作具有真实商业实质。

### 问题46

发行人营业成本中90%为直接材料，主要材料中包含核心部件磁体、谱仪等。

请发行人充分披露：（1）按照不同产品类型，披露营业成本的构成情况；（2）根据不同类型产品采购材料的情况分析直接材料的主要构成，细化成本构成表格，并分析主要产品成本波动以及变化的原因，分析主要影响的因素，是否与发行人业务和行业变化相匹配；（3）披露直接材料采购价格变动对公司营业利润变动的敏感性分析；（4）发行人是否存在外协加工情况，如有请披露报告期各期外协加工的部件类型、金额及加工金额变动原因。

请保荐机构、申报会计师结合发行人主要生产流程、《企业会计准则》及其应用指南的有关规定，对公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否能够确保发行人成本核算完整、准确进行核查，并发表核查意见。

---

回复：

(一) 按照不同产品类型，披露营业成本的构成情况；

报告期内，主要产品类型的营业成本料工费构成情况如下：

磁共振成像系统成本明细							
序号	项目	2018年度		2017年度		2016年度	
		成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
1	直接材料	16,498.05	91.87%	12,593.22	90.92%	11,870.84	91.08%
2	制造费用	1,143.10	6.37%	1,022.64	7.38%	961.94	7.38%
3	直接人工	317.26	1.77%	235.30	1.70%	199.93	1.53%
4	合计	17,958.41	100.00%	13,851.16	100.00%	13,032.71	100.00%

医用X射线设备成本明细							
序号	项目	2018年度		2017年度		2016年度	
		成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
1	直接材料	2,292.87	91.08%	2,865.56	91.24%	2,378.98	91.92%
2	制造费用	179.07	7.11%	220.94	7.03%	170.20	6.58%
3	直接人工	45.51	1.81%	54.13	1.73%	38.99	1.51%
4	合计	2,517.45	100.00%	3,140.63	100.00%	2,588.17	100.00%

彩色超声诊断系统成本明细							
序号	项目	2018年度		2017年度		2016年度	
		成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
1	直接材料	2,264.02	91.41%	2,810.20	92.50%	790.18	94.61%
2	制造费用	183.62	7.41%	189.51	6.24%	35.54	4.26%
3	直接人工	29.19	1.18%	38.32	1.26%	9.46	1.13%
4	合计	2,476.83	100.00%	3,038.03	100.00%	835.18	100.00%

如上表，报告期内磁共振成像系统、彩色超声诊断系统和医用X射线设备各年度不同类型成本占比相对稳定。

(二) 根据不同类型产品采购材料的情况分析直接材料的主要构成, 细化成本构成表格, 并分析主要产品成本波动以及变化的原因, 分析主要影响的因素, 是否与发行人业务和行业变化相匹配

序号	项目	2018年度		2017年度		2016年度	
		直接材料 (万元)	占比 (%)	直接材料 (万元)	占比 (%)	直接材料 (万元)	占比 (%)
1	<b>磁共振成像系统</b>	<b>16,498.05</b>	<b>100.00</b>	<b>12,593.22</b>	<b>100.00</b>	<b>11,870.84</b>	<b>100.00</b>
	其中: 磁体	8,930.66	54.13	7,122.96	56.56	7,126.49	60.03
	谱仪	1,097.96	6.66	878.85	6.98	864.12	7.28
	放大器	1,953.88	11.84	1,427.03	11.33	1,095.78	9.23
	其他	4,515.55	27.37	3,164.38	25.13	2,784.45	23.46
2	<b>医用X射线设备</b>	<b>2,292.87</b>	<b>100.00</b>	<b>2,865.56</b>	<b>100.00</b>	<b>2,378.98</b>	<b>100.00</b>
	其中: 平板探测器	824.23	35.95	1,178.66	41.13	975.45	41.00
	高压发生器	497.65	21.70	683.79	23.86	524.98	22.07
	球管	186.63	8.14	237.10	8.27	179.68	7.55
	其他	784.36	34.21	766.01	26.74	698.87	29.38
3	<b>彩色超声诊断系统</b>	<b>2,264.02</b>	<b>100.00</b>	<b>2,810.20</b>	<b>100.00</b>	<b>790.18</b>	<b>100.00</b>
	其中: 彩超模块	686.96	30.34	762.65	27.14	284.19	35.96
	探头	985.67	43.54	1,327.30	47.23	362.05	45.82
	其他	591.39	26.12	720.25	25.63	143.94	18.22
	<b>合计</b>	<b>21,054.94</b>		<b>18,268.98</b>		<b>15,040.00</b>	

#### 1、磁共振成像系统直接材料成本变动情况

报告期内磁共振成像系统的直接材料成本分别为11,870.84万元、12,593.22万元、16,498.05万元, 直接材料金额逐年增加, 主要系磁共振成像系统销售数量、生产成本增加所致。报告期内磁体占直接材料的比例分别为60.03%、56.56%、54.13%, 呈下降趋势。主要是由于年度发行人销售超导型磁共振成像系统中所配置的其他直接材料的价格要高于永磁型磁共振成像系统, 除磁体外其他直接材料成本占总成本的比例有所提高。

#### 2、医用X射线设备直接材料成本变动情况

报告期内的医用X射线设备的直接材料成本分别为2,378.98万元、2,865.56万元、

2,292.87万元，主要受医用X射线设备销量变动影响所致，2017年销量较高，直接材料的耗用较大。报告期内探测器材料占直接材料的比例分别为41.00%、41.13%、35.95%，2018年度占比下降主要原因系销售产品具体型号结构差异所致。

### 3、彩色超声诊断系统直接材料成本变动情况

报告期内，彩色超声诊断系统直接材料成本分别为790.18万元、2,810.20万元、2,264.02万元，直接材料成本的变动受销售数量的直接影响。由于终端医院对于彩色超声诊断系统的配置要求不同，导致彩超模块和探头的成本占直接材料成本的比例略有波动。

综上，公司产品材料成本的波动符合发行人业务规模及行业特征，与公司实际经营情况相匹配。

### （三）根据披露直接材料采购价格变动对公司营业利润变动的敏感性分析

以2018年度为例，发行人直接材料采购价格变动对公司营业利润变动的敏感性分析如下：

序号	原材料价格上涨/（下跌）	营业利润增加/（减少）
1	价格上涨 2%	-3.57%
2	价格下跌 2%	3.57%
3	价格上涨 4%	-7.13%
4	价格下跌 4%	7.13%
5	价格上涨 6%	-10.70%
6	价格下跌 6%	10.70%

如上表，由于报告期内营业成本中直接材料成本占比约90%，占比较高，所以营业利润的变动对直接材料采购价格的波动较为敏感。

### （四）发行人是否存在外协加工情况，如有请披露报告期各期外协加工的部件类型、金额及加工金额变动原因

报告期内，发行人外协加工的部件类型主要为产品设备的支架等非核心零部件，外协加工费的金额分别为65.42万元、87.20万元和81.97万元，占当期采购金额或生产成本的比例较小。由于公司产品特征，部分零配件非标准化，公司委托外协加工厂按照公司要求进行加工，相关外协加工部件均不涉及发行人核心工艺环节

和产品技术。

## （五）中介机构核查意见

### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）对生产与存货流程的内部控制进行了解，并对领料的完整性进行检查，并对关键控制点执行控制测试；

（2）编制成本倒扎表，根据主要产品各期产量、材料、人工和制造费用计算单位产品成本构成，并结合动力费、材料单价、人员构成分析各成本要素变动对成本的影响；

（3）对报告期内主要原材料进行计价测试，检查成本结转金额是否准确；

（4）对成本的计算进行复核，检查生产成本明细账，并检查成本分配表、材料领用单、薪酬计提与分配明细表等原始资料，复核生产成本归集与分配的准确性，关注成本计算方法是否各期保持一致；

（5）对报告期内销售的主要产品单位成本进行年度对比分析，分析单价波动是否符合发行人业绩规模，是否符合市场行情；

（6）获取了制造费用明细，对各项明细的变动进行分析性复核，对制造费用的明细执行细节性测试；

（7）对生产成本、制造费用、营业成本实施截止性测试，检查是否存在成本跨期确认的情形。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人各期营业成本核算准确、真实、完整，成本确认和计量符合《企业会计准则》的规定，成本核算方法符合其实际经营情况，并在报告期内保持了一贯性，成本相关内部控制制度完善并得到有效执行；发行人各类产品营业成本的具体构成及其变动原因合理；由于报告期内营业成本中直接材料成本占比约90%，占比较高，所以营业利润的变动对直接材料采购价格的波动较为敏感；报告期各期外协加工金额较



小，不涉及核心工艺环节和产品技术，外协加工金额变动合理，符合公司实际情况。

#### 问题47

报告期内发行人销售费用率分别为12.56%、11.37%和11.14%，与同行业可比公司相比，处于相对较低水平。根据招股说明书分析，公司销售费用率低于同行业可比上市公司，主要系公司销售人员职工薪酬及差旅费等占主营业务收入较低。

请发行人充分披露：（1）报告期公司销售人员的地域分布情况，结合发行人报告期产品销售地域情况，分析差旅费较低的原因；（2）销售人员职工薪酬大幅低于可比公司水平，结合销售人员地域分布和当地平均工资情况，分析职工薪酬较低的原因；（3）业务推广费的主要用途，具体构成、细化金额和占比情况，业务推广费在报告期各年前五大支付对象、支付金额以及占比情况，结合业务分析费用支付的公允性，业务推广活动的合规性，是否同推广业绩相关；（4）发行人销售费用中未显示运费情况且部分产品需要安装，请披露产品销售过程的运费和安装费的承担、支付和核算情况。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，分析发行人是否存在导致重大违法违规的风险，销售费用归集核算是否准确、完整。

回复：

（一）报告期公司销售人员的地域分布情况，结合发行人报告期产品销售地域情况，分析差旅费较低的原因

单位：万元

地域	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	人数	收入总额	收入占比	人数	收入总额	收入占比	人数	收入总额	收入占比
华北	9	9,188.34	19.50%	5	6,686.79	16.11%	4	4,657.99	13.08%
华中	15	8,809.32	18.70%	14	5,519.44	13.29%	17	6,881.91	19.32%
华东	15	7,985.65	16.95%	13	8,036.89	19.36%	11	7,138.71	20.04%
西南	14	6,810.01	14.45%	11	6,849.23	16.50%	14	8,389.01	23.55%
西北	8	5,272.78	11.19%	4	6,252.00	15.06%	7	1,955.25	5.49%
华南	7	4,890.84	10.38%	7	4,701.58	11.32%	16	2,883.02	8.09%

东北	7	2,357.51	5.00%	6	2,631.77	6.34%	8	3,394.94	9.53%
国际商务部	5	1,803.89	3.83%	6	838.16	2.02%	5	320.71	0.90%
总部管理人员	34			37			54		
<b>合计</b>	<b>114</b>	<b>47,118.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>103</b>	<b>41,515.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>136</b>	<b>35,621.54</b>	<b>100.00%</b>

报告期发行人销售费用中差旅费金额分别是831.16万元，919.13万元和1,045.18万元。差旅费主要系销售人员洽谈业务所发生的交通费、餐饮费、住宿费支出，公司差旅费较低主要系公司产品主要销售区域分布在各区域的三四线城市，其消费水平较低，相关业务人员仅在自己负责的区域及周边地区开展业务，相关支出相对较低。

## （二）销售人员职工薪酬大幅低于可比公司水平，结合销售人员地域分布和当地平均工资情况，分析职工薪酬较低的原因

以2018年数据为例，发行人销售人员职工薪酬和同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

项目	销售人员人数	营业收入/销售人员人数	(职工薪酬+差旅费)/销售人员人数
万东医疗	267	357.50	36.54
迈瑞医疗	2994	459.36	69.87
开立医疗	809	151.65	28.36
和佳股份	322	371.43	23.25
均值	1,098	334.99	39.50
贝斯达	114	413.32	23.05

如上表，由于发行人主营产品单位价值较高，相同收入下需要的销售人员相对较少；同时，通过与同行业上市公司单位销售人员的职工薪酬和差旅费比较可知，发行人单位销售人员的职工薪酬和差旅费相对较低，主要是由于发行人客户分散，销售人员通常从当地招聘，部分地区工资水平较一线城市相比有一定差距。

以2018年数据为例，发行人各地区销售人员与当地城镇私营单位制造业就业人员平均工资水平对比情况如下：

单位：万元

所在具体地市	当地平均工资	发行人销售人员 年平均工资	差异率
北京	6.69	20.33	204.04%
河北	4.15	13.81	232.83%
山西	3.42	18.96	453.90%
河南	3.88	10.56	172.20%
湖北	3.97	10.67	168.77%
湖南	3.84	10.37	169.60%
江西	4.45	8.30	86.63%
安徽	4.53	15.43	240.80%
福建	5.02	23.88	375.64%
江苏	5.38	10.21	89.73%
山东	5.53	7.05	27.56%
浙江	4.89	5.80	18.59%
贵州	4.53	13.18	190.87%
四川	4.27	12.81	200.31%
云南	4.45	7.61	70.76%
重庆	5.60	18.68	233.63%
甘肃	4.00	7.07	76.81%
宁夏	4.55	7.01	54.18%
青海	3.76	6.52	73.18%
陕西	4.07	5.56	36.76%
新疆	4.36	5.87	34.85%
广东	5.34	10.43	95.50%
广西	4.24	6.60	55.58%
海南	4.71	4.75	0.83%
黑龙江	3.35	9.53	184.74%
吉林	3.53	7.18	103.57%
辽宁	3.66	5.80	58.53%
国际商务部	5.34	21.25	298.25%

所在具体地市	当地平均工资	发行人销售人员 年平均工资	差异率
总部管理人员	5.34	11.08	107.67%

注：数据来源国家统计局，综合考虑平均工资增幅水平，按《中国统计年鉴2018年》中2017年度城镇私营单位制造业就业人员平均工资\*（1+6.3%）计算。

1、报告期内，发行人销售人员人均薪酬低于同行业工资水平，主要系公司客户目前多为民营医院及基层公立医院，销售人员也多分布在上述客户所在的三四线城市，当地薪资水平偏低。

2、报告期内，发行人销售人员人均薪酬普遍高于当地人员平均工资水平，主要系公司在基础工资的基础上根据销售业绩及货款回款情况，给予销售人员一定的奖金，使得销售人员工资高于当地人员平均工资水平，有利于人员的稳定及下游客户资源的沉淀。综上，报告期内发行人销售人员工资水平合理，不存在明显异常情况。

**（三）业务推广费的主要用途，具体构成、细化金额和占比情况，业务推广费在报告期各年前五大支付对象、支付金额以及占比情况，结合业务分析费用支付的公允性，业务推广活动的合规性，是否同推广业绩相关；**

#### 1、公司业务推广费主要内容

报告期内，公司业务推广费主要包括广告宣传费、推广服务费及展会费，具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广告宣传费	796.19	52.79%	606.26	35.12%	743.03	56.74%
推广服务费	240.00	15.91%	685.75	39.73%	150.94	11.53%
展会费	471.91	31.29%	434.05	25.15%	415.65	31.74%
<b>合计</b>	<b>1,508.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,726.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,309.62</b>	<b>100.00%</b>

（1）广告宣传费主要为配合各类市场推广活动、参加各地医疗器械行业会议进行公司品牌及产品宣传，在医学类学术杂志、报刊、各种学术推广会及行业会议上，宣传企业形象和产品信息费用、在行业网站投放形象宣传广告，在目标客户所处的城市和医院周边投放道旗、灯牌等阵地广告费用，拍摄企业和产品宣传片费用、为各类市

场推广活动印制企业和产品宣传资料费用。

(2) 推广服务费是指发行人通过与在医疗器械行业具有丰富资源的公司合作的方式进行业务推广，推广服务费与推广业绩相关，发行人根据合同约定进度支付相应费用。

(3) 展览费主要为发行人参加国内外医疗器械展会的参展费、展台的设计、制作费用、意向客户参观展会的住宿费、交通费。

## 2、报告期内，业务推广费前五大支付对象、支付金额以及占比情况

单位：万元

期间	序号	单位名称	类别	金额	占比 (%)
2018 年度	1	南昌广嘉实业有限公司	广告宣传费	285.00	18.90
	2	深圳市乐得广告有限公司	广告宣传费	260.00	17.24
	3	江西智夏贸易有限公司	推广服务费	240.00	15.91
	4	浙江阳光文化发展股份有限公司	广告宣传费	115.00	7.63
	5	国药励展展览有限责任公司	展会费	105.11	6.97
	合计			1,005.11	66.65
2017 年度	1	北京康慧源科技有限公司	推广服务费	497.08	28.80
	2	南昌市嘉贤实业有限公司	广告宣传费	290.00	16.80
	3	和雅堂（北京）科技发展有限公司	推广服务费	188.68	10.93
	4	正意中慈（北京）文化发展有限公司	广告宣传费	169.90	9.84
	5	国药励展展览有限责任公司	展会费	99.53	5.77
	合计			1,245.19	72.14
2016 年度	1	南昌市东祥广告有限公司	广告宣传费	160.00	12.22
	2	和雅堂（北京）科技发展有限公司	推广服务费	150.94	11.53
	3	南昌市长盛广告有限公司	广告宣传费	143.00	10.92
	4	永州市丰一广告有限公司	广告宣传费	112.70	8.61
	5	北京荣善医疗器械有限责任公司	广告宣传费	99.95	7.63
	合计			666.59	50.91

报告期内，公司业务推广费均为实际发生，供应商选择均基于市场询价的基础上进行，价格相对合理公允，所进行的业务宣传及广告费均合法合规。报告期内，公司发生的推广服务费为与推广业绩相关，其主要合作单位利用自身丰富的

客户资源为发行人拓展业务范围，并由发行人直接销售给终端医院，按合同金额的一定比例支付推广服务费用，并与业绩推广收入确认金额真实相关。

#### **（四）发行人销售费用中未显示运费情况且部分产品需要安装，请披露产品销售过程的运费和安装费的承担、支付和核算情况**

由于公司的产品特性，磁共振成像系统的直接材料，如磁体、谱仪、梯度等主要组成部分体积大，通常情况下，待施工现场满足发货条件后，由供应商将材料发往终端医院，在施工现场进行验收，并进行安装调试，运费的发生主要在原材料运输阶段，该阶段的运输费用由发行人承担。因此，运费是公司生产成本的一部分，故将安装及运费在制造费用中核算。在产品销售过程中所发生的安装均由发行人员工独立完成，无委托第三方的情况，没有单独核算的安装费用发生。

#### **（五）中介机构核查意见**

##### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）对发行人薪酬与人事相关的内部控制进行了解，并对关键控制点进行测试；

（2）获取发行人薪酬政策、标准及相关考核情况，查阅发行人职工薪酬明细账，核查工资明细表、工资发放凭证等，分析发行人员工数和人均工资波动的原因及合理性；

（3）查阅同行业可比上市公司资料，与发行人进行比较，结合公司实际经营特点，分析发行人销售费用金额、结构、比例、变化是否存在异常情形；

（4）了解费用报销相关制度，访谈相关人员，询问广告宣传费、展会费等费用核算内容，评估费用发生的合理性；

（5）查阅业务推广费合同，并抽查至销售发票及回款单位，核查三者是否一致；查看户外广告牌、业务宣传现场的活动照片等资料，核查业务推广费发生的真实性。

（6）分析业务推广费、广告费波动情况，核查正常应发生的费用项目是否发

生以及金额变动幅度较大的费用项目原因；对业务推广费重要合作单位进行走访，并通过询问的方式确认合同条款、宣传内容；

(7) 对业务推广费进行测算，关注业务推广费计算的准确性；对主要运输方进行函证并走访，关注其与发行人是否存在关联关系；

(8) 对主要运输方的运输合同及结算单进行检查，重新计算是否正确，并与收入及在产品进行勾稽核对。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人销售费用明细构成合理，列入销售费用的人员薪酬逐年增加，销售人员平均薪酬高于其所在地区平均工资水平，但与同行业同地区上市公司相比存在一定差异，主要原因是发行人客户群体、销售模式、产品结构及业务规模等方面与同行业同地区上市公司存在一定差别，符合公司实际业务情况，符合发行人业务结构和经营方式，不存在压低销售费用的情况；报告期内发行人广告宣传费、展会费、差旅费等费用发生真实完整，其变动符合公司实际业务情况，不存在重大违法违规的风险；发行人运输费用核算符合发行人业务模式和实际经营情况。

### 问题48

2017年，发行人医用X射线设备毛利率上升了6.10%，而彩色超声诊断系统的毛利率下降了9.25%，毛利率变化较大。

请发行人充分披露：（1）2017年医用X射线设备产品毛利率的增长主要原因是关键部位探测器已由国产替代了进口，但是2018年毛利率却下降了3.39%，说明量化分析关键部位的替代给发行人带来了多少成本节省，在单位售价上升的情况下，2018年这一成本优势没有保持的原因；（2）请发行人细化说明彩色超声诊断系统面临的竞争压力，发行人调整产品配置是否意味着未来经营战略的调整，是否对彩色超声诊断系统业务产生较大影响。

请保荐机构、申报会计师对以上情况进行核查并发表意见。

回复：

（一）2017年医用X射线设备产品毛利率的增长主要原因是关键部位探测器已由国产替代了进口，但是2018年毛利率却下降了3.39%，说明量化分析关键部位的替代给发行人带来了多少成本节省；在单位售价上升的情况下，2018年这一成本优势没有保持的原因

1、量化分析关键部件的替代给发行人带来了多少成本节省

报告期内，发行人医用X射线设备产品的关键部位探测器逐步实现了国产替代，具体采购价格比较情况如下

单位：万元/件

年份	采购价格（万元）		差价	国产采购数量	节约成本（万元）
	国产采购价	进口采购价			
2018年度	5.41	7.23	-1.82	136.00	-247.52
2017年度	5.87	7.63	-1.76	180.00	-316.80

2017年度、2018年度平板探测器的国产替代进口为公司节约的成本分别为316.80万元、247.52万元。

2、在单位售价上升的情况下，2018年这一成本优势没有保持的原因

报告期内，发行人医用X射线设备的毛利率、单位售价、单位成本波动情况如下：

项目	2018年度		2017年度
	毛利率	变动额	毛利率
医用X射线设备	40.77%	-3.39%	44.16%
项目	2018年度		2017年度
	金额	变动比例	金额
单位售价（万元/台）	28.52	4.47%	27.30
单位成本（万元/台）	16.90	10.82%	15.25
项目	2018年度		2017年度
	数量	变动比例	数量
销售台数	149.00	-27.67%	206.00

如上图，2018年医用X射线销量较2017年减少57台，降幅27.67%，毛利率为40.77%，较2017年下降3.39%。



(1) 从销售单价分析, 2018年销售单价较2017年上升4.47%, 主要系医用X射线系列产品中, 2018年销售产品结构发生变化。此外, 根据终端医院对医用X射线设备配置的要求, 部分产品配置了成本价格更高的配件, 提高了产品销售价格。

(2) 从产品成本分析, 医用X射线设备产品2018年单位成本高于2017年, 主要系发行人2018年度销售的医用X射线设备产品型号与2017年度销售的产品型号结构发生变化。2018年度销售多台价格较高的BTF-50和BTM-10产品, 其单位成本明显高于其他类型的医用X射线设备, 故2018年度医用X射线设备平均成本高于2017年度。同时由于发行人2018年度销售的医用X射线较2017年有所下降, 所分摊的制造费用和人工费用增加。因此, 2018年医用X射线设备平均生产成本高于2017年的平均生产成本。与2017年度相比, 2018年度生产成本的上升幅度大于产品平均销售单价的上升幅度, 因此2018年医用X射线设备毛利率下降。

在上述因素的影响下, 发行人2018年度的毛利率在平均销售价格上升的情况下, 较2017年相比略有下降。

**(二) 请发行人细化说明彩色超声诊断系统面临的竞争压力, 发行人调整产品配置是否意味着未来经营战略的调整, 是否对彩色超声诊断系统业务产生较大影响**

在国内彩色超声诊断系统领域, 发行人面临较为激烈的市场竞争压力, 主要是由于彩色超声诊断系统相对于磁共振成像系统和医用X射线设备相比, 准入门槛相对较低, 生产工艺、研发技术相对容易掌握。目前彩色超声诊断系统国产品牌较多, 如迈瑞医疗、开立医疗、汕头超声等, 进口设备如飞利浦、GE医疗、西门子等。目前, 发行人在彩色超声诊断系统行业中存在一定的市场竞争压力。

发行人为提高彩色超声诊断设备在国产医疗器械行业中的市场竞争力, 通过选配多种超声探头、优化系统模块等方式优化产品配置, 从而满足终端客户的要求。以上产品的配置调整只是更好的适应市场需求, 扩大品牌影响力, 不涉及未来经营战略的调整。

### **(三) 中介机构核查意见**

#### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解发行人报告期内成本归集方法，复核成本归集的准确性，对各销售产品成本的归集、分摊，与原材料入库的成本进行配比，核查成本归集、分摊的合理性；

(2) 结合采购合同对比国产探测器与进口探测器的单价，复核主要供应商的采购合同、入库单及付款情况；

(3) 按照产品类别进行毛利率变动分析，对比同型号产品不同期间毛利率变化情况及变化原因；

(4) 查阅报告期内发行人董事会决议、总经理办公会会议纪要及销售部所制定的年度销售计划，了解报告期内发行人的经营战略。

#### **2、中介机构核查意见**

经核查，申报会计师认为：

医用X射线设备2018年毛利率低于2017年，主要系产品市场平均销售单价、销售数量以及部分产品的原材料采购单价波动的影响，2018年平均毛利率的下降合理。公司对于调整彩色超声诊断系统的配置属于正常合理的市场经营策略行为，并非意味公司调整未来经营战略。报告期内发行人的经营战略未发生重大变化。

#### **问题49**

招股说明书披露，2018年末较2017年末固定资产金额增加较大主要系贝斯达产业园完工转入固定资产所致，目前贝斯达产业园产权证书正在办理中，且发行人在建设贝斯达产业园期间，存在借款费用资本化的情况。

请发行人充分披露：（1）结合2016年和2017年在建工程的可使用状态，分析转固时点是否恰当，是否存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况，是否存在体外资金循环的情况；（2）报告期发行人借款费用资本化金额为673.46万元、1,099.13万元和405.84万元，占利润比例较高，请发行人结合工程进度、资金使用情

况、利息资本化起始点披露在建工程利息资本化是否符合《企业会计准则》的要求。

请保荐机构、申报会计师重点核查在建工程的价格组成、费用归集的完整性与配比性、费用构成中是否混入其他应当计入产品成本或期间费用的项目，转固时点和利息资本化金额的准确性，体外资金循环情况，并发表意见。

回复：

**（一）结合2016年和2017年在建工程的可使用状态，分析转固时点是否恰当，是否存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况，是否存在体外资金循环的情况**

**1、结合2016年和2017年在建工程的可使用状态，分析转固时点是否恰当，是否存在到达预定可使用状态但未及时转固的情况**

贝斯达产业园的建设在达到可使用状态后于2018年6月由在建工程转入固定资产。报告期内，贝斯达产业园于各资产负债表日的实际完工进度如下：

项目	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
完工进度	100%	95%	79%

注：完工进度=各期末在建工程期末余额/竣工结算报告中决算金额

根据企业会计准则的规定，所购建的固定资产达到预定可使用状态是指资产已经达到购买方或建造方预定的可使用状态。具体可从以下几个方面判断：

①固定资产的实体建造工作已经全部完成或者实质上已经完成；

②所购建的固定资产与设计要求或合同要求相符或基本相符，即使有极个别与设计或合同要求不相符的地方，也不影响其正常使用；

③继续发生在所购建固定资产上的支出金额很少或几乎不再发生。

截至2018年6月30日，贝斯达产业园已完成全部设计规划的主体工程、基础装修和幕墙工程，厂区内绿化、道路修正施工已经完工；贝斯达产业园完工情况与设计图纸、合同一致，能够达到设计的功能要求，同时已完成工程造价审计和结算审计；预计后期主体工程不会发生大额支出。

施工期间，发行人聘请深圳市振强建设工程有限公司为监理单位，负责对工

程施工全过程跟踪，并出具阶段性工程进度报告，根据其出具工程实施进度显示，2016年末、2017年末，贝斯达产业园仍处于建设状态，2018年6月达到预定可使用状态完成验收，与实际完工进度相吻合。

在贝斯达产业园转固后，发行人聘请北京永恩力合会计师事务所有限公司对产业园进行竣工决算审核，并出具永恩字【2018】第G24062号竣工财务决算审核报告，公司于2018年6月进行转固，符合《企业会计准则》的要求，不存在达预定可使用状态但未及时转固的情况。

因此，贝斯达产业园的转固时点合理，不存在提前或到达预定可使用状态但未及时转固的情况。

## 2、贝斯达产业园转固后对发行人业绩的影响

发行人于2018年6月将贝斯达产业园由在建工程转入固定资产，并于次月根据发行人会计政策计算折旧。贝斯达产业园转固后对发行人业绩的影响测算如下表所示：

贝斯达产业园转固日期	贝斯达产业园转固金额（万元）	折旧年限及残值率	2018年度折旧金额（万元）	2018年度营业利润（万元）	影响2018年度营业利润比例
2018年6月	33,119.11	20年-5%	786.58	12,165.64	6.47%

## 3、贝斯达产业园是否存在体外资金循环的情况

通过对贝斯达产业园的主要施工承包方、供应商进行访谈，检查相关招投标程序和合同文件资料，对比发行人支付的工程款及合同所约定的付款节点比例，与实际完工进度相比较相对合理。同时，施工承包方或供应商与发行人不存在关联关系。因此，贝斯达产业园不存在体外资金循环的情况。

**（二）报告期发行人借款费用资本化金额为673.46万元、1,099.13万元和405.84万元，占利润比例较高，请发行人结合工程进度、资金使用情况、利息资本化起始点披露在建工程利息资本化是否符合《企业会计准则》的要求**

报告期内，资本化利息情况如下表：

项目	2018年度（万元）	2017年度（万元）	2016年度（万元）
当期占用一般借款的累计资产支出加权平均数	3,788.37	8,265.83	4,030.69
占用专用借款金额	11,500.00	9,000.00	9,000.00
资本化利息	405.84	1,099.13	673.46
利润总额	12,084.56	12,018.19	10,889.65
资本化利息/利润总额	3.36%	9.15%	6.18%

报告期内，资本化利息占利润总额的比例分别为6.18%、9.15%、3.36%，发行人资本支出随工程进度的推进陆续支付，累计资本化利息增加。

贝斯达产业园主体结构工程于2015年上半年开始动工，而专项借款于2015年11月开始使用，并开始计算利息资本化金额。报告期内一般借款利息资本化金额根据一般借款用于在建工程建设的金额和实际使用天数进行计算，用途符合借款时的约定，符合利息资本化的条件。2018年6月达到预定可使用状态，停止资本化，其处理符合《企业会计准则》规定，并保持一贯性。

### （三）中介机构核查意见

#### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）对固定资产循环的内部控制进行了解，并对关键控制点进行测试；
- （2）检查贝斯达产业园的建设用地规划许可证、施工许可证等相关批复，复核其构建是否取得相关部门的许可；
- （3）关注供应商选择过程，并检查相关中标资料、比选及竞争性谈判过程，评价其供应商选择是否公平、公正；
- （4）检查大额合同，并关注其付款条款是否与完工进度相吻合；
- （5）检查贝斯达产业园项目归集，并对大额支出进行检查，关注其合理性及真实性；
- （6）对大额施工方进行走访，并对合作背景、合同条款、付款及验收时间进行确认，并对其是否存在关联关系进行关注；

(7) 对贝斯达产业园进行现场勘察，关注达预定可使用状态的时点与账面转固时间是否相吻合；

(8) 结合借款费用，对贝斯达产业园的支出进行检查，并对资本化利息进行测算，关注利息资本化起止点是否符合《企业会计准则》的规定；

(9) 获取竣工决算报告，并对其内容进行复核，关注其造价的公允性。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

贝斯达产业园成本归集真实、合理，费用构成中不存在混入其他应当计入产品成本或期间费用的情形；发行人在建工程结转固定资产时点恰当，利息资本化起始点合理，符合《企业会计准则》的要求，不存在达到预定可使用状态但未及时转固的情况，不存在体外资金循环的情况。

## 问题50

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,087.97万元、4,751.13万元和3,948.66万元，远低于净利润金额，主要原因为经营性应收项目的增加。另外，报告期各期末，公司流动比率分别为1.52、2.65和2.96，速动比率分别为1.43、2.53和2.77，均低于可比公司平均水平。

请发行人充分披露：（1）结合银行借款合同条款、利息支出及变化情况，说明是否存在逾期借款或者延迟支付利息等其他借款违约情形，分析是否存在短借长投的情形，判断上述情形对发行人偿债能力的影响；（2）结合业务和财务情况、融资来源，分析未来现金流的情况，是否存在恶化甚至无法周转的情况；（3）说明上述情况对发行人持续经营能力的影响；（4）结合2019年银行授信额度、资本性支付计划，披露是否存在大额资金缺口，是否存在偿债风险；（5）请按照《公开发行证券的公司信息披露内，充分容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第二十三条的相关要求披露现金流状况不佳、资产周转能力差、重大偿债风险。

请保荐机构、申报会计师对以上情况进行核查并发表意见。

回复：

(一) 结合银行借款合同条款、利息支出及变化情况，说明是否存在逾期借款或者延迟支付利息等其他借款违约情形，分析是否存在短借长投的情形，判断上述情形对发行人偿债能力的影响

### 1、发行人报告期内银行借款及利息支出变化情况

发行人报告期内获得的银行借款主要用于在建工程的专项借款、用于原材料采购及补充流动资金所需的一般借款。报告期各期末，公司短期借款和长期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
短期借款：	6,000.00	3,000.00	6,920.00
其中：质押借款			2,720.00
保证借款	2,000.00	3,000.00	4,200.00
质押保证借款	4,000.00		
长期借款：	17,925.00	21,375.00	15,400.00
其中：一年内到期的长期借款	7,225.00	10,825.00	6,400.00
<b>借款合计</b>	<b>23,925.00</b>	<b>24,375.00</b>	<b>22,320.00</b>

报告期内，发行人利息支出及利息资本化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年度/2018年末		2017年度/2017年末		2016年度/2016年末
	金额 (万元)	变动额	金额 (万元)	变动额	金额金额(万元)
全部利息支出	1,660.30	-148.00	1,808.30	293.85	1,514.45
其中：资本化利息支出	405.84	-693.29	1,099.13	425.67	673.46
费用化利息支出	1,254.47	545.30	709.17	-131.82	840.99
期末有息负债余额	23,925.00	-450.00	24,375.00	-1,937.89	26,312.89
占比	6.94%	-0.48%	7.42%	1.66%	5.76%

截至本问询函回复出具之日，发行人报告期内的已到期借款均如期偿还。公司自设立起以来，与金融机构拥有良好的合作信誉，不存在逾期借款或者延迟支付利息等借款违约情形。

## 2、分析是否存在短借长投的情形，判断上述情形对发行人偿债能力的影响

发行人报告期内所取得的短期借款主要用于原材料采购和补充流动资金等用途，不存在利用短期借款进行长期投资的情形。

报告期内，公司的主要偿债能力指标情况如下：

项目	2018.12.31 /2018年度	2017.12.31 /2017年度	2016.12.31 /2016年度
流动比率（倍）	2.96	2.65	1.52
速动比率（倍）	2.77	2.53	1.43
资产负债率（母公司）	26.87%	30.34%	38.90%
资产负债率（合并）	25.91%	29.34%	37.89%
息税折旧摊销前利润（万元）	15,363.45	13,911.82	12,853.59
利息保障倍数（倍）	8.03	7.04	7.75

发行人报告期内，合并报表的资产负债率分别为37.89%、29.34%和25.91%，整体资产负债率水平较低，且呈逐年下降趋势，偿债能力较强。

报告期各期末，发行人流动比率分别为1.52、2.65和2.96，速动比率分别为1.43、2.53和2.77，流动比率和速动比率基本保持稳定且均大于1，发行人具有较强的短期偿债能力，实际偿债风险较低。

报告期内，发行人息税折旧摊销前利润主要来源于主营业务盈利，盈利能力较强，企业信用良好，无逾期未偿还银行借款本金及逾期支付利息的情况。公司息税折旧摊销前利润分别为12,853.59万元、13,911.82万元和15,363.45万元，呈逐年上升趋势，主要系当年营业收入上升、利润总额较上年增加所致。

发行人的利息保障倍数分别为7.75倍、7.04倍和8.03倍，公司借款所产生的利息支出与公司净利润相比金额较小，利息保障倍数维持在较高水平，可充分保证公司及时支付借款利息，具有较强的偿债能力。



## （二）结合业务和财务情况、融资来源，分析未来现金流的情况，是否存在恶化甚至无法周转的情况

### 1、发行人营业收入持续增长，未来业绩增长趋势不会改变

主营业务收入增长情况可用来判断公司所处发展阶段和成长性。报告期内，公司积极开拓市场，得益于公司具备大型医学影像诊断设备领域领先的研发能力、丰富的产品类别、完善的销售网络及优质的售后服务，实现主营业务收入分别为35,029.27万元、40,118.76万元和45,268.24万元，呈持续增长趋势。报告期各期末，发行人在手订单分别为6,501.24万元、7,051.84万元和10,437.81万元，亦呈不断增长态势。因此，预计发行人未来营业收入仍将持续增长。

### 2、发行人经营性现金流净额相对稳定

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,087.97万元、4,751.13万元和3,948.66万元，保持相对稳定。随着应收款项信用期的到期，前期货款陆续收回，资金流入将不断增加。从报告期来看，发行人销售商品、提供劳务收到的现金增幅高于营业收入增长率，报告期内复合增长率为9.40%；经营活动现金流入金额也是高于营业收入的增长率，报告期内复合增长率为11.76%。

### 3、发行人银行借款贷款一年期到期比重不高，银行信用状况良好

发行人截至2018年12月31日，银行借款余额23,925.00万元，其中1年内需到期偿还的金额为13,225.00万元，占比55.28%；2-5年内到期偿还金额10,700.00万元，占比44.72%。目前给予发行人贷款的银行多为大型商业银行，报告期内发行人未发生还款、付息逾期的情况，经营情况和信用状况良好，因此银行要求发行人提前还款的风险较小。此外，截至2018年末，发行人拥有10,674.89万元的银行授信余额，未来期间贷款空间较为宽裕。

#### 4、发行人未来现金流不断向好，不存在恶化甚至无法周转的情况

随着公司业务规模的不断扩大，发行人面临运营资金需求增加和偿还贷款的双重压力，但是，发行人经营情况和盈利情况良好，经营性现金流入持续增长，银行信用良好，不存在恶化甚至无法周转的情况，不存在相应的信用风险。

#### **（三）说明上述情况对发行人持续经营能力的影响**

报告期内，公司资产负债率分别为37.89%、29.34%、25.91%，整体资产负债率水平较低，且呈逐年下降趋势，偿债能力较强；公司营业收入持续增长，未来业绩增长趋势亦不会改变；公司应收款项在未来到期款项增多，未来经营性现金流入将持续加大；公司未到期的银行贷款余额占资产比重不高，偿债压力较小。因此，上述情况对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

#### **（四）结合2019年银行授信额度、资本性支付计划，披露是否存在大额资金缺口，是否存在偿债风险**

公司未来现金流主要来自于经营性活动的现金净流入。从公司业务方面来看，公司在手订单不断增加，装机数量不断提升，未来销售收入仍将不断增加，同时随着应收账款信用期的到期，前期贷款陆续收回，形成资金流入。若经营增长过程中出现资金缺口，公司可以通过多种融资方式补充资金缺口。

从公司资金规划看，未来一年内没有大额资本性支出，从融资渠道来看，2018年末银行授信额度给予剩余额度为10,674.89万元，信用额度充足。同时随着贝斯达产业园的完工，未来在其取得产权证后可以申请以抵押担保形式获取更多银行授信额度，来补充业务发展所需的流动资金。综上，公司不存在大额资金缺口，不存在偿债风险，可预见的未来不存在恶化甚至无法周转的情况，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

#### **（五）请按照《公开发行证券的公司信息披露内，充分容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第二十三条的相关要求披露现金流状况不佳、资产周转能力差、重大偿债风险**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,087.97万元、4,751.13万元和3,948.66万元。由于公司营业收入持续增长和分期收款的销售模式，公司应收

款项持续增长，同时存货等占用营运资金增加，致使公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润水平。未来，随着业务规模的进一步扩大，公司如果不能加快应收款项催收力度、持续强化现金流管理，将会面临营运资金短缺风险，资产周转能力差导致的重大偿债风险，对公司经营造成不利影响。

## **（六）中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人借款合同和授信合同等条款内容，查看其对违约条款的约定；
- （2）关注临近到期日的借款并跟踪其是否如期偿还，是否存在逾期借款或者延迟支付利息等其他借款违约情形；
- （3）检查借款的期后偿还凭证，并检查银行水单；
- （4）获取借款行不存在违法违规借款情形的证明；
- （5）对2019年度资本性支出计划进行检查，并在报告中予以披露；
- （6）查阅发行人企业信用报告，关注其以往是否存在逾期借款的记录。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

截至本问询函回复出具之日，公司已到期借款均如期偿还，不存在逾期借款或者延迟支付利息等借款违约情形，不存在利用短期借款进行长期投资的情形。经对公司未来现金流量的评估，发行人不存在大额资金缺口，不存在偿债风险，可预见的未来不存在恶化甚至无法周转的情况，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

## **问题51**

招股说明书披露，报告期内发行人软件即征即退优惠是对经营成果有重大影响的项目，各年优惠金额分别为2,762.85万元、2,477.33万元和2,159.59万元。

请发行人充分披露：（1）医疗信息化软件销售收入报告期为2565.21万元、2071.36万元和2640.25万元，医疗信息化软件报告期各年的软件退税金额，具体占

比情况，分析退税金额是否同收入匹配一致；（2）除了医疗信息化软件，发行人还存在内嵌软件增值税退税，结合内嵌软件收入确认政策，披露报告期各年内嵌软件销售收入和软件退税金额和占比，分析退税金额是否同收入匹配一致；（3）软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表意见。

回复：

（一）医疗信息化软件销售收入报告期为2565.21万元、2071.36万元和2640.25万元，医疗信息化软件报告期各年的软件退税金额，具体占比情况，分析退税金额是否同收入匹配一致

报告期内，发行人确认软件退税收入金额采用收付实现制。根据实际收到退税款的月份和金额计入其他收益-软件退税，因此与报告期内各期间实际确认医疗信息化软件销售收入存在一定时间差异。因此我们将实际退税金额与所对应期间的医疗信息化软件收入进行对比。

报告期内医疗信息化软件各年的软件退税金额具体占比情况如下：

单位：万元，%

类别	2018年度	2017年度	2016年度
软件退税金额	317.60	338.03	387.52
医疗信息化软件对应退税期间的收入金额（包含未确认融资收益）	2,481.91	2,414.53	2,768.03
占比	12.80	14.00	14.00
收到退税期间	2017年11月至2018年10月	2016年12月至2017年10月	2015年12月至2016年11月

由于发行人享受软件企业增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退的优惠政策，所以软件退税金额与软件收入的金额比例为14%。根据《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号），自2018年5月1日起，公司销售其自行开发生产的软件产品，按16%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退优惠政策。因此，发行人2018年度软件退税金额与软件收入金额的比例有所下降。发行人软件退税收入符合国家相关法律、法规，软件退税金额与软件收入相匹配。

(二) 除了医疗信息化软件，发行人还存在内嵌软件增值税退税，结合内嵌软件收入确认政策，披露报告期各年内嵌软件销售收入和软件退税金额和占比，分析退税金额是否同收入匹配一致

嵌入式软件收入退税金额的会计处理与医疗信息化软件一致。因此我们将实际退税金额与所对应期间的嵌入式软件收入进行对比。

报告期内嵌入式软件各年的软件退税金额具体占比情况如下：

单位：万元，%

类别	2018年度	2017年度	2016年度
嵌入式软件退税金额	1,841.99	2,139.30	2,375.33
嵌入式软件对应退税期间的收入金额（包含未确认融资收益）	14,394.40	15,280.71	16,966.64
占比	12.80	14.00	14.00
收到退税期间	2017年11月至2018年10月	2016年12月至2017年10月	2015年12月至2016年11月

由于发行人享受软件企业增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退的优惠政策，所以软件退税金额与软件收入的金额比例为14%。根据《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号），自2018年5月1日起，公司销售其自行开发生生产的软件产品，按16%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退优惠政策。因此，发行人2018年度软件退税金额与软件收入金额的比例有所下降。发行人软件退税收入符合国家相关法律、法规，软件退税金额与软件收入相匹配。

### (三) 软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定

发行人的医疗信息化软件和产品的内嵌软件均按纯软件的方式进行开具发票。发行人根据《关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发[2011]4号）、《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）和《深圳市国家税务局关于发布〈深圳市软件产品增值税即征即退管理办法〉的公告》（深国税公告2011年第9号）的规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生生产的软件产品（含嵌入式软件），按17%税率征收增值税后，（自2018年5月1日期，按16%税率征收增值税）对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

报告期内，公司享受增值税退税优惠政策的包括以下相关软件著作权：

序号	授权（申请）项目名称	知识产权授权（申请）号	发证日期
1	贝斯达MRI系统软件V4.0.9.0	2012SR000712	2012/1/5
2	贝斯达公司BDH-180单光子发射计算机断层装置软件V1.0.0.0	2012SR030648	2012/4/19
3	贝斯达数字化X射线图像采集处理系统软件V1.0.0.0	2012SR079932	2012/8/28
4	贝斯达公司超导型磁共振成像系统软件V1.0.8.0	2012SR104746	2012/11/5
5	贝斯达全数字彩色多普勒超声诊断系统软件V1.0.0.0	2013SR091744	2013/8/29
6	贝斯达医学影像档案传输系统软件V1.2.0.0	2014SR068272	2014/5/28
7	贝斯达手术导航系统软件V4.0.0.0	2014SR170354	2014/11/6
8	贝斯达X射线计算机断层摄影装置数据采集与处理软件 V1.0	2017SR504725	2017/9/12
9	贝斯达磁共振成像系统70版软件V1.0	2018SR152242	2018/3/8

公司软件产品增值税退税符合国家的法律法规，软件产品增值税退税政策的依据为我国长期实施的全国范围内的法律规定或政策，而非短期性或地方性的优惠规定，在该等法律规定或政策不发生变化的情况下，公司持续享受该等增值税退税具有可持续性。

#### （四）中介机构核查意见

##### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）查阅相关税收法律法规，核查发行人软件产品增值税退税的法律依据；访谈相关财务人员，了解上述税费的计算过程和会计处理；计算复核相关入账金额是否准确，判断公司经营业务与税收优惠政策的匹配性、适用性；
- （2）取得发行人主管税务机关出具的涉税事项证明材料；
- （3）查看发行人增值税退税的银行凭证和入账记录，与增值税退税申报资料进行核对，与软件产品销售收入进行匹配匡算；
- （4）核查账面核对退税记录的软件退税，核对至银行回单，检查软件退税的真实性和准确性；
- （5）将发行人各期软件增值税退税金额对当期利润总额影响变动进行对比分

析，判断政府补助和软件增值税退税波动对发行人当期经营成果是否具有重大影响。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人确认软件退税收入金额按照收到的金额确认收入，因此与报告期内各期间实际确认医疗信息化软件销售收入存在一定时间差异，但是实际退税金额与所对应期间医疗信息化软件确认的收入是相匹配的；软件产品销售的发票开具方式，符合增值税即征即退的相关规定。

### 问题59

报告期内发行人经销模式销售占比为35.25%、39.53%和38.57%，针对经销商管理和合作方式。

请保荐机构、申报会计师核查并说明：（1）发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因；（2）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入；（3）报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算；（4）报告期末经销商客户的库存情况及其同业务的一致性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；（5）报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允。

---

回复：

（一）发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因

## 1、发行人与经销商之间的具体结算安排、退货条款

根据报告期内发行人与客户签署的标准化文本的《销售合同》，具体结算安排如下：

(1) 合同签订之日起三天内乙方向甲方支付 XXXX 万元.....

(2) 设备安装验收合格之日乙方向甲方支付 XXXX 万元；余货款 XXXX 万元.....

发行人所签销售合同中约定了相关违约责任，未明确约定退换货条款，主要由于公司所销售的大型医学影像设备特点所决定，终端医院在产品安装、调试后发生退货的可能性很小。

## 2、各期实际退换货情况及主要原因

报告期内，发行人不存在因质量问题退换货的情况，仅发生过一次经销模式下终端医院因主动升级设备而提出换货的情况，具体信息如下：

终端医院客户名称	原采购内容	更换后产品内容	退换货事由
曹县健安医院	BTI-050	Bstar-050	因购买方提高影像科产品配置，更换更为先进并且性价比高于永磁产品的超导产品Bstar-050

发行人的主要产品如磁共振成像系统和医用 X 射线设备均需要屏蔽房建设以及现场安装、调试。在安装前，购买方需要按照公司的要求和有关技术指标负责场地的准备。而一旦进入安装动工阶段，对于购买方来说退货成本很大。因此，终端医院在产品安装、调试后发生退货的可能性很小。

## (二) 报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入

发行人对经销商实施报单管理制。发行人与经销商的业务合作不同于传统意义上的经销模式，更多地体现为订单驱动的特点，公司不与固定的经销商建立长期捆绑的经销关系，而是经销商有采购需求时才会向发行人进行采购，并与发行人签署买断式销售合同。



## 1、报告期各期经销商进入、退出及存续情况

发行人对于首次发生业务往来的经销商计入当期新增经销商数量,将在报告期内各期注销的经销商计入退出经销商数量。报告期内发行人各期新增和减少的经销商情况如下表所示:

项目	2018年	2017年	2016年
新增经销商家数	34	39	35
退出经销商家数	2	5	2
期末经销商续存家数	260	228	194

注:期末经销商存续家数系发行人自2011年经销商模式销售以来的所有存续经销商家数。

## 2、报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入

报告期内与发行人发生过两次及以上业务往来的经销商共计47个,具体情况如下表所示:

单位:万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
持续发生业务经销商各期采购金额	9,621.04	10,575.79	8,705.70
发行人经销模式主营业务收入	17,459.60	15,858.57	12,347.83
占比	55.10%	66.69%	70.50%

由于发行人对于经销商实施报单管理制,通常情况下是经销商根据终端医院的实际需求推荐发行人的产品或终端医院向经销商指定产品。在发行人的主要产品中,磁共振成像系统和医用X射线设备等产品存在单价产品较高,产品使用寿命长等特点,同一家终端医院连续购买同类产品的可能性较小。

(三) 报告期各期末经销商在各区域的分布情况, 报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况, 发行人产品的配送方式、运费承担方式, 发行人对经销商的返利政策 (如有) 及各期金额, 返利的会计核算

报告期内当期发生收入经销商的地域分布及收入情况如下表所示:

单位: 万元, %

项目	2018年度			2017年度			2016年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
华北	18	7,375.71	42.24%	18	7,135.15	44.99%	10	3,247.05	26.30%
华中	9	2,128.63	12.19%	4	1,839.21	11.60%	5	2,499.91	20.25%
华东	9	1,647.60	9.44%	17	2,608.93	16.45%	9	2,257.40	18.28%
西南	5	858.13	4.91%	2	425.92	2.69%	8	1,471.64	11.92%
西北	3	682.35	3.91%	7	1,535.73	9.68%	6	857.59	6.95%
华南	6	2,452.67	14.05%	5	1,114.05	7.02%	9	1,258.27	10.19%
东北	4	511.20	2.93%	4	365.97	2.31%	3	572.90	4.64%
国外地区	6	1,803.31	10.33%	4	833.61	5.26%	1	183.08	1.48%
合计	60	17,459.60	100.00%	61	15,858.57	100.00%	51	12,347.83	100.00%

发行人对于经销商的管理无地域性限制, 主要是受到发行人的经销模式的影响。对于经销商的采购合同, 与直销业务的采购合同不存在较大差异。产品的配送由发行人委托物流公司进行运输, 期间所产生的运输费用由发行人承担。另外, 发行人不存在经销商返利政策。

(四) 报告期末经销商客户的库存情况及其同业务的一致性, 报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

发行人对经销商实施报单管理制管理, 与经销商的业务合作不同于传统意义上的经销模式, 更多地体现订单驱动的特点。此外, 发行人的产品中多数产品需要由专业人员进行现场安装、调试后才可使用。因此, 发行人经销商期末通常不存在库存情况。

报告期各期因注销原因而退出的经销商数量分别为 2 家、5 家和 2 家, 该 9 家经销商报告期内销售金额为 3 万元, 占营业收入的比例极低。

**(五) 报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允**

经核查，报告期各期新增的经销商与发行人不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系。

## **(六) 中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取发行人销售合同范本，检查合同条款包括具体终端医院名称、设备名称和规格、价格、付款安排、双方的责任与义务等条款；

(2) 检查销售收入台账和明细账中退货、换货情况；

(3) 检查销售台账中的经销商采购金额，筛选出金额较大的经销商进行走访，同时选取部分终端医院检查设备实际情况；

(4) 通过走访报告期内主要经销商及终端客户，核查报告期内采购的真实性、与发行人的关联关系。对发行人应收账款期末余额较大的经销商以及交易额较大的经销商实施函证程序，函证内容包括终端医院名称、应收账款余额、交易标的、验收时间、合同主要条款及合同金额以及回款金额；

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人与经销商的销售合同中不存在退换货条款是合理的，符合发行人销售的产品特性及行业惯例；报告期内发行人不存在因质量问题退换货的情况，仅发生过一次经销模式下终端医院因主动升级设备而提出换货的情况；不存在对经销商的返利政策；经销商期末通常不存在库存情况，与实际业务情况相一致，报告期内退出经销商数量较少且向发行人采购金额较小；报告期内发生业务的经销商与发行人不存在关联关系或其他特殊关系。

## 问题 60

报告期内发行人经销模式销售占比为 35.25%、39.53%和 38.57%，针对经销收入的最终销售核查情况。

请保荐机构、申报会计师核查并说明：（1）经销模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例确定及其原因；（2）结合核查情况，说明报告期主要经销商的医疗器械经营许可证，证件记载的具体范围，是否同发行人销售的商品相匹配；（3）说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因。

回复：

（一）经销模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例确定及其原因；

### 1、报告期经销收入总体情况

发行人产品主要面向医疗机构销售，采取“直销和经销相结合，直销为主”的销售模式，覆盖全国的直销网络是发行人重要竞争优势之一。报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分的具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	27,808.64	61.43	24,260.19	60.47	22,681.44	64.75
经销	17,459.60	38.57	15,858.57	39.53	12,347.83	35.25
合计	45,268.24	100.00	40,118.76	100.00	35,029.27	100.00

如上表，公司主营业务收入来自于经销模式的收入占主营业务收入的比例分别为 35.25%，39.53%和 38.57%。

### 2、经销收入核查程序及过程

公司经销模式主要采取报单制，不设置独家代理。由于公司产品多为大型影像诊断设备，单价较高，并且大部分设备需要经过安装和调试测试后才能在医院正常运行，安装和测试过程对技术和专业性要求均较高，均需要发行人的专业人员支持。因此，

经销商均是在确认终端医院的采购需求后才向公司报单，合同签订后由发行人进行配送，设备的后续安装和售后服务也均由发行人员工独立完成，直接服务到终端医院，销售流程和服务与直销模式客户无较大区别，经销模式有别于其他行业的情况，发行人经销商不存在囤货的情形。

#### (1) 实地走访经销商

根据公司经销商的上述特点，申报会计师在尽职调查过程中，对报告期内采购金额较大的经销商进行实地走访，同时选取该经销商的主要终端医院进行走访。

#### (2) 实地走访经销商销售的终端医院

申报会计师首先选取出需要核查的经销商范围后，获取报告期内该等经销商所经销的终端医院名单，选取主要的终端医院进行走访，申报会计师通过实地走访经销商的终端医院，查看发行人产品的实际存放、运行情况，访谈终端客户设备运营人员或医院负责人，确认收入的真实性、准确性。

#### (3) 利用保荐机构的工作

利用保荐机构的工作部分，我们复核了保荐机构的工作底稿，并将走访底稿记录内容与账面收入进行核对，查看是否存在异常情况。

#### (4) 中介机构实地走访经销商及经销终端医院的情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
走访经销商主营业务收入金额	13,461.53	10,262.67	7,255.96
利用保荐机构的工作	846.23	3,025.85	3,335.77
经销模式主营业务收入金额	17,459.60	15,858.57	12,347.83
<b>占比</b>	<b>81.95%</b>	<b>83.79%</b>	<b>85.78%</b>
走访经销模式下的终端医院主营业务收入	5,399.91	468.72	442.52
利用保荐机构的工作	3,493.79	7,188.00	7,846.36
经销模式主营业务收入金额	17,459.60	15,858.57	12,347.83
<b>占比</b>	<b>50.94%</b>	<b>48.28%</b>	<b>67.13%</b>

#### (5) 核查经销商销售终端医院出具的产品验收单

发行人所销售的产品多为大型医学影像诊断设备，在销售过程中，一般都需要安装完成后经终端医院验收合格后才会确认销售。同时，发行人的会计政策中规定，确认收入均需获得终端医院的安装验收合格单，验收合格单上需要医院盖公章和验收人员签字。发行人软件和保修维护服务收入的确认，需要获得终端医院盖章确认的工作服务报告。申报会计师检查了主要的产品验收合格单和工作服务报告。

#### (6) 对经销商进行函证

申报会计师在尽职调查过程中，对发行人的销售情况进行了独立的函证，函证内容包括报告期内各期末的应收款项余额、回款金额、报告期内新签合同信息。

#### (7) 核查经销商销售收入的真实性

申报会计师针对经销商是否实现最终销售，通过核对销售合同、销售发票、网络检索经销商及终端医院相关信息、核对产品货物托运单等程序，核查发行人经销商销售收入的真实性和准确性。

### **(二) 结合核查情况，说明报告期主要经销商的医疗器械经营许可证，证件记载的具体范围，是否同发行人销售的商品相匹配**

申报会计师在走访报告期内主要经销商之前，已经从国家企业信用信息公示系统中下载了主要经销商的工商信息，了解该经销商的业务范围。同时，获取了主要经销商的医疗器械经营许可证，判断其是否拥有经营医疗器械的资质。

#### 1、报告期各期前五大经销商总体情况

##### (1) 报告期各期前五大经销商名单如下：

序号	2018年度	2017年度	2016年度
1	北京健禾辉达科技有限公司	北京健禾辉达科技有限公司	湖南融科医疗设备有限公司
2	河北扬楷医疗器械贸易有限公司	北京普康卫宁医疗器械有限公司	北京健禾辉达科技有限公司
3	广州市巴克信息科技有限公司	湖南融科医疗设备有限公司	长沙市金顺医疗器械有限公司
4	河北鸿康医疗器械有限公司	北京康慧源科技有限公司	成都宏信达医疗器械有限公司
5	上海江玛医疗器械有限公司	河北扬楷医疗器械贸易有限公司	裕融租赁有限公司

①北京健禾辉达科技有限公司

名称	北京健禾辉达科技有限公司
曾用名	北京福善科技有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人独资)
注册地址	北京市丰台区马连道卫强校村 118 号 A 座 463,465,469,481 室
注册资本	800.00 万人民币
法定代表人	任国辉
成立日期	2016 年 02 月 04 日
医疗器械经营许可证范围	III类：6821 医用电子仪器设备，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6824 医用激光仪器设备，6826 物理治疗及康复设备，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6831 医用 X 射线附属设备及部件，6832 医用高能射线设备，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6870 软件***
采购发行人商品类型	彩色超声诊断系统
是否与发行人销售的商品匹配	是
经营范围	技术开发、技术转让、技术推广、技术咨询；承办展览展示；会议服务；货物进出口；企业管理咨询；服装设计；销售医疗器械、日用品、文化用品、服装。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

②河北扬楷医疗器械贸易有限公司

名称	河北扬楷医疗器械贸易有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	河北省石家庄市新华区合作路 68 号新合作广场东区 D 座 1542、1543、1544
注册资本	500.00 万人民币
法定代表人	冯书芳
成立日期	2013 年 03 月 04 日
医疗器械经营许可证范围	III类：6821 医用电子仪器设备；6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备（角膜接触镜及护理用液除外）；6823 医用超声仪器及有关设备；6824 医用激光仪器设备；6825 医用高频仪器设备；6826 物理治疗及康复设备；6828 医用磁共振设备；6840 临床检验分析仪器，体外诊断试剂（仅限医疗器械类）；6845 体外循环及血液处理设备；6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具；6858 医用冷疗、低温、冷藏设备及器具等；6863 口腔科材料；6864 医用卫生材料及敷料；6865 医用缝合材料及粘合剂等；II类（助听器除外）***
采购发行人商品类型	磁共振成像系统、医用 X 射线设备等
是否与发行人销售的商品匹配	是

<b>经营范围</b>	医疗器械、电子产品、机械设备（特种设备除外）批发零售、维修；计算机软硬件及外围辅助设备技术开发、技术咨询、技术服务、销售、维修；会议及展览展示服务；医疗设备租赁、维修。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
-------------	--

③广州市巴克信息科技有限公司

<b>名称</b>	广州市巴克信息科技有限公司
<b>企业类型</b>	有限责任公司（自然人独资）
<b>注册地址</b>	广州市天河区黄村新村大街 47 号整套（部位：350）
<b>注册资本</b>	1000.00 万人民币
<b>法定代表人</b>	吴兴增
<b>成立日期</b>	2014 年 04 月 08 日
<b>医疗器械经营许可证范围</b>	-
<b>是否与发行人销售的商品匹配</b>	广州市巴克信息科技有限公司的终端客户为华南理工大学医学院，采购的产品为 Bstar-300 超导型磁共振成像系统。华南理工大学医学院使用发行人的设备主要用于科研、教学用途
<b>经营范围</b>	教学设备的研究开发；信息电子技术服务；计算机零配件批发；软件批发；通讯设备及配套设备批发；电力电子技术服务；非许可类医疗器械经营；为医疗器械、设备、医疗卫生材料及用品提供专业清洗、消毒和灭菌；贸易代理；贸易咨询服务；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；网络技术的研究、开发；电子、通信与自动控制技术研究、开发；计算机技术开发、技术服务；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；科技信息咨询服务；电气设备批发；计算机批发；工程和技术研究和试验发展；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；许可类医疗器械经营

④河北鸿康医疗器械有限公司

<b>名称</b>	河北鸿康医疗器械有限公司
<b>企业类型</b>	有限责任公司(自然人独资)
<b>注册地址</b>	河北省邯郸市邯山区滏河大街 288 号滏瑞特时代广场 B 座 10 层 1016 号
<b>注册资本</b>	300.00 万人民币
<b>法定代表人</b>	焦建兵
<b>成立日期</b>	2008 年 03 月 18 日
<b>医疗器械经营许可证范围</b>	6815 注射穿刺器械，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6825 医用高频仪器设备，6826 物理治疗及康复设备，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂需低温冷藏运输贮存），6845 体外循环及血液处理设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6866 医用高分子材料及制品，6870 软件
<b>采购发行人商品类型</b>	磁共振成像系统
<b>是否与发行人销售的商品匹配</b>	是



<b>经营范围</b>	医疗器械技术开发、技术咨询、技术服务；电子产品技术研发；医疗器械、化学试剂（不含危险化学品）、污水处理设备、医用焚烧炉、仪器仪表、计算机及辅助设备、实验器材、农业机械、建筑机械、通用机械设备的销售；医疗设备的维修及租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）**
-------------	---

⑤上海江玛医疗器械有限公司

<b>名称</b>	上海江玛医疗器械有限公司
<b>企业类型</b>	有限责任公司(自然人投资或控股)
<b>注册地址</b>	上海市青浦区徐泾镇双联路 398 号 5 幢四层 418 室
<b>注册资本</b>	100.00 万人民币
<b>法定代表人</b>	张国才
<b>成立日期</b>	2015 年 11 月 16 日
<b>医疗器械经营许可证范围</b>	三类：6815 注射穿刺器械(含一次性使用重点监管);6821 医用电子仪器设备;6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备(不含植入类重点监管);6823 医用超声仪器及有关设备;6824 医用激光仪器设备;6828 医用磁共振设备;6830 医用 X 射线设备;6833 医用核素设备;6840 临床检验分析仪器(不含体外诊断试剂);6845 体外循环及血液处理设备;6846 植入材料和人工器官;6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具;6864 医用卫生材料及敷料;6865 医用缝合材料及粘合剂;6866 医用高分子材料及制品(不含重点监管);6870 软件;6877 介入器材;***
<b>采购发行人商品类型</b>	磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统等
<b>是否与发行人销售的商品匹配</b>	是
<b>经营范围</b>	销售二类医疗器械、三类医疗器械、实验室设备及耗材，企业管理咨询，实业投资，投资管理，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），市场营销策划，资产管理，机械设备（除特种设备）租赁。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

⑥北京普康卫宁医疗器械有限公司

<b>名称</b>	北京普康卫宁医疗器械有限公司
<b>企业类型</b>	有限责任公司(自然人投资或控股)
<b>注册地址</b>	北京市海淀区安宁庄西路 9 号院 29 号楼 1610 室
<b>注册资本</b>	305.00 万人民币
<b>法定代表人</b>	辛淑华
<b>成立日期</b>	2009 年 11 月 26 日
<b>医疗器械经营许可证范围</b>	III类：6830 医用 X 射线设备，6821 医用电子仪器设备，6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6828 医用磁共振设备，6840 临床检验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6845 体外循环及血液处理设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6864 医用卫生材料及敷料，6846 植入材料和人工器官，6877 介入器材，6866 医用高分子材料及制品，6865 医用缝合材料及粘合剂***

采购发行人商品类型	磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统等
是否与发行人销售的商品匹配	是
经营范围	销售医疗器械 II、III 类（以《医疗器械经营企业许可证》核准的范围为准）；技术开发；销售软件。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

⑦湖南融科医疗设备有限公司

名称	湖南融科医疗设备有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	长沙高新开发区岳麓西大道 588 号芯城科技园 1 栋 1704 号房
注册资本	518.00 万人民币
法定代表人	谢志超
成立日期	2011 年 06 月 07 日
医疗器械经营许可证范围	II 类医疗器械；III 类医疗器械；6815 注射穿刺器械，6821 医用电子仪器设备（含心脏起搏器），6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6824 医用激光仪器设备，6825 医用高频仪器设备，6828 医用磁共振设备，6830 医用 X 射线设备，6832 医用高能射线设备，6833 医用核素设备，6840 临床检验分析仪器及体外诊断试剂，6845 体外循环及血液处理设备，6846 植入材料和人工器官，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6870 软件，6877 介入器材。
采购发行人商品类型	磁共振成像系统、医用 X 射线设备、彩色超声诊断系统等
是否与发行人销售的商品匹配	是
经营范围	二类医疗器械、三类医疗器械、家用电器、日用百货、电气设备的批发；计算机、计算机软件、计算机辅助设备、计算机应用电子设备、计算机外围设备的销售；医疗设备租赁服务；医院投资管理（不得从事吸收存款、集资收款、受托贷款、发放贷款等国家金融监管及财政信用业务）；医疗器械技术开发；医疗器械技术咨询、交流服务；软件开发；软件技术服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；广告制作服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

⑧北京康慧源科技有限公司

名称	北京康慧源科技有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	北京市朝阳区双桥东路 5 幢 212 号
注册资本	2000.00 万人民币
法定代表人	刘琼
成立日期	2010 年 04 月 07 日
医疗器械经营许可证范围	II 类：6821 医用电子仪器设备，6823 医用超声仪器及有关设备，6830 医用 X 射线设备，6854 手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6840 临床检

	验分析仪器及诊断试剂（诊断试剂除外），6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备***
采购发行人商品类型	彩色超声诊断系统
是否与发行人销售的商品匹配	是
经营范围	销售医疗器械 II、III 类（医疗器械经营许可证有效期至 2018 年 05 月 23 日）；技术推广服务；销售 I 类医疗器械、机械设备、电子产品、五金交电、化工产品（不含危险化学品）、仪器仪表。销售医疗器械 II、III 类（医疗器械经营许可证有效期至 2018 年 05 月 23 日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

⑨长沙市金顺医疗器械有限公司

名称	长沙市金顺医疗器械有限公司
曾用名	长沙市星环医疗器械有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	长沙市雨花区劳动中路 322 号长沙冶金设计研究院机电设备厂 4 楼
注册资本	200.00 万人民币
法定代表人	周江
成立日期	2001 年 07 月 20 日
医疗器械经营许可证范围	II 类医疗器械（不含 6840 体外诊断试剂），三类：6830 医用 X 射线设备、6822 医用光学器具、仪器及内窥镜设备、6823 医用超声仪器及有关设备、6828 医用磁共振设备。金属材料、建筑装饰材料的销售；投资管理咨询；医疗设备租赁。该医疗器械许可证书现已过期
采购发行人商品类型	磁共振成像系统等
是否与发行人销售的商品匹配	是
经营范围	医疗器械技术开发；医疗器械技术咨询、交流服务；医疗器械技术转让服务；医疗信息、技术咨询服务；医疗设备的维护；医疗设备维修；医疗设备租赁服务；医疗设备的技术咨询；医院经营管理咨询；电子产品及配件、计算机软件、金属材料、建材、装饰材料的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

⑩成都宏信达医疗器械有限公司

名称	成都宏信达医疗器械有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	成都市青羊区大石西路 86 号 4 楼 432 室
注册资本	100.00 万人民币
法定代表人	陈利芳
成立日期	2011 年 12 月 13 日

<b>医疗器械经营许可证范围</b>	三类：医用高频仪器设备；临床检验分析仪器（不含体外诊断试剂）；医用 X 射线设备；医用超声仪器及有关设备；医用光学器具、仪器及内窥镜设备；医用磁共振设备；二类：手术室、急救室诊疗室设备及器具；医用电子仪器设备；矫形外科（骨科）手术器械；物理治疗及康复设备；医用化验和基础设备器具；基础外科手术器械；消毒盒灭菌设备及器具***
<b>采购发行人商品类型</b>	磁共振成像系统等
<b>是否与发行人销售的商品匹配</b>	是
<b>经营范围</b>	销售：医疗器械一类、三类：医用高频仪器设备；临床检验分析仪器（不含体外诊断试剂）；医用 X 射线设备；医用超声仪器及有关设备；医用光学器具、仪器及内窥镜设备；医用磁共振设备；二类：手术室、急救室、诊疗室设备及器具；医用电子仪器设备；矫形外科（骨科）手术器械；物理治疗及康复设备；医用化验和基础设备器具；基础外科手术器械；消毒和灭菌设备及器具。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

### （三）说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因

#### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内销售台账及报告期内经销商的销售合同，选取报告期内主要的经销商以及随机选择经销模式下的终端医院进行实地走访，通过实地查看设备，确认收入的真实性，并编制访谈记录；

（2）报告期内，走访的经销商采购额占发行人各期经销收入比例分别为 85.78%，83.79%和 81.95%，走访经销模式下的终端医院的采购额占发行人各期经销收入比例分别为 67.13%，48.28%和 50.94%。同时，对发行人应收款项期末余额较大的经销商以及交易额较大的经销商实施函证程序，函证内容包括应收账款余额及交易金额；

（3）在核查经销商收入的真实性时，申报会计师进行独立走访，并独立向经销商发出函证，走访和函证结果无异常。

#### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

对于报告期内涉及的经销商及终端医院的核查充分、有效。报告期内主要经销商的医疗器械经营许可资质与发行人销售的商品相匹配。通过核查可以判断发行人的全部经销收入真实准确。

### 问题63

报告期内，发行人专业服务费支出分别为344.70万元、813.46万元、1,025.19万元，费用构成为新三板挂牌、挂牌后的运行成本以及IPO相关的中介机构费用。

请发行人说明专业服务费的构成情况及支付对象并论证所采购服务定价的公允性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

**（一）发行人说明专业服务费的构成情况及支付对象并论证所采购服务定价的公允性。**

发行人报告期内专业服务支出分别为344.70万元、813.46万元、1,025.19万元，费用构成为新三板挂牌以及IPO相关的中介机构费用。发行人与相关中介机构根据双方商议协定后签署专业服务合同，合同价格或收费条款价格公允。

费用类别	支付对象	2018年 (万元)	2017年 (万元)	2016年 (万元)
辅导费、督导费、 保荐费用	东兴证券股份有限公司	28.30		
	天风证券股份有限公司	440.03	59.97	16.51
<b>辅导费、督导费、保荐费用小计</b>		<b>468.33</b>	<b>59.97</b>	<b>16.51</b>
律师费用	北京市观韬（深圳）律师事务所	28.30	43.87	14.62
审计费用	安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）	59.00	368.80	61.51
	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	162.64		
<b>审计费用小计</b>		<b>221.64</b>	<b>368.80</b>	<b>61.51</b>
差旅费及其他		<b>306.92</b>	<b>340.82</b>	<b>252.06</b>
<b>合计</b>		<b>1,025.19</b>	<b>813.46</b>	<b>344.70</b>

如上表，发行人支付的专业服务费主要涉及新三板挂牌辅导费和保荐费、挂牌后的持续督导以及创业板IPO相关的中介机构费用。其中2018年度支付天风证券股份有限公司的费用较2016年和2017年大幅增加，主要是由于2018年发行人IPO申请未能获得核准，因此将以前年度挂账的保荐费用转入管理费用的专业服务费。发行人支付给会计师事务所及律师事务所的费用主要包括本次IPO期间的审计费、报告期内年度审

计费用和专业服务费用。中介人员在报告期内的交通费用、食宿费用及走访费用，在差旅费及其他中核算。

## **（二）中介机构核查意见**

### **1、核查方式和过程**

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- （1）检查专业服务费用的明细，核对合同等资料；
- （2）查阅付款凭证、相关付款水单及对账单，并与合同签订方进行核对；
- （3）检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）查阅发行人选择中介机构时比价、竞争性谈判的相关资料，并参考行业惯例及工作时间对中介费用的公允性进行评价。

### **2、核查意见**

经核查，申报会计师认为：

发行人的专业服务费用支出真实、定价公允，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

#### **问题64**

报告期内，发行人利息支出分别为840.99万元、709.17万元、1,254.47万元，其中2018年利息支出相较于2017年增加了545.30万元。但是从报告期各期末的有息负债余额未发生较大变化。

请发行人说明利息支出在报告期内变动的的原因，分析利息支出是否同有息负债的情况一致。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

---

回复：

(一) 请发行人说明利息支出在报告期内变动的的原因，分析利息支出是否有息负债的情况一致

报告期内，发行人利息支出及利息资本化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018年度/2018年末		2017年度/2017年末		2016年度/2016年末
	金额	变动额	金额	变动额	金额
全部利息支出	1,660.30	-148.00	1,808.30	293.85	1,514.45
其中：资本化利息支出	405.84	-693.29	1,099.13	425.67	673.46
费用化利息支出	1,254.47	545.30	709.17	-131.82	840.99
期末有息负债余额	23,925.00	-450.00	24,375.00	-1,937.89	26,312.89
占比	6.94%	-0.48%	7.42%	1.66%	5.76%

公司报告期内2018年利息支出相较于2017年增加了545.30万元，系贝斯达医疗产业园于2018年6月完工并达到预定可使用状态，公司将借款利息停止资本化并计入财务费用所致，利息支出同有息负债情况相一致。

## (二) 中介机构核查意见

### 1、核查方式和过程

为落实上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- (1) 检查报告期内所有借款合同，并按照借款合同对借款利息进行测算；
- (2) 检查借款利息支出的银行水单；
- (3) 结合在建工程进度，对资本化利息开始及停止的时点进行检查，并关注其是否符合《企业会计准则第17号--借款费用》的相关规定。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人按照企业会计准则及其应用指南的有关规定进行利息支出资本化及费用化，利息支出真实、费用化金额合理，与有息负债余额相匹配。

(本页无正文，为《深圳市贝斯达医疗股份有限公司关于首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签字页)



中国注册会计师

(项目合伙人):



中国注册会计师:



中国注册会计师:







# 营业执照

(副本) (15-1)

统一社会信用代码 911101085923425568

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

执行事务合伙人 邱靖之

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至 长期

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



在线扫码获取详细信息

登记机关



2019年 01月 24日

提示: 每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统报送上一年度年度报告并公示。



证书序号: 000406

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准  
天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 邱靖之

证书号: 08

发证时间: 二〇二〇年五月二十八日

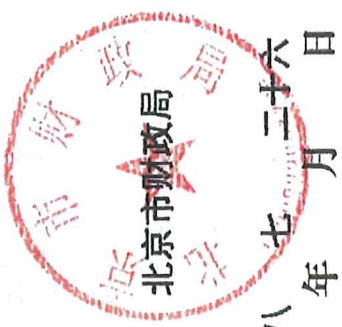
证书有效期至: 二〇二〇年五月二十八日



证书序号: 0000175

# 说明

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



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称: 邱靖之

首席合伙人: 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

主任会计师: 特殊普通合伙

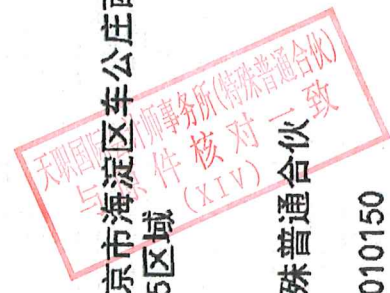
经营场所: 11010150

组织形式: 京财会许可[2011]0105号

执业证书编号: 2011年11月14日

批准执业文号: 2011年11月14日

批准执业日期: 2011年11月14日



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS  
中国注册会计师协会





姓名  
Full name

性别  
Sex

出生日期  
Date of birth

工作单位  
工作单位

身份证号  
Identity card No.

110002960001

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

110002960001

北京注册会计师协会  
Beijing Institute of CPAs

2014年3月

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

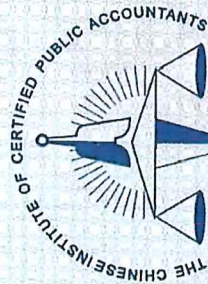
110002960001

王传邦(110002960001)  
您已通过2017年年检  
江苏省注册会计师协会

2017年 月 日

王传邦(110002960001)  
您已通过2016年年检  
江苏省注册会计师协会

2016年 月 日



中国注册会计师协会



姓名 Name 郑斐  
 性别 Sex 女  
 出生日期 Date of birth 1983-12-25  
 工作单位 Work place unit 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)江苏分所  
 身份证号码 Identity card No. 32040219831225222x



年度检  
Annual Renewal  
 本证书经  
This certificate  
 与原件核对  
this renewal.



郑斐(110101504643)  
您已通过2015年年检  
江苏省注册会计师协会

证书编号: 110101501643  
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 03 月 31日  
Date of Issuance      年      月      日



郑斐(110101504643)  
您已通过2015年年检  
江苏省注册会计师协会

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



2015年4月30日

证书编号: 110002400235  
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年07月24日  
Date of Issuance



姓名: 汪娟  
Full name: 汪娟  
性别: 女  
Sex: 女  
出生日期: 1981-01-11  
Date of birth: 1981-01-11  
工作单位: 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
Working unit: 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
身份证号码: 430106198101110015  
Identity card No.: 430106198101110015



8

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



2015年4月30日

证书编号: 110002400235  
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年07月24日  
Date of Issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

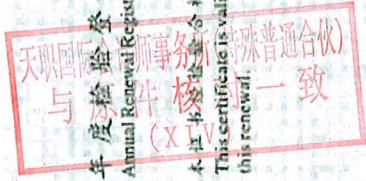


证号(110002400235)  
您已通过2018年年检  
上海市注册会计师协会  
2018年04月30日

年 月 日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日