

关于山东威高骨科材料股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 审核中心意见落实函回复

上海证券交易所：

山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“威高骨科”）收到贵所于 2021 年 2 月 1 日下发的《关于山东威高骨科材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）（2021）107 号）（以下简称“意见落实函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照“意见落实函”的要求对所涉及的问题进行了回复，现对回复内容（简称“本回复”）补充更新 2020 年财务数据，请予审核。

除非文义另有所指，本意见落实函回复中的简称与《山东威高骨科材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
对落实函回复及招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题一	3
问题二	7
问题三	14
问题四：媒体报道核查情况	20
问题五：其他问题	23

问题一

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述，按照重要性进行排序，并补充、完善以下内容：（1）发行人系港交所上市公司分拆而来；（2）受行业监管政策影响较大的风险；（3）业务合规运营相关风险；（4）中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响；（5）香港和内地两地监管政策差异对发行人信息披露要求、公众投资者利益保护等方面的影响。

【回复】

一、发行人系港交所上市公司分拆而来

发行人在招股说明书之“重大事项提示”进行了相关补充披露，具体内容如下：

“发行人系港股上市公司威高股份（01066.HK）子公司

发行人为港股上市公司威高股份（01066.HK）子公司，与控股股东（01066.HK）保持了业务独立、资产独立、人员独立、财务独立和机构独立。相关分拆事项已经按要求履行了法定程序，相关程序合法合规，符合香港联交所的规定。因此上述程序履行完后，威高股份已于 2020 年 7 月收到香港联交所关于本次分拆上市的批复。

因发行人是威高股份的子公司，与威高股份及其上层股东威高集团存在一定规模的关联交易和重合客户情形，因此提请投资者注意如下相关风险：

.....”

二、受行业监管政策影响较大的风险

发行人在招股说明书之“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中将原有较为零碎的政策风险进行了整合和补充，进行了相关补充披露，具体内容如下：

受行业监管政策影响较大的风险

公司主要从事骨科医疗器械的研发、生产和销售，所属的医疗器械行业存在受国家卫健委、国家食品药品监督管理总局、国家市场监督管理总局等多个主管部门多重监管的情形，行业监管部门先后出台了《医疗器械监督管理条例》、《医疗器

械生产监督管理办法》、《医疗器械注册管理办法》、《医疗器械生产企业分类分级监督管理规定》等多项监管条例和管理规定，对行业内企业的采购、生产、验收、贮存、销售、运输、售后服务等多个方面提出了较高的要求。

在行业政策方面，近年来出台的各项政策也对发行人产生了多重政策风险，具体包括：

1、“两票制”政策相关风险

2016年6月，国家卫计委、国家发改委等九部委联合发布《2016年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》，提出在医疗器械流通领域试行“两票制”；2018年3月，国家卫计委等六部委发布《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，进一步明确逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。目前，福建、陕西、山西、安徽、浙江等省份逐步在骨科医疗器械领域推行“两票制”。如果“两票制”在医疗器械领域全面推行，将对公司的销售渠道、营销模式、销售费用等产生一定影响。若公司不能适应相关政策变化，将对公司的盈利能力和合规经营产生不利影响。

2、“带量采购”政策相关风险

2019年7月，国务院办公厅印发了《治理高值医用耗材改革方案的通知》，在高值医用耗材领域探索带量采购。目前，江苏、安徽、福建等省份部分地区针对部分骨科医疗器械产品实施带量采购试点。根据公司目前的中标情况，中标价格较相关产品带量采购前的阳光挂网价出现了一定比例的降幅，主要集中在40%-65%之间。相关入院价格的下降业已传导致使公司的出厂价格也出现一定下降。

2020年11月20日国家医疗保障局医药价格和招标采购指导中心下发了《关于开展高值医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函〔2020〕26号），在第二批相关集中采购的背景下，如果未来中标情况不及预期，或中标价格出现大幅下滑从而传导到公司产品的出厂价格也出现大幅下降，将可能使得未来中标价格接近或低于公司生产成本，使得公司业绩出现大幅下滑。

3、国家医保政策变化风险

目前，国家医保体系覆盖范围较大，医疗保险参保人员和参加新型农村合作医

疗比重,以及各类医保政策的新农合政策范围内住院费用支付比例均达到较高水平,骨科植入器械被列入可报销范围内。另外,在医保体系框架内,国家各级政府还出台了多项政策扶持国产产品的临床应用。

未来,若国家医保政策发生变化,对国内医疗器械厂商的支持力度下降,公司的市场影响力和新产品拓展成效有可能受到不利影响。

综合上述政策风险,如果公司在生产经营活动中未能根据国家有关医疗改革、监管政策方面的变化进行及时有效的经营调整,或未能持续满足国家产业政策、行业政策以及相关行业标准的要求,将对公司经营产生不利影响。

三、业务合规运营相关风险

发行人在招股说明书之“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中进行了相关补充披露,具体内容如下:

业务合规运营相关风险

根据公开信息检索,医疗器械行业存在部分经销商、服务商或员工个人在执业过程中未按照相关法律法规要求合规经营的情况。如果发行人的第三方合作方或员工出现上述情形,将为发行人带来声誉损失或其他合规经营方面的不利影响。

针对业务合规风险,发行人实际控制人陈学利承诺:若因发行人报告期内在业务运营上存在重大违法违规事项、发行人报告期内存在与其客户、供应商之间的利益输送或发行人报告期内存在商业贿赂事项,而导致发行人实际遭受经济损失的,则承诺人将采取下列措施:1、承诺人将在发行人的股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊公开作出解释并道歉。2、承诺人将优先承担发行人因此遭受的全部损失并及时、无条件地予以全额补偿。

发行人控股股东、除独立董事外的全体董事、监事、高级管理人员亦针对相关风险情况相应出具了承诺,具体内容详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”。

四、中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响

发行人在招股说明书之“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中进行了相关补充披露，具体内容如下：

相关国际贸易风险

公司主要产品为植入医疗器械，对原材料的质量标准要求较高。公司脊柱、关节类部分产品的原材料如植入级 PEEK、陶瓷球头与内衬、钴铬钼等进口原材料进口主要来自欧洲，部分来自美国。

如果未来因为中美贸易摩擦或其他国际政治等不可抗力因素，进口原材料供应可能会出现延迟交货、限制供应或提高价格的情况，进而会对公司原材料采购产生一定不利影响。公司若因此不能及时获得足够的原材料供应，生产经营的稳定性将受到不利影响。同时，受国际贸易纠纷等影响，存在因关税增加而采购价格提高的风险。

五、香港和内地两地监管政策差异对发行人信息披露要求、公众投资者利益保护等方面的影响

发行人在招股说明书之“重大事项提示”中进行了相关补充披露，具体内容如下：

分拆上市后香港和内地两地监管政策差异对发行人信息披露要求、公共投资者利益保护等方面的影响

分拆上市后，香港和内地两地相关监管政策存在一定差异，发行人作为威高股份（01066.HK）子公司，将严格遵守中国证监会、上海证券交易所关于科创板上市公司的信息披露要求，按中国证监会、上海证券交易所的要求切实做好规范运行工作，切实保护好中小投资者利益。威高股份作为香港联交所上市公司，也将在遵守联交所信息披露和投资者保护等方面的要求的同时，切实按中国证监会、上海证券交易所的要求履行发行人控股股东在信息披露与投资者保护方面的义务，切实做好公众投资者利益保护工作。公司提请投资者注意香港和内地两地监管政策存在差异情形。

问题二

请发行人结合现金给付研发费用相关情形，进一步说明：（1）“医工合作”的具体合作模式，结合合同签署情况说明发行人的合作对象系医生还是医院，合作情况是否符合行业惯例，报告期各年“医工合作”涉及的研发项目、费用金额及现金支付比例；（2）现金给付研发费用是否涉及税务风险，给付对象任职单位对“医工合作”和现金给付研发费用事项是否知情，结合法律法规和任职单位的内部规定说明发行人“医工合作”模式及现金给付研发费用事项是否合法合规；（3）给付对象是否为发行人开拓其任职单位销售渠道提供便利；（4）给付对象是否为发行人相关产品取得注册批件的评审人员，是否为发行人相关产品取得注册批件提供了便利；（5）是否针对现金给付研发费用情形制定明确的整改、规范措施。

请保荐机构、发行人律师核查以上事项，访谈给付对象任职单位，并对“医工合作”模式及现金给付研发费用的合法合规性、现金给付研发费用的对象是否为发行人产品取得注册批件和在医院的销售提供便利或其他不正当利益发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）“医工合作”的具体合作模式，结合合同签署情况说明发行人的合作对象系医生还是医院，合作情况是否符合行业惯例，报告期各年“医工合作”涉及的研发项目、费用金额及现金支付比例

1、发行人相关“医工合作”的具体合作模式

发行人相关合作情况类似同行业上市公司三友医疗所公开披露的“医工合作”形式，具体情况如下：

“医工合作”尚无统一的定义，行业内一般是指“医学与工程学”、“医生与工程师”之间的合作。报告期内，发行人存在相关医工合作的情况，根据协议约定，具体合作模式为合作专家结合其自身的临床经验，为发行人相关研发项目的研发、试生产及试验、检测及临床试验等多环节提供评估和建议服务，不属于合作研发、校企合作、研发外包、专利授权及专利许可等模式，公司对相关专利技术拥有完整的知识产权。

2、结合合同签署情况说明发行人的合作对象系医生还是医院

根据相关协议，发行人该采购研发咨询服务的“医工合作”的具体签订形式和约定如下：

合作专家结合其自身的临床经验，为单髁膝关节项目、翻修髌骨骨柄项目、MB/CR 型膝关节项目在研发、试生产及试验、检测及临床试验等多环节提供评估和建议服务，包括但不限于：

(1) 合作专家需协助发行人对相关产品设计方案、图纸、样品等进行评估，提供必要的建议；

(2) 合作专家将协助发行人对相关产品进行注册检测、临床评价的设计、组织和实施，参与临床试验的评估，提供必要的建议。

根据以上约定，发行人实际合作对象主要系来自公立医院、民营医院的骨科关节类专家医生，不涉及与相关医院的合作。

3、合作情况是否符合行业惯例

发行人相关“医工合作”存在同行业可比案例，例如同行业上市公司三友医疗在其招股说明书中、凯利泰在其非公开发行预案中披露了相关医工合作情况，大博医疗则在年报中披露了其存在医工合作研发的情形。因此，发行人的技术服务采购行为符合行业惯例。

4、2017 年至 2020 年“医工合作”涉及的研发项目、费用金额及现金支付比例

单位：万元

项目名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	研发金额	相关现金咨询费占比	研发金额	相关现金咨询费占比	研发金额	相关现金咨询费占比	研发金额	相关现金咨询费占比
单髁膝关节	965.40	-	560.88	58.84%	358.65	-	91.64	43.65%
翻修髌骨骨柄	130.16	-	103.29	58.09%	66.93	-	58.21	51.54%
MB/CR 型膝关节	-	-	106.70	56.24%	78.59	-	72.99	41.10%

报告期各期，发行人“医工合作”涉及的研发项目分部为单髁膝关节项目、翻修髌骨骨柄项目、MB/CR 型膝关节项目，发行人根据各项目进度进行研发投入，根据项目情况需要于多环节请外部专家提供专业评估和建议，并根据相关协议约定支付相关费用。报告期各期，发行人“医工合作”涉及的各个研发项目现金支付的咨

询服务费用占研发金额比例均不超过 60%。报告期各期，发行人“医工合作”涉及的各项研发项目现金支付的咨询服务费用合计占研发费用的比例均不超过 7%，占比较小。

(二) 现金给付研发费用是否涉及税务风险，给付对象任职单位对“医工合作”和现金给付研发费用事项是否知情，结合法律法规和任职单位的内部规定说明发行人“医工合作”模式及现金给付研发费用事项是否合法合规

1、现金给付研发费用是否涉及税务风险

发行人已根据上述协议约定于相关研发阶段支付含税费用，并根据相关税务要求，于相关服务发生后获取了该研发服务的主要提供者出具的增值税发票，发行人已于收取相关发票时核验了该等发票的真实性。经确认：相关增值税发票开具时已向主管税务机关同步缴纳了相关增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加及个人所得税。

鉴于：

(1) 发行人与相关方签订的协议书中，已经明确约定相关支付款项为“含税”金额，发行人并非相关纳税主体，不承担相应纳税义务；(2) 发行人已根据协议约定于相关服务完成、款项支付后获取该研发服务的主要提供者出具的金额适当的增值税发票，并核验了发票的真实性；(3) 发行人经核实，相关发票内容、金额与协议书约定及业务实质一致，同时经确认，交易对方已于开具相应增值税发票时根据相关税务法律法规要求向主管税务机关缴纳了相关税费。

主管税务机关于 2021 年 3 月 12 日出具的“涉税信息查询结果”显示，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 12 日未因欠税、偷逃税款和重大违反税收管理法规的情形而受到行政处罚。

综上所述，发行人现金给付研发费用事项不存在涉及税务风险的情形。

2、给付对象任职单位对“医工合作”和现金给付研发费用事项是否知情

给付对象任职的相关医院各科室较为独立，层级较为复杂，发行人未能有效联系到相应医院的相关负责人员。报告期各期，发行人对上述医院进行的终端销售金额均不超过 0.7%，金额很小，发行人与相关医院联系较少。发行人相关“医工合作”存在同行业可比案例，例如同行业上市公司三友医疗在其招股说明书中、凯利泰在

其非公开发行预案中披露了相关医工合作情况，大博医疗则在年报中披露了其存在医工合作研发的情形。因此，发行人相关“医工合作”行为符合行业惯例，相关医院作为任职单位，一般对相关医工合作行为不予禁止。根据本次发行相关中介机构就相关事项对给付对象访谈结果，被访谈对象已明确，其所任职的单位“不存在不允许相关兼职的禁止性规定，确认具备签署签署协议的主体资格”。同时，被访谈对象在访谈中确认：如果存在协议被第三方论证无效，可以承担威高骨科因此而产生的损失。

因此，相关给付对象已经做出明确确认，其与发行人的合作符合其任职单位的相关规定，且愿意承担如协议被论证无效而对威高骨科产生的损失。

相关医工合作协议签署地山东威海的主管医疗体系相关事项的主管机关威海市卫健委对本事项出具了合法合规确认函，具体内容如下：

我委知悉辖区内山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“威高骨科”）与相关执业医师于山东威海签订的《技术咨询协议书》。根据该协议内容，相关执业医师向威高骨科提供了技术咨询服务并获得一定报酬。

经查询，我委做出如下确认：

（1）以上执业医师在执业医院正常履职的同时，利用其专业知识、临床经验等为威高骨科提供相关技术咨询服务的行为不存在违反《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规的情形；

（2）经查上述《技术咨询协议书》，其内容不存在违反《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规的情形；

（3）根据我委管理系统权限查询，威高骨科及相关执业医师在相关系统未发现违法违规记录。

因此，相关主管机关确认了相关医工合作的合法合规性。

3、结合法律法规和任职单位的内部规定说明发行人“医工合作”模式及现金给付研发费用事项是否合法合规

（1）发行人采购相关技术咨询服务的“医工合作”具备合法合规性

①发行人采购相关技术咨询服务的“医工合作”符合相关法律法规规定

经比对查询《中华人民共和国执业医师法》《医师执业注册管理办法》《医师定期考核管理办法》等关于医师从业的主要法律法规，相关法律法规均未禁止医师在本职工作之外提供相关技术服务。同时，《“十三五”全国卫生计生人才发展规划》指出：“在国家法律法规和政策允许范围内，医务人员可通过兼职兼薪获取报酬”；《关于全面推进卫生与健康科技创新的指导意见》指出：“鼓励医疗卫生机构、高等院校、科研院所、食品药品检验检测机构、企业及其他组织开展科技人员交流，支持本单位科技人员以在职创业、离岗创业等方式到企业及其他组织从事科技成果转化活动”。

综合上述法律法规及相关规定，发行人采购相关技术咨询服务的“医工合作”模式符合相关法律法规的规定。

②发行人采购相关技术咨询服务的“医工合作”不存在违反相关任职单位内部规定的情形

根据本次发行相关中介机构于2020年9月就相关事项对给付对象访谈结果，被访谈对象明确，其所任职的单位“不存在不允许相关兼职的禁止性规定，确认具备签署签署协议的主体资格”。

同时，被访谈对象在访谈中确认：如果存在协议被第三方论证无效，可以承担威高骨科因此而产生的损失。

③相关主管部门已就题述事项的合法合规情况出具了《确认函》

作为医师执业相关监管机构，威海市卫健委对本事项的合法合规性出具了相关确认函，认为采购相关技术咨询服务的行为不存在违反《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规的情形；相关《技术咨询协议书》内容不存在违反《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规的情形；根据其管理系统权限查询，威高骨科及相关执业医师在相关系统未发现违法违规记录。

综上所述，题述“医工合作”事项符合相关法律法规的要求。

(2) 现金给付研发费用事项具备合法合规性

根据《现金管理暂行条例》《现金管理暂行条例实施细则》等，开户单位可以将现金用于支付给个人的劳务报酬。因此相关现金研发费事项符合相关法律法规的规定。

(三) 给付对象是否为发行人开拓其任职单位销售渠道提供便利

根据协议约定，相关合作方具体合作模式为合作专家结合其自身的临床经验，为发行人相关关节类产品研发项目的研发、试生产及试验、检测及临床试验等多环节提供评估和建议服务。报告期各期，发行人对相关终端医院的关节类产品销售收入各期合计占比均不超过 0.7%，收入占比较小，相关终端销售不会对发行人的经营产生重大影响。发行人关节类产品进入相关终端医院均履行了招投标或阳光挂网程序，相关终端医院根据自身临床需求下达订单，发行人对相关终端医院的销售不存在异常情形。

同时，根据本次发行相关中介机构于 2020 年 9 月就相关事项对给付对象的访谈结果，访谈对象在访谈中明确：威高骨科及相关方不存在向给付对象进行商业贿赂的情形，不存在通过给付对象进行商业贿赂的情形，相关款项不存在任何形式的商业贿赂情形。

综上所述，发行人相关合作专家根据协议约定为相关关节类产品项目研发提供评估和建议服务，不存在为发行人开拓其任职单位销售渠道提供便利的情形。

(四) 给付对象是否为发行人相关产品取得注册批件的评审人员，是否为发行人相关产品取得注册批件提供了便利

发行人关节类产品属于第三类医疗器械产品，由国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心负责相关医疗器械的临床试验和注册的申请受理和审批。经查询国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心网站，发行人相关合作专家不属于其相关公告列示的审评人员，相关合作专家未参与发行人相关产品的审批。经发行人确认，根据《医疗器械注册证管理办法》第三十三条的规定，需要外聘专家审评的情形技术审评机构会予以相关书面告知；发行人相关关节类产品在医疗器械技术审评中心过往审批过程中未收到相关通知，不涉及外聘专家参与审评的情形，发行人相关合作专家未以外部专家形式参与相关产品的审批。

综上所述，给付对象不是发行人相关产品取得注册批件的评审人员，不存在为

相关产品取得注册批件提供便利的情形。

（五）是否针对现金给付研发费用情形制定明确的整改、规范措施

出于首发上市的相关规范性要求，发行人已对与个人签订咨询协议的形式进行相关医工合作的行为进行了相应规范，截至目前，发行人已不存在相关情形。

截至目前，发行人已对相关现金交易事项进行了全面规范，原则上只保留满足日常支出需要的少量备用金，不再存在相关大额现金交易情形。就报告期内存在的相关现金交易事项，发行人已出具相关专项承诺《山东威高骨科材料股份有限公司关于规范和减少现金交易的承诺函》如下：

“山东威高骨科材料股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）拟申请首次公开发行人民币普通股股票并在上海证券交易所科创板上市（以下简称“首次公开发行”）。为规范和减少现金交易，发行人承诺如下：

一、发行人承诺原则上只保留满足日常支出需要的少量备用金，承诺在经营活动中避免出现非必要的现金交易的情形。

二、发行人承诺不通过现金交易的方式谋取任何不正当利益或使发行人承担任何不正当的义务，不利用现金交易损害发行人及股东的利益。

三、对于不可避免或有合理原因而发生的现金交易，发行人承诺将严格按照相关法律法规、公司章程及相关规定依法进行，保证现金交易的规范性，确保不损害发行人及股东的利益。”

二、中介机构核查情况

（一）核查手段

1、查阅了相关《技术咨询协议书》，并将其与《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规进行逐条比对，判断相关协议内容的合法合规性；

2、访谈了研发服务的主要提供者，对其是否具备相关协议签订的主体资格等进行了确认；

3、获取了相关研发服务的主要提供者开具的增值税发票，抽查了相关税收缴款书；

4、抽查了相关《技术咨询协议书》涉及的项目研发节点性资料、确认了相关款项支付情况；

5、查阅了相关同行业上市公司的招股说明书、非公开发行预案、上市公司年报等公开披露文件；

6、核查了发行人报告期内对相关终端医院的销售情况；

7、核查了国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心官方网站中对相关审评人员的公示信息；

8、取得了发行人关于相关项目国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心审批过程中不涉及外部专家参与评审的说明；

9、取得了威海市卫健委出具的专项《确认函》。

10、取得了人民银行威海市中心支行出具的相关证明。

（二）核查意见

给付对象任职的相关医院各科室较为独立，层级较为复杂，发行人未能有效联系到相应医院的相关负责人员，保荐机构和发行人律师未能进行相关有效访谈。作为替代程序，保荐机构取得了给付对象对相关事项的确认为，并获取了相关主管卫健委对本事项出具的合法合规确认函。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人相关医工合作事项符合行业惯例，相关合作不存在违反《中华人民共和国执业医师法》、《医师执业注册管理办法》、《医疗机构从业人员行为规范》等执业医师管理相关法律法规的情形，具备合法合规性；

2、根据《现金管理暂行条例》、《现金管理暂行条例实施细则》等，开户单位可以将现金用于支付给个人的劳务报酬，发行人相关现金给付研发费用的情形符合相关法律法规的规定。

3、发行人相关现金给付研发费用的对象不存在为发行人产品取得注册批件和在医院的销售提供便利或其他不正当利益的情形。

问题三

请发行人进一步说明并在招股说明书中补充披露：（1）此次分拆上市相关事项，包括是否已经履行法定程序，相关程序是否合法合规、是否符合联交所相关规定等；（2）在相关章节完整、准确的披露现金发放销售人员奖金相关事项。

【回复】

一、此次分拆上市相关事项，包括是否已经履行法定程序，相关程序是否合法合规、是否符合联交所相关规定等

(一) 对于上述事项，发行人在招股说明书之“重大事项提示”进行了相关补充披露，具体内容如下：

发行人系港股上市公司威高股份(01066.HK)子公司

发行人为港股上市公司威高股份(01066.HK)子公司，与控股股东(01066.HK)保持了业务独立、资产独立、人员独立、财务独立和机构独立。相关分拆事项已经按要求履行了法定程序，相关程序合法合规，符合香港联交所的规定。因此上述程序履行完后，威高股份已于2020年7月收到香港联交所关于本次分拆上市的批复。

因发行人是威高股份的子公司，与威高股份及其上层股东威高集团存在一定规模的关联交易和重合客户情形，因此提请投资者注意如下相关风险：

……”

(二) 对于上述事项，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”进行了相关补充披露，具体内容如下：

(八) 发行人系港股上市公司威高股份(01066.HK)子公司，本次发行上市系分拆上市

发行人为港股上市公司威高股份(01066.HK)子公司，发行人系港交所上市公司分拆而来，本次发行上市系分拆上市。

根据香港联交所相关上市规则，本次分拆上市仅需董事会审议，无需股东大会审议。威高股份于2020年6月1日召开了董事会会议，已经履行了境外上市公司董事会批准程序。2020年6月11日，威高股份发布《建议分拆山东威高骨科材料股份有限公司并于科创板独立上市》公告，公布了发行人已于当日向上交所提交上市申请。2020年3月31日，威高股份向香港联交所递交了其拟将发行人在上交所科创板分拆上市的申请，2020年7月17日，香港联交所同意威高股份按照香港联交所证券上市规则第15项应用指引的规定实施分拆，并同意豁免威高股份向威高股份股东保证其能获得发行人股份的权利，新股获配权豁免申请已获得批准。

基于上述，相关分拆事项已经按要求履行了法定程序，相关程序合法合规，符

合香港联交所的规定。

二、在相关章节完整、准确的披露现金发放销售人员奖金相关事项

对于上述事项，发行人在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）现金销售奖金情况”中进行了详细披露。本次发行人按要求进行了进一步补充，具体如下：

⑥本次发行相关中介机构对相关销售奖金的核查情况

针对发行人2017年、2018年和2019年的现金奖励事项，本次发行相关中介机构采取的核查手段如下：

第一，针对发行人现金奖励的可验证性及相关内控有效性的核查。

i 对发行人相关业务负责人、财务部门负责人、出纳等进行了访谈，了解了现金奖励的实施背景、相关现金提出和发放流程；查阅了相关提成奖金激励制度的内部决策文件、激励制度文件等，抽查了相关奖金月度发放明细表、提现申请单、相关员工及发行人财务负责人等签字确认的提成奖金发放表等相关凭证；对相关销售奖金发放的流程性文件进行了穿行测试，取得了穿行测试证据，对发行人现金奖励事项的内控有效性进行了核查；

ii 查阅了发行人《反商业贿赂制度》等相关内控制度、全体销售人员签订的《反商业贿赂廉洁承诺书》等，查阅了大华会计师出具的《内部控制鉴证报告》，对公司在反商业贿赂事项上的内控有效性进行了核查；

iii 对报告期内各年现金奖励的主要人员进行了访谈或确认，核查提成奖金领取的真实性及公司现金奖励事项的内控有效性。以上提成奖金领取人员均已于相关访谈确认函或当面访谈中对相关提成奖金的发放制度、构成、发放过程、用途、个税缴纳情况等进行了确认。在访谈覆盖比例上，保荐机构尝试联系了所有现金奖金领取人员（包括发行人在职员工、目前已经离职的员工等），最终取得联系、当面访谈或确认的核查结果覆盖比例为相关提成奖金领取金额的77.33%（2017年）、72.60%（2018年）和91.29%（2019年）；

iv 鉴于该提成奖金以现金形式发放，对于相关现金消费行为，保荐机构采用了

与主要领取人员当面访谈、获取资金去向的书面确认说明、获取相关资产购置凭据等方式，对发行人报告期内发放给销售人员的相关现金奖励使用情况进行了核查。

根据统计，2017年至2019年，合计领取50万元以上人员对应的现金奖励总额占各年度现金奖励总额的比例超过75%，重点核查合计领取50万元以上相关人员可以总体反映相关员工的现金奖励使用情况。截至本招股说明书签署日，本次发行相关中介机构对报告期各年领取现金奖励超过50万元的主要销售人员获取奖励后的使用情况说明以及使用情况的相关资产证明（包括但不限于房产证、车辆行驶证、相关资产购置发票等）进行了核查，核查覆盖率如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年	合计
合计领取50万元以上人员已获取资金去向说明函人员对应的现金奖金总额(A)	3,753.01	3,379.56	1,860.18	8,992.76
合计领取50万元以上人员已获取资产证明人员对应的现金奖金总额(B)	2,920.56	2,702.10	1,422.06	7,044.71
合计领取50万元以上人员对应的现金奖金总额(C)	4,144.90	3,701.33	2,076.51	9,922.75
A/C	90.55%	91.31%	89.58%	90.63%
B/C	70.46%	73.00%	68.48%	71.00%

v 对发行人相关开户银行进行了访谈，就现金提取时提现申请单是否有财务负责人签字确认、有无经过开户行审批、是否符合相关法律法规等事项进行了确认；

vi 取得了人民银行威海市中心支行出具的关于发行人报告期内不存在违反《中华人民共和国反洗钱法》《现金管理暂行条例》《现金管理暂行条例实施细则》等相关法律法规规定的证明文件；

vii 取得了发行人为相关提成奖金领取员工补缴个税的凭证和税务发票，以及发行人主管税务机关出具的无违规证明。

第二，针对发行人现金奖励不存在资金体外循环情形的核查。

i 对报告期内各年现金奖励的主要人员进行了相关访谈或确认（相关核查覆盖了存在提成奖金事项的2017年至2019年，每年覆盖比例分别为相关提成奖金领取金额的77.33%、72.60%和91.29%），对具体的奖金去向和用途进行了核查；

ii 核查了发行人报告期内主要银行账户 300 万元以上的银行流水，核对了流水方向、对手方情况，查看了相关记账凭证、发票、交易合同或协议等原始凭证，对是否存在资金体外循环事项进行了核查；

iii 取得了发行人控股股东、实际控制人及除独立董事外的全体董事、监事、高级管理人员就发行人业务合法合规、不存在利益输送、商业贿赂等事项出具的相关承诺，以及违背相关承诺对发行人造成损失时进行赔付等切实有效的补偿机制和措施。

第三，针对发行人现金奖励不存在商业贿赂情形的核查。

i 访谈了发行人业务负责人、销售部门负责人等，查阅了发行人《反商业贿赂制度》等相关内控制度、全体销售人员签订的《反商业贿赂廉洁承诺书》等，查阅了大华会计师出具的《内部控制鉴证报告》；

ii 对发行人报告期内领取了相关现金奖励的主要人员（2017 年、2018 年和 2019 年覆盖比例分别为该奖金领取总金额的 77.33%、72.60%和 91.29%）进行了相关访谈或确认，相关人员均于相关访谈或确认函中对不存在相关商业贿赂行为进行了承诺及确认；

iii 对发行人报告期内发放给销售人员的相关现金奖励使用情况进行了相应核查，获取了该奖金的主要领取人员出具的资金去向说明及使用情况的相关证明。2017 年至 2019 年，合计领取 50 万元以上人员对应的现金奖励总额占各年度现金奖励总额的比例超过 75%，重点核查合计领取 50 万元以上相关人员可以总体反映相关员工的现金奖励使用情况。截至本招股说明书签署日，2017 年至 2019 年合计领取相关现金奖励金额超过 50 万元的人员中：2017 年、2018 年和 2019 年获取相关说明函等的覆盖比例分别为该年度相关奖金领取金额的 89.58%、91.31%和 90.55%；2017 年、2018 年和 2019 年获取与使用情况相关的资产证明（包括但不限于房产证、车辆行驶证、资产购置发票等）的覆盖比例分别为该年度相关奖金领取金额的 68.48%、73.00%和 70.46%；

iv 对发行人及其附属公司在中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、12309 中国检察网 (<https://www.12309.gov.cn>)、国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、发行人及其附属公司所在地市级的市场监督管理部门或工商行政管理部门网站就相关主体是否存在因不正当竞争、商业贿赂等违法违

规行为被相关有权部门行政处罚或被诉讼的公开记录进行了网络核查；对发行人的董事、监事、高级管理人员、主要现金奖金领取人员在中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、12309 中国检察网(<https://www.12309.gov.cn>) 就相关主体是否存在因不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为被诉讼的公开记录进行了网络核查；

v 取得了发行人控股股东、实际控制人及除独立董事外的全体董事、监事、高级管理人员就发行人业务的合法合规性、不存在利益输送、商业贿赂等事项出具的相关承诺；

vi 取得了发行人主管监察委出具的关于发行人及相关主体不存在涉嫌包括行贿在内的违法犯罪行为而被立案侦查或判处刑罚等情形的《证明》。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

i 发行人制定了符合公司业务发展需要的提成奖金激励制度并加以有效执行，现金奖励的发放具备真实性，相关内控有效。

ii 发行人制定了符合相关法规规定及公司管理要求的现金管理制度，明确了现金奖金支取、发放的审批程序，报告期现金奖励的提取、发放符合公司内控制度的相关规定，不存在违反《中华人民共和国反洗钱法》《现金管理暂行条例》《现金管理暂行条例实施细则》等相关法律法规规定的情形。

iii 发行人已于 2019 年 7 月终止提成奖金制度，并对大额现金交易行为进行了全面规范且已规范运行超过一个完整会计年度，在有效减少现金交易的同时，公司生产经营情况良好，规范经营效果显著。

vi 基于发行人的银行流水核查结果、现金真实发放的流程测试、威海市监察委出具的《证明》、主要领取人员的书面说明及资产证明等核查证据，发行人相关人员领取现金奖励后主要用于个人消费，不存在相关资金体外循环情形，不存在直接间接返还客户并最终形成收入等不正当交易的情形。

v 发行人制定了完善的反商业贿赂的相关内控制度并加以有效执行，全体销售人员均已签订了《反商业贿赂廉洁承诺书》，发行人控股股东、实际控制人及相关董事、监事、高级管理人员出具了相关承诺，并制定了违背相关承诺对发行人造成损失时的切实有效的补偿机制和措施；报告期内发行人反商业贿赂的内控制度执行

有效，不存在涉嫌包括行贿在内的违法犯罪行为而被立案侦查或判处刑罚等情形。

综上所述，保荐机构和申报会计师认为，发行人发放的现金奖励不存在直接间接返还客户并最终形成收入等不正当交易的情形，报告期内发行人不存在涉嫌包括行贿在内的违法犯罪行为而被立案侦查或判处刑罚等情形，符合首次公开发行并在科创板上市的发行条件的要求。

问题四：媒体报道核查情况

【回复】

一、媒体报道情况

通过查询书面媒体、网络搜索等方式了解有关媒体对发行人自身的报道，了解到相关媒体对发行人自身既有正面报道，也有部分质疑，主要报道情况如下：

序号	标题	相关网址	主要内容
1	《“财大气粗”返点高！威高骨科携商业贿赂前科闯科创板》	https://www.sohu.com/a/404738898_100226458	<p>据江苏省宝应县人民法院（2017）苏 1023 刑初 102 号《陈某某受贿罪一审刑事判决书》显示，2010 年 7 月至 2016 年 2 月间，被告人陈某某在担任宝应县人民医院骨一科副主任及医生期间，利用其医生职业和之便，在给患者治疗、手术及使用骨科耗材的过程中，多次收受山东威高骨科耗材商栾某（另案处理）及上海恬恩医疗器械有限公司等单位骨科耗材商杨某（另案处理）给予的好处费，合计人民币 241690 元。</p> <p>《仲某年受贿罪一审刑事判决书》显示，被告人仲某年供述及自书材料证实：其是 1990 年 7 月到宝应县人民医院工作，2010 年任医务科副科长兼骨科副主任医师至今。从 2010 年到 2016 年 3 月，其因为接诊病人做手术而分别使用了栾某所经营的山东威高骨科耗材、杨某所经营的湖北德格拜尔骨科等耗材，并按骨科耗材使用业务量的一定比例分别收受栾某、杨某返点回扣，返点比例有时为 30%、20% 或 18%，最低是 18%；甚至出现先期给予医院返点 20%，然后再按照 18% 的比例送钱给相关负责人的情况。</p> <p>证人栾某的证言证实，从 2010 年开始，其以扬州金和、泰州祥盛、江苏润平公司名义与宝应县人民医院做山东威高骨科耗材新产品业务，其中按业务量 20% 返点比例捐赠医院，扣除给医院捐赠后，再按 18% 返点比例送钱给使用耗材的主刀医生个人。仲某年使用山东威高骨科耗材业务量是 504026.2 元，其按上述比例送钱给仲某年金额合计是 72570 元。</p>
2	《应收帐款高企，经销商卷入行贿案，“威海首富”能否》	https://www.sohu.com/a/404980565_104421	裁判文书网显示，威高骨科多名经销商曾卷入行贿案件。一份 2017 年发布的判决书显示，2010 至 2016 年，骨科耗材供应商栾某，以扬州金和医疗器械有限公司、泰州祥盛医疗器械有限公司、江苏润平医疗器械有限

序号	标题	相关网址	主要内容
	重圆骨科上市梦?》		公司的名义,向宝应县人民医院的9名骨科医生及扬州市第一人民医院的2名骨科医生进行行贿,行贿数额合计人民币219.8万余元。
3	威高骨科何去何从?	http://sd.sina.com.cn/city/2020-12-14/city-iiznctke6433906.shtml	对于带量采购政策可能对公司业务带来的潜在影响,威高骨科在招股书中提到,“若公司产品中标,则产品价格将出现一定幅度的下降,销量会有明显提高,有利于公司进一步扩大市场占有率,公司在中标区域的渠道建设与客户维护等相关费用将显著降低,这会在较大程度上抵消产品价格下降对公司业绩的影响。” 若公司未能中标,威高骨科表示,可通过加强自主创新产品的研发及推广力度,充分利用创新产品的竞争优势等方式提高客户认可度的可能性,从而覆盖未被纳入带量采购范围内的临床使用需求,获得一定程度的销量弥补。
4	再战IPO威高骨科曾陷行贿、产品纠纷	http://news.001ce.com/yaowen/2020/1225/100019222.html	招股书里,威高骨科销售人员的薪酬逐年扩增,2018年、2019年分别为1.6亿元、1.99亿元;截至2019年,威高骨科的销售人员为550人。而威高股份的2019年报显示,其2018年、2019年的销售人员为2507人、2566人,一年内新增59人。 若该59人全部来自威高骨科,参照其2019年新增的3900万元销售薪酬,销售新人人均年薪高达66万元。若威高骨科的新增销售人员远高于59人,那么则表明威高股份其他业务的销售人员在去年有大规模离职。 中国裁判文书网的文书显示,2012年至2016年,江苏宝应医院的医生陈某、鲁某、仲某、朱某,多次收受威高骨科的好处费,以提高威高骨科的耗材使用量,最终被刑事判定受贿罪。 这段商业贿赂的历史,威高骨科在招股书中没有提及。同时,重营销轻研发的威高骨科,还被接连曝出产品质量问题。 企查查显示,2018年至今威高骨科陷入多起医疗损害责任纠纷案件。原告当事人在治疗过程中,被植入威高骨科的产品后,认为其存在瑕疵,因而提起诉讼。不过,多起案件以调解方式结案。
5	威高骨科称没通过现金发放进行商业贿赂	https://www.ironge.com.cn/finance/money/293773.html	威高骨科日前回复首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函,公司表示发行人不存在通过现金发放直接给付到利益相关方的情形,也不存在通过现金发放进行商业贿赂的情形。威高骨科回复交易所问询时指出,报告期内(2017年至2019年),发行人原则上以月为周期核算并发放现金奖金,上述各期奖金发放涉及员工领取相关奖金时均为公司在册员工,不存在未与公司签订劳动合同的人员领取相关奖金的情形。发行人不存在通过现金发放直接给付到客户、供应商等利益相关方的情形,也不存在通过现金发放进行商业贿赂的情形。发行人现金奖金发放均有相关人员的签字领取凭证,且经领取了现金销售奖金的主要人员本人确认,相关现金奖金发放真实。

注:对于内容或信息一致的媒体报道,不再重复列举。

通过对相关媒体就公司相关情况的质疑进行汇总,相关媒体质疑主要集中在以下几个方面:

（一）商业贿赂

1、江苏省宝应县人民法院于 2017 年 12 月 28 日下发的《刑事判决书》（（2017）苏 1023 刑初 105 号）中所述的栾某行贿事项

相关事项已于《8-1 威高骨科反馈意见回复》中的“问题 11、关于销售合规性”中进行详细说明，发行人不存在相关虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形。

2、报告期内发行人存在现金发放奖金情形，质疑是否涉及商业贿赂

相关现金奖金事项已在《8-1 发行人及保荐机构关于第三轮审核问询函的回复》中的“1.关于现金交易”中进行详细说明，发行人不存在相关虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形。

（二）相关行业政策对发行人的影响

相关政策风险已于《招股说明书》中的“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中披露，发行人不存在相关虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形。

（三）2018 年至今发行人陷入多起医疗损害责任纠纷案件

相关诉讼情况已于《8-1 威高骨科反馈意见回复》中的“问题 18、关于行政处罚及诉讼纠纷”中进行详细说明，发行人不存在相关虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查手段

保荐机构查阅了相关媒体报道，并复核了发行人招股说明书和历次问询回复文件的内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人的招股说明书和历次问询回复文件中均已涵盖或回应了相关媒体报道涉及内容，并已给出明确结论意见，发行人不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形。

问题五：其他问题

一、其他问题一：请发行人进一步说明如下 1-3 项问题。

1、请发行人进一步说明：（1）上海协迎贸易中心及其同一控制的企业 2017 年主要负责商务服务的终端医院情况，2018 年交易额大幅下降后，其原来服务的终端医院的替代服务商情况，分析相关合理性；（2）报告期内主要商务服务商中，存在注销情况的上海昂苑商务咨询中心、上海振森医疗科技服务中心相关服务终端医院的替代服务商情况，分析相关合理性。

【回复】

一、上海协迎贸易中心及其同一控制的企业 2017 年主要负责商务服务的终端医院情况，2018 年交易额大幅下降后，其原来服务的终端医院的替代服务商情况，分析相关合理性

（一）2017 年上海协迎贸易中心及其同一控制的企业主要负责商务服务的终端医院情况

2017 年，上海协迎贸易中心及其同一控制的企业（以下简称“上海协迎”）主要负责商务服务的终端医院为发行人北京地区相关终端医院，具体如表一所示。

表一：

单位：万元

2017 年度			
序号	商务服务商	服务终端医院	商务服务费金额
1	上海协迎	北京大学首钢医院（注 1）	4.11
2		首都医科大学宣武医院（注 1）	27.03
3		北京大学第一医院	1,468.61
4		北京大学第三医院	1,489.22
5		北京医院	430.00
6		首都医科大学附属北京友谊医院	31.09
7		北京大学人民医院	13.22
合计			3,463.30（注 2）

注 1：上海协迎 2017 年度服务的终端医院中，北京大学首钢医院和首都医科大学宣武医院由上海协迎于 2018 年度持续提供服务；其中北京大学首钢医院由上海协迎全部承接，首都医科大学宣武医院由上海协迎大部分承接。其余相关终端医院 2018 年度的商务服务由其他服务商替代。

注 2：上海协迎提供相关商务服务的商务服务费金额（3,463.30 万元）占该 7 家终端医院相关总额的比例超过 96%，其余不足 4% 系上海协迎在相关服务期间，当无法满足发行人临时服务需求时，经综合评估后，于发行人相关授权范围内协商由北京慈瑞祥、上海昂苑等服务商进行的零星替补。

由上表所示，2017 年度，上海协迎服务了发行人北京地区 7 家终端医院，系该 7 家终端医院的最主要商务服务商，相关商务服务费金额占该 7 家终端医院商务服务费总额的比例超过 96%。

（二）相关替代服务商情况

上海协迎在 2018 年交易额大幅下降后，其原来服务的终端医院的替代服务商情况具体如表二所示。

表二：

单位：万元

序号	上海协迎 2017 年度服务的终端医院	2018 年度相关终端医院的替代服务商情况	
		商务服务商名称	商务服务费金额
1	北京大学首钢医院	上海协迎贸易中心及其同一控制的企业	28.25
2	首都医科大学宣武医院	上海协迎贸易中心及其同一控制的企业	261.16
		上海靖锦科技中心	49.89
3	北京大学第一医院	上海慈慕科技服务中心及其同一控制的企业	739.76
		上海勃睿科技中心	238.85
		上海靖锦科技中心	386.42
4	北京大学第三医院	上海今堰科技服务中心及其同一控制的企业	597.76
		上海璟迎科技服务中心及其同一控制的企业	769.82
5	北京医院	上海众钧科技中心	478.72
		上海勃睿科技中心	178.55
		北京慈瑞祥科技有限公司	30.06
6	首都医科大学附属北京友谊医院	上海勃睿科技中心	51.46
		上海慈慕科技服务中心及其同一控制的企业	45.55
7	北京大学人民医院	上海今堰科技服务中心及其同一控制的企业	173.78
		北京慈瑞祥科技有限公司	131.68
合计		4,161.71	
其中：上海协迎贸易中心及其同一控制的企业		289.41	

综合表一、表二可知，2018 年上海协迎交易额大幅下降的主要原因系其服务的终端医院数量明显减少，具体分析如下：

1、2017年至2018年，随着公司相关业务的持续发展，为服务上述相关终端医院而产生的商务服务费支出依然维持增加态势，发行人对上述终端医院的商务服务费支出相应增至4,161.71万元，上海协迎交易额的下降不是因为相关终端医院商务服务费总额下降。

2、2018年为相关终端医院提供商务服务的服务商数量明显增加，上海协迎服务的医院数量减少

2017年，相关7家终端医院的商务服务超过96%的金额占比由上海协迎提供，因此相关交易额较大；2018年，为该7家终端医院提供相关商务服务的服务商数量增加，尽管上海协迎继续服务北京大学首钢医院和首都医科大学宣武医院，但其余5家终端医院的商务服务则主要由上海慈慕科技服务中心及其同一控制的企业、上海今堰科技服务中心及其同一控制的企业、上海勃睿科技中心、上海璟迎科技服务中心及其同一控制的企业、北京慈瑞祥科技有限公司等服务商提供。

综上所述，2018年上海协迎交易额大幅下降的主要原因系其服务的终端医院数量明显减少。

（三）分析相关合理性

上海协迎的交易额从2017年的3,463.30万元下降到2018年的289.41万元，相关交易额大幅下降的主要原因系其服务的终端医院数量及金额明显减少，相关合理性分析如下：

1、2017年“两票制”推行伊始，商务服务市场的集中程度较高，公司可供选择范围较小

报告期初，随着“两票制”的逐步推行，公司作为骨科植入医疗器械的领先厂商，直销和配送收入金额及占比提升较快，相关商务服务的采购需求量较大。但在政策推行初期，市场上可以及时提供大量相关商务服务的服务商数量较少，上海协迎成立时间较早，服务北京地区相关终端医院的经验相对丰富，在“两票制”推行初始以较快响应速度开始提供相关商务服务，发行人于2017年度选择其作为北京地区终端医院的主要商务服务商具备相关业务合理性。

2、2018年以后，随着“两票制”的推行带来的市场发展，相关商务服务商数量增加、集中程度明显下降，公司可根据终端医院的具体需求择优选择商务服务商

随着包括公司在内的同行业公司直销及配送模式销售的快速增加，相关地区商务服务市场快速发展，越来越多具备相关服务能力的人员（包括曾在骨科耗材经销商或服务商提供相关服务的人员）选择自主创业或入职相关服务商提供商务服务，相关服务商亦在业务发展过程中逐步形成了各自的服务特点。随着商务服务市场的发展，公司可综合相关区域内所有服务商骨科细分科室服务经验及服务水平、专业能力、服务质量、响应及时程度等各因素进行多样化选择。公司作为骨科植入医疗器械的领先厂商，产品全面覆盖了脊柱、创伤、关节等骨科植入医疗器械细分领域，在相关地区商务服务市场不断发展的背景下，根据不同终端医院、终端医院细分科室对应不同的产品类别等具体需求，择优选择商务服务商对应提供服务，相关情况具备相关业务合理性。

在此背景之下，公司在北京地区针对各终端医院具体需求进行了更为细分的商务服务商选择，最终上海协迎继续服务北京地区 2 家终端医院，原由其服务的另 5 家终端医院则根据具体情况择优由 2-3 家服务商替代。

综上所述，上海协迎 2018 年交易额大幅下降的主要原因系其服务的终端医院数量明显减少，发行人综合商务服务市场实际情况及终端医院的具体需求进行相关服务商选择具备业务合理性。

二、报告期内主要商务服务商中，存在注销情况的上海昂苑商务咨询中心、上海振淼医疗科技服务中心相关服务终端医院的替代服务商情况，分析相关合理性

（一）上海昂苑商务咨询中心

根据企业信用信息网所公示的信息，上海昂苑商务咨询中心（以下简称“上海昂苑”）的实际控制人为骆军杰。2018 年，骆军杰因个人商业安排注册了上海芭沐商务咨询中心（以下简称“上海芭沐”）用于逐步承接上海昂苑的原有业务。因此，2018 年度，公司原向上海昂苑的相关商务服务采购逐步由上海芭沐相应承接。

在 2018 年发生业务承接前后，上海昂苑和上海芭沐均主要服务中国医学科学院北京协和医院，主要服务终端医院未发生变化。相关情况如下表所示：

单位：万元

项目	2017 年度		2018 年度	
	提供商务服务的法人	商务服务费金额	提供商务服务的法人	商务服务费金额

上海昂苑商务咨询中心及其同一控制的企业	上海昂苑商务咨询中心	804.35	上海昂苑商务咨询中心	282.57
			上海芭沐商务咨询中心	330.35
合计	804.35		612.92	

如上表所示，尽管上海昂苑于报告期内进行了注销，但相关业务由其同一控制的上海芭沐于 2018 年开始予以逐步承接。报告期内，上海昂苑及其同一控制的企业提供服务的终端医院未发生实质变化。

合理性方面，上海昂苑的实际控制人骆军杰因个人商业安排将相关业务转至上海芭沐开展业务，所服务的终端医院和服务内容不存在实质变化，具备合理性。

（二）上海振淼医疗科技服务中心

1、2017 年上海振淼医疗科技服务中心主要负责商务服务的终端医院情况

2017 年，上海振淼医疗科技服务中心（以下简称“上海振淼”）主要负责发行人山西地区部分终端医院的相关商务服务，具体如下表所示：

单位：万元

2017 年度			
序号	商务服务商	服务终端医院	商务服务费金额
1	上海振淼	山西医学科学院山西大医院（注）	155.27
2		长治医学院附属和平医院	168.97
3		中铁十七局集团中心医院	133.40
4		交城县人民医院	115.35
5		长治市第二人民医院	112.14
6		西山煤电集团有限责任公司职工总医院	44.89
7		清徐县人民医院	61.61
合计			791.62

注：上海振淼 2017 年度服务的终端医院中，山西医学科学院山西大医院由上海振淼于 2018 年度持续提供服务，其余相关终端医院 2018 年度的商务服务由其他服务商替代。

由上表所示，2017 年度，上海振淼服务了发行人山西地区 7 家终端医院，系该 7 家终端医院的最主要商务服务商，2017 年商务服务费金额为 791.62 万元。

2、相关替代服务商情况

上海振淼在 2018 年交易额大幅下降后，其原来服务的终端医院的替代服务商情况具体如下表所示。

单位：万元

序号	上海振森 2017 年度服务的终端医院	2018 年度相关终端医院的替代服务商情况	
		商务服务商名称	商务服务费金额
1	山西医学科学院山西大医院	上海振森医疗科技服务中心	187.09
		上海昱森医疗科技服务中心	89.84
2	长治医学院附属和平医院	上海冷婕科技中心	174.83
		上海颢霖科技服务中心	70.50
3	中铁十七局集团中心医院	上海冷婕科技中心	190.63
		上海颢霖科技服务中心	73.83
4	交城县人民医院	上海颢霖科技服务中心	118.42
5	长治市第二人民医院	上海颢霖科技服务中心	217.34
6	西山煤电集团有限责任公司职工总医院	上海昱森医疗科技服务中心	73.44
7	清徐县人民医院	上海冷婕科技中心	120.49
		上海昱森医疗科技服务中心	15.87
合计		1,332.28	
其中：上海振森医疗科技服务中心		187.09	

由上表所示，2017 年至 2018 年，尽管相关终端医院产生的商务服务费金额有所上升，但与 2017 年服务了山西地区 7 家终端医院相比，2018 年上海振森医疗科技服务中心仅主要服务了山西医学科学院山西大医院 1 家终端医院，其交易金额大幅下降的主要原因系其服务的终端医院数量明显减少。

3、分析相关合理性

上海振森医疗科技服务中心的交易额从 2017 年的 791.62 万元下降到 2018 年的 187.09 万元，相关交易额大幅下降的主要原因与上海协迎类似，系其服务的终端医院数量明显减少。同样与上海协迎类似，发行人综合商务服务市场实际情况及终端医院的具体需求进行相关服务商选择，具备业务合理性。相关合理性分析可参照本题回复之“一、上海协迎贸易中心及其同一控制的企业 2017 年主要负责商务服务的终端医院情况，2018 年交易额大幅下降后，其原来服务的终端医院的替代服务商情况，分析相关合理性”之“（三）分析相关合理性”。

2、请发行人说明对既存在买断式又存在代销的经销商的情况，如何在销售协议管理、产品销售及收入确认、存货管理、退换货、结算等方面建立完备的内部控制措施，报告期内是否得到有效执行。

【回复】

一、发行人部分经销商客户同时存在买断式销售和代销模式的情况

报告期内，发行人存在同一经销客户同时具有买断和代销两种经销模式的情形。发行人大部分经销均采用买断模式，但针对新研发、处于市场开拓阶段以及根据发行人营销策略要求采用代销模式的产品，发行人将以代销模式将其寄售在经销商处进行销售，使得部分经销商同时存在买断和代销两种模式。

但基于上述业务原因和展业逻辑，发行人对于同一经销商的同一产品并不存在既有买断又有代销两种模式，因此相关管理清晰，易于核算。

报告期各期，同时存在买断和代销两种经销模式的经销商数量分别为 57 家、54 家、53 家，经销收入金额分别为 17,280.07 万元、22,318.46 万元、**33,507.24** 万元，占主营业务收入比例分别为 14.28%、14.19%、**18.39%**。

根据同行业可比上市公司三友医疗的公开披露文件，三友医疗同样存在经销商既有买断又有代销的情形，发行人部分经销商客户同时存在买断和代销的情形符合行业惯例，具有商业合理性。

二、如何在销售协议管理、产品销售及收入确认、存货管理、退换货、结算等方面建立完备的内部控制措施

（一）发行人与销售协议管理相关的内部控制情况

买断式销售模式下，发行人与经销商签订经销协议（年度框架协议），协议中对授权经销产品类型、经销商权利及义务、协议期限等内容进行约定，相关协议需经过销售人员发起、销售相关部门负责人和总经理审批。

代销模式下，发行人与经销商签订代销（寄售）协议，协议中对代销产品类型、押金缴纳、消耗确认、经销商权利及义务、协议期限等内容进行约定，相关协议需经过销售人员发起、物流部审批、销售相关部门负责人和总经理审批。

对于经销商既有买断又有代销的情形，发行人会针对买断和代销的产品类型分

别签署经销协议和代销（寄售）协议进行管理，不同协议审批路径存在一定差异。

（二）发行人与产品销售及收入确认相关的内部控制情况

1、经销商产品信息录入销售系统

鉴于产品品类较多，发行人与经销商一般不在经销协议或代销协议中明确列示产品价格，发行人与经销商就产品价格进行协商并经发行人内部审批通过后，将相关产品及价格信息录入销售系统。对于经销商既有买断又有代销的情形，发行人会在销售系统中对买断和代销产品授权种类及价格进行区分。

2、订单审核及物流发货

经销商下达销售订单时需明确区分买断式订单还是代销订单，相关订单会根据买断和代销产品授权种类进行控制，不符合系统权限的订单无法通过审核。物流部对经过系统控制的销售订单进行复核，复核确认后，物流部根据订单组织发货，并根据物流单号信息跟踪后续签收情况。

3、收入确认

买断模式销售收入的确认：发行人根据订单向经销商发货，货物交付后所有权转移，客户通过签收或者对账形式确认收货，发行人每月以取得的签收单或对账单确定的数量以及销售价格确认收入。

代销模式销售收入的确认：经销商根据下级客户需求向其发货，经销商发货后及时向发行人报送寄售消耗单（销售清单）作为结算并开具发票的依据，发行人以寄售消耗单确认的数量以及销售价格确认收入。

针对既存在买断式又存在委托代销的经销商，公司会根据开展销售产品所对应的买断式还是代销式情况进行收入确认区分，根据产品的销售模式不同而分别按上述原则进行收入确认，相关收入确认明确可区分，不存在混淆的情形。

（三）发行人与存货管理相关的内部控制情况

发行人通过订单发货管理、寄售库函证及不定期盘点等方式对经销商代销商品进行管理，能够做到将买断式订单与代销结算订单、经销商买断库存与代销库存进行准确区分，主要体现为以下两个方面：

1、经销商下达销售订单时需明确区分买断式订单还是代销订单，相关订单会根

据买断和代销产品授权种类进行控制，不符合系统权限的订单无法通过审核。物流部对经过系统控制的销售订单进行复核，复核确认后，物流部根据订单组织发货，并根据物流单号信息跟踪后续签收情况。

2、发行人每月向代销经销商寄送未消耗寄售库函证以核对代销库存，并不定期进行库存盘点。

针对既存在买断式又存在委托代销的经销商，存货做到根据上述两项原则分开管理，不存在存货混淆的情形。

（四）发行人与退换货相关的内部控制情况

买断模式下，退换货按照发行人常规流程进行操作，具体流程如下：由经销商提出退货申请，发行人对退货申请进行审核，包括退货事由、退货金额，是否为换货等。退换货申请通过审核后，产品由经销商负责退回公司仓库，物流部负责临时存放。质检部负责对退货产品进行检验，产品检验合格后由物流部办理入库。财务部根据入库单、退货审批记录进行账务处理。

代销模式下，经销商实现最终销售（终端医院消耗）后，由经销商根据产品消耗情况形成寄售消耗单（销售清单），发行人据此与经销商进行结算。因此，代销模式下，收入确认对应产品均已实现对终端医院的消耗，不会存在销售退回的情况。

综上所述，针对既存在买断式又存在委托代销的经销商，仅有买断式的产品才可能有退货操作，不存在退换货混淆的情形。

（五）发行人与结算相关的内部控制情况

买断模式下，发行人对经销商一般采用先款后货的交易方式，经销商下达买断式订单的同时支付货款。对于部分信用良好、规模较大的经销商，依据合作时间、信用情况、销售规模等因素综合判断信用风险，经过审批后发行人确定经销商的信用额度和信用期，通常在开票后 1-3 个月内结清货款，货款与买断式订单一一对应。

代销模式下，发行人对经销商的代销额度进行控制。经销商需在缴纳一定金额的代销押金后获得一定的代销额度，经销商可以在代销额度范围内下达代销订单，当经销商代销总额超过额度后则无法以代销模式进行下达代销订单进行订货。在产品实际耗用后，经销商与发行人核对寄售消耗单（销售清单），核对无误后经销商全额支付相关货款。

对既存在买断式又存在委托代销的经销商，公司会根据具体结算产品所对应的买断或代销式情况进行具体结算区分，不存在混淆的情形。

综上所述，对既存在买断式又存在委托代销的经销商，发行人已在销售协议管理、产品销售及收入确认、存货管理、退换货、结算等方面建立完备的内部控制措施。

三、报告期内是否得到有效执行

（一）内部控制措施总体执行情况

报告期内，发行人严格按照前述内控措施的要求开展业务，相关内控措施在报告期得到了有效执行。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）已出具《内部控制鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（二）发行人不存在随意变化经销模式的情况

根据发行人和经销商具体需求，如果某一个经销商的某一个具体产品适用的销售模式发生变化，经过发行人相关审批程序后，发行人将与经销商签订相关协议，并严格按照相关的内部控制制度区分买断式和代销模式进行管理和销售。报告期内，发行人不存在随意变化经销模式的情况。

（三）代销模式不存在超过授权品种下单采购的情况

在与经销商签署代销（寄售）协议后，相关经销商代销产品品类目录需经过发行人相关审批。在实际执行过程中，若经销商订购的代销产品品类超出已经授权审批的品种范围，则经销商无法进行下单采购。报告期内，在代销模式下，发行人不存在经销商超过授权品种范围下单采购的情况。

3、请发行人进一步说明：（1）对于零库存经销商的三种情况，说明每种情况的经销商及经销收入情况；（2）补充说明郑大一附销售模式的相关变化情况。

【回复】

一、对于零库存经销商的三种情况，说明每种情况的经销商及经销收入情况

如发行人在二轮问询回复之问题 8.2 之“（三）结合骨科医疗器械需要备货的

特点，分析关联方经销商期末无库存的合理性”所述，零库存经销商主要分为三种情况，具体分类分析如下：

（一）异地库情形下的零库存经销商及经销收入情况

1、本情形下相关经销商既有关联经销商又有非关联经销商

报告期内，发行人逐步在各地设立销售子公司和异地库，逐步完善公司产品物流网络。对于发行人在当地设立了销售子公司或异地库的区域，少量经销商为了避免备货占用资金，选择不自备库存，而是根据医院手术需求派人到当地销售子公司或异地库提货。具体如下表所示：

单位：万元

类别	公司名称	2020年		2019年		2018年	
		金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
关联无库存经销商	上海煜闻贸易商行	610.39	0.33%	197.95	0.13%	-	-
	上海成励贸易商行	562.81	0.31%	135.95	0.09%	-	-
	上海成恒贸易商行	223.72	0.12%	116.27	0.07%	-	-
	上海韵梓贸易商行	69.54	0.04%	79.98	0.05%	-	-
	上海奥霖贸易商行	71.62	0.04%	12.82	0.01%	-	-
	小计	1,538.08	0.84%	542.97	0.35%	-	-
非关联无库存经销商	如四川玺乐贸易有限公司、昆明诺举商贸有限公司、重庆寰润医疗器械有限公司等，一般相关经销收入规模较小	427.63	0.23%	412.8	0.26%	156.83	0.13%
合计		1,965.71	1.08%	955.77	0.61%	156.83	0.13%

以上经销商无库存的情形系发行人与经销商根据其具体需求及发行人自身物流网络体系等协商确定，相关经销商无库存的情形具有商业合理性。

2、相关交易收入占比较小，对发行人的经营状况影响较小

报告期各期，发行人异地库情形下的零库存经销商相关收入占比分别为 0.13%、0.61% 和 1.08%，相关交易金额及占比较小，对发行人的经营状况影响较小。

（二）零库存平台经销情形下的经销商及经销收入情况

1、本情形下相关经销商均为关联经销商

本情形中，上海固诚医院管理有限公司、威高恒科医院管理服务（上海）有限

公司两家平台经销商均为关联经销商。该两家平台经销商下游客户及终端医院主要分布于上海地区，上海固诚医院管理有限公司、威高恒科医院管理服务（上海）有限公司一般自发行人苏州仓库提货并送至下游客户，一般不留库存。具体金额如下表所示：

单位：万元

关联公司名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占主营收入比例	金额	占主营收入比例	金额	占主营收入比例
上海固诚医院管理有限公司	1,773.12	0.97%	615.98	0.39%	-	-
威高恒科医院管理服务（上海）有限公司	-	-	470.20	0.30%	-	-
合计	1,773.12	0.97%	1,086.18	0.69%	-	-

2019年，基于上海地区经销商整合方面的原因，发行人新增对上海固诚医院管理有限公司、威高恒科医院管理服务（上海）有限公司的销售，但关联销售收入总体规模不大，占比相对较小。具体而言：

（1）发行人原上海区域的合作经销商较分散，分散的经销商布局增加了公司在该区域的销售管理和市场推广等方面的难度。2019年上半年，公司决定整合上海地区的经销商渠道，与威高恒科医院管理服务（上海）有限公司建立区域平台合作关系以便于上海区域经销商管理。威高恒科医院管理服务（上海）有限公司为发行人管理了11家下游二级经销商。

（2）2019年下半年，威高恒科医院管理服务（上海）有限公司发生业务职能调整，其将平台经销商职能转移至上海固诚医院管理有限公司。因此，2019年下半年起，公司相关销售对象从威高恒科医院管理服务（上海）有限公司逐步变更为上海固诚医院管理有限公司。威高恒科医院管理服务（上海）有限公司为发行人管理的11家下游二级经销商也转由上海固诚医院管理有限公司进行管理。

2、相关关联交易已规范

为规范和减少关联交易，发行人已分别与威高恒科医院管理服务（上海）有限公司、上海固诚医院管理有限公司均签署了业务终止确认函和业务终止协议，约定2020年12月1日起发行人不再通过该两家关联平台经销商进行销售，发行人恢复其直接向下游二级经销商进行销售和管理的模式。

截至目前，发行人已不存在零库存平台经销情形下的经销商，相关关联交易情形已消除。

（三）为利用其销售渠道而接受零库存政策的经销商及经销收入情况

1、本情形下相关经销商均为关联经销商

本情形中，山东威拓医疗器械有限公司系发行人关联经销商。该公司独具安徽、陕西、福建等地的部分销售渠道资源，发行人为利用其经销渠道优势，打开相关区域市场，同意其根据下游客户需求向发行人下达订单，由发行人直接发货至其下游二级经销商，因此其一般不留库存。报告期内相关金额及占比较小，具体如下：

关联公司名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
山东威拓医疗器械有限公司	1,076.34	0.59%	1,239.94	0.79%	435.12	0.36%

2、相关关联交易属于利用关联方销售渠道的情形，相关关联交易对发行人销售独立性不存在重大不利影响

本情形属于利用关联方销售渠道的情形。发行人已于二轮问询回复之问题 11.7 中论述并披露如下：

“经销模式下，发行人通过关联经销商实现部分终端销售，发行人利用实际控制人控制的经销商进行展业，属于利用了实际控制人控制的企业销售渠道的情况。但一方面，利用经销商的下游渠道是经销模式的内在特征，符合经销模式的正常商业逻辑，具有合理性；另一方面，相关收入占比很低（占发行人各期收入比例不超过 2.5%），对发行人经营业绩影响有限，关联经销情形对发行人销售独立性不存在重大不利影响。”

二、补充说明郑大一附销售模式的相关变化情况

为规范和减少关联交易，降低对威高股份单一关联方的交易规模，同时威高股份为践行其作出的《规范和减少关联交易的承诺函》，公司与控股股东共同采取了如下整改措施以规范、减少相关关联交易：

经过公司努力，自 2021 年 1 月起，通过威高股份配送的其中一家主要终端医院郑州大学第一附属医院已经改为使用配送商国科恒泰的结算账户对威高骨科的产品进行采购结算。根据公司与国科恒泰签署的协议，自 2021 年 1 月 1 日起，公司向郑州大学第一附属医院的销售由国科恒泰直接配送，不再通过威高股份配送或通过中间的关联经销商等方式，公司对郑州大学第一附属医院的销售自 2021 年起不再由任

何关联方参与，切实做到规范和减少关联交易的要求，相关规范行为切实有效。

发行人对终端客户郑大一附的相关销售模式变化情况已于二轮反馈回复之 7.2 之“二、在转为配送模式销售时，发行人因威高已有渠道选择其为配送商，是否为依赖关联方销售渠道的行为，是否存在对关联方的销售依赖，是否独立”之“（二）发行人降低依靠威高股份配送渠道实现相关医院配送收入的措施与效果”中论述。

二、其他问题二：请补充说明如下问题（1）-（9）。

（1）发行人将工具摊销作为计入成本，说明外借手术工具具体数量及价格情况，摊销年限，每年摊销金额，外借工具的实物管理、相关内部控制措施及执行有效性；

（2）外借手术工具按长期待摊费用核算的原因及依据，是否符合行业通行惯例，摊销计入成本是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）借用手术器械成本核算方法以及与直接销售的手术器械的成本核算区分的准确性；

（4）主要产品成本与收入波动的匹配情况，各年成本占比和增长率是否存在异常；

（5）三类植入耗材主营业务成本中料、工、费的金额、单位耗用，占比和变动率，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性；

（6）请结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析发行人成本结构和波动合理性；

（7）成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；

（8）结合主要原材料与产品生产的理论比值，说明原材料收、发、存与产品产量、销量以及主营业务成本的匹配关系，报告期成本核算是否完整，准确；

（9）保荐机构及申报会计师的核查情况。

【回复】

一、外借手术工具具体数量及价格情况，摊销年限，每年摊销金额，外借工具的实物管理、相关内部控制措施及执行有效性

（一）外借手术工具具体数量、价格及摊销情况

报告期内各期末，公司外借手术工具具体数量、价格及期末未摊销余额情况如下：

日期	数量（件）	原值（万元）	平均单价（元/件）	期末余额（万元）
2020年12月31日	71,090.00	17,661.39	2,484.37	8,857.06
2019年12月31日	83,867.00	19,222.86	2,292.07	8,368.70
2018年12月31日	73,174.00	17,958.97	2,454.28	8,591.81

公司的外借手术工具按4年摊销，每年摊销计入营业成本的金额分别为3,661.00万元、3,984.19万元、**4,048.49**万元。

（二）外借工具的实物管理、相关内部控制措施及执行有效性

发行人手术工具主要采用外借的形式提供给经销商（或服务商），由经销商（或服务商）在手术跟台过程中提供给医生使用，手术使用完毕后归还经销商（或服务商）。外借的手术工具通常存放在经销商（或服务商），由经销商（或服务商）负责日常管理与维护。

发行人制订了专门的内部管理制度针对出借手术工具的种类数量、出借政策、申请流程、出借后的工具管理等进行了明确规定。

发行人向经销商或服务商出借手术工具时，一般根据经销商/服务商的采购金额/服务对应的终端客户数量及终端客户对发行人产品的消耗量决定。同时，发行人与经销商或服务商就手术工具的出借事宜作出了明确约定，主要内容为：1、发行人在出借手术工具时，经销商或服务商须支付相应的押金；2、手术工具在出借过程中发生损坏、遗失等情形需要经销商或服务商赔偿等。

出借手术工具时，一般由各地销售人员取得由经销商、服务商盖章的工具借用申请单，进而向发行人财务部进行申请，发行人财务部收到经销商或服务商支付的押金后，建立相应台账，通知库房发货并作相应登记。发行人销售人员负责对应经销商或服务商的出借手术工具的状态跟踪，定期或不定期地对经销商或服务商存放的发行人手术工具进行抽查。

二、外借手术工具按长期待摊费用核算的原因及依据，是否符合行业通行惯例，摊销计入成本是否符合《企业会计准则》的规定

外借手术工具系发行人向终端医院提供的配套手术使用器械，这些工具主要为

金属制品，可重复多次长期使用。因此，发行人依照手术工具的一般预计使用寿命，在外借当月从“存货”转入“长期待摊费用”核算，并开始按平均年限法进行摊销，摊销期限为四年，每年摊销金额直接结转至当期营业成本。

根据同行业上市公司三友医疗《招股说明书》披露，三友医疗依照手术工具的一般预计使用寿命，在外借当月从“存货”转入“长期待摊费用”核算，并开始按平均年限法进行摊销，摊销期限为三年，每年摊销金额直接结转至当期营业成本。

根据同行业上市公司大博医疗的《招股说明书》披露，大博医疗的手术器械在调拨至各地营业网点供客户借用时，由库存商品科目转入低值易耗品科目核算，在调拨当月按照平均年限法摊销，摊销期限为五年，每期摊销金额直接结转至当期营业成本。

发行人与三友医疗、大博医疗就外借手术工具核算方式具有相似性，都在外借（调拨）当月按照平均年限法进行摊销，摊销金额均计入营业成本。不同点在于：（1）考虑到摊销期限在1年以上，将外借工具作为非流动资产列示更为准确，因此与大博医疗存在差异。（2）发行人参照自身工具的一般使用寿命情况，将摊销年限设置为四年，因此与三友医疗的三年和大博医疗的摊销年限五年存在差异。发行人的会计估计可更好地反映其自身情况。

由于手术工具的外借系以实现产品销售为目的，且只能与发行人的产品配套使用，因此实际构成产品销售必要成本的一部分，与收入具有配比性，因此摊销计入成本符合《企业会计准则》的规定。

三、借用手术器械成本核算方法以及与直接销售的手术器械的成本核算区分的准确性

（一）借用手术器械成本核算方法

发行人与三友医疗、大博医疗就外借手术工具核算方式具有相似性，都在外借（调拨）当月按照平均年限法进行摊销，摊销金额均计入营业成本。其中大博医疗按五年摊销，三友医疗按三年摊销，发行人按四年摊销。

发行人借用手术器械的成本按平均年限法以月为单位进行摊销后，产生的摊销成本根据具体被摊销的手术器械类别而分别计入具体产品门类的主营业务成本，具体列示如下：

1、脊柱类手术器械的摊销计入主营业务成本——脊柱类——工具摊销

2、关节类手术器械的摊销计入主营业务成本——关节类——工具摊销

3、创伤类手术器械的摊销计入主营业务成本——创伤类——工具摊销

因为同种类别的手术器械的外借使用所产生的成本是在实现该类产品的收入过程中所发生，所以上述核算方法符合收入与成本的匹配原则，亦与同行业上市公司的成本核算方法一致。

（二）直接销售的手术器械的成本核算

对于直接对外销售的手术器械，在实现相关收入的同时，交付的手术器械存货终止计量，并将相关存货价值计入主营业务成本。与外借手术器械不同，直接对外销售的手术器械不会进行摊销，在实现收入时全部存货价值计入主营业务成本——手术器械核算。

（三）借用手术器械和直接销售的手术器械区分明确，成本核算分别计量

发行人对于手术器械的库存管理和出借管理均较为严格。手术器械在出库时多数情况下为出借使用，少数情况下直接对外销售。对于直接对外销售的手术器械，公司单独予以会计处理，在销售发生时及时、准确、完整的进行收入确认及成本确认，不会与出借器械混同。

综上所述，公司出借手术器械、出售手术器械会计核算准确，且区分明确。

四、主要产品成本与收入波动的匹配情况，各年成本占比和增长率是否存在异常

（一）主要产品成本与收入波动的匹配情况

报告期各期，不同销售模式下，公司主要产品的单位成本与单价的波动情况及对应毛利率如下表所示：

产品	销售模式	单价 (元/件、套)	单位成本 (元/件、套)	毛利率
2020年				
创伤	直销和配送	957.36	40.62	95.76%
	经销	125.81	28.06	77.69%
关节	直销和配送	7,208.51	772.79	89.28%
	经销	1,355.21	521.41	61.53%
脊柱	直销和配送	1,416.92	45.91	96.76%

产品	销售模式	单价 (元/件、套)	单位成本 (元/件、套)	毛利率
	经销	308.99	40.02	87.05%
2019年				
创伤	直销和配送	889.26	34.56	96.11%
	经销	126.53	30.84	75.63%
关节	直销和配送	5,794.24	691.40	88.07%
	经销	1,100.56	461.51	58.07%
脊柱	直销和配送	1,545.16	41.71	97.30%
	经销	301.25	40.70	86.49%
2018年				
创伤	直销和配送	872.29	38.88	95.54%
	经销	113.83	31.51	72.31%
关节	直销和配送	5,223.66	628.14	87.98%
	经销	900.47	454.98	49.47%
脊柱	直销和配送	1,685.99	51.44	96.95%
	经销	270.80	43.54	83.92%

注：直销已剔除外贸部分

如上表所示，报告期各期横向对比中，发行人不同销售模式下的单位成本、单价和对应毛利率在报告期各期不存在明显差异，相关成本及收入的匹配性较好，体现出发行人报告期各期业务模式和生产模式较为稳定，与发行人整体较大的业务体量和较为靠前的较为领先的行业地位相为匹配。

（二）各年主要产品成本占比和增长率是否存在异常

报告期各期，发行人主要产品脊柱类、创伤类和关节类产品的成本占比和增长率如下表所示：

单位：万元

项目	2020年			2019年			2018年	
	金额	占比	增速	金额	占比	增速	金额	占比
脊柱类	7,788.86	26.64%	11.76%	6,969.34	28.58%	9.44%	6,368.13	29.21%
创伤类	8,262.75	28.27%	15.70%	7,141.23	29.28%	-0.47%	7,174.92	32.91%
关节类	13,180.42	45.09%	28.25%	10,276.88	42.14%	24.45%	8,257.85	37.88%
合计	29,232.03	100.00%	19.87%	24,387.45	100.00%	11.86%	21,800.90	100.00%

由上表所示：

从主要产品成本占比上看，公司脊柱类、创伤类及关节类产品各年的成本占比总体均较为稳定，各类产品的成本占比与前一年相比差异均不超过 5%。其中，关节类产品的成本占比及占比波动在三大类产品中最大，报告期各期关节类产品成本占比分别为 37.88%、42.14%和 **45.09%**，占比波动分别为 4.26%、2.03%和 **2.95%**，主要原因系关节类产品的工艺及材料要求较高，相关原材料陶瓷内衬、球头、超高分子聚乙烯、钴铬钼等价格水平及价格的波动程度均相对较高。

从主要产品成本增速上看，公司三类主要产品的成本金额均增速较快，与公司较快的收入增长速度和业务发展速度较为匹配。

因此，公司报告期内各期主要产品成本占比和增长率不存在异常。

综上所述，公司主要产品的成本波动较小，成本同收入相匹配，与发行人业务和行业变化相匹配，报告期内主要产品占比和增长率不存在异常。

五、三类植入耗材主营业务成本中料、工、费的金额、单位耗用，占比和变动率，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性

（一）三类植入耗材主营业务成本中料、工、费的金额、单位耗用

1、脊柱类产品

发行人脊柱类产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

单位：万元、元/件

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	金额	2,643.69	2,288.65	1,981.70
	单位耗用金额	13.85	13.52	13.68
直接人工	金额	1,735.49	1,672.00	1,554.27
	单位耗用金额	9.09	9.87	10.73
制造费用	金额	2,258.07	1,737.56	1,588.88
	单位耗用金额	11.83	10.26	10.97
合计	金额	6,637.26	5,698.20	5,124.85
	单位耗用金额	34.76	33.65	35.38

发行人脊柱类植入物耗材主营业务成本中，直接材料的单位耗用金额总体较为稳定，直接人工、制造费用单位耗用金额呈现逐年下降趋势，主要系发行人的生产已形成一定规模效应，随着产量扩大，单位耗用金额持续下降。

2、创伤类产品

发行人创伤类产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

单位：万元、元/件

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	金额	1,651.84	1,009.66	1,298.28
	单位耗用金额	5.81	4.44	5.82
直接人工	金额	2,122.14	1,488.43	1,406.03
	单位耗用金额	7.47	6.55	6.30
制造费用	金额	3,030.88	3,107.66	2,959.70
	单位耗用金额	10.67	13.68	13.26
合计	金额	6,804.86	5,605.75	5,664.00
	单位耗用金额	23.95	24.68	25.38

发行人创伤类植入物耗材主营业务成本中，直接材料的单位耗用金额波动幅度相对不大，相关波动主要系报告期内各期实际销售产品的结构差异；直接人工、制造费用单位耗用金额变动趋势受发行人产量带动的规模效应影响，2018 年直接人工、制造费用单位耗用金额有所下降，主要系发行人的生产已形成一定规模效应，随着产量扩大，单位耗用金额相应下降；2019 年，发行人根据现有产能规划、库存情况及市场预期对创伤产品产量进行了少量缩减，整体单位耗用金额及耗用结构没有发生重大变化。

3、关节类产品

发行人关节类产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

单位：万元、元/件

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	金额	7,877.13	5,689.90	3,686.50
	单位耗用金额	327.26	263.91	207.36
直接人工	金额	665.34	832.48	721.28
	单位耗用金额	27.64	38.61	40.57
制造费用	金额	3,198.94	2,576.93	2,943.27
	单位耗用金额	132.90	119.52	165.55
合计	金额	11,741.41	9,099.31	7,351.06
	单位耗用金额	487.80	422.04	413.48

发行人关节类植入物耗材主营业务成本中，直接材料的单位耗用金额波动幅度

相对不大，相关波动主要系报告期内各期销售产品的结构存在差异；直接人工、制造费用单位耗用金额呈现逐年下降态势，主要系发行人的生产已形成一定规模效应，随着产量扩大，单位耗用金额持续下降。

（二）三类植入耗材主营业务成本占比和变动率，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性

1、脊柱类产品

发行人脊柱产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	占比	33.94%	32.84%	31.12%
	变动百分点	1.10%	1.72%	0.69%
直接人工	占比	22.28%	23.99%	24.41%
	变动百分点	-1.71%	-0.42%	1.67%
制造费用	占比	28.99%	24.93%	24.95%
	变动百分点	4.06%	-0.02%	-3.92%

报告期内，发行人脊柱产品直接材料、直接人工和制造费用的占比总体较为稳定，具备业务合理性。

2、创伤类产品

发行人创伤产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料	占比	19.99%	14.14%	18.09%
	变动百分点	5.85%	-3.95%	5.95%
直接人工	占比	25.68%	20.84%	19.60%
	变动百分点	4.84%	1.24%	-1.19%
制造费用	占比	36.68%	43.52%	41.25%
	变动百分点	-6.84%	2.27%	-6.79%

报告期内，发行人创伤产品直接材料、直接人工和制造费用的占比总体波动幅度不大，小幅波动的原因主要受销售产品结构权重变动影响，具备业务合理性。

3、关节类产品

发行人关节产品主营业务成本中料、工、费的占比及变动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

直接材料	占比	59.76%	55.37%	44.64%
	变动百分点	4.40%	10.73%	0.32%
直接人工	占比	5.05%	8.10%	8.73%
	变动百分点	-3.05%	-0.63%	-0.40%
制造费用	占比	24.27%	25.07%	35.64%
	变动百分点	-0.80%	-10.57%	-1.76%

2018年，发行人关节产品直接材料、直接人工和制造费用的占比总体较为稳定，2019年发行人“海星医疗”品牌关节销量大幅增长，“海星医疗”品牌关节定位中高端市场，产品使用成本相对较高的陶瓷球头等原材料，2019年和2020年发行人关节产品直接材料占比增长较大，**制造费用占比和直接人工占比**相应下降。

报告期内，发行人关节产品直接材料、直接人工和制造费用的占比变动具有商业背景，具备业务合理性。

六、结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析发行人成本结构和波动合理性

（一）发行人与同行业可比上市公司成本构成对比

为与相关同行业可比公司尽量口径一致，在不考虑发行人工具摊销影响的情况下，发行人与同行业可比上市公司单位成本构成对比分析如下：

项目	大博医疗	凯利泰	三友医疗	平均	发行人	
2019年度	直接材料占比	38.86%	59.57%	29.54%	42.66%	44.58%
	直接人工占比	30.28%	18.45%	13.82%	20.85%	20.00%
	制造费用占比	30.86%	21.97%	56.64%	36.49%	35.43%
2018年度	直接材料占比	33.66%	48.88%	26.09%	36.21%	39.84%
	直接人工占比	32.80%	19.15%	19.35%	23.77%	20.73%
	制造费用占比	33.54%	31.97%	54.56%	40.02%	39.43%
2017年度	直接材料占比	38.95%	45.41%	30.77%	38.38%	35.77%
	直接人工占比	28.43%	20.54%	14.84%	21.27%	20.59%
	制造费用占比	32.62%	34.05%	54.40%	40.36%	43.64%

注：

- 1、爱康医疗及春立医疗数据无法取得，故未进行比较，下同。
- 2、大博医疗和凯利泰数据来源为其2017年、2018年及2019年年报，**大博医疗、凯利泰、三友医疗暂未公布2020年度报告**，下同。
- 3、同行业可比上市公司未披露2020年成本构成数据，故未进行比较，下同。
- 4、三友医疗2017年及2018年数据来源为其首轮问询回复，2019年数据来源为其招股说明书。

2017年、2018年和2019年，发行人直接材料、直接人工和制造费用占比均处于同行业上市公司之间，发行人成本构成与其业务规模、产品结构等相匹配，与同行业可比上市公司平均水平不存在重大差异，发行人成本构成合理。

（二）单位成本波动与同行业上市公司对比分析

发行人2019年度的单位成本波动与同行业上市公司的对比如下：

公司	产品类别	2019年度			
		成本（万元）	销量（万个、万件）	单位成本（元/个、元/件）	本期较上期单位成本变动率
大博医疗	医疗器械	18,092.22	534.98	33.82	1.92%
凯利泰	医疗器械	15,792.82	393.31	40.15	4.19%
三友医疗	主要类别产品	2,941.02	57.52	51.13	2.91%
平均					3.01%
发行人	主要类别产品	24,387.45	418.05	58.34	3.24%

注：因三友医疗剔除了其主营业务产品中手术工具产品的相关数据，为保持计算口径一致，发行人相关数据口径为主营业务产品中脊柱、创伤和关节类产品，下同。

2019年，发行人的单位成本波动介于同行业上市公司之间，与同行业可比上市公司平均水平不存在重大差异。

发行人2018年度的单位成本波动与同行业上市公司的对比如下：

公司	产品类别	2018年度			
		成本（万元）	销量（万个、万件）	单位成本（元/个、元/件）	本期较上期单位成本变动率
大博医疗	医疗器械	15,143.25	456.36	33.18	24.20%
凯利泰	医疗器械	13,607.93	353.07	38.54	4.84%
三友医疗	主要类别产品	2,374.26	47.78	49.69	7.54%
平均					12.19%
发行人	主要类别产品	21,800.90	385.82	56.51	-6.11%

2018年，发行人的单位成本波动低于同行业上市公司平均水平，主要原因系公司2018年产能利用率均较2017年有相对较大幅度的上升，故2018年较2017年单位成本有所下降。

七、成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确

（一）发行人成本核算方法

发行人的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用，成本的归集具有完整性、分配具有准确性，具体归集和分配方法如下：

1、直接材料的归集和分配

生产过程中按照产品的生产计划进行投料，领料时根据实际领用量进行记录，填写生产领用单，计入当月的生产领用数量。财务人员按照月末一次加权平均法计算原材料领用金额并在生产成本中进行归集，分配时根据生产的成本对象直接计入各产品成本。

2、直接人工的归集和分配

直接人工包括直接生产人员的工资、奖金等薪酬费用。财务人员月末按照工资表同级生产人员薪酬总额，并在生产成本中归集并按照工时进行分配。直接人工按约当产量发在完工产品与在产品之间进行分配。

3、制造费用的归集和分配

制造费用是发行人为组织和管理生产而发生的各项间接费用，包括：折旧费、修理费、水电费等。一般费用发生时根据付款凭证或领料单等在发生时直接计入制造费用归集；折旧费、水电费等月末按照转账凭证和费用分配表等一次性计入制造费用归集。制造费用依据各产品工时确定的系数进行分配。

4、产品结转方法

发行人月末对入库完工产品分品种，按数量、金额方式登记产成品明细账，产成品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。

（二）成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确

结合本题第（一）问之分析，报告期内，发行人成本的归集完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确。

八、结合主要原材料与产品生产的理论比值，说明原材料收、发、存与产品产量、销量以及主营业务成本的匹配关系，报告期成本核算是否完整，准确

经过多年的技术研发和积累，目前，公司及子公司拥有第 I 类产品备案凭证 190

项，第II类医疗器械产品注册证9项，第III类医疗器械产品注册证81项，产品涵盖骨科脊柱类、创伤类、关节类及运动医学等骨科植入医疗器械、椎体成形系统及多种骨科植入配套手术器械领域超过20,000种不同规格的各类骨科医疗器械，是国内骨科医疗器械行业产品线最齐备的公司之一。

因涉及产品超过20,000种，相关规格繁多，每个产品所需要的原材料有所不同，每个规格所需原材料具体用量也有所不同，因此较难将每个产品对应的所有原材料及具体用量进行一一对应。因此，公司选取每年采购金额和比例相对较大、相关对应关系也相对较好的陶瓷内衬/球头、关节毛坯两种原材料进行相应分析，具体如下：

（一）陶瓷内衬/球头

1、理论比值

公司产品中，只有部分髋关节产品会使用到陶瓷球头和内衬。髋关节内衬产品用一个陶瓷内衬；髋关节球头产品用一个球头，因此相关关节产品对应陶瓷内衬和球头的理论比值为1:1。

2、原材料收、发、存与产品产量、销量以及主营业务成本的匹配关系

（1）原材料收发存

单位：件

原材料名称	期初数量	本期采购数量	本期耗用数量	期末数量
2020年				
陶瓷内衬/球头	1,222	60,074	36,611	24,685
2019年				
陶瓷内衬/球头	-	28,633	27,411	1,222
2018年				
陶瓷内衬/球头	-	7,874	7,874	-

（2）匹配关系

项目	2020年度	2019年度	2018年度
髋关节相关产品产量（件）	37,665	25,421	8,289
相关陶瓷内衬/球头消耗量（件）	36,611	27,411	7,874
比值	1.03	0.93	1.05

注：以上关节产品为原材料用到陶瓷内衬/球头的产品。考虑到关节陶瓷内衬、关节球头系分别生产，且销售时不一定会成套销售，因此在统计关节产品产量时，每个关节陶瓷内衬和关节球头均分别作为一个关节产品产量。

如上表所示，2018年-2020年相关比值在理论比值上下略有浮动，总体差异不

大。相关差异原因主要系：①因各期实际生产过程中可能存在少量废品，陶瓷内衬/球头的实际消耗可能略高于产出；②各期末存在一定数量的在产品，也影响了相关匹配关系。因此，相关数据整体差异不大，且差异具备合理业务原因，相关数据具备匹配性。2020年，受海外疫情影响，境外陶瓷内衬/球头供应商供货较之前年度略有迟滞，使得相关在产品相应有所减少，相关比值有所上升。

因关节类产品的成本构成中还包括了其他原辅材料，其主营业务成本较难与上述原材料的耗用进行匹配。

（二）关节毛坯

1、理论比值

公司产品中，只有部分髌关节或膝关节产品使用关节毛坯，一整套完整的关节产品会包含多个部件，通常一个相关的关节部件即对应一个毛坯。考虑到实际生产过程中相关关节产品各部件分别生产，且不一定成套销售，因此在产量统计时每个部件均作为一个关节产品产量，使得相关关节产品对应毛坯的理论比值为1比1。

2、原材料收、发、存与产品产量、销量以及主营业务成本的匹配关系

（1）原材料收发存

单位：件

原材料名称	期初数量	本期采购数量	本期耗用数量	期末数量
2020年				
关节毛坯	31,351	195,689	195,385	31,655
2019年				
关节毛坯	16,788	183,498	168,935	31,351
2018年				
关节毛坯	15,492	98,543	97,247	16,788

（2）匹配关系

项目	2020年	2019年度	2018年度
相关关节产品产量（件）	162,535	156,937	101,425
关节毛坯（件）	195,385	168,935	97,247
比值	0.83	0.93	1.04

注：以上关节产品为原材料用到毛坯的产品。考虑到各部件系分别生产，且销售时不一定会成套销售，因此在统计关节产品产量时，每个部件均作为一个关节产品产量。

如上表所示，2018年-2020年相关比值在理论比值上下略有浮动，总体差异不

大。相关差异原因主要系：①因各期实际生产过程中可能存在少量废品，关节毛坯的实际消耗可能略高于产出；②各期末存在一定数量的在产品，也影响了相关匹配关系。因此，相关数据整体差异不大，且差异具备合理业务原因，相关数据具备匹配性。2020年下半年随着国内疫情缓解，境内关节毛坯供应商供货量上升，发行人相关生产计划亦较多，使得相关在产品较多，相关比值有所下降。

因关节类产品的成本构成中还包括了其他原辅材料，其主营业务成本较难与上述原材料的耗用进行匹配。

（三）结论

综上所述，相关主要原材料的收、发、存与对应产品的产量较为匹配，相关成本核算完整、准确。

九、保荐机构及申报会计师的核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、综合发行人报告期内外借手术工具的具体情况，结合外借工具的实物管理、相关内部控制措施，判断其相关内控制度执行的有效性；
- 2、取得并分析了发行人外借手术工具核算和摊销方法的说明，判断其是否符合企业会计准则的要求；
- 3、复核了发行人借用手术工具的成本核算方法，判断其准确性；
- 4、结合相关毛利率水平，分析性复核了发行人报告期内的成本及收入波动情况，判断相关波动与发行人业务和行业变化的匹配性；
- 5、获取了发行人报告期内的成本明细表，对主要产品主营业务成本中的料、工、费金额及占比、单位变动情况等进行了分析性复核，判断发行人报告期内成本波动的合理性；
- 6、综合同行业可比上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况，判断发行人报告期内成本结构和波动的合理性；
- 7、对营业成本的归集、期间匹配及产品分配等进行了分析性复核，判断发行人报告期内成本波动的合理性；
- 8、抽查了发行人报告期内的收发存明细表，分析性复核了发行人主要原材料与产品生产的理论比值，判断原材料收、发、存与产品产量、销量以及主营业务成本的

匹配关系。

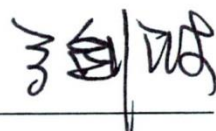
（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人外借工具的内部控制制度得到有效执行，发行人对借出工具的会计核算符合《企业会计准则》的规定；发行人成本核算方法符合实际经营情况和《企业会计准则》的要求，报告期成本核算的方法保持一贯性，符合公司实际业务的相关流程要求，发行人与成本核算相关的内部控制能够确保发行人成本核算完整、准确；报告期内，发行人成本的归集完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确。

(本页无正文，为《关于山东威高骨科材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函回复》之签章页)

法定代表人、董事长签字：



弓剑波

山东威高骨科材料股份有限公司



2024年4月13日

声明

本人已认真阅读山东威高骨科材料股份有限公司本次意见落实函回复的全部内容，回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

法定代表人、董事长签字： 弓剑波

弓剑波

山东威高骨科材料股份有限公司

2021年11月13日



（本页无正文，为《关于山东威高骨科材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核中心意见落实函回复》之签章页）

保荐代表人：

唐澍

唐澍

唐逸凡

唐逸凡

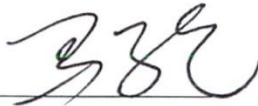
华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读山东威高骨科材料股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理（签名）：



马 骁

