

江苏风和医疗器材股份有限公司

兴业证券股份有限公司

关于《关于江苏风和医疗器材股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》的答复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于江苏风和医疗器材股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）收悉。兴业证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“兴业证券”）根据《反馈意见》的要求，立即组织江苏风和医疗器材股份有限公司（以下简称“公司”、“风和医疗”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）和瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就反馈意见进行了认真讨论，并就有关问题做出进一步核查。现公司、主办券商就《反馈意见》提及的问题答复如下：

说明：

一、如无特别说明，本报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

二、本报告中的字体代表以下含义：

- 宋体： **反馈意见所列问题**
- 宋体： **对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见**
- 楷体： **对公开转让说明书进行补充披露、更新**

一、公司特殊问题

1、请公司说明报告期初至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】

报告期初至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

报告期内，公司其他应收款中关联方欠款情况如下：

单位：元

关联单位	2016年9月30日		2015年12月31日		2014年12月31日	
	金额	占总额比例	金额	占总额比例	金额	占总额比例
王光军	-	-	337,758.48	9.12%	231,072.72	6.40%
杜岳颖	-	-	-	-	12,554.90	0.35%
夏薇	-	-	7,670.50	0.21%	2,966.00	0.08%
张兴华	-	-	5,000.00	0.13%	155,000.00	4.29%
王洁	-	-	500.00	0.01%	-	-
合计	-	-	362,928.98	9.47%	413,593.62	11.12%

报告期内，上述关联方其他应收款余额均为备用金，员工提取备用金用于正常业务开展，由于有限公司阶段公司治理规范程度不高，导致部分员工存在备用金报销不及时的情况。为提高公司备用金使用的规范性，公司对备用金的提取和报销进行了整顿和规范。经查阅相关报销凭证、检查期末往来款余额款项性质，报告期末上述备用金已经全部报销完毕。

为保证备用金使用的规范性，公司设立了备用金管理制度，适用于公司各事业部、各业务部门、各职能部门。在备用金使用方面公司坚持事先审批原则、专款专用原则、时效性管理原则、权责对等责任连带原则。备用金的申报和借支必须经过相关人员审批，借款人不能套取使用备用金，已提取的备用金不得挪作他用，部门负责人应该根据实际工作需要审核下属借用备用金的真实性、必要性和借款标准，并督促其及时办理冲账还款手续。

除此之外，为防止公司实际控制人及其他关联方占用或转移公司资金、资产

以及其他资源的行为，规范股份公司的关联交易行为，公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》中对关联交易进行了相关规定。同时，公司制定了《关联交易决策制度》，对关联交易和关联人的认定、关联交易的回避与表决、关联交易的决策权限、关联交易的审议程序与披露等作出了较为详细的规定，减少关联交易与资金往来。对于无法避免的关联方交易及资金往来，公司严格按照《关联交易决策制度》对决策权限、决策程序的规定，履行相关程序。公司建立了《防止控股股东及其关联方占用公司资金管理制度》，防止股东及关联方资金占用或者转移公司资金、资产及其他资源。

【主办券商回复】

1、核查程序

针对报告期初至申报审查期间，主办券商对控股股东、实际控制人及其关联方是否存在占用公司资金的情形实施了以下核查程序：

- (1) 查阅公司的其他应收款的总账和明细账；
- (2) 查阅与其他应收款有关的财务凭证、报销明细和银行流水等单据；
- (3) 查阅瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》；

(4) 查阅公司章程、《关联交易决策制度》、《防范控股股东及关联方资金占用专项制度》、备用金管理制度等相关公司治理制度文件；

(5) 取得控股股东、实际控制人及持股 5% 以上股东避免资金占用的承诺、以及公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员关于避免占用公司资金的承诺函等承诺与说明；

- (6) 与控股股东、实际控制人、财务负责人进行访谈，并签署访谈记录。

2、分析过程

(1) 关联方及关联关系情况

如公司《公开转让说明书》“第四节、公司财务”之“六、关联方、关联方关系及交易”之“（一）关联方和关联关系”所述，根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的相关规定，结合公司的实际情况，报告期内，公司的关联方及关联关系如下：

1) 公司控股股东和实际控制人

姓名	与公司关系	持股比例（%）
----	-------	---------

孙宝峰	控股股东、实际控制人	40.01
-----	------------	-------

2) 持有公司 5% 以上股权的股东

序号	企业名称/姓名	持股比例 (%)
1	孙宝峰	40.01
2	王光军	34.09
3	烟台泰达生物及新医药产业创业投资中心 (有限合伙)	25.00

3) 公司的董事、监事、高级管理人员

序号	姓名	关联关系
1	孙宝峰、王光军、夏薇、于冉、张兴华	董事
2	杜岳颖、于丽娟、陶琴	监事
3	孙宝峰、夏薇、张兴华、郑涛、王洁	高级管理人员

4) 控股股东、实际控制人控制的其他公司

序号	企业名称	关联关系
1	芜湖风和投资管理中心 (有限合伙)	公司实际控制人、控股股东孙宝峰实际控制的有限合伙企业，作为普通合伙人，持有 54.00% 的出资份额。
2	济南先锋医疗器械有限公司	报告期内，公司实际控制人、控股股东孙宝峰实际控制的公司；该公司已于 2016 年 5 月转让给无关联第三方，并办理完成工商变更登记。

报告期内，孙宝峰控制的其他公司的信息详见公开转让说明书“第三节 公司治理”之“五、同业竞争情况”。

5) 公司的子公司

序号	公司名称	关联关系
1	上海丰和医疗科技有限公司	风和医疗子公司

6) 其他关联方

序号	其他关联方名称	其他关联方与本公司的关系
1	李风	公司实际控制人、控股股东孙宝峰配偶
2	袁媛	公司持股 5% 以上的股东王光军配偶
3	王扶	公司持股 5% 以上的股东王光军父亲
4	武秀英	公司持股 5% 以上的股东王光军母亲
5	王光明	公司持股 5% 以上的股东王光军兄弟
6	兰卫花	公司持股 5% 以上的股东王光军兄弟王光明的配偶
7	青岛友达科技有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东王光军、王光军父亲王扶对外投资的公司，持股 60.00%；王光军担任监事。
8	南京柯润玺商贸有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东王光军对外投资的公司，持股 20.00%。
9	青岛亨中顺商贸有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东王光军配偶袁媛对外投资的公司。
10	青岛友健医疗用品有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东王光军兄弟王光明及其配偶兰卫花对外投资的公司。

11	青岛辉腾医疗科技有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东王光军母亲武秀英对外投资的公司。
12	江苏力博医药生物技术股份有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东烟台泰达对外投资、持股 9.11% 的公司，公司董事于冉在该公司中担任董事。
13	北京莱泽光电技术有限公司	持有公司 5% 以上股份的其他股东烟台泰达对外投资、持股 25% 的公司。

(2) 报告期内，公司与关联方资金拆借情况

经核查，报告期内，公司关联交易及与关联方的应收应付款项情况如下：

1) 关联方资金拆借

单位：元

项目	关联方	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
本期拆入资金				
	王光军			1,200,000.00
	袁媛			550,000.00
	李风		200,000.00	135,000.00
本期还款				
	王光军		1,200,000.00	
	袁媛		550,000.00	
	李风	200,000.00	90,000.00	45,000.00

报告期内公司与股东之间资金拆借主要系用于公司正常业务经营，作为股东对公司的资金支持。

2) 关联往来情况

①其他应收款

单位：元

关联单位	2016 年 9 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	占总额比例	金额	占总额比例	金额	占总额比例
王光军	-	-	337,758.48	9.12%	231,072.72	6.40%
杜岳颖	-	-	-	-	12,554.90	0.35%
夏薇	-	-	7,670.50	0.21%	2,966.00	0.08%
张兴华	-	-	5,000.00	0.13%	155,000.00	4.29%
王洁	-	-	500.00	0.01%	-	-
合计	-	-	362,928.98	9.47%	413,593.62	11.12%

报告期内，关联方其他应收款余额均为备用金，员工提取备用金用于正常业务开展，部分员工存在备用金报销不及时的情况，股份公司成立以后，公司建立健全了备用金管理制度，对备用金的提取和报销进行了规范。

②其他应付款

单位：元

关联单位	2016年9月30日		2015年12月31日		2014年12月31日	
	金额	占总额比例	金额	占总额比例	金额	占总额比例
王光军	-	-	-	-	1,200,000.00	45.86%
袁媛	-	-	-	-	550,000.00	21.02%
李风	-	-	200,000.00	14.54%	90,000.00	3.44%
合计	-	-	200,000.00	14.54%	1,840,000.00	70.31%

报告期内，公司的其他应付款关联方余额系股东往来拆借款，公司向股东借款主要用于流动性周转，报告期末上述款项均以归还。

(3) 报告期后至申报审查期间，公司资金占用情况

有限公司阶段，公司治理较为简单，未制定关联交易等规范治理制度。股份公司成立后，为了规范公司与关联方之间的关联交易，维护公司股东特别是中小股东的合法权益，保证公司与关联方之间的关联交易的公允、合理，公司根据相关法律法规和规范性文件的规定，公司建立了《关联交易决策制度》、《关于防范控股股东及其他关联方占用公司资金的制度》等一系列规章制度以进一步加强公司规范治理。公司实际控制人、控股股东、持股 5% 以上股东以及公司管理层均签署了承诺函，承诺遵守公司规章制度，不利用股东/公司管理层的身份，以借款、代偿债务、代垫款项、对外投资或其他方式占用或者转移公司资金、资产及其他资源。

另外，报告期内，公司存在备用金报销和提取不规范的情况，为保证备用金使用的规范性，公司设立了备用金管理制度，适用于公司各事业部、各业务部门、各职能部门。在备用金使用方面公司坚持事先审批原则、专款专用原则、时效性管理原则、权责对等责任连带原则，提高了备用金使用的规范化运行。

经查阅公司报告期后相关财务凭证，并与公司控股股东、实际控制人、财务总监访谈，确认公司股东、管理层严格遵守公司内部管理制度和相关承诺，不存在违反相应承诺、规范情况，报告期后至本反馈回复出具之日，不存在备用金未及时费用化或资金占用的情形。

3、核查结论

经核查，主办券商认为，报告期初至申报审查期间，公司不存在“控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金”的情形，根据《全国中小企业股份转让系

统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件使用若干问题的解答（一）》的规定，公司符合挂牌条件。

2、请公司说明公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间是否存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，若存在的，请公司披露被列入名单、被惩戒的原因及其失信规范情况。请主办券商、律师核查前述事项，并说明核查方式，就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】

公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

截至本反馈意见回复之日，公司、控股子公司以及公司的控股股东、实际控制人孙宝峰，公司现任董事孙宝峰、王光军、夏薇、于冉、张兴华，现任监事杜岳颖、陶琴、于丽娟，高级管理人员总经理孙宝峰、副总经理夏薇、张兴华、财务负责郑涛人、董事会秘书王洁，根据公司上述人员出具的《关于不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚情况的书面声明》、《关于诚信状况的书面声明》、《无犯罪记录证明》、信用报告等文件，并经查询全国企业信用信息公示系统（<http://gsxt.saic.gov.cn/>）、信用中国网站（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://shixin.court.gov.cn/>）、证券期货市场失信记录查询平台（<http://shixin.csrc.gov.cn/>），上述主体自报告期期初至申报后审查期间均不存在被列入失信被执行人名单、失信被执行人联合惩戒的情形。

【主办券商回复】

1、核查方式

主办券商通过以下方式，对公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的失信被执行人情况进行核查：

（1）查阅公司及子公司信用报告；

（2）查阅公司法定代表人、控股股东、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员的个人信用报告、身份证明材料、尽职调查表、《关于不存在重大诉讼、仲裁及行政处罚情况的书面声明》、《关于诚信状况的书面声明》、《无犯罪记录证明》等材料；

(3) 对公司控股股东、实际控制人进行访谈；

(4) 查询中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)、全国法院被执行人信息查询系统 (<http://zhixing.court.gov.cn>)、全国法院失信被执行人名单查询系统 (<http://shixin.court.gov.cn>)、证监会证券期货市场失信记录查询平台 (<http://shixin.csrc.gov.cn>)、全国企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、信用中国官方网站 (<http://www.creditchina.gov.cn>)、江苏省环境保护厅 (www.jshb.gov.cn)、江苏省产品质量监督局 (www.jsqts.gov.cn) 等；

(5) 查阅公司、子公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的关于诚信情况、无违法违规的承诺及说明；

(6) 公司出具《关于无重大违法违规行为的承诺》。

2、分析过程

根据公司及子公司信用报告、公司法定代表人、控股股东、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员的个人信用报告、调查表、相关承诺与说明，结合中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)、全国法院被执行人信息查询系统 (<http://zhixing.court.gov.cn/search>)、全国法院失信被执行人名单查询系统 (<http://shixin.court.gov.cn>)、证监会证券期货市场失信记录查询平台 (<http://shixin.csrc.gov.cn>)、全国企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、信用中国官方网站 (<http://www.creditchina.gov.cn>)、江苏省环境保护厅 (www.jshb.gov.cn)、江苏省产品质量监督局 (www.jsqts.gov.cn) 的检索记录，截至本反馈意见回复出具之日，公司控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间均不存在被列入失信被执行人名单信息、经常异常名录信息、严重违法失信企业名单信息，不存在被列入环境保护、食品药品、产品质量和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形。

3、核查意见

经核查，主办券商认为，截至本反馈意见回复出具之日，公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间均不存在被列入失信被执行人名单信息、经常异常名录信息、严重违法失信企业名单信息，不存在被列入环境保护、食品药品、产品质量和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”，不存在被执行联合惩戒的情形，符合挂牌条件。

3、关于科创类论证。请公司结合《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》以及主营业务产品或服务、战略新兴产业的业务收入占比补充分析公司属于科技创新类公司的依据。请主办券商补充核查，并发表明确核查意见。

【公司回复】

公司结合自身的主营业务情况，对照《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》、《上市公司行业分类指引》等依据性文件，综合判断认为公司属于科技创新类公司，分析过程和依据如下：

1) 行业分类

公司的主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。

根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为制造业（C）中的专用设备制造业（C35）；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类标准》（GB/T 4754-2011），公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为医疗保健业（15）中的医疗保健设备业（15101010）。

2) 主营业务及构成

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售的高科技公司，公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。

报告期内，公司业务收入情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

3) 公司所在行业属于《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》所列举的新兴产业之列

公司的微创吻合器和穿刺器产品应用在微创手术中,其中微创穿刺器在微创腔镜手术中进行穿刺后可以在穿刺导管中放置摄像头或者其他微创手术器械以配合数字一体化影像设备工作,而微创吻合器则是在相应的手术中进行手术中的切割和缝合工作。其他手术产品主要包括一次性腔镜用切口牵开保护器、一次性使用圈套器及一次性内镜取物袋等手术辅助性医疗器械。公司微创类产品取得的收入占公司收入占比较高,且报告期内逐年提升,报告期 2016 年 1-9 月、2015 年和 2014 年仅微创吻合器系列产品和微创穿刺器系列产品共占比分别达到 92.55%、82.66%、71.63%。

公司结合公司主营业务收入、所在行业分类,并结合新颁布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》(2016 版),综合判断公司所在行业属于目录中的“4.2.2 先进治疗设备及服务”的范畴,属于其中的手术治疗设备中的“数字化、一体化的外科手术、介入治疗、术中治疗、微创治疗等混合手术室设备及其信息系统;腹腔、胸腔、泌尿、骨科、介入等手术辅助机器人及其配套微创手术器械”。因此,公司属于科技创新类公司。

【主办券商回复】

主办券商结合公司的主营业务情况、公司所在行业情况、翻阅了公司主要业务合同、访谈公司管理层、并对照《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》、《上市公司行业分类指引》等依据性文件,判断公司属于科技创新类企业,原因在于:

科技创新类公司是指最近两年及一期主营业务均为国家战略性新兴产业的公司,包括节能环保、新一代信息技术、生物产业、高端装备制造、新材料、新能源、新能源汽车。

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售的高科技公司,公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品,以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。公司的微创吻合器和穿刺器产品应用在微创手术中,其中微创穿刺器在微创腔镜手术中进行穿刺后可以在穿刺导管中放置摄像头或者其他微创手术器械以配合数字一体化影像设备工作,而微创吻合器则是在相应的手术中进行手术中的切割和缝合工作。

主办券商结合公司主营业务收入、所在行业分类,并结合新颁布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》(2016 版),综合判断公司所在行业属于目

录中的“4.2.2 先进治疗设备及服务”的范畴，属于其中的手术治疗设备中的“数字化、一体化的外科手术、介入治疗、术中治疗、微创治疗等混合手术室设备及其信息系统；腹腔、胸腔、泌尿、骨科、介入等手术辅助机器人及其配套微创手术器械”。

同时从行业分类角度看，根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为制造业（C）中的专用设备制造业（C35）；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类标准》（GB/T 4754-2011），公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为医疗保健业（15）中的医疗保健设备业（15101010）。公司所在行业属于医疗健康行业，属于国家鼓励性行业。

因此综合判断公司科技创新型公司。

主办券商也依据最新颁布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016）版本，在《兴业证券股份有限公司关于推荐江苏风和医疗器材股份有限公司股份进入全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的推荐报告》之“二、公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《挂牌条件适用解答（二）》规定的挂牌条件”之“（六）符合《挂牌条件适用解答（二）》规定的挂牌条件”中进行了修改披露如下：

“

公司将自身情况与《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》中列示的负面清单具体内容比对情况如下：

（1）科技创新类公司最近两年及一期营业收入累计少于1000万元，但因新产品研发或新服务培育原因而营业收入少于1000万元，且最近一期末净资产不少于3000万元的除外；

科技创新类公司是指最近两年及一期主营业务均为国家战略性新兴产业的公司，包括节能环保、新一代信息技术、生物产业、高端装备制造、新材料、新能源、新能源汽车。

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售、服务的高科技公司，拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。公司的微创吻合器和穿刺器产品应用在微创手术中，其中微创穿刺器在微创腔

镜手术中进行穿刺后可以在穿刺导管中放置摄像头或者其他微创手术器械以配合数字一体化影像设备工作，而微创吻合器则是在相应的手术中进行手术中的切割和缝合工作。

报告期内，公司2016年1-9月、2015年度、2014年度公司收入分别为22,346,731.13元、14,398,181.08元、4,900,292.47元，收入增长迅速，主营业务突出，报告期内公司主营业务没有发生重大变化。

主办券商结合公司主营业务收入、所在行业分类，并结合新颁布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016版），综合判断公司所在行业属于目录中的“4.2.2 先进治疗设备及服务”的范畴，属于其中的手术治疗设备中的“数字化、一体化的外科手术、介入治疗、术中治疗、微创治疗等混合手术室设备及其信息系统；腹腔、胸腔、泌尿、骨科、介入等手术辅助机器人及其配套微创手术器械”。

报告期内公司业务收入2016年1-9月、2015年度、2014年度公司收入分别为22,346,731.13元、14,398,181.08元、4,900,292.47元，最近两年及一期的营业收入累计超过1000万元。

综上，公司不属于本条款负面清单规定的情形。

（2）非科技创新类公司最近两年累计营业收入低于行业同期平均水平；

公司属于科技创新类企业，不属于本条款负面清单规定的情形。

③非科技创新类公司最近两年及一期连续亏损，但最近两年营业收入连续增长，且年均复合增长率不低于50%的除外；

公司属于科技创新类企业，不属于本条款负面清单规定的情形。

④公司最近一年及一期的主营业务中存在国家淘汰落后及过剩产能类产业；根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为制造业（C）中的专用设备制造业（C35）；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类标准》（GB/T 4754-2011），公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为医疗保健业（15）中的医疗保健设备业（15101010）。公司属于科技创新类企业，公司所处行业不属于该条规定的负面清单的情形。

综上，公司不属于负面清单规定的情形。

”

4、关于持续经营能力。请公司：（1）补充分析披露营业收入大幅增长、净利润及未分配利润持续为负、毛利率波动较大的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；（2）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（3）对比历史年度量化分析并补充披露是否存在季节性因素，并作重大事项提示；（4）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现及盈利情况等评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

回复：

（1）请公司补充分析披露营业收入大幅增长、净利润及未分配利润持续为负、毛利率波动较大的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；

报告期内，公司营业收入增长较快，同时公司产品研发和生产各项流程逐步成熟，公司产品毛利也逐步提升，但是由于持续推广和投入研发，公司报告期内仍未实现盈利，具体情况如下：

1) 收入增长迅速

报告期内，公司营业收入情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

报告期内，公司营业收入呈持续快速增长的趋势，2016年1-9月、2015年度和2014年度公司营业收入分别为2,234.67万元、1,439.82万元和490.03万元。2015年度较2014年度营业收入增长949.79万元，增幅193.82%；2016年1-9月公司营业收入在2015年迅猛增长的基础上，仍保持较高的增长率，仅2016年前三个季度营业收入较2015年全年增长794.85万元，增幅为55.20%。医疗器械产业由于其应用领域要求较高，因此在世界各国都属于强监管领域。因此该行业内的企业从产品的研发、实验、审批到上市流通、为各个医疗机构所熟知和使用，需要一个较长的周期。

公司成立于2011年，成立后公司即专注于一次性外科手术用器械的研发，公司于2013年开始获得第一批医疗器械产品的认证证书并开始形成销售，并于2014年开始根据市场反馈逐步优化产品设计、增加产品种类，至今已经获得了12项医疗器械注册证书。而随着公司产品的成熟和丰富，公司也可以与销售渠道方面建立更为紧密的联系，也能够终端客户不断树立影响力和产品口碑，进而为后续推广也能够打下基础。因此随着公司产品的不断成熟、渠道建立更为广泛，公司的收入也相应的迅速提升。公司收入获得较快增长具有合理性。

2) 持续投入推广和新产品研发导致亏损

报告期内，公司虽然收入大幅增长，但是由于公司尚处于业务上升期，因此公司持续的进行产品的研发和推广方面的投入，因此报告期内公司仍处于亏损状态，具体如下：

报告期内公司费用情况如下：

公司最近两年一期的主要费用及变动情况：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度		2014年度
	金额	金额	变动(%)	金额
销售费用	5,759,474.44	4,858,610.18	56.30	3,108,446.10
管理费用	8,970,253.29	6,539,707.81	50.54	4,344,271.01
财务费用	-462,010.86	352,055.96	39.81	251,810.36
期间费用合计	14,267,716.87	11,750,373.95	52.51	7,704,527.47
销售费用占营业收入比重(%)	25.77	33.74	-46.80	63.43
管理费用占营业收入比重(%)	40.14	45.42	-48.77	88.65
财务费用占营业收入比重(%)	-2.07	2.45	-52.42	5.14
三项费用占营业收入比重(%)	63.85	81.61	-48.09	157.23

报告期内，公司销售费用、管理费用大幅上涨，2016年1-9月、2015年度

和 2014 年度销售费用分别为 5,759,474.44 元、4,858,610.18 元和 3,108,446.10 元，公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费及广告宣传费等，销售费用的上涨主要由于销售人员队伍的扩大导致的工资及差旅费等增加。公司管理费用主要由职工薪酬、研发费用以及房租费等构成，2016 年 1-9 月管理费用较 2015 年全年增长 2,430,545.48 元，涨幅为 37.17%，主要系公司出于前瞻性考虑，在尚未扭亏为盈的情况下，持续加大对产品研发的投入，以为公司的后期持续快速成长奠定坚实的基础，公司 2016 年 1-9 月研发费用增长较大。

虽然报告期内，公司期间费用呈现上升趋势，但是随着收入体量的大幅上涨，规模效应逐步显现，三项费用占营业收入的比重呈现逐年下降趋势，也导致了公司报告期内亏损额逐年收窄，2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度公司净利润分别为-1,098,483.50 元、-4,789,247.84 元和-6,362,361.11 元。

因此虽然公司收入持续上升，但是由于公司同时也在销售推广以及新产品研发方面加大投入和快速布局，因此报告期内公司尚未实现盈利，属于合理情况。

3) 毛利率逐年提升

报告期内，公司毛利情况如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	4,603,113.13	10,738,715.92	70.00
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	3,392,613.48	1,947,554.06	36.47
其他手术产品	1,664,734.54	1,040,098.99	624,635.55	37.52
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	59.57

单位：元

项目	2015 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	2,804,707.55	5,755,659.08	67.24
微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	2,576,424.27	764,281.71	22.88
其他手术产品	2,497,108.47	1,665,447.42	831,661.05	33.30
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	51.06

单位：元

项目	2014 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	1,516,760.86	957,974.54	38.71%
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	1,122,892.86	-87,452.09	-8.45%
其他手术产品	1,390,116.30	1,091,391.19	298,725.11	21.49%
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	23.86%

公司2016年1-9月、2015年度和2014年度综合毛利率分别为59.57%、51.06%和23.86%，报告期内公司综合毛利率逐年稳步上升。

公司成立时间较短，成立初期处于研发试制阶段，该阶段公司需投入大量时间和资金不断测试和用于精细的产品研发，研发成型后又须进行一定周期的临床实验，以验证产品性能的稳定性和安全性。公司销售起步于2014年，前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。

4) 具体措施及其有效性

报告期内，公司虽然收入大幅增长、毛利率逐年提高、然而净利润始终为负，呈现持续亏损的情况，主要系公司成立初期至今产品研发和生产逐步成熟以及渠道销售规模逐年增大的同时，大力投入研发和销售推广所致，符合公司现阶段的情况以及发展预期。

在应对措施方面，公司拟采取如下几种方式进一步增强公司的盈利能力：

①继续在销售渠道方面对公司业务进行大力推广，公司拟在不断巩固国内渠道的前提下，继续开拓国际市场，计划继续开拓葡萄牙、匈牙利、瑞典、埃及、沙特、约旦、阿根廷、厄瓜多尔、秘鲁、危地马拉等市场；

②进一步进行新产品的研发工作以及已有产品的改进工作，增强公司产品的竞争力，公司正在开展针对国际市场开发的黑色钉仓、电动腔镜吻合器、新型可降解血管夹、加长杆腔镜等一系列新产品的研发和改进。

在有效性方面，报告期后，公司业务进展顺利。其中在收入方面，公司2016年10-12月未经审计业务收入为8,374,941.14元，全年业务收入达到30,721,672.27元，净利润为-576,791.18元（未经审计），亏损幅度进一步缩窄，达到公司预期效果。

公司已经在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（一）营业收入、利润及毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”之“6、营业收入和利润总额的变动趋势及原因”中对上述情况进行了补充披露如下：

“

报告期内，公司营业收入增长较快，同时公司产品研发和生产各项流程逐

步成熟，公司产品毛利也逐步提升，但是由于持续推广和投入研发，公司报告期内仍未实现盈利，具体情况如下：

(1) 收入增长迅速

报告期内，公司营业收入情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

报告期内，公司营业收入呈持续快速增长的趋势，2016年1-9月、2015年度和2014年度公司营业收入分别为2,234.67万元、1,439.82万元和490.03万元。2015年度较2014年度营业收入增长949.79万元，增幅193.82%；2016年1-9月公司营业收入在2015年迅猛增长的基础上，仍保持较高的增长率，仅2016年前三个季度营业收入较2015年全年增长794.85万元，增幅为55.20%。

医疗器械产业由于其应用领域要求较高，因此在世界各国都属于强监管领域。因此该行业内的企业从产品的研发、实验、审批到上市流通、为各个医疗机构所熟知和使用，需要一个较长的周期。

公司成立于2011年，成立后公司即专注于一次性外科手术用器械的研发，公司于2013年开始获得第一批医疗器械产品的认证证书并开始形成销售，并于2014年开始根据市场反馈逐步优化产品设计、增加产品种类，至今已经获得了12项医疗器械注册证书。而随着公司产品的成熟和丰富，公司也可以与销售渠道方面建立更为紧密的联系，也能够在终端客户不断树立影响力和产品口碑，进而为后续推广也能够打下基础。因此随着公司产品的不断成熟、渠道建立更为广泛，公司的收入也相应的迅速提升。公司收入获得较快增长具有合理性。

(2) 持续投入推广和新产品研发导致亏损

报告期内，公司虽然收入大幅增长，但是由于公司尚处于业务上升期，因此公司持续的进行产品的研发和推广方面的投入，因此报告期内公司仍处于亏损状态，具体如下：

报告期内公司费用情况如下：

公司最近两年一期的主要费用及变动情况：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度		2014年度
	金额	金额	变动(%)	金额
销售费用	5,759,474.44	4,858,610.18	56.30	3,108,446.10
管理费用	8,970,253.29	6,539,707.81	50.54	4,344,271.01
财务费用	-462,010.86	352,055.96	39.81	251,810.36
期间费用合计	14,267,716.87	11,750,373.95	52.51	7,704,527.47
销售费用占营业收入比重(%)	25.77	33.74	-46.80	63.43
管理费用占营业收入比重(%)	40.14	45.42	-48.77	88.65
财务费用占营业收入比重(%)	-2.07	2.45	-52.42	5.14
三项费用占营业收入比重(%)	63.85	81.61	-48.09	157.23

报告期内，公司销售费用、管理费用大幅上涨，2016年1-9月、2015年度和2014年度销售费用分别为5,759,474.44元、4,858,610.18元和3,108,446.10元，公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费及广告宣传费等，销售费用的上涨主要由于销售人员队伍的扩大导致的工资及差旅费等增加。公司管理费用主要由职工薪酬、研发费用以及房租费等构成，2016年1-9月管理费用较2015年全年增长2,430,545.48元，涨幅为37.17%，主要系公司出于前瞻性考虑，在尚未扭亏为盈的情况下，持续加大对产品研发的投入，以为公司的后期持续快速成长奠定夯实的基础，公司2016年1-9月研发费用增长较大。

虽然报告期内，公司期间费用呈现上升趋势，但是随着收入体量的大幅上涨，规模效应逐步显现，三项费用占营业收入的比重呈现逐年下降趋势，也导致了公司报告期内亏损额逐年收窄，2016年1-9月、2015年度和2014年度公司净利润分别为-1,098,483.50元、-4,789,247.84元和-6,362,361.11元。

因此虽然公司收入持续上升，但是由于公司同时也在销售推广以及新产品研发方面加大投入和快速布局，因此报告期内公司尚未实现盈利，属于合理情况。

(3) 毛利率逐年提升

报告期内，公司毛利情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	4,603,113.13	10,738,715.92	70.00

微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	3,392,613.48	1,947,554.06	36.47
其他手术产品	1,664,734.54	1,040,098.99	624,635.55	37.52
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	59.57

单位：元

项目	2015 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	2,804,707.55	5,755,659.08	67.24
微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	2,576,424.27	764,281.71	22.88
其他手术产品	2,497,108.47	1,665,447.42	831,661.05	33.30
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	51.06

单位：元

项目	2014 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	1,516,760.86	957,974.54	38.71%
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	1,122,892.86	-87,452.09	-8.45%
其他手术产品	1,390,116.30	1,091,391.19	298,725.11	21.49%
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	23.86%

公司 2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度综合毛利率分别为 59.57%、51.06%和 23.86%，报告期内公司综合毛利率逐年稳步上升。

公司成立时间较短，成立初期处于研发试制阶段，该阶段公司需投入大量时间和资金不断测试和用于精细的产品研发，研发成型后又须进行一定周期的临床实验，以验证产品性能的稳定性和安全性。公司销售起步于 2014 年，前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。

(4) 具体措施及其有效性

报告期内，公司虽然收入大幅增长、毛利率逐年提高、然而净利润始终为负，呈现持续亏损的情况，主要系公司成立初期至今产品研发和生产逐步成熟以及渠道销售规模逐年增大的同时，大力投入研发和销售推广所致，符合公司现阶段的情况以及发展预期。

在应对措施方面，公司拟采取如下几种方式进一步增强公司的盈利能力：

①继续在销售渠道方面对公司业务进行大力推广，公司拟在不断巩固国内渠道的前提下，继续开拓国际市场，计划继续开拓葡萄牙、匈牙利、瑞典、埃

及、沙特、约旦、阿根廷、厄瓜多尔、秘鲁、危地马拉等市场；

②进一步进行新产品的研发工作以及已有产品的改进工作，增强公司产品的竞争力，公司正在开展针对国际市场开发的黑色钉仓、电动腔镜吻合器、新型可降解血管夹、加长杆腔镜等一系列新产品的研发和改进。

在有效性方面，报告期后，公司业务进展顺利。其中在收入方面，公司 2016 年 10-12 月未经审计业务收入为 8,374,941.14 元，全年业务收入达到 30,721,672.27 元，净利润为-576,791.18 元（未经审计），亏损幅度进一步缩窄，达到公司预期效果。

”

(2) 请公司结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

公司结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等对公司经营模式的持续性、所具备的核心资源要素和竞争力：

1) 主营业务构成、各项业务收入占主营业务收入比例情况

报告期内，公司主营业务构成、各项业务收入占主营业务收入比例情况如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

公司专注于微创外科手术中一次性使用耗材的研发、生产和销售，其核心产品一次性使用腔镜切割吻合器系列产品、一次性腹腔镜用穿刺器系列产品等已积累一定的市场口碑，在报告期内体现较强的创收能力，成为公司在各医疗机构建立品牌形象的先行驱动力。报告期内，公司营业收入呈持续快速增长的趋势，2016

年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度公司营业收入分别为 2,234.67 万元、1,439.82 万元和 490.03 万元。2015 年度较 2014 年度营业收入增长 949.79 万元，增幅 193.82%；2016 年 1-9 月公司营业收入在 2015 年迅猛增长的基础上，仍保持较高的增长率，仅 2016 年前三个季度营业收入较 2015 年全年增长 794.85 万元，增幅 55.20%。

2) 各项业务毛利润及其变动和贡献情况

报告期内，公司各项业务毛利润及其占比的变动情况如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月				
	收入	成本	毛利	毛利贡献率 (%)	毛利率 (%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	4,603,113.13	10,738,715.92	80.68	70.00
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	3,392,613.48	1,947,554.06	14.63	36.47
其他手术产品	1,664,734.54	1,040,098.99	624,635.55	4.69	37.52
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	100.00	59.57

单位：元

项目	2015 年度				
	收入	成本	毛利	毛利贡献率 (%)	毛利率 (%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	2,804,707.55	5,755,659.08	78.29	67.24
微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	2,576,424.27	764,281.71	10.40	22.88
其他手术产品	2,497,108.47	1,665,447.42	831,661.05	11.31	33.30
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	100.00	51.06

单位：元

项目	2014 年度				
	收入	成本	毛利	毛利贡献率 (%)	毛利率 (%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	1,516,760.86	957,974.54	81.93	38.71
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	1,122,892.86	-87,452.09	-7.48	-8.45
其他手术产品	1,390,116.30	1,091,391.19	298,725.11	25.55	21.49
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	100.00	23.86

在毛利润方面，公司目前主要核心产品为微创吻合器和穿刺器系列产品，尤其是微创吻合器系列产品，随着该产品的不断升级换代、以及市场推广的深入，报告期内收入不断增加、对毛利的贡献不断提高，报告期内 2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度，该系列产品毛利分别为 10,738,715.92 元、5,755,659.08 元和 957,974.54 元，对毛利的贡献率分别达到 80.68%、78.29% 和 81.93%。

报告期内，各业务毛利率对综合毛利率的贡献情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月			
	收入	收入占比情况 (%)	毛利率 (%)	对综合毛利率贡献 (%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	70.00	48.06
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	36.47	8.72
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	37.52	2.80
合计	22,346,731.13	100.00		59.57

单位：元

项目	2015年度			
	收入	收入占比情况 (%)	毛利率 (%)	对综合毛利率贡献 (%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	59.46	67.24	39.98
微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	23.20	22.88	5.31
其他手术产品	2,497,108.47	17.34	33.30	5.77
合计	14,398,181.08	100.00		51.06

单位：元

项目	2014年度			
	收入	收入占比情况 (%)	毛利率 (%)	对综合毛利率贡献 (%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	50.50	38.71	19.55
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	21.13	-8.45	-1.79
其他手术产品	1,390,116.30	28.37	21.49	6.10
合计	4,900,292.47	100.00		23.86

在毛利率方面，公司 2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度综合毛利率分别为 59.57%、51.06% 和 23.86%，公司综合毛利率在报告期内逐年提升主要原因在于：

①单品毛利率提升

报告期内各期，公司单品毛利率均有所提升。其中 2016 年 1-9 月、2015 年和 2014 年微创吻合器系列产品毛利率分别为 70.00%、67.24%、38.71%，微创穿刺器系列产品毛利率分别为 36.47%、22.88%、-8.45%，其他手术产品毛利率分别为 37.52%、33.30%、21.49%。毛利率逐步上升的原因主要在于前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。同时对于微创吻合器系列产品中定价相对较高的关节型一次性微创腔镜切割吻合器销量在微创吻合器系列产品中占比逐年升高，也整体拉高了微创吻合器系列产品的平均销售价格，相应的也提升了该品类的毛利率指标。

②高毛利产品的占比及贡献提升

报告期内，公司的核心产品微创吻合器系列产品及微创穿刺器系列产品占比逐年上升，相应的其他手术产品占比随之下降。2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度该产品形成销售收入分别为 1,534.18 万元、856.04 万元和 247.47 万元，在营业收入中占比分别为 68.65%、59.46%和 50.50%，其对综合毛利率的贡献分别为 48.06%、39.98%和 19.55%，系公司所有类型产品中对综合毛利率贡献最大的产品，也是公司的主要利润来源；。而随着该产品生产规模的逐步扩大以及员工熟练程度上升，该产品的毛利率也逐年攀升，在报告期内始终维持在较高水平，为产品品类中毛利率最高的品类。因此该产品的收入和毛利率的逐年上升带了该品类形成的毛利润也逐年增加，2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度该品类的毛利润分别为 10,738,715.92 元、5,755,659.08 元和 957,974.54 元。相应的也拉高了公司整体毛利水平。

综合从公司业务收入占比、毛利润情况等方面分析，公司微创吻合器系列产品均占比较高，其毛利率也较高，说明了公司该系列产品具有较高的市场竞争力。公司该项核心产品的持续推广能够不断的提升公司产品的曝光率和知名度，优质的产品也能够强化公司在渠道方面的影响力和合作紧密度；公司在已有产品业绩逐步上升的同时也非常重视新产品的研发工作，而渠道方面的铺垫也能够为公司未来新产品的推出打下较好的渠道基础，从而形成正向循环和双向拉动，不断推升公司业绩上行。

公司已经在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（一）营业收入、利润及毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”之

“5、毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”中对上述情况进行了补充披露如下：

“

在毛利率方面，公司2016年1-9月、2015年度和2014年度综合毛利率分别为59.57%、51.06%和23.86%，公司综合毛利率在报告期内逐年提升主要原因在于：

①单品毛利率提升

报告期内各期，公司单品毛利率均有所提升。其中2016年1-9月、2015年和2014年微创吻合器系列产品毛利率分别为70.00%、67.24%、38.71%，微创穿刺器系列产品毛利率分别为36.47%、22.88%、-8.45%，其他手术产品毛利率分别为37.52%、33.30%、21.49%。原因主要在于前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。同时对于微创吻合器系列产品中定价相对较高的关节型一次性微创腔镜切割吻合器销量在微创吻合器系列产品中占比逐年升高，也整体拉高了微创吻合器系列产品的平均销售价格，相应的也提升了该品类的毛利率指标。

②高毛利产品的占比及贡献提升

报告期内，公司的核心产品微创吻合器系列产品及微创穿刺器系列产品占比逐年上升，相应的其他手术产品占比随之下降。2016年1-9月、2015年度和2014年度该产品形成销售收入分别为1,534.18万元、856.04万元和247.47万元，在营业收入中占比分别为68.65%、59.46%和50.50%。而随着该产品生产规模的逐步扩大以及员工熟练程度上升，该产品的毛利率也逐年攀升，在报告期内始终维持在较高水平，为产品品类中毛利率最高的品类。因此该产品的收入和毛利率的逐年上升带了该品类形成的毛利润也逐年增加，2016年1-9月、2015年度和2014年度该品类的毛利润分别为10,738,715.92元、5,755,659.08元和957,974.54元。相应的也拉高了公司整体毛利水平。

综合从公司业务收入占比、毛利润情况等方面分析，公司微创吻合器系列产品均占比较高，其毛利率也较高，说明了公司该系列产品具有较高的市场竞争力。公司该项核心产品的持续推广能够不断的提升公司产品的曝光率和知名

度，优质的产品也能够强化公司在渠道方面的影响力和合作紧密度；公司在已有产品业绩逐步上升的同时也非常重视新产品的研发工作，而渠道方面的铺垫也能够为公司未来新产品的推出打下较好的渠道基础，从而形成正向循环和双向拉动，不断推升公司业绩上行。

”

(3) 请公司对比历史年度量化分析并补充披露是否存在季节性因素，并作重大事项提示；

公司 2016 年度、2015 年度以及 2014 年度各年上下半年未经审计收入情况如下：

单位：元

年度	1-6 月收入	1-6 月收入占比	7-12 月收入	7-12 月收入占比	合计
2014 年	1,531,921.28	31.26%	3,368,371.19	68.74%	4,900,292.47
2015 年	4,895,134.01	34.00%	9,503,047.07	66.00%	14,398,181.08
2016 年	10,403,969.94	33.87%	20,317,702.33	66.13%	30,721,672.27

从上表可以看出，公司各年上下半年收入均存在一定的差异，其中上半年业务收入普遍较下半年低，2016 年、2015 年和 2014 年公司上半年业务收入占全年业务收入分别为 33.87%、34.00% 和 31.26%，而下半年业务收入占全年业务收入占比分别为 66.13%、66.00% 和 68.74%，下半年业务收入及占比明显高于上半年情况且各年上下半年收入比例均较为稳定，公司收入存在一定程度上的季节性波动。

公司主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。公司产品主要应用在微创腔镜手术中。由于传统观念以及季节性气候差异等原因，手术需求会存在一定程度的变化，而公司业务开展也相应的受该季节性因素影响：

1) 一季度天气较为寒冷，同时一季度中有传统春节假期，一般非急症病人选择避开该时段进行手术治疗，相应的导致该阶段的产品需求量下降，同时该时段商业活动活跃度也会有一定程度的降低，导致一季度销量一般情况下不高；

2) 夏季（6-8 月）天气炎热，一般情况下非急症病人也选择尽量避开该时段、在气温更为适宜的春秋两个季节进行手术治疗，因而夏季产品需求量也较低；而一般情况下采购较集中需求时段具有一定的提前性，一般为提前 2-3 个月进行采购，所以针对夏季后的需求量的提升，经销商会在第三季度进行备货的销售，而相应的二季度销量也不高。

因此公司所在行业存在一定程度上的季节性因素影响。公司已经在公开转让说明书中“重大事项提示”部分、推荐报告之“六、提请投资者关注的事项”、尽调报告之“第四部分 尽职调查具体情况”之“一、公司业务调查情况”之“(二)发现的问题或存在的风险”中对公司的季节性因素的影响做了相应的提示如下：

“

(十二) 季节性风险

公司主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。公司产品主要应用在微创腔镜手术中。由于传统观念以及季节性气候差异等原因，手术需求会存在一定程度的变化，而公司业务开展也相应的受该季节性因素影响。如一季度天气较为寒冷，同时一季度中有传统春节假期，一般非急症病人选择避开该时段进行手术治疗；而夏季（6-8月）天气炎热，一般情况下非急症病人也选择尽量避开该时段进行手术治疗，在气温更为适宜的春秋两个季节进行手术治疗。因此公司盈利会受到季节性因素的影响。

”

并在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十一、风险因素”中进行了补充披露如下：

“

(十二) 季节性风险

公司主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。公司产品主要应用在微创腔镜手术中。由于传统观念以及季节性气候差异等原因，手术需求会存在一定程度的变化，而公司业务开展也相应的受该季节性因素影响。如一季度天气较为寒冷，同时一季度中有传统春节假期，一般非急症病人选择避开该时段进行手术治疗；而夏季（6-8月）天气炎热，一般情况下非急症病人也选择尽量避开该时段、在气温更为适宜的春秋两个季节进行手术治疗。因此公司盈利会受到季节性因素的影响。

应对措施：一方面，公司计划继续开拓新产品，拓展新业务，拓宽公司销售规模，提升淡季销量以提升公司的整体盈利能力；另一方面，公司也在积极开拓海外市场，海外市场占比的提升也将综合有地域特征的季节性因素影响，拉近公司上下半年收入的差异。

”

(4) 请公司结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现及盈利情况等评估公司的持续经营能力；

公司结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现及盈利情况等对公司的持续经营能力分析评估如下：

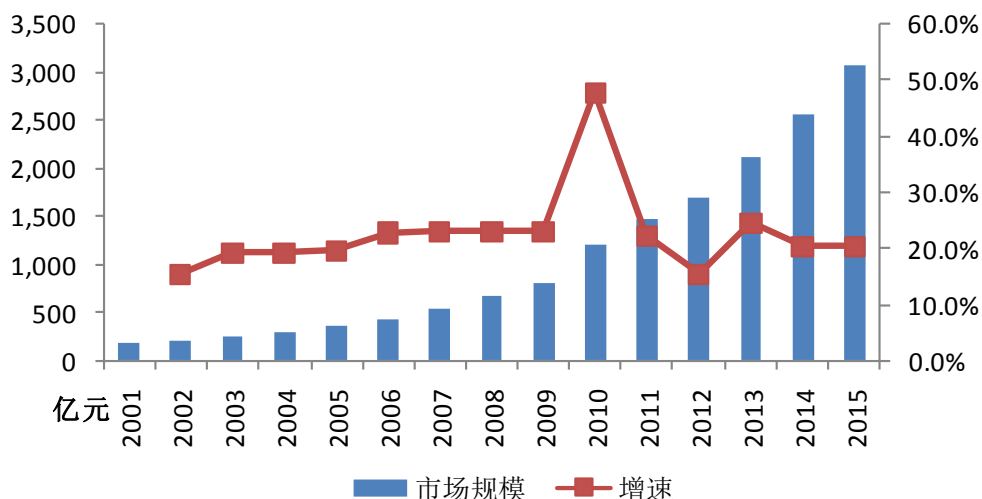
1) 医疗健康前景广阔、行业发展趋势向好

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售的高科技公司，公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。

① 市场前景广阔

我国拥有世界上最多的人口，同时人口老龄化正处在加速阶段。人口老龄化则增加了对于医疗的需求，而微创手术器械以其对人体损伤少、并发症少等优势，尤其适用于体质较为虚弱的中老年人。另外，国务院“十二五”医改规划中提到，到 2015 年非公立医疗机构的床位数和服务量均要达到医疗机构总数的 20%，在医疗保障不断扩大的背景下，民营医疗对医疗器械的添加购置，也将很好地拉动行业的发展。从术后恢复来讲，微创手术患者术后用药和住院日明显减少，节省了公共费用、住院费等医疗开支，减轻了社会及患者的经济负担，从而受到各界的支持，成为微创医疗器械需求增长的持续动力。

从整个医疗器械行业来看，进入 21 世纪后，我国医疗器械产业开始步入高速成长的阶段。近年来，顺应全球一体化进程的加快和国内外医疗卫生事业发展的需要，国家的支持力度也不断加大，带动了我国医疗器械行业成为最活跃、发展最迅速的产业之一。根据 Wind 资讯的统计，过去 10 年来，中国医疗器械市场销售规模由 2001 年的 179 亿元增长到 2015 年的 3080 亿元，销售规模增长了 17.2 倍，14 年间的复合增长率达到了 22.5%，行业增长速度已经远远超过世界平均水平。



2001-2015 我国医疗器械市场规模及增速

数据来源: wind

② 国家政策大力支持

医疗器械产业属于新兴战略型产业,扶持医疗器械产业是医药产业“十二五”规划的重点之一。如 2013 年 10 月 18 日,《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》发布,意见提出“支持自主知识产权药品、医疗器械和其他相关健康产品的研发制造和应用。继续通过相关科技、建设专项资金和产业基金,支持创新药物、医疗器械、新型生物医药材料研发和产业化。”同时,2011 年 12 月 31 日,国家科技部发布了《医疗器械科技产业“十二五”专项规划》也提出:对于基础研究、共性关键技术、核心部件和重大产品的创新开发,予以重点投入支持;着力突破一批严重制约产业发展的共性关键技术和核心部件,重点开发一批配置需求迫切、市场容量大、临床价值突出的基础装备和创新产品。”国家政策大力支持有利于医疗器械行业的健康有序发展。

2) 公司具有核心竞争力

公司所在医疗器械行业竞争激烈,公司通过自身的产品、服务以及销售渠道等方面的优势,实现报告期内收入持续大幅增长,公司主要优势如下:

① 产品优势

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产和销售的高科技公司,公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品,以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。目前,公司产品已经通过欧盟 CE 认证及 ISO13485 质量体系认证,国家药监局 GMP

质量体系认证，拥有包括 3 项发明专利、10 项实用新型和 9 项外观设计在内的 22 项专利权，其中腹腔镜用超强密封结构穿刺器、微创腔镜下具有可调节关闭组织角度功能的关节头直线切合吻合器等还获得了高新技术产品认证。

公司产品自 2013 年问世以来，已经先后销往欧洲、南美、中东、亚洲等多个国家和地区，国内的多家三甲医院也陆续开始使用。目前公司已经在黑龙江、辽宁、北京、陕西、山东、四川、广东、安徽、湖南、湖北、河南等十几个省市拥有优质的渠道合作伙伴。

② 销售模式优势

对于医疗器械产品，其能够畅销的首要原因是需要取得临床医疗和医生队伍的认可。公司在新销售渠道建设方面，采用从临床出发的模式，首先确保公司产品能够满足临床需求和医生的操作习惯，而后再通过联系经销商的方式与医院形成销售关系，通过经销商完成与医院之间的汇款、销售等行为。而终端客户的认可也可以帮助公司获得更多同行的知晓，在医生队伍中形成口碑，从而帮助公司顺利开展后期业务销售。借助该等业务模式，公司可以更专注于产品的研发工作和推广工作，并利用与经销商共同服务医院的方式增加对临床方面的服务力度，从而增强产品的竞争力。

③ 本土市场优势

公司扎根于中国市场，相对于国外竞争对手，公司额外具备本土优势。由于医疗器械产品的推广和使用需要首先得到临床方面的认可，同时也需要对渠道商和终端用户做相应的培训，另外为了能够更好的响应临床上的需求，医疗器械公司也需要经常从临床方面取得反馈，不断的优化自身产品并满足新的需求，从而使自身产品持续保持竞争力。因此公司在对本土销售端和消费者的沟通和理解方面具备一定优势。

3) 营运情况逐年向好

① 收入逐年增长

报告期内，公司业务收入情况如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13

其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产和销售的高科技公司。医药企业从开始研发、获得相关资质审批到为临床接受需要一定的周期。公司成立于2011年，成立后公司即专注于一次性外科手术用器械的研发，公司于2013年开始获得第一批医疗器械产品的认证证书并开始形成销售，并于2014年开始根据市场反馈逐步优化产品设计、增加产品种类，至今已经获得了12项医疗器械注册证书。随着公司产品的成熟和丰富，以及销售渠道的逐步建立，公司的收入体量也逐年增加。报告期内，2016年1-9月、2015年度、2014年度公司业务收入分别为22,346,731.13元、14,398,181.08元和4,900,292.47元，收入增长迅速，复合增长率达到214%。

报告期内，公司利润情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度		2014年度
	金额	金额	变动(%)	金额
营业收入	22,346,731.13	14,398,181.08	193.82	4,900,292.47
营业成本	9,035,825.60	7,046,579.24	88.86	3,731,044.91
营业利润	-1,157,261.10	-4,456,137.27	-35.49	-6,907,605.13
利润总额	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-24.73	-6,362,361.11
净利润	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-24.73	-6,362,361.11

公司2016年1-9月、2015年度和2014年度净利润分别为-1,098,483.50元、-4,798,247.84元和-6,362,361.11元，经营积累能力逐年增强，亏损幅度逐年大幅减少。2014年度公司产品销售处于起步阶段，销售收入仅为490.03万元，尚不能覆盖公司经营所需的成本费用的投入，故2014年度净利润为-636.24万元。2015年度开始，公司市场营销成效逐渐凸显，2015年度营业收入较2014年度增长949.79万元，增幅193.82%，2016年1-9月较2015年全年增长794.86万元，增幅55.21%，保持较好的增长势头。但公司出于前瞻性考虑，在尚未扭亏为盈的情况下，持续加大对研发、生产和市场推广的投入，以为公司的后期持续成长奠定夯实的基础，故2015年度和2016年1-9月，在营业收入大幅增长的情况下仍处于亏损状态，也是公司从战略角度考虑、放弃短期利益而积攒后续强劲发展动力的选择。

② 毛利率稳步提升

报告期内，公司毛利情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	4,603,113.13	10,738,715.92	70.00
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	3,392,613.48	1,947,554.06	36.47
其他手术产品	1,664,734.54	1,040,098.99	624,635.55	37.52
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	59.57

单位：元

项目	2015年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	2,804,707.55	5,755,659.08	67.24
微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	2,576,424.27	764,281.71	22.88
其他手术产品	2,497,108.47	1,665,447.42	831,661.05	33.30
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	51.06

单位：元

项目	2014年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	1,516,760.86	957,974.54	38.71
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	1,122,892.86	-87,452.09	-8.45
其他手术产品	1,390,116.30	1,091,391.19	298,725.11	21.49
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	23.86

公司2016年1-9月、2015年度和2014年度综合毛利率分别为59.57%、51.06%和23.86%，报告期内公司综合毛利率逐年稳步上升。公司成立时间较短，成立初期处于研发试制阶段，该阶段公司需投入大量时间和资金不断测试和用于精细的产品研发，研发成型后又须进行一定周期的临床实验，以验证产品性能的稳定性和安全性。公司销售起步于2014年，前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。

③ 偿债能力逐年提升、风险逐年降低

公司名称	财务指标	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
本公司	资产负债率（母公司）	50.35	47.95	108.71
	流动比率（倍）	1.29	1.72	0.72
	速动比率（倍）	0.68	1.21	0.26

2016年9月30日、2015年12月31日和2014年12月31日资产负债率(母公司)分别为50.35%、47.95%和108.71%。2014年资产负债率超过100%，主要系公司发展前期的成本费用投入较大，产品销售尚未形成规模，公司出现了较大亏损所致。2015年公司吸引外部机构投资者增资，增加了股东资本金的注入，同时2015年度公司经营情况持续好转，亏损幅度逐年减少，故2016年9月底和2015年年末，公司财务结构较2014年末得到明显优化，偿债风险得到有效遏制。

④ 预收款维持较高水平，显示公司处于产业链强势地位

报告期内公司预收款情况如下：

单位：元

时间	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
金额	7,303,050.24	8,358,298.97	7,792,549.46

报告期内，公司预收款项持续维持较高水平，2016年6月30日、2015年12月31日和2014年12月31日预收款余额分别为7,303,050.24元、8,358,298.97元和7,792,549.46元，主要为预收货款。公司销售除少量国外客户给予较低的信用额度以外，主要采取先款后货的方式，由经销商先支付货款，而后在打款额度内提货，公司在经销商提货时确认收入。账龄在一年以上的款项系经销商打款后尚未完全使用的额度。显示了公司在产业链中的强势地位。

⑤ 研发投入持续加大

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
研发费用	4,464,644.18	1,677,116.14	1,464,984.69
业务收入	22,346,731.13	14,398,181.08	4,900,292.47
研发费用占收入比重	19.98%	11.65%	29.90%

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售的高科技公司，公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。目前，公司已经通过欧盟CE认证及ISO13485质量体系认证，国家药监局GMP质量体系认证，拥有3项发明专利、10项实用新型和9项外观设计在内的22项专利权，其中腹腔镜用超强密封结构穿刺器、微创腔镜下具有可调节关闭组织角度功能的关节头直线切合吻合器等还获得了高新技术产品认证。同时报告期内公司研发投入持续加大，也显示了公司从战略角度考虑、放弃公司短期利益，持续

投入研发的策略和信心。

4) 具备一定的资金筹措能力

公司于 2015 年中将注册资本由 1000 万元增至 1333.333 万元，新增注册资本由烟台泰达生物及新医药产业创业投资中心（有限合伙）以认购。烟台泰达以 2000 万元货币认购，其中 333.333 万元增加注册资本，剩余 1666.667 万元为投资方股本溢价，计入公司的资本公积。通过该次增资，公司一次性筹措运营资金 2000 万元，初步显示了公司的资金筹措能力和资本聚拢能力。

5) 期后业务开展情况良好

报告期后，公司业务进展顺利。在合同签订方面，公司与安徽同安堂医药有限公司、四川凯立药业有限责任公司、江西育碧科技有限公司等多家公司签订了新的业务合同，继续向哈尔滨医科大学附属第一医院、宜宾市第一人民医院等一批重点医院供货。在收入方面，公司 2016 年 10-12 月未经审计业务收入为 8,374,941.14 元，净利润 521,692.32 元，因此全年业务收入达到 30,721,672.27 元，净利润为-576,791.18 元（未经审计），亏损幅度进一步缩窄。

在期后业务规划方面，公司有如下计划：

①在新产品开发方面，公司正在开展针对国际市场开发的黑色钉仓、电动腔镜吻合器、新型可降解血管夹、加长杆腔镜等一系列新产品的研发和改进。

②在渠道建设方面，公司拟在不断巩固国内渠道的前提下，继续开拓国际市场，计划继续开拓葡萄牙、匈牙利、瑞典、埃及、沙特、约旦、阿根廷、厄瓜多尔、秘鲁、危地马拉等市场。

综上，公司所在行业具有较好的空间和发展前景、经营状况持续向好、具有相应的资金筹措能力，公司期后业务开展良好，具有持续经营能力。

(5) 请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

主办券商结合上述问题、并逐条参照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》中关于持续经营能力的要求，对公司的持续经营能力进行核查、分析，具体如下：

① 公司业务在报告期内应有持续的营运记录，不应仅存在偶发性交易或事项。营运记录包括现金流量、营业收入、交易客户等。

A、收入逐年增加

报告期内，公司业务收入情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产和销售的高科技公司。医药企业从开始研发、获得相关资质审批到为临床接受需要一定的周期。公司成立于2011年，成立后公司即专注于一次性外科手术用器械的研发，公司于2013年开始获得第一批医疗器械产品的认证证书并开始形成销售，并于2014年开始根据市场反馈逐步优化产品设计、增加产品种类，至今已经获得了12项医疗器械注册证书。随着公司产品的成熟和丰富，以及销售渠道的逐步建立，公司的收入体量也逐年增加。报告期内，2016年1-9月、2015年度、2014年度公司业务收入分别为22,346,731.13元、14,398,181.08元和4,900,292.47元，收入增长迅速，复合增长率达到214%。

B、经营现金流量符合公司发展阶段

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
销售商品、提供劳务收到的现金	23,183,525.52	15,944,427.91	10,902,578.86
收到的税费返还	66,018.59	237,433.50	265,939.93
收到其他与经营活动有关的现金	348,387.16	170,729.73	824,988.41
经营活动现金流入小计	23,597,931.27	16,352,591.14	11,993,507.20
购买商品、接受劳务支付的现金	7,674,830.02	6,660,452.53	5,305,659.69
支付给职工以及为职工支付的现金	9,086,366.37	6,353,873.82	5,357,825.16
支付的各项税费	508,667.05	153,757.49	2,126.47
支付其他与经营活动有关的现金	8,119,669.34	6,625,887.90	3,409,443.04
经营活动现金流出小计	25,389,532.78	19,793,971.74	14,075,054.36
经营活动产生的现金流量净额	-1,791,601.51	-3,441,380.60	-2,081,547.16

2016年1-9月、2015年度和2014年度公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,791,601.51元、-3,441,380.60元和-2,081,547.16元，报告期内公司经营活

动产生的现金流均为负数，呈现经营活动现金净流出态势，主要原因一方面由于公司处于初创期，公司销售规模逐步提高，但前期较低的收入规模难以覆盖固定费用的支出；另一方面为了推动公司销售规模的扩大以及产品的创新，加强销售团队以及研发团队建设，引进大量销售、研发人才，导致工资支出较大，一定程度上影响了现金流入，综合导致公司报告期内经营活动产生的现金流均为负数。

C、客户分布广泛

主营业务收入按地域分类如下：

单位：元

地区	2016年1-9月	占比(%)	2015年度	占比(%)	2014年度	占比(%)	
国内地区	西南地区	7,027,794.87	51.84	4,783,629.06	51.49	423,661.55	26.67
	华东地区	3,027,594.02	22.33	1,269,121.37	13.66	702,630.75	44.24
	华中地区	2,084,621.37	15.38	1,373,104.27	14.78	224,472.14	14.13
	华南地区	1,034,401.70	7.63	1,655,136.76	17.82	126,968.37	7.99
	东北地区	325,410.26	2.40	132,877.78	1.43	17,874.36	1.13
	西北地区	56,443.59	0.42	60,128.21	0.65	46,000.00	2.90
	华北地区	-	-	16,046.15	0.17	46,777.78	2.94
国外地区	8,790,465.32	39.34	5,108,137.48	35.48	3,311,907.52	67.59	
合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00	

公司产品自 2013 年问世以来，已经先后销往欧洲、南美、中东、亚洲等多个国家和地区，国内的多家三甲医院也陆续开始使用。目前公司已经在黑龙江、辽宁、北京、陕西、山东、四川、广东、安徽、湖南、湖北、河南等十几个省市拥有优质的渠道合作伙伴。

D、毛利波动但稳步提升

报告期内，公司毛利情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	4,603,113.13	10,738,715.92	70.00
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	3,392,613.48	1,947,554.06	36.47
其他手术产品	1,664,734.54	1,040,098.99	624,635.55	37.52
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	59.57

单位：元

项目	2015年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	8,560,366.63	2,804,707.55	5,755,659.08	67.24

微创穿刺器系列产品	3,340,705.98	2,576,424.27	764,281.71	22.88
其他手术产品	2,497,108.47	1,665,447.42	831,661.05	33.30
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	51.06

单位：元

项目	2014 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
微创吻合器系列产品	2,474,735.40	1,516,760.86	957,974.54	38.71%
微创穿刺器系列产品	1,035,440.77	1,122,892.86	-87,452.09	-8.45%
其他手术产品	1,390,116.30	1,091,391.19	298,725.11	21.49%
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	23.86%

公司2016年1-9月、2015年度和2014年度综合毛利率分别为59.57%、51.06%和23.86%，报告期内公司综合毛利率逐年稳步上升。公司成立时间较短，成立初期处于研发试制阶段，该阶段公司需投入大量时间和资金不断测试和用于精细的产品研发，研发成型后又须进行一定周期的临床实验，以验证产品性能的稳定性和安全性。公司销售起步于2014年，前期受制于生产规模较小，固定成本在产品成本中占比较高，未能通过高产量进行摊薄，另一方面，前期工人熟练度较差，返工导致人工费用较高、良品率低导致原材料耗用较多，综合导致产品成本较高。随着产量的提升以及员工生产熟练度的提高，固定成本被逐步摊薄，耗用人工逐步减少，成本下降导致毛利率稳步上升。

E、季节性因素影响

公司主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。公司产品主要应用在微创腔镜手术中。由于传统观念以及季节性气候差异等原因，手术需求会存在一定程度的变化，而公司业务开展也相应的受该季节性因素影响。如一季度天气较为寒冷，同时一季度中有传统春节假期，一般非急症病人选择避开该时段进行手术治疗；而夏季（6-8月）天气炎热，一般情况下非急症病人也选择尽量避开该时段、在气温更为适宜的春秋两个季节进行手术治疗。因此公司盈利会受到季节性因素的影响并在一年中随之波动。

在应对方面，通过对公司主要管理层访谈、了解公司目前市场状况以及下一步产品研发和市场推广计划等，了解到公司有如下方面的应对计划：一方面，公司计划继续开拓新产品，拓展新业务，拓宽公司销售规模，提升淡季销量以提升公司的整体盈利能力，如下新产品方面公司正在进行黑色钉仓、电动腔镜吻合器、新型可降解血管夹、加长杆腔镜等一系列新产品的研发和改进；另一方面，公司也在积极开拓海外市场，海外市场占比的提升也将综合有地域特征的季节性因素影响，拉近公司上下半年收入的差异，2017年公司即计划继续开拓葡萄牙、匈牙

利、瑞典、埃及、沙特、约旦、阿根廷、厄瓜多尔、秘鲁、危地马拉等市场。

F、具有相关的核心资源要素和核心竞争力

公司所在医疗器械行业竞争激烈，公司通过自身的产品、服务以及销售渠道等方面的优势，实现报告期内收入持续大幅增长，公司主要优势如下：

① 产品优势

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产和销售的高科技公司，公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。目前，公司产品已经通过欧盟 CE 认证及 ISO13485 质量体系认证，国家药监局 GMP 质量体系认证，拥有包括 3 项发明专利、10 项实用新型和 9 项外观设计在内的 22 项专利权，其中腹腔镜用超强密封结构穿刺器、微创腔镜下具有可调节关闭组织角度功能的关节头直线切合吻合器等还获得了高新技术产品认证。

公司产品自 2013 年问世以来，已经先后销往欧洲、南美、中东、亚洲等多个国家和地区，国内的多家三甲医院也陆续开始使用。目前公司已经在黑龙江、辽宁、北京、陕西、山东、四川、广东、安徽、湖南、湖北、河南等十几个省市拥有优质的渠道合作伙伴。

② 销售模式优势

对于医疗器械产品，其能够畅销的首要原因是需要取得临床医疗和医生队伍的认可。公司在新销售渠道建设方面，采用从临床出发的模式，首先确保公司产品能够满足临床需求和医生的操作习惯，而后再通过联系经销商的方式与医院形成销售关系，通过经销商完成与医院之间的汇款、销售等行为。而终端客户的认可也可以帮助公司获得更多同行的知晓，在医生队伍中形成口碑，从而帮助公司顺利开展后期业务销售。借助该等业务模式，公司可以更专注于产品的研发工作和推广工作，并利用与经销商共同服务医院的方式增加对临床方面的服务力度，从而增强产品的竞争力。

③ 本土市场优势

公司扎根于中国市场，相对于国外竞争对手，公司额外具备本土优势。由于医疗器械产品的推广和使用需要首先得到临床方面的认可，同时也需要对渠道商和终端用户做相应的培训，另外为了能够更好的响应临床上的需求，医疗器械公司也需要经常从临床方面取得反馈，不断的优化自身产品并满足新的需求，从而使自身产品持续保持竞争力。因此公司在对本土销售端和消费者的沟通和理解方

面具备一定优势。

② 公司应按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告。

公司 2016 年 1-9 月、2015 年度、2014 年度财务报告经具有证券期货相关业务资格的瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具了瑞华审字[2016]第 31170017 号标准无保留意见的审计报告。公司不存在无法偿还到期债务、无法偿还即将到期且难以展期的借款、无法继续履行重大借款合同中的有关条款、存在大额的逾期未缴税金、累计经营性亏损数额巨大、过度依赖短期借款筹资、无法获得供应商的正常商业信用、难以获得开发必要新产品或进行必要投资所需资金、资不抵债、营运资金出现负数、大股东长期占用巨额资金、重要子公司无法持续经营且未进行处理、存在大量长期未作处理的不良资产、存在因对外巨额担保等或有事项引发的或有负债等事项或情况。因此，公司在财务方面不存在可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

公司不存在关键管理人员离职且无人替代、所处行业不符合国家产业政策、失去主要市场、特许权或主要供应商、人力资源或重要原材料短缺等事项或情况，因此，公司在经营方面不存在可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

公司不存在严重违反有关法律法规或政策、异常原因导致停工、停产、有关法律法规或政策的变化可能造成重大不利影响、经营期限即将到期且无意继续经营、投资者未履行协议、合同、章程规定的义务，并有可能造成重大不利影响、因自然灾害、战争等不可抗力因素遭受严重损失等事项或情况。公司以持续经营为基础编制财务报表，已经由瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计并发表标准无保留意见。因此，公司在其他方面不存在可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

③ 公司不存在依据《公司法》第一百八十条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。

公司不存在公司章程规定的营业期限届满或者公司章程规定的其他解散事由出现、股东会或者股东大会决议解散、因公司合并或者分立需要解散、依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销、人民法院依照《公司法》第一百八十三条的规定予以解散等现行《公司法》第一百八十条规定解散的情形，已不存在法院

依法受理重整、和解或者破产申请的情形。

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（一）》，申请挂牌公司存在以下情形之一的，应被认定其不具有持续经营能力：（一）未能在每一个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录；（二）报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制；（三）报告期期末净资产额为负数；（四）存在其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。

经核查，主办券商认为公司业绩真实、合理，收入增长迅速、偿债能力良好、行业发展空间巨大，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件使用基本标准指引（试行）》中对持续经营能力的要求，具有持续经营能力。

5、关于现金流量。请公司：（1）补充分析披露经营活动现金流持续为负的原因及合理性；（2）补充分析披露经营活动现金流量净额与净利润的匹配性、是否对持续经营能力造成影响。

请主办券商和会计师：（1）针对以上问题及公司现金流科目归集、核算是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见；（2）补充核查公司是否存在跨期确认收入、结转成本及费用的情形，并发表明确核查意见。

【公司回复】

（1）补充分析披露经营活动现金流持续为负的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、最近两年一期的主要财务指标”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”修改披露经营活动现金流为负的原因及合理性如下：

“报告各期具体分析如下：

2014 年度，公司销售规模较小，营业收入仅为 490.02 万元，但为了维持产品创新性及市场推广，工资及研发等费用类付现支出高达 863.90 万元，虽然公司预收账款上升较大给公司额外增加了 557.38 万元现金流，但为了应对后续收入规模的扩大，公司进行了存货的提前备货，存货余额增长 423.44 万元，综上所述导致 2014 年度经营活动产生的现金净流出 208.15 万元；

2015 年度，公司营业收入为 1,439.82 万元，较 2014 年度增长 949.79 万元，增速高达 193.82%，加上预收账款增长的影响导致 2015 年度销售商品、提供劳务收到的现金达到 1,594.44 万元，但公司处于发展初期，销售规模增长虽然迅

速但整体规模依然较小，加之公司为了长远发展继续加大费用投入，导致收入未能完全覆盖成本费用，仅付现工资及费用就达到 1,227.57 万元，达到销售商品、提供劳务收到的现金的 76.99%，导致 2015 年度经营活动产生的现金净流出 344.14 万元；

2016 年 1-9 月，公司销售规模继续高速增长，仅前三季度收入就达到 2015 年全年的 155.21%，随着收入的快速提升，规模效应逐步显现，付现工资及费用增长放缓，其支付的现金占销售商品、提供劳务收到的现金的比例下降至 63.77%，经营活动现金净流出逐步放缓，仅为 179.16 万元。

综上，经营活动现金流量虽然持续为负，呈现净流出态势，但其与公司实际业务模式、经营情况以及所处发展阶段相符，存在合理性。”

(2) 补充分析披露经营活动现金流量净额与净利润的匹配性、是否对持续经营能力造成影响

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、最近两年一期的主要财务指标”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”修改披露经营活动现金流为负的原因及合理性如下：

“公司净利润调节为经营活动现金情况如下表所示：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-6,362,361.11
加：少数股东损益	-	-	-
资产减值准备	51,515.62	9,246.61	372,325.22
固定资产折旧	735,451.54	621,979.05	485,693.63
无形资产摊销	13,099.98	-	-
长期待摊费用摊销	397,142.42	532,632.50	857,937.70
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	41,296.16	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-441,666.54	409,740.99	150,514.03
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,279,130.93	-666,323.93	-4,234,404.78
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,205,800.31	510,319.96	-676,178.32
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,036,270.21	-111,024.10	7,324,926.47
经营活动产生的现金流量净额	-1,791,601.51	-3,441,380.60	-2,081,547.16

其中 2014 年度经营性现金流量与净利润差异 4,280,813.95 元，主要由于折旧、摊销、减值准备等抵减利润的非付现项目影响 1,715,956.55 元，存货的

增加影响-4,234,404.78元,经营性应付增加影响7,324,926.47元,其中主要系预收账款增加5,573,784.55元。

2015年度经营性现金流量与净利润差异1,347,867.24元,主要由于折旧、摊销、减值准备等抵减利润的非付现项目影响1,163,858.16元,财务费用中利息支出、汇兑损益等影响409,740.99元,存货的增加影响-666,323.93,经营性应收项目的减少影响510,319.96元,其中主要系预付账款减少442,320.21元。

2016年1-9月经营性现金流量与净利润差异-693,118.01元,主要由于折旧、摊销、减值准备等抵减利润的非付现项目影响1,197,209.56元,财务费用中汇兑损益等影响-441,666.54元,存货的增加影响-1,279,130.93元,经营性应收项目的增加影响-1,205,800.31,其中主要系应收账款增加582,396.25元以及预收账款增加908,089.51元,经营性应付项目增加影响1,036,270.21元,其中主要系应付账款增加1,680,006.11元。

2016年1-9月、2015年度和2014年度公司营业收入分别为2,234.67万元、1,439.82万元和490.03万元,同期公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为2,318.35万元、1,594.44万元和1,090.26万元,公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金具有较好匹配性,公司通过销售获取现金能力情况较好。公司销售收入呈现逐年快速上涨趋势,2015年度较2014年度营业收入增长949.79万元,增幅193.82%,2016年1-9月公司营业收入在2015年迅猛增长的基础上,仍保持较高的增长率,仅2016年前三个季度营业收入较2015年全年增长794.85万元,增幅55.20%,随着收入增长,规模效应逐步显现,公司固定成本逐步摊薄,同时,随着产量增加,新产品的生产和经营经验逐渐成熟,单位成本随之下降,未来公司收入规模持续扩大的基础上,盈利情况及经营活动现金流也将逐步改善,公司最近一期经营活动净流出为179.16万元,而最近一期账面货币资金为824.20万元,公司拥有充裕的资金支撑其经营活动的逐步改善,短期的经营活动现金流净流出对公司持续经营能力不构成重大影响。”

【主办券商回复】

(1) 针对以上问题及公司现金流科目归集、核算是否规范、是否符合企业会计准则规定进行核查并发表明确核查意见

主办券商取得并查阅了公司编制的现金流量表及其编制底稿、会计师出具的《审计报告》及现金流量表复核底稿,了解现金流量表的编制过程;检查现金流量表编制工作底稿,将其中的数据与经审计后的相关数据进行核对,将现金流量

表与工作底稿中的数据进行核对，与各会计科目勾稽相符；获取银行对账单、业务合同，查阅了公司与现金流量相关明细账、记账凭证和原始凭证，并重新复核计算了现金流量。

1) 针对经营活动现金流持续为负的原因及合理性

经主办券商核查，2014 年度，公司销售规模较小，营业收入仅为 490.02 万元，但为了维持产品创新性及市场推广，工资及研发等费用类付现支出高达 863.90 万元，虽然公司预收账款上升较大给公司额外增加了 557.38 万元现金流，但为了应对后续收入规模的扩大，公司进行了存货的提前备货，存货余额增长 423.44 万元，综上导致 2014 年度经营活动产生的现金净流出 208.15 万元；2015 年度，公司营业收入为 1,439.82 万元，较 2014 年度增长 949.79 万元，增速高达 193.82%，加上预收账款增长的影响导致 2015 年度销售商品、提供劳务收到的现金达到 1,594.44 万元，但公司处于发展初期，销售规模增长虽然迅速但整体规模依然较小，加之公司为了长远发展继续加大费用投入，导致收入未能完全覆盖成本费用，仅付现工资及费用就达到 1,227.57 万元，达到销售商品、提供劳务收到的现金的 76.99%，导致 2015 年度经营活动产生的现金净流出 344.14 万元；2016 年 1-9 月，公司销售规模继续高速增长，仅前三季度收入就达到 2015 年全年的 155.21%，随着收入的快速提升，规模效应逐步显现，付现工资及费用增长放缓，其支付的现金占销售商品、提供劳务收到的现金的比例下降至 63.77%，经营活动现金流出逐步放缓，仅为 179.16 万元。

综上，主办券商认为，经营活动现金流量虽然持续为负，呈现净流出态势，但其与公司实际业务模式、经营情况以及所处发展阶段相符，存在合理性。

2) 针对经营活动现金流量净额与净利润的匹配性及其对持续经营能力的影响

公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配情况如下表所示：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-6,362,361.11
加：少数股东损益	-	-	-
资产减值准备	51,515.62	9,246.61	372,325.22
固定资产折旧	735,451.54	621,979.05	485,693.63
无形资产摊销	13,099.98	-	-
长期待摊费用摊销	397,142.42	532,632.50	857,937.70

处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	41,296.16	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-441,666.54	409,740.99	150,514.03
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,279,130.93	-666,323.93	-4,234,404.78
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,205,800.31	510,319.96	-676,178.32
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,036,270.21	-111,024.10	7,324,926.47
经营活动产生的现金流量净额	-1,791,601.51	-3,441,380.60	-2,081,547.16

如上表，公司 2016 年 1-9 月、2015 年度和 2014 年度公司的经营性现金流与净利润差异分别为-693,118.01 元、1,347,867.24 元和 4,280,813.95 元，公司经营活动现金流量净额与净利润之差异主要系调节折旧、利息支出及经营性应收与应付款增减等项目所致，其中经营性应付影响较大主要系预付账款的增加，总体而言经营活动现金流量净额与净利润具有匹配性。

公司目前账面货币资金较为充足，随着收入增长，规模效应逐步显现，公司固定成本逐步摊薄，同时，随着产量增加，新产品的生产和经营经验逐渐成熟，单位成本随之下降，未来公司收入规模持续扩大的基础上，盈利情况及经营活动现金流也将逐步改善。

经核查，主办券商认为，公司经营活动现金流量净额与净利润具有匹配性，短期的经营活动现金流净流出对公司持续经营能力不构成重大影响。

3) 公司现金流科目归集、核算是否规范、是否符合企业会计准则规定

主办券商通过获取公司现金流量表及其编制过程，了解编制过程，并获取相关资料对现金流量表各科目与资产负债表及利润表的科目进行勾稽比对，对有疑问部分进行重新计算。

经核查，主办券商认为公司现金流科目归集、核算规范，符合企业会计准则的规定。

(2) 补充核查公司是否存在跨期确认收入、结转成本及费用的情形，并发表明确核查意见

主办券商获取公司大额业务合同、验收报告、收付款凭证、增值税发票、出入库货单等，检查是否存在异常；分析报告期内收入、成本的结构变动、期间费用变动是否正常，并计算报告期毛利率、期间费用率，检查是否存在异常；通过查阅制度流程与询问管理人员，查阅公司销售合同台账，抽查报告期内销售合

同、销售发票、验收单、记账凭证、收款回单、报关单等核实销售收入的真实性、完整性、截止性；结合发出商品的计价测试、发出商品的截止性测试、存货的盘点和营业成本等核对程序，进一步核实成本真实性、准确性、完整性、截止性；对销售费用、管理费用以及财务费用进行截止测试。

主办券商经对公司目前的销售模式、收入成本确认会计政策进行了解，还对报告期内各期末公司收入进行了截止性测试，测试结果未见公司存在收入跨期的情况。主办券商查阅了会计师对公司主要客户销售收入的函证，并对主要客户进行了访谈，访谈结果及回函结果与账面记录相符，未见异常情况。

主办券商会同会计师对公司报告期内各期成本结转过程进行了检查，公司成本的归集、结转会计政策在报告期内未发生变化；对公司存货的收发情况进行了截止性测试，测试结果未见公司存货收发存在跨期现象；通过对成本结转过程的各环节的计价测试，未发现异常情况。

主办券商会同会计师对公司主要费用进行了凭证抽查，对销售费用、管理费用、财务费用及开发支出项目进行截止测试，测试结果未见跨期现象。同时，还对公司主要费用项目波动情况执行了分析性程序。

经核查，未发现公司存在跨期确认收入、结转成本及费用的情形。

6、外销业务核查。（1）请公司补充披露国外客户的中文名称、基本情况及其与公司的合作模式，是否通过境外经销商实现销售，补充说明并披露该客户的获取方式、交易背景、定价政策和销售方式。（2）请公司补充披露外销产品毛利率情况、收入确认时点及成本费用归集和结转方法。（3）请公司补充披露报告期内产品各期出口退税金额，以及出口退税对公司业绩构成的影响。

（4）请公司补充披露汇兑损益并说明汇兑损益对公司业绩构成的影响，作重大事项提示。（5）请公司补充披露货币资金、应收账款等科目中外汇的有关情况，并说明公司是否采取金融工具规避汇兑风险，分析并披露汇率波动对公司业绩的影响及其管理措施。（6）请主办券商补充核查并就公司海外业务的真实性、合法合规性发表意见，并在《推荐报告》和《尽职调查报告》中补充说明对公司海外业务尽职调查方法。（7）请主办券商及会计师结合可比公司、合同中公司产品贸易方式及结算方式，补充核查公司收入确认时点是否符合行业惯例及企业会计准则的规定，并发表明确意见。

回复：

（1）请公司补充披露国外客户的中文名称、基本情况及其与公司的合作模式，是否通过境外经销商实现销售，补充说明并披露该客户的获取方式、交易

背景、定价政策和销售方式。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、公司主营业务相关情况”之“（二）公司的主要客户情况”部分补充披露了国外客户名称等信息如下：

“……

3. 公司国外主要客户基本情况及交易背景

公司国外主要客户信息如下：

客户名称	中文名称	公司网址	基本情况	与公司合作模式
Scitech Produtos Medicos Ltda	无	www.scitechmed.com/	公司位于巴西，致力于在微创医疗器械市场的医疗保健产品的发展和革新。	公司主要向其销售微创、开放吻合器，穿刺器等产品，由其向终端医疗机构销售
Jazfel Enterprise	无	无	公司位于美国，主营微创手术相关耗材	公司主要向其销售微创产品，由其向终端医疗机构销售
VADIN Implants Ltd	无	http://www.vadinimplants.com/	公司主要在塞浦路斯、希腊代理主营质高价优的骨科以及外科医疗耗材等产品	公司主要向其销售微创、开放吻合器，穿刺器等产品，由其向终端医疗机构销售
Carlosendo Medical Supply	无	无	公司位于墨西哥，主营微创手术相关的医疗器材	公司主要向其销售微创产品，由其向终端医疗机构销售
Meril EndoSurgery Pvt Ltd	无	http://www.merillife.com/	公司主营国际性医疗器械设备，主要经营血管介入设备、骨科植入物、内窥镜手术等设备，公司研发和销售实力强大。	公司主要向其销售开放产品，由其向终端医疗机构销售

客户的获取方式：公司销售主要通过经销商模式进行，国外客户均为经销商，公司销售人员一般通过专业展会参展、走访市场、现有客户转介绍及公开信息查询四种方式进行市场开发。首先对目标客户进行资料收集，了解目标客户的基本需求及产品质量标准，从而筛选出重点目标客户。然后跟客户的采购部门接触洽谈，介绍公司及产品基本情况、优势，考察目标客户的具体需求以及客户对公司产品的要求，一般境外客户会要求先提供试销样品，公司根据订单要求安排生产、发货、售后跟踪等流程。

交易背景：国外医疗器械市场的由于当地政策、保护主义、市场习惯等因素与国内存在较大差异，且国外不同地区也存在较大差异，为了能够更便

捷高效的进入当地医疗市场，公司选择风险较小的经销商模式，规避了对国外市场不熟悉所带来的经营风险。

定价政策：客户根据合同约定价格结算，其定价在参考境内客户的统一代理价格的基础上，考虑境内运输费、外销保管费、码头过磅费、出口退税等各类报关费用和国际汇率的波动的影响予以协商确定。

销售方式：境外销售均采用买断式经销方式。”

(2) 请公司补充披露外销产品毛利率情况、收入确认时点及成本费用归集和结转方法。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“5、毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”中补充披露外销产品毛利情况等信息如下：“

公司境内外销售毛利情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
境内销售	13,556,265.81	4,493,518.82	9,062,746.99	66.85
境外销售	8,790,465.32	4,542,306.78	4,248,158.54	48.33
合计	22,346,731.13	9,035,825.60	13,310,905.53	59.57

单位：元

项目	2015年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
境内销售	9,290,043.60	4,122,229.00	5,167,814.60	55.63
境外销售	5,108,137.48	2,924,350.24	2,183,787.24	42.75
合计	14,398,181.08	7,046,579.24	7,351,601.84	51.06

单位：元

项目	2014年度			
	收入	成本	毛利	毛利率(%)
境内销售	1,588,384.95	1,087,511.4	500,873.55	31.53
境外销售	3,311,907.52	2,643,533.51	668,374.01	20.18
合计	4,900,292.47	3,731,044.91	1,169,247.56	23.86

报告期内，公司外销产品毛利随着工艺成熟、员工熟练度提升等因素的影响，呈现逐年上升趋势，总体而言，公司内销毛利高于外销毛利，主要由于国际市场竞争更为激烈，且营销难度较大，公司在外销产品上采取更有竞争力的价格，以利于国际市场的产品推广和品牌知名度的提升。”

公司的主要业务收入为销售商品收入，公司在公开转让说明之“第四节 公

司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（一）营业收入、利润及毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”之“2、营业收入确认原则”之“（2）收入确认具体方法”披露了收入确认时点，现修改并补充披露如下：

“……

（3）成本费用归集和结转方法

公司营业成本主要系采购微创吻合器、穿刺器等产品的零部件成本、员工工资以及厂房租金、设备折旧、水电费、机物料消耗等制造费用。公司按照实际领用的材料归集材料成本，按照原材料占总成本的比例归集、分配人工成本，按照相关的水电费归集、分配制造费用，按照完工入库数量归集生产成本，发出货物时按照全月一次加权平均法结转销售成本。”

（3）请公司请补充披露报告期内产品各期出口退税金额，以及出口退税对公司业绩构成的影响

公司在公开转让说明之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（三）重大投资收益、非经常性损益情况和税收政策”补充披露如下：

“4. 报告期内，公司外销产品出口退税情况如下表：

单位：元

项目	2016年1—9月	2015年度	2014年度
应收出口退税额	66,018.59	237,433.50	230,279.47
免抵退税不得免征和抵扣税额作进项税转出计入营业成本金额	-	-	-
免抵退税不得免征和抵扣税额占营业成本比重	-	-	-

报告期内，根据国家规定，不同产品所属商品代码不同，从而享有不同的退税率，公司出口产品享受出口退税政策，根据公司出口商品所属代码，公司产品退税率为17%，退税率和进项税率（17%）之间无差异，未形成免抵退税不得免征和抵扣的税额，因此对公司损益无影响。”

（4）请公司补充披露汇兑损益并说明汇兑损益对公司业绩构成的影响，作重大事项提示

公司在公开转让说明之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（二）主要费用及变动情况”中补充披露如下：

“报告期内公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
汇兑损益	-471,666.54	131,112.49	146,481.03
利润总额	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-6,362,361.11
占比	42.94%	-2.74%	-2.30%

公司报告各期末持有外汇余额情况如下表：

单位：美元

项目	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
现金及现金等价物	912,328.76	354,241.29	6,857.87
应收账款	122,120.24	6,144.00	6,629.00
预收账款	83,276.37	147,247.92	39,674.32

报告期内，随着产品的成熟以及市场开拓的顺利进行，公司收入体量迅速扩大，外销业务总量随之上升，导致公司持有外汇量逐年上涨。

2016年外汇市场，人民币对美元中间价持续走低，公司持有较多美元带来了一定收益，2016年1-9月汇兑收益471,666.54元，其对利润总额绝对值的影响为42.94%，主要由于公司2016年1-9月亏损幅度收窄，加之外销收入增长以及汇率单边上扬导致汇兑收益较大，综合导致本期汇兑收益对利润总额影响较大，报告期其他各期汇兑损益对利润总额的影响较小。

报告期内，公司采用即期外汇结算方式进行交易，公司与境外客户交易收款方式主要以预收款方式为主，仅对极少数客户给予较低的信用额度，同时，公司为规避回款风险，向中国出口信用保险公司购买了相关保险，应收款回收风险较小。

公司由于成立时间较短，处于业务发展初期，收入规模仍较小，因此目前暂未采取金融工具规避外汇风险，但公司已与多家合作银行进行了汇率风险控制交流，如有需要未来可以开展汇率相关金融工具业务；公司将持续关注汇率的波动以及国际经济形势的变化，提高外币资产的周转速度，减少汇率波动对公司业绩的影响。”

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”、推荐报告之“六、提请投资者关注的事项”对汇率波动的风险修改披露如下：

“（五）汇率波动的风险

公司2016年1-9月、2015年和2014年国外销售收入分别为8,790,465.32元、5,108,137.48元和3,311,907.52元，分别占当期营业收入的39.34%、35.48%和67.59%，公司外销比例较高，基于公司发展战略的考量，未来较长一段时间

内的部分收入仍将来自于海外市场，公司向海外市场销售时，主要通过美元进行商品销售的结算，2016年1-9月、2015年和2014年公司汇兑损益分别为-471,666.54元，131,112.49元和146,481.03元，虽然最近由于人民币持续走低导致汇兑收益较大，但如果未来汇率出现大幅波动或者我国汇率政策发生重大变化，有可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十一、风险因素”、尽调报告之“第四部分 尽职调查具体情况”之“三、公司财务调查情况”之“2、发现的问题或存在的风险”、尽调报告之“第五部分 项目小组发表八项独立意见”之“六、公司的财务风险”中相应修改如下：

“(五) 汇率波动的风险

公司2016年1-9月、2015年和2014年国外销售收入分别为8,790,465.32元、5,108,137.48元和3,311,907.52元，分别占当期营业收入的39.34%、35.48%和67.59%，公司外销比例较高，基于公司发展战略的考量，未来较长一段时间内的部分收入仍将来自于海外市场，公司向海外市场销售时，主要通过美元进行商品销售的结算，2016年1-9月、2015年和2014年公司汇兑损益分别为-471,666.54元，131,112.49元和146,481.03元，虽然最近由于人民币持续走低导致汇兑收益较大，但如果未来汇率出现大幅波动或者我国汇率政策发生重大变化，有可能对公司的经营业绩产生不利影响。

应对措施：公司在外币业务扩张的过程中，会更多的考虑一些应对汇率风险的措施，比如与客户签订汇率变动的保护性条款、产品报价货币多样化等，或者通过远期汇率合同或外汇期货等工具来规避可能发生的汇率风险。”

(5) 请公司补充披露货币资金、应收账款等科目中外汇的有关情况，并说明公司是否采取金融工具规避汇兑风险，分析并披露汇率波动对公司业绩的影响及其管理措施

参见本题第(4)问的答复。

(6) 请主办券商补充核查并就公司海外业务的真实性、合法合规性发表意见，并在《推荐报告》和《尽职调查报告》中补充说明对公司海外业务尽职调查方法

主办券商对公司管理层、销售经理、财务人员进行访谈，了解公司海外业务的开展情况以及业务流程，分析内控关键点；对销售流程进行内部控制穿行测试，获取外销业务相关的合同、出库单、报关单、发票、收款单据等，查看外销业务

内控制度的执行情况；获取公司海外销售收入明细，对收入、毛利率进行分析性复核，并结合综合毛利率以及内销毛利率情况进行比较分析；取得营业收入明细账，抽取一定海外销售样本核查收入真实性，核查记账凭证是否与合同、出库单、报关单、回款情况等相匹配；获取按客户统计的销售收入情况，抽取部分外销客户追查至合同、报关单，并同账务记录文件等核对一致；获取免抵退税汇总表，将公司账面记录的外销收入与其申报的免抵退税汇总表以及国家外汇管理局网上服务平台统计的出口额进行交叉比对；对海外客户进行访谈，就海外客户经营状况、双方合作模式、实际销售情况进行了解；查阅会计师对海外客户的函证情况；获取公司银行流水，核对交易对手名字同海外客户是否一致。

通过上述核查，主办券商未发现公司海外业务真实性存在异常情况。

主办券商对公司管理层、销售经理进行访谈；获取《对外贸易经营者备案登记表》、《海关报关单位注册登记证书》、《医疗器械产品出口销售证明》等与出口业务相关的资质文件，检查其真实、有效性。

通过核查，公司具备对外贸易相关的资质，且资质均在有效期内，主办券商未发现公司海外业务合法合规性存在异常情况。

主办券商在《推荐报告》之“一、尽职调查情况”补充披露如下：

“针对外销业务真实性、合法合规性，项目小组对公司管理层、销售经理、财务人员进行访谈，了解公司海外业务的开展情况以及业务流程，分析内控关键点；对销售流程进行内部控制穿行测试，获取外销业务相关的合同、出库单、报关单、发票、收款单据等，查看外销业务内控制度的执行情况；获取公司海外销售收入明细，对收入、毛利率进行分析性复核，并结合综合毛利率以及内销毛利率情况进行比较分析；取得营业收入明细账，抽取一定海外销售样本核查收入真实性，核查记账凭证是否与合同、出库单、报关单、回款情况等相匹配；获取按客户统计的销售收入情况，抽取部分外销客户追查至合同、报关单，并同账务记录文件等核对一致；获取免抵退税汇总表，将公司账面记录的外销收入与其申报的免抵退税汇总表以及国家外汇管理局网上服务平台统计的出口额进行交叉比对；对海外客户进行访谈，就海外客户经营状况、双方合作模式、实际销售情况进行了解；查阅会计师对海外客户的函证情况；获取公司银行流水，核对交易对手名字同海外客户是否一致；获取《对外贸易经营者备案登记表》、《海关报关单位注册登记证书》、《医疗器械产品出口销售证明》等与出口业务相关的资质文件，检查其真实、有效性。”

主办券商在《尽职调查报告》之“第二部分 尽职调查程序与方法”之“二、

尽职调查方法”补充披露如下：

“.....

14、针对海外业务的真实性，项目组对公司管理层、销售经理、财务人员进行访谈，了解公司海外业务的开展情况以及业务流程，分析内控关键点；对销售流程进行内部控制穿行测试，获取外销业务相关的合同、出库单、报关单、发票、收款单据等，查看外销业务内控制度的执行情况；获取公司海外销售收入明细，对收入、毛利率进行分析性复核，并结合综合毛利率以及内销毛利率情况进行比较分析；取得营业收入明细账，抽取一定海外销售样本核查收入真实性，核查记账凭证是否与合同、出库单、报关单、回款情况等相匹配；获取按客户统计的销售收入情况，抽取部分外销客户追查至合同、报关单，并同账务记录文件等核对一致；获取免抵退税汇总表，将公司账面记录的外销收入与其申报的免抵退税汇总表以及国家外汇管理局网上服务平台统计的出口额进行交叉比对；对海外客户进行访谈，就海外客户经营状况、双方合作模式、实际销售情况进行了解；查阅会计师对海外客户的函证情况；获取公司银行流水，核对交易对手名字同海外客户是否一致。

.....

5、针对海外业务的合法合规性，项目组对公司管理层、销售经理进行访谈；获取《对外贸易经营者备案登记表》、《海关报关单位注册登记证书》、《医疗器械产品出口销售证明》等与出口业务相关的资质文件，检查其真实、有效性。”

(7) 请主办券商及会计师结合可比公司、合同中公司产品贸易方式及结算方式，补充核查公司收入确认时点是否符合行业惯例及企业会计准则的规定，并发表明确意见。

主办券商查阅公开资料，获取可比公司收入确认方式；获取并查阅公司签订的合同中相关条款；查阅《企业会计准则》相关规定。

公司与可比公司收入确认时点情况如下：

公司名称	收入确认时点
安洁医疗	根据公司的销售模式，报告期内，公司产品全部销往国外，包括自营出口和外贸代理出口两种模式。在自营模式下，出口商品以报关手续完成、取得提运单时确认销售收入；在外贸代理出口模式（即经销模式）下，出口商品在收到外贸公司确认单时确认销售收入。

凡星医疗	<p>内销业务：公司根据生产计划组织生产，产品完工经检验合格后交仓库入库。销售部门按照合同约定的发货时间开具发货通知单，移交仓库据以发货，产品一般由专门的物流公司负责运输，物流公司将产品运到交货地点，产品达到经客户签收后，本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且能够可靠计量收入金额及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时即可按合同金额全额确认收入。</p> <p>外销业务：公司对出口业务存在的法律风险和质量风险的把控采取了充分有效的措施，出口产品均满足出口地所需业务资质或强制性认证要求，同时避免了可能的知识产权纠纷。公司出口销售价格根据与客户签订的销售合同或订单确定，采用 FOB 价或 CIF 价结算。销售部门按照合同约定的发货时间开具发货通知单，移交仓库据以发货，产品报关发运取得报关单和提、运单后，本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，并且能够可靠计量收入及成本，相关的经济利益能够流入公司，此时即可按合同金额全额确认收入。</p>
派尔特	<p>国内销售业务主要采用全款预付、款到发货的方式进行。根据经销商的订单发货，产品在到达经销商仓库或指定收货地点后，经销商对产品外观及数量验收无误后，即认为产品所有权的风险和报酬已经转移，公司确认销售收入。</p> <p>境外销售业务主要采用全额预付、款到发货，FOB 形式交货，由买方现场检验。公司持出口专用发票、送货单等原始单证进行报关出口后，通过海关的审核，完成出口报关手续并取得报关单据作为风险报酬的转移时点。</p>
公司	<p>内销业务：本公司产品按约定发货并经客户签收，相关产品所有权上的主要风险和报酬即转移，确认销售收入。</p> <p>外销业务：本公司产品按约定交付装运港并办妥相关手续后，相关产品所有权上的主要风险和报酬即转移，确认销售收入。</p>

公司境外销售通过FOB形式交货，款项结算主要为预收款销售，经过比较，公司与可比公司无论内销业务，还是外销业务，收入确认时点并无重大差异，对于内销业务，以客户签收最为收入确认时点，对于外销业务，以完成报关手续、取得相关单据作为收入确认时点。

《企业会计准则第14号-收入》关于销售收入确认原则规定如下

销售商品收入的确认一般原则：

- ①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- ②本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- ③收入的金额能够可靠地计量；
- ④相关的经济利益很可能流入本公司；
- ⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

主办券商通过核查与经销商签订的销售合同后发现，公司与经销商之间的买断式销售在公司将产品转移给经销商并验收后，与产品所有权上的主要风险和报酬随之转移，满足收入确认的条件：

①公司将产品交付经销商后，经销商与终端客户之间的结算价格不再影响公司与经销商对该项产品之间的结算价格，该产品可能发生减值或毁损等形成的损失与公司无关。因此，公司已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给经销商。

②公司产品交付经销商后，由经销商对产品实物进行管理，并由其自主决定对终端客户进行销售。公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制。

③公司发货给经销商时，销售合同已确定相应的销售单价，收入已能够可靠地计量。

④公司对经销商的货款回笼情况较好，表明相关的经济利益很可能流入企业。

⑤公司发货时，产品的销售成本能够可靠地计量。

综上，主办券商认为，公司收入确认时点符合行业惯例，符合《企业会计准则》的相关规定。

7、关于代理商及经销商销售。（1）请公司披露报告期各期代理商及经销实现销售收入金额及占比情况，与代理商及经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形。（2）请公司披露报告期内代理商及经销商家数、地域分布情况、主要代理商及经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要代理商及经销商与公司是否存在关联关系。（3）请公司披露代理商及经销收入确认的具体时点及具体原则，请会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用代理商及经销模式提前确认收入的情形。（4）请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表明确意见。

回复：

（1）请公司披露报告期各期代理商及经销实现销售收入金额及占比情况，与代理商及经销商的合作模式、产品定价原则、交易结算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退货政策，报告期是否存在销售退回的情形

报告期内，公司销售均采用经销方式，公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“3、营业收入的主要构成”中补充披露如下：

“（3）营业收入按销售类型分类

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
经销	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
直销	-	-	-	-	-	-
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	-	-	-	-	-	-
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

报告期内，公司销售均采用经销方式。”

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三、公司商业模式”之“（三）销售模式”中补充披露如下：

“.....

公司与经销商的合作模式均为买断销售，经销商验收确认后，与货物所有权相关的风险报酬即刻转移，公司不对货物保留与所有权相联系的继续管理权。

公司针对国内经销商的定价原则，主要考虑产品的市场定位、市场需求、市场同类产品的售价、生产成本、费用、利润率要求等要素进行定价；针对海外经销商，公司参考国内经销商的统一代理价格的基础上，考虑境内运输费、外销保管费、码头过磅费、出口退税等各类报关费用和国际汇率的波动的影响予以确定。

无论是国内经销商，还是海外经销商，公司交易结算主要通过预收款方式，仅针对海外经销商，为了拓宽海外市场，给予少量海外经销商较低信用额度，与此同时，公司也在积极探索新模式，例如为海外经销商的应收款购买相关保险，以降低回款风险，保障资金安全。

公司基于维护商业信用以及树立市场口碑的考虑，允许经销商对包装损坏或者存在质量问题的产品进行退货，若无正当理由不退货。报告期内暂未发生销售退回的情形。”

(2) 请公司披露报告期内代理商及经销商家数、地域分布情况、主要代理商及经销商名称、各期对其销售内容及金额，请主办券商核查报告期主要代理商及经销商与公司是否存在关联关系

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三、公司商业模式”之“（三）销售模式”中补充披露如下：

“报告期内，公司经销商情况如下表：

序号	区域		2014 年度		2015 年度		2016 年 1-9 月	
			经销商数量	经销商占比	经销商数量	经销商占比	经销商数量	经销商占比
1	中国	西南地区	9	9.47%	17	13.18%	24	9.23%
2		华东地区	11	11.58%	21	16.28%	42	16.15%
3		华中地区	9	9.47%	13	10.08%	19	7.31%
4		华南地区	3	3.16%	5	3.88%	16	6.15%
5		东北地区	2	2.11%	4	3.10%	5	1.92%
6		西北地区	3	3.16%	3	2.33%	8	3.08%
7		华北地区	2	2.11%	5	3.88%	6	2.31%
8	欧洲		20	21.05%	14	10.85%	47	18.08%
9	亚洲(除中国)		14	14.74%	15	11.63%	41	15.77%
10	南美洲		9	9.47%	9	6.98%	21	8.08%
11	北美洲		8	8.42%	10	7.75%	16	6.15%
12	非洲		3	3.16%	11	8.53%	13	5.00%
13	大洋洲		2	2.11%	2	1.55%	2	0.77%
合计			95	100.00%	129	100.00%	260	100.00%

公司经销商分布较为广泛，遍布全球六大洲，六十余个国家，公司产品经受了全球市场的考验，体现了公司强大的技术实力以及营销推广能力。”

公司销售均采用经销模式，因此公司前五大客户为公司主要经销商，公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“五、公司主营业务相关情况”之“（二）公司的主要客户情况”中修正披露公司主要经销商销售内容：

“公司 2016 年 1-9 月前五大客户的销售额及其占当期销售总额比例如下表所示：

单位：元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	Scitech Produtos Medicos Ltda	吻合器及穿刺器系列产品	3,002,199.87	13.43%
2	四川博奥医疗器械有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	2,243,696.00	10.04%

3	四川瑞达医药科技有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,625,364.00	7.27%
4	合肥德西轩商贸有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,300,610.00	5.82%
5	南昌暴雪科技有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,159,312.00	5.19%
合计			9,331,181.87	41.76%

公司 2015 年度前五大客户的销售额及其占当期销售总额比例如下表所示：

单位：元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	四川省瑞海医药有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	2,410,843.00	16.62%
2	Jazfel Enterprise	吻合器及穿刺器系列产品	2,028,397.86	13.98%
3	广州风和医疗器械有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,868,899.50	12.88%
4	四川瑞达医药有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,656,486.00	11.42%
5	南昌暴雪科技有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	1,162,480.00	8.01%
合计			9,127,106.36	62.91%

公司 2014 年度前五大客户的销售额及其占当期销售总额比例如下表所示：

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	VADIN Implants Ltd	吻合器及穿刺器系列产品	760,535.99	15.52%
2	Carlosendo Medical Supply	吻合器及穿刺器系列产品	626,855.99	12.79%
3	中国医疗器械山东有限公司	吻合器及穿刺器系列产品	448,950.00	9.16%
4	Jazfel Enterprise	吻合器及穿刺器系列产品	397,874.10	8.12%
5	Meril EndoSurgery Pvt Ltd	吻合器及穿刺器系列产品	328,449.01	6.70%
合计			2,562,665.09	52.30%

”

主办券商对公司自然人股东、董事、监事以及高级管理人员进行问卷调查；登陆国家企业信用信息公示系统，获取主要经销商的外部工商档案或公开资料，核实经销商基本情况及股东情况；获取自然人股东、董事、监事及高级管理人员

等关联方的书面承诺。

经过核查，主办券商认为，公司与主要经销商不存在关联关系。

(3) 请公司披露代理商及经销收入确认的具体时点及具体原则，请会计师对报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用代理商及经销模式提前确认收入的情形

公司销售均采用经销商模式，公司已在公开转让说明之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（三）重大投资收益、非经常性损益情况和税收政策”之“2、营业收入确认原则”之“（2）收入确认具体方法”披露了收入确认的具体时点和原则，具体如下：

内销业务：本公司产品按约定发货并经客户签收，相关产品所有权上的主要风险和报酬即转移，确认销售收入。

外销业务：本公司产品按约定交付装运港并办妥相关手续后，相关产品所有权上的主要风险和报酬即转移，确认销售收入。

关于报告期内收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》，公司报告期内是否存在利用代理商及经销模式提前确认收入的情形，详见瑞华会计师事务所出具的《关于江苏风和医疗器材股份有限公司挂牌申请文件涉及会计师部分问题反馈意见的回复》之“反馈意见 7”。

(4) 请主办券商对销售产品是否实现终端客户销售进行核查，说明核查程序，并对收入的真实性发表明确意见。

主办券商对主要经销商客户进行关联方核查，确认公司与主要经销商客户是否存在关联关系；对主要经销商进行访谈，对经销商经营状况、双方合作模式、实际销售情况进行了解；结合应收/预收账款，对主要经销商的销售额进行函证，并由公司主要经销商客户将回函直接邮寄到会计师事务所，对回函情况进行统计并分析；通过询问管理层和业务负责人，以及查阅合同条款，了解销售流程和销售退回情况；对报告期内的收入进行穿行测试，核对销售合同、销售发票、发货单据以及银行流水单据等，核查销售收入的真实性；获取公司期后营业收入明细账及相关原始单据，核查报告期后退货退款情况。

经核查，鉴于公司所处发展阶段以及医疗市场的隐性壁垒等因素，报告期内公司销售完全采用经销商模式，充分利用经销商的客户关系和本地化的服务优势获取客户资源，交易方式主要采用预收款销售，仅对境外少部分客户给予较少的信用额度，以利于新产品的市场开拓，因此，就交易结算方式而言，公司不存在

通过经销商压货提前确认收入，而后退货冲回收入的可能；通过访谈以及函证程序，未发现公司账面确认情况与客户反馈存在重大差异；通过访谈以及查阅国家企业信用信息公示系统，公司所销售产品不存在于经销商处形成大龄库存的情况，且公司与经销商亦不存在关联关系；核查报告期后的退款退货情况，未发生销售退回的情形。

综上，主办券商认为，公司对经销商的销售是真实的，不存在利用经销商模式提前确认收入的情形。

8、关于期间费用。请公司结合影响期间费用的内外部因素的变动情况披露公司期间费用波动的合理性。

请主办券商、会计师：（1）结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等资产负债类科目核查公司是否存在跨期确认费用的情形；（2）结合固定资产、在建工程、长期待摊费用等科目核查公司是否存在将期间费用资本化的情形；（3）针对公司期间费用的真实性、准确性、完整性发表专业意见。

回复：

【公司回复】

公司最近两年一期的主要费用及变动情况：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度		2014年度
	金额	金额	变动(%)	金额
销售费用	5,759,474.44	4,858,610.18	56.30	3,108,446.10
管理费用	8,970,253.29	6,539,707.81	50.54	4,344,271.01
财务费用	-462,010.86	352,055.96	39.81	251,810.36
期间费用合计	14,267,716.87	11,750,373.95	52.51	7,704,527.47
销售费用占营业收入比重(%)	25.77	33.74	-46.80	63.43
管理费用占营业收入比重(%)	40.14	45.42	-48.77	88.65
财务费用占营业收入比重(%)	-2.07	2.45	-52.42	5.14
三项费用占营业收入比重(%)	63.85	81.61	-48.09	157.23

报告期内，公司销售费用、管理费用大幅上涨，2016年1-9月、2015年度和2014年度销售费用分别为5,759,474.44元、4,858,610.18元和3,108,446.10元，

管理费用分别为 8,970,253.29 元、6,539,707.81 元和 4,344,271.01 元。报告期内随着收入体量的大幅上涨，规模效应逐步显现，三项费用占营业收入的比重呈现逐年下降趋势。

公司报告期内销售费用主要项目如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	2,095,134.77	1,961,093.28	1,306,023.80
差旅费	1,624,742.79	1,103,752.87	405,119.51
广告及宣传费	848,878.72	820,348.22	460,768.19
销售会务费	295,533.21	165,392.72	61,261.00
样品费	176,690.69	-	-
办公费	157,271.82	133,337.64	175,804.19
业务招待费	105,584.85	145,506.50	101,148.80
货运费	143,848.31	231,670.81	239,379.36
房租费	98,455.18	151,523.45	146,867.00
折旧及摊销	24,312.56	20,466.55	15,709.33
其他	189,021.54	125,518.14	196,364.92
合计	5,759,474.44	4,858,610.18	3,108,446.10

公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费及广告宣传费等，2015 年较 2014 年费用上升 175.02 万元，2016 年 1-9 月较 2015 年全年费用上升 90.09 万元，公司出于业务起步阶段，收入规模的迅速扩大，离不开销售队伍的建设和扩大，以及差旅费、广宣费等相关费用的支出，2015 年销售职工薪酬、差旅费以及广宣费等较 2014 年上涨 171 万多，2016 年 1-9 月，上述费用较 2015 年度上涨 68.36 万元，其中，广告及宣传费金额较大主要系公司为产品市场的推广对经销商开展的产品及技术推广培训费支出以及为拓展境外业务而参加的国际及行业展会的费用支出。

公司报告期内管理费用主要项目如下：

单位：元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	2,245,878.88	1,841,002.55	1,258,126.26
研发费用	4,464,644.18	1,677,116.14	1,464,984.69
中介咨询费	497,153.71	585,470.05	130,108.58
房租费	436,615.98	304,042.00	375,830.80
折旧及摊销	433,596.79	453,911.07	426,281.11

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
办公费	386,869.88	339,300.21	290,564.88
业务招待费	204,706.29	141,216.26	95,635.42
差旅费	72,885.74	533,868.50	149,499.23
其他	227,901.84	663,781.03	153,240.04
合计	8,970,253.29	6,539,707.81	4,344,271.01

2016年1-9月、2015年度和2014年度管理费用占营业收入的比重分别为40.14%、45.42%和88.65%，占比呈逐年下降趋势。

公司管理费用主要由职工薪酬、研发费用、折旧摊销和房租费等构成，2016年1-9月管理费用较2015年全年增长2,430,545.48元，涨幅为37.17%，主要系公司出于前瞻性考虑，在尚未扭亏为盈的情况下，持续加大对产品研发的投入，以为公司的后期持续快速成长奠定夯实的基础，公司2016年1-9月研发费用增长较大。

报告期内，研发费用明细如下：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
职工薪酬	1,485,766.45	1,177,980.03	909,923.13
直接材料	2,626,564.61	196,754.25	260,380.63
折旧、费用摊销	244,066.85	230,778.72	214,787.06
其他	108,246.27	71,603.14	79,893.87
合计	4,464,644.18	1,677,116.14	1,464,984.69

公司研发费用主要由研发人员薪酬及研发领用的物料等构成。报告期内，公司加大对研发的投入。2016年1-9月，公司研发费用较2015年度增加278.75万元，增幅166.21%，主要系公司2016年1-9月进行关节头吻合器的研发，研发过程大量领用研发所用钉仓等物料所致，故2016年1-9月公司研发费用中直接材料金额较大，占比较高。

公司报告期内财务费用主要项目如下：

单位：元

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
利息支出	1,250.00	219,479.34	91,932.16
减：利息收入	10,896.45	17,194.99	1,480.11
汇兑损益	-471,666.54	131,112.49	146,481.03

项目	2016年1-9月	2015年度	2014年度
其他	19,302.13	18,659.12	14,877.28
合计	-462,010.86	352,055.96	251,810.36

公司财务费用利息支出主要系公司拆借股东及关联方款项，按照借款协议支付的利息。2016年1-9月汇兑收益金额较大主要由于一方面公司随着外销业务规模的扩大，持有的外汇金额上升；另一方面2016年人民币持续走弱，两者共同导致公司2016年1-9月持有外币获得较大的外汇收益。

公司已在公开转让说明之“第四节 公司财务”之“五、报告期主要会计数据”之“（二）主要费用及变动情况”中补充并修改披露如下：

“.....

公司销售费用主要包括职工薪酬、差旅费及广告宣传费等，2015年较2014年费用上升175.02万元，2016年1-9月较2015年全年费用上升90.09万元，公司出于业务起步阶段，收入规模的迅速扩大，离不开销售队伍的建设与扩大，以及差旅费、广宣费等相关费用的支出，2015年销售职工薪酬、差旅费以及广宣费等较2014年上涨171万多，2016年1-9月，上述费用较2015年度上涨68.36万元，其中，广告及宣传费金额较大主要系公司为产品市场的推广对经销商开展的产品及技术推广培训费支出以及为拓展境外业务而参加的国际及行业展会的费用支出。

.....

公司管理费用主要由职工薪酬、研发费用、折旧摊销和房租费等构成，2016年1-9月管理费用较2015年全年增长2,430,545.48元，涨幅为37.17%，主要系公司出于前瞻性考虑，在尚未扭亏为盈的情况下，持续加大对产品研究的投入，以为公司的后期持续快速成长奠定坚实的基础，公司2016年1-9月研发费用增长较大。

.....

2016年1-9月汇兑收益金额较大主要由于一方面公司随着外销业务规模的扩大，持有的外汇金额上升；另一方面2016年人民币持续走弱，两者共同导致公司2016年1-9月持有外币获得较大的外汇收益。”

【主办券商回复】

(1) 结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等资产负债类科

目核查公司是否存在跨期确认费用的情形

主办券商查阅了公司报告期各期的预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款明细账，并根据报告期各期明细账，核查了大额的业务合同、相关会计凭证及银行原始单据；将销售费用、管理费用中的工资、折旧等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；实施实质性分析程序，分析各年度期间费用的变化，并分析变化原因是否合理；抽查主要项目大额记录检查支出是否真实、合理，审批手续是否健全，是否取得有效的原始凭证；抽取资产负债表日前后抽取部分凭证，实施截止性测试；获取预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等往来科目单位明细，检查款项性质与原因，核查是否存在挂账未确认费用的情形。

1) 公司预付账款情况如下：

单位：元

账龄	2016年9月30日		2015年12月31日		2014年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	1,206,242.82	97.69	179,092.95	54.83	768,963.66	100.00
1至2年	28,490.14	2.31	147,550.50	45.17	-	-
合计	1,234,732.96	100.00	326,643.45	100.00	768,963.66	100.00

预付账款科目核算按合同约定先付款后结算的采购款。主办券商对报告期各期末的预付账款执行了必要的程序，包括检查采购合同并与实际付款进度进行核对、对期末大额预付账款向供应商进行函证、结合仓库入库单据检查是否存在已入库材料但未结转预付账款而导致少计成本的等具体审计方法和程序，未发现存在该结转期间费用而未结转的情形。

2) 公司其他应收款情况如下：

①按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款

单位：元

账龄	2016年9月30日		2015年12月31日		2014年12月31日	
	账面余额	比例(%)	账面余额	比例(%)	账面余额	比例(%)
1年以内	1,184.63	38.91	37,681.79	95.80	141,667.46	100.00
1-2年	1,860.00	61.09	1,650.00	4.20	-	-
合计	3,044.63	100.00	39,331.79	100.00	141,667.46	100.00

②采用其他方法计提坏账准备的应收账款应收账款情况

单位：元

款项性质	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日

押金、保证金	253,748.27	191,408.61	49,900.00
员工备用金	201,434.50	473,947.77	419,243.62
待置换非专利技术出资	-	3,000,000.00	3,000,000.00
合计	455,182.77	3,665,356.38	3,469,143.62

其他应收款科目核算除应收账款、预付账款以外的各种应收款。主办券商对报告期各期末的其他应收款执行了必要的程序，包括结合相关合同检查押金保证金性质款项的准确性、结合公司备用金管理制度和期后费用报销情况，检查是否存在未予以报销而少计费用的员工备用金、通过对期末余额原始凭证的检查，判断是否存在暂挂的费用性质款项等审计方法和程序，未发现存在该结转期间费用而未结转的情形。

3) 公司应付账款情况如下：

单位：元

账龄	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
1年以内	3,414,500.51	1,851,002.16	3,484,051.79
1-2年	295,900.24	179,392.48	20,079.75
合计	3,710,400.75	2,030,394.64	3,504,131.54

应付账款科目核算应付未付货款情况。主办券商对报告期各期末的应付账款执行了必要的程序，包括通过内部控制测试程序判断采购业务相关制度是否得到有效执行，是否能为应付账款科目相关认定提供合理保证、对期末大额应付账款向供应商进行函证、结合仓库入库单据检查是否存在已入库材料但未予以暂估而导致少计成本的情况等审计方法和程序，未发现应结转产品成本而未结转或少结转的情况。

4) 公司其他应付款情况如下：

①按账龄分类情况

单位：元

账龄	2016年9月30日		2015年12月31日		2014年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
1年以内	1,018,613.0	84.79	1,325,388.70	96.36	2,506,911.25	95.80
1-2年	132,658.64	11.04	-	-	110,000.00	4.20
2-3年	-	-	50,000.00	3.64	-	-
3年以上	50,000.00	4.16	-	-	-	-
合计	1,201,271.6	100.00	1,375,388.70	100.00	2,616,911.25	100.00

②按款项性质分类情况

单位：元

项 目	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
押金保证金	111,290.50	172,942.30	636,624.10
租金及物业管理费	758,671.59	614,880.00	-
关联方借款	-	200,000.00	1,840,000.00
其他款项	331,309.57	387,566.40	140,287.15
合 计	1,201,271.66	1,375,388.70	2,616,911.25

其他应付款科目核算除应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费和应付利息以外的其他应付款项。主办券商对报告期各期末的其他应付款执行了必要的程序，包括结合相关合同检查押金保证金性质款项的准确性、通过检查和测算租赁及物业管理等合同，判断是否存在未按权责发生制原则入账的费用性支出、执行截至测试，检查未发现存在跨期而少计入报告期的费用性支出的情况。

经核查，主办券商认为，公司不存在跨期确认费用的情形。

(2) 结合固定资产、在建工程、长期待摊费用等科目核查公司是否存在将期间费用资本化的情形

主办券商访谈公司股东、财务经理，对拆借款的用途进行了解；核查公司报告期内固定资产、在建工程、长期待摊费用的增减变动情况，并结合变动情况检查相关的发票和付款单据等；查阅和核对了借款合同、利息支出凭证及其资金使用用途情况；现场盘点查看固定资产、在建工程的实际状况；抽查费用发生时原始凭证和审批程序等。

经核查，公司不存在银行借款，借款利息系股东拆借款产生的利息，上述用于充公司日常经营的流动资金不足，未将上述款项用于长期资产的购置中。

综上，主办券商认为，公司不存在期间费用资本化的情况。

(3) 针对公司期间费用的真实性、准确性、完整性发表专业意见

主办券商分析期间费用各个项目发生的金额，并与上期数进行比较，判断其变动的合理性；计算期间费用各个项目发生金额占总体费用支出的比重，判断其发生金额是否合理；检查大额期间费用的真实性，核对支持性文件，追溯到原始凭证，以检查费用是否真实发生，检查金额是否准确；对折旧摊销、薪酬等科目进行了勾稽与分配检查；对资产负债表日前后的期间费用进行截止测试。

经核查，主办券商认为，公司期间费用真实、准确、完整。

9、关于财务数据。请公司按照督查报告格式指引的要求和货币单位检查公

开披露文件中最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表。如错误,请说明差异的具体内容、原因并予以更正。由于改制折股及增资导致每股收益、每股净资产等财务指标发生较大波动的,应简明扼要说明波动原因、计算依据、计算方法并根据报告期最近一期股本数补充计算可比每股指标。如存在每股净资产小于1的情况,应披露原因。

回复:

公司已按照督查报告格式指引的要求和货币单位检查了公开披露文件中最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表,未发现错误。

2016年1-9月、2015年度、2014年度公司基本每股收益分别为-0.08元、-0.43元和-0.64元,2016年9月31日、2015年12月31日、2014年12月31日公司每股净资产分别为0.97元、1.05元和-0.12元。报告期内每股收益、每股净资产波动较大,一方面由于公司处于业务发展初期,收入规模迅速扩大,亏损情况逐年改善,另一方面,公司2015年进行外部融资,股本增加333.333万元,净资产增加2000万元,两者综合导致公司每股收益、每股净资产波动较大。

(1) 每股收益

计算方法: 每股收益=归属于母公司所有者的净利润/普通股加权平均数,其中普通股加权平均数=期初普通股份数+当期增减股份数*股份变动次月起至报告期期末的累计月数/报告期月份数

具体计算方法如下:

单位: 元

项目	序号	2016年1-9月	2015年度	2014年度
归属于公司普通股股东的净利润	A	-1,098,483.50	-4,789,247.84	-6,362,361.11
非经常性损益	B	58,777.60	-266,822.78	545,244.02
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	C=A-B	-1,157,261.10	-4,522,425.06	-6,907,605.13
期初股本总数	D	13,333,330.00	10,000,000.00	10,000,000.00
因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数	E	-	-	-
发行新股或债转股等增加股份数	F	-	3,333,330.00	-
新增净资产次月起至报告期期末的累计月数	G	-	4	-

回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产	H	-	-	-
减少净资产次月起至报告期期末的累计月数	I	-	-	-
报告期缩股数	J	-	-	-
报告期月份数	K	9	12	12
发行在外的普通股加权平均数	$L=D+E+F/K * G-H/K * I-J$	13,333,333.00	11,111,111.00	10,000,000.00
基本每股收益	$M=A/L$	-0.08	-0.43	-0.64

通过计算过程可以看出，报告期内公司每股收益波动较大主要由于净利润的波动较大。

(2) 每股净资产

计算方法：每股净资产=期末所有者权益/期末注册资本（股本）

具体计算过程如下：

单位：元

项目	2016年9月30日	2015年12月31日	2014年12月31日
股东权益合计	12,948,670.10	14,047,153.60	-1,163,598.56
归属于申请挂牌公司股东权益合计	12,948,670.10	14,047,153.60	-1,163,598.56
期末注册资本/股本	13,333,330.00	13,333,330.00	10,000,000.00
每股净资产	0.97	1.05	-0.12
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产	0.97	1.05	-0.12

公司每股净资产的波动主要源于净利润以及2015年增资的影响。2014年每股净资产为负数系公司业务起步初期，收入规模较小形成较大累积亏损导致净资产为负数。

公司已在公开转让说明之“第四节 公司财务”之“四、最近两年一期的主要财务指标”中补充披露如下：

“公司2014年12月31日、2016年9月30日每股净资产分别为-0.12和0.97，均小于1，主要是因为公司处于业务发展初期，在业务体量尚未达到一定规模前，公司持续亏损，使得报告期内未分配利润为负数，除2015年由于外部增资溢价较高，股东权益金额大于期末注册资本外，其余各期末股东权益金额均小于期末注册资本，因此每股净资产小于1。”

10、关于股权对赌协议（条款）（1）请主办券商及律师核查并补充说明对

赌协议各方主体的权利义务、协议的主要内容以及履行的具体情况并就相应的对赌条款是否属于《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》中禁止的特殊条款情形发表明确意见。（2）若协议为股东之间的股权对赌协议，请主办券商和律师结合对赌协议的主要内容、公司股东及公司在协议中的权责关系和地位、相关责任主体的履约能力，就该协议的履行是否会对公司资金使用、公司控制权及股权结构、公司治理、公司未来的持续经营及公司的其他权益产生不利影响进行核查并发表明确意见；若对赌协议的履行对公司产生重大不利影响，请公司及股东予以规范。（3）若涉及公司潜在权利义务，请公司予以清理。

回复：

1、核查方式

主办券商通过查阅相关股东营业执照、身份证明文件；查阅相关股东投资时签署的《江苏风和医疗器材有限公司投资协议》（以下简称“投资协议”）、《江苏风和医疗器材有限公司投资协议之补充协议》（以下简称“投资协议之补充协议”）；查阅增资事项相关的工商底档；查阅历次股东大会会议审议文件等资料，核查了对赌条款各方主体的权利义务、协议的主要内容以及履行的具体情况。

2、分析过程

（1）请主办券商及律师核查并补充说明对赌协议各方主体的权利义务、协议的主要内容以及履行的具体情况并就相应的对赌条款是否属于《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》中禁止的特殊条款情形发表明确意见。

经核查，投资协议、投资协议之补充协议的签署情况及各方主体情况如下：

协议名称	签订时间	签订主体		
《投资协议》	2015.07.28	投资方	融资方/公司	融资方股东
		烟台泰达	风和有限	孙宝峰、王光军
《投资协议之补充协议》	2016.09.01	烟台泰达	风和有限	孙宝峰、王光军 (对赌责任承担方)

根据烟台泰达与公司及股东签署的投资协议、投资协议之补充协议，各方主体的权利义务、协议的主要内容及履行情况如下：

1) 《投资协议》中的对赌条款情况

2015年7月28日各方签署的《投资协议》中涉及主要特殊条款如下：

①对赌条款

15.1 自投资完成之日起发生如下事项之一的，投资方有权要求融资方股东回购其持有的部分或全部股权，并有权要求承担回购义务的融资方股东中的一方或几方承担全部回购义务。此外，投资方还可以依法选择要求融资方回购其持有的全部或部分股权。回购价格为投资方的初始投资额与按 10% 的年利率（单利）计算的利息之和，融资方股东实际支付的回购金额应扣除投资方取得的分红：

15.1.1 投资方发现投资前/后融资方、融资方股东提供之相关资料/信息与实际发生重大偏差或融资方、融资方股东在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈；

15.1.2 融资方、融资方股东违反双方签订的协议或者公司章程，并自投资方提示之日起 15 日内仍未改进；

15.1.3 融资方、融资方股东在本协议中做出的承诺或者声明与保证存在不真实、不准确或违反的情形；

15.1.4 在未得到投资方书面同意的情况下，公司的主营业务范围发生增加或减少的调整；

15.1.5 融资方出现投资方不知情的帐外收入；

15.1.6 投资方提出公司上市发行股票方案、时间表及计划，融资方股东不接受；

15.1.7 融资方在投资方投资完成 60 个月内未能实现首次公开发行股票（符合国内公开发行股票要求并且已向中国证监会提交申报资料的情形除外）

15.1.8 融资方发生知识产权纠纷对融资方造成重大不利影响（包括但不限于被相关方以诉讼、仲裁程序提起要求赔偿 500 万元以上的赔偿、要求停止生产相关产品；被主管机构进行处罚；发生纠纷之日起的当年销售额较上一年度下降）或阻碍融资方首次公开发行股票。

15.2 如融资方股东、融资方在投资方提出回购要求的当年不能全部履行回购义务，则投资方有权要求融资方自当年起将未分配利润全部用于分红，且融资方股东将放弃今后享有的可分配利润并补偿给投资方，直至本款的回购义务履行完毕。本款所述的“不能”指自然人以其从公司取得的分红或其他合法渠道筹措的资金履行回购义务仍旧无法按照本协议的约定履行全部的回购义务。该款并不妨碍投资方要求融资方股东、融资方继续履行回购义务。

②清偿赠与权

16.1 各方一致同意，在融资方公司不能正常经营最终清算时，融资方各股东按照出资比例依法分配清算后的剩余财产。但在投资方未完全收回投资（指按照回购章计算的回购价格）时，创始股东承诺将自己可分得的剩余财产赠予投资方”。

③其他相关条款

《投资协议》同时约定泰达生物享有一票否决权、优先认购权、反稀释权、第一拒绝权和跟售权。

2) 《投资协议之补充协议》中的对赌条款情况

2016年9月，各方签署了《投资协议之补充协议》，对上述《投资协议》部分条款作出调整如下：

①变更回购主体范围

《投资协议之补充协议》删除了上述触发回购条款的事项中的第15.1.4款、第15.1.6款两项，同时删除了“投资方还可以依法选择要求融资方回购其持有的全部或部分股权”的条款。

②取消清偿赠与权

原《投资协议》第16.1款修改为：“各方一致同意，在融资方公司不能正常经营最终清算时，融资方各股东按照出资比例依法分配清算后的剩余财产。”

③其他条款变更情况

《投资协议》约定烟台泰达享有一票否决权、优先认购权、反稀释权、第一拒绝权和跟售权。根据《投资协议之补充协议》的约定，烟台泰达原先享有的一票否决权、优先认购权、反稀释权、第一拒绝权和跟售权均即时终止并不再执行。

烟台泰达、公司及孙宝峰、王光军已出具情况说明，原投资协议涉及的《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》中禁止的特殊条款和/或其他不符合全国中小企业股份转让系统挂牌要求的条款（如有）均已终止；并确认除《投资协议之补充协议》已废止条款外，其余对赌条款履行情况正常，不存在触发股东回购义务的情形。

根据《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》第二条中的有关规定，申请挂牌企业的对

赌协议或条款不应该存在以下情形：1、挂牌公司作为特殊条款的义务承担主体。2、限制挂牌公司未来股票发行融资的价格。3、强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派。4、挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方。5、发行认购方有权不经挂牌公司内部决策程序直接向挂牌公司派驻董事或者派驻的董事对挂牌公司经营决策享有一票否决权。6、不符合相关法律法规规定的优先清算权条款。7、其他损害挂牌公司或者挂牌公司股东合法权益的特殊条款。

经核查，烟台泰达、公司及公司股东签署的投资协议及投资协议之补充协议，风和医疗未作为特殊条款的义务承担主体；不存在限制公司未来股票发行融资的价格条款；不存在强制要求挂牌公司进行权益分派，或不能进行权益分派的情形；不存在挂牌公司未来再融资时，如果新投资方与挂牌公司约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于本次发行认购方的约定；原投资协议中虽存在投资方委派董事的一票否决权及清偿赠与权、优先认购权、反稀释权、第一拒绝权和跟售权，但已通过签署补充协议的方式终止了该等特殊权利；相关对赌条款为公司股东孙宝峰、王光军经协商自愿做出的承诺，不存在其他损害挂牌公司或者挂牌公司股东合法权益的特殊条款。

综上，公司《投资协议》、《投资协议之补充协议》中的对赌条款不属于《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》中禁止的特殊条款情形。

（2）若协议为股东之间的股权对赌协议，请主办券商和律师结合对赌协议的主要内容、公司股东及公司在协议中的权责关系和地位、相关责任主体的履约能力，就该协议的履行是否会对公司资金使用、公司控制权及股权结构、公司治理、公司未来的持续经营及公司的其他权益产生不利影响进行核查并发表明确意见；若对赌协议的履行对公司产生重大不利影响，请公司及股东予以规范。

主办券商通过以下尽调程序对股东之间的对赌情况、股东履约能力以及对公司的影响进行核查：

- 1) 查阅《投资协议》、《投资协议之补充协议》、公司及股东出具的相关确认函；
- 2) 访谈对赌责任承担股东，并签署访谈记录；
- 3) 查阅孙宝峰、王光军提供的房产证等自有财产权属证明文件；
- 4) 查阅公司治理制度、业务合同、审计报告等资料；

5) 查阅股东提供的对履约能力的情况说明及承诺；

6) 查阅公司董监高身份证明文件及尽职调查表；

核查的具体情况如下：

1) 根据投资协议及投资协议之补充协议，触发约定的回购条件时，投资方有权要求孙宝峰、王光军回购其持有的部分或全部股权，并有权要求承担回购义务的孙宝峰、王光军中的一方或双方承担全部回购义务，回购价格为投资方的初始投资额与按 10% 的年利率（单利）计算的利息之和，孙宝峰、王光军实际支付的回购金额应扣除投资方取得的分红；

2) 根据对孙宝峰、王光军进行访谈并由其出具了履约能力的情况说明及承诺，经核查孙宝峰、王光军提供的房产证等财产权属证明文件，确认二者具有单独和/或共同履行回购义务的支持能力，即使触发回购条款，二者可以其自有资金依据对赌条款的约定向投资方支付约定的股份回购价款，不会对公司资金使用产生不利影响；

3) 2016 年 8 月，孙宝峰与王光军签订了《一致行动人协议》，截至本反馈回复之日，孙宝峰直接持有公司 40.01% 的股份、王光军直接持有公司 34.09% 的股份，且孙宝峰、王光军通过芜湖风和合计间接持有公司 0.90% 的股份。孙宝峰、王光军共同持有公司 75.00% 的股权，如触发股份回购义务，其持股数量将进一步增加，不会导致公司的实际控制权发生变化；

4) 上述对赌条款不涉及公司承担任何义务、责任，且孙宝峰、王光军承诺不会利用其对公司的实际控制地位做出非有利于公司以及中小股东利益的事宜包括但不限于利润分配、送配股决策等，孙宝峰、王光军履行对赌协议不会对公司资金使用造成任何不利影响；

5) 烟台泰达除提名一名董事外，不参与公司实际经营管理，因此触发股份回购事宜对公司未来的持续经营及公司的其他权益不会产生重大不利影响；

6) 公司建立了一整套规范合理的内部控制制度，包括《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外担保管理办法》、《关联交易决策制度》、《防范控股股东或实际控制人及关联方资金占用管理制度》、《投资者关系管理办法》等，公司将严格按照公司治理制度的规定规范运营。

综上，公司股东间的对赌条款责任承担主体为孙宝峰、王光军，经核查二者提供的房产证等财产权属证明文件以及对履约能力的说明和承诺，主办券商认为如触发回购条款，孙宝峰、王光军具有履行回购义务的支持能力；回购条款的触发不会导致公司实际控制权的变化；烟台泰达出提供应股东外，不存在公司的实际经营管理，因此，上述对赌条款的履行不会对公司资金使用、公司控制权及股

权结构、公司治理、公司未来的持续经营及公司的其他权益产生不利影响。

(3) 若涉及公司潜在权利义务，请公司予以清理。

经核查投资协议、投资协议之补充协议，结合公司出具的说明，确认截至本反馈意见回复出具之日，虽然公司股东之间存在上述对赌条款，但公司并非该等对赌条款的履约主体，不涉及公司需要承担任何义务的情形，亦不涉及公司潜在权利义务的情况。

3、核查结论

经核查，公司与烟台泰达签署的《投资协议》、《投资协议之补充协议》中涉及的对赌条款不属于《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》中禁止的特殊条款情形；孙宝峰、王光军具备履行回购义务的支付能力，上述对赌条款的履行不会对公司资金使用、公司控制权及股权结构、公司治理、公司未来的持续经营及公司的其他权益产生不利影响；虽然公司股东之间存在上述对赌条款，但公司并非该等对赌条款的履约主体，不涉及公司需要承担任何义务的情形，不涉及公司潜在权利义务的情况。

11、结合公司产品（服务）收入构成，请主办券商、律师对公司业务合法、规范性补充发表核查意见。

回复：

1、核查方式

主办券商通过查阅公司产品销售合同、相关财务凭证、公司营业执照、最新章程和工商登记档案、公司资质证书、认证等文件；访问江苏省食品药品监督管理局（<http://www.jsfda.gov.cn>）网站查询；根据《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械注册管理办法》等法律法规的相关规定，并与公司管理层就公司业务开展、资质取得情况进行访谈，对风和医疗业务资质的齐备性、业务开展的合法合规性进行全面核查。

2、分析过程

(1) 公司产品收入构成情况

公司是一家专注于以微创外科为主的一次性使用耗材的研发、生产、销售的高科技公司，公司拥有用于消化道重建、脏器切除等手术中使用的全系列自动吻合器产品，以及切口牵开保护器、腹腔镜用穿刺器、圈套器等相关辅助器材。公司主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。根据

《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业属于“C35专用设备制造业”。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所处行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）。根据股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为制造业（C）中的医疗、外科及兽医用器械制造业（C3584）；根据股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为医疗保健业（15）中的医疗保健设备业（15101010）。

经核查，公司主要业务收入来源于微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产、销售，公司的收入构成具体如下：

单位：元

项目	2016年1-9月		2015年度		2014年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
微创吻合器系列产品	15,341,829.05	68.65	8,560,366.63	59.46	2,474,735.40	50.50
微创穿刺器系列产品	5,340,167.54	23.90	3,340,705.98	23.20	1,035,440.77	21.13
其他手术产品	1,664,734.54	7.45	2,497,108.47	17.34	1,390,116.30	28.37
主营业务收入小计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00
其他业务收入小计	--	--	--	--	--	--
营业收入合计	22,346,731.13	100.00	14,398,181.08	100.00	4,900,292.47	100.00

（2）公司所涉及行业监管及相关法律、法规规定

经核查，公司开展业务需要遵守的主要法律、法规及其他规范性文件如下：

序号	名称	文件编号	主要内容	实施时间
1	《医疗器械监督管理条例》	国务院令 第650号	对医疗器械的研制、生产、经营、使用、监督管理的单位或个人进行监管的条例，是国内现行的最高医疗器械管理的综合性法规。	2014-06-01
2	《医疗器械分类规则》	国家食品药品监督管理总局令 第15号	为加强对医疗器械经营企业和各级药品监督管理部门的监督管理，规范医疗器械经营秩序而制度的办法。	2016-01-01
3	《医疗器械生产企业质量体系考核办法》	国家食品药品监督管理总局令 第22号	为加强医疗器械管理，强化企业质量控制，保证病患者的人身安全，对申请第二类、第三类医疗器械准产注册企业的审查及对企业的定期审查制定的办法。	2000-07-01
4	《医疗器械说明书和标签管理规定》	国家食品药品监督管理总局令 第6号	规定了医疗器械说明书、标签和包装标识管理规定，明确了说明书标签、包装标识国家标准、注意事项、警示内容和违规处理办法制定的规定。	2014-10-01
5	《医疗器械生	国家食品药	规定了开办医疗器械生产企业的生	2014-10-01

	产监督管理办法》	品监督管理总局令第7号	产许可与备案管理、委托生产管理、生产质量管理、监督管理、法律责任等内容。	
6	《医疗器械经营监督管理办法》	国家食品药品监督管理总局令第8号	为加强医疗器械经营监督管理,规范医疗器械经营行为,涉及医疗器械经营企业的经营许可与备案管理、经营质量管理、监督管理和法律责任等内容。	2014-10-01
7	《医疗器械注册管理办法》	国家食品药品监督管理总局令第4号	规定了医疗器械注册的基本要求,产品技术要求和注册检测、临床评价、产品注册、变更、延续、备案、监督管理、法律责任等内容。	2014-10-01
8	《医疗器械召回管理办法(试行)》	中华人民共和国卫生部令第82号	为加强对医疗器械的监督管理,保障人体健康和生命安全规定了医疗器械缺陷的调查与评估、主动召回、责令召回和法律责任制定的内容。	2011-07-01
9	《医疗器械产品出口销售证明管理规定》	国家食品药品监督管理总局2015年第18号	为进一步规范食品药品监督管理部门出具医疗器械出口销售证明的服务性事项的办理,便利医疗器械生产企业产品出口。	2015-06-01
10	《中华人民共和国海关法》	--	为维护国家的主权和利益,加强海关监督管理,促进对外经济贸易和科技文化交往,保障社会主义现代化建设,而制定的法律。	1987-07-01
11	《中华人民共和国对外贸易法》	中华人民共和国主席令第十五号	为了扩大对外开放,发展对外贸易,维护对外贸易秩序,保护对外贸易经营者的合法权益,促进社会主义市场经济的健康发展,制定本法。	2004-07-01
12	《中华人民共和国环境保护法》	中华人民共和国主席令第九号	为保护和改善环境,防治污染和其他公害,保障公众健康,推进生态文明建设,促进经济社会可持续发展,制定本法。	2015-01-01

公司业务收入主要来源于微创吻合器系列产品、微创穿刺器系列产品及其他手术产品的研发、生产、销售,根据相关法律法规及相关文件,公司上述业务开展过程中需要取得行政许可、资质文件主要包括以下几个方面:

1) 医疗器械生产许可证

根据《医疗器械生产监督管理办法》第8条规定,开办第二类、第三类医疗器械生产企业的,应当向所在地省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门申请生产许可。

2) 医疗器械产品注册证

根据《医疗器械监督管理条例》第 8 条的规定，第一类医疗器械实行产品备案管理，第二类、第三类医疗器械实行产品注册管理。

《医疗器械监督管理条例》第 22 条的规定，从事第二类、第三类医疗器械生产的，生产企业应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府食品药品监督管理部门申请生产许可以及所生产医疗器械的注册证。

3) 公司产品出口资质

根据《医疗器械产品出口销售证明管理规定》第 2 条规定，在我国已取得医疗器械产品注册证书及生产许可证书，或已办理医疗器械产品备案及生产备案的，食品药品监督管理部门可为相关生产企业出具《医疗器械产品出口销售证明》。

根据《中华人民共和国海关法》第 11 条的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，必须依法经海关注册登记，报关人员必须依法取得报关从业资格。

根据《中华人民共和国对外贸易法》第 9 条的规定，从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向中华人民共和国商务部或商务部委托的机构办理备案登记。

4) 排污许可证

根据《中华人民共和国环境保护法》第 45 条的规定，国家依照法律规定实行排污许可管理制度。实行排污许可管理的企事业单位和其他生产经营者应当按照排污许可证的要求排放污染物；未取得排污许可证的，不得排放污染物。

(3) 公司业务资质取得情况

截至本反馈回复出具之日，公司取得的业务资质、许可、认证、特许经营权情况如下：

序号	证书/项目名称	编号/文号	有效期限	颁发单位
业务许可情况				
1	医疗器械生产许可证	苏食药监械生产许 20120067 号	2017.07.16	江苏省食品药品监督管理局
医疗器械产品注册证书				
1	一次性直线型切割吻合器及钉仓	苏食药监械（准）字 2013 第 2080582 号	2017.05.28	江苏省食品药品监督管理局

2	一次性弧型切割吻合器及钉仓组件	苏食药监械(准)字 2013第2080583号	2017.05.28	江苏省食品药品监督管理局
3	一次性使用荷包钳吻合器	苏食药监械(准)字 2016第2080853	2021.08.28	江苏省食品药品监督管理局
4	一次性内镜取物袋	苏食药监械(准)字 2014第2081210号	2019.08.26	江苏省食品药品监督管理局
5	一次性管型消化道吻合器	苏食药监械(准)字 2016第2080814	2021.08.15	江苏省食品药品监督管理局
6	一次性使用腹腔镜用穿刺器及穿刺套管	苏食药监械(准)字 2014第2081211号	2019.08.26	江苏省食品药品监督管理局
7	一次性腹腔镜用切口牵开保护器	苏食药监械(准)字 2014第2221208号	2019.08.26	江苏省食品药品监督管理局
8	一次性使用圈套器	苏食药监械(准)字 2014第2221207号	2019.08.26	江苏省食品药品监督管理局
9	一次性使用皮肤吻合器及起钉器	苏食药监械(准)字 2014第2651209号	2019.08.26	江苏省食品药品监督管理局
10	一次性自动线型吻合器及钉仓组件	苏食药监械(准)字 2013第2080591号	2017.05.28	江苏省食品药品监督管理局
11	一次性使用肛肠吻合器	苏食药监械(准)字 2016第2080852号	2021.08.28	江苏省食品药品监督管理局
12	一次性使用腹腔镜切割吻合器及组件	苏食药监械(准)字 2016第2221110号	2021.10.24	江苏省食品药品监督管理局
对外贸易、进出口证书				
1	医疗器械产品出口销售证明	苏锡食药监械出 20160092号	2017.09.23	江苏省食品药品监督管理局
2	对外贸易经营者备案登记表	02248133	--	江苏江阴备案登记机关
3	海关报关单位注册登记证书	3216964948	--	中华人民共和国江阴海关
排污许可证				
1	《排放污染物许可证》	澄环B310786	2017.07.06	江阴市环境保护局
质量管理体系证书				
1	EC certificate	HD60088380 0001	2013.09.18-201 8.02.14	TUV Rhineland LGA Products GmbH
2	EN ISO 13485:2012 (EN ISO13485: 2012/AC: 2012)	SX60088381 0001	2013.09.18-201 8.02.14	TUV Rhineland LGA Products GmbH
3	GMP 质量体系认证*	苏体考 2013-205 号	2013.05.29	江苏省食品药品监督管理局
其他证书				

1	高新技术企业证书	GR201432000961	2014.09.02-2017.09.01	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局
2	高新技术产品认定证书	一次性腔镜用切口牵开保护器	2014.05-2019.05	江苏省科学技术厅
3	高新技术产品认定证书	“蓝眼睛”系列一次性腔镜用切口牵开保护器	2014.12-2019.12	江苏省科学技术厅
4	高新技术产品认定证书	腹腔镜用超强密封结构穿刺器	2015.06-2020.06	江苏省科学技术厅
5	高新技术产品认定证书	腹腔镜下具有组织压合能力的微创腔镜切割吻合器	2015.06-2020.06	江苏省科学技术厅
6	高新技术产品认定证书	微创腔镜下具有可调节关闭组织角度功能的关节头直线切割吻合器	2015.11-2020.11	江苏省科学技术厅
7	高新技术产品认定证书	迷你型单指操作及可透视手术缝合进度的简洁版皮肤吻合器	2015.11-2020.11	江苏省科学技术厅
8	江苏省科技型中小企业	13320281KJQY200078	2013.12.16 (发证日)	江阴高新技术产业 开发区科学技术局

*注：江苏省食品药品监督管理局于2013年5月29日向公司核发的《医疗器械生产质量管理规范检查结果通知书》（苏体考2013-205号），认定公司通过《医疗器械生产质量管理规范（试行）》、《无菌医疗器械实施细则》所规定的质量管理规范检查，符合GMP质量体系认证标准。

截至本反馈回复出具之日，公司已经取得了包括医疗器械生产许可证、医疗器械产品注册证书、对外贸易、进出口资质证书、排污许可证、质量管理体系证书在内的资质文件证书，经核查上述资质证书与公司主营业务、日常经营活动的匹配性，主办券商认为，公司已取得业务开展所需的相应的资质、许可，业务开展合法合规。

（4）主管机关合法合规证明情况

除上述情况之外，公司还取得了市场监督管理部门、食品药品监督部门、安全生产部门、环保部门等主管机关出具的合法合规证明，确认公司报告期内业务开展的合法合规性，具体情况如下：

1) 市场监督管理

2016年11月8日，江阴市市场监督管理局向公司出具《市场主体守法经营状况意见》，确认公司于报告期内合法合规经营。

2) 食品药品监督管理

2016年11月10日，无锡市食品药品监督管理局出具了证明，确认“公司自2014年1月1日至查询之日，能严格遵守国家、江苏省有关医疗器械监督管理的法律、法规和规范性文件的规定，由于公司管理的疏忽，在2015年曾受过江阴市市场监督管理局的行政处罚，但不属于重大违法违规情形。

3) 安全生产

2016年11月8日，江阴市安全生产监督管理局出具证明，确认：风和有限近三年以来，未发生过生产安全死亡事故，也没因安全生产违法行为而受到江阴市安监局的行政处罚。

4) 环境保护

2014年6月9日，江阴市环境保护局出具《建设项目竣工环境保护验收合格的函》(编号：2014-0222)，关于二类6808腹部外科手术器械、6809泌尿肛肠外科手术器械，6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6865医用缝合材料及粘合剂，6866医用高分子材料及制品的生产项目经验收合格，同意该项目主体工程正式投入生产。

2016年7月6日，风和有限取得江阴市环境保护局核发的《排放污染物许可证》(编号：澄环B310786)，污染物类别为废水、固废，有效期自2016年7月6日至2017年7月5日。

2016年9月20日，风和有限取得江阴市公共事业管理局核发的《城镇污水排入排水管网许可证》(苏2016字第007号)，准予风和有限在许可范围内向城镇排水设施排放污水，有效期自2016年9月20日至2021年9月19日。

5) 消防验收

2016年11月17日，江阴市公安消防大队出具《建设工程竣工验收消防备案凭证》(锡澄公消竣备字[2016]第0150号)，风和有限厂房装修工程(地址：江阴市东盛西路6号D3第一层)，经审查，备案材料齐全，依法核发备案凭证。备案号为32002221NYS160150。

6) 进出口管理

2016年11月10日，江阴海关出具《证明》(澄关2016年73号)，公司自2014年1月1日至2016年11月10日无因违反法律法规受到海关行政处罚的事由。

7) 社保情况

2016年12月9日，江阴市人力资源和社会保障局出具证明，确认公司格遵守国家、江苏省有关劳动及社会保障管理的法律、法规和规范性文件的规定，不存在拖欠应缴纳各项费用的情形，不存在由于违反国家劳动及社会保障法律、法规和规范性文件而遭受行政机关处罚的情形，也不存在正在进行的因劳动纠纷或争议引发的劳动仲裁、诉讼事宜。

3、结论

公司的经营范围为“一类、二类医疗器械（不含需领取许可证经营的项目）的研究、开发、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外；二类6808腹部外科手术器械，6809泌尿肛肠外科手术器械，6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6865医用缝合材料及粘合剂，6866医用高分子材料及制品的生产。（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）”。公司的主营业务为微创外科手术器材及其他手术配套器材的研发、生产和销售。截至本反馈意见回复出具之日，公司业务开展已依法取得相关许可、资质，公司业务资质齐备，不存在超越资质、经营范围、使用过期资质的情形，也不存在相关资质即将到期的情形，公司开展相关业务合法合规。

二、中介机构执业质量问题

兴业证券股份有限公司（601377 SH）是中国证监会核准的全国创新类证券公司，经营范围包括证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务；代销金融产品等。

上海市锦天城律师事务所成立于1999年，多次被司法部、地方司法局、律师协会以及国际知名法律媒体和权威评级机构列为中国最顶尖的法律服务提供者之一，位居全国十大品牌律师事务所前列。

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）是具有证券期货相关业务资格的专业服务机构。在财政部、证监会、中注协的领导和广大客户的支持下，业务发展迅速。以北京和上海为业务中心，与国内知名投行、券商、基金公司建立了长期战略合作关系。

北京中同华资产评估有限公司现持有北京市国有资产监督管理委员会颁发的《资产评估资格证书》，财政部、中国证券监督管理委员会联合颁发的《证券期货相关业务评估资格证书》。

各个中介机构均符合新三板挂牌需要的资质，且执业质量良好。

三、申请文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

回复：

经核查，公司自报告期初至申报时的期间不存在更换券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

结合主办券商核查及申报中介机构的说明，瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“瑞华”）由于在 2016 年执行审计业务中未能勤勉尽责，有关部门责令其 2017 年 1 月 6 日起暂停承接新的证券业务，对于 2017 年 1 月 6 日之前已经挂牌公司股东大会审议通过聘请瑞华提供证券服务业务的，瑞华可以继续开展业务。

经主办券商核查，风和医疗于 2016 年 9 月 29 日召开股东会，会议通过“委托瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司出具以 2016 年 9 月 30 日为审计基准日的《审计报告》”的决议，随后瑞华于 2016 年 12 月 28 日出具瑞华审字[2016]31170017 号审计报告。

综上，公司聘请瑞华的股东会决议早于 2017 年 1 月 6 日，因此瑞华针对风和医疗新三板挂牌的相关业务不受影响。

除上述事项外，申报的中介机构及相关人员不存在其他被监管机构立案调查的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

回复：

公司未曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

回复：

已按规定检查，均以“股”为单位列示股份数；已检查两年一期财务指标简表格式，格式正确；历次修改的文件均已重新签字盖章并签署最新日期；已按规定，将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告等披露文件上传到指定披露位置。

(4) 信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

回复：

经检查，公司已在《公开转让说明书》之“第一节、基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“(二) 股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”中列表披露了可流通股股份数量，股份解限售披露准确无误；公司已于《公开转让说明书》之“第一节、基本情况”之“一、公司基本情况”中按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；公司已于《公开转让说明书》之“第一节、基本情况”之“二、股票挂牌情况”披露了挂牌后股票转让方式为协议转让；公司已知悉自申报受理之日起，即纳入信息披露监管；已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中，不存在不一致的内容。

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：

经核查，本次回复无豁免披露内容；已按要求进行回复。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》，确认公司不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

四、其他补充披露及修改事项

报告期内，公司存在三起诉讼案件（涉案金额较小），已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“六、公司对外担保、重大投资、委托理财、诉讼等重要事项情况”之“（五）公司诉讼、仲裁情况”进行了修改和补充披露。

具体情况如下：

“报告期内，公司共发生三起诉讼案件，具体情况如下：

1、公司与昆山市玉山镇康诚焊接加工厂合同纠纷案

2013年12月至2014年4月，公司委托昆山市玉山镇康诚焊接加工厂加工焊接物品，因合同履行过程中对加工产品质量存在异议，公司未及时向对方支付价款而产生纠纷，2015年9月22日，昆山市玉山镇康诚焊接加工厂向法院提起诉讼，要求公司支付加工费21773.2元及相关利息。2015年10月28日，江苏省昆山市人民法院公开开庭审理了本案，2015年12月3日，江苏省昆山市人民法院对案件进行判决，并出具民事判决书（（2015）昆商初字第02347号），判决公司应于判决发生法律效力之日起十日内向原告昆山市玉山镇康诚焊接加工厂支付加工费21773.2元及逾期付款利息损失（以21773.2元为基数，自2015

年 4 月 12 日起至实际给付之日止，按中国人民银行同期同档贷款基准利率计算)。案件受理费 344 元，减半收取 172 元，由公司负担。公司未提起上诉，判决生效后，公司根据判决书的要求支付了相关款项。

2、公司与苏州市嘉科精密机械有限公司承揽合同纠纷案

2016 年 7 月 28 日，公司因苏州市嘉科精密机械有限公司采购的模具不达标向江苏省江阴市人民法院提起诉讼，经审理，江苏省江阴市人民法院于 2016 年 11 月 30 日做出判决 ((2016) 苏 0281 民初 10301 号)，判决风和医疗与苏州市嘉科精密机械有限公司签署的模具采购合同已于 2016 年 6 月 3 日解除；苏州市嘉科精密机械有限公司应于判决书发生法律效力之日起 10 日返还公司预付款 14250 元；苏州市嘉科精密机械有限公司应承担逾期交货的违约金 8223.83 元，并于判决书发生法律效力之日起 10 日给付公司。双方均未提起上诉，判决生效后，苏州市嘉科精密机械有限公司根据判决书的要求支付了相关款项。

3、公司与陕西省西安成药采购供应站买卖合同纠纷案

2016 年 6 月 6 日，陕西省西安成药采购供应站因与公司买卖合同纠纷诉至西安市碑林区人民法院，经审理，西安市碑林区人民法院于做出一审判决 ((2016) 陕 0103 民初 4746 号)，判决陕西省西安成药采购供应站与公司签订的《销售合作协议》有效，公司需在判决书发生法律效力之日起 7 日内退还陕西省西安成药采购供应站货款 5 万元。公司与上诉期内向陕西省西安市中级人民法院提出上诉，经审理，陕西省西安市中级人民法院做出终审判决 ((2016) 陕 01 民终 8503 号)，判决维持原判的第一项；将西安市碑林区人民法院原判决 (2016) 陕 0103 民初 4746 号中的第二项变更为，公司需在二审判决书发生法律效力之日起 7 日内退还陕西省西安成药采购供应站买卖合同 4 万元。判决生效后，公司支付了相关款项。

鉴于上述诉讼案件金额较小，判决结果对公司持续经营并无重大不利影响，不属于重大诉讼案件。除上述诉讼案件之外，公司不存在其他重大诉讼、仲裁案件。”

(本页无正文,为兴业证券股份有限公司关于江苏风和医疗器械股份有限公司挂牌申请文件反馈意见回复的签署页)

江苏风和医疗器械股份有限公司



(此页无正文,为兴业证券股份有限公司关于江苏风和医疗器材股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见回复的签署页)

项目负责人:



王潇斐

项目小组成员:



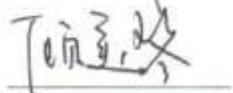
刘君



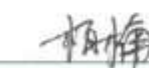
荣亮



田宇



顾美琴



柏楠



(本页无正文,为兴业证券股份有限公司关于江苏风和医疗器材股份有限公司挂牌申请文件反馈意见回复的签署页)

内核专员:



贺 洋

