

关于北京北琪医疗科技股份有限公司股票 公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 6 月 30 日下发的《关于北京北琪医疗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）作为北京北琪医疗科技股份有限公司（以下简称“北琪医疗”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司、律师、会计师对审核问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将审核问询函的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对问询函所列问题的回复涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容

本审核问询函回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题1.关于业务合规性。	3
问题2.关于特殊投资条款。	26
问题3.关于股权激励。	37
问题4.关于与英诺曼德的合作。	51
问题5.关于营业收入。	74
问题6.关于经销模式。	87
问题7.关于毛利率。	105
问题8.关于其他说明和披露问题。	115
问题9.申请文件的相关问题。	162

问题1. 关于业务合规性。

根据公开转让说明书披露，公司产品围绕疼痛治疗，包括自有产品射频控温热凝器、射频热凝电极，以及代理境外产品射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪。

请公司补充说明：（1）公司属于境内第一类、第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可；公司境外销售的医疗器械产品类型，是否符合销售地的资质、认证、标准规范要求；公司是否建立健全的经销商管理体制，报告期内经销商是否均取得销售医疗器械产品所需资质，未取得资质的经销商家数、销售收入及占比情况，公司是否因此存在纠纷、投诉或行政处罚；（2）报告期内公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性；（3）公司产品推广是否符合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等规定，是否取得广告批准文件；（4）公司及其经销商是否涉及招投标获取订单的情形，公司报告期各期招投标收入金额及占比情况，经销商就公司产品履行招投标的情况，公司及其经销商是否存在应当履行招投标未履行的情形，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；公司及其经销商获取订单的主要途径，是否存在不正当竞争、商业贿赂等；（5）公司持有域名的主要用途，是否系通过自建网络开展医疗器械网络销售，是否需要并取得互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司属于境内第一类、第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可；公司境外销售的医疗器械产品类型，是否符合销售地的资质、认证、标准规范要求；公司是否建立健全的经销商管理体制，报告期内经销商是否均取得销售医疗器械产品所需资质，未取得资质的经销商家数、销售收入及占比情况，公司是否因此存在纠纷、投诉或行政处罚

(一) 公司属于境内第一类、第二类、第三类医疗器械的产品类型，生产、销售相关产品是否按规定取得注册、备案或许可

截至本回复出具之日，公司生产、销售的产品类型及其注册、备案情况如下：

序号	产品名称	产品类型	持证主体	医疗器械产品注册证或备案凭证编号	最新变更日期	有效期至
1	射频控温热凝器	第三类医疗器械	北琪医疗	国械注准20163010560	2023/03/19	2026/02/21
2	射频控温热凝设备	第三类医疗器械	北琪医疗	国械注准20223010438	2023/02/27	2027/04/05
3	一次性使用射频消融电极	第三类医疗器械	北琪昊品	国械注准20223011283	2022/09/23	2027/09/22
4	臭氧套袋	第一类医疗器械	北琪昊品	京大械备20200083号	2023/03/09	/
5	射频热凝套管针	第三类医疗器械	英诺曼德	国械注进20173147075	2023/02/16	2027/11/21
6	医用臭氧治疗仪	第三类医疗器械	赛德科	国械注进20193092014	2019/04/28	2024/04/27
7	中性电极	第二类医疗器械	雷昂哈德股份有限公司	国械注进20152014001	2020/12/15	2025/12/14

注：公司射频热凝电极产品为公司射频控温热凝器和射频控温热凝设备产品的配件之一，设备的证书已经涵盖射频热凝电极产品。

报告期内，公司及其子公司已按规定取得了生产、销售相关产品所需的备案或许可。截至本回复出具之日，公司及其子公司最新持有的备案或许可情况如下：

序号	持证主体	备案或许可名称	备案或许可编号	批准日期	有效期至	备案或许可范围
1	北琪医	医疗器械生	京食药监械生	2023/01/09	2025/12/21	2017年版分类目

	疗	产许可证	产许20050037号			录：III类：III-01-03高频/射频手术设备及附件***
2	北琪医疗	第二类医疗器械经营备案凭证	京海食药监械经营备20150510号	2023/01/10	/	II类：6825，6830，6822，6810，6854，6827，6856，6826，6823，6815*** III类：01，06，12，14***
3	北琪医疗	医疗器械经营许可证	京海食药监械经营许20150392号	2023/02/15	2028/03/12	2022年版分类目录：III类：6815，6825，6854，6826，6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6857，6866，6845*** 2017年版分类目录：III类：01，09，10，12，14***
4	北琪昊品	医疗器械生产许可证	京药监械生产许20220064号	2022/11/01	2027/10/31	2017版分类目录：III类：III-01-03高频/射频手术设备及配件***
5	北琪昊品	第一类医疗器械生产备案凭证	京大食药监械生产备20200021号	2020/11/16	/	I类：I-09物理治疗器械***

(二) 公司境外销售的医疗器械产品类型，是否符合销售地的资质、认证、标准规范要求

报告期内，公司的射频控温热凝器产品销往10余个境外国家或地区，主要集中在德国、马来西亚、南非、印度、土耳其等国家，公司对前述五个国家销售收入合计占公司当期境外主营业务收入的比例分别为95.47%和92.69%。

针对公司射频控温热凝器的生产销售，公司已经取得ISO13485：2016医疗器械质量管理体系认证和MDSAP医疗器械单一审核程序认证。

序号	持有人	证书名称	发证日期	证书编号	颁发机构	有效期至
1	北琪医疗	医疗器械质量管理体系认证（ISO 13485：	2021/03/05	No.Q50986690003 Rev.01	TÜV SÜD Product Service GmbH	2024/03/13

		2016)				
2	北琪医疗	MDSAP 认证	2023/07/08	No.QS60986690006 Rev.01	TÜV SÜD America Inc.	2026/07/07

除上述质量管理体系认证外，报告期内公司在境外销售射频控温热凝器产品取得的资质、认证如下：

1、德国

公司向德国销售射频控温热凝器需取得CE认证和德国注册证书，公司已经取得CE认证和德国注册证书：

序号	持有人	证书名称	产品或服务范围	证书编号	有效期/备案日期	颁发机构
1	北琪医疗	CE 认证	射频控温热凝器	No.G10986690002 Rev.01	2020/03/04- 2023/03/13	TÜV SÜD Product Service GmbH
2	北琪医疗	德国注册证书	射频控温热凝器	00332343	2021/05/20	German Institute of Medical Documentation and Info

注：2023年3月20日，欧盟官方发布了Regulation (EU) 2023/607修改MDR过渡期条款法规，对于在2021年5月26日至2023年3月20日期间到期的CE认证证书，在满足公司和公告机构签署书面协议对到期证书所涵盖的设备或拟替代该设备的设备进行合格评定的情况下，CE认证有效期可延长至2028年年底。截至本回复出具之日，公司已就前述合格评定事项与公告机构签署MDR认证合同，符合欧盟相关法规的要求。

2、马来西亚

公司向马来西亚销售射频控温热凝器需取得MDA注册证书，公司已经取得MDA注册证书：

序号	持有人	证书名称	产品或服务范围	证书编号	有效期/备案日期	颁发机构
1	北琪医疗	MDA 注册证书	射频控温热凝器	GC7226319-37834	2019/12/19- 2024/12/18	Medical Device Authority

3、南非、印度、土耳其

南非、印度、土耳其对在欧盟批准上市或取得CE认证的产品给予认可。公司向南非、印度、土耳其销售的射频控温热凝器已取得CE认证。

4、澳大利亚

公司向澳大利亚销售射频控温热凝器需要取得TGA注册证书，公司已经取得TGA注册证书：

序号	持有人	证书名称	产品或服务范围	证书编号	有效期/备案日期	颁发机构
1	北琪医疗	TGA 注册证书	射频控温热凝器	DV-2019-MC-13916-1	2019/09/19	Therapeutic Goods Administration

公司产品在向境外国家或地区销售前，均会与境外客户沟通确认相关产品所必须办理的认证及资质情况，不存在未取得相关认证及资质进行销售的情况，如公司未按照境外国家或地区的规定办理认证及资质，相关产品将无法进入相关国家或地区销售；报告期内，公司已按照境外国家和地区的相关要求完整办理了相关产品认证及资质，不存在未取得相关认证及资质进行销售的情况。

公司已作出书面声明：“自2021年1月1日至今，北琪医疗的境外销售产品均已取得相关国家或地区所需的相关认证，不存在应取得销售所在国家或地区认证而未取得认证的情形，符合境外销售地的法律法规规定、行业监管要求，不存在相关合规性风险”。

综上，公司境外销售的射频控温热凝器产品已取得境外销售所需的相关资质，符合相关销售地的资质、认证、标准规范要求。

（三）公司是否建立健全的经销商管理体制，报告期内经销商是否均取得销售医疗器械产品所需资质，未取得资质的经销商家数、销售收入及占比情况，公司是否因此存在纠纷、投诉或行政处罚

1、公司是否建立健全的经销商管理体制

公司已按照相关要求制订了《销售管理规程》《销售管理制度》《经销商管理制度》等销售有关制度，建立健全了经销商管理体制。公司在经销商管理制度对经销商的选取标准、资质审核以及日常管理要求等相关内容进行约定。根据合作关系的不同，公司将经销商客户分为总经销商和一般经销商，公司经销商的管理体制具体情况如下：

（1）总经销商

总经销商是指公司按照销售区域划分，根据经营业绩、市场开拓能力、医疗背景、信用情况、资产规模等方面选取能力强、资信好、业务覆盖面广的经销客户，负责指定区域的产品销售，是公司经销网络的核心力量。公司一般于

每年年初与其签订年度经销协议，约定其授权期限、授权地区、授权产品和销售任务等内容，并明确其享有的区域保护以及所受的限制等。

1) 经销商开发

报告期内，公司通过行业活动和业务拜访的方式开发经销商资源，并遵照诚实守信、互利共赢、实力优先和服从管理等原则进行经销商遴选。

公司选择的总经销商一般需具有良好的商业信誉、良好的财务状况和经营业绩情况，以及一定的市场运作、销售网络、渠道分销及终端管控能力，能够与下游客户保持良好、顺畅的销售机制，同时综合考量在目标市场的市场基础、品牌推广程度、服务质量等因素。

公司要求经销商提供有效的经营许可资质，对客户销售资质情况进行审查，在审查通过后，通过对经销商销售规模、资金规模、市场资源、诚信记录、合规情况等综合考核，并与通过上述各方面考核的合格经销商建立合作关系。

2) 经销商日常管理

公司一般与总经销商于每年年初签订年度经销协议，对当年经销商的年度及月度销售目标、市场推广等进行一系列协商约定，并以此为基准对经销商的经营情况进行考核管理。

经销商根据自身需求向公司提交订单，营销中心在接收订单后，确认订单对应的货款收到后安排发货。

公司业务人员会结合各经销商的订单情况不定期地对经销商进行拜访，并对当地市场进行走访，实地了解经销商的销售及市场状况，对异常情况（如重大纠纷事故）及时进行反馈汇报，确定是否发货。

此外，各总经销商均需在协议规定的指定范围内销售公司产品。经销商向其无经销权的市场销售公司产品即视为窜货行为。如发生窜货，公司将根据相关协议进行处理。

同时公司在产品宣传和市场维护等方面与经销商开展合作，双方共同负责产品的市场推广活动，相关费用由双方协商承担。

3) 经销商考核

公司根据经销商的销售业绩、诚信记录等具体情况对经销商进行考核，并执行相应的奖惩机制。合作期间，一旦经销商出现违规情况，公司将给予其停止供货、取消总经销商资格等处罚。

(2) 一般经销商

一般经销商是指除总经销商外，公司根据销售战略规划和销售区域市场特点，选取的具有一定销售能力的经销商，是公司经销网络的补充。通常情况下，一般经销商合作连续性不强，待其有确切采购需求时，双方签订单次的销售合同，约定产品类型、规格、数量、单价、金额、付款方式等商务条款。公司对一般经销商的经营资质、价格维护、合规经营等方面进行管理。

2、报告期内经销商是否均取得销售医疗器械产品所需资质，未取得资质的经销商家数、销售收入及占比情况，公司是否因此存在纠纷、投诉或行政处罚

报告期内，公司主要经销商均已取得销售医疗器械产品所需的医疗器械经营许可证或医疗器械经营备案凭证等资质，不存在与此相关的纠纷、投诉或行政处罚情形。

综上，报告期内公司生产、销售医疗器械产品已按规定取得注册、备案或许可；公司境外销售的射频控温热凝器产品符合销售地的资质、认证、标准规范要求；公司已建立健全经销商管理体制，报告期内主要经销商均已取得销售医疗器械产品所需资质，不存在与此相关的纠纷、投诉或行政处罚情形。

二、报告期内公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形，是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

（一）报告期内公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

1、报告期内公司是否存在医疗器械产品不良事件的处理、再评价或召回情形

根据《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》第四条第二款规定：“医疗器械不良事件，是指已上市的医疗器械，在正常使用情况下发生的，导致或者可能导致人体伤害的各种有害事件”。

第五条第一款规定：“国家药品监督管理局建立国家医疗器械不良事件监测信息系统，加强医疗器械不良事件监测信息网络和数据库建设”。

第十七条规定：“报告医疗器械不良事件应当遵循可疑即报的原则，即怀疑某事件为医疗器械不良事件时，均可以作为医疗器械不良事件进行报告”。

第四十八条规定：“持有人通过医疗器械不良事件监测，发现存在可能危及人体健康和生命安全的不合理风险的医疗器械，应当根据情况采取以下风险控制措施，并报告所在地省、自治区、直辖市药品监督管理部门……（三）实施产品召回……（八）开展医疗器械再评价……”。

第四十九条规定：“药品监督管理部门认为持有人采取的控制措施不足以有效防范风险的，可以采取发布警示信息、暂停生产销售和使用、责令召回、要求其修改说明书和标签、组织开展再评价等措施，并组织对持有人开展监督检查”。

第五十五条规定：“有下列情形之一的，持有人应当主动开展再评价，并依据再评价结论，采取相应措施：（一）根据科学研究的发展，对医疗器械的安全、有效有认识上改变的；（二）医疗器械不良事件监测、评估结果表明医

疗器械可能存在缺陷的；（三）国家药品监督管理局规定应当开展再评价的其他情形”。

报告期内公司产品在国家医疗器械不良事件监测信息系统中记录为可疑医疗器械不良事件报告共31项。具体情况如下：

单位：项

错误误报/ 重复上报	设备超期使用 、配件未定期 更换	零部件、 产品故障	未使用产品 标配配件	其他	合计
6	8	13	1	3	31

在收到不良事件监测系统通知后，公司按照相关规定及制度，对不良事件具体情况进行了调查，针对不同的情形进行相应处理，并将相关评价结果提交审核，并均已通过北京市药品监管机构审核通过。

报告期内，公司不存在因相关医疗器械产品不良事件报告发生再评价或召回的情形。

2、是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

公司已制定《不良事件监测和管理制度》《医疗器械忠告性通知发布和产品召回控制程序》等内部管理制度文件，对医疗器械不良事件的核实、监测、报告、再评价、信息告知、产品召回等事项进行规定，确保公司能够及时对可疑医疗器械不良事件报告进行处理。

根据北京市药品监督管理局第二分局、北京市药品监督管理局第三分局、北京市海淀区市场监督管理局、北京市大兴区市场监督管理局出具的证明，报告期内公司及其子公司不存在因医疗器械产品不良事件相关事宜受到主管部门的行政处罚或者承担其他法律责任的情形。

综上，报告期内公司虽存在可疑医疗器械产品不良事件，但相关医疗器械产品不良事件均已在国家医疗器械不良事件监测信息系统中经公司评价后由北京市药品监管机构审核通过，公司处理措施有效；不存在因不良事件导致公司被采取停止生产、销售相关产品、实施产品召回、开展医疗器械再评价等控制

措施的情形，不构成重大违法违规，不存在对公司生产经营构成重大不利影响的情形。

（二）报告期内公司是否存在产品质量相关纠纷、投诉或行政处罚，如是，是否构成重大违法违规、对公司生产经营的影响，公司的整改措施及有效性

报告期内公司不存在产品质量相关的诉讼纠纷、政府部门投诉或受到有关主管机关行政处罚的情形。

三、公司产品推广是否符合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等规定，是否取得广告批准文件

（一）相关法律、法规及规范性文件对医疗器械推广的规定

截至本回复出具之日，有关医疗器械产品推广方面现行有效的主要法律、法规及规范性文件规定如下：

法律法规	相关要求规定	生效日期
《中华人民共和国广告法》	<p>第十六条 医疗、药品、医疗器械广告不得含有下列内容：</p> <p>（一）表示功效、安全性的断言或者保证；</p> <p>（二）说明治愈率或者有效率；</p> <p>（三）与其他药品、医疗器械的功效和安全性或者其他医疗机构比较；</p> <p>（四）利用广告代言人作推荐、证明；</p> <p>（五）法律、行政法规规定禁止的其他内容。</p> <p>推荐给个人自用的医疗器械的广告，应当显著标明“请仔细阅读产品说明书或者在医务人员的指导下购买和使用”。医疗器械产品注册证明文件中有禁忌内容、注意事项的，广告中应当显著标明“禁忌内容或者注意事项详见说明书”。</p> <p>第四十六条 发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药和保健食品广告，以及法律、行政法规规定应当进行审查的其他广告，应当在发布前由有关部门对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。</p>	2021/04/29
《医疗器械监督管理条例》	<p>第六十条 医疗器械广告的内容应当真实合法，以经负责药品监督管理的部门注册或者备案的医疗器械说明书为准，不得含有虚假、夸大、误导性的内容。</p> <p>发布医疗器械广告，应当在发布前由省、自治区、直辖市人民政府确定的广告审查机关对广告内容进行审查，并取得医疗器械广告批准文号；未经审查，不得发布。</p>	2021/06/01
《互联网广告管理办法》	<p>第七条 发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药、保健食品、特殊医学用途配方食品广告等法律、行政法规规定应当进行审查的广告，应当在发布前由广告审查机关对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。</p> <p>对须经审查的互联网广告，应当严格按照审查通过的内容</p>	2023/05/01

法律法规	相关要求规定	生效日期
	<p>发布，不得剪辑、拼接、修改。已经审查通过的广告内容需要改动的，应当重新申请广告审查。</p> <p>第八条 禁止以介绍健康、养生知识等形式，变相发布医疗、药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告。</p> <p>介绍健康、养生知识的，不得在同一页面或者同时出现相关医疗、药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品的商品经营者或者服务提供者地址、联系方式、购物链接等内容。</p>	
<p>《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》</p>	<p>第二条 未经审查不得发布药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告。</p> <p>第三条 药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告应当真实、合法，不得含有虚假或者引人误解的内容。</p> <p>广告主应当对药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方广告内容的真实性及合法性负责。</p> <p>第四条 各省、自治区、直辖市市场监督管理部门、药品监督管理部门负责药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告审查，依法可以委托其他行政机关具体实施广告审查。</p> <p>第六条 医疗器械广告的内容应当以药品监督管理部门批准的注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书内容为准。医疗器械广告涉及医疗器械名称、适用范围、作用机理或者结构及组成等内容的，不得超出注册证书或者备案凭证、注册或者备案的产品说明书范围。</p> <p>推荐给个人自用的医疗器械的广告，应当显著标明“请仔细阅读产品说明书或者在医务人员的指导下购买和使用”。医疗器械产品注册证书中有禁忌内容、注意事项的，广告应当显著标明“禁忌内容或者注意事项详见说明书”。</p> <p>第九条 药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告应当显著标明广告批准文号。</p> <p>第十条 药品、医疗器械、保健食品和特殊医学用途配方食品广告中应当显著标明的内容，其字体和颜色必须清晰可见、易于辨认，在视频广告中应当持续显示。</p>	<p>2020/03/01</p>

根据以上《中华人民共和国广告法》《医疗器械监督管理条例》《互联网广告管理办法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等相关法律、法规及规范性文件对医疗器械推广要求的规定，医疗器械广告的内容应当真实合法，以经负责药品监督管理的部门注册或者备案的医疗器械说明书为准，不得含有虚假、夸大、误导性的内容，且应当在发布前由市场监督管理部门以及药品监督管理部门对广告内容进行审查，并取得医疗器械广告批准文号。

(二) 公司产品推广是否符合相关法律、法规及规范性文件对医疗器械推广的规定，是否取得广告批准文件

报告期内，公司通过线下和线上推广相结合的形式进行产品推广，在产品推广过程中严格遵守相关法律、法规及规范性文件等的要求。公司产品推广的相关广告内容均已经过相关广告审查机关的审查，取得相应的广告批准文件。

截至本回复出具之日，报告期初至今，公司取得的广告批准文件的具体情况如下表所示：

序号	被许可主体	许可文号	广告批准文号	产品名称	产品注册证明文件	许可日期	有效期限	许可单位
1	北琪有限	京械广审 许字[2021] 第000541号	京械广审 (文)第 210322- 03305号	射频控 温热凝 器	国械注准 20163010560	2021/03/09	2021/03/22	北京市药 品监督管 理局
2	北琪有限	京械广审 许字[2021] 第000542号	京械广审 (文)第 221121- 03306号	射频热 凝电极 套管针	国械注进 20173157075	2021/03/09	2022/11/21	北京市药 品监督管 理局
3	北琪有限	京械广审 许字[2021] 第000986号	京械广审 (文)第 240427- 03745号	医用臭 氧治疗 仪	国械注进 20193092014	2021/05/11	2024/04/27	北京市药 品监督管 理局
4	北琪有限	京械广审 许字[2021] 第000987号	京械广审 (文)第 251221- 03746号	射频控 温热凝 器	国械注准 20163010560	2021/05/11	2025/12/21	北京市药 品监督管 理局
5	北琪有限	京械广审 许字[2022] 第003963号	京械广审 (文)第 251221- 09840号	一次性 使用射 频消融 电极	国械注准 20223011283	2022/11/08	2025/12/21	北京市药 品监督管 理局
6	北琪有限	京械广审 许字[2022] 第003964号	京械广审 (文)第 251221- 09841号	射频控 温热凝 设备	国械注准 20223010438	2022/11/08	2025/12/21	北京市药 品监督管 理局
7	北琪有限	京械广审 许字[2022] 第003965号	京械广审 (文)第 251221- 09842号	射频热 凝电极 套管针	国械注进 20173157075	2022/11/08	2025/12/21	北京市药 品监督管 理局
8	北琪医疗	京械广审 许字[2023] 第001655号	京械广审 (文)第 271121- 11710号	射频热 凝电极 套管针	国械注进 20173157075	2023/04/17	2027/11/21	北京市药 品监督管 理局
9	北琪医疗	京械广审 许字[2023] 第001656号	京械广审 (文)第 251221-	射频控 温热凝 器	国械注准 20163010560	2023/04/17	2025/12/21	北京市药 品监督管 理局

序号	被许可主体	许可文号	广告批准文号	产品名称	产品注册证明文件	许可日期	有效期限	许可单位
			11711号					
10	北琪医疗	京械广审准许字[2023]第001657号	京械广审(文)第240427-11712号	医用臭氧治疗仪	国械注进20193092014	2023/04/17	2024/04/27	北京市药品监督管理局
11	北琪医疗	京械广审准许字[2023]第001658号	京械广审(文)第251221-11713号	射频控温热凝设备	国械注准20223010438	2023/04/17	2025/12/21	北京市药品监督管理局
12	北琪医疗	京械广审准许字[2023]第001661号	京械广审(文)第270922-11716号	一次性使用射频消融电极	国械注准20223011283	2023/04/17	2027/09/22	北京市药品监督管理局

公司报告期内存在部分广告审查准予许可有效期不连续的情形，具体情况如下：

序号	申请人	产品名称	广告批注文号	批准日期	有效期
1	北琪有限、英诺曼德	射频热凝电极套管针	京械广审(文)第2019091873号	2019/09/30	2020/09/29
2	北琪有限		京械广审(文)第221121-03306号	2021/03/09	2022/11/21
3	北琪有限	射频控温热凝器	京械广审(文)第210322-03305号	2021/03/09	2021/03/22
4	北琪有限		京械广审(文)第251221-03746号	2021/05/11	2025/12/21

公司均在相关广告审查许可到期前向有关主管部门重新提交新的广告审查许可申请，但部分申请由于材料补正等原因导致公司并未及时取得相关广告审查准予许可。

公司自成立以来一直遵守国家及地方管理的相关法律法规、规章及规范性文件，在符合相关法律法规要求的情况下开展生产经营活动。公司报告期内并未因上述业务资质证书有效期不连续而受到主管部门的行政处罚。

根据北京市药品监督管理局第二分局、北京市药品监督管理局第三分局、北京市海淀区市场监督管理局、北京市大兴区市场监督管理局出具的证明，公司报告期内不存在因广告推广相关事宜受到主管部门的行政处罚或者承担其他法律责任的情形。

综上，公司相关产品推广符合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等法律、法规及规范性文件对医疗器械推广的规定，公司已取得广告批准文件，报告期内公司不存在因广告推广相关事宜受到主管部门的行政处罚或者承担其他法律责任的情形。

四、公司及其经销商是否涉及招投标获取订单的情形，公司报告期各期招投标收入金额及占比情况，经销商就公司产品履行招投标的情况，公司及其经销商是否存在应当履行招投标未履行的情形，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；公司及其经销商获取订单的主要途径，是否存在不正当竞争、商业贿赂等

（一）公司及其经销商是否涉及招投标获取订单的情形，公司报告期各期招投标收入金额及占比情况，经销商就公司产品履行招投标的情况，公司及其经销商是否存在应当履行招投标未履行的情形，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

1、公司及其经销商是否涉及招投标获取订单的情形，公司报告期各期招投标收入金额及占比情况

（1）公司产品销售是否需履行招投标程序

报告期内，公司及经销商主要销售产品包括射频控温热凝器和医用臭氧治疗仪等医用设备、射频热凝套管针等医用耗材以及射频热凝电极等医用设备配件。公司产品的终端客户为医院等医疗机构，其中海外销售不适用国内招投标相关规定。境内销售中，非公立医院采用市场化流程决策，公司及经销商无需履行招投标程序，公立医院涉及的相关采购要求如下：

1) 招标采购基本流程

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》的有关规定，各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务应当按照政府采购的相关规定执行，实行集中采购和分散采购相结合的方式。政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）

单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式，且公开招标应作为政府采购的主要采购方式。

目前31个省市自治区均根据财政部发布的《政府采购品目分类目录》制定了具体的政府集中采购项目以及集中采购和分散采购的采购限额标准。根据各省市自治区公布的集中采购目录，除上海和重庆等省区将医疗设备列入集中采购目录，要求医疗设备单次采购预算金额达到采购限额时需委托集中采购机构代理采购外，医疗器械并未列入其他各省区集中采购目录，在该等省区无须按规定委托集中采购机构进行采购，而一般是根据限额标准进行分散采购。

各省市自治区规定的采购限额标准虽然各有不同，但对货物采购的限额标准均大于20万元，对于未达到采购限额标准的项目，一般由采购人自行组织实施相关采购工作，并根据自身内部规定决定是否需要履行招投标程序。对于公司医用设备产品，若公立医疗机构的采购金额达到当地规定的采购限额标准，则需按规定履行政府采购流程。由于公司的医用耗材及配件产品客户单次采购规模相对较小，因此该产品一般无须履行政府采购流程。

2) 医疗器械采购流程

根据卫生部于2007年6月21日颁布《卫生部关于进一步加强医疗器械集中采购管理的通知》（卫规财发【2007】208号），“卫生部负责的政府项目医疗器械集中采购，由卫生部负责组织。《大型医用设备配置与使用管理办法》（卫规财发〔2004〕474号）管理品目中的甲类大型医用设备配置工作由卫生部审批，其集中采购由卫生部统一负责组织……”

其他医疗设备和耗材，由省级卫生行政部门根据实际情况，具体研究制定本地区省级和地市级集中采购目录。

未列入集中采购目录但单批次采购金额较大的，也应实行集中采购，具体采购限额标准由省级卫生行政部门确定。”

医用设备采购方面，公司及经销商销售的射频控温热凝器和医用臭氧治疗仪等设备产品不属于上述规定的甲、乙类大型医用设备范畴，因此无需强制由国家或省级卫生部门组织集中采购，而是由省级卫生行政部门根据实际情况制

定相关采购计划或方案，具体执行过程中，各地省级、市级等各级卫生行政部门及相关医疗机构会根据实际情况及自身管理制度决定采购方式。

医用耗材采购方面，主要包括集中带量采购和阳光采购等形式。集中带量采购根据医保局等八部委《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》（医保发2021第31号）的意见，主要原则是招采合一、量价挂钩，明确采购量，以量换价，目前仅涉及高值耗材和体外诊断产品领域，公司医用耗材产品尚未纳入集中带量采购；阳光采购是通常以省为单位的医用耗材挂网采购，一般参与当地阳光采购挂网的产品才能向当地公立医院供货。

报告期内，公司射频热凝套管针等医用耗材产品未被纳入各省区集中带量采购管理的高值医用耗材，同时在已实现公立医疗机构销售的省区，公司射频热凝套管针产品均已实现阳光采购平台挂网。

同时，除政府集中采购和上述情形之外，各地各级卫生行政部门及相关医疗机构还根据其内部相关采购管理制度规定决定具体的采购方式，当相关耗材或配件不具有唯一匹配性时，采购金额若达到其内部采购限额规定，则需要履行招投标、竞争性谈判、单一来源采购等入院流程，反之则无需履行。

综上，公司产品的终端客户为医院等医疗机构，其中海外销售不适用国内招投标相关规定。境内销售中，非公立医院采用市场化流程决策，公司及经销商无需履行招投标程序；公立医院客户根据国家有关法律法规规定及院内规定确定具体采购方式。当公立医院单次采购公司产品金额达到政府或其内部采购限额标准时，公司及经销商按照规定履行政府采购或医院内招投标等程序，主要涉及公司设备类产品，设备配件及耗材类产品由于采购金额相对偏小且电极类配件具有设备的唯一匹配性，一般无需履行招投标等流程。

（2）公司及其经销商通过招投标获取订单的具体情况

如前所述，公司产品在境外销售或境内非公立医疗机构的销售不涉及履行招投标程序。对于公司产品在境内公立医疗机构的销售流程，其中射频控温热凝器等医用设备的采购金额在达到政府采购限额标准时，需按照政府采购的有关要求履行相应的采购程序，在未达到政府采购限额标准时，则根据医院的内

部规定履行招投标或其他采购流程；而对于射频热凝套管针等医用耗材，由于在大部分省份或地区，医用耗材在各省区阳光采购平台的挂网是耗材入院的前提条件，因此公司产品纳入阳光挂网目录要求的医用耗材在各省指定平台挂网后，当地公立医院通过“阳光采购”等方式进行采购。

报告期内，由于公司直销以境内非公立医院销售和境外销售为主，直接销售给境内公立医院的情形偏低，同时由于公司销售的医疗器械价格大多未达到各省规定的政府采购及医院内部采购限额标准，因此需公司履行招投标程序的客户数量较少，从而招投标收入占境内直销收入比例较低。

报告期各期，公司境内直销的公立及非公立医疗机构收入结构如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
公立医疗机构直销收入	273.79	35.44%	229.63	27.01%
其中：销售医疗设备的金额	177.89	23.03%	76.59	9.01%
销售非医疗设备的金额	95.90	12.41%	153.04	18.00%
非公立医疗机构直销收入	498.77	64.56%	620.55	72.99%
当期境内直销收入合计	772.56	100.00%	850.18	100.00%

报告期各期，公司参与医院招投标产生的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
参与招投标收入	141.59	25.66
当期境内直销公立医院收入	273.79	229.63
招投标收入占当期境内直销 公立医院收入的比例	51.72%	11.18%
当期境内直销收入	772.56	850.18
招投标收入占当期境内直销 收入的比例	18.33%	3.02%

2、经销商就公司产品履行招投标的情况，公司及其经销商是否存在应当履行招投标未履行的情形，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

如前所述，公司产品在境内公立医疗机构的销售按照有关法律法规和医院内部要求履行相应的采购程序，在直销模式由公司独立履行招投标、内部审批

定价等入院程序，在经销模式下则由经销商作为销售主体负责履行招投标、内部审批定价等入院程序，与终端医院签署销售订单并向公司采购产品进行销售。

报告期内，公司及其主要经销商向公立医疗机构销售的产品在达到各地招投标相关规定要求的采购限额的前提下，均按照招标方相关要求履行了相应的招投标程序，根据相关卫生行政部门的规定及医疗机构医疗器械采购管理要求的方式进行合作，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形，公司及主要经销商在销售公司产品过程中不存在因此受到行政处罚或构成重大违法违规的情形。

（二）公司及其经销商获取订单的主要途径，是否存在不正当竞争、商业贿赂等

公司自2005年成立以来专注于疼痛治疗领域产品的研发、生产和销售，公司在疼痛治疗领域布局较早，凭借着自身的研发实力以及十余年的发展和积累，公司已形成了射频控温热凝器、射频热凝电极等核心产品，在国内疼痛微创射频治疗领域具有优势地位，具有一定的品牌市场认可度和市场占有率，积累了丰富的客户资源。

报告期内，公司及其经销商主要通过参加各地行业展会、广告宣传、老客户转介绍等方式接洽新客户，并通过商业谈判、招投标等方式来获取订单，获取订单方式合法合规。

公司在日常经营过程中严格遵守《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规中关于不得进行商业贿赂的相关规定，以诚实守信、公平竞争的原则开展业务，通过合法合规的市场营销活动、销售拓展、市场推广等方式获取客户。同时公司在与经销商签订的年度经销协议中也明确约定了“协议任何一方不得以任何名义给予对方、购买使用甲方产品的医院（科室）负责人、采购人员、医师、各方销售人员等有关财物或者其他利益，拒绝一切商业贿赂”。

此外，公司建立了相关费用报销管理制度一系列内部控制制度，明确了费用报销流程、报销审核部门、单据凭证要求和出差报销标准等，对员工费用报销进行严格控制。公司在员工报销相关费用时，需要审核相关证明资料，包括

费用报销审批单、交通票据、餐饮发票等，以确定费用的真实性；销售部门和财务部门审批人员等根据提交的材料对费用进行逐级审核，以确保销售费用支出的准确及合规，有效地规范了公司的生产经营行为，在日常的经营过程中切实防范商业贿赂或不正当竞争行为的发生，在销售过程中不存在进行商业贿赂的情形。

报告期内，公司及主要经销商不存在商业贿赂、不正当竞争情况，公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要经销商等在销售公司产品过程中不存在因通过商业贿赂或其他不正当手段获取业务而发生的纠纷、仲裁、重大诉讼、行政处罚、被司法机关立案调查或被判决承担刑事责任的情形。

五、公司持有域名的主要用途，是否系通过自建网络开展医疗器械网络销售，是否需要并取得互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质

（一）公司持有域名的主要用途，是否系通过自建网络开展医疗器械网络销售

公司持有的域名主要用于公司对外宣传和展示公司产品。截至本回复出具之日，公司持有的域名及具体情况如下：

序号	域名	注册所有人	域名备案号	主要用途
1	bnsmedical.com	北琪医疗	京 ICP 备 12034476 号-1	用于对外宣传、展示公司产品（境内）
2	bnsmed.com	北琪医疗	未备案	用于对外宣传、展示公司产品（境外）

公司持有的上述域名主要用于对外宣传、展示公司产品，公司并未开展医疗器械网络销售业务，不涉及通过自建网络开展医疗器械网络销售的情形。

（二）是否需要并取得互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质

根据《互联网药品信息服务管理办法》的有关规定：“第二条 在中华人民共和国境内提供互联网药品信息服务活动，适用本办法。本办法所称互联网药品信息服务，是指通过互联网向上网用户提供药品（含医疗器械）信息的服务活动。

第三条 互联网药品信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网药品信息服务是指通过互联网向上网用户有偿提供药品信息等服务活动的活动。非经

营性互联网药品信息服务是指通过互联网向上网用户无偿提供公开的、共享性药品信息等服务的活动。

第六条 各省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门对本辖区内申请提供互联网药品信息服务的互联网站进行审核，符合条件的核发《互联网药品信息服务资格证书》。”

公司通过**bnsmedical.com**在境内向上网用户无偿提供公开的、共享性医疗器械信息等服务，根据有关规定需要取得《互联网药品信息服务资格证书》。

根据《国务院关于深化“证照分离”改革进一步激发市场主体发展活力的通知》（国发〔2021〕7号）及《北京市人民政府行政审批制度改革办公室关于印发〈北京市关于深化“证照分离”改革进一步激发市场主体发展活力的工作方案〉的通知》（京审改办发〔2021〕5号）的规定，注册在北京市自由贸易试验区所属的朝阳区、海淀区、通州区、顺义区、昌平区、大兴区、北京经济技术开发区全域范围内的企业，申请办理互联网药品信息服务资格行政审批事项的，此事项由行政审批（告知承诺制）改为备案管理。

报告期内，公司持有北京市药品监督管理局颁发的《互联网药品信息服务资格证书》（（京）-非经营性-2016-0063）；2022年12月完成股改后，公司办理了药品医疗器械网络信息服务备案手续，对企业名称进行变更，并取得了《药品医疗器械网络信息服务备案》（（京）网药械信息备字（2023）第 00150号）。

由于公司持有的域名**bnsmed.com**系使用境外服务器，面向境外提供服务，不涉及在境内提供互联网药品信息服务活动，因此无需办理相关备案。

综上，公司已按照有关法律法规要求取得了互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质。

【主办券商、律师回复】

六、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了公司生产、销售、推广产品所需的相关业务许可资质、产品认证以及产品注册证或备案凭证等资料，并在主管部门网站检索了公司产品资质情况；
- 2、查阅公司《销售管理规程》《销售管理制度》《经销商管理制度》等销售有关制度与报告期内公司的经销商清单以及其相关资质文件；
- 3、登录国家医疗器械不良事件监测信息系统，查询并了解报告期内公司及其子公司收到的可疑医疗器械不良事件报告情况；
- 4、查阅《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》等相关规定以及公司《不良事件监测和管理制度》《医疗器械忠告性通知发布和产品召回控制程序》等内部管理制度文件；
- 5、访谈公司相关人员，了解公司产品在境内外销售所需的资质、许可情况，经销商日常管理情况，公司产品推广情况以及是否存在医疗器械不良事件处理，产品质量相关纠纷、投诉及行政处罚等情形；
- 6、查阅《中华人民共和国广告法》《医疗器械监督管理条例（2021修订）》《互联网广告管理办法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等相关法律、法规及规范性文件，了解医疗器械推广的相关要求，并查阅了公司的广告内容、广告批准文件、推广产品的医疗器械注册证书和产品说明书；
- 7、查阅北京市药品监督管理局第二分局、北京市药品监督管理局第三分局、北京市海淀区市场监督管理局、北京市大兴区市场监督管理局等出具的合法合规证明；

8、检索国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国、北京市药品监督管理局、北京市市场监督管理局等网站的公开信息，核查公司及其子公司是否存在收到投诉、行政处罚、相关纠纷或诉讼情况；

9、查阅招投标相关的法律规定、查阅各级政府卫生部门或医疗机构的公开招标文件，了解各级政府卫生部门或医疗机构组织的招投标程序；

10、访谈公司营销中心负责人，了解报告期内公司获取订单的主要途径，是否存在通过自建网络开展医疗器械网络销售，相关产品销售是否需要履行招投标程序，具体涉及的招投标程序以及报告期内的中标情况，是否存在应当履行招投标而未履行的情形，是否因此受到行政处罚或构成重大违法违规；

11、查阅公司报告期内销售明细及以公司作为投标主体的中标文件及记录，了解报告期内公司中标情况，查阅公司耗材产品在各省的阳光采购网挂网情况；

12、访谈公司主要经销商客户，了解其获取订单的主要途径，其销售公司产品是否按规定履行相应的招投标程序情况，确认其是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在串通投标等违反招投标法律法规的情形以及是否存在不正当竞争、商业贿赂等情形并受到有关主管机关的行政处罚或构成重大违法违规等；

13、检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、信用中国等网站的公开信息，核查公司主要经销商是否存在因未履行招投标程序而受到行政处罚或构成重大违法违规，是否存在因销售、推广公司产品而涉及商业贿赂等方面的处罚记录或诉讼案件，是否存在相关纠纷或潜在纠纷，是否存在因销售、推广公司产品而涉及商业贿赂行为被立案调查、处罚等的情况；

14、查阅公司与经销商签署的经销协议，了解相关合同条款内容；

15、查阅公司持有的域名的相关资料，了解公司持有域名的主要用途；

16、查阅《互联网药品信息服务管理办法》的有关规定以及公司持有的互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质；

17、获取公司出具的书面说明。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内公司生产、销售的相关产品均按规定取得了注册、备案或许可，公司境外销售的射频控温热凝器产品符合境外各销售地的资质、认证、标准规范要求；

2、公司已建立健全了经销商管理体制，报告期内公司主要经销商均按照相关要求取得销售医疗器械产品所需资质，公司不存在相关的纠纷、投诉或行政处罚；

3、报告期内公司存在医疗器械产品不良事件的处理的情形，相关情形不构成重大违法违规、不会对公司生产经营造成重大不利影响，公司对上述情形采取的处理措施有效；报告期内公司不存在医疗器械产品不良事件再评价或召回，不存在产品质量相关纠纷、政府部门投诉或受到有关主管机关行政处罚的情形；

4、报告期内公司的产品推广符合《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》等规定要求，公司并已按有关要求取得了广告批准文件；

5、公司及其经销商在向境内公立医疗机构销售产品时存在通过招投标获取订单的情形，报告期内，公司及其主要经销商均按照相关规定履行了招投标流程，不存在应当履行招投标而未履行的情形，公司及其主要经销商在销售公司产品过程中不存在因此受到行政处罚或构成重大违法违规的情形；公司及其经销商通过商业谈判、招投标等方式来获取订单，获取订单方式合法合规，公司及其主要经销商不存在不正当竞争、商业贿赂等情形，公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要经销商等在销售公司产品过程中不存在因通过商业贿赂或其他不正当手段获取业务而发生的纠纷、仲裁、重大诉讼、行政处罚、被司法机关立案调查或被判决承担刑事责任的情形；

6、公司持有的域名主要用于公司对外宣传和展示公司产品，不存在通过自建网络开展医疗器械网络销售的情形，公司已按照有关规定取得互联网药品（含医疗器械）信息服务相关资质。

问题2. 关于特殊投资条款。

公开转让说明书披露：（1）2022年12月，杭州赋实、方正投资作为权利方签署《回购协议》、《股东协议》，约定回购权、知情权、竞业禁止、反稀释权、优先认购权、股权转让、优先购买权、优先出售权、优先清偿权、利润分配、基金返投等特殊投资条款；（2）2023年5月，杭州赋实、方正投资与刘大宁签署《回购协议之补充协议》，约定回购权自递交挂牌申请材料之日起自动中止，挂牌申请被撤回、退回、撤销、自动终止/停止、或被否决或驳回的自动恢复原状；（3）2023年5月，杭州赋实、方正投资与公司、刘大宁、徐勤、李健洪等股东签署《股东协议之补充协议》，约定知情权、反稀释、优先认购权、优先购买权、优先清算权等自递交挂牌申请材料之日起自动中止，自挂牌之日起终止执行，挂牌申请被撤回、退回、撤销、自动终止/停止、或被否决或驳回的自动恢复原状。

请公司：（1）补充说明回购权条款目前效力状态，未约定挂牌之日起终止执行的原因，是否存在挂牌后触发及履行的风险，如是，说明回购权条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，如触发回购义务主体是否具备充分履约能力，回购事项对公司控制权、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项的影响；（2）补充说明《股东协议之补充协议》约定中止及终止执行的条款范围，是否包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款，协议主体对中止及终止执行的条款范围、具体安排是否清晰明确，是否存在纠纷或潜在争议；回购权条款以外的其他特殊投资条款目前效力状态，是否存在现行有效条款，如是，说明是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）杭州赋实、方正投资各项特殊投资条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》

规定应当清理的情形，特殊投资条款的履行、中止及终止情况，是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响等。

【公司回复】

一、补充说明回购权条款目前效力状态，未约定挂牌之日起终止执行的原因，是否存在挂牌后触发及履行的风险，如是，说明回购权条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，如触发回购义务主体是否具备充分履约能力，回购事项对公司控制权、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项的影响

（一）补充说明回购权条款目前效力状态，未约定挂牌之日起终止执行的原因，是否存在挂牌后触发及履行的风险，如是，说明回购权条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

1、回购权条款目前效力状态

根据刘大宁分别与杭州赋实、方正投资签署的《回购协议》及《回购协议之补充协议》，杭州赋实和方正投资的回购权于公司“向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止”。公司已于2023年6月8日向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料，截至本回复出具之日，相关回购权条款效力已中止。

2、未约定挂牌之日起终止执行的原因

《回购协议之补充协议》约定回购权于公司“向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止”，协议系充分尊重公司投资人股东杭州赋实、方正投资的意见，经杭州赋实、方正投资与刘大宁协商一致后签署。杭州赋实和方正投资作为国内专业的股权投资机构，具有较为严格的风险管理体系，出于项目风险把控及保障股东自身利益的考虑，其要求在符合监管要求的前提下，对回购条款的中止及终止作出较为严格的安排，并要求使用其制式模板（或表述）签署《回购协议之补充协议》，因此未约定回购权自挂牌之日起终止执行。

3、是否存在挂牌后触发及履行的风险，如是，说明回购权条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

《回购协议之补充协议》约定回购权于公司“向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止。但若目标公司的挂牌申请因任何原因被撤回、退回、撤销、自动终止/停止、或被全国中小企业股份转让系统有限责任公司否决或驳回的，前述中止的条款自动恢复原状并对双方具有约束力”。

根据上述约定，当且仅当公司的挂牌申请被撤回、退回、撤销、自动终止/停止、否决或驳回时，才会导致回购权条款恢复效力。目前回购权条款效力已中止，《回购协议之补充协议》中未约定“挂牌之日起终止执行”不会导致挂牌后回购权条款恢复效力，因此不存在挂牌期间触发及履行的风险，且回购权条款并不涉及公司作为义务或责任承担主体，前述相关约定不违反《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于特殊投资条款的相关监管要求，不属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。

（二）如触发回购义务主体是否具备充分履约能力，回购事项对公司控制权、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项的影响

1、回购义务主体是否具备充分履约能力

根据公司实际控制人与各投资方约定的回购条款，如触发回购义务且杭州赋实、方正投资要求回购义务主体回购其持有的全部公司股权，则公司实际控制人刘大宁的回购金额为杭州赋实和方正投资的合计股权出资款10,000万元及届时按年化利率8%计算的相关资金利息。对于前述回购金额，根据刘大宁先生提供的个人资产资料，回购义务主体刘大宁先生目前拥有的房产、理财产品和存款等个人资产以及其所持公司股份价值可以覆盖各投资方的回购金额，公司实际控制人具有履行回购义务的能力。

2、回购事项对公司控制权、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项的影响

刘大宁先生履行回购义务后，不会导致公司控制权变化；截至本回复出具之日，刘大宁先生具备充分的履约能力，回购义务不会导致其承担大额债务、不影响其任职资格；回购事项不与公司市值挂钩，不涉及公司承担义务或责任，不存在严重影响公司持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形，不会对公司治理、经营事项产生重大不利影响。

二、补充说明《股东协议之补充协议》约定中止及终止执行的条款范围，是否包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款，协议主体对中止及终止执行的条款范围、具体安排是否清晰明确，是否存在纠纷或潜在争议；回购权条款以外的其他特殊投资条款目前效力状态，是否存在现行有效条款，如是，说明是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

（一）补充说明《股东协议之补充协议》约定中止及终止执行的条款范围，是否包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款，协议主体对中止及终止执行的条款范围、具体安排是否清晰明确，是否存在纠纷或潜在争议

1、补充说明《股东协议之补充协议》约定中止及终止执行的条款范围，是否包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款

根据《股东协议之补充协议》以及相关主体的书面确认，《股东协议之补充协议》约定的中止及终止执行的条款范围具体如下：

序号	条款	条款内容
1	知情权	甲方成为目标公司股东后，甲方有权获得目标公司的财务信息，包括如下信息： 1、目标公司需每月22日前向甲方和其他投资方提供目标公司最新的上月合并财务报表，若有重大经营变化情况需向甲方及时通报。 2、目标公司应在季度结束后30个日历日内向甲方提供未经审计的财务季报，包括但不限于目标公司合并的利润表、资产负债表、现金流量表；在年度结束后4个月内向甲方提供经目标公司股东会确定的会计师事务所按中国会计准则审计的年度审计报告。 3、年度财务预算方案、决算方案、经营方针和投资计划，在每年定期召开的股东会上进行审议并作出决议。

		<p>4、甲方及其他投资方享有对目标公司及下属全资或控股子公司的账簿、会计原始凭证、会议记录、经营情况的查阅、复制权；甲方和其他投资方有权向目标公司经营管理层提出建议并听取其关于相关事项的汇报。目标公司应就重大事项或可能对公司造成重大潜在义务的事项及时书面通知甲方和其他投资方，包括目标公司进行的法律诉讼和其他可能的债务。</p>
2	竞业禁止	<p>1、创始人应当确保其自身及核心管理人员、其他直接或间接持有标的公司股权的员工应当进一步与目标公司签署符合惯例的聘用合同（包括但不限于不少于五年的非竞争性条款和保密条款）及竞业限制协议。</p> <p>2、除已披露且不会影响目标公司正常经营和挂牌、上市的情形外，创始人在其持有目标公司股权期间及其目标公司股东身份结束后的五年内，均不得以本人名义或通过他人另行创立或者参与、参股与目标公司存在市场竞争的业务或企业，或为与目标公司有竞争关系的企业、组织提供顾问等服务行为；不得利用职务之便为自己、自己直接或间接控制的企业、受雇人或任何关联第三者谋取属于公司的利益；不得以任何方式招募目标公司的员工或唆使目标公司的员工离职。否则，因此所取得的收益应归入目标公司并赔偿目标公司及甲方因此遭受的全部损失。</p> <p>3、创始人承诺自本协议生效之日起继续在目标公司全职工作不少于五年，因重大疾病、死亡、经股东大会决议解除职务除外。</p>
3	反稀释权	<p>1、目标公司新增注册资本的认购价格，或创始人转让公司股权价格不得低于甲方取得公司每一元注册资本的单位价格，否则甲方拥有广义加权平均的反稀释权利，即甲方有权按广义加权平均的方法调整后的新的每一股公司股权对应的价格（以下简称“反稀释保护单位价格”）重新计算其有权获得的公司股权数量，该股权数量与甲方本次投资完成后取得的股权数量之间的差额应在法律允许的情况下由创始人根据甲方的要求采取以下一种或多种措施进行弥补。该等措施包括：</p> <p>（1）在法律允许的前提下，由甲方以1元或法律允许的最低价格（孰低原则）认购公司的新增注册资本；</p> <p>（2）在法律允许的前提下，由创始人按其届时在公司中的持股比例以1元或法律允许的最低价格（孰低原则）将其持有的部分公司股权转让给甲方；</p> <p>（3）创始人向甲方进行现金补偿，以使得甲方支付的单位价格在扣除该等现金补偿后按照加权平均的方法获得的调整后的单位价格等于新单位价格；</p> <p>（4）其他法律允许的安排。</p> <p>2、就目标公司引入新股东（以下简称“增资股东”）进一步增发注册资本（以下简称“新增注册资本”）而言，“反稀释保护单位价格”$=[(A+C)/(A+D)]*B$，其中A指进一步增发前公司的注册资本金额；B指甲方获得公司股权的单位价格；C指假设按照甲方获得公司股权的每单位价格进行进一步增发，增资股东认缴新增注册资本所支付的总价款能认购的公司注册资本金额（即认购全部新增注册资本总价款能认购的公司股权数量）；D指新增注册资本金额。</p> <p>3、就创始人转股（受让股权的主体称为“受让方”，受让的全部目标公司股权称为“受让股权”，受让方就受让股权支付的全部价款称为“受让方转股价款”而言），“反稀释保护单位价格”$=[(A+C)/(A+D)]*B$，其中：A指创始人转股前公司的注册资本金额；B指甲方获得公司股权的单位价格；C指假设按照甲方获得公司股权的单位价格进行创始人转股，受让方转股价款能购买的公司注册资本金额；D指受让股权对应的公司注册资本金额。</p>

		<p>4、在目标公司引入增资股东进一步增发注册资本或者创始人转股发生时，如届时甲方中的任何一方仍持有公司的股权，除非经甲方事先书面同意，否则公司和创始人应要求增资股东在加入前以书面确认其将受本协议条款和条件的约束。</p> <p>5、尽管有上述约定，本条款项下权利不适用于下列情形：（1）创始人以及员工持股平台为实施经董事会批准的员工股权/期权激励计划之目的而转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；或（2）根据董事会批准的员工股权/期权激励计划的规定，员工持股平台被激励人员由于丧失激励股权而需要向创始人或创始人指定的员工转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；或（3）创始人之间的股权转让（该等股权转让不影响公司控股股东及实际控制人认定的情况下）。</p>
4	优先认购权	<p>1、在本次增资完成后，除为实施股权激励而进行的目标公司股权变动外，如果目标公司新增注册资本（以下简称“额外增资”），创始人应保证额外增资的价格和条件不得比甲方本次增资价格和条件更为优惠，否则现有股东应采取措施对甲方进行差额补偿。</p> <p>2、目标公司进行额外增资时，甲方享有优先认购权。目标公司需至少提前十五个工作日向全体股东发出认购新增注册资本的通知（以下简称“增资通知”），其应列明：拟增资数额、潜在认购方的身份、价格及其他认购增资的重大条款与条件。增资通知发出后的十五个工作日内，甲方应通过向目标公司发送书面通知的方式，决定是否按其在目标公司持股比例在同等条件下优先于其他公司股东及其他第三方认购其相应比例的新增注册资本。如甲方未在上述十五个工作日内向目标公司递送该等书面通知，则被视为其放弃其在本协议第5.2条中有关额外增资的优先认购权利。</p> <p>3、上述条款不适用于公司在下列情形下的新增的注册资本：（1）实施董事会批准的员工股权/期权激励计划；或（2）为执行反稀释条款而向反稀释权人增发的注册资本；或（3）公司进行公开上市发行的新股；或（4）实施利润或资本公积等比例转增注册资本；或（5）全体股东书面同意的其他情形。</p>
5	股权转让	<p>甲方有权在任何时候向公司竞争对手以外的任何第三方转让、出售或以其他方式处置（但不包括质押）其持有公司的部分或全部股权，无需征求其他股东的同意，其他股东应予同意且同意就该等股权处置放弃其所享有的法定及本协议项下约定的优先购买权等其他权利。</p>
6	优先购买权	<p>如创始人有意向除甲方以外的任何第三人（以下简称“受让方”）转让其持有的部分或全部目标公司股权，创始人应提前十五个工作日向全体股东发出书面通知，列明拟议转让股权数量、潜在购买方的身份、转让价格及其他重大条款和条件。全体股东享有同等条件及价格的优先购买权。</p> <p>该条款不适用于下列情形下的股权转让：（1）创始人以及员工持股平台为实施员工股权/期权激励计划之目的而转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；或（2）根据董事批准的员工股权/期权激励计划的规定，员工持股平台被激励人员由于丧失激励股权而需要向创始人或创始人指定的员工转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；（3）创始人之间股权转让（该等股权转让不影响公司控股股东及实际控制人认定的情况下）；或（4）根据随售权进行的任何股权转让；或（5）为执行反稀释条款而向反稀释权人转让股权。</p>
7	优先出售权	<p>如创始人拟向受让方直接或间接出售目标公司股权，甲方有权选择不行使优先购买权，而以创始人向受让方转让股权相同的价格、条款和条件，优先于其出售其持有的全部或部分目标公司股权（如有多方要求行使</p>

		<p>优先出售权的，要求行使优先出售权的各方以其相对持股比例确定可优先出售的股权数额）。甲方须自收到创始人拟向该受让方出售股权的通知之日起十五个工作日内向创始人发出书面通知，注明其行使共同出售权所转让的股权数额或股权数目，此等通知不可撤销。同时，创始人须保证并积极促成该受让方以不低于其给予创始人的交易价格和条件，优先购买甲方拟出售的目标公司股权。</p> <p>该权利不适用于下列情形下的股权转让：（1）创始人以及员工持股平台为实施员工股权/期权激励计划之目的而转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；或（2）根据董事批准的员工股权/期权激励计划的规定，员工持股平台被激励人员由于丧失激励股权而需要向创始人或创始人指定的员工转让或处置其直接或间接持有的公司股权的情形；（3）创始人之间股权转让（该等股权转让不影响公司控股股东及实际控制人认定的情况下）；或（4）为执行反稀释而向反稀释权人转让股权。</p>
8	优先清偿权	<p>1、发生以下事项（“清算事件”）之一的，甲方享有优先清偿权：</p> <p>（1）《公司法》第一百八十条规定的应当清算并解散的情形；</p> <p>（2）目标公司全部或绝大部分资产被出售、转让、出租或处置；</p> <p>（3）目标公司全部知识产权或实质上全部知识产权被排他性许可或出售、转让给第三方；</p> <p>（4）目标公司不再进行实质性经营活动的；</p> <p>（5）目标公司被兼并、收购或公司控制权发生变更。</p> <p>2、在目标公司依法支付了清算费用、职工工资、社会保险费和法定补偿金、缴纳所欠税款，清偿公司债务后的剩余财产，各股东应确保按照如下顺序进行剩余财产的分配：</p> <p>（1）甲方优先于其他股东收回以下两者孰高金额（以下简称“优先清算额”）：</p> <p>（a）甲方全部投资本金及按每年8%利率的单利计算的收益扣除甲方累计已获得的分红收入及转让收入；</p> <p>（b）甲方根据其届时在公司中的持股比例计算就剩余资产所应分得的清算分配金额。</p> <p>如剩余财产不足以支付全部甲方的优先清算额，则按照届时甲方1、甲方2的相对持股比例进行分配。</p> <p>（2）在甲方足额获得（1）中的优先清算额如有剩余，剩余财产在除甲方以外的其他股东直接按照届时的相对持股比例分配。</p> <p>3、若法律法规对优先清偿额的支付另有限制导致无法按照第2条约定顺序进行分配的，则除甲方以外的股东同意届时将其在清算后取得的部分或全部清算财产通过无偿转让的方式给甲方，以使得最终各股东获得的分配结果与第2条约定一致。</p>
9	利润分配	<p>1.3.1 本协议生效后，除各方另有书面约定外，目标公司在交割日前的未分配利润归由交割日后的目标公司全体股东按照届时各自在公司中的持股比例享有。</p> <p>1.3.2 甲方取得目标公司股权之日起，目标公司股东按照实缴出资比例分配利润。</p> <p>1.3.3 各方确认，公司每年分红不低于可分配利润的20%，但有合理理由且经全体股东一致同意不予分红的除外，包括但不限于公司有重大资本性支出计划等。虽有前述约定，但若监管机构对分红比例另有要求的，以监管要求为准。</p>
10	基金返投	<p>各方确认且创始人共同承诺，目标公司应在杭州市发起设立实缴注册资本不低于300万元的全资子公司，并最晚不迟于2023年1月31日取得该杭州全资子公司的营业执照。杭州子公司应作为目标公司后续主要的产品</p>

	研发、生产基地，新一代疼痛诊疗设备以及配套的培训中心。
--	-----------------------------

针对利润分配条款，公司已制定利润分配管理制度，根据《股东协议》约定并经各方确认，利润分配条款以公司制定的利润分配管理制度规定为准，因此已被变更。

综上，《股东协议之补充协议》约定的中止及终止执行的条款范围包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款。

2、协议主体对中止及终止执行的条款范围、具体安排是否清晰明确，是否存在纠纷或潜在争议

公司已于2023年5月23日召开2023年第一次临时股东大会，全体股东一致同意审议通过《关于修订〈北京北琪医疗科技有限公司股东协议〉〈回购协议〉项下特殊投资条款的议案》，对前述特殊投资条款的中止及终止执行情况进行明确。同时，《股东协议之补充协议》相关签署主体均认可并确认前述中止、终止、变更执行的条款范围，具体安排清晰明确，不存在纠纷或潜在争议，协议主体杭州赋实、方正投资已出具相关说明。

（二）回购权条款以外的其他特殊投资条款目前效力状态，是否存在现行有效条款，如是，说明是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

鉴于公司已于2023年6月8日向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料。根据《股东协议之补充协议》关于特殊投资条款“于目标公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止，自目标公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起终止执行”的约定，除回购权条款以外的其他特殊投资条款目前效力已中止。

针对利润分配条款，公司已制定利润分配管理制度，根据《股东协议》约定并经各方确认，利润分配条款以公司制定的利润分配管理制度规定为准，因此已被变更。

因此，回购权条款以外的其他特殊投资条款目前均非现行有效状态。

【主办券商、律师回复】

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅各方签署的《股东协议》《股东协议之补充协议》《回购协议》《回购协议之补充协议》等相关文件；
- 2、取得并查阅公司2023年第一次临时股东大会会议资料；
- 3、取得并查阅相关主体出具的书面说明；
- 4、检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站公示信息；
- 5、获取公司实际控制人提供的个人资产证明文件；
- 6、对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》的相关规定，核对公司股东间签署的特殊投资条款中是否存在应当清理的特殊条款。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、根据协议约定，目前回购权条款效力已中止，回购权未约定挂牌之日起终止执行主要系股东杭州赋实和方正投资内部出于风险管理控制的考虑，具有合理性，相关回购权条款不存在挂牌期间触发及履行的风险；
- 2、如触发回购，回购义务主体具备充分履约能力，不会对公司控制权的稳定性及其任职资格产生不利影响，亦不会对其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。
- 3、《股东协议之补充协议》约定中止及终止执行的条款范围包含竞业禁止、股权转让、基金返投等回购权条款以外的其他特殊投资条款，《股东协议之补

充协议》签署主体均认可并确认中止及终止执行的条款范围，具体安排清晰明确，不存在纠纷或潜在争议；

4、截至本回复出具之日，回购权条款以外的其他特殊投资条款目前均非现行有效状态。

四、杭州赋实、方正投资各项特殊投资条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形，特殊投资条款的履行、中止及终止情况，是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响等

（一）杭州赋实、方正投资各项特殊投资条款是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》之“1-8对赌等特殊投资条款”规定，“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：

（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；

（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；

（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；

（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；

（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；

（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

（七）触发条件与公司市值挂钩；

（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。”

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定及公司股东间特殊投资条款的相关内容，逐条分析公司股东间的各项特殊投资条款是否属于应当清理的情形：

序号	特殊权利享有方	特殊投资条款	是否属于应当清理情形
1	杭州赋实、方正投资	知情权	属于，违反“（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款”。
2	杭州赋实、方正投资	竞业禁止	不属于
3	杭州赋实、方正投资	反稀释权	属于，违反“（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象”和“（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形”。
4	杭州赋实、方正投资	优先认购权	不属于
5	杭州赋实、方正投资	股权转让	不属于
6	杭州赋实、方正投资	优先购买权	不属于
7	杭州赋实、方正投资	优先出售权	不属于
8	杭州赋实、方正投资	优先清偿权	属于，违反“（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款”。
9	杭州赋实、方正投资	利润分配	属于，违反“（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派”。
10	杭州赋实、方正投资	基金返投	属于，违反“（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体”。
11	杭州赋实、方正投资	回购权	不属于

（二）特殊投资条款的履行、中止及终止情况，是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响等

1、特殊投资条款的履行、中止及终止情况

自公司设立以来，相关主体签订有关变更或终止特殊投资条款的协议或补充协议情况如下：

序号	协议名称	签订主体	签订日期	协议主要内容
1	股东协议	公司、杭州赋实、方正投资、刘大宁、徐勤、李健洪、荷塘探索、荷塘创新、金琪科技、银琪科技、王宇航、郭凯	2022/12/26	约定知情权、反稀释权、优先认购权、优先购买权、优先出售权、优先清偿权、利润分配等特殊条款

2	股东协议之补充协议		2023/05/23	反稀释、优先认购权、优先购买权、优先清算权、知情权等特殊条款，于公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止，自公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起终止执行
3	回购协议	杭州赋实、刘大宁	2022/12/26	约定股东回购权
4	回购协议之补充协议		2023/05/23	回购权于公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止
5	回购协议	方正投资、刘大宁	2022/12/26	约定股东回购权
6	回购协议之补充协议		2023/05/23	回购权于公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司递交挂牌申请材料之日起自动中止

针对利润分配条款，公司已制定利润分配管理制度，根据《股东协议》约定并经各方确认，利润分配条款以公司制定的利润分配管理制度规定为准，因此已被变更。

2、是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响等

经核查，股东特殊投资条款的履行、变更、中止及终止均已由相关协议主体签署协议进行确认，其中特殊投资条款的中止及终止执行，已由公司召开2023年第一次临时股东大会，经全体股东一致同意审议通过，不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

问题3. 关于股权激励。

公开转让说明书披露，公司于2018年7月审议通过股权激励方案，约定若公司2017-2019年分别完成当年的净利润业绩目标，将通过管理层持股平台金琪科技、员工持股平台银琪科技授予激励份额。

请公司补充说明：（1）公司2018年7月审议通过的股权激励方案具体内容，包括但不限于业绩目标、服务期限、激励对象、激励份额等，后续股权激励实施情况是否与该激励方案相符；（2）公司2018年11月以来四次股权激励的实施情况、对应持股平台股份工商变动情况，激励对象、激励份额是否与股东会通过的各期股权激励分配方案相符，是否存在纠纷或潜在争议；授予份额暂由刘大宁持有的原因，是否构成代持及还原情况；授予对象的资金来源，是否存在代持或其他利益安排；（3）股权激励是否已经实施完毕，是否存在预留份额及未来实施计划；（4）股份支付的确认方法及期间是否符合会计准则的规定；部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日间隔较长，公允价值确定的合理性。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3），并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（4），并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司2018年7月审议通过的股权激励方案具体内容，包括但不限于业绩目标、服务期限、激励对象、激励份额等，后续股权激励实施情况是否与该激励方案相符

（一）公司2018年7月审议通过的股权激励方案具体内容，包括但不限于业绩目标、服务期限、激励对象、激励份额等

2018年7月9日，北琪有限召开股东会审议通过了《关于北京北琪医疗科技有限公司股权激励方案的协议》，该协议对股权激励的业绩目标、激励对象、激励份额等内容进行约定，具体内容如下：

项目	具体内容
协议签署方	甲方：荷塘探索、荷塘创新、郭凯；乙方：刘大宁、徐勤、李健洪、王宇航；丙方：北琪有限。
股权激励份额	管理层持股平台和员工持股平台的认缴出资总额按照其各自拟对北琪有限进行增资的增资额确定，即管理层持股平台认缴出资总额为人民币柒拾贰万元整，员工持股平台认缴出资总额为人民币肆拾捌万元整。
股权激励实施计划	对于管理层持股平台（金琪科技）的合伙份额： 甲方将按照北琪有限业绩目标完成情况对乙方进行股权激励，具体执行方案为：若2017-2019年公司分别实现净利润1,200万元、1,500万元和2,000万元（业绩目标中净利润为经甲方认可的会计师事务所审计的、合并报表中扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润），则乙方每年可获得合伙份

	<p>额的三分之一作为股权激励。</p> <p>乙方自行协商对应年度股权激励的对象和每一位被激励对象取得的合伙份额，乙方达成一致意见后，应将股权激励的具体方案（包括激励对象和每一位被激励对象的合伙份额）以书面方式提交至北琪有限股东会，且经过股东会审议通过后，方可执行股权激励方案。经甲方同意，管理层股权激励的份额可暂由刘大宁代持。</p> <p>若北琪有限在2017年至2019年三年中未达到其中的一年或几年的业绩目标，但北琪有限在2020年底前满足证监会对A股公开发行上市申报条件并计划申报上市材料时，甲方同意按照上述股权激励计划对乙方进行股权激励，乙方将获得之前因未达到业绩目标而未取得的对应比例的股权。</p> <p>对于员工持股平台（银琪科技）的合伙份额：</p> <p>甲方于2018-2020年分别出让员工持股平台40%、30%和30%的份额用于激励员工。具体每一年度北琪有限向员工进行股权激励的对象、每一位被激励对象取得的合伙份额以及被激励对象成为北琪有限股东的方式由北琪有限董事长提出，经由股东会批准。乙方每年根据北琪有限公司章程的规定将员工的股权激励方案以书面形式提交至股东会审议，股东会根据《中华人民共和国公司法》和北琪有限公司章程的规定对股权激励方案进行表决。</p> <p>经甲方同意，员工股权激励的份额可暂由刘大宁或其指定的员工代持。若上一年股权激励的份额分配到被激励对象的比例不足80%，甲方有权要求顺延下一年的员工股权激励计划，直至分配比例达到80%后甲方再行出让下一年用于员工股权激励的份额。</p>
股份锁定	乙方和经股东会批准的乙方指定的员工（以下简称“员工激励对象”）取得的合伙企业合伙份额，在北琪有限上市之后的锁定根据公司法、证监会及交易所相关规定执行。对员工激励对象取得的合伙企业合伙份额，北琪有限董事会可在本方案基础上根据激励对象具体情况设置股份锁定及其他要求。
股份转让	<p>在北琪有限上市前，如乙方及员工激励对象发生除本协议第十八条约定的转让情形外正常结束劳动关系行为的，乙方及员工激励对象可以选择保留合伙企业份额，亦可选择退出转让，如乙方及员工激励对象拟转让或处置合伙企业出资份额的，应当经合伙企业执行事务合伙人同意，转让价格由双方协商确定，且在同等条件下，合伙企业其他合伙人或执行事务合伙人指定的第三人享有优先购买的权利。</p> <p>乙方及员工激励对象违法或损害北琪有限利益的，应当以对合伙企业的实际出资额或获得合伙企业份额时实际支付价款对应的价格将其所持合伙企业的份额转让给合伙企业执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价款于办理工商登记当日支付50%，剩余50%价款于办理工商登记后15日内支付。</p>
服务期限	无

（二）后续股权激励实施情况是否与该激励方案相符

公司历次股权激励实施的具体情况如下：

授予份额单位：万元

股权激励批次	授予日期	持股平台	激励对象	授予份额	占持股平台合伙份额的比例	审议情况
第一批	2018/11/29	金琪科技	刘大宁等 4 人	24.00	33.33%	经公司股东会审议通过
		银琪科技	陈巍等 3 人	19.20	40.00%	
第二批	2019/11/28	金琪科技	刘大宁等 4 人	24.00	33.33%	经公司股东

		银琪科技	徐阳等 7 人	7.26	15.125%	会审议通过
第三批	2020/12/03	金琪科技	刘大宁等 4 人	24.00	33.33%	经公司股东会审议通过
第四批	2022/12/05	银琪科技	刘大宁等 11 人	21.54	44.875%	经公司股东会审议通过

由于2017-2019年，在不考虑股份支付影响的情况下，公司分别实现净利润（扣非后孰低）为1,756.76万元、1,644.99万元和2,133.92万元（未经天健审计），完成了股权激励方案中的业绩目标，因此根据协议约定，公司将金琪科技合伙份额分三批授予给授予对象刘大宁等4人，各批次的授予份额比例均为金琪科技合伙份额的三分之一。

此外根据激励方案，荷塘探索、荷塘创新和郭凯（甲方）于2018-2020年分别出让银琪科技40%、30%和30%的份额用于激励员工，并由公司董事长确定每一年度股权激励对象、激励份额，由公司股东会根据相关规定对股权激励方案进行表决。

综上，公司具体股权激励实施情况与公司2018年7月审议通过的股权激励方案相符。

二、公司2018年11月以来四次股权激励的实施情况、对应持股平台股份工商变动情况，激励对象、激励份额是否与股东会通过的各期股权激励分配方案相符，是否存在纠纷或潜在争议；授予份额暂由刘大宁持有的原因，是否构成代持及还原情况；授予对象的资金来源，是否存在代持或其他利益安排

（一）公司2018年11月以来四次股权激励的实施情况、对应持股平台股份工商变动情况，激励对象、激励份额是否与股东会通过的各期股权激励分配方案相符，是否存在纠纷或潜在争议

1、历次股权激励实施情况

公司自成立以来共实施四批股权激励，公司历次股权激励的授予情况列示如下：

授予份额单位：万元；授予价格单位：元/份额；费用单位：万元

股权激励批次	授予日期	持股平台	激励对象	时任情况	授予份额	授予价格	权益工具公允价值	股份支付费用	对应持股平台工商变更日期
--------	------	------	------	------	------	------	----------	--------	--------------

第一批	2018/11/29	金琪科技	刘大宁	董事长、总经理	5.10	1.00	17.00	81.60	2020/11/24		
			李健洪	董事、副总经理	8.10	1.00	17.00	129.60			
			徐勤	董事、副总经理	6.30	1.00	17.00	100.80			
			王宇航	董事、生产中心负责人	4.50	1.00	17.00	72.00			
		银琪科技	陈巍	销售经理	9.00	1.00	17.00	144.00	2020/11/24		
			申志颖	质检部经理	7.80	1.00	17.00	124.80			
			朱自强	北琪昊品副总经理	2.40	1.00	17.00	38.40			
第二批	2019/11/28	金琪科技	刘大宁	董事长、总经理	5.10	1.00	23.00	112.20	2020/11/24		
			李健洪	董事、副总经理	8.10	1.00	23.00	138.60			
			徐勤	董事、副总经理	6.30	1.00	23.00	178.20			
			王宇航	董事、生产中心负责人	4.50	1.00	23.00	99.00			
		银琪科技	徐阳	研发中心经理	2.10	1.00	23.00	46.20	2022/01/24		
			臧武运	研发中心项目经理	1.50	1.00	23.00	33.00			
			马明	生产中心经理助理	0.90	1.00	23.00	19.80			
			王玉华	主管会计	0.78	1.00	23.00	17.16			
			马文杰	注册及临床事务主管	0.72	1.00	23.00	15.84			
			于晶	维修主管	0.66	1.00	23.00	14.52			
第三批	2020/12/03	金琪科技	刘大宁	董事长、总经理	9.00	1.00	32.83	286.50	2022/01/24		
			李健洪	董事、副总经理	6.00	1.00	32.83	191.00			
			徐勤	董事、副总经理	6.00	1.00	32.83	191.00			
			王宇航	董事、生产中心负责人	3.00	1.00	32.83	95.50			
			银琪科技	刘大宁	董事长、总经理	8.82	1.00	91.67		799.68	2023/01/30
				李祖斌	财务总监、董事会秘书	6.00	1.00	91.67		544.00	
				宋志欣	销售经理	2.10	1.00	91.67		190.40	
田锡飞	销售经理	1.08		1.00	91.67	97.92					
张松	销售经理	0.78	1.00	91.67	48.96						
贾威	销售经理	0.60	1.00	91.67	70.72						
胡丽娟	营销中心助理	0.60	1.00	91.67	38.08						
霍洪超	销售经理	0.54	1.00	91.67	54.40						

		王永碧	销售经理	0.42	1.00	91.67	27.20
		于昌科	销售经理	0.30	1.00	91.67	27.20
		沈建成	销售经理	0.30	1.00	91.67	54.40

2、对应持股平台股份工商变动情况

(1) 金琪科技工商变动情况

1) 2020年11月，金琪科技第一次合伙人变更

2020年11月10日，金琪科技全体合伙人作出决议，同意李健洪、王宇航、徐勤等3人入伙，各方签署了变更后的《北京金琪科技中心（有限合伙）合伙协议》。

2020年11月24日，北京市海淀区市场监督管理局核准了金琪科技本次变更登记。本次工商变更完成后，金琪科技的出资结构如下：

单位：万元

序号	出资人	认缴资本	实缴资本	出资比例
1	李健洪	16.20	16.20	22.50%
2	徐勤	12.60	12.60	17.50%
3	荷塘探索	12.00	12.00	16.67%
4	荷塘创新	10.80	10.80	15.00%
5	刘大宁	10.20	10.20	14.17%
6	王宇航	9.00	9.00	12.50%
7	郭凯	1.20	1.20	1.67%
合计		72.00	72.00	100.00%

2) 2022年1月，金琪科技第二次合伙人变更

2021年10月26日，金琪科技全体合伙人作出决议，同意荷塘探索、荷塘创新、郭凯退伙，并确认了新的出资结构。各方签署了变更后的《北京金琪科技中心（有限合伙）合伙协议》。

2022年1月24日，北京市海淀区市场监督管理局核准了金琪科技本次变更登记。本次工商变更完成后，金琪科技的出资结构如下：

单位：万元

序号	出资人	认缴资本	实缴资本	出资比例
----	-----	------	------	------

1	李健洪	22.20	22.20	30.83%
2	刘大宁	19.20	19.20	26.67%
3	徐勤	18.60	18.60	25.83%
4	王宇航	12.00	12.00	16.67%
合计		72.00	72.00	100.00%

(2) 银琪科技工商变动情况

1) 2020年11月，银琪科技第一次合伙人变更

2020年11月20日，银琪科技全体合伙人作出决议，同意陈巍、申志颖、朱自强等3人入伙，各方签署了变更后的《北京银琪科技中心（有限合伙）合伙协议》。

2020年11月24日，北京市海淀区市场监督管理局核准了银琪科技本次变更登记。本次工商变更完成后，银琪科技的出资结构如下：

单位：万元

序号	出资人	认缴资本	实缴资本	出资比例
1	刘大宁	14.40	14.40	30.00%
2	陈巍	9.00	9.00	18.75%
3	申志颖	7.80	7.80	16.25%
4	荷塘探索	7.20	7.20	15.00%
5	荷塘创新	6.48	6.48	13.50%
6	朱自强	2.40	2.40	5.00%
7	郭凯	0.72	0.72	1.50%
合计		48.00	48.00	100.00%

2) 2022年1月，银琪科技第二次合伙人变更

2021年11月10日，银琪科技全体合伙人作出决议，同意徐阳、臧武运、马文杰等7人入伙，同意荷塘探索、荷塘创新、郭凯退伙，各方签署了变更后的《北京银琪科技中心（有限合伙）合伙协议》。

2022年1月24日，北京市海淀区市场监督管理局核准了银琪科技本次变更登记。本次工商变更完成后，银琪科技的出资结构如下：

单位：万元

序号	出资人	认缴资本	实缴资本	出资比例
----	-----	------	------	------

1	申志颖	14.94	14.94	31.13%
2	刘大宁	14.40	14.40	30.00%
3	陈巍	9.00	9.00	18.75%
4	朱自强	2.40	2.40	5.00%
5	徐阳	2.10	2.10	4.38%
6	臧武运	1.50	1.50	3.13%
7	马明	0.90	0.90	1.88%
8	王玉华	0.78	0.78	1.63%
9	马文杰	0.72	0.72	1.50%
10	于晶	0.66	0.66	1.38%
11	宋丹	0.60	0.60	1.25%
合计		48.00	48.00	100.00%

3) 2023年1月，银琪科技第三次合伙人变更

2022年12月22日，银琪科技全体合伙人作出决议，同意李祖斌、宋志欣、田锡飞等10人入伙，各方签署了变更后的《北京银琪科技中心（有限合伙）合伙协议》。

2023年1月30日，北京市海淀区市场监督管理局核准了银琪科技本次变更登记。本次工商变更完成后，银琪科技的出资结构如下：

单位：万元

序号	出资人	认缴资本	实缴资本	出资比例
1	陈巍	9.00	9.00	18.75%
2	刘大宁	8.82	8.82	18.38%
3	申志颖	7.80	7.80	16.25%
4	李祖斌	6.00	6.00	12.50%
5	朱自强	2.40	2.40	5.00%
6	徐阳	2.10	2.10	4.38%
7	宋志欣	2.10	2.10	4.38%
8	臧武运	1.50	1.50	3.13%
9	田锡飞	1.08	1.08	2.25%
10	马明	0.90	0.90	1.88%
11	王玉华	0.78	0.78	1.63%

12	张松	0.78	0.78	1.63%
13	马文杰	0.72	0.72	1.50%
14	于晶	0.66	0.66	1.38%
15	宋丹	0.60	0.60	1.25%
16	胡丽娟	0.60	0.60	1.25%
17	贾威	0.60	0.60	1.25%
18	霍洪超	0.54	0.54	1.13%
19	王永碧	0.42	0.42	0.88%
20	于昌科	0.30	0.30	0.63%
21	沈建成	0.30	0.30	0.63%
合计		48.00	48.00	100.00%

3、激励对象、激励份额是否与股东会通过的各期股权激励分配方案相符，是否存在纠纷或潜在争议

公司在历次股权激励实施时，均按照当时股东会审议通过的股权激励方案确定授予对象和授予份额，并由公司、刘大宁及各持股平台与各授予对象分别签署了授予协议，明确了各授予对象的授予份额情况，公司历次股权激励的激励对象、激励份额与股东会通过的各期股权激励分配方案相符。

自员工持股平台设立以来，公司各持股平台合伙人的变更均经过其全体合伙人同意，历次变更均由全体合伙人签署合伙企业变更决定书及变更后的合伙协议，全体合伙人均签署了认缴出资确认书，授予对象相关出资款项均已足额支付，相关各方不存在纠纷或潜在争议。

（二）授予份额暂由刘大宁持有的原因，是否构成代持及还原情况

在公司最初制定股权激励计划时，出于简化员工持股平台的日常管理和工商登记工作的考虑，约定将公司授予给激励对象的合伙份额暂由刘大宁代为持有。后续在实施股权激励过程中，经过各方协商沟通以及出于股权清晰的考虑，金琪科技和银琪科技陆续办理了出资人变更的工商变更登记，相关激励对象成为经工商登记的显名合伙人。

上述工商变更登记完成后，公司股权激励授予份额的代持情形均已还原，代持还原完成后，相关激励对象持有的公司股权清晰、稳定。

（三）授予对象的资金来源，是否存在代持或其他利益安排

根据授予对象与公司签署的《激励股权授予协议》的相关约定，“丙方的资金来源应为丙方自筹合法资金，且只能以货币方式支付，不存在受他人委托出资或代为出资的情形。

未经乙方同意，丙方不得以任何方式将公司股权或金琪份额用于设定抵押、质押、担保、赠与、交换、偿还债务”。

金琪科技和银琪科技的全体合伙人已通过提供银行回单或出具声明函等方式确认其出资来源均为合法自有资金，持有员工持股平台的财产份额权属合法、清晰，不存在其他代持情况或其他利益安排。

三、股权激励是否已经实施完毕，是否存在预留份额及未来实施计划

金琪科技和银琪科技为公司股权激励的员工持股平台，截至本回复出具之日，前述员工持股平台的财产份额均已授予给相应的激励对象，公司股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及未来实施计划的情形。

四、股份支付的确认方法及期间是否符合会计准则的规定；部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日间隔较长，公允价值确定的合理性

（一）股份支付的确认方法及期间是否符合会计准则的规定

1、无服务期限的股份支付确认方法及期间

根据公司《股权激励方案》以及历次股权激励中除李祖斌外的其他激励对象签署的《激励股权授予协议》的相关约定，丙方（授予对象）取得的持股平台合伙份额，在公司上市之后的锁定根据公司法、证监会及交易所相关规定执行；在公司上市前，如丙方发生正常结束劳动关系行为的，丙方可以选择保留持股平台份额，亦可选择退出，如丙方拟转让或处置银琪份额的，应当经执行事务合伙人同意，转让价格由双方以公允价值为基础进行协商确定，且在同等条件下，持股平台其他合伙人或执行事务合伙人指定的第三人享有优先购买的权利。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。授予日，是指股份支付协议获得批准的日期。股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。

由于对于上述授予对象，《股权激励方案》《激励股权授予协议》中并未约定服务期及离职收回条款，因此公司对于该部分股权激励计划产生的股份支付费用在股份授予日一次性进入当期损益，公司股份支付的确认方法及期间符合会计准则的规定。

2、有服务期限的股份支付确认方法及期间

对于2022年12月公司第四批股权激励的激励对象李祖斌，根据其《激励股权授予协议》《激励股权授予协议之补充协议》的相关约定，“授予协议中约定丙方（李祖斌）的服务期限为以下期限孰短：1、公司北交所首发上市（IPO）完成；2、2026年底；3、公司决定放弃或终止北交所首发上市（IPO）进程时至2025年底。丙方间接持有的公司股权锁定期满或服务期满后，丙方有权要求相应减持其所间接持有的公司股权。

丙方违法或损害公司利益，或者在服务期内离职的，在公司发出通知后三个月内，以本协议第二十一条约定的价格将其所持合伙份额转让给执行事务合伙人或其指定的受让人。”

根据《企业会计准则第11号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

由于公司与激励对象李祖斌签署的相关协议中明确约定了服务期及离职回购条款，明确约定了若员工在限售期内主动离职，员工需将其持有的持股平台份额转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方，属于完成等待期内的服务才可行权的以权益结算的股份支付，因此公司采用预估服务期限分摊的原则，合理估计未来北交所首发上市的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为服务期，对授予李祖斌股份对应的股份支付费用在该预估服务期限内分期摊销，符合会计准则的规定。

综上，公司股份支付的确认方法及期间符合会计准则的相关规定。

（二）部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日期间较长，公允价值确定的合理性

公司历次股权激励的授予日与其公允价值的评估基准日或参考交易日具体情况如下：

单位：元/出资额

激励对象	授予日	公允价值的评估基准日或参考交易日	对应权益工具公允价值	权益工具公允价值选取情况
第一批股权激励	2018/11/29	2018/03/09	17.00	参考2018年3月公司最近一次外部投资者入股时的公司整体估值
第二批股权激励	2019/11/28	2018/12/31	23.00	参考银信评估对截至2018年12月31日公司净资产的评估价值及公司总股本情况
第三批股权激励	2020/12/03	2019/12/31	32.83	参考银信评估对截至2019年12月31日公司净资产的评估价值及公司总股本情况
第四批股权激励	2022/12/05	2022/12/29	91.67	参考2022年12月公司最近一次外部投资者入股时的公司整体估值

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明

显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

2018年3月，公司股东王海兵将其持有的部分股权转让给外部投资者荷塘创新，荷塘创新为专业的私募股权基金，转让价格为各方沟通确认，具有公允性，因此公司2018年第一批股权激励以该次股权转让时公司整体估值作为股权激励的公允价值。

公司在2019-2020年期间并无外部投资者入股或转让股份，故2019年和2020年的股份授予以资产评估机构采用市场法评估结果作为股权激励的公允价值。根据股权激励方案的约定，是否对公司管理层进行股权激励取决于公司上一年度是否完成既定的净利润业绩目标，且公司实施第二批和第三批股权激励时，公司整体经营环境、产品结构与上年末相比并未发生重大变化，因此在选取评估基准日时，两次评估报告均是以上一年度资产负债表日作为评估基准日，符合公司实际经营情况。

根据《资产评估执业准则——资产评估报告》第十条的规定，“资产评估报告应当明确评估结论的使用有效期。通常，只有当评估基准日与经济行为实现日相距不超过一年时，才可以使用资产评估报告”，公司两次评估基准日与股权激励授予日相距均不超过一年，符合相关规定。

综上，虽然公司部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日间隔较长，但历次股权激励的权益工具公允价值的确定具有合理性。

【主办券商、律师回复】

五、请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3），并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司《关于北京北琪医疗科技有限公司股权激励方案的协议》以及后续历次股权激励授予方案和相关股东会决议文件，了解公司历次股权激励授予情况，核对后续股权激励实施情况是否与激励方案相符；

2、查阅金琪科技和银琪科技历次工商变更资料、公司与授予对象签署的授予协议、授予对象的出资凭证以及声明函等相关资料；

3、访谈公司管理层，了解公司股权激励计划安排与实施情况，激励份额代持的相关原因及还原情况，是否还存在预留份额及未来实施计划。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司历次股权激励实施情况与2018年7月审议通过的股权激励方案相符；

2、公司2018年11月以来四次股权激励的激励对象、激励份额与股东会通过的各期股权激励分配方案相符，各方不存在纠纷或潜在争议；

3、公司出于简化员工持股平台的日常管理和工商登记工作的考虑，约定将授予份额暂由刘大宁代为持有具有合理性，相关股权代持情况已经还原；

4、授予对象的资金来源均为合法自有资金，不存在代持或其他利益安排；

5、公司股权激励计划已经实施完毕，不存在预留份额及未来实施计划。

六、请主办券商、会计师核查上述事项（4），并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取与股权激励相关的方案、授予协议以及股东会决议等资料，了解股权激励方案的具体内容，并将授予条款与《企业会计准则第11号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定进行比对分析；

2、获取评估机构出具的有关股东权益价值的评估报告，了解公司历次外部投资者入股价格情况，评价股份支付公允价值确定的合理性；

3、访谈公司相关人员，了解部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日间隔较长的原因。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

公司股份支付的确认方法及期间符合会计准则的规定，虽然公司部分股权激励公允价值的评估基准日或参考交易日与授予日间隔较长，但历次股权激励的权益工具公允价值的确定具有合理性。

问题4. 关于与英诺曼德的合作。

报告期各期公司主要供应商英诺曼德采购占比均超50%，公司与英诺曼德存在客商重合情形。

请公司补充说明：（1）公司与英诺曼德合作的具体情况，包括但不限于合作历史、商业地位、供应稳定性、产品可替代性等；补充说明代理协议、OEM协议的具体内容，包括但不限于双方主要权利与义务，合作产品、区域、期限，违约责任承担等；公司与英诺曼德合同价格、定价依据及公允性，与公司其他同类产品定价、英诺曼德其他合作方定价是否存在显著差异及合理性；（2）公司自产套管针与英诺曼德套管针的主要差异；根据公司初次与英诺曼德签署的代理协议，公司作为经销商“不得直接或间接参与、供应或制造与产品类似或与产品竞争的任何一次性射频热套管”，公司销售自产套管针是否与销售英诺曼德套管针存在利益冲突，是否违反与英诺曼德的约定，是否存在停止合作、诉讼纠纷风险，公司可能承担的责任、对公司生产经营及业绩的影响；（3）报告期各期与英诺曼德的代理销售收入、OEM代工收入的金额及占比情况，公司是否在关键业务、核心技术方面对英诺曼德存在依赖；代理协议、OEM协议的续签情况，续签的主要合同条款是否发生重大不利变化，未来续签计划及是否存在实质性障碍，测算如无法续签对公司的影响，公司的应对措施及有效性；（4）公司与英诺曼德存在客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

公司提交的最近一次与英诺曼德签署的代理协议（包括翻译版本）模糊不清，请公司在bpm系统上重新上传。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项（3）至（4），说明针对主要供应商英诺曼德采取

的核查方式、程序、金额、比例、结论，对公司销售和采购真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、公司与英诺曼德合作的具体情况，包括但不限于合作历史、商业地位、供应稳定性、产品可替代性等；补充说明代理协议、OEM协议的具体内容，包括但不限于双方主要权利与义务，合作产品、区域、期限，违约责任承担等；公司与英诺曼德合同价格、定价依据及公允性，与公司其他同类产品定价、英诺曼德其他合作方定价是否存在显著差异及合理性

（一）公司与英诺曼德合作的具体情况，包括但不限于合作历史、商业地位、供应稳定性、产品可替代性等

1、公司与英诺曼德的合作历史、商业地位以及供应稳定情况。

公司自2008年起便与英诺曼德建立业务联系并签订经销协议，公司作为其射频热凝套管针产品的国内总代负责其境内销售。2010年9月，公司作为英诺曼德指定的中国境内代理人为英诺曼德申请取得国内射频热凝套管针注册证后，正式开始代理销售。在长期合作过程中，双方业务规模持续扩大，并在2021年11月双方再次签署为期五年的经销协议。此外，随着公司射频控温热凝器产品的行业知名度不断提高，公司也于2016年2月与英诺曼德签署OEM代理协议，由英诺曼德在海外代理销售公司的射频控温热凝器产品，双方保持着长期、稳定的合作关系，已具有十余年的合作历史，期间未曾发生业务中断的情况。

英诺曼德系全球知名的医疗器械公司，销售区域包括欧洲、美洲等100多个国家/地区，旗下产品线包括术中神经监测、功能性神经外科、疼痛治疗和神经诊断领域等相关产品；而公司经过十余年的发展已成为国内疼痛治疗领域的领先企业之一，旗下射频控温热凝器产品在国内拥有较高的市场占有率和市场知名度，双方均作为对方上述产品在特定区域内的独家代理商，一直保持良好战略合作关系。自开展合作以来，公司采购的英诺曼德射频热凝套管针未出现供应短缺的情形，此外随着公司OEM业务规模的不断增长，双方合作关系更加紧密，保持长期稳定的供应关系。

2、产品的可替代性

报告期内，公司向英诺曼德采购其射频热凝套管针产品。目前行业内生产射频热凝套管针的医疗器械厂商除英诺曼德外，还包括波士顿科学、西安西洁和上海埃斯埃医疗技术有限公司等，若公司与英诺曼德的合作关系出现变化，公司仍可以选择向上述企业采购射频热凝套管针产品。

此外，公司全资子公司北琪昊品已于2022年9月23日取得一次性使用射频消融电极（由射频消融电极和射频套管针组成）三类医疗器械注册证，并于2022年11月取得III类医疗器械生产许可证，具备独立生产一次性使用射频热凝套管针的能力，2022年底开始试生产，未来也将是公司核心销售产品之一。

综上，公司向英诺曼德采购的射频热凝套管针产品具有可替代性。

(二) 补充说明代理协议、OEM协议的具体内容，包括但不限于双方主要权利与义务，合作产品、区域、期限，违约责任承担等

报告期内，公司同时向英诺曼德采购射频热凝套管针以及向其销售射频控温热凝器产品，相关合作协议的主要内容如下：

1、代理协议的具体内容

公司自2008年起即与英诺曼德开展合作，并自2010年为英诺曼德申请取得国内进口医疗器械注册证后开始销售英诺曼德的射频热凝套管针产品，公司历史上共与英诺曼德签署过两次经销协议，具体内容如下：

项目	2008年协议	2021年协议
签订时间	2008年03月19日	2021年11月01日
经销区域	中国	中国、马来西亚
合作产品	射频热凝套管针	射频热凝套管针
英诺曼德主要权利	在初始期限的第一年，价格依据英诺曼德价目表确定，折扣率为30%；注册期满1年后，英诺曼德有权在向经销商发出3个月书面通知后更改产品价格。价目表的有效期限至少为12个月，从每年一月开始。	在初始期限的第一年，价格依据英诺曼德现行价目表确定；在初始期限第一年期满后，英诺曼德有权在向经销商提前9个月发出书面通知后更改产品价格。如果价格上涨，原则上要提供证明，包括材料费、人工费等。
公司主要权利	英诺曼德委任公司为其在中国的独家经销商、营销商和服务代理商，负责其射频热凝套管针产品的经营、分销、营销和服务。	公司被委任为英诺曼德射频热凝套管针产品在中国和马来西亚的经销商。
英诺曼德主要义务	1、在合理可行的范围内，支持经销商在授权区域推广产品的销售，特别是提供被代理人制作的所有宣传资料和广告的副本，费用由经销商承担。 2、委托人所提供的产品，将从开具发票日期起享受12个月的保修期。	1、在合理可行且由经销商承担费用的情况下；支持经销商在该区域内推广产品销售，特别是提供委托人制作的宣传资料、特殊营销材料和广告的复制品/模板。 2、根据委托人的一般条款，所提供的产品，将享有12个月的保修期，该一般条款可随时在委托人的网站 www.inomed.com 查看。在任何情况下，保修期自

	<p>3、如果产品在保修期内被退回给委托人进行维修，则委托人支付维修后将产品运回经销商的费用。</p> <p>4、产品将符合所有适用的 IEC 标准，并按照 EC 指令 93/42/CEE 提供 CE 标志。如果在本协议签署时未为一个或多个产品提供 CE 认证，则该产品的营业额预测指标将在其获 CE 标志时生效。要求经销商需获得 SFDA 批准。</p> <p>5、遵守医疗器械指令（MDD）相关监管规则。</p> <p>6、提供有关产品处理和储存的必要信息。</p> <p>7、委托人承担 50%的注册费，包括用于测试的样品套管针，该费用将在经销商持续产生的订单交易中进行结算。注册费的 50%将转到经销商的账户。</p>	<p>委托人将产品交付给货运代理或货运承运人之日开始，但不得晚于货物到达经销商处所之日。</p> <p>3、遵守医疗器械法规（EU）2017/745（“MDR”）的规定，包括作为经济经营者的责任，并确保产品符合所有适用标准，包括但不限于各产品批准/注册时的 CFDA 要求。</p> <p>4、提供任何有关产品处理和储存的任何必要信息。</p>
<p>公司主要义务</p>	<p>1、尽最大努力通过所有常规手段在区域内促成和实现产品的销售和服务。</p> <p>2、自费安排将所有相关产品文件（如传单、目录、手册等）翻译成本土语言。</p> <p>3、遵守委托人通知的任何与产品有关的合理规则或限制。</p> <p>4、未经委托人事先书面同意，不得： （1）直接或间接关注或参与推广、供应或制造与本产品类型或竞争性的任何一次性射频热凝套管针产品。 （2）直接或间接地在授权区域外销售产品，或知道/有理由相信这些产品将被转售到境外而仍向授权区域内的人销售产品。但产品与经销商制造的射频控温热凝器一起被列入提货清单的除外。</p> <p>5、遵守授权区域内的任何适用法律。</p> <p>6、申请并获得当地法律规定的所有与产品的推广、销售和供应有关的必要的许可证或授权，即符合中国国家食品药品监督管理局管理规定。</p>	<p>1、尽其最大努力，通过所有常规手段，在遵守所有适用的有关任何法律的前提下，促进英诺曼德产品在区域内的销售及服务。</p> <p>2、申请并获得与产品的推广、营销、销售和供应有关的当地法律要求的所有必要执照、许可证或其他授权、注册和附加测试。在区域内批准产品的费用应由委托人和经销商共同承担。委托人应承担产品样品的费用以及与其直接相关的工作时间费用。经销商应承担审批费用和与其直接相关的工作时间费用。</p> <p>3、每年至少定期参加一次相关医疗领域的大会/展会。</p> <p>4、在经销商的网站上、展会期间以及所有其他营销活动中，明确标明英诺曼德为其产品的生产商。</p> <p>5、自费将所有相关的营销文件（如使用说明书（IFU）、传单、目录、手册等）由经认证的翻译机构翻译成当地语言。</p> <p>6、仅在所有产品图片/插图上使用英诺曼德标志推广其产品，以便产品被明确标示为英诺曼德产品。英诺曼德品牌必须放在易辨认的位置。</p> <p>7、遵守委托人通知的任何与产品有关的合理规则和限制。</p> <p>8、未经委托人事先书面批准，不得直接或间接向区域外销售任何产品，或向任何区域内知悉或有理由相信产品会被转售至在区域外的人销售任何产品。</p> <p>9、不得就产品作出任何承诺或作出陈述、保证或担保，但经委托人董事书面授权除外。</p>

	<p>7、赔偿委托人在产品从委托人工厂发货后完全或部分由于任何行为或事件而产生的任何损失、损害或责任（但为避免疑问，该赔偿不应包括由于产品在发货之日不具备适销性而产生的任何损失、损害或责任），尤其是（但在不影响前述规定的一般性的情况下）在本协议终止后因销售任何产品而产生的任何损失、损害或责任。</p> <p>8、不得代表委托人承担任何责任，或以任何方式以委托人的信用做保证，也不得代表委托人收取任何款项，或签订任何对委托人具有约束力的合同。</p> <p>9、未经委托人同意，不得任命任何被代理人可合理拒绝的次级经销商。</p> <p>10、始终避免向境内外潜在的替代供应商和/或第三方披露委托人产品的市场或潜在市场。</p> <p>11、在本协议履行期间内或之后的任何时候，不得向任何人泄露或允许泄露与委托人的货物、业务或事务有关的任何机密信息，包括电路图和制造方法。</p> <p>12、遵守医疗器械指令（MDD）的规定，保证产品的可追溯性，或持续提供已收到带有充电/或序列号产品的实际客户名单，以保证产品的可追溯性。</p> <p>13、遵守经销商的标准价格，在销售区域内一般以100%的价格提供产品，净利润浮动上限为115%。</p>	<p>10、使委托人免受在委托人将产品移交给货运代理或承运人后发生的任何行为或事件所产生的完全的或者部分的任何损失、索赔、损害（无论是直接、间接、偶然或后果性的）或责任中，赔偿被代理人并使其免受损害，但前提是委托人对该行为或事件不负有全部或部分责任。 本义务特别适用于本协议终止后因销售任何产品而引起的任何损失、损害或责任（但不影响前述规定的一般性）。</p> <p>11、根据医疗器械法规（MDR），在任何情况下应持续提交与产品有关的所有客户数据、联系地址和任何其他相关信息/要求的数据，用于追溯和售后检测。</p> <p>12、应委托人要求，向委托人提供总代理商前十大分销商名单。</p> <p>13、如发生任何相关产品变更，参加委托人在委托人注册办事处举办的培训或在线培训（如可用）以获取有关产品、产品更新和修改的最新信息，并指定一名负责人参加此类培训，并通过当地培训和支持增加知识储备。</p> <p>14、根据产品名称和 MDR 制造商说明，遵守所有的储存和运输条件及要求。</p> <p>15、在本协议有效期内或因任何原因终止本协议后，经销商不得做出或促成直接或间接对抗或以任何方式损害或倾向于损害委托人在产品中的权利、所有权或利益以及与之相关的所有其他知识产权的任何行为或事情。</p> <p>16、经销商向委托人承诺至少实现 120 万欧元的年营业额。</p>
<p>合同有效期</p>	<p>自中国国家食品药品监督管理局批准注册之日起生效，有效期为3年（初始期限），至3年之后结束；此后自动续期一年，除非或直到任何一方发出不少于3个月的书面通知而终止。</p>	<p>本协议应于2022年1月1日生效。本协议有效期为48个月，到2025年12月31日（“初始期限”）结束。初始期限届满后，本协议应自动续期一年，除非一方在协议期限届满前6个月以书面形式终止协议。</p>

<p>违约责任 承担</p>	<p>1、如果经销商在初始期限内没有达到附表 2 中预测营业额的 80%，则委托人有权在提前 2 个月向经销商发出通知后终止本协议。</p> <p>2、在如下情况下协议将终止：</p> <p>（1）严重违反其在本协议下的任何义务，且在委托人要求补救的十四天内未对违约行为进行补救（如能补救）；</p> <p>（2）被认定犯有欺诈或不当行为；</p> <p>（3）进入清算程序，除因合并或重组目的例外；</p> <p>（4）停止经营、指定接管人、与其债权人达成任何协议、实施任何破产行为或受该地区或任何国家、政府或州的破产法约束；</p> <p>（5）出售其全部或绝大部分与产品销售有关的业务，或与销售与委托人或其任何关联公司或子公司生产或销售的产品有实质性竞争的公司合并或被其收购；</p> <p>（6）转让或意图转让其在本协议项下的任何义务；</p> <p>（7）未能达到与委托人商定的预期最低销售水平；</p> <p>（8）在不影响任何其他补救措施的情况下，经销商有权在发生违约和/或不履行本协议规定的任何义务的情况下，立即通知委托人终止本协议。</p>	<p>1、如果经销商违反合同条款中约定的任何一项保密义务，其承诺就每次违约支付 50,000 欧元的合同违约金。委托人保留对任何进一步损害提出索赔的权利。违约金应计入委托人因违约而遭受的任何进一步损害。</p> <p>2、如果经销商出现以下情况，被代理人有权立即终止协议：</p> <p>（1）未达到附表 3 规定的至少预测营业额的 80%；</p> <p>（2）严重违反其在本协议下的任何义务，且未在委托人提出要求后 14 天内对这种违约行为进行补救（如果可以补救）；</p> <p>（3）被认定犯有欺诈或不当行为；</p> <p>（4）进入清算程序；</p> <p>（5）停止经营、指定接管人、与债权人达成任何协议、实施任何破产行为或受境内或其任何国家、省或州的破产法管辖；</p> <p>（6）转让或意图转让其在本协议下的任何义务。</p> <p>3、如果经销商控制权发生重大变更，必须立即书面通知委托人。如果主要变更来自委托人的直接竞争对手，委托人有权立即终止本协议。本协议项下的“控制权变更”一词是指经销商所有权超过 50%的全部或部分变更；经销商管理结构发生重大变化；或经销商与其他公司、实体或个人的并购、合并或收购。</p> <p>4、如果一方严重违反其在本协议项下的义务，且未能在收到书面通知后 30 天内对违约行为进行补救，则违约方关于每次违约应支付金额为 50,000 欧元的违约金，并立即停止违反本协议的活动。受损害方保留对任何进一步损害提出索赔的权利。违约金应计入受损害方因违约而遭受的进一步损失。</p>
--------------------	---	---

2、OEM协议的具体内容

公司作为英诺曼德的射频控温热凝器代工厂，于2016年2月与英诺曼德签订了OEM协议，协议内容包含制造商与经销商的权利和义务，并对协议有效区域、产品的购买、协议持续期间、协议终止条款进行了约定，具体内容如下：

项目	OEM 协议
合作产品	射频控温热凝器
合同约定区域	英诺曼德承诺在协议区域内销售公司生产的附件 A 所标明的产品（以下简称“产品”），该产品印有英诺曼德的标记，协议区域是指除中国、美国和加拿大以外的世界范围。
合同有效期	持续时间本协议应在第一批获得 CE 认证的产品交付之日起生效，有效期为 5 年。此后，如果双方书面同意，则应将其续期一年或一年以上。任何一方可提前至少 12 个月书面通知另一方终止本协议。
英诺曼德主要权利和义务	<ol style="list-style-type: none"> 1、英诺曼德承诺在指定区域内分销产品。 2、英诺曼德在本协议项下分销产品的权利是基于独家 OEM 基础之上，并仅限于指定区域。 3、在规定的协议期限内，英诺曼德应在协议区域内宣传、销售或以其他方式分销产品。 4、如果公告机构要求，英诺曼德同意成为公司在欧洲的欧盟授权代表，前提是英诺曼德是公司任何产品在欧洲的唯一和独家经销商。一旦公司开始与欧洲的其他分销商合作，则就必须再次讨论这个问题。 5、英诺曼德将支付质保期满后缺陷产品的运输和维修费用。
公司主要权利和义务	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司将以其最大的努力申请获得并持有 CE 认证及所需的文件。英诺曼德将在德国注册产品为 OBL（自由品牌标签）以获得 EEC 认证。公司将向英诺曼德提供所有必要的文件、许可证和认证（如 CE、FDA、SFDA 等），以申请获得当地法律要求的以及与产品的推广、营销、销售和供应有关的所有必要的许可证和其他授权、注册。 2、公司将根据本协议为英诺曼德制造和供应产品。 3、本协议项下公司提供的产品应带有英诺曼德标记，包括英诺曼德商标和 CE 标记。 4、公司将向英诺曼德提供所有操作手册、使用说明书、全面服务手册和零件目录以及英诺曼德操作产品所需的原理图等。 5、公司将免费向英诺曼德提供所有必要的销售和服务培训，包括销售材料（如应用说明、演示文稿等），培训频率由双方商定，但不少于每年一次。如果双方没有达成其他协议，服务培训一般在中国进行，销售培训应在德国进行，各方应自行承担差旅费。 6、公司保留在授权区域内销售附件 A 所列产品外的其他系列产品的权利。 7、公司应当保证其制造和分销的任何产品在材料和工艺上不存在缺陷。 <ol style="list-style-type: none"> （1）公司所提供的产品，包括用于演示的产品，将享有 12 个月的保修期。保修期从产品交付最终用户且激活系统软件之日起计算。 （2）除本段所述的保证或赔偿以外，英诺曼德不得主张，公司也不向英诺曼德授予任何其他类型的保证或赔偿。 （3）公司应自行修理或更换缺陷产品。如需维修或更换，公司将支付质保期内缺陷产品的运输和维修费用。 （4）公司将在合理的时间内提供所有技术支持。

	(5) 公司还同意提供人员为英诺曼德或其指定人员提供产品的技术信息支持，并自行承担相应的开销和费用。
产品定价	英诺曼德同意根据附件中所列的定价表对公司进行付款，一旦订购产品准备好装运，公司应立即为英诺曼德开具发票，英诺曼德应以欧元预付款支付相应价款。在本协议期限内，公司应按照附件的定价表所述，保持其价格和折扣，同时约定双方协商一致情况下可根据专有组件、产品中使用的原材料和材料价格上涨或下跌超过百分之五（5%）的情况每 12 个月不超过一次的对产品价格进行调整，协议内容附件中按公司按英诺曼德购进射频控温热凝器数量给予对应折扣。
违约责任承担	如果另一方严重违反本协议，且在收到书面通知后九十天内未能纠正此类违约行为，则无论是英诺曼德还是北琪医疗均可在向另一方发出书面通知后终止本协议。重大违约应包括但不限于： (1) 因资不抵债而申请破产、接管或类似程序（自愿或非自愿）； (2) 解散、清算或以其他方式终止另一方的全部或大部分业务运营，或威胁停止其全部或大部分的业务运营； (3) 另一方财务状况发生重大不利变化或未能履行任何到期债务义务； (4) 任何未经批准的转让或反复不履行北琪医疗在本协议项下的义务； (5) 违反一方的声明和保证。

2021年11月25日，公司又与英诺曼德就前述OEM协议签署了修正协议，该协议主要内容如下：

“1、对OEM协议中的销售地区定义修正如下：

销售地区分为英诺曼德拥有独家分销权的国家以及公司和英诺曼德都拥有分销权所有其他国家（中国除外），中国是公司的专属销售区域。对于RFE2-C型号产品，英诺曼德拥有除中国以外的所有国家的独家经销权，对于其他型号产品，英诺曼德拥有在欧盟、俄罗斯、日本、韩国、巴西、澳大利亚等国家或地区的独家经销权。

2、英诺曼德在美国和加拿大认证射频控温热凝器的权利如下：

(1) 自本修订生效之日起五年内，英诺曼德拥有取得美国FDA认证的独家权利；

(2) 英诺曼德承诺在本修订生效之日起两年内提交FDA认证申请；

(3) 如果第（2）项未实现，则公司可以收回第（1）项约定的英诺曼德独家权利。

3、本修正案第1-3节中的修订取代了OEM协议中第1.9条的约定。

4、OEM协议的有效期将延长至2025年12月31日。在根据医疗器械法规MDR EU 745/2017成功认证一个或多个型号后，合同将自动延长五年。本条款的所有其他条款不受影响。”

（三）公司与英诺曼德合同价格、定价依据及公允性，与公司其他同类产品定价、英诺曼德其他合作方定价是否存在显著差异及合理性

公司与英诺曼德之间的销售和采购价格均依据双方签署的经销协议和OEM协议中约定的产品定价原则进行执行，在具体执行过程中，双方会在协议约定的价格基础上综合考虑产品生产所需的原材料价格、人工成本等因素的影响，并在需要时由双方协商确定产品价格调整，具体情况如下：

1、公司向英诺曼德采购射频热凝套管针情况

公司于2021年11月与英诺曼德签署了最新的经销协议，协议中约定第一年的射频热凝套管针采购价格依据英诺曼德当时的产品价目表确定，且英诺曼德在初始期限第一年期满后有权调整其产品价格。截至本回复出具之日，公司向英诺曼德采购的射频热凝套管针产品的主要型号均价为9.80欧元/根。

英诺曼德的射频热凝套管针产品为全球统一定价，对不同的代理商在经销标准价格的基础上给予一定的折扣，并通过其经销商管理系统告知客户各型号产品的具体采购价格。目前公司作为英诺曼德在中国和马来西亚的独家代理商，同时承担了上述国家的统一市场推广宣传和注册证申请的职能，因此公司向英诺曼德的采购价格为其全球经销标准价格的70%，英诺曼德根据采购量和地域给予经销商不同的折扣，虽与销售给公司的价格存在一定差异，但具有商业合理性。

2021年，英诺曼德各型号射频热凝套管针的标准经销价格均价为105.02元/根（以2021年平均汇率换算），公司向英诺曼德采购的射频热凝套管针产品均价为79.22元/根，公司在套管针采购价格基础上，综合考虑行业内其他射频热凝套管针厂家的套管针产品在国内市场的销售价格以及公司宣传推广费用等情况确定公司套管针代理产品的销售价格，报告期内公司向下游经销商客户销售的

射频热凝套管针价格为280~350元/根不等，销售单价高于英诺曼德标准经销价格，未违反协议约定。

根据公司2008年与英诺曼德签署的经销协议，按照英诺曼德的标准经销价格计算公司的净利润率浮动上限为115%。2021年度，公司销售射频热凝套管针产品的净利润率测算如下：

单位：万元

项目	2021年度
射频热凝套管针收入（A）	3,522.09
射频热凝套管针成本（B）	972.26
射频热凝套管针的费用分摊金额（C）	964.26
射频热凝套管针利润总额 （D=A-B-C）	1,585.57
所得税分摊金额（E）	175.91
销售射频热凝套管针的净利润 （F=D-E）	1,409.66
根据协议约定销售射频热凝套管针的 净利润率	101.49%

2021年，公司代理销售射频热凝套管针的净利润率为101.49%，未违反协议约定。公司已于2021年11月1日与英诺曼德签署了新的经销协议，该协议不再就此进行约束。

2、公司向英诺曼德销售射频控温热凝器情况

根据公司2021年11月与英诺曼德签署的修订协议中的相关约定，公司为英诺曼德代工的射频控温热凝器产品报价均价为4,049.20欧元/台，截至本回复出具之日，公司向英诺曼德销售的射频控温热凝器产品的报价未发生变化，上述产品报价低于公司射频控温热凝器的境内外一般经销报价。

公司主要机型境外一般经销价格均价为7,706.63欧元/台，公司境外销售的射频控温热凝器产品价格整体低于境内经销价格均价20,768.94欧元/台（以2022年平均汇率换算），主要原因为：一方面，境外市场跟境内市场存在差异，拓展境外市场需要投入大量成本，公司目前在境外市场的整体推广宣传和产品注册等工作主要通过授权境外经销商开展并承担相关费用，而境内一般由公司负

责；另一方面，境外市场有爱默生、雅培等全球知名医疗器械参与，市场竞争较为激烈。

报告期内，公司境外经销和向英诺曼德直销射频控温热凝器的情况如下：

金额单位：万元

销售对方		2022年度	2021年度
境外经销商	销售金额	152.41	141.55
	销售家数	13	7
英诺曼德	销售金额	293.55	144.81

由于公司为英诺曼德代工仅限于射频控温热凝器主机及基础附件，而向其他境外经销商销售的射频控温热凝器除包括自有品牌的主机及基础配件外还有射频热凝电极等额外配件，因此产品销售价格会存在一定差异。

英诺曼德系全球知名的医疗器械公司，销售区域包括欧洲、美洲等100多个国家/地区，公司为了能够快速拓展海外市场，采用以贴牌代工的形式向英诺曼德销售射频控温热凝器，借助英诺曼德的品牌知名度来为公司产品海外销售进行铺垫，因此英诺曼德是公司境外最大的客户，其他境外经销商平均采购金额和数量均较小，因此公司给予英诺曼德的代工价折扣幅度更大。

基于上述原因，公司销售给英诺曼德的射频控温热凝器产品价格会低于境内外经销商销售价格。

综上，公司与英诺曼德销售和采购价格均按照市场原则和协议约定进行定价，双方均是销售授权区域的重要战略合作伙伴，承担了销售授权区域的市场开拓和产品注册相关工作，同时双方互为中国境内外最大的客户，公司未来有扩大境外销售的战略规划，希望借助OEM的方式扩大海外客户的产品认可度。因此，双方的销售和采购定价均低于一般经销价格，具有商业合理性，价格具有公允性。

二、公司自产套管针与英诺曼德套管针的主要差异；根据公司初次与英诺曼德签署的代理协议，公司作为经销商“不得直接或间接参与、供应或制造与产品类似或与产品竞争的任何一次性射频热套管”，公司销售自产套管针是否与销售英诺曼德套管针存在利益冲突，是否违反与英诺曼德的约定，是否存在停止合作、诉讼纠纷风险，公司可能承担的责任、对公司生产经营及业绩的影响

（一）公司自产套管针与英诺曼德套管针的主要差异

公司自产套管针与英诺曼德套管针的基本情况对比如下：

项目	英诺曼德套管针产品	公司自产套管针产品
注册证编号	国械注进 20173147075	国械注准 20223011283
首次获证时间	2010年09月14日	2022年9月23日
适用场景	与射频控温热凝器配套使用	与公司生产的射频控温热凝器主机配合使用
产品组成	由针管（覆盖有绝缘保护层）、针管座、衬芯、衬芯座、保护套组成	由金属管、绝缘涂层、针座、衬芯、衬芯座和保护套管组成
适用范围	用于神经和肌肉等组织的射频热凝治疗时，进行穿刺	用于三叉神经痛的射频手术治疗、腰椎间盘突出症引起的疼痛的射频消融髓核成形术治疗
规格型号	长度：50mm，100mm，150mm，200mm 直径：0.7mm，0.9mm，1.5mm 等 裸露端长度：2mm，4mm，5mm，7mm，10mm	长度：50mm，100mm，150mm 直径：0.7mm，0.9mm，1.5mm 等 裸露端长度：2mm，4mm，5mm，7mm，10mm
材质	306 不锈钢	306 不锈钢
涂层材料	氟塑料	环氧树脂
针尖类型	斜尖、钝头	斜尖、钝头

注：产品组成信息来源为产品注册公开文件。

如上表所示，英诺曼德套管针于2010年9月即取得国家三类医疗器械注册证，而公司自有套管针产品于2022年9月取得相应的国家三类医疗器械注册证。英诺曼德套管针与公司自产套管针在产品组成以及适用场景等方面均基本一致，主要差异在于产品规格型号以及针管涂层材料的不同。

(二) 公司销售自产套管针是否与销售英诺曼德套管针存在利益冲突，是否违反与英诺曼德的约定，是否存在停止合作、诉讼纠纷风险，公司可能承担的责任、对公司生产经营及业绩的影响

1、公司销售自产套管针是否与销售英诺曼德套管针存在利益冲突

公司已在国内销售英诺曼德的射频热凝套管针产品十余年，该产品已具有较高的市场认可度，在国内占据了一定的市场份额，但是由于其价格相对较高，仍有许多患者无法负担相应费用，目前主要终端客户为具有一定规模的公立医院，基层医疗卫生机构和民营医疗机构仍有较大的市场拓展空间，因此填补价格相对较低的产品系列空缺具有必要性。

公司通过不断地自主研发于2022年9月取得了一次性射频热凝套管针的国家三类医疗器械注册证，并实现了自产。由于公司自产套管针后成本较向英诺曼德采购价格更低，且能够更有效地控制产品成本，进而可以在公司和经销商的产品销售毛利率水平不发生明显变化的情况下实现更低的出厂价以及终端销售价格，这为公司开拓更多的基层医疗卫生机构和民营医疗机构等市场提供了可行性。

公司在销售自产和代理套管针产品时采用差异化的销售策略，在销售定价和客户群体等方面有所区别。由于现有用户对于代理套管针产品认可度较高，销售收入较为稳定，因此公司目前仍向以具有一定规模公立医院为主的现有客群销售英诺曼德套管针，维持已有客户套管针销售收入的稳定性，同时积极拓展新客群。自产套管针由于销售价格相对较低，因此定位于拓展民营医疗机构以及基层医疗卫生机构等新用户市场，有利于公司提高整体市场占有率。

综上，由于公司代理套管针和自产套管针的产品定位存在差异，因此在销售过程中不存在明显冲突，公司在通过销售代理套管针产品稳固现有客户基础的前提下，通过销售自产套管针产品来进一步开拓新用户市场，提高公司产品在民营医院和基层医疗卫生机构等用户群体的市场份额，因此公司销售自产套管针与销售英诺曼德套管针不存在利益冲突。

2、是否违反与英诺曼德的约定，是否存在停止合作、诉讼纠纷风险

2008年3月公司与英诺曼德签署的代理协议中对双方权利义务进行约定，并约定公司作为经销商不得直接或间接关注或参与推广、供应或制造与本产品类型类似或竞争性的任何一次性射频热凝套管针产品。

公司在上述协议有效期内仅代理英诺曼德射频热凝套管针产品，并未关注或参与推广、供应或制造与英诺曼德套管针产品类型类似或竞争性的任何一次性射频热凝套管针产品，没有违反与英诺曼德的协议约定。

此外，2021年11月公司与英诺曼德最新签署的代理协议中仅针对公司代理英诺曼德射频热凝套管针产品的权利、义务等相关事宜进行约定，不再就公司能否自产套管针进行约束。公司子公司北琪昊品于2022年9月取得一次性射频热凝套管针产品的三类医疗器械产品注册证，并在2022年11月取得医疗器械生产许可证后才开始生产相关产品。

截至本回复出具之日，英诺曼德已出具关于愿意保持长期合作关系的说明，双方仍保持良好的合作关系，不存在诉讼或其他纠纷。因此，公司自产套管针的行为并不违反与英诺曼德签署的经销协议的相关约定，双方因此停止合作、产生诉讼纠纷的风险较小。

3、公司可能承担的责任、对公司生产经营及业绩的影响

根据公司与英诺曼德2021年11月签订的经销协议的约定，如果合同一方严重违反其在协议项下的义务，且在收到书面通知后30天内未能对该违约行为进行补救，则违约方应支付违约赔偿金，每次违约金额为50,000欧元，并立即停止违反协议的活动。受损害方有权要求进一步的损害赔偿。

由于公司销售自产套管针不存在违反与英诺曼德协议约定的情形，因此公司不存在不履行合同义务或违反其在代理协议项下义务的情形，不存在因此承担责任的情形，不会对公司的生产经营及业绩造成不利影响。

三、报告期各期与英诺曼德的代理销售收入、OEM代工收入的金额及占比情况，公司是否在关键业务、核心技术方面对英诺曼德存在依赖；代理协议、OEM协议的续签情况，续签的主要合同条款是否发生重大不利变化，未来续签计划及是否存在实质性障碍，测算如无法续签对公司的影响，公司的应对措施及有效性

(一) 报告期各期与英诺曼德的代理销售收入、OEM代工收入的金额及占比情况，公司是否在关键业务、核心技术方面对英诺曼德存在依赖

1、报告期各期与英诺曼德的代理销售收入、OEM代工收入的金额及占比情况

报告期各期，公司与英诺曼德的代理销售收入和OEM代工收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
代理射频热凝套管针收入	4,798.01	49.11%	3,522.09	41.39%
对英诺曼德OEM代工收入	293.55	3.00%	144.81	1.70%
合计	5,091.56	52.12%	3,666.90	43.09%

2、公司是否在关键业务、核心技术方面对英诺曼德存在依赖

由于英诺曼德的射频热凝套管针产品具有较高的市场知名度和良好的品质，因此公司出于商业考量与其合作，作为其指定的中国境内代理人为英诺曼德申请取得国内射频热凝套管针注册证，并在其取得国内注册证后代理销售套管针产品，同时负责英诺曼德套管针产品的国内统一市场推广宣传。

公司射频热凝套管针业务收入增长主要是由于作为国内领先的疼痛治疗领域设备制造商之一，公司已在国内具有占优势的市场份额，具有广泛的客户基础，而射频热凝套管针是射频控温热凝器产品的配套耗材，随着公司终端医院用户数量的增加以及整体市场利用射频热凝术的手术台数不断增多，对于射频热凝套管针的使用需求则随之增长，因此射频热凝套管针业务收入呈现快速增长趋势。

因此公司套管针代理业务收入增长主要由于公司射频控温热凝器产品的市场占有率不断增长以及射频热凝术手术量的不断增多，代理英诺曼德的射频热凝套管针是公司射频控温热凝器销售业务的合理延伸，为公司未来销售自有耗材打下了基础，公司业务不依赖于英诺曼德。同时公司已独立掌握射频热凝套管针产品的相关技术，公司自主研发的一次性射频热凝套管针产品也已于2022年取得国家三类医疗器械注册证，公司在射频热凝套管针的核心技术方面对英诺曼德不存在依赖。

此外公司作为英诺曼德的射频控温热凝器OEM代工厂，通过贴牌生产的方式向英诺曼德提供射频控温热凝器产品，公司自主掌握产品从设计、研发到生产各个环节的核心技术；此外报告期各期公司销售给英诺曼德的射频控温热凝器产品收入分别为144.81万元和293.55万元，占公司当期营业收入的比重仅为1.70%和3.00%，占比较低，公司射频控温热凝器产品的生产和销售亦不依赖于英诺曼德。

综上，公司与英诺曼德已具有十余年的合作历史，英诺曼德是公司的重要合作伙伴，但公司在关键业务和核心技术方面不依赖于英诺曼德。

(二) 代理协议、OEM协议的续签情况，续签的主要合同条款是否发生重大不利变化，未来续签计划及是否存在实质性障碍

截至本回复出具之日，公司与英诺曼德历史上共签署了两份代理协议和一份OEM协议及其修订协议，目前仍在有效期内的代理协议和OEM协议签署情况如下：

项目	代理协议	OEM协议
合同签署日期	2021年11月01日	2016年02月02日
合同生效日期	2022年01月01日	2018年04月04日
合同有效期到期日	2025年12月31日（初始期限）	2025年12月31日
续约条款	在初始期限届满后，本协议应自动续期一年，除非一方在协议期限届满前6个月以书面形式终止协议。	根据医疗器械法规 MDR EU745/2017成功认证一个或多个型号后，合同将自动延长五年。

公司2021年与英诺曼德新签署的代理协议和修订协议的主要合同条款内容相比初次签署的合同版本并无重大不利变化。公司已与英诺曼德保持了十余年

的良好合作关系，根据目前最新的协议约定，代理协议和OEM协议的首次到期日为2025年12月31日，且目前公司与英诺曼德仍保持紧密的合作关系，同时双方也计划进一步开展深入合作，预计未来将按协议约定延续上述合同的有效期，公司与英诺曼德续签协议暂不存在实质性障碍。英诺曼德已出具关于愿意保持长期合作关系的说明。

（三）测算如无法续签对公司的影响，公司的应对措施及有效性

如前所述，目前公司与英诺曼德签署的代理协议和OEM协议的首次到期日为2025年底，目前双方不存在协议终止的情形。若未来合同到期后双方无法续签合同，则公司将不再代理英诺曼德的射频热凝套管针产品及为英诺曼德代工射频控温热凝器产品。

以公司报告期的财务数据进行测算，剔除射频热凝套管针代理收入和对英诺曼德代工收入前后，公司的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入（A）	9,769.63	8,509.25
套管针代理及OEM代工业务收入（B）	5,091.56	3,666.90
剔除套管针代理和OEM代工业务后营业收入（C=A-B）	4,678.07	4,842.35
营业成本（D）	2,258.09	1,849.51
套管针代理及OEM代工业务成本（E）	1,383.66	1,007.15
剔除套管针代理和OEM代工业务后营业成本（F=D-E）	874.43	842.36
毛利润（G=A-D）	7,511.55	6,659.74
剔除套管针代理和OEM代工业务后毛利润（H=C-F）	3,803.65	3,999.99

由于报告期内公司代理英诺曼德套管针收入较高，因此根据公司报告期的财务数据测算，若剔除公司与英诺曼德间的套管针代理和OEM代工业务后，公司的收入和毛利润水平将出现一定程度下滑，若未来合同到期后双方无法续签合同，则届时公司的收入和毛利润水平也将受到一定影响。

为避免由于未来合同无法续签对公司产生较大不利影响，公司采取的应对措施及有效性情况如下：

1、持续进行研发创新，重点打造疼痛微创治疗系列产品及其耗材的研发体系。公司已通过自主研发掌握了射频热凝套管针的相关技术，取得了国家三类医疗器械注册证并已实现量产，完善了公司的自有产品体系，形成了设备加耗材的产品阵列。

2、公司正不断推动产品生产线的自动化、智能化、信息化工作，通过实现产线的自动化和智能化来提高生产效率，形成规模效应，从而降低产品的单位生产成本，进一步提升产品的市场竞争力，提高市场占有率。

3、调整公司销售组织管理架构，加强销售队伍建设，培养国际市场销售人才，充分发挥互联网技术在国际销售中的作用，在巩固公司在国内疼痛治疗设备领先地位的同时积极参与国际市场竞争，通过加大产品在国际市场的推广力度、参与国际交流展会等方式不断扩大公司产品在国际市场的知名度，提高市场占有率。

综上，公司已积极采取措施应对未来合同可能无法续签的潜在风险，上述措施能有效保障公司的可持续经营能力，未来若公司与英诺曼德无法续签合同不会对公司经营造成重大不利影响。

四、公司与英诺曼德存在客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

（一）公司与英诺曼德存在客商重合的具体原因及合理性

英诺曼德系全球知名的医疗器械公司，销售区域包括欧洲、美洲等100多个国家/地区，旗下产品线包括术中神经监测、功能性神经外科、疼痛治疗和神经诊断领域产品等。由于公司射频控温热凝器产品与其射频热凝套管针具有高度产品和市场匹配性，以及英诺曼德射频热凝套管针产品具有较高的行业知名度和市场地位，因此公司出于商业考量与英诺曼德合作，并在2008年5月与其签署协议，公司作为其射频热凝套管针产品的国内总代负责该产品的境内销售，于

2010年9月作为英诺曼德指定的中国境内代理人为英诺曼德申请取得了国内射频热凝套管针注册证后，正式开始代理销售其产品，具有商业合理性。

此外公司经过十余年的发展已成为国内疼痛治疗领域的领先企业之一，公司射频控温热凝器产品的市场占有率和行业知名度不断提高，在此基础上公司逐步开拓海外市场，由于公司产品在海外市场的知名度相对较低，为了能够快速拓展海外市场，公司于2016年2月与英诺曼德签署协议，由公司向英诺曼德提供“贴牌”产品，借助英诺曼德的品牌影响力和全球销售团队进行海外市场培育，为后续公司销售自有品牌产品打下基础，具有商业合理性。

综上，报告期内公司向英诺曼德采购射频热凝套管针以及销售射频控温热凝器产品属于相互独立的业务，具有商业合理性。

（二）收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

报告期内，公司与英诺曼德之间的交易往来均签署了相关合同，购销业务相互独立，严格按照合同要求分别进行收付款核算、不存在收付相抵情况，采购及销售均真实发生，不存在虚增销售收入的情况。

【主办券商、律师回复】

五、请主办券商、律师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、通过公开信息查询英诺曼德的成立时间、主营业务、商业地位等基本信息；
- 2、查阅公司与英诺曼德签署的代理协议和OEM协议等；
- 3、查阅公司代理射频热凝套管针产品的采购订单和销售订单，了解报告期内射频热凝套管针产品的采购价格和销售价格，测算公司销售射频热凝套管针产品的净利润率；
- 4、通过公开信息查询具备生产射频热凝套管针能力的其他厂商情况；

5、获取公司销售明细表，对比公司不同射频控温热凝器产品的定价情况；

6、访谈公司管理层，了解公司与英诺曼德的合作背景、双方合作关系情况、产品定价情况以及双方是否存在违反合同约定情形，并了解公司自产套管针的相关情况以及与英诺曼德套管针的主要差异情况；

7、视频询问公司供应商英诺曼德，了解其基本信息、主营业务、业务规模、与公司合作背景、交易的主要产品、交易定价机制以及交易流程等；

8、获取英诺曼德出具的关于愿意保持长期合作关系的说明。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司与英诺曼德自2008年首次签署合作协议起已保持了十余年的合作关系，并在2016年双方签署OEM协议后进一步加深了双方合作关系，公司与英诺曼德双方合作关系稳定；

2、公司自主研发的一次性射频热凝套管针已于2022年底开始试生产，且公司能够向市场上的其他套管针厂商采购套管针产品，因此公司向英诺曼德采购的射频热凝套管针产品具有可替代性；

3、公司与英诺曼德之间的购销价格均在依据双方协议中约定的产品定价原则基础上综合考虑产品生产所需的原材料价格、人工成本等因素的影响，由双方协商确定具体产品价格，双方的销售和采购定价均低于一般经销价格，具有商业合理性，价格具有公允性；

4、公司自产套管针与英诺曼德套管针在产品组成以及适用场景等方面均基本一致，主要差异在于产品规格型号以及针管涂层材料不同；

5、公司销售自产套管针与销售英诺曼德套管针不存在利益冲突，公司并未违反与英诺曼德的约定，双方停止合作或产生诉讼纠纷的风险较小，公司不存在因此承担责任的情形，不会对公司的生产经营及业绩造成不利影响。

【主办券商、会计师回复】

六、请主办券商及会计师核查上述事项（3）至（4），说明针对主要供应商英诺曼德采取的核查方式、程序、金额、比例、结论，对公司销售和采购真实性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司与英诺曼德的合作背景、合作关系是否稳定、公司是否存在关键业务或核心技术依赖的情形以及客商重合的原因和合理性；

2、获取公司与英诺曼德签署的代理协议和OEM协议、双方部分往来邮件以及公司销售和采购明细表，对比两次代理协议的主要合同条款内容，测算合同如无法续签对公司的影响；

3、获取英诺曼德出具的关于愿意保持长期合作关系的说明；

4、针对主要供应商英诺曼德，主办券商、会计师具体采取了如下核查方式和程序：

（1）通过公开信息查询英诺曼德的成立时间、主营业务等基本信息；

（2）查阅公司与英诺曼德的采购及销售业务的相关原始凭证，抽查公司采购账簿记录、采购订单、付款申请单、付款凭证、入库单、采购发票等；查阅公司收入明细账，抽查公司销售订单、货品出库单、海关报关单、收款凭证、销售发票等，检查是否存在异常；

（3）实施收入截止性测试程序，以确定收入确认是否存在跨期现象；

（4）对英诺曼德进行视频询问，了解其基本信息、主营业务、业务规模、与公司合作背景、交易的主要产品以及交易流程等内容，确认双方的业务合作的真实性和具体交易金额；

（5）对英诺曼德实施函证程序，确认报告期内的采购和销售金额及报告期各期末的往来款项余额，通过函证确认的采购及销售金额情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	销售额	采购额	销售额	采购额
当期对英诺曼德 购销总额	293.55	1,185.05	144.81	1,279.79
函证确认金额	293.55	1,185.05	144.81	1,279.79
函证确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(二) 核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内公司套管针代理业务收入增长主要由于公司射频控温热凝器产品的市场占有率不断增长以及射频热凝术手术量的不断增多，虽然英诺曼德是公司的重要合作伙伴，但公司在关键业务和核心技术方面并不依赖于英诺曼德；

2、最新有效的代理协议和OEM协议的首次到期日为2025年12月31日，目前公司与英诺曼德仍保持紧密的合作关系，同时双方也计划进一步开展深度合作，预计未来将按协议约定延续上述合同的有效期，公司与英诺曼德续签协议暂不存在实质性障碍；

3、公司已积极采取措施应对未来合同可能无法续签的潜在风险，相关应对措施能有效保障公司的可持续经营能力，未来若公司与英诺曼德无法续签合同不会对公司经营造成重大不利影响；

4、公司与英诺曼德双方出于各自商业考量开展合作，采购和销售业务相互独立，客商重合具备商业合理性；

5、公司与英诺曼德的采购、销售业务对应的收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况，其采购及销售均真实发生，不存在虚增收入的情况；

6、公司销售和采购具有真实性，不存在虚增收入及虚假交易等情形。

七、公司提交的最近一次与英诺曼德签署的代理协议（包括翻译版本）模糊不清，请公司在bpm系统上重新上传。

已重新上传公司最近一次与英诺曼德签署的代理协议（包括翻译版本）。

问题5. 关于营业收入。

根据申请材料，2021年、2022年公司营业收入分别为8,509.25万元、9,769.63万元，报告期各期代理英诺曼德的射频热凝套管针产品收入占比较高。

请公司补充说明：（1）报告期各期射频控温热凝器、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极、中性电极、臭氧套袋等主要产品的定价原则、单价、数量变化情况，结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（2）报告期各期公司代理和自产产品的具体种类、金额、占比、定价差异；（3）结合公司与英诺曼德的代理（经销）合同的具体约定内容和《企业会计准则—收入》的具体规定，详细说明公司代理业务采用总额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，与同业可比公司收入确认方法是否存在差异；（4）公司销售的设备与耗材是否存在搭售或买耗材送设备的情况，如存在，说明相关收入确认及履约义务的划分是否准确、合理；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩增长的可持续性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、金额准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期各期射频控温热凝器、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极、中性电极、臭氧套袋等主要产品的定价原则、单价、数量变化情况，结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

（一）报告期各期射频控温热凝器、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极、中性电极、臭氧套袋等主要产品的定价原则、单价、数量变化情况

1、报告期各期公司主要产品的定价原则

公司参照同类产品的市场价格，确定公司产品的销售价格。对于公司自产产品射频控温热凝器、射频热凝电极、臭氧套袋等，公司参照国外厂商同类产品

品终端挂网价格确定公司产品的挂网价格。由于国外厂商具备品牌优势，为增强公司产品的市场竞争力，公司制定的挂网价格一般低于国外厂商。在挂网价格基础上，公司测算经销的合理利润空间并确定向一般经销商销售价格，同时总经销商在一般经销价格上再给予一定折扣。公司销售模式以经销为主，未组建专门的直销团队，因此针对终端医院客户公司未进行单独定价，发生少量的国内直销时对医院客户采用一般经销商的销售价格。公司代理国外厂商射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪等产品，挂网价格与其他国内外厂商的同类产品市场价格基本相当，在挂网价格基础上制定向一般经销商及总经销商的经销价格。公司经销的中性电极产品，参照国内外厂商的同类产品价格制定挂网价格及经销价格。

2、报告期各期公司主要产品单价、数量变化情况

报告期内，公司主要产品射频控温热凝器、射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极、中性电极、臭氧套袋的销售数量及销售均价情况如下：

单位：万元、套、根、个、元/套、元/根、元/个

产品类型	项目	2022年度	2021年度	变动情况
射频控温热凝器	销售收入	4,131.85	4,126.56	0.13%
	占营业收入的比重	42.29%	48.50%	-6.21%
	平均单价	79,919.63	82,366.54	-2.97%
	销售数量	517	501	3.19%
射频热凝套管针	销售收入	4,798.01	3,522.09	36.23%
	占营业收入的比重	49.11%	41.39%	7.72%
	平均单价	282.32	290.85	-2.93%
	销售数量	169,950	121,098	40.34%
医用臭氧治疗仪	销售收入	305.29	315.90	-3.36%
	占营业收入的比重	3.12%	3.71%	-0.59%
	平均单价	69,383.55	61,940.36	12.02%
	销售数量	44	51	-13.73%
射频热凝电极	销售收入	448.80	452.75	-0.87%
	占营业收入的比重	4.59%	5.32%	-0.73%
	平均单价	4,759.26	5,019.43	-5.18%

	销售数量	943	902	4.55%
中性电极	销售收入	13.60	10.87	25.11%
	占营业收入的比重	0.14%	0.13%	0.01%
	平均单价	28.12	29.54	-4.81%
	销售数量	4,836	3,678	31.48%
臭氧套袋	销售收入	0.69	0.86	-19.77%
	占营业收入的比重	0.01%	0.01%	0.00%
	平均单价	28.76	45.20	-36.37%
	销售数量	240	190	26.32%

注：占营业收入的比重变动情况=本期数-上期数，其余指标变动数=(本期数-上期数)/上期数

公司营业收入来源于疼痛治疗设备及其配套耗材，其中以射频控温热凝器、射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极为主，合计占营业收入的比重超过95%，中性电极、臭氧套袋等单价较低用量较小的配套耗材收入占比较低。报告期内，公司上述产品标准经销价格未发生过调整。

报告期内，公司射频控温热凝器的销售收入基本保持稳定，销售数量有所上升，产品平均销售单价略有下降，主要原因为2022年公司射频控温热凝器设备境外销售数量及占比增加明显，而公司境外销售射频控温热凝器过程中因不负责在外销地区进行产品市场宣传与推广，因而定价较境内销售价格较低，致使射频控温热凝器平均售价单价有所下降。

报告期内，公司射频热凝套管针销售收入、销售数量同步增长明显，平均销售单价基本保持稳定，主要原因为随着患者对于疼痛管理及射频治疗技术的了解深入，射频热凝设备在疼痛治疗过程中的应用越来越多，公司射频控温热凝器设备的市场保有量上升、使用频次增加，其配套耗材射频热凝套管针用量增加。

报告期内，公司代理产品医用臭氧治疗仪销售收入、销售数量均有所下降，平均销售单价上升，主要原因为2022年公司销售的单价较低的老型号医用臭氧治疗仪较2021年更少，致使2022年医用臭氧治疗仪平均销售单价上升。

报告期内，公司射频热凝电极销售收入、销售数量、平均销售单价均基本保持稳定。

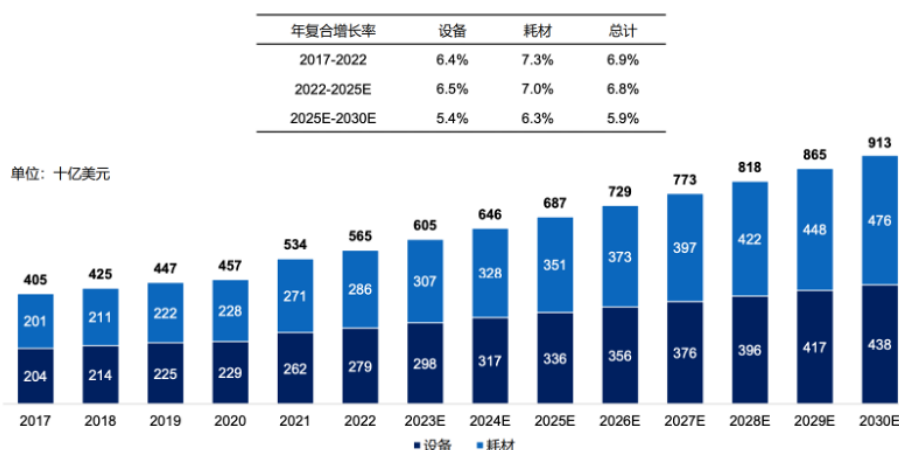
(二) 结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

1、结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因

(1) 公司所属行业发展情况

随着全球人口老龄化程度日益加重、疾病患病率不断提升，不断增长的医疗器械临床需求推动了全球医疗器械市场的持续发展。根据弗若斯特沙利文分析，2022年全球医疗器械市场规模达到5,650亿美元，2017年至2022年复合增长率为6.9%；预计到2025年，全球医疗器械市场规模增长至6,870亿美元。

全球医疗器械市场规模及预测，2017-2030E



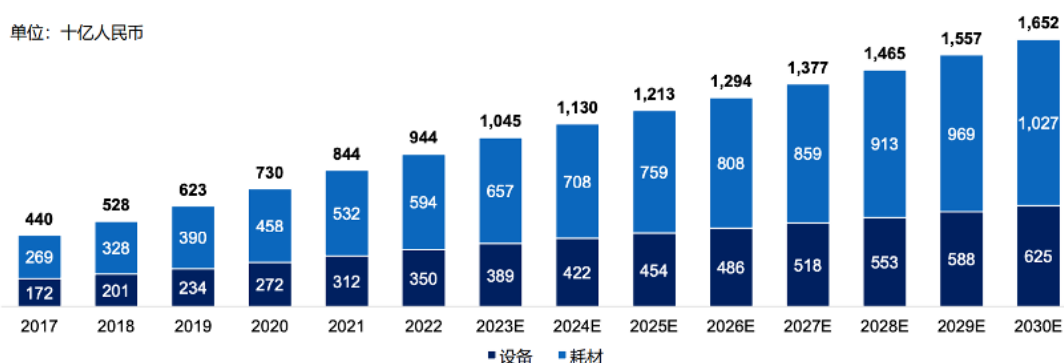
数据来源：弗若斯特沙利文分析

历经多年的发展，中国医疗器械行业产业链已基本形成。由于中国医疗器械企业不断提高自主创新能力，以及近年来国家相继出台多项利好政策，中国医疗器械企业已逐步由追赶西方成熟医疗器械企业发展到如今的逐步实现国产替代，中国医疗器械行业正朝着高端化、国际化的方向发展。根据弗若斯特沙利文分析，2022年中国医疗器械市场规模达到9,440亿元，2017年至2022年复合增长率为16.5%；预计到2025年，中国医疗器械市场规模增长至12,130亿元。

中国医疗器械市场规模及预测，2017-2030E

年复合增长率	设备	耗材	总计
2017-2022	15.3%	17.2%	16.5%
2022-2025E	9.1%	8.5%	8.7%
2025E-2030E	6.6%	6.2%	6.4%

单位：十亿人民币



数据来源：弗若斯特沙利文分析

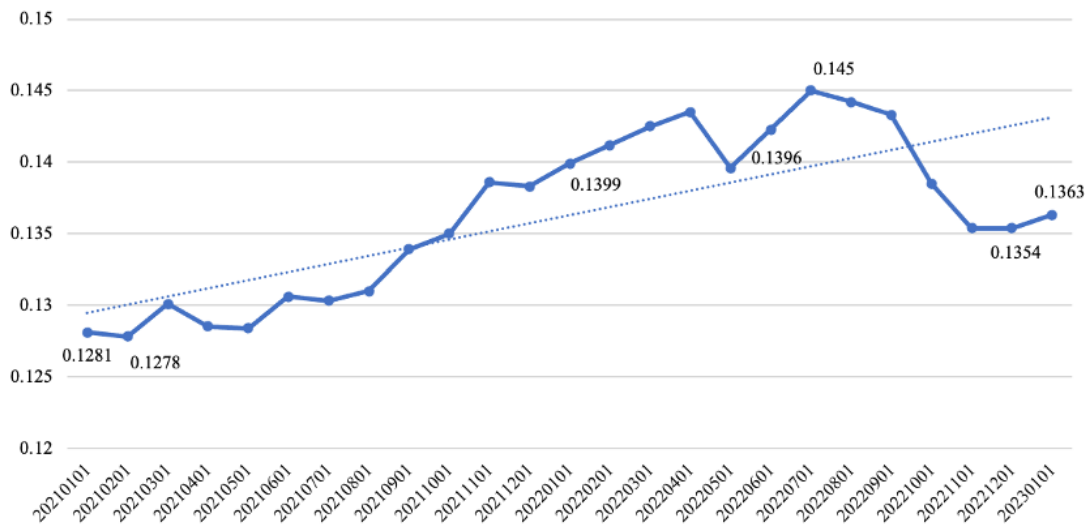
(2) 公司上下游情况

公司所处行业的上游主要涉及医疗器械的原材料和成品供应链。医疗器械原材料的供应链主要包括生产电子元件、显示部件等相关产业。而成品供应链则涵盖射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪等相关产业。

报告期内，公司原材料供应商较为稳定。公司产品生产所需的芯片主要通过海外或境内代理商供货，原材料的生产企业主要位于境外。随着人民币兑美元汇率走低，导致采购成本变高，不过芯片采购金额在采购总额中占比相对较小，不会导致公司的生产成本发生较大变化。

公司成品供应商主要为英诺曼德，报告期各期，英诺曼德均为公司的第一大供应商。自2008年以来，公司与英诺曼德一直保持良好的合作关系，为英诺曼德中国总代理。报告期内，人民币兑欧元汇率上涨，公司射频热凝套管针产品的平均销售单价略有下降。

人民币兑欧元汇率时间图



公司产品通过全国的经销商网络将产品销售到终端医疗机构。报告期内，公司经销商数量持续增加，对于公司开拓市场有着重要的推动作用。目前公司产品广泛应用于疼痛科、骨科、康复科等临床科室。截止2018年，中国有超过5,000家医院开设了疼痛科室，骨科、康复科等临床科室对公司产品的需求也逐渐扩大，公司产品在终端客户市场空间广阔。

报告期内公司营业收入情况如下：

单位：万元

产品或业务	2022年度				2021年度
	金额	占比	增加额	增长率	金额
疼痛治疗设备	4,437.13	45.42%	-5.33	-0.12%	4,442.46
配套耗材	5,261.10	53.85%	1,274.53	31.97%	3,986.57
其他	71.41	0.73%	-8.82	-10.99%	80.23
合计	9,769.63	100.00%	1,260.38	14.81%	8,509.25

公司与上游供应商保持良好的合作关系，采购成本相对稳定。另外伴随着大众对于疼痛治疗的认识深入，以及公司射频热凝技术在疼痛治疗领域的不断推广，公司疼痛治疗设备在疼痛治疗过程中应用增多，疼痛治疗设备在各级医院装机数量增加，配套耗材的消耗数量增加，合作终端客户数量保持增长，配套耗材销量及营业收入同步增长较快，与行业发展趋势相匹配。

2、与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

可比公司近两年营业收入及其变动情况如下：

单位：万元

可比公司	2022年度	2021年度	变动情况
微电生理	26,032.50	19,002.99	36.99%
立德电子	11,834.46	12,918.66	-8.39%
惠泰医疗	121,601.80	82,868.79	46.74%
杰西科技	8,345.34	7,526.33	10.88%
平均值	41,953.52	30,579.19	21.56%
公司	9,769.63	8,509.25	14.81%

报告期内，公司营业收入2022增长率为14.81%，与同行业可比公司收入变动趋势一致，不存在明显差异。

二、报告期各期公司代理和自产产品的具体种类、金额、占比、定价差异

公司代理产品包括射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪、中性电极，公司自产产品主要包括射频控温热凝器、射频热凝电极、臭氧套袋等。

报告期各期，公司自产产品及代理产品销售金额及其占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	产品类型	2022年度		2021年度	
		销售金额	占营业收入的比重	销售金额	占营业收入的比重
自产产品	射频控温热凝器	4,131.85	42.29%	4,126.56	48.50%
	射频热凝电极	448.80	4.59%	452.75	5.32%
	臭氧套袋	0.69	0.01%	0.86	0.01%
	其他	14.19	0.15%	25.81	0.30%
	小计	4,595.53	47.04%	4,605.98	54.13%
代理产品	射频热凝管针	4,798.01	49.11%	3,522.09	41.39%
	医用臭氧治疗仪	305.29	3.12%	315.90	3.71%
	中性电极	13.60	0.14%	10.87	0.13%
	其他	57.21	0.59%	54.42	0.64%
	小计	5,174.11	52.96%	3,903.27	45.87%
合计	9,769.63	100.00%	8,509.25	100.00%	

注：自产产品中其他主要为公司维修服务收入，代理产品中其他主要为连接电缆、消毒盒

等低值配套产品的销售收入。公司自产射频热凝套管针报告期内尚未进行销售。

公司代理和自产产品的销售单价及定价原则详见本回复“问题5、关于营业收入”之“一、报告期各期射频控温热凝器、医用臭氧治疗仪、射频热凝电极、中性电极、臭氧套袋等主要产品的定价原则、单价、数量变化情况，结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性”。

三、结合公司与英诺曼德的代理（经销）合同的具体约定内容和《企业会计准则—收入》的具体规定，详细说明公司代理业务采用总额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，与同业可比公司收入确认方法是否存在差异

（一）结合公司与英诺曼德的代理（经销）合同的具体约定内容和《企业会计准则—收入》的具体规定，详细说明公司代理业务采用总额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第14号——收入（2017）》第三十四条，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- 1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- 2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- 3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户；

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- 1、企业承担向客户转让商品的主要责任；
- 2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；
- 3、企业有权自主决定所交易商品的价格；
- 4、其他相关事实和情况。”

根据公司与英诺曼德最新签订的《经销协议》第4.7条款项约定，“与订购产品/货物有关的任何损坏、盗窃或任何其他事件和或风险应自从委托人的上述工厂发货之日起转移至经销商。经销商有义务自行就所发运产品/货物的损坏、盗窃、运输和/或任何其他风险安排保险。保险应覆盖产品/货物的发票销售价格的100%。经销商不要求委托人承担因上述及第6.10款所述任何事件而造成的任何损失。委托人在此也拒绝接受由此类事件引起的此类责任。”

因此，公司代理英诺曼德的射频热凝套管针产品属于买断式经销，且公司与英诺曼德的结算过程不受公司下游客户的影响，公司在向客户销售上述产品前能够对其进行控制，公司属于上述产品销售过程中的主要责任人，公司自主选择销售对象，承担产品的存货风险，承担销售过程中所发生的费用，应当按照已收或应收对价总额确认收入，因此使用总额法确认收入，符合会计准则的规定。

（二）与同业可比公司收入确认方法是否存在差异

经查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、公转书或招股说明书等信息，可比公司未披露代理产品收入确认情况。

四、公司销售的设备与耗材是否存在搭售或买耗材送设备的情况，如存在，说明相关收入确认及履约义务的划分是否准确、合理

公司射频控温热凝器产品由射频控温热凝器主机、射频热凝电极、射频热凝套管针组成。使用时，射频热凝套管针穿刺患者软组织，插入射频热凝电极，

连接射频控温热凝器对患者进行治疗，在治疗完毕后需更换一次性的射频热凝套管针方能再次使用。因此销售出库时需要按一整套出库，一般包括射频控温热凝器主机及少量射频热凝电极和射频热凝套管针等耗材，以便客户能够正常使用射频控温热凝器。后续使用时，客户一般需要向公司再单独购买射频热凝电极、射频热凝套管针等耗材，因此公司销售的设备与耗材不存在搭售或买耗材送设备的情况。

五、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩增长的可持续性

公司每年年初与总经销商签订年度总经销协议，约定射频控温热凝器设备及射频热凝套管针的目标销售数量，未对具体销售型号进行约定，2023年度总经销商销售目标情况及截至2023年6月30日，公司上述订单执行情况如下：

单位：万元

业务类别	截至2023年6月30日已签署经销协议在手订单	订单金额	前述订单期后执行金额	执行率
射频控温热凝器	265套	2,117.87	967.78	45.70%
射频热凝套管针	118,700根	3,351.14	1,217.19	36.32%
合计	-	5,469.01	2,184.97	39.95%

注：总经销协议未约定目标销售金额，订单金额为按照2022年度对应产品均价估算，下同。

2022年度总经销商销售目标情况及当年执行情况如下：

单位：万元

业务类别	2022年度已签署经销协议订单数量	订单金额	2022年度订单执行金额	完成率
射频控温热凝器	217套	1,734.26	1,769.07	102.01%
射频热凝套管针	82,900根	2,340.43	2,301.21	98.32%
合计	-	4,074.69	4,070.28	99.89%

公司2023年与经销商签订的总经销协议，约定销售目标金额预计为5,469.01万元，高于2022年度4,074.69万元。截至2023年6月30日，上述订单执行金额合计为2,184.97万元，执行率为39.95%，公司下半年销售情况一般略好于上半年，执行率未及50%符合过往销售规律。历年来总经销商销售目标执行情况良好，

2022年度总经销商销售目标完成率为99.89%，预计2023年总经销商可以完成年度销售目标。

公司的订单主要由总经销商及境内外一般经销商、终端医院客户等部分组成，其中与总经销商签订年度总经销协议，对年度销售数量进行约定，与一般经销商及终端医院客户签订单次设备或耗材买卖合同。报告期各期，总经销商销售收入占营业收入的比例分别为41.69%、44.79%，多层次客户构成是公司业绩增长可持续的基础。

此外，公司除射频控温热凝器、射频热凝套管针等主要产品的销售外，不断丰富疼痛相关产品品类。公司全资子公司北琪昊品已于2022年9月23日取得一次性使用射频消融电极（由射频消融电极和射频套管针组成）三类医疗器械注册证，并于2022年11月取得III类医疗器械生产许可证，具备生产一次性使用射频热凝套管针的能力，2022年底已开始试生产，未来也将是公司核心销售产品之一。同时，公司已取得内热针等在研产品的多项专利，未来也将为公司业绩增长带来新的动力。

公司期后主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动情况
营业收入	6,098.75	4,399.62	38.62%
净利润	2,480.25	1,478.94	67.70%
毛利率	76.50%	75.57%	0.93%
经营活动现金流量净额	1,794.04	2,104.78	-14.76%

注：上述财务数据未经审计。

2023年1-6月，公司营业收入、净利润同步增长明显，系公司产品销售规模持续增长所致，公司毛利率水平基本保持稳定，较2022年同期略有上升，公司经营活产生的现金流量净额有所下降，主要原因在于公司支付给员工工资增加以及随营业收入增长支付的各项税费增加。

综上所述，公司与总经销商约定的年度销售目标数量较上年同期有所增长，总经销商销售目标完成情况良好，公司营业收入、净利润呈稳定增长趋势，公司业绩增长具备可持续性。

【主办券商、会计师回复】

六、请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、金额准确性发表明确意见

（一）请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序

报告期内，主办券商及会计师就营业收入的主要核查方式及程序包括：

1、了解公司销售与收款循环内部控制，并执行销售与收款循环内部控制穿行测试程序，验证公司销售及收款过程中各个内部控制节点执行有效；

2、获取公司销售明细表、主要销售合同等资料，对公司业务部门负责人、财务总监进行访谈，了解公司代理及自产产品的销售业务开展流程、收入确认时点及依据、信用政策等，了解公司产品配置情况，以及公司销售的设备与耗材是否存在搭售或买耗材送设备的情况；

3、对公司各类产品的收入及毛利情况执行分析程序，查询报告期内同行业可比公司会计政策、收入和毛利率数据，并与公司情况进行对比分析，判断公司会计政策、收入、毛利是否存在异常；

4、对报告期内公司各类产品的销售过程执行抽样测试程序，抽样检查记账凭证、合同、销售订单、出库单、发货单、快递信息、销售发票、银行回单、报关单等收入及收款相关会计凭证，判断公司境内外销售收入确认合理、记录准确；

5、对主要客户就收入金额及往来账项进行函证，对于未回函的客户，执行替代测试程序，检查销售订单、出库单、发货单、快递信息、销售发票及银行回单等凭据；

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，评估销售收入是否在恰当的会计期间确认；

7、对公司及主要人员流水进行核查，公司客户付款情况良好，不存在利用个人账户虚增营业收入或其他异常情形；

8、执行走访与访谈程序，对报告期内主要客户及部分终端客户进行走访或访谈，了解客户基本情况、公司与客户的合作历史、报告期内业务往来情况，了解公司产品终端销售实现情况，确认销售收入的真实性；

9、获取公司与英诺曼德签订的经销协议，将合同条款与《企业会计准则第14号——收入（2017）》的有关规定进行比对分析。

（二）发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、金额准确性发表明确意见

1、发函、回函、替代措施的金额和比例

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	9,769.63	8,509.25
客户函证金额	7,115.27	5,774.80
发函比例	72.83%	67.87%
回函可确认金额	6,739.79	5,443.97
回函可确认金额占营业收入的比例	68.99%	63.98%
替代测试金额	375.48	330.83
替代测试比例	3.84%	3.89%
可验证收入金额	7,115.27	5,774.80
可验证收入金额占营业收入的比例	72.83%	67.87%

2、走访金额和比例

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	9,769.63	8,509.25
客户走访金额	5,593.87	4,201.19
走访比例	58.16%	49.37%

注：上述数据均为不含税口径。

3、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内伴随着大众对于疼痛治疗的认识深入，以及公司射频热凝技术在疼痛治疗领域的不断推广，公司疼痛治疗设备在疼痛治疗过程中应用增多，疼痛治疗设备在各级医院装机数量增加，配套耗材的消耗数量增加，合作终端客户数量保持增长，配套耗材销量及营业收入同步增长较快，与行业发展趋势相匹配；

(2) 公司代理业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定；

(3) 公司销售的设备与耗材不存在搭售或买耗材送设备的情况；

(4) 总经销商销售目标完成情况良好，公司营业收入、净利润呈增长趋势，公司业绩增长具备可持续性。

综上所述，主办券商及会计师认为公司收入核算真实、完整、金额准确，符合《企业会计准则》的规定。

问题6. 关于经销模式。

根据申请文件，2021年、2022年公司经销收入分别为7,514.26万元、8,703.52万元，占比分别为88.31%、89.09%。根据公开信息，上海健恭医疗科技有限公司实缴资本、参保人数均为0。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商模式的要求进行补充披露。

请公司补充说明：（1）报告期各期公司不同层次经销商数量增加和减少的具体情况，经销商复购金额及占比，结合上述情况，进一步说明公司经销体系的稳定性、公司经销占比较高是否符合行业特征；（2）报告期各期主要供应商的注册资本及实缴情况、实际控制人、成立时间、开始合作时间，来自公司收入占其收入占比，是否专门为公司服务，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在公司员工、前员工成为公司经销商情形；（3）报告期各期公司经销与直销毛利率差异对比分析，进一步说明差异原因及合理性；（4）报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形，是否存在通过经销商

提前确认收入、调节收入确认时点情形；经销商的终端销售情况；公司对经销商的返利比例、金额等相关安排。

请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商模式的要求进行补充核查。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论，对公司经销收入的真实、准确、完整发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于经销商模式的要求进行补充披露

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（四）销售模式”补充披露如下：

“公司销售模式主要为经销模式，少量为直销模式。在经销模式下，公司将标有公司产品品牌的产品销售给国内外经销商，再由经销商将产品销售给终端医疗机构；在直销模式下，公司直接将产品销售给国内终端医疗机构或以OEM的形式为国外厂商代工。

1、经销模式

经销模式有利于市场拓展，同时可节约人力成本。根据公开披露数据，同行业可比公司销售模式情况如下：

公司名称	销售模式
微电生理	公司产品销售按地区分为境内销售及境外销售。境内销售方面，公司主要通过普通经销模式及平台经销模式进行销售，并辅以少量配送模式及寄售模式。境外销售方面，公司均通过普通经销模式进行销售。
立德电子	公司采用对终端客户直销与代理商销售相结合的销售模式。随着国家对医疗行业逐步实施的“两票制”，公司也在调整自身的销售模式，根据具体的用户要求更加细化直销和代理销售的方案。
惠泰医疗	公司境内销售以经销模式为主，直销和配送模式为辅，在个别地区实行配送模式。
杰西科技	公司销售模式主要为经销模式，少量为直销模式。在经销模式下，公司将标有公司产品品牌的产品出售给经销商，经销商再将产品出售给终端医院；在直销模式下，公司直接将产品出售给国内终端医疗机构，或通过跨境电商平台直接向境外客户销售。

公司主要采取“买断式、先款后货”的经销销售模式，通过覆盖全国的经销商网络将产品销售到终端医疗机构。

公司与同行业可比公司经销模式收入占比情况对比如下：

可比公司	2022年度	2021年度
微电生理	99.91%	97.41%
立德电子	未披露	未披露
惠泰医疗	80.39%	80.57%
杰西科技	未披露	99.58%
平均值	90.15%	92.52%
本公司	89.09%	88.21%

同行业可比公司除立德电子外，其余可比公司广泛采用经销与直销相结合的销售模式，且经销占比较高，公司销售模式与同行业不存在较大差异。

公司从主体资格、历史经营业绩、企业诚信度、市场开拓能力以及是否获得相关资质等方面对经销商进行全方面核查，考察通过后与其签订《总经销协议》，约定经销商的授权期限、授权地区、授权产品和销售任务等条款，并明确其享有的区域保护以及所受的限制等。其他经销商，待其有确切采购需求时与其签订单次《销售合同》，约定产品类型、规格、数量、单价、金额、付款方式等商务条款。公司在产品宣传和市场维护等方面与经销商开展合作，双方共同负责产品的市场推广活动，相关费用由双方协商承担。公司不存在针对经销商的返利制度。

公司对经销商退换货政策如下：

退货：只有在产品有缺陷的情况下，经销商才可以退还产品，经销商必须向委托人提交临床用户的书面报告，经销商只能在产品到达目的地后的二个月内进行退款。在双方协商的前提下，应当考虑货物的折旧费用。运费由经销商承担；

换货：经销商应在产品到达目的地的一个月内换货，差价及运费由经销商承担，经销商应向委托人提交书面报告，应在双方协商下考虑产品的折旧价值。

经销商根据终端医疗机构的需求，向公司发出订单，公司随后将产品发至订单指定的收货地点。针对海外市场，公司亦通过境外经销商将产品销售给海外终端客户。

公司制定产品标准报价单，根据经销商的经销区域、采购金额、与公司的合作历史情况，与经销商协商确定产品价格。

境内销售时，公司按客户指令，将产品快递至经销商或最终客户处，运输费用由公司承担，在客户签收时确认收入；境外销售时，运费一般由境外客户承担，产品出库并办理报关出口手续后确认收入。

公司主要经销商均采取全额预付的结算方式，结算方式未发生变化，不存在信用期。

公司经销商境内外收入金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
境内	8,512.34	97.80%	7,339.34	97.67%
境外	191.18	2.20%	174.92	2.33%
合计	8,703.52	100.00%	7,514.26	100.00%

公司经销商主要集中于境内，报告期境内经销商家数分别为557、583家，境外经销商家数分别为15、19家，经销商数量持续稳定增长。

由于公司主要采用经销模式，因此报告期内主要经销商即主要客户，已在“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”进行披露。”

二、报告期各期公司不同层次经销商数量增加和减少的具体情况，经销商复购金额及占比，结合上述情况，进一步说明公司经销体系的稳定性、公司经销占比较高是否符合行业特征

(一) 报告期各期公司不同层次经销商数量增加和减少的具体情况，经销商复购金额及占比，结合上述情况，说明公司经销体系的稳定性

1、报告期各期公司不同层次经销商数量增加和减少的具体情况

报告期内，境内经销商总体变动情况如下：

单位：家

年份	2022年度	2021年度
经销商数量	583	557
较上年度变化情况	+26	+21
其中：新增家数	325	321
减少家数	299	300

随着市场的开拓，公司经销商数量总体呈现增加趋势，公司每年存在一定数量的经销商发生增减变动，但公司主要经销商合作时间较长基本保持稳定，按照对经销商销售金额进行分层统计，报告期内，各层次经销商数量及其增减变动情况如下：

单位：家

公司对经销商销售金额	经销商数量		整体变动情况	增加数量	减少数量
	2022年度	2021年度			
100万元以上	15	14	+1	2	1
50-100万元	11	6	+5	8	3
10-50万元	108	123	-15	81	96
10万元以下	449	414	+35	415	380

报告期内，公司前二十大经销商合计经销收入金额占经销模式总收入的比例分别为57.59%，54.50%，报告期各期，公司前二十大经销商及其变动情况如下：

序号	2021年度	是否为2021年新增经销商	2022年度	是否为2022年新增经销商
1	上海健恭医疗科技有限公司	否	上海健恭医疗科技有限公司	否
2	济南志高医疗设备有限公司	否	珠海市广硕医疗设备有限公司	否
3	珠海市广硕医疗设备有限公司	否	济南志高医疗设备有限公司	否
4	湖北中康恒健科技发展有限公司	否	河南溢辕达医疗器械有限公司	否

5	河南溢辕达医疗器械有限公司	否	杭州跃信科技有限公司	否
6	云南朗申商贸有限公司	否	成都特斯曼科技有限公司	否
7	杭州跃信科技有限公司	是	湖北中康恒健科技发展有限公司	否
8	河北碧欧医疗器械销售有限公司	否	云南朗申商贸有限公司	否
9	湖南金汉医疗器械科技有限公司	否	河北碧欧医疗器械销售有限公司	否
10	成都特斯曼科技有限公司	否	北京合信创展商贸有限公司	否
11	北京仁禾康心医疗科技有限公司	否	贵州苗山岭科技有限公司	否
12	贵州苗山岭科技有限公司	否	北京时越共图医疗设备有限公司	是
13	南京升创医疗科技有限公司	否	南京升创医疗科技有限公司	否
14	北京合信创展商贸有限公司	否	湖南金汉医疗器械科技有限公司	否
15	北京汉鑫康诚科技有限公司	否	北京北方三友医疗器械有限公司	是
16	泽英伟业医疗器械（北京）有限公司	否	泽英伟业医疗器械（北京）有限公司	否
17	山东益康商贸有限公司	否	北京汉鑫康诚科技有限公司	否
18	杭州壶世医疗器材有限公司	否	山东承康商贸有限公司	是
19	北京华科恒生医疗科技有限公司	否	新疆合丰兴创商贸有限公司	否
20	新疆合丰兴创商贸有限公司	否	大连医舵仪器设备有限公司	否

2、经销商复购金额及占比

2022年复购公司射频控温热凝器的经销商家数占比为29.79%，复购金额占比为47.11%，其中公司前五十大经销商中复购公司射频控温热凝器的经销商家数占比为52.78%，复购金额占比为77.45%，公司产品销售情况良好，主要经销商存在复购意愿。

综上，公司产品质量把控严格、具有一定的市场影响力、具备较高的客户粘性，报告期内公司主要经销商较为稳定，复购率较高，公司经销体系较为稳定。

（二）公司经销占比较高是否符合行业特征

经查阅同行业可比公司公开披露资料，同行业可比公司的销售模式情况如下：

公司名称	销售模式
微电生理	公司产品销售按地区分为境内销售及境外销售。境内销售方面，公司主要通过普通经销模式及平台经销模式进行销售，并辅以少量配送模式及寄售模式。境外销售方面，公司均通过普通经销模式进行销售。
立德电子	公司采用对终端客户直销与代理商销售相结合的销售模式。随着国家对医疗行业逐步实施的“两票制”，公司也在调整自身的销售模式，根据具体的用户要求更加细化直销和代理销售的方案。
惠泰医疗	公司境内销售以经销模式为主，直销和配送模式为辅，在个别地区实行配送模式。
杰西科技	公司销售模式主要为经销模式，少量为直销模式。在经销模式下，公司将标有公司产品品牌的产品出售给经销商，经销商再将产品出售给终端医院；在直销模式下，公司直接将产品出售给国内终端医疗机构，或通过跨境电商平台直接向境外客户销售。

公司与同行业可比公司经销模式收入占比情况对比如下：

可比公司	2022年度	2021年度
微电生理	99.91%	97.41%
立德电子	未披露	未披露
惠泰医疗	80.39%	80.57%
杰西科技	未披露	99.58%
平均值	90.15%	92.52%
本公司	89.09%	88.31%

由上述公开信息可知，同行业可比公司除立德电子采取直销与代理相结合的销售模式外，其余可比公司广泛采用经销与直销相结合的销售模式，且经销占比较高，公司销售模式与同行业不存在较大差异，符合行业惯例。

三、报告期各期主要供应商的注册资本及实缴情况、实际控制人、成立时间、开始合作时间，来自公司收入占其收入占比，是否专门为公司服务，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在公司员工、前员工成为公司经销商情形

（一）报告期各期主要经销商的注册资本及实缴情况、实际控制人、成立时间、开始合作时间，来自公司收入占其收入占比，是否专门为公司服务，与公司是否存在关联关系或其他利益安排

报告期各期，公司前五大经销商注册资本、实际控制人、成立时间、开始合作时间，来自公司收入占其收入占比情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	注册资本	实缴情况	实际控制人	成立时间	开始合作时间	来自北琪收入占经销商收入比例	
							2022年	2021年
1	上海健恭医疗科技有限公司	100.00	0	朱圆圆	2014年	2015年首次开始合作	约45%	约40%
2	珠海市广硕医疗设备有限公司	500.00	100.00	曹署文	2013年	2013年首次开始合作	约25%	约22%
3	济南志高医疗设备有限公司	101.00	101.00	张荣东	2011年	2013年首次开始合作	约40%	约30%
4	河南溢辕达医疗器械有限公司	200.00	0	宋丽芳	2018年	2018年首次开始合作	约30%	约25%
5	杭州跃信科技有限公司	100.00	100.00	虞群跃	2014年	2021年首次开始合作	33.06%	21.39%
6	湖北中康恒健科技发展有限公司	100.00	100.00	张义忠	2012年	2012年首次开始合作	约35%	约32%

公司主营疼痛治疗领域设备及相关耗材，领域相对专业，目前在以疼痛科为代表的各科室使用。根据国家卫生部发文，2007年疼痛科正式成为一级诊疗科目，相较其他科室发展历程更短，使用的医疗器械更为细分，因此围绕疼痛科使用的医疗器械，要求销售人员的投入更多的精力及专业度。考虑到上述终端用户的情况，公司在建立经销商网络时，更偏好与专业细分化向的医疗器械经销商展开合作，而非大型综合类医疗器械经销商，以期经销商能够更专注于服务疼痛科为核心的相关科室，进而产生更好的销售业绩，因此公司的经销商呈现出“小而精”的特点。

公司主要经销商通常在收到下游客户订单后，再向公司下达采购订单，且普遍存在由公司根据经销商订单指定，将货物直接运抵终端客户处的情况，公司经销商无需提前大量备货，且无需承担大量货物的仓储、发运等职责，因此员工人数相对精简，同时由于经销商成本控制、员工流动性较大、员工缴纳社保意愿较低等因素，存在经销商为员工缴纳社保比例较低的情形。

虽公司主要经销商的规模普遍偏小，但具有较强的终端客户粘性，产品销售较为稳定，公司主要经销商的销售规模与其履约能力相匹配。

报告期内，公司不存在专门为公司服务的经销商。经销商控股股东、董事、监事、高级管理人员与公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、公司主要关联方不存在重合，亦不存在关联关系。

（二）是否存在公司员工、前员工成为公司经销商情形

报告期内，公司主要经销商不存在为公司员工、前员工的情形。

公司与经销商辽宁源鲟医疗科技有限展开合作，公司2021年离职员工于2021年持有其50%的股份，报告期内公司向其销售金额较小，分别为27.94万元、14.67万元。除上述情况外，报告期内，不存在公司员工、前员工成为公司经销商的情形。

四、报告期各期公司经销与直销毛利率差异对比分析，进一步说明差异原因及合理性

报告期各期，公司经销与直销收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
经销	8,703.52	76.65%	7,514.26	77.71%
直销	1,066.12	78.85%	994.99	82.45%
合计	9,769.63	76.89%	8,509.25	78.26%

公司采取以经销为主的销售方式，经销收入占比较高，公司经销模式销售毛利率略低于直销模式，主要原因在于公司并未针对直销客户单独进行定价，将直销客户视作一般经销商进行定价，而公司经销商中包含部分总经销商，总经销商负责在特定区域或医院销售公司产品，公司在总经销协议中与总经销商约定年度销售任务，并给予总经销商较一般经销商更为优惠的销售价格，因而使得经销模式下毛利率较直销模式更低。

2022年度公司直销模式与经销模式的毛利率差异较2021年度缩小，主要原因在于2022年度公司向英诺曼德的销售增多，而公司热凝器设备境外销售部分毛利率较境内直销部分更低，拉低了2022年度直销模式毛利率。

综上，公司经销模式与直销模式的毛利率差异存在合理性。

五、报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形，是否存在通过经销商提前确认收入、调节收入确认时点情形；经销商的终端销售情况；公司对经销商的返利比例、金额等相关安排

（一）报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形，是否存在通过经销商提前确认收入、调节收入确认时点情形

1、报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形

公司经销商采取买断方式与北琪医疗进行交易，经销商备货及向下游客户销售的环节属于经销商自主决策的范畴，北琪医疗要求经销商之间不得出现跨区域窜货行为外，对经销商经营管理不做过多干涉，经销商的采购决策、库存管理和产品销售均由其自主决定。

经对公司主要经销商进行访谈，经销商针对公司疼痛治疗设备一般在获取下游订单后向公司采购，疼痛治疗设备不做库存，对公司设备配套耗材保有安全库存。报告期各期，公司主要经销商期末存货金额及占比较低，不存在压货情形，公司前五大经销商销售公司产品情况及期末库存情况如下：

单位：万元

2022年					
序号	经销商名称	当期销售金额	销售内容	终端销售情况	期末库存情况
1	上海健恭医疗科技有限公司	1,083.30	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	低于1%
2	珠海市广硕医疗设备有限公司	454.77	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	无库存
3	济南志高医疗设备有限公司	447.21	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	低于3%
4	河南溢辕达医疗器械有限公司	404.11	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	无库存
5	杭州跃信科技有限公司	365.15	射频热凝套管针等	实现最终销售	低于1%
合计		2,754.55	-		
2021年					
序号	经销商名称	当期销售金额	销售内容	终端销售情况	期末库存情况
1	上海健恭医疗科技有限公司	817.74	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	低于2%

2	济南志高医疗设备有限公司	400.32	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	无库存
3	珠海市广硕医疗设备有限公司	369.50	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	低于1%
4	湖北中康恒健科技发展有限公司	313.34	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	低于3%
5	河南溢辕达医疗器械有限公司	287.14	射频控温热凝器、射频热凝套管针等	实现最终销售	无库存
合计		2,188.03		-	

综上所述，公司产品终端销售情况良好，不存在经销商压货的情形。

2、是否存在通过经销商提前确认收入、调节收入确认时点情形

境内销售时，公司按客户指令，将产品快递至经销商或最终客户处，在客户签收时确认收入；境外销售时，公司根据销售合同在产品出库并办理报关出口手续后确认收入。报告期各期，经销商期末库存较少，不存在经销商压货的情况。同时，公司对于主要经销商均采用全额预付货款的结算方式，且不存在经销商期后大量退货等异常情形。

综上所述，公司不存在通过经销商提前确认收入、调节收入确认时点的情形。

(二) 经销商的终端销售情况

一方面，公司经销商在销售公司射频控温热凝器设备过程中，一般在已获取下游客户订单，或如需招标手续一般在已完成医院招标手续后，再向公司进行采购，并要求公司将射频控温热凝器设备或射频热凝套管针等产品直接发往终端医院处，公司经销商一般不保有射频控温热凝器库存，仅针对射频热凝套管针等耗材保有一定量安全库存，因而公司经销商的终端销售情况良好，不存在大量囤货行为；另一方面，公司总经销协议中约定“如乙方进行装机，乙方需将装机报告寄回甲方，并已完成的装机报告确认乙方销售任务的完成”，报告期内公司已获取销售的射频控温热凝器设备中接近80%经由终端医院盖章或由科室医生签字的装机报告，以确认公司产品终端销售情况良好；此外，报告期内，公司对于主要经销商均采用全额预收款的结算方式，不存在经销商拖欠货款的情况，公司经销商也不存在大规模退货的情形。综上所述，公司认为公司产品终端销售情况良好。

此外，本次挂牌的推荐挂牌券商及会计师通过对经销商进行函证、访谈，获取了报告期内公司主要经销商进销存情况，了解了经销商处公司产品的库存情况及终端销售实现情况，经销商处存货较少；抽取经销商终端销售记录，获取了终端销售过程中的出库单据、发票等原始凭证，确认经销商采购公司产品真实实现终端销售；抽取部分经销商的终端医院客户进行访谈，了解其通过经销商采购公司的产品情况。公司认为通过以上程序进一步验证了公司产品终端销售情况良好。

（三）公司对经销商的返利比例、金额等相关安排

报告期内，公司未与经销商就返利事项在经销合同或总经销合同中进行约定，未设置经销商返利制度，但存在个别向总经销商进行返利的情况：

1、公司对于总经销商采取授权销售的方式，授权总经销商负责向公司指定区域或医院销售公司指定产品，报告期内存在少量总经销商所负责区域的二级经销商或所负责医院，由于急需采购而总经销商备货不足或其他情况，直接向公司进行采购，依照授权销售的原则同时出于维持经销网络稳定的考量，公司就具体情形与总经销商进行协商，对总经销商予以一定返利作为补偿；

2、公司在与总经销商的经销协议中对销售产品的品类进行了约定，部分总经销商所负责区域内二级经销商或终端医院存在协议中未约定的公司其他产品品类的偶发性采购需求，公司要求总经销商比照经销协议的约定客户范围进行销售，不得向经销协议约定以外的客户进行销售，完成销售后若符合要求，则公司予以总经销商一定金额的返利，以此加强对经销商的管控，防止其进行窜货。

报告期各期，公司返利情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
返利金额	119.27	66.79
营业收入	9,769.63	8,509.25
占营业收入的比例（%）	1.22	0.78

【主办券商、会计师回复】

六、请主办券商及会计师核查上述事项，说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论，对公司经销收入的真实、准确、完整发表明确意见

（一）说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况

1、资金流水核查范围、核查账户数量

主办券商及会计师对报告期内公司、实际控制人的资金流水进行了核查，主办券商及会计师取得的公司、实际控制人报告期内的银行账户资金流水及相关文件具体情况如下：

序号	单位/人员名称	关系/职位	账户数量	资料获取情况
1	北琪医疗	公司	5	开户清单、公司报告期内银行账户流水、企业信用报告
2	北琪昊品	公司子公司	1	开户清单、公司报告期内银行账户流水、企业信用报告
3	刘大宁	实际控制人、董事长、总经理	10	自然人报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函

主办券商及会计师陪同公司相关人员于银行现场获取公司及其子公司的资金流水。对于实际控制人的资金流水，主办券商及会计师参考云闪付银行账户查询结果，陪同实际控制人前往相应银行现场获取资金流水，确保资金流水材料真实可靠。

对于公司及其子公司的银行流水，主办券商及会计师获取了《企业信用报告》《已开立银行结算账户清单》及清单所列示的所有银行账户的资金流水，关注银行账户用途，了解报告期内是否存在新开立账户或注销账户情况，通过银行函证确认银行账户数量。根据公司及其子公司银行存款日记账，核对是否已提供账务记录中所涉及的全部银行账户，检查银行对账单期末余额是否与公司银行存款日记账期末余额一致，保证已获取的公司资金流水账户完整、真实可靠。

对于公司实际控制人，主办券商及会计师交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性，并取得实际控制人主体

出具的关于名下银行账户及银行流水情况的承诺函，保证实际控制人资金流水账户完整。

2、核查标准

主办券商及会计师对公司及其子公司主体20万元以上的资金流水进行逐笔核查；对实际控制人4万元以上的资金流水进行逐笔核查；重要性以下的应随机抽取一定数量的样本进行核对。

核查中异常标准设置如下所示：

（1）公司及其子公司

①公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

②公司与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

③公司是否存在大额或频繁取现的情形；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

④公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

⑤其他关注的交易情形包括摘要异常、交易对方异常、金额异常（如与业务规模不匹配的流水）或交易性质异常、小额频繁交易等情形。

（2）实际控制人

①公司实际控制人是否与公司董事、监事、高级管理人员、出纳等自然人银行账户存在大额资金往来，是否存在频繁大额存现、取现等情形；

②公司实际控制人是否与公司客户、供应商及其实际控制人等存在异常大额资金往来；

③公司实际控制人是否与公司股东、员工或其他关联自然人等存在大额频繁资金往来。

主办券商及会计师结合前述核查金额重要性水平以及异常标准，核查以上账户流水的金额、交易对方和交易内容，确定异常情形样本。

3、核查程序

(1) 对公司资金管理相关内部控制制度进行测试，分析制度的设计是否存在重大缺陷，内部控制执行是否有效；

(2) 针对公司资金流水，获取公司及其子公司已开立银行账户清单，并与公司账面记录的银行账户进行核对；针对公司实际控制人流水，交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性，主办券商及会计师对资金流水获取过程保持控制，以确保获取的资金流水真实完整；

(3) 对公司及其子公司报告期内各期末银行账户余额进行函证，以确认各期末银行存款余额的真实性、准确性；

(4) 获取公司及其子公司报告期内银行对账单、库存现金日记账、银行存款日记账，对报告期内的各银行账户流水的收支进行双向核对，关注相关关联方在报告期内是否与公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

(5) 根据公司及其子公司、公司实际控制人银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人进行了交叉核对，查看公司、公司实际控制人及主要相关方与客户、供应商及其实际控制人是否存在异常的大额资金往来；

(6) 针对公司及其子公司流水，对达到重要性水平的资金流水逐笔自银行转账凭证至对账单，自对账单至银行转账凭证进行双向检查。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性；关注公司与股东、董事、监事、高管等相关重要人员是否存在异常往来；

(7) 关注公司及其子公司、公司实际控制人与公司关联方进行的资金往来，通过获取完整的关联方清单，在资金流水中进行检索核查公司是否与关联方有异常往来；

(8) 获取报告期内公司实际控制人的资金流水，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替公司承担成本费用的情况，并获取其所提供银行账户完整的承诺、不存在异常资金往来的承诺函。

4、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为公司及其子公司、公司实际控制人不存在其他上述异常标准中的情形。公司实际控制人与公司客户、供应商不存在大额、异常资金往来、为公司代垫成本费用、利用个人账户进行商业贿赂或其他存在异常的情形；公司及其子公司不存在体外资金循环，不存在虚增收入等异常情形。

(二) 说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论，对公司经销收入的真实、准确、完整发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师针对公司经销商的终端销售情况采取如下核查程序：

(1) 获取报告期内公司销售收入明细表，访谈公司管理层，询问并了解公司销售模式及其是否发生过重大变化、与主要经销商合作历史及背景、具体合作模式、结算方式等；

(2) 通过互联网检索的对报告期内主要经销商进行背景调查，了解经销商的经营范围、营业规模、成立时间等信息，核查其是否真实存在、是否与公司及其实际控制人、董监高及公司的主要客户、供应商之间存在关联关系，向公司采购金额是否与其业务规模相匹配；

(3) 获取公司与主要经销商签订的经销协议，了解经销协议的相关内容、条款，核对运输、签收、维修等主要条款与实际销售活动是否匹配，了解公司与经销商在协议履行过程中是否存在纠纷；

(4) 对公司与主要经销商的销售记录进行抽样测试，获取并检查销售合同、货品发货通知单、出库单、签收情况、销售发票及银行回单等原始凭证，以核实经销商销售和收款的真实性；

(5) 对公司主要经销商进行函证，并于函证后附销货清单以确认收入发生的真实性及签收时间的准确性，确认终端用户情况是否准确。

项目组制订经销商函证计划时主要考虑经销商规模进行分层抽样，具体情况如下：

单位：家

公司对经销商销售金额	公司经销商家数	样本选取家数	选取样本占公司经销商家数比例
2022年度			
大于100万	15	15	100.00%
50-100万元	11	11	100.00%
小于50万元	557	57	10.23%
2021年度			
大于100万	14	14	100.00%
50-100万元	6	6	100.00%
小于50万元	537	67	12.48%

项目组按照经销商的销售金额进行分层，对于年销售额五十万元及以上的经销商全部进行发函，对于年销售额五十万元以下的经销商抽取销售额较大的部分进行发函，保证函证程序的覆盖范围。

报告期各期，对经销商函证的情况汇总如下：

单位：家

项目	2022年	2021年
经销模式收入	8,703.52	7,514.26
经销发函金额	6,593.66	5,503.77
发函比例	75.76%	73.24%
回函可确认金额	6,270.24	5,078.36
回函可确认金额比例（回函可确认金额占经销模式收入比例）	72.04%	67.58%

(6) 对公司主要经销商进行走访，了解经销商的基本情况、与公司交易背景、是否存在关联关系、是否专门成立为公司服务、是否存在二级经销商、是否存在跨区销售、向经销商确认报告期内其向公司采购及终端销售情况等内容。

通过公司对经销商的销售金额进行分层，对于经销金额较大的经销商样本选取比率较高，保证走访程序的覆盖范围。报告期各期，对经销商走访情况汇总如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年
经销模式收入	8,703.52	7,514.26
营业收入	9,769.63	8,509.25
走访经销商销售额	5,300.32	4,056.38
走访比例（走访经销商销售额占经销模式收入比例）	60.90%	53.98%

（7）获取报告期内主要经销商销售公司产品的区域、终端客户明细情况，对主要经销商发放调查问卷，核查主要经销商向公司采购产品的进销存数据，查看经销商库存情况及终端销售实现情况。

经访谈了解，公司主要经销商保有公司产品的库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商	2022年库存	2021年库存
1	上海健恭医疗科技有限公司	6.44	8.40
2	济南志高医疗设备有限公司	5.60	0.00
3	珠海市广硕医疗设备有限公司	0.00	1.37
4	湖北中康恒健科技发展有限公司	0.00	8.40
5	河南溢辕达医疗器械有限公司	0.00	0.00
6	杭州跃信科技有限公司	0.84	1.40

（8）抽取经销商终端销售记录，获取终端销售过程中的出库单据、发票等原始凭证，以确认经销商采购公司产品真实实现终端销售；

（9）抽取部分经销商的终端医院客户进行访谈，了解其通过经销商采购公司的产品情况，获取公司报告期内各期的装机报告，以了解公司射频控温热凝器设备终端销售情况，报告期各期，核查样本金额经销收入的比例分别为49.43%、54.85%。

报告期各期，项目组通过抽取经销商向终端客户销售的原始凭证或抽取经销商的终端客户进行访谈，以确认公司产品的终端销售情况及经销收入的真实

性，核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
核查样本金额	4,774.10	3,714.43
经销模式收入	8,703.52	7,514.26
核查比例	54.85%	49.43%

报告期各期，项目组取得境内销售的射频控温热凝器装机报告，对经销收入核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
核查样本金额	3,256.31	3,189.01
经销模式收入	8,703.52	7,514.26
核查比例	37.41%	42.44%

基于上述核查过程，主办券商、会计师认为，公司产品终端销售实现情况良好，公司经销收入真实、准确、完整。

问题7. 关于毛利率。

根据申请文件，2021年、2022年公司综合毛利率分别为78.26%、76.89%，各期均保持在较高水平

请公司补充说明：（1）按主要细分产品类别报告期各期数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同业可比公司变化情况说明公司毛利率各期保持较高水平的原因及合理性；（2）报告期各期公司自产产品、代理产品的毛利率、变动情况及原因，按照公司与英诺曼德初次代理协议中的约定“公司作为经销商，经销产品最高利润率11.5%”，公司报告期内代理产品毛利率是否明显高于初次合作时的毛利率，如是说明原因及合理性，进一步说明报告期各期公司代理产品收入占比较高，且综合毛利率均保持在75%以上的商业合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、按主要细分产品类别报告期各期数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同业可比公司变化情况说明公司毛利率各期保持较高水平的原因及合理性

(一) 主要细分产品类别报告期各期数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响

报告期内各期，公司各类产品的收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

收入大类	明细分类	2022年度			2021年度			毛利率变动情况
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
疼痛治疗设备	射频控温热凝器	4,131.85	747.08	81.92%	4,126.56	639.89	84.49%	-2.57%
	医用臭氧治疗仪	305.29	96.36	68.44%	315.90	129.75	58.93%	9.51%
配套耗材	射频热凝套管针	4,798.01	1,296.20	72.98%	3,522.09	972.26	72.40%	0.59%
	射频热凝电极	448.80	87.30	80.55%	452.75	76.48	83.11%	-2.56%
	中性电极及臭氧套袋	14.29	7.50	47.54%	11.73	5.36	54.28%	-6.74%
	其他	71.41	23.64	66.89%	80.23	25.77	67.88%	-0.99%
	合计	9,769.63	2,258.09	76.89%	8,509.25	1,849.51	78.26%	-1.38%

报告期各期，公司主要产品包含疼痛治疗设备及其配套耗材，公司收入主要由射频控温热凝器、医用臭氧治疗仪、射频热凝套管针、射频热凝电极构成，最近一年合计占营业收入的比重超过99%。其中射频控温热凝器和射频热凝电极为公司自产产品，医用臭氧治疗仪和射频热凝套管针为公司代理产品，公司主要产品毛利率波动分析如下：

1、射频控温热凝器

报告期各期，射频控温热凝器的数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响如下：

单位：套、元

项目	2022年度			2021年度
	数量/金额	变动情况 ^{注1}	对毛利率变动影响 ^{注2}	数量/金额
销售数量	517.00	3.19%		501.00

销售单价	79,919.63	-2.97%	-0.54%	82,366.54
单位成本	14,450.27	13.14%	-2.04%	12,772.18
其中：材料成本	6,432.12	7.88%	-0.57%	5,962.23
人工成本	6,156.69	19.17%	-1.20%	5,166.19
制造费用	1,601.27	17.69%	-0.29%	1,360.64
毛利率	81.92%	-2.57%		84.49%

注 1：毛利率变动情况=本期数-上期数，其他指标变动情况=(本期数-上期数)/上期数，下同

注 2：平均销售单价毛利率变动影响=当期毛利率-(上期平均销售单价-当期平均单位成本)/上期平均销售单价，平均销售单位成本(含各项明细成本)毛利率变动影响=(上期平均单位成本-当期平均单位成本)/上期平均销售单价，下同

报告期内，射频控温热凝器的销售数量、单位成本小幅上涨，销售单价小幅下降，毛利率下降2.57%，主要系产品结构变动以及人工成本上涨影响。

(1) 销售单价波动分析

2022年度，射频控制热凝器销售单价下降拉低毛利率0.54%，2022年公司射频控温热凝器设备境外销售数量及占比增加明显，而公司境外销售射频控温热凝器过程中因不负责在外销地区进行产品市场宣传与推广，因此销售定价相对较低。

(2) 单位成本波动分析

2022年度，射频控温热凝器单位材料成本上涨拉低整体毛利率0.57%，单位人工成本上涨拉低整体毛利率1.2%，单位制造费用上涨拉低整体毛利率0.29%。

2022年度，单位材料成本上涨主要系当期销售的新型号四路射频控温热凝器，该型号配备微软Surface平板替代液晶屏显示器，具有更好的软件拓展性能，导致单位材料成本有所上涨。

2022年度，单位人工成本上涨主要系生产人员工资总额增加导致分摊至产成品中的人工成本增加所致。2022年度，公司生产人员人均工资有所上调，同时为满足生产需求，公司增加了生产人员人数，上述原因使生产人员工资总额有所增加，相应分摊到产品中的人工成本亦呈现增长态势。

2022年度，单位制造费用上涨主要系产品销售结构变动以及房租上涨所致。2022年度生产耗用工时较长的产品销量增加，相应分摊的制造费用有所增加。

此外，公司2022年度房租较2021年度有所上涨，相应分摊计入制造费用房租成本增加，上述两方面因素导致2022年度单位制造费用较2021年度有所上涨。

2、医用臭氧治疗仪

报告期各期，医用臭氧治疗仪的数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响如下：

单位：台、元

项目	2022年度			2021年度
	数量/金额	变动情况	对毛利率变动影响	数量/金额
销售数量	44.00	-13.73%		51.00
销售单价	69,383.55	12.02%	3.79%	61,940.36
单位成本	21,900.71	-13.92%	5.72%	25,441.91
其中：材料成本	21,647.49	-14.36%	5.85%	25,213.19
毛利率	68.44%	9.51%		58.93%

报告期内，医用臭氧治疗仪的销售数量、单位成本下降，同时销售单价上涨，毛利率上涨9.51%，主要系医用臭氧治疗仪销售单价上涨较多以及汇率变动导致外购成本降低所致。

报告期内，医用臭氧治疗仪销售单价上涨较多，主要原因为2022年公司销售的单价较低的老型号医用臭氧治疗仪较2021年更少，致使2022年医用臭氧治疗仪平均销售单价上升，推动毛利率上涨3.79%。

报告期内，人民币兑欧元汇率上涨，外购欧元结算的材料成本降低。对于以欧元向供应商支付的医用臭氧治疗仪采购款，由于报告期内人民币兑欧元汇率上涨，以人民币计价的采购价格下降，推动毛利率上涨5.85%。

3、射频热凝套管针

报告期各期，射频热凝套管针的数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响如下：

单位：根、元

项目	2022年度			2021年度
	数量/金额	变动情况	对毛利率变动影响	数量/金额

销售数量	169,950.00	40.34%		121,098.00
销售单价	282.32	-2.93%	-0.79%	290.85
单位成本	76.27	-5.00%	1.38%	80.29
其中：材料成本	75.24	-5.02%	1.37%	79.22
毛利率	72.98%	0.59%		72.40%

报告期内，射频热凝套管针的销量上涨明显，同时销售单价、单位成本小幅下降，但由于成本下降幅度更大，因此整体毛利率小幅上涨0.59%。

（1）销售数量变动分析

报告期内，射频热凝套管针的销量增幅较大，主要原因在于：一方面，随着患者对于疼痛管理及射频治疗技术的了解深入，射频热凝设备在疼痛治疗过程中的应用越来越多，手术台数明显增加，因此医院对于配套耗材的消耗需求越来越大；另一方面，公司自成立之初，持续拓宽射频控温热凝器市场，射频控温热凝器市场保有量及开机数量越来越多，对于配套耗材射频热凝套管针的需求也相应增加；此外，2021年11月公司与英诺曼德续签新的射频热凝套管针代理合同，其中公司承诺至少实现120万欧元的年净采购额，因此公司加大了射频热凝套管针的销售力度，促使2022年公司射频热凝套管针收入增长明显。

（2）销售单价波动分析

如前所述，2022年度射频热凝套管针销量增加明显，主要系公司加大了销售推广力度，因此2022年度通过经销渠道实现销售的射频热凝套管针销售占比增加所致。因经销商承担一定的市场推广和渠道维护职能，因此通过经销渠道实现的射频热凝套管针销售的销售单价与直销方式相比较低。随着2022年度经销商销售射频热凝套管针增多，经销渠道实现的套管针收入占比增加，射频热凝套管针销售单价随之下降。

（3）单位成本波动分析

射频热凝套管针单位成本下降主要系材料采购单价下降所致。2022年9月，射频热凝套管针以欧元计价的价格出现涨幅，主要产品型号的涨价幅度保持在8.00%左右，但由于报告期内人民币兑欧元汇率上涨，考虑汇兑因素，实际上述价格上调后按人民币计算的平均采购单价出现了下降。

4、射频热凝电极

报告期各期，射频热凝电极的数量、价格、材料、人工成本、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响如下：

单位：支、元

项目	2022年度			2021年度
	数量/金额	变动情况	对毛利率变动影响	数量/金额
销售数量	943.00	4.55%		902.00
销售单价	4,759.26	-5.18%	-1.01%	5,019.43
单位成本	925.79	9.18%	-1.55%	847.92
其中：材料成本	113.36	18.65%	-0.37%	99.77
人工成本	634.42	9.11%	-1.05%	577.81
制造费用	161.33	5.35%	-0.16%	152.18
毛利率	80.55%	-2.56%		83.11%

报告期内，射频热凝电极的销售数量、单位成本小幅上涨，同时销售单价小幅下降，使整体毛利率小幅下降。

射频热凝电极销售单价小幅下降主要系报告期内通过经销渠道销售的射频热凝电极销售占比增加所致。报告期内通过经销渠道实现收入的射频热凝电极，因经销商承担一定的市场推广和渠道维护职能，因此其销售单价低于通过直销方式实现收入的射频热凝电极。2022年随着经销方式实现射频热凝电极收入增加，整体单价降低。

射频热凝电极成本中材料成本占比较小，主要为人工成本，占总成本的比值接近70%，报告期内射频热凝电极单位人工成本上涨拉低整体毛利率1.05个百分点，是影响射频热凝电极毛利率的重要因素。2022年度，生产人员人均工资有所上调，同时为满足生产需求，公司增加了生产人员人数，使直接人工总额有所增加，分摊到产品中的人工成本亦呈现增长态势。

(二) 结合同业可比公司变化情况说明公司毛利率各期保持较高水平的原因及合理性

可比公司	2022年度	2021年度
微电生理	69.11%	72.43%

立德电子	83.10%	84.21%
惠泰医疗	71.20%	69.49%
杰西科技	70.83%	70.10%
平均值	73.56%	74.06%
本公司	76.89%	78.26%

公司主要同行业可比公司为微电生理、立德电子、惠泰医疗及杰西科技，报告期内各期，公司毛利率水平略高于同行业可比公司毛利率平均水平，但低于立德电子，主要因为公司产品结构与可比公司产品结构存在差异，同时公司自成立以来专注于疼痛治疗领域，产品市场认可度较高，公司毛利率水平略高于同行业可比公司具备合理性。

二、报告期各期公司自产产品、代理产品的毛利率、变动情况及原因，按照公司与英诺曼德初次代理协议中的约定“公司作为经销商，经销产品最高利润率11.5%”，公司报告期内代理产品毛利率是否明显高于初次合作时的毛利率，如是说明原因及合理性，进一步说明报告期各期公司代理产品收入占比较高，且综合毛利率均保持在75%以上的商业合理性

(一) 报告期各期公司自产产品、代理产品的毛利率、变动情况及原因

1、报告期各期公司自产产品、代理产品的毛利率、变动情况及原因

报告期间内，公司自产产品、代理产品的毛利率及变动情况如下：

产品类型	2022年度	2021年度	变动情况
自产产品	81.83%	84.43%	-2.61%
代理产品	72.50%	70.99%	1.51%
合计	76.89%	78.26%	-1.38%

(1) 自产产品的毛利率、变动情况及原因分析

报告期内，公司销售的自产产品主要有射频控温热凝器、射频热凝电极，报告期内，受射频控温热凝器毛利下降影响，自产产品毛利率有所下降，具体如下：

产品类型	2022年度		2021年度		产品结构对毛利率变动的影响
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	

射频控温热凝器	89.91%	81.92%	89.59%	84.49%	-2.05%
射频热凝电极	9.77%	80.55%	9.83%	83.11%	-0.30%
其他	0.32%	95.02%	0.58%	97.72%	-0.26%
合计	100.00%	81.83%	100.00%	84.43%	-2.61%

注：产品结构对毛利率变动的影响=本期产品销售占比*本期产品毛利率-上期产品销售占比*上期产品毛利率，下同

如上表所示，公司自产产品销售结构较为稳定，2022年度受射频控温热凝器毛利率下降影响，自产产品毛利率有所下降。

(2) 代理产品的毛利率、变动情况及原因分析

报告期内，公司销售的代理产品主要为射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪。报告期内受毛利较高的射频热凝套管针销售占比增加影响，代理产品毛利率小幅上涨。具体情况如下：

产品类型	2022年度		2021年度		产品结构对毛利率变动的影响
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	
射频热凝套管针	92.73%	72.98%	90.23%	72.40%	2.35%
医用臭氧治疗仪	5.90%	68.44%	8.09%	58.93%	-0.73%
其他	1.37%	57.07%	1.67%	53.25%	-0.11%
合计	100.00%	72.50%	100.00%	70.99%	1.51%

如上表所示，报告期内，射频热凝套管针毛利率基本稳定，受销售金额大幅增加影响，其在代理产品中销售占比增加，推动代理产品毛利率上涨。

综上所述，报告期内各期公司自产产品、代理产品的毛利率波动主要系产品销售结构变动影响所致。

(二) 按照公司与英诺曼德初次代理协议中的约定“公司作为经销商，经销产品最高利润率11.5%”，公司报告期内代理产品毛利率是否明显高于初次合作时的毛利率，如是说明原因及合理性

经核查，公司与英诺曼德签订的射频热凝套管针代理协议中相关条款为“7.19 To adhere to the Distributor's standard prices and to generally offer the Products in the Territory at 100%, with a margin of 115% as a maximum”，双方约定含义

为公司代理的英诺曼德射频热凝套管针产品最高净利率为115%，公司就上述条款含义再次与英诺曼德进行了确认，“经销产品最高利润率11.5%”系翻译有误。

公司代理的射频热凝套管针产品，向英诺曼德采购射频热凝套管针的价格调整幅度较小，在国内面向经销商的销售价格自代理之初至今未发生过明显调整，故公司报告期内代理产品毛利率不存在明显高于初次合作时的毛利率的情况。

（三）进一步说明报告期各期公司代理产品收入占比较高，且综合毛利率均保持在75%以上的商业合理性

1、公司代理产品收入占比较高的合理性

报告期各期，公司代理产品射频热凝套管针的销售收入分别为3,522.09万元、4,798.01万元，占营业收入的比重分别为41.39%、49.11%，医用臭氧治疗仪的销售收入分别为315.90万元、305.29万元，占营业收入的比重分别为3.71%、3.12%，公司代理产品中射频热凝套管针占公司营业收入的比重较高，主要原因为：一方面，随着患者对于疼痛管理及射频治疗技术的了解深入，射频热凝设备在疼痛治疗过程中的应用越来越多，公司射频控温热凝器设备的市场保有量上升、使用频次增加，其配套耗材射频热凝套管针用量增加，致使射频热凝套管针销售数量及销售收入同步增长；另一方面，公司射频控温热凝器设备产品质量把控严格，设计使用寿命为8年，使用状况稳定、使用寿命较长，医院客户无需频繁换新，因此射频控温热凝器的销售收入较射频热凝套管针收入增长速度较慢。

2、公司综合毛利率均保持在75%以上的商业合理性

报告期各期，公司产品以自产射频控温热凝器、射频热凝电极及代理射频热凝套管针、医用臭氧治疗仪为主，公司综合毛利率分别为78.26%、76.89%，公司产品毛利率较高具备商业合理性，具体原因如下：

报告期各期公司主要自产产品射频控温热凝器的毛利率较高，分别为84.49%、81.92%，主要原因在于公司在采用射频热凝技术进行疼痛治疗领域处于市场领先地位，具有较高的市场占有率，拥有名牌优势及良好口碑，同时公司射频

控温热凝器具有控温精确、温度设定范围广、支持独立设定连续射频和脉冲射频输出模式的特点，公司四路射频控温热凝器可以实现同时独立控温、实时独立显示术中参数，同时支持恒电压刺激和恒电流刺激功能，相较于同类产品在温度控制及治疗效率方面存在优势，因而具有较高毛利率。

公司代理销售的射频热凝套管针产品报告期各期毛利率分别为72.40%、72.98%，毛利率水平较高，主要原因在于：

（1）公司作为英诺曼德指定的中国境内代理人于2010年9月为其申请取得国内射频热凝套管针注册证，且公司利用自身经销商销售网络及积累的射频控温热凝器用户推广销售英诺曼德的射频热凝套管针，并作为国内总代开展了多次全国市场推广活动，英诺曼德无需承担该类一般由厂家负责的基础市场推广费用，因而公司向英诺曼德采购价格较低。上述情况类比公司射频控温热凝器产品在部分境外区域销售时，若由该境外区域内经销商协助取得准入许可并负责当地市场开拓，公司会给予其相较于国内经销商偏低的销售定价，同时英诺曼德销售给公司的价格高于公司子公司北琪昊品自产的一次性使用射频热凝套管针销售给公司的内部结算价格。公司作为国内领先的射频控温热凝器厂商，与英诺曼德射频热凝套管针产品具有极强的业务关联性，公司2010年即开始销售英诺曼德产品，并维持较好的销售记录，2021年作为国内总代承诺每年向英诺曼德的采购额不低于120万欧元，因此英诺曼德给予公司相对优惠的价格具有合理性；

（2）射频热凝套管针作为三类医疗器械具备一定技术门槛，国产品牌较少，国外射频热凝套管针产品由于质量稳定受到科室医生的广泛青睐，而国外射频热凝套管针各厂商存在竞争关系，为保持市场竞争优势，因此公司向主要经销商销售英诺曼德主要产品的定价略低于国外进口同类其他品牌，公司销售英诺曼德产品的价格具有市场公允性。

因此，公司销售英诺曼德产品毛利率较高具有合理性。

综上所述，公司自产及代理产品毛利率较高具备合理性及可持续性。

【主办券商、会计师回复】

三、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

针对上述情况，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内的收入成本明细表，分析不同销售模式、不同产品类别毛利率波动的原因及合理性；

(2) 访谈公司相关人员，了解各类产品销售数量、销售单价以及单位成本波动的原因以及对毛利率的影响；

(3) 查阅同行业可比公司披露的公转书、招股书或定期报告，结合其业务情况分析毛利率与公司存在差异的原因；

(4) 查询公司与英诺曼德签订的代理协议，就部分合同条款内容向对方确认；

(5) 比较公司产品自上市以来销售价格、毛利变动情况，分析公司资产及代理产品毛利率较高的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司主要类别产品销售毛利率波动主要系销售模式和产品销售结构变化影响所致，报告期内公司毛利率保持较高水平且高于同行业可比公司主要原因系公司产品结构与可比公司存在差异，同时公司自成立以来专注于疼痛治疗领域，产品市场认可度较高，对于销售自产及代理产品具有渠道优势，公司毛利率较高具备合理性。

问题8. 关于其他说明和披露问题。

请公司：(1) 对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；说明公司长期借款大幅增长的原因、结合公司货币资金、应收应付款项情况，说

明是否存在流动性风险；（2）补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率、广告宣传费、会议费的金额及次数等与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形；研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确；研发投入的材料使用后是否可收回再利用，如是，补充说明相关会计处理；是否存在研发样品对外销售的情况，如是，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（3）补充说明报告期各期末交易性金融资产投资的具体内容、金额、占比，是否存在无法收回或本金损失风险；（4）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况；（5）补充披露前五名供应商的全称；（6）补充说明存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征；存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提充分性、与可比公司是否存在明显差异、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；（7）补充说明公司使用权资产相关会计处理的恰当性。

（8）结合李健洪、徐勤的持股比例、担任职务、在董事会及股东大会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用，说明未将李健洪、徐勤认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形；李健洪、徐勤是否比照实际控制人刘大宁限售股份；（9）补充说明公司董监高、核心技术人员与曾经任职及兼职企业是否存在商业秘密、知识产权、竞业禁止纠纷或潜在争议，如存在，说明对公司合法规范经营、持续经营能力的影响；（10）补充说明公司设立时台湾宏达委托谢中复为夏一晒提供资金的原因及合理性，是否存在代持或相关纠纷，目前的解决情况；公司历次外资股权变动是否均履行审批、备案等外商投资程序，是否合法合规；（11）补充测算租赁的无证房产如无法继续使用，对公司经营是否构成重大不利影响，公司的应对措施及有效性；（12）补充说明公司是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等；（13）核实北京市专精特新“小巨人”企业相关表述的规范性。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（7），并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（8）至（13），并发表明确意见。

【公司回复】

一、对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；说明公司长期借款大幅增长的原因、结合公司货币资金、应收应付款项情况，说明是否存在流动性风险

（一）对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响

1、盈利能力（收入、毛利率）分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2.经营成果概述”中补充披露如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为85,092,506.88元、97,696,346.94元。报告期内，公司营业收入增加，主要原因为伴随着大众对于疼痛治疗的认识深入，以及公司射频热凝技术在疼痛治疗领域的不断推广，公司疼痛治疗设备在疼痛治疗过程中应用增多，疼痛治疗设备在各级医院装机数量增加，配套耗材的消耗数量增加，配套耗材销量及营业收入同步增长较快。报告期内各期，公司营业收入主要来源于公司自产产品射频控温热凝器及代理产品射频热凝套管针，二者收入合计占营业收入的比重分别为89.89%、91.40%，报告期内，公司射频控温热凝器收入增长较为稳定，射频热凝套管针收入增长速度为36.23%，收入增速较快，占营业收入比重显著增加，2022年度，射频热凝套管针收入占公司营业收入的比重为49.11%。

报告期各期，公司综合毛利率分别为78.26%、76.89%，公司毛利率水平较高且基本保持稳定，2022年毛利率略有下滑，主要原因在于毛利率相对较低的

配套耗材占营业收入比例上升，同时公司射频控温热凝器产品毛利率有所下降，致使综合毛利率小幅降低。报告期各期，公司主要产品射频控温热凝器毛利率分别为84.49%、81.92%，毛利率略有下降，主要原因系公司境外销售规模扩大，而境外销售部分毛利率较低，且境外销售部分多以欧元计价，受欧元兑人民币汇率的影响；报告期各期，公司射频热凝套管针产品毛利率分别为72.40%、72.98%，毛利率基本保持稳定。

报告期各期，公司净利润分别为30,841,572.73元、20,031,050.08元，同比下降35.05%，归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为29,220,442.83元、31,701,305.92元，同比上升8.49%，主要原因在于2022年12月对公司部分人员进行股权激励，当期确认股份支付费用14,270,933.33元，致使净利润下降；因营业收入增长，使归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润上升。

报告期各期，公司加权平均净资产收益率分别为40.62%、20.76%，2022年度公司净资产收益率下降明显主要受公司当期进行股份支付的影响。”

2、偿债能力分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司资产负债率分别为21.60%、19.15%，报告期内公司资产负债率基本保持稳定略有下降，主要原因为2022年度公司净利润增厚了公司净资产，而2022年末公司的负债水平较2021年末基本持平，致使资产负债率略有下降。

报告期各期末，公司流动比率分别为6.01、5.49，因公司2022年度销售收入增加，相应应交增值税、企业所得税增加，使得公司流动比率下降；报告期各期末，公司速动比率及利息保障倍数基本保持稳定。

报告期各期末，公司利息保障倍数分别为53.32、53.79，公司不存在长期借款，利息费用为公司租赁负债产生的利息费用，利息费用较少，公司经营情况良好，收入稳定增长，利息保障倍数较高，具有较好的偿债能力。”

3、营运能力分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（五）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“报告期各期，公司应收账款周转率分别为43.22次/年、53.94次/年，公司应收账款周转率较高且呈上升趋势，主要原因为公司销售模式以经销为主、直销为辅，公司对于大部分经销商及民营医院直销客户均采取全额预收货款的结算方式，公司应收账款主要来源于少数采取直销模式的公立医院客户，公司各期应收账款账面余额较小，占营业收入的比重较低，应收账款周转率较高，且随着公司营业收入的增长呈现出上升趋势。

报告期各期，公司存货周转率分别为1.14次/年、1.04次/年，公司存货周转率下降，公司存货主要以原材料及库存商品为主，报告期各期，二者合计占各期存货账面余额的比重为92.21%、95.75%，公司存货中的原材料主要由显示器件、电容电阻、芯片等构成，公司对于生产所需原材料及与公司产品设计相匹配的显示器件保有合理储备，公司库存商品以射频热凝套管针为主，随着公司产品的市场需求增加，公司对于原材料的储备相应增加，致使存货周转率略有下降。

报告期各期，公司总资产周转率分别为0.92次/年、0.80次/年，公司总资产周转率略有下降，主要原因为2022年公司利润增厚了公司总资产，致使总资产周转率下降。”

4、现金流量分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“（1）经营活动产品产生的现金流量

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为29,100,150.82元、42,459,629.96元。公司对主要经销商采取全额预收货款的结算方式，主营业务获取现金的能力较强，且营业收入和销售回款的匹配程度良好，随着公司业务规模扩大，2022年经营活动产生的现金流量净额稳步增长，**报告期各期，公司销售商品收到的现金分别为95,946,471.87元、112,404,043.43元，增长比例为17.15%。**

（2）投资活动产生的现金流量

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-10,024,631.90元、-24,826,872.39元，投资活动产生的现金流入流出主要为公司提高闲置货币资金收益水平买卖银行理财产品的影响，**报告期各期，公司收回投资收到的现金基本保持稳定，公司投资支付的现金分别为68,580,980.00元、82,320,000.00元，2022年度投资支付的现金增加13,739,020.00元，增长比例为20.03%。**

（3）筹资活动产生的现金流量

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-17,029,169.14元、-15,822,377.60元，筹资活动现金净流出主要由利润分配及支付租赁款造成，**报告期各期，公司利润分配支付的现金分别为12,000,000.00元、12,000,000.00元，支付房屋租赁款项的现金分别为5,029,169.14元、5,272,377.60元。”**

（二）说明公司长期借款大幅增长的原因、结合公司货币资金、应收应付款项情况，说明是否存在流动性风险

报告各期公司货币资金金额分别为4,811,363.10元、7,274,913.32元，公司应收账款金额分别为1,546,123.80元、1,177,175.80元，应付账款金额分别为485,377.93元、541,742.63元，报告期内公司不存在长期借款，公司经营状况及客户回款情况良好，应付款项金额较小，不存在流动性风险。

二、补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率、广告宣传费、会议费的金额及次数等与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形；研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确；研发投入的材料使用后是否可收回再利用，如是，补充说明相关会计处理；是否存在研发样品对外销售的情况，如是，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

(一) 补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期各期，公司及其可比公司期间费用率情况如下：

项目	可比公司	2022 年度	2021 年度
销售费用率	微电生理	31.12%	37.23%
	立德电子	46.20%	50.91%
	惠泰医疗	19.82%	23.69%
	杰西科技	22.49%	18.44%
	平均值	29.91%	32.57%
	北琪医疗	16.31%	17.18%
管理费用率	微电生理	13.90%	17.82%
	立德电子	6.55%	4.90%
	惠泰医疗	5.47%	6.65%
	杰西科技	11.20%	7.16%
	平均值	9.28%	9.13%
	北琪医疗	24.11%	9.22%
研发费用率	微电生理	-3.71%	33.16%
	立德电子	6.78%	6.89%
	惠泰医疗	-0.22%	0.08%
	杰西科技	10.77%	6.45%
	平均值	3.41%	11.64%
	北琪医疗	13.67%	15.48%
财务费用率	微电生理	29.55%	-3.60%
	立德电子	0.29%	0.02%
	惠泰医疗	14.38%	16.28%

	杰西科技	-0.28%	-0.92%
	平均值	10.99%	2.94%
	北琪医疗	0.27%	0.60%
期间费用率	微电生理	70.86%	84.61%
	立德电子	59.82%	62.71%
	惠泰医疗	39.45%	46.69%
	杰西科技	44.19%	31.14%
	平均值	53.58%	56.29%
	北琪医疗	54.35%	42.48%

公司销售费用率低于同行业可比公司，主要原因在于公司采取以经销为主的销售模式，经销收入占比接近90%，因而公司市场推广相关费用较同行业可比公司更少，接近同样以经销模式为主的可比公司杰西科技，且公司在实行“两票制”的地区销售金额较小，致使公司销售费用率水平较低。

公司管理费用率2022年度显著高于同行业可比公司，主要原因在于公司对部分人员进行股权激励，当期确认股份支付费用1,427.09万元，除股份支付费用外，同时2022年公司新聘两名行政管理人员，使得公司管理人员薪酬有所上升。

公司研发费用率高于同行业可比公司，主要原因在于公司研发人员占比较高，公司注重研发投入，专注于疼痛治疗领域新产品的研发及已有产品的更新迭代，以及研发人员研究能力和创新能力的提高，同时公司支付的产品临床试验、检验、检测及认证等费用较多。

公司财务费用率水平与同行业可比公司立德电子、杰西科技基本保持一致，公司与其可比公司杰西科技均不存在短期借款或长期借款，立德电子长期借款金额较少，公司财务费用率水平符合公司实际情况，不存在明显异常。

公司期间费用率总体水平与同行业可比公司平均水平基本保持一致，符合公司实际情况，不存在明显异常。

(二) 结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率、广告宣传费、会议费的金额及次数等与可比公司是否存在差异、公司是否存在商业贿赂情形

1、结合公司自身销售团队及采购销售服务商的情况，说明销售费用与收入规模及变动情况是否匹配、销售费用率、广告宣传费、会议费的金额及次数等与可比公司是否存在差异

(1) 公司销售费用及其明细科目设置情况

报告期内各期，公司销售费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,004.27	63.02%	838.93	57.38%
服务费	296.99	18.64%	285.29	19.51%
交通差旅费	192.69	12.09%	239.54	16.38%
广告宣传费	46.08	2.89%	20.08	1.37%
会议费	41.52	2.61%	55.13	3.77%
其他	11.94	0.75%	23.10	1.58%
合计	1,593.48	100.00%	1,462.07	100.00%

报告期内公司销售费用随收入增长而增加，销售费用与收入规模相匹配，销售费用率基本保持稳定，公司销售费用率与同行业可比公司比较情况详见本题“（一）补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异”。

公司销售费用各明细科目具体核算内容情况如下：

明细科目	具体核算内容
职工薪酬	公司参与销售活动的人员所发生的工资、保险及福利等支出
服务费	通过用友薪福社支付给临时销售人员的劳务报酬、通过用友薪福社支付给提供客户拜访或催款服务的个人服务费、通过用友薪福社支付给疼痛领域专家的培训讲课费用；支付给其他服务机构的市场宣传及咨询服务费用
交通差旅费	公司参与销售活动人员的交通、差旅费用
广告宣传费	公司利用互联网渠道进行宣传，支付给谷歌、百度等的广告宣传费用；印刷宣传材料、制作展板展架支付的费用
会议费	公司参与各类学术年会及研讨会等会议支付的参会费
其他	公司销售部门办公、劳保用品费用

(2) 职工薪酬

公司销售费用以职工薪酬、服务费、交通差旅费为主，其中销售人员职工薪酬占比较高。报告期各期，公司销售人员数量较多，销售人员薪酬占销售费用的比重分别为57.38%、63.02%，主要原因在于：一方面，公司销售人员对公司整体销售业绩承担责任，为公司的市场份额的扩大、新产品的推广以及经营业绩的持续增长起到了较大的贡献，是公司长期发展的有力支撑，销售人员薪资与自身销售业绩相关，部分销售人员业绩突出薪资水平较高；另一方面，公司主要销售人员较为稳定，在公司工作十年以上的销售人员有9人，占比超过40%，同时，公司主要销售人员自公司成立之初即在公司任职，具有较高的忠诚度，因而公司给予销售人员较高薪资。

（3）服务费

公司销售费用中明细科目服务费，一部分用于核算通过用友薪福社支付的部分个人的服务费用以及邀请专家讲课的相关费用，另一部分用于核算通过其他服务机构开展推广活动及招标活动而产生的服务费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
通过用友薪福社支付的服务费	79.91	153.14
支付其他服务机构服务费	217.07	132.15
合计	296.99	285.29

1) 通过用友薪福社支付的服务费

报告期各期，通过用友薪福社支付的服务费具体情况如下：

单位：万元、万元/人次

项目	2022 年度			2021 年度		
	金额	人次	平均单次费用	金额	人次	平均单次费用
服务费	35.16	56	0.63	78.14	125	0.63
临时人员劳务费	29.53	31	0.95	36.23	32	1.13
专家讲课费	15.22	46	0.33	38.76	113	0.34
合计	79.91	133	0.60	153.14	270	0.57

公司业务范围覆盖较广，销售人员数量有限，因而报告期内公司存在通过临时人员协助进行产品市场宣传、客户联络以及业务推广的情形，由于该部分

人员的宣传和推广投入较为分散，因此公司根据其具体投入以及完成的销售业绩情况给予一定的劳务报酬，通过用友薪福社进行支付。

此外由于公司会定期开展疼痛领域的相关知识讲座，为了更好地普及疼痛领域的相关知识并推广公司产品，公司邀请国内疼痛领域的知名专家进行授课，并通过用友薪福社支付专家讲课费用。报告期各期，公司开展讲座的单个平均讲课费用分别为0.34万元/人次和0.33万元/人次，主要受邀请的专家影响度、不同会议/讲座的重要性和覆盖面以及要求效果影响会有所差异，报告期内单次讲课费用波动不大，受邀请讲课的专家人数较多，单次讲课费用金额较低，公司不存在向讲课专家进行利益输送的情形。

2) 其他服务机构服务费

除通过临时人员进行宣传推广及产品销售活动外，公司还通过其他服务机构开展医院拜访、产品展示、手术跟台等其他形式推广活动，向咨询机构进行市场咨询。报告期各期，其他服务机构家数及公司向其他服务机构支付的费用情况如下：

单位：家、万元/家

项目	2022年度	2021年度
服务机构家数	28	37
合计支付服务机构的推广服务费	217.07	132.15
服务机构平均费用	7.75	3.57

公司要求为公司提供推广服务的服务机构提供其从事医院拜访、产品展示、手术跟台等推广活动时的活动记录，并按照其拜访次数、产品展示次数及手术跟台次数进行结算。

(4) 广告宣传费

公司销售费用中明细科目广告宣传费，用于核算公司利用谷歌、百度等网络渠道进行广告推广费用及印刷制作宣传材料费用，公司广告宣传费用金额较小，占销售费用的比例较低，广告宣传费用具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
网络宣传费用	33.40	11.32

宣传材料制作费用	12.68	8.76
合计	46.08	20.08

(5) 会议费

公司销售费用中明细科目会议费，用于核算公司参与各类学术会议的费用，报告期各期，公司参与的学术会议场次及会议费金额具体情况如下：

单位：场、万元、万元/场

项目	2022年度	2021年度
参加学术会议场次	26	26
会议费合计	41.52	55.13
平均单次会议费用	1.60	2.12

报告期各期，公司参加研讨会、医学协会年会、展销会等会议较为频繁，但平均单次会议费用金额较低，公司参加各类会议符合公司推广宣传需要，且均为自愿参加，不存在被变相摊派或利用会议平台进行利益输送的情形。

报告期各期，因公司部分推广服务产生的费用通过服务费进行核算，公司广告宣传费、会议费金额及其占销售费用的比例低于同行业可比公司，不存在明显异常，公司及其可比公司广告宣传及会议费等相关费用情况如下：

单位：万元

可比公司	相关费用名称	2022年度		2021年度	
		金额	占比	金额	占比
微电生理	会议费	651.65	8.04%	379.99	5.37%
立德电子	会议费、宣传费	132.27	2.42%	97.45	1.48%
惠泰医疗	市场推广费	4,159.14	17.26%	3,300.13	16.81%
杰西科技	市场开拓费	169.48	9.03%	157.36	11.34%
平均值		1,278.13	9.19%	983.73	8.75%
北琪医疗	广告宣传费、会议费	87.60	5.50%	75.21	5.14%

注：公司可比公司中部分未单独披露会议费或广告宣传费用具体情况。

2、公司是否存在商业贿赂情形

公司在日常经营过程中，注重对相关产品和技术的研究和开发，严格遵守《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规中关于不得进行商业贿

赂的相关规定，以诚实守信、公平竞争的原则开展业务，通过合法合规的市场营销活动、销售拓展、市场推广等方式获取客户。

公司建立了一系列内部控制制度，对销售、采购、资金管理、费用报销等方面进行了规范规定。通过严格执行前述内部控制制度，有效地规范了公司的生产经营行为，在日常的经营过程中切实防范商业贿赂或不正当竞争行为的发生，在销售过程中不存在以任何形式进行商业贿赂的情形。

报告期内，公司和公司员工，以及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均不存在因通过商业贿赂或其他不正当手段获取业务而发生的纠纷、仲裁、重大诉讼、行政处罚、被司法机关立案调查或被判决承担刑事责任的情形。

（三）研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确

1、研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统

为不断进行技术创新和提升研发能力，公司建立了科研项目管理制度体系。通过研发管理制度的实施，对研发项目的立项、实施、过程管控、验收等环节进行全流程管控，使研发项目能够正常、有序进行，以获得较好的研发成果。

公司以临床需求为导向，采取自主研发为核心的研发模式。公司制定了《项目立项管理程序》、《开发过程控制程序》、《配置管理规定》等制度体系规范研发项目管理、研发人员职责以及研发活动相关费用支出的归集和分类，具体执行情况如下：

（1）项目立项阶段：公司研发项目实施前，由立项申请人填写《开发项目立项申请书》，立项申请书通常包含项目立项依据、开发内容和目标、研发试验方法及技术工艺、项目可行性论证、主要成员及分工、现有开发条件和工作基础、项目计划进度以及项目预算等。研发中心组织营销中心、研发中心技术人员和专家以及财务部等进行市场、技术、财务调研及可行性分析，形成《项目可行性分析报告》。由各部门进行立项评审并形成《项目开发阶段评审报告》，经总经理审批通过后视为成功立项。

(2) 项目执行阶段：由研发项目经理组织编制《设计开发计划》，组织开发团队、明确各开发人员的分工，明确关键控制节点、按计划完成开发任务，监督项目实施并组织阶段评审。研发中心经理监督项目开发过程，控制设计各项费用支出，协调解决项目开发过程中出现的问题，以实现研发项目流程的管控。

(3) 项目验收阶段：研发项目结束后，研发项目负责人评审设计开发历史记录，以确认设计开发记录是否完整，最终的设计是否与最初设计预期相符，并填写《项目开发阶段评审报告》，并由生产中心经理、营销中心经理、质检部经理审核，研发中心经理签署姓名和日期批准后完成项目验收。

综上，公司与研发活动相关的内控制度健全并得到了有效执行，可实现对研发项目的全面跟踪管理。

2、研发费用的归集是否真实、准确

公司按研发项目名称对研发费用设置科目辅助账，归集各项目因研发活动发生的各项支出，主要包括研发人员的工资、社会保险费、住房公积金、福利等薪酬，研发过程中领用的各种材料，研发设备的折旧、摊销，以及其他与研发相关的费用。公司对于发生时归属于某研发项目的费用直接计入该项目具体明细科目下，对于研发人员薪酬、仪器设备折旧等公共费用，按照受益原则以工时为基础分配至各研发项目。

报告期内，公司研发费用均经过部门负责人与财务部门审核，报经总经理审批，分项目进行归集核算。研发中心和财务部门等对研发支出的相关性、合理性和准确性进行审核，财务部门依据经审批的研发支出进行账务处理。

具体归集和分配过程如下：

研发费用类型	归集内容	归集及分配过程
直接投入	研发活动中领用消耗的各种材料	根据研发人员签字的领料单，直接计入所属研发项目；领用的少量公用材料，根据研发项目工时分配至各个项目
人员人工	研发人员的工资、社会保险费、住房公积金、福利等薪酬支出	根据从事或参与研发活动的人员填报并经研发项目负责人审核的研发工时表进行工资、福利费、社保支出等的

		归集，能对应特定项目的，直接计入所属研发项目，不能直接对应的，月末根据各研发项目工时占全部研发项目工时的比例分配至各研发项目
检验试验认证费	研发活动中的检验测试费、临床试验服务费、注册认证费等	于费用发生时直接计入对应的研发项目
折旧及摊销	与研发活动有关的固定资产折旧及使用权资产折旧	对于研发用固定资产，月末按照年限平均法计提折旧，根据各研发项目工时占全部研发项目工时的分配至各个项目
其他研发费用	其他与研发活动直接相关的技术服务费、水电费、办公费、研发人员差旅费等	主要通过费用报销等方式将相关费用计入发生当期的研发费用。财务部门根据已经研发中心负责人和总经理审批的费用单据等计入相关科目，按照受益原则以工时为基础分配至各研发项目

综上，报告期内公司研发费用的归集真实、准确。

（四）研发投入的材料使用后是否可收回再利用，如是，补充说明相关会计处理

公司研发投入的材料主要为主机零部件或耗材，在投入使用后就被消耗，除部分形成样品外，无法回收再利用。

（五）是否存在研发样品对外销售的情况，如是，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

公司研发过程中会形成少量样品，但该些样品主要用于公司内部的验证测试或第三方形式检验以及临床试验等，并不能对外销售。因此，公司不存在研发样品对外销售的情况。

三、补充说明报告期各期末交易性金融资产投资的具体内容、金额、占比，是否存在无法收回或本金损失风险

(一) 报告期各期末交易性金融资产投资的具体内容、金额、占比

1、2022年12月31日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品主要条款	金额	占比
中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。	4,659.51	49.90%
工银理财·鑫添益90天持盈固定收益类开放式法人理财产品 (21GS2238)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本产品的投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券、可转债、固定收益类资产管理产品（含公募基金等）以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。	1,196.56	12.82%
工银理财·鑫添益系列固收增强型（半年开）GSZQ1902法人理财产品	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本理财产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券及货币市场工具类资产，包括但不限于国债、央行票据、金融债、次级债、地方政府债、企业债、公司债（含中小企业私募债券）中期票据、短期融资券、资产支持证券、可转换债券、可交换债券、债券回购、银行存款等；二是衍生工具，包括但不限于国债期货、利率互换等；三是权益类资产，包括但不限于股票型公募证券投资基金等。衍生工具投资、权益类	895.28	9.59%

		投资等可通过投资于资产管理计划间接实现，资产管理计划可以由经工银理财有限责任公司严格筛选的优秀市场投资机构担任投资顾问。本理财计划的具体投资情况将通过定期报告进行信息披露。		
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品（19GS2204）	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本产品投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券、固定收益类资产管理产品（含公募基金等）以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。	829.86	8.89%
工银理财·鑫稳利法人1个月定期开放理财产品（第1期）（XWLF1M01）	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本产品的投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券等固定收益类资产以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。本产品不在二级市场买入股票、权证等权益类资产，也不参与一级市场新股申购和新股增发，同时不参与可转换债券投资。	714.22	7.65%
中国工商银行“如意人生III”（F款）人民币理财产品（PA030006）	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券、存款等高流动性资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式回购等货币市场交易工具；二是债权类资产，包括但不限于北京金融资产交易所委托债权、上市公司股票收益权信托计划、其他债权类信托计划等；三是其他资产或者资产组合，包	500.00	5.35%

		括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。		
工银理财·天天鑫核心优选同业存单及存款固定收益类开放式法人理财产品 (22GS5299)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本产品投资范围为符合监管要求的各类资产，包括但不限于：存款类资产，货币基金、同业拆借、债券回购、债券借贷、存单质押等货币市场工具类投资品，利率债、同业存单、信用等级在 AA+及以上的境内债券等具有良好流动性的资产。	310.11	3.32%
杭银理财幸福 99 半年添益 2016 期理财计划 (TYG6M2016)	杭州银行	1、产品类型：定期开放式非保本净值型理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，本金主要投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购、符合监管要求的债权类资产及其他符合监管要求的资产及资产管理计划，权益类资产等。	113.14	1.21%
工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。	66.00	0.71%
杭银理财幸福 99 半年添益 2002 期理财计划 (TYG6M2002)	杭州银行	1、产品类型：定期开放式净值型理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，本金主要投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购、符合监管要求的债权类资产及其他符合监管要求的资产及资产管理计	52.38	0.56%

		划，权益类资产等。		
杭银理财幸福 99 新钱包理财计划 (XQB1801)	杭州银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，全部投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购，其他符合监管要求的债权类资产。	0.06	0.00%
合计			9,337.11	100.00%

2、2021年12月31日

单位：万元

理财产品名称	发行机构	产品主要条款	金额	占比
中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。	1,469.10	22.28%
工银理财·如意人生“智合”-多资产 FOF 固定收益类双周开放净值型理财产品 (PA040003)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是固定收益类资产，包括但不限于货币市场基金、各类存款、质押式和买断式债券回购、债券及债券基金、QDII 债券型基金等；二是权益类资产，包括但不限于股票型证券投资基金、混合型证券投资基金、QDII 股票型基金、QDII 混合型基金等；三是商品及金融衍生品类资产，包括但不限于商品型证券投资基金、大宗商品、金融衍生工具等。	1,019.96	15.47%
工银理财·鑫添益系列固收增强型（半年开）GSZQ1902 法人理财产品	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资范围：本理财产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券及货币市场工具类资产，包括但不限于国债、央行	883.44	13.40%

		<p>票据、金融债、次级债、地方政府债、企业债、公司债（含中小企业私募债券）中期票据、短期融资券、资产支持证券、可转换债券、可交换债券、债券回购、银行存款等；二是衍生工具，包括但不限于国债期货、利率互换等；三是权益类资产，包括但不限于股票型公募基金等。衍生工具投资、权益类投资等可通过投资于资产管理计划间接实现，资产管理计划可以由经工银理财有限责任公司严格筛选的优秀市场投资机构担任投资顾问。本理财计划的具体投资情况将通过定期报告进行信息披露。</p>		
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品（19GS2204）	中国工商银行	<p>1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品；</p> <p>2、投资范围：本产品投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券、固定收益类资产管理产品（含公募基金等）以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。</p>	814.05	12.34%
工银理财·鑫稳利法人1个月定期开放理财产品（第1期）（XWLF1M01）	中国工商银行	<p>1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品；</p> <p>2、投资范围：本产品的投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券等固定收益类资产以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。本产品不在二级市场买入股票、权证等权益类资产，也不参与一级市场新股申购和新股增发，同时不参与可转换债券投资。</p>	703.78	10.67%
中国工商银行“如意人生III”（B款）人民币理财产品	中国工商银行	<p>1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品；</p> <p>2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：</p>	500.00	7.58%

(PA030002)		一是债券、存款等高流动性资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式回购等货币市场交易工具；二是债权类资产，包括但不限于债权类信托计划、北京金融资产交易所委托债权、特定客户委托贷款等；三是其他资产或者资产组合，包括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。本产品可开展债券回购、存单质押融资等融入或融出资金，应对流动性需要和提高资金使用效率。		
中国工商银行“如意人生III”(C款)人民币理财产品(PA030003)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券、存款等高流动性资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式回购等货币市场交易工具；二是债权类资产，包括但不限于北京金融资产交易所委托债权、上市公司股票收益权信托计划、其他债权类信托计划等；三是权益类资产，包括但不限于结构化证券投资优先级信托、其他股权类信托计划、股票型证券投资基金等；四是其他资产或者资产组合，包括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。	500.00	7.58%
中国工商银行“如意人生III”(F款)人民币理财产品(PA030006)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券、存款等高流动性资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式回购等货币市场交易工具；二是债权类资产，包括但不限于北京金融资产交易所委托债权、上市公司股票收益权信托计划、其他债权类信托计划等；三	500.00	7.58%

		是其他资产或者资产组合，包括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。		
杭银理财幸福 99 半年添益 2016 期理财计划 (TYG6M2016)	杭州银行	1、产品类型：定期开放式非保本净值类理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，本金主要投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购、符合监管要求的债权类资产及其他符合监管要求的资产及资产管理计划，权益类资产等。	110.35	1.67%
杭银理财幸福 99 半年添益 2002 期理财计划 (TYG6M2002)	杭州银行	1、产品类型：定期开放式净值类理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，本金主要投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购、符合监管要求的债权类资产及其他符合监管要求的资产及资产管理计划，权益类资产等。	51.57	0.78%
工银理财·法人“添金宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	中国工商银行	1、产品类型：非保本浮动收益型理财产品； 2、投资对象：本产品主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。	43.00	0.65%
杭银理财幸福 99 新钱包理财计划 (XQB1801)	杭州银行	1、产品类型：非保本浮动收益类理财产品； 2、投资范围：本理财产品为固定收益类产品，全部投资于以下符合监管要求的各类资产：固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场金融工具等高流动性资产、债券基金、质押式及买断式回购，其他符合监管	0.18	0.00%

		要求的债权类资产。		
合计			6,595.43	100.00%

（二）是否存在无法收回或本金损失风险

公司理财产品的发行机构主要为中国工商银行、杭州银行等大型国有商业银行或大型股份制商业银行，发行机构出现经营风险的概率较低，发行机构出具的理财协议书中关于理财产品的内容说明、风险等级评定等信息具有规范性、公平性和可靠性。

此外，公司购买的浮动收益类理财产品均为活期产品，无具体的锁定期，同时其底层资产均配置固定收益类资产及权益类资产等其他金融工具，不涉及高风险底层资产，本金损失风险较小，风险等级较低。且经与相关银行函证确认，回函金额与账面一致，不存在抵押、质押等权利受限情况。

综上，公司所购买的理财产品不存在无法收回或本金损失风险。

四、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“报告期各期，公司存货由原材料、库存商品、在产品及委托加工物资组成，其中以原材料及库存商品为主，二者合计占各期存货账面余额的比重超过90%，公司对预计无使用价值的存货全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司存货账面余额分别为20,906,197.10元、22,660,820.77元，期末存货账面余额呈现递增趋势，2022年较2021年末存货账面余额增加8.39%，与公司营业规模增长基本匹配。

报告期各期末，公司存货库龄及其期后结转情况如下：

1) 2022年12月31日

单位：万元

项目	期末余额	1年以内		1年以上		期后结转金额	期后结转比例
		金额	占比	金额	占比		
原材料	1,312.97	1,013.05	77.16%	299.92	22.84%	566.50	43.15%

库存商品	856.79	833.25	97.25%	23.54	2.75%	646.84	75.50%
在产品	83.95	83.95	100.00%	-	-	83.95	100.00%
委托加工物资	12.37	12.37	100.00%	-	-	12.37	100.00%
合计	2,266.08	1,942.62	85.73%	323.46	14.27%	1,309.66	57.79%

2) 2021年12月31日

单位：万元

项目	期末余额	1年以内		1年以上		期后结转金额	期后结转比例
		金额	占比	金额	占比		
原材料	1,024.85	867.56	84.65%	157.29	15.35%	803.02	78.35%
库存商品	902.99	858.70	95.10%	44.29	4.90%	856.06	94.80%
在产品	144.75	144.75	100.00%			144.75	100.00%
委托加工物资	18.04	18.04	100.00%			18.04	100.00%
合计	2,090.62	1,889.04	90.36%	201.58	9.64%	1,821.87	87.14%

公司报告期各期末存货库龄以1年以内为主，占比较高，期后结转情况良好，大部分存货库龄均在1年以内，存放状况良好。库龄超过1年以上的原材料、库存商品主要系前期备货所致。”

五、补充披露前五名供应商的全称

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”补充修订如下：

“2022年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		原材料和成品采购			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	Inomed Medizintechnik GmbH	否	射频热凝套管针	1,185.05	60.40%
2	艾睿（中国）电子贸易有限公司北京分公司	否	电子元器件	99.19	5.06%
3	Sociedad Espanola de Electromedicina y Calidad, S. A.	否	医用臭氧治疗仪	89.65	4.57%
4	Digi-key Electronics	否	电子元器件	68.77	3.51%

5	上海宝尊电子商务有限公司	否	显示部件	68.43	3.49%
合计		-	-	1,511.11	77.02%

2021年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		原材料和成品采购			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	Inomed Medizintechnik GmbH	否	射频热凝套管针	1,279.79	53.46%
2	上海宝尊电子商务有限公司	否	显示部件	221.29	9.24%
3	Sociedad Espanola de Electromedicina y Calidad, S. A.	否	医用臭氧治疗仪	182.16	7.61%
4	艾睿（中国）电子贸易有限公司北京分公司	否	电子元器件	105.67	4.41%
5	Digi-key Electronics	否	电子元器件	71.63	2.99%
合计		-	-	1,860.54	77.72%

”

六、补充说明存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征；存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提充分性、与可比公司是否存在明显差异、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

（一）补充说明存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征

1、补充说明存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异

报告期各期，公司存货的具体构成情况及存货余额如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		存货余额变动情况
	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,312.97	57.94%	1,024.85	49.02%	28.11%

在产品	83.95	3.70%	144.75	6.92%	-42.00%
库存商品	856.79	37.81%	902.99	43.19%	-5.12%
委托加工物资	12.37	0.55%	18.04	0.86%	-31.41%
合计	2,266.08	100.00%	2,090.62	100.00%	8.39%

报告期各期末，公司存货主要由原材料、库存商品构成，二者余额合计占存货余额的比重分别为92.21%、95.75%，在产品及委托加工物资占比较低。存货中原材料主要由通用原材料及半成品构成，具体构成及对应的产成品类型如下：

单位：万元

项目	对应产成品类型	具体构成	2022年		2021年	
			金额	占比	金额	占比
通用原材料	射频控温热凝器	显示器件、电容电阻、芯片等	828.37	63.09%	700.44	68.35%
	射频热凝电极	热电偶、热缩管、金属管材等	48.80	3.72%	47.57	4.64%
	射频热凝套管针	套管针衬芯、套管针保护套管等	37.21	2.83%	-	-
	其他配件	臭氧还原催化剂等	0.23	0.02%	0.62	0.06%
	研发物料	显示器件、电容电阻、电源模块等	183.77	14.00%	129.59	12.64%
小计			1,098.39	83.66%	878.23	85.69%
半成品	射频控温热凝器	热凝器裸机、主控板、热凝器外壳等	186.85	14.23%	145.21	14.17%
	射频热凝电极	针状热电偶等	1.76	0.13%	1.01	0.10%
	内热针治疗仪	控制板、功率板等	25.97	1.98%	0.41	0.04%
小计			214.58	16.34%	146.62	14.31%
合计			1,312.97	100.00%	1,024.85	100.00%

报告期各期末，公司原材料余额呈现上升趋势，2022年末较2021年末原材料余额增长比例为28.11%，公司通用原材料余额上升较为明显，其中生产公司射频控温热凝器设备所需的Surface平板等显示器件、电容和电阻占比较高，主要原因系公司四路射频控温热凝器在设计时以Surface Pro 7+商用版平板作为参考，因此产品的相关模具均与该型号Surface平板相适配，为避免后续该型号Surface平板出现缺货、停产等情况影响公司四路射频控温热凝器的生产销售，因此公司在2021年度、2022年度提前进行了批量采购，2022年度公司四路射频控温热凝器产品获证上市时间较晚，因此四路射频控温热凝器产销量相对较少，使得公司Surface平板仍保有较多库存。

公司库存商品以射频热凝套管针为主，库存商品具体构成情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2022年		2021年	
		金额	占比	金额	占比
库存商品	射频热凝套管针	583.66	68.12%	701.00	77.63%
	射频控温热凝器	151.50	17.68%	96.71	10.71%
	医用臭氧治疗仪	68.29	7.97%	53.93	5.97%
	射频热凝电极	47.82	5.58%	35.49	3.93%
	其他配件及研发样机	5.53	0.65%	15.86	1.76%
合计		856.79	100.00%	902.99	100.00%

公司库存商品余额呈现出略有下降的趋势，2022年末较2021年末库存商品余额下降5.12%，其中射频热凝套管针存货金额下降较为明显，主要系公司按预计销量向英诺曼德采购射频热凝套管针进行备货，公司2022年公司射频热凝套管针销量较2021年增加较多，超出公司预期所致。

报告期各期末，公司及其可比公司存货余额情况如下：

单位：万元

可比公司	2022年12月31日	2021年12月31日	变动情况
微电生理	8,697.69	4,499.05	93.32%
立德电子	893.21	585.05	52.67%
惠泰医疗	33,793.98	26,324.67	28.37%
杰西科技	2,020.03	1,682.61	20.05%
平均值	11,351.23	8,272.84	48.61%
本公司	2,266.08	2,090.62	8.39%

报告期各期末，公司存货余额增长比例为8.39%，公司营业收入增长比例为14.81%，公司存货增长趋势与收入增长趋势基本保持一致，公司存货变动趋势与同行业可比公司亦不存在明显差异，同行业可比公司存货余额也均呈上升趋势，与医疗器械行业市场扩张趋势一致。

2、存货增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征

报告期各期末，公司存货余额呈现上升趋势，存货余额的增长源自于公司原材料的增加，原材料中生产公司射频控温热凝器设备所需的显示器件、电容和电阻占比较高，公司在2021年度、2022年度对生产四路射频控温热凝器所需的Surface提前进行了批量采购，2022年度公司四路射频控温热凝器产品获证上市时间较晚，因此四路射频控温热凝器产销量相对较少，使得公司Surface平板仍保有较多库存，使公司原材料及存货余额上升。

报告期各期末公司存货情况，公司当期营业收入情况及当期订单数量具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	变动情况
存货余额	2,266.08	2,090.62	8.39%
营业收入	9,769.63	8,509.25	14.81%
订单金额	5,469.01	4,074.69	34.22%

公司存货数量与公司营业收入及订单数量均保持增长趋势，与同行业可比公司存货余额增长趋势保持一致，符合行业特征。

（二）存货可变现净值的确定依据、跌价准备计提充分性、与可比公司是否存在明显差异、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

1、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格

约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、跌价准备计提充分性

公司2022年度存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	-	24.57	-	-	-	24.57
合计	-	24.57	-	-	-	24.57

公司存货库龄1年以内占比较高，库龄较长存货的主要为原材料，以通用的电子元器件为主，公司为准确计提存货跌价准备，由财务部会同生产中心、研发中心对库龄较长的存货项目逐一进行甄别，对预计无使用价值的存货全额计提存货跌价准备，因此存货跌价准备计提充分。

3、与可比公司是否存在明显差异

同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

可比公司	2022 年度		
	存货跌价准备	存货原值	计提比例
微电生理	86.34	8,784.04	0.98%
立德电子	-	893.21	-
惠泰医疗	441.14	34,235.12	1.29%
杰西科技	-	2,020.03	-
本公司	24.57	2,241.51	1.10%

由上表可见，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司相比不存在明显差异。

4、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行；各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

公司已建立《库房管理规程》等存货管理制度，对存货盘点事项进行了规范。公司每半年开展一次全面盘点清查，盘点范围包括原材料、库存商品和在产品等，具体盘点工作由仓库管理人员、生产人员、财务人员等共同参与完成。

报告期内，公司具体盘点流程如下：

盘点前准备工作：在存货盘点开始前观察存货盘点现场，存货已适当整理和排列，并附有盘点标识；公司不存在毁损、陈旧、过时、残次的存货；公司不存在所有权不属于公司的存货；所有存货均纳入盘点范围。

盘点执行过程及方法：在存货盘点过程中为确保按照盘点程序的执行，盘点人员已在盘点表单上准确记录存货的数量和状况，并对其工作签字确认；盘点人员已采取措施（使用盘点控制标签）以防止重复或遗漏盘点；盘点人员以外的人员已对盘点进行复核（复盘存货数量），以确保盘点数量的准确性；存货在盘点期间已停止移动。

盘点结果整理：在存货盘点结束前，再次观察了盘点现场，确保所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；存货盘点结束后，查明存货盘点结果与存货记录之间的差异，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

因此，报告期内公司建立了有效的存货盘点制度，且与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

报告各期末，公司各类存货的具体形态、分布地点以及相应占比：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		分布区域
	账面余额	比例	账面余额	比例	
原材料	1,312.97	57.94%	1,024.85	49.02%	厂区内原材料库
在产品	83.95	3.70%	144.75	6.92%	厂区内生产车间
库存商品	856.79	37.81%	902.99	43.19%	厂区内成品库
委托加工物资	12.37	0.55%	18.04	0.86%	外协供应商仓库
合计	2,266.08	100.00%	2,090.62	100.00%	——

公司报告期内存货盘点均根据存货管理制度的要求，按上述盘点流程制定存货盘点方案，明确盘点时间、盘点范围、人员安排、盘点过程要求等，因此存货盘点方案具备合理性。

七、补充说明公司使用权资产相关会计处理的恰当性

截至2022年12月31日，公司使用权资产中体现的租赁资产明细如下：

单位：平方米

承租方	出租方	地址	面积	租期	租金支付方式
北琪医疗	北京韬晦致远投资有限公司	北京市海淀区巨山村 375 号四季阳光科技园 5 号楼及地下室西南	3,583.00	2021 年 1 月 1 日-2024 年 10 月 25 日	按季度预付
北琪昊品	北京麦邦光电仪器有限公司	北京市大兴区中关村科技园区大兴生物医药产业基地永旺路 27 号院 3 号楼 4 层 421 至 440 及生产楼屋顶	1,267.71	2018 年 11 月 1 日-2024 年 4 月 30 日	按季度预付

根据《企业会计准则第21号——租赁（2018年修订）》（财会[2018]35号）（以下简称“新租赁准则”），“在租赁期开始日，承租人应当对租赁确认使用权资产和租赁负债，应用简化处理的短期租赁和低价值资产租赁除外。”自2021年1月1日起，公司执行新租赁准则，不再区分融资租赁与经营租赁，对所有租赁（选择简化处理方法的短期租赁和低价值资产租赁除外）确认使用权资产和租赁负债。

（一）使用权资产及租赁负债的初始计量

在租赁期开始日，租赁负债按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量，该租赁付款额包括：①固定付款额及实质固定付款额，存在租赁激励的，扣除租赁激励相关金额；②取决于指数或比率的可变租赁付款额；③购买选择权的行权价格，前提是承租人合理确定将行使该选择权；④行使终止租赁选择权需支付的款项，前提是租赁期反映出承租人将行使终止租赁选择权；⑤根据承租人提供的担保余值预计应支付的款项。

在计算租赁付款额的现值时，承租人应当采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，应当采用承租人增量借款利率作为折现率；承租人

增量借款利率，是指承租人在类似经济环境下为获得与使用权资产价值接近的资产，在类似期间以类似抵押条件借入资金须支付的利率。

公司由于无法确定租赁内含利率，故使用公司增量借款利率作为折现率，即中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场利率（LPR）4.60%确认其折现利率。

公司租赁资产租赁付款额以及现值、使用权资产初始确认金额如下：

单位：万元

租赁地点	租赁付款额	租赁付款额现值	使用权资产初始确认金额
北京市海淀区巨山村 375 号四季阳光科技园 5 号楼及地下室西南	1,531.59	1,410.87	1,410.87
北京市大兴区中关村科技园区大兴生物医药产业基地永旺路 27 号院 3 号楼 4 层 421 至 440 及生产楼屋顶	325.71	304.41	304.41
合计	1,857.30	1,715.28	1,715.28

本公司按照租赁负债的确认标准和计量方法对该成本进行确认和计量，使用权资产相关会计处理为：

借：使用权资产 1,715.28万元

 租赁负债-未确认融资费用 142.02万元

贷：租赁负债-租赁付款额 1,857.30万元

（二）使用权资产及租赁负债的后续计量

在租赁期开始日后，公司参照《企业会计准则第4号——固定资产》有关折旧规定对使用权资产计提折旧，即按照直线法计提折旧，并且按照租赁期限确定使用权资产的折旧年限，公司在确定使用权资产的折旧年限时遵循以下原则：能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

在租赁期开始日后，租赁负债按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益，但另有规定计入相关资产成本的除外。

使用权资产相关会计处理为：

借：相关成本、费用

贷：使用权资产累计折旧

借：财务费用

贷：租赁负债-未确认融资费用

综上，公司上述使用权资产的相关会计处理恰当，符合《企业会计准则》的相关规定。

八、结合李健洪、徐勤的持股比例、担任职务、在董事会及股东大会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用，说明未将李健洪、徐勤认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形；李健洪、徐勤是否比照实际控制人刘大宁限售股份

（一）结合李健洪、徐勤的持股比例、担任职务、在董事会及股东大会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用，说明未将李健洪、徐勤认定为共同实际控制人的原因及合理性

根据《证券期货法律适用意见第17号》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》，申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。

刘大宁和李健洪、徐勤签署的《一致行动人协议》不必然导致三人对公司实施共同控制，具体原因如下：

1、李健洪和徐勤无法形成对公司董事会、股东（大）会的控制权

（1）李健洪和徐勤表决权比例较低

截至本回复出具之日，李健洪和徐勤分别直接持有公司股份637,500股，直接持股比例为10.625%，并作为金琪科技的有限合伙人分别间接持有公司股份

222,000股和186,000股，间接持股比例为3.70%和3.10%；而刘大宁直接持有公司股份975,000股，直接持股比例为16.25%，并通过担任金琪科技和银琪科技的执行事务合伙人间接控制公司20.00%的表决权。

在不考虑一致行动关系的情况下，刘大宁可以实际支配的公司表决权比例为36.25%，而李健洪和徐勤实际支配的公司表决权比例仅为10.625%，李健洪和徐勤无法通过其控制的表决权对公司股东（大）会施加重大影响。

（2）历次的董事会、股东（大）会表决情况

过往公司历次董事会、股东（大）会的实际决议过程中，李健洪和徐勤在董事会、股东（大）会召开前均与实际控制人进行协商，并按实际控制人的意见进行表决，李健洪和徐勤历次表决结果皆与公司实际控制人刘大宁保持一致。

（3）李健洪和徐勤未在报告期内提名董事或行使提案权

在董事会层面，李健洪和徐勤在报告期内未提名任何董事，因此未对董事会构成产生重大影响；在股东（大）会层面，李健洪和徐勤在报告期内也未单独或联合其他股东向公司股东（大）会进行过任何提案。

（4）李健洪和徐勤在一致行动安排中均无权要求其他一致行动方按照其指示行动

2023年1月5日，李健洪和徐勤与刘大宁签署《一致行动人协议》，确认三方一致行动关系的同时，补充确认自2018年11月21日至上述协议签署之日，三方系作为一致行动人行使股东权利，并以刘大宁的意见作为一致行动的决定。

根据一致行动人协议约定，在各一致行动人无法达成一致意见的情况下，应当按照刘大宁的意见作出一致行动的决定。李健洪和徐勤均无权要求其他一致行动人按照其指示行动。

综上，李健洪和徐勤无法形成对公司董事会、股东（大）会的控制权。

2、李健洪和徐勤无法对公司的经营管理施加重大影响

李健洪和徐勤虽一直担任公司董事及副总经理一职，但李健洪主要负责公司研发相关工作的开展，管理研发中心及下属员工，而徐勤则主要负责公司销

售推广工作的开展，管理营销中心及下属员工，两人并不参与其他部门的日常管理工作，无法对公司日常生产经营活动以及公司经营战略、经营计划的制定和执行等施加重大影响。

综上，虽然李健洪和徐勤分别直接持有公司 10.625%的股份，并担任公司董事、副总经理分别负责公司的研发以及销售工作，但李健洪和徐勤仅主要负责其各自部门的日常经营管理，且二人无法控制公司董事会、股东（大）会或对公司生产经营施加重大影响，因此未将李健洪、徐勤认定为共同实际控制人具有合理性。

（二）是否存在规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形

截至本回复出具之日，李健洪和徐勤不存在违规占用公司资产、实际控制与公司经营相同或类似业务的企业或在该企业中担任高级管理人员等的情形，不存在通过实际控制人认定规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形。

（三）李健洪、徐勤是否比照实际控制人刘大宁限售股份

根据《公司法》第一百四十一条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让”。

根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》的相关规定，“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年”。

李健洪和徐勤作为公司实际控制人的一致行动人的同时，还担任公司董事、副总经理，根据《公司法》《公司章程》的相关规定，“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有公司股份总数的25%。上述人员在离职后半年内，不得转让其所持有的公司股份。”

由于公司于2022年12月31日完成股份制改造，公司全体发起人已按照有关规定进行股份限售，因此李健洪和徐勤等人均已将其持有的公司股份全部限售。

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）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”之“3、股东对所持股份自愿锁定承诺”补充披露如下：

“

自愿限售股东	限售期安排	限售股数 (股)
李健洪	比照实际控制人限售，在公司挂牌前持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为本人挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。	425,000
徐勤	比照实际控制人限售，在公司挂牌前持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为本人挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。	425,000

注：限售股数仅列示直接持股部分的限售股份数。

”

综上，李健洪和徐勤已比照实际控制人刘大宁限售股份，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。

九、补充说明公司董监高、核心技术人员与曾经任职及兼职企业是否存在商业秘密、知识产权、竞业禁止纠纷或潜在争议，如存在，说明对公司合法规范经营、持续经营能力的影响

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员入职公司时间以及入职公司前工作单位等具体情况如下：

序号	姓名	职务	是否在公司领薪	是否存在兼职	入职时间	入职前工作单位	备注
1	刘大宁	董事长、总经理	是	是	2005/06/10	深圳安科	
2	李健洪	董事、副总经理、核心技术人员	是	否	2005/06/10	深圳安科	
3	徐勤	董事、副总经理	是	否	2005/06/10	深圳安科	
4	王宇航	董事	是	否	2007/05/10	北京普美达印刷有限公司	
5	李广超	董事	否	是	-	不适用	外部股东委派
6	郭凯	董事	否	是	-	不适用	外部股

							东委派
7	滕越	董事	否	是	-	不适用	外部股东委派
8	申志颖	监事会主席	是	否	2008/03/31	东莞南城新科磁电制品厂	
9	孙丽霞	职工代表监事	是	否	2022/07/01	北京紫荆捷控科技有限公司	
10	曲荟蓉	监事	否	否	-	不适用	外部股东委派
11	李祖斌	董事会秘书、财务总监	是	是	2022/07/11	北京灵汐科技有限公司	
12	朱自强	核心技术人员	是	否	2018/04/27	杭州华冲科技有限公司	
13	徐阳	核心技术人员	是	否	2016/11/07	北京阳光鸿志电气工程技术有限公司	
14	臧武运	核心技术人员	是	否	2013/05/06	不适用	

根据《劳动合同法》第二十四条：“竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。”

上述公司主要人员中，李广超、郭凯、滕越为外部股东委派董事；曲荟蓉为外部股东委派监事；该等人员除在公司处担任董事、监事职务外，未在公司担任其他职务。除公司董事会秘书、财务总监李祖斌和职工代表监事孙丽霞外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员入职公司均已超过五年，该等人员入职公司至今均已超过竞业限制不得超过两年的法定期限，且该等人员在入职公司时，曾任职单位与公司均不存在竞争关系。公司董事会秘书、财务总监李祖斌和职工代表监事孙丽霞于2022年7月入职公司，自入职至今期限虽不足两年，但是其原任职单位与公司均不存在竞争关系。

此外公司董事长、总经理刘大宁和董事会秘书、财务总监李祖斌存在同时担任合伙企业执行事务合伙人的情形，该企业主营业务均为股权投资，与公司不存在竞争关系。

除外部股东委派的董事和监事外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员自加入公司至今，未有任何第三方主张公司及员工违反该等人员与第三方签署的保密条款、侵犯知识产权、竞业禁止或商业秘密的情形。报告期内公司及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与该等人员的原任职单位及兼职企业未发生劳动关系、商业秘密、知识产权、竞业禁止等方面的纠纷或潜在争议。

综上，截至本回复出具之日，公司董监高、核心技术人员与曾经任职及兼职企业不存在商业秘密、知识产权、竞业禁止纠纷或潜在争议。

十、补充说明公司设立时台湾宏达委托谢中复为夏一晒提供资金的原因及合理性，是否存在代持或相关纠纷，目前的解决情况；公司历次外资股权变动是否均履行审批、备案等外商投资程序，是否合法合规

（一）公司设立时台湾宏达委托谢中复为夏一晒提供资金的原因及合理性，是否存在代持或相关纠纷，目前的解决情况

2005年6月，台湾宏达、刘大宁、徐勤、王海兵、李健洪、林虹、夏一晒共同出资成立北琪有限。其中，夏一晒认缴20万元，但由于夏一晒资金不足，因此其向台湾宏达借款20万元用于出资，台湾宏达则委托其法定代表人谢中复将该笔款项支付给夏一晒。

2008年9月，夏一晒将其所持的公司2.50%的股权转让给台湾宏达，作价10万元，由于此前公司设立时夏一晒的出资款实际为台湾宏达的资金，因此本次股权转让时台湾宏达并未实际支付该笔款项；夏一晒同时将其所持有的公司2.50%的股权转让给王宇航，作价13万元，王宇航受夏一晒指示将该笔款项直接支付给谢中复。上述交易的转让款项均用于偿还夏一晒2005年对于台湾宏达的借款。至此，夏一晒已将其持有的全部公司股权予以转让。

上述台湾宏达出借资金给夏一晒以及夏一晒归还资金仅为债权债务关系，夏一晒在其持股期间真实持有北琪有限股权，不存在股权代持或其他利益安排，上述各方不存在债权债务纠纷或与股权相关的纠纷或潜在纠纷。

(二) 公司历次外资股权变动是否均履行审批、备案等外商投资程序，是否合法合规

自北琪有限设立以来，公司历次外资股权变动均已按照当时有效且适用的《中华人民共和国中外合资经营企业法》《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》等有关法律法规履行了必要的审批、备案等外商投资程序，具体的审批或备案情况如下表所示：

序号	具体时点	事项	审批或备案情况
1	2005.06	北琪有限设立	2005年6月3日，中关村科技园区海淀园管理委员会就公司成立事项出具《关于合资企业“北京北琪医疗科技有限公司”立项、可行性研究报告、合同、章程及董事会组成的批复》（海园发[2005]970号）。
			2005年6月8日，北京市人民政府核发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资京字[2005]17144号）。
2	2008.10	北琪有限第一次股权转让	2008年8月20日，中关村科技园区海淀园管理委员会就公司股权转让事项出具《关于合资企业“北京北琪医疗科技有限公司”变更股权及董事会组成的批复》（海园发[2008]647号）。
			2008年9月8日，北京市商务局出具了《北京市商务局关于北京北琪医疗科技有限公司修改公司章程的批复》（京商资字[2008]1399号）
			2008年9月24日，北京市人民政府核发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资京字[2008]20192号）。
3	2017.06	北琪有限第二次股权转让	2017年6月23日，北京市海淀区商务委员会出具《外商投资企业变更备案回执》（编号：京海外资备 201700712），对公司变更为内资企业进行了变更备案。

综上，公司历次外资股权变动均履行审批、备案等外商投资程序，相关变动合法合规。

十一、补充测算租赁的无证房产如无法继续使用，对公司经营是否构成重大不利影响，公司的应对措施及有效性

根据公司与北京韬晦致远投资有限公司签署的《租赁合同书》，公司租赁的位于北京市海淀区巨山村375号四季阳光科技园5号楼及地下室西南共计3,583.00平方米的房产将于2024年10月25日到期。

经公开查询，北京市海淀区附近写字楼租赁价格与公司目前租赁办公场所的价格比较情况如下：

序号	租赁信息来源	地址	办公楼名称	房屋面积(m ²)	单位租金(元/m ² /天)
1	58同城	北京市海淀区巨山路甲368号	四季青生命科学园	13,000.00	4.20
2	安居客	北京市海淀区闵庄路3号	清华科技园玉泉慧谷园	2,500.00	3.90
3	58同城	北京市海淀区西郊半壁店59号	凯宾科技大厦	13,400.00	4.00
4	安居客	北京市海淀区杏石口路80号	益园文化创意产业基地	1,000.00	5.00
5	链家网	北京市海淀区阜成路58号	新洲商务大厦	508.70	4.50
算术平均值					4.32
公司目前租赁房产情况		北京市海淀区四季青巨山村375号	四季阳光科技园	3,583.00	3.38
		北京市大兴区中关村科技园大兴生物医药产业基地永旺路27号院3号楼4层421至440	生物医药产业基地	1,245.91	2.33

公司目前租赁的上述瑕疵房产相较周边同类地段、同类用途的租赁价格而言相对较低，但若未来公司租赁的瑕疵房产无法继续使用，则公司拟在附近重新租赁新的办公场所用于日常经营管理的同时，将在大兴生物医药产业基地现有租赁房产附近寻找合适的生产场地，将相关生产经营设备搬迁过去。

根据公司目前实际生产经营情况及公司周边房产租赁价格模拟测算，若公司未来新租赁房产所产生的具体支出情况如下：

序号	租赁用途	租赁面积(m ²)	预估单位租金(元/m ² /天)	租赁费用(万元/年)
1	办公	2,500.00	4.50	410.63
2	生产	1,000.00	2.50	91.25
合计		3,500.00	-	501.88
目前租赁房产情况		3,583.00	3.38	437.00
额外增加费用金额		-	-	64.88

注1：预估单位租金为在参考网上公开房屋租赁信息的基础上进行合理上调；

注2：年度租赁费用以每年365天为依据进行计算。

根据公司与北京韬晦致远投资有限公司签署的《租赁合同书》，目前公司租赁位于北京市海淀区巨山村375号四季阳光科技园房产的租赁费用为437.00万

元/年。若公司未来无法继续租赁上述房产，经测算，公司新租赁房产的费用支出预计为501.88万元/年，公司每年需额外支付64.88万元用于房产租赁，额外支付费用金额占公司2022年度净利润的比例为3.24%，影响金额较小，不会对公司财务状况构成重大不利影响。

公司租赁的上述房产主要用于公司日常生产经营，由于公司目前自主生产环节主要以产品零部件组装为主，对生产经营场地不存在特殊要求，没有难以搬迁的大型生产设备，生产线搬迁无需高精度调试，具有易拆卸和易搬迁性，场所可替代性高，公司可以快速找到满足生产经营的场地，不存在无法替代的风险，不会对公司的生产经营构成重大不利影响。

为避免该房产无法继续使用对公司经营造成不利影响，公司已着手开始与房产出租相关方沟通租赁到期后的房屋续签情况，并同步了解公司附近其他能够满足公司日常经营需求的办公场所情况。此外，公司也已于2022年12月在杭州新设立全资子公司杭州北琪，未来拟将其作为主要生产厂商之一，并计划后续通过购置自有房产等方式解决房屋租赁带来的潜在风险。

综上，公司租赁的前述房屋如无法继续使用，不会对公司的经营构成重大不利影响，公司已就房屋租赁问题采取有效的应对措施。

十二、补充说明公司是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期限等

根据《股票挂牌规则》的相关规定，“第二十三条 申请挂牌公司董事会应当依法就股票公开转让并挂牌的具体方案作出决议，并提交股东大会批准。

申请挂牌公司监事会应当对董事会编制的公开转让说明书等申请文件进行审核并提出书面审核意见，监事应当签署书面确认意见。

申请挂牌公司股东大会应当就股票公开转让并挂牌作出决议，并至少包括下列事项，且须经出席会议的股东所持表决权的2/3以上通过：

- （一）申请股票公开转让并挂牌及有关安排；
- （二）股票挂牌后的交易方式；

- (三) 股票挂牌的市场层级;
- (四) 授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜;
- (五) 决议的有效期限;
- (六) 挂牌前滚存利润的分配方案;
- (七) 其他必须明确的事项。”

公司已于2023年5月18日和2023年6月2日分别召开第一届董事会第三次会议和2023年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于公司符合申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌条件的议案》《关于确定公司股票交易方式为集合竞价交易方式的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让具体事宜的议案》等。其中《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》的具体内容如下：“为提高公司股份流动性，完善企业治理结构，公司拟申请股票挂牌并公开转让：

(1) 公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，将按照相关法律法规的规定要求准备申报材料，并完成申报。

(2) 股票挂牌后的市场层级为：基础层。

(3) 挂牌前滚存利润的分配方案：本次挂牌前公司滚存未分配利润由本次挂牌完成后的公司股东按照持股比例共享。

(4) 本次挂牌的相关决议自公司股东大会审议通过之日起12个月内有效。”

综上，公司已按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项，包括对股票挂牌后的市场层级、相关决议的有效期限等内容作出决议。

十三、核实北京市专精特新“小巨人”企业相关表述的规范性

2022年3月1日，北京市经济和信息化局发布《关于对2021年度第二批北京市专精特新“小巨人”企业名单公告的通知》，根据本次公告的2021年度第二

批北京市专精特新“小巨人”企业名单，北京北琪医疗科技有限公司为北京市专精特新“小巨人”企业，证书有效期3年，有效期自2022年3月至2025年3月。

根据《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》（工信部企业〔2022〕63号）和《北京市优质中小企业梯度培育管理实施细则》的有关规定，“2022年8月1日前已被市经济和信息化局认定的北京市专精特新中小企业、北京市专精特新“小巨人”企业和已被工业和信息化部认定的专精特新“小巨人”企业，继续有效。原有效期（最长不超过3年）到期后自动失效，复核时按本细则所对应的认定标准执行。”

综上，公司于2022年3月1日被认定为北京市专精特新“小巨人”企业，目前该证书仍在有效期内，相关表述规范，符合政策文件的规定，公司对北京市专精特新“小巨人”企业的相关表述无误。

【主办券商、会计师回复】

十四、请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（7），并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、了解分析公司盈利能力、偿债能力、营运能力及现金流量情况，了解公司货币资金、应付账款情况，分析公司是否存在流动性风险；

2、获取各费用明细台账，分析主要项目变动情况，并与可比公司进行对比分析，检查各项指标是否异常；

3、了解公司销售费用构成明细，相关宣传推广活动是否真实发生，是否存在商业贿赂的情形；

4、了解并查阅公司采购付款以及与研发活动相关的内部控制制度，并检查其设计及执行的有效性；

5、检查公司研发费用项目台账，分析研发支出的明细科目构成并抽查研发支出凭证及附件，检查研发费用发生的真实性及数据归集的准确性；

6、访谈公司相关人员，了解是否存在研发材料再回收利用、研发样品对外销售的情形；

7、获取公司报告期各期末持有理财产品的产品说明书，检查相关条款，了解理财产品的产品类型、投资范围等信息；

8、向银行函证各期末理财产品余额，并核实是否存在抵押、质押等权利受限情况；

9、获取公司与前五大供应商的采购合同，确认其供应商具体名称；

10、获取公司报告期各期末的存货库龄分析表，查阅公司与存货相关的管理制度，了解公司存货具体求盘点流程；

11、查阅公司的存货跌价准备计提政策，了解并判断公司存货跌价准备计提是否充分，并与同行业可比公司进行比较；

12、获取公司主要租赁合同，将合同内容与《企业会计准则第21号——租赁（2018年修订）》的有关规定进行比对，判断确认使用权资产的恰当性，复核公司使用权资产、租赁负债会计处理是否正确。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司经营状况良好，业绩稳定增长，具有较好的盈利能力、偿债能力及营运能力，不存在流动性风险；

2、公司期间费用率总体水平与同行业可比公司平均水平基本保持一致，符合公司实际情况，不存在明显异常；

3、公司销售费用与收入规模及变动情况匹配、销售费用率、广告宣传费、会议费的金额及次数等与可比公司不存在差异、公司是不存在商业贿赂情形；

4、公司与研发活动相关的内控制度健全并得到了有效执行，对研发项目各个流程进行全面跟踪管理，研发费用的归集真实、准确；

5、公司报告期各期末交易性金融资产投资安全性高，不存在无法收回或本金损失风险；

6、公司报告期各期末存货库龄以1年以内为主，占比较高，期后结转情况良好；

7、公司已在《公开转让说明书》中补充披露前五名供应商的全称；

8、公司跌价准备计提充分，与同行业可比公司相比不存在明显差异，公司已建立健全与存货相关的内部控制并得到有效执行，存货盘点方案具备合理性；

9、公司使用权资产的相关会计处理恰当，符合《企业会计准则》的相关规定。

【主办券商、律师回复】

十五、请主办券商、律师核查上述事项（8）至（13），并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、未认定李健洪、徐勤为共同实际控制人

（1）查阅公司设立至今历次三会文件，了解公司董事会及股东（大）会历次投票及表决情况；

（2）获取公司花名册及股东名册，了解李健洪和徐勤的持股比例及在公司担任的具体职务；

（3）获取《一致行动人协议》并访谈公司管理层，了解公司日常经营管理及决策情况、一致行动人协议相关约定的履行情况；

（4）获取董监高调查表和公司其他应收款明细表，通过企查查等核查董监高兼职、对外投资情况，核查是否存在资金占用、同业竞争等情形；

（5）查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等相关规定，了解李健洪和徐勤股份限售情况；

（6）获取李健洪和徐勤出具的股份自愿限售承诺。

2、公司董监高、核心技术人员与曾经任职及兼职企业情况

（1）获取公司花名册，了解公司董监高、核心技术人员入职情况；

(2) 获取公司董监高及核心技术人员情况调查表，了解相关人员过往任职及相关兼职情况；

(3) 检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站公开信息；

(4) 获取公司出具的相关声明文件。

3、借款出资情况

(1) 访谈公司管理层和相关人员，了解夏一晒借款出资及股权转让的相关情况；

(2) 查阅公司第一次股权转让的相关转让协议、银行转账记录；

(3) 查阅《中华人民共和国中外合资经营企业法》《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》等相关规定；

(4) 查阅公司历次工商变更登记文件及相关外商投资审批或备案文件；

(5) 检索国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站公开信息。

4、租赁无证房产

(1) 获取公司与相关房产出租方签署的房屋租赁合同，计算公司租赁房产的年租金额；

(2) 登录58同城 (<https://bj.58.com/>)、链家网 (<https://bj.lianjia.com/>)、安居客 (<https://beijing.anjuke.com/>) 等网站查询北京海淀区写字楼和大兴区生产厂房租赁的公开市场价格，测算未来若公司就近租赁房产用于生产经营所增加的费用开支金额；

(3) 访谈公司管理层，了解无证房产如无法继续使用对公司生产经营的影响以及公司采取的相关应对措施。

5、审议股票公开转让并挂牌相关事项

(1) 查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》等有关规定；

(2) 查阅与公司本次申请挂牌相关的三会文件，核查董事会和股东大会是否审议了包括股票挂牌后的市场层级、相关决议的有效期等在内的股票公开转让并挂牌相关事项。

6、北京市专精特新“小巨人”企业

(1) 查阅《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》《北京市优质中小企业梯度培育管理实施细则》等相关规定；

(2) 查阅北京市经济和信息化局发布的《关于对2021年度第二批北京市专精特新“小巨人”企业名单公告的通知》；

(3) 复核《公开转让说明书》中的相关表述。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、李健洪和徐勤二人无法控制公司董事会、股东（大）会或对公司生产经营施加重大影响，因此公司未将李健洪、徐勤认定为共同实际控制人具有合理性，不存在规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形，李健洪、徐勤已比照实际控制人刘大宁限售相关股份；

2、公司董监高、核心技术人员与曾经任职及兼职企业不存在商业秘密、知识产权、竞业禁止纠纷或潜在争议；

3、公司设立时台湾宏达委托谢中复为夏一晒提供资金具有合理性，股权不存在代持，各方不存在债权债务纠纷或与股权相关的纠纷或潜在纠纷，夏一晒已于2008年9月将其持有的全部公司股份予以转让；

4、公司历次外资股权变动均履行审批、备案等外商投资程序，相关变动合法合规；

5、公司目前租赁的无证房产如无法继续使用，不会对公司的经营构成重大不利影响，公司已就房屋租赁问题采取有效的应对措施；

6、公司已按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项，包括对股票挂牌的市场层级、决议的有效期等内容作出决议；

7、公司于2022年被北京市经济和信息化局认定为北京市专精特新“小巨人”企业，公司对北京市专精特新“小巨人”企业的相关表述无误。

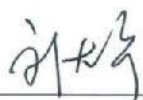
问题9. 申请文件的相关问题。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、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，请予以补充说明。

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、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。

（本页无正文，为《北京北琪医疗科技股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司〈关于北京北琪医疗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签字盖章页）

法定代表人签名：



刘大宁

北京北琪医疗科技股份有限公司



(本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司〈关于北京北琪医疗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签字盖章页)

项目负责人签名: 郭鑫
郭鑫

项目组成员签名:

原浩然
原浩然

饶玉婷
饶玉婷

程凯琪
程凯琪

马昊
马昊

董越铭
董越铭

吴治毅
吴治毅

内核负责人签名: 张耀坤
张耀坤

