

# 北京北琪医疗科技股份有限公司

## 关于 2023 年度年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司管理一部于 2024 年 6 月 25 日出具的《关于对北京北琪医疗科技股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，北京北琪医疗科技股份有限公司（以下简称“北琪医疗”、“公司”）与天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予以审核。



## 问题 1、关于业务模式及业绩真实性

你公司主营业务为疼痛治疗领域设备及相关耗材的研发、生产和销售，主要产品包括射频控温热凝器、射频热凝电极等，并代理销售境外产品射频热凝套管针等疼痛治疗领域耗材、设备。你公司报告期实现营业收入 130,713,662.11 元，较上期增加 33.80%，实现毛利率 76.79%，与上期基本持平。其中，你公司疼痛类治疗设备报告期销售收入 56,825,814.88 元，增幅 28.07%，毛利率 82.22%，配套耗材销售收入 72,947,322.97 元，增幅 38.65%，毛利率 72.68%。你公司产品销售以经销模式为主，少量为直销模式。在经销模式下，你公司主要采取“买断式，先款后货”方式，通过覆盖全国的经销商网络将产品销售到终端医疗机构。你公司不存在针对经销商的返利制度。

公开转让说明书显示，你公司为英诺曼德（Inomed Medizintechnik GmbH）射频热凝套管针的国内总代理，且公司自有射频控温热凝器和射频热凝电极产品需与所代理的射频热凝套管针配合使用。英诺曼德为你公司报告期第一大供应商，采购金额 21,989,463.14 元，占报告期采购总额的 66.27%，你公司以“先款后货”方式向其进行采购。此外，你公司披露，公司存在主要供应商与主要客户重合的情况，系公司向英诺曼德采购套管针并向其销售射频控温热凝器产品所致。

你公司报告期末固定资产账面原值 2,777,397.27 元，其中通用设备、专用设备原值合计 2,151,314.70 元。你公司主要经营场所系租赁所得，且所租赁房产及有关土地因历史原因在报告期尚未取得相关权属证书。

请你公司：

(1) 补充披露 2022 年及 2023 年经销商模式及直销模式分别实现的营业收入、占比及毛利率情况，并说明不同模式下毛利率差异原因及合理性；

(2) 说明 2022 年及 2023 年经销商家数、经销商管理方式、层级设置、经销商选取标准等，并补充披露前十大经销商名称、经销收入金额、合作年限、经销商工商信息（注册地址、注册资本、法定代表人等），是否与公司存在关联关系；

(3) 说明不存在针对经销商返利制度的情况下，如何对经销商进行激励，是否存在其他类似或实质上构成经销商返利的激励安排，如有，请说明具体安排，2022 年及 2023 年有关激励费用支出及会计处理情况；

(4) 说明对经销商采取“先款后货”进行销售的具体原因，有关安排是否符合行业惯例；

(5) 结合产品生产模式、原材料构成、产品定价安排等情况，说明公司固定资产水平是否与销售水平相匹配，并充分分析产品竞争力以及毛利率水平适当性及可持续性；

(6) 说明与英诺曼德有关购销的具体交易安排，包括公司向其采购套管针数量、单价、主要交易条款安排，向其销售射频控温热凝器产品具体原因，销售价格与公司销售给经销商或其他直销客户的差异及差异原因，与英诺曼德有关交易是否构成独立购销及具体判断依据；

(7) 说明公司主要产品射频控温热凝器和射频热凝电极等需与所代理的英诺曼德套管针配套使用的具体原因、合理性，是否对英诺曼德存在供应商依赖风险；

(8) 说明公司主要经营场所为租赁，且有关房产尚未取得权属证书对公司经营稳定性的影响。

请年审会计师：

(1) 说明对经销模式下业务真实性及终端销售实现情况执行的审计程序及获取的审计证据，并对公司收入真实性发表明确意见；

(2) 说明对公司与英诺曼德有关购销业务执行的审计程序及获取的审计证据，并对交易真实性、公允性、是否为独立购销业务发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露 2022 年及 2023 年经销商模式及直销模式分别实现的营业收入、占比及毛利率情况，并说明不同模式下毛利率差异原因及合理性

2022 年度、2023 年度公司经销模式及直销模式分别实现的营业收入、占比

及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
经销模式	12,091.83	92.51%	76.60%	8,703.52	89.09%	76.65%
直销模式	979.54	7.49%	79.10%	1,066.12	10.91%	78.85%
合计	<b>13,071.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>76.79%</b>	<b>9,769.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>76.89%</b>

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。

二、说明 2022 年及 2023 年经销商家数、经销商管理方式、层级设置、经销商选取标准等，并补充披露前十大经销商名称、经销收入金额、合作年限、经销商工商信息（注册地址、注册资本、法定代表人等），是否与公司存在关联关系

（一）说明 2022 年及 2023 年经销商家数、经销商管理方式、层级设置、经销商选取标准等

2022 年、2023 年公司经销商家数分别为 602 家、806 家，公司经销商呈现出销售规模较大的经销商较为集中，销售规模较小的经销商数量多而较为分散的特点。

公司制定了《销售管理规程》《经销商管理制度》等销售相关制度，建立了较为健全的经销商管理体制，根据与经销商的合作关系差异，公司将经销商客户分为总经销商和一般经销商，公司不存在二级经销商，公司对总经销商、一般经销商的选取及管理方式具体情况如下：

### 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、医疗器械行业背景、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

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，一般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。

**（二）补充披露前十大经销商名称、经销收入金额、合作年限、经销商工商信息（注册地址、注册资本、法定代表人等），是否与公司存在关联关系**

2022年、2023年公司前十大经销商名称、销售金额具体情况如下：

单位：万元

项目	经销商名称	销售金额
序号	2023年度	
1	上海健恭医疗科技有限公司	1,271.33
2	河南溢辕达医疗器械有限公司	672.86
3	济南志高医疗器械有限公司	491.60
4	珠海市广硕医疗器械有限公司	440.12
5	杭州跃信科技有限公司	408.85
6	湖北中康恒健科技发展有限公司	377.60
7	云南朗申商贸有限公司	366.12
8	成都特斯曼科技有限公司	361.95
9	河北碧欧医疗器械销售有限公司	255.10
10	湖南金汉医疗器械科技有限公司	196.37
	合计	4,841.90

序号	2022 年度	
1	上海健恭医疗科技有限公司	1,083.30
2	珠海市广硕医疗设备有限公司	454.77
3	济南志高医疗设备有限公司	447.21
4	河南溢辕达医疗器械有限公司	404.11
5	杭州跃信科技有限公司	365.15
6	成都特斯曼科技有限公司	271.27
7	湖北中康恒健科技发展有限公司	270.80
8	云南朗申商贸有限公司	265.01
9	河北碧欧医疗器械销售有限公司	233.40
10	北京合信创展商贸有限公司	153.15
合计		3,948.17

公司前十大经销商与公司均不存在关联关系，前十大经销商主要工商信息、公司与其开始合作时间具体情况如下：

### 1、上海健恭医疗科技有限公司

经销商名称	上海健恭医疗科技有限公司
注册地址	上海市金山工业区亭卫公路 6495 弄 168 号 5 幢 4 楼 2418 室
注册资本	100.00 万元人民币
法定代表人	李增辰
开始合作时间	2015 年
与公司是否存在关联关系	否

### 2、河南溢辕达医疗器械有限公司

经销商名称	河南溢辕达医疗器械有限公司
注册地址	河南省郑州市惠济区南阳路 155 号中基都市春天三层 B 区 B051 号
注册资本	200.00 万元人民币
法定代表人	宋丽芳
开始合作时间	2018 年
与公司是否存在关联关系	否

### 3、济南志高医疗设备有限公司

经销商名称	济南志高医疗设备有限公司
注册地址	山东省济南市市中区刘长山路与卧龙路交叉口雅园商务大

	厦 826 室
注册资本	101.00 万元人民币
法定代表人	张学
开始合作时间	2011 年
与公司是否存在关联关系	否

#### 4、珠海市广硕医疗设备有限公司

经销商名称	珠海市广硕医疗设备有限公司
注册地址	珠海市香洲区吉大海洲路 8 号九昌大厦四层 401B 之 1
注册资本	500.00 万元人民币
法定代表人	曹署文
开始合作时间	2013 年
与公司是否存在关联关系	否

#### 5、杭州跃信科技有限公司

经销商名称	杭州跃信科技有限公司
注册地址	浙江省杭州市西湖区塘苗路 18 号华星现代产业园 B 座 B403、B405 号
注册资本	100.00 万元人民币
法定代表人	虞群跃
开始合作时间	2021 年
与公司是否存在关联关系	否

#### 6、湖北中康恒健科技发展有限公司

经销商名称	湖北中康恒健科技发展有限公司
注册地址	武汉市江汉区后襄河北路 59 号后襄河 C 地块 1 栋 1 单元 18 层 14、15 号
注册资本	100.00 万元人民币
法定代表人	赵映红
开始合作时间	2012 年
与公司是否存在关联关系	否

#### 7、云南朗申商贸有限公司

经销商名称	云南朗申商贸有限公司
注册地址	云南省昆明经开区第三城.映象欣城 B4 幢 7 层 706a、706b 室
注册资本	200.0 万元人民币

法定代表人	武强峰
开始合作时间	2019年
与公司是否存在关联关系	否

#### 8、成都特斯曼科技有限公司

经销商名称	成都特斯曼科技有限公司
注册地址	成都高新区九兴大道6号A幢6楼602号
注册资本	100.00万元人民币
法定代表人	蔡炎
开始合作时间	2019年
与公司是否存在关联关系	否

#### 9、河北碧欧医疗器械销售有限公司

经销商名称	河北碧欧医疗器械销售有限公司
注册地址	河北省石家庄市裕华区建华南大街212号蓝山国际B座2417室
注册资本	300.00万元人民币
法定代表人	何冬菊
开始合作时间	2019年
与公司是否存在关联关系	否

#### 10、湖南金汉医疗器械科技有限公司

经销商名称	湖南金汉医疗器械科技有限公司
注册地址	湖南省长沙市岳麓区望岳街道谷丰中路209号长沙荣泰商业广场2栋8层819号
注册资本	200.00万元人民币
法定代表人	陈凯丽
开始合作时间	2018年
与公司是否存在关联关系	否

#### 11、北京合信创展商贸有限公司

经销商名称	北京合信创展商贸有限公司
注册地址	北京市朝阳区东四环南路365号二层A027
注册资本	10.00万元人民币
法定代表人	苗淞
开始合作时间	2019年

与公司是否存在关联关系	否
-------------	---

**三、说明不存在针对经销商返利制度的情况下，如何对经销商进行激励，是否存在其他类似或实质上构成经销商返利的激励安排，如有，请说明具体安排，2022年及2023年有关激励费用支出及会计处理情况**

公司对总经销商及一般经销商进行差异化的销售定价，公司在与总经销商约定年度及月度销售目标的同时给予总经销商较一般经销商更为优惠的进货价格，一般而言，总经销商需在约定年度内完成上述销售目标以保证自身总经销商资格，以持续获取相对较为优惠的进货价格，公司未针对总经销商及一般经销商设定返利制度或其他激励安排。但针对总经销商在协议约定经销区域介绍终端医院客户协助公司实现直接销售的情形，公司按照直销价格高于总经销商价的部分给予总经销商价款返还，对该部分返还款项，公司于发生时冲减总经销商收入并确认对应合同负债。

**四、说明对经销商采取“先款后货”进行销售的具体原因，有关安排是否符合行业惯例**

公司针对医疗器械行业中医院回款周期较长的特点，自成立之初即确立起以经销为主的销售模式，同时在国内疼痛治疗领域射频控温热凝器及配套耗材市场中，公司具备良好的口碑及一定市场地位，对公司经销商有较强的议价能力，长期以来对大部分经销商保持先款后货为主的结算模式，有利于降低公司所面临的信用风险，保持公司现金流量状况良好及更好地投入研发、生产环节。

医疗器械行业以经销为主，采取先款后货作为主要结算模式的部分上市公司情况如下：

公司名称	结算模式
惠泰医疗 (688617.SH)	公司原则上对经销商采用“先款后货”的结算模式，对于合作期限长、信用状况良好、市场规模较大的经销商，可以根据其申请给予3个月内的信用账期。
三友医疗 (688085.SH)	经销模式下，公司对部分信用良好的客户，依据合作时间长短、记录、销量等综合判断信用风险，经内部审批后给予其相应的信用额度；对其他客户采取先款后货的交易方式。
翔宇医疗 (688626.SH)	公司主要采用先款后货的销售模式，公司同时根据客户的采购规模、历史回款情况和合作时间等因素，经过严格审批程序后，仅对少部分客户提供一定的信用期。

天益医疗 (301097.SZ)	公司对大部分经销商采用先款后货的销售模式，仅对少部分主要客户给予一定信用期。
---------------------	--

注：资料来源于各公司招股说明书

综上所述，公司采取以经销为主的销售模式，对经销商采取先款后货的结算方式具备合理性，符合行业惯例。

## 五、结合产品生产模式、原材料构成、产品定价安排等情况，说明公司固定资产水平是否与销售水平相匹配，并充分分析产品竞争力以及毛利率水平适当性及可持续性

### （一）结合产品生产模式、原材料构成、产品定价安排等情况，说明公司固定资产水平是否与销售水平相匹配

公司自主生产的主要产品包含射频控温热凝器、射频热凝电极、射频热凝套管针，其中射频热凝套管针大部分为公司代理英诺曼德产品，2022 年开始部分由公司自产。公司上述产品的生产过程中电路板焊接、涂层喷涂、电缆加工、机箱机壳生产等工序由资质及生产能力符合公司要求的外协厂商委托加工或定制生产，外协厂商生产完毕后由公司进行组装调试并对产成品进行检验。

公司采购的原材料主要包括电容、电阻、电缆、PCB 板等各类通用电子元器件，及 Surface 等显示器件，公司采购各类原材料用于自身生产或向外协厂商供料加工。

公司针对不同规格型号产品和不同客户类型制定了相应的产品价格体系，因总经销商在其所负责区域具备一定客户基础，且总经销商与公司合作较为稳定，所以同型号产品公司对于总经销商的销售定价略低于一般经销商，针对境内直销客户而言公司未单独制定价格，参照对一般经销的销售定价执行。

2022 年、2023 年公司固定资产账面原值分别为 277.74 万元、303.43 万元，公司经营所需房屋建筑物均为租赁所得，公司固定资产以专用设备为主，公司部分生产工序采取委外加工形式进行，公司内部进行组装调试并对产成品进行检验，公司固定资产规模与生产模式相匹配。公司十余年深耕疼痛治疗领域，长期对市场进行培育，公司产品覆盖全国四千余家医院，具备较为广泛的客户基础及良好的口碑声誉，为公司产品销售收入增长提供保障。综上所述，公司固定资产水平

与公司生产模式及销售水平相匹配。

## （二）充分分析产品竞争力以及毛利率水平适当性及可持续性

### 1、公司产品竞争力

#### 1) 领先的行业地位

2005 年公司成立之初，即决定以射频消融产品介入疼痛治疗领域，2007 年公司射频控温热凝器上市，十多年来，公司一方面专注于射频热凝产品的研究开发，提高产品质量，提升产品性能，丰富产品型号；另一方面专注市场培育和教育，扩大市场占有率，公司射频热凝设备已经装机 4,000 余台，用户数量达 4,000 余家，是疼痛治疗射频产品的领先企业，同时北琪医疗已获欧盟 CE 认证等境外产品认证和注册证书，开启海外市场布局，积极参与国际市场竞争。

#### 2) 优秀的产品性能

公司自设立以来，一直注重技术创新机制的建立，公司是国内较早实现多项技术市场化的企业，凭借在技术领域的不断积累，公司核心产品射频控温热凝器在功率输出、温度控制、术前检测等方面具有独特优势。在输出功率方面，公司射频控温热凝器在更大的负载范围有良好的输出能力，当射频环路阻抗较大时，可以更快达到设定温度，具有更快的响应速度；在温度控制方面，公司拥有核心算法，可以实现精准控温；在产品安全方面，公司产品具备完善的术前自检系统，包括主机双重自检功能、中性电极监控功能、射频电极测试功能和术前测试狗自检功能，保证手术的安全实施；在产品操作方面，公司产品相对于其他竞争对手更加智能化，具有操作简便的优点。

#### 3) 完善稳定的经销网络

公司成立以来确立了以经销为主的销售模式，通过长期深耕疼痛治疗领域，凭借公司产品稳定的质量与口碑，公司建立起覆盖全国的经销商销售网络，公司主要经销商各年基本保持稳定，同时公司拥有一批经验丰富的销售人员，完善而稳定的销售网络和销售团队使得公司得以持续发展。此外，公司积极参与学术会议、培训会议，普及疼痛治疗理念，推广射频热凝技术，推进公司市场不断开拓。

综上所述，公司凭借领先的行业地位、优秀的产品性能及完善稳定的经销网络，在市场竞争中处于相对优势地位。

## 2、公司毛利率水平适当性及可持续性

2022 年度、2023 年度，公司及与公司业务类型、销售模式相似的可比公司毛利率情况如下：

可比公司	2023年	2022年度
微电生理	63.51%	69.11%
立德电子	83.04%	83.10%
惠泰医疗	71.27%	71.20%
杰西科技	72.46%	70.83%
<b>平均值</b>	<b>72.57%</b>	<b>73.56%</b>
本公司	76.79%	76.89%

公司毛利率水平与可比公司存在略微差异，主要原因在于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，在同类产品市场竞争中处于领先地位，致使公司毛利率水平略高于同行业可比公司平均水平，公司毛利率水平较为适当且可持续。

六、说明与英诺曼德有关购销的具体交易安排，包括公司向其采购套管针数量、单价、主要交易条款安排，向其销售射频控温热凝器产品具体原因，销售价格与公司销售给经销商或其他直销客户的差异及差异原因，与英诺曼德有关交易是否构成独立购销及具体判断依据

(一) 说明与英诺曼德有关购销的具体交易安排，包括公司向其采购套管针数量、单价、主要交易条款安排

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。

2022 年、2023 年度公司向英诺曼德采购的套管针数量、单价情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
采购金额（万元）	2,198.95	1,185.05
采购数量（根）	287,024	159,659

采购单价（元/根）	76.61	74.22
-----------	-------	-------

公司分别于 2008 年、2021 年与英诺曼德签署过两次代理协议，协议中主要交易条款如下：

### 1、2008 年代理协议

项目	2008 年代理协议内容
签订时间	2008 年 03 月 19 日
经销区域	中国
合作产品	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。
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。
英诺曼德主要义务	<ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>5、遵守医疗器械指令（MDD）相关监管规则。</li> <li>6、提供有关产品处理和储存的必要信息。</li> <li>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。</li> </ol>
公司主要义务	<ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>3、遵守委托人通知的任何与产品有关的合理规则或限制。</li> <li>4、未经委托人事先书面同意，不得： <ol style="list-style-type: none"> <li>（1）直接或间接关注或参与推广、供应或制造与本产品类似或竞争性的任何一次性射频热凝套管针产品。</li> <li>（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。</li> </ol> </li> <li>5、遵守授权区域内的任何适用法律。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ol>

	<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>
合同有效期	自中国国家食品药品监督管理总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向另一方发出不少于 3 个月的书面通知而终止。
违约责任承担	<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>

## 2、2021 年代理协议

项目	2021 年代理协议内容
签订时间	2021 年 11 月 01 日
经销区域	中国、马来西亚
合作产品	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	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	<p>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。</p> <p>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 <a href="http://www.inomed.com">www.inomed.com</a> 查看。在任何情况下，保修期自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>

	4、提供任何有关产品处理和储存的任何必要信息。
公司主要义务	<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>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>
合同有效期	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。
违约责任承担	<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他任何国家、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>
--	---

## (二) 公司向英诺曼德销售射频控温热凝器产品具体原因，销售价格与公司销售给经销商或其他直销客户的差异及差异原因

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 OEM 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。

公司向英诺曼德销售的射频控温热凝器产品与公司全部境外销售的射频控温热凝器产品销售收入及销售均价比较情况如下：

单位：万元、万元/台

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售均价	销售金额	销售均价
英诺曼德	219.77	3.14	293.55	2.77
全部境外销售	522.79	4.71	445.96	3.43

一方面，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；另一方面，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，因此公司为英诺曼德代工的射频控温热凝器销售价格低于整体销售价格。

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低于境外整体销售价格，具备合理。

### **（三）公司与英诺曼德有关交易是否构成独立购销及具体判断依据**

公司向英诺曼德采购射频热凝套管针，同时向其销售射频控温热凝器产品，公司针对销售和采购流程单独结算。公司就销售及采购情况与英诺曼德定期对账，按销售和采购分别计算往来款金额，分别进行款项收付，按照采购和销售总额分别确认对应成本和收入，购销独立，不存在收付相抵的情形。

## **七、说明公司主要产品射频控温热凝器和射频热凝电极等需与所代理的英诺曼德套管针配套使用的具体原因、合理性，是否对英诺曼德存在供应商依赖风险**

### **（一）说明公司主要产品射频控温热凝器和射频热凝电极等需与所代理的英诺曼德套管针配套使用的具体原因、合理性**

在利用公司射频控温热凝器设备对疼痛患者进行诊疗过程中，为保证射频消融手术的顺利进行，需将射频热凝电极、射频热凝套管针作为射频控温热凝器配套耗材组合使用。在最初进行射频控温热凝器开发设计过程中，由于国内射频热凝套管针质量参差不齐，而自主研发生产射频热凝套管针所需洁净环境相关投入较大，便以英诺曼德射频热凝套管针作为配套耗材进行设计优化，公司射频控温热凝器设备与英诺曼德射频热凝套管针搭配使用。经多年技术积累及产品研发，2022 年公司已取得一次性使用射频消融电极注册证，该产品由射频消融电极和射频热凝套管针组成，亦可与公司射频控温热凝器设备搭配使用。

### **（二）是否对英诺曼德存在供应商依赖风险**

公司作为国内领先的疼痛治疗领域设备制造商之一，公司设备在国内采用射频热凝技术进行疼痛治疗领域占据一定市场份额，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，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，以便为客户提供从设备到耗材全产业链产品供应，增厚公司利润水平的同时也为公司未来销售自有耗材打下基础。

近年来，随着公司设备覆盖医院数量的增加以及利用射频热凝技术进行手术

台数增多，对于射频热凝套管针的使用需求则随之增长，代理套管针的销售以公司设备类产品为前提，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取得国家三类医疗器械注册证并于 2023 年实现一定规模的销售。

综上所述，公司对英诺曼德不存在供应商依赖的风险。

## 八、说明公司主要经营场所为租赁，且有关房产尚未取得权属证书对公司经营稳定性的影响

公司及其子公司共拥有以下三处租赁所得经营场所：

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平方米)
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
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大兴生物医药产业基地永旺路 27 号院 3 号楼 4 层 421 至 440	1,267.71
优立琦	杭州市临安区天目医药港投资建设有限公司	杭州市临安区锦南街道九州街 88 号天目医药港医药产业孵化园 B 座 606	206.00
<b>合计</b>			<b>5,056.71</b>

注 1：上述第 3 项租赁房产仅为杭州优立琦办理工商登记注册使用，截至 2023 年末该项租赁房产尚未交付杭州优立琦，杭州优立琦亦未实际开始使用该租赁房产；

注 2：上述三处租赁房产中仅北琪医疗租赁房产未取得权属证书。

公司承租的位于北京市海淀区巨山村 375 号四季阳光科技园 5 号楼及地下室西南的房产，对应土地的产权人为北京市四季青镇合作经济联合社，该土地系四季青镇集体土地，因历史原因并未取得权属证书。2023 年 6 月 2 日，北京市海淀区四季青镇人民政府出具证明，确认北琪医疗所租赁房产对应土地的产权人为北京市四季青镇合作经济联合社，上述租赁房产使用符合土地规划用途，该房产未来五年内没有改变规划用途或被拆除的计划，也未被列入拆迁计划。该房产租赁合同将于 2024 年 10 月 25 日到期，公司已与北京金隅智造工场管理有限公司就位于北京市海淀区建材城中路的 27 号、海淀区西三旗建材城内的两处房产签订租赁协议，于 2024 年 10 月 1 日起租，待上述未取得权属证书房产租赁期满后公司将搬迁至新租赁房产进行生产经营，由于目前公司在现有房产中的自主生产环节以产品零部件组装为主，不存在大型生产设备等难以搬迁的固定资产，搬

迁过程预计不会对公司正常生产经营产生重大不利影响。

综上，公司未取得权属证明的租赁的房产在短期内不存在被停止租赁的情形，且租赁合同即将到期，届时公司将搬迁至其他权属清晰的租赁房产，因此上述未取得权属证书的租赁房产预计不会对公司生产经营稳定性产生重大不利影响。

### 【年审会计师回复】

#### 一、说明对经销模式下业务真实性及终端销售实现情况执行的审计程序及获取的审计证据，并对公司收入真实性发表明确意见

针对公司经销模式下业务真实性及终端销售实现情况，我们实施了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对公司各类产品的收入及毛利情况实施分析程序，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，判断公司会计政策是否合适，收入、毛利率数据是否存在异常；

3、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，实施替代测试程序，检查销售订单、出库单、发货单、快递签收信息、销售发票及银行回单等凭据；

2022-2023 年度发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	13,071.37	9,769.63
客户函证金额	10,644.70	7,115.27
发函比例 (%)	81.44	72.83
回函可确认金额	10,483.67	6,739.79
回函可确认金额占营业收入的比例 (%)	80.20	68.99

4、对报告期内公司各类产品的销售实施销售测试，抽样检查记账凭证、合同、销售订单、出库单、发货单、快递签收信息、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性、记录准确性;

5、针对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止性测试,评价销售收入是否在恰当期间确认;

6、对公司及主要人员资金流水进行核查,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;

7、实施实地走访、视频询问程序,对报告期内主要客户及部分终端客户进行实地走访或视频询问,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,并结合访谈获取公司主要经销商的进销存情况;抽取经销商终端销售记录,检查终端销售相关的出库单据、发票等原始凭证等,以了解公司产品终端销售实现情况,确认销售收入的真实性;

因此,经上述核查,我们认为公司销售收入真实,终端销售情况良好。

**二、说明对公司与英诺曼德有关购销业务执行的审计程序及获取的审计证据,并对交易真实性、公允性、是否为独立购销业务发表明确意见**

针对公司与英诺曼德有关购销业务,我们实施了如下核查程序:

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、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;

3、查阅公司与英诺曼德签署的代理协议和 OEM 协议等;

4、查阅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、海关报关单等;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、收款凭证等,检查是否存在异常;

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、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；

7、对英诺曼德进行实地访谈，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；

8、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，通过函证确认的采购及销售金额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 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	219.77	2,198.95	293.55	1,185.05
函证确认金额	219.77	2,198.95	293.55	1,185.05
函证确认比例（%）	100.00	100.00	100.00	100.00

经上述核查，我们认为，公司与英诺曼德的购销业务交易真实，价格公允且为相互独立的购销业务。

## 问题 2、关于销售费用

你公司报告期发生销售费用 22,319,257.43 元（占营业收入的 17.07%），较上期增加 40.07%。其中，报告期发生会议费 2,305,290.05 元，上期为 415,198.73 元；职工薪酬报告期发生额 12,746,745.38 元，上期 10,042,700.93 元，报告期末你公司销售人员 34 人，较期初增加 12 人。

请你公司：

（1）说明 2022 年及 2023 年会议开展频次、会议具体内容、参与人员或机构情况、单次会议成本等，分析公司会议费增加原因、有关费用支付必要性、公允性，是否存在支付商业贿赂及其他利益安排的情况；

（2）结合销售人员变动、薪酬计算基础、承担的销售职能等，说明职工薪酬增加的具体原因及合理性。

### 【回复】

一、说明 2022 年及 2023 年会议开展频次、会议具体内容、参与人员或机构情况、单次会议成本等，分析公司会议费增加原因、有关费用支付必要性、公允性，是否存在支付商业贿赂及其他利益安排的情况

公司参加的会议类型主要包含各地疼痛学术年会、疼痛治疗相关学术研讨会及会议培训班等，会议的内容主要包含疼痛治疗行业发展动态研讨、疼痛领域研究进展展示、疼痛治疗案例分享及技术培训等，会议的参与人员及机构主要由行业内专家、各医院疼痛治疗相关科室医生及疼痛治疗领域相关企业人员构成。

2022 年度、2023 年度，公司参与的学术会议场次及会议费用具体情况如下：

单位：次、万元、万元/次

项目	2023 年度	2022 年度
参加学术会议场次	76	26
会议费合计	230.53	41.52
平均单次会议费用	3.03	1.60

2023 年度，随着公共卫生事件影响的逐步消除，公司参与学术会议的频次提升较为明显，且参与会议人数增加，致使会议费金额及单次费用增加幅度较大。

公司积极参与各类学术会议，以了解行业最新动态，同时提升公司产品在行业中的知名度与影响力，参与学术会议具备必要性。

公司会议费用依据会议举办方发出的会议邀请中参会费用进行结算，公司参会人员保留会议现场照片、会议签到表（如有）等会议材料，相关费用核算依据较为充分，支付费用较为公允，不存在支付商业贿赂及其他利益安排的情况。

## 二、结合销售人员变动、薪酬计算基础、承担的销售职能等，说明职工薪酬增加的具体原因及合理性

公司销售人员主要负责与客户进行联络，沟通客户需求促成业务合作，同时积极开拓市场在促进公司经营业绩增长方面发挥重要作用。公司销售人员薪酬由基本工资及绩效提成组成，2022 年度、2023 年度公司销售人员数量及销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元、人次、万元/人次

项目	2023 年度	2022 年度
销售费用-职工薪酬	1,274.67	1,004.27
平均销售人员数量	27	24
销售人员平均薪酬	48.10	41.99

注：平均销售人员数量按在职月份加权平均。

公司销售业务覆盖范围较广，客户较为分散，随着公司经营业绩的增长，公司销售人员数量已无法满足持续为已有客户提供高质量服务同时不断开拓市场的需求，公司于 2023 年新聘大量销售人员，致使职工薪酬总额增加明显，且人均薪酬有所上升。

### 问题 3、关于交易性金融资产

你公司报告期末交易性金融资产余额 139,060,312.12 元（占资产总额的 75.82%），较上期增加 48.93%，你公司解释主要系公司将暂时闲置资金购买银行理财产品增加所致。

请你公司说明 2022 年及 2023 年所购买理财产品具体明细情况，包括不限于产品名称、风险等级、理财产品发行机构、投资期限、预期回报率、理财产品具体投向等，是否存在理财资金实际流向公司控股股东、实际控制人或其关联公司的情况。

#### 【回复】

请你公司说明 2022 年及 2023 年所购买理财产品具体明细情况，包括不限于产品名称、风险等级、理财产品发行机构、投资期限、预期回报率、理财产品具体投向等，是否存在理财资金实际流向公司控股股东、实际控制人或其关联公司的情况。

2022 年、2023 年公司所购买的理财产品的具体情况如下：

#### 1、2023 年度

理财产品名称	风险等级	发行机构	投资期限	预期回报率	理财产品具体投向
中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	PR1 级 （风险水平：很低）	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩基准为 4.0%（年化）	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。
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）	PR2 级 （风险水平：较低）	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债总财富（1-3 年）指数（CBA0032 1.CS）收益率*80%+ 一年期定期存款	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。

				利率（税后）*20%	
工银理财·鑫添益系列固收增强型（半年开）GSZQ1902法人理财产品	PR3级（风险水平：适中）	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债高信用等级中期票据全价（1-3年）指数（CBA03423.CS）年化收益率+2.2%	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。
中国工商银行“如意人生III”（F款）人民币理财产品（pa030006）	PR2级（风险水平：较低）	中国工商银行	无固定期限	该产品拟投资10%-100%的债券、存款等高流动性资产，0%-90%的债权类资产，0%-90%的其他资产或资产组合，按目前各类资产的市场收益率水平计算，扣除工商银行理财销售费、托管费等费用	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·鑫稳利法人1个月定期开放理财产品（第1期）	PR2级（风险水平：较低）	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债-高信用等级中期票据全价（1-3	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

(XWLF1M01)				年) 指数年化收益率+2.00%	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。
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)	PR2级 (风险水平:较低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债-高信用等级中期票据全价(1-3年)指数(代码:CBA03423)+1.25%	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。
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)	PR1级 (风险水平:很低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准(年化)为2.0%-3.0%	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。
工银理财·添利宝净值型理财产品A款(20GS2901)	PR1级 (风险水平:很低)	中国工商银行	无固定期限	该产品以中国人民银行公布的7天通知存款利率作为业绩比较基准	本理财产品募集的资金直接或间接主要投资于以下金融资产和金融工具。在市场出现新的金融投资工具后,按照国家相关政策法规,产品管理人履行相关手续并向投资者信息披露后进行投资: (1) 现金;(2) 期限在1年以内(含1年)的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单;(3) 剩余期限在397天以内(含397天)的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券;(4) 银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
杭银理财幸福99新钱包理财	R1级 (风险水	杭州银行	无固定期限	该产品根据产品实际投资运作情况	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

计划 (XQB1801)	平: 低风险)			计算每一交易日的日理财年化收益率(扣除产品年固定托管费、管理费及销售手续费后),并于下一交易日公布	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。
杭银理财幸福99半年添益2002期理财计划 (TYG6M2002)	R2级 (风险水平: 中低风险)	杭州银行	无固定期限	该理财产品首期业绩比较基准为人民币一年期存款基准利率+2.75%	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。
杭银理财幸福99半年添益2016期理财计划 (TYG6M2016)	R2级 (风险水平: 中低风险)	杭州银行	无固定期限	该理财产品首期业绩比较基准为人民币一年期存款基准利率+2.35%	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。

## 2、2022年度

理财产品名称	风险等级	发行机构	投资期限	预期回报率	理财产品具体投向
中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)	PR1级 (风险水平: 很低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩基准为4.0%(年化)	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。
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日	PR2级 (风险水	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债总财富	1、产品类型: 非保本浮动收益型理财产品;

开放净值型法人理财产品 (19GS2204)	平: 较低)			(1-3年)指数 (CBA00321.CS)收益率*80%+一年期定期存款利率(税后)*20%	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。
工银理财·鑫添益系列固收增强型(半年开)GSZQ1902法人理财产品	PR3级 (风险水平: 适中)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债高信用等级中期票据全价(1-3年)指数(CBA03423.CS)年化收益率+2.2%	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。
中国工商银行“如意人生III”(F款)人民币理财产品(pa030006)	PR2级 (风险水平: 较低)	中国工商银行	无固定期限	该产品拟投资10%-100%的债券、存款等高流动性资产, 0%-90%的债权类资产, 0%-90%的其他资产或资产组合, 按目前各类资产的市场收	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

				益率水平计算,扣除工商银行理财销售费、托管费等费用	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。
工银理财·鑫稳利法人1个月定期开放理财产品(第1期)(XWLF1M01)	PR2级 (风险水平:较低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债-高信用等级中期票据全价(1-3年)指数年化收益率+2.00%	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。
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)	PR2级 (风险水平:较低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准为中债-高信用等级中期票据全价(1-3年)指数(代码:CBA03423)+1.25%	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。
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)	PR1级 (风险水平:很低)	中国工商银行	无固定期限	该产品业绩比较基准(年化)为2.0%-3.0%	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。

杭银理财幸福99新钱包理财计划 (XQB1801)	R1级 (风险水平: 低风险)	杭州银行	无固定期限	该产品根据产品实际投资运作情况计算每一交易日的日理财年化收益率(扣除产品年固定托管费、管理费及销售手续费后),并于下一交易日公布	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。
杭银理财幸福99半年添益2002期理财计划 (TYG6M2002)	R2级 (风险水平: 中低风险)	杭州银行	无固定期限	该理财产品首期业绩比较基准为人民币一年期存款基准利率+2.75%	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划,权益类资产等。
杭银理财幸福99半年添益2016期理财计划 (TYG6M2016)	R2级 (风险水平: 中低风险)	杭州银行	无固定期限	该理财产品首期业绩比较基准为人民币一年期存款基准利率+2.35%	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。

公司购买的理财产品为商业银行发行的标准化产品,理财产品主要投资于现金及固定收益类产品,如债券、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。公司购买的理财产品并非为公司定制,不存在理财资金实际流向公司控股股东、实际控制人或其关联公司的情况。

（本页无正文，为《北京北琪医疗科技股份有限公司关于 2023 年度年报问询函的回复》之签章页）

北京北琪医疗科技股份有限公司

2024年7月8日



# 目 录

一、关于业务模式及业绩真实性.....	第 1—4 页
---------------------	---------

# 问询函专项说明

天健函〔2024〕816号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由北京北琪医疗科技股份有限公司（以下简称北琪医疗公司或公司）转来的《关于对北京北琪医疗科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函[2024]第102号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

## 一、关于业务模式及业绩真实性

你公司主营业务为疼痛治疗领域设备及相关耗材的研发、生产和销售，主要产品包括射频控温热凝器、射频热凝电极等，并代理销售境外产品射频热凝套管针等疼痛治疗领域耗材、设备。你公司报告期实现营业收入 130,713,662.11 元，较上期增加 33.80%，实现毛利率 76.79%，与上期基本持平。其中，你公司疼痛类治疗设备报告期销售收入 56,825,814.88 元，增幅 28.07%，毛利率 82.22%，配套耗材销售收入 72,947,322.97 元，增幅 38.65%，毛利率 72.68%。你公司产品销售以经销模式为主，少量为直销模式。在经销模式下，你公司主要采取“买断式，先款后货”方式，通过覆盖全国的经销商网络将产品销售到终端医疗机构。你公司不存在针对经销商的返利制度。

公开转让说明书显示，你公司为英诺曼德（Inomed Medizintechnik GmbH）射频热凝套管针的国内总代理，且公司自有射频控温热凝器和射频热凝电极产品需与所代理的射频热凝套管针配合使用。英诺曼德为你公司报告期第一大供应商，采购金额 21,989,463.14 元，占报告期采购总额的 66.27%，你公司以“先款后货”方式向其进行采购。此外，你公司披露，公司存在主要供应商与主要客户重合的情况，系公司向英诺曼德采购套管针并向其销售射频控温热凝器产品所致。

你公司报告期末固定资产账面原值 2,777,397.27 元，其中通用设备、专用设备原值合计 2,151,314.70 元。你公司主要经营场所系租赁所得，且所租赁房产及有关土地因历史原因在报告期尚未取得相关权属证书。

请年审会计师：（1）说明对经销模式下业务真实性及终端销售实现情况执行的审计程序及获取的审计证据，并对公司收入真实性发表明确意见；（2）说明对公司与英诺曼德有关购销业务执行的审计程序及获取的审计证据，并对交易真实性、公允性、是否为独立购销业务发表明确意见。（问询函第 1 条）

（一）说明对经销模式下业务真实性及终端销售实现情况执行的审计程序及获取的审计证据，并对公司收入真实性发表明确意见

针对公司经销模式下业务真实性及终端销售实现情况，我们实施了如下核查程序：

1. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 对公司各类产品的收入及毛利情况实施分析程序，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，判断公司会计政策是否合适，收入、毛利率数据是否存在异常；

3. 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，实施替代测试程序，检查销售订单、出库单、发货单、快递签收信息、销售发票及银行回单等凭据；

2022-2023 年度发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	13,071.37	9,769.63
客户函证金额	10,644.70	7,115.27
发函比例（%）	81.44	72.83
回函可确认金额	10,483.67	6,739.79
回函可确认金额占营业收入的比例（%）	80.20	68.99

4. 对报告期内公司各类产品的销售实施销售测试，抽样检查记账凭证、合同、销售订单、出库单、发货单、快递签收信息、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性、记录准确性；

5. 针对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止性测试，评价销售收入是否在恰当期间确认；

6. 对公司及主要人员资金流水进行核查，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；

7. 实施实地走访、视频询问程序，对报告期内主要客户及部分终端客户进行实地走访或视频询问，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，并结合访谈获取公司主要经销商的进销存情况；抽取经销商终端销售记录，检查终端销售相关的出库单据、发票等原始凭证等，以了解公司产品终端销售实现情况，确认销售收入的真实性；

因此，经上述核查，我们认为公司销售收入真实，终端销售情况良好。

**(二) 说明对公司与英诺曼德有关购销业务执行的审计程序及获取的审计证据，并对交易真实性、公允性、是否为独立购销业务发表明确意见**

针对公司与英诺曼德有关购销业务，我们实施了如下核查程序：

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. 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；

3. 查阅公司与英诺曼德签署的代理协议和 OEM 协议等；

4. 查阅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、海关报关单等；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、收款凭证等，检查是否存在异常；

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. 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；

7. 对英诺曼德进行实地访谈，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；

8. 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，通过函证确认的采购及销售金额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 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	219.77	2,198.95	293.55	1,185.05
函证确认金额	219.77	2,198.95	293.55	1,185.05
函证确认比例（%）	100.00	100.00	100.00	100.00

经上述核查，我们认为，公司与英诺曼德的购销业务交易真实，价格公允且为相互独立的购销业务。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年七月八日