

大博医疗科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

大博医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对大博医疗科技股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2020〕第 419 号，以下简称问询函），公司针对问询函涉及的有关事项进行了认真核实，现结合公司 2019 年度财务报表信息及实际生产经营情况回复说明如下：

一、报告期末，你公司存货余额 4.57 亿元，较期初增加 72.85%，占你公司资产总额的 20.42%，报告期内计提存货跌价准备 426.06 万元，存货周转率由上一年度的 0.65 次降至 0.5 次。请你公司补充说明：（1）结合你公司主营业务开展情况、具体销售模式、主要客户变化情况，分析存货占总资产比例较高及存货周转率大幅下降的原因及合理性，并与同行业可比公司是否存在差异，如是，请说明原因；（2）结合行业情况、市场形势等因素和存货减值测试情况，说明你公司存货跌价准备计提是否充分，是否存在调节利润的情形。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

回复：

（一）结合你公司主营业务开展情况、具体销售模式、主要客户变化情况，分析存货占总资产比例较高及存货周转率大幅下降的原因及合理性，并与同行业可比公司是否存在差异，如是，请说明原因

1. 公司主营业务开展情况

公司属医疗器械行业，主要经营活动为医用高值耗材的研发、生产和销售。产品主要包括创伤类骨科植入耗材、脊柱类骨科植入耗材、微创外科类产品及神

经外科类植入耗材等。

公司 2018-2019 年分产品主营业务收入成本情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 销售收入	2019 年 销售成本	收入 占比	2018 年 销售收入	2018 年 销售成本	收入 占比
创伤类产品	79,696.82	9,930.64	63.49%	49,522.59	8,273.91	64.36%
脊柱类产品	26,501.67	2,829.10	21.11%	15,412.23	2,246.71	20.03%
微创外科 类产品	9,162.25	1,827.15	7.30%	4,871.86	1,269.80	6.33%
神经外科 类产品	3,446.11	480.65	2.75%	2,801.78	491.03	3.64%
手术器械	2,122.41	1,093.51	1.69%	1,565.08	971.14	2.03%
其他产品	4,594.75	1,868.32	3.66%	2,766.82	1,860.72	3.60%
小 计	125,524.02	18,029.37	100.00%	76,940.36	15,113.30	100.00%

公司 2019 年主营业务的销售结构占比与 2018 年基本一致。

2. 公司的具体销售模式及主要客户变化情况

公司采用经销为主及部分配送的销售模式，具体情况如下：

(1) 经销模式体现为公司向经销商进行买断式销售，再由经销商销售给终端用户。在经销模式下，公司按经销商的采购订单进行发货，公司在经销商验货并签收后确认收入实现。

(2) 在福建、陕西等执行耗材两票制区域采用配送模式，配送模式的产品出厂价较高，公司直接向配送商进行销售，由公司聘请第三方服务商提供物流辅助、手术跟台等专业服务，在配送模式下，公司与配送商签订供货合同，配送商向医院销售，并向公司支付货款。

随着国家两票制的逐步推行，公司配送商客户的数量明显增加且销售规模增加较快。2019 年前 5 名客户合计销售金额 16,322.39 万元，占年度销售总额的比例为 12.98%，2018 年前 5 名客户合计销售金额 9,896.16 万元，占年度销售总额的比例为 12.86%。与 2018 年相比，2019 年前 5 名客户销售总额占比未发生重大变化，但在前 5 名销售客户中，配送经销商的数量有所增加，且销售绝对额增加。

在上述两种不同的销售模式下，公司产品的成本无差异，但销售单价不同。经销模式下由于经销商承担手术跟台、物流辅助等后续专业服务，经销模式的出厂价较低，毛利率和费用相对较低。配送模式的出厂价（即销售单价）较高，毛利率和费用相对较高。

3. 公司 2018-2019 年末存货结构如下：

单位：万元

项 目	2019 年末余额	占比 (%)	2018 年末余额	占比 (%)
原材料	8,657.44	18.76	4,654.86	17.40
在产品	3,974.87	8.62	3,373.27	12.61
库存商品	28,878.80	62.59	15,540.96	58.10
周转材料	4,515.13	9.79	3,072.53	11.49
发出商品	112.47	0.24	108.89	0.41
合 计	46,138.71	100.00	26,750.51	100.00

2019 年末公司存货余额结构占比有所变化，原材料、库存商品占比较 2018 年末分别增加 1.36 和 4.49 个百分点。原材料和库存商品的期末占比接近或超过 80%，是公司存货期末余额的主要构成。

4. 存货占总资产比例较高及存货周转率大幅下降的原因及合理性

(1) 公司各期存货占总资产比例及周转率情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
存货账面价值	45,712.65	26,446.26	20,209.59
资产总额	223,877.30	166,506.41	138,834.04
存货占总资产比	20.42%	15.88%	14.56%
存货周转率	0.50	0.65	0.56

(2) 2019 年末，公司与同行业可比公司横向对比情况如下：

单位：万元

项 目	本公司	三友医疗[注 1]	威高骨科[注 2]	平均值
存货账面价值	45,712.65	6,818.09	42,091.43	———
资产总额	223,877.30	55,147.67	321,262.46	———

占资产总额比	20.42%	12.36%	13.10%	15.29%
存货周转率	0.50	0.56	0.73	0.60

[注1]数据取自2020年4月1日上海三友医疗器械股份有限公司(以下简称三友医疗)披露的科创板首次公开发行股票招股说明书,下同。

[注2]数据取自2020年6月11日山东威高骨科材料股份有限公司(以下简称威高骨科)披露的科创板首次公开发行股票招股说明书,下同。

(3) 公司存货占总资产比例较高的原因及合理性

本期末公司存货账面价值占资产总额比 20.42%, 高于同行业可比公司。主要系公司借助上市契机利用募集资金实现快速发展, 并且坚定看好骨科高值耗材市场存量需求及国产替代释放新增需求, 不断开发新产品, 完善产品线, 并根据后续生产需求进行产品备货; 此外, 从 2018 年起, 公司加大了对骨科子品牌博益宁的投资, 博益宁的新品牌布局, 有利于丰富公司产品线, 提高市场整体占有率。由于博益宁全新的产品定位, 为满足销售渠道的快速响应需求, 公司 2019 年生产备货的存货较多。

公司 2019 年营业收入较 2018 年增长 62.77%, 存货账面余额较 2018 年增长 72.48%, 增长趋势较匹配。

对公司期末存货占总资产比例较高的原因及合理性分析如下:

1) 原材料余额较大主要系①公司主要原材料为医用金属钛材及非医用金属钢材, 其金属材质特点决定了其使用价值不随时间的增加而发生变化, 使得公司可以批量备货; ②公司使用的医用金属钛材及非医用金属钢材对材质要求极高, 品种规格多, 但单一品种需求量相对于供应商而言较小, 部分材料需要进口, 采购周期较长, 因此公司为降低采购价格, 保证材料供应及时性, 增加了单批次采购量, 对材料进行了更多的备货。本期, 公司也结合对后续材料价格走势的预判, 进行了一定战略性和周期性的备货; 2) 库存商品余额较大主要系①公司的产品类型、规格较多, 且每年均有新品推出, 为满足客户需求, 公司需对全产品线进行备货, 使得总体存货余额水平较高, 而部分产品因规格特殊, 在实际临床中的使用量较低, 周转速度较慢形成部分库存。此外, 一个产品存在多规格情形, 医院手术时需要同时将所有相关规格产品准备齐全, 因为每台手术对产品具体规格的需求都可能不同, 也增加备货的需求。②为顺应两票制改革, 并进一步扩大市场份额, 公司不断完善配送仓库体系, 以更快速地响应经销商及医院需求, 配送仓库的增加, 使得库存增加; ③公司产品为医疗器械, 产品质量要求严格, 材质

基本为医用钛合金、医用高分子材料及特种钢材，包装要求较高、体积较小，产品质量基本不会因为时间的延长而发生变化，使得公司可以备货而无需担心承担过多的存储成本；④尽管技术革新会出现新产品，但老产品仍能使用，而且客户也同样对老产品有需求。这主要是因为产品特殊，终端客户一般需要按中标产品型号和价格采购销售，而采购新产品需要重新招投标定价。即使有些终端客户愿意接受新产品，也会要求在新产品中标前，继续采购老产品，因此即便部分产品库龄较长也在陆续实现销售。3) 低值易耗品主要系专门用于周转的手术器械产品。该类手术器械产品系与医用高值耗材产品配套，可重复使用，供医院临床手术借用。随着公司经营规模的扩大以及营销网点的增多，同时为提高公司的服务质量，增强公司的产品竞争力，该部分手术器械也会相应增加，使得低值易耗品余额及增幅较高。公司根据手术器械的预计使用年限，逐年摊销计入成本。

综上，公司 2019 年末存货占总资产比例较高原因合理。

(4) 公司存货周转率大幅下降的原因及合理性

公司 2019 年存货周转率为 0.50 次/年，纵向对比有所下降且横向对比低于同行业可比公司平均水平，但与公司业务最为接近的三友医疗基本一致。威高骨科除了创伤和脊柱类产品外，还有 20%左右收入占比的关节类产品，而以关节生产和销售为主的上市公司爱康医疗和春立医疗，其存货周转率要明显高于以创伤和脊柱类产品为主的骨科类医疗器械企业。因此公司的存货周转率较威高骨科要低。

公司相比三友医疗，规模更大，产品线更丰富，覆盖了创伤类骨科植入耗材、脊柱类骨科植入耗材、微创外科类产品、神经外科类植入耗材及关节产品等。

本期公司为实现销售增长完善营销网络，且新产品的推出和主要材料的周期性、战略性备货使得存货周转率下降，公司 2017-2019 年的存货周转率分别为 0.56 次/年、0.65 次/年和 0.50 次/年。

综上所述，公司 2019 年存货周转率下降原因合理。

(二) 结合行业情况、市场形势等因素和存货减值测试情况，说明你公司存货跌价准备计提是否充分，是否存在调节利润的情形

1. 公司所处行业情况及市场形势

公司所处的植入性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高技术行业，

骨科植入物的前期研发具有投入大、风险高的特点，具有较高的技术和资金壁垒，行业内企业数量相比于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。

医疗器械行业是国家重点发展的高新技术领域。带量采购以及相关改革政策，有利于促进行业正规有序发展，有利于缩短高值耗材流动环节。通过承诺用量、保证回款等措施，使生产企业更加聚焦研发、产品质量，有利于真正具有自主创新能力的企业脱颖而出，有利于行业的长远健康发展。

随着人口的结构变化及人民群众健康意识的提高，我国医疗器械行业发展迅速，医疗保健支出金额持续上升。根据《2019 年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，2010 年至 2019 年，我国卫生费用总支出从约 2.0 万亿元人民币增长至 2019 年的 6.52 万亿元人民币，年复合增长率达 14.04%。直接推动我国医疗器械整体市场规模的扩容。

2. 存货跌价风险分析

(1) 公司产品特性

1) 公司产品为医疗器械，产品质量要求严格，材质基本为医用钛合金、医用高分子材料及特种钢材，包装要求较高，区别与关节类产品，有一定年限的质保期，公司产品质量基本不会因为时间的延长而发生变化；

2) 公司的产品类型多，且一款产品存在多种规格，医院手术时需要同时将所有相关规格产品准备齐全，因为每台手术对产品具体规格的需求都可能不同。为满足客户需求，公司需对全产品线进行备货，使得总体存货余额水平较高；

3) 尽管技术革新会出现新产品，但老产品仍能使用，而且客户也同样对老产品有需求。这主要是因为产品特殊，终端客户一般需要按中标产品型号和价格采购销售，而采购新产品需要重新招投标定价。即使有些终端客户愿意接受新产品，也会要求在新产品中标前，继续采购老产品；

4) 公司 2018-2019 年主营业务产品综合毛利率分别为 80.36%和 85.64%，产品整体毛利率水平较高，不存在跌价风险。

(2) 公司计提存货跌价准备的方法

1) 公司按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因为产品销售毛利率较高，如果公司采用降价等营销手段，无瑕疵产品能够以高于产品成本的价格实现销售，按类别的产品可变现净值不存在明显的减值迹象。

2) 针对存货中的不良品,公司设立专门的不良品库。公司采用个别认定法,对不良品仓库的库存余额全额计提跌价准备。

综上,公司存货跌价风险较小。除公司已计提跌价准备的不良品外,其他存货不存在减值情形。公司存货跌价准备计提充分,不存在调节利润的情形。

年审会计师的核查程序及核查意见:

1. 了解与材料采购、生产领料、成本核算、产品发送、仓储管理、存货可变现净值等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. 了解公司的主要原材料、产品特性、生产工艺流程、完工产品及在产品成本核算方法和存货发出计价方法,检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配;

3. 对存货余额及其构成、存货周转率、主要材料的采购价格及采购耗用比例、料工费占生产成本的比例、库存商品各月入库单位成本等实施实质性分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动原因;

4. 取得公司存货收发存记录,抽取部分存货进行发出计价测试,确定存货计价方法是否和公司会计政策一致,前后期是否一致,发出及结存单价是否正确;

5. 了解公司存货分类、计价方法以及存货可变现净值确定依据的会计政策,评估其合理性和适当性;

6. 复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果,评价管理层过往预测的准确性;

7. 以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测,将估计售价与历史数据、期后情况、市场信息等进行比较;

8. 评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性;

9. 测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确;

10. 选取接近资产负债表日的时点,对公司期末存货进行实地监盘。结合存货监盘,检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形,评价管理层是否已合理估计可变现净值;

11. 检查存货是否在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为,公司资产负债表中记录的存货均存在且计价准确,存货

结存余额较高、存货周转率降低符合公司实际经营情况，原因合理；公司存货跌价准备计提充分，不存在调节利润的情形。

二、年报显示，你公司报告期发生销售费用 4.10 亿元，较上年同期大幅增长 238.86%。请结合销售费用的具体构成，说明你公司销售模式是否发生改变、报告期销售费用大幅增长的原因及合理性、是否与营业收入的变动趋势相匹配，并分析销售费用占营业收入的比重与同行业上市公司相比是否存在较大差异，如是，请说明具体原因。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

回复：

（一）结合销售费用的具体构成，说明你公司销售模式是否发生改变、报告期销售费用大幅增长的原因及合理性、是否与营业收入的变动趋势相匹配

1. 公司销售费用 2018-2019 年的具体构成如下：

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
市场开发及技术服务费	27,367.27	66.77	2,855.24	23.61
职工薪酬	7,607.58	18.56	4,214.08	34.84
办公差旅费	3,875.96	9.46	3,393.92	28.06
储运配送费	1,545.64	3.77	1,198.86	9.91
业务招待费	394.51	0.96	196.88	1.63
其他	193.98	0.47	235.89	1.95
合 计	40,984.92	100.00	12,094.87	100.00

公司销售费用 2019 年较 2018 年增加 28,890.06 万元，其中市场开发及技术服务费增加 24,512.03 万元，主要系由两票制推行导致公司销售模式发生一定变化所致。

2. 两票制推行对公司销售模式的影响

从 2017 年开始，骨科植入耗材两票制在陕西省（2017 年开始）、安徽省（2018 年开始）以及福建省（2019 年开始）等地开始逐步实施。相关制度的实施，对公司销售业务模式产生一定影响。在耗材两票制实施区域，公司主要采用配送模式，即公司直接向配送商进行销售，并由第三方服务商提供物流辅助、学术培训、

手术跟台等专业服务。除两票制实施区域外，公司采用经销模式，即通过经销商实现销售，经销商承担具体的市场开发及技术服务职能。

在上述两种不同的销售模式下，公司产品成本无差异，但销售单价不同。经销模式下由于经销商承担物流辅助、手术跟台等后续专业服务，经销模式的出厂价较低。配送模式的出厂价（即销售单价）较高，由于在配送模式下，公司需要聘请第三方服务商提供手术跟台、物流辅助、学术培训等专业服务，市场开发及技术服务费也大幅增加，在财务报表中体现为整体营业收入、销售毛利以及销售费用增长较大。

3. 销售费用增长的原因及合理性

公司 2018-2019 年配送模式和经销模式的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2019 年		2018 年	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
配送模式	34,692.50	27.64%	3,667.98	4.77%
经销模式	90,831.52	72.36%	73,272.39	95.23%
合计	125,524.02	100.00%	76,940.36	100.00%

2019 年度，公司配送模式下实现的营业收入为 34,692.50 万元，较 2018 年配送模式收入增加 31,024.52 万元，相应公司市场开发及技术服务费也大幅增加，公司需聘请专门的服务商提供手术跟台、物流辅助等专业服务，并支付相应的服务费，2019 年度发生的该项费用支出增加约 24,512.03 万元。因此，销售费用随着公司配送模式的收入规模增加而相应增加是合理的。

4. 销售费用与营业收入的匹配性

公司 2019 年度配送模式下实现的收入，如果在 2018 年配送收入规模基础上，对 2019 年新增配送模式的收入按 2018 年经销模式，相关的手术跟台、物流辅助等后续专业服务由经销商承担，则测算营业收入和相关服务费都将减少约 24,512.03 万元。公司 2019 年营业收入测算约 101,219.77 万元，较 2018 年营业收入 77,246.95 万元，增加 23,972.82 万元，增长幅度 31.03%。公司销售费用测算约 16,472.89 万元，较 2018 年销售费用 12,094.87 万元，增加 4,378.02 万元，增长幅度 36.20%。公司 2019 年销售费用增长幅度与营业收入增长幅度相

匹配。

(二) 分析销售费用占营业收入的比重与同行业上市公司相比是否存在较大差异

公司 2019 年销售费用占营业收入的比重与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	2019 年销售费用率
本公司	32.60%
三友医疗	49.68%
威高骨科	40.25%

公司与同行业可比公司 2019 年销售费用占营业收入的比例均处于较高水平，主要系受两票制推行下，配送商销售模式产生较大的推广服务费用。其中，三友医疗 2019 年销售费用率较公司高，主要系三友医疗 2019 年直销和配送模式收入占比达 55.86%，公司配送模式收入占比为 27.64%。总体而言，公司与同行业可比公司的销售费用率均处于较高水平，与三友医疗存在较大差异原因合理。

年审会计师的核查程序及核查意见：

1. 取得公司 2019 年度销售费用明细表，询问公司销售费用大幅增加的原因，并分析合理性；
2. 取得并查阅公司与主要配送商、经销商签订的销售合同，向公司询问了解“两票制”等行业政策对公司销售模式的影响；
3. 对公司主要的推广服务单位进行发函询证；
4. 分析公司销售费用增加与配送商模式下收入增加的匹配性；
5. 查看同行业可比公司年度报告、招股说明书，将公司与同行业可比公司的销售费用率进行比较，并分析原因。

经核查，我们认为：

1. 公司销售模式在两票制的推行下发生了一定的变化，随着两票制在全国的推行，公司 2019 年配送模式收入占比逐步提高；
2. 公司销售费用 2019 年大幅增加主要系两票制推行，原由经销商承担手术跟台、物流辅助等后续专业服务，改为由公司聘请第三方服务商相关服务，因此销售费用增长较快，增长原因合理；
3. 公司 2019 年销售费用增加与营业收入的变动趋势相匹配；

4. 公司与同行业可比公司的 2019 年销售费用率均处于较高水平，公司费用水平低于同行业公司水平，销售费用率的占比差异主要与不同销售模式下的推广方式不同所致。

三、报告期末，你公司应收账款账面余额为 2.61 亿元，坏账准备 0.23 亿元，应收账款本报告期周转天数由 2018 年度的 85.41 天增加至 249.71 天，本期收回或转回坏账准备金额 2,330.86 万元。请你公司补充说明：（1）请结合同行业可比公司情况，说明你公司报告期内信用政策以及应收账款周转天数大幅变动的原因及合理性；（2）结合同行业可比公司坏账准备计提政策、你公司应收账款期后回款情况，说明你公司期末坏账准备计提的充分性，是否符合谨慎性要求；（3）结合同行业上市公司应收账款周转率情况、公司信用政策变动情况等，详细说明公司应收账款周转率较低且逐年下降的原因及合理性。请你公司年审会计师核查并发表专项意见

回复：

（一）请结合同行业可比公司情况，说明你公司报告期内信用政策以及应收账款周转天数大幅变动的原因及合理性

1. 公司信用政策

经销模式下，公司给予经销商的账期较短，因此应收账款规模较小。配送模式下，配送商向医院销售，医院回款周期较长，但由于医院信用较好，虽然回款周期加长，但应收账款的质量较好，发生坏账的风险较低。因此，随着骨科植入耗材两票制在部分省份的逐步实施，公司的销售模式逐步由经销模式向配送模式进行转变，2019 年配送模式的收入占比逐步上升，公司客户整体的信用账期有所加长，从而导致公司 2019 年配送模式下的应收账款规模增加，应收账款周转天数相应增加。

2. 同行业可比公司信用政策情况

根据三友医疗招股说明书中披露的不同销售模式的信用政策：“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。在信用额度内采购的客户，通常在开票后 1-3 月结清货款，超过额度即不能继续

出货。直销和配送商模式下，公司下游客户为医院或其配送商，其信用良好但内部付款流程复杂，回款周期较长。针对该特点，公司通常给予客户 3 个月至 1 年的信用期。”

根据威高骨科招股说明书中披露的销售信用政策：“经销模式下，公司对客户一般采取先款后货的交易方式。对于部分信用良好、规模较大的客户，依据合作时间、信用情况、销售规模等因素综合判断信用风险，经过审批后公司确定客户的信用额度和信用期，通常在开票后 1-3 个月内结清货款。配送模式下，公司一般与客户在确认配送耗用后收取货款。对于信用良好、规模较大的客户，考虑其终端医院回款周期较长，公司适当给予客户信用期，通常在确认终端医院实际耗用量后 3-12 个月左右支付货款。”

综上所述，公司与同行业可比公司三友医疗、威高骨科在经销模式和配送模式下的整体信用政策基本一致，公司 2019 年整体信用政策变化以及应收账款周转天数变动符合实际情况，原因合理。

(二) 结合同行业可比公司坏账准备计提政策、你公司应收账款期后回款情况，说明你公司期末坏账准备计提的充分性，是否符合谨慎性要求

1. 公司与同行业可比公司坏账准备计提政策

公司简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
本公司	5%	20%	50%	100%
三友医疗	5%	20%	50%	100%
威高骨科	5%	10%	15%	100%

公司的坏账准备计提政策与三友医疗一致，比威高骨科的坏账计提政策更为谨慎。

2. 公司 2019 年末应收账款期后回款情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司 2019 年末应收账款的期后回款金额为 23,568.63 万元，应收账款的回收率为 90.40%，尚未回收的应收账款占比 9.60%，整体回款情况良好。公司 2019 年末应收账款的坏账准备计提比例为 8.73%，坏账准备计提的比例已基本能覆盖 2019 年末应收账款在 2020 年 6 月末尚未回款的金额，相关货款后续仍在陆续回款中。

综上所述，公司 2019 年末应收账款计提的坏账准备充分、谨慎。

(三) 结合同行业上市公司应收账款周转率情况、公司信用政策变动情况等，详细说明公司应收账款周转率较低且逐年下降的原因及合理性

1. 公司信用政策

经销模式下，公司给予经销商的账期较短，因此应收账款规模较小。配送模式下，配送商向医院销售，医院回款周期较长，但由于医院信用较好，虽然回款周期加长，但应收账款的质量较好，发生坏账的风险较低。因此，随着骨科植入耗材两票制在部分省份的逐步实施，公司的销售模式逐步由经销模式向配送模式进行转变，2019 年配送模式的收入占比逐步上升，公司客户整体的信用账期有所加长，从而导致公司 2019 年末配送模式下的应收账款规模增加，应收账款周转天数相应增加。受两票制政策的推行，公司营业收入和应收账款结构变动情况如下：

(1) 公司 2018-2019 年配送模式和经销模式的销售收入及占比：

单位：万元

销售模式	2019 年		2018 年	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
配送模式	34,692.50	27.64%	3,667.98	4.77%
经销模式	90,831.52	72.36%	73,272.39	95.23%
合计	125,524.02	100.00%	76,940.36	100.00%

公司 2019 年配送模式营业收入大幅增加，占比增幅较大。

(2) 不同销售模式下应收账款余额及占期末应收账款余额的比例：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
配送商应收账款余额	15,963.17	749.95
经销商应收账款余额	10,108.56	8,314.42
期末应收账款余额	26,071.73	9,064.37
配送商应收账款占比	61.23%	8.27%
经销商应收账款占比	38.77%	91.73%

从上表可知，公司 2019 年末，应收账款账面余额较 2018 年增幅较大，主要系配送模式下形成的应收账款期末余额增幅较大。传统经销商的期末应收账款仅

比 2018 年末增加 1,794.14 万元，增长 21.58%。

综上，公司在受两票制政策的逐步推行下，配送模式的营业收入和应收账款均有较大幅度的上升，综合导致了公司应收账款周转率的下降。

2. 应收账款周转率同行业比较情况

公司与同行业可比公司应收账款周转率比较情况如下：

(1) 2019 年度

项 目	本公司	三友医疗	威高骨科
应收账款期初账面价值（万元）	7,921.38	10,245.56	28,901.80
应收账款期末账面价值（万元）	23,740.86	16,758.46	33,184.05
应收账款平均账面价值（万元）	15,831.12	13,502.01	31,042.93
营业收入（万元）	125,731.80	35,431.93	157,400.81
应收账款周转率（次/年）	7.94	2.62	5.07

注：应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均账面价值，下同

(2) 2018 年度

项 目	本公司	三友医疗	威高骨科
应收账款期初账面价值（万元）	6,136.50	4,759.14	25,010.34
应收账款期末账面价值（万元）	7,921.38	10,245.56	28,901.80
应收账款平均账面价值（万元）	7,028.94	7,502.35	26,956.07
营业收入（万元）	77,246.95	22,231.29	121,118.22
应收账款周转率（次/年）	10.99	2.96	4.49

总体而言，2018-2019 年公司的应收账款周转率高于同行业可比公司。公司 2019 年应收账款周转率下降，主要系受骨科植入耗材两票制在部分省份的逐步实施，公司的销售模式逐步由经销模式向配送模式进行转变，从而导致公司 2019 年的营业收入和应收账款余额大幅增加，进而使得应收账款的周转率下降明显。同行业可比公司三友医疗和威高骨科也受两票制政策的推行，导致 2019 年营业收入和应收账款余额有所增加，但因同行业可比公司的地区收入分布不同受两票制影响程度相对较小，故使得同行业可比公司在应收账款周转率变动上并不明显。而 2019 年福建省骨科植入耗材两票制开始实施，公司作为福建省上市公司，收入有较大比重来自于福建省，受两票制影响更大，故使得公司在应收账款周转率

变动上明显高于同行业可比公司。

2018-2019 年，公司与同行业可比公司直销和配送收入占比情况如下：

期 间	本公司	三友医疗	威高骨科
2019 年	27.64%	55.86	39.57%
2018 年	4.77%	47.31	36.81%

由上表可知，公司直销和配送收入占比由 2018 年的 4.77% 上升至 2019 年的 27.64%，直接增加 22.87 个百分点，增幅明显。而同行业可比公司三友医疗和威高骨科的直销和配送收入增幅较小，受两票制政策推行的影响并不明显。

综上所述，公司应收账款周转率逐年下降原因真实、合理。

年审会计师的核查程序及核查意见：

1. 向公司销售部门负责人询问，公司受两票制政策推行的影响情况及公司给予不同销售模式下客户的信用政策情况；

2. 查看同行业可比公司的招股说明书，比较公司与同行业可比公司在给予不同销售模式下客户的信用政策和以及不同模式下销售占比、坏账准备计提政策、应收账款周转率等是否存在重大差异；

3. 查看公司应收账款的期后回款情况，并与公司计提的坏账准备比较是否存在重大差异；

4. 获取公司 2018-2019 年不同销售模式下的销售收入和应收账款余额明细，分析公司应收账款周转率受两票制政策推行的影响程度；

经核查，我们认为：

1. 公司 2019 年信用政策以及应收账款周转天数变动主要受两票制政策推行，原因合理；

2. 公司应收账款坏账准备政策谨慎，2019 年应收账款坏账准备计提充分；

3. 公司应收账款周转率逐年下降主要系受两票制政策的推行，公司营业收入和应收账款大幅增加综合影响，原因真实、合理。

四、报告期内，你公司医疗器械制造业毛利率为 85.61%，同比增长 5.21%。请结合经营环境、产品结构、人工成本、原材料价格、同行业公司情况等要素说明你公司医疗器械制造毛利率处于较高水平及增长的原因及合理性。请你公

司年审会计师核查并发表专项意见

回复：

(一) 请结合经营环境、产品结构、人工成本、原材料价格、同行业公司情况等要素说明你公司医疗器械制造毛利率处于较高水平及增长的原因及合理性

1. 公司的经营环境

2018年3月，国家卫计委等6部委共同印发《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，提出持续深化药品耗材领域改革，实行高值医用耗材分类集中采购，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。从2017年开始，骨科植入耗材两票制在陕西省（2017年开始）、安徽省（2018年开始）以及福建省（2019年开始）等地开始逐步实施。相关制度的实施，对公司销售业务产生一定影响。在耗材两票制实施区域，公司主要采用配送模式，即公司直接向配送商进行销售，并由第三方服务商提供物流辅助、学术培训、手术跟台等专业服务。除两票制实施区域外，公司采用经销模式，即通过经销商实现销售，经销商承担具体的市场开发及技术服务职能。

上述两种不同的销售模式下，公司产品成本无差异，但销售单价不同。经销模式下由于经销商承担物流辅助、手术跟台等后续专业服务，经销模式的出厂价较低。配送模式的出厂价（即销售单价）较高，由于在配送模式下，公司需要聘请第三方服务商提供手术跟台、物流辅助等专业服务，市场开发与技术服务费也大幅增加，在财务报表中体现为整体营业收入、销售毛利以及销售费用增长较大。

公司2018-2019年配送模式和经销模式的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年		2018年	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
配送模式	34,692.50	27.64%	3,667.98	4.77%
经销模式	90,831.52	72.36%	73,272.39	95.23%
合计	125,524.02	100.00%	76,940.36	100.00%

公司所处的植入性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高技术行业，骨科植入物的前期研发具有投入大、风险高的特点，具有较高的技术和资金壁垒，行业内企业数量相比于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。而配送模式

的销售毛利较经销模式高，因此随着公司 2019 年配送模式的收入占比上升，公司的产品毛利率亦有所上升。

2. 公司 2019 年分产品的收入成本情况如下：

单位：万元

项 目	主营业务收入	收入占比 (%)	主营业务成本
创伤类产品	79,696.82	63.49	9,930.64
脊柱类产品	26,501.67	21.11	2,829.10
微创外科类产品	9,162.25	7.30	1,827.15
神经外科类产品	3,446.11	2.75	480.65
手术器械	2,122.41	1.69	1,093.51
其他产品	4,594.75	3.66	1,868.32
合 计	125,524.02	100.00	18,029.37

公司以生产销售创伤类产品、脊柱类产品为主。

3. 公司的人工成本及原材料价格情况

公司 2018-2019 年原材料、直接人工、制造费用发生的占比情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	占比 (%)	2018 年	占比 (%)
原材料	7,030.82	38.86	5,096.92	33.66
直接人工	5,478.32	30.28	4,967.33	32.80
制造费用	5,583.08	30.86	5,078.99	33.54
合 计	18,092.22	100.00	15,143.25	100.00

本期公司销售规模扩张明显，公司 2019 年营业收入较 2018 年增长 60.93%，产销规模的扩张带来的规模效应导致直接材料占比明显上升，直接人工、制造费用占比均有所下降。另一方面，2019 年公司产品结构有所变化，手术器械类产品占比较 2018 年增加 1.76%，而手术器械生产过程中耗用原材料占比明显较高。

公司产品主要材料为医用钛材、医用 PEEK 棒，公司采购进口医用钛材的比例有所下降，部分产品以国内钛材进行替代。2019 年下半年钛材价格整体有所增长，但国产医用钛材的采购价格明显低于进口医用钛材，考虑国产医用钛材采购比例有所增加，原材料采购价格对公司单个产品的成本影响整体不大。

4. 同行业毛利率情况

单位：万元

项 目	本公司	三友医疗	威高骨科
营业收入	125,731.80	35,431.93	157,400.81
营业成本	18,092.22	3,095.64	27,518.97
毛利	107,639.58	32,336.29	129,881.84
毛利率	85.61%	91.26%	82.52%

同行业可比公司中，三友医疗的产品结构与本公司最为接近，由于其直销和配送销售的占比更高，因此毛利率高于本公司。威高骨科因为存在一定比例的关节销售，而关节产品的销售毛利率低于创伤类产品，因此，整体毛利率低于本公司。

公司分产品大类毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

项 目	本公司	三友医疗	威高骨科
脊柱类产品	89.32%	92.38%	90.95%
创伤类产品	87.54%	85.02%	83.83%
手术器械	48.48%	47.55%	39.35%

根据同类产品相比，公司与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司本期医疗器械制造毛利率处于较高水平，并且随着配送模式收入占比的上升而升高原因合理。公司产品毛利率和你同行业可比公司相比，不存在重大差异。

年审会计师的核查程序及核查意见：

1. 了解与收入确认、成本核算及结转相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；
2. 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；
3. 检查主要原材料的采购合同，并检查主要原材料价格波动趋势、采购和耗用是否存在重大或异常波动，并查明波动原因，并以抽样方式向主要供应商函证本期采购额和余额；
4. 取得成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配是否正确，并与有关佐证文件（如领料记录、工资统计表、材料费用分配汇总表、

人工费用分配汇总表等)相核对;

5. 结合当期销售收入的确认,检查销售收入确认的数量和成本结转的数量是否一致;

6. 查看同行业可比公司的招股说明书,比较公司与同行业可比公司毛利率是否存在重大差异以及差异的原因;

7. 检查与营业收入、营业成本相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为,公司营业收入、营业成本已在财务报表中作出恰当列报,公司医疗器械制造毛利率处于较高水平及增长原因真实、合理。

特此公告。

大博医疗科技股份有限公司

董事会

2020年7月25日