

浙江尤夫高新纤维股份有限公司 2020 年第三次临时股东大会决议的公告

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

浙江尤夫高新纤维股份有限公司(以下简称“公司”)董事会于2020年7月9日在《证券时报》、《上海证券报》、《证券日报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上公告了关于召开2020年第三次临时股东大会的通知和审议事项。

本次会议于2020年7月24日14:30，通过网络投票的时间为2020年7月24日9:15-9:25、9:30-11:30和13:00-15:00；通过深圳证券交易所互联网投票系统

证券代码:002427 证券简称:ST尤夫 公告编号:2020-074

通过网络投票参加本次股东大会的股东5人，代表有表决权的股份数额210,760股，占公司总股份数的0.0481%。

本次会议按照《公司章程》和《股东大会召集程序》的有关规定，由公司董事长主持，会议审议通过了《关于为浙江尤夫科技工业有限公司提供担保的议案》。

通过现场投票参加本次股东大会的股东5人，代表有表决权的股份数额210,760股，占公司总股份数的0.0481%。

本次会议按照《公司章程》和《股东大会召集程序》的有关规定，由公司董事长主持，会议审议通过了《关于为浙江尤夫科技工业有限公司提供担保的议案》。

浙江尤夫高新纤维股份有限公司关于涉及仲裁的公告

被申请人签订了《保证合同》，约定上述三位被申请人对《融资租赁合同》项下应向申请人支付的全部租金、利息、违约金、损害赔偿金、申请人为实现债权而支付的各项费用和其他有第一被申请人自行承担。现被申请人未按约偿还本息，违反了申请人的约定，申请人为维护自身合法权益，向广州市仲裁委员会申请仲裁。

(二)(2020)穗仲案字第5170号仲裁 1.仲裁各方当事人 申请人与被申请人(被申请人) 2.仲裁请求 (1)请求裁决被申请人偿还剩余借款本金及租金利息，合计90,752,000元；(2)请求裁决被申请人支付违约金；(3)请求裁决被申请人承担申请人为实现债权而支付的律师费860,000元、担保费100,000元(暂定)、保全费5,000元(暂定)；(4)请求裁决第二、第三被申请人对上述(一)(1)、(2)、(3)、(4)项仲裁请求承担连带清偿责任；(5)请求裁决第一、第二、第三被申请人共同承担本案的仲裁费用。

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回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、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，现将有关情况公告如下：

证券代码:002901 证券简称:大博医疗 公告编号:2020-046

“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调查； 4.分析公司销售费用增加与配送模式下收入增加的匹配性； 5.查看同行业公司2019年年度报告、招股说明书，将公司与同行业公司销售费用率进行比较，并分析原因。

公司所处植人性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高新技术产业，骨科耗材行业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，行业内企业数量相对于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。

公司按照存货类别别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因产品销售毛利率较高，如果公司采用降价等营销手段，无谓地提高产品高于产品成本的价格进行销售，按类别的成本可变现净值不存在明显的减值迹象。

公司2019年主营业务的销售客户与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 (1)经销模式 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 公司采用经销方式进行采购销售，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，公司在经销商验货签收单上确认收入。

公司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
原材料	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

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%，增长趋势趋同。 对存货账面余额与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 公司主要原材料为医用金属材料及非医用金属材料，其金属材料特点决定了其使用频率不随时间的增加而发生变化，使得公司可以批量备货；(2)公司使用的非医用金属材料对材质要求极高，品种规格多，但单一品种需求量相对于供应面而言较小，部分材料需定制化采购，采购周期较长，因此公司为降低采购风险，保证材料供应及时，增加了部分批次采购量，对材料进行了更多的备货。本期，公司综合考虑对原材料价格趋势的预判，进行了一定战略性的和周期性的备货；(3)库存商品余额较大 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，公司需对在产品生产线进行发货，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频率低，周转速度较慢形成部分库存。此外，一个产品品种存在多规格情形，医生手术时需要同时持有与相关规格产品准备齐全，因为每个手术对产品规格的需求都可能不同，为满足客户的需求，(2)为顺应两票制改革，并进一步扩大市场占有率，公司不断调整配送体系，以更快更落地地响应经销商及医院需求，因此仓库的库存增加，使得存货增加；(3)公司为医疗器械，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材料，包装要求较高，产品规格基本不会因时间的延长而发生大的变化，使得公司可以备货而无需担心承担过多的库存成本；(4)尽管技术革新不断出现新产品，但老产品仍能满足，而且客户亦同样对老产品有需求，这主要是因为在产品生命周期内，即便有些终端客户愿意接受新产品，也会优先选择新产品中前期，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；(5)低值易耗品主要系用于周转的手术器械产品。该类手术器械产品系与医用金属材料产品配套，可重复使用，供医院临床手术使用。随着公司规模扩大以及营销网点的增多，同时为提高公司的服务水平，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。

公司2019年存货周转率0.50次/年，纵向对比有所下降且横向对比低于同行业公司可比公司平均水平，但与公司业务最为接近的三只友医疗、威高骨科除仿创和替代性产品外，还有20%左右收入占比的关节类产品，而以关节类和销售为主的上市公司爱康医疗和康众医疗，其存货周转率明显高于以仿创和替代性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低属合理。 公司相比三只友医疗、规模更大、产品线更广，覆盖了仿创类骨科植入耗材、脊柱类骨科植入耗材、微创外科类植入耗材及神经类产品。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优化，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

“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调查； 4.分析公司销售费用增加与配送模式下收入增加的匹配性； 5.查看同行业公司2019年年度报告、招股说明书，将公司与同行业公司销售费用率进行比较，并分析原因。

公司所处植人性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高新技术产业，骨科耗材行业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，行业内企业数量相对于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。

公司按照存货类别别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因产品销售毛利率较高，如果公司采用降价等营销手段，无谓地提高产品高于产品成本的价格进行销售，按类别的成本可变现净值不存在明显的减值迹象。

公司2019年主营业务的销售客户与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 (1)经销模式 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 公司采用经销方式进行采购销售，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，公司在经销商验货签收单上确认收入。

公司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
原材料	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

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%，增长趋势趋同。 对存货账面余额与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 公司主要原材料为医用金属材料及非医用金属材料，其金属材料特点决定了其使用频率不随时间的增加而发生变化，使得公司可以批量备货；(2)公司使用的非医用金属材料对材质要求极高，品种规格多，但单一品种需求量相对于供应面而言较小，部分材料需定制化采购，采购周期较长，因此公司为降低采购风险，保证材料供应及时，增加了部分批次采购量，对材料进行了更多的备货。本期，公司综合考虑对原材料价格趋势的预判，进行了一定战略性的和周期性的备货；(3)库存商品余额较大 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，公司需对在产品生产线进行发货，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频率低，周转速度较慢形成部分库存。此外，一个产品品种存在多规格情形，医生手术时需要同时持有与相关规格产品准备齐全，因为每个手术对产品规格的需求都可能不同，为满足客户的需求，(2)为顺应两票制改革，并进一步扩大市场占有率，公司不断调整配送体系，以更快更落地地响应经销商及医院需求，因此仓库的库存增加，使得存货增加；(3)公司为医疗器械，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材料，包装要求较高，产品规格基本不会因时间的延长而发生大的变化，使得公司可以备货而无需担心承担过多的库存成本；(4)尽管技术革新不断出现新产品，但老产品仍能满足，而且客户亦同样对老产品有需求，这主要是因为在产品生命周期内，即便有些终端客户愿意接受新产品，也会优先选择新产品中前期，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；(5)低值易耗品主要系用于周转的手术器械产品。该类手术器械产品系与医用金属材料产品配套，可重复使用，供医院临床手术使用。随着公司规模扩大以及营销网点的增多，同时为提高公司的服务水平，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。

公司2019年存货周转率0.50次/年，纵向对比有所下降且横向对比低于同行业公司可比公司平均水平，但与公司业务最为接近的三只友医疗、威高骨科除仿创和替代性产品外，还有20%左右收入占比的关节类产品，而以关节类和销售为主的上市公司爱康医疗和康众医疗，其存货周转率明显高于以仿创和替代性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低属合理。 公司相比三只友医疗、规模更大、产品线更广，覆盖了仿创类骨科植入耗材、脊柱类骨科植入耗材、微创外科类植入耗材及神经类产品。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优化，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

38.7740%；反对129,040股，占出席会议中小股东所持股份的61.2260%；弃权0股，占出席会议中小股东所持股份的0%。

本次会议按照《公司章程》和《股东大会召集程序》的有关规定，由公司董事长主持，会议审议通过了《关于为浙江尤夫科技工业有限公司提供担保的议案》。

本次会议按照《公司章程》和《股东大会召集程序》的有关规定，由公司董事长主持，会议审议通过了《关于为浙江尤夫科技工业有限公司提供担保的议案》。

“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调查； 4.分析公司销售费用增加与配送模式下收入增加的匹配性； 5.查看同行业公司2019年年度报告、招股说明书，将公司与同行业公司销售费用率进行比较，并分析原因。

公司所处植人性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高新技术产业，骨科耗材行业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，行业内企业数量相对于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。

公司按照存货类别别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因产品销售毛利率较高，如果公司采用降价等营销手段，无谓地提高产品高于产品成本的价格进行销售，按类别的成本可变现净值不存在明显的减值迹象。

公司2019年主营业务的销售客户与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 (1)经销模式 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 公司采用经销方式进行采购销售，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，公司在经销商验货签收单上确认收入。

公司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
原材料	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

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%，增长趋势趋同。 对存货账面余额与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 公司主要原材料为医用金属材料及非医用金属材料，其金属材料特点决定了其使用频率不随时间的增加而发生变化，使得公司可以批量备货；(2)公司使用的非医用金属材料对材质要求极高，品种规格多，但单一品种需求量相对于供应面而言较小，部分材料需定制化采购，采购周期较长，因此公司为降低采购风险，保证材料供应及时，增加了部分批次采购量，对材料进行了更多的备货。本期，公司综合考虑对原材料价格趋势的预判，进行了一定战略性的和周期性的备货；(3)库存商品余额较大 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，公司需对在产品生产线进行发货，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频率低，周转速度较慢形成部分库存。此外，一个产品品种存在多规格情形，医生手术时需要同时持有与相关规格产品准备齐全，因为每个手术对产品规格的需求都可能不同，为满足客户的需求，(2)为顺应两票制改革，并进一步扩大市场占有率，公司不断调整配送体系，以更快更落地地响应经销商及医院需求，因此仓库的库存增加，使得存货增加；(3)公司为医疗器械，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材料，包装要求较高，产品规格基本不会因时间的延长而发生大的变化，使得公司可以备货而无需担心承担过多的库存成本；(4)尽管技术革新不断出现新产品，但老产品仍能满足，而且客户亦同样对老产品有需求，这主要是因为在产品生命周期内，即便有些终端客户愿意接受新产品，也会优先选择新产品中前期，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；(5)低值易耗品主要系用于周转的手术器械产品。该类手术器械产品系与医用金属材料产品配套，可重复使用，供医院临床手术使用。随着公司规模扩大以及营销网点的增多，同时为提高公司的服务水平，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。

公司2019年存货周转率0.50次/年，纵向对比有所下降且横向对比低于同行业公司可比公司平均水平，但与公司业务最为接近的三只友医疗、威高骨科除仿创和替代性产品外，还有20%左右收入占比的关节类产品，而以关节类和销售为主的上市公司爱康医疗和康众医疗，其存货周转率明显高于以仿创和替代性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低属合理。 公司相比三只友医疗、规模更大、产品线更广，覆盖了仿创类骨科植入耗材、脊柱类骨科植入耗材、微创外科类植入耗材及神经类产品。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优化，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

“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调查； 4.分析公司销售费用增加与配送模式下收入增加的匹配性； 5.查看同行业公司2019年年度报告、招股说明书，将公司与同行业公司销售费用率进行比较，并分析原因。

公司所处植人性高值耗材行业属于知识密集、资金密集型的高新技术产业，骨科耗材行业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，行业内企业数量相对于传统制造业较少，因此具有高毛利率的特征。

公司按照存货类别别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。因产品销售毛利率较高，如果公司采用降价等营销手段，无谓地提高产品高于产品成本的价格进行销售，按类别的成本可变现净值不存在明显的减值迹象。

公司2019年主营业务的销售客户与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 (1)经销模式 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 公司采用经销方式进行采购销售，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，公司在经销商验货签收单上确认收入。