（上接 D22 版）

2020 年度销售回款中对应以前年度直销业务的金额较大，该数据较同期增加 18,068.87 万元。主要系标的公司成立于 2017 年，2017-2019 年标的公司处于业务扩张、客户积累的阶段，而标的公司主要客户公立医院的销售回款周期较长，故部分直销业务集中在以后年度回款。

（二）经销业务回款情况

报告期各期，标的公司的经销收入占主营业务收入的比例分别为 12.68%、20.27%，经销产品包括骨科耗材、医疗设备、口罩、试剂等。与直销业务相比，经销业务的回款速度较快。报告期各期经销业务回款情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额
回款金额（万元）	39,674.59	12,873.13	26,801.45

由上表可知，2020 年度经销回款金额较 2019 年增加 26,801.45 万元，主要系经销业务中医疗设备、口罩、试剂等产品的回款周期快于骨科耗材，2020 年度标的公司为了改善其经营现金流状况，倾向于开展回款周期更快产品的经销业务，2019 年度、2020 年度标的公司医疗设备、口罩、试剂等非骨科耗材产品的经销收入占比分别为 35.90%、60.34%。

三、同行业可比公司的情况

报告期内，可比公司应收账款余额占当期营业收入的比例情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度
国科恒泰	34.91%	24.09%
嘉事堂	33.46%	31.69%
海王生物	42.36%	44.02%
九州通	23.02%	23.38%
瑞康医药	51.58%	45.03%
上海医药	28.51%	26.48%
国药控股	29.87%	26.11%
可比公司平均值	34.82%	31.54%

由上表可知，2020 年度可比公司应收账款余额占营业收入比例的均值较同期有所上升，故标的公司的应收账款变动情况与行业平均水平相符。

综上，标的公司 2020 年度销售回款速度变慢，主要系受到疫情影响，直销客户的资金紧张、回款速度变慢。标的公司 2020 年度销售回款金额增加，一方面系直销业务回款周期较长，大量以前年度（2017 年-2019 年）发生的直销业务在 2020 年度实现了销售回款；另一方面系标的公司 2020 年度倾向于开展回款周期更快产品的经销业务，经销业务回款金额增加。上述情况与行业平均水平相符，具有合理性，不存在表述前后不一致的情形。

四、中介机构核查意见

（一）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司 2020 年度销售回款速度变慢，主要系受到疫情影响，直销客户的资金紧张、回款速度变慢。标的公司 2020 年度销售回款金额增加，一方面系直销业务回款周期较长，大量以前年度（2017 年-2019 年）发生的直销业务在 2020 年度实现了销售回款；另一方面系标的公司 2020 年度倾向于开展回款周期更快产品的经销业务，经销业务回款金额增加。上述情况与行业平均水平相符，具有合理性，不存在表述前后不一致的情形。

（二）会计师核查意见

经核查，会计师认为：标的公司 2020 年度销售回款速度变慢，主要系受到疫情影响，直销客户的资金紧张、回款速度变慢。标的公司 2020 年度销售回款金额增加，一方面系直销业务回款周期较长，大量以前年度（2017 年-2019 年）发生的直销业务在 2020 年度实现了销售回款；另一方面系标的公司 2020 年度倾向于开展回款周期更快产品的经销业务，经销业务回款金额增加。上述情况与行业平均水平相符，具有合理性，不存在表述前后不一致的情形。

问题 14、2020 年末，标的公司存货账面余额为 23,011.02 万元，同比增长 44.28%。2020 年计提存货跌价准备 2,644.44 万元，主要系采购的部分口罩难以销售而全额计提存货跌价准备 2,046.42 万元。请你公司：

（1）结合标的公司库存商品主要构成、采购情况、销售周期、在手订单、存货库龄等，说明在受疫情影响且营业收入下滑的背景下，标的公司 2020 年存货大幅增长、存货周转率下降的主要原因及合理性，是否与同行业可比公司变化情况一致，存货余额与生产规模是否匹配，存货周转率是否与行业平均水平存在显著差异。

（2）说明标的公司计提存货跌价准备的具体依据，并结合存货类别、库龄、成本、市场价格等，说明存货跌价准备计提的合理性、充分性，与同行业可比公司相比是否存在显著差异。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合标的公司库存商品主要构成、采购情况、销售周期、在手订单、存货库龄等，说明在受疫情影响且营业收入下滑的背景下，标的公司 2020 年存货大幅增长、存货周转率下降的主要原因及合理性，是否与同行业可比公司变化情况一致，存货余额与生产规模是否匹配，存货周转率是否与行业平均水平存在显著差异

（一）2020 年存货大幅增长、存货周转率下降的原因

1、库存商品的主要构成

标的公司存货主要系库存商品，报告期各期末，库存商品余额占存货余额的比例分别为 93.78%、95.22%。标的公司库存商品的主要构成情况如下：

存货项目	2020 年		2019 年		变动情况
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
骨科耗材	15,583.08	71.12%	10,982.56	73.43%	41.89%
设备	3,160.10	14.42%	2,229.60	14.91%	41.73%
其他	3,168.83	14.46%	1,745.17	11.67%	81.58%
合计	21,912.01	100.00%	14,957.33	100.00%	46.50%

2、存货的库龄情况

报告期各期末，标的公司存货的库龄情况如下：

库龄	2020 年		2019 年		变动金额（万元）
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
1 年以内	17,118.31	74.39%	10,603.73	66.48%	6,514.58
1 年以上	5,892.71	25.61%	5,345.51	33.52%	547.20
合计	23,011.02	100.00%	15,949.25	100.00%	7,061.77

3、采购情况、销售周期、在手订单、生产规模

标的公司的供应商主要为医疗器械生产厂商或国内代理商、经销商，公司实行“以预测销量定采购量”的模式，采购活动一般由母公司统一集中实施，以借助规模采购的优势降低采购成本。母公司及各分子公司的采购人员根据预测销售数量及库存情况，将采购需求提交母公司及各分子公司的负责人审核，然后通过 OA 系统将采购需求上传至母公司或字医疗进行审核，依次经过或字医疗的法务、风控、财务、采购部门、总经理、董事长审核后，或字医疗与供应商签订采购合同、采购相关产品，并将产品信息录入公司的存货管理系统，以保证经营产品的可追溯。

标的公司存货的平均销售周期通常在 60 天左右。

标的公司以直销业务为主，医院通常会提前 1 天左右提出采购需求，故标的公司一般不会与医院提前签署订单，在手订单的金额较小。

标的公司为医疗器械流通企业，不涉及医疗器械的大规模生产。

4、存货大幅增长、存货周转率下降的原因

结合标的公司库存商品构成情况、存货的库龄情况等，可知 2020 年标的公司存货大幅增长的主要原因系 2020 年骨科耗材的采购大幅增加。

采购部门通过结合标的公司库存情况、下游客户未来需求情况制订采购计划。同时，采购计划的制订遵循耗材分类原则，对采购耗材按照轻重缓急分为不同的等级，参考公司库存结构、库存月数、效期考量等综合指标安排采购，对于部分通用性较强的耗材，则适当安排一定数量的超前采购。2020 年未较同期存货增加，主要受当期对未来需求判断的影响，管理层根据国内疫情防控日渐平稳的趋势，预计 2021 年一季度销量将有一定程度的增长，因此临时增加存货备货。截至 2021 年 3 月 31 日，公司的存货金额已恢复至 15,710.75 万元（未经审计），与 2019 年末存货水平无较大差异。

2020 年存货周转率较 2019 年有所下降，主要系 2020 年末备货大幅增长。

（二）可比上市公司存货周转率情况

报告期内，可比公司存货周转率情况与标的公司的对比情况如下：

年度	国科恒泰	嘉事堂	海王生物	九州通	瑞康医药	上海医药	国药控股	平均值	标的公司
2020 年	2.29	9.68	9.15	6.98	6.75	6.45	9.24	7.22	4.47
2019 年	2.00	9.96	9.27	6.49	6.98	6.23	9.89	7.26	6.58

注：存货周转率=营业成本 *2/（期初存货余额+期末存货余额）

标的公司与可比公司的存货周转率差异的主要原因如下：

1、销售产品差异导致备货要求不同

除国科恒泰外，其他可比公司均同时从事医药与医疗器械产品的销售，且以医药销售为主。标的公司销售的产品为医疗器械，且以骨科耗材的销售为主。骨科耗材在使用过程中具有突发性和急迫性的特点，上游厂商或经销商发货周期较长，标的公司需要储备一定周期的库存以快速响应经销商和医院的采购需求。

2、与国科恒泰的销售模式不同

标的公司的存货周转率高于国科恒泰，主要系国科恒泰开展高值医用耗材尤其是骨科材料的短期寄售业务，对其存货储备的需求量较大。与标的公司不同，国科恒泰的短期寄售业务还要承担原本由下游经销商承担的备货责任。

二、说明标的公司计提存货跌价准备的具体依据，并结合存货类别、库龄、成本、市场价格等，说明存货跌价准备计提的合理性、充分性，与同行业可比公司相比是否存在显著差异

（一）存货跌价准备的计提依据、过程

报告期各期末，标的公司存货跌价准备的余额分别为 223.00 万元、2,867.44 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额			2020 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回	转销	其他	
原材料	-	22.36	-	-	-	-	22.36
库存商品	223.00	2,622.08	-	-	-	-	2,845.08
合计	223.00	2,644.44	-	-	-	-	2,867.44
项目	2018 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额			2019 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回	转销	其他	
库存商品	118.78	104.23	-	-	-	-	223.00
合计	118.78	104.23	-	-	-	-	223.00

报告期各期末，存货跌价准备的具体计提过程如下：

1、已过有效期的存货

对于已经过有效期的存货，出于谨慎性考虑，标的公司全额计提存货跌价准备。报告期各期末，因过有效期而计提的跌价准备金额分别为 27.77 万元、346.02 万元。

2、单项计提跌价的存货

除了已过有效期的存货外，针对部分已无用途的、损毁的、难以销售的存货全额计提了跌价准备。报告期各期末，该金额分别为 191.74 万元、2,226.71 万元。

2020 年末单项计提的存货跌价准备大幅增加，主要系采购的部分口罩难以销售而全额计提存货跌价准备 2,046.42 万元，具体情况如下：2020 年疫情期间，标的公司利用其在医疗器械行业丰富的供应商资源，采购了部分口罩产品，以满足国内外的抗疫需求。其中部分口罩分两批销售给德国公司奥查生物，由于第二批口罩运达时欧洲实施了新的口罩质量标准，从而导致第二批口罩无法达到验收标准。同时，全球口罩产能的恢复使得口罩价格迅速下降，基于谨慎性原则，标的公司将第二批销往欧洲的口罩全额计提存货跌价准备。

3、有效期内的存货

对于有效期内的存货，标的公司按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值一般由预计售价减去估计的销售时的销售费用及相关税费计算确定，其中，预计售价取自标的公司产品报告期后销售的标准含税价目表，估计的销售费用按照当期标的公司的销售费用率计算确定，估计的相关税费按照不含税标准价目表乘以增值税税率计算确定。报告期各期末，该方法计算的存货跌价准备金额分别为 0 元、294.70 万元。主要系 2020 年末标的公司考虑了带量采购的影响，若销售价格下降幅度过大，以至于低于存货销售时的成本，则可能存在跌价风险。

综上，标的公司的存货跌价准备计提充分、合理。

（二）可比公司存货跌价情况

报告期各期末，标的公司与可比公司的存货跌价计提比例（存货跌价准备/存货余额）对比情况如下：

可比公司	2020 年末	2019 年末
国科恒泰	0.88%	0.34%
嘉事堂	3.81%	0.91%
海王生物	1.32%	1.32%
九州通	0.33%	0.15%
瑞康医药	0.05%	0.00%
上海医药	4.83%	3.35%
国药控股	0.50%	0.44%
平均值	1.67%	0.93%
标的公司	3.57%	1.40%

注：为了剔除偶发性因素、增加可比性，上表中标的公司 2020 年未考虑口罩跌价金额。

由上表可知，标的公司存货跌价计提比例高于可比公司平均水平，主要系标的公司的存货周转率较低、存货销售周期较长，由于存货在仓库中的保存时间较长，故其损毁、过效期的风险较大，故存货跌价计提比例较高具有合理性、谨慎性。

三、中介机构核查意见

（一）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：标的公司 2020 年末存货大幅增加、存货周转率下降，主要系管理层根据未来销售预测进行临时备货；由于销售产品、销售模式的不同，标的公司存货周转率与可比公司存在一定差异；标的公司存货跌价准备计提充分，计提比例高于同行业平均水平，具有一定的合理性、谨慎性。

（二）会计师核查意见

经核查，会计师认为：标的公司 2020 年末存货大幅增加、存货周转率下降，主要系管理层根据未来销售预测进行临时备货；由于销售产品、销售模式的不同，标的公司存货周转率与可比公司存在一定差异；标的公司存货跌价准备计提充分，计提比例高于同行业平均水平，具有一定的合理性、谨慎性。

问题 15、请结合标的公司营业成本构成、同行业可比公司和可比产品毛利率情况，详细分析标的公司不同销售模式、产品类型的毛利率与行业平均水平相比，是否存在较大差异及其原因，标的公司主营业务毛利率是否处于合理水平，是否与行业发展现状与趋势相符。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、标的公司的营业成本构成情况

报告期内，标的公司的营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	87,032.76	99.93%	101,476.71	99.92%
其他业务成本	64.39	0.07%	85.04	0.08%
合计	87,097.15	100.00%	101,561.74	100.00%

标的公司的营业成本主要系医疗器械采购成本，报告期内，标的公司营业成本分别为 101,561.74 万元、87,097.15 万元。标的公司营业成本主要由主营业务成本构成，与收入结构相对应。

报告期内，标的公司按照成本类型分类的主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例
医疗器械采购成本	84,721.26	97.34%	98,726.74	97.29%
运费成本	2,274.48	2.61%	2,749.96	2.71%
其他成本	37.01	0.04%	-	-
合计	87,032.75	100.00%	101,476.71	100.00%

标的公司主营业务为医疗器械流通，故其主要成本为医疗器械的采购支出，报告期内这部分成本占主营业务成本的比例分别为 97.29%、97.34%。

二、同行业可比公司毛利率对比

在标的公司的同行业可比公司中，部分公司未单独披露医疗器械流通业务的毛利率、大部分客户未按照销售模式和产品类型披露毛利率。根据可比公司已披露的数据，标的公司与可比公司毛利率的对比情况如下：

公司简称	销售毛利率		医疗器械毛利率	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
国药控股	8.83%	8.83%	未披露	未披露
嘉事堂	9.18%	10.23%	未披露	未披露
海王生物	11.61%	13.31%	10.99%	12.66%
九州通	8.97%	8.75%	7.03%	6.58%
瑞康医药	18.29%	19.34%	29.38%	31.15%
上海医药	7.17%	7.03%	未披露	未披露
国科恒泰	平台直销模式		22.85%	30.31%
	分销模式		11.03%	11.83%
标的公司	骨科耗材直销模式		22.31%	21.48%
	骨科耗材经销模式		14.12%	12.29%

（一）直销模式毛利率对比

国科恒泰的“平台直销模式”与威宇医疗的直销模式比较类似，其毛利率高于威宇医疗骨科耗材的直销业务毛利率，主要系国科恒泰的平台直销模式是从生产厂商直接采购，而威宇医疗直销模式的供应商既包括生产厂商、也包括部分经销商，故国科恒泰可以享受更大的利润空间。

瑞康医药的业务侧重于科室综合服务及产品直营销售，根据其 2020 年报的披露，瑞康医药医疗机构直销业务规模在全国民营医疗企业中处于领先地位。报告期内，威宇医疗的直销业务毛利率低于瑞康医药，主要系瑞康医药承担的院端服务内容更多，瑞康医药为医疗机构提供最前沿的学术资源、产品和诊疗方案，为生产厂商和医疗机构架设专业学术推广和交流平台。

（二）经销模式毛利率对比

国科恒泰的分销模式与威宇医疗的经销模式比较类似，其毛利率略低于威宇医疗的骨科耗材经销模式，主要系国科恒泰的分销产品不仅包括骨科耗材，还包括其他高值耗材，而骨科耗材的毛利率一般较高。根据国科恒泰的招股说明书，其 2019 年、2020 年的骨科材料毛利率分别为 13.05%、11.10%，神经外科材料毛利率分别为 10.10%、9.70%，非血管介入治疗类材料毛利率分别为 8.60%、9.05%。

海王生物、九州通的医疗器械流通业务偏向于物流配送和产品分销，与威宇医疗的经销模式比较类似，其毛利率与威宇医疗经销业务毛利率有一定差异。主要系销售产品类型、重点销售区域、上下游的信用政策、所处产业链的层级等因素有一定的差异。

三、行业发展现状与发展趋势

医疗器械流通环节是医疗器械产业链中非常重要的环节，是连接医疗器械生产企业与各级医疗机构的纽带，扮演着承上启下的重要角色。医疗器械流通经营业务凭借其专业化的人才、完善的仓储体系、高效的配送系统、终端市场的开拓能力、承担着医疗器械配送商、跟台服务商、医疗机构推广商等职能。

在行业政策变革、市场化程度提高的推动下，医疗器械流通行业的集中度将会不断提高，对专业化的要求也越来越高。

（一）行业集中度不断提高

医疗器械行业不同于药品行业，小散乱的市场格局依然存在，目前医械的物流主要是由流通企业运营的。而大多数流通企业在实际物流过程中存在着种种问题，如成本高、不专业、不合规等等。正是基于这样的现状，国家和各地主管部门鼓励具备物流条件的医疗器械流通企业通过自营或兼并、重组、联合等方式，有效整合市场资源，促进医疗器械物流合规发展。

在医疗器械两票制、带量采购等政策的影响下，行业内大型企业利用自身资金优势和服务优势，努力提高行业组织化水平，实现规模化、集约化经营，而规模较小、技术能力较弱的企业将逐步通过兼并重组、转型等方式退出市场，市场的集中度会不断提高。

（二）对专业化的要求越来越高

医疗器械流通领域对专业化的要求很高，需要为客户提供精细化的服务，除了配送，往往还承担着跟台、培训、调试、售后等职责。关于配送的专业性，以新冠疫情期间为例，医疗机构对消毒及防护耗材等抗疫物资的需求量激增，在专业化的医疗器械流通企业介入后，抗疫物资配送的时效性、精准性和安全性得到了大幅提高。关于跟台服务的专业性，以骨科植入类手术为例，医疗器械的种类繁多且复杂，跟台人员要根据患者的具体情况、医生的手术习惯、有无特殊工具要求等，与医生沟通后确定需使用的医疗器械。

近年来，主管部门相继发布多项政策条例，以促进行业的降本、提效和增质。例如 2019 年 7 月国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案》（国办发[2019]37 号）提出：“强化流通管理。提升高值医用耗材流通领域规模化、专业化、信息化水平。”

威宇医疗作为医疗器械流通企业，承担着采购、仓储、配送、跟台服务、垫资等不可或缺的职能，并享有合理的利润空间。在行业集中度不断提高、专业化的要求越来越高的行业发展趋势下，威宇医疗所承担的职能不会发生实质性变化，其主营业务的毛利率水平不会发生重大变化。

综上，与同行业可比公司相比，结合行业发展现状和发展趋势，标的公司主营业务毛利率处于合理水平。

四、中介机构核查意见

（一）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：与同行业可比公司相比，结合标的公司营业成本构成、行业发展现状和发展趋势，标的公司主营业务毛利率处于合理水平。

（二）会计师核查意见

经核查，会计师认为：与同行业可比公司相比，结合标的公司营业成本构成、行业发展现状和发展趋势，标的公司主营业务毛利率处于合理水平。

问题 16、请你公司说明报告期内“收到的其他与筹资活动有关的现金”和“支付的其他与筹资活动有关的现金”的具体内容，包括但不限于涉及对象、与标的公司关联关系、发生时间、筹资金额及期限、利率、预计结算安排等，是否与“关联方资金拆借”情况相匹配。

【回复】：

一、收到的其他与筹资活动有关的现金具体内容

报告期内标的公司“收到的其他与筹资活动有关的现金”具体内容列示如下：

（一）2019 年收到的其他与筹资活动有关的现金明细情况

2019 年度，标的公司收到的其他与筹资活动有关的现金的明细情况如下表：

往来单位	与标的公司关系	收款时间	金额（万元）	约定还款日	约定利率	预计结算安排
湖南东旭德来电子科技有限公司	关联方	2019 年 1-3 月	9,500.00	2021 年 11 月 30 日	年利率 12%，已豁免	按约定偿还
湖南东旭威盛智能科技有限公司	关联方	2019 年 4-8 月	1,730.00	2021 年 7 月 31 日	年利率 12%，已豁免	按约定偿还
新余泰利医疗器械有限公司	非关联方	2019 年 4 月	500.00	2019 年 4 月底	无利息	已结清
宁湧超	关联方	2019 年 6 月	300.00	未约定还款日	无利息	已结清
芜湖东旭光电装备技术有限公司	关联方	2019 年 4 月	10,000.00	未约定还款日	无利息	已结清
其他（100 万元及以下）	非关联方	2019 年 11 月	25.00	未约定还款日	无利息	债务已转移
合计			22,055.00			

（二）2020 年收到的其他与筹资活动有关的现金明细情况

2020 年度，标的公司收到的其他与筹资活动有关的现金的明细情况如下表：

往来单位	与标的公司关系	收款时间	金额（万元）	约定还款日	约定利率	预计结算安排
内蒙古浩达医疗器械有限公司	非关联方	2020 年 1-8 月	242.20	未约定还款日	无利息	截至目前尚余 30 万元未结清，预计 2021 年 8 月底前结清。
运城第一人民医院	非关联方	2020 年 9 月	500.00	2021 年 3 月 20 日	年利率 4.3%/7.8%	截至目前尚余 700 万元未结清，预计 2021 年 8 月底前结清。
山东裕欣信息科技咨询有限公司	非关联方	2020 年 9 月	400.00	未约定还款日	无利息	已结清
其他主体（100 万元及以下）	非关联方	2020 年 10-12 月	339.20	未约定还款日	无利息	已结清
合计			1,481.40			

二、支付的其他与筹资活动有关的现金具体内容

报告期内，标的公司“支付的其他与筹资活动有关的现金”具体内容列示如下：

（一）2019 年支付的其他与筹资活动有关的现金明细情况

2019 年度，标的公司支付的其他与筹资活动有关的现金的明细情况如下表：

往来单位	与标的公司关系	付款时间	金额（万元）	约定还款日	约定利率	预计结算安排
湖南东旭德来电子科技有限公司	关联方	2019 年 1-12 月	5,040.00	2021 年 11 月 30 日	年利率 12%，已豁免	按约定偿还
新余泰利医疗器械有限公司	非关联方	2019 年 3 月	500.00	2019 年 4 月底	无利息	已结清
宁湧超	关联方	2019 年 7 月	300.00	未约定还款日	无利息	已结清
芜湖东旭光电装备技术有限公司	关联方	2019 年 4 月	10,000.00	未约定还款日	无利息	已结清
其他主体（100 万元以下）	非关联方	2019 年 11 月	1.00	未约定还款日	无利息	已结清
合计			15,841.00			

（二）2020 年支付的其他与筹资活动有关的现金明细情况

2020 年度，标的公司支付的其他与筹资活动有关的现金的明细情况如下表：

往来单位	与标的公司关系	付款时间	金额（万元）	约定还款日	约定利率	预计结算安排
湖南东旭德来电子科技有限公司	关联方	2020 年 1-12 月	3,500.00	2021 年 11 月 30 日	年利率 12%，已豁免	按约定偿还
内蒙古浩达医疗器械有限公司	非关联方	2020 年 5-12 月	212.20	未约定还款日	无利息	截至目前尚余 30 万元未结清，预计 2021 年 8 月底前结清。
山东裕欣信息科技咨询有限公司	非关联方	2020 年 9-10 月	400.00	未约定还款日	无利息	已结清
山东佰亿仟隆企业管理咨询有限公司	非关联方	2020 年 9-12 月	220.00	未约定还款日	无利息	截至目前尚余 120 万元未结清，预计 2021 年底前结清。
支付银行承兑汇票保证金	-	2020 年 8-10 月	662.39	-	-	-
其他主体（100 万元及以下）	非关联方	2020 年 10-11 月	316.30	未约定还款日	无利息	已结清
合计			5,310.89			

三、与“关联方资金拆借”匹配情况

报告期内“收到的其他与筹资活动有关的现金”和“支付的其他与筹资活动有关的现金”与关联方资金拆借对比情况如下：

单位：万元

往来单位	年份	方向	关联方资金拆借金额	现金流量表金额	差异	备注
芜湖东旭光电装备技术有限公司	2019 年	拆入	-	10,000.00	-10,000.00	注 1
	2019 年	拆出	-	10,000.00	-10,000.00	
湖南东旭德来电子科技有限公司	2019 年	拆入	9,522.87	9,500.00	22.87	注 2
	2019 年	拆出	5,062.87	5,040.00	22.87	
	2020 年	拆出	3,470.00	3,500.00	-30.00	注 3
湖南东旭威盛智能科技有限公司	2020 年	拆出	230.00	-	230.00	
	2019 年	拆入	1,730.00	1,730.00	-	
宁湧超	2019 年	拆入	322.88	300.00	22.88	注 4
	2019 年	拆出	300.00	300.00	-	

注 1：2019 年 4 月 8 日，出于集团资金统一调配安排，威宇医疗将 1 亿元资金转账至东旭装备账户，次日东旭装备将 1 亿元归还至威宇医疗账户。由于上述资金往来不属于双方的拆借行为，故未在“关联方资金拆借”处列示。

注 2：标的公司委托东旭德来代为支付房屋租金 22.87 万元，并于当期结清。该项流水已在当期“收到的其他与经营活动有关的现金”和“支付的其他与经营活动有关的现金”中列示，故此处与“关联方资金拆借”处有差异。

注 3：2020 年 4 月 24 日，标的公司分别与东旭德来和东旭威盛重新签订还款协议，协议约定标的公司分别偿还东旭德来 8,500 万元、东旭威盛 1,500 万元，截至协议签订日标的公司应付上述公司本金分别为 8,470 万元、1,730 万元，因此标的公司分别获得 30 万元债务重组损失及 230 万元债务重组利得，上述重组利得和损失未产生实际现金流，故现金流量表与“关联方资金拆借”处有差异。

注 4：2019 年资金拆入金额与收到的其他与筹资活动有关的现金流差异 22.88 万元，系款项垫付形成，宁湧超未与标的公司之间产生实际现金流。

综上，报告期内“收到的其他与筹资活动有关的现金”和“支付的其他与筹资活动有关的现金”的内容与“关联方资金拆借”情况相匹配。

问题 17、请说明标的公司报告期内与湖南东旭威盛智能科技有限公司、湖南东旭德来电子科技有限公司等“东旭系”企业的交易、资金往来、债务重组等的具体情况，截至目前资金往来余额及本年交易金额，后续是否存在相关交易及资金往来安排，是否存在潜在诉讼纠纷、担保等可能需要承担相关责任的情形。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、报告期内标的公司与“东旭系”企业的交易及资金往来情况

报告期内，在 2020 年 5 月东旭装备出售标的公司全部股权前，“东旭系”的相关主体（李兆廷、东旭集团、东旭装备、东旭威盛、东旭德来）存在为标的公司提供担保、财务资助等情形，并于 2020 年 4 月对财务资助的部分本金与利息予以豁免。

（一）报告期内的担保情况

报告期内，“东旭系”相关主体为标的公司提供担保的情况如下：

担保方	担保金额（万元）	担保起始日	担保到期日	担保是否已履行完毕
东旭集团有限公司	3,000.00	2019/9/25	2020/9/24	是
	4,500.00	2018/5/28	2019/4/10	是
	13,500.00	2018/6/27	2019/6/27	是
芜湖东旭光电装备技术有限公司	3,000.00	2019/9/25	2020/9/24	是
	4,500.00	2018/5/28	2019/4/10	是
	13,500.00	2018/6/27	2019/6/27	是
李兆廷	3,000.00	2019/9/25	2020/9/24	是

截至报告期末，上述担保均已履行完毕。

（二）报告期内的资金拆借情况

报告期内，“东旭系”相关主体为标的公司提供财务资助的情况如下：

单位：万元

项目	2019.1.1	2019 年度		2020 年度		2020.12.31
		资金拆入	资金偿还	资金拆入	资金偿还（含豁免）	
东旭德来	4,710.00	9,522.87	5,062.87	-	3,470.00	5,700.00
东旭威盛	-	1,730.00	-	-	230.00	1,500.00
小计	4,710.00	11,252.87	5,062.87	-	3,700.00	7,200.00

（三）报告期内的债务重组情况

2020 年 4 月 24 日，标的公司与东旭德来、东旭威盛分别签署了《还款协议》（协议编号：德来 20200424、威盛 20200424），协议各方约定按照新的还款计划进行还款，并约定“标的公司按本协议约定履行还款义务后，协议双方在本协议签署日前的所有往来款形成的债权债务消灭，本协议签署后也不再产生往来款利息等。”

根据上述条款的约定，标的公司与东旭德来、东旭威盛协商新的还款金额，且无需向东旭德来、东旭威盛支付在 2020 年 4 月 24 日前已形成的借款利息，豁免本息的合计金额为 978.38 万元。

截至《还款协议》签订日，因东旭装备系标的公司控股股东，因此该项债务免除从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，相关利得计入当期资本公积，不影响当期损益。债务重组时的具体会计分录如下：

借：其他应付款　　978.38 万元

贷：资本公积　　978.38 万元

二、截至目前的资金往来情况及后续安排

2021 年 1 月 1 日至今，标的公司与东旭德来、东旭威盛的资金往来及余额情况如下：

单位：万元

项目	2021.1.1	资金拆入	资金偿还	截至目前欠款余额
东旭德来	5,700.00	-	1,200.00	4,500.00
东旭威盛	1,500.00	-	-	1,500.00
小计	7,200.00	-	1,200.00	6,000.00

根据东旭威盛与标的公司签订的《还款协议》（威盛 20200424）、标的公司于 2021 年 6 月 2 日出具的《申请函》、东旭威盛于 2021 年 6 月 4 日出具的《确认函》，标的公司剩余应向东旭威盛偿还的 1,500 万元债务应于 2021 年 7 月 31 日前偿还完毕。

根据东旭德来与标的公司签订的《还款协议》（德来 20200424）、标的公司 2020 年 12 月 22 日向东旭德来出具的《回复函》、2021 年 4 月 21 日东旭德来向标的公司出具的《确认函》，标的公司剩余应向东旭德来偿还的 4,500 万元债务应于 2021 年 11 月 30 日之前偿还完毕。

三、是否存在潜在诉讼纠纷、担保等可能需要承担相关责任的情形

本次重组完成后，公司将以增资的形式向标的公司注入 6,000 万元资金，同时考虑到标的公司自身的盈利能力，标的公司无法按时偿还东旭德来、东旭威盛借款的可能性较小，公司因未偿还“东旭系”企业借款而涉及诉讼纠纷需要承担相关责任的风险较小。

截至目前，“东旭系”相关主体标的公司的担保均已履行完毕，标的公司不存在为“东旭系”企业提供担保的情形，故公司不会存在因与“东旭系”企业存在担保行为而承担相关责任的情形。

四、中介机构核查意见

（一）独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：公司因未偿还“东旭系”企业借款而涉及诉讼纠纷需要承担相关责任的风险较小；公司不会存在因与“东旭系”企业存在担保行为而承担相关责任的情形。

（二）会计师核查意见

经核查，会计师认为：公司因未偿还“东旭系”企业借款而涉及诉讼纠纷需要承担相关责任的风险较小；公司不会存在因与“东旭系”企业存在担保行为而承担相关责任的情形。

问题 18、标的公司主要从事脊柱、创伤、关节等医用骨科植入耗材销售及配送业务，同时提供相关技术性服务。请结合标的公司具体业务模式以及业务合同中有关风险承担、利润分配、权利义务等主要合同条款约定，说明公司在相关业务中的身份是代理人还是主要责任人，相关收入确认的具体标准、流程、时点，是否符合新收入准则的相关规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、相关收入确认的具体标准、流程、时点及相关业务中的身份

（一）标的公司具体业务模式

根据客户类型不同，标的公司的销售模式可以分为直销和经销，直销的客户主要为医疗机构、经销的客户主要为经销商。目前标的公司的销售模式以直销为主。

1、直销模式

以直接向医院的销售为例，标的公司在取得医院的开户权、获得医疗器械生产厂商或国内代理商在指定区域的授权后，可以根据手术需求将医疗器械直接向医院配送，同时标的公司还会为医院提供跟台服务，包括手术工具的提供、骨科耗材种类的选择和使用方法建议、手术跟台指导等。

在接到医院的手术通知后（一般是提前 1 天左右），跟台人员会与手术医生沟通病人的基本情况、医生的手术习惯、有无特殊工具要求等，结合自身的工作经验，准备手术所需的骨科耗材和辅助类手术工具。在正式手术前，将骨科耗材和辅助类手术工具带到医院消毒供应室，由医院完成消毒灭菌工作。

手术完成后，跟台人员及时