上海市锦天城律师事务所
关于上海昊海生物科技股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的
补充法律意见书(七)

地址：上海市浦东新区银城中路 501 号上海中心大厦 9/11/12 层
电话：021-20511000 传真：021-20511999
邮编：200120

上海市锦天城律师事务所
关于上海昊海生物科技股份有限公司
首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的
补充法律意见书(七)

案号：01F20190263

致：上海昊海生物科技股份有限公司

上海市锦天城律师事务所（以下简称“本所”）接受上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“昊海生科”）的委托，作为发行人首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市（以下简称“本次发行上市”）的专项法律顾问，已于 2019 年 4 月 12 日出具了《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），并于 2019 年 5 月 15 日、2019 年 5 月 27 日、2019 年 6 月 4 日、2019 年 7 月 4 日、2019 年 7 月 12 日和 2019 年 9 月 20 日分别出具了《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（一）》、《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（二）》、《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（三）》、《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（四）》、《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（五）》和《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（六）》。

鉴于上交所于 2019 年 8 月 1 日向发行人及其所聘请的保荐机构瑞银证券有限责任公司转发了中国证监会《发行注册环节反馈意见落实函》(以下简称“《反馈意见落实函》”)并要求本所律师就中国证监会注册环节相关反馈问题发表明确意见，本所律师就《反馈意见落实函》涉及的相关问题进行落实并回复，特出具本补充法律意见书（七）。

本补充法律意见书（七）是对《法律意见书》的补充，并构成《法律意见书》不可分割的一部分。《法律意见书》中述及的声明事项以及相关定义同样适用于本补充法律意见书（七）。

本补充法律意见书（七）仅供发行人为本次发行上市之目的而使用，不得用作任何其他目的。本所同意将本补充法律意见书（七）作为发行人本次发行上市所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报，并依法对出具的法律意见承担责任。

基于上文所述，本所律师根据《证券法》、《公司法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则(试行)》等有关法律、法规和规范性文件和中国证监会、上交所的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神出具补充法律意见如下：

一、关于《反馈意见落实函》第 2 题的核查意见

目前，多部委正在开展对整形美容行业、产品和医师的检查整顿工作。请发行人结合有关检查情况，进一步说明：(1)玻尿酸产品的经销商的具体销售情况，是否存在销售到无资质的美容院等场所使用的情形，发行人对经销商销售范围内的医师的培训情况，如是，销售时发行人对相关情况是否知晓，对经销商的管理是否有效；（2）说明发行人重组人表皮生长因子的具体品牌和用法，是否涉及注射使用，结合有关情况说明销售的合法合规性。请保荐机构、律师核查上述情况，详细说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

（一）玻尿酸产品的经销商的具体销售情况，是否存在销售到无资质的美容院等场所使用的情形，发行人对经销商销售范围内的医师的培训情况，如是，销售时发行人对相关情况是否知晓，对经销商的管理是否有效

国家卫生计生委办公厅、中央网信办秘书局、公安部办公厅、人力资源社会保障部办公厅、海关总署办公厅、工商总局办公厅、食品药品监管总局办公厅于2017 年 5 月 18 日联合发布《关于开展严厉打击非法医疗美容专项行动的通知》（国卫办监督函〔2017〕510 号），决定于 2017 年 5 月至 2018 年 4 月联合开展严厉打击非法医疗美容专项行动，主要工作为：一、严厉打击无证行医，规范医疗美容服务行为。注射美容属于医疗美容范畴，必须在取得合法资质的医疗机构开展；二、严厉打击非法制售药品医疗器械。加强对药品医疗器械生产经营企业的监督检查，依法查处违法违规生产经营注射用透明质酸钠、胶原蛋白、肉毒毒素等药品、医疗器械行为；三、严肃整治违规医疗美容培训。医疗美容培训属于医疗技术专业培训，必须由具备资质的医疗机构、医学院校开展，培训师资和培训对象应当符合《医疗美容服务管理办法》等规定。加强对职业技能培训机构监督管理，严肃查处违规开展“微整形”等医疗美容培训行为，查处不具备资质开展培训的机构、单位和个人。

报告期内，公司玻尿酸产品的终端销售对象主要为民营医疗美容机构，少量为公立医院，不存在经销商将公司生产的玻尿酸产品销售至美容院等非医疗机构的情形。报告期内，公司未接到因公司生产的玻尿酸产品销售至美容院等非医疗机构而被查处的案件信息。同时，公司主要通过如下手段对经销商进行管控：

1、在选择医美产品经销商时，公司通常事先对经销商进行背景调查，包括审查企业资质、业务规模、覆盖地区及医疗机构的情况等；

2、对新医美经销商进行资质录入登记，并就经销商资质进行专门保管，建立经销商资质档案库，确保经销商具备相关业务资质且未因不合规而受到过相关部门的处罚；

3、对医美经销商向医疗机构的终端销售实行授权管理模式。公司通过经销协议及授权书，明确约定经销商的终端销售医疗机构范围。经销协议有效期通常至当年 12 月 31 日，到期后重新签署；

4、公司在对医美经销商授权终端销售对象时，会核查相关拟授权的终端销售对象是否具有资质。

对于整形美容与创面护理业务中的玻尿酸产品，虽然公司制定了对经销商的相关管理规范，仍存在经销商不能严格遵守制度规范、将相关医疗器械产品销售至美容院等非医疗机构的风险。相关风险已在招股说明书中披露。

根据公司医疗美容领域注射用玻尿酸产品注册证要求，玻尿酸产品仅限于在国家正式批准的医疗机构中，由具有相关专业医师资格的人员经培训后方能按照产品使用说明书的要求进行使用。

经销模式下，公司通过对经销商的授权管理模式，可了解经销商的终端销售对象。对于经销商的终端医疗机构及医生的培训也主要由公司负责，经销商则负责医疗机构的相关人员的联系对接、培训组织及培训协调工作，培训需求由经销商根据各自市场的销售进度和开发阶段提出。公司对于医疗机构和医生的培训与直销模式下的相关培训基本一致，主要由公司编制相关培训材料（以 PPT 和视频材料为主），并委派市场、销售或医学人员到相关医疗机构，对医生进行培训和产品使用方法的讲解。一般情况下，公司对于医生的培训是发生在医生所属机构首次使用公司产品时和新产品上市阶段。

（二）说明发行人重组人表皮生长因子的具体品牌和用法，是否涉及注射使用，结合有关情况说明销售的合法合规性

发行人外用重组人表皮生长因子的品牌为“1275293”号商标和“8709864”号商标，具体情况如下：

序号	商标	注册人	注册号	有效期限	类别	核定使用商品
1		昊海生科	1275293	2019 年 5 月 21 日至 2029 年 5 月 20 日	5	粉剂; 注射剂
2	康合素	昊海生科	8709864	2011 年 10 月 14 日至 2021 年 10 月 13 日	5	净化剂; 人用药; 杀虫剂; 兽医用药; 外科敷料; 卫生巾; 消毒剂; 牙用光洁剂; 医用胶; 隐形眼镜用溶液

发行人外用重组人表皮生长因子为外用药品，不涉及注射使用，根据该药品的使用说明书等资料，其用法为用生理盐水溶解该药品，配置成相应浓度的药液，湿透双层干纱布，敷于清创后的创面上并常规包扎，每日换药一次或遵医嘱。外用重组人表皮生长因子产品属于处方药，主要用于烧伤创面治疗等治疗用途，该等治疗无法在美容院等非医疗机构进行，终端应用场景为医疗机构。同时，公司已按照相关法律法规要求，对经销商销售公司产品制定了相关管理控制规范，限制上述产品的使用范围。报告期内，公司的外用重组人表皮生长因子产品通过经销商、配送商销售，终端销售对象均为医院，公司的外用重组人表皮生长因子产

品的销售合法、合规。

（三）保荐机构、律师核查上述情况，详细说明核查过程，并发表明确意见

1、核查程序

本所律师履行了如下核查程序：

（1）通过实地查阅或视频方式，了解报告期内公司玻尿酸产品主要经销商的最终销售对象信息；

（2）核查了主要经销商的最终销售对象的医疗资质情况；

（3）取得发行人与销售相关的内部控制制度、经销协议模板、授权书模板等，抽查公司与经销商签署的经销协议及授权书，了解其销售管理、经销商授权管理等执行情况；

（4）核查范围

通过实地查阅或视频方式，了解发行人玻尿酸产品最终销售对象信息的核查覆盖比例如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
查阅玻尿酸产品最终销售对象信息的经销商经销收入占发行人玻尿酸产品经销收入的比例	67.31%	65.43%	57.64%	46.67%

（5）访谈公司高管，抽查公司产品培训材料，了解公司主要产品的使用对厂家指导、培训以及医生持证上岗的要求；抽查经销合同，查阅其中关于培训、宣传与推广的相关条款，了解其执行情况；

（6）查阅了外用重组人表皮生长因子产品的外包装及其使用说明书；

（7）查阅了报告期内外用重组人表皮生长因子产品的销售合同；

（8）通过实地查阅或视频方式，了解报告期内外用人重组人表皮生长因子产品最终销售对象信息；

（9）查阅了外用重组人表皮生长因子产品使用的商标权证。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

（1）报告期内，发行人不存在将玻尿酸产品销售到无资质的美容院等场所使用的情形，发行人对经销商的管理有效；

（2）发行人外用重组人表皮生长因子产品不涉及注射使用，其销售合法合规。

二、关于《反馈意见落实函》第 3 题的核查意见

反馈意见显示，发行人与 2016 年集中收购多家同业公司，产品形成互补，其中部分公司报告期内业绩增长较快、且对发行人目前利润率贡献较高。请发行人进一步说明对相关公司收购前后的主营业务和产品、业务规模、主要客户、供应商的变化情况；说明相关公司收购的业绩承诺等具体安排及实现情况；结合上述公司的历史沿革简况，说明收购相关公司后，相关公司原股东和主要技术人员目前的任职情况，如在发行人任职，说明相关任职期限，说明原主要股东或高级管理人员是否持股与发行人及上述公司从事相同业务或存在业务往来的公司；说明发行人对相关公司的资源整合和业务支持、扶持情况，发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系，发行人及其实际控制人是否控制与相关公司存在业务往来的公司或存在协助相关公司完成业绩承诺的情形；并结合上述情况，补充披露上述被并购企业的后续经营稳定性。请保荐机构、律师核查并发表意见。

回复：

（一）进一步说明相关公司收购前后的主营业务和产品、业务规模、主要客户、供应商的变化情况

发行人于 2016 年集中收购的同业公司包括：河南宇宙、深圳新产业、珠海艾格以及 Aaren Scientific。

（1）主营业务和产品变化情况

收购前后，相关被收购公司的主营业务和主要产品未发生变化。

序号	公司	收购前		收购后	
		主营业务	主要产品	主营业务	主要产品
1	河南宇宙	制造及销售人工晶状体及相关产品	人工晶状体、眼科粘弹剂	制造及销售人工晶状体及相关产品	人工晶状体、眼科粘弹剂
2	深圳新产业	眼科产品的销售	人工晶状体	眼科产品的销售	人工晶状体
3	珠海艾格	眼科产品制造及销售	人工晶状体	眼科产品制造及销售	人工晶状体
4	Aaren Scientific	眼科产品研发、制造及销售	人工晶状体	眼科产品研发、制造及销售	人工晶状体

（2）业务规模变化情况

上述相关公司在收购前后的经营情况如下：

①河南宇宙

发行人收购河南宇宙的购买日为 2016 年 11 月 29 日。

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	3,392.95	6,959.10	64.89%	4,220.46	57.16%	2,685.44
净利润	1,211.10	2,297.84	95.67%	1,174.35	197.45%	394.81

注：2019 年 1-6 月数据均纳入安永审计范围，2016-2018 年度为经安永审计的财务数据（2016 年度为全年数据）。

②深圳新产业

发行人收购深圳新产业的购买日为 2016 年 11 月 15 日。

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	14,292.27	28,025.10	17.78%	23,793.44	37.58%	17,293.82
调整后净利润	4,234.56	8,526.69	16.36%	7,327.64	35.19%	5,420.15

注 1：2019 年 1-6 月数据均纳入安永审计范围，2016-2018 年度为经安永审计的财务数据（2016 年度为全年数据）。

注 2：调整后净利润指深圳新产业单体与深圳新产业 Lenstec 业务留存在发行人子公司 Haohai Holdings 的净利润之和。

③珠海艾格

发行人收购珠海艾格的购买日为 2016 年 12 月 25 日。

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	712.89	3,754.32	1.27%	3,707.11	34.19%	2,762.49
净利润	116.58	259.11	-70.62%	881.96	264.80%	-535.18

注：2019 年 1-6 月数据均纳入安永审计范围，2016-2018 年度为经安永审计的财务数据（2016 年度为全年数据）。

④Aaren Scientific

Aaren Scientific 业务的购买日为 2016 年 11 月 3 日。

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	3,965.59	6,762.68	-3.41%	7,001.05	不可比	177.43
净利润	220.01	766.34	203.67%	376.26	不可比	-259.90

注：以上数据均为纳入安永审计范围的合并口径数据，Aaren 的收购为业务收购，发行人未能从卖方取得收购日前该业务完整年度的财务数据，故上表中 2016 年度数据仅反映当年纳入合并范围的财务数据。

（3）主要客户、供应商变化情况

①河南宇宙

河南宇宙主要从事制造及销售人工晶状体及相关产品业务，其客户主要为从事医疗器械销售的经销商及终端医疗机构。河南宇宙于 2016 年 11 月纳入公司合并报表范围。

2016 年和 2017 年，河南宇宙前五大客户的销售情况如下：

年度	客户名称	销售产品	销售收入（万元）	销售收入占河南宇宙当年营业收入的比例
2017 年度	爱尔眼科医院集团股份有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	351.54	8.33%
	四川福可视医疗器械有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	307.85	7.29%
	郑州汇明科贸有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	169.86	4.02%
	重庆瑞生医疗用品有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	132.69	3.14%
	北京远程视界眼科医院管理有限公司	人工晶状体等	110.80	2.63%
	合计		1,072.74	25.42%
2016 年度	四川福可视医疗器械有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	149.81	5.58%
	爱尔眼科医院集团股份有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	130.61	4.86%
	郑州汇明科贸有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	105.29	3.92%
	吉林省兄弟商贸有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	102.03	3.80%
	昆明华山眼科医院有限公司	人工晶状体等	96.12	3.58%
	合计		583.86	21.74%

2016 年和 2017 年，河南宇宙前五大供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	采购产品	采购金额（万元）	采购金额占河南宇宙当年采购总额的比例
2017 年度	Contamac Limited	晶坯、硅酮胶塞等	183.81	26.52%
	O&O mdc srl	晶体托架等	103.07	14.87%
	温州市润佳印业有限公司	包装材料	80.89	11.67%
	碧迪医疗器械（上海）有限公司	注射器及配件	80.82	11.66%
	Unique Technologies LLC	手术刀等	57.19	8.25%

年度	供应商名称	采购产品	采购金额（万元）	采购金额占河南宇宙当年采购总额的比例
	合计		505.79	72.98%
2016年度	Contamac Limited	晶坯、硅酮胶塞等	129.86	22.81%
	O&O mdc srl	晶体托架等	116.07	20.39%
	碧迪医疗器械（上海）有限公司	注射器及配件	62.97	11.06%
	温州市润佳印业有限公司	包装材料	45.43	7.98%
	华熙福瑞达生物医药有限公司	HA 精粉	33.33	5.86%
	合计		387.67	68.09%

收购前后，河南宇宙的主要客户、供应商未发生重大变化。

②深圳新产业

深圳新产业主要从事眼科产品的销售业务。深圳新产业于 2016 年 11 月纳入公司合并报表范围，深圳新产业作为 LENSTEC (BARBADOS) INC.（以下简称“Lenstec”）人工晶状体在中国的独家经销商，其供应商主要为 Lenstec 或其指定的代理商，收购前后未发生变化。2016 年和 2017 年，深圳新产业向 Lenstec 或其指定的代理商采购金额分别为 6,417.51 万元和 8,523.47 万元；深圳新产业的客户主要为从事医疗器械销售的经销商及终端医疗机构。

2016 年和 2017 年，深圳新产业前五大客户的销售情况如下：

年度	客户名称	销售产品	销售收入（万元）	销售收入占深圳新产业当年营业收入的比例
2017年度	首都医科大学附属北京同仁医院	人工晶状体	6,019.23	25.30%
	山南优视医疗器械有限公司	人工晶状体	2,968.22	12.47%
	深圳清清视界眼科产品有限公司	人工晶状体	2,128.88	8.95%
	成都金纬医疗科技有限公司	人工晶状体	1,194.20	5.02%
	陕西晶明医疗器械有限公司	人工晶状体	931.23	3.91%
	合计		13,241.76	55.65%
2016年度	首都医科大学附属北京同仁医院	人工晶状体	4,583.66	26.50%
	山南优视医疗器械有限公司	人工晶状体	2,252.93	13.03%
	深圳清清视界眼科产品有限公司	人工晶状体	2,199.80	12.72%
	成都金纬医疗科技有限公司	人工晶状体	575.02	3.32%

年度	客户名称	销售产品	销售收入（万元）	销售收入占深圳新产业当年营业收入的比例
	陕西晶明医疗器械有限公司	人工晶状体	529.66	3.06%
	合计		10,141.07	58.64%

收购前后，深圳新产业的主要客户、供应商未发生重大变化。

③珠海艾格

珠海艾格主要从事眼科产品的生产以及销售业务。珠海艾格于 2016 年 12 月纳入公司合并报表范围。珠海艾格主要经销 NIDEK CO., LTD（以下简称“Nidek”）产品，其采购主要为向 Nidek 以及相关贸易公司采购人工晶状体产品。其客户主要为医院以及医疗器械经销商。

2016 年和 2017 年，珠海艾格前五大客户的销售情况如下：

年度	客户名称	销售产品	销售收入（万元）	销售收入占珠海艾格当年营业收入的比例
2017 年度	济南艾托瑞医疗器械有限公司	人工晶状体等	514.00	13.87%
	北京博瑞合发商贸有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	342.41	9.24%
	河南省申思医疗器械商贸有限公司	人工晶状体	315.27	8.50%
	海南爱尔新希望眼科医院有限公司	人工晶状体	213.95	5.77%
	吉安市中心医院	人工晶状体	153.56	4.14%
	合计		1,539.19	41.52%
2016 年度	济南艾托瑞医疗器械有限公司	人工晶状体等	457.76	16.57%
	北京博瑞合发商贸有限公司	人工晶状体、眼科粘弹剂等	244.45	8.85%
	云南省第二人民医院	人工晶状体	158.66	5.74%
	吉安市中心医院	人工晶状体	155.69	5.64%
	中山大学中山眼科中心	人工晶状体	131.96	4.78%
	合计		1,148.52	41.58%

2016 年和 2017 年，珠海艾格前五大供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	采购产品	采购金额（万元）	采购金额占珠海艾格当年采购总额的比例
2017年度	NIDEK CO., LTD	人工晶状体	1,028.70	50.29%
	保耀贸易有限公司	人工晶状体	793.60	38.79%
	上海昊海生物科技股份有限公司	人工晶状体	77.33	3.78%
	东莞吉达优精密塑胶有限公司	晶盒等	50.04	2.45%
	上海其胜生物制剂有限公司	眼科粘弹剂	56.55	2.76%
	合计		2,006.22	98.07%
2016年度	NIDEK CO., LTD	人工晶状体	649.55	35.29%
	保耀贸易有限公司	人工晶状体	410.13	22.28%
	SUN.I.T.LTD	人工晶状体	382.38	20.77%
	上海其胜生物制剂有限公司	眼科粘弹剂	60.50	3.29%
	Vista Optics Limited	晶坯等	17.61	0.96%
	合计		1,520.18	82.59%

收购前后，珠海艾格的主要客户、供应商未发生重大变化。

④Aaren Scientific

Aaren Scientific 主要从事眼科人工晶状体产品的生产。Aaren Scientific 于2016年11月纳入公司合并报表范围。Aaren Scientific主要生产销售人工晶状体产品。收购前后，Aaren Scientific 的主要销售区域均为中国，报告期内，Aaren Scientific 的第一大客户均为耀昌国际贸易有限公司，2016 年、2017 年，Aaren Scientific 向耀昌国际贸易有限公司销售的金额占 Aaren Scientific 的销售收入占比为77.45%、96.83%。收购前后，Aaren Scientific的主要客户未发生重大变化。

Aaren Scientific主要采购晶坯等原材料。2016年和2017年，Aaren Scientific前五大供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	采购产品	采购金额（万元）	采购金额占Aaren当年采购总额的比例
2017年度	Benz Research & Development Corporation	晶坯等	381.64	31.47%
	Supreme Graphics Inc	包装材料	137.58	11.34%
	DWK Life Sciences Inc.	玻璃瓶等	136.55	11.26%
	Taurus Engineering and Manufacturing	密封圈、塑料配件等	99.27	8.18%
	KYOCERA PRECISION TOOLS, INC.	切割刀等	68.69	5.66%

年度	供应商名称	采购产品	采购金额（万元）	采购金额占 Aaren 当年采购总额的比例
	合计		823.75	67.92%
2016 年度	Benz Research & Development Corporation	晶坯等	265.78	31.62%
	DWK Life Sciences Inc.	玻璃瓶等	150.94	17.95%
	Taurus Engineering and Manufacturing	密封圈、塑料配件等	113.53	13.51%
	Adelphi Group	瓶盖等配件	92.96	11.06%
	Supreme Graphics Inc	包装材料	20.34	2.42%
	合计		643.55	76.55%

注：Aaren Scientific 的收购为业务收购，发行人未能从卖方取得收购日前完整年度的财务数据。2016 年度采购金额为收购前股东提供的预测 2016 年全年采购金额。

收购前后，Aaren Scientific 的主要客户、供应商未发生重大变化。

（二）说明相关公司收购的业绩承诺等具体安排及实现情况

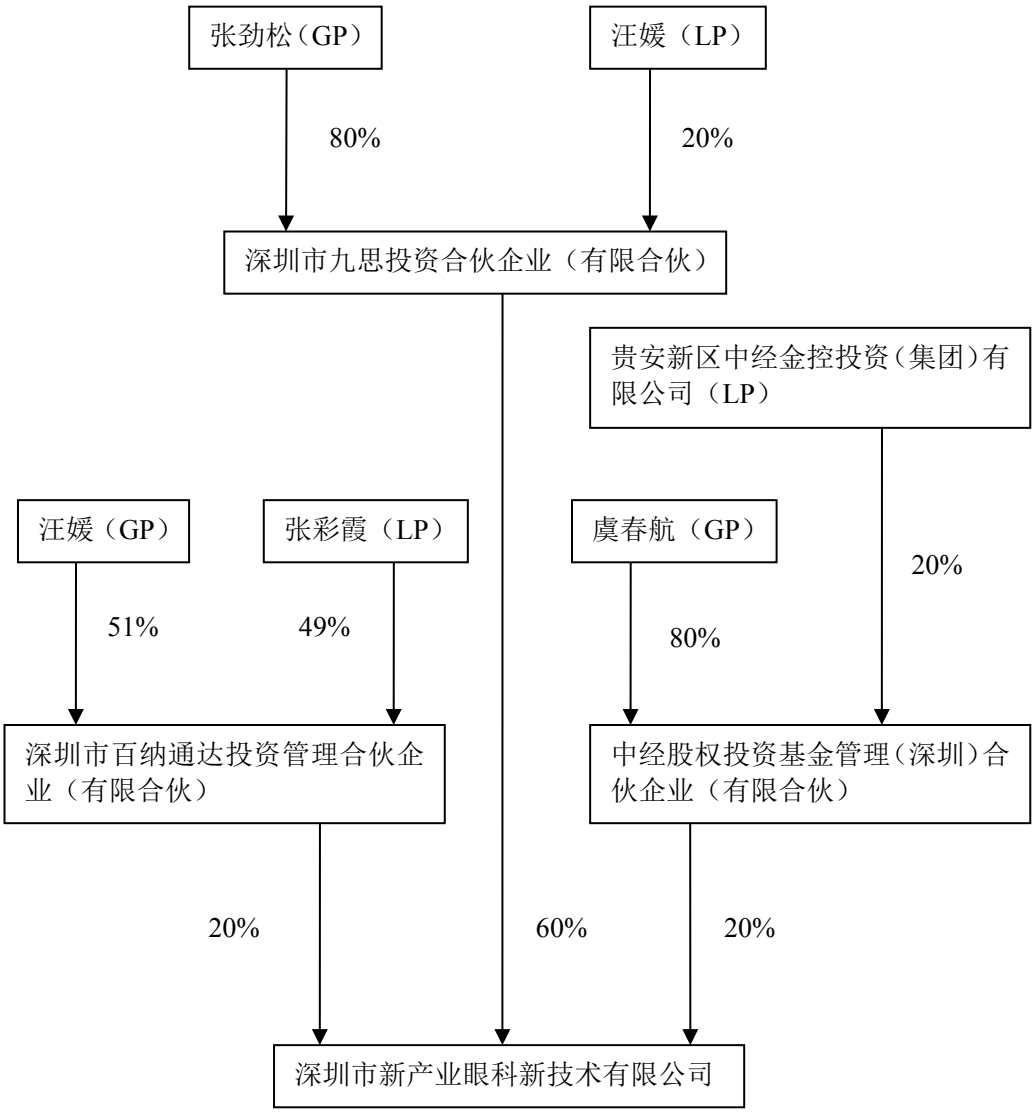
发行人于 2016 年对外收购多家同业公司，其中收购深圳新产业 60%股权存在业绩承诺情形，相关收购的业绩承诺等具体安排及实现情况具体如下：

项目	业绩承诺情况	业绩承诺完成情况	是否完成业绩承诺
收购深圳新产业 60%股权	1、2016 年度，深圳新产业经审计净利润不低于 5,500 万元（若不低于 5,500 万元的 95%，不触发现金补偿义务，差额部分于下一年补足）； 2、2017 年度及 2018 年度，深圳新产业经审计净利润与 Haohai Holdings 执行收购协议所述业务所实现的净利润总额之和，分别不低于 7,500 万元（若不低于 7,500 万元的 95%，不触发现金补偿义务，差额部分于下一年补足）及 8,000 万元；	2016 年和 2017 年实际业绩未低于协议承诺业绩的 95%。2018 年度实际业绩为 8,417.88 万元，完成当年承诺业绩并补足 2016 年度及 2017 年度差额	是

（三）结合上述公司的历史沿革简况，说明收购相关公司后，相关公司原股东和主要技术人员目前的任职情况，如在发行人任职，说明相关任职期限，说明原主要股东或高级管理人员是否持股与发行人及上述公司从事相同业务或存在业务往来的公司

1、深圳新产业

发行人收购深圳新产业 60%股权前，深圳新产业的股权结构如下：



2016 年 11 月 15 日，发行人与深圳市九思投资合伙企业（有限合伙）、中经股权投资基金管理（深圳）合伙企业（有限合伙）、深圳市百纳通达投资管理合伙企业（有限合伙）签署《股权转让协议书》及《股权转让补充协议》，约定：深圳市九思投资合伙企业（有限合伙）将其所持有的深圳新产业 36%股权转让给发行人，中经股权投资基金管理（深圳）合伙企业（有限合伙）将其所持有的深圳新产业 12%股权转让给发行人，深圳市百纳通达投资管理合伙企业（有限合伙）将其所持有的深圳新产业 12%股权转让给发行人，上述深圳新产业 60%股权转让价格合计为 3.6 亿元。

2016 年 11 月 16 日，深圳新产业完成了本次股权转让的工商变更登记。本次股权转让完成后，深圳新产业股权结构如下：

单位：万元

股东	出资数额	实缴出资额	出资比例
发行人	660.00	660.00	60.00%
深圳市九思投资合伙企业（有限合伙）	264.00	264.00	24.00%
深圳市百纳通达投资管理合伙企业（有限合伙）（注）	88.00	88.00	8.00%
中经股权投资基金管理（深圳）合伙企业（有限合伙）	88.00	88.00	8.00%
合计	1,100.00	1,100.00	100.00%

注：根据相关工商登记资料，深圳市百纳通达投资管理合伙企业（有限合伙）于 2018 年 6 月 6 日名称变更为深圳市百纳通达投资咨询合伙企业（有限合伙）。

本次收购前，深圳新产业控股股东为深圳市九思投资合伙企业（有限合伙），实际控制人为张劲松，同时张劲松亦担任深圳新产业董事长；深圳市百纳通达投资管理合伙企业（有限合伙）为参股股东，其 GP 汪媛为深圳新产业核心员工及 LP 张彩霞为深圳新产业总经理，中经股权投资基金管理（深圳）合伙企业（有限合伙）为参股股东，其 GP 虞春航为深圳新产业董事。本次收购前，深圳新产业的管理层系张劲松（董事长）和张彩霞（总经理），核心员工为总经理助理、各大区的销售负责人及财务主管共计 13 人。

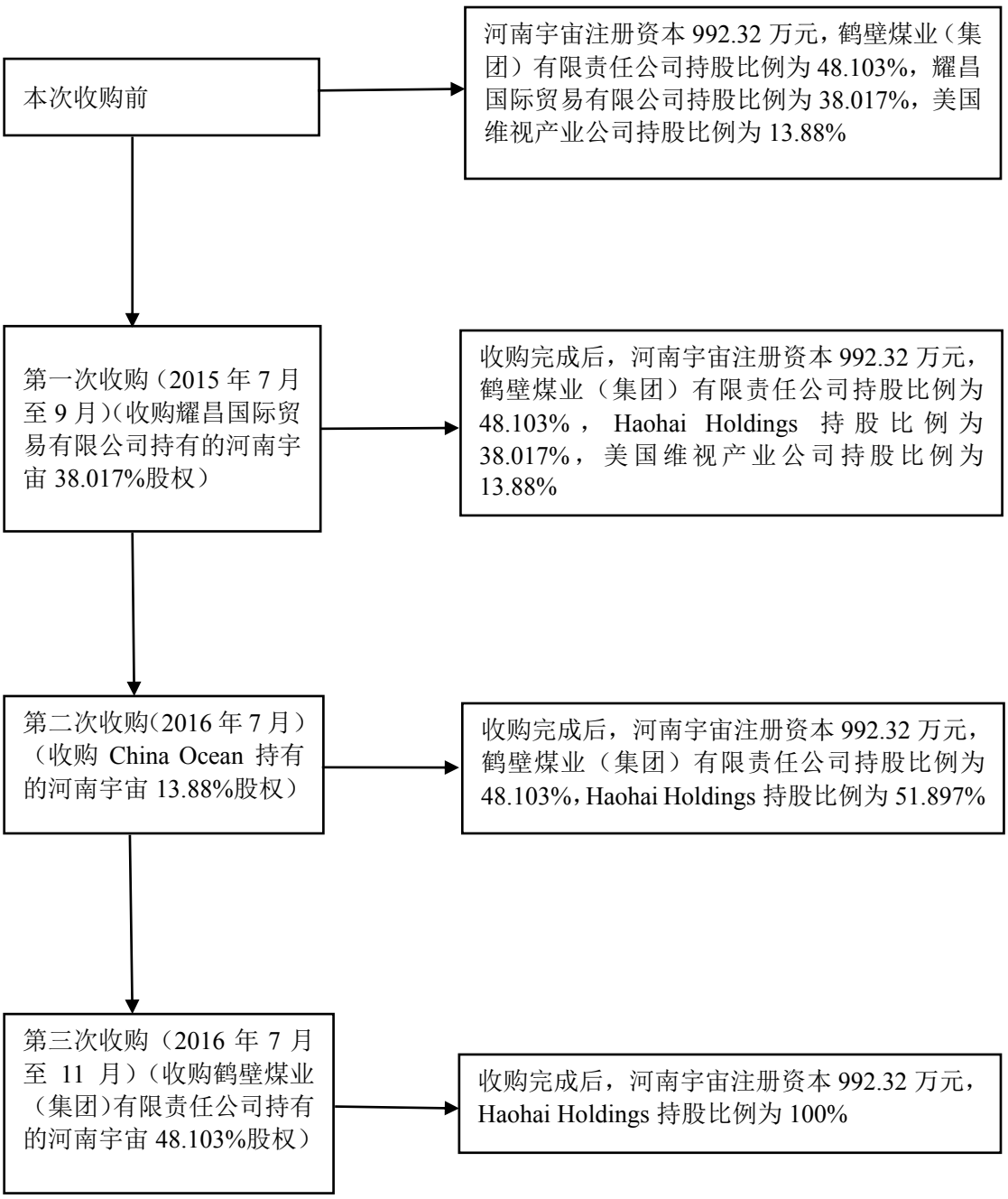
本次收购后，除 2 名核心员工离职外,深圳新产业原管理层及其他核心员工仍在深圳新产业任职。经核查，上述人员未在发行人任职。

2019 年 1 月 15 日，深圳新产业与深圳盛达同泽科技有限公司签署《经销代理协议》约定：深圳新产业代理销售深圳盛达同泽科技有限公司生产的多光谱眼底照相机 MSI C2000，期限自 2019 年 1 月 15 日至 2021 年 1 月 14 日，深圳新产业的经销范围以深圳盛达同泽科技有限公司出具的销售授权书为准。

除深圳新产业代理销售张劲松控制的深圳盛达同泽科技有限公司生产的多光谱眼底照相机医疗器械外，深圳市九思投资合伙企业（有限合伙）、张劲松、张彩霞未持股与发行人及深圳新产业从事相同业务或存在业务往来的公司。

2、河南宇宙

Haohai Holdings 前后分三次累计收购河南宇宙 100%股权，具体情况如下：



（**注**：2015 年 11 月至 2016 年 1 月期间，China Ocean 收购了美国维视产业公司持有的河南宇宙 13.88%股权，本次收购完成后，河南宇宙注册资本 992.32 万元，鹤壁煤业（集团）有限责任公司持股比例为 48.103%，Haohai Holdings 持股比例为 38.017%，China Ocean 持股比例为 13.88%。）

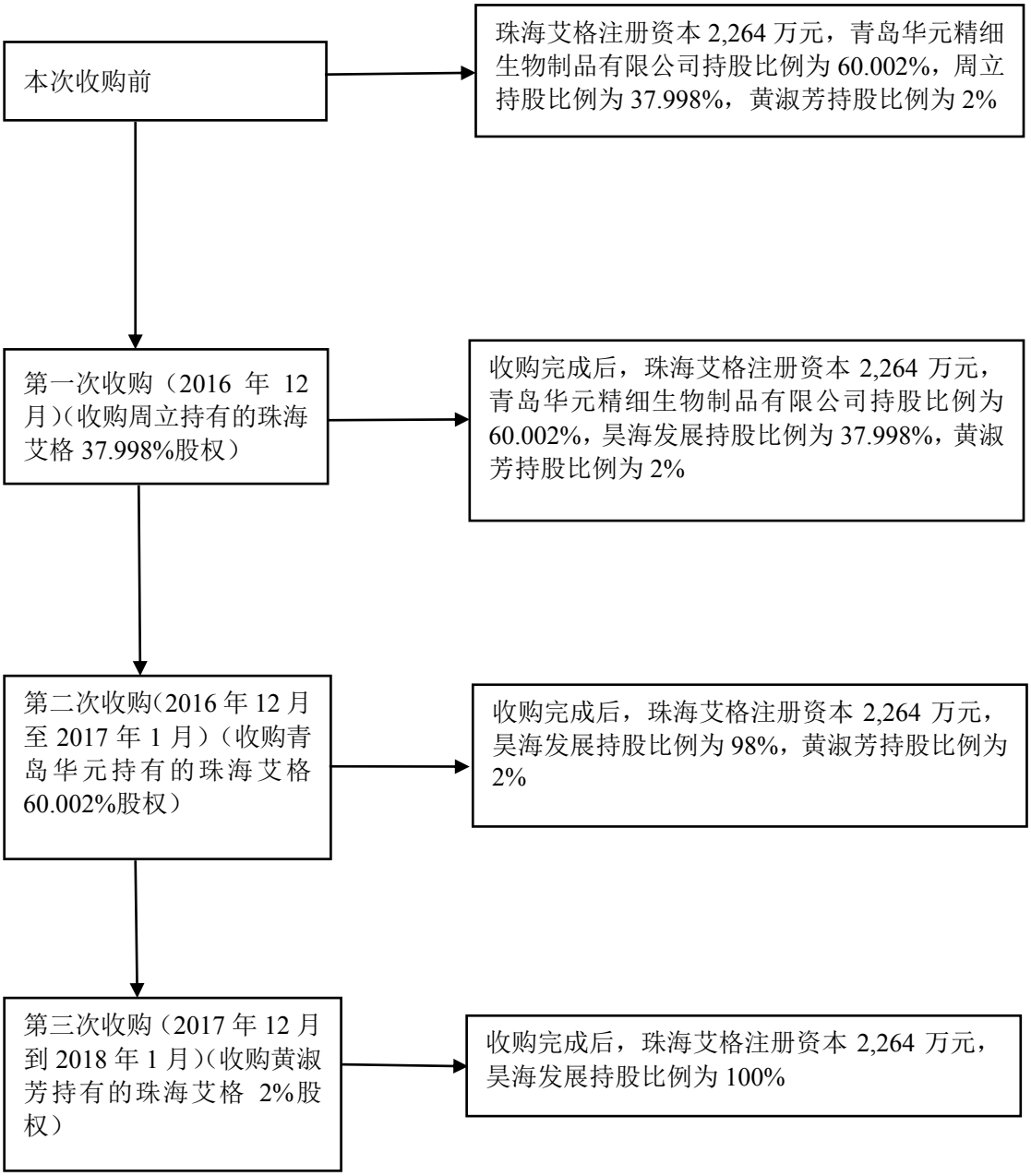
收购完成前，河南宇宙主要股东为鹤壁煤业（集团）有限责任公司，实际控制人为河南省国资委；耀昌国际贸易有限公司、美国维视产业公司、China Ocean 均为河南宇宙参股股东。本次收购前，河南宇宙的主要技术人员为人工晶状体研发及生产人员共计 7 人。

收购完成后，原股东委派的董事、监事全部撤回，原管理层以及原主要技

术人员仍在河南宇宙任职。经核查，上述人员未在发行人任职。经核查，河南宇宙原主要股东鹤壁煤业（集团）有限责任公司及原高级管理人员未持股与发行人及河南宇宙从事相同业务或存在业务往来的公司。

3、珠海艾格

昊海发展前后分三次累计收购珠海艾格 100%股权，具体情况如下：



本次收购前，珠海艾格控股股东为青岛华元，青岛华元并未参与珠海艾格的实际管理；周立和黄淑芳既为股东又为珠海艾格管理人员。本次收购前，珠海艾格的主要技术人员为人工晶状体研发及生产人员共计 4 人。

本次收购后，原股东周立因病从珠海艾格离职，原股东黄淑芳仍在珠海艾格任职，原主要技术人员仍在珠海艾格任职。

上述人员均未在发行人任职。

珠海艾格原主要股东青岛华元及原高级管理人员未持股与发行人及珠海艾格从事相同业务或存在业务往来的公司。

4、Aaren Scientific

本次收购前 Aaren Scientific 的股权结构如下：

股东	出资数额 (美元)	出资比例
Carl Zeiss Meditec Inc.	100,000.00	100.00%
合计	100,000.00	100.00%

2016 年 11 月 3 日，发行人全资子公司 Aaren Lab 与 Aaren Scientific、Carl Zeiss Meditec Inc.签署《ASSET PURCHASE AGREEMENT》，约定以 1,300 万美元的价格购买 Aaren Scientific 之亲水性折叠及 PMMA 硬性人工晶状体资产及 Aaren Scientific 100%股权。本次收购完成后，Aaren Scientific 变更为 Aaren Lab 的全资子公司。

本次收购前，Carl Zeiss Meditec Inc.为 Aaren Scientific 唯一股东。在本次收购中，Carl Zeiss Meditec Inc.需将 Aaren Scientific 中的疏水性人工晶状体业务剥离出 Aaren Scientific，本次收购后，发行人取得了 Aaren Scientific 100%的股权、Aaren Scientific 之亲水性人工晶状体资产且与亲水性人工晶状体资产相关的研发及生产人员仍留在 Aaren Scientific。本次收购前，与亲水性人工晶状体资产相关的主要技术人员共计 4 人。

本次收购后，原股东 Carl Zeiss Meditec Inc.委派的所有管理人员全部撤回，原与亲水性人工晶状体资产相关的主要技术人仍在 Aaren Scientific 任职。

上述人员均未在发行人任职。

Carl Zeiss Meditec Inc.系境外上市公司下属公司，其主营业务之一为人工晶状体的研发、生产及销售，本次收购系发行人从竞争对手处购买 Aaren Scientific 之亲水性折叠及 PMMA 硬性人工晶状体资产及 Aaren Scientific 100%股权。

（四）说明发行人对相关公司的资源整合和业务支持、扶持情况，发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系，发行人及其实际控制人是否控制与相关公司存在业务往来的公司或存在协助相关公司完成业绩承诺的

情形

发行人于 2016 年收购的同业公司河南宇宙、珠海艾格、深圳新产业、Aaren Scientific 均为人工晶状体生产及销售企业，收购完成后上述公司主要由原有经营团队继续经营，在继续保有其原有的研发、采购、销售渠道的基础上，由发行人进行整合优化。

研发方面，发行人保留了原有的研发团队人员并进一步扩充研发团队，引进行业内领先的技术力量，并对研发方向、研发内容进行梳理、规划。目前发行人已在中国、美国、英国建立一体化的研发体系，初步形成国内外互动的研发布局，由发行人统一制定研发方向，进行研发专业化分工。

采购方面，发行人设有采购中心，利用发行人规模化的采购优势进行集中议价，为发行人及其下属子公司取得更优的价格和服务。

销售方面，发行人向被收购公司输出先进的销售理念，基于发行人在我国医药行业的深厚的经验积累和规模化优势，对销售政策、招标价格体系、销售团队的激励政策进行了部分调整，提升了被收购企业的管理效率。同时，发行人对于品牌的投入和维护，有助于提升被收购企业的企业形象。此外，发行人原有眼科粘弹剂产品与人工晶状体同为白内障手术的耗材，销售渠道上存在良好的互补性。因此，发行人对于眼科粘弹剂和人工晶状体的销售渠道进行了一定整合共享，一定程度上提升了眼科粘弹剂和人工晶状体的销售。

发行人于 2016 年对外收购多家同业公司中，收购深圳新产业 60%股权存在业绩承诺情形。

深圳新产业在本次收购后经营流程发生了变化，由“深圳新产业直接从 Lenstec 或 Lenstec 指定的代理商购买产品并在国内直销或通过经销商进行销售”变更为“Haohai Holdings 从 Lenstec 或 Lenstec 指定的代理商购买产品并销售给深圳新产业，而后由深圳新产业在国内直销或通过经销商进行销售”，具体如下：Haohai Holdings 向 Lenstec 或 Lenstec 指定的代理商发送订单采购产品及按账期结算采购货款和相关费用，Haohai Holdings 根据深圳新产业与其签订的销售合同，向深圳新产业发货，深圳新产业负责报关等进口手续并按照销售合同约定的条款向 Haohai Holdings 支付采购款项。

本次收购后，为便于国际结算，发行人的下属香港子公司 Haohai Holdings 参与了深圳新产业的经营流程，但不存在发行人协助深圳新产业完成业绩承诺的情

形。此外，亦不存在实际控制人控制与深圳新产业存在业务往来的公司或存在协助相关公司完成业绩承诺的情形。

除上述深圳新产业披露的情形外，发行人及其实际控制人未控制与河南宇宙、珠海艾格、Aaren Scientific 存在业务往来的公司，亦不存在协助相关公司完成业绩承诺的情形。

（五）结合上述情况，补充披露上述被并购企业的后续经营稳定性

2016 年发行人集中收购多家同业公司，收购后，深圳新产业、河南宇宙、珠海艾格、Aaren Scientific 主营业务未发生变化，其核心员工及主要技术人员亦未发生重大变化，除珠海艾格因坏账计提及转回原因导致收购后的业绩波动外，深圳新产业、河南宇宙、Aaren Scientific 在收购后业务规模整体呈现了一定规模的增长。

2016 年末完成收购深圳新产业、河南宇宙、珠海艾格、Aaren Scientific 后，发行人构建了眼科人工晶状体业务板块，报告期内整体经营情况稳定。

（六）保荐机构、律师核查并发表意见

1、核查程序

本所律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了相关公司收购协议、工商档案资料；

（2）查阅了相关公司收购前后员工、董事、监事和高级管理人员任职情况资料；

（3）查阅了河南宇宙、深圳新产业、珠海艾格收购前后的财务报表、审计报告，查阅了 Aaren 收购前尽职调查财务数据以及收购后的审计报告；

（4）取得了深圳新产业与深圳盛达同泽科技有限公司签署的《经销代理协议》；

（5）查阅了深圳盛达同泽科技有限公司的工商信息资料；

（6）抽查了深圳新产业在本次收购后经营流程发生变化的相关资料，包括但不限于：订单、报关单、发票等

（7）查阅了深圳新产业完成业绩承诺后各方签署的《业绩保证金支付确认书》；

（8）访谈了发行人高管，了解收购后对相关公司的资源整合和业务支持、

扶持情况，了解发行人的研发、采购、销售渠道与相关公司目前销售渠道的关系。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

（1）发行人于 2016 年集中收购的同业公司河南宇宙、深圳新产业、珠海艾格以及 Aaren Scientific，收购后较收购前相比，上述公司主营业务和产品、主要客户、主要供应商未发生重大变化。收购后，除珠海艾格因坏账计提及转回原因导致收购后的业绩波动外，深圳新产业、河南宇宙、Aaren Scientific 在收购后的业务规模整体均呈现了一定规模的增长；

（2）发行人于 2016 年对外收购多家同业公司，其中收购深圳新产业 60%股权存在业绩承诺情形，深圳新产业已完成业绩承诺；

（3）发行人及其实际控制人不存在协助相关公司完成业绩承诺的情形；

（4）2016 年末完成收购深圳新产业、河南宇宙、珠海艾格、Aaren Scientific 后，发行人构建了眼科人工晶状体业务板块，报告期内整体经营情况稳定。

三、关于《反馈意见落实函》第 4 题的核查意见

发行人收购的深圳新产业主要经销 LENSTEC 产品，2018 年，该产品曾有一个批次被食药检举认定为不合格产品。请发行人的具体来源，是否来自原厂，其原厂的主营业务，深圳新产业是否为独家代理，补充披露相关代理销售协议的期限安排，和主要协议约定条款，相关产品如借助了发行人的经销商销售，是否符合代理约定；如代理协议即将到期，补充披露产品到期后的相关经营风险。请保荐机构、律师核查上述情况，说明核查过程和依据，发表明确意见。

回复：

（一）发行人不合格产品的具体来源，是否来自原厂，其原厂的主营业务，深圳新产业是否为独家代理，补充披露相关代理销售协议的期限安排，和主要协议约定条款，相关产品如借助了发行人的经销商销售，是否符合代理约定；如代理协议即将到期，补充披露产品到期后的相关经营风险

2018 年，经国家食品药品监督管理局杭州医疗器械质量监督检验中心检验，深圳新产业购进的人工晶状体的光焦度不符合相关标准规定的要求，具体购进数量为 434 盒。根据相关报关单、Lenstec 对于不合格产品的书面回复等，该等批

次的人工晶状体系来自 Lenstec，系该公司自行生产。Lenstec 主要从事中高端及高端亲水折叠式人工晶状体产品的研发、生产和销售业务。深圳新产业的主营业务为人工晶状体的进口和销售，是 Lenstec 人工晶状体产品的中国独家经销商。

Lenstec 与深圳新产业于 2016 年 2 月 1 日签署《协议书》，并于 2018 年 8 月 1 日对该协议进行了相关修改，修改后的《协议书》约定：Lenstec 授予深圳新产业在中国大陆独占、排他地代理和销售 Softec I、Softec HD、Softec HD PLI、Softec HDO、Softec IO、Tetraflex HD、Tetraflex HD PLI、SBL-3、SBL-2 产品，并约定了前述产品的采购价格及相关优惠价格的条件，期限自 2016 年 2 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。

除深圳新产业自身开发的经销商外，深圳新产业独家代理的 Lenstec 的人工晶状体产品未借助发行人的其他经销商销售。

公司下属子公司深圳新产业为 Lenstec 的人工晶状体产品中国独家经销商，双方已建立起良好的长期合作关系。Lenstec 为公司 2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月的第一大供应商。中长期来看，随着公司研发水平的上升，虽然公司自产人工晶状体与外购人工晶状体产品在原材料、光学设计及附加功能上均实现全面竞争的可能性较小，但依然存在公司自产人工晶状体与外购人工晶状体产品重叠，从而导致公司与 Lenstec 终止合作的风险。

Lenstec 与深圳新产业签署协议期限为 2016 年 2 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日。若由于协议到期等原因，Lenstec 终止与深圳新产业合作，公司可能无法短时间内找到替代 Lenstec 的供应商，可能对公司业绩造成不利影响。

（二）保荐机构、律师核查上述情况，说明核查过程和依据，发表明确意见

1、核查程序

本所律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了相关行政处罚决定书；

（2）查阅了深圳新产业购进该批涉案人工晶状体的报关单；

（3）查阅了 Lenstec 对于不合格产品的书面回复文件；

（4）取得了 Lenstec 与深圳新产业签署的代理协议；

（5）取得了发行人出具的相关情况说明；

（6）走访了发行人报告期内部分人工晶状体经销商，了解深圳新产业人工

晶状体销售情况；

（7）访谈公司高管，了解深圳新产业销售 Lenstec 人工晶状体是否借助发行人的其他经销商的情况。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

（1）深圳新产业的主营业务为人工晶状体的进口和销售，是 Lenstec 人工晶状体产品的中国独家经销商；

（2）深圳新产业独家代理的 Lenstec 的人工晶状体产品未借助发行人的其他经销商销售。

四、关于《反馈意见落实函》第 6 题的核查意见

关于经销业务。发行人主要业务属于医疗药品或医疗器械，根据法律规定须建立追溯制度，有权对经销商销售记录进行调取。招股说明书仅披露个别经销商终端销售和库存情况，且注明期末库存系根据经销商终端销售确认函取得。根据问询回复，中介机构对发行人经销业务核查主要采取访谈方式，选取 2018 年前 20 大经销商，并随机抽取 28 家 2018 年销售金额在 200 万以上的经销商，由其出具书面的《终端销售确认函》，说明其销售区域、下游主要客户及各期末库存情况。从问询回复看，中介机构似乎仅取得 2018 年部分经销商的终端销售确认函，未通过向终端医疗机构确认、追踪实物流与资金流等方式核查终端销售真实性，也未对 2016 年、2017 年主要经销商的终端销售情况及真实性进行核查。此外，发行人与部分客户交易存在异常情况未充分说明披露：第一大客户耀昌国际贸易期末存货较高，与公司交易数据似与其母公司披露数据存在不一致；泗洪县帝一医疗器械有限公司交易额由 2017 年 175 万元增加到 2018 年 1214.33 万元，终端销售仅为泗洪县个别医院；上海康汝医疗器械有限公司成立一年内即与公司展开交易；上海善水实业、广州市艾一生物科技注册资本较低，前者 2016 年与发行人交易额 1,933.36 万元，2017 年后不在前五名客户。

请保荐机构、律师、会计师：（1）针对公司报告期内经销业务，选取足够样本，核查经销商的主体资格及资信能力、与发行人是否存在实质和潜在关联关系，与经销商的费用承担、给予补贴或返利情况，通过向终端医疗机构确认、追踪实

物流与资金流等方式核查终端销售及期末存货真实性；核查过程应当制定完整周全的核查方案，形成详细的核查底稿，完整记录核查过程，对未达到核查目的的异常情况要如实记录并采取替代核查程序，不能以发行人或经销商出具承诺函或类似文件等形式免除自身核查责任。（2）列表说明对包括前文提及的客户在内的主要经销商及其对应终端医疗机构名称、销售品种、销售数据、销售金额等，销售数据是否与终端医疗机构的市场地位、经营情况相匹配，经销商及终端医疗机构是否具有足够盈利空间。（3）对经销模式收入真实性发表明确意见，同时详细说明对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等是否足以支持核查结论，并将核查证据列表作为附件。

回复：

一、发行人补充说明和披露事项

（一）关于问题中提及的情况的说明

1、关于“耀昌国际贸易期末存货较高，与公司交易数据似与其母公司披露数据存在不一致”的说明

（1）发行人关于有关情况的说明

耀昌国际贸易有限公司（以下简称“耀昌国际”）系上市公司冠昊生物（300238）控制的子公司。根据冠昊生物的公开信息，冠昊生物于 2016 年 8 月通过发行股份购买资产完成收购珠海祥乐（耀昌国际的母公司）。

发行人自2016年11月通过新设子公司Aaren Lab先后完成对Aaren Scientific之亲水性折叠及 PMMA 硬性人工晶状体相关资产及 Aaren Scientific 的 100%股权的收购；2017 年，发行人对 Aaren Lab 和 Aaren Scientific 进行了整合，整合期间发行人存在分别通过 Aaren Lab 和 Aaren Scientific 向耀昌国际进行销售的情形；2018 年，完成整合后，发行人向耀昌国际的销售主体仅为 Aaren Scientific。因此，冠昊生物2017年年报的前2大供应商，分别反映耀昌国际向Aaren Scientific和 Aaren Lab 的采购金额；冠昊生物 2018 年年报的第一大供应商，反映耀昌国际向发行人的采购金额。2016 年 11 月之前，耀昌国际与发行人没有任何产品采购的业务。

冠昊生物 2017 年年报披露的前 2 大供应商采购金额分别为 5,590.30 万元和 1,211.49 万元，合计 6,801.79 万元，与发行人向耀昌国际的销售金额 6,749.21 万

元基本匹配，不存在重大差异。

报告期各期，耀昌国际的采购金额和存货情况如下：

2019 年 1-6 月			2018 年			2017 年			2016 年 [1]		
采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比 [2]	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比
3,782.42	3,317.89	43.86%	6,104.48	2,923.81	47.90%	6,749.21	4,041.67	59.88%	177.43	2,955.64	1,665.84%

注 1：眼科板块主要经销商 2016 年末库存占当期采购金额比重较高主要是由于当年采购金额仅反映了自 2016 年末纳入合并范围起发生的金额；

注 2：2019 年 1-6 月占比为年化数据。

耀昌国际期末库存占当期采购金额比重较高，主要是由于珠海祥乐（耀昌国际的母公司）系发行人 Aaren 及 HexaVision 品牌人工晶状体的中国境内独家代理经销商，且由于海外生产和采购周期较长，为保证采购和销售及时性，耀昌国际须对各种规格的产品保持一定规模的库存量，以满足其下游经销商对不同型号人工晶状体产品的需求，因此通常需要保留较高的库存水平。

（2）关于耀昌国际的主要基本情况

根据上市公司冠昊生物的相关公告，耀昌国际的主要基本情况如下：

① 冠昊生物收购耀昌国际前的主要情况

耀昌国际于 2010 年 2 月 22 日成立于香港，其主要业务为向 Aaren 采购人工晶状体产品，并全部向其境内的母公司珠海祥乐销售。珠海祥乐成立于 1996 年 3 月 29 日，其主营业务为 Aaren 品牌人工晶状体产品在中国大陆的进口和销售，自 2007 年以来，珠海祥乐一直是 Aaren 品牌人工晶状体产品的中国独家代理，相关业务至今已延续了 12 年。耀昌国际成立后，珠海祥乐于 2012 年将采购主体变更为耀昌国际，由耀昌国际向 Aaren 采购人工晶状体，再向珠海祥乐销售。发行人完成对 Aaren 的亲水性人工晶状体和 PMMA 人工晶状体业务（以下简称“Aaren 业务”）收购后，延续了耀昌国际与原 Aaren 的中国独家代理业务，故耀昌国际在发行人 2016 年 10 月完成对 Aaren 业务收购后成为发行人的主要客户之一。截至冠昊生物科技股份有限公司（以下简称“冠昊生物”）（300238.SZ）收购珠海祥乐前，寇冰持有珠海祥乐 90%股权，胡承华持有珠海祥乐 10%的股权。

②冠昊生物收购耀昌国际的主要过程及情况

2016 年 3 月 15 日，上市公司冠昊生物公告《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》。冠昊生物拟以发行股份及支付现金的方式，收购珠海祥乐的 100%股权，本次交易构成重大资产重组。冠昊生物

聘请中信证券股份有限公司作为本次交易的独立财务顾问、国浩律师（广州）事务所作为法律顾问、立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为审计机构。

2016 年 6 月 22 日，经中国证监会上市公司并购重组审核委员会 2016 年第 45 次并购重组委工作会议审核，冠昊生物上述收购交易事项获得有条件通过。

2016 年 8 月 25 日，珠海祥乐完成工商变更，标的资产过户手续办理完成，冠昊生物取得珠海祥乐 100%股权，耀昌国际作为珠海祥乐的子公司也一起并入冠昊生物。

（3）主要下游客户情况

对于耀昌国际向发行人采购的人工晶状体产品，珠海祥乐（耀昌国际的母公司）作为中国境内独家代理经销商，通过其经销商或直销的方式进行销售，下游销售区域为全国的医疗机构。报告期各期，耀昌国际向主要客户的销售内容、销售收入如下：

年度	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）
2019 年 1-6 月	2019 年客户 1	人工晶状体：0.62 万片	906.54
	2019 年客户 2	人工晶状体：0.64 万片	463.74
	2019 年客户 3	人工晶状体：0.65 万片	426.75
	2019 年客户 4	人工晶状体：0.21 万片	408.05
	2019 年客户 5	人工晶状体：0.53 万片	368.17
2018 年	2018 年客户 1	人工晶状体：1.70 万片	2,072.22
	2018 年客户 2	人工晶状体：1.23 万片	1,118.72
	2018 年客户 3	人工晶状体：1.03 万片	1,094.51
	2018 年客户 4	人工晶状体：1.07 万片	933.41
	2018 年客户 5	人工晶状体：0.46 万片	704.02
2017 年	2017 年客户 1	人工晶状体：2.15 万片	2,391.00
	2017 年客户 2	人工晶状体：2.63 万片	1,975.44
	2017 年客户 3	人工晶状体：0.90 万片	1,376.08
	2017 年客户 4	人工晶状体：0.95 万片	1,160.19
	2017 年客户 5	人工晶状体：0.98 万片	1,148.50

注：发行人于 2016 年 11 月将 Aaren 纳入合并范围，同时根据冠昊生物的公开信息，冠昊生物于 2016 年 8 月通过发行股份购买资产收购珠海祥乐（耀昌国际的母公司），因此在此未披露 2016 年度耀昌国际向主要下游客户的销售内容、销售收入。

（4）中介机构的核查说明

保荐机构、律师、会计师主要采取如下方式对该问题及发行人向经销商耀昌

国际的销售真实性进行核查：

①查阅冠昊生物发行股份购买资产收购珠海祥乐（耀昌国际的母公司）的交易报告书等公告文件，了解冠昊生物与耀昌国际的控股关系形成过程，以及发行人收购 Aaren 前，耀昌国际与 Aaren 的业务往来情况等；

②根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，核查发行人的关联方名单，将其与耀昌国际和珠海祥乐及主要股东、主要高管人员，冠昊生物及其董事、高管、控股股东及实际控制人进行比对，核查发行人与耀昌国际的关联关系，并查阅冠昊生物定期报告中关于关联交易的披露；

③取得 Aaren 与耀昌国际、珠海祥乐签订的销售合同，查阅主要合同条款、销售内容等；

④对耀昌国际进行现场访谈，了解其业务模式、总体销售情况及销售发行人产品情况、货款结算情况、信用政策、产品定价方式、退换货情况、返利情况、销售周期、库存水平等信息，与取得的合同条款进行比对；

⑤取得发行人向耀昌国际的销售明细，了解报告期各期销售金额、应收账款及回收情况等信息；就发行人报告期内各期向耀昌国际的销售收入金额和应收账款余额，向耀昌国际进行函证，并取得其金额无差异的确认回函；

⑥查阅冠昊生物 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月的定期报告，了解各期披露的前五大供应商金额，并与发行人收购 Aaren 后，Aaren 向耀昌国际的销售金额进行比对；对于存在不一致的情形，中介机构向发行人了解不一致产生的原因，并向耀昌国际邮件核实不一致的产生原因；

⑦取得耀昌国际关于发行人产品的进销存台账，并取得耀昌国际向下游前 20 名主要客户销售发行人产品的清单（2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月，耀昌国际向前 20 名客户销售的收入占其人工晶状体销售收入的比例分别为 64.35%、57.33%和 67.87%），在此基础上，抽取耀昌国际的 5 名下游经销商客户进行访谈，了解其与耀昌国际的交易情况及报告期各期末库存情况，并抽查部分耀昌国际向下游直销医院、下游经销商向终端医院销售的出库单、发票、回款单等凭证，核查耀昌国际向下游客户销售的实现情况；最后，进一步抽取耀昌国际下游经销商的终端医院客户进行访谈，了解其对于发行人产品的终端销售使用情况；

⑧查阅冠昊生物关于珠海祥乐业绩承诺完成情况的专项审核报告，了解其收购珠海祥乐后 2016 年和 2017 年业绩承诺的实现情况，从侧面印证相关年度耀昌

国际终端销售的实现情况；

⑨查阅冠昊生物定期报告、收购珠海祥乐的交易报告书等公告文件中对于冠昊生物的 Aaren 品牌人工晶状体产品存货变动的解释，了解耀昌国际存货较高的商业原因，了解冠昊生物 Aaren 品牌人工晶状体产品的销售收入金额是否与耀昌国际从发行人处采购的 Aaren 品牌人工晶状体产品的金额以及期末库存变动金额是否匹配。

经上述核查，本所律师认为：①冠昊生物 2017 年年报的前 2 大供应商，分别反映耀昌国际向 Aaren Scientific 和 Aaren Lab 的采购金额；冠昊生物 2018 年年报的第一大供应商，反映耀昌国际向发行人的采购金额；冠昊生物 2017 年向前 2 大供应商采购金额分别为 5,590.30 万元和 1,211.49 万元，合计 6,801.79 万元，与发行人向耀昌国际的销售金额 6,749.21 万元基本匹配，不存在重大差异；②为保证采购和销售及时性，耀昌国际存货金额较高，具有一定合理性；③发行人向经销商耀昌国际的销售收入真实，其采购发行人产品金额变化、产品流向、存货变动具有合理性。

2、关于“泗洪县帝一医疗器械有限公司交易额由 2017 年 175 万元增加到 2018 年 1214.33 万元，终端销售仅为泗洪县个别医院”的说明

（1）发行人关于有关情况的说明

报告期各期，发行人经销客户泗洪县帝一医疗器械有限公司（以下简称“泗洪帝一”）的采购金额和存货情况如下：

2019 年 1-6 月			2018 年			2017 年			2016 年		
采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比
0.21	-	-	1,214.33	14.41	1.19%	175.01	10.33	5.90%	14.40	3.77	26.19%

泗洪帝一 2016 年、2017 年向发行人的采购金额较低，2018 年较高，主要由于 2016 年和 2017 年泗洪帝一主要从发行人一级经销商上海兴靓医疗器械有限公司、泰兴市爱博医疗器械有限公司处采购眼科粘弹剂产品，于 2018 年泗洪帝一开始大量直接向发行人采购眼科粘弹剂产品。

泗洪帝一 2019 年 1-6 月采购金额较 2018 年的采购金额大幅下降，主要由于 2019 年 1-6 月泗洪帝一的相关经营管理人通过宿迁善时医疗器械有限公司和泗洪县眼力健医疗器械有限公司向发行人采购，该两家公司在 2019 年 1-6 月合计在发行人处的眼科粘弹剂产品采购金额约 320 万元。

报告期各期，泗洪帝一的期末库存比例总体较低。泗洪帝一的下游销售范围较广，通过其二级经销商或直销的方式进行销售，下游终端医院多且散，主要包括甘肃省、河北省、江苏省及安徽省等省份数十家医院。

原披露的泗洪帝一的终端医院仅为举例说明，并非全部终端医院。发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“（三）公司主要经营模式分析”之“4、销售模式”之“（1）经销模式与直销模式”的泗洪帝一的“主要客户”列中，补充披露额外的终端销售对象如下：

武威市凉州区第三人民医院、解放军九四三总医院、定西市第二人民医院、武山县人民医院、临夏市人民医院、武威市职业学院附属中医院、泗洪县人民医院、泗洪中心医院、泗洪县分金亭医院。

（2）主要下游客户情况

泗洪帝一的下游销售范围较广，通过其二级经销商或直销的方式进行销售。报告期各期，泗洪帝一向主要下游客户的销售内容、销售收入如下：

年度	客户名称	主要销售内容	销售收入（万元）
2018 年	泗洪县中亚医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：3.15 万支	120.84
	泗洪县成功医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：2.56 万支	98.65
	江苏金睛医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：1.18 万支	42.28
	泗洪县明视医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.78 万支	31.56
	宿迁园硕医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.63 万支	24.65
2017 年	泗洪瑞源医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：1.71 万支	62.57
	泗洪县成功医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：1.72 万支	60.45
	宿迁园硕医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：1.21 万支	50.02
	泗洪县明视医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.85 万支	32.94
	泗洪凯而康医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.60 万支	30.10
2016 年	泗洪瑞源医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：1.62 万支	60.35
	泗洪县明视医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.62 万支	24.50
	江苏金佰视医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.61 万支	23.97
	泗洪凯而康医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.41 万支	20.58
	宿迁翔云医疗器械有限公司	眼科粘弹剂：0.49 万支	17.73

注 1：2019 年 1-6 月发行人对泗洪帝一的销售收入金额仅为 0.21 万元，因此在此未披露 2019 年 1-6 月泗洪帝一向主要下游客户的销售内容、销售收入；

注 2：2016 年和 2017 年，泗洪帝一向下游主要客户销售的眼科粘弹剂数量高于向发行人直接采购的眼科粘弹剂数量，主要由于 2016 年和 2017 年泗洪帝一主要从发行人一级经销商上海兴靓医疗器械有限公司、泰兴市爱博医疗器械有限公司进行采购。上述销售数据为泗洪帝一销售的所有发行人生产的眼科粘弹剂的情况。

（3）中介机构的核查说明

保荐机构、律师、会计师主要采取如下方式对该问题及发行人向经销商泗洪帝一的销售真实性进行核查：

①通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站与平台，查询并了解泗洪帝一的工商信息、经营资质等信息；

②根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，核查发行人的关联方名单，将其与泗洪帝一及其主要股东、主要管理人员进行比对，核查发行人与泗洪帝一的关联关系；

③查阅发行人与泗洪帝一签订的合同的销售内容、主要合同条款等，了解是否存在异常的条款；

④对泗洪帝一进行现场访谈，了解经销商业务情况、总体销售情况及销售发行人产品情况、货款结算情况、信用政策、产品定价方式、退换货情况、返利情况、销售周期、库存水平等信息，与取得的合同条款进行比对；并通过补充访谈进一步了解报告期内泗洪帝一销售金额变化的原因、泗洪帝一与宿迁善时医疗器械有限公司、泗洪县眼力健医疗器械有限公司的关系等；

⑤取得发行人向泗洪帝一的销售明细，了解报告期各期销售金额、应收账款及回收情况等信息；就发行人 2016 年至 2018 年向泗洪帝一的销售收入金额和应收账款余额，向泗洪帝一进行函证，并取得其金额无差异的确认回函；泗洪帝一 2019 年 1-6 月的销售收入金额仅为 0.21 万元，中介机构主要通过抽查销售订单、出库单和发票等程序进行核查；

⑥取得泗洪帝一的进销存台账、向下游主要客户销售发行人产品的情况，查阅泗洪帝一向下游主要经销商的销售情况，并抽查下游经销商向终端医院销售的出库单、发票、回款单等凭证；抽查泗洪帝一向下游直销医院销售的出库单、发票、回款单等凭证；抽取泗洪帝一的下游经销商进行访谈，了解其与泗洪帝一的交易情况及期末库存情况；抽取泗洪帝一的终端医院进行访谈，了解其对于发行人产品的终端销售使用情况。

经上述核查，本所律师认为，发行人向经销商泗洪帝一的销售收入真实，其采购发行人产品金额变化、产品流向、存货变动具有合理性。

3、关于“上海康汝医疗器械有限公司成立一年内即与公司展开交易”的说明

（1）发行人关于有关情况的说明

报告期各期，发行人直销客户上海康汝医疗器械有限公司（简称“上海康汝”）

的采购金额如下：

采购金额（万元）			
2019 年 1-6 月	**2018 年**	**2017 年**	**2016 年**
827.00	2,980.82	1,656.50	—

上海康汝为发行人的直销客户，系医美机构美莱医疗集团的采购中心。医美机构美莱医疗集团系公司的长期客户，2016 年，美莱医疗集团下属医院分别向发行人进行采购。2016 年 8 月，上海康汝医疗器械有限公司成立后，美莱医疗集团通过上海康汝向发行人进行集中采购。根据发行人与上海康汝的销售合同，上海康汝负责美莱医疗集团下属医院的采购。上海康汝为美莱医疗集团下属医院采购的玻尿酸等产品流向广州美莱医疗美容门诊部有限公司、长沙美莱医疗美容医院有限公司、郑州美莱医疗美容医院有限公司等全国 30 余家美莱医疗集团下属医院。

根据华熙生物招股说明书（科创板在审企业）、爱美客招股说明书（A 股 IPO 在审企业），上海康汝为华熙生物、爱美客的主要医疗美容产品客户之一。

（2）中介机构的核查说明

保荐机构、律师、会计师主要采取如下方式对该问题及发行人向直销客户上海康汝的销售真实性进行核查：

①通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站与平台，查询并了解上海康汝医疗器械有限公司的工商信息、经营资质等信息；

②根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，核查发行人的关联方名单，将其与上海康汝及其主要股东、主要管理人员进行比对，核查发行人与上海康汝的关联关系；

③查阅发行人与上海康汝签订的合同的销售内容、主要合同条款等，了解是否存在异常的条款，以及上海康汝销售的医院范围是否仅为美莱医疗集团下属医院；

④对上海康汝进行现场走访，了解直销客户的基本情况、直销客户与发行人的业务合作及货款结算情况、退换货情况、与发行人是否存在关联关系、是否存在利益输送、发行人产品的市场竞争力等信息，与取得的合同条款进行比对；

⑤取得报告期内发行人对美莱医疗集团下属医院、上海康汝的销售收入明细，比对上海康汝成立前后，分析发行人向美莱医疗集团下属医院和上海康汝的销售

金额变化情况；查看发行人向美莱医疗集团下属医院、上海康汝的销售明细，分析采购频次、金额、数量是否存在异常；

⑥就发行人报告期各期向上海康汝的销售收入金额和应收账款余额，对其进行函证，并取得其金额无差异的回函；

⑦查阅华熙生物招股说明书（科创板在审企业）、爱美客招股说明书（A 股 IPO 在审企业）的主要客户，了解其对于上海康汝的背景介绍。

经上述核查，本所律师认为：①上海康汝成立一年内即与发行人开展交易具有商业合理性；②发行人向直销客户上海康汝的销售收入真实，其采购发行人产品金额变化、产品流向、存货变动具有合理性。

4、关于“上海善水实业、广州市艾一生物科技注册资本较低，前者 2016 年与发行人交易额 1,933.36 万元，2017 年后不在前五名客户”的说明

（1）发行人关于有关情况的说明

报告期各期，发行人经销客户广州市艾一生物科技有限公司（以下简称“广州艾一”）的采购金额和存货情况如下：

2019 年 1-6 月			2018 年			2017 年			2016 年		
采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比[1]	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比
580.43	238.87	20.58%	1,807.12	495.43	27.42%	2,133.98	69.80	3.27%	1,508.71	104.20	6.91%

注 1：2019 年 1-6 月占比为年化数据。

广州艾一成立于 2014 年 5 月，注册资本 100 万元人民币，为发行人整形美容与创面护理的主要客户之一。报告期各期，广州艾一的期末库存比例相对较低。广州艾一主要向广东省的医院进行销售，其下游包括广州曙光医学美容医院有限公司、广州韩妃医学美容门诊部有限公司、广州韩后医疗美容门诊部有限公司等数十家医院。

报告期各期，发行人经销客户上海善水实业有限公司（以下简称“上海善水”）的采购金额和存货情况如下：

2019 年 1-6 月			2018 年			2017 年			2016 年		
采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比	采购金额（万元）	期末库存（万元）	占比
-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,933.36	-	-

上海善水成立于 2009 年 9 月，注册资本 200 万元。由于股东个人原因，上海善水于 2017 年办理注销，截至目前该公司已注销；上海善水启动注销程序后，发行人于 2017 年起不再向上海善水销售产品。上海善水主要向上海市的医院或

二级经销商进行销售，其下游包括上海市杨浦区中医医院、上海市杨浦区市东医院、上海市普陀区中心医院、上海市静安区中心医院、上海长海医院等数十家医院。

医药行业经销商通常采购和销售周期较短，具有快进快出的特点。报告期内，广州艾一和上海善水以其自有资金向发行人采购产品，两家企业的销售和回款均正常。此外，上海善水和广州艾一在发行人对其进行产品销售期间均具备医疗器械经营许可的相关资质，具备医疗器械经销的主体资格。

（2）中介机构的核查说明

保荐机构、律师、会计师主要采取如下方式对该问题及发行人向经销商广州艾一和上海善水的销售真实性进行核查：

①通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站与平台，查询并了解广州艾一和上海善水的工商信息、经营资质等信息，查看其注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东、存续情况等主体信息，了解上海善水的注销时间；

②根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，核查发行人的关联方名单，将其与广州艾一和上海善水及其主要股东、主要管理人员进行比对，核查发行人与广州艾一和上海善水的关联关系；并进一步核查独立董事朱勤的兼职和对外投资情况、取得朱勤出具的无关联关系确认函；

③查阅发行人与广州艾一、上海善水签订的合同的销售内容、主要合同条款等，了解是否存在异常的条款；

④对广州艾一、上海善水进行现场访谈，了解经销客户业务情况、总体销售情况及销售发行人产品情况、货款结算情况、信用政策、产品定价方式、退换货情况、返利情况、销售周期、库存水平等信息，与取得的合同条款进行比对；

⑤取得发行人向广州艾一和上海善水的销售明细，了解报告期各期销售金额、应收账款及回收情况等信息；就发行人报告期各期向广州艾一和上海善水的销售收入金额和应收账款余额，分别向广州艾一和上海善水进行函证，并取得其金额无差异的回函；

⑥查看发行人对广州艾一和上海善水的的应收账款账龄、期后回款情况，核查是否存在账龄较长、回款异常的情形，了解广州艾一和上海善水还款能力和记录情况；

⑦取得广州艾一和上海善水的进销存台账、向下游主要客户销售发行人产品

的情况，了解其销售和期末存货情况，并抽查广州艾一和上海善水向下游客户销售的出库单、发票、回款单等凭证；抽取广州艾一的终端客户进行访谈，了解发行人产品的终端销售使用情况。

经上述核查，本所律师认为：①发行人对广州艾一和上海善水的应收账款及回款情况正常；上海善水不再与发行人存在业务往来主要系其公司注销；②发行人向经销商广州艾一和上海善水的销售收入真实，其采购发行人产品金额变化、产品流向、存货变动具有合理性。

（二）经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，发行人明确公司关联方的认定标准；根据关联方认定标准，发行人核实自身对外投资情况，取得主要股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员调查表，核实相关人员、近亲属及其对外投资、兼职等信息，与发行人的经销商名单进行比对，核实是否存在实质和潜在关联关系。

发行人已制定了《关联交易管理制度》等内部控制制度，并在日常业务中严格执行相关制度。对于发生的关联交易，公司已经严格按照相关内控制度等要求，进行管理与审议。

报告期内，发行人和经销商不存在实质或潜在关联关系。

（三）发行人与经销商的定价机制，是否存在销售返利及具体情况

在经销模式下，公司与经销商的定价机制通常如下：

（1）公司会对经销商的授权经销区域情况进行终端市场调研，了解市场竞争、当地招标价格等情况；

（2）根据授权区域的终端市场情况，并根据经销商的采购数量，公司通常每年与经销商约定或调整各类别、各型号的产品销售价格。

报告期内，公司与部分客户的合同存在销售返利的安排。在完成公司一定的销售目标后，公司给予客户一定比例的销售返利。报告期内，公司发生的返利情况如下：

单位：万元

财务指标	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
返利金额	-	237.34	63.69	-
眼科产品收入	34,539.53	67,283.11	55,031.95	12,112.11
主营业务收入	78,370.96	155,569.54	135,302.70	85,862.29

财务指标	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
返利金额/眼科产品收入	-	0.35%	0.12%	-
返利金额/主营业务收入	-	0.15%	0.05%	-

报告期内，公司返利金额总体较少，仅有眼科产品相关子公司发生销售返利的情形，其占眼科产品收入与主营业务收入的比例均较低。公司返利自 2017 年产生，主要由于公司于 2016 年 4 季度陆续收购了眼科产品的相关公司，而公司与部分眼科产品的经销商存在销售返利的安排。除眼科产品外，公司其他产品的销售，未发生销售返利。

（四）专门销售发行人产品的经销商数量及占各类收入比例，主要经销商销售发行人产品占其收入比例

发行人与经销商的合同中通常仅会要求经销商不得销售相同品种的其他公司药品或医疗器械产品，但并未对经销商是否必须专门销售发行人的产品有特别规定。因此，公司经销商是否专门销售发行人产品由经销商自主决定。

发行人选取经销商时，通常事先对经销商进行背景调查，包括审查企业资质、业务规模、覆盖地区及医疗机构的情况等。除耀昌国际作为专门代理发行人的 Aaren 和 HexaVision 人工晶状体产品的经销商等部分经销商外，公司的经销商通常不是专门代理发行人产品。

报告期内，保荐机构、律师及会计师纳入核查范围的经销商中，共计有 164 家经销商提供了报告期内销售发行人产品占其销售收入的比例。根据取得的信息，对于发行人相关产品产生的收入占被走访经销商收入的区间统计如下：

昊海相关产品产生的收入占被走访经销商收入的区间	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	家数	家数占比	家数	家数占比	家数	家数占比	家数	家数占比
10%（含）以下	69	46.94%	66	45.21%	63	52.07%	50	50.00%
10%-30%（含）	28	19.05%	27	18.49%	20	16.53%	13	13.00%
30%-50%（含）	24	16.33%	22	15.07%	12	9.92%	11	11.00%
50%-70%（含）	4	2.72%	12	8.22%	7	5.79%	7	7.00%
70-90%（含）	10	6.80%	8	5.48%	7	5.79%	8	8.00%
90%-100%（不含）	7	4.76%	6	4.11%	5	4.13%	5	5.00%
100%	5	3.40%	5	3.42%	7	5.79%	6	6.00%
合计	**147**	**100.00%**	**146**	**100.00%**	**121**	**100.00%**	**100**	**100.00%**

注：上表访谈信息系根据保荐机构的走访记录汇总统计

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“（三）公司主要经营模式分析”之“4、销售模式”之“（1）经销模式与直销模式”之“①经销模式”之“B）公司经销商终端销售及期末存货情况”部分补充披露如下：

……

发行人与经销商的合同中通常仅会要求经销商不得销售相同品种的其他公司药品或医疗器械产品，但并未对经销商是否必须专门销售发行人的产品有特别规定。因此，公司经销商是否专门销售发行人产品由经销商自主决定。

上述公司各主要产品的前五大经销商中，专门销售公司产品的经销商具体情况如下：

1、耀昌国际系 Aaren Scientific 的人工晶状体产品的中国独家经销商客户，合作关系自 2007 年建立。根据冠昊生物的公开信息，冠昊生物于 2016 年 8 月通过发行股份购买资产收购珠海祥乐（耀昌国际的母公司）；2016 年，发行人通过收购了 Aaren Scientific 之亲水性折叠及 PMMA 硬性人工晶状体相关资产及其 100%股权；耀昌国际贸易有限公司成为发行人眼科产品的主要经销商之一；

2、成都金纬医疗科技有限公司系深圳新产业的长期客户，合作关系自 2010 年建立。2016 年，发行人收购深圳新产业后，成都金纬医疗科技有限公司成为发行人眼科产品的主要经销商之一。成都金纬医疗科技有限公司成立于 2005 年，主要销售 Lenstec 人工晶状体等眼科产品，授权销售区域以四川地区的部分医院为主；

3、北京博瑞祥成医学科技有限公司系其胜生物的长期客户，合作关系自 2016 年建立。北京博瑞祥成医学科技有限公司成立于 2016 年，主要销售公司医用几丁糖（关节腔注射）等产品，授权销售区域为北京地区的部分医院；

4、北京康琪璐科技发展有限公司系其胜生物的长期客户，合作关系自 2014 年建立。北京康琪璐科技发展有限公司成立于 2012 年，主要销售公司医用几丁糖（关节腔注射）等产品，授权销售区域为北京地区的部分医院。

（五）经销商的终端销售及期末存货情况

报告期内，发行人的经销商家数较多，始终保持在 1,600 家以上。2016 年、2017 年、2018 年各年，发行人对经销商的平均销售金额仅 37.22 万元、39.05 万元及 34.68 万元。报告期内，发行人经销模式下对经销商平均销售金额未发生重大变化。

2016 年、2017 年及 2018 年，年均销售收入小于 50 万人民币的经销商家数分别为 1,411 家、1,839 家及 2,172 家。公司该等经销商 2016 年至 2018 年的数量占比均在 87%以上，但收入贡献均少于 20%。

1、发行人对经销商终端销售和期末库存的管理方式

（1）对于经销商销售的终端销售对象的管理

公司具有完善的终端医疗机构授权体系，根据公司的授权体系，对于直销模式终端医疗机构覆盖范围和经销模式终端医疗机构覆盖范围会予以区分。同时，在经销模式下，对特定终端医疗机构，仅授权一家经销商代表，不存在交叉重叠情况。公司在与经销商签订的经销协议中，对经销商的授权经销范围、串货行为认定及相关处理方式等进行了明确约定，若经销商违反经销协议约定向非授权范围内的医院销售，经发行人核查属实的，发行人有权要求该经销商退出非授权范围内的医院，并赔偿因串货导致的损失。

报告期内，公司严格执行上述授权管理制度，未发生经销商与发行人直销发生冲突的情形；发行人仅存在少量经销商之间串货情形，针对串货情形发行人经查验属实后，对串货方进行了严格处理。报告期内，发行人授权管理制度和相关的内部控制有效。

（2）对于经销商销售的产品追溯管理

对于药品和医疗器械产品可追溯性方面，相关主要监管规定具体如下：

产品类别	适用主体	主要法律法规	相关规定
药品	药品生产企业	《药品生产质量管理规范》（2010 修订）（中华人民共和国卫生部令第 79 号）	**第二百九十五条** 每批产品均应当有发运记录。根据发运记录，应当能够追查每批产品的销售情况，必要时应当能够及时全部追回，发运记录内容应当包括：产品名称、规格、批号、数量、收货单位和地址、联系方式、发货日期、运输方式等。
	药品经营企业	《中华人民共和国药品管理法》（2015 修正）（中华人民共和国主席令第 27 条）	**第十八条** 药品经营企业购销药品，必须有真实完整的购销记录。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购（销）货单位、购（销）货数量、购销价格、购（销）货日期及国务院药品监督管理部门规定的其他内容。
	医疗机构	《中华人民共和国药品管理法实施条例》（2016 修订）（中华人民共和国国务院令第 666 号）	**第二十六条** 医疗机构购进药品，必须有真实、完整的药品购进记录。药品购进记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、供货单位、购货数量、购进价格、购货日期以及国务院药品监督管理部门规定的其他内容。

产品类别	适用主体	主要法律法规	相关规定
医疗器械	医疗器械生产企业	《医疗器械生产质量管理规范》国家食品药品监督管理总局公告 2014 年第 64 号	**第六十二条** 企业应当建立产品销售记录，并满足可追溯的要求。销售记录至少包括医疗器械的名称、规格、型号、数量；生产批号、有效期、销售日期、购货单位名称、地址、联系方式等内容。
	医疗器械经营企业/医疗器械使用单位	《医疗器械监督管理条例》（2014 年修订）（中华人民共和国国务院令第 650 号）	**第三十二条** 医疗器械经营企业、使用单位购进医疗器械，应当查验供货者的资质和医疗器械的合格证明文件，建立进货查验记录制度。从事第二类、第三类医疗器械批发业务以及第三类医疗器械零售业务的经营企业，还应当建立销售记录制度。 记录事项包括： （一）医疗器械的名称、型号、规格、数量； （二）医疗器械的生产批号、有效期、销售日期； （三）生产企业的名称； （四）供货者或者购货者的名称、地址及联系方式； （五）相关许可证明文件编号等。 进货查验记录和销售记录应当真实，并按照国务院食品药品监督管理部门规定的期限予以保存。国家鼓励采用先进技术手段进行记录。
	医疗器械使用单位	《医疗器械监督管理条例》（2014 年修订）（中华人民共和国国务院令第 650 号）	**第三十七条** 医疗器械使用单位应当妥善保存购入第三类医疗器械的原始资料，并确保信息具有可追溯性。

报告期内，发行人严格遵守国家法律法规对于药品和医疗器械产品追溯的相关规定，对经销商的产品销售进行管理。

针对药品类产品，公司根据《国家药监局关于药品信息化追溯体系建设的指导意见》等相关法律法规，为其药品类产品玻璃酸钠注射液和外用重组人表皮生长因子编制电子监管码，并使用第三方技术系统进行追溯。公司明确要求药品经销商在公司提出要求时须向公司披露产品流向和销售数量，并在药品监管码的协助下掌握产品的销售对象。

针对医疗器械类产品，公司设立了符合医疗器械经营质量管理要求的计算机信息管理系统，并且公司在所有产品发出之前，均完整地记录所有相关的产品信息，包括但不限于生产批次、生产时间、生产数量、发出产品的接收人信息，并予以录入系统。以保证公司对医疗器械产品批次生产数据跟踪、产品出入库操作规范、公司销售过程的全程可追溯得以实现。同时，公司要求经销商根据《医疗器械经营监督管理条例》建立并执行进货查验制度和销售记录制度，购进、贮存、销售等记录应当符合可追溯的要求，公司需要时可获得此记录。

按照国家法律法规对于药品和医疗器械经营企业的要求，药品和医疗器械经

营企业应确保产品生产、流通和使用全过程来源可查、去向可追。公司建立并执行相关追溯体系主要目的是确保在出现客户投诉、不合格产品和临床使用过程中发生不良事件以及发生串货或者销往非医疗机构时，公司可通过查验产品的批号进行流向复核，防止出现制假产品、来源不明产品、使用不当产品和运输保管不当产品。

公司要求经销商保存相关分销记录，但在日常经营中并不会要求经销商提供全部销售数据，仅会根据需要不定期地对经销商做一定抽查。从目前相关法律法规对于药品和医疗器械对于产品追溯的要求来看，药品/医疗器械的上市许可持有人、生产企业、经营企业、使用单位需各自对相关活动进行记录，记录应当真实、准确、完整、防篡改和可追溯，并应按照监管要求，向监管部门提供相关数据。目前阶段，监管部门鼓励药品的上市许可持有人、生产企业、经营企业、使用单位、行业协会、第三方服务机构、行政管理部门通过药品追溯协同服务平台，实现药品信息化追溯各方互联互通，但尚未形成全面的信息共享机制；医疗器械亦暂未实现追溯信息的互联互通，因此，公司作为生产企业并不能独立完成相关产品从出厂经流通环节直至最终使用者的全程追溯，相关产品的全程追溯需要产业链上各个环节共同配合才能完成。同时，由于公司与经销商的下游经销网络或者相关医疗机构不发生直接交易，公司的计算机信息系统与经销商的信息系统并不对接，故公司无法直接统计经销商的终端销售数据。

（3）对于经销商的采购和回款周期的管理

由于发行人在日常经营中对于经销商的终端销售情况主要采取不定期的抽查，且发行人经销商数量较多、销量分散，因此，发行人对于经销商的期末库存情况主要根据经销商采购数量和频率、货款支付金额和周期进行合理了解。

经销商的采购方面，由于医药行业经销商通常具有采购和销售周期较短以及法规要求医药产品的销售按照先进先出的原则进行的特点，经销商通常在实现库存销售或确定下游订单后方会进行采购。

经销商的货款支付方面，发行人对于经销商的销售主要采用现款现货的方式进行结算，仅对少数信用较好的经销商给予一定的信用政策；对于存在信用期的经销商，发行人主要对其应收账款的金额与账期管理，在经销商进行新采购前，相应的应收账款和账期需控制在授予的信用政策范围内。

报告期各期末，经销商的应收账款余额相对较低，且期后回款情况较好。结

合经销商的采购和货款支付情况，发行人合理判断经销商的下游销售较好，不存在库存积压的情形。

2、结合本次申报，对于报告期内主要经销商的终端销售及期末存货进一步核实情况

（1）对于主要经销商终端销售及期末存货的进一步核实过程

结合本次申报，中介机构于不同报告期内选取了经销商样本进行核查。发行人对于中介机构选取的经销商，要求相应经销商提供报告期内的终端销售确认函、进销存台账等信息，并要求经销商配合中介机构抽查经销商的销售流向记录、经销商与下游客户交易的物流（发货单、销售发票）及资金流（银行回单）凭据等。提供进、销、存台账的经销商覆盖比例参见“（2）主要经销商进销存提供的具体情况”。

（2）主要经销商进销存提供的具体情况

对于 2016 年、2017 年和 2018 年经销商库存情况，中介机构选取了 2018 年前 20 大经销商，并随机抽取 28 家 2018 年销售金额在 200 万元以上的经销商。该部分经销商出具了《终端销售确认函》，核查其对于发行人相关产品于 2016 年、2017 年和 2018 年的期末库存情况。该方式对于经销商的覆盖比例如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
出具《终端销售确认函》的经销商收入占经销收入的比例	45.88%	40.03%	20.66%

对于 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月的期末经销商库存情况，中介机构进一步取得经销商的库存情况，了解经销商的库存情况，核查经销商对应发行人相关产品于 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月的期末库存情况。同时，本所律师对 123 家经销商下游的 200 家终端医疗机构进行了访谈。

取得经销商的进、销、存台账的经销商的覆盖比例如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
提供进销存台账信息的经销商收入占经销收入的比例	59.62%	54.80%	50.19%	43.50%

对于前述 48 家取得《终端销售确认函》的经销商的终端销售及库存真实性，结合经销商业务的核查工作，保荐机构、申报会计师及发行人律师对于经销商出具的《终端销售确认函》进行了进一步核验，核验方法和核验比例如下：

①查阅发行人对于上述 48 家经销商在报告期的销售序时账以及回款记录，分析发行人与该等经销商的交易频次、数量及回款的频率，侧面验证经销商的期

末存货合理性；

②对于 48 家经销商中的 46 家进行访谈，了解其库存水平、销售情况等信息，直接与取得的《终端销售确认函》上的期末存货金额进行印证；

③对于 48 家经销商，取得 38 家经销商对于发行人产品的进销存台账信息，核查经销商的期末存货变动情况、销售实现情况，与经销商提供的期末库存金额进行比对，检查其合理性；

④对于 48 家经销商，抽查了 37 家经销商向其下游主要客户销售的销售数据、出库单、销售发票以及下游客户回款的银行单据等，查验经销商向下游客户销售的真实性；对于 48 家经销商，对于其中 36 家经销商，抽取 61 家终端医院进行访谈，了解经销商下游终端医院客户对于发行人产品的使用情况。

对于上述出具终端确认函的 48 家经销商，中介机构核验方式和核验比例列示如下：

核验方式	覆盖经销商家数	覆盖家数比例
查阅发行人对经销商的销售序时账以及回款记录	48	100.00%
访谈经销商	46	95.83%
取得进销存台账信息	38	79.17%
抽查经销商向下游终端医院客户销售发行人产品的情况（包括销售出库情况及回款情况）	37	77.08%
抽取终端医院客户进行访谈	36	75.00%

经上述核查，本所律师认为，经销商上述数据具备合理性，取得的核验证据支持结论；发行人及中介机构已履行了合理、必要的核查程序，承担信息披露真实性的责任。

二、保荐机构、律师、会计师核查说明事项

（一）针对公司报告期内经销业务，选取足够样本，核查经销商的主体资格及资信能力、与发行人是否存在实质和潜在关联关系，与经销商的费用承担、给予补贴或返利情况，通过向终端医疗机构确认、追踪实物流与资金流等方式核查终端销售及期末存货真实性；核查过程应当制定完整周全的核查方案，形成详细的核查底稿，完整记录核查过程，对未达到核查目的的异常情况要如实记录并采取替代核查程序，不能以发行人或经销商出具承诺函或类似文件等形式免除自身核查责任

1、发行人经销商总体情况

报告期内，发行人的经销商家数较多，始终保持在 1,600 家以上。2016 年、2017 年及 2018 年，发行人对经销商的平均销售金额仅 37.22 万元、39.05 万元及 34.68 万元。报告期内，发行人经销模式下对经销商平均销售金额未发生重大变化。

2016 年、2017 年及 2018 年，年均销售收入小于 50 万人民币的经销商家数分别为 1,411 家、1,839 家及 2,172 家。2016 年至 2018 年，年销售收入低于 50 万元的经销商数量占比均在 87%以上，但收入贡献均少于 20%。此外，发行人对于大部分经销商尤其是小经销商采取“先款后货”的信用政策。

鉴于发行人的经销商家数较多、平均体量较小，保荐机构、律师、会计师按照重要性和随机抽样的原则进行了核查。

2、首次申报及上海证券交易所问询函回复期间，对经销商的核查情况及核查意见

在首次申报及上海证券交易所问询函回复期间，结合发行人经销商的上述特点，对于报告期 2016 年至 2018 年，保荐机构、律师、会计师采取查询经销商工商信息、访谈、函证等方式，对发行人的经销商进行了较为全面的核查。主要核查手段如下：

（1）对经销商的核查情况

①查询经销商工商信息、经营资质等主体资格

保荐机构、申报会计师、发行人律师选取了 2016 年至 2018 年期间的主要经销商，纳入核查范围的经销商共计为 88 家。2016 年、2017 年及 2018 年，88 家被选取经销商的收入占发行人经销收入的比例分别为 45.66%、51.37%及 51.85%。保荐机构、申报会计师、发行人律师查阅了相关经销商的工商信息、经营资质等主体资格信息。

②访谈

保荐机构、申报会计师、发行人律师一起/单独对 2016 年至 2018 年期间的主要经销商执行了访谈程序，具体包括现场访谈和电话访谈两种方式。访谈主要覆盖了 2018 年前 30 大经销商、部分新增经销商及其他随机抽取的经销商，该选取标准涵盖的 2016 年至 2018 年期间销售额覆盖率见下文。保荐机构、申报会计师、发行人律师通过执行访谈程序，询问了发行人与经销商是否存在关联关系、业务合作情况、签订的合同情况、货款结算方式、产品价格情况、退换货、返利

政策、经销商终端销售情况及期末库存情况等信息。

纳入核查范围的经销商共计为 88 家，保荐机构、申报会计师对其中 85 家经销商进行了访谈，其中现场访谈 69 家，电话访谈 16 家。2016 年、2017 年和 2018 年，保荐机构、申报会计师执行访谈程序的经销商收入占当年经销收入比例分别为 45.60%、50.99%和 50.33%。

发行人律师对发行人 72 家经销商进行了访谈，其中现场访谈 59 家，电话访谈 13 家。2016 年、2017 年和 2018 年，发行人律师执行访谈程序的经销商收入占当年经销收入比例分别为 40.15%、46.48%和 46.09%。

③函证

保荐机构、申报会计师和发行人律师一起对公司 2016 年至 2018 年期间的主要经销商执行了函证程序，主要覆盖了 2018 年前 30 大经销商、部分新增经销商及其他随机抽取的经销商，该选取标准涵盖的 2016 年至 2018 年期间销售额覆盖率见下文。函证程序主要核查 2016 年至 2018 年期间发行人与经销商销售交易金额及往来余额的真实性。

保荐机构、申报会计师和发行人律师对 88 家经销商进行了函证，除少数经销商终止合作未回函以外，其他经销商全部回函，回函率为 94.32%，回函金额与发函金额不存在重大差异；2016 年、2017 年和 2018 年，取得经销商回函的收入覆盖 2016 年至 2018 年期间经销收入比例分别为 44.28%、49.73%和 50.23%。申报会计师对于未回函的经销商，通过抽查销售订单、出库单和发票执行替代程序，2016 年、2017 年和 2018 年，取得经销商回函和执行替代程序的收入覆盖 2016 年至 2018 年期间经销收入比例分别为 45.66%、51.37%及 51.85%。

（2）走访和函证核查程序比例情况

①保荐机构、申报会计师核查比例

保荐机构、申报会计师走访和函证核查程序覆盖经销商数量如下表：

项目	公式	覆盖经销商数量
访谈	①	85
函证	②	83
同时执行访谈和函证两种程序	③	82
至少使用访谈或函证一种方式核查	①+②-③	86

注：函证覆盖经销商数量为回函覆盖数量。

保荐机构、申报会计师走访和函证核查手段覆盖公司经销收入占比情况如下

表：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
访谈	50.33%	50.99%	45.60%
函证	50.23%	49.73%	44.28%
同时执行访谈和函证两种程序	49.80%	49.73%	44.28%
至少使用访谈或访谈一种方式核查	50.76%	50.99%	45.60%

注：函证覆盖经销收入占比为回函覆盖比例。

②发行人律师核查比例

发行人律师走访和函证核查程序覆盖经销商数量如下表：

项目	公式	覆盖经销商数量
访谈	①	72
函证	②	83
同时执行访谈和函证两种程序	③	69
至少使用访谈或函证一种方式核查	①+②-③	86

注：函证覆盖经销商数量为回函覆盖数量。

发行人律师走访和函证核查手段覆盖公司经销收入占比如下表：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
访谈	46.09%	46.48%	40.15%
函证	50.23%	49.73%	44.28%
同时执行访谈和函证两种程序	45.56%	45.21%	38.83%
至少使用访谈或访谈一种方式核查	50.33%	50.99%	45.60%

注：函证覆盖经销收入占比为回函覆盖比例。

（3）对经销商最终销售的核查情况

①核查手段

保荐机构、申报会计师及发行人律师针对经销商的最终销售履行了如下核查程序：

A、对主要经销商进行访谈，了解经销商向发行人采购的产品、经销商销售区域、主要终端客户等信息。

B、在访谈的基础上，选取 2018 年前 20 大经销商，并随机抽取 28 家 2018 年销售金额在 200 万元以上的经销商，由其出具书面的《终端销售确认函》，说明其销售区域、下游主要客户及 2016 年至 2018 年各期末库存情况。

②核查比例

出具《终端销售确认函》的经销商收入占经销收入的比例如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
出具《终端销售确认函》的经销商收入占经销收入的比例	45.88%	40.03%	20.66%

（4）对经销收入的核查意见

根据重要性和随机性原则的抽样后的核查结果，及上述核查过程中查阅到的销售、回款周期等信息，本所律师认为，可以合理保证发行人 2016 年至 2018 年经销收入的真实性，主要医疗产品经销商终端销售情况无异常。

3、对于 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月期间，公司经销商的核查情况及核查意见

保荐机构、律师、会计师在对本次 2019 年 1-6 月的财务数据更新中，结合中国证监会《发行注册环节反馈意见落实函》的有关要求，对发行人 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月的经销收入情况，进行了进一步的核查。一方面，中介机构进一步扩大了纳入核查范围的经销商样本总量；另一方面，对于经销商终端销售情况，中介机构采取核查经销商“进销存”情况、核查经销商与其下游客户的物流和资金流情况、访谈经销商下游终端医院进行了进一步核查。本次更新核查后，报告期内经销商销售收入的具体核查情况如下：

（1）经销商的主体资格及资信能力、与发行人是否存在实质和潜在关联关系

中介机构对于经销商主体资格的核查程序，主要包括：①查阅了发行人对于经销商的管理制度，了解发行人对于经销商选取的标准；②查阅了发行人主要经销商的营业执照、经营许可证等资料，查看主要经销商的注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等主体信息；③访谈经销商，了解经销商的经营资质等信息，核查经销商的主体资格。

中介机构对于经销商资信能力的核查程序，主要包括：①查阅了发行人对于经销商的销售政策。公司对于经销商一般要求款到发货，针对部分长期合作的经销商可给予一定的信用账期;②访谈经销商，了解经销商的销售规模、团队规模、从业期限、经销商与发行人的合作期、发行人对于经销商信用政策的执行情况等；③查阅了发行人报告期各期末对主要经销商的应收账款金额、账龄及期后回款等情况，了解发行人对经销商应收账款规模与回款情况；同时，取得发行人报告期银行流水信息，抽查发行人对经销商应收账款的回款情况。结合应收账款的回收情况分析经销商的资信能力。

中介机构对于发行人与经销商实质和潜在关联关系的核查程序，主要包括：①根据企业会计准则、中国证监会和上海证券交易所相关规定要求，明确发行人关联方的认定标准；②查阅发行人对于关联交易内控管理制度，查阅发行人报告期内的董事会和股东大会议案及决议，了解关联交易内控制度执行情况；③调阅发行人及其主要子公司的工商档案，取得主要股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员调查表，核实相关人员、近亲属及其对外投资、兼职等信息，确定关联方名单，并将关联方名单与发行人报告期内的经销商进行比对；④通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站与平台，查阅了主要经销商的工商信息，查看主要经销商的主要管理人员、主要股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；⑤访谈经销商，向经销商提供关联方名单，要求经销商确认是否与发行人存在关联关系。

（2）与经销商的费用承担、给予补贴或返利情况

中介机构对于发行人与经销商的费用承担、给予补贴或返利的核查程序，主要包括：①查阅发行人对于经销商管理制度、销售政策等，了解发行人对经销商的价格体系政策；②查阅发行人与经销商的销售协议，了解是否存在发行人和经销商之间的费用承担、给予补贴或返利相关的条款；③取得发行人报告期内的返利明细，抽查与返利相关的销售合同、返利相关凭证，了解发行人对于返利的会计处理；④访谈经销商，了解经销商报告期内是否与发行人进行费用承担、给予补贴或返利情况。

（3）通过向终端医疗机构确认、追踪实物流与资金流等方式核查终端销售及期末存货真实性

中介机构对于终端销售及期末存货真实性的核查程序，主要包括：①查询发行人对主要经销商经销地区或终端机构的授权名单；②取得发行人的销售数据明细，了解发行人各期向经销商的销售规模、退换货情况，并抽查发行人向经销商的销售记录，了解发行人向经销商的发货规模、频率等；③访谈经销商，了解经销商对于发行人产品的销售周期、库存情况；取得经销商对于发行人产品的进销存台账信息、向主要下游客户销售发行人产品的明细表，了解经销商对下游客户的销售情况；④抽查了经销商向其下游客户销售的出库单、销售发票以及经销商下游客户回款的银行单据等，查验经销商向下游客户销售的真实性；⑤访谈经销商的终端机构，查阅医院的采购系统、访谈医生/采购科工作人员、查阅医生处方

记录等方式，查验终端机构使用发行人产品的真实性；⑥部分省份、直辖市的药品采购中心建立了药品流向的官方查询网站。通过登陆药品查询网站，查询发行人生产销售的药品向终端机构的流向记录。

（4）对经销收入的核查意见

根据重要性和随机性原则的抽样后的核查结果，及上述核查程序，保荐机构、、发行人律师、申报会计师对于经销商收入的核查意见参见本问题回复之“二”之“（四）核查意见”。

（二）列表说明对包括前文提及的客户在内的主要经销商及其对应终端医疗机构名称、销售品种、销售数据、销售金额等，销售数据是否与终端医疗机构的市场地位、经营情况相匹配，经销商及终端医疗机构是否具有足够盈利空间

报告期内，公司各产品领域及上文提到的主要经销商及对应的主要医院、销售金额、销售数据、匹配情况、盈利空间等如下：

（1）眼科产品

报告期各期，发行人眼科产品主要经销商的主要客户、销售金额如下：

序号	客户名称	主要客户	销售金额（万元）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	耀昌国际贸易有限公司	沈阳市第四人民医院、南方医科大学南方医院、云南省第二人民医院、江苏省人民医院	3,782.42	6,104.48	6,749.21	177.43
2	深圳清清视界眼科产品有限公司	河北医科大学第二医院、深圳市眼科医院	810.64	1,728.40	2,306.11	632.56
3	成都金纬医疗科技有限公司	成都第二人民医院、自贡第一人民医院	704.46	1,607.00	1,248.67	120.50
4	泗洪县帝一医疗器械有限公司	武威市凉州区第三人民医院、解放军九四三总医院、定西市第二人民医院、武山县人民医院、临夏市人民医院、武威市职业学院附属中医院、泗洪县人民医院、泗洪中心医院、泗洪县分金亭医院	0.21	1,214.33	175.01	14.40
5	苏州博雅医疗器械有限公司	宁波博视眼科医院、慈溪明光医院、宁海眼科医院有限公司	724.36	730.85	268.55	84.33

注：上述经销商系根据公司 2018 年眼科产品的前五大经销商列示。由于部分经销商采购内容包含本公司销售的其他类别产品，上表中销售金额反映了本公司向经销商销售本公司各类产品整体情况。

报告期各期，发行人向上述主要经销商销售的主要内容及相应销售数量如下：

序号	客户名称	销售内容	销售数量（万片/万盒/万支）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	耀昌国际贸易有限公司	人工晶状体	19.69	33.06	34.86	0.98
2	深圳清清视界眼科产品有限公司	人工晶状体	1.18	2.42	3.15	0.55
3	成都金纬医疗科技有限公司	人工晶状体	0.40	0.80	1.17	0.25
4	泗洪县帝一医疗器械有限公司	眼科粘弹剂	-	34.83	4.35	0.30
5	苏州博雅医疗器械有限公司	人工晶状体	0.52	0.51	0.13	-
		眼科粘弹剂	0.93	1.71	2.28	1.93

注：由于部分经销商采购内容包含本公司销售的不同产品，上表中销售内容反映经销商采购的主要产品内容及数量。

（2）整形美容与创面护理产品

报告期各期，发行人整形美容与创面护理产品主要经销商的主要客户、销售金额如下：

序号	客户名称	主要客户	销售金额（万元）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	广州市艾一生物科技有限公司	广州曙光医学美容医院有限公司、广州韩妃医学美容门诊部有限公司、广州韩后医疗美容门诊部有限公司	580.43	1,807.12	2,133.98	1,508.71
2	浙江英特药业有限责任公司	浙江大学医学院附属邵逸夫医院、浙江大学医学院附属第一医院、浙江大学医学院附属第二医院	848.18	1,208.91	782.43	554.45
3	湖南识捷生物科技有限公司	湖南雅美医疗美容医院有限公司、长沙亚韩医学美容医院有限公司、德美医疗美容（集团）	397.57	973.69	304.91	9.32
4	福州鹭燕医药有限公司	福建省肿瘤医院、福建医科大学附属第一医院、福建医科大学附属协和医院	628.45	903.71	692.89	2.55
5	静御前贸易(上海)有限公司	昆明贝泰妮生物科技有限公司、广州励斐力贸易有限公司	2.21	653.34	-	-

注：上述经销商系根据公司 2018 年整形美容与创面护理产品的前五大经销商列示。由于部分经销商采购内容包含本公司销售的其他类别产品，上表中销售金额反映了本公司向经销商销售本公司各类产品整体情况。

报告期各期，发行人向上述主要经销商销售的主要内容及相应销售数量如下：

序号	客户名称	销售内容	销售数量（万片/万盒/万支）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	广州市艾一生物科技有限公司	玻尿酸	2.39	7.15	7.46	6.66
2	浙江英特药业有限责任公司	外用重组人表皮生长因子	13.02	19.78	12.63	9.16
3	湖南识捷生物科技有限公司	玻尿酸	1.81	4.84	1.10	-
4	福州鹭燕医药有限公司	外用重组人表皮生长因子	8.59	13.39	9.82	0.01
5	静御前贸易(上海)有限公司	其他 EGF	不适用	不适用	-	-

注 1：由于部分经销商采购内容包含本公司销售的不同产品，上表中销售内容反映经销商采购的主要产品内容及数量；
注 2：“其他 EGF”产品主要为 EGF 原料，不适用于标准规格的统计。

（3）骨科产品

报告期各期，发行人骨科产品主要经销商的主要客户、销售金额如下：

序号	客户名称	主要客户	销售金额（万元）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	河北恒泰医药有限责任公司	河北医科大学第三医院、石家庄市第三医院、河北医科大学第二医院	759.30	1,341.04	844.78	1,045.64
2	北京博瑞祥成医学科技有限公司	北京大学第一医院、北京大学人民医院、中国中医科学院广安门医院	293.42	1,091.88	1,600.12	604.27
3	江西一心医药有限公司	杨浦区中医医院、上海市杨浦区老年医院、杨浦区市东医院、上海邮电医院	769.98	1,151.66	1,524.48	211.64
4	河南省医药有限公司	郑州市第二人民医院，河南省人民医院，郑州大学第一附属医院	201.00	860.79	596.00	274.74
5	北京康琪璐科技发展有限公司	北京医院、北京医科大学附属北京朝阳医院、北京中医院大学附属东方医院	715.53	811.65	411.17	-

注：上述经销商系根据公司 2018 年骨科产品的前五大经销商列示。由于部分经销商采购内容包含本公司销售的其他类

别产品，上表中销售金额反映了本公司向经销商销售本公司各类产品整体情况。

报告期各期，发行人向上述主要经销商销售的主要内容及相应销售数量如下：

序号	客户名称	销售内容	销售数量（万片/万盒/万支）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	河北恒泰医药有限责任公司	医用玻璃酸钠注射液	13.50	22.50	13.29	12.00
2	北京博瑞祥成医学科技有限公司	医用几丁糖（关节腔内注射用）	2.76	10.14	15.81	5.20
3	江西一心医药有限公司	医用几丁糖（关节腔内注射用）	4.18	5.09	3.21	0.81
		外用重组人表皮因子	8.56	16.00	10.68	8.79
4	河南省医药有限公司	医用玻璃酸钠注射液	4.94	23.82	15.18	6.62
5	北京康琪璐科技发展有限公司	医用几丁糖（关节腔内注射用）	6.70	7.60	3.85	-

注：由于部分经销商采购内容包含本公司销售的不同产品，上表中销售内容反映经销商采购的主要产品内容及数量。

（4）防粘连与止血产品

报告期各期，发行人防粘连与止血产品主要经销商的主要客户、销售金额如下：

序号	客户名称	主要客户	销售金额（万元）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	上海森埃医疗器械有限公司	杭州市妇产科医院、浙江大学医学院附属妇产科医院	42.82	873.69	959.61	430.64
2	河北亚信医疗器械有限公司	河北医科大学第二医院、河北医科大学第四医院、河北医科大学第一医院、沧州市中心医院	609.39	976.75	464.40	582.04
3	河南省厚泽药业有限公司	郑州大学第一附属医院、河南省人民医院	379.15	659.23	-	-
4	安徽海华医疗科技有限公司	南方医科大学第五附属医院、中山大学附属第五医院、中山市人民医院、蚌埠市第一人民医院	245.88	505.44	15.25	-
5	河南加速度医药科技发展有限公司	中国人民解放军第一五三中心医院、长葛市人民医院、睢县中医院、周口市中心医院、邓州市中心医院	32.32	469.44	515.68	563.89

注：上述经销商系根据公司 2018 年防粘连与止血产品的前五大经销商列示。由于部分经销商采购内容包含本公司销售的其他类别产品，上表中销售金额反映了本公司向经销商销售本公司各类产品整体情况。

报告期各期，发行人向上述主要经销商销售的主要内容及相应销售数量如下：

序号	客户名称	销售内容	销售数量（万片/万盒/万支）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	上海森埃医疗器械有限公司	医用几丁糖（防粘连用）	0.54	12.38	12.20	5.19
2	河北亚信医疗器械有限公司	医用几丁糖（防粘连用）	4.39	6.75	4.62	2.42
3	河南省厚泽药业有限公司	医用几丁糖（防粘连用）	3.23	5.84	-	-
4	安徽海华医疗科技有限公司	医用几丁糖（防粘连用）	0.89	2.76	0.04	-
		医用透明质酸钠凝胶	0.61	1.59	0.16	
5	河南加速度医药科技发展有限公司	医用透明质酸钠凝胶	0.10	7.01	9.34	10.25

注：由于部分经销商采购内容包含本公司销售的不同产品，上表中销售内容反映经销商采购的主要产品内容及数量。

（5）上文提及的其他经销商情况

报告期各期，上文提及的其他经销商的主要客户、销售金额如下：

序号	客户名称	主要客户	销售金额（万元）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	上海善水实业有限公司	上海市杨浦区中医医院、上海	-	-	-	1,933.36

		市杨浦区市东医院、上海市普陀区中心医院、上海市静安区中心医院、上海长海医院				

报告期各期，发行人向上文提及的经销商销售的主要内容及相应销售数量如下：

序号	客户名称	销售内容	销售数量（万片/万盒/万支）			
			2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	上海善水实业有限公司	医用几丁糖（关节腔内注射用）	-	-	-	9.78
		医用几丁糖（防粘连用）	-	-	-	0.68

（6）经销商销售数据与终端医院市场地位的匹配情况及下游盈利空间

中介机构对于销售数据的匹配情况及下游盈利空间的核查程序，主要包括：①查询发行人对主要经销商经销地区或终端机构的授权名单，并通过公开信息抽查终端机构的资质、注册资本、成立期限等，了解终端医院等级、规模和科室设置等；②取得发行人的销售数据，了解发行人向经销商销售不同产品的价格；③访谈经销商，了解经销商通过经销发行人产品是否取得合理的商业利润；④抽查了经销商向下游客户销售的出库单、销售发票等，了解经销商向终端医院的销售价格；⑤查阅部分省市的药品或器械的招投标资料，了解相关药品或器械的集中采购价格；⑥部分省份、直辖市的药品采购中心建立了药品流向的官方查询网站。通过登陆药品查询网站，抽查发行人生产的药品进入医院的价格；⑦检索新氧、大众点评丽人等公开渠道，选取大型美容连锁医院报价，查询玻尿酸产品的终端售价。

结合上述核查程序，本所律师认为，发行人对主要经销商的销售数据与经销商下游医院的市场地位相匹配；经销商经销发行人的产品具备合理的盈利空间。

（三）对经销模式收入真实性发表明确意见，同时详细说明对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等是否足以支持核查结论，并将核查证据列表作为附件

保荐机构、律师、会计师对于经销商业务的主要核查方式如下：

1、核查标准

报告期内，发行人的经销商家数较多，始终保持在 1,600 家以上。2016 年、2017 年及 2018 年年均销售收入小于 50 万人民币的经销商家数分别为 1,411 家、1,839 家及 2,172 家。2016 年至 2018 年，年销售收入低于 50 万元的经销商数量占比均在 87%以上，但收入贡献均少于 20%。

鉴于发行人的经销商家数较多、平均体量较小，保荐机构、律师、会计师按

照重要性和随机抽样的原则核查了发行人的主要经销商。2016 年度至 2018 年度，根据人民币 300 万元的重要性水平，分别抽取了 2016 年度至 2018 年度销售收入在人民币 300 万元以上的 56 家、60 家、64 家经销商；进一步随机选择了人民币 300 万元以下的 88 家、116 家、136 家经销商。2019 年 1-6 月，根据人民币 150 万元的重要性水平，抽取了 2019 年 1-6 月销售收入在人民币 150 万元以上的 56 家经销商、进一步随机选择了人民币 150 万元以下的 135 家经销商。

2、核查方式

保荐机构、律师、会计师主要采取如下方式对经销商进行核查：

（1）核查发行人对于经销商的管理体系

中介机构取得发行人业务制度，核查对于经销商日常管理、定价机制和退换货机制等相关的内部控制制度，查阅主要经销商的经销协议，了解发行人对于经销商的管理情况；

（2）核查发行人对于经销收入的会计处理和内部控制

中介机构查阅发行人的会计记录，了解发行人对于收入确认、退货、返利的相关会计政策，查阅发行人与经销商销售合同的主要条款，核查发行人收入确认的会计政策符合企业会计准则要求；取得报告期各期销售明细，抽取发行人与客户的协议、销售出库单、发票、银行水单、退换货审批单、退换货检验单、记账凭证等文件，核查发行人收入确认内部控制的有效性。

中介机构取得报告期各期发行人向经销商的销售数据、退货明细、返利明细，计算平均销售价格、退货比例及返利比例等数据，并查阅发行人的经销协议，将销售价格、退货、返利的相关条款，与实际的销售、退货和返利情况进行比对；取得报告期期后退货金额及占全年退货金额的比重，分析期后退货比例，核查发行人各期期后退货情况。2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，发行人退货金额占营业收入的比例分别为 0.98%、1.32%、0.77%和 1.31%，其中经销业务退货金额占经销业务收入比例为 1.34%、2.05%、1.13%和 1.46%。报告期内发行人客户整体退货比例和经销商退货比例均较低。

（3）核查经销商的主体资格及与发行人的关联关系

①对于经销商主体资格的核查

中介机构查阅了发行人对于经销商的管理制度，了解发行人对于经销商选取的标准；查阅了发行人主要经销商的营业执照、经营许可证等资料，查看主要经

销商的注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等主体信息，核查发行人主要经销商是否具备经销医疗器械或药品的资质；访谈主要经销商，询问经销商的团队规模、从业期限、经营资质、总销售额等信息，核查主要经销商的经营经历。

②对于经销商关联关系的核查

中介机构查阅了发行人对于关联交易内控管理制度，查阅发行人报告期内的董事会和股东大会议案及决议，了解关联交易内控制度执行情况；调阅发行人及其主要子公司的工商档案，取得主要股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员调查表，核实相关人员、近亲属及其对外投资、兼职等信息，并根据发行人关联方的认定标准，确定关联方名单，将关联方名单与发行人报告期内的经销商进行比对，核查是否存在关联经销商。

中介机构通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站与平台，查阅了主要经销商的工商信息，查看主要经销商的主要管理人员、主要股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；访谈主要经销商，向经销商提供关联方名单，要求经销商确认与发行人是否存在关联关系。

（4）对经销商进行函证，核查经销商收入和应收账款金额的真实性和准确性

中介机构按照重要性和随机抽样的原则抽取样本，就发行人向经销商的销售收入和期末应收账款金额，向主要经销商进行函证；对于回函不符的，检查不符原因，进行调节，核实发行人销售收入、应收账款的真实性；对未回函的经销商通过查阅经销商的工商信息、经营资质等主体信息，抽查发货信息、发票、银行回款等证据，并分析销售数量、次数和频率的合理性，作为替代性核查程序。

（5）对经销商进行访谈，核查经销商商业背景、与发行人的业务往来等情况

中介机构对主要经销商进行访谈，了解并核查经销商的基本情况、发行人与经销商的业务情况、经销商的总体销售情况及销售发行人产品情况、货款结算情况、信用政策、产品定价方式、退换货情况、返利情况、销售周期、库存水平、是否具备盈利空间、与发行人是否存在关联关系、是否存在利益输送、发行人产品的市场竞争力等信息。

（6）核查经销商的终端销售情况

①核查经销商进销存及抽取向下游客户销售凭证

中介机构取得 144 家经销商对于发行人产品的进销存台账信息，覆盖了发行人报告期各期经销业务收入的 43.50%、50.19%、54.80%和 59.62%，核查了经销商的期末存货变动情况、向下游客户销售的实现情况；中介机构进一步抽查了 113 家经销商向其下游主要客户销售的销售数据、出库单、销售发票以及下游客户回款的银行单据等，查验经销商向下游客户销售的真实性。

② 终端客户的访谈

由于经销商的终端医院数量较多且较为分散，根据取得主要经销商的主要客户情况，中介机构抽取主要经销商的终端医院进行走访，了解发行人产品的终端销售情况。对于接受访谈的 182 家发行人的经销商，本所律师访谈了其中 123 家经销商下游的 200 家终端医院。访谈终端医院的过程中，中介机构通过公开信息抽查终端机构的资质，核查终端机构具备采购和使用药品或医疗器械的主体资质；并通过查阅医院的采购系统，访谈医生/采购科工作人员，查阅医生处方记录等方式，核查经销商向医院销售的真实性。

（7）外部官方数据验证

部分省份、直辖市的药品采购中心建立了药品流向的官方查询网站。保荐机构、律师、会计师通过登陆官方药品查询网站，查询发行人生产销售的药品向终端机构的流向记录。部分网站记录了关于发行人生产的药品的终端采购医院、采购金额、采购数量、向医院发货的配送企业等信息，但由于不同省份、直辖市的相关网站建立时间不同、网站录入信息内容存在差异、信息录入的强制性存在差异等因素，中介机构主要通过该方式进行抽样查看终端流向。

3、核查证据列表

本所律师的核查证据列表另见附件《发行人律师经销客户核查证据列表》。

（四）核查意见

经核查，本所律师认为，

1、发行人的的经销商具备经销发行人产品的主体资格及资信能力；发行人与经销商不存在实质或潜在关联关系；发行人承担了向经销商发货的物流费用，给予经销商的返利均按照相关协议的约定执行，不存在其他费用承担、非市场化的补贴或返利情形；已通过向终端医疗机构确认、追踪实物流与资金流等方式检

查终端销售及期末存货的真实性，对于未达到核查目的的特殊情况已执行替代性程序，通过抽查销售合同、订单、出库单、物流结算单、发票和相关银行单据执行替代程序；

2、发行人对主要经销商的销售数据与经销商下游医院的市场地位相匹配；经销商经销发行人的产品具备合理的盈利空间；

3、发行人报告期内经销收入真实，主要医疗产品经销商终端销售情况无异常。对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据足以支持核查结论。

五、关于《反馈意见落实函》第 9 题的核查意见

发行人最近一年引入新股东长兴桐昊，其普通合伙人为嘉兴桐鑫资产管理有限公司，有限合伙人为众多个人且变动频繁，2018 年长兴桐昊受让股票价格远低于同时期港股价格。嘉兴桐鑫资产管理有限公司为上海深梧资产管理的全资子公司，穿透后股权结构为范体民 50%、朱德民 25%、高永久 25%。此外，发行人投资深梧可交债 1 号私募基金产品 1.2 亿元，投资嘉兴桐鑫资产管理有限公司任普通合伙人的长兴桐睿 3.5 亿元；实际控制人为游捷为嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）的有限合伙人。

请发行人进一步说明和披露：（1）结合嘉兴桐鑫资产管理有限公司及其股东的主要业务及经营情况，包括但不限于发行产品数量、名称、募集资金数量、投资成果等，说明发行人投资其设立产品的主要原因，是否具有商业合理性。（2）长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东和有限合伙人的主要信息（包括但不限于身份、投资企业、从业经历等），是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等，有限合伙人变化频繁的原因，入股价格低于同期港股价格的合理性，是否实际为替他人代持股权。（3）实际控制人蒋伟、游捷不在发行人履行经营管理职责的原因，除参加董事会、股东大会外是否实际掌控公司经营管理，是否与长兴桐昊及其普通合伙人、有限合伙人、其他关联方等存在特殊利益关系。（4）发行人投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿、游捷投资嘉兴桐泽壹号的具体情况，相关产品是否为发行人或游捷专门设立，资金实际流向，是否存在被关联方或其

代理人实际占用的情形。(5) 发行人持有长兴桐睿几乎全部权益，却未纳入合并报表。请结合投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿的情况及其决策运行机制，说明会计核算是否符合企业会计准则的规定，是否纳入合并报表范围对财务数据的影响。(6) 招股说明书(注册稿) P435 披露“自基金成立以来至 2018 年 12 月 31 日，长兴桐睿共召开了 4 次投资决策委员会”，而 P437 披露“截至本招股说明书签署之日，长兴桐睿共召开了 2 次投资决策委员会”，两者存在矛盾的原因。请保荐机构、律师、会计师核查上述情况，并发表明确意见，同时说明核查方式、核查过程、核查证据等是否足以支持核查结论。

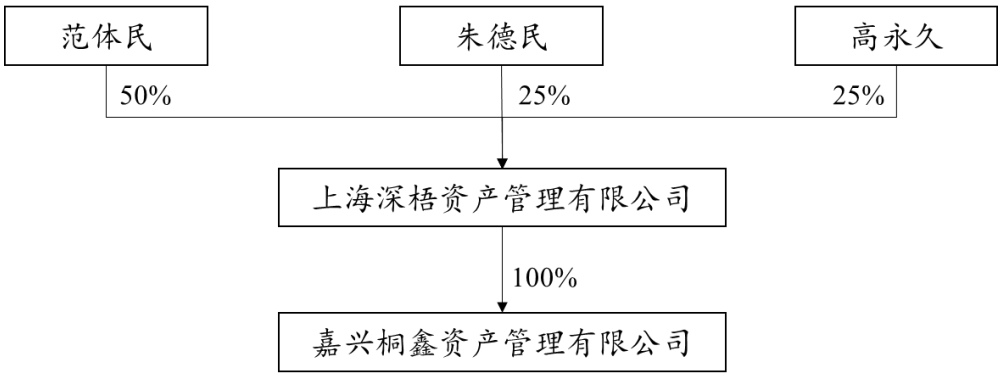
回复：

（一）结合嘉兴桐鑫资产管理有限公司及其股东的主要业务及经营情况，包括但不限于发行产品数量、名称、募集资金数量、投资成果等，说明发行人投资其设立产品的主要原因，是否具有商业合理性

嘉兴桐鑫为长兴桐睿的 GP，已于 2017 年 8 月 21 日在中国证券投资基金业协会登记备案，基金业协会备案号 P1064406。嘉兴桐鑫作为中国证券投资基金业协会备案的私募股权、创业投资基金管理人，主要开展认购上市公司定向增发股票、新三板公司投资、并购、股权投资等业务。其具体情况如下：

企业名称	嘉兴桐鑫资产管理有限公司（以下简称“嘉兴桐鑫”）
统一社会信用代码	91330402MA29FP842E
类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
住所	浙江省嘉兴市南湖区竹园路 100 号东方大厦 112 室-98
法定代表人	范体民
注册资本	1,000.00 万元
经营范围	资产管理、投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2017 年 5 月 16 日
经营期限	2017 年 5 月 16 日至 2037 年 5 月 15 日

嘉兴桐鑫的股权结构情况如下：



嘉兴桐鑫目前担任长兴桐昊（基金编号：SEG741）私募股权投资基金、长兴桐睿（基金编号：SY8245）私募股权投资基金、嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）（基金编号：SX3693）私募创业投资基金的管理人。前述基金产品信息如下：

产品简称	基金备案号	存续时间	募资规模	投资成果
嘉兴桐泽壹号	SX3693	2017 年 2 月 16 日-至今	最高募集资金 4,550 万元，目前存续 1,000 万元	投资数家新三板公司股票
长兴桐睿	SY8245	2017 年 11 月 9 日-至今	最高募集资金 3.51 亿元，目前存续 100 万元	对上海至正企业集团有限公司附条件地进行增资，因增资条件未能成就，预付投资款已由投资人收回
长兴桐昊	SEG741	2018 年 7 月 10 日-至今	7,530 万元	投资昊海生科内资股 300 万股

嘉兴桐鑫股东深梧资产已于 2015 年 7 月 1 日在中国证券投资基金业协会登记备案，基金业协会备案号 P1017112。深梧资产是中国证券投资基金业协会备案的私募证券投资基金管理人，主要开展股票、可交换债债券/可转换债券投资等业务。

深梧资产目前担任深梧逾越 1 号私募基金（基金编号：SCN421）、深梧寻珍 2 号私募基金（基金编号：SW6565）、东方深梧新三板 1 号基金（基金编号：SJ2436）、深梧可交债 1 号私募基金（基金编号：ST3297）四只私募证券投资基金的管理人，且曾经担任深梧寻珍 1 号私募基金（基金编号：SM5581，提前清算）、深梧寻珍 4 号私募证券投资基金（基金编号：SCV789，提前清算）的管理人和陕国投·国投深梧 1 号证券投资集合资金信托计划（基金编号：SM7927，正常清算）、云南信托云盈 35 号集合资金信托计划（基金编号：SS3374，正常清算）的投资顾问。

目前深梧资产管理的基金产品信息如下：

产品简称	基金备案号	存续时间	募集规模	投资成果
东方深梧新三板1号	SJ2436	2016年6月24日-至今	最高募集资金1,600万元，目前存续300万元	目前投资新三板数支股票
深梧可交债1号	ST3297	2017年5月2日-至今	最高募集资金 1.2 亿元，目前存续 5000 万元	过往投资1支可交债标的，10余支可转债标的
深梧寻珍2号	SW6565	2017年7月31日-至今	最高募集资金1,500万元，目前存续600万元	投资二级市场股票，目前仍持仓十余支股票
深梧逾越1号	SCN421	2018年3月14日-至今	最高募集资金500万元，目前存续500万元	投资二级市场股票，目前仍持仓10余支股票

深梧资产成立于2015年1月，成立初始即以二级市场投资、并购重组、股权投资为主，于2016年正式发行备案的私募基金产品。后因中国证券投资基金业协会分业经营要求，深梧资产登记为证券类私募基金管理人，并于2017年5月成立全资子公司嘉兴桐鑫，嘉兴桐鑫登记为股权、创业投资类私募基金管理人并承接深梧资产的股权类业务。

深梧资产、嘉兴桐鑫具有较为专业的、经验丰富的投资管理团队且具备较强的项目寻找能力，因此，发行人投资了深梧资产、嘉兴桐鑫设立的基金产品（分别为深梧可交债1号和长兴桐睿），并取得了较好的投资收益，故该等投资具有商业合理性。

（二）长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东和有限合伙人的主要信息（包括但不限于身份、投资企业、从业经历等），是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等，有限合伙人变化频繁的原因，入股价格低于同期港股价格的合理性，是否实际为替他人代持股权

1、长兴桐昊普通合伙人穿透后的主要情况、与相关方是否存在关联关系或特殊利益关系

2018年，发行人部分内资股股东有部分或全部退出投资、兑现收益的意向。深梧资产作为具有较丰富投资经验公司，以深梧资产子公司嘉兴桐鑫作为私募基金管理人成立私募基金产品长兴桐昊，帮助发行人股东寻找新的股权投资方，受让该等股权。股权转让的价格是基于以下因素确定：（1）以发行人2017年末账面净资产20元人民币为基础；（2）发行人香港上市后H股股票2017年1月至

2018 年 8 月期间的每股价格区间为 34.55 港元至 59.90 港元，均价 44.70 港元；（3）考虑到内资股的非流通性，股权转让价格在发行人 H 股股价基础上考虑相应折扣。参照上述因素，经多轮协商确定，交易各方确定以人民币 25 元/股的价格进行转让，该价格定价系各方的真实意思表示、定价依据充分，定价公允合理。

上述股权转让发生时，上海证券交易所科创板尚未设立，发行人尚无明确的 A 股 IPO 计划，且发行人的内资股并无清晰的退出路径及可预见的退出时间表，因此，长兴桐昊有限合伙人不存在突击入股的意向，亦不存在利益输送的情形。另一方面，长兴桐昊对受让于公司实际控制人蒋伟的 135.1 万股承诺锁定期也为 3 年。综上，该等股权转让系各方真实意思表示，不存在股权代持情形，不存在利益输送情形。

长兴桐昊普通合伙人经穿透后的个人股东为范体民、高永久和朱德民。长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东和有限合伙人的主要信息具体如下：

项目	1	2	3
姓名	范体民	高永久	朱德民
身份证号	42011119731125****	31010519570325****	31010519590822****
住所	上海市杨浦区国权东路 99 弄 37 号	上海市长宁区新泾二村 29 号	上海市长宁区仙霞路 133 弄 6 号
投资企业	持有上海深梧资产管理有限公司 50%股权；持有长兴桐昊 2,761 万元出资额，占比 36.66%	持有上海深梧资产管理有限公司 25%股权	持有上海深梧资产管理有限公司 25%股权、持有北京鑫康辰医学科技发展有限公司 44%股权、持有上海倍尔康生物医学科技有限公司 35%股权、持有无锡乐福久久网络技术有限公司 19%股权
从业经历	2010-2015.01，北京东方智福投资管理有限公司员工； 2015.01 至今，上海深梧资产管理有限公司执行董事、总经理、嘉兴桐鑫资产管理有限公司执行董事、总经理	2012 年 2 月 20 日至今，上海倍尔康生物医学科技有限公司执行董事	职业投资人
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	在发行人收购 China Ocean 之前，高永久曾担任青岛华元董事和青岛华元下属子公司太平洋高科监事，与相关主体不存在其他关联关系或特殊利益关系	在发行人收购 China Ocean、珠海艾格、河南宇宙之前，朱德民曾担任青岛华元、青岛华元下属子公司太平洋高科、珠海艾格及河南宇宙董事，与相关主体不存在其他关联

项目	1	2	3
			关系或特殊利益关系
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	4	5	6
姓名	孙华伟	朱勤	苏锐卿
身份证号	31010619730516****	31010419630612****	44062019601225****
住所	上海市静安区新闸路 551 弄	上海市杨浦区翔殷路 699 弄 36 号	广东省中山市石岐区孙文东路 78 号 38 幢
投资企业	持有长兴桐昊 502 万元出资额，占比 6.67%	持有上海复石商务咨询有限公司 2%股权、持有上海晟燕医药科技发展有限公司 60%股权、持有苏州六禾之恒投资中心（有限合伙）5%股权、持有上海考恩光电科技有限公司 50%股权、持有百姓网股份有限公司 0.26%股权、持有南京祥符科技有限公司 24.5%股权、持有长兴桐昊 753 万元出资额，占比 10%	持有长兴桐昊 502 万元出资额，占比 6.67%
从业经历	2010 至今上海互邦智能康复设备股份有限公司经理	2014 年 3 月至 2015 年 6 月担任上海六禾投资有限公司副总经理；2016 年 7 月至今担任上海晟燕医药科技发展有限公司执行董事；2016 年 7 月至今担任上海考恩光电科技有限公司监事；2017 年 3 月至今担任上海复石商务咨询有限公司总经理；2014 年 10 月起任发行人独立董事，并于 2014 年 12 月调任独立非执行董事	已退休
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	2014.10 至今担任发行人独立董事，除此以外，与相关主体不存在其他关联关系或特殊利益关系等	否
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	7	8	9
姓名	陈利平	李元宁	姜虹
身份证号	34010419670909****	42900419840128****	15010419711209****
住所	上海市杨浦区双阳北路 288 弄 148 号	湖北省仙桃市通海口镇海口大道	呼和浩特市玉泉区锡林郭勒南路 8 号院 3 号楼
投资企业	持有嘉兴桐泽壹号投	持有长兴桐昊 251 万元出	持有长兴桐昊 251 万元出

项目	7	8	9
	资合伙企业（有限合伙）200 万元出资额，占比 20%；持有长兴桐昊 301.2 万元出资额，占比 4%	资额，占比 3.33%	资额，占比 3.33%
从业经历	2010 至今 上海财经大学 教师	2010 年-2014 年 长江证券股份有限公司 员工 2015 年至今 上海深梧资产管理有限公司 员工	1987 至今 内蒙古电力科学研究院 员工
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	否	否
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	10	11	12
姓名	陆小兰	高峰	王允红
身份证号	32102519650112****	11010819761211****	32062619530203****
住所	江苏省泰兴市新街镇梅家庄村梅前六组	北京市朝阳区大屯路 3 号	江苏省启东市和合镇合作街
投资企业	持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%	持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%	持有上海众勤餐饮管理有限公司 25%股权；持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%
从业经历	2010.1-2015.8 深圳市公元物业管理有限公司 清远市凤城郦都项目环境主管 2015.9 至今 无业	2014.7-2018.1 中科院遗传与发育生物学研究所 助理研究员 2018.2 至今 中科院天津工业生物技术研究所 副研究员	2010.1 至今 江苏南通二建集团东旺建设工程有限公司 财务经理
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	否	否
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	13	14	15
姓名	王曼曼	钟晓燕	邱民忠
身份证号	32098119850114****	31010319700227****	31010219600527****
住所	江苏省东台市东台镇茶城花园 22 幢	上海市卢湾区打浦路 303 弄 28 号	上海市静安区北京西路 473 弄
投资企业	持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%	持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%	持有长兴桐昊 251 万元出资额，占比 3.33%
从业经历	2012.6 至今 个体工商户	2010 年-2015 年 上海康健进出口有限公司 销售	2014 年至今 上海东元化学新材料有限公司 总经

项目	13	14	15
		总监； 2015 年至今 上海合乎投资管理有限公司 员工	理
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	经核查，钟晓燕于 2017 年 12 月至今担任发行人关联方上海昊澜企业管理有限公司监事，除此以外，与相关主体不存在其他关联关系或特殊利益关系等	否
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	16	17	18
姓名	李杏芝	孙海静	应琼
身份证号	42900419470220****	33022719790221****	33901119770316****
住所	湖北省仙桃市沔城回族镇九贺门街	上海市浦东新区崮山路 322 弄 41 号	上海市普陀区宁夏路 366 弄 12 号
投资企业	持有嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）100 万元出资额，占比 10%；持有长兴桐昊 201 万元出资额，占比 2.67%	持有长兴桐昊 150.6 万元出资额，占比 2%	持有长兴桐昊 125.5 万元出资额，占比 1.67%
从业经历	已退休	2010.1-2017.9 第二军医大学第二附属医院麻醉科 主治医生 2017.10 至今 上海畅驿企业管理有限公司 财务总监	2005.1 至今 华东师范大学外语学院教师
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等	否	否	否
是否实际为替他人代持股权	否	否	否

项目	19	20
姓名	宋娟	温玉娣
身份证号	41280119801115****	44012519521007****
住所	郑州市金水区南阳路 206 号 20 号楼	广东省增城市荔城街继枚路继南一巷 63 号
投资企业	持有长兴桐昊 125.5 万元出资额，占比 1.67%	持有长兴桐昊 100.4 万元出资额，占比 1.33%
从业经历	2010.10 至今 郑州汇明科贸有限公司 会计	已退休
是否与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交	否（注 1）	否

项目	19	20
易对手及其关联方等存在关联关系或特殊利益关系等		
是否实际为替他人代持股权	否	否

注 1：宋娟在发行人报告期内的非主要经销商处担任会计，该经销商报告期各期对发行人收入贡献占比在 0.02%至 0.15%之间

对于上述对象，除上表提及的情况外，长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及有限合伙人与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等不存在其他关联关系。

此外，经核查实际控制人报告期内相关银行账户资金流水情况、长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及大部分有限合伙人（另有 5 人无法取得，下同）的相关银行账户资金流水情况，长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及有限合伙人不存在替他人代持股权的情形；长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及有限合伙人与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等不存在特殊利益关系。

2、长兴桐昊有限合伙人变化频繁的原因

根据长兴桐昊全体合伙人的确认，长兴桐昊自成立之后的一次增资及一次出资额转让系当事人的真实意思表示，不存在代持及利益输送情形；长兴桐昊自成立之后的一次增资（有限合伙人由 1 位自然人增至 17 位自然人）系为了增加合伙企业注册资金投资昊海生科内资股 300 万股的需要，之后的一次出资额转让（范体民将其持有的长兴桐昊 251.00 万元出资额转让给陆小兰，本次转让后，长兴桐昊新增 1 位有限合伙人陆小兰）系转让方与受让方友好协商的结果。

3、长兴桐昊入股价格低于同期港股价格的合理性

长兴桐昊入股昊海生科价格低于同期港股价格的原因在于系参照发行人 2017 年末账面净资产、H 股价格以及内资股非流通性等因素协商确定，其受让取得公司股份的定价公允，不属于公司员工持股平台。

（三）实际控制人蒋伟、游捷不在发行人履行经营管理职责的原因，除参加董事会、股东大会外是否实际掌控公司经营管理，是否与长兴桐昊及其普通合伙人、有限合伙人、其他关联方等存在特殊利益关系

1、实际控制人蒋伟、游捷不在发行人履行经营管理职责的原因，除参加董事会、股东大会外是否实际掌控公司经营管理

自成立以来，发行人所有权及经营权相分离，蒋伟、游捷通过行使股东大会投票权选举董事组成董事会，由董事会聘任专业管理团队负责具体经营管理；蒋伟未在发行人任职，游捷仅担任发行人非执行董事，发行人董事会战略委员会、审核委员会及提名委员会委员，并担任发行人董事会战略委员会主任委员，主要参与对发行人宏观战略方面的管理。因此，除通过董事会、股东大会行使相关权利及履行相关义务外，发行人实际控制人蒋伟、游捷未实际掌控公司经营管理。

2、实际控制人蒋伟、游捷是否与长兴桐昊及其普通合伙人、有限合伙人、其他关联方等存在特殊利益关系

经核查，游捷为嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）的有限合伙人，而嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）系嘉兴桐鑫资产管理有限公司管理的私募基金，除此以外，经核查实际控制人报告期内相关银行账户资金流水情况、长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及大部分有限合伙人的相关银行账户资金流水情况，实际控制人蒋伟、游捷与长兴桐昊及其普通合伙人、有限合伙人、其他关联方等不存在特殊利益关系。

（四）发行人投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿、游捷投资嘉兴桐泽壹号的具体情况，相关产品是否为发行人或游捷专门设立，资金实际流向，是否存在被关联方或其代理人实际占用的情形

朱德民、高永久于 2016 年 10 月通过分别向深梧资产增资 500 万元入股深梧资产，本次增资后，深梧资产注册资本由 1,000 万元增至 2,000 万元，朱德民和高永久分别持有深梧资产 25%股权。发行人投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿、游捷投资嘉兴桐泽壹号的时间（分别为 2017 年 5 月、2017 年 11 月、2017 年 8 月）均晚于朱德民、高永久入股深梧资产的时间。

深梧资产成立于 2015 年 1 月，成立初始即以二级市场投资、并购重组、股权投资为主，于 2016 年正式发行备案的私募基金产品。后因中国证券投资基金业协会分业经营要求，深梧资产登记为证券类私募基金管理人，并于 2017 年 5 月成立全资子公司嘉兴桐鑫，嘉兴桐鑫登记为股权、创业投资类私募基金管理人并承接深梧资产的股权类业务。自深梧资产成立至 2017 年 5 月期间，经过数年发展，深梧资产、嘉兴桐鑫具有较为专业的、经验丰富的投资管理团队且具备较强的项目寻找能力，且发行人具备一定的投资需求，因此，深梧资产及其关联方获得前述交易的机会。

发行人投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿、游捷投资嘉兴桐泽壹号的具体情况说明如下：

1、深梧可交债 1 号基金投资具体情况

2017 年 4 月 25 日，发行人与深梧资产签署《深梧可交债 1 号私募基金私募基金合同》，本基金为契约型基金，运作方式为封闭式，发行人为唯一外部投资人，出资 7,020 万元，深梧资产为基金管理人，出资 100 万元；兴业证券股份有限公司（“兴业证券”）为基金托管人。投资范围为：（1）主要投资于天水华天科技股份有限公司(华天科技 002185)之股东发行的可交换公司债券“17 华天 E1”，债券代码“117077”；（2）现金、银行存款（包括银行活期存款、银行定期存款和银行协议存款等各类存款）、央行票据、货币市场基金、券商集合类现金理财产品、商业银行理财产品等现金类金融产品；期限为自基金成立之日起 3 年。

2017 年 5 月 2 日，发行人实际出资 7,020 万元，该等实际到账募集资金由兴业证券托管。深梧可交债 1 号基金成立，本次募集资金全部投资于华天科技（002185）之股东发行的可交换公司债券“17 华天 E1”（117077）。截止 2017 年 12 月 6 日，发行人赎回本次出资的全部基金份额。

2018 年 1 月 5 日和 2018 年 1 月 25 日，发行人分两次向深梧可交债 1 号基金分别出资 8,000 万元和 4,000 万元，累计实际出资 12,000 万元，该等实际到账募集资金由兴业证券托管，投资范围为：（1）债券（含可交债、可转债）；（2）现金、银行存款(包括银行活期存款、银行定期存款和银行协议存款等各类存款)、央行票据、货币市场基金、券商集合类现金理财产品、商业银行理财产品等现金类金融产品。” 深梧可交债 1 号基金先后投资苏银转债（110053）、17 宝武 EB（132013）、16 星星 03（117032）等债券产品。

2019 年 6 月，发行人赎回可交债 1 号基金 7,009.24 万元。截止到目前，深梧可交债 1 号仍在产品存续期内，发行人对深梧可交债 1 号的剩余出资金额为 5,000 万元。深梧可交债 1 号目前持有顾家转债（113518）、国债逆回购等现金类金融产品。

根据深梧可交债 1 号基金的投资具体情况，深梧可交债 1 号基金系深梧资管为投资“17 华天 E1”专门设立的产品，初始外部投资人只有发行人一家，后续未能募集其他投资人资金投入该基金，因此，该基金外部投资人为发行人一家，但并非为发行人专门设立。经发行人确认，深梧可交债 1 号基金系发行人自有资金

投入。根据该基金的投资记录、该基金与发行人资金往来记录、该基金的银行账户资金流水记录等，发行人对该基金的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额登记赎回亦是由该基金与发行人予以结算，并由兴业证券进行托管和监督，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形。

2、长兴桐睿投资具体情况

2017 年 11 月 8 日，发行人（作为有限合伙人）与嘉兴桐鑫（作为普通合伙人）签署《长兴桐睿投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》。根据该合伙协议，合伙人共认缴出资 9 亿元，其中嘉兴桐鑫认缴 1,000 万元，发行人认缴 89,000 万元；招商银行股份有限公司上海分行为基金托管人，期限为自基金成立之日起 3 年。

2018 年 5 月，根据长兴桐睿投资决策委员会的正式决议，长兴桐睿拟出资人民币 3.5 亿元，对至正集团进行有条件增资。发行人根据长兴桐睿合伙协议及投资决策委员会的投资决议，合计向长兴桐睿出资人民币 3.5 亿元；长兴桐睿自 2017 年 11 月 9 日成立以来，仅进行过一项投资，即对至正集团进行有条件增资，投资金额共计 3.5 亿元。截止本回复出具之日，长兴桐睿已全部收回该笔投资资金并取得相应资金占用费，发行人已全额赎回对长兴桐睿的投资并取得相应资金占用费。上述发行人向长兴桐睿的出资和赎回情况、长兴桐睿向至正集团的投资和收回情况，具体参见本补充法律意见书（七）关于《反馈意见落实函》第 18 题的核查意见。

截止到目前，长兴桐睿无对外投资。

根据长兴桐睿的投资具体情况及投资协议以及与嘉兴桐鑫访谈，长兴桐睿系股权投资基金，目前外部投资人只有发行人一家，但嘉兴桐鑫作为基金管理人也有意引进其他投资人，因此，该基金并非为发行人专门设立。经发行人确认，长兴桐睿 3.5 亿元投资款系发行人自有资金投入。根据该基金的投资记录、该基金与发行人资金往来记录、该基金的银行账户资金流水记录等，发行人对该基金的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额登记赎回亦是由该基金与发行人予以结算，所有资金均由招商银行股份有限公司上海分行托管和监督，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形。

3、嘉兴桐泽壹号基金投资具体情况

2017 年 9 月，游捷及其他有限合伙人共 8 人，与嘉兴桐鑫（普通合伙人）

签署《嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）有限合伙协议》。根据该合伙协议，合伙人共认缴出资 4,550 万元，其中游捷认缴出资 2,000 万元。嘉兴桐泽壹号基金投资范围主要为已挂牌的新三板公司股票等，初始募集规模为 4,550 万元。

2017 年 8 月 30 日，游捷实际出资 2,000 万元；后因新三板市场行情变化，嘉兴桐鑫主动要求退还投资人部分投资款，并分别于 2017 年 11 月 22 日、2018 年 6 月 5 日分别向游捷退还投资款 1,000 万元、500 万元。截止到目前，嘉兴桐泽壹号基金除普通合伙人嘉兴桐鑫外，尚有 4 名有限合伙人，该基金全体合伙人出资为 1,000 万元，其中游捷出资 500 万元。截止到目前，嘉兴桐泽壹号仍在存续期内，按照产品投资范围的约定持有确成硅化（833656）、科列技术（832432）等新三板股票、国债逆回购等现金类金融产品。

根据嘉兴桐泽壹号基金的投资具体情况，嘉兴桐泽壹号基金非为游捷专门设立。经游捷确认，嘉兴桐泽壹号基金系游捷自有资金投入。根据该基金的投资记录、该基金与游捷资金往来记录、该基金的银行账户资金流水记录等，游捷对该基金的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额赎回亦是由该基金与游捷予以结算，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形。

此外，根据深梧资产及嘉兴桐鑫出具的承诺并经核查：深梧可交债 1 号、嘉兴桐泽壹号、长兴桐睿不存在回购、对外资产抵押、担保情况等情形，以及经核查深梧可交债 1 号、嘉兴桐泽壹号、长兴桐睿之相关银行账户资金流水情况以及实际控制人的相关银行账户资金流水情况，发行人投资深梧可交债 1 号、长兴桐睿及游捷投资嘉兴桐泽壹号，不存在被关联方或其代理人实际占用的情况。

（五）发行人持有长兴桐睿几乎全部权益，却未纳入合并报表。请结合投资深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿的情况及其决策运行机制，说明会计核算是否符合企业会计准则的规定，是否纳入合并报表范围对财务数据的影响

发行人对深梧可交债 1 号私募基金产品和长兴桐睿的情况说明如下：

1、深梧可交债 1 号私募基金产品的基本情况、决策运行机制及会计核算

深梧可交债 1 号私募基金产品（以下简称“深梧可交债基金”）由深梧资产担任基金管理人，并由兴业证券股份有限公司担任基金托管人。深梧资产成立于 2015 年 1 月，自成立之日起就以并购重组、股权投资、证券投资为主业。深梧可交债基金为封闭运作基金（基金编码 ST3297），自 2017 年 5 月完成募集并备案，

基金存续期 3 年。

发行人于 2017 年 4 月投资 7,020 万元，并于 2017 年 11-12 月期间赎回 7,020 万元，并确认了 274.50 万元的投资收益。发行人于 2018 年 1 月投资深梧可交债基金 12,000 万元，并于 2019 年 6 月赎回 7,009.24 万元。2018 年及 2019 年 1-6 月，发行人对深梧可交债基金的投资分别确认了零元及 161.80 万元的投资损失。

深梧可交债基金为契约型基金，根据基金合同投资人将自有资金委托给管理人，由管理人对基金资金进行集中管理、运用或处分，并按照基金合同收取管理费、业绩报酬等。深梧可交债基金主要对可交换债券及可转换债券等债券类产品进行投资。投资策略为充分利用可交换债券和可转换债兼具权益类证券与固定收益类证券的特性，在标的股票下跌行情中，持有债券获取利息收入；在标的股票上涨行情中，在可交换债券进入换股期以后（可转换债进入转股期后），择机换股（转股）并在二级市场卖出，获取换股（转股）溢价收益。

深梧可交债基金采取投资决策委员会领导下的投资经理负责制，配备 2 名基金经理。投资决策和决策执行严格分离，实行集中交易制度。决策运行机制：研究员通过研究分析提供债券标的，经由投委会表决通过后进入投资库；基金经理在投资库中进行筛选，选择投资标的进行投资。交易指令由基金经理发出，由交易员根据指令进行下单操作。

对深梧可交债 1 号私募基金产品的会计核算：发行人于 2018 年 1 月 1 日，开始执行新金融工具准则。由于发行人对该私募基金产品的管理人上海深梧资产管理有限公司不存在控制或重大影响，因此，于 2018 年 1 月 1 日以前，发行人对深梧可交债 1 号私募基金产品的投资符合可供出售金融资产的确认条件，以公允价值计量，将公允价值的变动作为其他综合收益确认；于 2018 年 1 月 1 日及以后，因该投资通过“合同现金流量特征”测试，并且同时具有收取合同现金流及出售为目标的业务模式，发行人将其归类于公允价值计量变动计入其他综合收益的金融工具，于财务报表中将其列示为其他权益工具。

2、长兴桐睿私募基金产品的基本情况、决策运行机制及会计核算

（1）基本情况、决策运行机制

长兴桐睿是嘉兴桐鑫发起设立的有限合伙形式的私募基金，目前合伙人仅有普通合伙人（嘉兴桐鑫，GP）和有限合伙人（发行人）。嘉兴桐鑫与发行人在合伙企业中占有的份额分别为 1.11%和 98.89%。

根据合伙协议，嘉兴桐鑫作为长兴桐睿的 GP 和基金管理人，负责寻找合适的投资项目资源，并运营投资项目、处理日常事务。发行人作为长兴桐睿的有限合伙人，负责在寻找到合适的投资项目资源后提供相应的资金支持，并对 GP 和基金管理人进行监督。

基金管理人按照长兴桐睿的实缴出资额的 1.5%/年收取基金管理费，GP 在长兴桐睿未来分配资金时，对于超过参与合伙双方实缴出资部分的可分配资金享有 20%的分配比例；若基金届满产生亏损，按照合伙协议，GP 首先以自身出资额充抵亏损，剩余亏损由发行人以自身出资额为限承担。

长兴桐睿最主要的业务活动是相关投资的进入和退出决策，按合伙协议约定，由投资决策委员会作出。投资决策委员会委员共五名，其表决规则为经出席得到全体投资决策委员会委员超过五分之四（含本数）赞成票的，投资决策有效。在投资决策委员会构成上，1 名委员为发行人委派、1 名委员为嘉兴桐鑫委派、3 名委员为外聘专家。3 名外聘专家由嘉兴桐鑫支付其报酬。另外,根据合伙协议，发行人(有限合伙人)不享有无条件罢免普通合伙人的实质性权力。

发行人未合并该股权投资基金企业，将其作为具有共同控制的合营企业处理。

（2）报告期内长兴桐睿的实际运营情况

截至 2019 年 6 月 30 日止，长兴桐睿共召开了 2 次投资决策委员会，实际参加人数每次均为 5 人，所有投资委员会委员均对相关投资决议投赞成票。报告期内，除发行人与普通合伙人根据合伙协议认缴的首期出资款人民币 1,100 万元之外，长兴桐睿仅于 2018 年从发行人处实际取得出资 3.5 亿元，进行了一笔对至正集团的投资。详情如下：

根据长兴桐睿于 2018 年 5 月与至正集团及其实际控制人侯海良签订的投资协议（以下简称“至正投资协议”），长兴桐睿在 2018 年 5 月至 6 月间，分 4 次陆续将 3.5 亿元作为预付投资款划给至正集团，待至正集团完成至正投资协议中约定的如下业绩承诺等增资条件后完成对至正集团的增资。待增资完成后，长兴桐睿将持有至正集团 25.93%的股权。

至正投资协议中约定的增资条件主要如下：

①完成业绩承诺

作为长兴桐睿增资的前提条件和基础，至正集团应完成如下净利润目标：

A、2018 年实现经审计的净利润不低于 30,000 万元；

B、2019 年第一季度实现经审计的净利润不低于 10,000 万元；

C、2019 年半年度实现经审计的净利润不低于 20,000 万元；

若未实现上述任一业绩承诺，长兴桐睿有权收回预付投资款人民币 3.5 亿元，并要求至正集团按照 12%/年向其支付相应的资金使用成本。

②担保条款

至正集团将其持有的至正股份 3,000 万股股票质押给长兴桐睿，作为其履约上述退还投资预付款和支付资金成本的保障，并且由至正集团实际控制人承担无限连带保证责任。

根据至正集团提供的经审计的 2018 年审计报告，至正集团未实现投资协议中约定的 2018 年度业绩承诺。根据至正投资协议的规定，若至正集团未实现任一业绩承诺（2018 年度业绩承诺或 2019 年一季度业绩承诺或 2019 年半年度业绩承诺），长兴桐睿有权收回预付投资款 3.5 亿元，并要求至正集团按照 12%/年向其支付相应的资金使用成本。

截至本落实函回复签署之日，长兴桐睿已根据协议约定收回 3.5 亿元以及对应资金使用收益。除此之外，长兴桐睿并无其他对外投资。

（3）发行人对于长兴桐睿的会计处理及相关判断

发行人将长兴桐睿作为具有共同控制的合营企业处理，主要基于以下判断：

①根据合伙企业法第十九条及合伙协议之规定：修改或补充合伙协议，应当经全体合伙人一致同意。发行人及长兴桐睿均不能单方面对合伙协议进行修改。

②根据合伙协议，合伙企业设立投资决策委员会，投资决策委员会委员共五名，采取一人一票制，得到全体投资决策委员会委员五分之四以上（含本数）赞成票的，投资决策有效。在投资决策委员会构成上，1 名委员为发行人委派、1 名委员为普通合伙人委派、3 名委员为基金管理人（亦为普通合伙人）外聘专家。发行人对投资事项不拥有独立决策权。

③根据合伙协议规定的有限合伙人的权利，发行人不享有无条件罢免普通合伙人的实质性权力。

④根据合伙协议规定的基金债务承担及收益分配原则，普通合伙人首先承担合伙企业的亏损，在有收益时可以获得投资利润的 20%的业绩分成和剩余按股权比例的超额收益，远超过普通合伙人对于基金的 1.11%的出资比例。此外，普通合伙人对基金的债务承担无限连带责任。因此，普通合伙人有动机取得并行使对

合伙企业的权力。

⑤发行人作为基金的有限合伙人并不实质参与基金的运营及管理，对基金不进行日常具体管理。而每次项目通过投资决策委员会之后才进行出资，只是因为发行人无法控制基金的日常运作而设定的保护性条款。

综合考虑上述情况，发行人认为其受到基金协议安排的约束，无论是发行人或普通合伙人均不能够单独控制该安排，双方都能阻止另一方单独控制该安排。发行人认为对该基金的协议安排符合企业会计准则中关于合营安排的特征，发行人与普通合伙人对该基金形成共同控制，发行人在截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间申报财务报表及 2018 年度申报财务报表中对该基金采用权益法进行核算，不纳入合并范围。发行人在截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间申报财务报表及 2018 年度申报合并财务报表中相应确认了对长兴桐睿的投资收益。

（4）长兴桐睿是否纳入合并报表范围对财务数据的影响

倘若发行人将长兴桐睿纳入合并范围，与发行人目前将其作为合营企业核算相比，对于发行人 2018 年度和截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间的合并财务报表的影响情况具体如下：

发行人主要财务数据（2018 年 12 月 31 日/2018 年度）

单位：万元

项目	作为合营企业	纳入合并范围	差异	差异率
总资产	443,635.26	444,027.26	392.00	0.09%
总负债	60,090.66	60,404.44	313.78	0.52%
归属于母公司股东权益合计	361,150.97	361,150.97	-	-
归属于母公司股东的净利润	41,454.04	41,454.04	-	-

发行人主要财务数据（2019 年 6 月 30 日/截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间）

单位：万元

项目	作为合营企业	纳入合并范围	差异	差异率
总资产	446,366.29	446,815.86	449.57	0.10%
总负债	49,139.93	49,389.93	250.00	0.51%
归属于母公司股东权益合计	373,399.56	373,399.56	-	-
归属于母公司股东的净利润	18,256.80	18,256.80	-	-

发行人将长兴桐睿作为共同控制的合营企业处理与若将长兴桐睿纳入合并范围相比，其对财务数据的影响较小，对归属于母公司股东的净利润无影响。

（六）招股说明书（注册稿）P435 披露“自基金成立以来至 2018 年 12 月 31 日，长兴桐睿共召开了 4 次投资决策委员会”，而 P437 披露“截至本招股说明书签署之日，长兴桐睿共召开了 2 次投资决策委员会”，两者存在矛盾的原因

自长兴桐睿成立以来至 2018 年 12 月 31 日，长兴桐睿共召开了 2 次投资决策委员会。招股说明书（注册稿）P435 披露“自基金成立以来至 2018 年 12 月 31 日，长兴桐睿共召开了 4 次投资决策委员会”系笔误，已作相应修改。

（七）保荐机构、律师、会计师核查上述情况，并发表明确意见，同时说明核查方式、核查过程、核查证据等是否足以支持核查结论

1、核查程序

本所律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了嘉兴桐鑫、深梧资产的营业执照复印件及其私募基金管理人登记证明文件；

（2）查阅了嘉兴桐鑫、深梧资产所管理基金的相关私募基金备案证明文件；

（3）取得了嘉兴桐鑫、深梧资产出具的相关情况说明；

（4）调取和查阅了嘉兴桐鑫、深梧资产全部的工商登记档案资料；

（5）与嘉兴桐鑫、深梧资产相关工作人员进行了访谈，了解嘉兴桐鑫、深梧资产所管理基金的相关运行情况；

（6）查阅了发行人与深梧资产签署的基金合同以及发行人对该基金的投资及份额赎回的文件资料；

（7）查阅了游捷对嘉兴桐泽壹号基金的投资及份额赎回的文件资料；

（8）查阅了长兴桐睿自设立以来的历次投资决策委员会会议决议；

（9）查阅了发行人实际控制人游捷在发行人处任职的相关资料；

（10）查阅了长兴桐昊有限合伙人填写的自然人合伙人情况调查表；

（11）对于长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东进行了访谈；

（12）对于长兴桐昊有限合伙人、长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东进行了相关网络核查；

（13）查阅了深梧可交债 1 号、嘉兴桐泽壹号、长兴桐睿、长兴桐昊之相关银行账户资金流水情况；

（14）查阅了长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东及大部分有限合伙人的相关银行账户资金流水情况；

（15）查阅了深梧资产的全部工商档案资料；

（16）查阅了实际控制人报告期内相关银行账户资金流水情况；

（17）取得长兴桐睿普通合伙人嘉兴桐鑫穿透后个人股东范体民、朱德民、高永久相应资产证明；

（18）查阅了昊海生科科技在 2017 年 1 月至 2018 年 8 月期间港股价格信息；

（19）核查了深梧可交债 1 号、嘉兴桐泽壹号、长兴桐睿、长兴桐昊是否存在关于回购、对外资产抵押、担保情况；

（20）查阅了深梧资产及嘉兴桐鑫出具的关于深梧可交债 1 号、嘉兴桐泽壹号、长兴桐睿、长兴桐昊不存在关于回购、对外资产抵押、担保情况的相关承诺；查阅了深梧可交债 1 号、长兴桐睿、嘉兴桐泽壹号、长兴桐昊相关银行账户资金流水情况。

2、核查意见

经核查，本所律师认为：

（1）发行人投资深梧资产、嘉兴桐鑫设立的产品具有商业合理性；

（2）在发行人收购 China Ocean 之前，高永久曾担任青岛华元董事和青岛华元下属子公司太平洋高科监事；在发行人收购 China Ocean、珠海艾格、河南宇宙之前，朱德民曾担任青岛华元、青岛华元下属子公司太平洋高科、珠海艾格及河南宇宙董事；截至本补充法律意见书（七）出具之日，钟晓燕担任发行人关联方上海昊澜企业管理有限公司监事；朱勤担任发行人独立董事。除上述情形外，长兴桐昊普通合伙人穿透后的个人股东和有限合伙人与发行人及其关联方、主要客户或供应商、报告期收购企业的交易对手及其关联方等不存在其他关联关系或特殊利益关系；长兴桐昊有限合伙人增加系为了增加合伙企业注册资金投资昊海生科内资股 300 万股的需要；长兴桐昊入股昊海生科价格低于同期港股价格的原因在于系参照发行人 2017 年末账面净资产、H 股价格以及内资股非流通性等因素协商确定；长兴桐昊合伙人持有的长兴桐昊的出资份额不存在代持情形；

（3）发行人自成立以来所有权及经营权相分离，蒋伟、游捷通过行使股东大会投票权选举董事组成董事会，由董事会聘任专业管理团队负责具体经营管理；游捷为嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）的有限合伙人，而嘉兴桐泽壹号投资合伙企业（有限合伙）系嘉兴桐鑫资产管理有限公司管理的私募基金，除此以外，实际控制人蒋伟、游捷与长兴桐昊及其普通合伙人、有限合伙人、其他关联方等不存在特殊利益关系；

（4）发行人对深梧可交债 1 号基金的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额登记赎回亦是由该基金与发行人予以结算，并由兴业证券进行托管和监督，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形；发行人对长兴桐睿的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额登记赎回亦是由该基金与发行人予以结算，所有资金均由招商银行股份有限公司上海分行托管和监督，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形；嘉兴桐泽壹号基金非为游捷专门设立，嘉兴桐泽壹号基金系游捷自有资金投入，游捷对该基金的实际出资资金均按照该基金合同约定的投资方向和投资范围予以投资，基金份额赎回亦是由该基金与游捷予以结算，不存在被关联方或其代理人实际占用的情形。

（5）结合深梧可交债 1 号、长兴桐睿的协议和决策运行情况，以及嘉兴桐鑫穿透后个人股东的相关资产证明等，认为深梧可交债 1 号和长兴桐睿的普通合伙人具备风险承担能力，与其享有的投资风险报酬匹配。发行人将长兴桐睿作为共同控制的合营企业处理，将深梧可交债 1 号私募基金产品于 2018 年 1 月 1 日以前作为可供出售金融资产，于 2018 年 1 月 1 日以后作为公允价值计量变动计入其他综合收益的金融工具处理，发行人未将其纳入申报财务报表的合并范围在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

（6）对上述问题的核查方式、核查过程、核查证据足以支持核查结论。

六、关于《反馈意见落实函》第 10 题的核查意见

发行人报告期销售费用金额分别为 28,775.73 万元、41,408.31 万元和 49,507.62 万元，其中市场费用占比超过 50%，广告宣传费、会务费等金额也较大；招股书披露，经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查询公司及其公司董事、监事及高级管理人员的诉讼信息，报告期内均不存在因商业贿赂、不正当竞争被起诉或执行的记录。请发行人：详细说明市场费用、广告宣传费、会务费等具体支付对象及其向发行人提供服务的具体种类、数量、收费标准等，是否存在未提供服务仅代为开具发票、实际套取资金的情况，支付对象是否存在代替发行人进行商业贿赂或不正当竞争的情形。请保荐机构、律师、会计师核查上述情况，并发表明确意见，同时说明核查方式、核查过程、核查证据等是

否足以支持核查结论。

回复：

（一）发行人市场费用、广告宣传费、会务费等具体支付对象及其向发行人提供服务的具体种类、数量、收费标准等

1、市场费用

报告期内，发行人的市场费用按照市场活动承担主体划分如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第三方市场服务商及经销商实施	8,503.64	58.83%	15,916.06	58.40%	12,014.03	56.33%	8,190.10	50.57%
发行人自行组织实施	5,950.32	41.17%	11,336.33	41.60%	9,312.16	43.67%	8,004.92	49.43%
合计	14,453.96	100.00%	27,252.39	100.00%	21,326.19	100.00%	16,195.02	100.00%

公司的市场费用主要是推广服务的费用，公司推广活动主要由公司市场及销售部根据公司整体销售策略的需要，聘请市场服务商及部分经销商进行产品市场准入（招标挂网、增补医疗服务编码目录、医保及价格调整等）、产品推广及售后（产品上市后临床系统性再评价及疑似不良反应的应急处理，销售数据采集及竞品调研分析等）、产品终端开发与学术推广（产品专家共识的宣讲、产品专业学术交流及推广会议）等活动，加强相关人员对公司产品的认知，进而推动公司产品的市场认知度和提升产品的市场需求。

市场费用随着发行人报告期各期的销售收入，特别是直销收入的上升而上升，市场费用率总体平稳，稳中有升。

单位：万元

科目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
市场费用	14,453.96	27,252.39	21,326.19	16,195.02
销售收入	78,370.96	155,569.54	135,302.70	85,862.29
市场费用率	18.44%	17.52%	15.76%	18.86%
直销销售收入	35,685.58	71,062.86	53,658.78	25,971.75
市场费用占直销收入的比例	45.53%	45.68%	39.66%	30.25%

（1）第三方市场服务商及经销商组织实施的市场费用

报告期内，第三方市场服务商及经销商组织实施的市场费用，按照活动内容划分如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品终端开发与学术推广	4,896.62	57.58%	10,916.10	68.59%	6,674.77	55.56%	6,774.55	82.72%
产品推广及售后	2,270.63	26.70%	3,572.61	22.45%	3,530.49	29.39%	1,181.55	14.43%
产品市场准入	1,336.39	15.72%	1,427.36	8.97%	1,808.78	15.06%	234.00	2.86%
合计	**8,503.64**	**100.00%**	**15,916.06**	**100.00%**	**12,014.03**	**100.00%**	**8,190.10**	**100.00%**
服务商家数	67	-	55	-	50	-	38	-
平均支付金额	126.92	-	289.38	-	240.28	-	215.53	-

报告期内，发行人支付给第三方市场服务商及经销商的市场费用持续增加，主要源于公司通过各种形式的产品宣传和推广积极将公司产品进入新的医疗机构，从而扩大公司产品的临床使用量，增加直销业务收入规模。同时，由于终端市场特别是医疗美容产品市场的竞争加剧，导致公司需进一步加大市场推广力度以促进销售。

报告期内，第三方市场服务商及经销商组织实施的市场活动采用市场化定价方式。主要由公司与相关市场服务商及经销商结合市场活动的规模、参与人数、场地费用等因素初步确定市场活动成本，并在此基础上考虑第三方市场服务商及经销商的合理利润水平来确定。

产品终端开发与学术推广费用系发行人委托第三方市场服务商及经销商组织的地区级及以上的各类大型产品终端开发与学术推广活动。报告期内的活动场次及平均费用情况分析如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
费用金额	4,896.62	10,916.10	6,674.77	6,774.55
活动场次	123	214	130	126
平均费用金额	39.81	51.01	51.34	53.77

产品推广及售后费用主要系发行人委托第三方市场服务商及经销商组织由平均 8-20 人参加的小型产品临床科室推广会（以下简称“科室会”）而发生的费用。科室会旨在让医疗机构的医护人员能及时、准确的了解公司产品信息，更好地掌握产品临床使用方法以及确保对症用药以及合理化用药。该等费用发行人一般按照人均 500-800 元的标准与服务商进行结算，来支付服务商发生的实际成本以及合理的利润。

（2）发行人自行组织实施的市场费用

报告期内，发行人自行组织实施发生的市场费用按照活动内容可以划分为：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
活动赞助支持	1,915.00	32.18%	3,277.34	28.91%	2,114.59	22.71%	1,803.61	22.53%
科室会及其他市场推广费用	2,317.04	38.94%	4,311.65	38.03%	3,441.17	36.95%	3,361.49	41.99%
销售及市场人员业务经费	1,718.28	28.88%	3,747.34	33.06%	3,756.40	40.34%	2,839.82	35.48%
合计	**5,950.32**	**100.00%**	**11,336.33**	**100.00%**	**9,312.16**	**100.00%**	**8,004.92**	**100.00%**

报告期内，发行人发生的活动赞助支持主要包括对于各类医学会、医师协会及民营医疗机构的年会及周年庆活动、开业庆典、专家及咨询师咨询大会等的赞助，随着发行人整形美容与创面护理产品业务的上升和竞争日趋激烈，该等活动赞助支持支出持续上升。

报告期内，发行人自行组织的科室会所发生的费用支出主要包括讲课劳务费、场地及器材租赁以及其他费用的支出。公司一般要求每位销售及市场人员在其负责的辖区内每周自行组织 1-2 场的院内产品宣讲会，来推动公司产品在当地的销量增长。

销售及市场人员业务经费主要系发行人对销售及市场人员在开展业务活动中各项超支费用的补贴，根据销售及市场人员的工作情况进行报销。2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，按照公司销售及市场员工的人数计算的平均人均业务费用为 12.29 万元、12.12 万元、11.29 万元及 4.84 万元，报告期内基本保持稳定。

2、广告费用

公司的广告宣传费主要是支付给广告图文公司、会展装潢公司、物料制作商等用于发行人产品宣传所进行的各类产品宣传、展台搭建及企业品牌提示物制作等费用支出。

3、会务费

公司的会务费主要是参加各类学术型会议所发生的学术会议注册费、场地租赁费、展位费等费用支出。会务费主要来源于发行人参加的眼科和医美行业的大型国内国外专业会议产生的费用，支付对象主要为相关会议的主办单位包括中华医学会等行业协会，以及行业协会指定的具备相关资质的第三方供应商。

（二）是否存在未提供服务仅代为开具发票、实际套取资金的情况

发行人对于上述市场费用、广告宣传费及会务费等费用支出的审批和报销有着严格的内部控制流程和费用报销制度。

具体而言公司每年对市场费用、广告宣传费和会务费制定整体预算，并逐级落实到每个区域，对于相关销售推广活动通过事前审批、事中监督、事后审查核算，确保活动的有效性和针对性。在对活动成果审核通过后，公司与相关服务提供商进行结算，并在收到对方开具的发票后，通过银行转账方式支付相应费用。

报告期内，发行人发生的市场费用、广告宣传费、会务费均具有真实交易背景，支付对象均为发行人提供了相应的服务，不存在未提供服务仅代为开具发票、实际套取资金的情况。

（三）支付对象是否存在代替发行人进行商业贿赂或不正当竞争的情形

发行人严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》及国家工商行政管理局颁发的《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规的规定，在与下游客户或其他合作方签署合作协议时，均签署了廉洁协议或在协议加入反商业贿赂条款，禁止双方经办人员从事商业贿赂行为。

经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查询发行人报告期内涉及的上述支付对象的诉讼信息，均未发现上述人员或机构因商业贿赂或不正当竞争被起诉或执行的记录。

因此，报告期内，支付对象不存在代替发行人进行商业贿赂或不正当竞争的情形。

（四）保荐机构、发行人律师、申报会计师核查情况

1、本所律师履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人财务负责人，了解市场费用、广告宣传费和会务费相关的具体支付对象及其向发行人提供服务的具体种类、数量、收费标准等情况；

（2）取得发行人报告期内的市场费用、广告宣传费和会务费的明细清单，并获取单笔金额较大（市场费用 30 万元、广告宣传费和会务费 20 万元）费用支付对象信息，同时随机抽取其他金额较小的费用支付对象信息，登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查询报告期内市场费用、广告宣传费和会务费主要支付对象的诉讼信息，核查其是否存在因商业贿赂、不正当竞争被起诉或

执行的记录；

（3）针对市场费用，与主要推广服务商进行访谈，了解市场活动的实质与执行情况、与发行人的费用结算方式等，获得其与发行人无关联关系的声明；同时，检查主要推广服务商的工商信息资料，判断推广机构的经营范围是否合理，以及是否与发行人存在关联方关系；

（4）抽取部分金额较大的费用明细，核查相关协议、支付凭证等资料，了解具体支付对象情况及相关交易背景的真实性；对于学术推广活动，抽查其相关证明文件（如预算申请、会场照片、会议总结等），验证相关活动的真实性。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：

（1）发行人发生的市场费用、广告宣传费、会务费均具有真实交易背景，支付对象均为发行人提供了相应的服务，不存在未提供服务仅代为开具发票、实际套取资金的情况；

（2）支付对象不存在代替发行人进行商业贿赂或不正当竞争的情形。

（3）上述核查方式、核查过程、核查证据等足以支持核查结论。

七、关于《反馈意见落实函》第 15 题的核查意见

发行人招股说明书财务报告审计截止日为 2018 年 12 月 31 日，注册申请文件中记载的财务资料已过有效期，需要补充提交并更新申报材料。请发行人及保荐机构、律师、会计师按照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三十条的要求履行相应程序。

回复：

发行人及保荐机构、律师、会计师已按照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三十条的要求，以 2019 年 6 月 30 日为审计截止日，更新了招股说明书及其他注册申请文件。

八、关于《反馈意见落实函》第 16 题的核查意见

2015 年 4 月 30 日，公司在联交所主板挂牌上市。联交所认为公司已实施的

一项短期结构性存款不应依据《香港上市规则》相关条文豁免遵守第 14 章项下关于交易的规定，于 2015 年 9 月 10 日、9 月 17 日、12 月 30 日向公司出具询问函、跟进询问函、最终警诫函。请发行人结合交易合同条款，说明上述短期结构性存款的性质、交易对手、风险状况、最终状态等，是否存在损失或合规风险。保荐机构、律师对发行人港交所上市期间合规情况进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）请发行人结合交易合同条款，说明上述短期结构性存款的性质、交易对手、风险状况、最终状态等，是否存在损失或合规风险

香港联交所问询函中提及的短期结构性存款，共包括三个结构性存款产品，即上海银行“稳进”2 号 SD21503M024A 期结构性存款产品、上海银行“稳进”2 号 SD21503M024B 期结构性存款产品以及上海银行“稳进”2 号 SD21503M024C 期结构性存款产品（统称“结构性存款”）。该结构性存款是由发行人委托上海银行股份有限公司长宁支行（“上海银行”）办理的单位人民币结构性存款。根据该结构性存款的《上海银行结构性存款产品风险揭示书》、《上海银行结构性存款产品说明书》以及发行人与上海银行签署的《单位人民币结构性存款协议》（统称“结构性存款文件”），该结构性存款是保本型的，其收益与 3M USD Libor（美元 3 个月伦敦银行同业拆借利率）的表现挂钩，实际收益取决于 3M USD Libor 在该结构性存款名义投资期间的表现，即每日收益率在 0%至 4.4%区间。

该结构性存款的名义投资期间为 118 天，已于 2015 年 9 月 29 日到期，发行人根据结构性存款文件，于 2015 年 9 月 29 日收回所有本金并取得收益人民币 2,036.71 万元。

（二）保荐机构、律师对发行人港交所上市期间合规情况进行核查

2015 年 12 月 30 日，联交所向发行人就本结构性存款事宜出具警诫函。于警诫函中，联交所认为，发行人已实施的一项短期结构性存款不应依据《香港上市规则》相关条文豁免遵守第 14 章项下关于交易的规定，但在考虑了该特定案件的所有事实和情况以及发行人的历史合规情况之后，联交所给发行人签发一份警诫函以结束这件事。

根据发行人联席公司秘书于 2019 年 7 月 31 日出具的确认函，除香港联交所于 2015 年 9 月 10 日、9 月 17 日、12 月 30 日就同件事情分别出具的询问函、跟

进询问函及警诫函外，并无知悉香港联交所对发行人有关未能遵守香港联交所证券上市规则的书面投诉或询问。

根据乐博律师事务所于 2019 年 8 月 6 日出具的确认函，除香港联交所于 2015 年 9 月 10 日、9 月 17 日、12 月 30 日就同件事情分别出具的询问函、跟进询问函及警诫函外（根据香港联交所出具的《规则执行政策声明》，香港联交所在违规程度轻微或并没被确定违规但所涉行为不符合香港联交所要求等情况下，或会发出警告或警诫函件），自发行人 H 股于香港联交所上市之日起至确认函出具之日期间，乐博律师事务所并无知悉香港联交所对发行人有关未能遵守香港联交所证券上市规则的书面投诉或询问。

经核查，除联交所于 2015 年出具的询问函、警诫函外，发行人在联交所主板挂牌上市期间未受到联交所作出的其他监管措施，未受到香港证监会作出的任何处罚。

（三）保荐机构、发行人律师核查情况

1、本所律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了有关短期结构性存款的相关资料，包括但不限于：相关结构性存款协议、香港联交所询问函、警诫函、相关回款凭证等；

（2）取得了发行人联席公司秘书于 2019 年 7 月 31 日出具的确认函及乐博律师事务所于 2019 年 8 月 6 日出具的确认函；

（3）与发行人负责 H 股信息披露的相关负责人进行了访谈，并对发行人在 H 股上市期间的合规性进行了网络核查。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：除联交所于 2015 年出具的询问函、警诫函外，发行人在联交所主板挂牌上市期间未受到联交所作出的其他监管措施，未受到香港证监会作出的任何处罚。

九、关于《反馈意见落实函》第 17 题的核查意见

报告期内，发行人销售费用金额分别为 28,775.73 万元、41,408.31 万元和 49,507.62 万元，占营业收入比重分别为 33.41%、30.57%和 31.77%。请发行人详细说明销售费用的合理性以及是否存在商业贿赂行为，请发行人保荐机构、律

师发表意见。

回复：

报告期内，发行人销售费用金额分别为 28,775.73 万元、41,408.31 万元、49,507.62 万元和 24,984.89 万元，占营业收入比重分别为 33.41%、30.57%、31.77%和 31.82%，主要由市场费用、工资及福利费、交通差旅费、广告宣传费、会务费等构成。

报告期内，发行人销售费用的明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场费用	14,453.96	57.85%	27,252.39	55.05%	21,326.19	51.50%	16,195.02	56.28%
工资及福利费	3,541.10	14.17%	5,538.96	11.19%	4,165.67	10.06%	2,537.52	8.82%
交通差旅费	1,455.04	8.05%	4,239.59	8.56%	3,724.27	8.99%	3,119.59	10.84%
广告宣传费	2,011.00	8.05%	3,991.92	8.06%	3,267.27	7.89%	1,474.86	5.13%
会务费	1,196.21	4.79%	3,375.45	6.82%	2,762.76	6.67%	1,132.70	3.94%
运费	964.02	3.86%	2,279.10	4.60%	1,559.14	3.77%	1,071.31	3.72%
业务招待费	844.04	3.38%	1,427.67	2.88%	908.99	2.20%	517.82	1.80%
办公用品费	111.17	0.44%	351.90	0.71%	1,810.71	4.37%	1,450.32	5.04%
其他	408.35	1.63%	1,050.65	2.12%	1,883.29	4.55%	1,276.59	4.44%
合计	24,984.89	100.00%	49,507.62	100.00%	41,408.31	100.00%	28,775.73	100.00%

（一）销售费用变化与销售的匹配情况，报告期内销售费用率变动的原因

2017 年，发行人销售费用同比增加 12,632.58 万元，同比增幅 43.90%，营业收入同比增加 49,323.52 万元，同比增幅 57.27%；2018 年公司销售费用同比增加 8,099.31 万元，同比增幅 19.56%，营业收入同比增加 20,400.52 万元，同比增幅 15.06%。

近三年，发行人销售费用持续增长，主要由于随着公司产品类型和产量增长，公司扩大内部销售团队，并通过外部专业团队组织市场推广活动，提高产品的市场认可度，增加销售渠道。发行人销售费用变化与营业收入的总体变化趋势一致。

2016-2018 年，公司销售费用率先降后升，由于 Contamac 的客户主要是稳定的国内外视光产品的生产商，其视光材料业务发生的市场营销活动较少、销售费用率相对较低，导致 2017 年总体销售费用率降低。2018 年公司销售费用率同比提高 1.20%，主要原因是公司增强了销售及市场队伍以扩大直销业务，直销收入

特别是医美产品的直销业务持续提高，而直销模式下原由经销商开展的产品推广工作转由发行人的直销队伍来完成，故导致额外较高的市场活动支出，导致发行人当期销售费用率有所提高。2019 年上半年，公司销售费用率与 2018 年基本持平。

（二）销售费用率与同行业可比上市公司相比的差异原因

公司销售费用率与同行业公司销售费用率对比情况如下：

公司	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年	对比分析
莎普爱思	43.23%	47.81%	43.69%	43.24%	——
景峰医药	30.95%	46.33%	52.24%	47.09%	——
凯利泰	n.a	20.91%	16.72%	17.77%	经销模式销售占比较高，对应的销售费用率较低
冠昊生物	41.64%	40.19%	37.88%	34.96%	——
双鹭药业	n.a	42.04%	29.74%	8.30%	——
兴齐眼药	n.a	44.85%	37.17%	38.80%	——
正海生物	39.75%	38.77%	41.75%	42.49%	——
爱美客	n.a	19.44%	18.83%	21.07%	通过自身销售团队销售医美产品给医疗美容机构为主，市场推广费用较低，因而销售费用率较低
华熙生物	n.a	22.46%	15.34%	14.60%	透明质酸原料销售占比较高，对应的销售费用率较低，其中终端医疗产品的销售费用率分别为 21.53%、20.68%和 30.48%
平均值	38.89%	35.87%	32.59%	29.81%	——
发行人	31.82%	31.77%	30.57%	33.41%	——

注：1、上述数据来源于上市公司年报以及公开披露的招股说明书；2、部分可比公司尚未公布 2019 年半年度报告或财务数据更新至 2019 年 6 月 30 日的招股说明书。

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书。

公司销售费用率与同行业变动不完全一致，主要原因在于产品结构、销售模式不尽相同而导致销售费用率变动与同行业公司存在差异，但公司销售费用率的变化趋势与其业务发展情况一致，符合行业惯例。

2016 年、2017 年及 2018 年，公司销售费用占营业收入比重分别为 33.41%、30.57%和 31.77%，总体低于同行业上市公司平均水平，费用控制良好。与凯利泰、爱美客和华熙生物相比，公司销售费用率偏高，主要原因在于产品结构不尽相同而导致的销售模式和销售客户群体方面存在差异。

（三）是否存在商业贿赂的情形

发行人严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》及国家工商行政管理局颁发的《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规的规定，要求公司员工及下游客户不得从事任何有损发行人产品或商业形象的行为，不得在招标采购、销售的过程中向代理经销所涉及医生、医院及相关政府工作人员及其亲属提供任何形式的商业贿赂。为避免销售活动中可能发生的商业贿赂情形、防范相关风险，发行人采取了以下措施：

首先，发行人制定了《关于市场费用报销流程》规范了市场推广活动的审批程序，以及市场推广相关费用的报销及付款流程；其次，发行人要求销售人员签署廉洁销售协议，严格禁止商业贿赂；最后，发行人与客户签署的销售协议中就反商业贿赂进行约定。

经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查询公司及其公司董事、监事及高级管理人员以及销售人员的诉讼信息，报告期内均不存在因商业贿赂、不正当竞争被起诉或执行的记录。

（四）保荐机构、发行人律师核查情况

1、本所律师履行了如下核查程序：

（1）取得销售费用分类明细表，结合发行人报告期内的并购情况及销售模式变化，分析销售费用率变动原因；

（2）分析发行人销售费用率与同行业可比公司变动不一致的原因；

（3）获取发行人包括《关于市场费用报销流程》、《差旅费、业务招待费和市场活动费用管理办法》等在内的内部制度，访谈发行人财务部负责人及相关市场部经办人员，了解市场费用的核算内容、市场活动的审批流程等；

（4）获取与主要推广服务商、经销商签订的合同，抽样检查合同条款，确认其中是否对推广服务商、经销商的推广活动合规性和风险责任划分做出明确约定，核查是否存在与收入或销售回款相关的条款；

（5）与主要推广服务商进行访谈，了解市场活动的实质与执行情况、与发行人的费用结算方式等，获得其与发行人无关联关系的声明；

（6）检查主要推广服务商、经销商的工商信息资料，判断推广机构、经销商的经营范围是否合理，以及是否与发行人存在关联方关系；

（7）对于学术推广活动，抽查其相关证明文件（如预算申请、会场照片、会议总结等），确认相关活动的真实性；

（8）抽取市场费用、会务费、交通差旅费等费用样本，进行穿行测试，核查对应的费用报销单、发票、银行回单等相关原始凭证，检查原始凭证是否真实、合法，判断相关内部控制设计的合理性与执行的有效性；

（9）对发行人市场部门人员访谈，了解发行人防范商业贿赂的方式；对主要医院类客户进行访谈，确认不存在向医务人员支付回扣的现象；对主要推广服务商进行访谈，确认不存在向医务人员提供回扣、进行商业贿赂等情形；

（10）抽查发行人与销售人员签署的廉洁销售协议、与客户签署的销售协议，了解其执行情况；

（11）登录中国裁判文书网等网站，查询发行人及其董事、监事、高级管理人员及其他销售人员的诉讼信息。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：

（1）报告期内，发行人的销售费用具备合理性；

（2）报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为。

十、关于《反馈意见落实函》第 18 题的核查意见

请发行人保荐机构、律师、会计师对长兴桐睿 2018 年 5 月对至正集团预付投资款 3.5 亿元具体情况及进展，资金回收情况及资金流向、是否存在大股东或实际控制人占用等进行核查并发表意见。

回复：

（一）长兴桐睿 2018 年 5 月对至正集团预付投资款 3.5 亿元具体情况及资金回收情况

长兴桐睿按照合伙协议约定的投资范围和投资流程进行投资。报告期内，长兴桐睿进行了一笔对外投资，具体投资情况如下：

2018 年 5 月，根据长兴桐睿投资决策委员会的正式决议，长兴桐睿拟出资人民币 3.5 亿元，对至正集团进行有条件增资。

2018 年 5 月 25 日，发行人根据长兴桐睿合伙协议及投资决策委员会的投资

决议，在 2017 年 11 月 28 日发行人向长兴桐睿首期出资 1,000 万元后，陆续向长兴桐睿出资人民币 3.4 亿元。长兴桐睿的所有募集资金均委托招商银行股份有限公司上海分行托管，在完成将 3.5 亿元作为预付投资款划给至正集团前，该笔 3.5 亿元募集资金均在该托管账户里，未划作他用。根据长兴桐睿与至正集团及其实际控制人签订的投资协议（以下简称“至正投资协议”），长兴桐睿将 3.5 亿元作为预付投资款划给至正集团，待至正集团完成至正投资协议中约定的业绩承诺后完成对至正集团的增资。待增资完成后，长兴桐睿预计将持有至正集团 25.93%的股权。同时，至正集团将其持有的至正股份 3,000 万股股票质押给长兴桐睿，作为其履约上述退还投资预付款和支付资金成本的保障，并且由至正集团实际控制人承担无限连带保证责任。

发行人投资长兴桐睿和长兴桐睿投资至正集团的付款明细如下所示：

发行人投资长兴桐睿付款明细		长兴桐睿投资至正集团付款明细	
日期	金额/万元	日期	金额/万元
2017 年 11 月 28 日	1,000.00	2018 年 5 月 30 日	10,000.00
2018 年 5 月 25 日	9,000.00	2018 年 6 月 29 日	8,500.00
2018 年 6 月 15 日	25,000.00	2018 年 7 月 4 日	8,000.00
		2018 年 7 月 6 日	8,500.00
合计	35,000.00	合计	35,000.00

至正集团根据协议约定以及预付投资款的支付进度，向长兴桐睿分 4 次质押其持有的至正股份的股票，具体如下：2018 年 5 月 28 日，至正集团将其质押给长江证券（上海）资产管理有限公司（“长江资管”）的至正股份 900 万股解除质押，于 2018 年 5 月 29 日将其持有的至正股份 858 万股质押给长兴桐睿；2018 年 6 月 27 日，至正集团将其质押给长江资管的至正股份 700 万股解除质押，于 2018 年 6 月 28 日将其持有的至正股份 742 万股质押给长兴桐睿；2018 年 7 月 2 日，至正集团将其质押给长江资管的至正股份 700 万股解除质押，于 2018 年 7 月 3 日将其持有的至正股份 700 万股质押给长兴桐睿；2018 年 7 月 4 日，至正集团将其质押给长江资管的至正股份 700 万股解除质押，于 2018 年 7 月 5 日将其持有的至正股份 700 万股质押给长兴桐睿。

2019 年 6 月，因投资协议约定的增资条件未能达成，至正集团按照协议约定返还预付投资款以及资金使用成本。

2019 年 6 月至 7 月期间，长兴桐睿已从至正集团收回全部预付投资款 3.5 亿

元。截至 2019 年 7 月 25 日，发行人从长兴桐睿累计收回全部 3.5 亿元投资款本金。

至正集团归还长兴桐睿投资款本金和发行人赎回长兴桐睿投资款本金的回款明细如下所示：

至正集团归还长兴桐睿投资款本金明细		发行人赎回长兴桐睿投资款本金明细	
日期	金额/万元	日期	金额/万元
2019 年 6 月 4 日	10,000.00	2019 年 6 月 5 日	10,000.00
2019 年 7 月 11 日	4,000.00	2019 年 7 月 12 日	4,000.00
2019 年 7 月 17 日	6,000.00	2019 年 7 月 17 日	6,000.00
2019 年 7 月 24 日	15,000.00	2019 年 7 月 25 日	15,000.00
合计	35,000.00	合计	35,000.00

截至 2019 年 7 月 25 日，长兴桐睿收到至正集团累计支付的资金占用费合计 4,750.995 万元，扣除基金管理费、基金运营费用、相关中介服务费及业绩报酬等后，发行人确认投资收益 2,908.59 万元。截至目前，发行人已收到全部投资收益的相关款项。

综上所述，不存在大股东或实际控制人占用发行人资金的情形。

（二）保荐机构、发行人律师、申报会计师核查情况

1、本所律师履行了如下核查程序：

（1）取得长兴桐睿的合伙协议及其普通合伙人的公司章程，了解与发行人控股股东、实际控制人的关联关系；

（2）取得并查阅长兴桐睿的合伙协议、基金管理报告、基金投资委员会投资决议、基金对外投资协议；

（3）取得发行人向长兴桐睿出资及回款涉及的银行转账凭证等。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：长兴桐睿对至正集团预付投资款已全部收回，长兴桐睿已向发行人退回全部出资款，不存在大股东或实际控制人占用发行人资金的情形。

本补充法律意见书（七）正本一式五份。

（以下无正文）

（本页无正文，系《上海市锦天城律师事务所关于上海昊海生物科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股股票并在科创板上市的补充法律意见书（七）》之签署页）

上海市锦天城律师事务所

负责人：_____
顾功耘

经办律师：_____
周健

经办律师：_____
沈诚

2019年9月20日