证券代码:002901 证券简称:大博医疗 公告编号:2019-026

大博医疗科技股份有限公司
关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

大博医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对大博医疗科技股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函〔2019〕第109号,以下简称问询函),公司针对问询函涉及的有关事项进行了认真核实,现结合公司2018年度财务报表信息及实际生产经营情况回复说明如下:

一、2016-2018年,你公司销售毛利率分别为81.96%、83.06%、80.40%,销售费用率分别为11.45%、12.15%、15.66%。根据年报,你公司采用的销售模式是经销商买断式销售。(1)请结合你公司产品市场地位、同行业可比公司的销售毛利率、销售费用率,说明你公司上述比率与同行业可比公司是否存在重大差异。(2)请结合你公司买断式销售模式对销售费用、毛利率的影响,说明你公司上述比率以及销售费用率逐年上涨的合理性。(3)与你公司采用买断式销售模式的经销商总数以及其中与上市公司、公司持股5%以上的股东、公司实际控制人、一致行动人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他关系的经销商数量及其比例。

回复:

(一) 结合公司产品市场地位,分析本公司与同行业可比公司的销售毛利率、销售费用率情况

1. 同行业可比公司的销售毛利率如下:

序号	证券代码	证券简称	业务板块	2018年	2017年	2016年
1	300326.SZ	凯利泰	植入性高值耗材	79.46%	76.68%	79.08%
			其他产品	21.20%	48.36%	22.03%
			综合毛利率	60.39%	62.63%	75.52%
2	1358.HK	普华和顺	输液器	62.80%	60.80%	65.81%
			植入性高值耗材[注]		--	85.48%
			其他业务		--	22.53%
			综合毛利率	62.80%	60.80%	73.78%
3	1858.HK	春立医疗	骨科关节类产品	63.85%	72.00%	76.79%
本公司				80.40%	83.06%	81.96%

[注]:普华和顺2016年度出售天津市威曼生物材料有限公司和深圳市博恩医疗器材有限公司两家从事骨科植入物事业之股权后,不再拥有植入性高值耗材业务收入。

公司毛利率高于可比上市公司平均水平,主要原因系:

(1) 产品结构不同,其中凯利泰的骨科业务占比较小,其主营业务为椎体成型微创介入产品,其最近三年平均毛利率接近79%,略低于公司;普华和顺的主要产品为输液器;春立医疗的主要产品为骨科关节类,均与公司主营的骨科创伤类、脊柱类产品的毛利率存在一定差异;

(2) 公司骨科产品有较强的竞争力,整体市场占有率居国内同行业前三,其中创伤类产品优势较明显;

(3) 公司产品定位于中高端市场,在终端市场建立起了良好的品牌影响力,同时公司通过全产品线备货和建立营销配送网点加强了对终端需求的即时响应能力、通过手术器械的配套提升了临床用户的使用体验,良好的市场声誉和优质的服务能力使得公司具有较强的销售优势,与竞争品牌相比,公司促销活动较少,销售价格整体保持在较为稳定的水平。

综上所述,公司主要产品系植入性高值耗材,普遍具有毛利率高的特征,同时,公司产品在细分市场的竞争力较强、定位中高端,公司综合毛利率略高于同行业可比公司水平具有合理性。

2. 同行业可比公司销售费用率比对如下:

序号	证券代码	证券简称	2018年	2017年	2016年
1	300326.SZ	凯利泰	20.91%	16.72%	17.77%
2	1358.HK	普华和顺	23.46%	19.09%	13.63%
3	1858.HK	春立医疗	28.90%	29.62%	25.12%
本公司			15.66%	12.15%	11.45%

公司销售费用率低于可比上市公司平均水平,主要原因系:

(1) 销售模式不同,凯利泰和春立医疗在采用经销模式的同时,亦有比重不同的销售系直接面向医院,在这一模式下,一般而言,相关公司需要自行组织大量学术推广活动并进行市场开拓,销售费用较高,而公司采取经销模式,会根据市场需要举办一些学术推广活动,但经销商会承担更多推广及市场开拓职责,销售费用率较低;

(2) 公司已建立完善的营销网络及稳定的销售渠道,同时凭借产品的技术与质量优势,服务优势等,已在终端市场医院及医生群体中建立良好的口碑,近年来公司的市场推广工作主要为举办一些较高质量的学术会议及参加展会,费用相对较少,同时公司严格控制各类销售费用的支出;

(3) 公司境外业务占比较高,2016-2018报告期各期占收入的比重分别为9.77%、9.25%和8.31%,与境内业务相比,境外业务主要为出口贸易关系,建立稳定的贸易合作关系后,所需的销售费用较少;2016年度至2018年度,可比凯利泰公司境外销售占收入的比重分别为3.26%、2.03%和5.26%,均低于公司水平;

综上所述,公司的销售费用率低,与公司的销售模式、产品市场地位及境外业务有关,具有商业合理性。

(二) 结合你公司买断式销售模式对销售费用、毛利率的影响,说明你公司上述比率以及销售费用率逐年上涨的合理性

公司的买断式销售模式,主要指客户确认收货时,产品的权利和义务即发生了转移,因此公司以客户确认收货为收入确认依据。公司的毛利率、销售费用的变化,主要与销售产品结构、公司全国各地营销配送网络建设及医疗器械行业“两票制”对产品市场推广服务的影响有关。

1. 报告期内公司毛利率水平较高,主要由其所属行业特点决定。公司产品属于植入性高值耗材,需要直接进入人体体内进行疾病治疗,与患者的生命健康息息相关,因此在世界各国均具有较高的市场准入门槛;另一方面,植入性高值耗材行业是一个多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术行业,行业内企业前期研发投入大、风险高。上述行业特征决定了行业内企业数量相对于传统制造企业普遍较少,而企业一旦成功进入该行业,将获得准入门槛和技术门槛所带来的较高利润水平。对比可比公司的植入性高值耗材业务板块可知,各公司的该类产品板块均具有相似的高毛利率特征。

2018年度毛利率较2017年度有所下降,主要系:

(1) 销售产品结构变化,2017年末公司对外收购的美精技医疗器械(上海)有限公司主营关节产品代理销售,2018年度实现收入1,564.60万元,毛利率仅为30.08%;为满足不同的市场需求,公司针对不同产品和市场,推出双品牌战略,新品牌“博益宁”产品2018年实现收入1,498.13万元,推广初期为提高市场占有率,毛利率较低为61.15%。上述毛利较低的产品占比增加,在一定程度上拉低了公司整体毛利率;

(2) 本期,公司生产人员薪酬提高导致产品单位成本提高,进而降低产品毛利率。

2. 公司2017年销售费用率较2016年增加0.7个百分点,整体变化不大,2018年较2017年增加3.51个百分点,销售费用率上升主要系从2018年起,陕西、安徽等部分省份针对医疗器械行业已开始全面推广实施“两票制”,在“两票制”实施之前,市场推广方面,公司的产品销售主要通过各地的经销商负责。“两票制”实施后,由于配送经销商仅承担配送职能,原由经销商承担的推广由公司自主或委托各地专业的医疗器械推广服务公司提供,因此,2018年公司市场开发及学术推广费较2017年增加1,742.77万元,占2018年营业收入的2.26%,整体导致销售费用率有所提升。

(三) 与公司采用买断式销售模式的经销商总数以及其中与上市公司、公司持股5%以上的股东、公司实际控制人、一致行动人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他关系的经销商数量及其比例。

截至2018年12月31日,与公司采用买断式销售模式的经销商总数为890家,该等经销商与公司及公司持股5%以上的股东、公司实际控制人、一致行动人及其董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

二、2018年,你公司营业收入为7.72亿元,较去年同期增长30%,你公司销售人员为351人,较去年同期增长30%。你公司销售费用为1.21亿元,同比上升67.52%。其中办公差旅费、市场开发及学术推广费分别增加72.91%、156.66%,此两项合计占你公司销售费用的51.67%。(1)请详细说明办公差旅费、市场开发及学术推广费明细构成。(2)请结合人员增加、营业收入增长的比例,说明报告期内你公司销售费用增加幅度的合理性。(3)请说明你公司支付的其他与经营活动有关的现金与销售费用明细科目金额产生差异的原因。

回复:

(一) 公司办公差旅费、市场开发及学术推广费明细构成

单位:元

项目	明细名称	2018年度	2017年度
办公差旅费	会务费	18,713,837.03	8,427,263.24
	差旅费	12,206,738.64	10,024,840.83
	办公费	1,593,932.15	308,034.60
	交通费	935,050.90	460,287.34
	通讯费	297,947.78	257,152.39
	车辆费用	191,686.54	151,219.40
	小计	33,939,193.04	19,628,797.80
市场开发及学术推广费	推广服务费	25,940,747.77	9,107,175.66
	其他	2,611,689.04	2,017,517.92
	小计	28,552,436.81	11,124,693.58

(二)报告期内公司销售费用增加幅度的合理性

1. 报告期内销售费用发生明细如下:

单位:元

项 目	本期数	上年同期数	变动幅度(%)
职工薪酬	42,140,809.94	30,086,186.36	40.07
办公差旅费	33,939,193.04	19,628,797.80	72.91
市场开发及学术推广费	28,552,436.81	11,124,693.58	156.66
储运配送费	11,988,573.58	9,082,748.09	31.99
业务招待费	1,968,791.72	1,552,232.97	26.84
其他	2,358,873.82	726,792.84	224.56
合 计	120,948,678.91	72,201,451.64	67.52

2. 报告期内销售费用增长67.52%,高于营业收入增长幅度主要系市场开发及学术推广费及办公差旅费增长较多所致,其中:

(1) 销售人员薪酬总额增长40.07%,主要系销售人员增加30%的同时,销售人员平均薪酬增加8%,导致销售人员薪酬总额的增幅大于销售人员的增加;

(2) 市场开发及学术推广费增长156.66%,主要从2018年起,陕西、安徽等部分省份针对医疗器械行业已开始全面推广实施“两票制”,在“两票制”实施之前,市场推广方面,公司的产品销售主要通过各地的经销商负责。“两票制”实施后,由于配送经销商仅承担配送职能,原由经销商承担的推广由公司自主或委托各地专业的医疗器械推广服务公司提供,2018年市场开发及学术推广费较2017年增加1,742.77万元,占2018年营业收入的2.26%,整体导致销售费用增长幅度较大;

(3) 办公差旅费增长72.91%,主要系中华医学会第二十届骨科学术会议暨第十三届COA国际学术大会,于2018年11月21日至24日在公司注册地厦门召开,作为承办方为促进科研发展,加强学术交流,产生较多会议费用。

综上,销售费用增长符合公司实际情况,其增加幅度是合理的。

(三) 公司支付的其他与经营活动有关的现金与销售费用明细科目金额产生差异的原因

1. 支付的其他与经营活动有关的现金与销售费用明细科目金额差异明细

项 目	支付的其他与经营活动有关的现金	销售费用发生额	差异(元)
支付市场开发及学术推广费	21,420,639.62	28,552,436.81	-7,131,797.19
支付储运配送费	14,506,070.86	11,988,573.58	2,517,497.28

2. 差异原因

支付的其他与经营活动有关的现金明细与销售费用明细科目金额差异主要系销售费用中的费用发生额是根据权责发生制计列,现金流量表中支付的对应明细是根据款项实际支付情况列示。此外,支付的其他与经营活动有关的现金列示的部分明细项目,还包括管理费中对应明细的付现支出。其中与销售费用存在对应关系的差异明细说明如下:

(1) 支付的其他与经营活动有关的现金披露的“支付市场开发及学术推广费”与销售费用对应明细差异7,131,797.19元,系扣减了本期已结算尚未支付的市场开发及学术推广费金额12,333,855.26元,加上本期支付上期以及已结算未支付的市场开发及学术推广费金额5,202,058.07元;

(2) 支付的其他与经营活动有关的现金披露的“支付储运配送费金额”与销售费用对应明细差异2,517,497.28元,系扣除上期预付的储运配送费345,689.68元,加上本期支付上期计提的储运配送费金额414,569.71元及本期预付的储运配送费金额2,448,617.25元;

三、根据年报,公司期末医疗器械库存量为3,464,707件,同比增加18.53%。截至2018年12月31日,你公司存货项目账面余额为人民币26,750.51万元,跌价准备为人民币304.24万元,账面价值为人民币26,446.26万元,(1)请结合订单获取情况及你公司的销售模式,说明你公司期末库存量上升的合理性与存货连续增长的原因;(2)请结合上述情况及你公司存货结构,分析是否存在存货跌价风险,以及报告期内存货跌价准备转回或转销的合理性。

回复:

(一) 结合公司订单获取情况及销售模式,说明公司期末库存量上升的合理性与存货连续增长的原因

1. 公司订单获取及销售模式

公司采用备货生产模式,即生产部根据销售部制定的销售计划生产产品,经销商按照医院需求及备货需要下达采购订单,公司收取发货款或在信用额度内发货给客户,待客户签收后实现产品销售。

2. 期末库存量上升的合理性与存货连续增长的原因

(1) 公司销售规模的扩大导致存货备货相应增加,2018年度,公司营业收入较2017年增长30.04%,存货账面价值较2017年增长30.86%,增长趋势相匹配;

(2) 新的营销网络建设导致备货增加,2018年度,公司新增营销配送网点20个,新的营销配送网点为满足应急响应需求,均需要进行适当备货,导致备货额增加;

(3) 新产品推出、原产品的迭代升级以及公司双品牌战略下新品牌“博益宁”产品的投产,导致存货增加。

综上,公司认为期末库存量上升及存货连续增长是合理的。

(二) 请结合上述情况及你公司存货结构,分析是否存在存货跌价风险,以及报告期内存货跌价准备转回或转销的合理性

1. 2017-2018年末,公司存货结构如下:

单位:元

项 目	2018年末余额	占比(%)	2017年末余额	占比(%)
原材料	46,548,581.08	17.40	39,516,540.41	19.04
在产品	33,732,717.94	12.60	24,572,834.87	11.84
库存商品	155,409,573.98	58.10	118,934,938.59	57.31
低值易耗品	30,725,254.93	11.49	23,915,278.74	11.52
发出商品	1,088,944.41	0.41	598,943.39	0.29
合 计	267,505,072.34	100.00	207,538,536.00	100.00

报告期内,公司各期末余额结构占比较为稳定,变动较小,期末存货主要为库存商品和原材料。

2. 存货跌价风险分析

(1) 公司产品特性

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

2) 公司的产品类型多,一个产品存在多规格情形,医院手术时需要同时将所有相关规格产品准备齐全,因为每台手术对产品具体规格的需求都可能不同,为满足客户需求,公司需对全产品线进行备货,使得总体存货余额水平较高;

3)由于技术革新会出现新产品,但老产品仍能使用,而且客户也同样对老产品有需求。这主要是因为产品的特殊性,终端客户一般只能按中标产品和价格采购销售,新产品推出市场后,需要重新招投标定价,即使有些终端客户愿意接受新产品,也会要求在新产品中标前,继续采购老产品;

4)2017-2018年,公司产品的综合毛利率分别为83.06%和80.40%,产品整体毛利率水平较高,不存在跌价风险。

(2) 公司计提存货跌价准备的方法

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

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

综上,公司存货跌价风险较小。除公司认定的不良品外,其他存货不存在跌价情形。

3. 存货跌价准备转回或转销的情况

(1) 本期公司存货跌价准备变动情况如下:

单位:元

项 目	期初金额	本期计提金额	本期转销金额	期末金额
原材料	33,778.59	1,482,385.60		1,516,164.19
库存商品	5,408,820.93	1,075,976.19	4,958,531.90	1,526,265.22
小 计	5,442,599.52	2,558,361.79	4,958,531.90	3,042,429.41

(2) 本期转销存货跌价准备,主要为产品报废转销跌价准备,其中因产品报废转销存货跌价准备金额3,572,450.43元,另有部分研发领用及展销领用,存货跌价准备转销合理。

四、报告期内,你公司营业成本为1.51亿元,较去年同期增长50.53%,其中直接人工0.50亿元、制造费用0.51亿元,较去年同期分别增长73.68%、54.77%,占营业成本的比重为32.80%、33.54%,分别增加约4个百分点、1个百分点。但公司生产人员为1079人,增加30.79%。(1) 请结合人员增加、营业收入增长的比例,说明报告期内你公司营业成本直接人工、制造费用增加幅度的合理性。(2)请年审会计师结合生产与存货循环相关审计程序,包括但不限于生产成本归集、存货计价等,对营业成本的各项认定发表明确意见。(3)请依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—一年度报告的内容与格式》第七十八条的规定,按产品分类,补充披露你公司产能利用情况,包括但不限于产能、产能利用率等。

(一) 结合人员增加、营业收入增长的比例,说明报告期内公司营业成本直接人工、制造费用增加幅度的合理性

回复:

1. 报告期内人员增加、营业收入和营业成本变动情况如下:

(1)生产人员数量及平均工资变动情况

项目	人员数量		
	2018年末	2017年末	变动幅度
生产人员数量	1,079.00	825.00	30.79%
其中:生产工人数量	799.00	561.00	42.42%
生产管理人员及辅助生产部门人员数量	280.00	264.00	6.06%

由上表可见,公司生产工人人员数量随产销规模扩大而增加,同时因公司管理制度日臻完善,生产管理人员及辅助生产部门人员数量增加比例较直接生产人员增加比例小。

(2)营业收入和营业成本变动情况

单位:元

项目	2018年度发生额	2017年度发生额	变动幅度
营业收入	772,469,529.01	594,014,625.25	30.04%
营业成本	151,432,454.09	100,601,831.32	50.53%
其中:			
直接人工	49,673,311.28	28,601,100.64	73.68%
制造费用	50,789,947.32	32,816,317.38	54.77%

3. 结合人员增加、营业收入增长的比例,说明报告期内营业成本直接人工、制造费用增加幅度的合理性

报告期内公司直接人工及制造费用的增长趋势与营业收入相同,但包含直接人工、制造费用在内的营业成本增长比例较营业收入高,主要系人工成本上涨、新增双品牌战略下“博益宁”产品独立运营,投产初期调试时间长、产能未完全释放,人工、制造费用占比较高等原因导致,其中:

(1) 直接人工较上年同期增长73.68%,主要系2018年度生产工人数量较2017年度增长超过42%,同时生产工人平均工资较上年同期增长12%所致,人员数量增加及平均薪酬提高导致直接人工增加近60%;此外,由于公司产品系列及规格众多,每个产品生产过程中的直接材料、直接人工、制造费用投入比重均不相同,本期销售产品的结构较上期变动,也导致本期销售产品对应的直接人工成本增加比例与营业收入并不一致;

(2) 制造费用较上年同期增长54.77%,主要系双品牌战略下的“博益宁”品牌产品独立运营,投产初期调试时间长、产能未完全释放导致制造费用占比较高及公司本期销售产品结构较上期不同所致。

综上,公司认为报告期内营业成本中直接人工、制造费用增加幅度合理。

(二) 请年审会计师结合生产与存货循环相关审计程序,包括但不限于生产成本归集、存货计价等,对营业成本的各项认定发表明确意见

年审会计师回复:

针对营业成本各项认定,年审会计师结合公司材料采购、存货计价、成本归集和分配以及销售对应成本结转等方面执行了相关审计程序,具体说明如下:

1.了解与材料采购、生产领料、成本核算、产品发送、仓储管理等相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2.了解公司的主要原材料、产品特性、生产工艺流程、完工产品及在产品成本核算方法和存货发出计价方法,检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配;

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

4. 检查主要原材料的采购合同,并检查主要原材料价格波动趋势、采购和耗用是否存在重大或异常波动,并查明波动原因,并以抽样方式向主要供应商函证本期采购额和余额;

5. 取得成本计算单,检查直接材料、直接人工及制造费用的归集和分配是否正确,并与有关佐证文件(如领料记录、工资统计表、材料费用分配汇总表、人工费用分配汇总表等)相核对;

6. 检查公司水、电等能源消耗情况并与公司的生产规模等进行对比,关注是否配比;

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

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

9. 选取接近资产负债表日的时点,对公司期末存货进行实地监盘;

10. 对存货销售执行截止性测试,关注是否存在销售跨期导致的营业成本跨期;

11. 检查营业成本是否在财务报表中作出恰当列报和披露。

经核查,年审会计师认为公司利润表中记录的营业成本均已发生且与公司实际业务相关,应当记录的营业成本均已完整、准确记录于恰当的会计期间及会计科目,并在财务报表中作出恰当的列报和披露。

(三)依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号—一年度报告的内容与格式》第七十八条的规定,按产品分类,补充披露公司产能利用情况。

回复:

2018年公司主要大类产品产能利用率及产销率情况如下:

单位:件

产品类别	产能	产量	销量	产销率	产能利用率
创伤类产品	3,890,943	3,728,721	3,170,897	85.04%	95.83%
脊柱类产品	611,980	579,453	553,829	95.98%	94.68%
微创外科产品	655,889	598,331	464,016	77.55%	91.22%
神经外科类产品	631,680	509,674	374,862	73.55%	80.69%
合 计	5,790,492	5,416,179	4,563,604	84.26%	93.54%

由于公司产品规格繁多,为了便于计算,上表中的产能、产量等采用标准产品折标的方式进行计算,即选取各个产品类别中销售规模最大或最具代表性的产品作为标准产品,将其他规格、型号的产品按照标准工时同比例折算成标准产品后计算的产能、产量等数据。

五、报告期内,你公司境外地区收入为0.64亿元,毛利率为74.46%,请你公司披露海外销售涉及的主要产品系列及国家,结合国内外产品结构差异说明国内外业务毛利率存在差异的原因,以及国际贸易摩擦可能对你公司经营业绩带来的影响。

回复:

(一) 结合国内外产品结构差异说明国内外业务毛利率存在差异的原因

1. 国外销售分产品系列的收入、成本、毛利率

单位:元

产品分类	营业收入	收入占比(%)	营业成本	毛利率(%)
创伤类产品	43,762,034.38	68.21	10,670,720.54	75.62
脊柱类产品	13,259,997.37	20.67	2,327,184.91	82.45
手术器械	6,472,195.79	10.09	3,195,340.25	50.63
微创外科产品	553,613.17	0.86	128,277.17	76.83
其他产品	113,039.53	0.18	68,249.36	39.62
总 计	64,160,880.24	100.00	16,389,772.23	74.46

2. 国内销售分产品系列的收入、成本、毛利率

单位:元

产品分类	营业收入	收入占比(%)	营业成本	毛利率(%)
创伤类产品	451,463,866.66	63.74	72,068,397.97	84.04
脊柱类产品	140,862,325.11	19.89	20,139,949.08	85.70
微创外科类产品	48,164,960.23	6.80	12,569,699.56	73.90
神经外科	28,017,821.25	3.96	4,910,252.83	82.47
手术器械	9,178,574.73	1.30	6,516,016.57	29.01
其他产品	30,621,100.79	4.32	18,838,365.85	38.48
总 计	708,308,648.77	100.00	135,042,681.86	80.93

由上表可见,公司国外产品销售总体毛利率较国内低,主要系国外销售中手术器械占比较高,而手术器械产品销售毛利率相对较低所致。另一方面,公司为开拓国际市场,创伤类产品及脊柱类产品国外销售价格较国内略低,导致国外销售总体毛利率较国内销售低。

(二) 国外销售分国家的收入、成本、毛利率

单位:元

国 家	营业收入	营业成本	毛利率(%)
俄罗斯	22,840,710.94	5,292,292.35	76.83
瑞士	10,906,037.54	3,280,553.88	69.92
乌克兰	7,209,232.91	2,458,045.25	65.90
澳大利亚	6,011,420.20	1,249,808.62	79.21
哥伦比亚	3,862,931.69	1,069,036.46	72.33
泰国	2,880,595.55	702,640.50	75.61
智利	2,253,468.18	488,950.99	78.30
圣米尼加	1,389,862.08	302,396.35	78.24
秘鲁	1,270,166.82	170,607.51	86.57
迪拜	875,326.53	157,897.13	81.96
韩国	835,528.30	171,544.91	79.47
印度	614,857.07	340,815.27	44.57
南非	535,485.25	107,719.14	79.88
其他国家	2,675,257.18	597,463.87	77.67
合 计	64,160,880.24	16,389,772.23	74.46

(三) 国际贸易摩擦可能对你公司经营业绩带来的影响

由上表可见,公司并无产品直接出口至美国,且公司产品并不在美国加征关税清单范畴内,因此中美贸易摩擦对公司经营业绩并无重大影响。

六、报告期内,你公司第一季度归属于上市公司股东的净利润为6,858.70万元,经营活动产生的现金流量净额分别为2,592.16万元。请结合公司经营模式,充分说明第一季度经营活动产生的现金流量净额与季度净利润差异较大的原因及合理性。

回复:

(一) 第一季度经营活动产生的现金流量净额与季度净利润差异情况

单位:元

项 目	2018年第一季度发生额
归属于上市公司股东的净利润(元)	68,587,021.72
经营活动产生的现金流量净额(元)	25,921,605.08
占净利润比例	37.79%
差 异	42,665,416.64

(二) 差异原因及合理性

第一季度归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额,主要系经营性应收及经营性应付变动所致。

1. 经营性应收项目本期增加28,514,243.04元,导致经营活动产生的现金流量净额减少28,514,243.04元。其中应收账款2018年一季度末余额较2017年末增加2,248万,主要系因年末回款直接影响经销商全年考核,因此,经销商在年末回款会相对更为集中,另一方面,公司在2018年年初对经销商的授信额度,会视经销商2017年末款项回款结算情况,恢复对其的授信额度,导致应收账款余额增加;预付款项2018年一季度末较2017年年末增加450万,主要系年初集中采购当年用生产物资预付款增加所致;

2. 经营性应付项目本期减少31,445,433.21元,导致经营活动产生的现金流量净额减少31,445,433.21元,其中应付职工薪酬2018年一季度末余额较2017年末减少1,318万,系2017年末计提的2017年年终奖于本期支付所致;“应交税费”2018年一季度末余额较2017年末减少732万,主要系2018年度第一季度上缴2017年度第四季度企业所得税所致;

3.公司2019年一季度,经营活动产生的现金流量净额占归属于上市公司股东的净利润的比例为39.58%和2018年一季度基本一致。

综上所述,公司第一季度经营活动产生的现金流量净额与一季度净利润差异较大,主要系公司一般会在次年视经销商上年回款情况,恢复对经销商的授信额度,导致一季度整体回款相对会少;另一方面,一季度因为集中支付上年未应付未付年终奖及企业所得税,导致现金流出较大,一季度经营活动产生的现金流量净额与一季度净利润差异较大符合公司的实际经营情况,是合理的。

七、报告期末,你公司预付款项余额为1,145.42万元,同比增加146.03%。(1)结合业务情况核实说明预付款项大幅增加的具体原因及合理性。(2)补充披露前五名预付对象的业务内容,核实预付对象与你公司及其关联方是否存在关联关系。

回复:

(一) 结合业务情况核实说明预付款项大幅增加的具体原因及合理性

1. 公司预付款项主要核算预付材料款、服务费及租金等,报告期内预付账款余额分类明细:

单位:元

项目	2018年末余额	2017年末余额	变动	变动幅度(%)
材料	6,283,331.29	4,147,740.90	2,135,590.39	96.33%
费用	3,093,170.67	507,838.43	2,585,332.24	255.33%
合计	6,283,331.29	4,147,740.90	2,135,590.39	96.33%

2. 预付款项大幅增加的原因主要系:

(1) 预付材料款增加,公司产品为植入人体医疗器械,产品质量要求严格,材质基本为医用钛合金、医用高分子材料等,满足公司材质要求的供应商较少,一般采用预付款方式采购主要材料,2018年度,随着公司产销规模扩大,预付材料款相应增加;

(2) 预付储运配送费及研发费用增加,其中预付储运配送费增加主要系2018年度公司大幅增加营销配送网点建设,配送网点场地均为租赁,且租金多为一年一付,公司按照权责发生制,将预付2019年仓储租赁费列示在预付款项科目;预付研发费增加主要系2018年度研发投入加大,公司预付检测费、模具试制费用、临床试验费增加。

综上,公司认为预付款项余额增加符合公司实际业务经营情况,期末余额是合理的。

(二) 补充披露前五名预付对象的业务内容,核实预付对象与你公司及其关联方是否存在关联关系

2018年预付款项前五名情况下:

单位名称	账面余额(元)	业务内容	是否关联方
北京昌航精铸技术有限公司	916,858.89	原材料-关节毛坯	否
Carpenter Technology Corporation	909,297.18	原材料-钛合金棒材	否
Harmony Medical(UK) CoLimited	663,695.32	原材料-医用敷材	否
上海天联材料科技有限公司	514,907.68	原材料-可吸收材料	否
广东东奥工贸有限公司	508,200.00	原材料-医用敷材	否
小 计	3,512,959.07		

特此公告。

大博医疗科技股份有限公司

董事会

2019年5月17日

证券代码:000521、200521 证券简称:长虹美菱、虹美菱B 公告编号:2019-033

长虹美菱股份有限公司
关于使用闲置募集资金进行理财产品投资的进展公告

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

根据长虹美菱股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)分别于2018年11月8日、11月27日召开的第九届董事会十六次会议、第九届监事会第八次会议、2018年第三次临时股东大会决议通过的《关于公司利用部分闲置募集资金投资理财产品的议案》,在确保不影响募投项目正常进行、保证募集资金安全的前提下,同意公司利用最高不超过94,000万元人民币的闲置募集资金(该额度可以滚动使用)投资安全性高、流动性好、单项产品期限最长不超过一年的保本型理财产品,授权期限自公司股东大会审议通过之日起一年内有效。本事项公司独立董事已发表了同意的独立意见,公司保荐机构申万宏源证券承销保荐有限责任公司出具了无异议的核查意见。

2019年1月30日,公司分别与广发银行股份有限公司合肥分行、上海浦东发展银行股份有限公司合肥分行、交通银行股份有限公司安徽省分行签订理财产品认购协议,公司以闲置募集资金合计42,400万元认购前述银行发行的保本型理财产品。详细情况公司于2019年2月1日在指定信息披露媒体《证券时报》《中国证券报》《香港商报》及巨潮咨询网(www.cninfo.com.cn)上以公告形式(2019-009号公告)进行了披露。目前,前述理财产品已分别于2019年5月2日、5月4日到期。

为提高募集资金使用效率,本着股东利益最大化原则,降低财务成本,近日,公司以闲置募集资金17,000万元购买交通银行股份有限公司安徽省分行的银行保本理财产品,现将有关情况公告如下:

一、本次购买理财产品的主要情况

认购交通银行股份有限公司安徽省分行的“交通银行蕴通财富结构性存款60天”银行理财产品

2019年5月15日,公司与交通银行股份有限公司安徽省分行签订《交通银行蕴通财富定期型结构性存款(期限结构型)产品协议》,公司以闲置募集资金17,000万元认购交通银行股份有限公司安徽省分行的“交通银行蕴通财富结构性存款60天”银行理财产品。具体情况如下:

1.产品名称:交通银行蕴通财富结构性存款90天

2.产品类型:保本浮动收益型

3.产品期限:60天

4.起息日:2019年5月17日

5.到期日:2019年7月16日

6.预期收益:4.10%(年化)

7.投资总额:17,000万元

8.资金来源:公司闲置募集资金

9.挂钩标的:三个月期限的上海银行间同业拆放利率(3M Shibor)

10.投资范围:本结构性存款销售所汇集资金作为名义本金,并以该名义本金的资金成本与交易对手叙作投资收益和3M Shibor基准比较值挂钩的金融衍生品交易。

11.到期本金及收益兑付:交通银行将于到期日当天支付存款本金及收益。

12.关联关系说明:公司与交通银行股份有限公司无关联关系。

公司本次以闲置募集资金17,000万元购买交通银行保本浮动收益型理财产品,占公司最近一期经审计归属于上市公司股东净资产的3.39%。

二、公司募集资金进行理财产品投资的影响

1.公司坚持“规范运作、防范风险、谨慎投资、保值增值”的原则,在确保公司募集资金投资计划和安全使用的前提下,以闲置募集资金进行理财产品投资,并视公司资金情况决定具体投资期限,合理进行产品组合,且所投资的产品不进行质押,同时考虑产品赎回的灵活度。因此本次公司以闲置募集资金17,000万元购买银行保本型理财产品不会影响募集资金项目正常进行,不存在变相改变募集资金用途的行为,且有利于提高资金的使用效率和收益。

2.通过适度的低风险保本型理财产品投资,能获得一定的投资效益,可进一步提升公司整体业绩水平,为公司股东获取更多的投资回报。

三、公告日前十二个月内购买理财产品情况

截至本公告披露日,公司及子公司过去12个月内累计购买理财产品且尚未到期的余额共计80,000万元(含本次购买的17,000万元),占公司最近一期经审计归属于上市公司股东的净资产的15.95%,其中,公司以自有闲置资金购买理财产品金额15,000万元,占公司最近一期经审计归属于上市公司股东的净资产的2.99%;公司以闲置募集资金购买保本型银行理财产品金额合计65,000万元,占公司最近一期经审计归属于上市公司股东的净资产的12.96%。本次公司购买银行理财产品的事项在公司董事会和股东大会授权范围内。

四、投资风险及风险控制措施

(一)针对募集资金存放与使用风险,拟采取措施如下:

1. 公司股东大会及董事会授权公司经营层行使该项投资决策权并签署相关合同文件,由财