

# B022 信息披露 | Disclosure

# 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

证券代码:002901

证券简称:大博医疗

公告编号:2020-046

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

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

一、报告期内,你公司存货金额457亿元,较期初增加72.85%,占你公司资产总额的20.42%,报告期内计提存货跌价准备426.06万元,存货周转率由上一年度30.65次降至50次。请你公司补充说明:(1)结合你公司主营业务开展情况、主要产品变化情况,分析存货占总资产比例较高及存货周转率大幅下降的原因及合理性,并与同行业公司是否存在差异,如是,请说明原因;(2)结合行业情况、市场形势等因素和存货减值测试情况,说明你公司存货跌价准备计提是否充分,是否存在调节利润的情形。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

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

1. 公司主营业务开展情况

公司主营业务为医疗器械,主要经营业务为医用金属耗材的研发、生产和销售。产品主要包括创伤类骨科植入材料、脊柱类骨科植入材料、微创外科类产品及神经外科类植入材料耗材等。

公司2018-2019年分产品主营业务收入成本情况如下:

单位:万元

项目	2019年 销售收入	2019年 销售成本	收入 占比	2018年 销售收入	2018年 销售成本	收入 占比
创伤类产品	79,090.92	9,930.04	63.49%	40,522.59	6,272.91	64.36%
脊柱类产品	28,561.67	2,829.10	21.11%	15,412.23	2,340.71	20.93%
微创外科类 产品	9,162.21	1,827.11	7.30%	4,871.88	1,269.80	6.33%
神经外科类 产品	3,344.11	480.06	2.76%	2,801.78	401.03	3.64%
手器械	2,122.41	1,093.51	1.69%	1,566.08	971.14	2.03%
其他产品	4,594.78	1,868.32	3.60%	2,706.82	1,890.72	3.60%
小计	126,524.02	18,029.37	100.00%	76,940.36	15,113.30	100.00%

公司2019年主营业务的销售结构占比与2018年基本一致。

2. 公司的具体销售模式及主要客户变化情况

公司采用经销为主及部分配送的销售模式,具体情况如下:

(1) 经销模式:公司作为公司向经销商进行买断式销售,再由经销商销售给终端用户。在经销模式下,公司按经销商的购货订单进行发货,公司在经销商验收并签收后确认收入实现。

(2) 在福建、陕西等执行材料两票制区域采用配送模式,配送模式的产品出厂价较高,公司直接向经销商进行销售,由公司聘请第三方服务商提供物流辅助、手术跟台等专业服务,在配送模式下,公司与配送商签订供货合同,配送经销商向医院销售,并向公司支付货款。

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

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

3. 公司2018-2019年末存货情况如下:

单位:万元

项 目	2019年末金额	占比(%)	2018年末金额	占比(%)
原材料	8,667.44	38.76	4,654.06	17.40
在产品	3,974.97	6.62	3,372.27	12.61
库存商品	28,878.80	82.59	15,440.06	58.10
周转材料	4,515.13	0.79	3,072.83	11.49
发出商品	112.47	0.24	108.89	0.41
合 计	46,138.71	100.00	26,765.01	100.00

2019年末公司存货余额结构占比有所变化,原材料、库存商品占比较2018年末分别增加1.36和14.49个百分点。原材料和库存商品的期末占比接近或超过20%,是公司存货期末余额的主要构成。

4. 存货占总资产比例较高及存货周转率大幅下降的原因及合理性

(1) 公司各期存货占总资产比例及周转率情况如下:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2017年
存货账面价值	46,172.65	26,446.26	20,209.69
存货总额	223,677.30	166,506.41	136,834.04
存货占总资产比	20.42%	15.88%	14.61%
存货周转率	0.56	0.65	0.66

(2) 2019年末,公司与同行业公司可比公司横向对比情况如下:

单位:万元

项 目	本公司	三友医疗[注1]	威高骨科[注2]	平均值
存货账面价值	46,172.65	6,818.09	42,091.43	—
存货总额	223,677.30	55,147.67	321,266.32	—
占资产总额比	20.42%	12.36%	13.10%	15.29%
存货周转率	0.56	0.56	0.72	0.60

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

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

(3) 公司存货占总资产比例较高的原因及合理性

本期末公司存货账面价值占总资产比例20.42%,高于同行业公司可比公司。主要系公司借助上市契机用募集资金实现快速发展,并且坚定看好骨科高值耗材市场前景需求及国产替代政策新增需求,不断开发新产品,完善产品线,并根据后续生产需求进行产品储备;此外,从2018年起,公司加大了对骨科产品品牌溢价的投资,满足新的品牌布局,有利于丰富公司产品线,提高市场整体占有率。由于博赞全新的产品定位,为博赞产品的快速响应需求,公司2019年生产备货的存货较多。

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

对公司期末存货占总资产比例较高的原因及合理性分析如下:

1) 原材料余额较大主要系①公司主要原材料为医用金属钛材及非医用金属材料,其金属材料特质决定了其使用价值不随时间的增加而发生变化,使得公司可以批量储备;②公司使用的医用金属材料及非医用金属材料对材料要求极高,品种规格多,但单一品种需求量相对于供应商而言较小,部分材料需要进口,采购周期较长,因此公司为降低采购价格,保证材料供应及时性,增加了单批次采购量,对材料进行了更多的储备。本期,公司也结合对后续材料价格走势的预判,进行了一定战略性和周期性的储备;

2) 库存商品余额较大主要系①公司的产品类型、规格较多,且每年均有新品推出,为满足客户需求,公司需对全产品线进行备货,使得总体存货余额水平较高,而部分产品因规格特殊,在实际临床中的使用量较低,周转速度较慢形成部分库存。此外,一个产品存在多规格情形,医院手术时需要同时将所有相关规格产品准备齐全,因为每台手术对产品具体规格的需求都可能不同,也增加备货的需求。②为顺应两票制改革,并进一步扩大市场份额,公司不断完善配送体系布局,以更快地响应经销商及医院需求,配送仓库的增加,使得库存增加;③公司产品为医疗器械,产品质量要求严格,材质基本为医用钛合金、医用高分子材料及特种钢材,包装要求较高,体积较大,产品质量基本不会因为时间的延长而发生变化,使得公司可以储备而无需担心承担过多的存储成本;④受管技术革新会出现新产品,但老产品仍能用,而且客户也同时对老产品有需求。这主要是因为产品特殊,终端客户一般需要向中标产品型号询价价格采购,而采购新产品需要重新招标定价。即便有些终端客户愿意接受新产品,也会要求在新产品中中标,继续采购老产品。因此手术器械类产品库龄长也体现在采购情况;

3) 低值易耗品主要系用于手术跟台的手术器械产品。该类手术器械产品系与医用高值耗材产品配套,可重复使用,但医院临床手术借用,公司需经营规模扩大及营销网点的增多,同时为了提高公司的服务质量,增强公司的产品竞争力,该部分手术器械也会相应增加,使得低值易耗品余额及增幅较大。公司根据手术器械的预计使用年限,逐年摊销计入成本。

综上,公司2019年末存货占总资产比例较高原因合理。

(4) 公司存货周转率大幅下降的原因及合理性

公司2019年存货周转率为50.50次/年,纵向对比有所下降且横向对比低于同行业公司可比公司平均水平,但与公司业务最为接近的三友医疗基本一致。威高骨科除了创伤和脊柱类产品外,还有20%左右收入占比的关节类产品,而以关节生产和销售为主的上市公司爱康医疗和三友医疗,其存货周转率明显高于以创伤和脊柱类产品为主的骨科医疗器械企业。因此公司的存货周转率较威高骨科要低。

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

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

综上所述,公司2019年存货周转率下降原因合理。

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

1. 公司所处行业情况及市场形势

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

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

随着人口的结构性变化及人民群众健康意识的提高,我国医疗器械行业发展迅速,医疗保健支出金额持续上升。根据《2019年我国卫生健康事业发展统计公报》显示,2018年至2019年,我国卫生费用总支出从5292.0亿元人民币增长至2019年的6527.91亿元人民币,年复合增长率达14.04%。直接推动我国医疗器械整体市场规模的扩容。

2. 存货跌价风险点分析

(1) 公司产品特性

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

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

③ 终端客户普遍需要向中标产品型号和价格采购询价,而采购新产品需要重新招投标定价。即使有些终端客户愿意接受新产品,也会要求在新产品中中标,继续采购老产品;

4) 公司2018-2019年主营业务产品综合毛利率分别为90.36%和85.64%,产品整体毛利率水平较高,不存在跌价风险。

3. 存货跌价准备计提的方法

1) 公司按照存货跌价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销售手段,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减值迹象。

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

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

年会计期间的检查程序及核查意见:

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

2. 了解公司的主要原材料、产品类型、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. 对存货数量及其构成、存货周转率、主要材料采购价格及采购库存比例、工艺费占生产成本的比例、库存商品各月入库单位成本等实施实质性分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动原因;

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

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

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

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

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

9.测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确;

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

11. 检查存货是否在财务报表中作出恰当列报。

经核查,我们认为,公司资产负债表表中记录的存货存在在计价准确,存货结存余额较高,存货周转率降低与公司实际情况相符,原因合理,公司存货跌价准备计提充分,不存在调节利润的情形。

二、报告期内,你公司报告期发生销售费用4110.02万元,较上年同期大幅增长238.86%。请结合销售费用的具体构成,说明你公司销售费用是否发生变动,报告期销售费用大幅增长的原因及合理性,是否与营业收入的变动趋势相匹配,并分析销售费用占营业收入的比重与同行业公司是否存在存在较大差异,如是,请说明具体原因。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

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

1. 公司销售费用2018-2019年的具体构成如下:

项目	2019年度	2018年度
金额(万元)	41,100.27	2,765.24
占比(%)	66.77	23.61
市场推广及技术服务费	27,397.27	6,677
差旅费	6,075.58	155.6
办公费	3,876.96	9.46
运输费	1,545.64	3.77
业务招待费	394.51	0.96
其他	103.38	0.47
合计	40,984.32	12,094.87

公司销售费用2019年较2018年增加28,830.06万元,其中市场推广及技术服务费增加24,512.03万元,主要由两票制推行导致公司销售模式发生一定变化所致。

二、两票制推行对公司销售模式的影响

从2017年开始,骨科植入材料两票制在陕西省(2017年开始)、安徽省(2018年开始)以及福建省(2019年开始)等地开始逐步实施。相关制度的实施,对公司销售业务模式产生一定影响。在耗材两票制实施区域,公司主要采用配送模式,即公司直接向配送商进行产品销售,并由第三方服务商提供物流辅助、学术培训、手术跟台等专业服务。除两票制实施区域外,公司采用经销模式,即通过经销商实现销售,经销商承担具体的市场推广及技术服务职能。

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

3. 销售费用增长的原因及合理性

公司2018-2019年配送模式和经销模式的销售收入及占比情况如下:

销售模式	2019年	2018年
主营业务收入	34,692.50	27.64%
配送模式	34,692.50	27.64%
经销模式	90,831.52	72.36%
合计	125,524.02	100.00%

2019年度,公司配送模式下实现的营业收入为34,692.50万元,较2018年配送模式收入增加31,024.52万元,相应公司市场推广及技术服务费也大幅增长,公司需聘请第三方服务商提供手术跟台、物流辅助等增值服务,并支付相应的服务费,2019年度发生的该项费用支出增加约24,512.03万元。因此,销售费用随着公司配送模式收入规模增加而相应增加是合理的。

4. 销售费用与营业收入的匹配性

公司2019年配送模式下实现的收入,如果在2018年配送收入规模基础上,对2019年新增配送模式收入较2018年经销模式,相关的销售跟台、物流辅助等后续专业服务由经销商承担,则销售营业收入和相关服务费都将减少约24,512.03万元。公司2019年营业收入测算约101,219.77万元,较2018年营业收入77,246.95万元,增长23.9728%,增长幅度31.03%。公司销售费用测算约16,472.89万元,较2018年销售费用12,094.87万元,增加3,378.02万元,增长幅度36.20%。公司2019年销售费用增长幅度与营业收入增长幅度相匹配。

(二) 分析销售费用占营业收入的比重与同行业公司是否存在较大差异

公司2019年销售费用占营业收入的比重与同行业公司相比不存在较大差异

公司销售费用2018-2019年的具体构成如下:

项目	2019年度	2018年度
金额(万元)	41,100.27	2,765.24
占比(%)	66.77	23.61
市场推广及技术服务费	27,397.27	6,677
差旅费	6,075.58	155.6
办公费	3,876.96	9.46
运输费	1,545.64	3.77
业务招待费	394.51	0.96
其他	103.38	0.47
合计	40,984.32	12,094.87

公司销售费用2019年较2018年增加28,830.06万元,其中市场推广及技术服务费增加24,512.03万元,主要由两票制推行导致公司销售模式发生一定变化所致。

二、两票制推行对公司销售模式的影响

从2017年开始,骨科植入材料两票制在陕西省(2017年开始)、安徽省(2018年开始)以及福建省(2019年开始)等地开始逐步实施。相关制度的实施,对公司销售业务模式产生一定影响。在耗材两票制实施区域,公司主要采用配送模式,即公司直接向配送商进行产品销售,并由第三方服务商提供物流辅助、学术培训、手术跟台等专业服务。除两票制实施区域外,公司采用经销模式,即通过经销商实现销售,经销商承担具体的市场推广及技术服务职能。

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

3. 销售费用增长的原因及合理性

公司2018-2019年配送模式和经销模式的销售收入及占比情况如下:

销售模式	2019年	2018年
主营业务收入	34,692.50	27.64%
配送模式	34,692.50	27.64%
经销模式	90,831.52	72.36%
合计	125,524.02	100.00%

2019年度,公司配送模式下实现的营业收入为34,692.50万元,较2018年配送模式收入增加31,024.52万元,相应公司市场推广及技术服务费也大幅增长,公司需聘请第三方服务商提供手术跟台、物流辅助等增值服务,并支付相应的服务费,2019年度发生的该项费用支出增加约24,512.03万元。因此,销售费用随着公司配送模式收入规模增加而相应增加是合理的。

4. 销售费用与营业收入的匹配性

公司2019年配送模式下实现的收入,如果在2018年配送收入规模基础上,对2019年新增配送模式收入较2018年经销模式,相关的销售跟台、物流辅助等后续专业服务由经销商承担,则销售营业收入和相关服务费都将减少约24,512.03万元。公司2019年营业收入测算约101,219.77万元,较2018年营业收入77,246.95万元,增长23.9728%,增长幅度31.03%。公司销售费用测算约16,472.89万元,较2018年销售费用12,094.87万元,增加3,378.02万元,增长幅度36.20%。公司2019年销售费用增长幅度与营业收入增长幅度相匹配。

(二) 分析销售费用占营业收入的比重与同行业公司是否存在较大差异

公司2019年销售费用占营业收入的比重与同行业公司相比不存在较大差异

公司销售费用2018-2019年的具体构成如下:

项目	2019年度	2018年度
金额(万元)	41,100.27	2,765.24
占比(%)	66.77	23.61
市场推广及技术服务费	27,397.27	6,677
差旅费	6,075.58	155.6
办公费	3,876.96	9.46
运输费	1,545.64	3.77
业务招待费	394.51	0.96
其他	103.38	0.47
合计	40,984.32	12,094.87

公司销售费用2019年较2018年增加28,830.06万元,其中市场推广及技术服务费增加24,512.03万元,主要由两票制推行导致公司销售模式发生一定变化所致。

行业可比公司的销售费用均处于较高水平,与三友医疗存在较大差异原因合理。

年审会计师的核查程序及核查意见:

1. 取得公司2019年度销售费用明细表,询问公司销售费用大幅增加的原因,并分析合理性;

2. 取得并查看公司与主要配送商、经销商签订的销售合同,向公司询问了解“两票制”等行业政策对公司销售模式的影响;

3. 对公司主要的推广服务单位进行发函询证;

4. 分析公司销售费用增加与配送商模式下收入增加的匹配性;

5. 查看同行业可比公司年度报告、招股说明书,将公司与同行业公司可比公司的销售费用率进行比较,并分析原因;

经核查,我们认为:

1. 公司销售模式在两票制的推行下发生了一定的变化,随着两票制在全国的推行,公司2019年配送模式收入占比逐步提高;

2. 公司销售费用2019年大幅增加主要系两票制推行,原由经销商承担手术跟台、物流辅助等后续专业服务,改为由公司聘请第三方服务商相关服务,因公司销售费用增长较快,增长原因合理;

3. 公司2019年销售费用增加与营业收入的变动趋势相匹配;

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

三、报告期内,你公司应收账款账面余额为2.61亿元,坏账准备0.23亿元,应收账款本报告期周转天数由2018年度的98.41天增加至249.71天,本期收回款项回坏账准备金额2,330.86万元。请你公司补充说明:(1)请结合同行业公司可比公司情况,说明你公司报告期内信用政策以及应收账款周转天数大幅变动的原因及合理性;(2)结合同行业公司可比坏账准备计提政策,说明你公司应收账款回款后情况,说明你公司期末坏账准备计提的充分性,是否具备谨慎性要求;(3)结合行业上市公司应收账款周转率情况,公司信用政策变动情况,详细说明公司应收账款周转率较低且逐年下降的原因及合理性。请你公司年审会计师核查并发表专项意见

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

1. 公司信用政策

经销模式下,公司给予经销商的账期较短,因此应收账款规模较小。配送模式下,配送商向医院销售,医院回款周期较长,但由于医院信用较好,虽然回款周期加长,但应收账款的质量较好,发生坏账的风险较低。因此,随着骨科植入材料两票制在部分省份的逐步实施,公司的销售模式逐步由经销模式向配送模式进行转变,2019年配送模式的收入占比逐步上升,公司客户整体的信用账期有所加长,从而导致公司2019年配送模式下的应收账款规模增加,应收账款周转天数相应增加。

2. 同行业公司信用政策情况

根据三友医疗招股说明书中披露的不同销售模式的信用政策:“经销模式下,公司对部分信用良好的客户,依据合同约定账期、记录、销账等综合判断信用风险,经内部审批后给予其相应的信用额度;对其他客户采取先款后货的交易方式,在信用额度内销售的客户,通常在开票后1-3月结清货款,超过额度则不能继续授信。直销模式下,公司下游客户为医院或医保配送,其信用良好但内部付款流程复杂,回款周期较长。针对特定客户,公司通常给予客户3个月至半年的信用。”

根据威高骨科招股说明书中披露的销售信用政策:“经销模式下,公司对客户一般采取先款后货的交易方式,对于部分信用良好、规模较大的客户,依据合同约定、信用情况、销售规模等因素综合判断信用风险,经审批后由公司确定客户的信用额度和信用期限,通常在开票后1-3个月内结清