

广州维力医疗器械股份有限公司

关于本次非公开发行股票摊薄即期回报的风险提示及 填补回报措施的公告（修订稿）

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广州维力医疗器械股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年9月18日召开的第四届董事会第二次会议和第四届监事会第二次会议以及2020年10月12日召开的2020年第三次临时股东大会审议通过了公司非公开发行A股股票的相关议案，并于2021年2月19日公司召开的第四届董事会第五次会议审议通过了对本次非公开发行股票方案中募集资金数额调整的相关议案。

根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）等文件的有关规定，公司董事会就本次非公开发行股票修订后的预案对即期回报摊薄的影响进行了分析并提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺。

具体内容如下：

一、本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

本次非公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响的基本情况和假设前提如下：

1、本次非公开发行于2021年6月底完成，此假设仅用于测算本次发行对公司每股收益及净资产收益率的影响，不代表公司对于本次发行实际完成时间的判

断，最终发行完成时间以监管部门核准本次发行后的实际完成时间为准。

2、本次非公开发行股票数量不超过公司发行前总股本的 30%，即不超过 7,800 万股（最终发行的股份数量以经中国证监会核准发行的股份数量为准），假设实际发行股份数量达到发行上限，本次发行完成后公司总股本为 33,800 万股。此假设仅用于测算本次发行对公司每股收益的影响，不代表公司对本次实际发行股份数量的判断，最终应以实际发行股份数量为准。

3、本次非公开发行募集资金总额为本次非公开发行的募集资金总额上限 39,944.23 万元，未考虑发行费用的影响。

4、2021 年度归属于上市公司股东的净利润以 2019 年度的净利润为基础，按较 2019 年度减少 10%、持平、增长 10%三种情景计算；

5、2019 年公司非经常性损益合计额为 2,439.18 万元，假设 2021 年非经常性损益合计额与 2019 年持平。

6、公司 2019 年度利润分配已于 2020 年 5 月 25 日实施完毕，现金分红金额 4,000 万元，本次测算考虑公司 2019 年度利润分配实施的影响。

7、在预测公司总股本时，以公司 2020 年 9 月末总股本 26,000 万股为基础，仅考虑本次非公开发行股份的影响，不考虑其他因素导致股本发生的变化。

8、未考虑本次非公开发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况等（如营业收入、财务费用、投资收益等）的影响。

9、宏观经济环境、行业情况未发生重大不利变化，公司经营环境亦未发生重大不利变化等。

上述假设仅为测算本次非公开发行股份对公司即期回报主要财务指标的摊薄影响，不代表公司对 2021 年经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测，2021 年度公司收益的实现取决于国家宏观经济政策、行业发展状况、市场竞争情况、公司业务发展状况等诸多因素，存在较大不确定性。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。基于上述假设，本次非公开发行对公司主要财务指标的影响对比如下：

项目	2019 年 /2019.12.31	2021 年/2021.12.31	
		本次发行前	本次发行后
期末总股本（万股）	20,000.00	26,000.00	33,800.00
假设 2021 年归属于母公司股东的净利润比 2019 年增长 10%			
归属于母公司股东的净利润（万元）	12,114.49	13,325.94	13,325.94
归属上市公司股东扣除非经常性损益净利润（万元）	9,675.31	10,886.76	10,886.76
期初归属于母公司股东的所有者权益（万元）	92,741.03	102,760.85	102,760.85
期末归属于母公司股东的所有者权益（万元）	102,760.85	112,086.79	152,031.02
基本每股收益（元/股）	0.61	0.51	0.45
稀释每股收益（元/股）	0.61	0.51	0.45
扣非基本每股收益（元/股）	0.48	0.42	0.36
扣非稀释每股收益（元/股）	0.48	0.42	0.36
每股净资产（元/股）	5.14	4.31	4.50
加权平均净资产收益率	12.39%	12.44%	10.49%
扣非加权平均净资产收益率	9.89%	10.17%	8.57%
假设 2021 年归属于母公司股东的净利润与 2019 年持平			
归属于母公司股东的净利润（万元）	12,114.49	12,114.49	12,114.49
归属上市公司股东扣除非经常性损益净利润（万元）	9,675.31	9,675.31	9,675.31
期初归属于母公司股东的所有者权益（万元）	92,741.03	102,760.85	102,760.85
期末归属于母公司股东的所有者权益（万元）	102,760.85	110,875.34	150,819.57
基本每股收益（元/股）	0.61	0.47	0.41
稀释每股收益（元/股）	0.61	0.47	0.41
扣非基本每股收益（元/股）	0.48	0.37	0.32
扣非稀释每股收益（元/股）	0.48	0.37	0.32
每股净资产（元/股）	5.14	4.26	4.46
加权平均净资产收益率	12.39%	11.38%	9.58%
扣非加权平均净资产收益率	9.89%	9.09%	7.65%
假设 2021 年归属于母公司股东的净利润比 2019 年下降 10%			
归属于母公司股东的净利润（万元）	12,114.49	10,903.04	10,903.04

归属上市公司股东扣除非经常性损益净利润（万元）	9,675.31	8,463.86	8,463.86
期初归属于母公司股东的所有者权益（万元）	92,741.03	102,760.85	102,760.85
期末归属于母公司股东的所有者权益（万元）	102,760.85	109,663.89	149,608.12
基本每股收益（元/股）	0.61	0.42	0.36
稀释每股收益（元/股）	0.61	0.42	0.36
扣非基本每股收益（元/股）	0.48	0.33	0.28
扣非稀释每股收益（元/股）	0.48	0.33	0.28
每股净资产（元/股）	5.14	4.22	4.43
加权平均净资产收益率	12.39%	10.30%	8.66%
扣非加权平均净资产收益率	9.89%	7.99%	6.73%

注：表格中指标依照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）进行计算。

根据上述假设测算，本次发行完成后，公司 2021 年度每股收益和加权平均净资产收益率将存在被摊薄的风险。

二、本次非公开发行股票摊薄即期回报的风险提示

本次发行完成后，随着募集资金的到位，公司的资金实力大幅增强，同时公司总股本和净资产均有较大幅度的增长，后续随着募集资金投资项目的效益得以逐步体现，公司的净利润将有所增加，但由于募集资金相关效益的实现需要一定的时间，因此短期内公司的每股收益和净资产收益率等指标存在被摊薄的风险。

三、董事会关于选择本次非公开发行必要性和合理性的说明

（一）行业政策持续利好、推动行业发展扩容

中国医疗器械市场的迅速扩容离不开近些年来各级政府对医药卫生事业的大力支持。国家除了对医疗器械行业颁布相应的鼓励政策之外，在医疗制度上也做了相应改革。目前，我国已经基本确定了以“三医联动”为核心的改革策略，即从医疗器械的供给端、支付端以及使用端进行联动式改革。

1、供给端

近年来，国家对医疗器械行业重视程度显著提升，尤其是 2020 年新冠肺炎病毒的爆发将中国医疗器械行业推到浪潮的最前沿。在政策层面，国务院、政府主管部门出台一系列振兴医疗器械行业的产业政策，给予医疗器械行业较大扶持力度，鼓励国内医疗器械加快创新、做大做强。国家先后颁布《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011 年度）》¹、《“健康中国 2020” 战略研究报告》²，指出将“用于微创手术的材料和结构，介入导管和器件，介入性治疗材料”作为我国优先发展的高技术产业化项目；针对自主研发药品、医用耗材、医疗器械和大型医用设备等，卫生部专门推出 100 亿元的民族健康产业重大专项基金。其中，卫生部计划设立 210 个项目基金，其中 100 个项目将资助医用耗材研发，每个项目 2000 万元。

2、支付端

1) 医疗保障制度

国家高度重视人民健康，建立了覆盖全民的基本医疗保障制度，在破解看病难、看病贵的问题上取得了突破性进展。居民基本医疗保险逐步实现城乡统筹，大病保险于 2015 年全面建立，在基本医保基础上对高额费用参保居民给予进一步保障。根据《国家医疗保障局对十三届全国人大二次会议第 1676 号建议的答复》³，目前城乡居民医保参保人超过 10 亿，参保率稳定在 95%左右，政策范围内住院费用统筹基金支付比例达到 70%左右，门诊统筹支付比例达到 50%左右，住院最高支付限额达到居民年人均可支配收入的 6 倍左右。医疗保障制度的完善，进一步减轻患者看病就医负担，一定程度上提高患者入院就诊率，推动医用耗材的发展。

3、使用端

1) 分级诊疗制度

由于中国社会经济发展的城乡二元结构，导致我国 80%的医疗卫生资源集中在城市。因此，国务院办公厅于 2015 年颁布《全国医疗卫生服务体系规划纲要（2015-2020 年）》，指出要逐步实现基层首诊、双向转诊、上下联动、急慢分治，

¹ http://www.gov.cn/zwgk/2011-10/20/content_1974026.htm

² http://www.gov.cn/gzdt/2012-08/17/content_2205978.htm

³ http://www.nhsa.gov.cn/art/2019/8/14/art_26_1644.html?from=timeline

建立并完善分级诊疗模式。在分级诊疗目标下，到 2020 年，力争覆盖所有社区卫生服务机构和乡镇卫生院以及 70% 的村卫生室。随着分级诊疗政策的不断推进，基层医疗就诊需求有望提升，对医疗器械的需求将进一步扩大，民族医疗器械企业将迎来良好的发展契机。

2) 带量采购

近年来，我国陆续出台了一系列政策推动医疗耗材改革。为实现对耗材价格的有效控制，国家出台了医用耗材带量集采方案。自 2000 年以来，历经 19 年的探索实施，医用耗材集中采购已形成一整套成熟的运行体系。2019 年 5 月 29 日，中央深改委第八次会议审议通过《关于治理高值医用耗材的改革方案》（以下简称“方案”），并于 7 月 31 日印发公布。方案明确要求完善分类集中采购办法，按照带量采购、量价挂钩、促进市场竞争等原则探索高值医用耗材分类集中采购；对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展带量谈判采购，积极探索跨省联盟采购。在带量采购模式下，医疗器械企业为达到中标目的，不得不给出最低的价格，医用耗材的价格也得到了大幅降低。医用耗材价格的降低将解决患者看病贵的问题，一定程度上刺激患者看病需求，从而推动医用耗材的市场需求增加。

（二）人均医保支出增长，加大行业发展规模

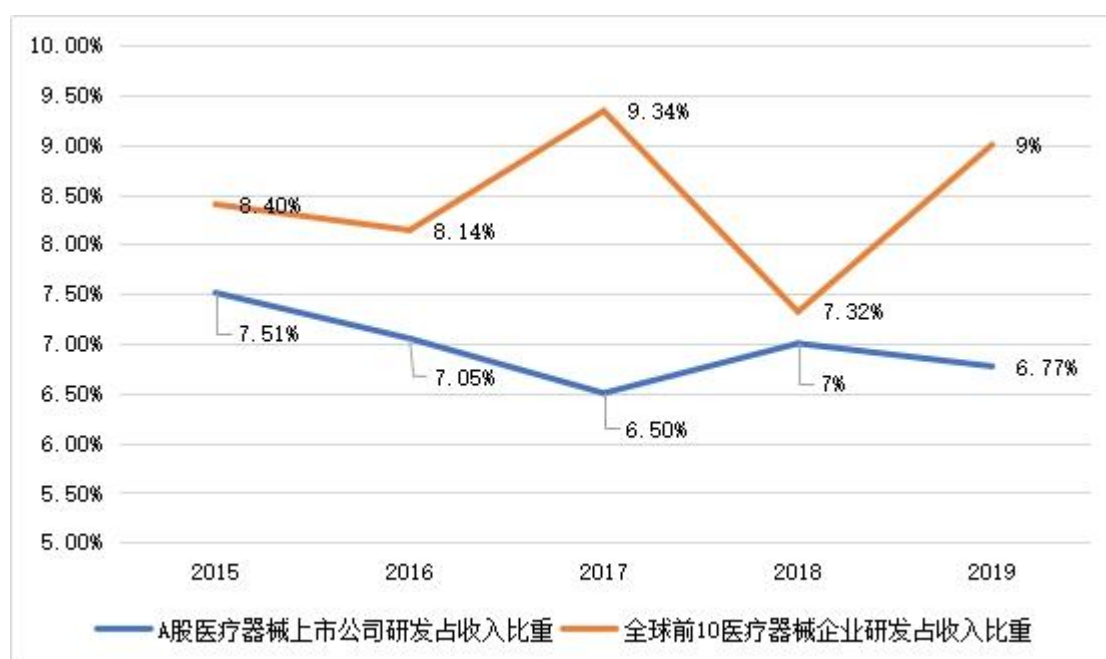
随着我国经济的稳步增长，我国城镇和农村居民人均可支配收入水平均不断提升。国家统计局公布的数据显示，我国城镇居民人均可支配收入从 2015 年的 31,195 元增长至 2019 年的 42,359 元；我国农村居民人均可支配收入从 2015 年的 11,422 元增长至 2019 年的 16,021 元。随着我国居民人均收入水平的增加，以及居民自我保健意识的增强，我国居民用于医疗保健的支出也在不断上升。根据 iiMedia Research 公布的数据，自 2014 年以来，中国居民人均医疗保健消费支出呈逐年增长的趋势，2019 年中国居民人均医疗保健消费支出为 1,902 元，增长率为 12.88%。

随着我国居民用于医疗保健消费支出的增加以及医疗保障制度的不断完善，医疗观念也从原来的“病急投医”逐步向“预防为主，防治结合”转变，居民到

医疗卫生机构平均就诊次数不断增加，为一次性医用导管提供了广阔的市场空间。

（三）行业研发地位上升、总体投入仍有不足

我国医疗器械行业经历了从无到有的发展过程，虽然我国部分医疗器械企业生产水平已达到国际一流水平，但部分高端医疗器械市场仍然被跨国公司所占据，我国高端医疗器械在总体质量上和技术水平上与发达国家的同类产品相比仍有较大差距。而研发投入力度小是我国医疗器械在高端领域失利的最主要原因。从研发投入来看，根据 Wind 数据显示，2019 年 A 股医疗器械行业平均研发投入占销售收入的比重为 6.77%。同年，全球营业收入前 10 的医疗器械企业的研发投入占比约为 9%，高于中国 A 股医疗器械企业。从近五年的研发投入水平来看，全球 TOP 10 医疗器械企业的研发投入水平均高于我国 A 股医疗器械企业，表明我国医疗器械企业的研发投入有待增加。



自主研发对于医疗器械的发展十分重要。医疗器械企业的研发投入不足不仅会导致同质化竞争越来越激烈，还会降低医疗器械生产企业的销量。就我国各医疗机构而言，尤其是三级甲等医院，大多会选择与研发创新能力较强的医疗器械企业合作。对于医疗器械企业而言，需要增强技术创新能力，不断加大科研投入，提升产品质量，使产品变得高质、高效、高端。

（四）医保控费政策推行，企业变革大势所趋

2016 年政府联合 9 部门印发《2016 年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》，从国家层面提出药品耗材“两票制”、“带量采购”政策，并逐渐在全国进行推广落实。“两票制”、“带量采购”等政策实施之前，大部分医疗器械企业均采用经销方式为主、直销方式为辅的销售模式。在经销模式下，医疗器械企业将产品卖给经销商，再由经销商转卖给下级经销商或者直接销售给终端客户。“两票制”、“带量采购”等政策实施之后，中间环节得到压缩，下级经销商的利润空间将被挤压，经销难度将不断加大，物流、票流、信息流、资金流都将发生变化。医疗器械企业的销售渠道、市场占有率、竞争态势等在一定程度上可能会受到一定影响。

因此，在“两票制”、“带量采购”的政策背景下，企业应该尽早做好制度和流程上的充分准备，比如加快自有营销队伍的建设，摆脱对经销商的依赖，提高直销比例，以优良的产品品质及售后服务加强与终端医疗机构的联系。

四、本次募集资金与公司现有业务的关系，在募集资金使用方面公司在人员、技术、市场等方面的储备情况

（一）本次募集资金使用与公司现有业务的关系

本次募集资金项目的成功实施将为公司业务扩张及经营业绩的提升提供资金保障，提升公司的核心竞争力，为公司实现下列发展计划奠定坚实基础。

1、业务发展规划

（1）国内市场

麻醉线继续推动“可视”明星大单品策略，以标杆医院及高端学术（维力中国行高峰论坛、醉人心胸专家专题交流、古麻今醉线上推广等）带动效应拉动各省市重点单肺市场；全面布局、打造明星单品群：可视气管插管、测温导尿管、镇痛泵、加强气管插管、喉罩等；全力推动新品(可视喉罩、ETCO₂、人工鼻套件等)上市。

导尿管产品线继续保持和巩固乳胶导尿管行业龙头地位，依靠品牌优势、质量优势和产能优势争取最大化市场覆盖，同时继续加大差异化单品——瑞典 BG 公司抗菌抗感染 BIP 导尿管的推广，开拓替代性市场，优势替代普通导尿管。

呼吸产品线中的雾化器产品争做行业领跑者，通过核心城市标杆医院做雾化室整体品牌，配合促销政策下沉二级以下医院和县乡镇，提高市场占有率和品牌效应。

泌尿外科产品继续加大优势产品清石鞘的推广，逐步带动公司泌尿外科产品的销售。公司成立了泌尿外科学术推广团队，直接面对医院客户，服务医生，及时专业地解决产品问题，同时做好学术推广，致力于打造公司泌尿外科产品品牌，提升产品市场占有率和影响力。

（2）国外市场

继续深入实施大客户统筹管理，深入挖掘大客户市场；在维护原有大宗产品市场的同时，继续加大以清石鞘为主打的泌尿外科产品线市场推广，争取取得泌尿外科产品线更大突破；根据国外不同区域市场特点，针对性地推广公司新产品，不断丰富公司出口业务。

2、技术创新和产品研发计划

公司已成立研究院，强化产品研究和产品开发能力建设，建立以业务目标和结果为导向的研发项目管理体系，未来将继续做好跨业务领域的集成（市场、研发、法规注册、质量、制造等）。公司将进一步加大研发投入，加大研发专业技术人才引进和研发人员专业技能培养的力度，加强研发平台能力建设，更加细化研发项目管理操作流程，引入业界成熟的项目化管理工具提升项目规范化；加强项目经理和项目参与人员的知识技能培训，完善项目管理过程数据统计、分析，建立项目全周期的数据指标，为前端的项目开发、决策评审、立项等提供经验数据支撑，加强研发项目全过程的规范化管理。

2020 年 3 月国家药监局发布的《医疗器械注册质量管理体系核查指南》强调设计开发过程的可追溯性，研究和验证数据的完整性、真实性和可追溯性，指南还强调了对产品生命周期内设计开发更改的控制。公司将进一步加强规范化的

贯穿产品全生命周期的研发流程建设和管理，加大研发实验和测试资源投入，构建专业的研发测试队伍，构建系统化的研发测试管理体系。

3、质量管控计划

公司将继续提高前端质量策划、产品及过程风险管理力度，提高流程的可操作性以及实施有效性；建立案例库用于积累和分享；继续加强外协类供应商的控制、强化供应商辅导以及来料质量改进。

4、智能制造、精益生产计划

公司将继续推进智能制造、精益生产，加强标准化作业和规范化生产，严格基础标准、技术标准、安全标准和质量标准，提高产品质量和生产效率，降低生产成本。公司子公司海南维力的乳胶产品建设项目已于 2019 年底完成，未来将做好项目投产相关的生产许可、产品注册、人员招聘、运营管理等工作，争取该项目顺利投入生产运营，尽快达到预期产能。

5、人力资源开发计划

公司坚持开展“以人为本”的人力资源工作，同时积极探索建立对各类人才有持久吸引力的绩效评价体系和激励机制，使人才队伍稳定，实现人力资源的可持续发展，创建“严谨、和谐、向上”的企业文化，激发全体员工发挥出最大的主观能动性和创造力。

未来公司将继续完善任职资格体系。在现有人员的基础上，按需引进各类人才，优化人才结构，引进具有实践经验和能力的技术人才、市场营销人才、管理人才，形成多层次人才梯队。与此同时，公司将大力实施人才培养计划，建立和完善培训体系，采用内部岗位培训和后续培训等多种形式对员工进行全面的业务培训，不断提高员工的技能，建立科学化、规范化、系统化的人力资源教育培训体系。

6、资金筹措计划

为了支撑整体业务的发展，满足业务发展所需的资金，公司必须建立完善的资金平台，提升相应的资本管理能力。一方面，在总体的资金需求中，公司将提高资金的使用效率及资本的运作能力。另一方面，以股东利益最大化为原则，公

公司将根据业务发展的需要，通过不同的融资渠道分阶段、低成本地筹措资金，并充分发挥债务杠杆和资本市场的融资功能，在保持稳健的资本结构的同时不断开拓融资渠道，适时采用配股、发行可转换债券、增发或向商业银行贷款等多种方式，并通过深化各层级企业混改、成立产业基金等多种方式筹集经营所需资金，以满足公司业务拓展、产能扩充、技术改造需要，推动公司持续、快速、健康发展。

（二）在募集资金使用方面公司在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、公司所处行业的市场前景

受益于我国生活水平的提高，据国家统计局统计，近年来居民医疗保健消费年均增长达 12%以上；低值医用耗材市场继续保持高速增长，据医械研究院测算，2018 年我国低值医用耗材市场规模约为 641 亿元，近年来年均增长 20%左右。

医用导管在临床中的应用非常广泛，其中麻醉领域的气管插管、喉罩和泌尿领域的留置导尿管是两个重要的细分产品市场，血透领域则是我国医用导管行业的一个新兴领域。据海关总署统计，我国医用导管和插管出口额从 2006 年 4.11 亿美元增长至 2019 年的 14.81 亿美元，复合增长率达 10.37%。同期我国医用导管的进口额从 1.69 亿美元上升到 22.18 亿美元，年均复合增长 21.91%，医用导管进出口增长率均高于同期全球医用导管市场增长率。

随着医疗保健条件的改善，全球人均寿命不断提高，人口老龄化趋势显著，全球医用导管等基础医疗器械的需求仍将持续增长。未来全球人口老龄化趋势将持续，老年人医疗总费用支出的加大将推动未来 10-15 年医疗保健产品的需求的不断增长，医用导管等基础医疗器械的需求也将持续增长。医用导管属于基础性医疗器械产品，在诊断、治疗、监护、急救、引流、灌流、气体输送、血液输送、康复中被广泛应用。随着现代科技的发展以及世界人口平均寿命不断增长和老龄化趋势加剧，医用导管在现代医学诊疗和家庭护理中应用的范围将不断扩大，重要性不断提升，行业未来发展潜力巨大。

2、公司在人员和技术方面的储备情况

经过多年的发展，公司在产品研发、精密制造及质量管理等方面积累了较为深厚的经验。在产品研发方面，公司研发团队涵盖临床医学、高分子材料学及先进制造和国际性医疗器械公司生产管理等专业技术背景人才，对医用导管的临床需求、风险分析、功能定义、材料选用及改性、生产工艺等方面具有深刻理解；在精密制造方面，公司建立了完善的人员、机器、材料、工艺方法和生产环境等五要素的整体协调机制，确保产品在质量和性能稳定性方面符合设定的功能定义和市场需求；在质量管理方面，公司建立了完善的质量控制体系和内部审核程序及管理评审流程，确保公司产品持续符合监管质量标准。

目前，公司已经成为全球医用导管市场特定产品的重要生产商，部分产品已经逐步具备与国外主要竞争对手竞争的能力。随着公司资金实力和技术积累的提升，公司整体竞争力将不断加强。

五、公司应对本次非公开发行股票摊薄即期回报采取的措施

（一）加强募集资金使用监管，保证募集资金合理规范使用

本次发行募集资金到位后，公司将开设专户存储，并签署监管协议，严格管理募集资金使用，确保募集资金按照既定用途得到充分有效的利用。

（二）不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障

公司已建立、健全了法人治理结构，规范运作，有完善的股东大会、董事会、监事会和管理层的独立运行机制，设置了与公司生产经营相适应的、能充分独立运行的、高效精干的组织职能机构，并制定了相应的岗位职责，各职能部门之间职责明确，相互制约。公司组织机构设置合理、运行有效，股东大会、董事会、监事会和管理层之间权责分明、相互制衡、运作良好，形成了一套合理、完整、有效的公司治理与经营管理框架。公司将不断完善治理结构，切实保护投资者尤其是中小投资者权益，为公司发展提供制度保障。

（三）进一步完善利润分配制度，强化投资者回报机制

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司分红相关规定的通知》（证监发[2012]37号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告

[2013]43号)以及《公司章程》的相关规定,公司已制定《公司未来三年(2020-2022年)股东分红回报规划》。公司将严格执行相关规定,切实维护投资者合法权益,强化中小投资者权益保障机制。

六、公司董事、高级管理人员关于保证发行人填补即期回报措施切实履行的承诺

公司的董事、高级管理人员应忠实、勤勉地履行职责,维护公司和全体股东的合法权益。根据中国证监会相关规定,公司的董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出承诺,具体如下:

- 1、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益,也不采用其他方式损害公司利益;
- 2、对本人的职务消费行为进行约束;
- 3、不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动;
- 4、由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩;
- 5、未来公司如实施股权激励计划,股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩;
- 6、发行人本次发行实施完毕前,若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的,且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时,届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺;
- 7、若违反上述承诺或拒不履行上述承诺,本人同意按照中国证监会和上海证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则,对本人作出相关处罚或采取相关监管措施。

七、公司控股股东、实际控制人关于保证发行人填补即期回报措施切实履行的承诺

根据中国证监会相关规定,公司控股股东及实际控制人对公司填补回报措施

能够得到切实履行作出承诺，具体如下：

1、不越权干预维力医疗的经营管理活动，不侵占维力医疗利益，切实履行对维力医疗填补摊薄即期回报的相关措施。

2、在中国证监会、上海证券交易所另行发布填补摊薄即期回报措施及其承诺的相关意见及实施细则后，如果维力医疗的相关制度及承诺与该等规定不符时，承诺将立即按照中国证监会及上海证券交易所的规定出具补充承诺，并积极推进维力医疗修订相关制度，以符合中国证监会及上海证券交易所的要求。

3、作为填补回报措施相关责任主体之一，承诺严格履行所作出的上述承诺事项，确保上市公司填补回报措施能够得到切实履行。如果违反所作出的承诺或拒不履行承诺，将按照中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）等相关规定履行解释、道歉等相应义务，并同意中国证监会、上海证券交易所和中国上市公司协会依法作出的监管措施或自律监管措施；给上市公司或者股东造成损失的，愿意依法承担相应补偿责任。

广州维力医疗器械股份有限公司

董事会

2021年2月20日