

关于迈得医疗工业设备股份有限公司 首次公开发行股票申请文件审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2019〕692号

上海证券交易所：

由广发证券股份有限公司转来的《关于迈得医疗工业设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2019）252号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的迈得医疗工业设备股份有限公司（以下简称迈得医疗公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、发行人系新三板挂牌公司，2017年曾申报主板IPO，2018年初撤回。请发行人补充披露其在挂牌过程中，以及挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法合规性，是否存在受到处罚的情形。请发行人说明：（1）本次发行上市申请文件与公开转让说明书等挂牌申请文件、挂牌期间信息披露、前次申报公开信息存在差异的部分，提供详细对照表并解释差异原因；（2）挂牌期间是否存在信息披露违规、募集资金使用违规、违反公开承诺等情形；（3）发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转公司的自律监管措施或纪律处分等；（4）前次申报IPO的简要过程及撤回理由，相关证券服务机构及其签字人员发生变更的原因；（5）前次申报撤回以来发行人主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面发生的主要变化，会计调整事项是否符合《企业会计准

则》的规定。请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并就相关情况是否构成本次发行上市障碍发表明确意见。（审核问询函第一条）

（一）请发行人补充披露其在挂牌过程中，以及挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法合规性，是否存在受到处罚的情形

截至本审核问询函出具日，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌过程中以及挂牌期间，在信息披露、股权交易、董事会及股东大会决策等方面均合法合规，未有受到证监会、全国中小企业股份转让系统有限责任公司处罚的情形。

（二）本次发行上市申请文件与公开转让说明书等挂牌申请文件、挂牌期间信息披露、前次申报公开信息存在差异的部分，提供详细对照表并解释差异原因

1. 公司本次发行上市申请文件与公开转让说明书等挂牌申请文件、挂牌期间信息披露存在差异的部分及原因：

（1）主要客户销售金额和占比数据差异内容及差异原因

2018年主要客户销售金额和占比数据					
新三板公开披露信息（单位：元）			本次申请文件披露信息（单位：万元）		
河南曙光健士医疗器械集团股份有限公司	销售金额	24,660,918.59	河南曙光	销售金额	2,472.40
	年度销售占比	11.48%		年度销售占比	11.51%
合计	销售金额	144,726,508.97	合计	销售金额	14,478.96
	年度销售占比	67.35%		年度销售占比	67.38%

差异原因：本次申请文件中河南曙光合并了同一控制企业河南曙光健士医疗器械集团股份有限公司、河南曙光汇知康生物科技股份有限公司的销售数据所致。

（2）主营业务表述的差异内容及差异原因

主营业务表述		
新三板挂牌申请文件披露信息	2017年新三板年报披露信息	2018年新三板年报及本次申请文件披露信息
医用制品装配自动化设备的研发、生产、销售和服务	医用耗材智能装备的研发、生产、销售和服务	致力于为医用耗材生产企业提供智能制造相关的设备及系统

差异原因：上述关于主营业务表述的差异，系公司对主营业务描述的修改：

（1）“医用耗材”属于“医用制品”的范畴，使用“医用制品”描述迈得医疗产品对于下游行业较为宽泛，“医用耗材”是对迈得医疗下游细分行业更精确的描述；（2）迈得医疗的主要设备均是通过自动化控制系统控制的，具备感知、决策

、执行等功能的智能装备，在智能制造产业链中属于智能装备环节，使用“智能装备”或“智能制造相关的设备及系统”能更清晰地描述公司的业务特征；(3)在智能装备基础上，根据智能制造的发展趋势，公司前瞻性地布局研发医疗耗材领域的MES系统（即制造执行系统），现已成功开发出GMP数据管理平台，能够实现设备互联、数据分析，打造数字化车间，实现智能生产，使用“智能装备”或“智能制造相关的设备及系统”能够更为准确地反映公司的业务性质和业务方向。

2. 公司本次发行上市申请文件与前次申报公开信息存在差异的部分及原因

(1) 本次申报与前次申报主要财务列报的差异

与前次申报相比，公司会计调整事项如下：

1) 根据财政部于2018年6月15日发布的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》，对公司财务报表格式进行了修订；

2) 根据财政部于2018年6月15日发布的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》，企业作为个人所得税的扣缴义务人，根据《中华人民共和国个人所得税法》收到的扣缴税款手续费，应作为其他与日常活动相关的项目在利润表的“其他收益”项目中填列。企业财务报表的列报项目因此发生变更的，应当按照《企业会计准则第30号——财务报表列报》等的相关规定，对可比期间的比较数据进行调整。故将2017年收到的个税手续费由“营业外收入”调整到“其他收益”中列示。

3) 根据财政部于2019年4月30日发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》，对公司财务报表格式进行了修订。

(2) 本次申报与前次申报主要业务数据的差异

1) 公司主要原材料的采购单价：

项目	2016年	
	前次申报	本次申报
气缸(元/只)	266.51	268.52
传感器(元/个)	171.09	163.60

差异原因：本次申报时根据采购明细，筛选相应品类重新计算。

2) 对比公司楚天科技的部分数据：

项目	2017 年		2016 年	
	前次申报	本次申报	前次申报	本次申报
流动比率	1.33	1.71	1.48	1.44
速动比率	0.73	1.05	0.88	0.84
资产负债率-母公司	48.68%	37.86%	42.01%	38.54%
销售毛利率	42.91%	38.39%	44.97%	44.93%

差异原因：前次申报取数错误。

3) 公司研发费用按照费用性质分类

项目	2017 年	
	前次申报	本次申报
工资薪金(万元)	690.48	690.10
直接材料(万元)	494.02	485.26
折旧与摊销(万元)	80.99	81.37
其他费用(万元)	26.61	35.37

差异原因：明细分类差异。

4) 2017 年末在手订单金额

项目	2017 年	
	前次申报	本次申报
在手订单(万元)	10,184.56	10,953.77

差异原因：部分 2017 年底签订的合同未计入在手订单金额。

(3) 本次申报与前次申报其他主要的差异

1) 可比公司选取变化

报告期内，千山药机的业务变化较大，从制药装备到烟花生产线再到包装材料，2018 年其药用包装材料(产品)的收入已占营业收入的 77%以上，与公司主营业务差异较大，且连续亏损，已不具备可比性，因此公司本次申报将其剔除出可比上市公司，并添加了该行业的其余两家上市公司，将可比上市公司由上次的楚天科技、千山药机变更为楚天科技、东富龙、迦南科技。

2) 募投项目变化

公司于 2019 年 2 月取得编号为浙(2019)玉环市不动产权第 0002555 号的

国有建设用地使用权，作为本次募集资金使用项目的建设用。根据上述情况及项目建设的具体要求变化，公司对本次募投项目的投入金额做了适当调整：

前次申报		本次申报	
项目	投资金额（万元）	项目	募集资金投入（万元）
医用耗材智能装备产业化建设项目	17,084.00	医用耗材智能装备建设项目	28,500.58
技术中心建设项目	9,269.00	技术中心建设项目	5,413.89

3) 根据科创板的相关要求，调整本次发行方案，更新相关承诺事项等。

4) 根据报告期的变化，更新相关事项、数据的披露。

除以上事项外，公司本次申报与上次申报不存在重大差异。

(三) 挂牌期间是否存在信息披露违规、募集资金使用违规、违反公开承诺等情形

2016年2月20日，公司2016年第一次临时股东大会审议通过了股票发行方案，发行270万股，募集资金4,050.00万元，募集资金用途为进一步拓展市场份额和补充公司流动资金，改善公司财务结构。上述募集资金到账并完成验资后，公司使用其中的2,346.79万元募集资金归还银行短期借款及利息。公司于2016年9月20日召开第二届董事会第六次会议审议通过了《关于原募集资金使用超出公告范围并追认募集资金用途的议案》，并于2016年10月8日召开2016年第三次临时股东大会审议确认了前述事项。

自公司股票在股转系统挂牌以来，公司不存在信息披露违规、募集资金使用违规、违反公开承诺等情形，不存在因重大违法违规的行为而遭受刑事处罚、被全国中小企业股份转让系统有限责任公司采取监管措施或纪律处分或者被中国证监会及其派出机构采取监管措施、给予行政处罚、立案调查的情形。

(四) 发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员(包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员)是否受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转公司的自律监管措施或纪律处分等

公司及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员(包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员)不存在受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转公司的自律监管措施或纪律处分等情形。

(五) 前次申报IPO的简要过程及撤回理由，相关证券服务机构及其签字人员发生变更的原因

1. 公司前次申报 IPO 简要过程

2017 年 6 月 23 日：向证监会报送首次公开发行并上市的申请文件；

2017 年 9 月 22 日：首次公开发行股票并上市申请文件 2017 年半年报补充材料；

2017 年 9 月 29 日：收到证监会的反馈意见；

2017 年 12 月 26 日：向证监会报送了反馈意见回复材料；

2018 年 2 月 1 日：向证监会报送《关于迈得医疗工业设备股份有限公司首次公开发行股票并上市项目中止审查的申请》；

2018 年 2 月 12 日：首次公开发行股票并上市申请文件 2017 年年报补充材料；

2018 年 2 月 27 日：取得《中国证监会行政许可申请中止审查通知书》；

2018 年 2 月 28 日：向证监会报送首次公开发行股票并上市申请文件上会稿、预披露稿，；

2018 年 3 月 1 日：向证监会报送首次公开发行股票并上市申请文件口头反馈意见回复材料；

2018 年 3 月 16 日：向证监会报送《关于撤回迈得医疗工业设备股份有限公司首次公开发行股票并上市项目申请文件的申请》；

2018 年 3 月 28 日：收到证监会《中国证监会行政许可终止审查通知书》

2. 公司前次申报 IPO 撤回理由

当时公司拟进行业务并购，并对公司的股权结构进行调整，且整体规模较小，因此公司选择撤回上市申请，适当延后上市计划。

3. 相关证券服务机构及其签字人员发生变更的原因

公司本次申报相关证券服务机构及其签字人员变更情况如下：

证券服务机构		签字人员	
本次申报	前次申报	本次申报	前次申报
广发证券股份有限公司	国信证券股份有限公司	许一忠、李晓芳	唐帅、王东晖
浙江天册律师事务所	浙江天册律师事务所	傅羽韬、章杰	傅羽韬、章杰
天健会计师事务所（特殊普通合伙）	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	吕瑛群、耿振	朱大为、耿振

撤回前次申请材料后公司与国信证券的合同随之终止，经双方友好协商，终

止 IPO 相关合作。公司于 2018 年 9 月重新启动 IPO 申请工作，选择了广发证券为公司本次 IPO 申请的承销保荐机构。

根据相关规定，签字注册会计师连续为某一相关机构提供审计服务不得超过五年。朱大为已连续为迈得医疗提供审计服务满四年，因此自 2018 年起本所委派吕瑛群为迈得医疗公司提供审计服务。

(六) 前次申报撤回以来发行人主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面发生的主要变化，会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定

前次申报撤回以来，公司继续致力于为医用耗材生产企业提供智能制造相关的设备及系统，主要产品包括安全输注类、血液净化类两大类设备，公司的主要产品、业务未发生重大变化；

公司的核心技术主要有两大类，一类是安全输注类耗材的自动化组装及检测技术，一类是血液净化类耗材的全自动封装组装技术。前次申报撤回以来，公司围绕核心技术持续开展相关研发，截止报告期末，公司拥有 150 项发明专利，11 项软件著作权。

2018 年公司实现主营业务收入 21,466.41 万元、扣除非经常损益后净利润 4,909.42 万元，分别较 2017 年增长 24.04%、2.73%。

自前次申报撤回以来，公司会计调整事项如下：

(1) 根据财政部于 2018 年 6 月 15 日发布的《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》，对公司财务报表格式进行了修订；

(2) 根据财政部于 2018 年 6 月 15 日发布的《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》，企业作为个人所得税的扣缴义务人，根据《中华人民共和国个人所得税法》收到的扣缴税款手续费，应作为其他与日常活动相关的项目在利润表的“其他收益”项目中填列。企业财务报表的列报项目因此发生变更的，应当按照《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》等的相关规定，对可比期间的比较数据进行调整。故将 2017 年收到的个税手续费由“营业外收入”调整到“其他收益”中列示。

(3) 根据财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》，对公司财务报表格式进行了修订。

以上会计调整事项符合《企业会计准则》的规定。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司挂牌申请文件、挂牌期间信息披露文件；
2. 查阅公司在股转系统挂牌以来的历次董事会、监事会及股东大会会议材料；
3. 查阅公司在股转系统挂牌以来历次股权交易相关资料；
4. 查阅公司前次申报公开信息及本次发行上市申请文件；
5. 比照了《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统股票发行业务细则（试行）》《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）——募集资金管理、认购协议中特殊条款、特殊类型挂牌公司融资》等相关法律、法规和规范性文件相关要求；
6. 核查了前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员的变化情况，并了解相关变更原因；
7. 检索中国证监会网站、股转系统网站等公开信息；
8. 查阅公司报告期历年审计报告；
9. 取得公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员填写的《调查表》；
10. 访谈公司法定代表人、取得公司相关书面说明。

经核查，我们认为：

1. 至本审核问询函说明出具日，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌过程中以及挂牌期间，在信息披露、股权交易、董事会及股东大会决策等方面均合法合规，未有受到证监会、全国中小企业股份转让系统有限责任公司处罚的情形；
2. 公司本次发行上市申请文件与公开转让说明书等挂牌申请文件、挂牌期间信息披露、前次申报公开信息不存在重大差异；
3. 至本审核问询函说明出具日，公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，不存在信息披露违规、募集资金使用违规、违反公开承诺等情形，公司变更募集资金用途事项不构成违规行为，未有因此受到处罚的情形；
4. 至本审核问询函说明出具日，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员（包括挂牌期间任职的董事、监事、高级管理人员）不存在受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转公司的自律监管措施或

纪律处分等情形；

5. 公司自前次申报撤回以来，更换了保荐承销机构及保荐代表人，更换了一位签字会计师；

6. 公司自前次申报撤回以来主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面未发生重大变化，会计调整事项符合《企业会计准则》的规定。

经核查，我们认为公司以上事项不构成本次发行上市的障碍。

二、招股说明书披露了报告期内前五大客户的销售金额及占比。发行人 2017 年披露的招股说明书显示，迈得医疗存在为客户上海宝舜医疗器械有限公司、江苏吉春医用器材有限公司借款提供担保的情形。请发行人：（1）说明报告期内主要客户的主要情况、合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，说明主要客户之间是否存在关联关系，分析说明并简要披露主要客户销售金额及占比发生变动、主要客户顺序发生变动的的原因；（2）结合行业状况、主要客户及产品的市场地位、相关合同条款，详细分析公司与主要客户交易的可持续性；（3）补充说明与主要客户的定价方式、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款，以及上述在报告期内是否发生变化；（4）说明公司获取客户、取得订单的方式和途径，说明报告期内客户集中度及销售地区集中度增加的原因，披露相关风险；（5）说明报告期内是否存在为直接或间接客户提供融资、垫资或担保行为，上述客户的具体情况、经营情况，是否有反担保安排。请保荐机构和申报会计师核查，说明对公司主要客户的核查措施、核查比例和核查结果，并发表意见。（审核问询函第 10 条）

（一）说明报告期内主要客户的主要情况、合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，说明主要客户之间是否存在关联关系，分析说明并简要披露主要客户销售金额及占比发生变动、主要客户顺序发生变动的的原因

1. 报告期内，公司的主要客户基本情况、合作历史、与公司关联关系如下：

（1）三鑫医疗

客户名称	成立时间	注册地址	注册资 本	股东及持股比例	是否与公 司存在关 联关系
------	------	------	----------	---------	---------------------

江西三鑫医疗科技股份有限公司	1997/3/7	江西省南昌县小蓝经济开发区富山大道 999 号	26,130.4 万元	彭义兴 29.25%、雷凤莲 6.76%、彭海波 4.95%、万小平 4.69%、彭九莲 3.18%、王兰 2.46%、王来娣 2.41%。	否
云南三鑫医疗科技有限公司	2011/12/9	云南省昆明市安宁市工业园区草铺麒麟片区	10,000 万元	江西三鑫医疗科技股份有限公司 100%。	否

2003 年，公司实际控制人林军华联系三鑫医疗介绍相关产品，公司由此与三鑫医疗开展相关设备业务。在公司多年的发展过程中，三鑫医疗伴随着对公司设备的采购而不断提高产能和生产效率，公司伴随着三鑫医疗的持续设备采购而不断研制新设备。目前公司与三鑫医疗已经合作十余年，双方建立了稳定的合作关系。

(2) 山东威高

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	2000/12/28	山东省威海市火炬高技术产业开发区兴山路 18 号	45,223.32 万元	威高集团有限公司 47.76%[注]	否
威海威高血液净化制品有限公司	2004/12/27	威海火炬高技术产业开发区兴山路 20 号	19,398 万元	山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 43.30%、威海凯德信息技术中心(有限合伙) 17.55%、陈林 13.85%、上海威科投资有限公司 13.30%、威高集团有限公司 7.38%、日机装株式会社 4.62%。	否
威海洁瑞医用制品有限公司	1999/1/22	山东威海高区威高路 1 号	3,200 万元	山东威高集团医用高分子制品股份有限公司 100%。	否

[注]：威高集团有限公司主要股东：威海威高国际医疗投资控股有限公司 89.83%、陈学利 5.80%、张华威 1.83%、周淑华 1.02%。威海威高国际医疗投资控股有限公司股东明细：陈学利 55.89%、张华威 18.00%、周淑华 10.00%、陈琳 8.00%、王毅 5.11%、苗延国 3.00%

2004 年，山东威高希望采购切管机设备用于生产，经过市场信息了解后，

主动到公司了解公司的产品情况，并由此与公司建立业务合作关系。随着公司对不同医用耗材智能装备的研发、生产能力的不断增强，山东威高持续向公司采购相关设备。目前，山东威高与公司已有十余年的合作经历，是公司稳定的深度合作客户。

(3) 河南曙光

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
河南曙光健士医疗器械集团股份有限公司	2003/2/17	漯河市源汇区滨河新城湘江西路	12,087 万元	万智勇 55.10%、万鹏 17.38%、万程 8.69%、石河子天瑞股权投资有限合伙企业 5.47%、李春花 3.45%、苏州班喜一号股权投资合伙企业（有限合伙）2.83%、邹华英 2.51%、吴庆亮 1.37%、万智红 0.45%等。	否
河南曙光汇知康生物科技股份有限公司	2011/11/9	漯河市源汇区滨河新城湘江西路	8,600 万元	河南曙光健士医疗器械集团股份有限公司 75.32%、漯河市智合商务服务合伙企业（有限合伙）8.38%、漯河市汇腾商务服务合伙企业（有限合伙）7.56%、河南承学商贸有限公司 3.31%、河南智圣伟商贸有限公司 2.74%。	否

2007 年，经医用耗材行业内人士的介绍，公司的销售人员到河南曙光介绍公司的产品情况，河南曙光的相关人员到公司实地了解公司产品，考察公司的研发和生产实力。公司通过成功为河南曙光研发、生产其尝试性采购的设备，逐步取得其信任。随着河南曙光对公司设备认可和信任程度的提高，其向公司采购设备金额有所增加，报告期内其均为公司前十大客户。

(4) 江西益康

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
江西益康医疗器械集团有限公司	1999/1/4	江西省南昌市进贤县李渡爱华大道 188 号	31,800 万元	桂华亮 67.94%、李爱珍 31.56%、桂涛 0.50%。	否

2010 年，经医用耗材行业内人士的介绍，公司的销售人员到江西益康介绍

公司的产品情况，江西益康的相关人员到公司实地了解公司产品，考察公司的研发和生产实力。公司通过成功为江西益康研发、生产其尝试性购买的智能装备，逐步取得其信任。

(5) 康德莱

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
上海康德莱企业发展集团股份有限公司	1998/7/1	上海市嘉定区高潮路658号1幢2楼	44,160.9万元	上海康德莱控股集团有限公司 40.91%[注]；宁波宏益博欣股权投资合伙企业(有限合伙) 6.43%。	否
浙江康德莱医疗器械股份有限公司	2002/12/27	浙江省温州市龙湾滨海工业园区滨海五道758号	20,000万元	上海康德莱企业发展集团股份有限公司 98.47%、上海康德莱国际商贸有限公司 1.23%、上海康德莱企业发展集团药业有限公司 0.3%。	否

[注]：上海康德莱控股集团有限公司主要股东为康德莱控股有限公司持股比例为 35%（康德莱控股有限公司主要股东为：张宪淼持股 60%、郑爱平持股 20%、张伟持股 20%）、上海共业投资有限公司持股比例为 33.25%（上海共业投资有限公司主要股东为：郑爱平持股 33.42%、张伟持股 23.01%、张维鑫持股 5.81%、持股薛丽娟 5.7%）、温州海尔斯投资有限公司持股比例为 31.75%（温州海尔斯投资有限公司主要股东为：郑爱平 23.30%、张伟 14.71%、陈敏敏 11.71%、方剑宏 6.38%、孙昌金 6.00%）。

康德莱是专业从事医用穿刺器械产品研发生产的领先企业之一。2004 年，康德莱希望采购切管机设备用于生产，经过市场信息了解后，主动到公司了解公司的产品情况，并由此与公司建立业务合作关系。随着公司对不同医用耗材智能装备的研发、生产能力的不断增强，康德莱持续向公司采购相关设备。目前，康德莱与公司已有十余年的合作经历，是公司稳定的深度合作客户。报告期内，康德莱持续向公司采购设备，均为前十大客户。

(6) 江西洪达

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
江西洪达医疗器械	1999/7/1	江西省南昌市进贤县城	42,888万元	王辉 38.82%、王江华 30.59%、王跃华 30.59%。	否

集团有限 公司		胜利南路39 号			
------------	--	-------------	--	--	--

2003年，公司实际控制人林军华联系江西洪达介绍相关产品，公司由此与江西洪达开展相关设备业务。在公司多年的发展过程中，江西洪达伴随着对公司设备的采购而不断提高产能和生产效率，公司伴随着江西洪达的持续设备采购而不断研制新设备。目前公司与江西洪达已经合作十余年，双方建立了稳定的合作关系。

(7) 上海金塔

客户名称	成立时间	注册地址	注册 资本	股东及持股比例	是否与公 司存在关 联关系
上海金塔 医用器材 有限公司	1988/1/26	上海市金山 区枫泾镇建 定路18号	4,020 万元	毛春元 57.71%、毛亚凌 25.07%、邓风珍 17.21%。	否

2003年，公司实际控制人林军华联系上海金塔介绍相关产品，公司由此与上海金塔开展相关设备业务。在公司多年的发展过程中，上海金塔伴随着对公司设备的采购而不断提高产能和生产效率，公司伴随着上海金塔的持续设备采购而不断研制新设备。目前公司与上海金塔持续合作已十余年。

(8) 千禧光

客户名称	成立时间	注册地址	注册 资本	股东及持股比例	是否与公 司存在关 联关系
苏州千禧光 医疗科技有 限公司	2013/9/18	苏州工业园 区方圆街45 号	2,500 万元	上海萌黎国际贸易有限公司 100%。	否
千禧光医疗 器械(泰州) 有限公司	2016/9/14	泰州市医药 高新技术产 业开发区中 国医药城口 泰路东侧、新 阳路北侧	3,400 万美 元	千禧光医疗有限公司 100%。	否

千禧光原为医用耗材的贸易商，产品主要出口至欧美地区使用，在2015年左右开始转型从事医用耗材的自主生产。2016年千禧光经过对医用耗材智能装备市场信息的了解后，主动联系公司洽谈相关设备研发和购买，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订后，公司向千禧光展示了相关智能装备的研发、生产实力，逐步取得了千禧光的信任，并与千禧光签订了金额较大的销售合同。

(9) 江苏吉春

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
江苏吉春医用器材有限公司	2000/12/18	常州市天宁区郑陆镇工业园区	508万元	朱平南 90.16%、王烨 4.92%、顾轶峰 4.92%。	否

2010年，江苏吉春经过对医用耗材智能装备市场信息的了解后，主动联系公司洽谈相关设备研发和购买，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订以及公司对其尝试性购买设备的生产后，公司向江苏吉春展示了相关智能装备的研发、生产实力，逐步取得了江苏吉春的信任，并逐步与江苏吉春签订了金额较大的销售合同。目前，公司持续为江苏吉春研发、生产智能装备。

(10) 江西科伦

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
江西科伦医疗器械制造有限公司	2010/12/17	江西省宜春市袁州区医药工业园	5,000万元	刘思川 73%、黄勇 17%、四川科伦实业集团有限公司 7%、陈喜红 2%、黄文明 1%。	否
崇州君健塑胶有限公司	2008/7/23	成都崇州经济开发区崇安路 399 号	4,000万元	四川科伦药业有限公司 100%。	否

江西科伦成立于 2010 年，是上市公司科伦药业（002422）的关联企业，是医用耗材行业内兴起的新企业。2011 年，江西科伦在新建生产线时，经过对医用耗材智能装备市场信息的了解后，主动联系公司洽谈相关设备研发和购买，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订以及公司对其尝试性购买设备的生产后，公司向江西科伦展示了相关智能装备的研发、生产实力，逐步取得了江西科伦的信任，并逐步与江西科伦签订了金额较大的销售合同。目前，公司持续为江西科伦研发、生产相关智能装备。

(11) Ailiton LLC

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
Ailiton LLC	2003/1/30	莫斯科杜布纳城普罗格罗姆街道 4 号 2 号楼 29	10,000 卢布	Shibanov A. N. / Ш и б а н о в А. Н. - 80% Letokhov	否

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
		号		S. V. / П е т о х о в С. В. - 20%	

Ailiton LLC 成立于 2003 年，是临床诊断实验室设备和成本材料的开发者和制造商，在 2017 年开始进行医疗耗材的一个新项目。2017 年经过同行介绍后，主动联系公司洽谈相关设备研发和购买，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订后，公司向客户展示了相关智能装备的研发、生产实力，逐步取得了客户的信任，并与客户签订了销售合同。

(12) 广东弘和

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
广东弘和医疗科技有限公司	2017/8/15	开平市翠山湖新区西湖二路 1 号东区 2 座	3000 万人民币	弘和香港国际健康产业集团有限公司 55%、江苏西罗亚净化工程有限公司 25%、广东弘和健康产业集团有限公司 20%	否

广东弘和集团原从事大健康产业如（保健品、茶制品、医疗器械用品）等产品的批发、零售和进出口业务，在 2017 年底开始考虑从事医用耗材的自主生产，2018 年经过对国内外医用耗材智能装备市场信息的考察对比，而后与公司洽谈相关设备研发和购买的意向，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订后，公司向广东弘和展示了相关智能装备的研发、生产实力，取得了其信任，并与其签订了金额较大的销售合同。

公司与上述报告期内的前五大客户不存在关联关系。

2. 主要客户之前的关联关系情况

报告期内，公司的前五大客户中，山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海威高血液净化制品有限公司、威海洁瑞医用制品有限公司受同一实际控制人控制，江西三鑫医疗科技股份有限公司、云南三鑫医疗科技有限公司受同一实际控制人控制，江西科伦医疗器械制造有限公司、崇州君健塑胶有限公司受同一实际控制人控制，苏州千禧光医疗科技有限公司、千禧光医疗器械（泰州）有限公司受同一实际控制人控制，河南曙光健士医疗器械集团股份有限公司、河南曙光汇知康生物科技股份有限公司受同一实际控制人控制，浙江康德莱医疗器械股份有限公司、上海康德莱企业发展集团股份有限公司受同一实际控制人控制。

除上述客户存在受同一实际控制人控制合并披露外，公司主要客户之间不存在关联关系。

3. 分析说明并简要披露主要客户销售金额及占比发生变动、主要客户顺序发生变动的原因

报告期内，公司前五大客户的销售金额及占比变化情况如下表所示：

序号	客户名称	销售金额（万元）				销售占比（%）			
		2019年1-6月	2018年	2017年	2016年	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
1	三鑫医疗	1,253.85	4,948.59	884.86	1,991.84	15.78	23.03	5.10	14.29
2	山东威高	1,666.48	2,476.38	1,540.40	1,477.22	20.97	11.52	8.88	10.59
3	河南曙光	15.64	2,472.40	589.92	586.04	0.20	11.51	3.40	4.20
4	江西益康	39.65	2,396.55	325.37	-	0.50	11.15	1.88	-
5	康德莱	100.28	2,185.04	378.63	473.96	1.26	10.17	2.18	3.40
6	江西洪达	534.83	1,625.91	4,427.48	4,893.16	6.73	7.57	25.53	35.09
7	上海金塔	18.96	457.21	1,807.13	47.66	0.24	2.13	10.42	0.34
8	千禧光	13.27	187.34	1,093.85	-	0.17	0.87	6.31	-
9	江苏吉春	781.46	6.75	174.71	1,548.43	9.83	0.03	1.01	11.11
10	江西科伦	4.75	11.74	64.49	633.21	0.06	0.05	0.37	4.54
11	Ailition LLC	857.33				10.79			
12	广东弘和	580.77				7.31			
	合计	5,867.27	16,767.91	11,286.84	11,651.52	73.84	78.03	65.10	83.57

公司医用耗材智能装备的销售对于下游客户为固定资产投资，下游客户的采购量受其本身的固定资产投资计划、人工成本、产品推广效果等因素影响而有所波动。报告期内前五大客户变化原因具体如下：

(1) 三鑫医疗（SZ. 300453）

三鑫医疗是国内生产输注类医用耗材的A股上市公司，近些年来又逐渐开始量产血液净化相关的医用耗材，其血液净化耗材发展迅速，有较大的智能装备的采购需求。2003年三鑫医疗与公司建立合作关系以来，持续向公司采购设备，报告期内均为公司前五大客户。2018年三鑫医疗向公司采购了价值较高的血液透析器自动组装设备和血透纺丝线设备，故当年公司对其销售占比较高。

(2) 山东威高 (HK. 01066)

山东威高目前是国内医用耗材行业种类最全、产值最高的 H 股上市公司之一，近几年规模不断扩大，业务发展迅速，在劳动力缺少、人工生产不稳定的背景下，持续加大设备投入。报告期内，山东威高持续向公司采购设备，由于不同设备销售价格、生产周期和交付时间有所差异，报告期各期公司向山东威高的销售金额略有变动，但总体上山东威高向公司采购设备金额较大，报告期各期均为公司的前五大客户。

(3) 河南曙光

2016 年-2018 年，河南曙光均为公司前十大客户。2018 年，河南曙光向公司采购增多，主要由于其产品市场需求增加，生产规模扩大，向公司采购了大量安全输注类设备。

(4) 江西益康

2010 年以来公司与江西益康建立了较为稳定的合作关系。2015 年江西益康为公司前五大客户，2017 年为公司前 15 大客户，2018 年为公司前五大客户。2018 年江西益康积极布局安全输注类医用耗材市场，向公司采购了大量设备，故公司当年对其销售额增加。

(5) 康德莱 (SH. 603987)

康德莱集团是国内生产输注类医用耗材的 A 股上市公司，于 2004 年起即与公司建立合作关系。报告期内均为公司前 15 大客户。2018 年向公司采购增加，主要由于其兴建了新厂房，向公司采购了大量设备。

(6) 江西洪达

江西洪达与公司开展业务合作以来，主要向发行人采购安全输注类医用耗材自动化组装设备，近些年开始加大布局血液净化类医用耗材，向公司采购了第一批血液净化类自动化组装设备。2016-2017 年江西洪达为公司第一大客户，2018 年为第六大客户。2018 年公司向其销售减少，主要由于其新厂房尚在建设中，尚未开始采购设备。2018 年底以来，江西洪达已经陆续与公司洽谈签订了多台设备合同。

(7) 上海金塔

报告期内，上海金塔均为公司前 20 大客户，2017 年其向公司采购规模较大，

主要与其厂房扩建，增加产能有关。

(8) 千禧光

千禧光原为医用耗材的贸易商，产品主要出口至欧美地区使用，在 2015 年左右开始转型从事医用耗材的自主生产。2016 年千禧光经过对医用耗材智能装备市场信息的了解后，主动联系公司洽谈相关设备研发和购买。2017 年实现了大量设备的交付，故 2017 年向公司采购金额较高，达到 1,093.85 万元。2018 年千禧光调整生产战略，将产能外包，故 2018 年千禧光对公司采购减少。外包厂商目前是公司的主要客户之一。

(9) 江苏吉春

2016 年江苏吉春向公司采购规模达到 1,548.43 万元，2017-2018 年江苏吉春暂无扩产计划，无大规模采购。2019 年江苏吉春业务规模扩大，向公司采购了一批安全输注类设备扩充产能。

(10) 江西科伦

2015-2016 年，江西科伦向公司采购金额较高。2017 年起，江西科伦暂无扩产计划，故采购规模有所减少。

(11) Ailiton LLC

Ailiton 成立于 2003 年，是临床诊断实验室设备和成本材料的开发者和制造商，在 2017 年开始进行医疗耗材的一个新项目。2017 年经过同行业介绍后，主动联系迈得公司洽谈相关设备研发和购买，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订后，公司向客户展示了相关智能装备的研发、生产实力，逐步取得了客户的信任，并与客户签订了销售合同。Ailiton LLC 属于公司新增客户，于 2017 年与公司签订首个订单，相关设备于 2019 年 1 月交付。

(12) 广东弘和

广东弘和原从事大健康产业如（保健品、茶制品、医疗器械用品）等产品的批发、零售和进出口业务，在 2017 年底开始考虑从事医用耗材的自主生产，2018 年经过对国内外医用耗材智能装备市场信息的考察对比，而后与公司洽谈相关设备研发和购买的意向，经过双方对相关设备技术方案的设计、评审、修订后，公司向广东弘和展示了相关智能装备的研发、生产实力，取得了其信任，并与其签订了金额较大的销售合同。

(二)结合行业状况、主要客户及产品的市场地位、相关合同条款，详细分析公司与主要客户交易的可持续性

1. 医用耗材智能装备的行业现状

(1)下游市场规模逐年增长

从医用耗材总体市场上看，人口结构老龄化以及人均可支配收入的提高将为医用耗材带来持续需求。2008年至2017年我国65岁及以上人口由1.10亿人增加至1.58亿人，据全国老龄办预计，到2050年前后，我国老年人口数将达到4.87亿人；另一方面，我国人均可支配收入不断增加，根据国家统计局公布的数据，我国城镇居民人均可支配收入从2013年的18,311元增加至2017年的25,974元，年均增长5.98%。这将带动我国医用耗材行业快速发展。

输注穿刺耗材市场方面，输注穿刺器械作为治疗领域中使用最广泛、消耗量最大的医疗器械，其需求保持持续增长。根据《中国医疗器械行业发展报告(2018年)》，2017年其市场规模已达到395.6亿元，增长率9.5%，连续三年增长率保持在9%以上。而正由于输注穿刺耗材市场的巨大体量，众多医用耗材厂商为了保证医用耗材生产质量的前提下实现规模化生产，就更需引进先进的自动化生产设备以保证产品的产量和稳定性，这将进一步带动医用耗材智能设备生产企业的发展壮大。

血液净化市场方面，虽然我国起步较晚，目前市场规模较小，但我国血液净化市场增长潜力巨大，主要体现在：1)我国血透患者不断增加。据全国血液净化病例信息登记系统(CNRDS)统计的资料显示，2013年、2014年、2015年、2016年我国每年的血透患者为：28.4万人、34万人、38.5万人、44.7万人，分别同比增长5.6万人、4.5万人、6.2万人，复合增长率为16.3%。而由于肾功能相关疾病的特性，患者需要长期接受血液透析治疗。按一位患者每周治疗三次，一位患者一年需要162支血透器，到2030年我国血透器的年需求量将达到24,300万支-48,600万支，未来需求巨大；2)我国血液净化市场起步较晚，技术水平相较于国外还有较大差距，因此，我国血液净化市场主要以进口产品为主，尤其是血液净化类高值医用耗材市场，进口产品占据70%以上的市场份额。随着越来越多国内企业集中力量实现血液净化类耗材的国产化，国内血液净化市场将得到进一步发展，并带动优秀的国产医用耗材智能装备厂商提高市场占有率。

（2）监管环境与劳动力市场促使医用耗材厂商加速生产自动化

我国医用耗材行业的监管环境不断趋严，随着新版《医疗器械监督管理条例》、《飞行检查办法》等监管政策的修订出台，监管部门对医用耗材的生产规范和质量要求不断提升，使各大医用耗材厂商更加重视生产质量。

目前国内医用耗材生产企业仍以人工生产为主，采购智能装备替代人工生产仍处于起步阶段。但随着新生代适龄劳动力人口越来越少地流入制造业一线工人岗位，招工难的问题普遍存在于包括医用耗材制造厂商在内的各行业制造企业。此外，《中国统计年鉴》的数据显示，我国适龄劳动人口规模（15-64岁）早在2013年即出现拐点，此后连年下降。

由于使用医用耗材智能装备进行自动化生产相对于人工生产而言，具有产量大、质量稳定性高等特点，所以在面对趋严的监管环境和劳动力短缺问题上，医用耗材智能装备逐渐成为更优的生产工具，国内各大医用耗材生产商正不断深入推动生产自动化进程。

（3）医用耗材生产的不断升级换代为智能化设备带来持续需求

根据《中华人民共和国标准化法》，国家食品药品监督管理总局至少每5年会结合产业政策和临床医学情况，对医用耗材的生产、注册等强制性行业标准进行定期复审和修订。当特定医用耗材产品的生产原料（如软针座改为硬针座、钢针改为塑针）、产品结构（如直角针座改为螺旋针座）、包装材料（如“统一使用塑料包装材料”）的标准发生改变时，需要对用于生产该医用耗材的设备进行重新设计和改造。这将为医用耗材的生产不断创造新的需求，促进医用耗材智能装备制造企业持续进行研发投入，提高设备技术水平。

综上，医用耗材的市场需求持续增加、监管环境的趋严、劳动力供给的减少以及医用耗材的升级换代将对公司下游客户创造持续性的自动化设备采购需求，为公司的业绩的持续增长提供了市场基础。

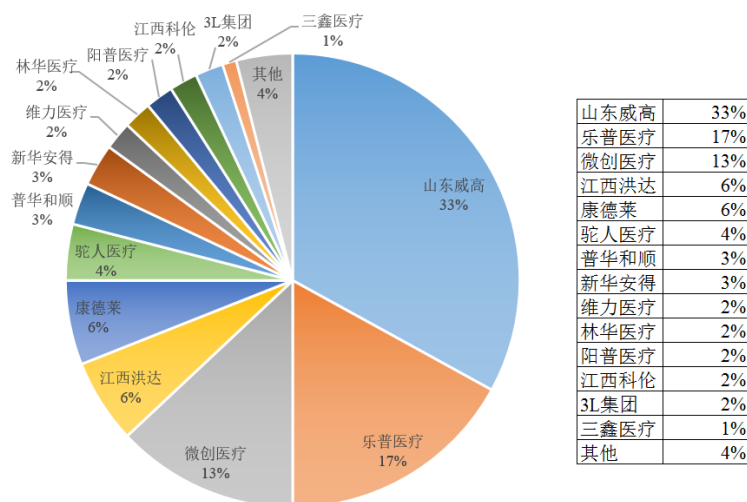
2. 主要客户及产品的市场地位

（1）主要客户市场地位

根据浙江省医疗器械行业协会统计数据显示，目前国内医用耗材生产企业中，山东威高（HK. 01066）、乐普医疗（SZ. 300003）、微创医疗（HK. 00853）、江西洪达、康德莱（SH. 603987）、驼人医疗、普华和顺、新华安得、维力医疗、林华医

疗、阳普医疗（SZ. 300030）、江西科伦、3L 集团、三鑫医疗（SZ. 300453）等企业的市场影响力占比较高。

国内主要医用耗材生产企业市场影响力占比



数据来源：《国内一次性医用耗材行业的竞争格局》，浙江省医疗器械行业协会 2015 年发布。

公司的客户包括江西洪达、三鑫医疗（SZ. 300453）、康德莱（SH. 603987）、江西科伦、山东威高（HK. 01066）、上海金塔、阳普医疗（SZ. 300030）、泰尔茂和费森尤斯卡比等国内外知名的大型医用耗材生产企业，公司的主要客户是下游医用耗材行业中具有竞争力的企业，良好的客户基础为公司业绩持续快速增长提供了保障。

此外，公司与主要客户之间的业务有更多的深入合作空间。医用耗材拥有 16 大门类，目前公司已成功掌握了安全输注类、血液净化类和医用检测类等三大类医用耗材生产设备的技术。公司研发团队未来将在其他门类医用耗材领域中积极探索，把握下游医用耗材制造企业自动化改造转型的发展机遇，不断深入与现有客户和潜在客户的合作。公司业务的扩展空间和研发情况，具体如下：

序号	医用耗材类别	公司智能装备的研发、生产情况
1	输注、护理和防护类耗材	相关智能装备已实现单机设备、连线机设备的规模化生产，目前已实现部装、总装，以及少量的检验和小包装等生产环节的自动化，未来将向智能化程度更高、能耗更低、运行更稳定、面积更小的智能化设备以及智能化工厂方向进一步研发和深化；并逐步扩充到中包装、大包装、灭菌等生产环节
2	透析、输血和体外循环类耗材	
3	临床检验类耗材	相关智能装备已实现小规模销售

序号	医用耗材类别	公司智能装备的研发、生产情况
4	骨科手术类耗材	公司的智能装备处于研发阶段，已有客户在洽谈意向
5	药械组合类耗材	
6	有源手术类耗材	公司尚未涉足该类别医用耗材的智能装备的研发、生产
7	心血管和神经手术类耗材	
8	无源手术类耗材	
9	医用成像类耗材	
10	医用诊察和监护类耗材	
11	无源植入类耗材	
12	呼吸、麻醉和急救类耗材	
13	眼科类耗材	
14	口腔科类耗材	
15	妇产科、辅助生殖和避孕类耗材	
16	中医类耗材	

(2) 主要产品的市场地位

公司是国内较早开始研制生产医用耗材智能装备的企业之一，被认定为浙江省“隐形冠军”企业，是工信部第一批专精特新“小巨人”企业，在行业内具有极强的自主创新能力、领先的技术实力和极高的市场地位。

公司现已掌握了自动化生产过程中各个关键节点的众多核心技术，包括高速多料道自动供料技术、医用软导管定型技术、二次塑形技术、透析器封装组装技术等，帮助客户解决了众多智能化过程中的技术难题。例如公司为三鑫医疗（SZ. 300453）研制了第一台国产留置针自动组装机和第一台国产透析器生产线、为泰尔茂研制了第一台 SP 导液导管（Y 型）接头自动组装机和第一台国产化女用导尿管组装机等。公司的血液净化类设备攻克了透析器全自动封装组装技术难题，打破进口垄断，实现装备的国产化制造。

截止报告期末，公司共拥有 **150** 项发明专利，11 项软件著作权，2015 年、2016 年、2017 年分别被认定为浙江省发明专利授权量百强企业第 22 位、第 21 位、第 15 位。公司是自主创新的科技型企业，建有浙江省迈得医疗智造重点企业研究院、浙江省企业技术中心；曾参与科技部“国家重点新产品”计划项目，浙江省电子信息产业重点项目，浙江省重点技术创新专项计划，浙江省信息服务业发展专项计划，浙江省科学计划重点项目；曾获得“2016 年浙江省‘隐形冠

军’”、“浙江省专利示范企业”等荣誉称号。公司产品曾获评 2013 年度国家重点新产品，2014 年、2015 年省级首台（套）产品，2016 年市级首台（套）产品，2017 年度国内首台（套）产品，2016 年台州市政府质量奖，2017 年浙江名牌产品等。

此外，在医疗器械行业中，公司是《无菌医疗器械制造设备实施医疗器械生产质量管理规范的通则》的主导起草单位，公司是中国医疗器械行业协会医用高分子制品分会的副理事长单位。

综上所述，公司主要产品在行业内市场地位较高，竞争力较强。

3. 与交易可持续性有关的合同条款

公司与客户在销售合同中约定了保密条款。客户的生产线可能分多次升级改造完成，先购买部分单机设备，再购买后续的其他工位设备。由于医用耗材智能装备以定制化生产为主，相关软件接口、设计路线等技术均由公司掌握，同时，公司与客户签订的设备购销合同中均有《保密条款》，约定相关设计方案、技术方案、工程设计、电路设备等信息不得透露给其他第三方。而如果客户要更换新的设备供应商，则需要考虑设备兼容性，往往存在由于技术体系不同的原因而无法与已有设备衔接，增加改造时间和成本。因此，客户的设备改造升级对公司具有依赖性，后续的设备升级以及新模块的接入为公司持续业务。

（三）补充说明与主要客户的定价方式、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款，以及上述在报告期内是否发生变化

1. 定价方式

公司与主要客户的定价方式为：公司以各台设备的技术方案、工艺难度、生产成本等因素，综合考虑新产品研发难度、技术熟练程度、新市场开拓、客户品牌效应等因素，与客户对各台设备的协商确定销售价格。

2. 验收条款

公司在设备运输至客户工厂后进行安装调试，客户对设备验收合格后，出具设备验收报告或安装确认单。若设备存在质量不符合合同约定的情况，客户应在公司将设备安装、调试后一定期限内（一般为 1 个月内）书面通知公司，若确属设备质量不符合合同约定，公司应在负责修理、更换或者采取其他补救措施以使设备符合合同约定。

3. 结算条款

公司与主要客户按照具体的合同情况约定结算条款，报告期内主要结算条款情况如下表所示：

客户名称	收款政策	合同签署时间
三鑫医疗（含江西三鑫医疗科技股份有限公司和云南三鑫医疗科技有限公司）	(1) 合同签订3个工作日内付30%，设备在预验收合格付50%，设备在客户处验收合格付10%，设备验收合格后1年内付10%	2016年3月、2016年7月
	(2) 合同签订3个工作日内付30%，设备在乙方公司验收合格付30%，设备在甲方公司验收合格付30%，设备验收合格1年内付10%	2017年3月、 2019年6月
	(3) 合同签订后5个工作日内预付50%，提货通知一周内支付提货款45%，调试验收合格后3个月内付清余款5%	2017年3月
	(4) 合同签订3个工作日内付30%，设备预验收合格付40%，设备在客户处验收合格付20%，设备验收合格后1年内付10%	2017年4月、2017年5月、2017年9月、2018年4月、2018年7月、2018年5月、2018年9月、 2019年5月
	(5) 合同签订后5个工作日内支付预收款50%，收到乙方提货通知一周内支付提货款40%，调试验收合格后半年内支付付清余款10%	2018年1月
	(6) 合同正式签订后在2018年4月10日前支付预付款20%，收到乙方提货通知一周内支付提货款40%，设备运至甲方公司指定场所安装完成后七个工作日内支付30%，调试完成后1年内支付尾款10%	2018年4月
	(7) 合同正式签订后在2018年4月10日前支付预付款10%，待一期设备试运行合格后在七个工作日内支付20%，收到乙方提货通知七个工作日内支付提货款40%，安装完成后七个工作日内支付20%，调试完成后1年内支付10%	2018年4月
	(8) 合同签订3个工作日内付30%，设备预验收合格付40%，设备在客户处验收合格付20%，设备验收合格后半年内付10%	2019年2月、2019年4月
江西洪达医疗器械集团有限公司	(1) 预付50%，设备提货时付40%，设备验收合格6个月内付10%	2017年9月、2017年11月
	(2) 预付30%，设备提货时付20%，验收合格后1年内付50%	2016年1月、2016年4月
	(3) 合同签订5个工作日内预付30%，提货通知1周内付20%，验收合格后半年内付50%	2016年5月、2016年6月、2016年8月
	(4) 预付款50%，提货款35%，余款15%验收后一年内付清	2016年12月
	(5) 合同签订5个工作日内预付50%，提货通知一周内支付提货款45%，设备验收合格6个月付剩余货款5%	2017年3月、2017年9月、2018年3月、2018年4月、2018年

客户名称	收款政策	合同签署时间
		8月、2019年3月
	(6) 合同签订5个工作日内预付45%，设备关键工序确认5个工作日内支付10%，收到提货通知一周内支付35%，调试合格后半年内付10%	2017年9月
	(7) 合同签订后5个工作日内支付15%定金、35%预付款，收到乙方提货通知一周内派工程技术人员到乙方工厂进行试机，凭《试机和试机产品合格报告》5个工作日内支付40%，验收合格后半年内付清尾款10%	2018年1月
	(8) 合同签订生效后5个工作日内支付货款45%；收到乙方提货一周内支付提货款45%；验收合格后半年内凭甲方合格的（设备验收报告书）及乙方提供的有效发票支付尾款10%	2018年6月、2018年12月
山东威高（含山东威高集团医用高分子制品股份有限公司、威海洁瑞医用制品有限公司、威海威高血液净化制品有限公司）	(1) 合同签订后预付30%，预验收合格发货前付40%，验收合格且收到发票后付20%，验收合格后1年后付10%	2016年4月、2016年10月、2017年1月、2017年6月、2017年8月、2017年11月、2018年2月、2018年4月、2018年5月、2018年7月、2018年9月、2018年10月、2018年11月、2018年5月、2019年4月、2019年5月、2019年6月
	(2) 验收合格且收到发票后付至90%，保修期12个月满后付清10%	2016年7月、2016年11月、2017年11月
	(3) 本补充合同签订后，上述涉及的五份原合同已支付款项1,290.6万元，全部转为本补充合同的支付款，设备安装调试完毕验收合格后凭供方提供的全额增值税发票支付至本补充合同总额90%（120.6万元），余10%作为保修金，无质量问题，保修金在设备验收合格12个月后付清（156.8万元）	2016年11月
	(4) 合同签订后预付30%，乙方收到改造完成后通知甲方验收及乙方提供全额增值税专用发票支付60%，余10%作为保修金	2018年10月、2019年5月
	(5) 合同签订后一周内支付30%，卖方生产完毕、具备发货条件付款30%，安装、调试合格后30天内支付30%，安装调试合格后一年内无质量问题7日内支付10%	2017年11月
	江西科伦医疗器械制造有限公司	(1) 合同签订5天内预付30%，收到提货通知后一周内支付60%，设备到客户处三个月内付10%
千禧光医疗器械（泰州）有限公司	(1) 合同签订后5日内付预付款30%，收到提货通知一周内支付合同总额60%，调试合格后半年内付清尾款10%	2016年11月
	(2) 合同签订后5个工作日内支付30%，设计	2016年12月、2017

客户名称	收款政策	合同签署时间
	完成收到通知5个工作日内付20%，收到提货通知一周内支付40%，调试验收合格后半年内和开具发票后付10%	年3月、2017年4月
	(3) 合同签订后5个工作日内支付50%，收到提货通知一周内支付40%，调试验收合格后半年内和开具发票后付10%	2017年11月、2018年9月
河南曙光（含河南曙光汇知康生物科技股份有限公司和河南曙光健士医疗器械集团有限公司）	(1) 合同签订5个工作日内支付预付款50%，提货通知一周内支付提货款20%，调试验收合格后半年内付30%	2016年6月
	(2) 合同签订5个工作日内支付预付款50%，提货通知一周内支付提货款40%，调试验收合格后半年内付10%	2016年9月
	(3) 合同签订5个工作日内支付预付款30%，合同签订后3个月内支付30%，提货通知一周内支付提货款20%，调试验收合格1个月内付10%，调试验收合格半年内付清尾款10%	2017年6月
	(4) 合同签订5个工作日内支付预付款50%，提货通知一周内支付提货款40%，调试验收合格后半年内付10%	2016年11月
	(5) 合同签订1个月内付40%，在乙方验收合格发送至客户处1个月内付40%，在客户处正式验收合格后1个月内付10%，正式验收合格3个月内付10%	2016年6月
	(6) 合同签订1个月内预付30%，完成设计后书面确认10个工作日内支付20%，提货款30%，验收合格支付10%，验收合格后3个月内10%	2016年9月、2017年3月
	(7) 合同签订后5个工作日支付预付款30%，2.收到乙方提货通知一周内支付提货款50%，3.安装完成后半年内付尾款20%	2018年3月
	(8) 合同签订后于5个工作日支付第一笔预付款15%，合同签订后于3个月内支付1280万部分中的第二笔预付款15%，合同签订后于2018年7月份支付1290万部分中的第三笔预付款15%，合同签订后于2018年7月份支付1280万组装部分的提货款50%，合同签订后于2018年10月份支付1290万包装部分提货款50%，设备在甲方工厂调试验收合格后壹个月内付验收款10%，设备在甲方工厂调试验收合格后壹年内付清尾款10%	2018年3月
江苏吉春医用器材有限公司	(1) 合同签订后5个工作日内预付30%，提货通知一周内支付70%	2016年3月
	(2) 合同签订后预付13.80%，提货通知一周内支付86.20%	2016年4月
	(3) 合同签订后预付9.17%，提货通知一周内支付90.83%	2016年3月
	(4) 合同签订5天内支付25%，发货前付45%，在客户处调试验收合格后1年内付30%	2017年7月
	(5) 合同签订后5个工作日内预付10%，2019年3月前支付30%，提货通知1周内付40%，	2018年12月

客户名称	收款政策	合同签署时间
	设备验收合格 1 年内付 20%	
	(6) 合同签订后 5 个工作日内支付预付款 50%，收到乙方提货通知单一周内支付提货款 45%，安装完成后半年内付清尾款 5%	2019 年 5 月
康德莱（含上海康德莱企业发展集团股份有限公司和浙江康德莱医疗器械股份有限公司）	(1) 合同签订 1 周内预付 50%，提货通知 1 周内付 45%，设备验收合格 3 个月内付 5%	2016 年 2 月
	(2) 合同签订 5 个工作日内预付承兑 430 万，在乙方(迈得)验收合格 1 周内付提货款 68.75 万，设备在甲方验收合格半年内付清余款 5%	2016 年 3 月
	(3) 合同签订 5 日内预付 50%，提货通知 1 周内付 45%，设备验收合格 6 个月内付 5%	2017 年 7 月、2017 年 12 月、2018 年 1 月、2018 年 7 月、2018 年 6 月、2018 年 7 月、 2019 年 1 月、2019 年 2 月、2019 年 3 月
江西益康医疗器械集团有限公司	(1) 合同签订 5 个工作日内支付 50%，提货通知一周内支付 20%，安装完成半年内支付 20%，安装完成一年内支付 10%	2017 年 11 月
	(2) 合同签订后 5 个工作日内支付预付款 50%， 2. 收到乙方提货通知一周内支付提货款 40%， 3. 安装完成后壹年内支付尾款 10%	2017 年 11 月、2018 年 1 月
	(3) 合同签订后 5 个工作日内支付预付款 50%，收到乙方提货通知一周内支付提货款 45%，安装完成后半年内付清尾款 5%	2018 年 11 月、2018 年 12 月
上海金塔医用器材有限公司	(1) 合同签订后 5 个工作日内付 50%，提货通知 1 周内付 45%，调试验收合格后半年内付 5%	2017 年 3 月、2017 年 4 月、2017 年 7 月、2017 年 9 月
	(2) 合同签订后 5 个工作日内付 25%，合同签订五个月内付 25%，收到提货通知一周内付 45%，调试验收合格后半年内付 5%	2017 年 9 月
	(3) 合同签订后 5 个工作日内支付预付款 50%，收到提货通知一周内支付 50%	2018 年 12 月
Ailiton LLC	100%预付货款	2017 年 8 月
广东弘和医疗科技有限公司	(1) 合同签订后 5 个工作日内支付预付款 50%，设备验收合格后 7 个工作日内支付提货款 45%，安装、调试合格后半年内尾款 5%	2018 年 6 月、2018 年 12 月

由上表可知，根据公司与主要客户销售合同约定，在设备提货后，货款结算比例基本约定在 70%以上。获取客户出具的验收单后，货款结算比例基本约定在 90%以上。但报告期内个别合同结算条款有所差异，具体如下。

其中，公司 2016 年 6 月公司与河南曙光签订的合同约定调试验收合格后半年内付 30%，以及 2017 年 7 月和 2018 年 12 月公司与江苏吉春签订的合同约定设备验收合格 1 年内付 30%和 20%，结算条款有一定宽松，主要考虑到当时客户资金情况以及后续合作潜力，协商确定上述结算条款；2016 年 1-8 月与江西洪

达签订的合同中，设备验收后的尾款收款比例为 50%，变动主要原因系江西洪达 2016 年新建厂房，资金投入较大，向公司提出调整各期付款金额的比例所致，在上述期间后，公司与江西洪达的合同约定的设备验收后尾款收款比例改回了 5%-10%。

除上述事项外，报告期内公司与主要客户签订合同约定的结算条款保持稳定，期间未发生过较大变动。

4. 运费承担方式

报告期内，公司销售产生的运输费、报关装卸费和仓储费按照合同约定由公司承担，出口销售产生的国际运输的海运费由客户承担。

5. 质量保证条款

公司销售合同对公司销售的产品约定了设备保修期，主要有两种方式：（1）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）确定为保修期；（2）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）或设备生产产品产量达到一定数量（约当 1-2 年产量），根据孰先原则确定保修期。针对保修期内的产品，公司给予免费保养和维修。

报告期内公司与主要客户的定价方式、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款均未发生重大变化。

（四）说明公司获取客户、取得订单的方式和途径，说明报告期内客户集中度及销售地区集中度增加的原因，披露相关风险

公司获取客户、取得订单的方式和途径主要包括以下几类：

第一，公司与江西洪达、三鑫医疗（SZ. 300453）、康德莱（SH. 603987）、山东威高（HK. 01066）、上海金塔等客户有十余年的合作时间，公司研发、生产的实力和产品质量已经取得上述客户的熟知和信任，上述客户在新设备投入时，会主动与公司联系进行相应智能装备的研发和生产；

第二，对于部分刚开始有业务往来的客户，公司通过成功研制客户尝试性购买的设备，向客户展现研发生产实力，逐步取得客户，特别是外商投资企业的信任，然后进一步获取该类客户的大额采购订单，例如泰尔茂、费森尤斯卡比等；

第三，公司参加国内外展会，接触国内外的设备需求企业，以及公司作为下游医用高分子行业协会副理事长，在协会年会交流时介绍与推荐公司的产品，进

而开拓新客户，例如 Romsons 等；

第四，公司通过向下游行业人士了解具有设备采购需求的医用耗材生产企业，然后主动上门介绍公司的产品，邀请相关技术负责人到公司实地考察了解，进而获取订单，例如河南曙光、江西益康等；

第五，经过多年的发展积累，公司产品的质量、性价比、售后服务已经在行业内具有较高的知名度，一些近年新设立的医用耗材生产企业在建设生产线时，通过行业信息的了解，主动到公司来洽谈智能装备的购买意向，公司根据其需求提供相应的技术方案，取得相应的订单，例如普昂医疗、江西科伦等；

第六，在下游客户集聚的区域，客户之间的信息传递也是公司获取业务机会的重要来源，公司已经交付客户的设备展现的生产效率会产生示范效应，刺激同区域或同行业客户跟随投入智能装备，产生新的业务机会。

报告期内，公司向前五名客户的销售收入占营业收入的比例分别为 75.62%、56.25%、67.38%及 **64.68%**，客户集中度仍然较高。主要由于：（1）公司下游医用耗材厂商之间竞争较为激烈，为在众多企业中脱颖而出，医用耗材厂商不断加强产业链布局，做大做强，以产生规模效应，这导致医用耗材龙头生产企业占据了市场的大部分份额；（2）中大型医用耗材生产企业由于产量较大、资金实力更强，更倾向于投资自动化生产设备以在长期获得经济效益，这也进一步造成了公司主要客户的集中；（3）短期内，受自身资金实力和发展历史的限制，公司的研发设计产能、生产产能有限，大部分产能被用于满足该等客户的订单需求，导致来自主要客户的销售收入占比较高。报告期内公司产品销售主要集中在江西、山东、上海和浙江等地区，与下游医用耗材生产企业的分布特征相一致。

工业自动化作为产业升级的主要方式，其发展路径一般是在经营状况相对良好的企业中率先引入。受此影响，报告期内，公司的收入来源较为集中，前五名客户的销售收入占营业收入的比例分别为 75.62%、56.25%、67.38%及 **64.68%**，主要包括江西洪达、三鑫医疗（SZ.300453）、山东威高（HK.01066）、康德莱（SH.603987）等行业内知名厂商。短期内，受自身资金实力和发展历史的限制，公司的大部分产能被用于满足该等客户的订单需求，来自主要客户的销售收入占比预期仍会较高。若公司因产品和服务质量不符合主要客户要求导致双方合作关系发生重大不利变化，或主要客户未来因经营状况恶化导致对公司的直接订单需

求大幅下滑，将可能对公司的经营业绩产生重大不利影响。

(五)说明报告期内是否存在为直接或间接客户提供融资、垫资或担保行为，上述客户的具体情况、经营情况，是否有反担保安排

报告期内，公司为上海宝舜和江苏吉春的借款提供了担保，截至报告期末上述担保已经解除，具体情况如下：

1. 担保发生的原因及过程

上海宝舜和江苏吉春是处于快速发展期的医用耗材生产企业，经营规模不断增长，希望继续提升产能，分别于 2014 年和 2016 年向公司采购了 156 万元和 1,800 万元设备。上海宝舜和江苏吉春希望借助银行贷款支付部分设备款，既能保证设备投入又能节约流动资金。在其向银行申请贷款过程中，银行提出需要第三方提供担保，因而上海宝舜和江苏吉春与公司协商，希望公司提供担保。公司经向其所在区域同行业企业了解上海宝舜和江苏吉春的业务情况和发展前景，以及对上海宝舜、江苏吉春及其法定代表人进行征信调查后，认为风险可控，同意为上海宝舜和江苏吉春的设备贷款提供担保。具体过程情况如下：

2014 年 10 月，上海宝舜与公司签订了《设备销售合同》；2015 年 4 月，公司为上海宝舜的借款提供担保；2017 年 11 月，上海宝舜偿还全部借款，解除借款合同，公司担保义务已解除。

2016 年 3 月和 4 月，江苏吉春与公司签订了《设备销售合同》；2016 年 10 月和 12 月，公司为江苏吉春的借款提供担保；2017 年 12 月，江苏吉春偿还全部借款，解除借款合同，公司担保义务已解除。

2. 担保解除的过程

为了消除对外担保的风险，公司于 2017 年 5 月联系上海宝舜、江苏吉春协商解除公司的对外担保。由于上海宝舜和江苏吉春购买的设备已经产生经济效益，两家客户的现金流量状况良好，具备偿还银行借款的资金实力，同时，上海宝舜和江苏吉春考虑到将持续与公司合作购买医用耗材智能装备，并且提前还款有助于减少财务费用，因此，上海宝舜和江苏吉春分别于 2017 年 11 月和 12 月同意以自有资金提前归还银行借款，公司的担保义务得以解除。

3. 上海宝舜、江苏吉春的具体情况

上海宝舜、江苏吉春的具体情况、经营情况情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务
------	------	------	------	------

上海宝舜医疗器械有限公司	2009. 12. 21	3,800 万元	邹小龙, 75.00%; 邹小荣, 15.00%; 毛志刚, 6.00%; 邹长滨, 4%	医疗器械生产、销售
江苏吉春医用器材有限公司	2000. 12. 18	508 万元	朱平南, 90.16%; 顾轶峰, 4.92%; 王烨, 4.92%;	生产、销售 II、III 类医疗器械

截至本审核问询函说明出具日, 国家企业信用信息公示系统公开资料显示上海宝舜、江苏吉春经营正常。

公司为上海宝舜提供借款担保金额为 78 万元, 金额较小, 2017 年 11 月 22 日, 上海宝舜已经偿还全部借款, 相关担保合同已经解除。

公司为江苏吉春合计提供借款担保金额为 1,260 万元, 江苏吉春医用器材有限公司以其全部资产向本公司提供反担保, 反担保合同最高本金余额合计 1,260 万元。2017 年 12 月 15 日, 江苏吉春已经偿还全部借款, 相关担保合同已经解除。

针对上述事项, 我们执行了以下核查程序:

1. 取得公司报告期内的销售明细, 了解公司的客户结构和具体销售金额, 根据销售金额的排序(受同一控制人控制的企业合并统计)选取报告期内的主要客户清单;

2. 取得和查阅公司与主要客户签订的销售合同, 核查公司与主要客户在合同中与约定的产品类别、销售价格、供货方式、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款等的内容情况;

3. 对公司总经理、销售负责人、财务负责人进行访谈, 了解公司与主要客户的交易背景、业务来源、价格确定方式、订单合同的签订方式、公司获取客户与取得订单的方式和途径;

4. 在国家企业信用信息公示系统中(<http://www.gsxt.gov.cn>)查阅主要客户的工商基本情况及变更情况, 了解主要客户的股东情况、成立时间、注册资本等情况, 确认公司与主要客户之间不存在关联关系;

5. 查阅公司主要客户的企业网站信息、年报报告(如有), 了解主要客户公开披露的经营情况、生产规模、未来的发展目标, 分析公司对主要客户的销售金额与主要客户经营规模的匹配的合理性;

6. 对财务负责人进行访谈, 了解公司销售收入确认情况、发票及收款情况;

获取公司报告期各期末的应收账款明细、期后回款情况，对主要客户期后回款的进行大额资金测试；抽取部分订单及销售发票，核对主要客户收款情况；

7. 取得公司主要客户报告期内的销售收入、净利润、资产总额、自动化组装设备采购金额等数据的说明，抽取部分销售的记账凭证、销售合同、发票、出入库单等凭证，核查收入确认的真实性；

8. 了解公司为上海宝舜、江苏吉春提供担保的原因、过程，取得和查阅公司与上海宝舜、江苏吉春的销售合同、担保合同、上海宝舜与江苏吉春的财务报表和还款记录，核查担保事项的发生、解除的合理性；取得和查阅上海宝舜、江苏吉春的财务报表，了解这两家客户的经营情况；

9. 取得并核查公司及其关联方（不含独立董事）的资金流水，将资金流水中的交易对手方与主要客户及其关联方清单进行核对；

10. 对公司主要客户进行了走访，合计走访 30 家客户，了解客户的住所及办公场所、法定代表人、注册资金、主要股东、主营业务、业务规模、与公司的交易金额、订货方式和信用期限等，是否与公司存在关联关系，与公司合作时间及双方合作机缘，是否与公司发生过退货和纠纷等内容。并由客户签字确认与公司系正常业务往来，主要客户及其控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员与公司及其关联方、台州赛纳投资咨询合伙企业(有限合伙)及其全体合伙人、实际控制人之间不存在亲属关系、委托持股、信托持股等关联关系，不存在正常业务以外的其他交易及资金往来，亦不存在其他可能输送不当利益的情形。

我们已经走访、函证确认的客户各期销售及占比情况如下表所示：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入（万元）	7,946.81	21,489.57	17,338.90	13,943.06
走访客户的销售金额（万元）	7,478.87	20,440.31	13,573.86	13,000.94
走访客户的收入占比	94.11%	95.12%	78.29%	93.24%
函证确认的销售金额（万元）	7,173.83	20,751.41	15,276.56	13,311.58
函证确认的收入占比	90.27%	96.57%	88.11%	95.47%
走访、函证确认的销售金额(万元)	7,648.19	20,783.77	15,882.99	13,311.58
走访、函证确认的收入占比	96.24%	96.72%	91.60%	95.47%

11. 查阅工信部网站（<http://www.miit.gov.cn/>）、国家发改委网站

(<http://www.ndrc.gov.cn/>) 、 国 家 市 场 监 督 管 理 总 局 (<http://www.saic.gov.cn/>) 等政府网站公告的医用耗材、医用耗材智能装备相关的监管政策，核查行业监管政策对公司未来发展的影响；取得下游医用耗材行业的市场规模、对智能化装备采购需求等行业资料，核查公司所处行业的市场需求及变化趋势、公司与主要客户的交易可持续性；

12. 取得和查阅公司报告期末的在手订单的合同，取得和查阅公司正在洽谈而未签订合同的意向订单的清单、技术方案、报价方案，核查在手订单的真实性、意向订单的可实现性，分析公司业绩的可持续性。

经核查，我们认为：

1. 公司的主要客户为下游医用耗材生产企业，公司对主要客户的销售金额及其变动符合行业发展特征和客户经营状况；公司与主要客户之间不存在关联关系；

2. 公司收入确认真实准确，公司生产医用耗材智能装备具有较好的市场基础，与主要客户的交易具有可持续性；

3. 公司与主要客户以商业谈判的方式协商确定销售价格、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款，报告期内未发生重大变化；

4. 公司通过深度合作客户的产品升级、培育期客户的合作深入、国内外展会接触国内外的设备需求企业、主动上门介绍公司的产品、客户设备使用的示范效应和客户之间的信息传递等方式获取新的业务机会，公司与主要客户建立了稳定的合作关系，并不断开拓新客户，业务机会的获取具有持续性；

5. 报告期内，公司为上海宝舜和江苏吉春等客户提供担保具有商业合理性，公司履行了法定程序，符合公司内部控制要求，截至报告期末，公司的相关担保责任均已经解除。除该事项外公司不存在直接或间接为客户提供融资、垫资或担保行为。

三、招股说明书披露了报告期内向前五大供应商的采购金额及占比。请发行人：（1）说明报告期各期前五大供应商的主要情况、合作历史、是否存在关联关系、采购产品具体类型，分析并简要披露采购金额及占比发生变动、主要供应商发生变动的的原因，说明招股书中合并披露的方式是否符合相关规定；（2）

通过与市场价格的比较，说明公司主要材料、外协工序的采购价格是否公允；

(3) 说明是否存在发行人客户同为供应商的情形，如有，详细说明并披露之相关的业务合理性，披露相关采购的材料种类、金额及占比，核查并说明相关交易价格的公允性；(4) 请发行人说明如何选定供应商，各采购品种如何定价，与主要供应商的结算条款、运输费用承担方式，以及在报告期内是否发生变化；

(5) 说明除电力以外，公司对水、煤、气的采购具体情况，并说明相应水、电、煤、气用量与公司生产经营规模的匹配关系；(6) 补充说明报告期内采购标准件的具体内容，主要采购材料的数量与产品数量之间的对应关系；(7) 报告期内外协采购总量及占比。请保荐机构和申报会计师核查，说明对公司主要供应商的核查措施、核查比例和核查结果，并发表意见。(审核问询函第 11 条)

(一) 说明报告期各期前五大供应商的主要情况、合作历史、是否存在关联关系、采购产品具体类型，分析并简要披露采购金额及占比发生变动、主要供应商发生变动的的原因，说明招股书中合并披露的方式是否符合相关规定

1. 报告期内主要供应商情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地址	注册资本	股东及持股比例	是否与公司存在关联关系
SMC 中国有限公司	1994/9/2	北京市北京经济技术开发区兴盛街甲 2 号	2,100,000 万日元	SMC 株式会社 100%	否
欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	2012/3/12	杭州市西湖区西斗门路 3 号天堂软件园 E 幢 8 楼	6000 万人民币	欧姆龙（中国）有限公司 100%	否
基恩士（中国）有限公司	2001/9/12	中国（上海）自由贸易试验区基隆路 1 号 1206 室	10000 万人民币	基恩士株式会社 100%	否
广东宏恩精密机械有限公司	2017/1/18	东莞市万江街道莫屋社区莫屋大街 39 号 A 栋一区 -A 室	1000 万人民币	张遂 51%、张森林 49%	否
广东宏德精密机械有限公司（已注销）	2013/9/4	东莞市万江街道莫屋社区莫屋大街 39 号 A 栋一区	1000 万人民币	祁友士 80%、张遂 20%	否
深圳市高郭氏精密机械有限公司	2009/8/19	深圳市宝安区沙井街道南埔路蚝三林坡坑第一工	1,300 万人民币	郭小清 50%、高家进 45%、郭荣竹 2%、	否

		业区 B6 栋 1 楼 A 区		刘均 1%、马洋洋 1%、程开红 1%	
东莞市梦博精密机械有限公司	2015/6/3	东莞市万江街道金泰社区金曲路金泰工业区产业楼 8 栋 1 楼 102	500 万人民币	李海霞 100%	否
Nippon Nozzle Co., Ltd.	1930/3	1-1, 2-Chome, Murotani, Nishi-ku, Kobe 651-2241, JAPAN	无公开信息	无公开信息	否

(1) SMC 中国有限公司

2003 年至今，SMC 中国有限公司一直是公司标准件的稳定供应商，公司主要向其采购气缸、电磁阀等标准件产品。报告期内，SMC 中国有限公司均为公司的前五大供应商。

(2) 欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司

2012 年至今，欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司一直是公司标准件的稳定供应商，公司主要向其采购电机、传感器、PLC 控制系统等标准件产品。报告期内，该其均为公司前五大供应商。

(3) 基恩士（中国）有限公司

2006 年至今，基恩士（中国）有限公司一直是公司标准件的稳定供应商，公司主要向其采购传感器、CCD 系统、PLC 控制系统等标准件产品。报告期内，其均为公司前五大供应商。

(4) 广东宏德精密机械有限公司和广东宏恩精密机械有限公司

广东宏德精密机械有限公司和广东宏恩精密机械有限公司均为祁友士实际控制的企业，是公司的定制采购件供应商，公司向其提供相关设备零件的设计图纸，这两家供应商根据公司的要求自主采购原材料并生产相关零部件。

其中，广东宏德精密机械有限公司是公司 2014 年新开发的定制采购件供应商，经小批量生产符合公司质量要求后，2016 年公司向其采购的金额增加。2017 年初，广东宏德精密机械有限公司的股东根据自身发展规划，将相关的生产经营业务转移到了新设立的广东宏恩精密机械有限公司，导致 2017 年起公司向广东宏恩精密机械有限公司的采购金额较大。

(5) 深圳市高郭氏精密机械有限公司

2017 年至今，深圳市高郭氏精密机械有限公司是公司的定制采购件供应商，公司向其提供相关设备零件的设计图纸，深圳市高郭氏精密机械有限公司根据公司的要求自主采购原材料并生产相关零部件。

深圳市高郭氏精密机械有限公司是公司 2017 年新开发的定制采购件供应商，经小批量生产符合公司质量要求后，公司向其采购的金额逐步增加。

(6) 东莞市梦博精密机械有限公司

2015 年至今，东莞市梦博精密机械有限公司是公司的定制采购件供应商，公司向其提供相关设备零件的设计图纸，东莞市梦博精密机械有限公司根据公司的要求自主采购原材料并生产相关零部件。

(7) Nippon Nozzle Co., Ltd

Nippon 是日本最大的制作喷丝板公司。2018 年公司通过展会结识，于同年 7 月与该公司建立合作关系，Nippon 是公司的标准件供应商。2019 年 1-6 月为公司前五大供应商。

2. 分析并简要披露采购金额及占比发生变动、主要供应商发生变动的原因。

报告期内，公司前五大供应商的采购金额及占比情况如下表所示：

序号	供应商名称	采购金额（万元）				采购占比			
		2018 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
1	SMC 中国有限公司	566.02	1,439.95	1,309.26	779.45	12.30%	13.65%	16.11%	14.19%
2	欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	137.37	516.38	337.54	272.60	2.99%	4.89%	4.15%	4.96%
3	基恩士（中国）有限公司	367.59	509.46	360.06	252.97	7.99%	4.83%	4.43%	4.61%
4	广东宏恩精密机械有限公司/广东宏德精密机械有限公司	70.61	344.19	502.55	349.91	1.53%	3.26%	6.18%	6.37%
5	深圳市高郭氏精密机械有限公司	137.12	288.45	96.45	-	2.98%	2.73%	1.19%	-
6	东莞市梦博精密机械有限公司	80.40	262.37	337.88	319.81	1.75%	2.49%	4.16%	5.82%
7	Nippon Nozzle Co., Ltd.	306.58				6.66%			
合计		1,665.59	3,360.80	2,943.74	1,974.74	36.20%	31.85%	36.22%	35.95%

由上表可以看出，报告期内公司前五大供应商基本保持稳定。其中，深圳市高郭氏精密机械有限公司、广东宏恩精密机械有限公司以及东莞市梦博精密机械

有限公司均为定制件供应商。**Nippon Nozzle Co., Ltd.** 是公司报告期内新增标准件供应商，主要向其采购喷丝板用于公司血透纺丝线设备的部分模块生产。深圳市高郭氏精密机械有限公司为报告期内新增的定制件供应商，公司对其采购占比逐年提高，而在 2018 年公司定制件供应商广东宏恩精密机械有限公司以及东莞市梦博精密机械有限公司的采购量有所减少，主要原因为：不同的定制件供应商之间存在一定程度的替代关系，公司根据设备的生产需求、定制件供应商的交期、产品质量、采购价格等情况综合考虑，选择向不同的定制件供应商发出订单。报告期内，随着公司定制件采购量的增大，公司对定制件供应商的采购集中度有所下降以保证原材料的及时供应。

除上述事项外，报告期内公司对主要供应商的采购金额无显著变化。

3. 说明招股书中合并披露的方式是否符合相关规定。

招股书中受同一实际控制人控制的供应商已合并披露，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第五十二条的相关规定。

(二) 通过与市场价格的比较，说明公司主要材料、外协工序的采购价格是否公允

公司选取主要标准件分产品型号的采购价格与供应商销售给无关联第三方价格对比，对比情况如下表所示：

单位：元/个（台）

类型	物料代码	供应商	迈得平均采购价格（不含税）			
			2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
气缸	300000081983	SMC 中国有限公司	307.69	307.69	489.20	-
	300000000913		675.21	733.96	1,064.10	1,093.92
	300000003869		416.24	424.04	534.19	586.06
	300000001553		416.24	416.23	516.32	581.81
	300000075241		1,141.59	1,201.94	1,487.18	1,487.18
传感器	300000001980	温州市铭达自动化系统有限公司	235.72	235.90	238.65	239.32
	300000133782	杭州樛木科技有限公司	224.00	223.87	222.22	-
	300000003611	易福门电子（上海）有限公司	1,119.22	1,153.84	-	-
	300000066254		1,068.94	1,131.39	1,153.85	1,158.17

类型	物料代码	供应商	迈得平均采购价格（不含税）			
			2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
	300000003484	上海富基电气有限公司	59.31	60.02	64.10	64.10
伺服电机	300000126452	欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	2,050.72	2,051.02	2,051.28	-
	300000078046		715.31	715.52	716.24	-
	300000078048		812.07	812.06	811.97	-
	300000169864	上海会通自动化科技发展有限公司	1,262.11	823.75	1,410.26	-
	300000004000		-	815.33	811.97	811.97
普通电机	300000124254	杭州贝得电机销售有限公司	2,931.03	2,925.76	2,649.57	-
	300000003078	台州市金维达电机有限公司	211.15	215.13	213.68	213.68
	300000003808		212.00	215.20	213.68	210.38
	300000003451		212.32	215.12	213.68	213.68
	300000002481		-	585.05	581.20	586.54
CCD相机	300000089342	基恩士（中国）有限公司	-	-	5,139.21	-
	300000000670-DQG1002		3,876.34	3,919.14	4,164.25	3,965.18
	300000000709-DQG1032		-	-	12,396.92	-
	300000000659-DQG1025		11,041.22	11,089.14	11,282.93	9,693.23
CCD镜头	300000148015	基恩士（中国）有限公司	-	1,218.78	-	2,923.08
	300000000347		1,214.00	1,220.09	1,298.41	-
	300000177203		-	1,216.75	-	-
	300000000329		1,263.09	1,283.11	1,417.11	1,359.28
	300000000462-DQG1004	深视商贸服务（上海）有限公司	4,293.06	4,363.70	4,326.40	-
	300000000437-DQG1003		3,263.80	3,216.41	3,210.00	3,227.30
CCD控制器	300000000601	基恩士（中国）有限公司	9,522.89	9,642.80	9,830.09	9,771.72
	300000000575		14,663.45	14,734.48	15,036.56	12,896.67
电磁阀	300000001869	SMC 中国有限公司	52.13	52.13	-	-
	300000003116		-	69.44	73.21	97.93
	300000004392		76.93	76.92	175.21	-
	300000003294		106.84	107.82	149.57	149.57
	300000003144		132.48	132.48	132.48	138.90

(续上表)

类型	物料代码	供应商	供应商销售给无关联第三方价格（不含税）		
			2018	2017	2016
气缸	300000081983	SMC 中国有限公司	404.31	478.63	581.20
	300000000913		737.93	1,056.41	1,083.76
	300000003869		427.59	525.64	572.65
	300000001553		424.14	521.37	568.38
	300000075241		1,176.72	1,376.07	1,376.07
传感器	300000001980	温州市铭达自动化系统有限公司	237.93	238.03	239.32
	300000133782	杭州穆木科技有限公司	258.62	256.41	-
	300000003611	易福门电子（上海）有限公司	1,294.83	-	-
	300000066254		1,294.83	1,283.76	1,283.76
	300000003484	上海富基电气有限公司	60.34	64.96	64.96
伺服电机	300000126452	欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司	3,573.28	4,752.14	-
	300000078046		1,446.55	1,582.05	2,435.90
	300000078048		1,731.03	1,810.26	2,484.62
	300000169864	上海会通自动化科技发展有限公司	1,362.07	1,410.26	-
	300000004000		844.83	854.70	897.44
普通电机	300000124254	杭州贝得电机销售有限公司	2,974.14	2,794.87	-
	300000003078	台州市金维达电机有限公司	241.38	230.77	222.22
	300000003808		241.38	230.77	222.22
	300000003451		241.38	230.77	222.22
	300000002481		620.69	606.84	606.84
CCD 相机	300000089342	基恩士（中国）有限公司	6,215.52	-	-
	300000000670-DQ G1002		5,344.83	-	-
	300000000709-DQ G1032		14,137.93	-	-
	300000000659-DQ G1025		13,017.24	-	-
CCD 镜头	300000148015	基恩士（中国）有限公司	1,382.76	-	-
	300000000347		1,382.76	-	-
	300000177203		1,382.76	-	-

类型	物料代码	供应商	供应商销售给无关联第三方价格（不含税）		
			2018	2017	2016
	300000000329		1,382.76	-	-
	300000000462-DQ G1004	深视商贸服务 （上海）有限公 司	4,397.01	4,406.26	-
	300000000437-DQ G1003		3,236.42	3,252.24	3,252.24
CCD 控 制器	300000000601	基恩士（中国） 有限公司	13,965.52	-	-
	300000000575		21,120.69	-	-
电磁阀	300000001869	SMC 中国有限公 司	77.59	106.84	128.21
	300000003116		73.28	102.56	119.66
	300000004392		137.93	162.39	170.94
	300000003294		129.31	141.03	169.23
	300000003144		177.59	179.49	179.49

从上表数据可知，公司部分标准件的采购价格比供应商销售给无关联第三方的价格低，主要原因有：（1）部分供应商提供的是统一对外报价，其市场销售价格较对外报价折扣较大；（2）对于采购数量较大的配件，公司一般都能在市场销售价格的基础上再争取到一定幅度的优惠；（3）一些供应商希望借助与迈得医疗的合作，在医疗器械自动化生产领域为其产品销售打开市场，亦会给公司一定的优惠。

2019年1-6月向上海会通自动化科技发展有限公司购买的编号为300000169864的伺服电机单价的上涨与采购量有关，2019年上半年该型号伺服电机采购量为21件，2018年相应采购数量为135件且均为2018年下半年采购，相对集中。

公司的外协件没有公开的市场报价，加工费价格是外协厂商与公司综合外协件大小、加工工序、时间、加工数量等因素相互协商确定，因此，对于按件计价的外协厂商，公司需要外协加工的部件与其他企业需要外协加工的部件之间的差异较大，单件的可比性较低。但具体工序的价格可以对比，对比情况如下：

外协商名称	工序	外协商销售给公司价格（含税）				外协商销售给无关联 第三方价格（含税）		
		2019年 1-6月	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
深圳市金和源 科技有限公司	五金件化学镀镍（元 /kg）	10	10	9	9	11	11	12

	铝件砂黑/砂白（元/kg）	9	9	9	-	9	9	9	
	铝件硬白/硬黑（元/kg）	22	22	22	-	22	22	23	
	铝件喷砂本色/黑色（元/kg）	9	9	9	-	9	9	9	
	喷砂（元/个）	0.5	0.5	0.5	-	0.5	1	1	
楚门佳环模具店	抛光（元/小时）	50				60			
台州利森机床附件有限公司	SUS304 激光切割	厚度 1mm 长度单价 2.75 元/米，孔位单价 0.1 元/个				厚度 1mm 长度单价 3.25 元/米，孔位单价 0.12 元/个			
		厚度 1.5mm 长度单价 3.9 元/米，孔位单价 0.1 元/个				厚度 1.5mm 长度单价 4.3 元/米，孔位单价 0.12 元/个			
		厚度 2mm 长度单价 5.45 元/米，孔位单价 0.15 元/个				厚度 2mm 长度单价 5.95 元/米，孔位单价 0.18 元/个			
		厚度 2.5mm 长度单价 6.5 元/米，孔位单价 0.2 元/个				厚度 2.5mm 长度单价 7 元/米，孔位单价 0.25 元/个			
		厚度 3mm 长度单价 7.4 元/米，孔位单价 0.2 元/个				厚度 3mm 长度单价 7.9 元/米，孔位单价 0.25 元/个			
		厚度 5mm 长度单价 11.5 元/米，孔位单价 0.3 元/个				厚度 5mm 长度单价 11.9 元/米，孔位单价 0.35 元/个			
		厚度 8mm 长度单价 15 元/米，孔位单价 0.4 元/个				厚度 8mm 长度单价 15.6 元/米，孔位单价 0.45 元/个			

从上表数据可知，上述外协加工厂商为公司加工外协件的价格与其为无关联第三方加工的价格相差不大，公司的采购价格公允。

综上所述，公司的主要原材料、外协工序采购价格公允。

（三）说明是否存在发行人客户同为供应商的情形，如有，详细说明并披露之相关的业务合理性，披露相关采购的材料种类、金额及占比，核查并说明相关交易价格的公允性

报告期内向客户采购一次性医用耗材的情况

期间	客户名称	不含税采购额（万元）	占采购总额比例	采购内容
2017	广州阳普医疗科技股份有限公司	42.74	0.53%	采血管、采血针、采血针半成品等医用耗材配件
2016	江西洪达医疗器械集	188.43	3.43%	精密止液滴斗、带翼有

	团有限公司			孔塑针、调节壳、滴斗盖、输液针针尖等医用耗材配件
--	-------	--	--	--------------------------

公司向上述两家客户采购医用耗材配件主要用于生产过程中的运行调试。公司在销售医用耗材智能装备时，合同中均有注明需要客户无偿提供满足机器运行一定时间（一般为 8 小时）的医用耗材配件用于生产运行调试。正常情况下，在大部分品类设备的生产过程中，合同本身约定提供的医用耗材配件可以满足公司需求。但若需要对现有生产工艺进行改进时，合同本身约定提供的医用耗材配件将无法满足公司需求，需要公司额外采购医用耗材配件。

从报告期内向客户采购的具体情况来看，2016 年公司向江西洪达采购了 188.43 万元的医用耗材配件用于向江西洪达销售的输液器类设备的生产调试，主要为了改进软导管定型工艺，提高输液器类设备的生产稳定性和合格率。2017 年向广州阳普购买了 42.74 万元的采血针类医用耗材配件，主要为了改进公司的采血针振动盘供料技术和提高采血针类设备的产品品质。

定价方面，江西洪达和广州阳普是医用耗材成品的生产商，一般不对外销售医用耗材相关配件，因此，上述配件以成本价加上其必要的利润率成交，价格公允。

（四）请发行人说明如何选定供应商，各采购品种如何定价，与主要供应商的结算条款、运输费用承担方式，以及在报告期内是否发生变化

公司主要原材料包括标准件、定制采购件、基础原材料。

公司所需的标准件主要包括气缸、电磁阀、传感器、电机、CCD 系统等标准元件，有市场公开报价，主要向国外电气元件生产企业在国内的销售公司（如 SMC 中国有限公司、欧姆龙自动化系统（杭州）有限公司、基恩士（中国）有限公司等）采购，采购价格根据市场价格协商确定。

公司所需的采购定制件是公司向供应商采购的非标准零部件，采购方式为公司根据设备结构要求自主设计图纸，并明确所需部件的规格、样式和技术要求，供应商根据公司提供的图纸和要求生产、加工定制的部件。不同的定制采购件供应商之间存在替代关系，但不同定制采购件供应商的生产设备、生产工人的技术水平存在差异，导致生产的定制采购件质量有所差异，采购价格也有一定的差异。公司根据设备的生产需求、定制采购件供应商的交期、产品质量、采购价格等情

况综合考虑,选择确定给各个定制采购件供应商的订单。采购价格的确定方式为:公司 PMC 部门根据需求出具定制件采购清单与图纸,工艺部据此编写工艺成本分析表,计算每个定制件所需材料、工艺、工时,财务部综合各定制件的工艺成本、管理费用、运输费用、利润水平等因素,编写定价分析表,公司比价中心根据财务部定价分析的结果和供应商的报价审批价格,采购部最终以经审批的价格落实采购合同与订单。

公司所需的基础原材料是指钢材、铝材等用于自主加工零部件的材料,是有公开市场报价的基础建设材料,公司向周边的钢材、铝材加工贸易企业采购,采购价格根据市场价格协商确定。

报告期内,公司与主要供应商的结算条款、运费承担方式及变化情况如下:

序号	供应商名称	结算条款				运费承担方式
		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度	
1	SMC 中国有限公司	验收后 90 天内付款	验收后 90 天内付款	验收后 90 天内付款	验收后 90 天内付款	供方
2	欧姆龙自动化系统(杭州)有限公司	到货当月月结/本月收到的发票在次月底付清	到货当月月结/本月收到的发票在次月底付清	到货当月月结/本月收到的发票在次月底付清	本月收到的发票在次月底付清	供方
3	基恩士(中国)有限公司	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	供方
4	广东宏恩精密机械有限公司	货到付款	货到付款	货到付款	-	供方
5	广东宏德精密机械有限公司	-	-	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	供方
6	深圳市高郭氏精密机械有限公司	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	-	供方
7	东莞市梦博精密机械有限公司	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	按月结算, 30 天信用期	供方
8	Nippon Nozzle Co., Ltd.	100%预付款				供方

报告期内,公司主要供应商的结算条款基本保持不变。其中,欧姆龙自动化系统(杭州)有限公司 2017 年起结算方式略有变化,部分采购金额较小的合同的结算条款为到货当月月结,报告期内主要采购合同的结算条款仍保持一致。

报告期内,公司向主要供应商采购的原材料,均由供应商承担运费。

(五)说明除电力以外,公司对水、煤、气的采购具体情况,并说明相应水、

电、煤、气用量与公司生产经营规模的匹配关系

公司生产除了使用电力外，用水极少，不涉及煤、气等能源，用水主要来自日常办公生活。

报告期内，公司的电和水的采购情况如下：

期间	项目	采购金额（万元）	采购单价	占采购总额的比例（%）
2019年1-6月	电	55.80	0.73元/千瓦时	1.21
	水	4.98	7.28元/吨	0.11
2018年度	电	117.46	0.72元/千瓦时	1.11
	水	10.25	7.28元/吨	0.10
2017年度	电	118.68	0.75元/千瓦时	1.46
	水	13.25	7.28元/吨	0.16
2016年度	电	103.76	0.77元/千瓦时	1.88
	水	9.45	7.47元/吨[注]	0.17

注：2016年由于公司未按时交纳水费而发生违约金2,385.60元，若剔除此影响，2016年水费单价也为7.28元/吨。

报告期内，公司的用电量与生产经营规模匹配情况如下：

期间	电耗用数量（千瓦时）	机加车间、钣金车间生产工时（小时）	单位工时耗电量（千瓦时/小时）
2019年1-6月	768,688.18	98,895.44	7.77
2018年度	1,627,509.00	220,059.00	7.40
2017年度	1,592,640.00	185,037.50	8.61
2016年度	1,347,104.00	170,167.50	7.92

公司生产过程中主要消耗的能源为电，报告期内公司的用电量分别为134.71万度、159.26万度、162.75万度和**76.87万度**，总体波动不大。2017年用电量增长较多主要由于当年1月份的抄表周期提前，抄表周期为12.12-1.10，涵盖了2016年末18天的时间，影响金额约8万度，还原该影响，报告期内，公司的电量分别为142.71万度、151.26万度、162.75万度和**76.87万度**，增长平稳，没有重大异常。公司生产经营中耗电最大的部分为机加车间和钣金车间，报告期各期，机加车间和钣金车间的单位工时耗电量分别为7.92千瓦时/小时、8.61千瓦时/小时、7.40千瓦时/小时和**7.77千瓦时/小时**，还原抄表因素影响

后，单位工时的耗电量分别为 8.39 千瓦时/小时、8.17 千瓦时/小时、7.40 千瓦时/小时和 **7.77 千瓦时/小时**，2016 年-2018 年持续下降，主要是因为：除了与生产有关的变动电费外，办公、调试车间（调试车间的电费主要是空调、空压机运转产生的，一般只在夏天时启用，与产量关系不大，主要与运转时间相关，系相对固定的电费）等发生的固定电费也较多，固定电费与产量关联度较小，在公司规模持续增长的情况下，计算出来的单位工时的耗电量会逐年下降。

报告期内，公司的用水量与生产经营规模匹配情况如下：

期间	自来水耗用数量（吨）	员工人数（人）	单位员工耗水量（吨/人）
2019 年 1-6 月	6,843.00	467	14.65
2018 年度	14,080.00	472	29.83
2017 年度	18,205.00	375	48.55
2016 年度	12,655.00	304	41.63

用水量方面，公司经营过程中使用的水主要为生活用水，生产中涉及用水极少，2017 年公司用水量较多，主要由于消防水管漏水，2017 年 10 月至 11 月一共漏水 3,250 吨。由于公司当月水费均为下月缴交，故未及时发现漏水情况，导致 2017 年水费较高。2018 年单位员工耗水量下降，主要是因为公司的用水来源除了采购的自来水之外，也使用井水作为清洁等生活用水，2018 年公司新打了一口井，作为生活用水的补充，导致当年度单位员工耗水量有所下降。

综上所述，公司报告期内水、电耗用量与实际生产经营情况匹配。

（六）补充说明报告期内采购标准件的具体内容，主要采购材料的数量与产品数量之间的对应关系

公司采购的标准件主要为气缸、电磁阀、传感器、电机、CCD 系统（CCD 相机、镜头、控制器）等自动化设备通用的标准元件。

报告期内，公司的主要原材料采购数量与产品数量之间的配比关系如下表所示：

项目	原材料名称	2018 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
原材料采购数量	气缸（只）	12,051	27,664	21,178	13,249
	传感器（个）	5,778	13,593	10,873	6,954
	伺服电机（台）	615	1,285	1,165	627

	普通电机（台）	785	1,728	1,159	734
	CCD 相机（个）	105	168	112	91
	CCD 镜头（个）	57	160	93	60
	CCD 控制器（个）	78	75	57	65
	电磁阀（个）	9,187	25,405	15,123	8,719
单机和连线机产量（台）[注]		50	142	117	82
采购数量/产量	气缸	241.02	194.82	181.01	161.57
	传感器	115.56	95.73	92.93	84.80
	伺服电机	12.30	9.05	9.96	7.65
	普通电机	15.70	12.17	9.91	8.95
	CCD 相机	2.10	1.18	0.96	1.11
	CCD 镜头	1.14	1.13	0.79	0.73
	CCD 控制器	1.56	0.53	0.49	0.79
	电磁阀	183.74	178.91	129.26	106.33

注：挤出机和切管机耗用的标准件数量相对较少，因此使用单机和连线机设备的数量与采购数量进行匹配；上表 2019 年产量中剔除了直接外购的纺丝线辅助设备。

从上表数据可以看出，公司主要标准件采购数量与产品数量之间的比例整体上有所增长，主要原因系：

1. 公司的智能装备以定制化生产为主，一方面，公司需要根据客户不同医用耗材的生产工艺、耗材质量要求来设计技术方案，例如采血针和胰岛素针的生产原料、工艺、工序数量等差别较大，相应的智能装备技术方案也差别较大，并且技术方案还需要考虑客户的厂房布局等因素；另一方面，不同客户对智能装备所包含的自动化工位有所差异，例如部分客户采购的设备仅包括局部组装工位，部分客户采购的设备包括全部组装工位，还有部分客户采购的设备包括全部组装工位和检测功能，这不仅会导致不同客户购买设备中使用的标准件数量有差异，也会导致标准件种类有差别，如 CCD 系统相关的标准件（CCD 相机、镜头、控制器）主要用于医用耗材生产过程中的检测环节，在含有检测功能的设备生产中才会使用。因此，公司的研发生产的智能装备之间存在较大的差异，不同的医用耗

材的智能装备的大小、尺寸、技术路线、功能均有所不同，所耗用的标准件的种类和数量之间也存在较大差异；

2. 报告期内，公司连线机产量占比分别为 55.56%、59.83%、74.65%和 **50.91%**，技术要求更加复杂的血液净化连线机设备产量占比分别为 7.41%、8.55%、10.56%、**12.73%**。公司智能装备的复杂程度、智能化程度增加，导致单台设备所使用的标准件数量有所上升。尤其是气缸、电磁阀、电机等负责传动、控制、动力的元器件，随着设备复杂程度的提高，采购量上升较为明显。

综上所述，公司报告期内主要材料采购数量与实际生产经营情况匹配。

（七）报告期内外协采购总量及占比。

公司外协加工主要涉及对定制采购件的电镀、抛光、激光切割、表面处理等工序，不涉及公司关键设计和生产环节或核心零部件。报告期内，公司外协加工费分别为 120.34 万元、184.99 万元、307.48 万元和 **182.56 万元**，占采购总额比例分别为 2.19%、2.28%、2.91%和 **3.97%**，占比较小且总体稳定。

针对上述内容，我们执行了以下核查程序：

1. 取得公司报告期内的采购明细，了解公司的供应商结构和具体采购金额，根据采购金额的排序（受同一控制人控制的企业合并统计）选取报告期内的主要供应商清单；

2. 取得和查阅公司与主要供应商签订的采购合同，核查公司与主要供应商在合同中与供应商约定的采购产品类别、采购价格、供货方式、结算条款、运输费用承担方式等的内容；

3. 对公司总经理、财务负责人、采购业务人员进行访谈，了解公司供应商的选定方式，核查公司与主要供应商的交易背景、业务来源、价格确定方式、订单合同的签订方式；

4. 核查主要供应商的采购合同，并抽查测试采购发票、入库单和付款凭证等，检查大额原材料增减变动，检查支持性文件（如合同、协议、发票、入库单、出库单等），复核入库、出库成本的正确性；

5. 在国家企业信用信息公示系统中（<http://www.gsxt.gov.cn>）查阅主要供应商的工商基本情况及变更情况，了解主要供应商的股东情况、成立时间、注册资本等情况，确认公司与主要供应商之间不存在关联关系；

6. 查询和收集公司产品、公司主要原材料的市场信息，取得公司主要原材料供应商对无关联第三方的销售价格清单，对比公司的原材料采购价格与无关联第三方采购价格的差异，核查公司原材料采购单价的公允性和合理性；

7. 将公司的供应商情况与客户清单进行核对，核查公司客户是否存在同为供应商的情形。对于向客户采购医用耗材的情况，获取相关记账凭证、采购合同、发票等凭证。访谈公司财务负责人、采购人员，了解相关业务的合理性。获取客户向无关联第三方的销售价格，核查公司采购该类耗材定价的公允性和合理性；

8. 取得公司水、电耗用量和金额的清单、记账凭证、发票，并与公司生产经营规模进行对比分析，核查水、电用量与公司生产经营规模的匹配性；

9. 取得并核查公司及其关联方（不含独立董事）的资金流水，将资金流水中的交易对手方与主要供应商及其关联方清单进行核对；

10. 对公司主要供应商、外协厂进行了走访，合计走访 **35** 家供应商（含外协厂），了解供应商的住所及办公场所、法定代表人、注册资金、主要股东、主营业务、业务规模、与公司的交易金额、订货方式和信用期限等，是否与公司存在关联关系，与公司合作时间及双方合作机缘，是否与公司发生过退货和纠纷等内容。并由供应商签字确认与公司系正常业务往来，主要供应商及其控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员与公司及其关联方、台州赛纳投资咨询合伙企业（有限合伙）及其全体合伙人、实际控制人之间不存在亲属关系、委托持股、信托持股等关联关系，不存在正常业务以外的其他交易及资金往来，亦不存在其他可能输送不当利益的情形。

我们已经走访的供应商各期采购金额及占比情况如下表所示：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
已走访供应商的采购金额（万元）	2,732.15	5,901.70	4,981.62	2,972.57
采购总额（万元）	4,600.15	10,551.25	8,128.17	5,491.97
占比（%）	59.39%	55.93%	61.29%	54.13%

11. 对于主要供应商实施函证程序，我们各期对供应商的函证情况如下表所示：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
函证确认的开票金额（万元）	4,281.24	9,153.36	5,882.29	3,476.25

总开票金额（万元）	5,505.75	12,787.12	8,840.93	6,393.71
占开票总额比例	77.76%	71.58%	66.53%	54.37%
走访、函证确认的开票金额(万元)	4,541.55	9,188.23	5,891.44	3,486.45
占开票总额比例	82.49%	71.86%	66.64%	54.53%

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司的主要供应商采购金额及其变动具有商业合理性，符合原材料的产品特征和供应商的经营特点，招股说明书中受同一实际控制人控制的供应商已合并披露，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第五十二条的相关规定；

2. 公司的主要原材料、外协工序采购价格公允；

3. 公司向客户采购一次性医用耗材属于正常生产需要，交易价格公允，交易具有合理性。此外报告期内不存在其他公司客户同为供应商的情况；

4. 公司的供应商选定方式、定价方式、结算条款、运输费用承担方式符合公司经营状况的特点，报告期内未发生变化；

5. 报告期内水、电、煤、气用量与公司生产经营规模相匹配；

6. 公司采购的标准件主要为气缸、电磁阀、传感器、电机、CCD 系统（CCD 相机、镜头、控制器）等自动化设备通用的标准元件，主要采购材料的数量与产品数量之间相匹配。

四、根据保荐工作报告，实际控制人的配偶王瑜玲及其亲属黄贤鹏通过个人账户于 2016 年和 2017 年向个别员工支付工资，合计未确认费用为 71.38 万元。公司调增 2018 年管理费用 71.38 万元。2018 年及以后不存在上述代付工资的情况。此外，2018 年末公司对林军华的其他应付款为公司离职员工归还林军华的个人欠款。请发行人：（1）披露保荐工作报告中的相关内容是否全面反映了报告期内体外支付员工工资的情况，通过个人卡向员工发放工资的情况、原因、整改具体情况，是否补交相关个人所得税、相关税款承担主体，是否构成税务重大违法违规行为，是否被税务机关处罚；（2）披露 2018 年末公司对林军华的其他应付款的产生原因及其合规性。请发行人说明相关内控制度的整改情况，报告期内是否存在现金收付款、第三方回款、个人卡收款或其他内

控不规范的情形。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第13条）

（一）披露保荐工作报告中的相关内容是否全面反映了报告期内体外支付员工工资的情况，通过个人卡向员工发放工资的情况、原因、整改具体情况，是否补交相关个人所得税、相关税款承担主体，是否构成税务重大违法违规行为，是否被税务机关处罚

2016年-2017年，公司共有9名员工的部分薪酬通过公司实际控制人的配偶王瑜玲及其亲属黄贤鹏个人账户按月支付，剩余部分薪酬通过公司账户按月支付。其主要原因是，该等员工均为公司外聘的资深研发技术人员，薪酬起点较高，为了平衡公司现有员工之间的薪酬考虑，避免部分员工因为资历、职位等原因而产生不满情绪。2018年及以后，公司加强了薪酬管理制度的规范和执行，未再发生上述情形。

2016年、2017年，通过个人账户向该等员工支付的薪酬总额分别为53.33万元和33.95万元，其中2016年公司通过报销的形式支付王瑜玲15.89万元，其余部分未确认相应薪酬费用，两年合计未确认费用共为71.38万元。

2018年，公司将上述代付的工资费用71.38万元转还于黄贤鹏，由其返还给王瑜玲，并按照上述员工部门归属，调增2018年管理费用71.38万元。

由于部分员工已离职等原因，上述代发的工资并未补交相关个人所得税。公司实际控制人林军华已出具承诺，如税务主管部门就上述代付工资要求公司个别员工缴纳个人所得税，其将无条件全额缴纳上述个人所得税；如因上述纳税行为导致滞纳金、行政处罚或导致公司就相关代扣代缴义务受到行政处罚，其将一并以现金全额缴纳上述滞纳金、罚款并补偿公司因此产生的损失。截止目前，公司及实际控制人、其他主体并未因上述事项受到税务机关处罚。该事项涉及的税款金额较小，不会构成税务方面的重大违法违规行为。玉环市税务局已出具证明：“自2016年1月1日至今，迈得医疗工业设备股份有限公司依法纳税，执行税率符合国家法律法规及地方性法规的要求，无偷逃税款行为，不存在违反国家税务法律、法规的情形，未受过税收管理部门的行政处罚。”

（二）披露2018年末公司对林军华的其他应付款的产生原因及其合规性。请发行人说明相关内控制度的整改情况，报告期内是否存在现金收付款、第三方

回款、个人卡代收款或其他内控不规范的情形。请保荐机构和申报会计师 核查并发表意见

1. 披露 2018 年末公司对林军华的其他应付款的产生原因及其合规性。

公司前员工李明显于 2011 年 2 月 28 日向公司借款 10 万元，2011 年 3 月 4 日公司控股股东林军华以个人资金向李明显支付该笔借款。2018 年 5 月因李明显长期未归还借款，在林军华的请求下，公司向玉环市人民法院递交了起诉状，要求李明显归还该笔借款。经玉环市人民法院判决，李明显于 2018 年 12 月 24 日将 10 万元支付给迈得医疗公司。2018 年末公司对林军华的其他应付款即为上述 10 万元还款扣除公司代付的起诉费用。截至本审核问询函出具日，上述款项已结清。

2. 请发行人说明相关内控制度的整改情况，报告期内是否存在现金收付款、第三方回款、个人卡代收款或其他内控不规范的情形。

(1) 现金收付款情况

报告期内，公司现金销售情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
现金销售金额	14.57	20.76	32.68	23.88
当期销售总额	7,946.81	21,489.57	17,338.90	13,943.06
占比	0.18%	0.10%	0.19%	0.17%

报告期内，公司现金采购情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
现金采购金额	-	-	2.08	8.40
当期采购总额	4,600.15	10,551.25	8,128.17	5,491.97
占比	-	-	0.03%	0.15%

报告期内，公司现金销售收款主要为销售废料和小额配件的收款；现金采购的付款主要为零星采购的支付，占同期销售总额（采购总额）比例较低，公司不存在重大异常的现金收付交易。

报告期内公司长期资产现金销售和采购情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
现金采购金额	-	-	10.73	-
当期采购总额	3,026.86	575.93	293.27	333.52
占比		-	3.66%	-
现金销售金额		-	10.00	13.01
当期销售总额		41.83	43.30	13.40
占比		-	23.09%	97.09%

2016、2017年固定资产现金销售分别来自出售公司二手车和出售老旧加工中心，总体金额较小。随着公司现金管理制度的不断完善，2018年均无现金采购或销售固定资产的情况。

2. 第三方回款情况

报告期内，公司存在的第三方回款情形如下：

客户名称	付款方名称	代付时间	代付金额(万元)	客户与付款方的关系
杏旭医疗器械(苏州)有限公司	北京锦华国智科技有限公司	2016.5.5	100.00	业务往来
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	盛艳丽	2016.9.30	5.00	员工
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	云南好迪医疗器械有限公司	2017.8.3	5.00	同一实际控制人
南通优普塑料制品有限公司	南通亿仕得医疗器械有限公司	2017.11.21	2.68	业务往来
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	云南好迪医疗器械有限公司	2017.12.1	4.00	同一实际控制人
淮安市恒春医疗器材有限公司	马莉	2018.12.28	0.42	员工
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	李敏	2019.1.15	4.00	员工
山东耀华医疗器械科技有限公司	韦丽	2019.4.8	8.83	员工

报告期内，公司个别客户零星的配件货款存在通过客户的员工等个人账户或业务合作方直接支付的情况，总体金额很小。2016年，杏旭通过业务合作方支付合作保证金100万元，主要是因为杏旭彼时公司设立尚未完成，而杏旭系外资

企业，没有足额人民币预付合同款，因此通过业务合作方支付合作保证金。2018年度经三方协商后一致确认，上述 100 万元保证金转作合同预收款，公司在 2018 年度将其转为货款。

3. 个人卡代收款情况

报告期内，公司不存在通过个人卡收款的情况。

除上述已经披露的情形外，公司不存在其他内控不规范的情形。

4. 相关内控制度的整改情况

针对上述不规范的情况，公司整改措施如下：

(1) 修订完善相关内控制度。公司修订并完善了《薪酬管理制度》，制度中规定了薪酬管理小组的组成、职责，薪资的结构和组成，初始薪资的确定，调薪的规则，薪资支付的时间和方式等，以确保员工薪酬的准确计算和及时支付；制定并完善了《财务管理制度》，制度中对现金的使用范围，库存现金的管理，现金收付的管理，应收款项的管理等均做出了相应的规定。

(2) 对不规范行为进行整改。

1) 公司对上述代垫工资费用进行了清理，截至 2019 年 6 月 30 日，不存在尚未入账的垫付工资；

2) 针对员工薪酬，公司要求人事部门根据员工实际应发薪酬编制薪酬发放单，由人事部门、财务部门和总经理审核后予以发放。

3) 针对现金交易，公司进行了严格收支控制。销售款除废料销售外，不允许存在现金收取货款的情况。采购付款除零星支出外，不允许存在现金支付的情况。针对零星支出 0.5 万以上的采购支出均通过银行转账的形式支付。

4) 针对第三方回款，公司要求客户出具第三方代付说明或在合同中约定付款方。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取并分析控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、出纳、人事主管等个人银行卡对账单，分析并询问其中大额流水发生的原因及性质，将其中的自然人与公司员工名册进行比对，分析并统计其中与员工往来的流水的金额及性质；

2. 访谈实际控制人及其配偶、人事主管、财务主管、出纳等人员，了解相

关内控情况以及不规范行为发生的原因、整改措施；

3. 获取并分析公司的管理费用明细账，核查其整改情况；获取并查阅公司的薪酬管理制度、财务管理制度，了解公司内控设计情况；查看员工工资表的审核记录和银行对账单，核对相关数据是否一致；

4. 取得报告期内公司及其子公司所有银行账户的对账单，并与公司银行日记账等交叉核对，抽取大额流水并追溯核对至合同、发票，关注是否存在第三方回款、个人卡收款等；

5. 查阅公司的现金日记账，分析统计现金销售、采购的金额，了解现金交易的内容及交易背景；

6. 取得实际控制人关于员工借款的说明，获取相应的起诉文件，核查借款发生的真实性。

经核查，我们认为，公司已在招股说明书中全面反映了报告期内体外支付员工工资的情况。体外支付工资的不规范行为已经得到切实整改并规范，2018年起未再发生。尽管没有补交相关的个人所得税，但由于涉及的税款金额较小，且实际控制人已经做出代偿承诺，不会构成税务方面的重大违法违规行为，也没有被税务机关处罚，不会对公司造成重大不利影响，不会构成本次发行上市的实质性障碍。

2018年末公司对林军华的其他应付款为公司离职员工归还林军华的个人欠款，系自然人之间合法合规的借贷往来。报告期内，公司不存在金额较大的现金收付款、第三方回款、个人卡代收款等情形，也不存在其他内控不规范的情形，不会构成本次发行上市的实质性障碍。

五、请发行人披露：（1）进行收入确认的具体流程，所需取得的凭证，收入确认的时点，结合主要销售合同条款说明收入确认是否符合会计准则的规定；

（2）收入确认是否符合一致性原则。请发行人：（1）说明不同销售业务中对于产品质量保证的约定、对退货情况的约定，以及相关条款对收入确认政策及金额的影响；（2）说明是否存在签订销售合同的客户、收货方、付款方不一致的情形；（3）说明与确保收入确认真实、准确、完整相关的内部控制制度建立健全情况、系统设计和执行的有效性；（4）补充说明不同收入确认类型下确认

的收入金额，分析变动原因；披露报告期内对贸易商的销售金额、占比，说明销售去向以及销售最终实现情况；（5）以典型合同为例，补充提交直销和贸易商模式下收入确认依据。请保荐机构、申报会计师对以上情况进行核查，说明核查过程、方法和结论，并发表意见。（审核问询函第 15 条）

（一）请发行人披露：（1）进行收入确认的具体流程，所需取得的凭证，收入确认的时点，结合主要销售合同条款说明收入确认是否符合会计准则的规定；

（2）收入确认是否符合一致性原则

1. 公司产品内销主要流程如下：公司按照与客户签订的销售合同或订单约定的要求生产完成后，邀请客户到公司场地进行工厂验收，然后根据约定将货物运送至客户指定地点，并派技术员协助现场安装调试。安装调试合格的设备，由客户出具安装确认单/设备验收报告。根据上述内销流程，公司根据安装确认单/设备验收报告确认收入。对少量无需安装调试的零部件或改造设备，直接发货对方签收后确认收入。

定制软件销售收入：软件产品在同时满足软件产品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的软件产品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售收入的实现。

公司产品外销分为直接外销和间接外销。其中直接外销主要流程如下：公司在生产完产品后，根据订单约定委托货运代理办理订舱、装船、出口、报关等工作；货运代理在报关、开船后分别将报关单、提单交给公司。公司外销主要以 FOB 结算，公司在按要求生产完成设备后，邀请客户在公司场地进行工厂验收，验收合格后安排出口报关，在上述结算方式下，货物在装船后，与产品相关的风险及报酬即发生转移，公司在产品完成报关并出口时确认销售收入。操作上，以报关单上的出口日期作为收入确认时点。

间接外销的主要流程如下：间接外销指的是公司与贸易商签订买卖合同，由贸易商再出口销售给终端客户。公司在按要求生产完成设备后，邀请贸易商和终端客户在公司场地进行工厂验收，然后根据合同约定将产品送至港口，由贸易商安排出口报关，并派技术员协助现场安装调试。安装调试合格的设备，由终端客

户出具安装确认单/设备验收报告。根据上述流程，公司根据终端客户出具的安装确认单/设备验收报告确认收入。

报告期内，对同一种销售模式，公司采用相同的收入确认方法，收入确认符合一致性原则。

内销部分，根据公司的销售合同，对于需要安装的设备，合同一般都约定了设备验收有关的条款，验收合格后，由客户出具验收报告。因此，根据销售合同，公司以安装确认单/设备验收报告为凭证，在验收合格后确认收入，符合企业会计准则的规定。

直接外销部分，根据公司的销售合同，对于需要安装的设备，一般约定在公司工厂验收（FAT），验收合格后，安排出口报关手续，一般以 FOB 模式结算，在上述结算方式下，货物在装船后，与产品相关的风险及报酬即发生转移。因此，根据销售合同，公司以出口报关单为凭证，以报关单上的出口日期作为收入确认时点，符合企业会计准则的规定。

间接外销部分，根据公司的销售合同，对于需要安装的设备，合同一般都约定在贸易商指定的客户现场进行安装调试，调试合格后，由终端客户出具验收报告。因此，根据销售合同，公司以安装确认单/设备验收报告为凭证，在验收合格后确认收入，符合企业会计准则的规定。

（二）说明不同销售业务中对于产品质量保证的约定、对退货情况的约定，以及相关条款对收入确认政策及金额的影响

公司大部分的销售合同都约定了设备保修期，主要有两种方式：（1）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）确定为保修期；（2）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）或设备生产产品产量达到一定数量（约当 1-2 年产量），根据孰先原则确定保修期。针对保修期内的产品，公司给予免费保养和维修。

公司部分销售合同没有约定退货条款，部分合同约定了设备的退货条件：客户在收到设备并经安装、调试后一个月内，将设备存在的不符合合同约定情况书面通知公司。经确认属于设备质量问题，公司负责修理、更换或采取其他补救措施以使设备符合合同约定；经公司采取措施后，设备质量仍不符合合同预定的，

客户有权单方解除合同，由公司取回设备并返还已收取的不合格设备的全部款项。

针对产品质量保证情况，由于售后服务费用整体金额占营业收入比例较小，报告期内分别为 0.19%、0.28%、0.25%和、**0.53%**，且售后发生的费用主要系设备维修发生的零星耗材支出，具有偶发性，该部分支出与各台设备的收入不存在相对稳定的比例关系，难以可靠计量，故公司于实际发生售后服务时确认相关费用。

针对退货情况，公司按照《企业会计准则》及相关规定，销售商品发生的销售退回，其相关的收入、成本等一般应直接冲减退回当期的销售收入和销售成本。属于资产负债表日后事项涉及的报告年度所属期间的销售退回，应当作为资产负债表日后调整事项，冲减报告年度相关的收入、成本。

报告期内公司客户退货的情况如下：

单位：万元

退货单位	退货设备	收入金额	销售时间	退货时间
威海洁瑞医用制品有限公司	ZC-2A 切管机 45G 挤出机	15.38	2015 年 11 月	2017 年 4 月

上述发生退货的设备，按照合同已超过约定的退货期限，但公司基于与客户维护友好合作关系的前提下，同意退货。上述退回的设备中切管机已经改造出售给其他客户，挤出机已根据新订单进行改造，尚未发货。

（三）说明是否存在签订销售合同的客户、收货方、付款方不一致的情形

报告期内，公司存在客户、收货方、付款方不一致的情形如下：

客户名称	付款方名称	代付时间	代付金额(万元)	客户与付款方的关系
杏旭医疗器械（苏州）有限公司	北京锦华国智科技有限公司	2016.5	100.00	业务往来
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	盛艳丽	2016.9	5.00	员工
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	云南好迪医疗器械有限公司	2017.8	5.00	同一实际控制人
南通优普塑料制品有限公司	南通亿仕得医疗器械有限公司	2017.11	2.68	业务往来
哈尔滨丁香医疗器	云南好迪医	2017.12	4.00	同一实际控制人

械有限公司	疗器械有限公司			
淮安市恒春医疗器材有限公司	马莉	2018.12	0.42	员工
哈尔滨丁香医疗器械有限公司	李敏	2019.1	4.00	员工
山东耀华医疗器械科技有限公司	韦丽	2019.4	8.83	员工

报告期内，公司个别客户零星的配件货款存在通过客户的出纳个人账户或业务合作方直接支付的情况，总体金额很小。2016年，杏旭通过业务合作方支付合作保证金100万元，主要是因为杏旭彼时公司设立尚未完成，而杏旭系外资企业，没有足额人民币预付合同款，因此通过业务合作方支付合作保证金。2018年度经三方协商后一致确认，上述100万元保证金转为合同预收款，公司在2018年度将其转为货款。

(四) 说明与确保收入确认真实、准确、完整相关的内部控制制度建立健全情况、系统设计和执行的有效性

公司已建立了销售收入所需要的各项内部控制制度，包括《订单评审管理规定》、《营销管控程序》等，相关制度对公司销售过程中各个环节的职责分离、岗位和人员设置均进行了相应规定，对销售流程的操作进行了识别和明确，并在日常经营中严格执行，以确保收入确认真实、准确、完整，具体如下：

1. 订单处理。公司产品属于非标定制设备，在意向客户提出具体需求后，公司销售部门会根据客户的要求与研发部门讨论制造设备的可行性，与生产部门沟通交货进度的可行性，与财务部门沟通报价的可行性。销售部门根据前期讨论结果与客户沟通报价，发起《销售合同、方案书审批流程》，报价方案和客户确定后，制作正式销售合同经董事长或授权代表、客户公司签字盖章进行确认。生产部门下发生产任务单，明确货物的生产进度和交货节点，进行后续的生产。

2. 发货处理。设备生产制造完成后，经检验部门检验合格后告知销售部门，由销售部门通知客户提货，邀请客户到公司场地进行出厂预验收。预验收完成后，销售部门根据与客户约定的送货时间通知仓库发货并联系物流公司，仓库开立出库单，装运完成后出厂。

3. 收入确认处理。销售部门在销售完成后，将相关的销售合同、安装确认单、报关单等完整的单证资料提交财务部门，财务部门根据既定的收入确认方法

进行会计处理。

4. 收款处理。公司根据收到的银行汇款或者银行承兑汇票确认收款。公司财务部与销售部分定期核对客户欠款情况，并由销售部负责催收。

(五) 补充说明不同收入确认类型下确认的收入金额，分析变动原因；披露报告期内对贸易商的销售金额、占比，说明销售去向以及销售最终实现情况
报告期内，公司主营业务收入按不同收入确认模式分类的金额如下：

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
内销直销	6,981.72	88.02%	20,331.12	94.71%	15,667.66	90.53%	13,862.1	99.59%
直接外销	949.99	11.98%	426.67	1.99%	1,081.68	6.25%	57.08	0.41%
间接外销	0.00	0.00%	708.62	3.30%	556.41	3.22%		
合计	7,931.71	100.00%	21,466.41	100.00%	17,305.75	100.00%	13,919.18	100.00%

1. 内销直销

公司内销部分均为直销，报告期内，公司内销收入占比均在90%以上，是公司收入的主要来源。2017年内销直销的收入增长了13.03%，主要是因为当年度血液净化类设备销售增长了2,133.09万元，其中向江西洪达销售了6台透析器自动组装机合计销售金额2,264.96万元，另外，还向其他客户销售了部分透析管路自动组装机。2018年内销直销收入增长了29.76%，主要是因为当年度山东威高、河南曙光、江西益康、康德莱等客户出于扩大产能、替换人工以及提高医用耗材质量稳定性等因素考虑，采购了较多的安全输注类连线机。

2. 直接外销

直接外销部分，2017年大幅增长，主要是因为2017年度共有4家客户向公司采购，其中Romsons Scientific & Surgical IND.PVT.LTD（以下简称“Romsons”）采购了一台双叶片静脉针自动组装机、一台静脉针细导管自动组装机，两台设备合计668.39万元，同时，Medivac Surgical PVT.LTD采购了一台大塑针自动组装机、一台注射针自动组装机、一台输液器四件套（滴斗送料&滴斗装置），合计251.77万元。2018年大幅下降，主要是因为当年度仅有Romsons Scientific & Surgical IND.PVT.LTD及其下属公司采购了一台三通阀导管自动

组装机、一台熔头机自动组装机、一台三通阀自动组装机，合计 419.21 万元。
2019 年上半年，直接外销的收入为 949.99 万元，主要是一台销售给 Ailiton LLC(俄罗斯)的设备，金额为 856.03 万元，以及一台越南塔娜菲尔采购的设备，金额为 87.35 万元。

Romsons 是一家生产医疗健康产品的印度企业，在印度具有较高知名度和市场地位。2011 年，Romsons 经同行业内人士的介绍了解到公司的产品情况后，由其采购人员到公司实地了解公司产品的具体情况，考察的研发和生产实力情况。在经过两年左右时间的了解和考察后，Romsons 于 2014 年开始向公司尝试性采购少量设备。2014 年 Romsons 向公司采购了一台金额较小的设备后，使用效果较好，公司逐步取得了 Romsons 的信任，已成为公司长期合作的客户。

Medivac Surgical PVT.LTD 原本是一家从事医用耗材贸易的印度企业，2015 年左右开始建立生产基地自主生产医用耗材。2015 年，Medivac Surgical PVT.LTD 经相关人士介绍了解到公司的产品情况后，由其采购人员到公司实地了解公司产品的具体情况，考察公司研发和生产实力情况。经过一年左右的了解和技术方案的讨论，2016 年底 Medivac Surgical PVT.LTD 与公司签订了设备销售合同，2017 年交付了相关设备进行了收入确认。

3. 间接外销

间接外销部分，公司均是销售于境内贸易商，再由境内贸易商销售于终端客户。公司仅在销售渠道尚未覆盖的国外地区，少量设备通过贸易商对外销售，报告期内，2016 年没有间接外销；2017 年通过宁波共益、南京富伟利销售了 5 台机器，共 556.41 万元，占当年主营业务收入的比例为 3.22%，其中宁波共益的款项 2017 年收回 98.22%，剩余的 2018 年全部收回，南京富伟利的款项 2017 年全部收回；2018 年通过南京迈龙销售了 2 台机器，共 708.62 万元，占当年主营业务收入的比例为 3.30%，南京迈龙的款项截至本审核问询函出具日，尚余 12.77% 的尾款未收回。

其中 2017 年通过宁波共益销售于终端客户 Medivac surgical，通过南京富伟利销售于俄罗斯的终端客户 CUHME3 公司；2018 年通过迈龙（南京）进出口贸易有限公司销售于终端客户 Intermedical (Medical Supplies&Surgical Dressings)，均已实现最终销售。

Medivac surgical 为公司 2016 年的直接外销客户，但 2017 年通过宁波共益转销的原因是：宁波共益是一家进出口贸易企业，和 Medivac Surgical 是多年的合作伙伴关系，主要合作钢材及建材等出口销售业务。2015 年 Medivac Surgical 拟医用耗材智能装备，委托宁波共益在国内找生产厂家，宁波共益找到本公司，和公司进行了第一次合作。第二次合作时，Medivac Surgical 希望设备定价降低一点，但公司并未给予价格上优惠，对方考虑到其本身和宁波共益有其他业务上的合作，希望通过宁波共益再出口给 Medivac Surgical，希望宁波共益结合其他业务的利润和出口退税等因素给予价格优惠，故第二次合作通过宁波共益出口给 Medivac Surgical。

公司目前的主要销售方式为直销。下游客户对智能装备的性能、精度等具有特定的要求，需要与其产品的生产工艺精准的衔接，因而下游客户一般直接与公司接触，沟通和交流智能装备的设计生产方案。公司少量外销设备通过贸易商对外销售。报告期各期，对贸易商的销售金额分别为 0.00 万元、556.41 万元、708.62 万元、**0.00 万元**，占同期主营业务收入的比例分别为 0%、3.22%、3.30%、**0.00%**。

（六）以典型合同为例，补充提交直销和贸易商模式下收入确认依据

公司已经补充提交了内销直销、直接外销、间接外销三种模式下的典型合同及其收入确认依据。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取并查阅不同模式下的典型销售合同，关注其交货、付款、验收及保修等相关条款约定；获取报告期退货明细、退货协议，了解退货的原因及后续处理；

2. 抽取公司大额收入的记账凭证，了解其收入确认过程及依据；

3. 询问公司财务人员，获取并查阅公司收入相关的内控制度，了解公司的具体业务流程和收入确认方式；对公司报告期内销售与收款循环的控制流程进行控制测试和穿行测试，抽取销售合同、出库单、设备验收报告或安装确认单、销售发票、记账凭证等进行核对；

4. 根据银行对账单，抽取大额回款流水，并追溯核查其相关合同、记账凭证、发票等，取得第三方付款的情况说明；

5. 获取公司报告期收入明细账，分析统计不同销售模式下的收入金额、对

贸易商的收入金额；通过客户走访，并查阅终端客户的设备验收报告、付款凭证等资料，了解贸易商对终端客户的最终销售情况。

经核查，我们认为：公司的收入确认符合会计准则的规定，符合一致性原则；报告期内发生的质量保证和退货金额很小，不会对收入确认政策及金额构成重大影响；客户、收货方、付款方不一致所涉及的金额很小，不会对收入确认构成重大影响；公司已经建立健全了收入相关的内控制度并有效执行，能够确保收入确认的真实、准确、完整；报告期内，公司对贸易商的销售金额较小，且均已实现最终销售。

六、招股说明书披露报告期内，公司业务快速增长，2017年、2018年主营业务收入分别较上年增长 24.33%和 24.04%。其中，公司两大类主要产品的收入均呈上升趋势，安全输注类（含单机及连线机）的收入分别为 12,139.59 万元、13,140.52 万元、15,718.48 万元，2017年、2018年分别较上年增长 8.25%和 19.62%；血液净化类（含单机及连线机）的收入分别为 1,329.30 万元、3,462.39 万元、4,691.14 万元，2017年、2018年分别较上年增长 160.47%和 35.49%。请发行人：（1）说明单机、连线机下级分类在报告期内的具体销售情况，从产品单价、销量、明细产品特征、主要客户变化等角度，结合产能利用率、产销率等补充说明并披露公司主营业务收入变动的的原因；（2）将发行人主要产品的单位售价与市场价格进行比较，说明金额、变动趋势异同情况；（3）说明报告期内订单金额与销售金额的匹配情况，披露报告期末的在手订单情况；（4）补充说明各产品销售之间是否存在配套关系，公司提供产品销售同时是否有其他收费约定；（5）说明其他业务收入的主要内容、客户类型、交易合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第 16 条）

（一）说明单机、连线机下级分类在报告期内的具体销售情况，从产品单价、销量、明细产品特征、主要客户变化等角度，结合产能利用率、产销率等补充说明并披露公司主营业务收入变动的的原因

1. 产品单价、销量、明细产品特征与收入变化的关系

（1）按产品分类主营业务收入分析

报告期内，公司主要产品为医用耗材智能装备，根据公司设备可实现的自动

化程度可区分为单机、连线机和其他类产品。根据公司设备生产的医用耗材类型可区分为安全输注类设备、血液净化类设备和其他类产品。具体情况如下：

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度		
	金额 (万元)	占主营业务收入比例 (%)	金额 (万元)	占主营业务收入比例 (%)	金额 (万元)	占主营业务收入比例 (%)	金额 (万元)	占主营业务收入比例 (%)	
单机	安全输注系列	1,952.49	24.62	2,643.77	12.32	4,273.73	24.70	2,888.05	20.75
	血液净化系列	172.41	2.17	-	-	82.05	0.47	139.74	1.00
	小计	2,124.90	26.79	2,643.77	12.32	4,355.78	25.17	3,027.79	21.75
连线机	安全输注系列	4,052.49	51.09	13,074.71	60.91	8,866.79	51.24	9,251.54	66.47
	血液净化系列	1,172.41	14.78	4,691.14	21.85	3,380.34	19.53	1,189.56	8.55
	小计	5,224.90	65.87	17,765.85	82.76	12,247.13	70.77	10,441.10	75.01
其他类	配件及工位	240.38	3.03	763.38	3.56	579.20	3.35	321.75	2.31
	挤出机、切管机	299.84	3.78	168.66	0.79	123.64	0.71	128.55	0.92
	其他	41.69	0.53	124.74	0.58	-	-	-	-
	小计	581.91	7.34	1,056.78	4.92	702.84	4.06	450.29	3.24
合计	7,931.71	100.00	21,466.41	100.00	17,305.75	100.00	13,919.18	100.00	

报告期内，公司主要产品销售数量、销售单价和销售收入情况如下表所示：

产品分类	项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度	
单机	安全输注类	销售数量(台)	25.00	35.00	48.00	34.00
		销售单价(万元/台)	78.10	75.54	89.04	84.94
		销售收入(万元)	1,952.49	2,643.77	4,273.73	2,888.05
	血液净化类	销售数量(台)	2.00	-	1.00	2.00
		销售单价(万元/台)	86.21	-	82.05	69.87
		销售收入(万元)	172.41	-	82.05	139.74
连线机	安全输注类	销售数量(台)	24.00	92.00	60.00	37.00
		销售单价(万元/台)	168.85	142.12	147.78	250.04
		销售收入(万元)	4,052.49	13,074.71	8,866.79	9,251.54
	血液净化类	销售数量(台)	6.00	15	10.00	6.00

	销售单价（万元/台）	195.40	312.74	338.03	198.26
	销售收入（万元）	1,172.41	4,691.14	3,380.34	1,189.56

1) 报告期内，单机设备销量变动及单价变动对公司主要产品收入变动的影
响如下：

单位：万元

项目	2018 年度			2017 年度		
	销量变动 影响额	单价变动 影响额	销售收入 影响额	销量变动 影响额	单价变动 影响额	销售收入 影响额
安全输注类	-981.97	-647.98	-1,629.96	1,246.50	139.18	1,385.68
血液净化类	-82.05	-	-82.05	-82.05	24.36	-57.69
合计	-1,064.02	-647.98	-1,712.01	1,164.45	163.54	1,327.99

注：（1）各产品销量变动影响额=（各产品本期销量-上期销量）×各产品本期单价；（2）各
产品单价变动影响额=（各产品本期单价-上期单价）×各产品上期销量。

① 安全输注类单机

从上表可以看出，2019年1-6月安全输注类单机销售额为1,952.49万元，
上年同期销售额为1,114.73万元，增长75.15%。首先，公司在手订单规模增长
导致安全输注类单机销售数量增长，由上年同期的19台增长到25台；其次，
2019年上半年部分技术要求较高的单机设备实现销售，如精密滤器自动组装机，
导致销售单价增加，由上年同期的58.67万元/台增长到78.10万元/台。

2018年安全输注类单机设备销量和单价均有所降低。销量下降主要由于公
司产品的质量和技术水平不断地得到市场检验，与客户继续深入合作，输注类连
线机的生产技术不断成熟，客户需求从单机逐步转向连线机设备；单价下降主要
由于2018年销售的安全输注类单机产品的具体功能不同，含有部分功能较为简
单的产品，如三通乳胶帽自动组装机，导致单价有所下降。

2017年安全输注类单机设备收入的增长主要来自于销量的增长，2017年公
司开拓的新客户较多，公司新开发的客户一般会先尝试性采购部分单机设备，了
解和确认公司的技术水平和设备质量情况后开始成规模采购。2017年，公司对
Medivac Surgical、千禧光等多家新开发的客户实现了安全输注类单机设备的销
售，故该类设备销量增加较多。单价方面，2016-2017年，公司安全输注类单机
设备销售单价分别为84.94万元/台、89.04万元/台，由于定制产品的不同而有

所波动，总体波动较小。

②血液净化类单机

2019年1-6月，公司销售了2台血液净化类单机，为泵管接头自动组装机。

2016年-2018年度，公司销售的血液净化类单机为3台，分别为空气壶自动组装机2台以及回血器焊接自动组装机1台，属于血液净化系统中的一个零件的生产设备，功能简单，单价较低。

2) 报告期内，连线机设备销量变动及单价变动对公司主要产品收入变动的影响如下：

单位：万元

项目	2018年度			2017年度		
	销量变动影响额	单价变动影响额	销售收入影响额	销量变动影响额	单价变动影响额	销售收入影响额
安全输注类	4,547.73	-339.81	4,207.92	3,398.94	-3,783.69	-384.75
血液净化类	1,563.67	-252.87	1,310.80	1,352.13	838.65	2,190.78
合计	6,111.40	-592.68	5,518.72	4,751.07	-2,945.04	1,806.03

注：(1) 各产品销量变动影响额=(各产品本期销量-上期销量)×各产品本期单价；(2) 各产品单价变动影响额=(各产品本期单价-上期单价)×各产品上期销量。

①安全输注类连线机

2019年1-6月安全输注类连线机销售额为4,052.49万元，上年同期销售额为3,315.99，增长22.21%。其中，销售单价的增长是安全输注类连线机销售额增长的主要因素。2019年1-6月安全输注类连线机销售单价由上年同期的114.34万元/台增长至168.85万元/台。其中公司销售的一台可见回血采血针自动组装机技术要求较高，单价达到856.03万元/台，导致2019年1-6月安全输注类连线机销售单价和销售额的增长。

2018年安全输注类连线机收入的增长主要来自于销量的增长。公司安全输注类设备已经经过多年的市场检验，市场口碑良好，行业地位较高，积累了一大批优秀的客户。2018年包括河南曙光、江西益康等客户出于扩大产能、替换人工以及提高其医用耗材质量稳定性等因素考虑，对公司增加采购，推动了安全输注类连线机设备销量的提升。

2017年公司安全输注类连线机设备的销量较2016年增加较大，但销售单价

下降较多。销量增加的主要原因是：①部分客户如山东威高（HK.01066）、江苏苏云等规模不断增加，设备需求增加；②部分客户如江西洪达、三鑫医疗（SZ.300453）等采购的改造设备较多，当年共销售了10台改造设备，导致销量增加。该类设备是在客户已购买设备的基础上通过增加新设备、新模块改造或连接原有设备，以实现连线机功能。2017年单价下降的主要原因是产品结构不同：①公司销售给江西洪达、三鑫医疗等客户的10台改造设备，功能相对单一、模块相对简单，因此平均销售价格较低，为83.97万元/台，拉低了安全输注类装备的平均单价。②公司安全输注类连线机设备中，输液器类、静脉针类、采血针类、留置针类、胰岛素针类等不同用途的智能装备复杂程度、生产成本等存在一定差异，平均售价也存在一定差异。2017年共销售了9台采血针类连线机设备，而采血针类设备的销售单价比其他设备的单价低，拉低了当年安全输注类装备的平均单价。③当年公司合计销售了18台静脉针类连线机设备（包括2台安全式静脉针设备），其中有13台设备只具备局部模块生产功能，销售价格相对较低，平均单价为71.07万元。而2016年静脉针类连线机设备平均单价为142.88万元，导致当年安全输注类连线机设备平均销售价格较2016年有所下降。

② 血液净化类连线机

血液净化类设备方面，报告期内公司持续投入研发力量，不断开发出用于血液透析器组装、生产的多种不同设备，使得血液净化类连线机设备销售数量持续增长。血液净化类连线机设备销量增加的主要原因系：近年来我国血液透析市场需求快速释放，国内耗材厂家正逐步加大对血液透析器耗材的投入，对生产设备的需求旺盛，公司是国内少数可以生产血液净化类自动化设备的企业之一，研发能力、设备质量、售后服务等市场口碑良好，客户采购量逐年增加。其中，公司2016年销售给三鑫医疗透析器自动组装机4台。2017年，公司进一步取得了江西洪达的透析器自动组装机6台设备的订单，同时还研发销售了新产品透析管道类的生产设备3台，导致2017年的血液净化类连线机设备的销售数量进一步增加；2018年公司向三鑫医疗销售了8台透析器自动组装机设备和1台用于生产透析用部件的设备，同时还研发销售了6台新产品血透纺丝线设备，导致血液净化类连线机的销量进一步提高。

2019年1-6月公司血液净化类连线机的销售额为1,172.41万元，销量为6

台。上年同期销售额为 427.35 万元，销量为 1 台。2019 上半年交付了 6 台血透纺丝线设备，导致销售额增长。此外，由于这 6 台纺丝线设备主要为辅助功能设备，故单价较低。

销售单价方面，2018 年销售单价较 2017 年有小幅下滑，主要由于 2018 年销售的血液净化类连线机设备中有一台单价较低的垂直物料输送线设备。

2017 年，公司血液净化类连线机设备的平均售价较 2016 年有所上升，主要原因系：①透析器设备是公司重点研发的全新的设备，2015 年、2016 年该设备刚推出不久，公司考虑到首次生产该类设备的技术成熟度尚待提高，设备的性能和市场影响方面存在一定的不确定性，因此价格较低。2017 年，公司对血液净化类设备的技术工艺有进一步优化，新销售的产品单价提高；②2017 年，公司成功研发生产了新的血液净化类连线机产品 AVF 针导管自动组装机，该类设备的平均售价高于 2016 年血液净化类连线机的平均售价。

综上所述，报告期内公司销售产品的细分结构变化、技术以及复杂程度的不同是报告期内各细分产品单价、销量变动的因素之一，也进一步导致了报告期内营业收入的变动。

2. 产能利用率、产销率与收入变化的关系

公司产品以定制化生产为主，公司的产能由研发、生产、调试等生产流程环节，以及人工工时、生产场地面积、设备加工能力等多方面因素共同决定。公司产品的生产环节主要涉及钳工装配、电工配电、设备调试三个环节，所以钳工、电工和调试技工全年所能够提供的理论生产工时和实际生产工时分别是衡量公司全年产能和产量的重要指标。

报告期内，公司的理论生产工时和实际生产工时如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
电工、钳工、调试技工人数（人）[注 1]	134	104	71	52
理论生产工时（小时）[注 2]	178,220	276,640	198,800	138,320
实际生产工时（小时）[注 3]	165,294	276,994	195,193	132,055
实际生产工时/理论生产工时	92.75%	100.13%	98.19%	95.47%

注 1：生产人员人数系一年中各月电工、钳工、调试技工人数的算术平均值。

注 2：理论生产工时是指设备运转正常的情况下电工、钳工、调试技工所能达到的生产工时，即理论生产工时=电工、钳工、调试技工人数×每天工作小时数×每年工作的天数。

注3：实际生产工时是指电工、钳工、调试技工的所有实际工作时间。

从上表可以看出，报告期内公司产能利用率较高。此外，报告期各期末公司生产人员人数分别为148人、215人、283人以及**273人**，**公司生产人员规模呈上升趋势**，随着公司生产人员的不断增加，公司实际产能不断增加，能够消化更多订单。

报告期内，公司核心产品产量与销量关系如下：

单位：台

项目	2019年1-6月			2018年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
安全输注类单机	25	25	100.00%	36	35	97.22%
血液净化类单机	2	2	100.00%	-	-	-
安全输注类连线机	21	24	114.29%	91	92	101.10%
血液净化类连线机[注]	7	6	85.71%	15	15	100.00%
合计	55	57	103.64%	142	142	100.00%

(续上表)

项目	2017年度			2016年度		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
安全输注类单机	45	48	106.67%	34	34	100.00%
血液净化类单机	2	1	50.00%	2	2	100.00%
安全输注类连线机	60	60	100.00%	39	37	94.87%
血液净化类连线机[注]	10	10	100.00%	6	6	100.00%
合计	117	119	101.71%	81	79	97.53%

注：上表中血液净化类连线机的产、销量同时包括了公司外购的纺丝线辅助设备。

公司产品为非标定制化产品，主要采取的是以销定产的订单式生产模式。产品的设计、原材料采购、装配生产等均以相应的合同订单为基础进行安排实施，故报告期内公司产销率均维持在100%左右。

综上，产能的不断提高以及公司高产销率的维持是驱动营业收入增长的因素之一。

(二) 将发行人主要产品的单位售价与市场价格进行比较，说明金额、变动趋势异同情况

由于公司主要产品是定制化生产的产品，不同客户的耗材产品生产工艺、技术特点、耗材产品质量等均有所不同，且客户对具体设备的配置要求也有所不同（如要求设备是否带有自动检测功能），所以公司需要针对性地设计相关技术方案。因此，公司销售的产品是个性化定制的产品，没有公开的可供参考的市场价格。

在与公司主要客户交流访谈过程中了解到，公司主要产品与欧美厂商相比，考虑到人工成本的不同，价格约为欧美厂商的 1/3 到 2/3 左右，且售后服务方面的成本更低。与国内厂商相比，公司的透析器自动组装机、胰岛素针自动组装机等技术要求较高的设备国内其他厂商基本尚未涉及，其他有直接竞争的设备，考虑到公司产品的高稳定性、高合格率以及优异检测功能，相关产品价格约为国内其他厂商的 1.5 倍至 2 倍。

（三）说明报告期内订单金额与销售金额的匹配情况，披露报告期末的在手订单情况

报告期内，公司订单金额与主营业务收入金额情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
订单金额（不含税）	6,912.50	29,614.09	22,035.15	15,462.53
主营业务收入	7,931.71	21,466.41	17,305.75	13,919.18

由上表可以看出，报告期内公司签订的订单金额总体略高于当年实现的主营业务收入，差异原因主要为：

1. 公司的产品以定制化生产为主，设备的合同技术方案需要公司与客户进行反复的讨论和修订，所需的时间与设备智能程度、研发复杂程度相关，即合同洽谈所需时间具有一定的波动；

2. 公司对具体设备的生产需要根据客户需求、车间生产情况等因素进行排产，且生产周期一般在 4 个月左右。故从合同签订至收入确认需要一定的时间，导致公司各年度签订合同金额与主营业务收入的金额存在一定的差异。

公司营业收入、主营业务毛利率、预收款项、在手订单等指标对公司具有核心意义，其趋势变化对业绩变动具有较强的预示作用。

项目	2019 年 1-6 月/ 2019 年 6 月 30 日	2018 年/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年/ 2017 年 12 月 31 日	2016 年/ 2016 年 12 月 31 日
----	----------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------

							日
	金额	增长率 [注]	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入（万元）	7,946.81	50.09%	21,489.57	23.94%	17,338.90	24.36%	13,943.06
主营业务毛利率	46.56%	-0.07%	48.57%	-3.48%	52.05%	1.00%	51.05%
预收款项（万元）	2,492.01	-13.83%	2,891.87	112.12%	1,363.29	25.93%	1,082.57
在手订单（万元）	19,412.90		20,180.68		10,953.77		5,338.92

注：2019年1-6月营业收入增长率和毛利率增长率为同比增长率。

（四）补充说明各产品销售之间是否存在配套关系，公司提供产品销售同时是否有其他收费约定

下游客户的医用耗材组装生产工序一般包括注塑、挤出、部分组装、总体组装、检验、小包装、封口、中包装、大包装、灭菌、解析、检验、入库等多道工序。出于谨慎投资、分步改造平衡产量以及自动化生产技术水平等因素的考虑，客户在对生产线进行自动化改造时，可能会先采购局部工位的单机设备，后续在已有的单机设备基础上，进一步采购其他工位的设备，与先前采购的设备进行连接，直至将整条生产线全部改造完成。例如，用于同类型耗材的组装设备、包装设备、检验设备本身可以独立运作，根据客户自动化改造的需求也可以通过技术方案的设计连接使用。客户前后采购的设备用于不同工位的组装生产，但后续采购的设备也存在已有设备的基础上进行研发、设计和生产的情况，以组成一个自动化程度更高的连线机设备。

因此，公司研发生产的同一生产线不同工位的智能装备存在一定的配套组合关系，是智能装备逐步升级改造的过程。

公司在销售同一生产线不同工位的设备时，均分别确定设备销售价格。公司在销售设备时，同时对设备的售后服务进行约定，公司为设备提供终身维修服务，在保修期内免费提供售后服务，超出保修期后的维修服务额外收取费用。除了售后服务的约定外，没有其他收费的约定。

（五）说明其他业务收入的主要内容、客户类型、交易合理性

报告期内，公司的其他业务收入的主要内容如下：

单位：万元

类别	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
不锈钢	2.59	6.75	9.59	7.29

铁	5.42	8.11	8.50	4.61
铝	3.95	1.83	11.22	4.93
塑料	-	0.34	2.37	3.34
纸箱	0.29	1.74	0.53	0.58
其它	2.85	4.39	0.93	3.13
合计	15.10	23.16	33.14	23.88

报告期内，公司的其他业务收入分客户情况如下：

单位：万元

类别	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
个人	15.10	20.48	32.68	23.66
其他法人单位	-	2.68	0.46	0.22
合计	15.10	23.16	33.14	23.88

报告期，公司其他业务收入金额较小，主要为零部件加工过程中产生的不锈钢、铁、铝的废角料和日常经营中的塑料、纸箱等的废料回收销售，主要销售给周边经营废品回收业务的人员。公司及时销售上述生产过程中的废料，既能将废料转换为流动资金，又能够满足环境保护的要求，符合企业经营的经济效益原则，交易具有合理性。

针对上述事项，我们执行了以下事项程序：

1. 取得公司报告期内的销售明细，了解公司的客户结构和具体销售金额，根据销售金额的排序（受同一控制人控制的企业合并统计）选取报告期内的主要客户清单；

2. 对公司总经理、销售负责人、财务负责人进行访谈，了解公司与主要客户的交易背景、业务来源、价格确定方式、订单合同的签订方式、公司获取客户与取得订单的方式和途径以及报告期内与具体客户销售规模波动的原因；

3. 取得和查阅公司与主要客户签订的销售合同，核查公司与主要客户在合同中与约定的产品类别、销售价格、供货方式、验收与结算条款、运输费用承担方式、质量保证条款等的内容情况；

4. 抽取公司主要产品收入确认的记账凭证，并核对至相关销售合同、发票、出入库单据、物流对账单、客户出具的安装确认单或验收单，核查收入确认的真

实性、准确性；

5. 在国家企业信用信息公示系统中 (<http://www.gsxt.gov.cn>) 查阅主要客户的工商基本情况及变更情况，了解主要客户的股东情况、成立时间、注册资本等情况，确认公司与主要客户之间不存在关联关系；

6. 对公司主要客户进行了走访，合计走访 30 家客户，了解客户的住所及办公场所、法定代表人、注册资金、主要股东、主营业务、业务规模、与公司的交易金额、订货方式和信用期限等，是否与公司存在关联关系，与公司合作时间及双方合作机缘，是否与公司发生过退货和纠纷等内容。了解公司主要产品市场竞争情况、定价情况、技术先进程度。

7. 访谈公司财务负责人，了解公司其他业务收入的交易背景及交易合理性。抽取其他业务收入相关记账凭证、发票、付款凭证、合同订单，检查其他业务收入的真实性。

8. 与主要上市公司客户的年报采购数据进行比对，共涉及三家上市公司，包括三鑫医疗、康德莱、山东威高。其中，康德莱、山东威高没有分开披露供应商的采购数据，故无法比对，三鑫医疗披露了前五大供应商的采购数据，具体如下：

年度	三鑫医疗年报数据	公司对三鑫医疗的销售数据	差异的主要原因
2018 年	供应商 1 采购额 4,594.31 万元	迈得医疗对三鑫医疗的销售额 4,948.59 万元	三鑫医疗的采购金额为含税金额，公司的销售金额加上税金后大于三鑫医疗的采购金额主要是因为三鑫医疗的采购数据是以收到的设备的发票为依据统计的，由于发票跨期或在途等因素会造成差异，其 2018 年约有 1,100 万元的发票统计在 2019 年 1 月中。根据公司与三鑫医疗的对账，至 2019 年 1 月份，双方的采购、销售金额相符。
2017 年	三鑫医疗供应商 3 采购额 1,034.25 万元	迈得医疗对其销售的金额 884.86 万元	三鑫医疗的采购金额为含税金额，公司的销售金额加上税金后与其采购金额基本相符，细微差异主要是因为个别尚未开票的配件暂估金额差异。
2016 年	三鑫医疗供应商 1 采购额 2,097.25 万元	公司当年对其销售额 1,991.84 万元	三鑫医疗的采购金额为含税金额，且统计时没有包含下属子公司向公司的采购，公司的销售数据合并了同一控制下的客户的采购数据，还原后二者相符。

经核查，我们认为：

1. 公司已披露了报告期内主营业务收入变动情况，与产品单价、销量、明细产品特征、主要客户变化情况、产能利用率、产销率等实际情况相匹配；

2. 公司主要产品均为定制化产品，虽无公开市场报价，但根据不同产品性质确定的销售价格真实、合理；

3. 公司报告期内订单金额与实际销售金额相匹配，在手订单金额统计真实、准确；

4. 报告期内公司存在不同设备在技术上的可连接性或配套关系，各设备可以独立运作，公司对不同设备均单独定价。除超出保修期后的维修服务额外收取费用外，无其他收费约定；

5. 报告期内公司其他业务收入具有真实交易背景。

七、请发行人：（1）逐项比对说明有关企业是否符合所取得税收优惠政策的条件，分析说明该类税收优惠政策的可持续性，说明享受各类税收优惠的金额及占利润总额的比例；（2）详细说明是否存在通过子公司之间不公允交易定价规避税负的情形；（3）说明报告期内取得增值税出口退税的具体情况，与现金流量表中收到的税费返还金额进行勾稽，若适用，分析说明其他流动资产中的增值税留抵税额是否存在减值风险。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

（审核问询函第 18 条）

（一）迈得医疗公司目前享受的税收优惠政策如下：

1. 公司于 2016 年 11 月 21 日通过高新技术企业复审，取得证书编号为 GR201633000999 的高新技术企业证书，企业所得税自 2016 年起三年内减按 15% 的税率计缴。

2. 2016 年度至 2018 年度，子公司玉环聚骅自动化设备零件制造有限公司（以下简称玉环聚骅公司）系小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。**2019 年 1-6 月，子公司迈得（台州）贸易有限公司（以下简称迈得贸易公司）、玉环聚骅公司所得减按 25% 计入应纳税所得额，按照 20% 的税率缴纳企业所得税。**

3. 根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税优惠政策的通知》（财税〔2011〕100 号）的规定，公司软件产品享受增值税即征即退政策。

4. 公司出口货物享受“免、抵、退”税政策，退税率为 13%、15%、16%、17%。

5. 根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》(2019 年第 39 号)的规定，慧科(台州)智能系统有限公司(以下简称慧科智能公司)、天津迈得自动化科技有限责任公司(以下简称天津迈得公司)公司按照当期可抵扣进项税额加计 10%抵减应纳税额。

上述税收优惠政策需满足的各项条件如下：

1. 高新技术企业

根据 2016 年 1 月 29 日科技部、财政部、国家税务总局《关于修订印发〈高新技术企业认定管理办法〉的通知》(国科发火〔2016〕32 号)印发的《高新技术企业认定管理办法》第十一条，认定为高新技术企业须同时满足以下条件：

“(一) 企业申请认定时须注册成立一年以上；

(二) 企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；

(三) 对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；

(四) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%；

(五) 企业近三个会计年度(实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：

1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元(含)的企业，比例不低于 5%；
2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元(含)的企业，比例不低于 4%；
3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。

其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；

(六) 近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%；

(七) 企业创新能力评价应达到相应要求；

(八) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违

法行为。”

针对上述条件，我们逐条进行了核查：

1) 公司于 2003 年 3 月成立，满足企业申请认定时须注册成立一年以上的要求；

2) 公司主要通过自主研发获得对公司主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权。截至 2018 年 12 月 31 日通过自主研发及受让方式，公司目前拥有 192 项专利，包括 140 项发明专利、51 项实用新型专利和 1 项外观设计专利。**截至 2019 年 6 月 30 日通过自主研发及受让方式，公司目前拥有 208 项专利，包括 150 项发明专利、57 项实用新型专利和 1 项外观设计专利。**

3) 公司主要产品为医用耗材智能装备等高新技术产品。经核查，公司主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术为《国家重点支持的高新技术领域》（2016 年修订）中的“八、先进制造与自动化”之“（五）新型机械”之“3. 极端制造与专用机械装备制造技术”，属于《国家重点支持的高新技术领域》（2016 年修订）规定的范围。

4) 截至 2015 年 12 月 31 日，公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员平均人数为 65 人，占公司 2015 年度平均职工总数的比例为 22.81%，满足公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员占公司当年职工总数的比例不低于 10% 的要求；报告期各期末，公司研发人员数量分别为 76 人、74 人、91 人、**96 人**，占公司职工总数的比例分别为 25.00%、19.73%、19.28%、**20.56%**，持续满足公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员占公司当年职工总数的比例不低于 10% 的要求。

5) 报告期内，公司的研发支出及其占当期营业收入的比例如下：

年度	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发支出（万元）	10,154,252.27	1,942.30	1,381.58	1,369.66
营业收入（万元）	79,468,088.68	21,489.57	17,338.90	13,943.06
占营业收入比例	12.78%	9.04%	7.97%	9.82%

报告期内各期的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例均高于 7.50%，且均为发生在中国境内的研发费用，同时满足“最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%”、“最近一年销售收入在 2

亿元以上的企业，比例不低于 3%”及“企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%”的要求。

6) 2015 年度高新技术产品(服务)收入占公司同期总收入的比例为 88.55%，满足不低于 60%的要求。2018 年度高新技术产品(服务)收入占公司同期总收入的比例为 90.31%，满足不低于 60%的要求。**2019 年 1-6 月份高新技术产品(服务)收入占公司同期总收入的比例为 97.14%，满足不低于 60%的要求。**

7) 公司最近一次创新能力评价得分为 90 分，满足相关要求。

8) 公司已于 2016 年 8 月取得由玉环县安全生产监督管理局、玉环县环境保护局、玉环县市场监督管理局、浙江省玉环县地方税务局、浙江省玉环县国家税务局出具的公司申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为的证明。

公司已于 2019 年 3 月取得玉环市应急管理局(原玉环市安全生产监督管理局)、台州市生态环境局玉环分局、玉环市市场监督管理局、浙江省玉环市税务局出具的证明文件，公司持续符合上述要求。

针对公司取得的高新技术企业资质，我们执行了以下核查程序：

1) 查阅公司所享受的税收优惠政策及对应的高新技术企业证书等的证明文件；

2) 查阅公司的高新技术企业申报材料，查阅公司的研发费用明细账，分析研发费用的变动及构成情况；

3) 查阅公司的研究开发费用专项审计报告、高新技术产品收入专项审计报告；

4) 取得公司所得税纳税申报表和所得税汇算清缴报告，以检查税收优惠的相关金额；

5) 取得了税务主管部门出具的合规证明；

6) 与公司高管人员进行访谈，了解税收优惠的具体情况及未来的可持续性。

经核查，我们认为享受的高新技术企业税收优惠合法有效，公司持续符合高新技术企业标准。根据公司目前经营情况，预期公司未来续期申请高新技术企业资质不存在障碍。

2. 小型微利企业

《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十二条 企业所得税法第二十八条第一款所称符合条件的小型微利企业，是指从事国家非限制和禁止行业，并符合下列条件的企业：

“（一）工业企业，年度应纳税所得额不超过 30 万元，从业人数不超过 100 人，资产总额不超过 3000 万元；

（二）其他企业，年度应纳税所得额不超过 30 万元，从业人数不超过 80 人，资产总额不超过 1000 万元。

根据财税〔2017〕43 号《关于扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》，为进一步支持小型微利企业发展，现就小型微利企业所得税政策通知如下：

“一、自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，将小型微利企业的年应纳税所得额上限由 30 万元提高至 50 万元，对年应纳税所得额低于 50 万元（含 50 万元）的小型微利企业，其所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。”

根据财税〔2019〕13 号《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》，进一步支持小微企业发展，现就实施小微企业普惠性税收减免政策有关事项通知如下：

“一、对月销售额 10 万元以下（含本数）的增值税小规模纳税人，免征增值税。

二、对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。”

针对上述小型微利企业标准，我们取得了玉环聚骅公司报告期内各项指标数据进行核对，具体如下：

内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
应纳税所得额	85,535.25	142,587.38	282,677.70	134,505.13
资产总额	2,034,735.02	2,110,961.96	1,893,542.63	1,425,072.15
从业人数(月平均)	45	45	33	27

经核查，玉环聚骅公司满足小型微利企业的相关标准。

针对上述小型微利企业标准，我们取得了迈得贸易公司 2019 年 1-6 月份各项指标数据进行核对，具体如下：

内容	迈得贸易公司
应纳税所得额	12,319.34
资产总额	3,369,029.04
从业人数（月平均）	1

经核查，迈得贸易公司、玉环聚骅公司满足小型微利企业的相关标准。

3. 软件产品增值税退税

根据财政部、国家税务总局财税〔2011〕100 号《关于软件产品增值税政策的通知》，具体规定如下：

“一、软件产品增值税政策

（一）增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

（二）增值税一般纳税人将进口软件产品进行本地化改造后对外销售，其销售的软件产品可享受本条第一款规定的增值税即征即退政策。

（三）纳税人受托开发软件产品，著作权属于受托方的征收增值税，著作权属于委托方或属于双方共同拥有的不征收增值税；对经过国家版权局注册登记，纳税人在销售时一并转让著作权、所有权的，不征收增值税。

二、软件产品界定及分类

本通知所称软件产品，是指信息处理程序及相关文档和数据。软件产品包括计算机软件产品、信息系统和嵌入式软件产品。嵌入式软件产品是指嵌入在计算机硬件、机器设备中并随其一并销售，构成计算机硬件、机器设备组成部分的软件产品。

三、满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受本通知规定的增值税政策：

1. 取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料；
2. 取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》。

四、软件产品增值税即征即退税额的计算

(一) 软件产品增值税即征即退税额的计算方法:

即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额×3%

当期软件产品增值税应纳税额=当期软件产品销项税额-当期软件产品可抵扣进项税额

当期软件产品销项税额=当期软件产品销售额×17%

(二) 嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算:

1. 嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法

即征即退税额=当期嵌入式软件产品增值税应纳税额-当期嵌入式软件产品销售额×3%

当期嵌入式软件产品增值税应纳税额=当期嵌入式软件产品销项税额-当期嵌入式软件产品可抵扣进项税额

当期嵌入式软件产品销项税额=当期嵌入式软件产品销售额×17%

2. 当期嵌入式软件产品销售额的计算公式

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本×(1+10%)。

五、按照上述办法计算，即征即退税额大于零时，税务机关应按规定，及时办理退税手续。

六、增值税一般纳税人销售软件产品的同时销售其他货物或者应税劳务的，对于无法划分的进项税额，应按照实际成本或销售收入比例确定软件产品应分摊的进项税额；对专用于软件产品开发生产设备及工具的进项税额，不得进行分摊。纳税人应将选定的分摊方式报主管税务机关备案，并自备案之日起一年内不得变更。

七、对增值税一般纳税人随同计算机硬件、机器设备一并销售嵌入式软件产品，如果适用本通知规定按照组成计税价格计算确定计算机硬件、机器设备销售额的，应当分别核算嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备部分的成本。”

针对上述软件企业增值税退税相关要求，我们检查了公司于2013年12月9日取得的浙江省经济和信息化委员会颁发的编号为浙 DGY-2013-2068 号《软件产品登记证书》，了解了公司现有的软件产品和软件著作权的情况。公司的迈得医

疗控制系统软件 V1.0 被认定为嵌入式软件产品，另外，公司还拥有十项软件著作权，满足《关于软件产品增值税政策的通知》中第二条和第三条的规定。

我们了解了公司软件产品成本的核算方法。因公司的计算机硬件、机器设备销售额无最近同期同类货物的平均销售价格及其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格，故按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定，即按计算机硬件、机器设备成本 $\times(1+10\%)$ 确定，计算出计算机硬件、机器设备销售额后，再根据公式“当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额”计算得出嵌入式软件产品销售额。公司在核算成本时分别核算了嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备部分的成本，满足《关于软件产品增值税政策的通知》中第七条的规定。

软件产品增值税退税条件认定通过后，长期有效。

经核查，我们认为公司满足软件产品增值税退税的相关条件，相关优惠政策具有可持续性。

4. 出口退税的条件

- (1) 必须是增值税、消费税征收范围内的货物。
- (2) 必须是报关离境出口的货物。
- (3) 必须是在财务上作出口销售处理的货物。
- (4) 必须是已收汇并经核销的货物。

生产企业（包括有进出口经营权的生产企业、委托外贸企业代理出口的生产企业、外商投资企业，下同）申请办理出口货物退（免）税时必须增加一个条件，即申请退（免）税的货物必须是生产企业的自产货物或视同自产货物才能办理退（免）税。

针对上述条件，我们取得了公司出口退税申报表，对公司出口退税申报的内容逐条进行对比。公司出口销售产品系各类医用耗材智能装备，属于增值税退税范围的产品。对于申请出口退税的销售，我们检查了公司的账务处理，均已单独在出口销售中进行列示，检查了销售的产品内容，均系公司自行生产的设备。我们取得并核对了公司的报关单、货物提单等内容，检查了货物离境出口的真实性。我们检查了公司出口销售的回款情况。

经核查，我们认为公司满足申报出口退税相关条件，相关税收优惠具有可持

续性。

5. 进项税加计扣除

根据 2019 年第 39 号公告，自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额（以下称加计抵减政策）。公告所称生产、生活性服务业纳税人，是指提供邮政服务、电信服务、现代服务、生活服务（以下称四项服务）取得的销售额占全部销售额的比重超过 50%的纳税人。四项服务的具体范围按照《销售服务、无形资产、不动产注释》（财税〔2016〕36 号印发）执行。子公司天津迈得公司、慧科智能公司、天津迈得公司适用上述服务范围。

我们查阅了 2019 年第 39 号公告相关条款、慧科智能公司及天津迈得公司的营业范围、增值税申报表，与公司账面数据进行核对。

经核查，我们认为慧科智能公司及天津迈得公司符合进项税计价扣除范围，且已在税务系统中申报，相关税收优惠具有可持续性。

公司享受上述优惠政策的金额及占利润总额的比例情况如下：

内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
公司高新技术企业所得税优惠政策	2,253,174.68	5,583,356.51	6,542,500.36	3,507,816.28
占利润总额比例	12.13%	8.67%	9.98%	12.45%
小型微利企业所得税优惠政策	19,570.92	21,388.11	42,401.66	20,175.77
占利润总额比例	0.11%	0.03%	0.06%	0.07%
软件产品享受增值税即征即退	5,362,762.43	10,760,669.40	11,390,412.87	9,221,720.37
占利润总额比例	28.87%	16.72%	17.37%	32.72%
出口退税	公司出口退税为免抵，未收到出口退税	公司出口退税为免抵，未收到出口退税	252,957.93	公司出口退税为免抵，未收到出口退税
占利润总额比例	N/A	N/A	0.39%	N/A
进项税加计扣除	2,835.99			
占利润总额比例	0.02%			

从上表可见，公司主要的税收优惠系高新技术企业所得税优惠政策和软件产品享受增值税即征即退政策，其中高新技术企业所得税优惠政策影响数相对稳定，

与公司当期应纳税所得直接相关。上述税收优惠影响占利润总额比重发生变化，主要系公司 2016 年度确认股份支付费用 928 万元导致 2016 年度利润总额较低所致。剔除股份支付影响数后，2016 年度公司高新技术企业税收优惠、小微企业税收优惠、软件企业增值税即征即退优惠影响数占剔除股份支付后的会计利润比例分别为 9.36%、0.05%和 24.62%，总体保持稳定。

(三) 详细说明是否存在通过子公司之间不公允交易定价规避税负的情形

子公司玉环聚骅公司为公司提供机加工服务。双方根据提供的工作量进行结算，在玉环聚骅公司上月生产成本的基础上加成 20%确认为当期收入，针对上述关联交易我们执行了以下核查程序：

报告期内玉环聚骅公司向公司销售情况统计如下：

内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售额	2,497,875.56	4,271,717.42	3,434,363.18	2,440,345.56
成本	2,098,804.25	3,599,419.57	2,889,319.61	2,033,671.13
毛利率	15.98%	15.74%	15.87%	16.66%
玉环聚骅公司所得税税率	[注]20%	[注]20%	[注]20%	[注]20%
公司所得税税率	15%	15%	15%	15%

注：玉环聚骅公司系小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

玉环聚骅公司 2015 年度进入稳定的生产模式，销售毛利率保持在相对稳定状态，开始逐渐盈利。玉环聚骅公司目前毛利率稳定在 16%左右。根据国税发〔1993〕154 号文件说明，纳税人因销售价格明显偏低或无销售价格等原因，按规定需按组成计税价格确定销售额的，其组价公式中的成本利润率为 10%，公司与玉环聚骅之间的销售定价采用成本加成 20%确定结算价，高于上述标准，定价合理。玉环聚骅公司系小型微利企业，所得税税负低于公司，按照公司目前的定价标准，公司毛利率在合理的区间，未见异常。

子公司天津迈得公司为公司提供技术服务，根据双方签订的服务合同，定价按照基础上加成 20%确认为当期收入，2018 年度、**2019 年 1-6 月份**天津迈得公司分别确认收入 3,622,979.65 元、**791,482.05 元**，成本主要系相应技术人员的薪酬支出。天津迈得公司目前存在可弥补亏损，无需缴纳所得税。上述关联方交

易毛利率高于税务认定的最低成本利润率 10%。

子公司迈得贸易公司为公司提供出口贸易服务，2018 年度新设成立尚未产生购销业务，2019 年 1-6 月公司通过向其销售设备，由其进行最终出口销售，迈得贸易公司 2019 年 1-6 月份确认收入 873,509.00 元，双方约定按照外币合同金额*汇率*1.08 确定与公司的采购价格，利润率低于税务的 10%认定，主要系迈得贸易公司还享受出口退税优惠。

我们核查了公司与玉环聚骅公司、天津迈得公司、迈得贸易公司各期的收入交易明细，分析了各期玉环聚骅公司、天津迈得公司、迈得贸易公司的毛利率情况，复核了玉环聚骅公司、天津迈得公司、迈得贸易公司各期应确认的收入和成本的准确性；我们核查了玉环聚骅公司、天津迈得公司、迈得贸易公司各期的增值税申报表、所得税申报表和年度所得税汇算清缴报告，分析了各期的税负情况。

经核查，我们认为公司与子公司之间的交易定价合理，不存在通过子公司之间不公允交易定价规避税负的情况。

(三)说明报告期内取得增值税出口退税的具体情况，与现金流量表中收到的税费返还金额进行勾稽，若适用，分析说明其他流动资产中的增值税留抵税额是否存在减值风险

报告期内公司取得的增值税出口退税和软件产品享受即征即退情况如下：

内容	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
软件产品享受即征即退	5,362,762.43	10,760,669.40	11,390,412.87	9,221,720.37
增值税出口退税			252,957.93	
增值税退税[注]	38,038.63	14,361.38	122,662.77	
收到的税费返还	5,400,801.06	10,775,030.78	11,766,033.57	9,221,720.37

注：根据子公司迈得国际有限公司（以下简称德国迈得公司）所在地税收政策，公司可申请退回已缴纳的留底部分增值税进项税额。德国迈得公司 2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月份根据当地政策，收到留抵增值税进项税额折算人民币分别为 122,662.77 元、14,361.38 元和 **38,038.63 元**。

经核查，我们认为报告期内公司取得增值税出口退税的金额与现金流量表中收到的税费返还金额勾稽相符。

公司申报期各期末增值税留底税额构成如下：

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
迈得医疗公司	7,784,961.01			
德国迈得公司	4,620.39	7,586.77	14,361.38	--
慧科智能公司	28,102.42	23,913.57		--
苏州迈得智能装备有限公司(以下简称苏州迈得公司)	23,383.04	18,846.91		--
迈得贸易公司	112,303.01	480.00		--
天津迈得公司			3,926.50	
合计	7,953,369.87	50,827.25	18,287.88	

公司2016年度其他流动资产中不存在增值税留抵税额，2017年12月31日增值税留抵税额主要系德国迈得公司所持有。根据德国当地相关增值税政策，留抵税额尚无销项税抵扣的可申请退回已缴纳的进项税，故期末余额不存在减值迹象。2018年12月31日增值税留抵税额主要由慧科智能公司和苏州迈得公司所持有，慧科智能公司本期实现销售收入92,264.16元，金额较小尚未全部抵减销项税，后续公司业务开展后随着销售规模的增长，公司留底进项税将减少。苏州迈得公司系2018年度新设子公司，后续为迈得医疗公司提供服务，预计可以产生相应的销项税递减上述进项税。

2019年6月30日增值税留底税额主要系迈得医疗公司2019年1-6月份采购的材料尚未完成生产交付，未结转相应收入，导致公司无相应的销项税所致。与报告期各中期情况一致。迈得贸易公司的进项税主要系公司设备的出口退税申报手续尚未完成，待相关单据齐全后，公司即可收回相应的出口退税。

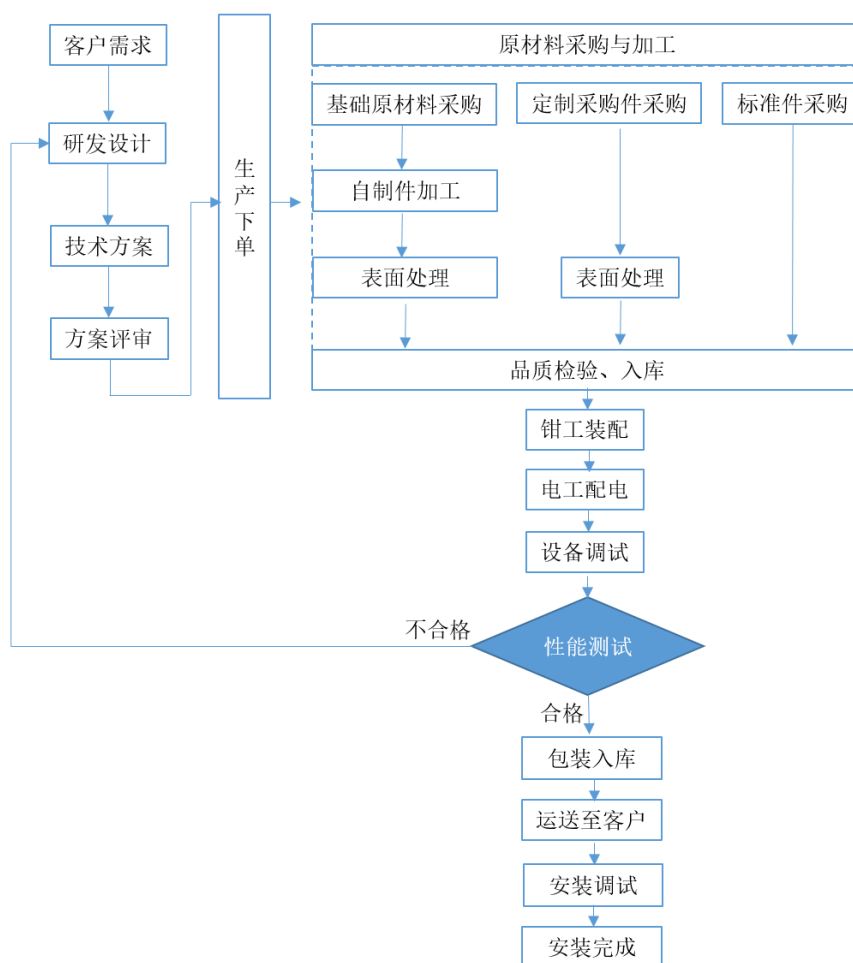
我们取得了公司、迈得贸易公司、慧科智能公司、苏州迈得公司、天津迈得公司的增值税申报表，查看德国迈得公司待抵扣进项税的退税单据。经核查，我们认为其他流动资产中的增值税留抵税额不存在减值风险。

八、请发行人：（1）结合不同产品的工艺流程，分别说明报告期内对各类型产品成本项目归集与分配的方式，并说明发行人及各子公司是否建立与上述要求相适应的成本核算体系以及运行情况；（2）说明主要产品的成本构成及差异，并详细说明报告期内成本结构变化的原因。请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查，说明核查的过程和依据，并发表意见。（审核问询函第19条）

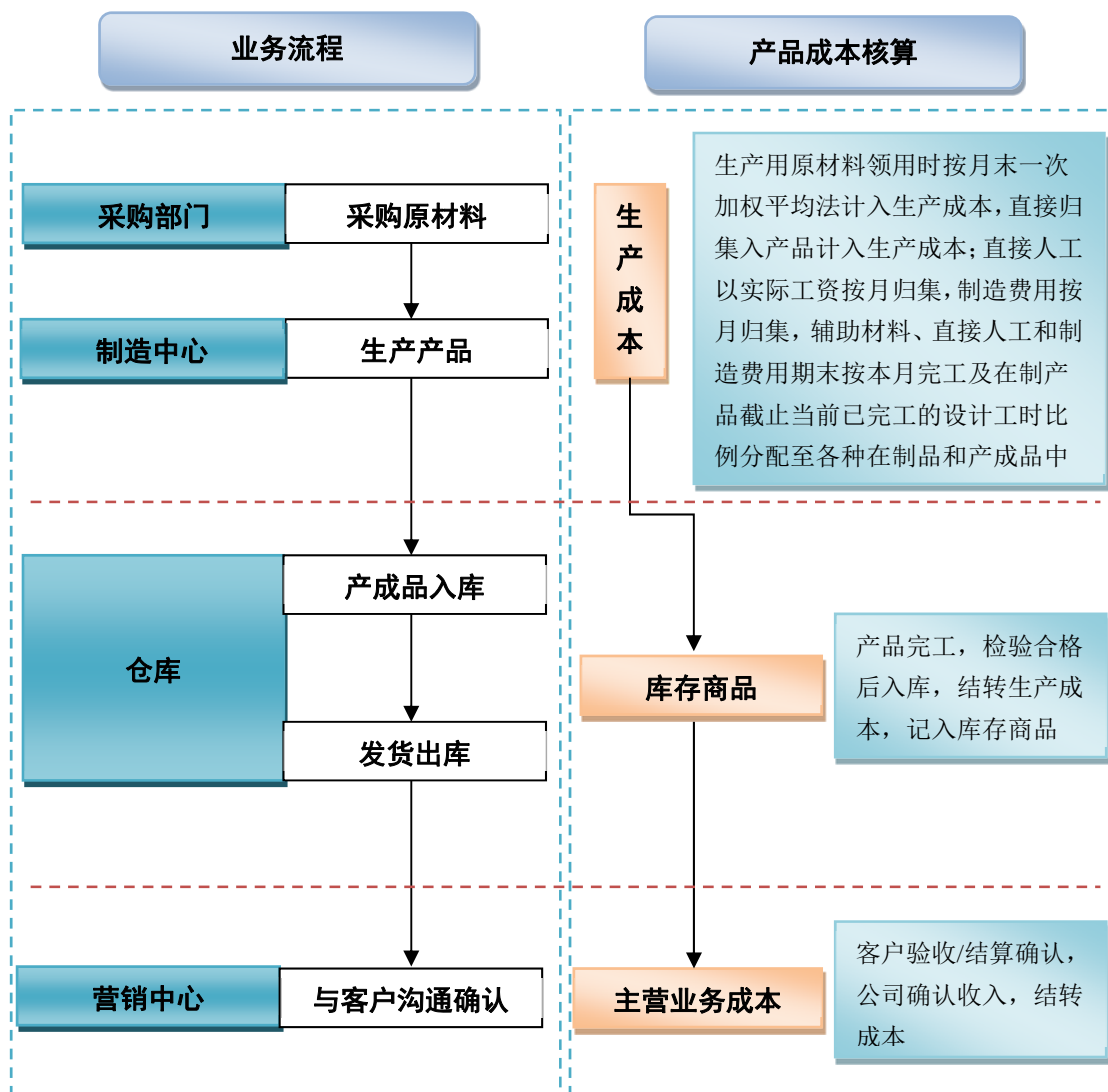
（一）结合不同产品的工艺流程，分别说明报告期内对各类型产品成本项目

归集与分配的方式，并说明发行人及各子公司是否建立与上述要求相适应的成本核算体系以及运行情况

公司主要从事医用耗材智能装备的研发、生产、销售和服务，产品主要为非标定制化设备，根据自动化智能程度不同，公司的产品可分为单机装备和连线机装备。按照产品的具体用途，公司产品可分为安全输注类、血液净化类等。公司具体产品虽然用途有所不同，但生产及工艺流程均如下图：



其中：公司业务流程与产品成本核算流程对应关系如下图：



公司产品成本的归集和核算方式具体说明如下：

1. 直接材料的归集和核算方式

直接材料的领用，财务以取得生产领用单和原材料出库单作为材料成本计算依据，按月末一次加权平均法核算原材料出库成本。对主要材料，领用时直接归集入相关产品的成本，对于辅助材料，按照各产品完工设计工时分摊成本。

具体计算过程如下：

A 完工产品材料成本 = A 产品领用的主要材料 + (期初在产品辅料 + 当月领用辅料) * A 完工产品完工设计工时 / (Σ 完工产品完工设计工时 + Σ 在产品完工设计工时)

B 在产品材料成本 = B 在产品领用的主要材料 + (期初在产品辅料 + 当月领用辅料) * B 在产品完工设计工时 / (Σ 完工产品完工设计工时 + Σ 在产品完工设计工

时)

2. 直接人工成本的归集和核算方式

公司以实际工资对直接人工进行归集,并在当月完工产品和在产品中按完工设计工时分配。计算方法如下:

A 完工产品直接人工=(期初在产品直接人工+当月计提的直接人工总额)*A
完工产品完工设计工时/(Σ 完工产品完工设计工时+ Σ 在产品完工设计工时)

B 在产品直接人工=(期初在产品直接人工+当月计提的直接人工总额)*B
在产品完工设计工时/(Σ 完工产品完工设计工时+ Σ 在产品完工设计工时)

3. 制造费用的归集和核算方式

因制造费用主要系归集公司为组织和管理生产而发生的各项间接费用,所以在发生时无法直接归入相应的各种产品明细中,故采用先统一归集,后分配的处理方法。分配方式与直接人工方式一样,按完工设计工时分摊,具体如下:

A 完工产品制造费用=(期初在产品制造费用+当月归集的制造费用总额)*A
完工产品完工设计工时/(Σ 完工产品完工设计工时+ Σ 在产品完工设计工时)

B 在产品制造费用=(期初在产品制造费用+当月归集的制造费用总额)*B
在产品完工设计工时/(Σ 完工产品完工设计工时+ Σ 在产品完工设计工时)

通过上述步骤,完成对各种不同产品的生产成本归集。

公司产品成本的具体核算过程如下:

公司根据《企业会计准则》、《财务管理制度》等制度核算产品成本,并建立了仓管员、车间主任、成本核算会计等相关的岗位,相关人员按照制度要求完成相关工作,并由其上一级主管进行审核。

公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料是生产过程中实际直接耗用的并构成产品实体的原材料及辅助材料;直接人工是企业直接从事产品生产的生产工人的工资等;制造费用是指在生产中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出,如生产管理人员工资、办公费、差旅费,生产用房屋、机器设备等的折旧费、修理费等。

直接材料的具体归集及分配:生产部门根据生产需求以及工序要求生成领料单,领料单内容包括材料名称、规格、数量、对应的设备等,领料单按照产品区分,用以确保各产品材料成本的准确性。领料单需生产经理再系统中审批,仓库

按照审批后的领料单发货。生产部门取得材料后，根据生产计划进行生产。每月末，公司根据系统中当期领料的数量*系统内的加权平均成本确认领料成本；

直接人工和制造费用的具体归集及分配：在每月末根据审核后的薪酬计算单，将生产人员的薪酬按照公司核算要求在各个生产的设备中进行分摊。日常核算的与生产相关的其他费用，如水电费、折旧等，在每月末进行归集，并按照工时在各个生产的设备中进行分摊。

完成成本归集分配后，已完工产品成本结转至库存商品。产品实现销售时，公司按照产品标准成本结转主营业务成本。

我们访谈了公司财务负责人，抽查了领料单、生产记录、成本计算单、库存清单以及出库单，查阅营业收入及营业成本明细账，通过重新计算，对产品的分类及构成进行分析等方式进行核查。

经核查，我们认为公司成本计量与确认是完整、合规的，因公司设备主要为非标定制化设备，成本按照单个设备归集，成本分配方式合理，与相关费用划分清晰。

(二)说明主要产品的成本构成及差异，并详细说明报告期内成本结构变化的原因

报告期内，公司主营业务成本的构成情况如下：

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接材料	2,984.00	70.40	7,847.87	71.09	6,379.22	76.87	5,207.77	76.43
直接人工	736.82	17.38	1,677.44	15.19	977.15	11.77	712.16	10.45
制造费用	517.90	12.22	1,514.19	13.72	942.33	11.36	893.43	13.11
合计	4,238.72	100.00	11,039.51	100.00	8,298.70	100.00	6,813.35	100.00

从上表可以看出，公司主营业务成本主要为直接材料，占比在70-77%左右。

2016年度-2017年度，直接人工和制造费用占比较为稳定。2018年和2019年1-6月直接人工和制造费用占比有所升高，主要原因如下：

1. 报告期内随着公司采购量的增加，气缸、CCD镜头、CCD相机等原材料采购价格下降，同时该类原材料单耗保持稳定，导致直接材料占比下降；

2. 公司基于生产稳定性的考虑，生产人员平均年薪由2017年的7.18万元

增加至 2018 年的 7.75 万元；

3. 2018 年制造费用中外协加工规模有所扩大，外协加工费由 2016 年的 120.34 万元、2017 年的 184.99 万元，增加到 2018 年的 307.48 万元；

4、2019 年 1-6 月，公司主营业务成本的构成没有发生重大变化，人工占比略微提升，系车间工人人数增加所致，2018 年车间工人平均人数为 162 人，2019 年 1-6 月车间工人平均人数为 215 人。

5. 部分设备在生产过程中由于设备类型较新、技术方案调整等原因导致生产耗时增加。

公司的产品可分为单机设备和连线机设备。按照产品的具体用途，单机设备和连线机设备又可分为安全输注类、血液净化类和其他类产品。报告期内各期，安全输注类和血液净化类设备占公司主营业务成本的比例分别为 96.66%、96.30%、95.20%和 **92.86%**，是公司主营业务成本的主要构成部分，安全输注类和血液净化类设备的成本构成情况如下：

单机安全输注类设备

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
	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)
直接材料	721.68	63.13	1,132.35	66.03	1,739.49	75.05	1,101.01	73.49
直接人工	265.08	23.19	315.09	18.37	279.53	12.06	176.83	11.80
制造费用	156.49	13.69	267.56	15.60	298.84	12.89	220.44	14.71
合计	1,143.25	100.00	1,715.00	100.00	2,317.86	100.00	1,498.28	100.00

单机血液净化类设备

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
	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)
直接材料	62.53	70.61			32.32	84.72	54.32	73.30
直接人工	16.15	18.24			3.64	9.55	8.33	11.25
制造费用	9.88	11.16			2.19	5.73	11.45	15.45
合计	88.56	100.00			38.15	100.00	74.10	100.00

连线机安全输注类设备

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
	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)
直接材料	1,473.83	69.82	4,762.50	67.66	3,272.21	74.81	3,432.42	76.90
直接人工	377.43	17.88	1,184.99	16.84	559.81	12.80	457.78	10.26
制造费用	259.72	12.30	1,090.85	15.50	542.06	12.39	573.47	12.85
合计	2,110.98	100.00	7,038.34	100.00	4,374.08	100.00	4,463.66	100.00

连线机血液净化类设备

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
	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)
直接材料	514.53	86.73	1,512.98	86.15	1,063.46	84.31	422.08	76.81
直接人工	8.66	1.46	126.40	7.20	118.35	9.38	56.07	10.20
制造费用	70.07	11.81	116.81	6.65	79.51	6.30	71.36	12.99
合计	593.26	100.00	1,756.20	100.00	1,261.33	100.00	549.51	100.00

1. 安全输注类

2019年1-6月，安全输注类单机的直接人工占比有所上升，主要是因为①为降低成本，公司研发设计了新的工艺技术，当期金属针类单机如双叶片静脉针自动组装机、采血针阻血套自动组装机、输液针全自动组装机、整体式双叶片静脉针自动组装机等开始采用新技术生产，因首次应用，安装调试耗时有一定增加；②2019年1-6月车间工人人数上升，2018年车间工人平均人数为162人，2019年1-6月平均人数为215人。

2018年，安全输注类单机和连线机的直接人工和制造费用占比均有所增长。从整体来看，气缸、CCD镜头、CCD相机等原材料采购价格的下降、生产人员工资的提高、外协加工采购规模的增加共同造成了整体直接人工和制造费用占比的增长。

从具体机器类别来看，少量设备由于类型较新或生产过程中技术方案发生改变也是2018年直接人工和制造费用占比增长的原因之一。例如安全输注类单机

设备中，2018 年销售的一台 Y 型留置针自动组装机（熔头部分）为自行研发的第一台设备，故调试生产期间较长，人工成本较高，材料占比仅 59.69%；安全输注类连线机设备中，2018 年度确认 1 台大型设备的改造收入，为安全笔杆式采血针自动组装机的改造。由于改造的设备主体材料无需投入，相关材料成本主要系增加的功能所需的材料，故该设备改造直接材料成本占设备总成本的比重较低，仅为 40.22%。另外 2018 年度确认销售的 1 台 2016 年就开始生产的胰岛素注射器自动组装机（通用型）系从 2016 年开始生产，该设备的设计方案客户不断提出修改意见，增加了所需的人工耗时，由于公司制造费用根据耗用工时进行分配，导致该设备的直接人工和制造费用占设备总成本比重（达 60.92%）高于公司的一般产品直接人工和制造费用占比。

2. 血液净化类

2016 年度、2017 年度及 **2019 年 1-6 月**血液净化类单机设备的直接材料占成本的比例分别为 73.30%、84.72%和 **70.62%**（2018 年度无血液净化类单机设备销售）。报告期内公司销售的血液净化类单机设备较少，分别为 2 台、1 台、0 台和 **2 台**。**2019 年 1-6 月销售 2 台泵管接头自动组装机，由于具体产品不同，导致成本结构有所变动。**其中 2016 年销售 1 台空气壶自动组装机和 1 台回血器焊接自动组装机，2017 年销售 1 台空气壶自动组装机，由于 2017 年销售的空气壶自动组装机与 2016 年的相比新增了点滴斗瓶自动组装功能，导致材料占比升高。

报告期各期，血液净化类连线机的直接材料占成本的比例分别为 76.81%、84.31%、86.15%和 **86.73%**，2016 年连线机血液净化类设备的直接材料占成本的比例较低，主要原因系：（1）**2019 年 1-6 月，血液净化类连线机的人工占比仅为 1.46%，而制造费用占比上升至 11.81%，主要是因为：纺丝线的部分辅助设备如热水供给站、计量泵站、喷丝板站等设备并非公司的主业，因此由公司提供整体方案并直接外购，没有自产，导致人工占比较低，同时安装过程中聘请了第三方机构协助安装，发生安装费用 68.86 万元，计入制造费用，导致制造费用占比较高；**（2）2018 年公司销售的新产品血透纺丝线生产工序较复杂，公司由于产能限制，纺丝线中的部分非核心组成设备没有自产，而是对外直接定制采购，因此直接材料占比较高，相应的直接人工和制造费用占比下降；（3）2016 年公司首批血液净化类连线机设备实现了交付，由于其时相关技术首次应用，生

产耗时较长，相应的直接人工和制造费用占比也较高。2017 年以后，随着生产技术逐渐成熟，生产管理更加精细，该类设备的生产工时显著减少，导致直接人工和制造费用占比下降。

我们访谈了相关财务、生产和销售人员，抽查了领料单、生产记录、成本计算单、库存清单以及出库单，查阅营业收入及营业成本明细账，对产品的分类及构成进行分析。

经核查，我们认为：报告期内公司成本构成合理，波动正常。

九、请发行人：（1）对单机、连线机下级分类产品按照平均单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用等成本构成要素说明单位毛利构成，结合产品结构变动，逐项分析各成本要素对主要产品单位毛利和毛利率的影响情况；（2）说明公司不同主要产品之间、对不同客户之间的毛利率情况及差异原因；（3）说明同行业可比公司的选取标准，选择是否充分、恰当，并结合产品性质、业务结构、经营模式、可比产品平均销售单价和成本结构等，逐个分析说明报告期内与同行业公司毛利率异同的原因。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第 20 条）

（一）对单机、连线机下级分类产品按照平均单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用等成本构成要素说明单位毛利构成，结合产品结构变动，逐项分析各成本要素对主要产品单位毛利和毛利率的影响情况

1. 单机设备毛利率分析

报告期内，公司产品的单机设备的销量、收入、成本及毛利率情况如下：

年度	类别	销量（台）	单位售价（万元/台）	单位成本（万元/台）	单位毛利（万元/台）	毛利率（%）
2019 年 1-6 月	安全输注系列	25.00	78.10	45.73	32.37	41.45
	血液净化系列	2.00	86.21	44.28	41.92	48.63
	合计/平均	27.00	78.70	45.62	33.08	42.03
2018 年度	安全输注系列	35.00	75.54	49.00	26.54	35.13
	血液净化系列	-	-	-	-	-
	合计/平均	35.00	75.54	49.00	26.54	35.13

2017 年度	安全输注系列	48.00	89.04	48.29	40.75	45.76
	血液净化系列	1.00	82.05	38.15	43.90	53.51
	合计/平均	49.00	88.89	48.08	40.81	45.91
2016 年度	安全输注系列	34.00	84.94	44.07	40.88	48.12
	血液净化系列	2.00	69.87	37.05	32.82	46.98
	合计/平均	36.00	84.11	43.68	40.43	48.07

(续上表)

年度	类别	其中：单位直接材料 (万元/台)	单位直接人工 (万元/台)	单位制造费用 (万元/台)
2019 年 1-6 月	安全输注系列	28.87	10.60	6.26
	血液净化系列	31.27	8.07	4.94
	合计/平均	29.04	10.42	6.16
2018 年度	安全输注系列	32.35	9.00	7.64
	血液净化系列	-	-	-
	合计/平均	32.35	9.00	7.64
2017 年度	安全输注系列	36.24	5.82	6.23
	血液净化系列	32.32	3.64	2.19
	合计/平均	36.16	5.78	6.14
2016 年度	安全输注系列	32.38	5.20	6.48
	血液净化系列	27.16	4.17	5.72
	合计/平均	32.09	5.14	6.44

(1) 安全输注类单机设备

1) 单位售价与单位成本及其变动对单位毛利和毛利率的影响分析

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
单位售价 (万元/台)	78.10	75.54	89.04	84.94
单位售价变动率	3.39%	-15.17%	4.83%	-
单位成本 (万元/台)	45.73	49.00	48.29	44.07
单位成本变动率	-6.67%	1.47%	9.58%	-
安全输注类单机设备毛利率	41.45%	35.13%	45.76%	48.12%
毛利率变动	6.32%	-10.63%	-2.36%	-
其中：价格影响因素	1.99%	-9.84%	2.61%	-
成本影响因素	4.33%	-0.80%	-4.97%	-

注：价格影响因素=单位售价变动率×(本年单位成本/本年单位售价)；成本影响因素=-单位成本变动

率×（上年单位成本/上年单位售价）。

报告期内，安全输注类单机设备单位毛利分别为 40.88 万元/台、40.75 万元/台、26.54 万元/台和 **32.37 万元/台**，毛利率分别为 48.12%、45.76%、35.13% 和 **41.45%**，2018 年毛利下降较多，主要原因如下：

从单位售价方面看，**2019 年 1-6 月安全输注类单机毛利率有所增长，主要来自于产品结构的不同，如过滤型注射针座自动组装机、辅助管路自动组装机（自动组装部分）、采血针阻血套自动组装机等安全输注类单机设备毛利率较高。**

2018 年销售单价对毛利率下降的影响为 9.84%，主要由于 2018 年销售的安全输注类单机产品结构与 2017 年差异较大，含有部分单价和毛利率较低的设备，如滴斗盖乳胶帽自动组装机、三通乳胶帽自动组装机等，也导致单位毛利率有所下降。

从单位成本上看，2018 年销售的一台 Y 型留置针自动组装机（熔头部分）为自行研发的第一台设备，故调试生产期间较长，人工成本较高，毛利率为-6.48%。剔除此设备影响后，2018 年安全输注类单机设备单位成本为 42.61 万元/台，毛利率为 39.48%。

2) 单位成本料工费分析

单位：万元/台

项目	2019 年 1-6 月			2018 年度		
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额
单位成本	45.73	100.00%	-3.27	49.00	100.00%	0.71
其中：单位直接材料	28.87	63.13%	-3.48	32.35	66.03%	-3.89
单位直接人工	10.60	23.19%	1.60	9.00	18.37%	3.18
单位制造费用	6.26	13.69%	-1.38	7.64	15.60%	1.41

（续上表）

项目	2017 年度			2016 年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本	48.29	100.00%	4.22	44.07	100.00%
其中：单位直接材料	36.24	75.05%	3.86	32.38	73.49%
单位直接人工	5.82	12.06%	0.62	5.2	11.80%

单位制造费用	6.23	12.89%	-0.25	6.48	14.71%
--------	------	--------	-------	------	--------

报告期内公司安全输注类设备单机直接人工占比分别为 11.80%、12.06%、18.37%和 **23.19%**，制造费用占比分别为 14.71%、12.89%、15.60%和 **13.69%**。

2019 年 1-6 月，安全输注类单机的直接人工占比有所上升，主要是因为①为降低成本，公司研发设计了新的工艺技术，当期金属针类单机如双叶片静脉针自动组装机、采血针阻血套自动组装机、输液针全自动组装机、整体式双叶片静脉针自动组装机等开始采用新技术生产，因首次应用，安装调试耗时有一定增加；②2019 年 1-6 月车间工人人数上升，2018 年车间工人平均人数为 162 人，2019 年 1-6 月平均人数为 215 人。

2018 年直接人工和制造费用占比均有所增加，主要由于 i. 报告期内随着公司采购量的增加，气缸、CCD 镜头、CCD 相机等原材料采购价格下降，导致直接材料占比下降；ii. 生产人员平均年薪由 2017 年的 7.18 万元增加至 2018 年的 7.75 万元；iii. 2018 年制造费用中外协加工规模有所扩大；iv. 部分设备在生产过程中由于设备类型较新、技术方案调整等原因导致生产耗时增加（如 Y 型留置针自动组装机（熔头部分））。

（2）血液净化类单机设备

1) 单位售价与单位成本及其变动对毛利率的影响分析

项目	2019 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
单位售价（万元/台）	86.21	82.05	69.87
单位售价变动率	5.06%	17.43%	-
单位成本（万元/台）	44.28	38.15	37.05
单位成本变动率	16.07%	2.97%	-
血液净化类单机设备毛利率	48.63%	53.51%	46.98%
毛利率变动	-4.88%	6.53%	-
其中：价格影响因素	2.60%	8.10%	-
成本影响因素	-7.47%	-1.58%	-

注：价格影响因素=单位售价变动率×（本年单位成本/本年单位售价）；成本影响因素=-单位成本变动率×（上年单位成本/上年单位售价）

2016 年及 2017 年，血液净化类单机设备毛利率分别为 46.98%和 53.51%，

单位毛利分别为 32.82 万元/台和 43.90 万元/台，**2019 年 1-6 月血液净化类单机设备毛利率为 48.63%，单位毛利为 41.92 万元/台。**单位毛利的不同主要是因为产品不同，2016 年销售的是空气壶自动组装机和回血器焊接自动组装机，2017 年销售的是空气壶自动组装机，**2019 年 1-6 月销售的是泵管接头自动组装机。**

2) 单位成本料工费分析

单位：万元/台

项目	2019 年 1-6 月			2017 年度			2016 年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本	44.28	100.00%	6.13	38.15	100.00%	1.1	37.05	100.00%
其中：单位直接材料	31.27	70.62%	-1.05	32.32	84.72%	5.16	27.16	73.30%
单位直接人工	8.07	18.22%	4.43	3.64	9.55%	-0.52	4.17	11.25%
单位制造费用	4.94	11.16%	2.75	2.19	5.73%	-3.54	5.72	15.45%

2016 年度及 2017 年度血液净化类单机设备的直接材料占成本的比例分别为 73.30%和 84.72%（2018 年度无单机血液净化类单机设备销售）。报告期内公司销售的血液净化类单机设备较少，分别为 2 台、1 台和 0 台。其中 2016 年销售 1 台空气壶自动组装机和 1 台回血器焊接自动组装机，2017 年销售 1 台空气壶自动组装机，由于 2017 年销售的空气壶自动组装机与 2016 年的相比有新增功能，导致材料占比升高。**2019 年 1-6 月公司销售的 2 台泵管接头自动组装机由于设备功能不同和技术工艺不同，单位人工和制造费用的占比有所不同。**

2. 连线机设备毛利率分析

报告期内，连线机设备的销量、收入、成本及毛利率情况如下：

年度	类别	销量（台）	单位售价（万元/台）	单位成本（万元/台）	单位毛利（万元/台）	毛利率（%）
2019 年 1-6 月	安全输注系列	24.00	168.85	87.96	80.90	47.91
	血液净化系列	6.00	195.40	98.88	96.52	49.40
	合计/平均	30.00	174.16	90.14	84.02	48.24
2018 年度	安全输注系列	92.00	142.12	76.50	65.61	46.17
	血液净化系列	15.00	312.74	117.08	195.66	62.56
	合计/平均	107.00	166.04	82.19	83.85	50.50
2017 年度	安全输注系列	60.00	147.78	72.90	74.88	50.67
	血液净化系列	10.00	338.03	126.13	211.90	62.69
	合计/平均	70.00	174.96	80.51	94.45	53.99
2016 年度	安全输注系列	37.00	250.04	120.64	129.40	51.75

	血液净化系列	6.00	198.26	91.59	106.67	53.81
	合计/平均	43.00	242.81	116.59	126.23	51.99

(续上表)

年度	类别	其中：单位直接材料 (万元/台)	单位直接人工 (万元/台)	单位制造费用 (万元/台)
2019年1-6月	安全输注系列	61.41	15.73	10.82
	血液净化系列	85.76	1.44	11.68
	合计/平均	66.28	12.87	10.99
2018年度	安全输注系列	51.77	12.87	11.87
	血液净化系列	100.87	8.43	7.79
	合计/平均	58.65	12.25	11.30
2017年度	安全输注系列	54.54	9.33	9.03
	血液净化系列	106.35	11.84	7.95
	合计/平均	61.94	9.69	8.88
2016年度	安全输注系列	92.77	12.37	15.50
	血液净化系列	70.35	9.35	11.89
	合计/平均	89.64	11.95	15.00

(1) 安全输注类连线机设备

1) 单位售价与单位成本及其变动对毛利率的影响分析

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
单位售价(万元/台)	168.85	142.12	147.78	250.04
单位售价变动率	18.81%	-3.83%	-40.90%	-
单位成本(万元/台)	87.96	76.50	72.90	120.64
单位成本变动率	14.97%	4.94%	-39.57%	-
安全输注类连线机设备毛利率	47.91%	46.17%	50.67%	51.75%
毛利率变动	1.74%	-4.50%	-1.08%	-
其中：价格影响因素	9.80%	-2.06%	-20.18%	-
成本影响因素	-8.06%	-2.44%	19.09%	-

注：价格影响因素=单位售价变动率×(本年单位成本/本年单位售价)；成本影响因素=-单位成本变动率×(上年单位成本/上年单位售价)。

报告期内，安全输注类连线机单位毛利分别为129.40万元/台、74.88万元/台、65.61万元/台和**80.90万元/台**，毛利率分别为51.75%、50.67%、46.17%和**47.91%**，单位毛利和毛利率均有所波动，主要与具体产品结构不同有关。报告期内安全输注类连线机具体产品分类结构如下：

单位：万元/台

设备类别	2019年1-6月				2018年度			
	平均单价	销量/台	单位毛利	毛利率/%	平均单价	销量/台	单位毛利	毛利率/%
输液器类	203.64	8	106.79	52.44	172.24	51	83.55	48.51
静脉针类	86.77	6	36.96	42.59	79.96	23	31.46	39.35
采血针类	233.70	5	112.25	48.03	84.76	9	40.45	47.73
留置针类	-	-	-	-	122.94	1	94.58	76.94
胰岛素针类	167.38	2	66.24	39.57	238.51	3	109.77	46.02
胰岛素注射器类	88.89	1	50.78	57.13	200.29	3	109.77	46.02
安全采血针类	155.31	2	60.47	38.94	124.57	2	32.72	26.26
安全静脉针类	-	-	-	-	-	-	-	-
总计/平均	168.85	24.00	80.90	47.91	142.12	92	65.61	46.17

(续上表)

设备类别	2017年度				2016年度			
	平均单价	销量/台	单位毛利	毛利率/%	平均单价	销量/台	单位毛利	毛利率/%
输液器类	184.57	24	93.92	50.89	270.50	25	137.44	50.81
静脉针类	86.49	16	41.29	47.74	142.88	6	69.53	48.66
采血针类	73.58	9	35.85	48.73	76.75	1	8.65	11.27
留置针类	273.42	2	142.26	52.03	378.92	3	242.10	63.89
胰岛素针类	162.39	2	77.59	47.78	209.19	2	99.88	47.75
胰岛素注射器类	146.58	2	68.24	46.55	-	-	-	-
安全采血针类	256.35	3	144.25	56.27	-	-	-	-
安全静脉针类	228.63	2	123.12	53.85	-	-	-	-
总计/平均	147.78	60	74.88	50.67	250.04	37	129.40	51.75

a. 单位毛利

2019年1-6月采血针类设备、安全采血针类设备、胰岛素针类设备、胰岛素注射器类设备单位毛利波动较大，其中采血针类设备中包含一台外销的可见回血采血针自动组装机，其实现的功能较多，技术难度均较高，故单位毛利较高；安全采血针类设备、胰岛素针类设备、胰岛素注射器类设备销量较小，其单位毛利的波动主要由于具体设备的技术要求、工艺复杂程度有所不同。

2018年公司安全输注类连线机单位毛利有所下滑，主要原因为 i. 江西洪达

改造了 9 台一次性输液器自动组装机，为局部功能改造，单位毛利仅为 7.27 万元/台；ii. 公司 2018 年销售了 9 台单叶片静脉针细导管自动组装机设备，该类设备技术较为成熟，单位毛利仅为 28.56 万元/台，而 2017 年该类设备销售仅为 3 台；iii. 2017 和 2018 年，公司各销售了 2 台安全采血针类连线机，但单位毛利和毛利率差异较大。单位毛利分别为 144.25 万元/台和 32.72 万元/台，平均毛利率分别为 56.27%和 26.26%，差异主要由于具体产品实现功能、智能化程度有所不同。2017 年销售的安全采血针设备主要属于安全采血针本体部分的组装，技术较为复杂，而 2018 年销售的为 1 台安全采血针导管组装机和 1 台安全采血针改造设备，故毛利有所不同。

2017 年安全输注类连线机单位毛利出现下滑，主要由于 i. 2017 年，公司销售了 10 台在原有设备的基础上进行部分改造的连接输液器设备，上述设备平均销售价格较低，为 83.97 万元/台，单位毛利为 40.55 万元/台；ii. 2017 年公司销售了 13 台设备只具备局部模块生产功能的静脉针类连线机设备，平均单价为 71.07 万元，单位毛利为 31.85 万元；iii. 单位毛利较低的采血针类设备 2017 年销量了 9 台，而 2016 年仅销售了 1 台。

b. 毛利率

2019 年 1-6 月，安全采血针类设备、胰岛素针类设备、胰岛素注射器类设备单价波动较大。具体情况为：①安全采血针类设备毛利率有所增加，主要由于公司 2018 年公司销售了一台安全采血针类的改造设备，该设备毛利率较低，仅为 22.09%；②胰岛素针类设备毛利率有所下降，主要由于相应设备实现的功能、技术要求有所不同；③公司 2019 年上半年销售了一台胰岛素注射器改造设备，故毛利率较低。

2018 年安全输注类连线机毛利率下降 4.5%。

从产品结构上看，2018 年销售的安全输注类连线机中对毛利率下降影响较大的是输液器类连线机和静脉针类连线机，毛利率分别下降 2.38%和 8.39%。i. 输液器类连线机毛利率下降主要由于 2018 年公司销售了 2 台毛利率相对较低的设备，分别为导管三通连线自动组装机和导管两通连线自动组装机。另外，公司 2018 年销售给上海宝舜的一台一次性输液器自动组装机由于技术要求采用了较精密的配件，成本升高，导致毛利率较低。上述 3 台设备平均毛利率为 21.28%，

剔除后输液器类设备毛利率为 50.23%；ii. 静脉针连线机设备毛利率下降主要由于 2018 年销售了 6 台毛利较低的双叶片细导管自动卷绕机，平均毛利为 30.52%，而 2017 年未销售该类别设备，从而拉低了静脉针类连线机设备的平均毛利。剔除这 6 台设备后，静脉针类连线机设备的平均毛利为 42.99%。

此外，2018 年销售的留置针类设备、胰岛素注射器类设备、安全采血针类设备毛利率较 2017 年也有一定波动，主要由于这几类产品销量较小，具体设备技术方案、复杂程度、工位模块的差异导致了毛利率的差异。

2) 单位成本料工费分析

单位：万元/台

项目	2019 年 1-6 月			2018 年度			2017 年度			2016 年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本	87.96	100.00%	11.46	76.50	100.00%	3.60	72.90	100.00%	-47.74	120.64	100.00%
其中：单位直接材料	61.41	69.82%	9.64	51.77	67.66%	-2.77	54.54	74.81%	-38.23	92.77	76.90%
单位直接人工	15.73	17.88%	2.86	12.87	16.84%	3.54	9.33	12.80%	-3.04	12.37	10.26%
单位制造费用	10.82	12.30%	-1.05	11.87	15.50%	2.84	9.03	12.39%	-6.46	15.5	12.85%

报告期内安全输注类设备连线机直接人工占比分别为 10.26%、12.80%、16.84%和 **17.88%**，制造费用占比分别为 12.85%、12.39%、15.50%和 **12.30%**。2018 年和 2019 年 1-6 月直接人工和制造费用占比均有所增加，主要由于 i. 报告期内随着公司采购量的增加，气缸、CCD 镜头、CCD 相机等原材料采购价格下降，同时该类原材料单耗保持稳定，导致直接材料占比下降；ii. 生产人员平均年薪由 2017 年的 7.18 万元增加至 2018 年的 7.75 万元；iii. 2018 年-2019 年制造费用中外协加工规模有所扩大；iv. 部分设备在生产过程中由于设备类型较新、技术方案调整等原因导致生产耗时增加。

(2) 血液净化类连线机设备

1) 单位售价与单位成本及其变动对毛利率的影响分析

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
单位售价（万元/台）	195.40	312.74	338.03	198.26
单位售价变动率	-37.52%	-7.48%	70.50%	-
单位成本（万元/台）	98.88	117.08	126.13	91.59

单位成本变动率	-15.55%	-7.18%	37.71%	-
血液净化类连线机设备 毛利率	49.40%	62.56%	62.69%	53.81%
毛利率变动	-13.17%	-0.13%	8.88%	-
其中：价格影响因素	-18.99%	-2.80%	26.31%	-
成本影响因素	5.82%	2.68%	-17.43%	-

注：价格影响因素=单位售价变动率×（本年单位成本/本年单位售价）；成本影响因素=-单位成本变动率×（上年单位成本/上年单位售价）。

报告期内，公司销售的血液净化类连线机设备单位毛利分别为 106.67 万元/台、211.90 万元/台、195.66 万元/台和 **96.52 万元/台**，毛利率分别为 53.81%、62.69%、62.56%和 **49.40%**。单位毛利和毛利率变动具体原因如下。

a. 单位毛利

2019 年 1-6 月公司销售了 6 台血透纺丝线设备，其主要实现部分辅助功能，如原液配置功能、水洗水温控制功能等，且其中包含 1 台纺丝线切丝机，含税售价为 29.24 万元，单位毛利较低。

2018 年血液净化类连线机的单位毛利与 2017 年相比略有下滑，主要由于 2018 年销售了一台单价较低的垂直物料输送线设备，系功能相对简单的单个模块方面的组装设备，单位毛利为 17.24 万元/台，使平均单位毛利有所降低。剔除该设备后，2018 年血液净化类连线机的单位毛利为 208.41 万元/台，与 2017 年相当。

2017 年单位毛利较 2016 年增长较多，主要由于 2016 年销售的透析器自动组装机为公司研发的首批该类别设备，相关技术首次应用，定价低，且生产耗时相对较长。而基于首批透析器自动组装机生产经验和市场认可度，2017 年生产并销售的透析器自动组装机设备生产更加高效，相对耗时减少，毛利率逐步稳定在正常水平。此外，2016 年销售了 1 台透析加药件自动组装机，单位毛利仅为 28.80 万元/台。

b. 毛利率

2019 年 1-6 月公司销售的 6 台血液净化类连线机主要为实现部分辅助功能的血透纺丝线设备，故毛利率较低。

2017年血液净化类连线机毛利率较2016年增加较多，主要由于2016年销售的透析器自动组装机为公司研发的首批该类别设备，相关技术首次应用，生产耗时相对较长，因此毛利率略低。2017年生产并销售的透析器自动组装机设备毛利率由于生产效率提升，生产成本降低，以及经市场成功检验后，定价提升，毛利率大幅提高。

2) 单位成本料工费分析

单位：万元/台

项目	2019年1-6月			2018年度			2017年度			2016年度	
	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比	变动额	金额	占比
单位成本	98.88	100.00%	-18.20	117.08	100.00%	-9.05	126.13	100.00%	34.55	91.59	100.00%
其中：单位直接材料	85.76	86.73%	-15.11	100.87	86.15%	-5.48	106.35	84.31%	36.00	70.35	76.81%
单位直接人工	1.44	1.46%	-6.99	8.43	7.20%	-3.41	11.84	9.38%	2.49	9.35	10.20%
单位制造费用	11.68	11.81%	3.89	7.79	6.65%	-0.16	7.95	6.30%	-3.94	11.89	12.99%

2016年-2018年，直接人工占比分别为10.20%、9.38%和7.20%，制造费用占比分别为12.99%、6.30%和6.65%，总体呈下降趋势，主要原因为：①2016年公司首批血液净化类连线机设备由于相关技术首次应用，生产工艺尚未完全成熟，导致设备生产工时较高，相应的直接人工和制造费用占比也较高。2017年以后，随着生产技术逐渐成熟，生产管理更加精细，该类设备的生产工时显著减少，导致2017年和2018年直接人工和制造费用占比下降；

②2018年血液净化类设备的直接人工和制造费用占比之和略有下降，主要由于公司销售的新产品血透纺丝线中的部分非核心组成设备没有自产，而是对外直接定制采购，金额合计为246.55万元，占2018年血液净化类连线机总成本的比例为14.04%。因此直接材料占比较高，相应的直接人工和制造费用占比下降。

③2019年1-6月，血液净化类连线机的人工占比仅为1.46%，而制造费用占比上升至11.81%，主要是因为：纺丝线的部分辅助设备如热水供给站、计量泵站、喷丝板站等设备并非公司的主业，因此由公司提供整体方案并直接外购，没有自产，导致人工占比较低，同时安装过程中聘请了第三方机构协助安装，发生安装费用68.86万元，计入制造费用，导致制造费用占比较高。

(二) 说明公司不同主要产品之间、对不同客户之间的毛利率情况及差异原

因

公司生产的产品主要为定制化非标设备，报告期内各类产品销售给主要客户的毛利率有所不同，主要由于定制化设备的智能化程度、技术方案、工艺难度等有所不同。具体差异如下：

1. 安全输注类单机

2019年1-6月向广东弘和销售的安全输注类单机毛利率高于平均毛利率，主要由于向其销售了5台半自动堵漏检测机，合计含税销售额为130.00万元，该类设备系为客户的新品种耗材专门研发，设计要求较高，故毛利率较高，均超过78%。

2018年向山东威高和上海普益销售的安全输注类单机毛利率与平均毛利率差异较大。其中向山东威高销售的安全式采血针组装机和安采手持护套自动组装机毛利率较高。向上海普益销售的一台Y型留置针自动组装机（熔头部分）为自行研发的第一台设备，故调试生产期间较长，人工成本较高，毛利率为-6.48%。

2016年向河南曙光、江苏吉春销售的安全输注类单机毛利率与平均毛利差异较大。其中向河南曙光销售1台4头熔头机，向江苏吉春销售2台大塑针自动组装机和1台乳胶管自动组装机，设备类别差异较大导致毛利率差异较大。

2. 安全输注类连线机

2019年1-6月向江苏康健销售的安全输注类连线机毛利率较低，主要由于向其销售了2台采血针细导管自动卷绕包装机，实现的功能较为简单，含税销售额合计为188.58万元，毛利率为25.78%。

2016年向山东威高销售的安全输注类连线机毛利率较低，主要由于向其销售的1台输液器组装机是向山东威高销售的第一台输液器组装机，生产过程中经历了技术调试较多，导致生产耗时增加，毛利率较低。剔除该设备影响后毛利率为50.80%。

3. 血液净化类单机

2016年及2017年，血液净化类单机设备毛利率分别为46.98%和53.51%，**2019年1-6月血液净化类单机设备毛利率为48.63%**，毛利率的不同主要是因为具体产品类型不同，2016年销售的是空气壶自动组装机和回血器焊接自动组装机，2017年销售的是空气壶自动组装机，**2019年1-6月销售的是泵管接头自动**

组装机。

4. 血液净化类连线机

2019年1-6月公司销售的6台血液净化类连线机主要为实现部分辅助功能的血透纺丝线设备，故毛利率较低。

2017年向陕西正源销售的血液净化类连线机设备为AVF针导管自动组装机，与当年销售的主要血液净化类设备透析器自动组装机在功能和技术要求上有所不同，毛利率相对较低。2016年向费森尤斯卡比销售的血液净化类连线机设备为万用瓶盖自动装配机，由于客户对该设备的产品质量要求较高，从而定价提高，导致毛利率较高。2016年向三鑫医疗销售的透析器自动组装机由于相关技术首次应用，生产工艺尚未完全成熟，导致设备生产耗时较高，毛利率相对较低。

综上所述，公司向不同客户销售的不同主要产品的毛利率均有一定差异，这与公司医用耗材智能装备的生产定制化有关。公司向客户提供的并不是标准化产品，考虑到技术方案的复杂程度、实施难度、客户的购买力和新客户、新领域、后期合作预期等潜在业务等因素，不同设备的报价以及毛利率水平均有所差异。

（三）说明同行业可比公司的选取标准，选择是否充分、恰当，并结合产品性质、业务结构、经营模式、可比产品平均销售单价和成本结构等，逐个分析说明报告期内与同行业公司毛利率异同的原因

本公司目前的主要产品为医用耗材智能装备，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为“C35专用设备制造业”。专用设备制造业涉及的种类较多，包括印刷、制药、日化及日用品生产专用设备制造、医疗仪器设备及器械制造、电子和电工机械专用设备制造等，虽然专用设备制造企业之间在生产过程的部分通用技术和机械结构原理应用存在重叠，但具体产品功能形态、应用领域、下游需求市场均有所不同。目前上市公司中不存在与公司完全相同的从事医用耗材智能装备研发、设计、生产、销售的公司。

所以，公司考虑了具体产品应用和下游客户结构的相似度等因素，在选取同行业可比上市公司时，按是否与医疗行业相关为标准，选取了全部的同行业上市公司，并剔除了其中属于医疗器械（如分析仪器类、心脏支架类等非生产设备类公司）的公司，仅留下与医疗相关的生产设备类公司。根据上述标准筛选后的可比公司包括东富龙（300171）、楚天科技（300358）、迦南科技（300412）。这3

家公司的产品和下游客户所处行业与上市公司有相似之处，三家公司都主要从事制药装备的研发、生产及销售，故选择该三家公司进行比较。

报告期内，公司与可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
东富龙	30.75%	34.57%	41.77%
楚天科技	32.83%	38.39%	44.93%
迦南科技	37.73%	41.88%	49.97%
平均值	33.77%	38.28%	45.56%
本公司	48.57%	52.05%	51.05%

报告期内公司主营业务毛利率高于同行业可比公司，主要是因为具体细分产品的不同。3 家同行业上市可比公司在年报上披露了具体细分产品的毛利率，但未披露具体细分产品的单位售价和单位成本，具体如下表所示：

公司名称	产品分类	2018 年	2017 年	2016 年
公司	安全输注类（单机）	35.13%	45.76%	48.12%
	安全输注类（连线机）	46.17%	50.67%	51.75%
	血液净化类（单机）	-	53.51%	46.98%
	血液净化类（连线机）	62.56%	62.69%	53.81%
东富龙	冻干机	35.29%	42.63%	42.70%
	冻干系统设备	31.97%	38.03%	49.75%
	净化设备及工程	24.76%	27.62%	18.58%
	其他制药设备	25.37%	23.59%	32.83%
楚天科技	冻干制剂生产整体解决方案	31.61%	38.35%	45.17%
	制药用水装备及工程系统集成	32.67%	32.40%	45.30%
迦南科技	固体制剂设备系列	45.18%	45.62%	50.85%
	流体工艺设备系列	22.76%	29.35%	-
	智能仓储物流系统	30.18%	27.62%	-
	粉体工艺设备系列	45.63%	39.85%	-

注：由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布 2019 年半年报，故未摘录上述可比公司 2019 年 1-6 月的数据。

由上表可以看出，公司与东富龙、楚天科技、迦南科技 3 家公司在具体细分产品上存在差异。公司主要从事医用耗材装备的生产销售，公司销售的装备主要用于自动化组装、检测、包装一次性医用耗材。而东富龙、楚天科技、迦南科技

主要从事制药装备的生产销售。

具体来看，楚天科技主要从事水剂类制药装备的研发、设计、生产、销售和服务，主要产品为安瓿瓶联动线、西林瓶联动线、口服液联动线、大输液联动线等制药装备，此外还涉及毛利率较低的工程系统集成。东富龙主要产品有冻干机、无菌隔离装置、自动进出料装置、灌装联动线、全自动配液系统、智能灯检机等，主要应用于生物制品、疫苗、血制品、抗生素、化学药品、诊断制剂、保健品、兽药、中药西制等药物制造领域，同时也涉及毛利率较低的净化设备及工程业务。剔除工程相关业务，单就制药设备类业务来看，东富龙和楚天科技的毛利率也比较高。如报告期内，东富龙冻干机设备的毛利率分别为 42.70%、42.63%、35.29%，冻干系统设备的毛利率分别为 49.75%、38.03%、31.97%；楚天科技冻干制剂生产整体解决方案的毛利率分别为 45.17%、38.35%、31.61%。

迦南科技主要产品包括固体制剂设备系列、中药提取设备系列、粉体工艺设备系列、智能仓储物流系统。迦南科技主要产品包括固体制剂设备系列、中药提取设备系列、粉体工艺设备系列、智能仓储物流系统。迦南科技的固体制剂设备系列的毛利率分别为 50.85%、45.62%、45.18%，高于东富龙和楚天科技的冻干机设备。

整体上看，公司与 3 家可比同行业上市公司均为定制化生产模式，在销售模式上，公司目前的主要销售方式为直销，少量外销设备通过贸易商对外销售。除迦南科技在年报上未明确披露销售模式外，楚天科技、东富龙均采用国内部分直销，国外部分直销与代理销售相结合的模式。公司与同行业上市公司的毛利率差异主要来自于产品竞争环境的不同。主要体现在（1）公司所处行业为医用耗材智能装备行业，公司在该领域具有较高的领先优势，行业市场集中度较高，国内竞争对手极少，公司在行业内具有较高的定价权优势。而同行业公司所处的制药装备领域，根据公开资料，竞争极其激烈，主要表现在两大龙头企业楚天科技和东富龙为了争夺市场第一的位置，在产品高度重叠的情况下拼价格，导致毛利率持续下滑。（2）公司新产品毛利率较高。血液净化类智能装备是公司近年才开发成功的新产品，产品研发投入大，技术含量高，国内尚无有威胁的竞争对手，进口替代效应显著，产品的报价实际上包含了研发投入的溢价，因此毛利率较高。（3）下游客户的智能化生产持续升级，不断向公司定制技术含量更高、功能模

块更全的设备，智能化程度更高的产品一般附加值较高，毛利率较高。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 取得了公司单机、连线机等产品的销售成本明细，对平均单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用等成本构成要素进行分析；

2. 取得了公司不同客户的销售明细，逐项分析客户毛利率与当期各产品平均毛利率的差异原因；

3. 取得了同行业上市公司的毛利率数据，查阅了同行业上市公司的年报，分析公司产品与其异同，对公司与同行业上市公司差异的原因进行了分析。

经核查，我们认为各产品及各客户之间，毛利率存在一定的差异，主要与具体产品结构和相关产品技术方案复杂程度、智能化程度、生产过程实施难度有关，也与报告期内人工成本的变动有一定相关。总体毛利率变化与公司实际生产经营情况相符，不存在异常。

目前并无与公司经营相同业务的上市公司，公司毛利率与选取的可比公司楚天科技、东富龙、迦南科技的差异主要来自于产品类型和具体应用领域的不同，不存在异常。

十、报告期内，公司销售费用分别为 650.98 万元、745.55 万元和 925.60 万元，占营业收入比重分别为 4.67%、4.30%和 4.31%。请发行人：（1）结合销售费用的构成说明公司销售费用率与同行业差异的原因；（2）结合销售人员数量和销售激励政策等，说明销售费用中薪酬费用显著变化的原因及其合理性；

（3）详细说明报告期内的运输费、报关装卸费、仓储费等的承担方式如何，与合同约定是否相符，在报告期内与主要客户约定的该类费用承担方式是否发生变化，定量分析运输相关费用变动原因与销量变动、客户距离远近之间的关系；

（4）说明展览展会费、广告宣传费的主要内容；（5）结合费用发生的对方单位，说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫销售费用的情况。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第 21 条）

（一）结合销售费用的构成说明公司销售费用率与同行业差异的原因
报告期内，公司销售费用的构成如下：

单位：万元

项 目	2019年 1-6月	占比 (%)	2018年度	占比 (%)	2017 年度	占比 (%)	2016 年度	占比 (%)
职工薪酬	163.45	29.46	281.95	30.46	223.98	30.04	176.05	27.04
展会费、广 告宣传费	61.47	11.08	146.88	15.87	124.69	16.72	173.66	26.68
差旅费、办 公费	169.09	30.48	226.57	24.48	170.26	22.84	150.76	23.16
运输费	87.71	15.81	182.10	19.67	146.07	19.59	100.08	15.37
业务招待费	16.06	2.89	29.00	3.13	22.80	3.06	21.26	3.27
其他	57.00	10.28	59.10	6.39	57.76	7.75	29.16	4.48
小 计	554.78	100.00	925.60	100.00	745.55	100.00	650.98	100.00
营业收入	7,946.81		21,489.57		17,338.90		13,943.06	
占 比	6.98%		4.31%		4.30%		4.67%	

2016年度、2017年度、2018年度和**2019年1-6月**公司销售费用分别为650.98万元、745.55万元、925.60万元和**554.78万元**，占营业收入比重分别为4.67%、4.30%、4.31%和**6.98%**。报告期内，公司销售费用主要为销售员工资、展览展会费、广告宣传费、销售产品产生的运费及办公差旅费等。报告期内公司销售费用占营业收入比重基本保持稳定，**2019年1-6月销售费用占比较高，主要原因是公司收入存在明显的季节性，一般上半年收入仅占全年收入的25%-30%，而费用的发生相对均衡，导致半年度的销售费用率较高。**

公司可比公司东富龙2016年-2018年的销售费用构成如下：

单位：万元

项 目	2018年度	占比 (%)	2017 年度	占比 (%)	2016 年度	占比 (%)
业务宣传费	3,693.33	32.76	3,405.64	32.11	2,335.63	32.69
工资及福利费	2,913.59	25.84	2,419.45	22.81	1,766.81	24.72
差旅费	2,307.58	20.46	2,258.74	21.29	1,344.05	18.81
会展费	958.21	8.50	1,234.91	11.64	719.88	10.07
运输费	533.64	4.73	631.40	5.95	337.31	4.72
办公费	238.27	2.11	300.17	2.83	192.71	2.70
提成费	252.40	2.24	159.18	1.50	287.45	4.02
质量保证金	209.17	1.85	116.69	1.10	-29.31	-0.41

中标费	137.99	1.22	52.35	0.49	124.83	1.75
折旧费	32.23	0.29	26.15	0.25	66.49	0.93
租赁费	-	-	3.05	0.03	-	-
小计	11,276.41	100.00	10,607.73	100.00	7,145.85	100.00
营业收入	191,682.19		172,487.92		132,783.66	
占比	5.88%		6.15%		5.38%	

公司可比公司楚天科技 2016 年-2018 年的销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2018 年度	占比 (%)	2017 年度	占比 (%)	2016 年度	占比 (%)
职工薪酬	7,934.57	42.52	6,012.32	39.34	4,872.16	40.49
差旅费	3,680.35	19.72	3,004.75	19.67	2,302.24	19.14
办公费	197.02	1.06	179.96	1.18	162.33	1.35
业务招待费	1,037.65	5.56	988.53	6.47	716.40	5.95
会务费	141.77	0.76	152.18	1.00	191.02	1.59
广告宣传费和展览费	1,630.11	8.74	1,515.11	9.92	807.00	6.71
车辆使用费	55.58	0.30	99.35	0.65	78.83	0.66
投标服务费	654.63	3.51	902.80	5.91	611.67	5.08
运输费	1,492.15	8.00	1,496.34	9.79	884.16	7.35
包装材料费	1,175.86	6.30	811.73	5.31	499.48	4.15
质保费	398.81	2.14	71.44	0.47	302.88	2.52
电话费	132.66	0.71	117.57	0.77	116.52	0.97
股权激励费	-26.30	-0.14	-234.61	-1.54	368.38	3.06
折旧摊销	145.40	0.78	161.72	1.06	82.46	0.69
其他	7.09	0.04			35.41	0.29
小计	18,657.35	100.00	15,279.19	100.00	12,030.94	100.00
营业收入	163,179.06		128,041.61		103,673.99	
占比	11.43%		11.93%		11.60%	

公司可比公司迦南科技 2016 年-2018 年的销售费用构成如下：

单位：万元

项 目	2018 年度	占比 (%)	2017 年度	占比 (%)	2016 年度	占比 (%)
工资及福利费	1,866.47	32.82	1,257.83	26.65	770.90	22.40
差旅费	1,413.30	24.85	1,158.33	24.53	637.33	18.52
办公费	426.49	7.50	398.74	8.45	394.64	11.47
业务宣传费	1,150.98	20.24	1,026.59	21.74	1,002.94	29.15
运输费	520.59	9.15	530.73	11.24	397.58	11.56
包装费	267.81	4.71	320.76	6.79	224.36	6.52
其他	41.55	0.73	28.34	0.60	12.99	0.38
小 计	5,687.19	100.00	4,721.32	100.00	3,440.74	100.00
营业收入	57,875.64		44,503.23		30,179.28	
占 比	9.83%		10.61%		11.40%	

根据上述明细，将公司报告期内销售费用率与可比公司数据进行对比，情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
东富龙	5.88%	6.15%	5.38%
楚天科技	11.43%	11.93%	11.60%
迦南科技	9.83%	10.61%	11.40%
平均值	9.05%	9.56%	9.46%
本公司	4.31%	4.30%	4.67%

注：由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布 2019 年半年报，故未摘录上述可比公司 2019 年 1-6 月的数据。

从上表可以看出，公司销售费用率较同行业上市公司比例偏低，主要原因是业务模式不同：

(1) 公司销售人员主要负责跟单和售后服务等工作，绩效与销售挂钩较弱，薪酬主要是固定薪酬，因此人员薪酬的占比相对较低；

(2) 东富龙的业务涉及设备及工程以及部分面向医院等终端市场的医疗器械业务，在销售过程中，宣传费、差旅费等发生较多。而本公司不涉及工程业务，产品一般通过行业协会、各类展会、老客户介绍等方式推广，直接销售于生产厂商，宣传费较少；

(3) 楚天科技的海外销售较多，且部分销售通过招投标，发生的招投标及海外销售佣金较多，而公司没有这部分费用；同时，楚天科技的包装材料费较多，

而公司的产品销售所需的包装材料较少，一般整机固定后运输即可；

(4) 迦南科技的销售费用中，业务宣传费占比较高，而公司产品直接销售于生产厂商，宣传费较少；

针对上述内容，我们获取了东富龙、楚天科技、迦南科技的年度报告，查看了销售费用的构成，与公司的构成进行比较分析。从业务结构、行业规模等方面分析公司与东富龙、楚天科技、迦南科技的相关差异。

经核查，我们认为公司销售费用的构成真实、合理。

(二) 结合销售人员数量和销售激励政策等，说明销售费用中薪酬费用显著变化的原因及其合理性

报告期内销售人员平均工资：

	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	163.45	281.95	223.98	176.05
销售人员平均人数(人)	34	33	28	22
平均工资（万元/人）	4.81	8.54	8.00	8.00

公司销售部门人员构成以售后维护人员为主，目前客户较为稳定，市场开拓主要是客户之间共享资源和口碑相传，业务拓展人员主要负责合同的商榷及确保合同顺利实施，售后人员主要负责售后检测维修等工作，人员结构简单，工资薪酬主要为固定工资，绩效考核参照公司整体员工水平确定。报告期内公司销售人员工资变化较为稳定，呈增长趋势，主要原因系公司根据销售人员工作年限、岗位级别等调整相应的薪酬，随着人员工龄、岗位构成等因素的变动，相应的薪酬会存在一定的增加。

我们获取并核对了公司的员工花名册、工资薪酬计提明细、工资发放明细、账务处理凭证和相应的银行流水。访谈公司总经理及财务负责人，了解公司销售人员的主要工作职责和薪酬变动情况。

经核查，我们认为报告期内，公司销售人员工资薪酬变动合理。

(三) 详细说明报告期内的运输费、报关装卸费、仓储费等的承担方式如何，与合同约定是否相符，在报告期内与主要客户约定的该类费用承担方式是否发生变化，定量分析运输相关费用变动原因与销量变动、客户距离远近之间的关系

1. 详细说明报告期内的运输费、报关装卸费、仓储费等的承担方式如何，与

合同约定是否相符，在报告期内与主要客户约定的该类费用承担方式是否发生变化。

报告期内，公司与主要客户签署的合同中一般约定在客户指定的地点交付设备，设备在中国境内发生的相关的运输费、报关装卸费和仓储费由公司承担，出口销售产生的国际运输的海运费由客户承担。报告期内，公司与主要客户约定的该类费用承担方式没有发生重大变化。

报告期内，上述费用的实际承担方式与合同约定相符。

我们获取并检查了报告期内公司与客户签订的销售合同、与物流公司签订的运输协议，核对销售合同中关于运输费用的相关条款。

经核查，我们认为公司运输费用承担方式与合同约定一致，报告期内未发生变化。

2. 定量分析运输相关费用变动原因与销量变动、客户距离远近之间的关系

报告期内公司运输费与主营业务收入比较分析： 单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
运输费	87.71	182.10	146.07	100.08
销售台数(含挤出机和切管机)	89	204	129	97
营业收入	7,946.81	21,489.57	17,338.90	13,943.06
销售运费占比	1.10%	0.85%	0.84%	0.72%

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月公司运输费用占销售收入比重分别为 0.72%、0.84%、0.85%和 1.10%。主要变动原因系：

(1) 公司按照运输次数与运输公司定期结算运费，具体车次报价根据运输设备台数、体积、重量、运输距离远近等因素综合考虑后予以确定。报告期内公司销售台数(含挤出机和切管机)分别为 97 台、129 台、204 台和 89 台，运输费用随着销售台数的增加而增长。

(2) 运输费用与客户地域位置有着密切联系，类似设备运输距离的远近直接影响到运输费用的高低。报告期内运输费用占收入比例的小幅波动与具体设备体积大小和运输路途有关。报告期内公司的主要客户未发生明显变化，但不同客户每年销售额差异较大，导致相应的运费存在一定的变动。根据前十大客户所在地不同进行统计如下表：

单位：万元

地域	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	销售额	占比(%)	销售额	占比(%)	销售额	占比(%)	销售额	占比(%)
江西	1,764.06	25.57	8,971.05	47.34	5,312.22	40.06	7,575.65	58.60
云南	24.62	0.36					199.32	1.54
江苏	1,332.03	19.31	708.62	3.74	1,910.42	14.41	1,548.43	11.98
山东	1,898.27	27.52	2,476.38	13.07	1,540.40	11.62	1,477.22	11.43
四川							12.48	0.10
河南	204.67	2.97	2,472.40	13.05	589.92	4.45	586.04	4.53
上海			935.15	4.94	2,493.10	18.80	1,023.40	7.92
杭州			648.95	3.43	558.12	4.21	505.56	3.91
安徽			553.07	2.92				
温州	237.07	3.44	2,180.62	11.51				
宁波					855.52	6.45		
俄罗斯	857.33	12.43						
广东	580.77	8.42						
合计	6,898.82	100.00	18,946.24	100.00	13,259.70	100.00	12,928.09	100.00

从上表可见，公司报告期内销售区域较为接近，主要集中在江西、山东和江浙沪地区，故运输费用占营业收入比重较为接近，2019年1-6月运输费与收入比例相对较高，主要系江西区域的比重下降，山东、广东区域的比重上升，而山东、广东区域的距离相对更远。

我们获取了报告期各期的主要客户的销售合同、与物流公司签订的运输协议，核对了销售合同关于上述费用的约定条款，我们获取了公司与运输公司运费结算明细，与账面的运输费用进行了匹配。

经核查，我们认为公司销售运输支出费用真实、可靠，运输费用的变动与销量变动、客户距离远近关系合理。

（四）说明展览展会费、广告宣传费的主要内容

报告期内公司展会费、广告宣传费明细表：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
展会费、广告宣传费	614,728.40	1,468,815.57	1,246,866.02	1,736,645.42

公司展会费、广告宣传费支出主要为公司参加国内外展览会支出，包括展位费、展位装修费用和公司形象推广费用。

报告期展会费、广告宣传费明细表如下：

2019年1-6月展会费、广告宣传费明细表

序号	参展时间	展会名称	展会地点	金额
1	2019年4月25日 -2019年4月28日	中华医学会肾脏病学分会 2019 年血液净化论坛	成都	135,849.05
2	2019年3月28日 -2019年3月30日	第26届土耳其医疗用品及器械展	土耳其	102,041.81
3	2019年5月14日 -2019年5月17日	第28届中国国际医疗器械设计与制造(春季)展览会	上海	57,350.00
4	2019年4月2日 -2019年4月4日	2019年巴基斯坦国际医疗健康展	巴基斯坦	47,169.81
5	2019年5月14日 -2019年5月17日	中国国际医疗器械(春季)博览会	上海	41,509.43
6	2019年6月13日 -2019年6月15日	The 56th ERA-EDTA Congress	布达佩斯	39,164.99
7	2019年4月2日 -2019年4月4日	2019年巴基斯坦(亚洲)国际医疗、医药展览会—拉合尔	上海	36,104.00
8	2019年3月26日 -2019年3月28日	医疗器械高分子 2019 年会暨国际医用耗材产业发展论坛	义乌市	20,754.72
9	2019年1-6月	道旗设计制作		67,650.00
10	2019年1-6月	春节路灯杆装饰制作费用		25,000.00
11	2019年1-6月	其他展会费用		42,134.59
合计				614,728.40

2018年度展会费、广告宣传费明细表

序号	参展时间	展会名称	展会地点	金额
1	2018年12月3日— 2018年12月7日	2018年俄罗斯国际医疗展	Moscow	256,788.76
2	2018年11月12日 — 2018年11月15日	德国 Medica 2018	Dusseldorf	129,846.12
3	2018年9月11日— 2018年9月13日	2018年第十五届巴基斯坦国际医疗展会	Karachi	122,608.91
4	2018年9月26日— 2018年9月28日	2018年 MEDTEC 上海国际医疗设备设计与技术展览会	上海	97,471.70
5	2018年4月11日— 2018年4月14日	2018年中国国际医疗器械设计与制造展览会	上海	88,679.25
6	2018年9月24日— 2018年9月25日	第十四届国际医疗器械设计与制造技术展览会	上海	87,378.64
7	2018年4月11日— 2018年4月14日	第26届中国国际医疗器械设计与制造技术(技术)展览会	上海	57,350.00
8	2018年3月18日— 2018年3月20日	第十五届中国(国际)检验医学暨输血仪器试剂博览会(CACLP)	重庆	53,301.88
9	2018年5月24日—	EDTA 欧洲肾病年会	Budapest	50,696.41

	2018年5月26日			
10	2018年10月18日— 2018年10月19日	上海 CPRJ 医疗塑料技术论坛暨展示会	上海	49,528.30
11	2018年9月19日— 2018年9月22日	中华医学会肾脏病学分会 2018 年血液净化论坛	贵阳	49,157.31
12	2018年3月27日— 2018年3月31日	2018 亚太地区肾脏病学术会议暨中华医学会肾脏病学分会 2018 年学术年会	北京	39,760.85
13	2018 年度	展会海报设计费		310,000.00
14	2018 年度	其他展会费用		76,247.44
合 计				1,468,815.57

2017 年度展会费、广告宣传费明细表

序号	参展时间	展会名称	展会地点	金额
1	2017年5月16日— 2017年5月19日	第三十一届中国国际塑料橡胶工业展览会	广州	224,083.01
2	2017年9月20日— 2017年9月22日	中国国际医疗器械设计与制造展览会 2017	上海	152,349.05
3	2017年5月15日— 2017年5月18日	第 24 届中国国际医疗器械设计与制造技术（春季）博览会	上海	136,595.28
4	2017年11月13— 2017年11月16日	德国 Medica 展会	德国	129,419.90
5	2017年6月3日— 2017年6月6日	54th ERA-EDTA Congress	马德里	115,764.54
6	2017年10月29— 2017年11月1日	第 25 届设计与制造秋季博览会（ICMD）	昆明	84,953.77
7	2017年12月4日— 2017年12月8日	2017 第 27 届俄罗斯国际医疗展览会	俄罗斯	66,300.84
8	2017年3月30日— 2017年4月2日	EXPOMED EURASIA 2017	土耳其	61,320.75
9	2017年1月19日— 2017年1月23日	2017 年印度孟买国际塑料展览会（自动化生产线）	印度	53,700.00
10	2017年3月30日— 2017年4月2日	PARTICIPANT RENTAL AGREEMENT	土耳其	50,512.79

11	2017年3月22日—2017年3月25日	第八届国际腹膜透析大会亚太分会暨中华医学会肾脏病学分会 2017 年血液净化论坛	广州	47,169.81
12	2017年5月14日—2017年5月17日	2017年第20届伊朗国际医疗器械/制药/保健/实验室展览会	伊朗	37,735.85
13	2017年5月13日—2017年5月18日	第20届伊朗国际医疗器械/制药/保健/实验室展览会	伊朗	34,700.00
14	2017年度	其他展会费用		52,260.43
合 计				1,246,866.02

2016 年度展会费、广告宣传费明细表

序号	参展时间	展会名称	展会地点	金额
1	2016年10月15日—2016年10月28日	中华医学会肾脏学分会 2016 年学术年会/国际医疗设备设计与技术展览会	重庆	493,396.21
2	2016年11月11日—2016年11月17日	medica 2016	德国	160,377.36
3	2016年10月26日—2016年10月28日	上海 2016 年 UBM 展会	上海	146,207.55
4	2016年4月17日—2016年4月20日	第22届国际医疗器械设计与制造技术（春季）博览会	上海	141,953.77
5	2016年3月24日—2016年3月27日	土耳其伊斯坦布尔国际医疗展览会	土耳其	113,118.31
6	2016年8月30日—2016年9月1日	第23届中国国际医疗器械设计与制造技术（秋季）展览会	深圳	112,953.77
7	2016年5月21日—2016年5月24日	EDTA 2016	维也纳	95,580.50
8	2016年10月12日—2016年10月15日	重庆肾病学会展会	重庆	94,339.62
9	2016年4月25日—2016年4月28日	2016 国际橡塑展第13届中国国际塑料橡胶工业展览会	上海	80,300.38
10	2016年11月14日—2016年11月17日	德国 Medica 展会	德国	54,292.74
11	2016年5月16日—2016年5月19日	伊朗展会 2016	伊朗	37,735.85
12	2016年度	其他展会费用		206,389.36
合 计				1,736,645.42

从上表可见，公司根据其自身业务发展的需要借助各个展会的影响力，报告期各期相关费用根据实际参加展会的频率、内容等呈上下波动状态。

我们获取并核对了公司主要的参会费协议、发票及支付凭证，了解了相关展会参展时间与账面确认相应费用的时间。

经核查，我们认为公司展览展会费、广告宣传费真实、可靠。

（五）结合费用发生的对方单位，说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫销售费用的情况

公司销售费用主要系职工薪酬、展会费及差旅费，职工薪酬及差旅费交易对手均系公司的员工，展会费用主要系公司支付各个展览公司的费用；展会费交易对手主要系上海琰扬会展服务有限公司、上海佳世展览有限公司、浙江省国际贸易展览有限公司等公司。根据查询，上海琰扬会展服务有限公司的股东为翰坚、潘凤诗；上海佳世展览有限公司的股东为王晏、包亮俊；浙江省国际贸易展览有限公司的股东为中国国际贸易促进委员会浙江省委员会、浙江省国际商会。上述公司与迈得医疗公司均不存在关联关系。

报告期内公司的物流运输单位较为稳定，主要系玉环华东物流有限公司、浙江陆通物流有限公司、浙江海西供应链有限公司（2017年开始不再合作）。玉环华东物流有限公司的股东为陆贻峰；浙江陆通物流有限公司的股东为刘慧仓、陈银法等23名自然人；浙江海西供应链有限公司的股东为陈纪斌、陈新旺等16名自然人。上述公司与与迈得医疗公司均不存在关联关系。

为落实公司是否存在关联方、潜在关联方为其承担成本、代垫销售费用的情形，我们实施了以下主要核查程序：

1. 分析报告期内销售费用的变化情况，测试销售费用中主要项目是否存在异常减少情况；
2. 获取公司的关联方清单，检查报告期内公司是否与关联方存在往来、交易情况；
3. 向公司主要供应商履行函证程序，核查公司主要供应商与公司关联方之间是否存在关联关系、业务往来的情形；
4. 对主要供应商进行走访时调查并关注是否存在第三方替公司支付货款、承担成本费用的情形；
5. 获取公司实际控制人及主要管理人员主要银行账户流水，核查是否存在大额异常支出的情形；
6. 通过网络查询系统查阅销售费用的对手方的工商登记信息。

经核查，我们认为公司销售费用的构成合理。公司不存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情形。

十一、报告期内，公司研发费用率分别为 9.82%、7.97%和 9.04%，高于同行业可比公司。请发行人披露研发支出及资本化会计政策；请发行人：（1）说明如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；（2）说明报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有说明各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，并结合《企业会计准则》的要求，逐项说明相关时点、会计处理方式等是否符合规定。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第 22 条）

（一）请发行人披露研发支出及资本化会计政策

内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（二）说明如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况

1. 说明如何准确地划分和核算各项研发支出

公司的研发支出包括直接用于研究开发活动和可以计入的间接研究开发活动所发生的各项费用支出，主要包括人员人工、研发材料、折旧摊销等。所有研发支出必须是研发中心立项的项目支出。

人员人工：研发中心在研发项目立项时，会同时委派项目的研发人员，项目研发人员发生的工资、奖金、津贴、社保等各项人工费用计入项目研发支出中的人工费用，研发中心未参与项目研发人员的人工费用计入管理费用；

研发材料：为实施研究开发项目而购买的原材料等支出计入研发支出中的材料费用，通常按照领用人员所归属的研发项目进行归集核算；

折旧摊销：研发用的设备折旧按每个项目的人工考勤工时分配计入各个项目的研发支出；

其他：其他包括水电费用等按照每个项目的人工考勤工时分配计入各个项目的研发支出；差旅费等按照研发人员所归属的研发项目进行归集核算。

2. 是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；

公司根据各部门职能分工进行成本费用归集，分别计入营业成本和费用，具体划分如下：

营业成本：包括与执行合同直接相关的材料、人工成本及其他间接费用。

销售费用：主要核算销售管理部、行业销售部、区域销售部、渠道销售部人工薪酬等及与市场宣传、产品销售、行业推广等与销售相关的费用。

管理费用：核算公司行政、人力、财务、法务、内审等承担管理职能的人员薪酬及与管理相关的费用。

研发费用：核算承担研发职能的人工薪酬及相关费用，仅将与研发项目有关的人工薪酬、材料支出等计入研发费用。

综上，公司不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、不存在应计入费用的支出计入研发费用的情形。

3. 研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；

研发费用中的人工支出用于核算参与项目研发的人工薪酬，该项目必须是研发中心已经正式立项的研发项目，人工薪酬必须是参与研发项目的人员所发生的薪酬费用，尚未参与研发项目的研发中心人员的薪酬费用则计入管理费用核算。少数情况下，研发项目涉及到安装调试试验的，公司会安排生产部门的调试人员进入研发项目人员小组，该调试人员在参与项目期间的薪酬费用也相应计入研发

费用中的人工支出，项目完成后，则回归生产部门，其薪酬费用相应计入生产成本。

营业成本中的人工支出主要核算与生产相关的制造中心的人工薪酬及相关费用。

公司制定了《研究中心研究开发经费核算制度》，制度对研究开发经费管理、研究开发项目费用科目设置与核算规范等做了详细的规定，主要包括：

3.1 研究开发经费必须单独设账、单独核算。各项经费支出项目必须是经公司研发中心立项的项目。

3.2 研发中心是研究开发经费的归口管理部门，具体负责研究开发项目的立项、审定、费用预算指标的制定，及项目结果的评定工作。

4.1 财务中心在核算研究开发经费支出时，须按照财政部有关财税规定，在管理费用下设置科目对企业的研究开发活动费用进行核算。

4.2 研究开发项目费用的成本科目设置如下：

4.2.1 人员人工：从事研究开发活动人员的薪金，包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或受雇有关的其他支出（如猎头费用、社会保险费用等）。

4.2.2 直接投入：为实施研究开发项目而购买的原材料等相关支出，包括水、电、燃料、中试和产品试制达不到固定资产标准的模具、样品费，仪器设备的简单维护费，租赁固定资产发生的租赁费等。

综上，公司已经制定了研究开发经费相关的管理和核算制度，报告期内公司严格执行上述制度。

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 了解与研发费用相关的关键内部控制设计，对研发流程进行穿行测试，了解研发费用主要项目，包括材料费、人员工资、折旧摊销等费用归集相关的内控制度和方法，抽取样本核查合同、发票、银行水单等相关研发费用原始凭证，了解研发费用的会计处理方式；

2. 获取并查阅公司报告期内主要研发项目的情况表、研发项目立项报告，检查相关研发项目是否立项、审批，核算制度是否得到有效执行；

3. 查阅研发费用明细账，详细了解各项费用的支出情况和费用归集情况，

访谈研发部门、财务负责人，了解报告期内研发费用变动的的原因，结合了解到的经营业绩变动及研发计划，对研发费用各期间变动进行分析，复核研发费用构成；

4. 获取各年的人员花名册、抽查了薪酬计算表和发放表、银行付款凭证，重点关注了研发费用中薪酬的构成、核算；

5. 检查研发费用材料、费用分摊计算表；对料、工、费执行细节测试；

6. 获取并查阅研究开发费用专项审计报告。

经核查，我们认为公司已准确地划分和核算各项研发支出，不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形，不存在应计入费用的支出计入研发费用的情形。公司研发费用相关制度执行情况良好。

（三）说明报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有说明各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，并结合《企业会计准则》的要求，逐项说明相关时点、会计处理方式等是否符合规定。

报告期内公司无研发支出资本化的情况。

十二、发行人报告期内有产品质量诉讼并在 2016 年末计提预计负债 16.46 万元，但发行人并没有对产品质量计提预计负债。请发行人说明不计提产品质量预计负债的合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。（审核问询函第 23 条）

公司销售合同对公司销售的产品约定了设备保修期，主要有两种方式：（1）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）确定为保修期；（2）按产品验收合格之日起一定年限（一般为 1-2 年）或设备生产产品产量达到一定数量（约当 1-2 年产量）约定保修期，根据孰先原则确定保修期。针对保修期内的产品，公司给予免费保养和维修。

报告期内，公司实际发生的售后服务费情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
售后服务费	422,929.70	533,214.74	484,226.12	270,610.85
营业收入	79,468,088.68	214,895,679.90	173,388,958.80	139,430,577.70
占当期营业收入比重	0.53%	0.25%	0.28%	0.19%

从公司目前的经营情况来看，公司售后发生的费用主要系设备维修发生的零星耗材支出，具有偶发性，影响金额较小，该部分支出与各台设备的收入不存在一个稳定的比例关系，且公司实际售后服务费占营业收入比重较低，故公司该部分均在相关维修业务发生时直接列支，日常销售过程中对产品质量保证情况不计提预计负债。

我们取得并查阅了报告期内公司确认销售收入的销售合同中针对产品质量保证的相关条款，取得报告期各期发生的保修费用明细并对发生的保修费用进行核查，通过网络查询公司是否存在因产品质量纠纷作为被告的情况。

经核查，我们认为，公司与扬州金利源医疗器械厂产品质量纠纷为独立事件，公司不计提产品质量预计负债合理。

十三、请保荐机构、申报会计师结合资产负债表科目往来款项情况，说明：

（1）销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入的勾稽匹配关系；（2）支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬的匹配关系；（3）收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金的具体情况。

（审核问询函第 24 条）

（一）销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入的勾稽匹配关系

报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间的关系分析如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	79,468,088.68	214,895,679.90	173,388,958.80	139,430,577.70
+ 应收票据的减少	31,191,395.19	-28,503,446.29	-10,189,939.90	8,123,954.10
应收账款的减少	2,318,371.73	-10,174,425.99	18,762,753.98	-23,697,985.45
预收账款的增加	-3,998,659.99	15,285,793.63	2,807,192.03	2,086,985.48
销项税	9,907,618.24	33,962,922.74	27,642,873.82	23,630,108.99
应收票据支付货款、工程款等	-25,309,942.35	-46,073,336.30	-37,583,101.01	-17,151,838.57
核销的应收账款		-3,436,984.64		
汇率变动引起的应收账款变动	-322,479.10	884,592.55		
付款保证金转货款		-1,000,000.00		

应收账款应付账款对冲			-500,000.00	-2,204,585.00
其他	-119,347.82		-49,865.04	-90,652.64
销售商品、提供劳务收到的现金	93,135,044.58	175,840,795.60	174,278,872.68	130,126,564.61

(二) 支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬的匹配关系

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金与成本费用中职工薪酬的匹配关系如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
成本中的职工薪酬	11,165,166.59	18,991,151.57	12,440,361.69	8,180,738.77
销售费用中的职工薪酬	1,634,522.88	2,819,478.07	2,239,754.13	1,760,492.84
管理费用中的职工薪酬	7,921,488.39	14,315,681.00	10,651,138.06	7,538,275.07
研发费用中的职工薪酬	5,832,760.70	11,294,813.91	7,432,161.28	7,133,414.21
应交个人所得税的减少	129,208.96	-64,649.02	-72,884.48	-16,505.12
期初留存薪酬的金额-本期期末未支付薪酬金额	1,204,840.63	-935,774.91	-1,172,647.88	551,770.68
支付给职工以及为职工支付的现金	27,887,988.15	46,420,700.62	31,517,882.80	25,148,186.45

(三) 收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金的具体情况

报告期内收到其他与经营活动有关的现金明细如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
收到政府补助	2,804,123.47	9,724,734.75	8,532,811.23	6,234,433.28
收回的担保保证金			1,667,429.55	
收到的付款保证金				1,000,000.00
收回票据保证金		1,400,000.00	1,000,000.00	
收回应收暂付款	29,879.04	76,692.70	80,345.50	107,153.61
利息收入	109,548.67	326,324.74	40,776.05	28,101.28
收到应付暂收款		647,165.94	290.00	
其他	30,142.11	2,000.00	169,653.67	66,795.12
合计	2,973,693.29	12,176,918.13	11,491,306.00	7,436,483.29

报告期内支付其他与经营活动有关的现金明细如下：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
付现的期间费用	9,821,964.05	14,783,958.15	11,560,722.36	11,044,640.53
支付保证金	37,400.00		2,400,000.00	1,356,600.00
支付应收暂付款	555,716.94	70,516.30	232,872.04	94,519.67
支付应付未付款	323,493.66	2,366.45	14,071.62	300.43
其他	36,235.34	101,414.71	190,156.59	47,893.81
合 计	10,774,809.99	14,958,255.61	14,397,822.61	12,543,954.44

我们针对上述数据的来源进行了分析，与公司财务报表相关科目数据进行核对，并对相关数据进行重新计算。经核查，我们认为，销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入勾稽关系匹配，支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬勾稽关系匹配，收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金项目合理。

十四、请发行人：（1）说明公司是否存在现金交易的情况；（2）补充说明应收票据、应付票据的明细变动情况及会计处理情况，结合发行人与客户、供应商约定的结算方式，分析说明发行人报告期内以承兑汇票形式收款和付款的比例变动情况，说明报告期末已背书或已贴现但未到期的银行承兑汇票情况，报告期内是否存在过票据纠纷，开具承兑汇票的具体情况，承兑汇票的取得、背书和开具是否都有业务背景；（3）补充说明其他流动资产的内容，对于报告期内的银行理财产品披露主要信息，包括但不限于产品名称、管理人名称、金额、期限、收益率约定情况；（4）补充说明公司借款的借款方、借款金额、利率、借款期限、担保方式、利息资本化情况，说明报告期内是否存在未能按时支付本息的情况，补充披露报告期末与以上借款相关的受限资产情况；（5）详细说明报告期内对外担保的合规性，未来是否将持续发生，是否存在其他未披露的潜在偿付义务；（6）补充说明公司与以上各项资金使用相关的内部控制制度的建设和实施效果。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第 25 条）

（一）说明公司是否存在现金交易的情况

报告期内现金销售情况汇总如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
现金销售金额	14.57	20.76	32.68	23.88
当期销售总额	7,946.81	21,489.57	17,338.90	13,943.06
占比	0.18%	0.10%	0.19%	0.17%

报告期内现金采购情况汇总如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
现金采购金额	-	-	2.08	8.40
当期采购总额	4,600.15	10,551.25	8,128.17	5,491.97
占比	-	-	0.03%	0.15%

报告期内公司长期资产现金销售和采购情况汇总如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
现金采购金额	-	-	10.73	-
当期采购总额	3,026.86	575.93	293.27	333.52
占比	-	-	3.66%	-
现金销售金额	-	-	10.00	13.01
当期销售总额	-	41.83	43.30	13.40
占比	-	-	23.09%	97.09%

报告期内，迈得医疗公司现金销售收款主要为废料和小额配件的收款；现金采购的付款主要零星采购的支付，占同期销售总额（采购总额）比例较低，2018年度无现金采购，公司不存在重大异常的现金收付交易。2016年度固定资产销售现金占比较高，主要系公司处置车辆时对方现金付款所致。

针对公司报告期的上述现金交易，我们查看了公司现金日记账以及采购和销售合同相关条款，检查了原始单据（包括废料品出售申请表、废料称重单据、请款单、发票、材料入库单等）以核实其交易真实性，追踪现金收入、支出的来源和去向。

经核查，我们认为，报告期内的现金交易真实，且具备有效的内外部凭证支撑，资金的收付均经过授权审批，交易价格公允合理，不存在与业务不相关的资金流动。

(二) 补充说明应收票据、应付票据的明细变动情况及会计处理情况, 结合发行人与客户、供应商约定的结算方式, 分析说明发行人报告期内以承兑汇票形式收款和付款的比例变动情况, 说明报告期末已背书或已贴现但未到期的银行承兑汇票情况, 报告期内是否存在过票据纠纷, 开具承兑汇票的具体情况, 承兑汇票的取得、背书和开具是否都有业务背景

1. 报告期内以承兑汇票形式收款和付款的比例变动情况:

报告期内应收票据的明细变动情况如下:

单位: 万元

票据种类	2019年1-6月					
	期初余额	当期收到 票据金额	背书转让 票据金额	贴现票据 金额	到期银行托 收票据金额	期末余额
银行承兑汇票	4,366.93	3,399.09	2,530.99	2,190.41	1,796.83	1,247.79
合计	4,366.93	3,399.09	2,530.99	2,190.41	1,796.83	1,247.79
票据种类	2018年度					
	期初余额	当期收到 票据金额	背书转让 票据金额	贴现票据 金额	到期银行托 收票据金额	期末余额
银行承兑汇票	1,516.59	9,215.53	4,607.33		1,757.85	4,366.93
合计	1,516.59	9,215.53	4,607.33		1,757.85	4,366.93
票据种类	2017年度					
	期初余额	当期收到 票据金额	背书转让 票据金额	贴现票据 金额	到期银行托 收票据金额	期末余额
银行承兑汇票	497.59	7,546.06	3,758.31		2,768.75	1,516.59
合计	497.59	7,546.06	3,758.31		2,768.75	1,516.59
票据种类	2016年度					
	期初余额	当期收到 票据金额	背书转让 票据金额	贴现票据 金额	到期银行托 收票据金额	期末余额
银行承兑汇票	1,309.99	2,578.25	1,715.18	908.04	767.42	497.59
合计	1,309.99	2,578.25	1,715.18	908.04	767.42	497.59

报告期内迈得医疗公司以承兑汇票形式收款的比例变动情况如下:

	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
收到承兑票据金额	3,399.09	9,215.53	7,546.06	2,578.25
销售商品、提供劳务收到的现金	9,313.50	17,584.08	17,427.89	13,012.66
收到承兑票据金额/(销售商品、提供 劳务收到的现金+票据收款)	26.74%	34.39%	30.22%	16.54%

从以上表格数据可以看出,2019年6月末应收票据较2018年末减少71.43%,主要系2019年1-6月以银行承兑票据收回的贷款较2018年度减少63.12%所致。2018年末应收票据较2017年末增长187.94%,主要系2018年度较2017年度增加1,669.47万元以银行承兑汇票背书的方式收回的贷款,同时公司2018年度较2017年度到期托收的银行承兑汇票减少1,010.90万元。2017年末应收票据较2016年末增长204.78%,主要系客户部分贷款以银行承兑汇票方式支付所致。

报告期内应付票据的变动情况如下:

票据种类	2019年1-6月			
	期初余额	当期开立的票据	当期到期兑付的票据	期末余额
银行承兑汇票				
合计				
票据种类	2018年度			
	期初余额	当期开立的票据	当期到期兑付的票据	期末余额
银行承兑汇票	135.00		135.00	
合计	135.00		135.00	
票据种类	2017年度			
	期初余额	当期开立的票据	当期到期兑付的票据	期末余额
银行承兑汇票	100.00	135.00	100.00	135.00
合计	100.00	135.00	100.00	135.00
票据种类	2016年度			
	期初余额	当期开立的票据	当期到期兑付的票据	期末余额
银行承兑汇票		190.00	90.00	100.00
合计		190.00	90.00	100.00

报告期内迈得医疗公司以承兑汇票形式付款的比例变动情况如下:

	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
支付承兑票据金额	2,530.99	4,607.33	3,758.31	1,715.18
购买商品、接受劳务支付的现金	3,014.83	7,502.02	5,713.92	4,681.36
支付承兑票据金额/(购买商品、接受劳务支付的现金+付款)	45.64%	38.05%	39.68%	26.81%

公司与客户签订的部分销售合同会明确约定是否接受使用票据结算,客户一

般根据自身的资金情况和票据情况综合考虑付款方式。2016 年明确约定可以使用银行承兑汇票付款的销售合同较少，故票据回款比例较小。

公司一般结合自身的资金情况和票据情况决定以何种方式支付采购款，一般情况下，为减少资金成本，会优先使用收到的票据支付采购款。2016 年由于销售回款中票据回款的比例较小，所以相应地公司票据付款的比例也较小。

报告期内，随着公司票据回款比例的增加，相应地，公司票据付款的比例也增加，二者相互匹配。

2. 票据会计处理：

(1) 应收票据业务的会计处理：

财务部门在收到业务部门经办人员上交的符合规定的承兑汇票后，借记应收票据，贷记应收账款；承兑汇票背书时，借记应付账款，贷记应收票据；承兑汇票贴现时，借记财务费用-票据贴现利息支出，借记银行存款，贷记应收票据；承兑汇票到期承兑托收时，借记银行存款，贷记应收票据。

(2) 应付票据结算流程及会计处理

公司以合法、真实的商品或劳务交易为基础，在可用的银行授信额度下办理银行承兑汇票业务，公司无商业承兑汇票业务。银行承兑汇票的开立用于支付向供应商采购的货款。公司开立银行承兑汇票办理流程如下：

公司在办理银行承兑汇票业务时，若需要支付承兑保证金，则在支付时借记其他货币资金-承兑保证金，贷记银行存款；在收到银行开立的承兑汇票后办理供应商付款流程时，借记应付账款，贷记应付票据-银行承兑汇票。银行承兑汇票到期兑付时，公司借记应付票据-银行承兑汇票，贷记银行存款。报告期内公司不存在逾期未兑付的银行承兑汇票。

3. 报告期末已背书或已贴现但未到期的银行承兑汇票情况：

单位：万元

项 目	票据种类	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
应收票据期末余额	银行承兑汇票	1, 247. 79	4, 366. 93	1, 516. 59	497. 59
已背书未到期应收票据	银行承兑汇票	1, 341. 36	1, 939. 36	759. 88	587. 85
已贴现未到期应收票据	银行承兑汇票	416. 00		-	-

4. 报告期内是否存在过票据纠纷，开具承兑汇票的具体情况，承兑汇票的取得、背书和开具是否都有业务背景：

报告期内公司不存在因票据事项造成的逾期及欠款情况，未给银行造成任何损失或被银行要求承担赔偿责任，未造成任何经济纠纷。报告期内公司取得的票据均有相应的购销业务作为支撑，报告各期末，公司应收票据余额均为银行承兑汇票，不可回收风险较低，流动性较强。

针对上述事项，我们对公司应收票据实施了以下主要核查程序：

- (1) 获取报告期内公司应收票据备查簿，与账面记录核对无误。
- (2) 监盘库存票据，并与应收票据备查簿的有关内容核对，未见重大异常情况。
- (3) 对于大额票据，取得相应销售合同或协议、销货发票和出库单等原始交易资料进行核对，公司承兑汇票业务均基于合法、真实的商品或劳务交易，均与客户签订了相关销售合同或协议。

经核查，我们认为迈得医疗公司报告期内应收票据的波动合理，票据结算业务均基于真实的贸易背景，不存在重大异常情况，相应会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内不存在票据纠纷。

针对上述事项，我们对公司应付票据实施了以下主要核查程序：

- 1) 获取并查阅了公司财务相关内部控制制度，迈得医疗公司票据结算相关内控制度设计合理，执行有效，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。
- 2) 检查迈得医疗公司应付票据备查簿，票据备查簿登记符合规范；检查相关采购合同、发票等核实交易的真实性，迈得医疗公司报告期内各期应付票据开立均有真实业务为依据。
- 3) 检查银行承兑协议，存入银行的承兑保证金与其他货币资金科目相关明细金额勾稽一致。
- 4) 检查迈得医疗公司企业信用报告中与应付票据有关的信息未发现异常情况，并对报告期内各期末应付票据进行函证，函证结果相符。

经核查，我们认为迈得医疗公司报告期内应收票据的波动合理，票据结算业务均基于真实的贸易背景，相应会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，报告期内不存在票据纠纷。

(三) 补充说明其他流动资产的内容，对于报告期内的银行理财产品披露主要信息，包括但不限于产品名称、管理人名称、金额、期限、收益率约定情况

1. 报告期内各期末，其他流动资产余额及构成如下：

单位：万元

项 目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
理财产品			1,100.00	
待抵扣增值税	795.34	5.08	1.83	
合 计	795.34	5.08	1,101.83	

2. 报告期内，银行理财产品主要信息如下：

2019年1-6月末购买银行理财产品。

2018年度未购买银行理财产品。

2017年度

金融机构	产品名称	金额 (万元)	理财期限	实际收益 率(年)	申购时间	赎回时间
中国银行 股份有限 公司	日积月累 GSRJYL01	100.00	无固定到 期日	2.80%	2017/1/25	2017/2/6
宁波银行 股份有限 公司	启盈理财日利盈 2号	200.00	无固定到 期日	2.29%	2017/4/18	2017/8/3
		600.00	无固定到 期日	2.50%	2017/7/10	2017/7/14 2017/8/25 2017/9/4
		600.00	无固定到 期日	2.50%	2017/10/27	2017/11/27 2017/11/30 2018/6/28
上海浦东 发展银行 股份有限 公司	现金管理1号	500.00	无固定到 期日	2.20%	2017/10/25	2018/7/30 2018/10/23
兴业银行 股份有限 公司	兴业金雪球-优先 2号	400.00	无固定到 期日	2.70%	2017/11/21	2018/6/28
小 计		2,400.00				

2016年度：

金融机构	产品名称	金额 (万元)	理财期限	实际收益 率(年)	申购时间	赎回时间
中国银行 股份有限 公司	日积月累 GSSYLJ01	1,000.00	无固定到 期日	3.10%	2016/4/13	2016/5/24
	日积月累	300.00		0.61%		2016/4/25

	GSRJYL01	150.00		3.79%		2016/5/16
小计		1,450.00				

公司使用自有闲置资金进行短期理财产品投资是在确保公司日常经营和资金安全的前提下进行的，通过适度投资低风险短期理财以提高资金使用效率，获得一定的投资效益保值。各报告期内的银行理财产品变动均系理财产品的申购与赎回所致。公司各期实际收到的利息与公司所持有存款、理财产品的应收利息相匹配。

针对上述事项，我们对公司其他流动资产实施了以下主要核查程序：

(1) 获取并查阅了公司财务相关内部控制制度，迈得医疗公司有关理财产品的请购、审批和经办流程设计合理，内部控制制度执行有效，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(2) 获取并检查了公司与银行签订的理财产品协议，报告期内公司申购的理财产品在活跃市场中没有报价，各期末公允价值不能可靠计量；根据《企业会计准则》的相关规定，上述银行理财产品应作为其他流动资产进行确认计量。

(3) 对报告期内各期末理财产品余额和主要信息进行函证，函证结果相符。

经核查，我们认为公司报告期内申购理财产品的原因合理，相关的决策程序恰当，理财产品的会计核算和财务报表列报正确。

(四) 补充说明公司借款的借款方、借款金额、利率、借款期限、担保方式、利息资本化情况，说明报告期内是否存在未能按时支付本息的情况，补充披露报告期末与以上借款相关的受限资产情况

1. 报告期内各期期末借款余额及构成

(1) 2019年6月30日：

借款方	期末余额 (万元)	借款年 利率(%)	借款日	还款日	担保方式	保证人
中行玉环支行 清港支行	700.00	4.40	2019/2/27	2019/11/6	信用	
	900.00	4.40	2019/4/24	2019/11/6	信用	
中国农业银行 玉环楚门 支行	900.00	4.35	2019/5/21	2020/5/20	信用	
中国工商银行 楚门支行	300.00	4.79	2019/5/23	2020/3/13	信用	

[注 1]: 公司于 2019 年 7 月 11 日提前归还 600 万元。

[注 2]: 公司于 2019 年 7 月 12 日提前归还 200 万元。

(2) 2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日无借款余额。

(3) 2016 年 12 月 31 日:

借款方	期末余额 (万元)	借款年 利率 (%)	借款日	还款日	担保方式	保证人
中国银行股份有限公司	600.00	4.35	2016/5/26	2017/3/31、 2017/4/1	保证	林军华、陈万 顺、王瑜玲、颜 君彬
	500.00	4.35	2016/11/11	2017/4/27	保证	林军华、陈万 顺、王瑜玲、颜 君彬

2. 报告期内各期短期借款新增和归还情况

2019 年 1-6 月份

1) 2019 年 1-6 月份借入尚未归还的借款

借款方	期末余额 (万元)	借款年 利率 (%)	借款日	还款日	担保方式	保证人
中行玉环支行 清港支行	700.00	4.40	2019/2/27	2019/11/6	信用	
	900.00	4.40	2019/4/24	2019/11/6	信用	
中国农业银行 玉环楚门 支行	900.00	4.35	2019/5/21	2020/5/20	信用	
中国工商银行 楚门支行	300.00	4.79	2019/5/23	2020/3/13	信用	

2) 2019 年 1-6 月份借入 2019 年 1-6 归还的借款

借款方	期末余额 (万元)	借款年 利率 (%)	借款日	还款日	担保方式	保证人
中国工商银行 楚门支行	100.00	4.79	2019/4/12	2019/4/27	信用	

(2) 2018 年度短期借款无发生额

(3) 2017 年度:

1) 2017 年度借入 2017 年度归还借款:

借款方	借款金额 (万元)	年利率 (%)	借款日	还款日	信用/保证 /抵(质)押	保证人/抵(质) 押物
中国工商银行 股份有限公司	300.00	4.785	2017/1/18	2017/6/15	保证	林军华、王瑜玲
	250.00	4.785	2017/2/23	2017/6/15		

	250.00	4.785	2017/3/30	2017/6/15		
	100.00	4.785	2017/3/30	2017/6/30		
	50.00	4.785	2017/3/30	2017/7/4		

2) 2016 年度借入 2017 年度归还借款:

借款方	借款金额 (万元)	年利率 (%)	借款日	还款日	信用/保证 /抵(质)押	保证人/抵(质) 押物
中国银行股份有限公司	500.00	4.35	2016/5/26	2017/3/31	保证	林军华、陈万顺、王瑜玲、颜君彬
	100.00	4.35	2016/5/26	2017/4/1		
	500.00	4.35	2016/11/11	2017/4/27		

(4) 2016 年度:

1) 2016 年度借入 2016 年度归还借款:

借款方	借款金额 (万元)	年利率 (%)	借款日	还款日	信用/保 证/抵 (质)押	保证人/抵(质) 押物
中国银行股份有限公司	400.00	4.35	2016/5/26	2016/9/26	保证	林军华、陈万顺、王瑜玲、颜君彬
	1,000.00	4.35	2016/5/26	2016/12/23		
中国农业银行股份有限公司	300.00	4.785	2016/3/9	2016/4/11	保证	林军华、陈万顺
中国工商银行股份有限公司	100.00	5.06	2016/1/19	2016/3/10	保证	林军华、王瑜玲
	100.00		2016/1/26	2016/4/1		
	200.00		2016/2/19	2016/4/1		
	150.00		2016/2/29	2016/4/1		
	170.00		2016/2/29	2016/4/11		
	120.00		2016/2/29	2016/4/11		
	150.00		2016/3/25	2016/4/11		
	1,000.00		2016/6/24	2016/6/30 2016/7/1		
	1,000.00		2016/6/24	2016/7/1 2016/9/22 2016/11/7 2016/11/30		
	300.00		4.785	2016/11/14		
100.00	2016/7/22	2016/9/22				
200.00	2016/7/22	2016/9/22				

2) 2016 年度借入 2016 年度未归还借款：

借款方	借款金额 (万元)	年利率 (%)	借款日	还款日	信用/保 证/抵 (质)押	保证人/抵(质) 押物
中国银行股份有限公司	500.00	4.35	2016/5/26	2017/3/31	保证	林军华、陈万 顺、王瑜玲、颜 君彬
	100.00		2016/5/26	2017/4/1		
	500.00		2016/11/11	2017/4/27		

3) 2015 年度借入 2016 年度归还借款：

借款方	借款金额 (万元)	年利率 (%)	借款日	还款日	信用/保 证/抵 (质)押	保证人/抵(质) 押物
中国银行股份有限公司	1,500.00	5.61	2015/5/26	2016/4/11	保证及抵 押	林军华、陈万顺
	200.00	4.65	2015/8/31	2016/2/24		
	500.00	4.60	2015/9/10	2016/4/11		
中国工商银行股份有限公司	100.00	5.06	2015/10/21	2016/3/10	保证	林军华、王瑜玲

公司短期借款利息均确认为当期财务费用，不存在利息资本化的情况。

报告期内，上述借款均为保证借款，不存在与借款相关的受限资产。报告期内不存在未能按时支付本息的情况。

针对上述事项，我们实施了如下主要核查程序：

(1) 获取迈得医疗公司报告期内各期的企业信用报告，并与账面记录核对，报告期内各期企业信用报告与账面记录相符。

(2) 函证报告期内各期末短期借款余额，包括借款利率、借款条件和借款期限等信息，回函信息相符。

(3) 对报告期内增加的短期借款，检查借款合同，了解借款数额、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率等，并与相关会计记录核对。

(4) 对报告期内减少的短期借款，检查相关记录和原始凭证，核实还款数额，并与相关会计记录核对；

(5) 根据短期借款的利率和期限，复核迈得医疗公司短期借款的利息，并检查核对利息支出账面记录与银行扣款是否相符，未见重大异常；

(6) 实地查看了公司房屋及建筑物、交通工具等资产，并查看了资产权属证明原件。

经核查，我们认为，公司报告期内的借款不存在未能按时支付本息的情况，

报告期内的借款均为保证借款，不存在与借款相关的受限资产情况。

(五) 详细说明报告期内对外担保的合规性，未来是否将持续发生，是否存在其他未披露的潜在偿付义务

报告期内公司存在的对外担保事项如下：

公司于 2015 年 4 月 1 日与上海浦东发展银行股份有限公司台州玉环支行签订《保证合同》（合同编号 YB810S201528005301），以 310,829.55 元保证金作为质押，为上海宝舜提供质押担保，担保期限为 2015 年 4 月 1 日至 2018 年 4 月 1 日。该笔借款已于 2017 年度归还，以上担保事项同时解除。

以上事项于 2015 年 3 月 1 日经公司第一届董事会第十次会议审议通过。

公司于 2016 年 10 月 11 日与上海浦东发展银行股份有限公司台州玉环支行签订《保证合同》（合同编号 YB8105201628037501），以 646,800.00 元保证金作为质押，为江苏吉春提供质押担保，担保期限为 2016 年 10 月 14 日至 2019 年 10 月 14 日。江苏吉春就上述担保事项以其全部资产向公司提供反担保。该笔借款已于 2017 年度归还，以上担保事项同时解除。

以上事项于 2016 年 10 月 11 日经第二届董事会第七次会议审议通过。

公司于 2016 年 12 月 20 日与上海浦东发展银行股份有限公司台州玉环支行签订《保证合同》（合同编号 YB8105201628047601），以 936,600.00 元保证金作为质押，为江苏吉春提供质押担保，担保期限为 2016 年 12 月 21 日至 2019 年 12 月 21 日。江苏吉春就上述担保事项以其全部资产向公司提供反担保。该笔借款已于 2017 年度归还，以上担保事项同时解除。

以上事项于 2016 年 12 月 19 日经第二届董事会第八次会议审议通过。

公司考虑到保持长期友好合作关系，董事会在考虑该担保风险可控和双方长远合作的基础上同意上述担保。

截至 2017 年 12 月 31 日，公司对外担保义务已随客户还清贷款而解除。

上述担保已经履行必要的董事会审议程序，担保行为合法、合规，未来不会持续发生类似对外担保行为。除上述对外担保外，公司不存在其他未披露的潜在偿付义务。

我们执行了如下核查程序：

(1) 对公司高管进行了关于重大担保、诉讼、其他或有事项和重大期后事项

的访谈，获取了公司就上述担保事项签订的保证合同和保证金质押合同，并与企业信用报告记录中的对外担保事项核对一致；

(2) 获取公司有关对外担保的声明，预计后续在维持与客户良好合作关系的前提下，不再为客户提供大额担保；

(3) 获取客户偿还银行借款的资金流水，获取解除担保后的征信报告并核对无误；

(4) 结合销售收入核查程序，现场走访了被担保方主要生产经营场所、获取了被担保方财务报表，未见被担保方生产经营异常。

(5) 向公司常年合作的律师事务所发函，未见公司因对外担保涉诉事项的发生。

经核查，我们认为报告期内，报告期内，公司对外担保事项均通过董事会决议，相关决策程序符合规定，相关的担保义务已经解除，除上述对外担保外，不存在未披露的潜在偿付义务，目前不存在对外担保导致的纠纷和逾期情况。

(六)补充说明公司与以上各项资金使用相关的内部控制制度的建设和实施效果

1. 现金交易内控制度建设和实施效果

公司制定了《开支报销管理制度》、《员工出差及报销管理办法》和《货币资金管理》等规章，明确了审批人对货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施，规定经办人办理货币资金业务的职责范围和工作要求。审批人应当根据货币资金授权批准制度的规定，在授予权范围内进行审批，不得超越审批权限。经办人应当在职责范围内，按照审批人的批准意见办理货币资金业务。对于审批人超越授权范围审批的货币资金业务，经办人有权拒绝办理，并及时向审批人的上级授权部门报告。

我们在了解公司货币资金管理制度的基础上进行了穿行测试，对公司现金交易记录的原始凭证进行检查，认为公司现金交易内部控制制度设计合理，日常业务执行时遵循了有关制度程序的要求。

2. 票据结算内控制度的建设和实施效果

(1) 应收票据

公司以合法、真实的商品或劳务交易为基础，办理承兑汇票结算业务。业务

部门经办人员负责收取客户交来的承兑汇票，并进行严格审核，合格的承兑汇票及时上交公司财务部，不合格的承兑汇票退回客户。财务部出纳建立电子承兑汇票登记账本，序时、及时登记汇票业务内容、信息。在票据到期前出纳在办公管理系统提出票据到期托收申请，分别经财务负责人、董事长审批后，前往银行办理票据托收手续，财务会计根据银行出具的托收凭证进行账务处理。出纳根据现有资金情况在办公管理系统提出票据贴现申请，分别经财务负责人、董事长审批后，前往银行办理票据贴现手续，财务会计根据银行出具的贴现凭证进行账务处理。

(2) 应付票据

公司以合法、真实的商品或劳务交易为基础，在可用的银行授信额度下办理银行承兑汇票业务，公司无商业承兑汇票业务。银行承兑汇票的开立用于支付供应商采购货款。

公司采购部门根据合同或订单、发票和付款申请单等单据填写请款单，经相应权限的审批人审批，由出纳到银行办理开立承兑汇票手续并支付货款。

3. 理财产品投资内控制度的建设和实施效果

公司使用自有闲置资金进行短期理财产品投资是在确保公司日常经营和资金安全的前提下进行的，通过适度低风险短期理财以提高资金使用效率，获得一定的投资效益保值。

公司必须以公司名义设立理财产品账户，不得使用其他公司或个人账户进行与理财业务相关的行为。财务部负责根据公司财务状况、现金流状况及利率变动等情况，对理财产品业务进行内容审核和风险评估，合理、谨慎选择理财机构及理财产品，并在提交董事长审批通过后，负责经办理理财产品业务申购相关手续、及时对理财业务进行账务处理并将相关资料进行归档保管。

我们在了解公司理财产品投资制度的基础上进行了穿行测试，认为公司理财产品投资制度设计合理，日常业务执行时遵循了有关制度程序的要求。

4. 银行借款筹资制度的建设和实施效果

财务负责人根据公司现有资金收付和结存情况，与银行沟通借款利率、期限等事项，并由出纳在办公管理系统提出银行借款申请，分别经财务负责人、董事长审批。公司与金融机构签订正式的借款协议后，由出纳负责具体经办借款业务。

出纳负责登记借款台账，并根据借款合同到期日编制资金还款计划，提交财务负责人、董事长审批后办理还款事项。

我们在了解公司银行借款筹资制度的基础上进行了控制测试和穿行测试，认为公司银行借款筹资制度设计合理，日常业务执行时遵循了有关制度程序的要求。

5. 对外担保内控制度的建设和实施效果

针对对外担保事项，公司制定了严密的内控措施，除在《公司章程》中对审批权限做出规定外，还专门制定了《对外担保管理制度》，就对外担保的审批权限、申请受理及审核程序、日常管理以及持续风险控制等做出详细规定，具体如下：

第二条 公司对外担保实行统一管理，非经公司批准、授权，任何人无权以公司名义签署对外担保的合同、协议或其他类似的法律文件。

第十七条 应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。需经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：

- (1) 单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；
- (2) 公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；
- (3) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- (4) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- (5) 连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元人民币；
- (6) 对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；
- (7) 法律法规及规范性文件要求需经股东大会审批的其他对外担保事项。

第十八条 除本制度第十七条所列情形之外的对外担保，由公司董事会审议批准。

第二十二条 股东大会审议连续 12 个月内对外担保总额超过公司最近一期经审计总资产 30%的对外担保事项时，应当以特别决议通过。

第二十三条 董事会审议对外担保事项时，应取得董事会会议的三分之二以上董事的同意方可做出决议。

针对公司与各项资金使用相关的内部控制制度的建设和实施效果执行了如

下核查程序：

(1) 在了解公司货币资金管理制度的基础上进行了穿行测试，对公司现金交易记录的原始凭证进行检查；

(2) 在了解公司票据结算制度的基础上进行了穿行测试，取得应收票据台账及承兑汇票复印件，将承担汇票内容与应收票据台账逐一核对；

(3) 在了解公司理财产品投资制度的基础上进行了穿行测试；

(4) 在了解公司银行借款筹资制度的基础上进行了控制测试和穿行测试；

(5) 在了解公司对外担保制度的基础上进行了控制测试和穿行测试。

经核查，我们认为公司与各项资金使用相关的制度设计合理，执行有效。

十五、请发行人：（1）结合业务情况说明应收账款余额变动的原因；（2）说明对主要客户的信用政策、账期情况、退货政策，相关政策在报告期内是否发生变化，与同行业可比公司进行比较，并结合上述情况说明公司账龄结构变动的原因，以及相关政策对销售业务的影响；（3）说明各期末在信用期内和信用期外的应收账款余额情况及占比，并对变动情况作分析；（4）说明各期末应收账款在期后的收回金额和比例，并对收回比例的变动进行分析；（5）结合公司各期末应收账款账龄情况、公司报告期坏账实际核销情况、公司与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分；（6）结合销售模式、信用政策等，对公司在报告期内应收账款周转率的变化情况进行分析，并与同行业可比公司在应收账款周转率上的差异进行比较分析；（7）结合预收款项的金额变动情况及原因，说明报告期内收款方式是否发生变化，说明预收款项与在手订单之间的关系；（8）说明其他应收款的主要构成及变动原因、披露其他应收款的坏账准备计提情况，说明对其他应收款计提坏账准备的方式，以及坏账准备计提是否充分。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第 26 条）

（一）结合业务情况说明应收账款余额变动的原因

报告期内各期末，应收账款账面余额占营业收入的比例情况如下：

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
应收账款账面余额（万元）	7,887.22	8,119.06	7,101.62	8,977.89

营业收入（万元）	7,946.81	21,489.57	17,338.90	13,943.06
占营业收入比例（%）	99.25	37.78	40.96	64.39

报告期内各期末，公司应收账款账面余额分别为 8,977.89 万元、7,101.62 万元、8,119.06 万元和 **7,887.22 万元**；公司应收账款账面余额占当期营业收入比例的分别为 64.39%、40.96%、37.78%和 **99.25%**，公司营业收入逐年增长，应收账款占营业收入比例逐年下降，具体原因如下：

2019 年 6 月末公司应收账款账面余额占营业收入的比例较高，主要原因系公司收入确认存在一定的季节性，一般集中在下半年，上半年实现的销售额相对较小，导致该比例较高。

2018 年度应收账款余额较 2017 年末增加 1,017.44 万元，增长 14.33%，2018 年度销售收入较 2017 年度增加 4,150.67 万元，增长 23.94%。公司应收账款余额增长幅度小于营业收入增长幅度，主要原因系公司销售收款情况良好。

2017 年末应收账款余额较 2016 年末减少 1,876.27 万元，下降 20.90%，主要原因系：（1）江西洪达 2016 年新建厂房，资金投入较大，向公司提出调整各期付款金额的比例，导致 2016 年公司对其应收账款增加。按照合同约定应收江西洪达的款项 2017 年大部分已收回，且其新厂房建成产生效益，与公司的信用期约定回到正常水平。2017 年末应收江西洪达款项较 2016 年末减少 1,862.66 万元；（2）公司加强了应收账款的催收力度，山东威高、江西科伦等主要客户的应收款有所减少。

（二）说明对主要客户的信用政策、账期情况、退货政策，相关政策在报告期内是否发生变化，与同行业可比公司进行比较，并结合上述情况说明公司账龄结构变动的原因，以及相关政策对销售业务的影响

1. 报告期内，公司的主要客户合同收款政策及签署时间情况见本审核问询函第二题第三小问回复。

根据公司与主要客户销售合同约定，在设备提货后，货款结算比例基本约定在 70%以上。获取客户出具的验收单后，货款结算比例基本约定在 90%以上。但报告期内个别合同结算条款有所差异，具体如下：

公司 2016 年 6 月公司与河南曙光签订的合同约定调试验收合格后半年内付 30%，以及 2017 年 7 月和 2018 年 12 月公司与江苏吉春签订的合同约定设备验收合格 1 年内分别付 20%和 30%，结算条款有一定宽松，主要考虑到当时客户资金

情况以及后续合作潜力，协商确定上述结算条款；2016年1-8月与江西洪达签订的合同中，设备验收后的尾款收款比例为50%，变动主要原因系江西洪达2016新建厂房，资金投入较大，向公司提出调整各期付款金额的比例所致，在上述期间后，公司与江西洪达的合同约定的设备验收后尾款收款比例改回了5%-10%。

除上述事项外，报告期内公司与主要客户签订合同约定的结算条款保持稳定，期间未发生过较大变动。

2. 公司部分销售合同没有约定退货条款，部分合同约定了设备的退货条件：客户在收到设备并经安装、调试后一个月内，将设备存在的不符合合同约定情况书面通知公司。经确认属于设备质量问题，公司负责修理、更换或采取其他补救措施以使设备符合合同约定；经公司采取措施后，设备质量仍不符合合同预定的，客户有权单方解除合同，由公司取回设备并返还已收取的不合格设备的全部款项。报告期内公司与主要客户签订合同约定的退货条件保持稳定，期间未发生过较大变动。

3. 与同行业可比公司进行比较：

东富龙在首次公开发行招股书披露“公司销售合同结算通常分阶段收款，合同订立时收取部分预收款项，客户提货时收取大部分剩余款项，剩下5%-10%的尾款作为验收款项和质保金。国外销售收款分两个阶段，即合同签订时预收30%的货款、FAT后报关发运前收取其余的70%货款，质保期内公司提供合同价款10%的银行担保作为质保金。”

楚天科技在首次公开发行招股书披露“一般情况下，公司先预收30%左右的货款后，开始安排生产，产品生产完毕发货时再收取40%-60%的货款，剩余10%-30%作为销售尾款和质保金。”

迦南科技在首次公开发行招股书披露“公司在签订合同时预收30%合同款，客户厂验完成后，国内客户支付30%-60%的提货款，国外客户支付剩余70%的货款，客户安装调试完成后，收取验收款，正常运行1年后收取10%质保金。”

从收款条件看，同行业公司一般也按阶段收取货款，通常也分为预收款、提货款、尾款，与公司类似；收款比例上，同行业公司一般也在发货后收取大部分货款，尾款比例普遍在5%-10%，与公司相似。

综上，同行业公司的收款条件和收款比例与公司相比无重大差异。

4. 结合上述情况说明公司账龄结构变动的原因，以及相关政策对销售业务的影响

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2019年6月30日			
	账面余额	比例(%)	坏账准备	账面价值
1年以内	5,766.17	73.11	288.31	5,477.86
1-2年	1,522.94	19.31	152.29	1,370.64
2-3年	98.69	1.25	29.61	69.09
3-4年	150.43	1.91	75.22	75.22
4年以上	348.99	4.42	308.99	40.00
合计	7,887.22	100.00	854.41	7,032.81
账龄	2018年12月31日			
	账面余额	比例(%)	坏账准备	账面价值
1年以内	6,461.69	79.59	323.08	6,138.61
1-2年	850.49	10.48	85.05	765.44
2-3年	300.21	3.70	90.06	210.15
3-4年	112.81	1.39	56.41	56.40
4年以上	393.86	4.85	325.86	68.00
合计	8,119.06	100.00	880.46	7,238.60
账龄	2017年12月31日			
	账面余额	比例(%)	坏账准备	账面价值
1年以内	5,597.59	78.82	279.88	5,317.71
1-2年	534.07	7.52	53.41	480.66
2-3年	195.44	2.75	58.63	136.80
3-4年	290.89	4.10	145.44	145.44
4年以上	483.63	6.81	483.63	-
合计	7,101.62	100.00	1,020.99	6,080.63
账龄	2016年12月31日			
	账面余额	比例(%)	坏账准备	账面价值
1年以内	6,896.30	76.81	344.81	6,551.48
1-2年	892.17	9.94	89.22	802.96
2-3年	687.32	7.66	206.20	481.13

3-4年	411.62	4.58	205.81	205.81
4年以上	90.48	1.01	90.48	-
合计	8,977.89	100.00	936.52	8,041.38

根据公司的收款条件，大部分合同约定在调试验收合格后半年内或1年内付清余款，余款一般为5%-10%。此外，少数合同约定的余款为30%，少数合同约定的账期为3个月。

根据上述条件，理论上公司的应收账款余额占营业收入的比重应该在10%左右，但报告期各期末，公司的应收账款账面余额占营业收入的比重分别为64.39%、40.96%、37.78%和**99.25%**，高于收款约定的比例，主要是因为，部分长期合作的实力较强的客户，公司在收款条款的执行上相对宽松，部分提货款延迟回笼。此外，2019年6月30日应收账款占收入比例较高，主要由于公司上半年销售占比相对较低。

从账龄结构上看，报告期各期末，应收账款余额主要由1年以内的应收账款构成，占比分别为76.81%、78.82%、79.59%和**73.11%**，1-2年账龄的应收账款占比分别为9.94%、7.52%、10.48%和**19.31%**，账龄结构保持相对稳定。报告期各期，公司2年以上的应收款占比达到13.25%、13.66%、9.94%和**7.58%**，主要是受浙江玉升医疗器械股份有限公司（以下简称“浙江玉升”）、山东颐兴医疗器械有限公司（以下简称“山东颐兴”）、安徽省康达医疗用品有限公司（以下简称“安徽康达”）的应收款延期未收回的影响。根据浙江玉升的重整方案，公司于2018年收到浙江玉升20.10万元货款，并核销剩余款项。山东颐兴由于资金紧张，公司对其应收账款计提了**268.29**万元坏账准备，坏账准备计提比例占期末应收账款余额的93.88%。**2018年，公司与安徽康达达成和解协议，并于2019年7月15日收回全部款项。**

（三）说明各期末在信用期内和信用期外的应收账款余额情况及占比，并对变动情况作分析

报告期内各期末应收账款信用期内和信用期外的应收账款余额情况如下表所示：

项目	2019.6.30		2018.12.31	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
信用期内	33,666,919.54	32.85%	25,155,410.80	26.68%

信用期外	68,829,012.09	67.15%	69,123,958.54	73.32%
合计	102,495,931.63	100.00%	94,279,369.34	100.00%

(续上表)

项目	2017.12.31		2016.12.31	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
信用期内	28,935,223.78	35.76%	39,894,000.00	40.25%
信用期外	51,972,308.57	64.24%	59,226,460.37	59.75%
合计	80,907,532.35	100.00%	99,120,460.37	100.00%

注：迈得医疗公司应收账款按照订单核算，同一客户存在应收和预收货款，上表应收账款金额系将预收的设备款从应收账款中剥离后的数据。

报告期内公司应收账款信用期外余额占比较大，主要系部分长期合作的实力较强的客户，公司在收款条款的执行上相对宽松，部分提货款延迟回笼，从而导致逾期未收应收账款余额占比较大。2018年末应收账款信用期外应收账款较2017年末增加1,715.16万元，主要系山东威高集团医用高分子制品股份有限公司2018年末存在信用期外的应收账款1,137.07万元，该部分款项超过信用期主要系山东威高集团医用高分子制品股份有限公司内部付款流程审批时间较长，且与山东威高约定的结算条款中一般包含30%-40%的信用期付款，**截至2019年6月30日，公司已收款1,185.68万元。2018年末江西益康医疗器械集团有限公司存在信用期外的应收账款717.27万元，主要系江西益康医疗器械集团有限公司存在包装设备的购买意向，对方要求放宽适当延长付款期限，公司考虑到长期稳定的合作，结合了解到的江西益康医疗器械集团有限公司还款能力和后续新设备的购买能力，接受了对方提出的要求。**

为了提高应收账款回款力度，公司逐步加强对客户经营实力、行业地位的调查和持续跟踪，完善应收账款内部控制；进一步完善销售部门的绩效考核体系，提高销售人员催收回款的积极性；公司已加强合同的执行力度，严格按约定的合同付款方式执行。

针对上述情况，我们执行了如下核查程序：

1. 我们通过获取销售合同、出库单、设备验收报告或安装确认单，测试应收账款回款的银行回单或银行承兑汇票，对报告期内形成应收账款余额的过程进行

了检查。

2. 我们结合销售收入函证程序，对报告期内应收账款的余额和销售收入金额向客户发函，并对未回函情形执行替代测试。

3. 现场走访主要客户的生产经营场所，获取客户的财务报表、工商资料等，检查客户是否存在生产经营困难而导致回款障碍。

经过上述核查，我们认为各报告期内公司的应收账款信用期内和信用期外变动真实，无异常情况。

(四) 说明各期末应收账款在期后的收回金额和比例，并对收回比例的变动进行分析

截至本审核问询函说明出具日，报告期内公司各期末应收账款期后收回金额和比例统计如下：

项目	应收账款余额	期后回款	回款比例
2019年6月30日	78,872,246.35	7,079,994.70	8.98%
2018年12月31日	81,190,618.08	43,369,298.87	53.42%
2017年12月31日	71,016,192.09	54,654,635.44	76.96%
2016年12月31日	89,778,946.07	81,807,698.85	91.12%

根据以上数据统计，报告期各期末的应收账款余额期后收回比例分别为**91.12%、76.96%、53.42%和8.98%**，公司期后回款正常。

经核查，我们认为公司主要销售对象为长期合作或信用较好的客户，已逐步加强对应收账款收回的管理，应收款期后回收情况良好。

(五) 结合公司各期末应收账款账龄情况、公司报告期坏账实际核销情况、公司与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分

1. 报告期公司应收账款的账龄及坏账计提情况

报告期各期末，公司根据上述会计政策，计提应收账款坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2019年6月30日			
	账面余额	比例(%)	坏账准备	账面价值
1年以内	5,766.17	73.11	288.31	5,477.86
1-2年	1,522.94	19.31	152.29	1,370.64

2-3 年	98.69	1.25	29.61	69.09
3-4 年	150.43	1.91	75.22	75.22
4 年以上	308.99	4.42	308.99	
单项金额不重大但 单项计提坏账准备	40.00			40.00
合 计	7,887.22	100.00	854.41	7,032.81
账龄	2018 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	6,461.69	79.58	323.08	6,138.61
1-2 年	850.49	10.48	85.05	765.44
2-3 年	300.21	3.70	90.06	210.15
3-4 年	112.81	1.39	56.41	56.40
4 年以上	285.86	3.52	285.86	-
单项金额不重大但 单项计提坏账准备	108.00	1.33	40.00	68.00
合 计	8,119.06	100.00	880.46	7,238.60
账龄	2017 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	5,597.59	78.82	279.88	5,317.71
1-2 年	534.07	7.52	53.41	480.66
2-3 年	195.44	2.75	58.63	136.81
3-4 年	290.89	4.10	145.44	145.45
4 年以上	483.63	6.81	483.63	
合 计	7,101.62	100.00	1,020.98	6,080.63
账龄	2016 年 12 月 31 日			
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	账面价值
1 年以内	6,896.30	76.81	344.81	6,551.48
1-2 年	892.17	9.94	89.22	802.96
2-3 年	687.32	7.66	206.20	481.13
3-4 年	411.62	4.58	205.81	205.81
4 年以上	90.48	1.01	90.48	
合 计	8,977.89	100.00	936.52	8,041.38

2. 公司执行的坏账政策及坏账准备的计提情况

报告期内执行的坏账政策如下：

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 500 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10% 以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1) 具体组合及坏账准备的计提方法

账龄组合	账龄分析法
------	-------

2) 账龄分析法

账 龄	应收账款计提比例/ 预计信用损失率(%)
1 年以内（含, 下同）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4 年以上	100.00

(3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

对应收票据、应收利息、长期应收款等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

报告期内，公司坏账准备实际计提比例与公司会计政策一致。

3. 坏账计提政策与同行业比较

(1) 坏账政策的比较

序号	证券简称	证券代码	账龄组合法计提的坏账准备比例					
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
1	东富龙	SZ. 300171	5.00%	20.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2	楚天科技	SZ. 300358	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
3	迦南科技	SZ. 300412	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
平均值			5.00%	13.33%	23.33%	66.67%	66.67%	100.00%

迈得医疗公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
--------	-------	--------	--------	--------	---------	---------

如上表，公司坏账准备计提政策与同行业上市公司近似，4年以上计提比例高于可比公司，相关政策合理、有效，计提坏账准备充分。

4. 公司报告期坏账实际核销情况

报告期内公司应收账款核销情况如下：

单位名称	款项性质	核销金额	核销原因	核销期间	款项是否由关联交易产生
浙江玉升	货款	2,745,984.64	客户破产重组，确认款项无法收回	2018年度	否
包头市欣康医疗器械有限责任公司	货款	290,000.00	账龄较长，催收后确认款项无法收回	2018年度	否
淄博侨森医疗用品有限公司	货款	164,000.00	账龄较长，催收后确认款项无法收回	2018年度	否
江阴市医疗器械有限公司	货款	117,000.00	账龄较长，催收后确认款项无法收回	2018年度	否
江西升升药业股份有限公司	货款	120,000.00	客户破产重组，确认款项无法收回	2018年度	否
小 计		3,436,984.64			

2016年、2017年、2019年1-6月，公司没有实际核销应收账款，2018年，公司实际核销了343.70万元应收账款，占期末应收账款的比例为4.23%，比例较小。

(六) 结合销售模式、信用政策等，对公司在报告期内应收账款周转率的变化情况进行分析，并与同行业可比公司在应收账款周转率上的差异进行比较分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为1.98次/年、2.46次/年、3.23次/年和1.11次/年，2016年-2018年逐年提升，主要系公司加强了应收账款的回收管理，应收账款周转有所改善。2019年1-6月份周转比率下降，主要系公司销售存在季节性，2019年1-6月收入较少所致。2016年-2018年，公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况对比如下：

公司		东富龙	楚天科技	迦南科技	平均值	公司
应收账款周转率(次/年)[注]	2018年度	3.79	2.37	2.71	2.95	3.23
	2017年度	4.02	1.78	3.12	2.97	2.46
	2016年度	3.69	1.65	3.41	2.92	1.98

注：由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布2019年1-6月份相关数据，故以2016年度至2018年度期间数据进行比较。

报告期内，2018 年度公司的应收账款周转率略高于可比上市公司平均数，2016 年度和 2017 年度略低于可比上市公司平均数，主要原因系公司逐渐加强了应收账款的回收管理。

(七) 结合预收款项的金额变动情况及原因，说明报告期内收款方式是否发生变化，说明预收款项与在手订单之间的关系

报告期内各期末，预收款项余额分别为 1,082.57 万元、1,363.29 万元、2,891.87 万元和 **2,492.01 万元**，均系预收客户的货款，预收账款逐年增加，主要是因为是在手订单逐年增加。

公司预收款项与在手订单的对应关系如下表：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
预收款项余额	2,492.01	2,891.87	1,363.29	1,082.57
同一客户应收预收 对冲金额	2,362.46	1,314.01	989.13	934.16
实际预收款余额	4,854.46	4,205.88	2,352.43	2,016.73
在手订单金额	19,412.90	20,180.68	10,953.77	5,338.92
实际预收款项占在 手订单的比例	25.01%	20.84%	21.48%	37.77%

报告期各期末，公司预收款项占期末在手订单的比例分别为 37.77%、21.48%、20.84%和 **25.01%**，2017 年末、2018 年末比例降低，主要是因为当期末公司新签订的合同客户尚未付款，以及各期合同的进度不同，收取的比例不同所致。

从公司对主要客户的收款条件来看，公司主要分为预收款、提货款和尾款，少量客户含有验收款。根据客户的不同及合同签订的时间不同，约定的收款条件和收款比例也不同，大多数情况下预收款比例在 20%~50%，提货款在 30%~50%，尾款在 5%~10%，验收款（如有）在 30%左右。

报告期内，公司的收款方式没有发生重大变化，期末预收款项占在手订单的比例与合同的收款方式相匹配。

针对预收账款的变动，我们执行了以下程序：

1. 我们取得了公司的预收款对应的合同，检查了合同约定的付款比例，公司主要客户的收款方式详见本审核问询函说明十五(二)之说明；

2. 我们对大额预收款的银行进帐单进行核对，关注是否预收款项的真实性；

经核查，我们认为公司报告期内收款方式未发生变化，预收款项的波动与报告期内各期末的在手订单量的关系，符合公司的实际业务情况。

(八) 说明其他应收款的主要构成及变动原因、披露其他应收款的坏账准备计提情况，说明对其他应收款计提坏账准备的方式，以及坏账准备计提是否充分
报告期各期末其他应收款具体明细如下：

类别	其他应收款明细			
	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
上市费用	214,585.08		1,301,886.81	
上海办公楼押金				26,060.00
员工备用金等			196,488.47	113,865.90
各类押金	2,955,009.20	107,609.20	62,756.60	24,250.50
应收暂付款	887,161.08	368,688.36	130,465.41	25,602.04
其他				10,000.00
合计	4,056,755.36	476,297.56	1,691,597.29	199,778.44

报告期内，公司其他应收款总体金额不大，2019年6月30日其他应收款余额较大，系公司缴纳新厂房土地建设施工押金保证金284.00万元所致。2018年12月31日较2017年12月31日减少1,215,299.73元，其变动主要系因首发上市2017年度中介费用导致2017年末余额较大。

针对报告期的各主要其他应收款具体说明如下：

1. 2019年1-6月新增押金保证金284.74万元，主要系2019年1-6月份支付新厂房土地建设施工保证金284.00万元。

2. 2017年度新增上市费用130.19万元系公司支付上市申报的中介机构服务费用。该部分上市费用由于公司已撤回首发上市申请，于2018年度一次性确认为当期费用。

3. 报告期内员工备用金存在一定的变化，主要系公司报告期员工出差借款所需备用金会存在一定的差异，整体金额变动不大，不存在异常情况。

2019年度，公司根据新金融准则对其他应收款采用历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

2016年度-2018年度，针对其他应收款，公司均按照公司的坏账政策，按照其他应收款相应的账龄计提坏账准备，具体比例明细如下：

账 龄	其他应收款计提比例 (%)
1 年以内 (含, 下同)	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3-4 年	50.00
4 年以上	100.00

2019 年 1-6 月, 其他应收款坏账计提情况如下:

组合名称	2019. 6. 30		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
应收押金保证金组合	2,955,009.20	154,120.91	5.22
应收备用金组合	754,289.88	37,714.50	5.00
应收代收代付组合	128,871.20	6,443.56	5.00
应收其他组合	218,585.08	10,929.25	5.00
小 计	4,056,755.36	209,208.22	5.16

2016 年-2018 年其他应收款账龄及坏账准备计提情况如下:

账 龄	2018 年 12 月 31 日				
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	账面价值
1 年以内	432,370.66	90.77	21,618.54	5.00	410,752.12
1-2 年	26,556.40	5.58	2,655.64	10.00	23,900.76
2-3 年	16,370.50	3.44	4,911.15	30.00	11,459.35
3-4 年					
4 年以上	1,000.00	0.21	1,000.00	100.00	
小 计	476,297.56	100.00	30,185.33	6.34	446,112.23

(续上表)

账 龄	2017 年 12 月 31 日				
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	账面价值
1 年以内	1,667,244.32	98.56	83,362.22	5.00	1,583,882.10
1-2 年	23,352.97	1.38	2,335.30	10.00	21,017.67
2-3 年					

3-4 年	1,000.00	0.06	500.00	50.00	500.00
4 年以上					
小 计	1,691,597.29	100.00	86,197.52	5.10	1,605,399.77

(续上表)

账 龄	2016 年 12 月 31 日				
	账面余额	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	账面价值
1 年以内	188,778.44	94.49	9,438.92	5.00	179,339.52
1-2 年					
2-3 年	1,000.00	0.50	300.00	30.00	700.00
3-4 年	10,000.00	5.01	5,000.00	50.00	5,000.00
4 年以上					
小 计	199,778.44	100.00	14,738.92	7.38	185,039.52

针对公司报告期内的其他应收款，我们主要执行了以下核查程序：

1. 针对**土地建设施工保证金**，我们获取了**土地购置合同、保证金履约协议及保证金收据**，核对了协议约定的条款，检查了公司账面保证金与保证金协议约定的支付比例是否一致。

2. 针对房租押金，我们获取了公司房屋租赁协议，核对了合同约定的条款，检查公司账面押金与房租合同约定数据内容是否一致，并获取了期后公司押金的收款情况。

3. 针对员工备用金，我们检查了员工请款单的审批流程是否完整、核对了公司付款单据收款人与领款申请人是否一致，检查了备用金期后收回或者员工报销结转的情况。

4. 针对公司计提的坏账准备，我们复核了公司应收款的账龄，根据公司的坏账计提政策重新匡算了坏账准备计提的准确性。

5. 针对上述上市费用，我们取得了公司与各中介机构签订的合同、发票，查看了各个付款节点应支付的相关款项。

经核查，我们认为公司报告期内各期末公司应收款项余额及账龄变动合理，列报符合《企业会计准则》规定，公司已按照公司的坏账准备计提政策，按照其他应收款相应的账龄足额、充分地计提了坏账准备。

十六、报告期各期末，公司存货账面价值分别为 4,767.22 万元、5,684.32 万元和 6,981.93 万元，占相应流动资产的比例分别为 31.04%、26.77%和 26.74%，存货余额相对较大。请发行人：（1）补充说明报告期内各期末各类主要存货明细项目金额及占比情况，从数量、单价等方面对在报告期内的变动原因进行分析说明，并结合公司的采购周期、生产周期、销售周期、备货政策等，详细说明报告期内公司存货结构的合理性；（2）请发行人结合生产模式，说明各期末存货中有具体订单支持的金额、比例及变动原因，说明相应存货与订单金额、预收账款的对应关系；（3）请发行人按照不同产品类型补充说明各类存货的货龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分；（4）说明公司对存货的保管制度、盘点制度及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性；（5）说明公司备货周期、生产周期、销售周期、验收期等与存货周转天数之间的关系，结合业务模式说明发行人存货周转率的变化情况，并对与同行业可比公司的差异情况进行分析。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第 27 条）

（一）补充说明报告期内各期末各类主要存货明细项目金额及占比情况，从数量、单价等方面对在报告期内的变动原因进行分析说明，并结合公司的采购周期、生产周期、销售周期、备货政策等，详细说明报告期内公司存货结构的合理性

1. 请发行人补充说明报告期内各期末各存货分类下主要明细项目金额及占比情况，从数量、单价等方面对在报告期内的变动原因进行分析说明

报告期内各期期末，公司存货情况如下：

	2019 年 6 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)
原材料	3,663.06	43.82	3,836.66	54.95	2,899.19	51.00	2,351.88	49.33
在产品	4,098.36	49.03	2,317.28	33.19	2,375.96	41.80	1,791.96	37.59
库存商品	145.20	1.74	430.02	6.16	409.17	7.20	623.37	13.08
发出商品	452.65	5.41	397.96	5.70				
合计	8,359.27	100.00	6,981.93	100.00	5,684.32	100.00	4,767.22	100.00

报告期内各期期末，公司存货账面价值分别为 4,767.22 万元、5,684.32 万

元、6,981.93万元和**8,359.27万元**，各期变动主要系原材料和在产品波动所致。2018年末的发出商品，系公司已运送至港口但是尚未正式出口的设备；**2019年6月末的发出商品**，系公司已运送至客户公司但是其尚未验收完成的设备。

(1) 原材料明细表：

报告期各期末，原材料的明细如下：

单位：万元

原材料名称	结存单位	2019年6月30日		2018年12月31日	
		结存数量	结存金额	结存数量	结存金额
标准件	只	777,018.00	2,092.71	803,100.00	2,001.52
	米	56.50	0.60	51.00	0.60
	卷	1,499.00	20.36	1,579.00	22.18
	小计		2,113.67		2,024.30
定制采购件	只	279,506.00	968.35	227,920.00	1,200.73
基础原材料	只	704.00	18.66	597.00	10.36
	米	9,498.96	149.26	7,710.70	132.37
	公斤	205,696.44	346.59	216,734.92	352.17
	小计		514.52		494.89
辅料及其他	只	1,003,951.00	55.08	2,423,959.00	98.01
	米				-
	公斤				-
	台			4.00	0.02
	升	65.68	11.44	153.77	18.70
小计		66.52		116.73	
合计			3,663.06		3,836.66

(续上表)

原材料名称	结存单位	2017年12月31日		2016年12月31日	
		结存数量	结存金额	结存数量	结存金额
标准件	只	635,390.00	1,581.43	453,093.00	1,410.45
	米	80.90	0.65	179.9	0.83
	卷	1,286.00	13.48	1,276.00	12.26
	小计		1,595.55		1,423.54
定制采购件	只	237,375.00	838.00	250,880.00	606.51
基础原材料	只	1,519.00	19.12	905.00	12.82
	米	5,316.92	76.37	1,481.82	8.01
	公斤	139,263.81	259.02	116,958.40	180.24
	小计		354.51		201.07
辅料及其他	只	3,107,175.00	106.16	449,654.00	111.20
	米	30.00	-	35,052.88	3.00
	公斤	1,078.12	1.65	712.44	0.93
	台				

	升	14.81	3.32	25.07	5.64
	小计		111.13		120.76
合计			2,899.19		2,351.88

报告期各期末，公司原材料主要由标准件、定制件、基础原材料、辅料等组成。标准件方面，主要为气缸、电磁阀、传感器、电机、CCD 系统（CCD 相机、镜头、控制器）等自动化设备通用的标准元件。报告期各期末，公司标准件账面余额分别为 1,423.54 万元、1,595.55 万元、2,024.30 万元和 **2,113.67 万元**，**2019 年 6 月标准件结存数量和金额较 2018 年差异不大**。2018 年标准件规模增长较多，主要来自于其数量的增长。报告期各期末公司在手订单金额分别为 5,338.92 万元、10,953.77 万元、20,180.68 万元和 **19,412.90 万元**。2018 年随着公司经营规模的不断扩大以及期末在手订单的增长，相关标准件的需求随之增加。2017 年标准件结存数量较 2016 年上涨较多，但金额上涨较少，主要由于期末时点结存标准件的结构有所不同。2017 年结存的标准件包括较多单价较低的滑块、滚轮、磁性开关元器件等，2016 年结存的标准件中包含更多单价较高的 CCD 相机、CCD 控制器、环形导轨、超声波焊接机等元器件。

公司原材料中的定制件是公司向供应商采购的非标准零部件，采购方式为公司根据设备结构要求自主设计图纸，并明确所需部件的规格、样式和技术要求，供应商根据公司提供的图纸和要求生产、加工定制的部件。不同定制件的单价差异较大，且不同种类之间数量差异较大，可比性较小。报告期各期末，公司定制件结存金额分别为 606.51 万元、838.00 万元、1,200.73 万元和 **968.35 万元**，**与在手订单变动趋势一致**。

公司基础原材料是指钢材、铝材等用于自主加工零部件的材料。总体上看，基础原材料结存金额逐年增多，与公司生产规模和在手订单的变动趋势一致。具体来看，报告期各期末长度为单位的基础原材料逐年增加，主要系未加工的滑轨结存数量增加所致；以重量为单位的基础原材料主要为各类金属加工件，一般用于公司设备的底座和其他基础部件。**这部分原材料结存金额变动趋势也**与公司**生产规模和在手订单的变动趋势一致**。

公司辅料主要为包装用木材以及螺丝、螺母等辅助生产材料组成，单价总体较低、数量较大、耗用较为频繁，**报告期各期末辅料结存金额无明显波动**。

(2) 在产品

报告期各期末在产品明细表:

单位: 万元

类别		2019年1-6月			2018年度		
		数量	均价	金额	数量	均价	金额
单机	安全输注类	17	45.81	778.70	30	22.37	671.18
	血液净化类						
	其他						
连线	安全输注类	34	80.49	2,736.63	29	39.78	1,153.67
	血液净化类	8	47.12	376.98	9	40.24	362.18
	其他	1	94.80	94.80			
其他		9	12.36	111.25	17	7.66	130.26
合计		69	59.40	4,098.36	85	27.26	2,317.28

(续上表)

类别		2017年度			2016年度		
		数量	均价	金额	数量	均价	金额
单机	安全输注类	11	31.25	343.72	17	42.04	714.67
	血液净化类						
	其他						
连线	安全输注类	25	77.77	1,944.13	22	44.91	988.06
	血液净化类	1	2.43	2.43	1	73.88	73.88
	其他						
其他		6	14.28	85.69	3	5.12	15.35
合计		43	55.25	2,375.96	43	41.67	1,791.96

报告期各期末公司在产品数量分别为43台、43台、85台和69台,与2016年度相比,2017年度公司在产品数量未发生明显变化而单价变化较大,主要受产品的完工程度以及产品结构影响。报告期各期末在产品金额的变化与期末时点在手订单、各产品排产和生产进度、产品具体类型的不同有关。

2018年末在产品数量增加较多但是平均单价下降,主要由于期末在产的单机类设备增加,单机设备平均单价较低,而2018年在产品中单机设备的数量为30台,相较2017年增加了19台。此外,2018年在产品中安全输注类连线机的平均单价有所下降,主要由于部分设备在2018年末时点处于生产初期,完成程度较低所致。

2019年6月末在产品数量减少但是平均单价上升,主要系公司上半年生产较多所致,部分设备在2019年6月末时点处于生产末期,完成程度较高。2019年连线机在产品的其他类主要系真空采血管组装机。

(3) 库存商品

报告期各期末，公司库存商品明细表：

类别		2019年1-6月	
		数量 (台)	金额 (元)
单机	安全输注类	2	636,950.72
	血液净化类	1	32,344.90
	其他		
连线	安全输注类		
	血液净化类		
	其他		
其他		13	782,680.46
合计		16	1,451,976.08
类别		2018年度	
		数量 (台)	金额 (元)
单机	安全输注类	3	1,095,943.29
	血液净化类	1	32,344.90
	其他		
连线	安全输注类	1	384,751.60
	血液净化类		
	其他	1	886,256.73
其他		19	1,900,934.86
合计		25	4,300,231.38
类别		2017年度	
		数量 (台)	金额 (元)
单机	安全输注类	4.00	1,381,995.06
	净化	1.00	32,344.90
	其他	1.00	59,770.69
连线	安全输注类	2.00	1,091,427.13
	血液净化类		
	其他	1.00	886,256.73
其他		17.00	639,905.78
合计		26.00	4,091,700.29
类别		2016年度	
		数量 (台)	金额 (元)
单机	安全输注类	11.00	3,701,655.17
	净化		
	其他	1.00	59,770.69

连线	安全输注类	3.00	1,239,662.72
	血液净化类		
	其他	1.00	886,256.73
	其他	12.00	346,381.08
	合计	28.00	6,233,726.40

报告期各期末，公司库存商品分别为 623.37 万元、409.17 万元、430.02 万元和 **145.20 万元**，2016 年末库存商品较多主要系公司以前年度生产一批注射针自动组装机尚未销售所致，该类设备 2016 年共结存 5 台，金额合计 220.75 万元。该批设备已于 2017 年陆续销售完毕。**2019 年 6 月末时点处于生产旺季，较多在产品仍处于生产阶段，尚未结转至库存商品。**

我们比较了公司各期末存货的数量和单价，结合公司报告期各期的采购情况、生产特点以及销售情况分析存货的变动原因。经核查，我们认为报告期内各期末，存货结构变动合理。

2. 结合公司的采购周期、生产周期、销售周期、备货政策等，详细说明报告期内公司存货结构的合理性

公司的产品大多为非标定制化产品，产品完工预验收合格即直接发给客户，并在客户处组装并再次经客户验收确认，故销售周期较短。在公司产品设计完善的情况下，一般公司原材料备货期 15-30 天，生产周期约 90-120 天，发货在一周以内，安装调试期 7-30 天。因此，公司的采购周期、销售周期较短，生产周期较长。同时，对于原材料中的标准件，公司为了获取更大的价格优惠，并考虑标准件的通用性，在平衡订单和库存的基础上，公司会集中采购，适度储备一定量的标准件。上述特征导致，公司的存货结构中，原材料、在产品比例较大，库存商品、发出商品比例很低，具体如下：

项目	2019 年 6 月 30 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)	账面价值 (万元)	占比 (%)
原材料	3,663.06	43.82	3,836.66	54.95	2,899.19	51.00	2,351.88	49.33
在产品	4,098.36	49.03	2,317.28	33.19	2,375.96	41.80	1,791.96	37.59
库存商品	145.20	1.74	430.02	6.16	409.17	7.20	623.37	13.08
发出商品	452.65	5.41	397.96	5.70				
合计	8,359.27	100.00	6,981.92	100.00	5,684.32	100.00	4,767.21	100.00

如上表，公司存货中，原材料通常占一半左右，在产品占比都在 30-40%，

库存产品、发出商品的占比则较小，与公司的业务特征相吻合。2019年6月末，在产品占比较高，且金额较大，主要是因为公司销售具有明显的季节性，下半年销售较多，因此6月末结存的产品较多。

我们比较了公司各期末存货的数量和单价，结合公司报告期各期的采购情况、生产特点以及销售情况分析存货的变动原因。经核查我们认为报告期内各期末，存货结构变动合理。

(二) 请发行人结合生产模式，说明各期末存货中有具体订单支持的金额、比例及变动原因，说明相应存货与订单金额、预收账款的对应关系

1. 请发行人结合生产模式，说明各期末存货中有具体订单支持的金额、比例及变动原因

公司采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。公司在产品和库存商品主要分为三大类：已有订单、未签订合同有技术方案、无订单无技术方案。报告期期末各类存货情况如下：

单位：万元

	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
已有订单								
在产品	3,385.67	82.61%	1,734.43	74.85%	1,481.87	62.37%	951.68	53.11%
库存商品	72.25	49.76%	265.69	61.79%	203.95	49.84%	112.34	18.02%
发出商品	452.65	100.00%	397.96	100.00%				
未签订合同有技术方案								
在产品	598.16	14.60%	433.96	18.73%	783.45	32.97%	779.48	43.50%
库存商品	63.70	43.87%	152.33	35.42%	144.29	35.26%	448.18	71.90%
无订单无技术方案								
在产品	114.43	2.79%	148.89	6.43%	110.64	4.66%	60.80	3.39%
库存商品	9.25	6.37%	12.00	2.79%	60.93	14.89%	62.85	10.08%

受产能的限制，针对部分老客户，公司在技术方案确定后正式合同签订前，为了及时交付客户的产品，公司会预先安排生产，因此会出现部分未签订合同有

技术方案的存货。由于客户对一台设备的技术沟通需要确定产品技术要求、工艺要求、质量要求和设备的技术参数、精度误差要求、合格率、单位时间产量等，客户需要指派专门的生产、工艺、技术等相关人员与公司进行互动的讨论、修改，耗费时间精力和人力成本较大，因此，客户不会随意地洽谈技术方案，而技术方案一旦确定后，则最终签订合同的可能性很高。

从上表可知，报告期内公司已有订单和未签订合同有技术方案的在产品占有在产品比重分别为 96.61%、95.34%、93.58%和 **97.21%**。已有订单和无订单有技术方案的库存商品合计占有所有库存商品比重分别为 89.92%、85.10%、97.21%和 **93.63%**。报告期内有具体订单和技术方案支持的在产品和库存商品占比均较高。其中无订单或技术方案支持的库存商品主要为较为通用的切管机等设备；报告期各期末无订单或技术方案支持的在产品包括在产的自制零部件，金额分别为 53.59 万元、103.41 万元、118.75 万元和 **106.56 万元**，扣除上述自制零部件后无订单或技术方案支持的在产品金额分别为 7.21 万元、7.23 万元、30.14 万元和 **7.87 万元**，总体金额较小。

2. 说明相应存货与订单金额、预收账款的对应关系

公司在产品和库存商品主要分为三大类：有订单有预收款、未签订合同有技术方案、无订单无技术方案。具体明细见上表。公司有订单有预收款明细见下：

公司的结算方式一般为：客户在签订合同后支付货款的 20%-50%，提货时支付至货款的 30%-50%，剩余 5%-10%款项作为设备尾款。而公司采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式，故在产品、库存商品与预收账款呈正相关关系。报告期各期末有订单存货与预收款关系如下表：

单位：万元

项目	2019. 6. 30	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
有订单存货				
在产品	3,385.67	1,734.43	1,481.87	951.68
库存商品	72.25	265.69	203.95	112.34
发出商品	452.65	397.96		
小 计	3,910.57	2,398.08	1,685.82	1,064.02
对应订单金额	15,781.30	14,971.24	7,840.24	3,665.51

有订单存货与订单比例	24.78%	16.02%	21.50%	29.03%
实际预收款[注]	2,849.88	2,776.28	2,352.43	2,016.73
有订单存货与实际预收款比例	137.22%	86.38%	71.66%	52.76%

注：公司财务报表应收账款和预收账款列示金额系已对冲同一客户应收账款或预收账款，本题中实际预收款将对冲部分款项予以还原后列示。

从上表可见，公司有订单存货金额与实际预收款变动趋势基本一致，但是有订单存货金额与实际预收款比例存在一定的差异性，主要系公司针对不同客户不同产品，签订的合同预收款比例存在一定的差异性。此外，有订单存货与对应的订单金额占比有所波动，主要与具体产品结构的不同以及期末时点在产品完工程度的不同有关。

我们取得了公司期末存货的清单、期末在手订单明细，将期末在手订单明细中相关数据，与账面记录的预收款数据、存货数据等进行核对。经核查，我们认为，公司存货余额与其生产模式相匹配，在产品、库存商品与预收账款波动合理。

(三)请发行人按照不同产品类型补充说明各类存货的货龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分

1. 请发行人按照不同产品类型补充说明各类存货的货龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式

截至2019年6月30日，存货库龄情况如下：

项目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上		合计金额 (万元)
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	
原材料	2,690.06	73.44	909.35	24.82	37.04	1.01	26.61	0.73	3,663.06
在产品	3,581.44	87.39	381.97	9.32	126.73	3.09	8.22	0.20	4,098.36
库存商品	55.94	38.53	16.31	11.23	52.16	35.92	20.78	14.31	145.20
发出商品	452.65	100	-	-	-	-	-	-	452.65
合计	6,780.09	81.11	1,307.63	15.64	215.94	2.58	55.61	0.67	8,359.27

截至2018年12月31日，存货货龄情况如下：

项目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上		合计金额 (万元)
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	
原材料	2,917.96	76.05	808.37	21.07	95.38	2.49	14.95	0.39	3,836.66
在产品	2,095.76	90.44	151.73	6.55	69.79	3.01	-	-	2,317.28
库存商品	237.19	55.16	75.48	17.55	96.57	22.46	20.78	4.83	430.02

发出商品	397.96	100	-	-	-	-	-	-	397.96
合计	5,648.86	80.91	1,035.59	14.83	261.75	3.75	35.73	0.51	6,981.93

截至 2017 年 12 月 31 日，存货货龄情况如下：

项目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额 (万元)
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	
原材料	2,752.86	94.95	110.97	3.83	27.23	0.94	8.12	0.28	2,899.19
在产品	1,689.34	71.1	686.62	28.9	-	-	-	-	2,375.96
库存商品	159.94	39.09	165.6	40.47	12.85	3.14	70.78	17.30	409.17
合计	4,602.14	80.96	963.2	16.94	40.08	0.71	78.9	1.39	5,684.32

截至 2016 年 12 月 31 日，存货货龄情况如下：

项目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		合计金额
	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)
原材料	1,917.27	81.52	191.86	8.16	242.75	10.32	2,351.88
在产品	1,791.96	100	-	-	-	-	1,791.96
库存商品	366.54	58.8	12.85	2.06	243.98	39.14	623.37
合计	4,075.77	85.5	204.71	4.29	486.73	10.21	4,767.22

公司存货跌价的计提方式为：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

如上表，报告期内，公司 1 年以内的存货占比均在 80%以上，2 年以上长库龄存货占比较小。其中 2016 年末库龄 2 年以上原材料占比较高，主要系以前年度为降低采购成本和生产备料采购了较多伺服电机、超声波焊接机等标准件，该部分标准件在生产过程中根据产品需求陆续使用。2017 年末库龄 2 年以上原材料占比总体较低；2018 年末库龄 2 年以上原材料增加，主要是由于生产过程中客户技术方案改变导致原材料出现闲置。针对该类原材料，公司会对其是否可以继续用于生产进行辨别，对不再使用的定制件，作相应的报废处理。**2019 年 6 月末库龄 2 年以上原材料有减少，系生产有所领用。**

在产品中，2016-2017 年未出现账龄两年以上的在产品。2018 年末，账龄两年以上的在产品金额为 69.79 万元，主要系设备的方案不断调整，导致设备生产周期变长。**2019 年 6 月末，账龄两年以上的在产品金额为 134.95 万元，主要由于技术方案修改导致生产周期增长。**

库存商品中，2016 年度库龄 2 年以上库存商品占比较大主要系 2014 年度生产的一批注射针自动组装机未实现销售，2016 年结存 5 台，金额总计 220.75 万元。该批产品在 2017 年度陆续实现销售；2017 年库存商品中 2 年以上的产品主要为 1 台单叶片静脉针组装机和 1 台塑针导管单机设备，其中单叶片静脉针组装机已进行改造用于后续使用。塑针导管单机已于 2018 年改造，用于进一步生产相似机型；2018 年库龄 2 年以上库存商品金额为 117.35 万元，主要为 1 台真空采血管组装机，余额为 88.63 万元。后续拟对该设备进行改造，用于生产相似机型。**2019 年 6 月末库龄 2 年以上库存商品金额为 72.95 万元，主要为 1 台大塑针滴斗自动组装机，余额为 48.93 万元，该设备原根据江西洪达的要求设计生产，后因对方设计要求发生变化未能实现销售，公司后续积极寻找客户，目前已有深圳的客户提出购买意向，公司已给出报价方案。**

2. 结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分

(1) 行业需求旺盛，前景良好，公司在行业内具有较高的市场地位，不存在明显的存货跌价迹象

公司主要为医用耗材生产企业提供智能化生产设备，目前我国医用耗材制造企业的智能化生产还处于起步阶段。在医用耗材品质监管日趋严格、医用耗材市场规模持续增长、劳动力成本不断提高的背景下，医用耗材企业的生产智能化改造将是一个持续并不断升级的过程，即使是下游龙头企业，其智能化程度也不高，人工生产仍是主要手段，因此，医用耗材生产企业对智能装备具有持续的、较大的需求空间。

经过多年的发展，公司已经成为国内行业内领先企业，与国内其他厂商相比，具备明显的技术优势、质量优势、研发优势及客户资源优势、先发优势等，市场竞争力强，销售规模逐年增长。

(2) 同行业可比公司存货跌价准备的计提情况：

可比公司存货跌价准备情况：

单位：万元

项目	东富龙			楚天科技			迦南科技		
	存货金额	计提存货跌价准备	计提比例	存货金额	计提存货跌价准备	计提比例	存货金额	计提存货跌价准备	计提比例
2018年度	145,483.62	2,224.49	1.53%	108,639.95	975.95	0.90%	34,938.92	98.67	0.28%
2017年度	127,261.32	238.51	0.19%	99,930.27	196.74	0.20%	25,521.20	34.55	0.14%
2016年度	102,919.08	230.46	0.22%	68,472.35	0	0.00%	13,845.06	34.55	0.25%

注：由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布2019年半年报，故未摘录上述可比公司2019年1-6月的数据。

如上表，同行业可比公司亦根据其预计可变现净值与账面成本之间的差额确认存货跌价准备，总体计提比例均较低。

公司所处的行业竞争格局与上述公司存在较大的差异。公司所处行业为医用耗材智能装备行业，公司在该领域具有绝对的领先优势，行业市场集中度较高，国内竞争对手极少，公司在行业内具有较高的定价权优势。而同行业公司所处的制药装备领域，根据公开资料，竞争激烈，主要表现在两大龙头企业楚天科技和东富龙为了争夺市场第一的位置，在产品高度重叠的情况下拼价格，导致产品价格持续下滑。而公司所处的行业正处于快速扩张的态势，产品需求旺盛，公司产品优势突出，产品价格并未出现明显的下滑，发生跌价准备的可能性较低。

综上，目前，公司所处的医用耗材智能装备行业正处在快速发展阶段，公司在行业内具有较高的市场地位，公司产品的毛利率较高，发生存货跌价准备的可能性较低，公司存货未计提存货跌价准备符合公司的实际情况。

我们比较了公司报告期期末主要存货预计可变现净值与账面成本的数据，同时，查阅了可比公司的年度报告，分析了其所处的行业竞争格局，各同比公司的存货跌价准备计提方式和比例等。可比公司计提存货跌价准备的比例极低。经核查，我们认为公司存货未计提存货跌价准备合理。

(四)说明公司对存货的保管制度、盘点制度及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性

公司已经建立了较为完备的内控制度，相应制定实施了《存货管理制度》等相关内部控制制度，覆盖了从原材料采购入库、领用，产成品入库、发货、配送以及客户签收等实物流转和保管的各个环节。报告期内，上述内控制度得到有效执行。公司高度重视库存实物的盘点，每月月末仓库保管员对存货进行盘点，每

年期中期末财务部制定盘点计划，组织相关部门全面清点核对所有存货，盘点后由财务部门撰写盘点报告、汇总盘点差异并会同仓库管理部门查明差异原因，由财务负责人和仓库管理负责人签字确认，提交管理层并经审批后实施奖惩措施和会计处理。

报告期公司存货盘点情况：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
盘点时间	6 月 29 日至 6 月 30 日	12 月 20 日至 12 月 30 日	12 月 25 日至 12 月 28 日
盘点地点	成品仓库、机加件仓库、标准件仓库、原材料仓库、振动盘、钣金车间、装配车间、机加车间	成品仓库、机加件仓库、标准件仓库、原材料仓库、振动盘、钣金车间、装配车间、机加车间	成品仓库、机加件仓库、标准件仓库、原材料仓库、振动盘、钣金车间、装配车间、机加车间
盘点范围	全部原材料、成品及在产品	全部原材料、成品及在产品	全部原材料、成品及在产品
盘点人员	林君辉、刘海、苏冠敏、金飞昂、柴志、吴柏花、秦国誉、王熠、杨东海等	罗永剑、林君辉、刘海、苏冠敏、金飞昂、张伟、柴志、吴海平、吴柏花等	罗永剑、林君辉、刘海、张伟、柴志，王叶、王妙芬、陈霞等
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

(续上表)

项 目	2017 年 1-6 月份	2016 年度
盘点时间	6 月 25 日至 6 月 29 日	12 月 20 日至 12 月 24 日
盘点地点	成品仓库、机加件仓库、标准件仓库、原材料仓库、振动盘、钣金车间、装配车间、机加车间	成品仓库、机加件仓库、标准件仓库、原材料仓库、振动盘、钣金车间、装配车间、机加车间
盘点范围	全部原材料、成品及在产品	全部原材料、成品及在产品
盘点人员	王建峰、罗永剑、林君辉、葛世凯、刘海、张伟、颜赛赛、林婷、陈梦等	张湘华、罗永剑、林君辉、葛世凯、刘海、张伟、颜赛赛、林婷、郑瑶等
盘点结果	账实相符	账实相符

我们取得公司存货盘点的相关制度，了解公司存货盘点的目的、范围、分工、职责和程序，评价该制度设计是否合理，是否符合公司存货实际管理的需要；并取得公司各期末的存货盘点资料以及盘点总结报告，以确定公司的盘点范围是否完整，盘点中发现的问题是否均已分析处理。

我们对公司的存货盘点执行了监盘程序：

我们委派项目成员参与报告期各期末存货的监盘，从监盘情况来看，公司仓库存货摆放整齐，仓库管理人员和生产车间人员对存货位置熟悉，公司账面存货

数量与实物数量不存在差异。2016年12月31日存货抽盘金额2,774.71万元，抽盘比例58.20%；2017年12月31日存货抽盘金额3,476.95万元，抽盘比例61.17%；2018年12月31日存货抽盘金额为3,598.77万元，抽盘比例为56.21%。

2019年6月30日存货抽盘金额为5,351.66万元，抽盘比例为64.02%。

经核查，我们认为公司存货的保管制度、盘点制度健全并得到有效执行。

(五)说明公司备货周期、生产周期、销售周期、验收期等与存货周转天数之间的关系，结合业务模式说明发行人存货周转率的变化情况，并对与同行业可比公司的差异情况进行分析

公司的产品大多为非标定制化产品，产品完工预验收合格即直接发给客户，并在客户处组装并再次经客户验收确认，故销售周期较短。在公司产品设计完善的情况下，一般公司原材料备货期15-30天，生产周期约90-120天，发货在一周以内，安装调试7-30天。报告期内，公司各存货项目的周转天数分别如下：

单位：天

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
原材料	159	110	109	120
在产品	136	77	119	109
库存商品+发出商品	30	20	30	38
合计	325	207	258	267

注：原材料周转天数=（（期初原材料账面价值+期末原材料账面价值）/2）/ 营业成本*360天（2019年1-6月为180天）；在产品周转天数=（（期初在产品账面价值+期末在产品账面价值）/2）/ 营业成本*360天（2019年1-6月为180天）；库存商品周转天数=（（期初库存商品账面价值+期末库存商品账面价值）/2）/ 营业成本*360天（2019年1-6月为180天）。

从上表可以看出，报告期内，公司的存货周转天数分别为267天、258天、207天和**325天，平均264天**，高于公司产品一般情况下的备货、生产和销售周期，其中，在产品、库存商品（含发出商品）的周转天数与生产及销售周期相匹配，原材料的周转天数远高于原材料的备货期，其主要原因系：为了获取更大的价格优惠，并考虑标准件的通用性，公司在平衡订单和库存的基础上，会适度储备一定量的标准件。**2016-2018年**公司存货周转天数呈下降趋势，主要由于公司生产人员的不断增加，公司的产能瓶颈不断得到突破，使总体生产效率有所提高。

2019年1-6月公司存货周转天数大幅上升，主要系销售的季节性导致企业上半年生产，下半年销售，上半年成本结转较少。周转天数上升与公司的业务实际相吻合。

报告期内，公司与同行业可比公司的存货周转率情况对比如下：

主要财务指标		东富龙	楚天科技	迦南科技	平均值	公司
存货周转率 (次/年)	2018年度	0.98	1.06	1.19	1.08	1.74
	2017年度	0.86	0.94	1.32	1.04	1.59
	2016年度	0.68	0.93	1.33	0.98	1.35

由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布2019年半年报，故未摘录上述可比公司2019年1-6月的数据。

从上表可以看出，同行业上市公司的存货周转率普遍较低，与业务特征相符。报告期内公司存货周转率高于同行业上市公司，主要原因系：公司的主要产品与可比公司生产的产品存在差异，生产周期各不相同，故存货周转率存在一定差异。

将迈得医疗公司各类别存货的周转天数与可比公司的相关数据对比如下：

项目		2018年度	2017年度	2016年度	平均值
东富龙	原材料+其他存货	44	55	76	58
	在产品	147	170	223	180
	库存商品+发出商品	176	192	233	200
	小计	367	418	532	439
楚天科技	原材料+其他存货	42	51	74	56
	在产品	226	265	241	244
	库存商品+发出商品	73	67	74	71
	小计	341	384	389	371
迦南科技	原材料+其他存货	71	71	74	72
	在产品	124	87	63	91
	库存商品+发出商品	107	116	132	118
	小计	301	273	270	282
可比公司平均数	原材料+其他存货	52	59	75	62
	在产品	165	174	176	172
	库存商品+发出商品	118	125	146	130
	小计	336	358	397	364
迈得医疗	原材料+其他存货	110	109	120	113
	在产品	77	119	109	102
	库存商品+发出商品	20	30	38	29

	小 计	207	258	267	244
--	-----	-----	-----	-----	-----

由于东富龙、楚天科技、迦南科技尚未公布 2019 年半年报，故未摘录上述可比公司 2019 年 1-6 月的数据。

我们将公司备货周期、生产周期、销售周期、验收期等与存货周转天数对比分析，并将各存货项目周转天数与可比公司对比分析。公司周转天数低于可比公司，主要系公司的主要产品与可比公司生产的产品存在差异，生产周期各不相同。

经核查，我们认为，公司存货周转率较慢，主要系公司对原材料备货及实际生产周期较长，与可比公司的存货周转基本一致。

十七、2017-2018 年，公司其他收益金额分别为 1,809.07 万元和 1,877.23 万元，均由政府补助构成。报告期内，公司营业外收入金额分别为 1,117.17 万元、275.95 万元和 0.20 万元，主要由政府补助构成。报告期各期末，递延收益余额分别为 891.69 万元、845.35 万元和 1,016.67 万元。请发行人披露与核心技术相关的政府补助的相关情况。请发行人：（1）结合报告期内各项政府补助等资金的内容、依据和到账时间，说明政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额；说明与资产相关的政府补助的原值、摊销方法、期限及其确定依据、摊销开始时点及其摊销的具体情况；（2）公司将报告期内所有与收益相关的政府补助在新增当期一次性确认为其他收益或营业外收入，请进一步说明政府补助是否同时与资产、收益相关，并说明政府补助与相应成本费用的配比情况；（3）说明政府补助的现金流量表的列示情况及其依据以及计入非经常性损益的情况。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函第 28 条）

（一）请发行人披露与核心技术相关的政府补助的相关情况。结合报告期内各项政府补助等资金的内容、依据和到账时间，说明政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和金额；说明与资产相关的政府补助的原值、摊销方法、期限及其确定依据、摊销开始时点及其摊销的具体情况

公司核心技术情况如下：

序号	技术名称	技术来源	技术先进性	已获得的专利数量	核心技术编号
1	高速多料道自动供	原始创新	国内领先	31	A

	料技术			(其中:发明专利 24 项,实用新型 7 项)	
2	医用软导管定型技术	原始创新	填补国内空白	20 (其中:发明专利 13 项,实用新型 7 项)	B
3	二次塑形技术	原始创新	国内领先	6 (其中:实用新型 6 项,另有发明专利 2 项处于实质审查)	C
4	曲面溶剂粘结技术	原始创新	国际先进	15 (其中:发明专利 15 项)	D
5	软粘医用耗材组装技术	原始创新	国内领先	21 (其中:发明专利 15 项,实用新型 6 项)	E
6	透析器封装组装技术	原始创新	国内领先	4 (其中:实用新型 4 项,另有发明专利 3 项处于实质审查阶段)	F
7	透析器湿水测试干燥技术	原始创新	填补国内空白	2 (其中:发明专利 1 项,实用新型 1 项,另有发明专利 1 项处于实质审查阶段)	G

1. 报告期内收到的政府补助明细如下:

1) 计入递延收益的政府补助明细

补助内容	补助金额	到账时间	依据	划分标准
重点产业振兴和技术改造	4,500,000.00	2011.12.20	浙发改产(2011)570号	公司新厂房建设的补助,在厂房使用期间进行摊销
省信息经济发展补助资金	700,000.00	2015.11.30	玉财企[2015]10号	公司产品研发的补助,用于购买资产的部分在资产使用期间摊销,用于研发类支出的,在使用当期进行结转。收到补助款时相关项目尚未发生支出,在递延收益科目核算
省重点研究院补助	5,000,000.00	2016.12.27	玉经信[2016]113号	
	5,000,000.00	2018.12.29	玉环市人民政府会专题会议纪要(2018)95号	
省级科技发展专项资金补助	1,700,000.00	2017.06.06	浙财教(2017)15号	
重省重点研究院补助	1,655,000.00	2017.08.28	玉科(2017)22号	
	1,300,000.00	2018.05.03	浙财科教(2017)28号	
	1,345,000.00	2018.07.18	玉科(2018)44号	
合计	21,200,000.00			

(续上表)

补助内容	2016 年度摊销	2017 年度摊销	2018 年度摊销	2019 年 1-6 月份摊销	是否与核心技术有关
重点产业振兴和技术改造	225,000.00	225,000.00	225,000.00	112,500.00	否
省信息经济发展补助资金	401,823.33	169,480.56	128,696.11		是, 对应核心技术代码 ADE
省重点研究院补助		3,423,919.44	1,576,080.56		是, 对应核心技术代码 ABCDEFG
				5,000,000.00	
省级科技发展专项资金补助			1,069,909.00	105,015.17	是, 对应核心技术代码 ABCDE
重省重点研究院补助			1,587,333.33	3,500.00	是, 对应核心技术代码 ABCDE
			1,300,000.00		是, 对应核心技术代码 ABCDE
			44,833.33	67,250.00	是, 对应核心技术代码 ABCDE
合计	626,823.33	3,818,400.00	5,931,852.33	5,288,265.17	

2) 直接计入当期损益的政府补助明细

2019 年 1-6 月份直接计入当期损益的政府补助明细

补助内容	补助金额	到账时间	依据	划分标准	是否与核心技术有关
增值税即征即退	3,957,264.94	2019.03.12	财税〔2011〕100号	增值税已在收到相关退款前缴纳	否
	88,560.64	2019.03.12			
	34,420.22	2019.04.17			
	1,270,248.23	2019.05.09			
	12,268.40	2019.06.25			
社保补助	1,031,123.47	2019.03.29	五人社发〔2019〕25号	补助款已收到,且公司相应的社保费用已发生	否
玉环市人民政府上市奖励资金	1,000,000.00	2019.06.28	五财企〔2019〕9号	相关费用已经发生	否
玉环市科学技术局万人计划奖励资金	720,000.00	2019.05.14/ 2019.06.18	浙财科教〔2019〕19号	系公司整体生产经营产生	是, ABCDEFG
玉环 2018 年台州重点技术创新项目	50,000.00	2019.06.18	五经信〔2019〕35号	系公司整体生产经营产生	是, ADE
其他	5,835.99	2019 年 1-6 月	财税〔2019〕21号	相关费用已经发生	否

小 计	8,169,721.89				
-----	--------------	--	--	--	--

2018 年度直接计入当期损益的政府补助明细：

补助内容	补助金额	到账时间	依据	划分标准	是否与核心技术有关
增值税即征即退	2,815,810.70	2018.02.06	财税（2011）100号	增值税已在收到相关退款前缴纳	否
	84,854.25	2018.03.19			
	271,436.19	2018.05.24			
	475,807.37	2018.08.27			
	339,323.05	2018.08.27			
	1,524,423.47	2018.10.09			
	212,138.28	2018.10.23			
	744,266.76	2018.10.23			
	867,913.87	2018.11.16			
	997,485.70	2018.12.19			
	2,427,209.76	2018.12.19			
授权专利奖励	1,291,000.00	2018.11.26	玉科（2018）64号	公司专利相关的费用已发生并直接费用化，无资本化	是，对应核心技术代码 ABDE
工业企业两化融合项目	200,000.00	2018.11.26	玉财企（2018）7号	相关费用已发生	否
玉环市科技计划经费补助	140,000.00	2018.12.10	玉科（2018）62号	补助相关的设备已实现销售	是，对应核心技术代码 ADE
2017 年浙江省创新性示范中小企业奖励	100,000.00	2018.12.20	玉经信（2018）123号	系公司整体生产经营产生	否
2017 年度政府质量奖奖励	90,000.00	2018.09.26	玉财企（2018）12号	系公司整体生产经营产生	否
高校毕业生社会补贴	60,747.16	2018.06.26	玉人社发（2018）43号	相关费用已经发生	否
局重点企业技术创新奖	50,000.00	2018.9.21	玉经信（2018）82号	相关费用已经发生	是，对应核心技术代码 ABDE
其他补助	147,987.59	2018 年度	玉经信（2018）82号	展会补贴等相关费用已经发生，补助与资产无关	否
小 计	12,840,404.15				

2017 年度直接计入当期损益的政府补助明细：

补助内容	补助金额	到账时间	依据	划分标准	是否与核心技术有关
增值税即征即退	2,176,759.35	2017.04.14	财税〔2011〕100号	增值税已在收到相关退款前缴纳	否
	1,547,763.50	2017.05.25			
	312,514.67	2017.07.25			
	203,521.08	2017.11.07			
	2,516,091.05	2017.11.08			
	1,167,158.23	2017.12.05			
	966,339.58	2017.12.18			
	2,500,265.41	2017.12.22			
上市补助	2,516,000.00	2017.06.12	玉财企〔2017〕4号	相关上市的费用已经发生	否
省装备制造业重点领域首台（套）产品	500,000.00	2017.07.07	玉经信〔2017〕62号	补助相关的设备已实现销售	是，核心技术代码ABCDE
省装备制造业重点领域首台（套）产品	150,000.00	2017.07.07	玉经信〔2017〕62号	补助相关的设备已实现销售	是，核心技术代码ADE
国内首台（套）产品财政专项奖励	1,000,000.00	2017.09.13	玉经信〔2017〕85号	补助相关的设备已实现销售	是，核心技术代码ABCDE
授权专利奖励	528,000.00	2017.12.20	玉科〔2017〕41号	公司专利相关的费用已发生并直接费用化，无资本化	是，核心技术代码ABDE
名牌产品著名商标等奖励资金	290,000.00	2017.09.30	玉财企〔2017〕8号	系公司整体生产经营产生	否
其他补助	193,811.23	2017年度	玉经信〔2017〕93号等	展会补贴等相关费用已经发生	否
小计	16,568,224.10				

2016 年度直接计入当期损益的政府补助明细：

补助内容	补助金额	到账时间	依据	划分标准	是否与核心技术有关
增值税即征即退	4,732,240.29	2016.03.25	财税〔2011〕100号	增值税已在收到相关退款前缴纳	否
	1,082,462.56	2016.06.30			
	1,126,551.77	2016.09.08			
	2,280,465.75	2016.12.08			

2015 年度专利奖励	580,000.00	2016.07.15	玉科(2016)13号	公司专利相关的费用已发生并直接费用化,无资本化	是,核心技术代码 ABDE
上市奖励	300,000.00	2016.12.22	玉政发(2015)19号	相关费用已发生	否
技术创新补贴	120,000.00	2016.12.15	玉经信(2016)87号	相关费用已发生	是,对应核心技术代码 ABCDE
重点技术创新专项奖励	100,000.00	2016.3.14	玉经信(2016)10号	相关费用已发生	是,对应核心技术代码 AE
其他	134,433.28	2016 年度	台人社发(2015)146号等	相关费用已发生	否
小 计	10,456,153.65				

2. 报告期内与与资产相关的政府补助的原值、摊销方法、期限及其确定依据、摊销开始时点及其摊销的具体情况如下

补助内容	摊销原值	到账时间	摊销方法	摊销期限	依据
重点产业振兴和技术改造	4,500,000.00	2011.12.20	按照补助相关的厂房使用年限摊销	240月	浙发改产(2011)570号
省信息经济发展补助资金	395,500.00	2015.11.30	按照补助相关的设备使用年限摊销	36月	玉财企[2015]10号
	69,020.00			22月	
省级科技发展专项资金补助	630,091.00	2017.06.06	按照补助相关的资产摊销年限	24月	玉科(2017)22号
重省重点研究院补助	70,000.00	2017.08.28	按照补助相关的软件使用年限摊销	120月	浙财科教(2017)28号
	1,345,000.00	2018.07.18		120月	玉科(2018)44号
合 计	7,009,611.00				

(续上表)

补助内容	摊销开始时间	2016 年度摊销	2017 年度摊销	2018 年度摊销	2019 年 1-6 月摊销
重点产业振兴和技术改造	2013.12.01	225,000.00	225,000.00	225,000.00	112,500.00
省信息经济发展补助资金	2016.01.01	131,833.33	134,970.56	128,696.11	
	2016.02.01	34,510.00	34,510.00		
省级科技发展专项资金补助	2019.03.01				105,015.17
重省重点研究	2018.09.01			2,333.33	3,500.00

院补助	2018.09.01			44,833.33	67,250.00
小 计		391,343.33	394,480.56	400,862.77	288,265.17

(二) 公司将报告期内所有与收益相关的政府补助在新增当期一次性确认为其他收益或营业外收入，请进一步说明政府补助是否同时与资产、收益相关，并说明政府补助与相应成本费用的配比情况

报告期内，公司将收到的与收益相关的政府补助分为二类：一是补助相关的费用已经在前期发生，公司在收到上述款项时直接确认为当期损益；二是补助相关的费用尚未发生，公司将收到的款项确认为递延收益，在后续相关费用发生时结转是当期损益。

报告期内，公司在收到补助时直接确认当期损益的政府补助明细见审核问询函十七（一）1.2）之说明。报告期内，公司收到的与收益相关或同时与收益和资产相关的补助确认为递延收益的情况如下：

1) 计入递延收益的政府补助明细

单位：万元

补助内容	补助金额	到账时间	与资产相关补助	与收益相关补助
重点产业振兴和技术改造	450.00	2011.12.20	450.00	
省信息经济发展补助资金	70.00	2015.11.30	46.45	23.55
省重点研究院补助	500.00	2016.12.27		500.00
省级科技发展专项资金补助	170.00	2017.06.06		170.00
重省重点研究院补助	165.50	2017.08.28	158.50	7.00
	130.00	2018.05.03		130.00
	134.50	2018.07.18	134.50	
	500.00	2018.12.29		500.00
合 计	2,120.00		789.45	1,330.55

(续上表)

补助内容	2016年度 摊销	2017年度 摊销	2018年度 摊销	2019年 1-6月摊销	公司实际发生支出的配比情况
重点产业振兴和技术改造	22.50	22.50	22.50	11.25	厂房建设总投入大于补助金额450万元
省信息经济发展补助	40.18	16.95	12.87		2016年度用于研发设备的购买

资金					46.45 万元, 2016 年度用于研发材料购买 23.55 万元
省重点研究院补助		342.39	157.61		2017 年度用于研发人员薪酬 260.57 万元, 用于支付研发材料款 73.16 万元, 用于研发相关的其他费用 8.66 万元; 2018 年度用于研发人员薪酬 152.11 万元, 用于支付研发材料款 5.50 万元
省级科技发展专项资金补助			106.99	10.50	2018 年度用于研发人员差旅费用 12.78 万元, 用于支付研发材料款 94.21 万元, 用于支付自动化技术平台设计费 63.01 万元
重省重点研究院补助			158.73	0.35	2018 年度用于研发相关专利费用 46.35 万元, 用于支付研发材料款 111.41 万元, 用于研发其他费用 0.23 万元, 用于研发软件的购置 7 万元
			130.00		用于以前年度研发材料的领用 120.05 万元, 2018 年度用于研发其他费用 9.95 万元
			4.48	6.73	2018 年度用于购买研发所需软件 134.50 万元
				500.00	用于购买研发所需材料 500.00 万元
合计	62.68	381.84	593.18	528.83	

(三)说明政府补助的现金流量表的列示情况及其依据以及计入非经常性损益的情况

根据财政部《关于 2018 年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，企业实际收到的政府补助，无论是与资产相关还是与收益相关，在编制现金流量表时均作为经营活动产生的现金流量列报。报告期内，公司收到的政府补助均在收到的其他经营活动列示。

报告期内，公司收到的政府补助除增值税退税外，均将其计入非经常性损益。

软件产品增值税退税收入：自 2000 年国务院发布《国务院关于印发鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发〔2000〕18 号）文件以来，即实行“对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对实际税负超过 3% 的部分即征即退”的税收优惠政策，该项税收优惠政策长期保持稳定，预期未来相当长一段时间内将继续保持，且软件产品增值税即征即退收入与公司产品销

售情况密切相关，是常态化的补助，故将该项政府补助收入划分为经常性损益，与同行业上市公司划分方法一致。

其他政府补助：报告期内公司收到的包括浙江省重点研究院补助资金、省级科技发展专项资金补助、上市补助等，因该类政府补助性质特殊，具有偶发性，故将该类政府补助划分为非经常性损益。

针对上述事项，我们执行了以下程序：

1. 取得报告期内政府补助文件，检查补助金额、补助性质及补助对象等，关注公司对政府补助分类的判断是否适当；
2. 在抽样基础上，检查与收益相关的政府补助所补偿费用对应的会计期间相关费用是否发生以及发生的金额；
3. 查看所有政府补助的收款凭证等支持性文件，关注政府补助资金来源的适当性；
4. 对于附带验收条件的政府补助，评估所附条件的实际状态，询问相关科研人员项目进度，了解是否有项目不再满足相关补助的验收条件；
5. 对于计入当期损益的与资产相关的科研项目政府补助，评估相关资产使用寿命及摊销方法的合理性，复核转入损益的与资产相关政府补助的金额是否正确；

经核查，我们认为公司政府补助的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

吕瑛



中国注册会计师：

耿振



二〇一九年七月三十日