

# 关于广州洁特生物过滤股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2019〕7-83号

上海证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《关于广州洁特生物过滤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]357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广州洁特生物过滤股份有限公司（以下简称洁特生物公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、（问题 9）根据招股说明书，麦金顿为发行人员工持股平台，持有发行人 3.41%的股份，麦金顿于 2018 年 12 月认购发行人 278,447 股股份。

请发行人补充披露：（1）2018 年 12 月增资时麦金顿和陈长溪的增资价格情况；（2）结合发行人 12 月前后其他增资行为、增资时点同发行人申报科创板时点间隔期间、发行人预计市值分析报告估计的市值区间，分析 12 月增资股份的公允价格；（3）根据前述公允价格的分析，披露麦金顿增资时是否涉及股份支付，发行人当前的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表明确意见。

（一）2018 年 12 月增资时麦金顿和陈长溪的增资价格情况

麦金顿和陈长溪此次增资价格系参考同期外部机构投资者增资扩股价格 19.06 元/股，并综合考虑员工在公司业绩增长及服务等方面的贡献，最终协商确定每股价格为 9.53 元。员工持股价格与同期外部机构投资者增资扩股价格之间的差额确认为股份支付。

## **(二) 结合发行人 12 月前后其他增资行为、增资时点同发行人申报科创板时点间隔期间、发行人预计市值分析报告估计的市值区间，分析 12 月增资股份的公允价格**

报告期内，除 2018 年 12 月增资行为外，公司无其他外部增资行为。公司最近一次增资发生于 2015 年 4 月，由于该增资时间较为久远，因此不具有参考性。

本次外部增资价格由共青城高禾中民投资管理合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区久顺股权投资合伙企业（有限合伙）、广州天泽瑞发股权投资中心（有限合伙）、广州开发区广开知识产权运营投资中心（有限合伙）与公司于 2018 年中接触并协商所确定，增资价格为每股 19.06 元，该价格综合考虑了公司经营状况、业绩基础以及公司未来业绩增长等因素。

结合公司申报科创板间隔期间，对应 2017 年的盈利情况，市盈率为 21.48 倍。公司申报科创板时，距离此次增资入股价格确定时间已超过 6 个月，且公司 2018 年归属于母公司所有者的净利润为 5,283.49 万元，较 2017 年归属于母公司所有者的净利润 4,035.61 万元有明显增长，盈利能力进一步加强，预计市值不低于人民币 10 亿元，因此该增资价格合理且公允。

此外，根据公司预计市值分析报告所参考的相关行业公司估值情况（截至 2019 年 3 月 31 日），行业平均市盈率为 48.45 倍。考虑到一级、二级市场之间的估值差异，市盈率 21.48 倍低于行业平均市盈率水平，具有合理性，进一步说明 2018 年 12 月公司本轮估值合理，增资价格系当时的公允价格。

## **(三) 根据前述公允价格的分析，披露麦金顿增资时是否涉及股份支付，发行人当前的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

### **1. 是否涉及股份支付**

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”。麦金顿作为公司的员工持股平台，陈长溪作为公司员工，为公司的经营发展提供服务，参考同期外部投资者增资的公允价格为 19.06 元/股，公司与其协商确定以低于公允价格的 9.53 元/股进行增资，因此此次增资涉及股份支付。

### **2. 股份支付的会计处理**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：“授予后立即可行权的换

取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”结合 2018 年 12 月麦金顿及陈长溪增资情况，该股份支付不存在等待期，授予日即行权，股份支付的费用（所授予股份于授予日的公允价值—实际行权价格）应在授予当期一次性计入费用。本次股份支付事项增加了公司 2018 年度管理费用 436.90 万元，增加了 2018 年度资本公积 436.90 万元，符合《企业会计准则》的规定。

#### **（四）核查程序和核查意见**

##### **1. 核查程序**

（1）对公司董事会秘书及财务总监进行访谈询问，了解相关增资的定价情况，相关的内部控制制度及财务处理情况；

（2）查验公司股东的工商档案、股东营业执照或身份证明、《广州洁特生物过滤股份有限公司增资扩股协议》、出资凭证、《股东调查表》等文件；

（3）检查了公司增资扩股董事会和股东大会会议审议等相关文件；

（4）重新测算确认的股份支付费用，复核相关账务处理；

（5）结合预计市值分析报告，对增资入股时点的同行业估值水平、市盈率情况进行对比分析。

##### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

（1）员工持股增资价格的确定参考了最近一次外部机构投资者增资价格，并经协商确定，2018 年 12 月麦金顿和陈长溪的增资价格合理；

（2）结合当时公司发展阶段、经营情况、业绩基础和相关行业公司估值水平等因素，外部机构投资者增资价格确定依据合理，增资价格公允；

（3）麦金顿增资时涉及股份支付，股份支付公允价值确定依据充分，股份支付费用核算方法与结果合理，公司股份支付事项相关会计处理符合会计准则相关规定。

**二、（问题 31）报告期内，公司外销金额分别为 9,759.91 万元、12,870.96 万元、15,949.95 万元和 2,021.81 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%和 65.75%，境外销售占比较大。另外，境外销售主要分为 ODM 模式和经销模式。**

请发行人充分披露：（1）各年，境外 ODM 和经销模式的销售金额及占比情况，境外主要销售区域的销售模式，分析不同地区选取不同模式的原因；（2）报告期各年发行人外销产品的情况，包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等；（3）出口国政治经济环境、外汇管理、贸易政策等对发行人销售的影响，针对近期国际贸易形势不断变化的情况，是否存在对应风险，如有请予以风险提示；（4）根据行业惯例，产品进入国际市场是否需要取得进口国监督管理机构的相关认证，如需要请发行人根据境外销售地域情况披露是否均已取得当地监管机构的认证，取得的具体时间，是否仍在有效期内，是否存在即将到期的情况，是否存在续期的风险；（5）结合境外市场容量变化，分析境外销售金额不断增加的原因。

请发行人说明：（1）中信保数据、海关数据和招股说明书中披露的境外销售数据的差异，以及差异的原因；（2）报告期各年外销金额逐年增长，境外客户的开发方式，各年新增客户或者原有客户销售增长情况，包括销售产品名称、数量、金额和占比，结合境外销售单价，分析境外销售收入增长的原因，是否同客户购买能力相匹配。请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并重点对境外销售数据同公开数据是否一致进行核查，说明核查方法、量化核查证据并发表意见。

（一）各年，境外 ODM 和经销模式的销售金额及占比情况，境外主要销售区域的销售模式，分析不同地区选取不同模式的原因；

1. 报告期内，境外 ODM 和经销模式的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
ODM	1,701.59	84.16	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63
经销	320.22	15.84	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37
合计	2,021.81	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

2. 报告期内，境外主要销售区域的销售模式情况如下：

单位：万元

销售区域	销售模式	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)

欧美	美国	ODM	1,050.71	51.97	8,605.89	53.96	7,366.02	57.23	5,711.26	58.52
		经销			73.53	0.46	41.28	0.32	16.68	0.17
		小计	1,050.71	51.97	8,679.43	54.42	7,407.30	57.55	5,727.93	58.69
	欧洲	ODM	449.34	22.22	2,108.35	13.22	1,675.87	13.02	981.01	10.05
		经销	113.84	5.63	502.96	3.15	419.54	3.26	409.84	4.20
		小计	563.18	27.86	2,611.31	16.37	2,095.41	16.28	1,390.84	14.25
	欧美其他地区	ODM	70.91	3.51	492.97	3.09	681.72	5.30	541.28	5.55
		经销	56.08	2.77	718.61	4.51	564.06	4.38	416.62	4.27
		小计	126.99	6.28	1,211.57	7.60	1,245.77	9.68	957.89	9.81
亚洲	日韩	ODM	16.04	0.79	860.61	5.40	252.10	1.96	241.09	2.47
		经销	34.20	1.69	239.68	1.50	227.90	1.77	249.25	2.55
		小计	50.24	2.48	1,100.29	6.90	480.00	3.73	490.35	5.02
	亚洲其他地区	ODM	114.59	5.67	1,394.73	8.74	472.96	3.67	293.69	3.01
		经销	113.66	5.62	804.93	5.05	1,065.64	8.28	790.57	8.10
		小计	228.25	11.29	2,199.66	13.79	1,538.60	11.95	1,084.26	11.11
其他地区	ODM							3.43	0.04	
	经销	2.45	0.12	147.70	0.93	103.88	0.81	105.21	1.08	
	小计	2.45	0.12	147.70	0.93	103.88	0.81	108.63	1.11	
合计	ODM	1,701.59	84.16	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63	
	经销	320.22	15.84	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37	
	小计	2,021.81	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00	

报告期内，公司在欧美地区的销售模式主要为 ODM 模式，主要原因是欧美发达国家在现代生命科学领域长期投入，目前依然是生物实验室耗材行业消耗最大的市场，其中欧美大型跨国公司占据着生物实验室耗材市场的绝大部分份额，全球生物实验室耗材中高端市场的品牌集中度较高。公司在欧美市场主要为 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等国际知名品牌客户提供 ODM 服务，并建立长期稳定的合作关系。

亚洲区域 2016 年、2017 年经销模式销售额占比较高，主要原因是亚洲生物实验室耗材市场的发展晚于欧美地区，公司产品凭借优良的技术性能、稳定的产品质量以及价格优势，为亚洲区域客户提供了更多的选择空间。公司在亚洲区域

依靠自有品牌知名度和市场口碑进行市场推广，以经销模式拓展亚洲市场。

2018年亚洲区域ODM模式销售额超过经销模式销售额，主要原因是2018年公司新增VWR韩国和印度地区的业务，分别贡献收入499万元和197万元；此外，随着GE Healthcare针头式过滤器订单的增加，公司向GE Healthcare新加坡地区的发货量持续增长，销售收入较上年度增长469万元。

**(二) 报告期各年发行人外销产品的情况，包括具体产品类型、销售金额占比、采用的销售模式等；**

报告期内，公司境外销售收入按产品及销售模式分类构成情况如下：

单位：万元

产品类型	销售模式	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
液体处理类	ODM	1,148.26	56.79	8,892.26	55.75	6,848.14	53.21	5,169.71	52.97
	经销	205.89	10.18	1,630.59	10.22	1,538.66	11.95	1,222.81	12.53
	小计	1,354.15	66.98	10,522.85	65.97	8,386.80	65.16	6,392.52	65.50
生物培养类	ODM	520.31	25.73	4,323.83	27.11	3,381.83	26.27	2,483.45	25.45
	经销	94.44	4.67	764.81	4.80	751.57	5.84	591.90	6.06
	小计	614.75	30.41	5,088.63	31.90	4,133.39	32.11	3,075.35	31.51
其他类	ODM	33.02	1.63	246.47	1.55	218.70	1.70	118.58	1.21
	经销	17.45	0.86	59.80	0.37	87.35	0.68	147.40	1.51
	小计	50.47	2.50	306.27	1.92	306.05	2.38	265.98	2.73
仪器设备类	ODM								
	经销	2.44	0.12	32.20	0.20	44.71	0.35	26.05	0.27
	小计	2.44	0.12	32.20	0.20	44.71	0.35	26.05	0.27
总计	ODM	1,701.59	84.16	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63
	经销	320.22	15.84	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37
	合计	2,021.81	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

**(三) 出口国政治经济环境、外汇管理、贸易政策等对发行人销售的影响，针对近期国际贸易形势不断变化的情况，是否存在对应风险，如有请予以风险提示；**

公司产品对外出口至美国、德国、英国、澳大利亚、印度、巴西和阿根廷等

40 余个国家和地区。报告期内，公司外销金额分别为 9,759.91 万元、12,870.96 万元、15,949.95 万元和 2,021.81 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%和 65.75%。

公司产品出口国主要涵盖欧美、亚洲发达国家及地区，其中对美国的出口占比较高。欧美、亚洲发达国家及地区等区域总体市场环境保持相对稳定，其中美国作为世界第一大经济体，随着特朗普政府的上台，其政治经济环境、外汇管理、贸易政策等呈现以下特点：

(1) 特朗普政府积极实行减税以刺激国内投资和消费，加大基础设施建设投资，刺激实体经济，鼓励制造业回流美国。此举拉动经济增长和就业，使得失业率屡创新低，工资水平得到提高，提升了美国居民整体消费能力，使得美国国内消费需求保持强劲。

(2) 2015 年 12 月起，美国开启新一轮加息周期，至 2018 年 12 月，美国累计加息 9 次。进入 2019 年，美国未有加息动作，而在 2019 年 8 月 1 日宣布降息 25 个基点，是美国十年多以来首次降息。美国货币政策的变化加大了美元走势的不确定性。

(3) 特朗普政府推行以“美国优先”为原则的贸易政策改革，以实现贸易平衡为由，推行贸易保护主义政策，减少美国贸易逆差。对外严格主张美国贸易法，防止美国国内市场受到外国倾销和补贴等不公平竞争行为的扭曲，重谈多边贸易协定，实现贸易均衡，希望打破外国市场的壁垒，扩大美国的出口；在国际贸易规则上，确保避免其他国家贸易规则做出不利于美国的解释，并推动贸易规则根据美国利益需求的变化进行更新。美国上述贸易政策针对我国的具体表现为挑起中美贸易争端。2019 年 8 月，美国总统特朗普宣布将于 2019 年 9 月 1 日对 3,000 亿美元中国输美商品加征 10%的关税。若实施该行为，美国即对几乎全部中国输美商品加征关税。这将进一步使得两国的贸易关系复杂化，给两国乃至全球的经济增长带来不利影响。

特朗普政府采取的上述政策措施，推动美国国内经济的增长与整体消费力的提升，使得美国对外消费需求更为强劲。但同时，美元的走势存在一定程度的不确定性，美国减税后其国内制造业的复兴发展，对华贸易争端引发的双边贸易关系问题，以及美国执政当局政策的实施具有不确定性，可能使公司面临更加复杂的出口贸易环境，对公司出口业务的拓展带来影响。

当今世界政治经济格局形势复杂多变，公司海外市场的政治及经济环境、法律环境、贸易产业政策及国际贸易整体环境的变化存在不确定性。如果相关国家政治环境恶化、贸易环境欠佳或实施对公司交易产生不利影响的法律政策，公司的海外市场业务将面临较大的法律风险，可能会对公司的经营业绩造成较大的影响。

近年来，随着中国等新兴经济体的崛起，传统经济大国出现反贸易全球化趋势，全球贸易纠纷逐渐增多。特别是自 2018 年以来，中美贸易争端拉开序幕，美国对中国出口美国的商品加征关税：2018 年 6 月，美国决定自 2019 年 7 月起对中国进口的 340 亿美元商品征收 25% 关税；2018 年 8 月，美国决定对中国进口的 160 亿美元商品征收 25% 关税；2019 年 5 月，美国对 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税正式从 10% 上调至 25%；2019 年 8 月，美国总统特朗普宣布将于 2019 年 9 月 1 日对 3,000 亿美元中国输美商品加征 10% 的关税。若对 3,000 亿美元中国输美商品加征 10% 的关税于 2019 年 9 月正式实施，美国即对几乎全部中国输美商品加征关税。此举将使公司出口美国的产品竞争力受到不利影响，可能导致公司在美国市场的销售额下降，进而影响公司的经营业绩。以 2018 年销售收入为测算基数，在不同加征税率及不同承担比例下，假设公司通过下调产品价格的方式承担加征的关税、销量保持不变，美国加征关税可能对公司业绩影响的分析如下：

单位：万元

项目		承担 1/3 关税		承担 1/2 关税		承担全部关税	
		主营业务收入减少金额	主营业务收入下降比例	主营业务收入减少金额	主营业务收入下降比例	主营业务收入减少金额	主营业务收入下降比例
加征关税税率	10%	289.31	1.41%	433.97	2.11%	867.94	4.23%
	25%	723.29	3.52%	1,084.93	5.28%	2,169.86	10.56%

**(四) 根据行业惯例，产品进入国际市场是否需要取得进口国监督管理机构的相关认证，如需要请发行人根据境外销售地域情况披露是否均已取得当地监管机构的认证，取得的具体时间，是否仍在有效期内，是否存在即将到期的情况，是否存在续期的风险：**

报告期内，公司主要出口客户位于欧美、亚洲等国家地区，上述国家地区没有特别的行业监管部门、监管法规以及统一的行业技术标准。公司的产品进入国



家及地区无需取得当地监督管理部门的特别许可和认证等，公司的产品符合出口国家及地区的监管要求。

公司为了符合 ODM 客户和境外经销商关于产品质量要求及国际质量体系的发展，对公司的质量体系进行持续的升级和完善，先后通过了 ISO 13485:2003、ISO 9001:2008、ISO 13485:2016、ISO 9001:2015 等的质量体系认证。

#### **(五) 结合境外市场容量变化，分析境外销售金额不断增加的原因**

近年来，随着世界人口总量的增长和社会老龄化程度的提高，公众健康需求被释放，全球生物医药行业持续稳定增长，已成为全球经济发展的新引擎，生物医药行业的快速发展带动生物实验室耗材市场需求不断增长。根据沙利文公司统计，2018 年全球一次性生物实验室耗材市场规模达到 110.1 亿美元，2014 年至 2018 年期间年复合增长率为 5.3%。

全球生物实验室耗材主要市场以欧美为主，国际知名生物实验室用品综合服务商主要集中在美国、德国等欧美发达国家。以 Corning、Thermo Fisher、VWR、GE Healthcare、Merck KGaA、Sarstedt 和 Eppendorf 等为代表的跨国公司以其强大的研发及品牌优势长期主导着全球生物实验室耗材行业的供应。

2017 和 2018 年度，公司境外销售收入同比分别增加 3,111.05 万元、3,078.99 万元，增幅分别为 31.88%、23.92%。主要原因是：公司与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的国际知名生物实验室用品综合服务商经过多年的合作，形成较为稳定的合作关系。公司主要产品的技术、质量、服务获得境外优质客户认可，国际知名生物实验室用品综合服务商将公司产品纳入采购体系，客户需求增长逐步增加采购数量，使得公司境外销售收入快速增长。

此外，随着以中国、印度、新加坡为代表的亚太区国家及地区提升对生命科学、生物制药等行业的重视程度，不断提高对该等行业的资本投入，亚太地区市场增长潜力巨大。2016 年至 2018 年公司亚洲地区外销收入金额为 1,574.60 万元、2,018.60 万元及 3,299.94 万元，2017 年、2018 年增长率分别为 28.20%、63.48%。亚太区市场的需求增长，也给公司的境外销售带来了更多增长的潜力。

**(六) 中信保数据、海关数据和招股说明书中披露的境外销售数据的差异，以及差异的原因：**

##### **1. 公司中信保数据查询情况**

报告期内，公司外销区域主要是欧美和亚洲区域，主要客户所在国家或地区

经济较为发达，且公司主要客户为行业知名生物实验室用品综合服务商，具有较好的资质和回款能力，与公司业务合作关系稳定，因此，公司未购买主要产品出口区域的出口信用保险。同时根据中信保官方网站介绍，中信保业务范围无出口数据查询服务，故无中信保相关出口数据可供查询。

## 2. 公司海关数据查询情况及差异原因

单位：万元

年份	外销收入	海关统计数据	差异	差异率
2019年1-3月	2,021.81	2,060.40	-38.58	-1.87%
2018年	15,949.95	15,892.91	57.04	0.36%
2017年	12,870.96	12,619.52	251.44	1.99%
2016年	9,759.91	9,927.52	-167.62	-1.69%

报告期内，公司外销收入与海关数据之间差异金额较小，不存在明显异常情况。其主要原因如下：

### (1) 时间性差异

公司根据合同约定将产品报关、离港，取得提单时确认收入，而海关在结关时才统计相关出口数据。公司收入确认时间和海关结关时间之间存在时间性差异。

### (2) 汇率差异

公司出口主要按美元、欧元、港币等多种货币结算，公司按照确认外销收入当月第一个工作日的汇率直接折算为人民币。海关出口数据以美元口径统计折算人民币（以其他币种计量的报关出口，也先折算为美元），两者的折算汇率存在差异。

**(七) 报告期各年外销金额逐年增长，境外客户的开发方式，各年新增客户或者原有客户销售增长情况，包括销售产品名称、数量、金额和占比，结合境外销售单价，分析境外销售收入增长的原因，是否同客户购买能力相匹配**

#### 1. 境外客户的开发方式

公司境外客户的开发方式主要为国际展会、网络推广、原有客户介绍等。国际展会主要为参加欧美地区生物实验室展会，如美国匹兹堡实验展（PITTCON）、德国分析生化展（ANALYTICA）、德国阿赫玛实验展（ACHEMA）；网络推广主要为国际网站投放，如阿里巴巴国际采购平台等；随着客户认可度不断提高，原有客

户也会向公司介绍新客户。

## 2. 外销业务新增客户和原有客户的销售增长情况

报告期内，公司外销收入分别为 9,759.91 万元、12,870.96 万元、15,949.95 万元及 2,021.81 万元，2017 年、2018 年外销收入增长率分别为 31.88% 和 23.92%，增长幅度较大。

报告期内，各年外销业务新增客户和原有客户的数量和贡献收入如下：

单位：个、万元

新增客户情况		2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
新增客户	数量	3	26	18	12
	收入	6.64	641.35	147.42	472.90
	收入占比	0.33%	4.02%	1.15%	4.85%
	收入增长率		335.06%	-68.83%	
原有客户	数量	49	115	90	86
	收入	2,015.17	15,308.60	12,723.54	9,287.01
	收入占比	99.67%	95.98%	98.85%	95.15%
	收入增长率		20.32%	37.00%	
合计	数量	52	141	108	98
	收入	2,021.81	15,949.95	12,870.96	9,759.91
	收入占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	收入增长率		23.92%	31.88%	

注：(1) 新增客户指以前年度未与公司发生交易，而在本期发生业务的客户；  
(2) 原有客户指以前年度与公司发生交易，同时在本期亦与公司发生业务的客户。

报告期内，公司的销售收入主要来源于原有客户，各期原有客户的销售收入占总收入的 95% 以上，2016 年-2018 年公司原有客户的数量和收入在报告期内逐步增长。

## 3. 报告期外销业务新增前五大客户的销售情况如下：

单位：万 PCS、万元

2019年1-3月

客户名称	产品名称	数量	金额	占新增客户收入比(%)	客户开发方式
Nap Systems, Sia	液体处理类	0.07	2.45	36.86	网络推广
Akralab, S.L.	液体处理类、生物培养类	0.75	2.30	34.68	原有客户介绍
Alsaca Inc.	其他类	0.70	1.89	28.46	网络推广
合计			6.64	100.00	

2018年

客户名称	产品名称	数量	金额	占新增客户收入比(%)	客户开发方式
Starlab International GmbH	液体处理类	299.90	161.14	25.12	国际展会
Deltalab S.L.	液体处理类	379.08	149.20	23.26	国际展会
Alex Red Ltd	液体处理类	148.97	67.73	10.56	国际展会
Filtrous Inc.	液体处理类、生物培养类	275.10	65.45	10.20	网络推广
LifeGene Ltd	液体处理类、生物培养类	48.34	45.79	7.14	原有客户介绍
合计			489.31	76.29	

2017年

客户名称	产品名称	数量	金额	占新增客户收入比(%)	客户开发方式
Sarstedt AG & Co. KG	液体处理类、生物培养类	49.52	59.85	40.60	国际展会
Coromagen Hayat Bilimleri Sanayi Tic. Ltd. Sti.	液体处理类、生物培养类	531.48	56.70	38.46	国际展会
ARJ Medical Co.	生物培养类	1.50	4.63	3.14	网络推广
C4Hydro SAS	液体处理类、生物培养类	0.19	3.41	2.31	网络推广
Treidlia Biovet Pty Ltd	生物培养载体类	0.32	3.01	2.04	网络推广
合计			127.60	86.55	

2016年

客户名称	产品名称	数量	金额	占新增客户收入比(%)	客户开发方式
GE Healthcare Ltd[注]	液体处理类	315.25	443.12	93.70	国际展会
Farvet S. A. C.	液体处理类、生物培养类	5.89	19.71	4.17	国际展会

Ildengun Khoshuu Co., Ltd	液体处理类、生物培养类、仪器设备类	10.94	3.84	0.81	网络推广
"ALC Distribution" Sia	液体处理类	0.07	1.85	0.39	网络推广
PT Indogen Intertama	液体处理类、生物培养类	21.90	1.76	0.37	网络推广
合计			470.28	99.44	

[注]：GE Healthcare 包括 GE Healthcare Bio-Sciences AB 及其关联企业。

如上表所示，公司新增客户主要通过国际展会、网络推广和原有客户介绍等方式获得，其中国际展会推广渠道带来的新增客户销售额占比较高。生物实验室耗材厂商一般通过参加行业展会进行业务推广，国际行业展会目标客群较为集中，公司有机会接触到欧美地区生物实验室耗材行业的高端客户，获取优质客户资源。

#### 4. 报告期外销原有前五大客户的销售增长情况如下：

单位：万 PCS、万元

2019年1-3月					
客户名称	产品名称	数量	金额	占原客户收入比(%)	增长率
VWR[注1]	液体处理类、生物培养类	735.00	519.00	25.75	-
Celltreat Scientific[注2]	液体处理类、生物培养类	949.30	320.90	15.92	-
Thermo Fisher[注3]	液体处理类、生物培养类	469.28	265.67	13.18	-
Argos[注4]	液体处理类、生物培养类	283.64	175.20	8.69	-
Genesee Scientific[注5]	液体处理类、生物培养类	215.20	128.66	6.38	-
合计			1,409.43	69.94	-
2018年					
客户名称	产品名称	数量	金额	占原客户收入比(%)	增长率
VWR	液体处理类、生物培养类	4,334.38	3,922.96	25.63	17.74
Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	2,343.50	2,442.17	15.95	37.85
Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	2,960.64	1,981.71	12.95	32.04
Thermo Fisher	液体处理类、生	3,350.25	1,765.03	11.53	97.73

	物培养类				
GE Healthcare	液体处理类	492.44	796.05	5.20	169.94
合计			10,907.92	71.25	22.97

2017 年

客户名称	产品名称	数量	金额	占原客户收入比(%)	增长率
VWR	液体处理类、生物培养类	4,139.54	3,331.80	26.19	118.63
Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,637.47	1,771.60	13.92	34.76
Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,876.33	1,500.85	11.80	-8.16
Argos	液体处理类、生物培养类	3,778.69	1,373.25	10.79	38.53
Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	1,860.88	892.63	7.02	19.58
合计			8,870.14	69.71	42.82

2016 年

客户名称	产品名称	数量	金额	占原客户收入比(%)	增长率
Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	2,400.70	1,634.21	17.60	-
VWR	液体处理类、生物培养类	1,532.35	1,523.94	16.41	-
Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,376.29	1,314.65	14.16	-
Argos	液体处理类、生物培养类	2,402.97	991.27	10.67	-
Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	1,848.11	746.48	8.04	-
合计			6,210.55	66.87	-

[注 1]: VWR 包括 WR International, LLC. 及其关联企业;

[注 2]: Celltreat Scientific 全称为 Celltreat Scientific Products LLC, 以下简称 Celltreat Scientific;

[注 3]: Thermo Fisher 包括 Thermo Fisher Scientific, Inc 及其关联企业;

[注 4]: Argos Technologies 包括 Argos Technologies, Inc. 及其关联企业等公司;

[注 5]: Genesee Scientific 全程为 Genesee Scientific Corporation, 以下简称 Genesee Scientific。

报告期内，公司外销业务原有前五大客户占原有客户收入总额的比例为 66.87%、69.71%、71.25%及 69.94%，公司外销原有前五大客户保持稳定，销售额总体稳定增长。其中，2017 年公司对 VWR 的销售增长率为 118.63%，主要原因是 2017 年公司向 VWR 新增生物培养类中 3D 培养支架、细胞工厂等产品的销售，同时液体处理类中离心管、移液管等产品销售数量大幅增长；2018 年公司对 GE Healthcare 的销售增长率为 169.94%，主要原因是 GE Healthcare 向公司新增液体处理类中针头式过滤器的订单；2018 年公司对 Thermo Fisher 的销售增长率为 97.73%，主要原因是液体处理类中离心管、移液管等产品销售数量的增加。

随着生物耗材实验室行业的发展和市场需求的增加，公司积累了一批稳定合作的长期客户，前五大客户中如 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 均为优质国际知名品牌客户，公司凭借优质产品和服务与其建立长期稳定合作的关系。原有客户的积累为公司业务规模的稳定增长提供有力保障，公司外销收入增长与客户购买能力相匹配。

5. 报告期内，公司境外销售单价和销售数量的变动情况如下：

单位：元/PCS、万 PCS、万元

年度	销售单价	销售数量	销售收入	收入增长率
2019 年 1-3 月	0.5832	3,467.05	2,021.81	-
2018 年	0.5852	27,256.99	15,949.95	23.92%
2017 年	0.5643	22,808.34	12,870.96	31.88%
2016 年	0.5540	17,617.87	9,759.91	-

外销产品销售单价和销售数量变动对销售收入变化的影响分析如下：

单位：万元

项目	2018 年对比 2017 年	2017 年对比 2016 年
销售数量引起收入变动额	2,510.42	2,875.40
销售单价引起收入变动额	568.58	235.65
收入变动额	3,078.99	3,111.05

注：销售数量引起收入变动额=(本年销售数量-上年销售数量) \* 上年销售单价

销售单价引起收入变动额=(本年销售单价-上年销售单价) \* 本年销售数量

从上表可以看出，公司报告期内外销收入的增长受到销售量的增长和平均售价变动两个因素的影响。其中，销量的增长是公司外销收入增长的主要原因。报

告期内，公司产品主要销往欧美等 40 余个国家及地区，凭借优良的技术性能和产品品质，以及高效的服务成功进入生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，公司与 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的优质客户的合作关系持续加深，报告期内收入逐年增长。

## （八）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

（1）对公司相关部门负责人进行访谈，了解销售与收款循环的内控控制的设计与执行情况，对关键控制点进行测试；

（2）对公司主要外销 ODM 客户、经销商客户进行访谈，了解公司产品销售情况，对应外销客户的销售收入占报告期各期外销收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
已访谈外销客户收入金额	1,632.54	13,078.77	10,792.53	7,994.03
占外销收入的比例	80.75%	82.00%	83.85%	81.91%

（3）获取报告期海关出口数据与账面境外销售数据进行对比分析；

（4）对主要外销客户的实施函证程序，核对回函数据与公司账面外销收入数据是否相符。报告期，回函客户外销收入金额占外销收入总额的比例均在 80%以上。具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
函证外销客户收入金额	1,976.72	15,025.54	12,350.61	9,152.17
函证外销客户收入金额占外销收入比例	97.77%	94.20%	95.96%	93.77%

（5）对外销收入执行检查程序，从外销收入明细账选取大额出口销售记录，追踪至销售合同、销售订单、销售出库单、出口报关单、发票、提货单等，核对是否一致；

（6）对大额外销回款进行期后回款测试，从外销客户的应收账款明细账选取大额回款记录并追踪至银行流水及银行回单，核对收款凭证的付款人是否与销售客户一致，核对收款金额与客户账面记录是否一致；

（7）访谈公司管理层及销售部门有关负责人，了解公司出口业务的主要区域



以及出口国总体市场环境情况；查阅公司主要出口国有关政治经济环境、外汇管理、贸易政策等信息，分析对公司出口业务的影响，并对中美贸易争端可能对公司经营情况带来的影响进行测算；

(8) 查阅公司报告期内的纳税申报表及出口退税凭证、免抵退税申报汇总表；

(9) 取得公司销售收入明细表，对各期销售收入分产品、分区域、分客户进行比较分析，分析销售收入波动的原因及合理性；

(10) 对收入进行截止性测试，获取临近各报告期期末时点前后的出库单、报关单、提单、发票等资料，追查至记账凭证，核查公司收入是否存在跨期的情形。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司外销收入数据同海关出口数据无重大差异，其差异主要是时间性差异及折算汇率差异导致的，报告期内发行人的外销收入真实、准确；

(2) 报告期，公司外销收入增长主要源于原有客户需求增长，产品销售数量持续增长推动外销收入快速增长，报告期内公司外销收入增长原因合理，公司外销收入增长与客户的购买能力相匹配。

**三、(问题 32) 在国内市场，公司销售模式主要为经销和直销。发行人与经销商签订独家授权协议，授权经销商在特定区域内独家代理公司指定范围的产品。同时公司依靠洁特自有品牌 (JETBIOFIL) 知名度和市场口碑进行市场推广，自主开发部分终端客户，与其直接签订销售合同。**

**请发行人补充披露：(1) 境内市场上发行人直销和经销模式下，各年销售的金额及占比情况，分析同发行人业务发展和营销策略的匹配性；(2) 发行人在境内市场采用经销模式销售的产品为自有品牌还是代理品牌，如果为代理品牌，境内销售主要代理哪些品牌，并披露代理的具体情况，包括品牌名称、所属公司和国家、各年代理销售金额及占比情况等。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。**

**(一) 境内市场上发行人直销和经销模式下，各年销售的金额及占比情况，分析同发行人业务发展和营销策略的匹配性；**

境内市场销售模式，各年销售金额和占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
ODM	69.72	6.62	362.02	7.88	210.28	5.53	132.35	5.05
经销	655.38	62.24	2,867.90	62.46	2,517.50	66.20	1,673.75	63.91
直销	327.97	31.14	1,361.44	29.65	1,075.10	28.27	812.62	31.03
合计	1,053.07	100.00	4,591.36	100.00	3,802.88	100.00	2,618.72	100.00

如上表所示，在境内市场，公司的销售模式主要以经销和直销模式为主。报告期内，公司经销收入占境内市场销售总额的比例分别为63.91%、66.20%、62.46%及62.24%，经销模式是境内市场最主要的销售模式。除经销和直销外，公司境内市场亦有少量的ODM模式业务，主要是与境外ODM客户在境内的子公司以及部分境内厂商发生的ODM业务。

公司自设立以来，重视打造自有品牌，大力发展自有品牌，报告期内公司内销收入金额分别为2,618.72万元、3,802.88万元、4,591.36万元及1,053.07万元，2017年及2018年增长率分别为45.22%、20.73%，国内销售收入金额迅速增长。目前，公司以广州生产总部为依托，在广州、北京、上海、武汉、成都、西安和长春等城市设立七大办事处，为公司快速发展境内业务提供了有力支撑。由于生物实验室耗材的终端客户主要为高等院校、研究机构、医疗机构等，以直销方式开拓市场速度较慢，为了更快的拓展境内市场，提高自有品牌的市场占有率，公司主要通过经销模式拓展境内业务。随着国内生命科学、生物制药等行业领域的资本投入增加，国内实验室耗材行业处于快速增长阶段，公司大力发展经销商销售模式，以保证自有品牌扩张速度，提升品牌知名度和市场份额，与公司在境内市场的业务发展和营销策略相匹配。

**(二) 发行人在境内市场采用经销模式销售的产品为自有品牌还是代理品牌，如果为代理品牌，境内销售主要代理哪些品牌，并披露代理的具体情况，包括品牌名称、所属公司和国家、各年代理销售金额及占比情况等。**

公司在境内市场采用经销模式销售的产品均为自有品牌产品，不存在代理品牌产品。

### （三）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

（1）对公司管理层、销售相关负责人进行访谈，了解公司国内不同销售模式下的业务发展情况和营销策略；

（2）取得并查阅公司的各项业务制度及报告期各期境内主要客户的销售合同，了解合同的主要条款；

（3）对境内客户进行访谈和函证程序，访谈了解产品销售情况，核查报告期内交易金额和往来余额；

（4）取得公司营业收入明细表，对各期营业收入分模式、分区域、分客户进行比较分析。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为：公司境内销售以经销和直销为主，经销模式销售的产品为公司自有品牌，公司业务发展与营销策略相匹配。

**四、（问题 33）报告期内公司部分产品通过经销的方式开展销售，经销收入分别为 3,661.91 万元、4,939.79 万元、5,355.30 万元及 975.60 万元，占主营业务收入的比分别为 29.58%、29.63%、26.07%及 31.73%。**

**请发行人充分披露：（1）经销模式下不同品牌之间的经销收入情况，分析不同品牌在经销过程中是否存在差异及具体表现方式（2）考察经销商的具体量化标准，经销商的层级设置情况，是否存在经销地域范围的限制，是否为独家经销，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制；（3）境内外经销商的管理是否存在差异，如果存在请分析差异的原因，以及终端客户同经销商地域的匹配性；（4）补充说明发行人与经销商之间的合作模式（买断式交易、委托代销等），产品定价情况，买断式销售是否附有退换货条款，不同合作模式下经销商数量以及占比情况，经销商与最终客户之间的销售方式；（5）补充说明质量保证如何约定，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况；（6）发行人是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看经销商销售情况，如有请披露具体内容；（7）经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规的情形；。**

请发行人说明报告期内发行人及经销商在业务经营过程中是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查以上内容，并发表明确意见。

(一) 经销模式下不同品牌之间的经销收入情况，分析不同品牌在经销过程中是否存在差异及具体表现方式

公司主营业务收入按销售模式可以划分为 ODM 销售和自主品牌销售（含经销和直销），在经销模式下公司仅销售自主品牌产品（JET BIOFIL），因此不存在经销过程中不同品牌之间的差异。

(二) 考察经销商的具体量化标准，经销商的层级设置情况，是否存在经销地域范围的限制，是否为独家经销，是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制；

1. 考察经销商的具体量化标准

公司对经销商设有量化考察标准，具体如下：

考察维度	具体标准
销售指标完成情况	经销商连续两个季度考核不合格或未能完成经销协议约定的年度订货量，公司有权取消其经销权
回款情况	每年度内超过两次逾期支付货款的，有权取消信用账期，订货时先付款再发货。

2. 经销商的层级设置情况，是否存在经销地域范围的限制

报告期内，公司未设置多层次经销商体系，所有经销商仅能在所授权区域进行产品销售。

3. 是否为独家经销

公司在境内市场采用“区域+渠道”的方式进行独家授权，即在限定区域内，按照科研、医疗、工业等某一特定渠道对经销商授权。在部分境外市场则采用“区域”的方式进行独家授权。

由于境外各国家或地区的市场环境、语言和文化差异较大，为了便于管理，提升经销商开发当地市场的积极性，公司针对部分境外经销商授予独家经销权。相对境外市场，公司在国内市场起步较晚，为了能够更快地提高洁特自有产品的销量，提升其市场知名度，公司选择与更多数量的经销商合作。境内外独家经销

具体情况如下：

销售区域	独家经销情况
境内市场	根据经销商经营所在地，授权经销商在限定区域范围内针对特定渠道进行独家授权，特定渠道分类为科研、医疗、工业等。
境外市场	根据经销商经营所在地，授权经销商在限定区域范围内进行独家授权。已独家授权的主要国家或地区包括：韩国、新加坡、阿根廷、土耳其、巴西、智利、中国香港

4. 是否存在不同层级经销商互相转售的情形，是否存在其他特别限制

公司并未设置多层次经销商体系，因此报告期内，不存在不同层级经销商互相转售的情形。除销售任务量、经销区域和渠道等限制外，不存在其他特别限制。

**（三）境内外经销商的管理是否存在差异，如果存在请分析差异的原因，以及终端客户同经销商地域的匹配性；**

报告期内，除在销售渠道进行独家授权管理差异外，公司对境内外经销商的管理基本一致，不存在重大差异。

公司通常与经销商签订区域经销协议，授权经销商在限定区域内进行市场开拓和产品销售。公司通过对经销商的管理，结合各地市场在市场环境、语言和文化上的差异因素，确保终端客户同经销商地域的匹配性。

**（四）补充说明发行人与经销商之间的合作模式（买断式交易、委托代销等），产品定价情况，买断式销售是否附有退换货条款，不同合作模式下经销商数量以及占比情况，经销商与最终客户之间的销售方式；**

1. 公司与经销商之间的合作模式

公司与经销商之间采用买断式销售，不存在其他合作模式。境内销售，公司根据合同约定将产品交付给购货方并经确认收货，售出商品所有权上的主要风险和报酬由公司转移至经销商；境外销售，公司与境外经销商主要采用 FOB 的贸易模式，公司按照约定将货物运至装运港，货物装船并取得货物提单后，视为售出商品所有权上的主要风险和报酬由公司转移至境外经销商。

2. 产品定价情况

公司积极参加全球行业展会，并通过市场走访调研等方式了解各地生物实验室耗材市场终端产品价格，并结合公司产品成本、产品市场竞争力、市场环境等因素，最终确定对经销商的产品出厂价格。

3. 买断式销售是否附有退换货条款

公司经销协议一般附有退换货条款，经销商因为产品质量等原因可以申请退

换货，退换货申请经过公司审核通过后方可进行。

#### 4. 不同合作模式下经销商数量以及占比情况

报告期内，公司经销商数量分别为 43 家、60 家、66 家和 70 家，且采用买断式交易合作模式，不存在其他合作模式下的经销商。

#### 5. 经销商与最终客户之间的销售方式

经销商通常采用分销和直接销售给终端客户的方式进行产品销售，若采用分销方式，经销商仅可以在限定区域和渠道进行分销，且分销商需要满足当地市场的合规性要求。

**(五) 补充说明质量保证如何约定，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况；**

##### 1. 质量保证约定

公司与经销商在经销协议中约定了质量保证相关条款，公司需要根据协议提供符合相关标准的合格产品，对于无菌产品，产品还需要经过消毒，并提供产品质量证书等文件。

##### 2. 公司与经销商存在年度考核指标

报告期内，公司每年需要对经销商进行年度考核，考核的指标主要包括销售指标完成情况和回款情况等。除收集经销商年度总结或确认经销商当期业绩完成和回款情况外，公司各地办事处员工还可以采用访谈等方式了解经销商的销售情况及其是否满足公司对经销商的管理要求。通过考核的经销商，公司下一年将继续与经销商签订经销协议，反之则有权终止经销合作关系。

##### 3. 业绩奖励

公司没有固定的业绩奖励政策，但是会根据市场情况适时采取灵活的市场策略，给予经销商返利，返利通常在经销商所欠货款中直接扣减。

报告期内，公司仅在 2016 年和 2017 年针对部分经销商开展了返利活动，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年	2016 年
返利金额	118.00	9.49
占经销收入比例	2.39%	0.26%

公司 2016 年经销商数量相对较少，经销网络覆盖有限，因此为了进一步拓

展经销网络，提升经销商的销售积极性，公司于 2016 年开展返利活动，而 2017 年活动范围扩大，返利金额增加。通过返利活动，公司 2017 年新增经销商达到 25 家，存续经销商数量从 2016 年 43 家上升至 60 家，有效地提升了公司经销网络的覆盖区域。随着经销商数量提升，经销网络覆盖区域扩大，公司经销商体系已逐步完善，因此公司 2018 年未开展返利活动。

#### 4. 业绩指标是否符合实际情况

公司根据经销区域的市场情况、经销商的综合实力，历史销售情况等因素，合理制定经销商的销售指标，并作为经销商年度考核指标之一，进而提升公司对经销商的管理水平，不断优化公司经销商体系。报告期内，公司所制定业绩指标符合实际情况。

**(六) 发行人是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看经销商销售情况，如有请披露具体内容：**

公司制定了《经销商管理制度》和《防范商业贿赂管理制度》等与经销商合法合规性管理相关的内部控制制度，就违反公司制度、进行不正当竞争、收受或进行商业贿赂等行为以及其他危害公司正常运营和社会声誉的行为进行管理培训，并追究一切责任。

公司对经销商向最终客户销售过程的合法合规性事项采取事前审查，日常持续关注等管理措施。公司目前不存在信息管理系统查看经销商销售情况。

#### **(七) 经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规的情形**

根据公司主要境内外经销商的访谈记录、调查表和经销协议等资料，并经过网络公开途径检索核查，报告期内，公司按照相关制度对经销商进行管理，经销商需要严格遵守授权区域的法律法规，杜绝商业贿赂行为，不得参与任何不正当商业竞争。若公司发现任何违规行为，将采取包括终止合作在内的措施，由经销商承担一切责任，若对公司造成不利影响，公司有权追究经销商的责任。

经核查，境内外主要经销商在其经营过程中不存在不正当竞争等违法违规的情形。

**(八) 请发行人说明报告期内发行人及经销商在业务经营过程中是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，发行人或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况。**

1. 报告期内公司及经销商在业务经营过程中，是否存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形

经核查，公司制定了《国际经销商管理制度》、《国内经销商管理制度》、《防范商业贿赂的管理制度》等，对违反公司经销商内控管理制度、进行不正当竞争、收受或进行商业贿赂等行为以及其他危害公司正常运营和社会声誉的行为进行管理并追究相应的责任。此外，公司与经销商在合作协议中对不正当竞争及商业贿赂等违法违规的行为进行了约定，合作双方均需要遵守有关法律法规的规定。

根据广州市黄埔区市场监督管理局出具的《证明》，公司自2016年1月1日至2019年3月31日不存在因为不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形受到黄埔区市场监督管理局辖区工商部门行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单的记录。

报告期内，公司及经销商在业务经营过程中，不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形。

2. 公司或其工作人员是否存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况

根据公司高级管理人员、采购部、国际销售部和国内销售部和其他各个部门负责人签订的劳动合同，劳动合同约定员不能接受回扣、赠品、不得营私舞弊，一经查出，予以辞退处理，对给公司造成损失的，公司有权追究其经济赔偿责任。

根据公司高级管理人员、采购部、国际销售部、国内销售部负责人的访谈记录和承诺函，公司及其员工不存在为谋取交易机会或者竞争优势而采用财物或者其他手段贿赂客户或供应商或收受贿赂等违法犯罪行为。

通过获取公司及其董事、高级管理人员、采购部、国际销售部和国内销售主要员工的无违法犯罪证明，并采用网络检索方式查询中国裁判文书网、信用中国网站等方法，报告期内，公司及其工作人员不存在因商业贿赂行为被查出和予以辞退的情形，不存在为谋取交易机会或者竞争优势而采用财物或者其他手段贿赂客户或供应商或收受贿赂等违法犯罪行为。

3. 公司是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况

公司制定了《防范商业贿赂的管理制度》，制度适用范围包括本制度适用于公司经营运作过程中的各个业务环节全体员工，可能存在商业贿赂的对方包括与公司有业务关系的客户、供应商等业务单位；制度列举员工禁止从事的各种涉及



商业贿赂的行为；制度明确规定涉嫌犯罪的将移送司法机关处理。

## （九）核查程序及意见

### 1. 核查程序

（1）访谈销售部门负责人，了解公司经销商管理模式；

（2）获取公司《经销商管理制度》、《防范商业贿赂的管理制度》及重要经销商协议，查验经销商考察量化标准、经销商层级设置情况、经销地域范围的限制、独家经销规定、境内外经销商管理差异情况、与经销商之间的合作模式、产品定价情况、退换货条款、质量保证约定、对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施；

（3）获取并查验公司经销商调查表，访谈重要经销商及终端客户，了解经销商的基本情况、经销区域及销售情况、重大退换货情况、与公司合作情况、是否与公司存在关联关系、终端客户对洁特产品的评价等；

（4）对重要经销商执行函证程序，核查报告期内经销商各年度交易额和各期末应收账款、预收账款余额情况；

（5）查阅公司报告期后退换货记录；

（6）查验公司董事、高级管理人员、采购部、国际销售部、国内销售部负责人的劳动合同和无违法犯罪证明；

（7）取得高级管理人员、销售及采购部门负责人出具的不存在不正当商业行为或商业贿赂行为的承诺函；

（8）获取并查验公司所在地市场监督管理部门出具的证明；

（9）检索检察院网站、裁判文书网等网站。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司针对经销模式制定了经销商管理制度，在经销模式下仅销售洁特自有品牌（JET BIOFIL）产品，不存在不同品牌在经销过程中的差异；

（2）经销商管理相关的制度明确了考察经销商的具体量化标准，公司已经按照相关制度对经销商进行管理，且不存在经销商层级设置的情况；

（3）经销商仅授权在限定经销地域和特定渠道进行营销活动；

（4）通过查阅主要经销协议，公司对境内经销商进行了独家授权，限定经销区域及渠道；对部分境外经销商，公司对其在限定区域进行独家授权；

(5) 公司经销商不存在不同层级经销商互相转售的情形，不存在其他特别限制；

(6) 报告期内，除在销售渠道进行独家授权管理差异外，公司对境内外经销商的管理基本一致，不存在重大差异；终端客户同经销商地域具有高度的匹配性；

(7) 报告期内，公司与经销商之间采用买断式交易模式。公司结合各地市场产品终端价格、产品成本等多种因素对产品进行合理定价；经销协议附有退换货条款，经销商可以因产品质量等申请退换货，但需要经过公司审核。

(8) 经销商通常采用分销和直接销售给终端客户的方式进行产品销售，分销商需要满足当地市场的合规性要求；

(9) 经销协议中对质量保证进行了约定，公司对经销商存在年度业绩考核，业绩指标符合实际情况；公司不存在固定的业绩奖励政策，仅根据市场情况，适时采取返利政策等销售活动；

(10) 公司存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，但不存在信息管理系统查看经销商销售情况；

(11) 报告期内公司及经销商在业务经营过程中，不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形，公司不存在商业贿赂等违法违规行为，其工作人员未因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

**五、(问题 34) 招股说明书披露，报告期内发行人经销模式销售占比为 73.09%、73.56%和 72.65%。针对经销模式下收入核查情况，请保荐机构、申报会计师核查并说明：(1) 发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因；(2) 报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入；(3) 报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算；(4) 报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；(5) 报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允；**

(6) 说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见。

(一) 发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因

1. 公司与经销商之间的结算安排

公司货款结算形式主要系银行转账。

报告期内，公司综合考虑经销商经营规模、合作期限和资金实力等因素决定是否授予经销商信用期，信用期通常为 1-3 个月。对于未授予信用期的经销商和一般贸易商，公司则一般采用预付款的方式与客户进行结算。

报告期内，公司境内外前五大经销商的结算安排情况如下：

区域	客户名称	结算安排
境外	AP Biotech SRL	月结 30 天
	ALFAPLAST[注]	100%预付
	Flamegold Material Corp.	月结 30 天
	Purigo Biotech, Inc.,	月结 30 天
	Romical Ltd.	50%预付, 50%出货后 45 天付清
境内	广州永津生物科技有限公司	月结 30 天
	南京源之信生物技术有限公司	月结 90 天
	上海熠晨生物科技有限公司	月结 90 天
	四川浚图科技有限公司	月结 30 天
	苏州科创生物技术有限公司	月结 90 天

[注] ALFAPLAST 包括 ALFAPLAST COM DE PROD P/ LABORATORIOS LTDA-ME 及其关联企业。

2. 公司与经销商的退换货安排

公司与经销商在经销协议中约定退换货条款，经销商因为产品质量等原因可以申请退换货，退换货申请经过公司审核通过后，方可进行。

3. 各年的退换货情况及主要原因如下：

单位：万元

销售模式	类别	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
外销	销售折让	0.02	0.94	3.11	1.17
内销	退货	5.18	82.07	21.62	6.07
	换货	0.14	1.53	0.81	
合计		5.34	84.54	25.54	7.24
经销收入		975.60	5,355.30	4,939.79	3,661.91
退换货占比		0.55%	1.58%	0.52%	0.20%

报告期内，公司销售折让及退换货占对应期间的经销收入比例为 0.20%、0.52%、1.58%、0.55%，占比较低，影响较小。

根据经销协议，若产品质量等原因，经销商可以要求退换货，经过公司确认后，将根据经销商的要求进行退换货处理。但在外销经销模式下，由于运输路途较远且耗时较长，进出口报关手续也需要耗费一定的时间，因此经公司确认属于产品质量等问题后，境外经销商通常选择以销售折让的方式进行简化处理，公司对应冲减销售收入。

**(二) 报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入；**

公司在经销模式下，将客户进一步细分为经销商和一般贸易商进行管理，对于符合公司经销商管理制度的客户，公司与其签订经销协议，并按照经销商管理制度对其进行管理；对于暂不符合公司经销商管理要求的客户，公司并不直接与其签订经销协议，而作为一般贸易商进行管理。

报告期内，经销商对经销收入贡献分别为 1,983.24 万元、3,384.46 万元、4,073.36 万元和 714.16 万元，累计收入贡献占总经销收入 68.01%，占比较大，因此以下部分内容主要针对报告期各期经销商的情况进行分析。

**1. 报告期内各期经销商进入、退出及存续数量情况如下：**

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
退出数量	1	8	8	对经销收入产生贡献的数量为 43 家
新增数量	5	14	25	
存续数量	70	66	60	
报告期内持续合作经销商数量	32			

注，下同：

(1)退出数量，是指上一年度的经销商在当期不再签订经销协议的客户数量；

(2)新增数量，是指上一年度未签订经销协议，而本期新签订经销协议的客户数量；

(3)存续数量，是指各期与公司签订经销协议的客户数量；

(4)报告期内持续合作经销商数量，是指2016年到2019年3月31日期间，与公司连续签订经销协议的客户数量。

报告期内，公司存续经销商数量分别为43家、60家、66家和70家，整体呈现稳步上升的趋势，而经销商退出数量较少，对经销收入的影响有限。报告期内持续合作经销商数量达到32家，该部分经销商与公司合作稳定。

## 2. 报告期内与公司持续存在业务往来的经销商情况

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
报告期持续合作经销商数量	32			
对当期经销收入的贡献	475.55	2,887.92	2,476.41	1,767.56
占当期经销收入的比例	48.74%	53.93%	50.13%	48.27%

报告期内持续合作的经销商数量为32家，其收入贡献占对应期间经销收入比例为48.27%、50.13%、53.93%和48.74%，持续合作的经销商专业服务能力较强，资源优势明显，对经销收入的贡献较为稳定。

## 3. 报告期内新增经销商数量和销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年
新增数量	5	14	25
对当期经销收入的贡献	44.40	393.14	687.41
占当期经销收入的比例	4.55%	7.34%	13.92%

随着公司业务持续发展，洁特自有品牌（JET BIOFIL）产品销量逐渐增多，更多的生物实验室耗材经销商选择与公司进行合作。公司根据经销商管理制度对申请合作企业进行考察，挑选优质经销商，并最终达成经销关系。2017年，新增经销商数量为25家，主要系因为公司为了加快提升洁特自有品牌（JET BIOFIL）的市场知名度及产品的市场占有率，从而加大了经销商的开发力度。随着公司经

销商体系建设的逐步完善，持续合作经销商逐渐趋于稳定，因此 2018 年新增经销商数量较 2017 年有所下降。

公司对新增经销商不存在重大依赖性，新增经销商对经销收入贡献比例较低，主要系因为新增经销商需要一定时间熟悉公司产品的特性，并逐步开发授权区域市场。

4. 报告期内退出经销商数量和上一年销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年
退出数量	1	8	8
退出经销商上一年度对经销收入的贡献	41.30	278.87	93.03
占上一年度经销收入的比例	0.77%	5.65%	2.54%

2017 年、2018 年、2019 年 1-3 月退出经销商数量为 8 家、8 家、1 家，占上一年度经销收入比例为 2.54%、5.65%、0.77%，退出经销商占上一年经销收入比例较小，且主要是被动式退出，公司不再与其签订经销商协议，对公司的经销收入影响较为有限。

**(三) 报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算；**

1. 各期末经销商在各区域的分布情况如下：

单位：万元

区域		2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
境外	欧美	6	100.48	6	916.35	7	702.91	5	507.26
	亚洲	11	88.08	10	635.02	10	772.59	5	486.92
	其他	1		1	67.11	1	58.62	1	25.65
小计		18	188.56	17	1,618.48	18	1,534.12	11	1,019.83
境内	东北	5	41.50	5	144.67	4	78.15	4	42.39
	华北	8	52.44	6	217.28	8	240.99	3	145.45
	华东	11	192.68	11	1,144.28	10	814.16	12	449.94

	华南	9	92.88	8	364.43	4	197.77	5	108.96
	华中	6	69.28	6	281.78	6	202.14	4	81.46
	西北	6	14.94	6	59.35	4	94.07	2	30.56
	西南	7	61.88	7	243.11	6	223.05	2	104.65
	小计	52	525.60	49	2,454.88	42	1,850.33	32	963.41
	总计	70	714.16	66	4,073.36	60	3,384.46	43	1,983.24

2. 各期单个经销商销售收入的分布情况如下：

单位：万元

规模	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
100万以上			13	2,272.84	11	1,613.89	5	678.88
50万-100万	1	50.06	11	786.86	12	870.21	9	748.32
20万-50万	9	272.09	24	808.94	26	788.11	14	379.29
20万以下	60	392.01	18	204.72	11	112.26	15	176.74
总计	70	714.16	66	4,073.36	60	3,384.46	43	1,983.24

3. 公司产品的配送方式和运费承担方式

对国内经销商，根据公司与经销商签订的经销协议，公司通过物流或者快递方式发出，相关的运输费用由公司承担。

对国外经销商，公司将产品通过物流运送至指运港，物流费用由公司承担，离港后的运输费用由经销商承担。

4. 对经销商的返利政策及各期金额

报告期内，公司没有固定的业绩奖励政策，但是会根据市场情况适时采取灵活的市场策略，给予经销商返利，返利金额通常在经销商所欠货款中直接扣减。

报告期内，公司仅在2016年和2017年对经销商开展销售返利活动，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017年	2016年
返利金额	118.00	9.49
占经销收入比例	2.39%	0.26%

公司2016年经销商数量相对较少，经销网络覆盖有限，因此为了进一步拓

展经销网络，提升经销商的销售积极性，公司于 2016 年开展返利活动，而 2017 年活动范围扩大，返利金额增加。通过返利活动，公司 2017 年新增经销商达到 25 家，存续经销商数量从 2016 年 43 家上升至 60 家，有效地提升了公司经销网络的覆盖区域。随着经销商数量提升，经销网络覆盖区域扩大，公司经销商体系已逐步完善，因此公司 2018 年未开展返利活动。

#### 5. 返利的会计核算

根据《企业会计准则第 14 号-收入》，在销售返利发生时，公司按予以返利的金额，冲减当期的销售收入。

#### (四) 报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；

##### 1. 最近三年各期公司前五大经销商客户的库存情况如下：

单位：元

经销商	年份	期末库存金额	购销比率	结存比率
苏州科创生物技术有限公司	2018 年	508,678	93.66%	26.12%
	2017 年	408,856	92.11%	28.71%
	2016 年	293,219	68.66%	34.50%
四川浚图科技有限公司	2018 年	230,514	169.82%	15.96%
	2017 年	582,989	59.23%	37.08%
	2016 年	164,815	78.53%	18.16%
上海熠晨生物科技有限公司	2018 年	793,738	81.76%	31.10%
	2017 年	353,393	91.70%	16.66%
	2016 年	198,037	105.24%	45.74%
南京源之信生物技术有限公司	2018 年	546,611	93.10%	26.14%
	2017 年	581,387	82.66%	37.18%
	2016 年	248,118	54.63%	40.48%
广州永津生物科技有限公司	2018 年	233,576	95.73%	9.04%
	2017 年	95,832	96.82%	6.47%
	2016 年	64,154	95.38%	7.47%
Romical Ltd.	2018 年	未提供	未提供	未提供



	2017 年	未提供	未提供	未提供
	2016 年	未提供	未提供	未提供
Purigo Biotech, Inc.	2018 年	TWD 1,419,120	116.43%	40.51%
	2017 年	TWD 2,170,109	83.57%	23.22%
	2016 年	TWD 2,255,992	113.39%	31.77%
Flamegold Material Corp.	2018 年	USD 80,613	91.83%	44.34%
	2017 年	USD 98,235	79.92%	54.80%
	2016 年	USD 95,363	80.00%	45.70%
AP Biotech SRL	2018 年	未提供	未提供	未提供
	2017 年	未提供	未提供	未提供
	2016 年	未提供	未提供	未提供
ALFAPLAST	2018 年	USD 33,866	107.32%	9.85%
	2017 年	USD 58,401	90.89%	19.95%
	2016 年	USD 32,145	81.88%	17.97%

注：购销比率=本期销售数量/本期采购数量，部分购销比率大于 100%系因为本期销售金额包括部分上期结存产品产生的收入所致；结存比率=期末库存金额/本期采购金额

如上表所示，报告期内前五大经销商中有部分经销商基于商业机密的缘故未能提供库存金额数据，已提供库存数据的经销商各期购销比率和结存比率在合理范围内有波动，其中：

(1) 上海熠晨生物科技有限公司 2018 年期末库存金额和结存比较大，主要系因为该经销商在当地市场销售规模逐年扩大且主要销售给终端客户，因此各期末库存情况逐年上升，而 2018 年该经销商销售规模较往年增长较快，因此经销商进一步提升库存量来及时满足当地客户的需求；

(2) PURIGO BIOTECH, INC. 在当地市场经销实力较强，报告期内购销比率较高，为了能够及时响应当地客户的采购需求，该经销商维持一定水平的安全库存，因此各期末库存金额相对较大；

(3) Flamegold Material Corp. 最近三年期末产品结存比较大，主要系因为该经销商在当地市场销售情况较好，购销比率较高，为了能够及时响应当地客户的采购需求，该经销商维持一定水平的安全库存。

综上，库存变动主要系为满足当地市场开发而进行库存调整所致，报告期内主要经销商库存情况较为合理。

2. 报告期各期退出的前五大经销商、退出原因及向公司采购金额和占比情况如下：

单位：万元

2019年1-3月			
经销商	上一年向公司 采购金额	占上一年经销 收入比	退出原因
上海宗义实业发展有限公司	41.30	0.77%	未完成业绩
合计	41.30	0.77%	
2018年			
经销商	上一年向公司 采购金额	占上一年经销 收入比	退出原因
FARVET S. A. C.	99.30	2.01%	客户终止合作
SPD Scientific Pte Ltd	97.15	1.97%	未完成业绩
北京百诺威生物科技有限公司	30.38	0.61%	客户业务转型
石家庄健菲生物科技有限公司	24.18	0.49%	客户终止合作
北京瑞德百奥生物科技有限公司	14.79	0.30%	客户终止合作
合计	265.79	5.38%	
2017年			
经销商	上一年向公司 采购金额	占上一年经销 收入比	退出原因
武汉意德生物技术有限公司	27.50	0.75%	未完成业绩
杭州汤普科技有限公司	22.19	0.61%	未完成业绩
南京聚康医药化工有限公司	15.10	0.41%	客户终止合作
哈尔滨市天峰科技开发有限公司	9.47	0.26%	未完成业绩
海易(大连)实业有限公司	6.21	0.17%	未完成业绩
合计	80.47	2.20%	

报告期内，经销商退出原因主要系因为部分经销商终止与公司合作或未能按照经销协议完成预计业绩，公司不再将其纳入经销商体系，退出经销商对公司业绩影响有限，未造成重大影响。

(五) 报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不

当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允

#### 1. 新增经销商

报告期内，公司新增经销商数量和销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年度	2017年度
新增数量	5	14	25
对当期主营业务收入的贡献	44.40	393.14	687.41
占当期经销收入的比例	4.55%	7.34%	13.92%

其中，报告期各期新增交易金额在50万元以上的经销商情况如下：

##### (1) 2017年新增经销商情况

公司2017年新增经销商交易金额在50万以上的经销商有4家，具体情况如下：

单位：万元

经销商名称	法定代表人	股东	董事、监事及 高管	与公司是否存在 关联关系	交易金额
Health Equipment Supply		境外自然人		否	79.30
Biostar Lifetech LLP		境外自然人		否	60.14
Coromagen Hayat Bilimlari Sanayi tic. Ltd. sti.		境外自然人		否	56.70
武汉轩明宇环保 科技发展有限公司	张小明	张小明	张小明、雷婉 清、刘叶文	否	56.48
合计					252.62
占当期经销收入的比例					5.11%

##### (2) 2018年新增经销商情况

公司2018年新增经销商交易金额在50万以上的经销商有2家，具体情况如下：

单位：万元

经销商名称	法定代表人	股东	董事、监事及 高管	与公司是否存在 关联关系	交易金额
上海玖梧实业 有限公司	吴红兵	刘海、吴献 伍、胡革江、 倪亮	吴红兵、胡革 江	否	111.19
ATCG Limited		境外自然人		否	55.89
合计					167.09
占当期经销收入的比例					3.12%

(3) 公司 2019 年 1-3 月新增经销商 5 家，不存在交易金额在 50 万元以上的经销商。

## 2. 新增经销商与公司不存在关联关系

通过网上查询新增经销商信息，查阅公司与报告期内主要新增经销商签订的经销协议，访谈经销商，获取无关联关系声明等，公司与主要新增经销商交易价格公允，协议条款与其他经销商保持一致，不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系。

## (六) 说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性。

### 1. 核查程序

针对公司经销收入的真实性，主要执行了访谈程序、函证程序、经销商库存情况调查、经销收入检查测试、期后回款及退换货检查等核查程序。

### 2. 合理性

经核查，公司与经销商之间的交易资料真实，相关凭证单据，回款证明，回函情况等均与公司记录的经销收入相吻合，相关核查结果均未发现重大异常，因此我们认为公司的经销收入真实有效且合理。

## (七) 核查程序及意见

### 1. 核查程序

(1) 访谈重要经销商，其销售收入占各年经销收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
访谈经销商销售金额	319.07	2,177.53	1,793.67	1,321.77
全年经销收入	975.60	5,355.30	4,939.79	3,661.91
占经销收入比例	32.70%	40.66%	36.31%	36.10%

经销收入占主营业务收入比例	31.73%	26.07%	29.63%	29.58%
---------------	--------	--------	--------	--------

在访谈中，了解经销商的基本情况、经销区域及销售情况、重大退换货情况、与公司合作情况、是否与公司存在关联关系、终端客户对洁特产品的评价等；

(2) 对重要经销商执行函证程序，核查报告期内经销商各期间交易额和各期末应收账款、预收账款余额情况；

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
函证金额	677.10	4,417.24	4,045.86	2,662.41
全年经销收入	975.60	5,355.30	4,939.79	3,661.91
占经销收入比例	69.40%	82.48%	81.90%	72.71%
经销收入占主营业务收入比例	31.73%	26.07%	29.63%	29.58%

(3) 对重要经销商各期末库存情况进行调查，了解其库存情况及原因；

(4) 对经销收入进行检查，从经销收入选取大额销售记录，追踪至销售合同、销售订单、销售出库单、发票、签收记录等，核对是否一致；

(5) 对重要经销客户期后回款进行统计，从经销客户期后应收账款明细账中选取大额回款记录并追踪至银行流水及银行回单，核对收款凭证的付款人与客户信息是否一致，付款金额与账面记录是否一致；

(6) 查阅公司报告期后退换货记录及返利记录。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司与经销商之间的结算安排合理，经销商协议明确约定了退换货条款，各期实际退换货占经销收入比例较低，退换货原因真实且合理；

(2) 报告期内，公司各期经销商进入、退出及存续情况真实，对公司业绩不存在重大影响；最近三年与公司持续存在业务往来的经销商较为稳定，对经销收入贡献逐步增加，是经销收入的主要来源；

(3) 报告期各期末经销商在各区域的分布情况和对单个经销商销售收入的分布情况合理；公司产品的配送方式、运费承担方式与实际经销业务相符；公司对经销商的返利真实准确，返利的会计核算符合《企业会计准则》的要求；

(4) 报告期末经销商客户的库存情况合理，报告期退出的主要经销商对公司

业绩不存在重大影响，退出原因合理；

(5) 报告期各期新增主要经销商与公司不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系；

(6) 通过执行核查程序，报告期内公司的经销收入真实、准确。

**六、(问题 36) 报告期内，公司物料采购主要分为原材料采购和辅料采购，原材料主要包括聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）和滤膜等，辅料主要包括纸箱、复合膜袋和包装纸等包材。其中，公司的原材料受国际油价影响较大，主要原材料的销售价格持续上涨。**

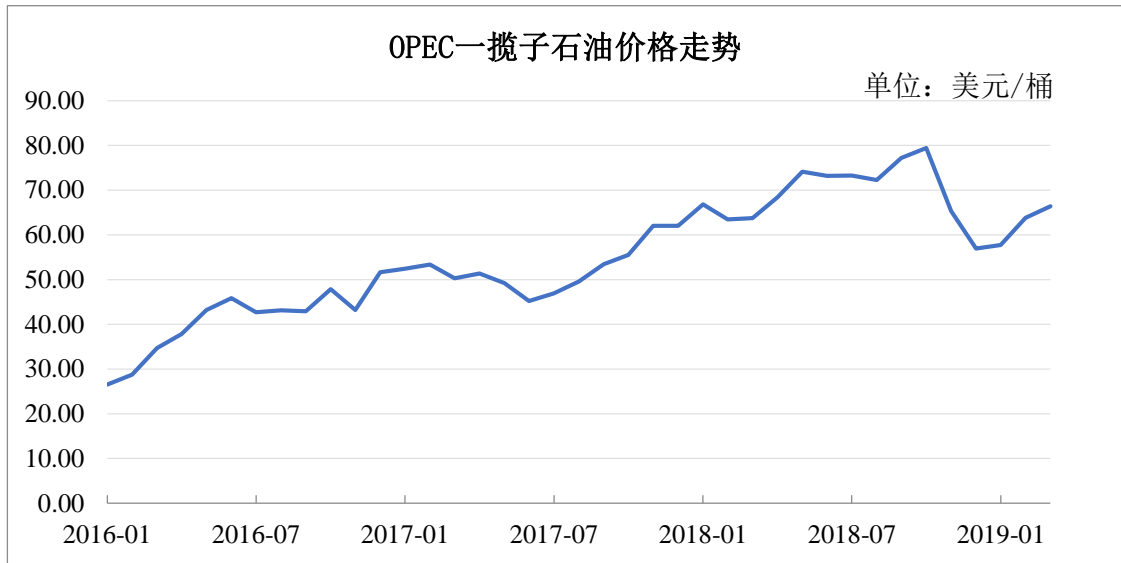
**请发行人披露：(1) 结合国际原油供应及价格波动情况、下游 GPPS、PP 等主要原材料供应行业整体的价格波动趋势，分析发行人采购相关原材料单价上升的原因及合理性；(2) 结合原材料大宗商品指数波动情况、定价策略，分析原材料价格的波动是否能够有效传导至产品售价，发行人是否具有应对下游原材料价格波动的有效措施，针对大宗商品交易发行人是否具有对冲机制，并视分析情况判断是否需要予以风险提示；(3) 发行人主要原材料仍是否需从境外采购，如是，请分析报告期内采购原材料的关税变化，原材料价格是否存在进一步上涨的可能以及对发行人生产经营的影响，如果需要请予以风险提示；(4) 结合境内日益严格的环境保护要求对下游化工产品的影响，分析对发行人主要原材料采购及生产经营的影响。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并发表明确意见。**

**(一) 结合国际原油供应及价格波动情况、下游 GPPS、PP 等主要原材料供应行业整体的价格波动趋势，分析发行人采购相关原材料单价上升的原因及合理性**

报告期内，公司原材料主要包括聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）等，该等原材料主要来源于石油化工行业，其市场价格受石油价格、市场供需关系等多方面因素影响。2016 年以来，油价及主要原料价格波动情况如下：

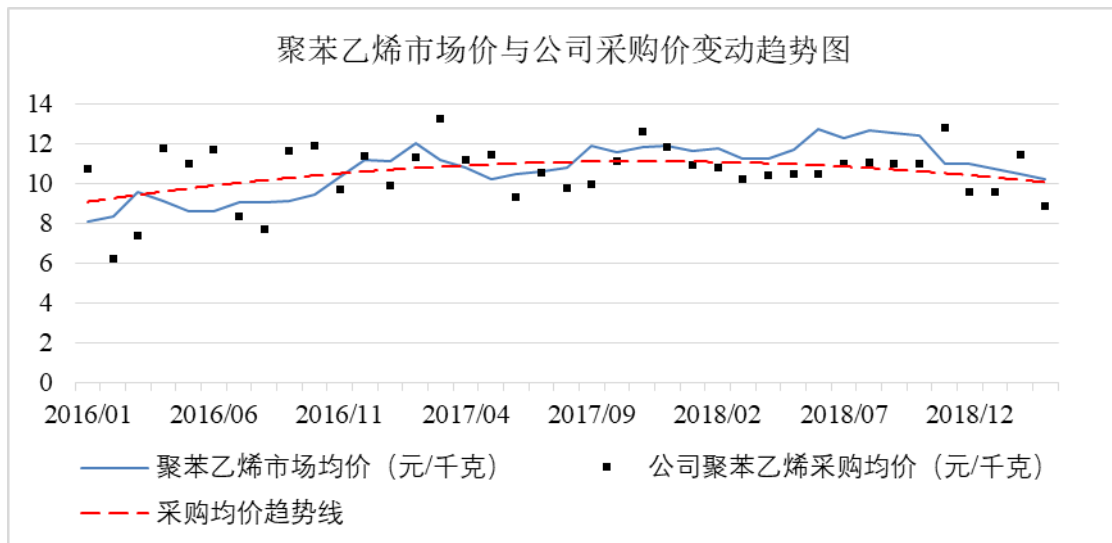
1. 国际原油价格及其波动



数据来源：东方财富 Choice 数据

如上图所示，整体而言，国际原油价格在报告期内呈现出逐年上涨的趋势，因此会对石油化工产品及相关产品价格造成一定的影响。

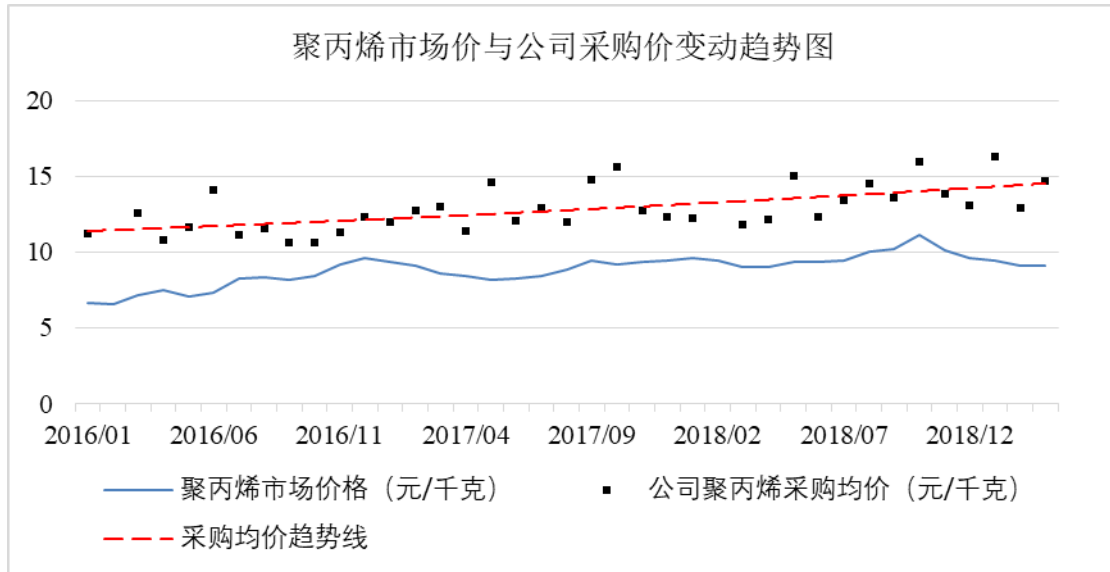
### 2. 聚苯乙烯（GPPS）采购价格与市场价格



数据来源：wind 资讯

聚苯乙烯为石化产品，主要受国际石油价格波动及市场供求关系的影响。2016 年年初，聚苯乙烯市场价格到达阶段性低位，此后全球石油价格逐渐回升，聚苯乙烯市场价格保持上升态势。从公司聚苯乙烯的采购均价来看，其走势与市场均价走势基本一致。

### 3. 聚丙烯（PP）采购价格与市场价格



数据来源：wind 资讯

报告期内，公司聚丙烯采购均价的趋势线走势与市场均价走势基本一致。公司采购价格略高于市场价格，主要是由于公司所采购的聚丙烯为医用级材料，原料品质较高。

**(二) 结合原材料大宗商品指数波动情况、定价策略，分析原材料价格的波动是否能够有效传导至产品售价，发行人是否具有应对下游原材料价格波动的有效措施，针对大宗商品交易发行人是否具有对冲机制，并视分析情况判断是否需要予以风险提示**

1. 原材料价格波动对产品售价的传导情况

整体而言，报告期内石油价格呈现上涨趋势，公司的主要原材料价格亦随着石油价格上涨呈现上升趋势，原材料价格的上涨在一定程度上会对公司经营成果造成不利影响。公司产品的销售价格主要根据市场情况、客户采购量、客户议价能力、产品成本等因素确定。公司整体产品毛利率相对较高，在保证公司合理利润水平的基础上，产品定价在一定时间保持相对稳定，不会完全随着原材料价格的上涨而立即调整，上游原材料价格变化与产品价格变化不存在明显的联动关系或传导机制。具体情况如下：

在 ODM 模式下，公司一般会结合采购量、产品成本、汇率等因素，与客户协商确定产品销售价格。公司主要 ODM 客户为行业知名生物实验室用品综合服务商，经营规模较大，客户议价能力强，公司产品销售价格保持相对稳定。但当上游原材料价格出现较大幅度增长致使公司产品成本大幅提升时，公司会跟客户协



商对产品价格进行适当调整以保证合理的利润。

在经销模式下，公司根据市场状况、经销商实力、采购量等因素综合确定销售价格。公司为拓展自有品牌在国内国际市场的占有率，一般不会轻易提高对经销商的售价。

在直销模式下，公司基于自有品牌竞争能力、客户采购量等因素综合确定终端客户销售价格。一直以来公司注重对终端市场客户的开拓，为与终端客户保持着良好的合作关系，一般情况下亦不会随着原材料价格上涨而调整产品销售价格。

## 2. 公司应对原材料价格波动的措施

为了应对上游供应商原材料的价格波动，公司主要采取如下措施：

(1) 公司与主要原材料供应商通过长期合作，建立稳定合作关系，以增强议价能力，应对原材料价格波动。

(2) 密切关注原材市场价格的动态，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，降低原材料价格波动的风险。

(3) 引入供应商比价机制。针对同类原材料，公司通常会选择 2-3 家供应商，一方面避免单个供应商涨价带来的价格波动，另一方面有利于公司以市场上较为优惠的价格采购原材料。

(4) 公司通过产品升级、调整产品结构等方式降低原材料价格变化的影响。

## 3. 价格对冲机制

公司生产所需的主要原材料系石油化工产品，原材料价格与国际市场石油价格存在关联，采购价格受石油价格波动影响较大。针对大宗商品交易，公司目前暂未采取相应的对冲机制，公司会根据市场行情以及自身经营特征，提前与供应商签订采购合同，锁定采购价格，在一定程度上能够缓解原材料价格上涨风险。

## 4. 采购价变动的敏感性分析及风险提示

公司产品成本主要由直接材料成本构成，直接材料占产品成本在 50%-60%左右，产品毛利率受原材料采购成本影响较大。假设公司产品销售数量、销售价格、销售结构等因素不变，产品成本中仅原材料价格发生变化，公司主要材料价格每变动 5%时，对主营业务毛利率的影响程度如下：

原材料价格变动幅度	主营业务毛利率变动
-----------	-----------

	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
-15.00%	5.17%	4.95%	4.74%	4.41%
-10.00%	3.45%	3.30%	3.16%	2.94%
-5.00%	1.72%	1.65%	1.58%	1.47%
5.00%	-1.72%	-1.65%	-1.58%	-1.47%
10.00%	-3.45%	-3.30%	-3.16%	-2.94%
15.00%	-5.17%	-4.95%	-4.74%	-4.41%
敏感系数	-0.34	-0.33	-0.32	-0.29

由上表可知，报告期内若公司原材料平均价格上升 5%，则主营业务毛利率分别下降 1.47、1.58、1.65 和 1.72 个百分点；若原材料的平均价格上升 10%，则主营业务毛利率分别下降 2.94、3.16、3.30 和 3.45 个百分点；若原材料的平均价格上升 15%，则主营业务毛利率分别下降 4.41、4.74、4.95 和 5.17 个百分点。综上，原材料价格的波动对公司产品的生产成本影响较大，从而会对公司的经营业绩产生一定的影响。如果上游石油价格上涨导致主要原材料价格上涨，而公司不能及时有效地将原材料价格上涨的压力转移到客户，将对公司盈利能力造成不利影响，公司面临着原材料价格波动导致对经营成果造成不利影响的风险。

**(三) 发行人主要原材料仍是否需从境外采购，如是，请分析报告期内采购原材料的关税变化，原材料价格是否存在进一步上涨的可能以及对发行人生产经营的影响，如果需要请予以风险提示**

1. 公司在报告期内的境外采购情况

(1) 2019年1-3月主要境外采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额	占采购总额比例(%)
1	INEOS Styrolution Korea Ltd. (以下简称 INEOS)	GPPS 料	721.93	31.71
2	龙海有限公司 (以下简称 龙海公司)	GPPS 料、PP 料	533.99	23.45
3	Channel Prime Alliance	PP 料	115.07	5.05
合 计			1,370.99	60.21

(2) 2018年度主要境外采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS 料	1,159.51	16.94
2	Channel Prime Alliance	PP 料	513.97	7.51
3	龙海公司	GPPS 料、PP 料	346.68	5.06
4	华罡国际(香港)有限公司(以下简称华罡国际)	PP 料	270.19	3.95
5	普立万聚合体贸易(上海)有限公司(以下简称普立万)	GPPS 料	109.70	1.60
合 计			2,400.05	35.06

### (3) 2017 年度主要境外采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS 料	703.75	12.63
2	华罡国际	PP 料	448.91	8.05
3	普立万	GPPS 料	425.36	7.63
4	龙海公司	GPPS 料、PP 料	259.96	4.66
5	Channel Prime Alliance	PP 料	203.84	3.66
合 计			2,041.82	36.63

### (4) 2016 年度主要境外采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS 料	508.20	13.71
2	龙海公司	PP 料	269.06	7.26
3	华罡国际	PP 料	263.84	7.12
4	Channel Prime Alliance	HDPE	68.43	1.85
合 计			1,109.53	29.94

## 2. 公司境外采购的关税情况

公司在报告期内存在一定规模的向境外主要供应商采购原材料的情形。报告期，公司从境外采购 GPPS 料、PP 料等塑料原料缴纳的进口环节关税金额分别为 7.47 万元、37.71 万元、35.94 万元及 54.67 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.11%、0.41%、0.31%及 3.02%，占比较低，主要原因：(1)报告期内主要原材

料进口关税税率始终为 6.5%，未发生变化；(2) 公司境外采购的部分材料通过以保税料形式进口，免征关税和进口环节增值税；(3) 公司境外采购的部分 PP 料原产地为泰国，根据中国-东盟自由贸易协定，原产地为泰国的 PP 料实施零关税。综上，进口原材料关税税率对原材料采购价格影响较小，公司境外材料采购价格因关税增加而导致原材料价格大幅增长的风险较低，即使未来进口关税增加，对公司生产经营影响有限。

#### **(四) 结合境内日益严格的环境保护要求对下游化工产品的影响，分析对发行人主要原材料采购及生产经营的影响**

公司生产所需主要原材料 GPPS、PP 等属于化工产品。上游供应商所处的行业主要为基础化工行业，基础化工行业在我国是一个相对成熟的行业，产品充分竞争，基础化工产品价格也比较透明。近年来环境保护的法律法规日趋从严，对化工行业的生产企业提出更高的环保要求，境内中小型化工企业存在因为排放污染物而受到责令停产、限产等处罚的情形。从短期看，持续的环保高压加速化工行业洗牌，短期内将可能对供需关系造成影响，使得化工产品价格有所波动。从长期来看，国家环保方面要求日趋严格，行业准入门槛也逐步提高，生产技术落后、环保治理水平低的化工生产企业将逐渐被淘汰，行业集中度将会有一定提高，有利于优质企业的发展。随着优质企业产能扩张，化工产品供求将逐渐趋于稳定，环境保护对原材料价格的影响也会逐步减弱。

公司采购 GPPS 料、PP 料等塑料原料主要来源于境外供应商。报告期，境外采购的塑料原料占塑料原料采购总额的比例分别为 63.91%、68.88%、64.78%及 88.26%。较大规模的境外采购，使得公司对境内化工产品的依赖性较小。境内相关政策对环境保护要求的提高，对公司主要原材料采购的价格不会构成重大影响。

公司境外采购来源地主要包括韩国、美国、泰国、台湾等国家和地区，供应商来源广泛，可以选择从不同国家地区采购原材料，降低了公司因境外贸易格局变化而在短期内转向境内采购的可能性。

综上，鉴于公司 GPPS 料、PP 料等原材料大部分来源于境外，以及短期内转向境内大幅采购的可能性较小，境内日益严格的环境保护要求对公司原材料采购成本及对经营业绩的影响有限。

#### **(五) 核查程序及核查意见**

## 1. 核查程序

(1) 访谈公司采购经理，了解公司主要材料采购的情况；

(2) 获取了公司采购明细，对公司报告期内主要采购原材料的价格进行对比分析；结合报告期国际石油价格的波动情况以及聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）市场价格变动情况，对比分析公司原材料采购价格变动是否合理；

(3) 查阅了报告期内公司主要原材料进口的关税税率情况；

(4) 对原材料价格波动进行敏感性分析，分析原材料波动是否对公司的毛利率构成重大影响；

(5) 查阅环境保护要求对化工行业的相关要求，并结合公司采购情况分析日益严格环保要求对公司主要原材料采购及生产经营的影响；

(6) 检查报告期内公司进口主要原材料的报关单据。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司原材料采购价格与国际市场油价以及相应的塑料化工产品价格较为密切关联。报告期内，上游石油价格上涨导致主要原材料价格上升，原材料采购价格上涨存在合理性。

(2) 上游原材料价格变化与公司产品销售价格变化不存在明显的联动关系或传导机制；公司已建立应对下游原材料价格波动的有效措施；公司针对原材料采购目前暂未采取相应的对冲机制，为了稳定原材料供应价格，公司会与主要供应商签订框架协议，当预计材料价格上涨时，公司会提前向供应商发送采购订单以锁定采购价格；

(3) 公司在报告期内存在一定规模的向境外主要供应商采购原材料的情形。公司境外采购 GPPS 料、PP 料等原材料的进口关税金额较小，关税税率稳定，此外，公司境外采购的原材料来源广泛，关税税率发生变化对公司原材料采购以及生产经营影响较小。

(4) 公司 GPPS 料、PP 料等原材料大部分采购来源于境外，以及短期内转向境内采购的可能较小，境内日益严格的环境保护要求对公司原材料采购成本和经营业绩的影响有限。

## 七、(问题 37) 关于主要销售客户。请发行人补充：(1) 披露报告期主要细

分业务的主要客户情况，包括客户名称、收入金额及占比情况，分析各年是否存在主要细分业务特别是报告期新增业务对某一客户销售占比较高的情况，分析是否存在新增业务对某一客户的依赖；(2) 按照不同的销售模式，披露报告期内发行人不同模式下的前五大客户情况，包括客户名称、销售内容、销售金额以及占比情况；(3) 结合不同模式下客户销售情况，分析并披露主要客户变动以及销售金额变动情况，分析变动合理性，主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系；(4) 主要客户是否存在同前期退出股东之间的关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

(一) 披露报告期主要细分业务的主要客户情况，包括客户名称、收入金额及占比情况，分析各年是否存在主要细分业务特别是报告期新增业务对某一客户销售占比较高的情况，分析是否存在新增业务对某一客户的依赖；

1. 报告期内，公司主要细分业务如下：

单位：万元

细分业务	2019年1-3月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
液体处理类	1,883.39	61.25	12,726.19	61.95	10,134.27	60.78	7,540.60	60.92
生物培养类	1,026.54	33.38	6,892.12	33.55	5,622.49	33.72	3,992.72	32.25
合计	2,909.93	94.64	19,618.30	95.50	15,756.77	94.50	11,533.33	93.17

报告期内，公司主营业务收入主要来源于生物实验室耗材类产品的销售，其中以液体处理类产品及生物培养类产品为主，两者合计的业务收入占主营业务收入的比例分别为93.17%、94.50%、95.50%及94.64%，是公司收入主要来源。

报告期内公司不存在其他新增业务，也不存在某一客户对新增业务的依赖情况。

2. 公司主要细分业务的主要客户情况

(1) 液体处理类产品前五大客户销售情况

单位：万元

2019年1-3月			
序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	297.29	9.67

2	Celltreat Scientific	209.85	6.82
3	Thermo Fisher	157.06	5.11
4	Argos	146.84	4.78
5	Genesee Scientific	105.41	3.43
合计		916.46	29.80

2018年

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
1	VWR	2,047.86	9.97
2	Genesee Scientific	1,548.64	7.54
3	Thermo Fisher	1,349.39	6.57
4	Celltreat Scientific	1,278.10	6.22
5	GE Healthcare Ltd	798.04	3.89
合计		7,022.03	34.18

2017年

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
1	VWR	1,944.28	11.66
2	Genesee Scientific	1,109.26	6.65
3	Argos	1,010.44	6.06
4	Celltreat Scientific	917.37	5.50
5	Thermo Fisher	673.36	4.04
合计		5,654.71	33.91

2016年

序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
1	Celltreat Scientific	1,043.75	8.43
2	Genesee Scientific	808.66	6.53
3	Thermo Fisher	745.87	6.03
4	VWR	645.62	5.22
5	Argos	634.60	5.13
合计		3,878.50	31.33

## (2) 生物培养类产品前五大客户销售情况

单位：万元

2019年1-3月			
序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	221.47	7.20
2	Celltreat Scientific	111.05	3.61
3	Thermo Fisher	101.91	3.31
4	依科赛生物科技(太仓)有限公司	27.87	0.91
5	AP BIOTECH SRL	27.27	0.89
合计		489.57	15.92
2018年			
序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	1,898.56	9.24
2	Genesee Scientific	893.53	4.35
3	Celltreat Scientific	679.99	3.31
4	Thermo Fisher	392.80	1.91
5	AP BIOTECH SRL	252.02	1.23
合计		4,116.90	20.04
2017年			
序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	1,396.58	8.38
2	Celltreat Scientific	574.09	3.44
3	Genesee Scientific	571.70	3.43
4	Argos	342.04	2.05
5	Kasvi Imp. e Dist. de Produtos para Laboratorios Ltda	162.73	0.98
合计		3,047.13	18.27
2016年			
序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	881.53	7.12



2	Celltreat Scientific	590.46	4.77
3	Genesee Scientific	505.99	4.09
4	Argos	210.98	1.70
5	AP BIOTECH SRL	123.84	1.00
合计		2,312.79	18.68

如上表所示，公司不存在主要细分业务对某一客户销售占比较高的情况，亦不存在新增业务对某一客户销售占比较高的情况，不存在新增业务对某一客户的依赖的情况。

(二) 按照不同的销售模式，披露报告期内发行人不同模式下的前五大客户情况，包括客户名称、销售内容、销售金额以及占比情况；

1. ODM 模式前五大客户情况

单位：万元

2019年1-3月				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	519.78	16.90
2	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	320.90	10.44
3	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	270.73	8.80
4	Argos	液体处理类、生物培养类	175.20	5.70
5	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	128.66	4.18
合计			1,415.27	46.03

2018年				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	3,946.42	19.21
2	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	2,442.17	11.89
3	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,981.71	9.65
4	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	1,765.03	8.59
5	GE Healthcare	液体处理类	798.04	3.89
合计			10,933.38	53.23

2017年				
-------	--	--	--	--

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	3,340.86	20.04
2	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,771.60	10.63
3	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,500.85	9.00
4	Argos	液体处理类、生物培养类	1,373.25	8.24
5	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	902.02	5.41
合计			8,888.58	53.31

2016年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,634.21	13.20
2	VWR	液体处理类、生物培养类	1,527.15	12.34
3	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,314.65	10.62
4	Argos	液体处理类、生物培养类	991.27	8.01
5	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	750.79	6.07
合计			6,218.08	50.23

2. 经销模式前五大客户情况

单位：万元

2019年1-3月

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	AP BIOTECH SRL	液体处理类、生物培养类	50.06	1.63
2	广州永津生物科技有限公司	液体处理类、生物培养类	45.72	1.49
3	Romical Ltd.	液体处理类、生物培养类	45.61	1.48
4	南京源之信生物技术有限公司	液体处理类、生物培养类	38.94	1.27
5	四川浚图科技有限公司	液体处理类、生物培养类	36.18	1.18
合计			216.52	7.04

2018年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	AP BIOTECH SRL	液体处理类、生物培养类	272.11	1.32
2	上海熠晨生物科技有限公司	液体处理类、生物培养类	253.20	1.23

3	南京源之信生物技术有限公司	液体处理类、生物培养类	209.08	1.02
4	苏州科创生物技术有限公司	液体处理类、生物培养类	194.76	0.95
5	ALFAPLAST	液体处理类、生物培养类	190.04	0.93
合计			1,119.18	5.45

2017年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	ALFAPLAST	液体处理类、生物培养类	197.37	1.18
2	PURIGO BIOTECH, INC.,	液体处理类、生物培养类	190.64	1.14
3	上海熠晨生物科技有限公司	液体处理类、生物培养类	159.87	0.96
4	四川浚图科技有限公司	液体处理类、生物培养类	157.25	0.94
5	南京源之信生物技术有限公司	液体处理类、生物培养类	156.36	0.94
合计			861.49	5.17

2016年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	AP BIOTECH SRL	液体处理类、生物培养类	185.14	1.50
2	PURIGO BIOTECH, INC.,	液体处理类、生物培养类	143.58	1.16
3	Flamegold Material Corp.	液体处理类、生物培养类	130.33	1.05
4	Romical Ltd.	液体处理类、生物培养类	124.48	1.01
5	ALFAPLAST	液体处理类、生物培养类	118.83	0.96
合计			702.37	5.67

3. 直销模式前五大客户情况

单位：万元

2019年1-3月

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	液体处理类、生物培养类	22.84	0.74
2	中山大学附属肿瘤医院	液体处理类、生物培养类	19.75	0.64
3	湛江安度斯生物有限公司	液体处理类、生物培养类	18.15	0.59
4	深圳市易瑞生物技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	17.80	0.58

5	北京陆桥技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	16.40	0.53
合计			94.94	3.09

2018年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	北京陆桥技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	75.00	0.37
2	深圳市易瑞生物技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	61.37	0.30
3	深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	液体处理类、生物培养类	52.44	0.26
4	中山大学	液体处理类、生物培养类	45.54	0.22
5	中山大学附属肿瘤医院	液体处理类、生物培养类	40.84	0.20
合计			275.18	1.34

2017年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	中山大学附属肿瘤医院	液体处理类、生物培养类	63.34	0.38
2	深圳市易瑞生物技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	58.94	0.35
3	深圳市博锐德生物技术有限公司	液体处理类	33.34	0.20
4	深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	液体处理类、生物培养类	31.96	0.19
5	中山大学	液体处理类、生物培养类	31.68	0.19
合计			219.26	1.32

2016年

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占主营业务收入比(%)
1	中山大学附属肿瘤医院	液体处理类、生物培养类	62.03	0.50
2	深圳市易瑞生物技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	41.05	0.33
3	深圳市博锐德生物技术有限公司	液体处理类	30.78	0.25
4	广州市香雪制药股份有限公司	液体处理类、生物培养类	22.52	0.18
5	中山大学	液体处理类、生物培养类	21.23	0.17
合计			177.60	1.43

(三) 结合不同模式下客户销售情况，分析并披露主要客户变动以及销售金额变动情况，分析变动合理性，主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系；

报告期内，公司销售模式主要以 ODM 模式为主，经销为辅，ODM 模式销售收入占主营业务收入的比例分别为 63.85%、63.93%、67.30%及 57.61%，经销模式下的销售收入占主营业务收入的比例分别为 29.58%、29.63%、26.07%及 31.73%。报告期内，公司直销模式下的销售收入占主营业务收入的比例分别为 6.56%、6.45%、6.63%及 10.67%，占比相对较小。

1. ODM 模式主要客户销售变动情况

(1) 报告期内，主要 ODM 客户销售变动情况

单位：万元

客户名称	2019 年 1-3 月	2018 年		2017 年		2016 年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
VWR	519.78	3,946.42	18.13	3,340.86	118.76	1,527.15
Genesee Scientific	128.66	2,442.17	37.85	1,771.60	34.76	1,314.65
Celltreat Scientific	320.90	1,981.71	32.04	1,500.85	-8.16	1,634.21
Thermo Fisher	270.73	1,765.03	95.67	902.02	20.14	750.79
Argos	175.20	700.77	-48.97	1,373.25	38.53	991.27
GE Healthcare	48.70	798.04	159.29	307.79	-34.05	466.67
合计	1,463.97	11,634.14	26.51	9,196.37	37.57	6,684.75

(2) 报告期内，公司主要 ODM 客户在各期的排名情况如下：

客户名称	2019 年 1-3 月排名	2018 年度排名	2017 年度排名	2016 年度排名
VWR	1	1	1	2
Celltreat Scientific	2	3	3	1
Thermo Fisher	3	4	5	5
Argos	4	6	4	4
Genesee Scientific	5	2	2	3
GE Healthcare Ltd	7	5	7	6

报告期内，从 ODM 模式前五大客户的构成来看，前五大 ODM 客户基本保持稳

定，但报告期内前五大 ODM 销售排名有所变动，主要受 ODM 客户自身业务需求变动影响所致。公司凭借优异的产品性能及可靠的产品质量，与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等知名生物实验室用品综合服务商建立了良好的合作关系。报告期内，公司对上述境外客户收入增长主要系客户需求不断增长及公司产品覆盖了集团客户更多的全球市场区域所致。2017 年公司对 VWR 的销售收入增长率为 118.63%，主要原因是 2017 年公司与 VWR 客户加强合作，新增生物培养类中 3D 培养支架、细胞工厂产品的销售，同时液体处理类中离心管和移液管产品销售数量大幅增长。2018 年公司对 GE Healthcare 的销售收入增长率为 169.94%，主要原因是液体处理类中针头式过滤器订单的增加。2018 年公司对 Thermo Fisher 的销售收入增长率为 97.73%，主要原因是液体处理类中离心管和移液管销售数量的增加。报告期内，公司向 ODM 客户 Argos 销售金额有所波动，2018 年销售额较 2017 年存在较大幅度减少，主要系 Argos 在 2017 年被 Cole-Parmer 收购后业务有所调整，导致向公司采购金额有所下降。

## 2. 经销模式主要客户销售变动情况

### (1) 报告期内，主要经销客户销售变动情况

单位：万元

客户名称	2019 年 1-3 月	2018 年		2017 年		2016 年
	金额	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
AP BIOTECH SRL	50.06	272.11	106.32	131.89	-28.76	185.14
ALFAPLAST	0.68	190.04	-3.71	197.37	66.09	118.83
上海熠晨生物科技有限公司	35.51	253.20	58.38	159.87	75.67	91.01
南京源之信生物技术有限公司	38.94	209.08	33.71	156.36	155.12	61.29
苏州科创生物技术有限公司	15.30	194.76	36.75	142.42	67.57	84.99
广州永津生物科技有限公司	45.72	176.16	45.45	121.11	73.47	69.82
四川浚图科技有限公司	36.18	144.39	-8.17	157.25	73.22	90.78
Romical Ltd.	45.61	97.76	40.75	69.46	-44.20	124.48
PURIGO BIOTECH, INC.,	11.25	67.81	-64.43	190.64	32.78	143.58
Flamegold Material Corp.	16.24	147.79	25.64	117.63	-9.75	130.33

合计	295.51	1,753.09	21.41	1,443.99	31.24	1,100.25
----	--------	----------	-------	----------	-------	----------

(2) 报告期内，公司主要 ODM 客户在各期的排名情况如下：

客户名称	2019 年 1-3 月排名	2018 年度排名	2017 年度排名	2016 年度排名
AP BIOTECH SRL	1	1	8	1
ALFAPLAST	20 名以后	5	1	5
上海熠晨生物科技有限公司	6	2	3	8
南京源之信生物技术有限公司	4	3	5	17
苏州科创生物技术有限公司	19	4	6	12
广州永津生物科技有限公司	2	6	9	16
四川浚图科技有限公司	5	10	4	9
Romical Ltd.	3	15	20 名以后	4
PURIGO BIOTECH, INC. ,	20 名以后	20 名以后	2	2
Flamegold Material Corp.	17	9	10	3

报告期，公司对单个经销客户销售金额相对较小，单个经销商对营业收入贡献比例较低，不存在对单个经销商存在重大依赖的情况。报告期内，公司各期前 5 名经销客户合计有 10 家，主要经销商客户报告期内均与公司持续交易。报告期内公司与主要经销商销售收入存在一定波动，报告各期公司前 5 大经销商的变动源于经销商自身客户需求的影响。

### 3. 直销模式主要客户销售变动情况

#### (1) 报告期内，主要直销客户销售变动情况

单位：万元

客户名称	2019 年 1-3 月	2018 年		2017 年		2016 年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
深圳市易瑞生物技术股份有限公司	17.80	61.37	4.13	58.94	43.59	41.05
中山大学	7.51	45.54	43.75	31.68	49.22	21.23
中山大学附属肿瘤医院	19.75	40.84	-35.53	63.34	2.12	62.03
深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	22.84	52.44	64.05	31.96	52.89	20.91
深圳市博锐德生物	9.83	30.36	-8.92	33.34	8.31	30.78

科技有限公司						
北京陆桥技术股份有限公司	16.40	75.00	1,236.34	5.61	54.47	3.63
湛江安度斯生物有限公司	18.15	39.55	91.67	20.64	12,797.12	0.16
广州市香雪制药股份有限公司	2.16	12.25	-56.73	28.31	25.71	22.52
合计	114.43	357.35	30.50	273.82	35.35	202.30

(2) 报告期内，公司主要直销客户在各期的排名情况如下：

客户名称	2019年1-3月排名	2018年度排名	2017年度排名	2016年度排名
深圳市易瑞生物技术股份有限公司	4	2	2	2
中山大学	9	4	5	5
中山大学附属肿瘤医院	2	5	1	1
深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	1	3	4	6
深圳市博锐德生物科技有限公司	6	8	3	3
北京陆桥技术股份有限公司	5	1	20名以后	20名以后
湛江安度斯生物有限公司	3	6	9	20名以后
广州市香雪制药股份有限公司	20名以后	20名以后	7	4

报告期内，公司直销客户收入占营业收入的比例较低，主要直销客户的变动未对公司经营带来重大影响。报告期内，公司各期前5名直销客户合计有8家。公司与现有客户保持着良好的合作关系，始终注重对终端市场客户的开拓。报告期，公司主要直销客户各期销售额有所波动主要系终端客户需求情况的变化所致。

4. 报告期内公司及其关联方与公司主要客户之间是否存在关联关系或其他潜在关联关系

报告期内，公司及其关联方与公司主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系。

#### (四) 主要客户是否存在同前期退出股东之间的关联关系。

公司主要客户与前期退出股东之间不存在关联关系。

#### (五) 核查程序和核查意见

##### 1. 核查程序



(1) 对公司相关部门负责人进行访谈,了解销售与收款循环的内控控制的设计与执行情况,对关键控制点进行测试;

(2) 取得报告期公司销售明细,对不同销售模式下主要客户的变动情况、收入波动情况进行分析;

(3) 对报告期内主要客户进行访谈,关注主要客户与公司之间是否存在关联关系,了解洁特生物公司产品的销售情况等;

(4) 查阅客户注册登记资料,以及通过对公司董事、监事和高级管理人员进行访谈,核查是否有关联关系;

(5) 取得主要客户签署无关联关系确认函及客户调查表。

## 2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,公司主营业务收入主要来源于生物实验室耗材类产品的销售,其中以液体处理类产品及生物培养类产品为主,两者合计的业务收入占主营业务收入的比例分别为 93.17%、94.50%、95.50%及 94.64%,是公司收入主要来源。报告期内公司不存在其他新增业务,也不存在新增业务对某一客户依赖的情况。

(2) 报告期内,公司 ODM、经销和直销模式前五大客户均存在一定的变化,主要受公司主要产品特点和客户需求情况影响所致,符合公司实际经营情况及行业的特征,不存在对单一客户依赖的情况,主要销售客户变动情况合理;

(3) 报告期内公司及其关联方与公司主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系,公司主要客户与前期退出股东之间不存在关联关系。

**八、(问题 38) 关于供应商采购情况,请发行人:(1) 补充披露主要供应商及采购金额发生变动的的原因,是否符合发行人的业务发展情况;(2) 结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明并披露是否存在异常采购的情况;(3) 结合市场价格及其变动趋势、补充披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允;(4) 补充披露发行人及其关联方是否与供应商存在关联关系;(5) 发行人是否存在向境外采购原材料的情况,近期国际贸易形式的变化是否影响发行人境外原材料的采购及采购价格,是否存在无法找到替代供应商的风险,是否存在因关税增加而导致原材料价格大幅增长的风**

险；(6) 主要供应商是否存在同前期退出股东之间的关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容并发表明确意见。

(一) 补充披露主要供应商及采购金额发生变动的的原因，是否符合发行人的业务发展情况

1. 报告期内，公司向前五大供应商的采购情况

单位：万元

2019年1-3月				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS料	721.93	31.71
2	龙海公司	GPPS料、PP料	533.99	23.45
3	毅龙贸易	GPPS料	143.79	6.32
4	Channel Prime Alliance	PP料	115.07	5.05
5	默克化工技术(上海)有限公司(以下简称默克化工)	滤膜	98.59	4.33
合计			1,613.36	70.86
2018年				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS料	1,159.51	16.94
2	毅龙贸易	GPPS料、PE料	938.55	13.71
3	Channel Prime Alliance	PP料	513.97	7.51
4	龙海公司	GPPS料、PP料	346.68	5.06
5	斯默菲	纸箱	307.09	4.49
合计			3,265.8	47.71
2017年				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购额	占采购总额比例(%)
1	INEOS	GPPS料	703.75	12.63
2	毅龙贸易	GPPS料、PE料	635.51	11.40
3	华罡国际	PP料	448.91	8.05
4	普立万	GPPS料	425.36	7.63

5	龙海公司	GPPS 料、PP 料	259.96	4.66
合 计			2,473.49	44.38

2016 年

序号	供应商名称	采购主要产品	采购额	占采购总额比例(%)
1	毅龙贸易	GPPS 料、PE 料	523.86	14.14
2	INEOS	GPPS 料	508.20	13.71
3	冠维包装	纸箱	278.68	7.52
4	龙海公司	PP 料	269.06	7.26
5	华罡国际	PP 料	263.84	7.12
合 计			1,843.64	49.75

## 2. 报告期内，公司主要供应商的采购金额变动情况

报告期内，公司主要供应商的采购金额变动情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	2019 年 1-3 月	2018 年		2017 年		2016 年	采购的主要材料
	金额	金额	变动幅度(%)	金额	变动幅度(%)	金额	
INEOS	721.93	1,159.51	64.76	703.75	38.48	508.20	GPPS 料
龙海公司	533.99	346.68	33.36	259.96	-3.38	269.06	GPPS 料、PP 料
毅龙贸易	143.79	938.55	47.68	635.51	21.31	523.86	GPPS 料、PE 料
Channel Prime Alliance	115.07	513.97	152.14	203.84	197.88	68.43	PP 料、PE 料
默克化工	98.59	209.23	65.82	126.18	-12.64	144.44	滤膜
斯默菲	62.01	307.09	87.69	163.62	137.58	68.87	纸箱
华罡国际		270.19	-39.81	448.91	70.14	263.84	PP 料
普立万	3.61	109.70	-74.21	425.36			GPPS 料
冠维包装	23.76	151.29	-36.64	238.76	-14.32	278.68	纸箱

公司主要原材料 GPPS 料、PP 料等属于基础化工行业，原料供应充足，市场竞争充分。此外，公司生产所需纸箱、纸板等辅材属于包装材料行业，生产厂家众多，采购来源广泛。报告期内，随着公司业务规模的逐步扩大，主要供应商的采购金额呈上升趋势，符合公司业务不断发展的情况，报告期内公司主要供应商

相对稳定。报告期内公司通过比较质量和价格等因素调整了对不同供应商的采购规模，使得主要供应商具体排名及采购金额存在一定波动，具体分析如下：

(1) INEOS Styrolution Korea Ltd. 隶属于英力士集团。英力士集团拥有约 20 年历史，总部位于英国，是一家全球领先的化工公司，业务网络遍布全球 24 个国家。拥有约 19,000 名员工，营业收入 600 亿美元。公司向 INEOS 主要采购原产地为韩国的 GPPS 料，报告期内，随着公司业务规模的逐步扩大，公司向 INEOS 采购的金额呈现逐年上升趋势，2017 年和 2018 年采购金额分别增加 195.55 万元和 455.76 万元，增长比例分别为 38.48%和 64.76%。

(2) 龙海公司成立于 1997 年，为一家注册在香港的贸易商。公司向龙海公司主要采购原产地为欧洲、台湾的 GPPS 料、PP 料，2016 年至 2018 年每年的采购金额保持相对稳定，基本在 300 万元左右。

(3) 毅龙贸易成立于 1996 年，为一家注册在广东顺德的贸易公司，系公司 GPPS 料、PE 料的主要供应商之一，公司主要向毅龙贸易采购道达尔生产的 GPPS 料、PE 料。报告期内，公司向毅龙贸易采购金额分别为 523.86 万元、635.51 万元、938.55 万元及 143.79 万元，整体呈上升趋势，主要原因系随着公司业务的发展和经营规模的扩大，公司对原材料 GPPS 料、PP 料需求不断增加。

(4) Channel Prime Alliance 成立于 2004 年，总部位于美国，是全球最大的塑料、橡胶及化工服务提供商之一 Ravago 的附属公司。公司主要向其采购 PP 料、PE 料。报告期内，公司向 Channel Prime Alliance 采购金额分别为 68.43 万元、203.84 万元、513.97 万元及 115.07 万元，采购金额呈现逐年上升趋势，主要原因系随着公司销售业务增长对 PP 料的需求不断增加。

(5) 默克化工隶属于德国默克集团 (Merck KGaA)。默克集团创建于 1668 年，拥有约 350 年历史，2018 年默克集团的销售额为 148 亿欧元。在中国，默克主要从事高性能材料、生命科学和医药健康。报告期，公司向默克化工主要采购高质量的滤膜材料。因公司过滤器产品的产销量增长，公司对滤膜的需求增加，对该公司的采购逐年增长。报告期，公司向默克化工采购金额分别为 144.44 万元、126.18 万元、209.23 万元及 98.59 万元。

(6) 斯默菲是一家纸箱二级厂(外购原纸加工生产纸板与纸箱)，成立于 1995 年，主营业务为生产销售纸板、纸箱等纸质品包装材料，可以自主生产纸板用来加工成纸箱。斯默菲系公司包装材料纸箱的主要供应商之一。报告期内，公司向

斯默菲采购金额分别为 68.87 万元、163.62 万元、307.09 万元及 62.01 万元，呈现逐年上升趋势，主要原因系公司业务规模不断增长，对包装材料纸箱需求相应增加。

(7) 华罡国际成立于 2006 年，为一家注册在香港的从事塑料原料贸易的公司，公司向其采购的原材料主要为原产地为泰国的 PP 料。报告期内，公司向其采购金额分别为 263.84 万元、448.91 万元、270.19 万元及 0.00 万元。公司 2018 年向华罡国际采购金额较 2017 年大幅下降，主要系华罡国际部分产品在 2018 年停止生产和供应，公司将 PP 料采购转移至 Channel Prime Alliance 和龙海公司。

(8) 普立万总部位于美国，是一家提供特种聚合物材料、服务和解决方案的公司，专注于特种聚合物配方、颜色和添加剂体系、塑料片材和包装解决方案以及聚合物分销等。2000 年在纽约证券交易所上市，股票代码 POL。拥有约 6,600 名员工，2018 年实现营业收入超过 35 亿美元。公司为增加主要原材料的供应来源，向普立万在中国地区子公司聚合体贸易（上海）有限公司及关联方采购 GPPS-535N，该品号原料具有较高透明度，适用于高端产品的生产。报告期内，公司对普立万采购金额波动较大，主要原因普立万的报价、信用期较其他供应商不具有优势，公司通过对比其他供应商的质量、报价、账期等因素，调整对普立万的采购量。

(9) 冠维包装成立于 2007 年，是一家注册在广州增城的纸包装经营的三级厂，其生产纸箱所需纸板需要从二级厂、一级厂采购。2016 年以后冠维包装未进入前五名供应商主要系随着公司业务规模扩大，加大向纸箱二级厂斯默菲的采购，适当减少了冠维包装的采购。报告期内，公司向冠维包装采购纸箱的金额分别为 278.68 万元、238.76 万元、151.29 万元及 23.76 万元，总体采购规模呈下降趋势。

**(二) 结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明并披露是否存在异常采购的情况**

报告期，公司主要原材料前五大供应商情况

序号	公司名称	开始合作时间	股权结构	注册资本	成立时间	资产规模	主营业务
1	INEOS	2014 年	INEOS Styrolution GmbH 持股 100%	5400 万美元	2010 年	2.76 亿美元	苯乙烯系列产品及相关产品的批发、进出口

2	龙海公司	2012年	YIP CHEUK HUNG 持股比例 50%; TONG LAI SHEUNG 持股比例 50%	1 万港币	1997年	1200 万港币	化工塑料贸易及分销
3	毅龙贸易	2008年	杨胜辉持股比例 90.00%; 梁淑兴持股比例 10.00%	1000 万元人民币	1996年	1.64 亿元人民币	塑料代理贸易商, 代理进口、合资、国产塑胶原料
4	Channel Prime Alliance	2012年	母公司为 Ravago Americas LLC	-	2004年	-	提供树脂、橡胶分销
5	默克化工	2012年	默克投资(中国)有限公司持股 100%	460 万美元	1997年	8.64 亿元人民币	电子化学技术、颜料、化学试剂和仪器、液晶的研究开发、国际国内贸易
6	斯默菲	2012年	斯默菲石东(亚洲)有限公司持股比例 100%	1120 万美元	1995年	1.05 亿人民币	生产销售纸板、纸箱
7	华盟国际	2013年	刘育弘持股比例 50%; 郭坚晖持股比例 50%	1282 美元	2006年	-	塑料原料贸易
8	普立万	2015年	POLYONE HONG KONG HOLDING LIMITED 持股 100%	30 万美元	2011年	0.34 亿人民币	国际国内贸易、化学品和工程塑料的批发、佣金代理、进出口业务及相关配套服务。
9	冠维包装	2008年	邓晋持股比例 100%	550 万人民币	2007年	785.95 万元人民币	纸和纸制品制造; 商品批发贸易; 商品零售贸易

注：①除默克化工资产总额数据来源于国家企业信用信息公示系统公示的数据外，其他供应商资产规模数据由供应商提供；②华盟国际、Channel Prime Alliance 未提供资产规模数据；③上述供应商的注册资本、资产规模等数据为与公司发生直接交易主体的信息，非其所属集团的信息。

报告期内，公司与主要供应商建立了长期、稳定的合作关系，采购内容与主要供应商的主营业务相符，不存在异常采购的情况。

### (三) 结合市场价格及其变动趋势、补充披露发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

#### 1. 主要供应商的材料采购价格

公司生产所需要的主要原材料包括 GPPS、PP、滤膜、纸箱。报告期内，公司主要供应商的主要原材料采购均价波动情况如下表：

单位：元/千克、元/个、元/平米

供应商名称	采购内容	平均采购价格
-------	------	--------

		2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
INEOS	GPPS料	8.67	10.45	9.21	6.88
龙海公司	GPPS料	9.18	10.40	8.55	-
	PP料	14.16	13.35	13.55	11.91
毅龙贸易	GPPS料	11.35	11.30	10.59	10.22
	PE料	-	11.22	9.25	7.78
Channel Prime Alliance	PP料	12.89	12.18	12.58	-
	PE料	-	-	-	11.97
默克化工	滤膜	569.42	559.19	552.95	544.03
斯默菲	纸箱	4.94	4.63	5.08	3.68
华罡国际	PP料	-	11.77	12.63	11.73
普立万	GPPS料	-	10.15	10.42	-
冠维包装	纸箱	4.04	4.64	3.96	4.80

报告期内，发行人在采购材料前会向不同供应商进行询价，公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，公司的采购价格在综合考虑供应商的稳定性、产品质量、交货周期的基础上，同时参考市场同类产品价格协商确定。报告期，公司向不同供应商采购的 GPPS 料、PP 料价格存在一定差异主要原因：(1)向不同供应商采购 GPPS 料、PP 料、PE 料的物性参数有所差异，不同品质的原材料决定材料的透明度、拉伸强度、耐低温等特点；(2) 公司从 INEOS、Channel Prime Alliance 等境外供应商采购的进口的原材料除了通过一般贸易方式进口外，还存在部分原材料以保税料方式进口，该种方式进口时免征进口环节的关税。报告期，公司纸箱采购价格存在一定波动，且不同供应商之间的采购价格亦存在一定差异，主要原因是采购纸箱的规格型号、大小尺寸差异的影响。公司产品包装所用的纸箱规格型号较多，不同客户、不同的产品会采用的不同的纸箱进行包装。报告期，公司向默克化工采购的滤膜产品性能优于一般的滤膜，故采购价格相对较高，公司与默克化工之间交易价格由双方协商确定。

## 2. 主要材料价格与市场价

按照月度采购价与市价进行比较，主要原材料聚苯乙烯(GPPS)和聚丙烯(PP)采购价走势基本与市价走势一致，采购价格与市价偏差较小，其中 PP 料采购价

略高于市价，主要是由于公司所采购的聚丙烯为医用级材料，原料品质较高。有关聚苯乙烯（GPPS）和聚丙烯（PP）市场价与公司采购价的变动趋势图详见本说明“七、问题 36（一）”之 2、3 项。

总体来说，公司与主要供应商建立了多年的合作关系，公司在采购材料时会向不同供应商进行询价，公司材料采购价格是在市场价格的基础上由双方协商一致确定，公司报告期内向主要供应商的采购价格公允。

#### **（四）补充披露发行人及其关联方是否与供应商存在关联关系**

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述供应商中不存在占有权益的情况，公司及关联方与供应商不存在关联关系。

**（五）发行人是否存在向境外采购原材料的情况，近期国际贸易形式的变化是否影响发行人境外原材料的采购及采购价格，是否存在无法找到替代供应商的风险，是否存在因关税增加而导致原材料价格大幅增长的风险**

公司在报告期内存在一定规模的向境外主要供应商采购原材料的情形。报告期，公司境外采购的原材料主要为 GPPS 料、PP 料等，原产地主要包括韩国、美国、泰国、台湾等国家和地区。原材料来源广泛，可以从不同国家地区采购，原材料的供应充足，近期国际贸易形势的变化未对公司境外原材料的采购及采购价格产生重大影响，不存在无法找到替代供应商的风险。

报告期，公司从境外采购 GPPS 料、PP 料等塑料原料缴纳的进口环节关税金额分别为 7.47 万元、37.71 万元、35.94 万元及 54.67 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.11%、0.41%、0.31%及 3.02%，占比较低，主要原因：

1. 报告期内主要原材料进口关税税率始终为 6.5%，未发生变化；
2. 公司境外采购的部分材料通过以保税料形式进口，免征进口环节关税和增值税；
3. 公司境外采购的部分 PP 料原产地为泰国，根据中国-东盟自由贸易协定，原产地为泰国的 PP 料实施零关税。

综上，进口原材料关税税率对原材料采购价格影响较小，公司境外材料采购价格因关税增加而导致原材料价格大幅增长的风险较低，即使未来进口关税增加，对公司生产经营影响有限。

#### **（六）主要供应商是否存在同前期退出股东之间的关联关系**



公司的主要供应商与前期退出股东之间不存在关联关系。

## **(七) 核查程序及意见**

### **1. 核查程序**

(1) 访谈公司采购部负责人，了解公司采购的主要材料、采购的主要流程以及主要供应商及采购金额发生变动的的原因，是否符合公司的业务发展情况；

(2) 获取公司的供应商管理制度，了解采购的关键控制程序，并确定该制度是否得到有效执行；

(3) 取得报告期公司原材料采购明细账，分析复核主要供应商采购具体内容、采购金额、平均采购价格、采购占比及其变动合理性；对比公司主要原材料市场价格变动趋势，分析公司报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；

(4) 向公司相关人员了解与主要供应商的合作年限，同时通过查询全国企业信用信息公示系统、查阅供应商提供的注册登记资料等方式核查公司主要供应商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、经营范围、法定代表人、股东结构等以核实公司是否存在异常采购的情况；

(5) 抽查公司与主要供应商签订的采购合同、采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，了解采购的内容及主要产品的采购价格；取得主要供应商提供的报告期内销售给其他客户的销售价格区间，分析公司报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；

(6) 访谈公司主要供应商，了解供应商注册资本、主营业务、双方合作时间、交易真实性、是否存在关联关系，并取得供应商填写的供应商调查表及无关联关系声明。

### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露主要供应商及采购金额发生变动的的原因，变化原因合理，符合公司业务发展情况；

(2) 报告期内，公司与主要供应商建立了长期、稳定的合作关系，采购内容与主要供应商的主营业务相符，不存在异常采购的情况；

(3) 公司材料采购价格遵循随行就市的原则由双方协商确定，与公开市场价格不存在明显差异，整体上与市场价格相符，采购价格公允；

(4) 公司及其关联方与主要供应商不存在关联关系；

(5) 公司在报告期内存在一定规模的向境外主要供应商采购原材料的情形。原材料来源广泛，可以从不同国家地区采购，原材料的供应充足，近期国际贸易形势的变化未对公司境外原材料的采购及采购价格产生重大影响，不存在无法找到替代供应商的风险。进口原材料关税税率对原材料采购价格影响较小，公司境外材料采购价格因关税增加而导致原材料价格大幅增长的风险较低，即使未来进口关税增加，对公司生产经营影响有限；

(6) 公司主要供应商不存在同前期退出股东之间的关联关系。

**九、(问题 41) 根据招股说明书，发行人变更了应收账款坏账计提比例，变更后坏账计提比例高于变更前。另外，发行人对麦金顿作为员工持股平台的增资行为按照同期汇资投资的入股价格进行股份支付处理。**

**请发行人补充披露：(1) 关于应收账款坏账计提比例变更情况，结合同行业可比公司坏账计提政策、变更前后对利润的影响情况、新三板挂牌和前次申报创业板的信息披露情况等，进一步分析会计估计变更的原因，说明认定为会计估计变更的合理性；(2) 针对股份支付的会计差错更正，结合两次入股时间差异、汇资投资入股价格确定依据、新三板挂牌期间定价情况、两次入股时点发行人业绩波动、市场环境变化等，分析汇资投资入股价格的公允性，进一步分析将汇资投资入股价格认定为股份支付公允价格的合理性；(3) 针对会计估计变更和会计差错更正，请补充履行的决策程序，召开董事会的具体时间、讨论议题及表决结果，分析决策程序是否合法合规。**

**请发行人说明：(1) 报告期内会计估计变更是否符合企业会计准则的规定，是否有充分、合理的证据认定为会计估计，为何不认定为会计差错更正，会计估计变更后是否能够提供更可靠、更相关的会计信息以及理由；(2) 结合估计变更原因、履行程序及合理性，说明是否存在未经批准擅自变更会计估计，是否连续、反复自行变更，是否为滥用会计估计。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上内容，重点关注：(1) 发行人会计基础工作的规范性，是否在所有重大方面公允的反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量；(2) 发行人内部控制制度是否健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性；(3) 相关调整是否履行了必要的决策程序及合规性，并发表明确核查意见。**

(一) 关于应收账款坏账计提比例变更情况，结合同行业可比公司坏账计提政策、变更前后对利润的影响情况、新三板挂牌和前次申报创业板的信息披露情况等，进一步分析会计估计变更的原因，说明认定为会计估计变更的合理性

为防范财务风险，更加客观公正地反映公司财务状况和经营成果，考虑公司应收款项的构成、回款期和安全期，使应收债权更接近于公司的实际情况，公司本着谨慎经营、有效防范化解资产损失风险以及应对日后市场变化，为财务报表使用者提供更加可靠、相关、准确的信息等方面的考虑，根据当前实际经营情况，决定调整应收款项坏账准备计提比例。根据公司 2019 年 3 月 31 日召开的第二届第十一次董事会议审议通过的《关于变更公司应收款项坏账准备计提比例的议案》，公司对应收款项坏账准备计提比例进行了调整。

变更前的计提坏账比例与公司新三板挂牌和前次申报创业板披露的坏账计提比例一致，此次应收款项坏账计提比例变更前后具体情况如下：

项 目	变更前[注]		变更后	
	应收账款计提坏账比例	其他应收款计提坏账比例	应收账款坏账计提比例	其他应收款计提坏账比例
1 年以内（含，下同）	3%	3%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	20%	20%
2-3 年	20%	20%	50%	50%
3-4 年	50%	50%	100%	100%
4 年以上	100%	100%	100%	100%

[注]：变更前计提坏账比例与公司新三板挂牌和前次申报创业板披露的坏账计提比例一致。

此次应收款项计提比例变更后，公司与同行业可比公众公司应收款项坏账计提政策对比情况如下：

账 龄	巴罗克 (870248)	安谱实验 (832021)	硕华生命 (838540)	公司
1 年以内（含，下同）	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	20%	15%	20%
2-3 年	50%	50%	40%	50%
3 年以上	100%	100%	100%	100%

从上表可见，公司坏账准备计提比例与可比公众公司基本相当，在可比公众

公司中与安谱实验同属计提比例较高的公司，符合谨慎性原则。

为了保证报表的可比性，方便投资人理解不同期间公司经营成果的影响，公司按同一口径对前期报表进行追溯调整。该调整有利于保持会计处理的稳健性、一致性，有利于提高会计信息的可比性。本次应收款项坏账计提比例变更追溯调整对比数，调整后对 2016 年、2017 年财务状况和经营成果影响情况如下：

单位：元

项目	2017-12-31/2017 年度		2016-12-31/2016 年度	
	合并	母公司	合并	母公司
应收账款	-1,234,729.45	-1,230,382.51	-914,580.30	-910,393.55
其他应收款	-70,423.68	-45,398.57	-64,711.15	-46,575.54
递延所得税资产	191,367.16	191,367.16	143,545.36	143,545.36
盈余公积	-255,041.80	-255,041.80	-227,942.78	-227,942.78
未分配利润	-855,395.20	-829,372.12	-605,864.28	-585,480.95
少数股东权益	-3,348.97		-1,939.03	
资产减值损失	325,861.68	318,811.99	243,454.23	237,968.13
所得税费用	-47,821.80	-47,821.80	-31,486.15	-35,695.22
净利润	-278,039.88	-270,990.19	-211,968.08	-202,272.91
少数股东损益	-1,409.94		-1,939.03	

公司于 2019 年 8 月 8 日第二届董事会第十三次会议审议通过《关于确认应收款项坏账准备计提比例变更为前期差错更正的议案》，确认此次应收款项坏账计提比例变更属于前期差错，鉴于前述应收款项坏账计提比例变更时已对财务报表进行追溯调整，此次认定为前期差错时无须再重复对财务报表进行追溯重述。

**(二) 针对股份支付的会计差错更正，结合两次入股时间差异、汇资投资入股价格确定依据、新三板挂牌期间定价情况、两次入股时点发行人业绩波动、市场环境变化等，分析汇资投资入股价格的公允性，进一步分析将汇资投资入股价格认定为股份支付公允价格的合理性**

公司两次入股时间、入股价格确定依据、新三板挂牌期间定价情况以及两次入股时点业绩波动情况：

增资入股时间	增资事项	增资价格	定价依据	新三板挂牌期间定价情况	公司业绩情况
--------	------	------	------	-------------	--------

2015年2月	麦金顿增资	5.76元/股	以公司2014年5月31日股份制时每股净资产2.08元为基础，并考虑麦金顿作为员工持股平台，其员工在公司业绩增长及服务等方面贡献确定	增资近期无协议转让情况；最近一次为2017年5月，海汇投资通过股转系统向李明智进行3.45元/股的协议转让	2014年度净利润814.94万元，净资产9,018.59万元，每股净资产2.25元
2015年4月	汇资投资增资	6.92元/股	以公司2014年度每股净资产2.25元为基础，结合公司经营业绩及未来发展前景，经双方协商确定		2015年1-2月账面净利润-13.51万元；2015年1-4月账面净利润-21.66万元，净利润金额较小，较2014年的经营状况变动较小

公司上述增资期间在新三板股转系统无协议转让情况，最近一次为2017年5月，海汇投资通过股转系统向李明智进行3.45元/股的协议转让，该次交易价格由于与上述两次增资时间间隔较长，且李明智是海汇投资的实际控制人，因此该协议转让目的是将李明智通过海汇投资间接持有公司股权变为李明智直接持有的一种交易安排，不作为公司增资公允价格的参考依据。

公司2015年增资扩股时，国内生物实验室耗材市场较欧美国家起步晚，占据市场份额较小。近年来随着生物技术产业的繁荣，生物实验室耗材市场快速发展，市场增长迅速，国内市场以庞大的人口基数和快速增长的生命科学需求逐渐成为生物实验室耗材的新兴市场，随着国内企业技术研发、工艺创新、营销渠道等方面的投入，生物实验室耗材国产化为大势所趋，公司作为生物实验室耗材行业细分龙头企业之一，发展潜力巨大。

2015年4月汇资投资作为外部财务投资者（除执行事务合伙人王婧外，其他股东均为外部投资者）增资入股，以增资前最近一年即2014年经审计后的每股净资产2.25元为基础，结合生物实验室耗材发展迅速的市场环境，考虑公司当前经营业绩良好且未来增长的预期，经双方协商确定，按照34倍较高的市盈率，以6.92元/股作为增资入股价格，价格公允。

鉴于上述两次增资时间间隔较短且公司经营状况未发生显著变化，因此参照汇资投资增资入股价格计算麦金顿增资入股时的公允价值，即按每股价格6.92元作为股份支付公允价格，符合企业会计准则对股份支付公允价格的定价要求，价格具有合理性。

**(三) 针对会计估计变更和会计差错更正, 请补充履行的决策程序, 召开董事会的  
具体时间、讨论议题及表决结果, 分析决策程序是否合法合规**

**1. 应收款项坏账准备计提比例变更的前期差错更正履行的决策程序**

根据公司 2019 年 3 月 31 日召开的第二届第十一次董事会议审议通过的《关于变更公司应收款项坏账准备计提比例的议案》, 公司对应收款项坏账准备计提比例进行了调整, 并追溯至报告期初开始执行。

2019 年 8 月 8 日第二届董事会第十三次会议审议通过《关于确认应收款项坏账准备计提比例变更为前期差错更正的议案》, 进一步认定应收款项坏账准备计提比例变更属于前期差错。

此次应收款项坏账准备计提比例变更追溯调整报告期财务报表, 不存在损害公司和公司股东利益的情况, 经调整后, 公司财务报表能够更客观、更公允地反映公司财务状况和经营成果, 有助于公司进一步规范财务报表列报, 提升会计信息质量。公司本次应收款项坏账准备计提比例变更的前期差错更正已履行必要的决策程序, 相关决策程序符合相关法律法规及公司章程的规定。

**2. 股份支付会计差错更正履行的决策程序**

公司于 2019 年 3 月 31 日召开第二届董事会第十一次会议, 会议审议通过《关于前期会计差错更正的议案》, 并采用追溯重述法对报告期内财务报表进行调整, 对麦金顿增资价格差异确认股份支付金额 1,466,004.00 元。

公司此次会计差错变更, 能够更客观、更公允地反映公司财务状况和经营成果, 有助于公司进一步规范财务报表列报, 提升会计信息质量。公司已履行必要的决策程序, 决策程序符合相关法律法规及公司章程的规定。

**(四) 报告期内会计估计变更是否符合企业会计准则的规定, 是否有充分、合理的证据认定为会计估计, 为何不认定为会计差错更正, 会计估计变更后是否能够提供更可靠、更相关的会计信息以及理由**

根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定: “第十一条 前期差错, 是指由于没有运用或错误运用下列两种信息, 而对前期财务报表造成省略漏或错报。

(一) 编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。

(二) 前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。”

随着公司的发展变化, 应收账款由于收入规模扩大逐步增加, 为了加强日益

增长的应收款项的风险管理，公司在结合自身积累的经验基础上，并参考部分同行业上市公司的应收款项坏账准备计提比例后，按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定调整了应收款项坏账准备计提比例，同时，为了使公司财务报表能够更客观、更公允地反映公司财务状况和经营成果，进一步规范财务报表列报，提升会计信息质量，对应收款项坏账准备计提比例进行追溯调整。

随着公司进一步对该事项的讨论与分析，认为报告期内，市场环境并未发生重大变化，主要客户构成基本保持一致，应收款项回款情况未有明显改变，而前述信息均属于报告期内客观存在的情况，所以认定应收款项坏账准备计提比例变更属于前期差错更符合会计准则的相关规定。公司已于 2019 年 8 月 8 日召开第二届董事会第十三次会议并审议通过《关于确认应收款项坏账准备计提比例变更为前期差错更正的议案》，确认该事项属于前期差错更正。

上述事项已经恰当披露，差错更正后能提供更可靠、更相关的会计信息，在报告期及将来会一贯运用，符合公司实际经营情况。

**(五) 结合估计变更原因、履行程序及合理性，说明是否存在未经批准擅自变更会计估计，是否连续、反复自行变更，是否为滥用会计估计**

公司与可比公众公司坏账准备计提政策对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
巴罗克（870248）	5%	10%	50%	100%
安谱实验（832021）	5%	20%	50%	100%
硕华生命（838540）	5%	15%	40%	100%
公司	5%	20%	50%	100%

公司此次应收款项坏账准备计提比例变更充分考虑了公司应收款项的构成、回款期和安全期，结合上表同行业可比公司对应的应收款项坏账计提比例情况，公司此次应收款项坏账准备计提比例变更符合谨慎性原则，能够更合理使应收债权接近于公司的实际情况。

公司此次应收款项坏账准备计提比例变更已履行必要的决策程序，程序合规，不存在未经批准擅自变更情形，也不存在通过连续、反复自行变更会计估计的情形。

结合下表应收款项会计估计变更情况，公司坏账计提比例较变更前更谨慎，

不存在滥用会计估计的情形。

项目	变更前		变更后	
	应收账款计提坏账比例	其他应收款计提坏账比例	应收账款计提坏账比例	其他应收款计提坏账比例
1年以内	3%	3%	5%	5%
1-2年	10%	10%	20%	20%
2-3年	20%	20%	50%	50%
3-4年	50%	50%	100%	100%
4年以上	100%	100%	100%	100%

**(六) 发行人会计基础工作的规范性，是否在所有重大方面公允的反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量**

公司已建立规范的财务会计核算体系，保证财务部门岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作，各关键岗位严格执行不相容职务分离的原则，确保企业会计基础工作规范，财务报告编制有良好基础。

公司内部控制制度健全且被有效执行，结合规范的财务会计核算体系，公司在所有重大方面公允反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量。

**(七) 发行人内部控制制度是否健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性**

1. 公司制定了包括《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等与内部控制管理有关的制度；

2. 公司构建了与生产经营活动相匹配的组织结构，设置了总经办、生产部、销售部、质量部、研发中心、人事行政部、财务部等职能部门；

3. 公司对于新入职员工进行员工培训，且定期组织公司管理人员召开管理会议，强调各部门职能并进行内部控制管理培训，及时了解各部门日常运作情况及问题，对内部控制制度在实施过程中出现问题的进行纠正和处理。

公司通过设置合理的组织结构，并制定与之相匹配的内部控制管理制度，及时对公司员工进行培训，并强调内部控制管理的重要性，及时发现并纠正内部控制制度实施过程中的问题，从而确保内部控制制度健全且能被有效执行，并合理保证财务报告的可靠性。

**(八) 相关调整是否履行了必要的决策程序及合规性，并发表明确核查意见**



经查阅公司第二届董事会第十一次和第十三次决议文件，公司此次应收款项坏账计提比例变更和股份支付会计差错更正能够更客观、更公允地反映公司财务状况和经营成果，能够进一步提升会计信息质量，并且已经履行了必要的决策程序，决策程序符合相关法律法规和公司章程的规定。

### **(九) 核查程序及核查意见**

#### **1. 核查程序**

针对上述前期差错更正事项，我们履行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司的内部控制制度的相关文件；
- (2) 查验公司应收款项坏账计提比例变更和股份支付前期差错更正相关的董事会决议等文件资料及所履行的程序；
- (3) 查阅并对比分析同行业可比公众公司应收款项坏账计提比例情况；
- (4) 结合汇资投资入股时的市场环境及公司业绩波动情况，分析入股价格的公允性，并进一步分析将汇资投资入股价格认定为股份支付公允价格的合理性；
- (5) 根据汇资投资入股价格测算股份支付计算的准确性；
- (6) 复核公司应收款项坏账计提比例变更及股份支付前期差错更正对财务报表的影响数据；

#### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

- (1) 结合同行业可比公司坏账计提政策、变更前后对利润的影响情况、新三板挂牌和前次申报创业板的信息披露情况等，公司变更应收款项坏账计提比例具有合理性；
- (2) 结合两次入股时间差异、汇资投资入股价格确定依据、新三板挂牌期间定价情况、两次入股时点公司业绩波动、市场环境变化等情况，公司将汇资投资入股价格认定为股份支付公允价格具有合理性；
- (3) 应收款项坏账计提比例变更和股份支付前期差错更正的决策程序合法合规，公司已履行了必要的审批程序；
- (4) 公司认定应收款项坏账计提比例变更属于前期差错合理，采用追溯重述法对报告期内财务报表进行调整后能够提供更可靠、更相关的会计信息；
- (5) 公司不存在未经批准擅自变更会计估计，连续、反复自行变更，滥用会计估计的情况；

(6) 公司会计基础工作规范,不存在会计基础工作薄弱和内控缺失,在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量;

(7) 公司报告期内的前期差错更正已经董事会批准,且在报告期内保持一致,公司内部控制制度健全且被有效执行,能够合理保证财务报告的可靠性;

(8) 公司相关调整已履行了必要的决策程序,决策程序符合法律法规及公司章程的相关规定。

**十、(问题 42) 根据招股说明书披露,报告期各期末发行人其他流动资产为 18.95 万元、1,327.71 万元、6,056.85 万元和 5,078.48 万元,2018 年理财产品金额大幅增加。但报告期内发行人理财产品收益金额较低,2018 年和 2019 年一季度分别为 26.96 万元、17.48 万元。**

**请发行人补充披露:(1) 各年发行人理财产品资产明细情况,包括理财产品名称、购买时间、投入金额、持有期间及各年收益,2018 年、2019 年 1-3 月理财产品资产日平均余额,分析发行人购买理财产品金额同收益情况是否匹配;(2) 发行人购买的理财产品是否存在使用限制,发行人内部对于购买理财产品的相关控制制度及执行情况;(3) 针对其他货币资金投资网络理财平台的情况,披露投资过程是否履行了发行人内部决策程序,是否符合货币资金内部控制制度,相关制度是否健全且被有效执行。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。**

**(一) 各年发行人理财产品资产明细情况,包括理财产品名称、购买时间、投入金额、持有期间及各年收益,2018 年、2019 年 1-3 月理财产品资产日平均余额,分析发行人购买理财产品金额同收益情况是否匹配;**

**1. 报告期内各年理财产品资产明细情况**

**(1) 2019 年 1-3 月理财产品明细**

单位:万元

产品名称	理财金额	购买时间	持有天数	赎回金额	本期确认投资收益
交行“蕴通财富稳得利”365 天	600.00	2018/8/16	365	未到期	
交行“领汇财富慧兴利”365 天 (美元)	200.00 (美元)	2018/8/15	365	未到期	

交行“蕴通财富”结构性存款 62 天	1,000.00	2018/11/16	62	1,000.00	7.07
交行“蕴通财富”结构性存款 182 天	2,000.00	2018/11/16	182	未到期	
招行结构性存款 92 天	1,000.00	2018/11/16	92	1,000.00	8.83
交行“蕴通财富”结构性存款 14 天	1,000.00	2019/2/1	14	1,000.00	1.27
交行“蕴通财富粤惠” 91 天	1,000.00	2019/3/19	91	未到期	
京东金融企业金库	42.71	2019/1/1	90	未赎回	0.31
合计					17.48

2019 年 3 月末，公司的理财产品余额为 4,989.72 万元，其中美元理财产品折算人民币余额为 1,346.70 万元，人民币理财产品余额为 3,643.02 万元，理财产品投资收益为 17.48 万元。

(2) 2018 年理财产品明细

单位：万元

产品名称	理财金额	购买时间	持有天数	赎回金额	投资收益
交行“蕴通财富生息 365”	300.00	2017/12/29	18	300.00	0.50
交行“领汇财富慧兴利” 182 天（美元）	150.00（美元）	2017/12/4	182	150.00（美元）	12.48
交行“蕴通财富生息 365”	300.00	2018/7/13	6	100.00	0.10
			33	100.00	0.51
			9	100.00	0.08
交行“领汇财富慧兴利” 182 天（美元）	100.00（美元）	2018/1/9	182	100.00（美元）	8.87
交行“领汇财富慧兴利” 365 天（美元）	200.00（美元）	2018/8/15	365	未到期	
交行“蕴通财富稳得利” 365 天	600.00	2018/8/16	365	未到期	
交行蕴通财富结构性存款 62 天	1,000.00	2018/11/16	62	未到期	
交行“蕴通财富”结构性存款 180 天	2,000.00	2018/11/16	180	未到期	

招行结构性存款 92 天	1,000.00	2018/11/16	92	未到期	
京东金融企业金库	41.19	2018/1/1	365	未赎回	1.52
合 计					24.06

2018 年末，公司理财产品余额为人民币 6,015.35 万元，其中美元理财产品折算人民币余额为 1,372.64 万元，人民币理财产品余额为 4,642.71 万元，理财产品投资收益为 24.06 万元。

### (3) 2017 年理财产品明细

单位：万元

产品名称	理财金额	购买时间	持有天数	赎回金额	投资收益
交行“蕴通财富稳得利” 63 天	600.00	2017/9/4	63	600.00	4.77
交行“领汇财富慧兴利” 69 天（美元）	250.00 （美元）	2017/9/19	69	250.00 （美元）	5.80
交行“蕴通财富生息 365”	300.00	2017/11/10	11	300.00	0.29
交行“蕴通财富生息 365”	300.00	2017/12/29	18	未到期	
交行“领汇财富慧兴利” 182 天（美元）	150.00 （美元）	2017/12/4	182	未到期	
京东金融企业金库	40.00	2017/4/6	270	未赎回	1.19
合 计					12.05

2017 年末，公司的理财产品余额为人民币 1,321.32 万元，其中美元理财产品折算人民币余额为 980.13 万元，人民币理财产品余额为 341.19 万元，理财产品投资收益为 12.05 万元。

### (4) 2016 年理财产品明细

单位：万元

产品名称	理财金额	购买时间	持有天数	赎回金额	投资收益
交行“蕴通财富生息 365”	700.00	2015/12/30	7	500.00	0.29
			22	200.00	0.36
交行“蕴通财富日增利”提升 91 天	500.00	2016/1/11	91	500.00	4.36
交行“蕴通财富生息 365”	500.00	2016/4/8	18	500.00	0.74

交行“蕴通财富生息365”	300.00	2016/4/15	11	100.00	0.09
			31	200.00	0.51
交行“蕴通财富日增利”提升92天	500.00	2016/5/3	92	500.00	4.28
交行“蕴通财富生息365”	500.00	2016/8/3	7	200.00	0.10
			12	300.00	0.26
交行“蕴通财富生息365”	250.00	2016/9/1	13	150.00	0.26
			17	100.00	0.11
交行“蕴通财富生息365”	150.00	2016/9/29	19	150.00	0.41
合计					11.77

公司2016年理财产品期末无余额，理财产品投资收益为11.77万元，其中10.34万元通过财务费用-利息收入核算，1.43万元通过投资收益进行核算，理财产品整体收益占当期利润总额0.39%，对公司业绩影响较小。

## 2. 2018年、2019年1-3月理财产品资产日平均余额

### (1) 2019年1-3月理财产品资产日平均余额

单位：万元

开始日期	余额	持有天数	总额
2019/1/1	6,015.35	18	108,276.29
2019/1/18	5,015.35	14	70,214.89
2019/2/1	6,015.35	14	84,214.89
2019/2/15	5,015.35	3	15,046.05
2019/2/18	4,015.35	29	116,445.13
2019/3/19	5,015.35	12	60,184.19
2019/3/31	4,989.72		注
合计		90	454,381.45
日平均余额[注]			5,048.68

注：

1) 日平均余额=日理财产品余额之和/持有天数，下同；

2) 公司购有外币理财产品，期末余额受汇率变动影响而导致余额有较小的变动，下同。

(2) 2018 年理财产品资产日平均余额

单位：万元

开始日期	余额	持有天数	总额
2018/1/1	1,321.32	9	11,891.89
2018/1/9	1,972.11	7	13,804.78
2018/1/16	1,672.11	139	232,423.44
2018/6/4	681.11	39	26,563.14
2018/7/13	330.32	6	1,981.90
2018/7/19	230.32	27	6,218.53
2018/8/15	1,496.18	1	1,496.18
2018/8/16	2,096.18	8	16,769.41
2018/8/24	1,996.18	84	167,678.79
2018/11/16	5,996.18	45	269,827.92
2018/12/31	6,015.35	注	
合 计		365	748,655.98
日平均余额[注]			2,051.11

2018 年和 2019 年 1-3 月理财产品资产日平均余额分别为 2,051.11 万元和 5,048.68 万元，理财产品资产日平均余额较大，主要系因为 2018 年末收到的股东增资款 5,236.90 万元，为提高资金利用效率，公司将其中的 4,000 万元用于购买短期低风险理财产品。

3. 理财产品金额同收益情况的匹配性

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。

报告期各期末，公司理财产品余额分别为 0.00 万元，1,321.32 万元，6,015.35 万元和 4,989.72 万元。理财产品余额变动均系理财产品的申购与赎回所致。2018 年末和 2019 年 3 月末理财产品期末余额较 2016 年和 2017 年末大幅上升，主要系因为公司在 2018 年收到的股东增资款 5,236.90 万元，在充分评估在建工程进度和日常经营的资金需求后，为提高资金利用效率，公司将其中的 4,000 万元用于购买短期低风险理财产品，所以 2018 年末和 2019 年 3 月末理财

产品期末余额大幅上涨。虽然 2018 年末新增理财产品余额较大，但由于理财产品持有期较短，对应投资收益较少。

报告期内，公司按照购买的理财产品合同约定金额、利率及期限，对理财产品投资收益进行确认。但公司为了避免资金流动性风险，往往选择短期低风险的理财产品，因此导致收益较少，综上所述，公司各期所购理财产品金额与收益相匹配。

**(二) 发行人购买的理财产品是否存在使用限制，发行人内部对于购买理财产品的相关控制制度及执行情况；**

1. 公司购买的理财产品是否存在使用限制

截至 2019 年 3 月 31 日止，公司所购理财产品的存在使用限制的情况如下：

单位：万元

产品名称	购买时间	预计赎回时间	理财金额	限制条件
交行“蕴通财富 稳得利” 365 天	2018/08/16	2019/08/16	600.00	理财资金扣划并确认后不能撤销购买
交行“领汇财富慧兴利” 365 天	2018/08/15	2019/08/15	200.00 (美元)	每笔结构性存款成交后、应得本金及收益兑付前，未经银行书面同意，申请人不得支取、转账或以其他方式处分指定账户内的资金
交行“蕴通财富结构性存款” 182 天	2018/11/16	2019/05/19	2,000.00	产品成立后且银行成功扣划客户认购本金的，客户不能撤销购买
交行“蕴通财富粤惠” 91 天	2019/03/19	2019/06/18	1,000.00	理财资金扣划并确认后不能撤销购买

截至 2019 年 3 月 31 日止，除上述几款理财产品外，为了避免资金流动性风险，公司所购理财产品通常以中短期为主，且可以提前赎回。截至本招股说明书签署之日，“交行蕴通财富结构性存款 182 天”和“交行蕴通财富粤惠 91 天”已经到期赎回，其他理财产品将在到期后赎回，剩余受使用限制的理财产品对公司日常经营活动不存在重大影响。

2. 公司内部对于购买理财产品的相关控制制度及执行情况

公司制定了《货币资金管理制度》等其他与货币资金管理相关的内部控制管理制度，对购买理财产品等理财行为作出了明确规定，主要包括：

(1) 公司购买理财产品前需要由财务部评估其产品风险及公司资金流动性

风险；

(2) 购买理财产品需要总经理审批和授权；

(3) 当所购理财产品金额重大时，除总经理和财务总监审批外，还需要进一步提交董事会和股东大会审议，审议通过后方能执行。

截至本问询回复签署之日止，公司所购理财产品已根据公司对外投资相关的内部控制管理制度进行审批。

**(三) 针对其他货币资金投资网络理财平台的情况，披露投资过程是否履行了发行人内部决策程序，是否符合货币资金内部控制制度，相关制度是否健全且被有效执行。**

报告期各期末，货币资金明细情况如下：

单位：万元

项 目	2019/3/31	2018/12/31	2017/12/31	2016/12/31
现金	2.83	0.13	0.08	0.03
银行存款	5,201.07	3,167.69	1,863.05	1,927.96
其他货币资金	38.98	69.91	71.15	58.05
合 计	5,242.88	3,237.73	1,934.28	1,986.03

公司货币资金主要由现金、银行存款和其他货币资金构成。其他货币资金为存放微信、支付宝、京东钱包账户余额，其余余额主要系因为子公司拜费尔部分业务通过淘宝、天猫、京东商城等网络渠道开展而产生的业务收入，报告期内网络销售收入占主营业务收入的比例分别为 0.87%、0.57%、0.16%及 0.22%，占比很小，因此对应的其他货币资金余额较小。

报告期内，公司不存在使用其他货币资金投资于网络理财平台的情形，公司网络平台理财投资在其他流动资产科目中进行核算，主要为京东金融企业金库理财产品，购买金额为 40 万元，相关内容已在本反馈回复中进行补充披露和说明，详见本题反馈回复（一）和（二）。

#### **(四) 核查程序及核查意见**

##### **1. 核查程序**

我们执行了以下核查程序：

(1) 获取并查验了公司货币资金管理制度等与货币资金管理相关的内部控制制度；



(2) 获取并查验公司董事会和股东大会关于购买理财产品的议案及审议情况，复核购买理财产品的内部控制执行情况；

(3) 对报告期内的理财产品余额执行函证程序，查验公司购买理财产品的协议、支付凭证和赎回凭证，核对相关信息是否与公司账务记录保持一致；

(4) 对理财产品产生的投资收益进行测算，检查投资收益与理财产品金额的匹配性。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已经制定了与货币资金管理相关的内部控制管理制度，并且有效执行；

(2) 公司报告期末所持有的理财产品存在合同约定的使用限制，但不存在重大风险，到期能够及时赎回，不存在对公司资金流动性造成不利影响的情形；

(3) 公司所购理财产品对应的投资收益与所购金额相匹配。

**十一、（问题 43）报告期各年公司应收账款占营业收入的比例分别为 29.34%、29.86%和 32.21%，公司应收账款余额持续增长。公司应收账款超过 97% 的账龄在 1 年以内。**

**请发行人补充披露：（1）报告期内信用政策情况，是否与主营业务特点、销售流程一致，报告期内信用政策是否发生变动，若发生变动，是否与同行业或外部经营环境相一致，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况；（2）结合不同销售模式、不同细分产品，分析主要应收账款对应的客户情况，包括客户名称、销售金额及占比，各年主要客户的变动情况，解释新增或减少客户的合理性，应收账款主要客户是否同其销售收入情况相匹配；（3）报告期各年的应收账款期后回款情况，是否存在超出信用期的大额应收账款，并结合期后回款情况，分析坏账准备计提的充分性；（4）报告期各年应收账款逾期情况，包括逾期客户名称、逾期金额及占比、逾期时间、坏账计提情况等，分析回款的可能性和未来现金流量现值，是否计提了相当的坏账准备；（5）进一步披露一年以内的账期情况，分析发行人产品的平均账期为多少个月。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表核查意见。**

**（一）报告期内信用政策情况，是否与主营业务特点、销售流程一致，报告**

期内信用政策是否发生变动,若发生变动,是否与同行业或外部经营环境相一致,是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况

报告期内,公司前十大客户的信用政策情况如下:

序号	公司名称	现行信用政策	原信用政策	调整年度	调整原因
1	VWR	月结 60 天			
2	Genesee Scientific	月结 30 天			
3	Celltreat Scientific	提单日后 65 天			
4	Thermo Fisher	赛默飞(中国、美国及马来西亚):月结 60 天(针头产品月结 75 天); 赛默飞(澳大利亚及新西兰):100%预付款			
5	Argos	月结 60 天			
6	GE Healthcare	月结 60 天			
7	AS ONE CORPORATION	提单日后的次月底			
8	Kasvi Imp. e Dist. de Produtos para Laboratorios Ltda	月结 45 天			
9	EuroClone S.P.A	月结 30 天	预付 50%货款, 剩余 50%货款发货前结清	2018 年	合作较久,客户信誉较好,过往付款及时
10	AP BIOTECH SRL	月结 30 天			

报告期内,公司对主要客户的累计销售额为 31,846.82 万元,占主营业务总收入的比例 60.47%。公司主营业务收入主要以 ODM 外销为主,少部分为自主品牌收入,公司通常根据客户的付款能力、销售金额、合作年限、以往交易付款及时性等因素授予客户一定期限的信用期。报告期内,公司结合客户信用评价工作的开展情况适当地对小部分客户调整了信用期限,不存在显著放松信用政策的情形,主要客户中仅在 2018 年对 EuroClone S.P.A 适当调整了信用期,除此之外,其他主要客户信用期在报告期内并未发生变化。最近三年应收账款周转率分别为 3.74、3.65 和 3.35,公司应收账款周转率整体水平较为平稳,与公司通常授予 1-3 个月的信用期基本保持一致。

(二) 结合不同销售模式、不同细分产品,分析主要应收账款对应的客户情况,包括客户名称、销售金额及占比,各年主要客户的变动情况,解释新增或减

少客户的合理性，应收账款主要客户是否同其销售收入情况相匹配

1. ODM 销售模式主要应收账款和对应客户销售情况：

单位：万元

2019. 3. 31/2019 年 1-3 月				
客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
Celltreat Scientific	1,073.30	21.31	320.90	10.44
Genesee Scientific	782.27	15.53	128.66	4.18
VWR	603.47	11.98	519.78	16.90
GE Healthcare Ltd	183.18	3.64	48.70	1.58
Thermo Fisher	165.12	3.28	270.73	8.80
合计	2,807.34	55.74	1,288.77	41.91
2018. 12. 31/2018 年度				
客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
VWR	1,818.07	25.66	3,946.42	19.21
Genesee Scientific	1,202.70	16.97	2,442.17	11.89
Celltreat Scientific	999.66	14.11	1,981.71	9.65
Thermo Fisher	340.90	4.81	1,765.03	8.59
GE Healthcare Ltd	217.08	3.06	798.04	3.89
合计	4,578.41	64.61	10,933.38	53.23
2017. 12. 31/2017 年度				
客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
VWR	1,265.35	23.92	3,340.86	20.04
Celltreat Scientific	683.42	12.92	1,500.85	9.00
Genesee Scientific	499.85	9.45	1,771.60	10.63
Argos	484.45	9.16	1,373.25	8.24
Thermo Fisher	245.45	4.64	902.02	5.41
合计	3,178.52	60.10	8,888.58	53.31
2016. 12. 31/2016 年度				
客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)

Celltreat Scientific	954.44	24.73	1,634.21	13.20
VWR	511.61	13.26	1,527.15	12.34
GE Healthcare Ltd	415.59	10.77	466.67	3.77
Genesee Scientific	375.80	9.74	1,314.65	10.62
Argos	213.68	5.54	991.27	8.01
合计	2,471.11	64.04	5,933.96	47.94

2016年末ODM模式应收账款前五大客户新增客户GE Healthcare，主要原因系2016年公司成功开发新客户GE Healthcare，且对应的销售收入主要在2016年第四季度产生，导致期末应收账款余额较大。2017年末、2018年末和2019年3月末，ODM模式应收账款前五大客户均为原有客户，前五大客户基本稳定。报告期各期，公司ODM模式前五大客户分别包括VWR、Celltreat Scientific、Genesee Scientific、GE Healthcare、Thermo Fisher、Argos，与上述各期末应收账款前五大客户基本保持一致。

## 2. 经销销售模式主要应收账款和对应客户销售情况：

单位：万元

### 2019.3.31/2019年1-3月

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
苏州科创生物技术有限公司	195.57	3.88	15.30	0.50
南京源之信生物技术有限公司	187.18	3.72	38.94	1.27
上海熠晨生物科技有限公司	145.72	2.89	35.51	1.15
凌美实验仪器（上海）有限公司	75.19	1.49	20.02	0.65
北京欣惠泽奥科技有限公司	54.83	1.09	10.27	0.33
合计	658.48	13.07	120.04	3.90

### 2018.12.31/2018年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
南京源之信生物技术有限公司	197.76	2.79	209.08	1.02
苏州科创生物技术有限公司	189.87	2.68	194.76	0.95
上海熠晨生物科技有限公司	142.82	2.02	253.20	1.23
凌美实验仪器（上海）有限公司	72.71	1.03	129.34	0.63

Health Equipment Supply	52.03	0.73	151.36	0.74
合计	655.19	9.25	937.74	4.57

2017.12.31/2017年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
南京源之信生物技术有限公司	153.40	2.90	156.36	0.94
苏州科创生物技术有限公司	121.81	2.30	142.42	0.85
上海熠晨生物科技有限公司	100.26	1.90	159.87	0.96
PURIGO BIOTECH INC	94.42	1.79	190.04	1.14
广州永津生物技术有限公司	66.46	1.26	121.11	0.73
合计	536.35	10.14	769.80	4.62

2016.12.31/2016年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
北京欣惠泽奥科技有限公司	70.38	1.82	90.57	0.73
苏州科创生物技术有限公司	64.45	1.67	84.99	0.69
AP BIOTECH SRL	63.39	1.64	185.14	1.50
南京源之信生物技术有限公司	61.02	1.58	61.29	0.50
PURIGO BIOTECH INC	59.34	1.54	143.58	1.16
合计	318.59	8.26	565.57	4.57

报告期内，经销销售模式对应的应收账款前五大客户均为原有客户，无当年新增客户。其中 AP BIOTECH SRL、上海熠晨生物科技有限公司、南京源之信生物技术有限公司、苏州科创生物技术有限公司为报告期内经销模式下累计销售收入前五大客户。经销商模式下，公司应收账款前五大客户与销售收入前五大客户基本保持一致。

3. 直销销售模式主要应收账款和对应客户销售情况：

单位：万元

2019.3.31/2019年1-3月

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
深圳市亚辉龙科技股份有限公司	34.02	0.68	22.84	0.74
北京勤邦生物技术有限公司	20.65	0.41	8.45	0.27

湛江安度斯生物有限公司	18.41	0.37	18.15	0.59
武汉友芝友生物制药有限公司	15.63	0.31	9.66	0.31
北京碧傲森生物科技有限公司	15.52	0.31	2.31	0.07
合计	104.22	2.07	61.41	2.00

2018.12.31/2018 年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
北京勤邦生物技术有限公司	27.03	0.38	34.69	0.17
深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	21.85	0.31	52.44	0.26
艾比玛特医药科技(上海)有限公司	12.80	0.18	14.03	0.07
武汉友芝友生物制药有限公司	12.51	0.18	23.43	0.11
珠海市丽珠单抗生物技术有限公司	12.13	0.17	26.74	0.13
合计	86.32	1.22	151.34	0.74

2017.12.31/2017 年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
中山大学附属肿瘤医院	44.94	0.85	63.34	0.38
深圳市易瑞生物技术股份有限公司	15.57	0.29	58.94	0.35
深圳市博锐德生物科技有限公司	15.13	0.29	33.34	0.20
深圳市博奥康生物科技有限公司	14.97	0.28	12.47	0.07
广州金域医学检验中心有限公司	11.31	0.21	29.57	0.18
合计	101.91	1.93	197.66	1.19

2016.12.31/2016 年度

客户名称	应收账款	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
中山大学附属肿瘤医院	27.43	0.71	62.03	0.50
深圳市亚辉龙生物科技有限公司	16.73	0.43	20.91	0.17
深圳市博奥康生物科技有限公司	8.31	0.22	9.42	0.08
深圳市易瑞生物技术股份有限公司	6.69	0.17	41.05	0.33
中国科学院上海巴斯德研究所	5.85	0.15	5.10	0.04
合计	65.01	1.68	138.50	1.12

直销模式下，各期应收账款前五大客户变化相对较大，主要原因是公司终端客户较为零散。相比 ODM 模式和经销模式，直销模式销售收入占主营业务收入比

例较小，其应收账款占比也较小，与收入规模匹配一致。

报告期内，由于公司业务受季节性影响，第四季度销售收入占比较高，导致应收账款规模上升，进而使得次年一季度末应收账款规模要大于一季度的销售收入规模，因此报告期内除 2019 年 1-3 月受前述业务季节性的影响，造成应收账款规模大于销售收入外，不存在客户应收账款过高而销售收入过低的情形。

4. 因主要应收账款对应的客户购买多个细分产品，即同一客户购买生物培养类、液体处理类、仪器设备类等多个类别的产品，公司在财务核算时，未将同一客户对应的不同细分产品所形成的应收账款和回款情况分开核算，因此未能分析应收账款对应客户不同细分产品的情况。

**(三) 报告期各年的应收账款期后回款情况，是否存在超出信用期的大额应收账款，并结合期后回款情况，分析坏账准备计提的充分性**

1. 报告期各年应收账款期后回款情况

单位：万元

年份	期末余额	期后 3 个月内		期后 6 个月内	
		回款金额	占期末余额的比例	回款金额	占期末余额的比例
2016 年 12 月 31 日	3,858.85	2,487.13	64.45%	3,372.57	87.40%
2017 年 12 月 31 日	5,288.88	3,481.09	65.82%	4,642.15	87.77%
2018 年 12 月 31 日	7,086.52	3,965.77	55.96%	6,197.03	87.45%
2019 年 3 月 31 日	5,036.20	3,827.01	75.99%	-	-

注：上表中 2019 年 3 月 31 日期后回款情况统计至 2019 年 6 月 30 日。

最近三年，期末应收账款期后 6 个月内已收回 87.40%、87.77%和 87.45%；2019 年 3 月末应收账款期后 3 个月内已收回 75.99%，公司应收账款整体期后回款情况良好。

报告期内，公司各期末应收账款存在部分超出约定信用期限金额的情形，超出信用期的金额大部分能在下一个会计年度收回；同时，公司应收账款坏账计提按照坏账政策针对 3 年以上应收账款计提了 100%的坏账准备，对 2-3 年应收账款计提了 50%的坏账准备，坏账计提政策与同行业基本一致，往年均无发生坏账损失的情形。因此，公司报告期内对应收账款坏账准备的计提是充分的。

**(四) 报告期各年应收账款逾期情况，包括逾期客户名称、逾期金额及占比、**

逾期时间、坏账计提情况等，分析回款的可能性和未来现金流量现值，是否计提了相当的坏账准备

报告期内，公司各年前十大应收账款客户逾期情况如下：

单位：万元

2019年1-3月

序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	逾期金额对应坏账准备金额
			金额	占比		
1	Celltreat Scientific Products LLC	1,073.30	213.88	19.93%	1个月内	10.69
			392.96	36.61%	1-2个月	19.65
			179.77	16.75%	2-3个月	8.99
			59.15	5.51%	3个月以上	2.96
2	Genesee Scientific	782.27	92.34	11.80%	1个月内	4.62
			380.32	48.62%	1-2个月	19.02
			274.30	35.06%	2-3个月	13.71
3	VWR	603.47	85.71	14.20%	1个月内	4.29
4	苏州科创生物技术有限公司	195.57	65.01	33.24%	1个月内	3.25
			12.83	6.56%	1-2个月	0.64
			14.89	7.61%	2-3个月	0.74
			84.94	43.43%	3个月以上	4.25
5	南京源之信生物技术有限公司	187.18	80.91	43.23%	1个月内	4.05
			22.20	11.86%	1-2个月	1.11
			18.16	9.70%	2-3个月	0.91
			20.34	10.87%	3个月以上	1.02
6	GE Healthcare Pte.Ltd	183.18	98.05	53.53%	1个月内	4.90
			36.42	19.88%	1-2个月	1.82
			31.00	16.92%	2-3个月	1.55
7	Fisher	165.12				
8	上海熠晨生物科技有限公司	145.72	61.67	42.32%	1个月内	3.08
			42.50	29.17%	1-2个月	2.12



9	Argos	142.15				
10	凌美实验仪器（上海）有限公司	75.19	40.41	53.74%	1个月内	2.02
			6.94	9.24%	1-2个月	0.35
			4.41	5.87%	2-3个月	0.22
小计		3,553.15	2,319.12	65.27%		115.96

2018年

序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	逾期金额对应坏账准备金额
			金额	占比		
1	VWR	1,818.07				
2	Genesee Scientific Corporation	1,202.70	270.63	22.50%	1个月内	13.53
			81.81	6.80%	1-2个月	4.09
			57.66	4.79%	2-3个月	2.88
3	Celltreat Scientific Products LLC	999.66	199.66	19.97%	1个月内	9.98
			55.27	5.53%	1-2个月	2.76
4	Thermo Fisher	340.90	15.01	4.40%	1个月内	0.75
5	GE Healthcare Ltd	217.08				
6	南京源之信生物技术有限公司	197.76	18.26	9.24%	1个月内	0.91
			9.61	4.86%	1-2个月	0.48
			28.08	14.20%	2-3个月	1.40
			20.52	10.38%	3个月以上	1.03
7	苏州科创生物技术有限公司	189.87	14.86	7.83%	1个月内	0.74
			13.35	7.03%	1-2个月	0.67
			20.58	10.84%	2-3个月	1.03
			48.35	25.47%	3个月以上	2.42
8	Argos	182.83				
9	上海熠晨生物科技有限公司	142.82	18.29	12.81%	1个月内	0.91
10	DELTALAB S L（西班牙）	75.36				
小计		5,367.06	871.96	16.25%		43.60

2017年

序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	逾期金额对应坏账准备金额
			金额	占比		
1	VWR	1,265.35	42.17	3.33%	1个月内	2.11
2	Celltreat Scientific Products LLC	683.42	93.34	13.66%	1个月内	4.67
			99.90	14.62%	1-2个月	5.00
			44.08	6.45%	2-3个月	2.20
3	Genesee Scientific Corporation	499.85	53.53	10.71%	1个月内	2.68
4	Argos	484.45				
5	Thermo Fisher	245.45				
6	南京源之信生物技术有限公司	153.40	11.73	7.65%	1个月内	0.59
			5.67	3.70%	1-2个月	0.28
			7.86	5.12%	2-3个月	0.39
			46.25	30.15%	3个月以上	2.31
7	苏州科创生物技术有限公司	121.81	10.40	8.54%	1个月内	0.52
			14.67	12.04%	1-2个月	0.73
			6.99	5.74%	2-3个月	0.35
			27.05	22.20%	3个月以上	1.35
8	上海熠晨生物科技有限公司	100.26				
9	百力生物科技股份有限公司	94.42				
10	KASVI IMP E DISTRIB DE PROD PARA LAB LTDA	82.90				
小 计		3,731.31	463.63	12.43%		23.18

2016年

序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	逾期金额对应坏账准备金额
			金额	占比		
1	Celltreat Scientific Products LLC	954.44	133.93	14.03%	1个月内	6.70
			174.76	18.31%	1-2个月	8.74
			84.33	8.84%	2-3个月	4.22
2	VWR	511.61	131.07	25.62%	1个月内	6.55
			83.77	16.37%	1-2个月	4.19

			55.51	10.85%	2-3个月	2.78
3	GE Healthcare Ltd	415.59	141.51	34.05%	1个月内	7.08
4	Genesee Scientific	375.80				
5	Argos	213.68				
6	KASVI IMP E DISTRIB DE PROD PARA LAB LTDA	93.53				
7	北京欣惠泽奥科技有限 公司	70.38	14.66	20.83%	1个月内	0.73
			7.59	10.78%	1-2个月	0.38
			8.76	12.45%	2-3个月	0.44
			10.30	14.63%	3个月以上	0.51
8	苏州科创生物技术有限 公司	64.45	10.41	16.14%	1个月内	0.52
			5.78	8.97%	1-2个月	0.29
			7.81	12.11%	2-3个月	0.39
			6.13	9.51%	3个月以上	0.31
9	AP BIOTECH SRL	63.39				
10	南京源之信生物技术有 限公司	61.02	11.55	18.92%	1个月内	0.58
			6.63	10.87%	1-2个月	0.33
			6.67	10.94%	2-3个月	0.33
			9.37	15.35%	3个月以上	0.47
小 计		2,823.89	910.53	32.24%		45.53

如上表所示，报告期内各期末公司应收账款均存在部分超出信用期的情形，报告期各期末公司前十大客户逾期金额占应收余额比例分别为 32.24%、12.43%、16.25%和 65.27%

2017 年末、2018 年末逾期情况相比 2016 年末有所减少，主要是公司加强应收账款的管理，积极催收货款导致。

2018 年末逾期比例比 2017 年末有所增加，主要系因为 2018 年公司销售规模进一步扩大，应收账款余额随之相应增加，部分客户未能及时回款，进而导致部分应收账款逾期比例上升。

2019 年 3 月末，逾期比例较大，主要系受 2018 年业务规模进一步扩大的影响，且由于公司收入存在季节性特点，公司 2018 年第三和四季度销售占比较高，因此应收账款余额主要与 2018 年下半年销售收入相关，从而进一步影响到 2019

年3月末应收账款逾期情况。同时，销售回款属于公司日常管理工作之一，且通常在年末会进一步加强催收工作，因此开年之际，公司应收账款相对于年末而言，逾期情况会有一定程度上升。此外，受第一季度国内春节等节假日影响，客户回款不便，从而对回款工作造成一定程度的不利影响。

整体而言，公司客户较为稳定，报告期内前十大客户应收账款占应收账款余额比例为70%以上，前十大客户均为合作时间较长、信用良好、国际或国内规模较大的客户。公司与客户通常保持较为良好的合作关系，从历史情况看并未发生坏账损失，且期后回款情况良好，公司已对坏账准备采用更谨慎的计提比例，因此，公司报告期内对应收账款坏账准备的计提是充分的。

#### (五) 进一步披露一年以内的账期情况，分析发行人产品的平均账期为多少个月

##### 1. 公司应收账款一年以内的账期情况如下：

单位：万元

项目	2019. 3. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3个月内 (含, 下同)	2,259.47	45.89%	6,256.70	89.79%	4,390.77	85.37%	2,880.52	76.22%
4-6个月	2,432.43	49.40%	591.70	8.49%	554.97	10.79%	696.02	18.42%
7-9个月	160.50	3.26%	107.19	1.54%	167.98	3.27%	131.78	3.49%
10-12个月	71.70	1.46%	12.38	0.18%	29.74	0.58%	70.84	1.87%
1年以内合计	4,924.10	100.00%	6,967.97	100.00%	5,143.46	100.00%	3,779.15	100.00%

最近三年，公司应收账款一年以内账期基本集中在3个月内，账期结构较优且应收账款3个月内账期的比例逐渐升高，主要是公司完善了应收账款管理的内控制度和流程，加强对应收账款的管理，结合信用政策、结算周期及客户历史回款情况积极催收货款所致。

2019年3月末应收账款账期在4-6个月的比例较高，主要系2018年以来公司销售规模进一步扩大，应收账款由于收入的增长相应增加，且公司业务存在季节性特点，第四季度形成的应收账款余额进一步扩大，部分客户未能及时回款，从而导致2019年3月末应收账款账期在4-6个月的比例有所上升，但公司整体应收账款期后回款情况良好。

## 2. 报告期内公司应收账款周转情况

单位：万元、天

项目	2018年	2017年	2016年
应收账款周转率（次）	3.35	3.65	3.74

注：应收账款平均余额=营业收入\*2/(期初应收账款余额+期末应收账款余额)

报告期公司 2016 年、2017 年、2018 年公司应收账款周转率分别为 3.74、3.65 和 3.35。公司与主要客户合作稳定，客户整体资信状况良好，一般给予 1-3 个月的信用期，且最近三年末应收账款账龄主要在 3 个月以内，与应收账款周转率基本匹配。

### （六）核查程序和核查意见

#### 1. 核查程序

(1) 对公司销售部主管进行询问，了解报告期内客户的信用政策、销售情况、变动情况及变动原因；

(2) 查阅同行业可比公众公司的公开披露资料，将公司报告期内的应收账款周转率和坏账准备计提比例与同行业可比公众公司的平均水平进行对比分析；

(3) 检查报告期内公司与主要客户签订的销售合同，核对合同约定的信用政策与实际执行的信用政策是否相符；

(4) 检查报告期内公司收入、应收账款对账的记录，并对主要客户报告期内的交易金额、应收账款和预收款项余额进行函证程序；

(5) 对账龄较长的应收账款挂账原因进行分析检查；

(6) 检查应收账款期后回款情况，关注大额应收账款是否能按期收回。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司信用政策与主营业务特点、销售流程一致，在日常经营过程中，仅针对个别客户的交易金额、付款能力、过往付款及时性等情况适当调整小部分客户的信用期，但整体上不存在通过放松信用政策刺激销售的情况；

(2) 报告期内，不同销售模式下，应收账款主要客户同其销售收入基本匹配，且与公司报告期内的主要客户相匹配，报告期内不存在主要客户大幅变动的情况；

(3) 报告期内，虽然存在应收账款逾期情况，但期后回款情况良好，坏账准

备计提充分；

(4) 报告期内各年应收账款逾期的主要客户付款能力较强，期后回款情况较好，公司坏账准备计提比例较为谨慎，已充分计提了对应客户的坏账准备；

(5) 最近三年，公司应收账款周转率较为平稳，与3个月以内为主的账龄结构基本匹配，与公司授予主要客户1-3月的信用期也相匹配。

**十二、(问题 44) 报告期各期末，公司存货余额分别为 1,771.41 万元、2,178.12 万元、2,117.01 万元及 3,664.00 万元，2017 年和 2018 年金额上升较大。**

请发行人补充披露：(1) 报告期末存货各项目的库龄情况，结合生产工艺、生产周期等分析库龄合理性；(2) 结合同行业上市公司存货余额情况，分析发行人存货的余额、余额构成及波动、存货周转率是否存在差异、是否与行业惯例一致，以及存在差异和不一致的原因及合理性；(3) 结合发行人生产模式、不同细分业务对备货的要求，分析存货结构和库龄的合理性；(4) 发行人原材料采购的使用情况，分析采购数量同产品销售数量的匹配情况。

请保荐机构、申报会计师核查以上内容，重点核查发行人存货的核算方法是否符合实际经营情况和企业会计准则的要求，存货跌价准备计提是否充分，存货的真实性、完整性和计价准确性，并发表明确意见。

根据招股说明书披露，发行人存在线上销售。公司于天猫等电子商务平台开立旗舰店等店铺，由公司开立的结算账户在顾客下订单时统一向顾客收取全部款项，公司发出货物并经顾客确认，按应收取的全部款项确认销售收入。

请发行人补充披露：(1) 发行人线上销售的具体模式，在电子商务平台开立旗舰店的形式，是向平台支付服务费用还是向平台销售后由平台负责最终销售；

(2) 如果是服务费，请披露服务费的核算方式，以及报告期内服务费的支付情况，合理的费用率区间，与可比公司比较是否存在较大差异；(3) 如果是向平台进行终端销售，说明销售的具体模式为经销还是直销，定价是否与销售模式一致；

(4) 请发行人在收入确认的具体方法中补充按照境内外销售下的各种不同模式，境外协议约定的货运风险承担方等内容，披露具体的收入确认方法，分析收入确认是否符合企业会计准则的要求。

请保荐机构、申报会计师核查以上事情并发表核查意见。

(一) 报告期末存货各项目的库龄情况，结合生产工艺、生产周期等分析库龄合理性

1. 报告期各期末，公司存货库龄情况

单位：万元

2019年3月31日								
存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	2,176.49	87.20	172.07	6.89	57.27	2.29	90.18	3.61
库存商品	868.21	76.26	97.06	8.53	72.74	6.39	100.42	8.82
在产品	105.40	100.00						
发出商品	103.15	100.00						
合计	3,253.25	84.65	269.13	7.00	130.01	3.38	190.60	4.96

2018年12月31日								
存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	1,134.64	81.38	122.51	8.79	41.36	2.97	95.78	6.87
库存商品	573.72	73.17	53.45	6.82	84.09	10.72	72.82	9.29
在产品	78.84	100.00						
发出商品	54.90	100.00						
合计	1,842.10	79.67	175.96	7.61	125.45	5.43	168.60	7.29

2017年12月31日								
存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	1,124.31	86.63	69.80	5.38	52.40	4.04	51.32	3.95
库存商品	520.53	75.63	87.32	12.69	72.68	10.56	7.74	1.12
在产品	152.23	100.00						
发出商品	144.25	100.00						
合计	1,941.32	85.05	157.12	6.88	125.08	5.48	59.06	2.59

2016年12月31日

存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	766.00	83.27	95.88	10.42	53.30	5.79	4.74	0.52
库存商品	572.15	83.13	102.71	14.92	7.83	1.14	5.60	0.81
在产品	38.79	100.00						
发出商品	191.68	100.00						
合计	1,568.62	85.31	198.59	10.80	61.13	3.32	10.34	0.56

公司存货主要有原材料、库存商品、在产品和发出商品，在产品是车间正在加工尚未完工入库的产品，发出商品是产品已销售出库但尚未得到客户验收的产品，这两类存货库龄均在1年以内，不存在1年以上的情形。

报告期内，1年以内库龄的原材料金额占比均超过80%，2017年库龄在1年以内的占比提高至86.63%，主要原因2017年公司产销规模大幅增长，公司根据产销扩张情况增加了原材料的储备。2019年3月末1年以内库龄金额占比较高，主要与2018年末大量预付款所购材料在一季度入库有关。

报告期内，库存商品库龄超期一年的存货主要是子公司拜费尔存货口罩的影响。2016年-2019年3月31日，拜费尔库存商品库龄在一年以上的金额占总体库龄一年以上的库存商品金额比例分别为75.74%、82.64%、79.01%和63.53%。报告期，拜费尔生产经营未达预期，口罩销售情况不理想，导致存货库龄较长。公司已对库龄较长的产品进行过减值测试，并计提减值准备。

## 2. 生产工艺、生产周期与库龄合理性

公司生产工艺流程主要包括注塑、加工、检验、包装、消毒、完工入库等环节，从投料到产成品完工入库的时间周期总体在2天左右，生产所需时间相对较短。由于公司产品规格型号众多，公司一般采用批量生产模式，生产周期主要受订单的生产计划及当批产品生产数量的影响。基于生产计划安排以及交货周期的综合考虑，公司会对产成品保持了一定的库存来保证正常周转。

综上，公司的存货库龄结构合理，基本80%的存货库龄处于1年以内，存货库龄情况符合公司的生产经营特点。

## (二) 结合同行业上市公司存货余额情况，分析发行人存货的余额、余额构



成及波动、存货周转率是否存在差异、是否与行业惯例一致，以及存在差异和不一致的原因及合理性

### 1. 公司存货余额与同行业之比较

最近三年，公司与可比公众公司存货余额情况对比如下表所示：

单位：万元

公司名称	2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
巴罗克（870248）	1,162.60	19.14%	782.98	13.97%	822.40	17.59%
安谱实验（832021）	8,704.69	18.76%	7,433.28	18.23%	5,739.04	17.50%
硕华生命（838540）	1,391.76	17.46%	1,174.44	16.35%	932.86	16.30%
平均	3,753.02	18.63%	3,130.20	17.53%	2,498.10	17.35%
洁特生物	2,312.11	7.04%	2,282.57	9.93%	1,838.68	9.12%

注：可比公众公司财务数据来源于公开披露的年度定期报告。

由上表可知，2016年-2018年可比公众公司的存货余额总体呈上升趋势，与公司存货余额变动趋势一致。公司2018年存货余额增长幅度较低，主要原因是在产品和发出商品减少幅度大于原材料和库存商品增长幅度。2018年公司进一步加强生产组织管理，加快在产品的流转，降低期末在产品数量。公司加强交货时间的规划，对交货时间进行合理安排，使得2018年末的发出商品有所下降。

近三年公司存货占总资产的比例平均约8%，低于同期各可比公众公司及其平均水平，一方面基于公司的业务模式特点，公司存货周转率保持相对较高的水平，另一方面公司的资产规模相对较大，因此公司期末存货金额占总资产比例相对较低。

### 2. 公司存货构成与同行业之比较

#### (1) 公司存货构成情况

单位：万元

存货项目	2019. 3. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	2,496.01	64.95%	1,394.30	60.30%	1,297.83	56.86%	919.92	50.03%
库存商品	1,138.43	29.62%	784.08	33.91%	688.26	30.15%	688.29	37.43%

在产品	105.40	2.74%	78.84	3.41%	152.23	6.67%	38.79	2.11%
发出商品	103.15	2.68%	54.90	2.37%	144.25	6.32%	191.68	10.42%
合计	3,842.99	100.00%	2,312.12	100.00%	2,282.57	100.00%	1,838.68	100.00%

由上表可见，公司存货构成中主要以原材料和库存商品为主，两者合计数在2016、2017年度占比均超过85%，在2018、2019年一季度占比均超过90%，报告期内在产品 and 发出商品占比相对较小。总体而言，报告期内存货构成相对较为稳定。

(2) 可比公众公司近三年存货构成情况

同行业可比公众公司近三年的存货余额构成情况如下表所示：

单位：万元

公司	项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
巴罗克 (870248)	原材料	114.59	9.86	117.26	14.98	81.67	9.93
	库存商品	902.2	77.60	584.92	74.70	634.35	77.13
	在产品	29.71	2.56				
	包装物	116.1	9.99	80.8	10.32	67.81	8.25
	委托加工物资					38.57	4.69
	合计	1,162.60	100.00	782.98	100.00	822.4	100.00
安谱实验 (832021)	原材料	1,141.75	13.12	1,664.69	22.40	1,143.82	19.93
	库存商品	7,352.39	84.46	5,484.99	73.79	4,340.31	75.63
	在产品	174.84	2.01	256.32	3.45	178.63	3.11
	其他	35.71	0.41	27.27	0.37	76.27	1.33
	合计	8,704.69	100.00	7,433.27	100.00	5,739.03	100.00
硕华生命 (838540)	原材料	450.53	32.37	432.48	36.82	349.01	37.41
	库存商品	650.15	46.71	505.22	43.02	447.69	47.99
	在产品	242.52	17.43	149.87	12.76	102.53	10.99
	发出商品	48.57	3.49	86.88	7.40	33.64	3.61
	合计	1,391.77	100.00	1,174.45	100.00	932.87	100.00

由上表可知，可比公众公司的存货中原材料和库存商品占比较高，合计占比

均超过 75%，是最主要的存货项目。由于各个公司的产品结构、生产周期、业务模式及披露口径等的不同，导致存货具体构成项目及占比存在一定差异，故此处仅就可比公众公司主要存货项目原材料和库存商品两项进行对比分析，具体情况如下：

1) 原材料项目对比分析

单位：万元

公司名称	2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	占存货余额比	金额	占存货余额比	金额	占存货余额比
巴罗克 (870248)	114. 59	9. 86%	117. 26	14. 98%	81. 67	9. 93%
安谱实验 (832021)	1, 141. 75	13. 25%	1, 664. 69	22. 40%	1, 143. 82	19. 93%
硕华生命 (838540)	450. 53	32. 37%	432. 48	36. 82%	349. 01	37. 41%
平均	568. 95	18. 07%	738. 14	24. 82%	524. 83	23. 29%
洁特生物	1, 394. 30	60. 30%	1, 297. 83	56. 86%	919. 92	50. 03%

注：可比公众公司财务数据来源于公开披露的年度定期报告，下同。

2) 库存商品项目对比分析

单位：万元

公司名称	2018. 12. 31		2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	占存货余额比	金额	占存货余额比	金额	占存货余额比
巴罗克 (870248)	902. 20	77. 60%	584. 92	74. 70%	634. 35	77. 13%
安谱实验 (832021)	7, 352. 39	84. 46%	5, 484. 99	73. 79%	4, 340. 31	75. 63%
硕华生命 (838540)	650. 15	46. 71%	505. 22	43. 02%	447. 69	47. 99%
平均	2, 968. 25	80. 88%	2, 191. 71	71. 51%	1, 807. 45	73. 52%
洁特生物	784. 08	33. 91%	688. 26	30. 15%	688. 29	37. 43%

由上表 1)和表 2)可知,2016 年-2018 年公司原材料金额占比分别为 50. 03%, 56. 86%和 60. 30%，呈现出逐年上升的趋势，且显著高于可比公众公司及其平均水平；2016 年-2018 年公司库存商品金额占比分别为 37. 43%，30. 15%和 33. 91%，显著低于可比公众公司及其平均水平。出现上述差异的主要原因是公司的生产和销售模式不同于可比公司，公司与同行业可比公司的业务模式如下表所示：

公司名称	业务模式
巴罗克 (870248)	从事生命科学科研工具和耗材的研发及生产、生物样本库系统一体化服务；采用“订单和常用品种合理备货”的生产模式，主要通过渠道商经销的模式拓展业务，营销网络覆盖全球 130 多个国家和地区；
安谱实验 (832021)	专注食品安全、环境检测和药品检验等领域，主要提供色谱产品、化学试剂、标准品、实验室用品、分析仪器配件及耗材综合服务；销售以直销为主，通过在各地设立销售分公司和销售办事处的方式，形成了全国性的销售网络布局；
硕华生命 (838540)	主营业务为生物实验室高端耗材的研发、生产、销售以及生物实验室整体解决方案；国内通过代理商以及客户定制进行销售，国外有直销、经销以及 OEM 方式，外销占比较高；
洁特生物	主要从事生物实验室耗材的研发、生产和销售，主要产品为生物培养和液体处理两大类生物实验室耗材；外销以 ODM 为主，采取以销定产方式生产，一般不备货，接单生产；内销以经销为主，结存一定量的安全库存；

可比公司巴罗克的原材料近三年占比均不高于 15%，而库存商品占比均高于 70%，与公司存在差异主要是因为其主推冰箱、液氮罐等生物样本库冷链产品，实验室耗材产品相对较少，与公司可比性不大。安谱实验同样是原材料占比较低，而库存商品占比较高，近三年库存商品占比均不低于 70%，与公司存在差异主要是因为安谱实验主要以代理为主，与国际知名品牌供应商签订了代理协议，直接采购成品进行出售，故而库存商品占比较高；另一方面，安谱实验自有产品较少，对原材料的采购也相对较少，故原材料占存货比例偏低。硕华生命的原材料近三年平均占比为 35%，库存商品平均占比为 45%，与公司存在差异主要是因为硕华生命的国外销售存在直销和经销方式，需要提前备货，因而库存商品占比相对较高。

而公司国外销售以 ODM 模式为主，采取“以销定产”方式组织生产，一般不进行产成品备货，而是根据销售预测先行采购主要原材料，以防止大额订单集中出现造成采购紧张及缺货；国内销售以经销为主，由于公司有稳定持续的订单，一般会保留一定的产成品安全库存。总体而言，公司产成品库存相对较少，而为了应对计划订单，则会保留相对较多的原材料。综上所述，由于公司的业务模式、产品与同行业可比公众公司存在差异，导致公司存货结构与同行业可比公众公司有所差异。

### 3. 公司存货周转率与同行业之比较

最近三年，公司与可比公众公司存货周转率对比情况如下表所示：

公司名称	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
巴罗克 (870248)	2.86	2.75	2.07

安谱实验（832021）	3.10	3.29	3.07
硕华生命（838540）	5.67	3.34	3.51
平均	3.88	3.13	2.88
洁特生物	5.04	4.42	3.95

注：可比公众公司财务数据来源于公开披露的年度定期报告。

最近三年，公司的存货周转率（次数）分别为 3.95、4.42 和 5.04，存货周转率逐年提高，表明了公司存货管理能力逐步增强；其中，2017 年周转率（次数）增加 0.47，主要是由于公司销售业务大规模增长，营业成本增长幅度 29.78%，超过了期末存货平均余额增幅 13.62%，进而导致了周转率较 2016 年有所提高；2018 年周转率（次数）增加 0.62，主要是由于公司 2018 年销售业务大幅增长，营业成本进一步提高，增长幅度为 27.1%，但期末存货平均余额变动不大，仅增加了 8.75%，故导致了存货周转率的进一步增大。

与此同时，公司近三年的存货周转率基本上均高于可比公众公司，硕华生命的产品结构与洁特生物最为相似，但其销售模式与洁特生物公司存在较大区别，其外销业务中以直销和经销方式为主，且外销业务量较大，销售模式决定了其库存相对较高，从而拉低了存货周转率水平；巴罗克主要产品非实验室耗材，而是生物样本库冷链产品，为标准化产品，该产品库存量较大，导致其存货周转率水平较低；安谱实验的销售模式是以直销为主，需要在各地的销售分公司储备大量库存，因而拉低了其存货周转率平均水平。

综上所述，报告期内公司的存货周转率水平高于同行业可比公众公司，主要是受自身业务特点的影响，具有合理性。

### **（三）结合公司生产模式、不同细分业务对备货的要求，分析存货结构和库龄的合理性**

公司生产的产品主要为生物实验耗材，产品体积小，种类、规格、型号众多，生产周期一般较短，不同细分产品对备货无特殊要求。公司存货的备货主要受公司生产模式的影响，具体情况如下：

#### **1. 内销业务**

内销业务方面，公司采取基于“安全库存”的方式组织生产。公司与国内主要客户建立了稳定的合作关系，以客户的持续订单为依据制定生产目标，同时将生产目标分解成月滚动计划和周生产计划，兼顾控制原材料、成品库存与常规产

品的安全库存，以保证及时供货并充分发挥生产能力。公司内销业务主要销售自有品牌产品，为加快交货速度，提高服务质量，公司根据国内市场的历史销售数据、预测销售数据和在手订单等因素，结存一定量的产成品安全库存。期末库存商品主要为应对经销商及直销客户未来采购需求而提前储备的产成品。

## 2. 外销业务

外销业务方面，公司采取“以销定产”的方式组织生产。公司外销客户主要为生物实验室用品综合服务商和经销商，一次性采购数量大、品类多；不同品牌商对产品的外观、标签、内外包装要求存在差异。公司一般不进行产成品备货，而是根据订单情况下达生产任务，实行接单生产、按需生产的模式。但是外销主要客户的采购具有采购数量大、品类多的特点，一般会根据船期安排采用集中批量交付的方式，因此，报告期各期末存在一定数量已完工入库但尚未交付的产成品。

综上，公司报告期各期末库存商品主要为公司根据预测市场情况及订单情况进行的常规备货及按照客户订单生产完毕暂未发出的产成品，公司库存商品周转率整体周转较快，各期期末库存商品金额相对较小，与公司采用订单式生产并保持合理库存的生产模式相符。

公司期末原材料主要为现有订单及预测订单所需的生产用量及安全库存量。为保证生产的连续性，公司报告期各期末存货中原材料占比较高，平均占比在60%左右，符合公司实际经营情况。80%以上存货原材料库龄基本为1年以内，库龄状况与公司主要采取以销定产及安全库存的生产模式相匹配。

### **(四) 发行人原材料采购的使用情况，分析采购数量同产品销售数量的匹配情况**

公司产品类型、规格型号众多，不同产品耗用的原材料数量差异较大，相应的原材料采购数量变动与产品销售数量变动并不一定具备严格的匹配对应关系。公司产品销售数量计量单位为PCS，为了说明采购数量与产品销售数量的匹配情况，公司将主要产品销售数量根据其不同的净重换算为重量后再与主要原材料采购重量进行对比分析，具体情况如下：

单位：吨

项 目	2019年1-3月	2018年度	2017年度	2016年度
-----	-----------	--------	--------	--------

GPPS、PP、PE 采购量	1,599.55	3,330.60	2,765.86	1,887.35
主要产品销售重量	481.24	2,996.37	2,365.40	1,693.37
产品销售重量/主要原材料采购重量	30.09%	89.97%	85.52%	89.72%

从上表可见，公司生产所需主要原材料 GPPS、PP、PE 的采购量变动趋势与产品销量变动趋势保持一致，材料采购量随着产品销量的增长而增加。整体来看，2016 年-2018 年公司主要产品总销售重量与主要原材料采购重量的比例基本保持稳定。2017 年度主要产品销售重量与主要原材料采购重量的比例相对较低，主要原因是公司 2017 年产销量大幅上升，为保证正常生产运营而增加了原材料的采购，当期购入原材料在年末尚未消耗完毕从而形成较大原材料库存余额。公司 2019 年 1-3 月主要产品销售重量与主要原材料采购重量的比例较低，主要原因系为了满足生产所需材料，2018 年末预订的材料于 2019 年一季度到货，导致当期采购入库量有较大幅度增加。

#### (五) 存货核算方法与跌价计提的充分性

##### 1. 存货核算方法

###### (1) 存货的分类

公司存货分为原材料、在产品、库存商品和发出商品四类。

###### (2) 存货的核算

公司采购存货按照实际成本入账，发出时采用月末一次加权法。

###### (3) 存货的盘存制度

公司采用永续盘存制，存货定期盘点，若盘点结果与账面记录不符，首先查明原因，根据企业管理权限报经批准实施进一步处理。

##### 2. 存货跌价准备计提的充分性

###### (1) 公司库存管理制度

公司的存货主要包括原材料、库存商品、发出商品和在产品等，公司主要采用“以销定产”和保有一定量的安全库存的方式进行生产，具备完善的生产管理体系和生产计划安排机制。由销售部门与下游客户签订合同或订单以及根据历史销售数据和预测数据等因素确定安全库存量，生产部根据订单和安全库存计划安排生产计划，采购部根据采购计划实施采购，生产部负责将生产计划分解下达至各生产车间。各生产车间根据生产作业计划，组织安排生产工作，以达到在满足

正常生产及交货的前提下存货库存的最小化，以减少资金占用，加快存货周转速度。

在上述模式下，公司根据自身生产经营特点制定了严格的存货管理制度，包括采购管理、生产及物料需求计划管理、存货盘点以及存货仓储管理等有关制度。公司对存货入库、存货出库、存货日常管理等做了明确规定。为规范仓库日常管理，使库存明细账及财务明细账及时反映库存数量的真实信息，明确仓库盘点标准规程，公司制定了《存货盘点制度》对存货盘点制度作出了具体规定，依据该规定，公司定期及不定期对存货进行盘点。

报告期内各期末，公司对存货实施盘点，了解存货状态，及时进行处理，报告期内不存在未进行账务处理的存货毁损情况。报告期内公司库存总体周转情况良好，公司按照以销定产，同时保证适当安全库存的原则管理存货，以提高存货周转率。公司产品具备较强的市场竞争力和良好的口碑，销售情况良好，主要产品销售价格较为稳定，未出现大幅贬值情况。

### (2) 存货跌价准备计提方法

资产负债表日，公司按照如下方法对存货进行减值测试：

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估计售价减去估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。

### (3) 存货跌价准备计提情况

公司存货跌价整体计提情况

单位：万元

项 目	2019. 3. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31	2016. 12. 31
期末存货余额	3,842.98	2,312.11	2,282.57	1,838.68
存货跌价准备	178.99	195.11	104.46	67.27



其中：原材料减值准备	67.82	83.13	39.23	17.97
库存商品减值准备	111.17	111.98	65.23	49.3
存货跌价准备计提比例	4.66%	8.44%	4.58%	3.66%

报告期内存货跌价准备计提比例分别为 3.66%、4.58%、8.44%和 4.66%，近三年计提比例保持上升趋势，19 年 1-3 月计提比例有所下降，主要系存货中的原材料增长较快，而原材料计提存货跌价相对较小。

从公司实际存货结构来看，在产品、发出商品和部分在手订单的库存商品，由于其处于合同内，不存在跌价的情况；存货原材料在报告期计提减值准备金额较小，原材料库龄基本在一年以内，公司 GPPS 料、PP 料主要原材料通用性较强且不易损毁，预计会在未来的生产过程中逐步消耗，减值风险较低。库存商品中库龄较长的存货主要包括口罩及生物实验室耗材产品，产品本身并不会容易变质或损坏。公司对库存商品及原材料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跌价准备。综上，公司存货跌价准备计提充分，符合公司实际经营情况。

## （六）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

（1）访谈公司生产部和采购部负责人，了解公司采购、生产的主要流程、内部控制制度及会计处理，并相应执行穿行测试及控制测试；

（2）获取报告期公司存货明细表，抽查公司存货入库凭证、采购订单、银行付款凭证、相关发票等原始单据；

（3）获取报告期公司存货库龄明细，并结合公司的生产工艺、生产周期复核分析账龄的合理性；

（4）查阅可比公司各期末存货余额、存货构成以及存货周转率等信息，并结合公司实际采购、生产和销售模式，复核公司各期末存货余额、存货结构以及存货周转率的合理性；

（5）获取了报告期内采购入库及销售出库明细，分析了主要原材料采购数量与各期产品销售数量的配比关系；

（6）查阅可比公司的存货跌价准备计提政策、存货跌价准备金额等信息，复核公司存货跌价准备计提的合理性；

(7) 了解、测试和评价公司的存货盘点制度，获取报告期各期末的存货盘点记录，对报告期内的主要存货实施了监盘程序；

(8) 查阅了公司主要产品的生产流程及核算方法，对报告期内的各类存货科目的核算对象、内容、方法进行了复核，对存货发出进行了计价测试。

## 2. 核查意见

(1) 公司各类存货的库龄结构与生产工艺、生产周期情况相匹配；

(2) 公司的存货余额、存货构成、存货周转率变动情况合理，与同行业可比公司的差异主要由于销售模式、产品结构不同所致；

(3) 公司的存货结构、库龄情况与生产模式对备货要求相符；

(4) 报告期内，公司主要原材料的采购数量同产品销售数量基本匹配；

(5) 公司存货的核算方法符合实际经营情况和企业会计准则的要求，存货跌价准备计提充分，报告期内存货真实存在且完整、计价准确。

**(七) 发行人线上销售的具体模式，在电子商务平台开立旗舰店的形式，是向平台支付服务费用还是向平台销售后由平台负责最终销售**

线上销售业务为子公司拜费尔通过在天猫、淘宝、京东等知名电商平台设立直营店铺方式销售口罩，拓展线上销售业务。线上销售模式采用自营方式，拜费尔向平台支付服务费用，公司自主负责产品销售。

**(八) 如果是服务费，请披露服务费的核算方式，以及报告期内服务费的支付情况，合理的费用率区间，与可比公司比较是否存在较大差异**

1. 拜费尔线上销售通过向淘宝天猫、京东、微信等销售平台支付服务费用，服务费的具体核算方式如下：

平台类型	服务费率	
	收入服务费率	其他服务费率
京东	6.00%	无
天猫	5.00%	(1)通过淘宝客、淘抢购、村淘推广的收入，分别按收入5%、5%、6%支付推广服务费； (2)天猫返点积分，按照销售收入0.50%支付服务费； (3)消费者通过信用卡、花呗等方式支付的，公司按照该部分收入0.80%支付服务费。
微信	0.60%	无
淘宝C店	无	无

淘宝分销平台	无	无
--------	---	---

如上表列示情况，拜费尔通过京东、天猫、微信的销售收入，按照固定的收入服务费率向平台支付服务费，同时针对天猫平台推广部分（淘宝客、淘抢购、村淘等）的收入、消费者通过信用卡和花呗等方式支付的收入还需支付其他的服务费。拜费尔通过淘宝C店、分销平台的销售收入不需支付服务费。

2. 公司报告期内服务费的支付情况，合理的费用率区间，与可比公司比较是否存在较大差异；

拜费尔报告期内服务费的支付情况及费率如下：

平台类型	2019年1-3月			2018年		
	销售收入 (含税)	服务费	服务费率	销售收入 (含税)	服务费	服务费率
京东	2.52	0.15	6.00%	13.18	0.79	6.00%
天猫	5.43	0.47	8.69%	25.31	2.93	11.57%
淘宝C店	0.12			0.29		
淘宝分销平台						
微信				0.05	0.00	0.60%
小计	8.06	0.62	7.75%	38.83	3.72	9.59%

(续上表)

平台类型	2017年			2016年		
	销售收入 (含税)	服务费	服务费率	销售收入 (含税)	服务费	服务费率
京东	35.27	2.12	6.00%	39.27	2.36	6.00%
天猫	72.68	6.55	9.01%	82.72	10.01	12.10%
淘宝C店	0.79			2.84		
淘宝分销平台	1.56			1.37		
微信	0.13	0.00	0.60%	0.08	0.00	0.60%
小计	110.42	8.67	7.85%	126.28	12.37	9.97%

上表数据显示，公司通过京东、微信平台销售服务费率为6.00%、0.60%，与其对应的收入服务费率一致，淘宝C店、淘宝分销平台无服务费。天猫平台服务费率2016年、2017年、2018年、2019年1-3年分别为12.10%、9.01%、11.57%、8.69%，费率在各年之间的差异主要系由于支付其他服务费产生，2016年拜费尔

产品推广，公司线上通过淘宝客、村淘等推广支付了较多服务费，因此服务率相对其他年份高。

报告期内，公司线上销售总体服务费率在 7.00%-10.00%之间，各年较为稳定，且在实际发生的服务费率范围内波动，较为合理。

公司生物实验室的耗材产品未通过线上进行销售，线上销售的产品为子公司拜费尔生产的口罩产品，此部分口罩线上销售业务暂无同类可比公司公开披露相关服务费率数据，因此，无可比公司数据进行比较。拜费尔在天猫、京东、微信等平台的服务费率均为平台公开可查询数据，在电商平台官方网站“平台规则”中可获取相关资费数据。通过对比平台公开的服务费率，拜费尔线上销售的服务费率与实际情况相符，处在合理的费用率区间。

**(九) 如果是向平台进行终端销售，说明销售的具体模式为经销还是直销，定价是否与销售模式一致**

线上销售模式采用自营方式，拜费尔向平台支付服务费用，公司自主负责产品销售，不存在产品销售给平台的情形。

**(十) 请发行人在收入确认的具体方法中补充按照境内外销售下的各种不同模式，境外协议约定的货运风险承担方等内容，披露具体的收入确认方法，分析收入确认是否符合企业会计准则的要求**

公司境内外销售下的各种不同模式具体的收入确认方法如下：

区域	销售模式	收入确认的具体方法
境外	ODM	公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量； 公司境外货运以 FOB 模式结算，在上述结算方式下，货物在装船离港后，与产品相关的风险及报酬即发生转移。
	经销	
境内	ODM	公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经确认收货，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
	经销	
	直销	
	线上销售	公司发出货物并经顾客确认，按应收取的全部款项确认销售收入。

公司境外销售下 ODM、经销模式收入确认的具体方法是一致的，境外货运一般为 FOB 方式，货物在装船离港后与产品相关的货运风险及报酬即发生转移。境

内销售下经销、直销的收入确认的具体方法也是一致的，以客户收货确认且相关经济利益很可能流入，成本能够可靠地计量时确认收入；线上销售经客户确认收货，相关风险及报酬已转移，公司确认收入的实现。公司收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关要求。

#### **(十一) 核查程序及核查意见**

##### **1. 核查程序**

(1) 我们获取了公司网络销售平台导出的收入及服务费用明细数据，对收入和费用进行复核和抽查，与账面各平台的线上销售数据和费用发生情况进行核对，与公司销售出库情况进行核对；

(2) 查阅各电商合作平台官方网站，对各平台的资费规则进行了解；

(3) 对公司报告期内发生额较大的金额直接向平台进行函证，并取得回函；

(4) 结合产品发运、签收信息和收入确认信息核查公司各种模式下的收入确认时点。

##### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

(1) 公司线上销售业务为子公司拜费尔通过在天猫、淘宝、京东等知名电商平台设立直营店铺方式销售口罩产品，不存在将产品销售给平台的情形。拜费尔向平台支付服务费用处在合理的费用区间内，服务费率与天猫、京东、微信等平台官方网站公开的收费标准基本相符。

(2) 公司境内外的各种不同模式下的收入确认方法与公司经营情况相符，符合会计准则规定。

**十三、(问题 45) 针对生物培养类产品，2017 年及 2018 年的增长率分别为 40.82%及 22.58%，2017 年增长主要是发行人推出了创新性产品。**

**请发行人补充披露：(1) 从销售数量和销售价格两个维度分析生物培养类产品的收入变动情况，分析收入增长的主要贡献来自于哪一方面；(2) 2017 年创新性产品所使用的核心技术情况，创新性产品的主要销售情况，包括主要客户、销售数量、销售金额及占比，是否存在新增销售客户以及新客户的销售合理性；**

**(3) 2018 年生物培养载体类产品持续保持 22.58%较高增长率的原因，是否进一步推出了创新性产品，如果存在请补充分析销售客户情况；(4) 生物培养辅助**

工具类在 2018 年增长率下降较快，结合 2017 年和 2018 年下游客户产品结构的具体差异和调整影响，分析两年内增速大幅变动的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。

(一) 从销售数量和销售价格两个维度分析生物培养类产品的收入变动情况，分析收入增长的主要贡献来自于哪一方面；

1. 报告期生物培养类产品销售情况

报告期，生物培养类各年销售数量和销售收入情况如下：

单元：元/PCS、万 PCS、万元

2019 年 1-3 月				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
生物培养载体类	1.5195	610.74	928.03	90.40%
生物培养辅助工具	0.3532	278.88	98.51	9.60%
合计	1.1539	889.62	1,026.54	100.00%
2018 年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
生物培养载体类	1.6400	3,698.45	6,065.40	88.00%
生物培养辅助工具	0.3717	2,224.43	826.72	12.00%
合计	1.1636	5,922.88	6,892.12	100.00%
2017 年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
生物培养载体类	1.6092	3,001.61	4,830.17	85.91%
生物培养辅助工具	0.2675	2,962.13	792.33	14.09%
合计	0.9428	5,963.74	5,622.49	100.00%
2016 年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
生物培养载体类	1.5040	2,313.47	3,479.51	87.15%
生物培养辅助工具	0.2515	2,040.99	513.21	12.85%
合计	0.9169	4,354.46	3,992.72	100.00%

报告期内生物培养类中生物培养载体类产品的收入占比较高，占生物培养类的比例为 87.15%，85.91%，88%和 90.4%。

2. 2017 年度及 2018 年度，公司生物培养类产品的销售单价和销售数量变动对收入的影响分析如下：

单元：万元

项目	2018 年度主营业务收入同比变化			2017 年度主营业务收入同比变化		
	增长额	销量变化影响	销售均价变化影响	增长额	销量变化影响	销售均价变化影响
生物培养载体类	1,235.23	1,121.34	113.89	1,350.66	1,034.98	315.68
生物培养辅助工具类	34.39	-197.32	231.71	279.12	231.62	47.49

注：(1)销量增长对收入的影响=（本年度销售数量－上年度销售数量）×上年度销售价格；

(2) 销售均价变化对收入的影响=（本年度销售均价－上年度销售均价）×本年度销售数量。

2017 年、2018 年公司生物培养载体类产品销售收入变动较大，销售数量变动对生物培养载体类产品收入产生较大影响；公司生物培养辅助工具类销售收入变动相对较小，2017 年生物培养辅助工具类产品销量增长，带动销售收入增长；2018 年生物培养辅助工具类产品销售数量的有所下降，但其收入因销售均价的上涨而增长。

**(二) 2017 年创新性产品所使用的核心技术情况，创新性产品的主要销售情况，包括主要客户、销售数量、销售金额及占比，是否存在新增销售客户以及新客户销售合理性；**

1. 公司创新性产品为生物培养类中的 3D 培养支架和细胞工厂，使用的核心技术情况如下：

序号	创新性产品	使用核心技术
1	细胞工厂	高精度注塑工艺与技术、高分子材料表面改性技术、高分子材料超亲水改性技术、高分子材料温敏改性技术、塑料制品滤膜自动装配技术
2	3D 培养支架	细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、3D 打印技术、高分子材料超亲水改性技术、高分子材料温敏改性技术

2. 2017 年创新性产品前五大客户的销售情况和占比如下：

单位：PCS、元

客户名称	产品名称	销售数量	销售金额	占创新产品收入比	是否为新客户
VWR	3D 培养支架	1.86	61.04	29.24%	否

	细胞工厂	0.25	25.83	12.37%	
	小计	2.11	86.88	41.61%	
FARVET S. A. C.	细胞工厂	0.14	53.70	25.72%	否
上海晶饶生物科技有限公司	细胞工厂	0.08	27.24	13.04%	否
广州赛泊泰生物技术有限公司	细胞工厂	0.24	21.49	10.29%	否
Triple Red Limited	细胞工厂	0.04	6.48	3.10%	否
合计		2.61	195.77	93.76%	

2017 年公司新增创新性产品主要销售给原有客户，不存在新增大额销售客户的情况。

**(三) 2018 年生物培养载体类产品持续保持 22.58%较高增长率的原因，是否进一步推出了创新性产品，如果存在请补充分析销售客户情况；**

2018 年公司未进一步推出对公司经营有重大影响的创新性产品，2018 年生物培养载体类产品持续保持 22.58%较高增长率主要系公司的细胞培养类产品保持持续稳定增长所致。

**(四) 生物培养辅助工具类在 2018 年增长率下降较快，结合 2017 年和 2018 年下游客户产品结构的具体差异和调整影响，分析两年内增速大幅变动的合理性。**

1. 公司生物培养辅助工具类主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年		2017 年		2016 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
Argos	139.62	16.89%	303.06	38.25%	189.87	37.00%
VWR	303.77	36.74%	233.88	29.52%	133.19	25.95%
Celltreat Scientific	96.92	11.72%	106.85	13.49%	80.73	15.73%
合计	540.31	65.36%	643.79	81.25%	403.79	78.68%

2017 年生物培养辅助工具类销售收入大幅增长主要体现在对 Argos、VWR 客户销售的增长，2018 年增长率下降主要受 Argos 采购需求减少的影响，Argos 在 2017 年被 Cole-Parmer 收购后业务有所调整，导致向公司采购金额有所下降。

**(五) 核查程序及核查意见**



## 1. 核查程序

(1) 访谈公司销售和研发相关负责人，了解创新性产品所使用的核心技术情况、主要销售情况等；

(2) 查阅公司报告期生物培养类产品销售明细；

(3) 查阅主要外销客户的销售合同、报关单等资料；

(4) 对主要客户进行访谈，了解客户对公司产品的评价及销售的相关情况；

(5) 比较分析生物培养类产品的收入变动原因，了解 2017 年创新性产品所使用的核心技术，查阅 2017 年创新性产品的销售明细。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司 2017 年、2018 年生物培养类产品销售收入的增长，主要是销售数量增长驱动所致；

(2) 2017 年公司新增创新性产品全部销售给原有客户，不存在新增销售客户的情况；

(3) 2018 年公司未进一步推出对公司经营有重大影响的创新性产品，2018 年生物培养载体类产品持续保持 22.58% 较高增长率主要系公司的细胞培养类产品保持持续稳定增长所致；

(4) 生物培养辅助工具类在 2017 年、2018 年增长率波动具有合理性。

**十四、(问题 46) 针对液体处理类产品，2017 年及 2018 年的增长率分别为 34.40% 及 25.58%。**

**请发行人补充披露：(1) 从销售数量和销售价格两个维度分析产品的收入变动情况，分析收入增长的主要贡献来自于哪一方面；(2) 2017 年 VWR 新增的移液管产品订单情况，包括销售数量、销售金额和占移液管总销售金额的比例情况、对应的具体合同号码，分析新增订单的合理性；(3) 液体离心存储类产品各年的主要客户销售情况，分析是否存在新增客户以及销售合理性；(4) 根据价格和数量变化情况，分析液体分类类产品的收入增长合理性。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。**

**(一) 从销售数量和销售价格两个维度分析产品的收入变动情况，分析收入增长的主要贡献来自于哪一方面；**

1. 报告期内液体处理类产品销售单价、销售数量、销售收入具体情况如下：

单位：元/PCS、万 PCS、万元

2019年1-3月				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
液体转移类	0.2622	2,798.59	733.83	38.96%
液体离心储存类	0.3205	2,298.78	736.66	39.11%
液体分离类	2.7212	151.73	412.90	21.92%
合计	0.3588	5,249.11	1,883.39	100.00%

2018年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
液体转移类	0.3164	16,646.47	5,266.76	41.39%
液体离心储存类	0.3061	13,131.64	4,020.04	31.59%
液体分离类	3.1746	1,083.40	3,439.39	27.03%
合计	0.4124	30,861.51	12,726.19	100.00%

2017年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
液体转移类	0.3059	14,236.49	4,355.54	42.98%
液体离心储存类	0.2965	10,337.33	3,064.99	30.24%
液体分离类	3.3293	815.10	2,713.74	26.78%
合计	0.3992	25,388.92	10,134.27	100.00%

2016年				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
液体转移类	0.3483	9,210.98	3,207.90	42.54%
液体离心储存类	0.2828	7,343.28	2,076.65	27.54%
液体分离类	2.8212	799.67	2,256.05	29.92%
合计	0.4345	17,353.93	7,540.60	100.00%

报告期内液体处理类中液体转移类和液体离心储存类产品的收入占比较高，合计占液体处理类比例为 70.08%、73.22%、72.98%、78.07%。

2. 2017 年度及 2018 年度，公司液体处理类产品的销售数量和销售价格变动对收入的影响分析如下：

单位：万元

项目	2018 年度主营业务收入同比变化			2017 年度主营业务收入同比变化		
	增长额	销量变化影响	销售均价变化影响	增长额	销量变化影响	销售均价变化影响
液体转移类	911.22	737.32	173.90	1,147.64	1,750.23	-602.59
液体离心储存类	955.05	828.51	126.54	988.34	846.70	141.64
液体分离类	725.65	893.27	-167.62	457.68	43.52	414.16

注：(1) 销量增长对收入的影响=（本年度销售数量—上年度销售数量）×上年度销售价格；

(2) 销售均价变化对收入的影响=（本年度销售均价—上年度销售均价）×本年度销售数量。

2017 年度：(1) 液体转移类产品的平均价格下降，但其收入因销量的大幅增长而增长；(2) 液体离心储存类产品的平均价格及销量均增长，但销量对收入的影响更显著；(3) 液体分离类产品的平均价格及销量均增长，但销售价格增长对收入的影响更显著；

2018 年度：(1) 液体转移类产品的平均价格及销量均有所增长，但销量增长对收入的影响更显著；(2) 液体离心储存类产品的平均价格及销量均有所增长，但销量增长对收入的影响更显著；(3) 液体分离类产品的平均价格有所下降，但其收入因销量的大幅增长而增长。

综上，2017 年及 2018 年液体处理类产品销售收入增长主要来自于产品销售数量的增长。

**(二) 2017 年 VWR 新增的移液管产品订单情况，包括销售数量、销售金额和占移液管总销售金额的比例情况、对应的具体合同号码，分析新增订单的合理性；**

2017 年 VWR 北美区域市场向公司新增了移液管产品订单，使得当年移液管销售增长速度较快。具体销售情况如下：

单位：万 PCS、万元

客户名称	销售数量	销售金额	占 2017 年移液管销售金额比例 (%)	对应订单号
VWR International (North America)	964.04	496.57	13.09	S071170029、S076060001、S077110026、S078040055、S078140016、S07A270001、

经过多年长期稳定的合作,公司的产品凭借优良的技术性能和产品品质进入VWR的全球供应链体系。VWR每年逐步增加对公司采购订单,将全球更多国家地区分子公司的采购业务转移至公司。公司与VWR之间签署购销框架合同,在框架合同内不涉及产品的具体销售数量、价格等。在实际业务发生时,双方在框架合同下达订单,约定具体销售产品数量、价格等。2017年VWR集团增加北美地区移液管采购订单,属于客户的自身业务安排,具有商业合理性。

**(三) 液体离心储存类产品各年的主要客户销售情况,分析是否存在新增客户以及销售合理性;**

液体离心储存类各年的主要客户销售情况如下:

单位:万PCS、万元

2019年1-3月

序号	销售客户	销售数量	销售金额	占比
1	VWR	519.18	164.93	22.39%
2	Celltreat Scientific	246.25	101.40	13.76%
3	Thermo Fisher	161.05	40.49	5.50%
4	上海泰坦科技股份有限公司	100.33	20.65	2.80%
5	深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	55.74	20.05	2.72%
合计		1,082.55	347.52	47.18%

2018年

序号	销售客户	销售数量	销售金额	占比
1	VWR	3,008.96	891.81	22.18%
2	Celltreat Scientific	1,798.05	613.25	15.25%
3	Thermo Fisher	1,405.35	369.19	9.18%
4	上海熠晨生物科技有限公司	274.45	88.39	2.20%
5	苏州科创生物技术有限公司	208.59	79.60	1.98%
合计		6,695.40	2,042.23	50.80%

2017年

序号	销售客户	销售数量	销售金额	占比
----	------	------	------	----

1	VWR	2,245.22	698.03	22.77%
2	Celltreat Scientific	942.27	327.19	10.68%
3	Thermo Fisher	850.30	173.85	5.67%
4	Argos	548.62	170.31	5.56%
5	PURIGO BIOTECH, INC.,	313.40	60.10	1.96%
合 计		4,899.81	1,429.48	46.64%

2016 年

序号	销售客户	销售数量	销售金额	占比
1	Celltreat Scientific	1,322.82	436.16	21.00%
2	VWR	778.75	164.39	7.92%
3	Thermo Fisher	749.64	157.10	7.56%
4	Argos	253.30	92.92	4.47%
5	PURIGO BIOTECH, INC.,	209.65	55.43	2.67%
合 计		3,314.16	906.00	43.63%

报告期内，公司的离心储存类产品主要客户均为原有客户，不存在新增重大客户情况。原有主要客户的购买液体离心储存类产品占其购买总金额的比例均在合理范围内，2016 年-2018 年主要客户购买液体离心储存类占其购买金额的比例均在 30%以内，不存在某一客户集中购买液体离心储存类产品的情况。

#### （四）根据价格和数量变化情况，分析液体分类类产品的收入增长合理性。

液体分离类产品主要为针头式过滤器、真空式过滤器等产品。报告期内，公司液体分离类产品的销售收入分别为 2,256.05 万元、2,713.74 万元、3,439.39 万元和 412.90 万元，2017 年及 2018 年，公司液体分离类产品收入分别较上年增长 20.29%和 26.74%，收入增长较为稳定。

2016 年至 2018 年，公司液体分离类产品的销售数量和销售平均价格具体情况如下表所示：

单位：万 PCS、万元

产品名称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	销量	单价	销量	单价	销量	单价
针头式过滤器	992.79	1.67	737.43	1.62	744.50	1.56

真空式过滤器	60.26	21.46	52.46	21.39	39.45	21.33
其他过滤器	30.35	16.22	25.22	15.60	15.72	16.30
液体分离类产品合计	1,083.40	3.17	815.10	3.33	799.67	2.82

2016年至2018年，公司液体分离类产品的销量整体呈上升趋势，产品销售单价基本保持稳定，未出现较大的波动。

2017年度及2018年度，公司液体分离类产品的销售数量和销售价格变动对收入的影响分析如下：

单位：万元

项目	2018年度液体分离类产品销售收入 同比变化			2017年度液体分离类产品销售收入 同比变化		
	增长额	销量变化 影响	销售均价 变化影响	增长额	销量变化 影响	销售均价 变化影响
针头式过滤器	455.68	414.97	40.71	39.73	-11.01	50.74
真空式过滤器	171.17	166.93	4.24	280.84	277.43	3.41
其他过滤器	98.80	80.07	18.73	137.12	154.75	-17.63
合计	725.65	661.97	63.68	457.68	421.16	36.52

注：(1) 销量增长对收入的影响=（本年度销售数量—上年度销售数量）×  
上年度销售价格；

(2) 销售均价变化对收入的影响=（本年度销售均价—上年度销售均价）×  
本年度销售数量。

如上表所示，2017年液体分离类产品销售收入的增长，主要来源于真空式过滤器和其他过滤器销售数量的增加，综合导致2017年销售收入增长。2018年液体分离类销售收入的增长主要受针头式过滤器和真空式过滤器销售数量增长的影响。报告期内，公司围绕客户需求不断提升产品质量，产品质量和性能获得客户的认可，从而获得更多来源于VWR、GE Healthcare、Celltreat Scientific等客户的订单。

## （五）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

- (1) 访谈公司销售负责人，了解液体处理类产品在报告各期的销售情况；
- (2) 查阅了公司报告期内液体处理类产品销售明细；

- (3) 查阅了主要外销客户的销售合同、销售订单、报关单等资料；
- (4) 对主要客户进行访谈，了解客户对公司产品的评价及销售的相关情况了解客户对公司产品的评价及销售的相关情况；
- (5) 结合销量和单价，比较分析液体处理类产品的收入变动原因及其合理性。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 2017 年、2018 年液体处理类产品销售收入增长主要来自于产品销售数量的增长；
- (2) 2017 年 VWR 集团增加北美地区移液管采购订单，属于客户的自身业务安排，具有商业合理性；
- (3) 报告期内，公司的离心储存类产品前五大客户均为原有客户，不存在新增重大客户情况；
- (4) 液体分离类产品销售收入的增长，主要来源于客户需求不断增加，产品销售数量增长，收入增长具有合理性。

**十五、(问题 47) 报告期各期公司的主营业务收入分别为 12378.63 万元、16673.84 万元、20541.31 万元和 3,074.88 万元。2017 年及 2018 年的主营业务收入增长率分别为 34.70%及 23.19%，高于全球生物实验室耗材市场规模年均复合增长率 9.02%。**

**请发行人结合细分业务的收入增长原因分析，披露报告期内主营业务收入增长率显著高于市场规模复合增长率的原因及合理性。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上事情，并重点针对发行人收入增长较快的真实性进行核查，并发表明确意见。**

**(一) 结合细分业务的收入增长原因分析，披露报告期内主营业务收入增长率显著高于市场规模复合增长率的原因及合理性**

### 1. 报告期内公司主营业务收入的变动分析

报告期内，公司主营业务收入的变动情况如下：

单位:万元

产品		2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
		金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
耗材类	液体处理类	1,883.39	12,726.19	25.58%	10,134.27	34.40%	7,540.60
	生物培养类	1,026.54	6,892.12	22.58%	5,622.49	40.82%	3,992.72
	其他类	158.80	837.36	-2.78%	861.31	6.77%	806.71
	小计	3,068.72	20,455.66	23.09%	16,618.08	34.67%	12,340.03
仪器设备类		6.16	85.66	53.59%	55.77	44.50%	38.59
合计		3,074.88	20,541.31	23.19%	16,673.84	34.70%	12,378.63

由上表可见,报告期内,公司主营业务收入金额分别为 12,378.63 万元、16,673.84 万元、20,541.31 万元及 3,074.88 万元,2017 年及 2018 年的增长率分别为 34.70%及 23.19%,主营业务收入保持较稳定快速的增长,其中主要受到液体处理类和生物培养类两类主要产品收入增长的驱动,具体情况如下:

#### (1) 液体处理类产品的收入变动分析

液体处理类产品包括液体转移类、液体离心储存类、液体分离类等。报告期内,公司液体处理类产品是公司重要的收入来源,销售额稳步提升。报告期内,公司液体处理类产品业务收入分别为 7,540.60 万元、10,134.27 万元、12,726.19 万元及 1,883.39 万元,2017 年及 2018 年的增长率分别为 34.40%及 25.58%。液体处理类产品收入变动如下表所示:

单位:万元

项目	2019年1-3月	2018年		2017年		2016年
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
液体转移类	733.83	5,266.76	20.92%	4,355.54	35.78%	3,207.90
液体离心储存类	736.66	4,020.04	31.16%	3,064.99	47.59%	2,076.65
液体分离类	412.90	3,439.39	26.74%	2,713.74	20.29%	2,256.05
合计	1,883.39	12,726.19	25.58%	10,134.27	34.40%	7,540.60

#### 1) 液体转移类

液体转移类产品主要包括移液管、吸量管、吸头、巴斯德吸管等。报告期内,公司液体转移类产品的销售收入分别为 3,207.90 万元、4,355.54 万元、5,266.76 万元和 733.83 万元,2017 年及 2018 年,公司液体转移类产品收入分别较上年



增长 35.78%和 20.92%。2017 年销售增长较高，主要是由于 2017 年 VWR 北美区域市场向公司新增了移液管产品订单，使得当年移液管销售增长速度较快。

## 2) 液体离心储存类

液体离心储存类产品种类丰富，主要包括离心管、离心瓶、冻存管等。报告期内，公司液体离心储存类产品的销售收入分别为 2,076.65 万元、3,064.99 万元、4,020.04 万元和 736.66 万元，2017 年及 2018 年，公司液体离心储存类产品收入分别较上一年增长 47.59%和 31.16%，主要是公司离心管产品凭借良好的产品质量、具有竞争力的价格优势获得较高的市场认可度，销售额保持快速增长。

## 3) 液体分离类

液体分离类产品主要为针头式过滤器、真空式过滤器等产品。报告期内，公司液体分离类产品的销售收入分别为 2,256.05 万元、2,713.74 万元、3,439.39 万元和 412.90 万元，2017 年及 2018 年，公司液体分离类产品收入分别较上年增长 20.29%和 26.74%，收入增长较为稳定。

## (2) 生物培养类产品的收入变动分析

生物培养类产品主要包括生物培养载体类和生物培养辅助工具类产品。报告期内，公司生物培养类产品业务收入分别为 3,992.72 万元、5,622.49 万元、6,892.12 万元及 1,026.54 万元，2017 年及 2018 年的增长率分别为 40.82%及 22.58%。生物培养类产品收入变动如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年		2017 年		2016 年
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
生物培养载体类	928.03	6,065.40	25.57%	4,830.17	38.82%	3,479.51
生物培养辅助工具类	98.51	826.72	4.34%	792.33	54.39%	513.21
合计	1,026.54	6,892.12	22.58%	5,622.49	40.82%	3,992.72

## 1) 生物培养载体类

生物培养载体类产品主要包括细胞培养板、细胞培养皿、细胞培养瓶、细胞工厂、3D 细胞培养支架等。报告期内，公司生物培养载体类产品的销售收入分别为 3,479.51 万元、4,830.17 万元、6,065.40 万元和 928.03 万元，2017 年及 2018 年，公司生物培养载体类产品收入分别较上年增长 38.82%和 25.57%。2017 年的销售增长率较高，一方面主要受产品销售数量增长的影响，另外，2017 年

公司推出细胞工厂、3D 细胞培养支架等创新性新产品获得市场的认可，实现一定的销售收入，亦在一定程度推动生物培养载体类产品销售收入的增长。

## 2) 生物培养辅助工具类

生物培养辅助工具类产品主要包括细胞过滤网、细胞刮刀、细胞铲刀、接种针、接种环等。报告期内，公司生物培养辅助工具类产品的销售收入分别为 513.21 万元、792.33 万元、826.72 万元和 98.51 万元，2017 年及 2018 年，公司生物培养辅助工具类收入分别较上年增长 54.39%和 4.34%。2018 年的增长率较低，主要是由于销售占比较高的细胞过滤网经过 2017 年的快速增长，在 2018 年销售增速有所放缓；同时接种环、接种针等单价较低的产品受下游客户产品结构调整的影响导致销量有所下滑。

## 2. 报告期内公司主营业务收入增长率显著高于市场规模复合增长率的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为 12,378.63 万元、16,673.84 万元、20,541.31 万元和 3,074.88 万元，2016 年至 2018 年年均复合增长率为 28.82%。根据沙利文公司统计，2018 年全球一次性生物实验室耗材市场规模达到 110.1 亿美元，2014 年至 2018 年期间年复合增长率为 5.3%。公司主营业务收入增长率高于市场规模复合增长率的原因及合理性分析如下：

(1) 公司凭借良好的产品质量以及行业领先的技术水平形成较强的竞争力，市场认可度不断提高，业务规模快速增长

公司自成立以来一直专注于生物实验室耗材业务，经过近 20 年的发展，公司掌握了相关的关键核心技术，主要核心技术已达到国内领先、国际先进水平，是国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业。凭借自身较强的技术研发和创新服务能力、较高的产品质量等优势，公司成功进入全球知名生物实验室用品综合服务商的供应链体系，与该等服务商保持稳固的业务合作关系，产品主要销往欧美等 40 余个国家及地区。此外，公司产品以性价比及本土化服务等优势与国际品牌同台竞争，为国内客户提供了更多的选择空间，业务规模快速增长。

随着产品竞争力及认可度不断提高，一方面，公司获得了原有客户更多的订单及市场份额，如 2017 年 VWR 北美区域市场向公司新增了移液管产品订单、2018 年公司获得了 VWR 韩国及印度区域的市场订单等；另一方面，公司得到了新客户的肯定，获得新客户的订单，如 2016 年公司与 GE Healthcare 确立合作关系并

获得产品订单。原有客户的增量订单以及优质新客户的不断开发拓展，推动公司最近三年主营业务收入保持较快的增长。

(2) 公司区域销售收入的增长情况符合生物实验室耗材市场发展的趋势特点

国际上欧美发达国家在现代生命科学领域长期投入，全球生物实验室耗材主要市场需求以欧美为主。随着许多国家纷纷把生物技术及产业发展上升为国家战略，确定为二十一世纪经济和科技发展的优先领域，不断加大投入力度，加速抢占生物经济制高点，尤其以中国、印度和新加坡为代表的亚太区国家，随着生物技术产业方面新增投资的不断增长，生物实验室耗材市场增长迅速，潜力巨大。以我国为例，根据沙利文公司统计，我国一次性生物实验室耗材市场从 2014 年的 42.8 亿元人民币增长至 2018 年的 75.7 亿元人民币，期间年复合增长率达到 15.3%。

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类变动情况如下：

单位：万元

地区		2019年1-3月	2018年度		2017年度		2016年度
		金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
外销	欧美	1,740.88	12,502.31	16.32%	10,748.48	33.08%	8,076.67
	亚洲	278.49	3,299.94	63.48%	2,018.60	28.20%	1,574.60
	其他	2.45	147.7	42.18%	103.88	-4.37%	108.63
	小计	2,021.81	15,949.95	23.92%	12,870.96	31.88%	9,759.91
内销		1,053.07	4,591.36	20.73%	3,802.88	45.22%	2,618.72
合计		3,074.88	20,541.31	23.19%	16,673.84	34.70%	12,378.63

由上表可见，报告期内公司外销亚洲的收入及内销收入均保持较快增长，外销亚洲的收入 2017 年及 2018 年的增长率分别为 28.20% 及 63.48%，内销收入 2017 年及 2018 年的增长率分别为 45.22% 及 20.73%。公司区域销售收入的增长情况符合行业发展的趋势特点。

(3) 行业内国际知名生物实验室用品综合服务商营业收入保持稳定增长

报告期内，公司主要客户包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等国际知名生物实验室用品综合服务商。根据该等服务商公开披露的信息，其收入增长情况如下：

公司	收入增长情况
VWR	VWR 于 2017 年被全球知名试剂耗材生产商 Avantor 收购，根据 Avantor 披露的信息，2019 年一季度其材料及耗材业务收入同比增长区间为 7%-19%
Thermo Fisher	根据 Thermo Fisher 披露的信息，2018 年生命科学业务收入同比增长率为 9.44%
GE Healthcare	根据 GE 披露的信息，2018 年 GE Healthcare 中生命科学业务收入同比增长率为 7.48%

注：由于未能查询上述客户具体的产品分类数据，因此以业务板块整体收入的增长情况列示。

由上表可见，公司主要客户的收入增长率保持稳定增长，由于上述国际知名生物实验室用品综合服务商的生命科学业务一般提供实验室全套产品及服务解决方案，涵盖实验室耗材、试剂、仪器、设备、技术服务等，涉及的产品及服务种类较为齐全，实验室耗材仅占其中一部分。而实验室耗材属于基础配套产品，具有一次性、易耗性等特点，产品需求的增长一般高于其他实验室用品，因此在生命科学业务整体收入保持稳定增长的前提下，实验室耗材收入可实现更快的增长。

#### (4) 公司主营业务收入增长情况与国内同行业可比公司对比情况

最近三年，公司与国内同行业可比公众公司的主营业务收入增长率对比情况如下：

公司名称	2018 年增长率	2017 年增长率
巴罗克(870248)	-2.29%	35.78%
安谱实验(832021)	21.94%	33.82%
硕华生命(838540)	17.45%	28.11%
平均	12.37%	32.57%
公司	23.19%	34.70%

注：上述数据取自可比公司公开披露的信息。

由上表可见，公司 2017 年及 2018 年的主营业务收入增长率与国内同行业可比公众公司对比总体保持一致，其中 2018 年巴罗克的主营业务收入增长率为 -2.29%，其于 2018 年已初步搭建起较为完善的生物样本库系统一体化服务，主推生物样本库冷链产品，一定程度内缩小普通实验室耗材的销售比例，2018 年生物实验室相关产品销售收入明显下降。

综上，作为国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业，公司凭借较强的竞争力在行业内获得较高的认可度，订单份额不断增加，使得最近三年主营业务收入保持较快的增长。此外，公司主营业务收入的增加情况符合生物实验室耗材市场发展的趋势特点随着公司与优质国际知名品牌客户的不断深入合作，报告期内主营业务收入增长率显著高于市场规模复合增长率具有合理性。

## （二）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

（1）访谈公司管理层、销售部门和财务部门等相关负责人，了解公司收入增长的原因及合理性；

（2）访谈主要客户，了解客户的经营状况、与公司之间的业务合作情况以及是否与公司存在关联方关系等信息；

（3）查阅有关行业资料、查询公司主要客户以及国内可比公众公司有关信息，结合公司的销售收入增长情况核实收入增长的合理性；

（4）对主要客户执行函证程序，核实销售收入金额、货款余额等信息；

（5）对公司销售与收款流程执行穿行测试和控制测试，确认该流程有关内部控制制度的有效性；

（6）对国外销售，从外销收入明细账选取大额出口销售记录，追踪至销售合同、销售订单、销售出库单，出口报关单、发票、提货单等，核对是否一致；对国内销售，从内销收入明细账选取大额销售记录，追踪至销售合同、销售订单、销售出库单、发票、收货确认记录等，核对是否一致；

（7）通过海关系统查询出口数据，与账面确认的外销收入金额核对，验证出口收入的真实；

（8）对公司销售情况执行截止性测试，核查销售收入确认是否存在调节收入时点的情况；

（9）从应收账款明细账选取大额回款记录并追踪至银行流水及银行回单，核实销售回款的真实性。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为：作为国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业，公司凭借较强的竞争力在行业内获得较高的认可度，订单份额不断增加，使得最近三年主营业务收入保持较快的增长。此外，公司主营业务收入的增加情况符合生物实

实验室耗材市场发展的趋势特点，同时与公司下游主要客户及国内同行业可比公众公司业务增长情况总体相符；报告期内公司主营业务收入增长率显著高于市场规模复合增长率具有合理性，公司主营业务收入确认真实、准确。

**十六、(问题 48) 2017 年公司细胞工厂、3D 细胞培养支架等创新性新产品获得市场订单并实现一定的销售收入，该产品单价较高、具有较高的毛利率。**

**请发行人补充披露：(1) 2017 年推出的创新性新产品在报告期内的销售情况，包括销售数量、销售金额及占比，结合销售单价、单位成本以及同行业相同相似产品售价和毛利率情况分析新产品毛利率较高的原因；(2) 报告期各年新产品的销售单价是否存在下降趋势，高毛利率是否具有可持续性，如果不是请分析对发行人生产经营的影响。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。**

(一) 2017 年推出的创新性新产品在报告期内的销售情况，包括销售数量、销售金额及占比，结合销售单价、单位成本以及同行业相同相似产品售价和毛利率情况分析新产品毛利率较高的原因；

1. 报告期，公司创新性产品的销售情况

公司创新性新产品细胞工厂、3D 细胞培养支架在 2017 年公司获得市场订单并实现一定的销售收入，由于新产品尚处于推广阶段，订单需求不稳定，导致产品收入呈现一定程度的波动。报告期，公司创新性产品的销售情况如下：

单位：万 pcs、万元

年度	产品名称	数量	销售金额	占生物培养载体类产品收入比例
2019 年 1-3 月	3D 培养支架	0.02	0.93	0.10%
	细胞工厂	0.02	5.50	0.59%
	合计	0.04	6.42	0.69%
2018 年	3D 培养支架	0.01	0.56	0.01%
	细胞工厂	0.24	74.00	1.22%
	合计	0.26	74.57	1.23%
2017 年	3D 培养支架	1.86	61.04	1.26%
	细胞工厂	0.81	147.76	3.06%

	合计	2.67	208.80	4.32%
--	----	------	--------	-------

## 2. 报告期内，创新性产品的销售单价及单位成本

单位：元/PCS

年度	产品名称	单位销售价格	单位成本	毛利率
2019年1-3月	3D培养支架	46.42	13.81	70.26%
	细胞工厂	350.01	31.70	90.94%
2018年	3D培养支架	47.07	14.60	68.98%
	细胞工厂	303.30	33.35	89.00%
2017年	3D培养支架	32.81	13.34	59.33%
	细胞工厂	182.28	24.48	86.57%

目前国内尚无与公司同类型上市公司，可比公众公司亦未披露具体产品的销售价格、成本及毛利率，暂无同类相似产品的市场公开数据进行比较。3D培养支架、细胞工厂毛利率较高，主要系该产品工艺较为复杂，技术含量高，可以满足生物实验室对细胞规模化培养的高要求。

3D细胞培养支架可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构，提供理想的细胞间相互作用环境，3D细胞培养支架的培养面积是相应2D平面细胞产量的4-5倍，节省空间和材料，极大地提高细胞培养的效率 and 产率。优良的特性使3D细胞培养支架成为细胞三维培养、细胞间相互作用机理、细胞免疫治疗、干细胞治疗，以及药物筛选研究和细胞药生产等的理想工具。

细胞工厂，又称高通量细胞培养器，被设计用于大规模细胞培养以及生物制品的生产，例如疫苗、单克隆抗体、病毒包装等生物制品的生产；高通量细胞培养器系统可以节省大规模细胞培养所需的时间、空间和人力，最大程度降低污染风险，不仅适用于科学研究和实验室规模生产，还可以满足小、中式工业化、规模化进行细胞培养以及生物制品的生产。

综上，创新性产品技术含量高，适用场景广泛，因此较高毛利率具有一定的合理性。

### (二) 报告期各年新产品的销售单价是否存在下降趋势，高毛利率是否具有可持续性，如果不是请分析对发行人生产经营的影响

2017年至2019年1-3月，公司创新性新产品销售单价及毛利率变动情况如下：

单位：元/PCS

产品名称	2019年1-3月			2018年			2017年	
	单位销售价格	毛利率	毛利率变动	单位销售价格	毛利率	毛利率变动	单位销售价格	毛利率
3D培养支架	46.42	70.26%	1.28%	47.07	68.98%	9.65%	32.81	59.33%
细胞工厂	350.01	90.94%	1.94%	303.30	89.00%	2.43%	182.28	86.57%

2017年至2019年1-3月3D培养支架、细胞工厂平均销售单价、毛利率有所波动，主要由于产品规格型号差异所致。创新性新产品技术含量高、市场进入门槛高的特点，符合行业未来发展趋势，相对较高的毛利率具有可持续性。报告期内，公司创新性产品实现收入规模相对较小，对发行人整体经营业绩的影响有限。

### (三) 核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

(1) 访谈公司销售和研发相关负责人，了解创新性产品所使用的核心技术情况、主要销售情况等；

(2) 查阅公司报告期创新性新产品的销售明细、合同订单等资料；

(3) 分析报告期创新性新产品的销售单价、单位成本、毛利率波动的合理性。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司创新性产品技术含量高，适用场景广泛，因此较高毛利率具有一定的合理性；

(2) 2017年至2019年1-3月公司的3D培养支架、细胞工厂平均销售单价、毛利率有所波动，主要由于产品规格型号差异所致。创新性新产品凭借技术含量高的特点，高毛利率具有可持续性。报告期内，公司创新性产品实现收入规模相对较小，对公司生产经营的影响有限。

**十七、(问题 49) 针对生物培养辅助工具类，报告期内毛利率分别为 25.64%、35.33%和 42.00%。报告期内上涨较快。请发行人补充披露细胞过滤网在报告期内的销售情况，包括销售数量、销售金额及占比，结合销售单价、单位成本以及同行业相同相似产品售价和毛利率情况分析新产品毛利率较高的原因。**



请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。

### （一）细胞过滤网的销售情况及毛利率分析

#### 1. 细胞过滤网在报告期内的销售情况

报告期，公司细胞过滤网产品的销售情况如下：

单位：万 PCS、万元

项目	2019年1-3月			2018年			2017年			2016年		
	销售数量	销售金额	销售占比	销售数量	销售金额	销售占比	销售数量	销售金额	销售占比	销售数量	销售金额	销售占比
细胞过滤网	10.03	38.79	39.38%	110.92	419.77	50.78%	81.64	309.31	39.04%	45.94	171.85	33.48%

注：销售占比为细胞过滤网销售收入占生物培养辅助工具类产品销售收入的比例

#### 2. 细胞过滤网销售单价及单位成本

报告期，公司细胞过滤网销售单价及单位成本情况如下：

单位：元/PCS

项目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
单位售价	3.8689	3.7844	3.7885	3.7408
单位成本	1.6690	1.6698	1.6289	1.8420
毛利率	56.86%	55.88%	57.00%	50.76%

目前国内尚无与公司同类型上市公司，可比公众公司亦未披露具体产品的销售价格、成本及毛利率，暂无同类相似产品的市场公开数据进行比较。报告期，公司细胞过滤网毛利率有所波动，主要系报告期各期销售产品规格差异影响所致。公司细胞过滤网毛利率较高，主要原因是该类产品的技术含量较高。细胞过滤网，又称细胞过滤筛，主要用于器官培养、组织转运、组织切片或移植，也适用于干细胞和原代细胞过滤，常与流式细胞仪配套使用，是流式细胞分选实验的良好选择。

### （二）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

(1) 获取并检查公司报告期生物培养辅助工具类产品的销售明细等资料；

(2) 分析报告期生物培养辅助工具类产品的销售单价、单位成本、毛利率波动的合理性。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为，生物培养辅助工具类毛利率波动合理，符合公司实际经营情况。

**十八、（问题 50）报告期内，公司液体处理类产品的毛利率分别为 44.27%、45.68%、42.56%及 39.04%，且各个细分产品的毛利率均在 2017 年有一定提升但 2018 年存在下降。**

**请发行人结合 2017 年推出新品、原材料价格波动、销售规模变化等情况，补充分析披露 2017 年毛利率提升但 2018 年下降的具体原因。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。**

### （一）液体处理类产品的毛利率分析

报告期内，液体处理类产品毛利率情况如下：

项目	2019 年 1-3 月		2018 年		2017 年		2016 年
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
液体转移类	37.05%	-2.31%	39.36%	-4.95%	44.31%	1.64%	42.67%
液体离心储存类	27.96%	-0.15%	28.11%	-1.82%	29.93%	4.93%	25.00%
液体分离类	62.34%	-2.03%	64.36%	-1.30%	65.66%	1.36%	64.30%
液体处理类产品毛利率	39.04%	-3.52%	42.56%	-3.11%	45.68%	1.40%	44.27%

报告期内，公司液体处理类产品类别基本保持稳定，未推出对公司经营及业绩产生重大影响新的液体处理类产品。

(1) 2017 年公司液体处理类产品毛利率较 2016 年上升 1.40%，主要是由于：

1) 2017 年，公司业务规模保持快速增长，销售规模稳步增长，营业收入较上年增长 34.69%。为满足市场需求，公司主要产品的产量较 2016 年增长 40.45%，随着产销量增加使得规模效应明显；同时，公司优化生产流程及人员配置管理，加强生产人员绩效考核，生产效率有所提高，因此主要产品单位人工成本及单位制造费用下降明显。

2) 虽然 2017 年公司材料采购价格较 2016 年有所上升，公司积极通过各种方式控制成本，减弱原材料价格波动的对毛利率的不利影响。主要体现在以下方面：

①在确保产品性能的前提下，优化生产工艺设计方案，从生产工艺环节控制产品

成本，比如公司采用替代料，减少原材料上涨的影响。②加强采购管理，公司通过比质、比价采购的方式选择供应商，根据原材料的类别不同采用不同的差别采购策略，利用批量采购、签署长期框架协议、定期价格谈判等方式获得优惠的采购价格。③不断改进生产工艺，引进进口的生产设备，缓解材料价格上涨带来的成本压力。

(2) 2018 年公司液体处理类产品毛利率较 2017 年下降 3.11%，主要是由于：

1) 随着公司生产设备投入使用年限的增加，生产设备需进行定期的检修维护，2018 年公司对主要生产设备集中开展了检修维护，设备修理费由 2017 年的 50.57 万元增加至 262.24 万元，导致 2018 年单位制造费用有所增加；

2) 原材料采购价格持续上涨，2018 年度公司主要原材料 GPPS 采购单价较上年增长 6.89%，主要辅材纸箱的采购单价较上年增长 3.57%，材料成本的上升在一定程度上挤压了公司产品的利润空间。

## (二) 核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

(1) 获取并检查公司报告期液体处理类产品的销售明细等资料；  
(2) 分析报告期液体处理类产品收入、成本变动原因；  
(3) 分析报告期液体处理类产品的销售单价、单位成本、毛利率波动的合理性。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为：公司 2017 年、2018 年液体处理类产品毛利率波动合理，符合公司实际经营情况。

**十九、(问题 51) 根据招股说明书披露，发行人 ODM 销售模式毛利率分别为 44.69%、47.20%、45.06%及 41.54%，高于自主产品的毛利率。**

**请发行人补充披露：(1) ODM 模式同自主产品中相同或相似毛利率的比较情况，如果相同产品下 ODM 模式的毛利率高于自主产品，请分析代工模式下的毛利率较高的合理性；(3)结合发行人经销模式产品毛利率和最终产品的市场价格，说明经销模式下的经销环节通常的毛利率水平，是否同其经销角色相匹配。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表核查意见。**

**(一) ODM 模式同自主产品中相同或相似毛利率的比较情况，如果相同产品**

下 ODM 模式的毛利率高于自主产品，请分析代工模式下的毛利率较高的合理性；

1. 公司 ODM 模式毛利率低于自主产品直销模式的毛利率

报告期，公司 ODM 模式和自主产品直销模式毛利率情况如下表所示：

销售模式	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
ODM	41.54%	45.06%	47.20%	44.69%
自主产品直销	46.24%	47.68%	47.74%	44.14%
其中：生物实验室耗材直销	47.70%	50.49%	50.18%	49.54%

注：生物实验室耗材直销毛利率不包括子公司拜费尔口罩的销售数据，仅统计实验室耗材的销售数据。

报告期内，公司 ODM 模式的毛利率分别为 44.69%、47.20%、45.06%及 41.54%，总体而言，公司 ODM 模式毛利率低于生物实验室耗材直销模式的毛利率，主要原因是公司 ODM 客户为国际知名实验室用品综合服务商，采购订单量较大，议价能力较强。

公司主要相同或相似产品在 ODM 模式及自主产品直销模式下毛利率列示如下：

产品类型	项目	销售模式	2019 年 1-3 月		2018 年		2017 年		2016 年	
			毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
液体转移类	移液管	ODM	42.17%	27.02%	43.33%	27.23%	48.92%	28.62%	47.84%	29.27%
		直销	63.50%	7.78%	58.85%	6.80%	63.77%	4.84%	56.10%	4.57%
液体离心储存类	离心管	ODM	25.45%	17.50%	28.17%	14.27%	28.38%	12.54%	26.69%	10.15%
		直销	41.01%	23.40%	43.33%	22.04%	46.28%	18.35%	43.05%	18.12%
液体分离类	针头式过滤器	ODM	59.77%	8.48%	64.12%	9.77%	65.40%	8.80%	65.94%	12.45%
		直销	70.68%	1.42%	75.17%	1.21%	73.27%	0.87%	76.33%	0.87%
	真空式过滤器	ODM	59.76%	4.75%	61.84%	8.03%	63.22%	9.19%	60.95%	8.92%
		直销	70.22%	3.00%	76.95%	2.53%	75.48%	1.82%	74.44%	1.41%
生物培养载体类	细胞培养板	ODM	46.30%	11.09%	45.11%	10.98%	46.99%	9.90%	49.81%	10.78%
		直销	53.13%	7.31%	56.35%	7.53%	57.29%	7.82%	54.28%	9.07%
	细胞培养瓶	ODM	48.43%	9.02%	48.92%	8.97%	47.91%	7.81%	44.46%	7.82%
		直销	58.03%	6.11%	62.67%	7.09%	63.84%	5.02%	65.47%	5.10%

	细胞培养皿	ODM	51.49%	5.02%	46.93%	6.39%	49.15%	5.75%	49.05%	6.80%
		直销	60.09%	3.67%	59.46%	5.26%	61.56%	3.91%	57.77%	4.71%

由于上述产品在报告期各期销售的具体规格、型号有所不同，报告期各期产品毛利率存在一定的波动。

上述毛利率较高产品在直销模式下的销售毛利率较 ODM 模式毛利率平均高出 10%以上，但上述高毛利率的产品销售收入在 ODM 模式下销售占比达到 80%以上，在直销模式下占比在 50%左右，直销业务销售中毛利率相对较低的吸头、微量离心管等产品也占一定的比重。受产品销售结构的影响，两种销售模式的整体销售毛利率差异水平有所缩小，报告期公司生物实验室耗材产品直销模式下整体的销售毛利率较 ODM 模式的毛利率高出 3-6 个百分点左右。

**(二) 结合发行人经销模式产品毛利率和最终产品的市场价格，说明经销模式下的经销环节通常的毛利率水平，是否同其经销角色相匹配。**

公司制定统一产品指导价格，销售给客户的价格通常会在指导价的基础上进行一定的折扣，最后形成对客户的产品报价。经销模式下，公司通过国内外经销商进行销售，为拓展国内国际市场并加大自有品牌的市场占有率，公司在营销策略上给予经销商较大的商业折扣，一般按产品指导价给予经销商 5-6 折的折扣，而给予直销客户 7-8 折的折扣。报告期，公司经销模式下的销售毛利率分别为 40.12%、40.90%、38.94%及 38.49%，根据公司经销模式下产品销售价格及最终产品的市场价格进行测算，经销商的毛利率水平为 20%-30%左右。经销商主要负责代理区域内的市场开拓、产品宣传等工作，经销商的毛利率水平与其在经销环节所承担的角色相匹配。

### **(三) 核查程序及核查意见**

#### 1. 核查程序

- (1) 访谈公司管理层，了解公司 ODM、自主产品模式下的销售及毛利率情况；
- (2) 查阅公司报告期产品的销售明细、合同订单、经销协议等资料，对比分析报告期不同模式下产品的毛利率的合理性；
- (3) 对主要 ODM 客户、经销商客户进行访谈，了解公司产品销售情况。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司 ODM 模式毛利率低于自主产品直销模式的毛利率，符合公司实际经营情况，具有合理性；经销模式下的经销环节通常的毛利率水平

与其经销商的在经销环节所承担的角色相匹配。

二十、(问题 52) 报告期内, 公司财务费用分别为-60.05 万元、287.36 万元、-179.36 万元和 211.66 万元, 占营业收入的比例分别为-0.48%、1.72%、-0.86% 和 6.82%, 主要内容为汇兑损益。

请发行人补充披露公司以海外销售为主, 受汇率波动影响较大, 主要结算货币为美元。在近年国际贸易形势不断变化的情况下, 对汇率波动进行收入和净利润的敏感性分析, 披露对发行人经营业绩的影响, 是否存在对冲机制解决影响, 并视情况进行风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

(一) 公司主要以海外销售为主, 受汇率波动影响较大, 主要结算货币为美元

1. 公司以海外销售为主, 主要结算货币为美元

公司主要收入来自于外销, 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-3 月外销收入分别为 9,759.91 万元、12,870.96 万元、15,949.95 万元及 2,021.81 万元, 占当期主营业务收入的的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%及 65.75%。

公司外销结算货币有美元、欧元、港币、日元、英镑、新加坡元等, 各币种收入占外销收入的比例如下:

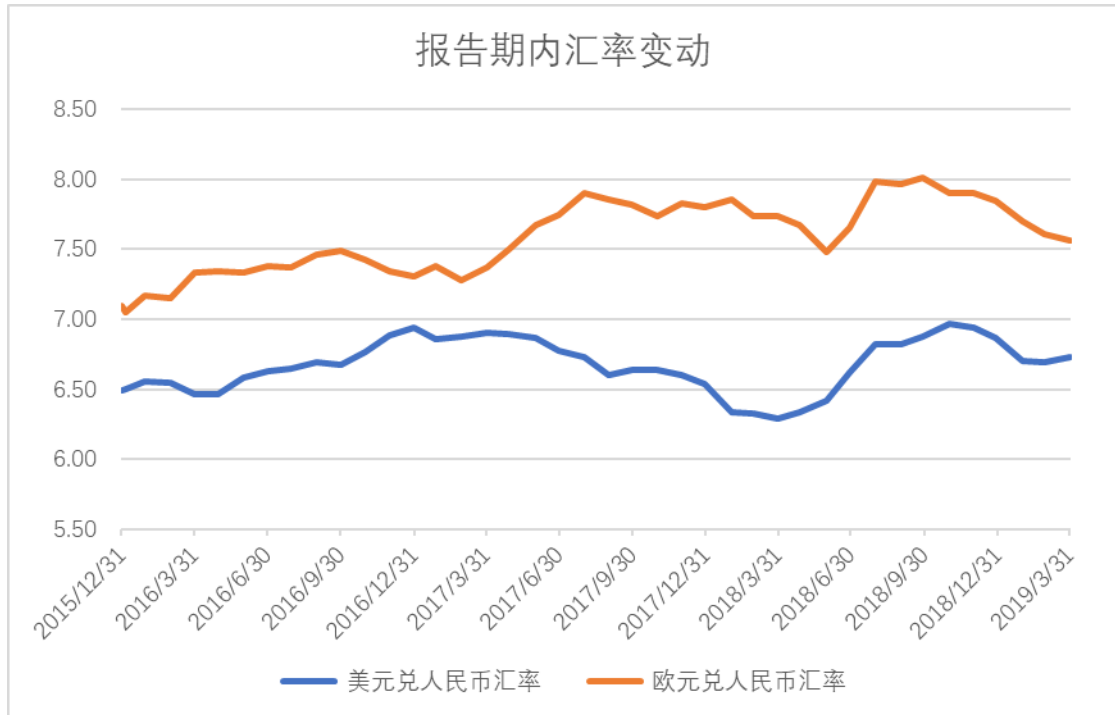
币别/年份	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
美元	84.94%	89.81%	86.55%	91.97%
欧元	14.27%	9.67%	10.89%	2.87%
其他	0.79%	0.52%	2.57%	5.16%
合计	100%	100%	100%	100%

报告期内, 公司各期美元收入占外销收入的比例均超过了 80%, 公司的主要结算货币为美元。

2. 汇率波动对销售收入的影响

报告期内, 公司外销收入以美元为主, 小部分欧元, 其他货币占比较低。现利用美元兑人民币汇率和欧元兑人民币汇率进行汇率波动对销售收入的影响分析。

(1) 报告期内美元兑人民币和欧元兑人民币汇率变动如下:



注：汇率来源于中国人民银行直属机构中国外汇交易中心公布的中间价公告

#### (2) 美元和欧元兑人民币汇率波动对销售收入的影响

美元				
项目/年份	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
期初汇率	6.85	6.51	6.95	6.50
期末汇率	6.73	6.86	6.53	6.94
汇率变动	-0.11	0.36	-0.42	0.43
外销收入(万美元)	254.84	2,145.09	1,655.82	1,343.40
汇率变动对外销收入的影响(万元)	-28.03	772.23	-695.44	577.66
欧元				
项目/年份	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
期初汇率	7.85	7.82	7.28	7.05
期末汇率	7.56	7.85	7.80	7.31
汇率变动	-0.29	0.03	0.53	0.26
外销收入(万欧元)	37.46	198.45	183.00	37.93
汇率变动对外销收入的影响(万元)	-10.86	5.95	96.99	9.86
合计				
汇率变动对外销收入的影响	-38.89	778.18	-598.45	587.52

(万元)				
------	--	--	--	--

注：汇率变动对外销收入的影响=外销收入\*汇率变动

报告期内，美元和欧元汇率变动带来的销售收入影响的合计金额分别为587.52万元、-598.45万元、778.18万元及-38.89万元，分别占主营业务收入的4.75%、-3.59%、3.79%、-1.26%，汇率波动对公司的销售收入造成一定影响。

## (二) 汇率波动对收入和净利润的敏感性分析

报告期内，外币汇率分别上升或下降5%时对报告期各期收入和净利润的影响如下：

项目/年份	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
汇率变动对收入的影响				
外销收入(万元)	2,021.81	15,949.95	12,870.96	9,759.91
汇率波动+/-5%对外销收入的影响金额	+/-101.09	+/-797.49	+/-643.45	+/-488.00
主营业务收入(万元)	3,074.88	20,541.31	16,673.84	12,378.63
对收入影响的百分比	+/-3.29%	+/-3.88%	+/-3.86%	+/-3.94%
汇率变动对净利润的影响				
财务费用汇兑损益(万元)	213.43	-202.26	195.59	-212.80
汇率波动+/-5%对财务费用汇兑损益的影响金额(万元)	+/-10.67	+/-10.11	+/-9.78	+/-10.64
对净利润的影响金额(万元)	+/-9.28	+/-8.79	+/-8.50	+/-9.25
净利润(万元)	517.65	5,278.69	4,012.53	2,583.84
对净利润影响的百分比	+/-1.79%	+/-0.17%	+/-0.21%	+/-0.36%

通过分析，外币汇率波动对公司收入和净利润的影响较小。虽然公司尚未有对冲机制解决汇率波动影响，但是公司具有外汇风险防范意识，为了降低汇率变动带来的风险，采取了一定的措施，若人民币贬值，直接采用外币结算进口设备款和材料款，同时定期关注汇率变动情况，在人民币升值时进行结汇，获取汇兑收益或减少汇兑损失，以此缓冲汇率大幅度波动给公司带来的影响。

## (三) 核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

(1) 检查了公司内外销收入和外币结算情况；



(2) 访谈了公司财务负责人，了解公司外汇管理流程；

(3) 查询公司报告期内美元和欧元的汇率情况，并结合外销收入金额，计算汇率变动对外销收入的影响；

(4) 进行外币汇率波动的敏感性分析，并测算对公司收入和净利润的影响。

## 2. 核查意见

经核查，报告期内，公司以境外销售为主，主要结算货币是美元，而外币汇率波动将对公司的销售收入和净利润产生一定的影响，但整体影响较小；公司尚未有外汇对冲机制解决汇率波动影响，但有采取一定措施缓冲汇率大幅度波动给公司带来的影响。

**二十一、(问题 53) 根据招股说明书披露，报告期各年的预付账款分别为 307.07 万元、142.81 万元、716.39 万元和 372.50 万元。2018 年预付款项余额较高。**

**请发行人补充披露：(1) 2018 年预付款项的主要支付情况，包括主要支付对象、采购的具体产品、采购金额和占比，分析预付款项大幅增长的合理性；(2) 报告期各年预付款项的期后采购原材料的入库情况，是否均已入库，尚未入库预付款项对应的采购内容及未入库的原因；(3) Channel Prime Alliance 在报告期同发行人的合作情况，包括采购内容、金额及占同类产品的比例情况，是否持续为发行人供应商，2018 年支付大额预付款项的原因。**

**请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。**

**(一) 2018 年预付款项的主要支付情况，包括主要支付对象、采购的具体产品、采购金额和占比，分析预付款项大幅增长的合理性**

### 1. 2018 年度预付款项的主要支付情况

单位：万元

供应商名称	主要采购商品	预付款	采购额	预付占总预付比例
INEOS	聚苯乙烯 (GPPS)	383.95	1,146.93	53.61%
Channel Prime Alliance	聚丙烯 (PP 料)	85.67	517.99	11.96%
毅龙贸易	聚苯乙烯 (GPPS 料)、高密度聚乙烯	79.45	1,060.02	11.09%

龙海公司	聚丙烯、聚苯乙烯	56.21	368.79	7.85%
新广南投资发展有限公司	预付仓库租金	20.40	20.40	2.85%
小 计		625.66	3,114.13	87.37%

2018 年末，预付款项余额较往年末有明显上涨，其中供应商 INEOS 是聚苯乙烯（GPPS）的主要供应商之一，2017 年预付 INEOS 54.62 万元，2018 年则预付了 383.95 万元，仅该供应商预付款增加了 329.33 万元，增加额占整个增长额的 57.44%。另外，2018 年新增了预付款给供应商 Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司，预付款增加额分别为 85.67 万元、79.45 万元和 56.21 万元，占增长额比例分别为 14.94%、13.86%和 9.8%，主要采购 PP 料和 GPPS 料。2018 年末预付款余额大幅上涨的主要原因如下：

(1) 报告期内，公司主营业务收入分别为 12,378.63 万元、16,673.84 万元、20,541.31 万元和 3,074.88 万元，2016 年至 2018 年年均复合增长率为 28.82%，随着业务规模不断扩大，待执行订单相应增加，所以公司需要提前备料；

(2) 公司管理层预期未来石油价格可能进一步上涨，而主要原材料聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等塑料原料是石油的衍生品，其价格走势与上游石油价格波动密切相关。若上游石油价格持续上涨，将导致原材料价上升，并对公司盈利能力造成不利影响，所以公司管理层决定增加聚苯乙烯（GPPS）等材料的库存数量，从而导致预付款项余额明显上升；

**(二) 报告期各年预付款项的期后采购原材料的入库情况，是否均已入库，尚未入库预付账款对应的采购内容及未入库的原因**

截至本反馈说明回复之日，报告期各期末预付款项构成及期后货物入库情况如下：

单位：万元

2019.3.31				
供应商	预付款项	占比	期后入库情况	未入库原因
Channel Prime Alliance	309.31	83.04%	已全部入库	-
CENTER CHEMICALS CO., LTD.	25.18	6.76%	已全部入库	-
Neuation Technologies Pvt. Ltd.	10.25	2.75%	已全部入库	-
吉威思科技（苏州）有限公司	7.50	2.01%	已全部入库	-

龙海公司	7.09	1.90%	已全部入库	-
合计	359.32	96.46%		

2018.12.31

供应商	预付款项	占比	期后入库情况	未入库原因
INEOS	383.95	53.61%	已全部入库	-
Channel Prime Alliance	85.67	11.96%	已全部入库	-
毅龙贸易	79.44	11.09%	已全部入库	-
龙海公司	56.21	7.85%	已全部入库	-
Neuation Technologies Pvt. Ltd.	15.96	2.23%	已全部入库	-
合计	621.22	86.75%		

2017.12.31

供应商	预付款项	占比	期后入库情况	未入库原因
INEOS	54.62	38.24%	已全部入库	-
CENTER CHEMICALS CO., LTD.	21.52	15.07%	已全部入库	-
华罡国际	16.79	11.75%	已全部入库	-
Accumax Lab Technology	10.89	7.62%	已全部入库	-
Neuation Technologies Pvt. Ltd.	7.74	5.42%	已全部入库	-
合计	111.55	78.11%		

2016.12.31

供应商	预付款项	占比	期后入库情况	未入库原因
华罡国际	93.61	30.49%	已全部入库	-
INEOS	85.47	27.84%	已全部入库	-
CENTER CHEMICALS CO., LTD.	55.98	18.23%	已全部入库	-
龙海公司	39.55	12.88%	已全部入库	-
CYTONIX LLC	5.52	1.80%	已全部入库	-
合计	280.13	91.23%		

综上，报告期各期末不存在大额预付款采购货物期后未入库的情形。

(三) Channel Prime Alliance 在报告期同发行人的合作情况，包括采购内容、金额及占同类产品的比例情况，是否持续为发行人供应商，2018 年支付大额预付款项的原因

## 1. 报告期内与 Channel 的合作情况

供应商 Channel Prime Alliance 与公司最早于 2012 年开始业务合作，报告期内与公司持续存在购销业务往来，主要为公司提供聚乙烯（PE 料）和聚丙烯（PP 料），具体采购情况如下表：

单位：万元

期 间	采购内容	采购金额	占同类产品比例
2019 年 1-3 月	聚丙烯（PP）	115.07	39.80%
2018 年度	聚丙烯（PP）	517.99	49.40%
2017 年度	聚丙烯（PP）	203.84	22.02%
2016 年度	聚乙烯（PE）	68.43	85.53%

## 2. 2018 年度向 Channel 预付货款情况

公司于 2018 年度末预付给 Channel Prime Alliance 货款 85.67 万元，主要系公司业务规模扩大，在手订单增加，且预计 PP 料价格会上涨，因此与其签订采购合同，提前备货，并根据合同约定预付货款。

### （四）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

（1）访谈公司采购部经理，了解公司报告期内预付款出现增减变动的原因并分析其合理性；

（2）报告期内，对主要预付款供应商实施函证程序，函证与公司的交易金额、应付账款和预付款项余额；

（3）对重要供应商进行访谈，了解供应商的供货内容、公司付款情况等其他与公司的合作情况；

（4）查验预付款对应的采购合同、采购订单、对账单，结合期后采购入库单对比采购货物种类是否一致以及检查相关付款的银行流水记录等；

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司 2018 年末预付款项因业务规模扩大而随之增长，与预付款项供应商的交易真实，所购货物与公司的业务内容相匹配，增长合理；

（2）公司报告期各年预付款所购货物已经全部入库；

(3) Channel Prime Alliance 与公司在报告期内持续合作，是公司的重要供应商，所对应的预付款项交易真实、合理。

二十二、(问题 54) 报告期各期末，公司在建工程余额分别为 158.96 万元、234.62 万元、125.80 万元和 296.11 万元。报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 10,690.81 万元、10,610.75 万元、11,204.36 万元和 10,987.85 万元，2018 年固定资产余额有所增加。

请发行人补充披露：(1) 结合在建工程报告期各期的账面余额、结转固定资产金额、盘点情况等，分析在建工程余额变动的原因及合理性、与公司生产经营规模、发展规划、技术水平等方面是否相匹配；(2) 披露生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施的完工进度，是否有工期异常、完工进度高等情况，是否存在延迟转固而少提折旧调节利润的情形；(3) 2018 年新增固定资产的内容，外购还是自建，新增用途，确认金额和折旧年限等。

请保荐机构和申报会计师核查上述情况，对在建工程计价的准确性和完整性、费用归集的完整性与配比性等发表明确意见。

(一) 结合在建工程报告期各期的账面余额、结转固定资产金额、盘点情况等，分析在建工程余额变动的原因及合理性、与公司生产经营规模、发展规划、技术水平等方面是否相匹配。

1. 报告期内在建工程明细表

(1) 2019 年 1-3 月在建工程明细表

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额
金蝶系统	39.35	8.44			47.79
产品升级扩产项目及地下设施建设[注]	86.46	63.41			149.87
待调试设备		98.45			98.45
其他		31.89	31.89		
合计	125.80	202.20	31.89		296.11

注：产品升级扩产项目及地下设施建设全称为生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施工程。

2019年1-3月公司在建工程账面期末余额为296.11万元，本期转入固定资产31.89万元。

(2) 2018年在建工程明细表

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额
洁净车间工程		233.28	233.28		
光伏发电系统	234.62	43.97	278.59		
金蝶系统		39.35			39.35
产品升级扩产项目及地下设施建设(注)		86.46			86.46
合计	234.62	403.05	511.87		125.80

注：产品升级扩产项目及地下设施建设全称为生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目 and 厂区地下配套设施工程。

2018年公司在建工程账面期末余额为125.80万元，本期转入固定资产511.87万元。

(3) 2017年在建工程明细表

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额
待调试设备	133.76		112.10	21.66	
注塑车间装修工程		18.47	18.47		
光伏发电系统		234.62			234.62
实验室装修	25.20	8.76	33.96		
合计	158.96	261.85	164.53	21.66	234.62

注：其他减少主要包括可抵扣进项税和价值较小设备（含调试费用）费用化等，下同。

2017年公司在建工程账面期末余额为234.62万元，本期转入固定资产164.53万元。

(4) 2016年在建工程明细表

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额
待调试设备	548.61	133.76	401.85	146.76	133.76
永和厂房维修工程	221.02	217.21	438.23		
实验室装修		25.20			25.20
合计	769.63	376.17	840.08	146.76	158.96

2016 年公司在建工程账面期末余额为 158.96 万元，本期转入固定资产 840.08 万元。

## 2. 报告期内在建工程盘点情况

报告期内，公司按照内部工程项目管理制度对在建工程进行管理，由工程部、基建组等责任部门组织项目的竣工验收、结算、转固等工作，财务部组织项目财务核算和财务竣工决算，监控工程合同的执行情况。报告期内，公司组织工程部、财务部等部门对在建工程进行盘点，并确认各期在建工程进度和转固情况。报告期各期末，公司在建工程进度良好，账面记录与在建工程实际进度相匹配，

## 3. 在建工程余额变动的原因及合理性

根据报告期各期在建工程明细表和盘点情况，公司各期在建工程余额变动主要是因为原有在建工程达到预定可使用状态后转入固定资产使其余额减少，同时，持续建设期间的新增工程则导致余额增加。

报告期内，公司凭借较为领先的技术研发和创新服务优势、产品质量优势和渠道优势，营业规模不断扩大，2016-2018 年营业收入和净利润的年均复合增长率分别为 29.34%和 42.93%，销售收入和净利润增长较快。基于公司目前发展状况和未来的发展规划，以及公司研发生产技术的革新，需要对公司的厂房、机器生产设备、办公软件等进行升级和更新，使得公司的配套设施设备与公司业务的快速发展相匹配。

(1) 2016 年 在建工程主要包括待调试设备和永和厂房的维修工程等。其中永和厂房维修工程全称为广州洁特生物中央空调水蓄冷系统节能技改项目，项目主要是为了提供节能技术，实现节能减排，完善节能管理系统。

大量购入设备并对设备进行安装调试主要是因为公司生产规模扩大，产品技术革新，新产品研发速度加快，需要新设备满足生产和研发的需求。

(2) 2017 年 在建工程主要包括光伏发电系统项目、待调试设备和注塑车间

装修。光伏发电系统项目不仅可以有效降低能源消耗实现节能环保，还能给公司提供电力补充并且减少公司所在地电网压力。设备购进主要是为了满足生产工艺升级的需求，注塑车间装修主要是对车间进行升级改造，为生产提供更完善的配套设施。

(3) 2018 年在建工程主要为洁净车间工程、光伏发电系统项目后期建设、金蝶系统开发和产品升级扩产项目及地下设施建设工程启动。洁净车间工程为公司二楼车间改造升级工程，该工程有助提升公司产能，从而满足公司日益增长的产能需求。金蝶系统开发主要是升级公司的企业管理系统，是涵盖财务、供应链、生产制造、移动办公等一体的系统软件，能提高企业管理效率，实现移动和一体化办公。产品升级扩产项目及地下设施建设全称是生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施工程，是为了满足公司经营规模扩大，适应公司未来发展计划和技术研发需求而推进的工程项目，为顺利推进该项目，公司在 2018 年底进行了增资，预期工程完工后，公司的生产规模和技术研发会得到较大的提升。

(4) 2019 年 1-3 月在建工程的主要内容是产品升级扩产项目及地下设施建设工程和金蝶系统开发工程的继续推进和完善，以及为满足生产需求而购进的新设备。由于间隔 2018 年末时间间隔较短，在建工程处于持续建设中，未发生重大变化。

报告期内，公司结合生产经营规模、发展规划、技术水平等方面因素，配套开展厂房建设、新增设备等在建工程项目，以满足公司业务规模扩大和研发生产技术革新的需求。

**(二) 披露生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施的完工进度，是否有工期异常、完工进度高等情况，是否存在延迟转固而少提折旧调节利润的情形。**

对于生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施项目，公司于 2018 年下旬对其进行初步勘察和设计，2018 年 12 月获得由广州开发区行政审批局颁发的《建设工程规划许可证》，2019 年 1 月签订《施工总承包合同》，工程预计 2020 年上半年完工。截至本说明回复之日，工程按计划正常进行施工，工程已进入基坑支护及基础桩建设阶段。

公司按照工程计划正常施工，不存在工期异常、完工进度高、延迟转固而减



少计提折旧调节利润的情形。

### (三) 2018 年新增固定资产的内容，外购还是自建，新增用途，确认金额和折旧年限等

2018 年新增固定资产内容如下：

单位：万元

资产类型	新增金额			折旧年限	残值率
	外购	自建	合计		
房屋建筑		233.28	233.28	30	5%
生产机器及工具	1,071.86	278.59	1,350.46	5/10/20	5%
运输工具	15.85		15.85	5/10	5%
办公设备及其他	62.28		62.28	5/10	5%
合计	1,149.99	511.87	1,661.87		

2018 年新增固定资产总额为 1,661.87 万元，其中新增外购固定资产总额为 1,149.99 万元，占比 69.20%；新增的自建固定资产总额为 511.87 万元，占比 30.80%。

房屋建筑新增金额为 233.28 万元，占新增固定资产的 14.04%，主要是公司规模不断扩大，为了满足产能需求，公司对二楼厂房进行改造升级，为产能提升提供配套设施。房屋建筑根据公司折旧政策，确定的折旧年限为 30 年。

生产机器及工具新增金额 1,350.46 万元，占新增固定资产的 81.26%，主要是注塑机、丝印机、挤出机、焊接机等生产用机器、光伏发电系统项目、模具以及其他生产工具。生产用机器约占整个新增生产机器及工具的 50%，光伏发电项目占 21%，模具占 12%，其他生产工具占 17%。光伏发电系统项目为节能发电项目，主要是提高公司节能环保技术，同时缓解公司用电压力和当地电网压力，节能减排，根据其验收报告和公司折旧政策，确认其折旧年限为 20 年。生产用机器、模具和其他生产工具都是生产基础设备和工具，产品的更新、技术升级和产能扩张都需要购进新设备以满足生产需求，折旧年限 5-10 年。

运输设备新增金额为 15.85 万元，占新增固定资产的 0.95%，主要是电动叉车和搬运车，主要用于仓库货物运输和搬运，折旧年限为 5-10 年。

办公设备新增金额为 62.28 万元，占新增固定资产的 3.75%，主要为中央空调及电脑，用于行政办公楼调温系统及日常办公活动，折旧年限 5-10 年，其中

中央空调系统的折旧年限为 10 年。

#### **(四) 核查程序和核查意见：**

##### **1. 核查程序**

(1) 访谈了洁特生物公司相关管理人员，了解了公司经营规模、发展规划、技术水平等方面信息和公司对厂房设备的需求情况；

(2) 查阅了洁特生物公司在建工程相关内部控制管理制度，了解公司在建工程日常管理、转固、费用归集、盘点等流程和规定；

(3) 获取了洁特生物公司报告期内在建工程明细情况和相关工程建设和采购合同，与报表、总账、明细账进行核对无误；

(4) 获取了各期在建工程盘点表，对公司报告期各期末在建工程执行了监盘程序；

(5) 获取和检查了公司报告期内各期在建工程转固入账信息和在建工程转固验收报告，检查了在建工程项目核算和转固核算的相关票据；

(6) 查阅了洁特生物公司固定资产相关的内部控制管理制度，了解固定资产申购、采买和在建工程转固的审批流程和执行程序，获悉公司固定资产折旧政策；

(7) 获取了固定资产明细表，并与公司固定资产卡片进行核对；取得并检查了固定资产折旧计算表；

(8) 检查了主要新增固定资产的请购单、采购合同、付款凭证和发票以及验收报告等单据；

(9) 对公司实施固定资产监盘程序，查看固定资产数量及其使用状态。

##### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内在建工程余额变动合理，与公司生产经营规模、发展规划、技术水平等方面相匹配；

(2) 公司各期末在建工程进度良好，盘点结果与台账一致，不存在重大差异的情况；

(3) 公司生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目和厂区地下配套设施项目按照工程建造合同推进工程进度，不存在延迟转固而少计提折旧调节利润的情况；

(4) 2018 年新增固定资产内容、金额确认以及折旧期限符合公司固定资产

管理制度和折旧政策，固定资产的增加符合公司实际的经营需求；

(5) 结合公司报告期内的业务规模扩展以及生产技术发展等实际情况，在建工程计价准确和完整，费用归集完整，配比合理。

**二十三、(问题 55) 报告期内，公司主营业务成本分别为 7,018.54 万元、9,108.74 万元、11,576.92 万元及 1,811.82 万元，主要为实验室耗材产品及仪器设备等产品的销售成本。**

请发行人：(1) 补充按照主要产品披露成本结构，并分析主要产品成本波动以及变化的原因，分析主要影响的因素，是否与发行人业务和行业变化相匹配；

(2) 补充说明主要产品的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性；(3) 请结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析说明发行人成本结构和波动合理性；(4) 请说明成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确。

请保荐机构和会计师结合发行人主要生产流程、《企业会计准则》及其应用指南的有关规定，对公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否能够确保发行人成本核算完整、准确进行核查，并发表核查意见。

(一) 补充按照主要产品披露成本结构，并分析主要产品成本波动以及变化的原因，分析主要影响的因素，是否与发行人业务和行业变化相匹配

公司的主要产品为生物培养类和液体处理类，两者合计收入占主营业务收入的比例在报告期内均超过 90%。报告期内，公司主要产品成本结构如下：

单位：万元

产品名称	项目	2019 年 1-3 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 (%)
液体处理类	直接材料	648.12	56.45	4,286.48	58.64	3,351.25	60.87	2,259.34	53.77
	直接人工	132.61	11.55	387.37	5.30	315.75	5.74	229.05	5.45
	制造费用	367.38	32.00	2,635.65	36.06	1,838.25	33.39	1,713.72	40.78
	小计	1,148.10	100.00	7,309.49	100.00	5,505.25	100.00	4,202.10	100.00
生物	直接材料	334.15	60.76	2,225.42	60.61	1,679.77	56.82	1,118.16	50.56

培养类	直接人工	53.46	9.72	178.76	4.87	170.00	5.75	124.66	5.64
	制造费用	162.33	29.52	1,267.77	34.53	1,106.34	37.43	968.64	43.80
	小计	549.94	100.00	3,671.95	100.00	2,956.11	100.00	2,211.45	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 50%-60%左右。

2016 年-2018 年，直接人工和制造费用占比较为稳定。2019 年 1-3 月，公司直接人工占比有所升高，主要原因为保证公司产品质量的稳定性，公司经综合评估对生产模式进行了调整，自 2019 年 3 月起终止了劳务服务采购，以招募自有员工替代，从而导致 2019 年一季度主营业务成本中直接人工占比上升。

### 1. 液体处理类

液体处理类下分为液体分离类产品、液体离心储存类产品和液体转移类产品，三类产品报告期成本结构如下：

单位：万元

产品名称	项目	2019 年 1-3 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 (%)
液体转移类	直接材料	225.15	48.74	1,704.21	53.36	1,304.30	53.77	871.20	47.37
	直接人工	62.35	13.50	200.81	6.29	171.93	7.09	121.04	6.58
	制造费用	174.41	37.76	1,288.72	40.35	949.42	39.14	846.92	46.05
	小计	461.91	100.00	3,193.74	100.00	2,425.66	100.00	1,839.16	100.00
液体离心储存类	直接材料	328.18	61.84	1,687.16	58.38	1,352.61	62.98	843.55	54.16
	直接人工	52.80	9.95	148.25	5.13	111.98	5.21	81.32	5.22
	制造费用	149.69	28.21	1,054.64	36.49	683.07	31.81	632.71	40.62
	小计	530.67	100.00	2,890.05	100.00	2,147.66	100.00	1,557.59	100.00
液体分离类	直接材料	109.77	70.59	895.11	73.03	694.34	74.51	544.58	67.62
	直接人工	13.96	8.97	38.30	3.12	31.84	3.42	26.69	3.31
	制造费用	31.79	20.44	292.29	23.85	205.76	22.08	234.09	29.07
	小计	155.52	100.00	1,225.70	100.00	931.93	100.00	805.36	100.00

#### (1) 2017 年变动

液体处理类产品 2017 年的直接材料成本占比较上年有明显增长，主要是因为 GPPS、PP 料等原材料在 2017 年的市场价格上涨幅度较大，导致材料成本增加，

占比上升。

2017 年液体处理类产品制造费用占比有所下降，主要系公司生产规模在 2017 年有大幅上升，规模效应明显，单位制造费用下降。

(2) 2018 年变动

2018 年液体处理类产品料工费占比基本保持相对稳定。2018 年液体离心储存类产品直接材料占比下降 4.60%，制造费用上升 4.69%，主要是因为液体离心储存类产品中的主要产品大容量离心管在 2018 年的产量占比较 2017 年有所提高，产量占比从 2017 年的 53.17% 上升至 2018 年的 60.47%，而大容量离心管的标准单位工时较高，2018 年大容量离心管消耗总工时较 2017 年上升，加之公司 2018 年整体制造费用有较大幅度上涨，使得大容量离心管分摊的制造费用也随之提高，因此 2018 年液体离心储存类产品的制造费用占比有所上升，材料成本占比下降。

(3) 2019 年 1-3 月变动

2017 年及 2018 年液体处理类产品直接人工占比保持相对稳定，2019 年 1-3 月直接人工占比大幅上升主要原因系 2019 年开始公司以自有员工替代劳务服务，使得直接人工成本增长。

2. 生物培养类

生物培养类下分为生物培养载体类产品和生物培养辅助类产品，两类产品成本结构如下：

单位：万元

产品名称	项目	2019 年 1-3 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 (%)
生物培养载体类	直接材料	311.09	63.38	2,028.91	63.55	1,486.27	60.82	991.72	54.20
	直接人工	42.38	8.63	139.30	4.36	119.60	4.89	91.94	5.02
	制造费用	137.36	27.99	1,024.24	32.08	837.87	34.29	746.17	40.78
	小计	490.82	100.00	3,192.45	100.00	2,443.74	100.00	1,829.83	100.00
生物培养辅助工具	直接材料	21.97	37.15	196.51	40.98	193.50	37.77	126.44	33.13
	直接人工	11.53	19.51	39.47	8.23	50.40	9.84	32.72	8.57

类	制造费用	25.62	43.34	243.53	50.79	268.47	52.40	222.46	58.29
	小计	59.12	100.00	479.50	100.00	512.37	100.00	381.62	100.00

(1) 2017 年变动

受 GPPS、PP 料等主要原材料采购价格上涨影响，2017 年生物培养类产品直接材料成本占比有所上升。2017 年生物培养类产品制造费用占比有所下降，主要系公司生产规模在 2017 年有大幅上升，规模效应明显，单位制造费用下降。

(2) 2018 年变动

2018 年生物培养类产品材料成本占比有所上升，直接人工、制造费用占比下降，主要系产品销售结构的影响。2018 年细胞培养板、细胞培养转瓶等单位材料成本较高产品销售占比上升，使得生物培养载体类产品直接材料占比有一定程度上升。2018 年制造费用、人工成本占成本比重较高的接种环与接种针销售占比下降，同时单位消耗原材料较多的细胞过滤网产品销售占比上升，导致生物培养辅助工具类整体的制造费用、人工成本占比有所下降，直接材料占比上升。

(3) 2019 年 1-3 月变动

2017 年及 2018 年生物培养类产品直接人工占比基本保持相对稳定，2019 年 1-3 月直接人工占比大幅上升主要原因系 2019 年开始公司以自有员工替代劳务服务，使得直接人工成本增长。

综上，主要产品的原材料市场价格上涨，对应的材料成本占比均有不同程度的上升，与市场情况相符。公司产品成本直接人工、制造费用的变动与公司的生产规模的扩大、生产模式、产品销售结构等变动紧密相关，具有匹配性。

**(二) 补充说明主要产品的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性**

1. 液体处理类产品

液体处理类产品单位成本变动情况如下：

单位：元/PCS

产品名称	项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
		单位成本	变动(%)	单位成本	变动(%)	单位成本	变动(%)	单位成本
液体转移类	直接材料	0.0805	-21.42	0.1024	11.74	0.0916	-3.14	0.0946
	直接人工	0.0223	84.70	0.0121	-0.11	0.0121	-8.09	0.0131

	制造费用	0.0623	-19.50	0.0774	16.09	0.0667	-27.47	0.0919
	小计	0.1651	-13.97	0.1919	12.60	0.1704	-14.67	0.1997
液体离心储存类	直接材料	0.1428	11.12	0.1285	-1.81	0.1308	13.90	0.1149
	直接人工	0.0230	103.45	0.0113	4.22	0.0108	-2.18	0.0111
	制造费用	0.0651	-18.92	0.0803	21.54	0.0661	-23.31	0.0862
	小计	0.2308	4.89	0.2201	5.93	0.2078	-2.05	0.2121
液体分离类	直接材料	0.7235	-12.44	0.8262	-3.01	0.8518	25.09	0.6810
	直接人工	0.0920	160.15	0.0354	-9.48	0.0391	17.03	0.0334
	制造费用	0.2095	-22.34	0.2698	6.88	0.2524	-13.77	0.2927
	小计	1.0249	-9.41	1.1313	-1.05	1.1433	13.53	1.0071

#### (1) 液体转移类

报告期内液体转移类平均单位成本分别为 0.1997 元/PCS、0.1704 元/PCS、0.1919 元/PCS 及 0.1651 元/PCS，平均单位成本变动率分别为-14.67%、12.60%、-13.97%。单位成本变动具体原因如下：

##### 1) 2017 年变动

液体转移类产品 2017 年的销量比 2016 年增长 54.54%，销量增长的同时生产规模也增长，规模效应使得单位制造费用下降速度较快，影响了该类产品的单位产品成本在 2017 年有所下降。

##### 2) 2018 年变动

2018 年液体转移类产品由于成品结构与 2017 年保持稳定，材料成本增加主要因为原材料价格有一定上升，单位制造费用上升系因为公司 2018 年对生产设备进行定期的全面维修保养，影响制造费用较 2017 年有所增加。

##### 3) 2019 年 1-3 月变动

2019 年一季度液体转移类产品单位成本有所下降，系因为单位成本较低的吸头、巴氏吸管等产品销售占比有所上升，结构变动的影响所导致的。

液体转移类产品 2019 年 1-3 月产品结构情况如下：

产品名称	2019 年 1-3 月		2018 年
	销售占比	变动	销售占比
移液管	81.51%	-6.26%	87.78%

吸头系列	15.65%	5.27%	10.38%
巴氏吸管	2.84%	0.99%	1.84%
小 计	100.00%		100.00%

### (2) 液体离心储存类

报告期内液体离心储存类平均单位成本分别为 0.2121 元/PCS、0.2078 元/PCS、0.2201 元/PCS 及 0.2308 元/PCS，平均单位成本变动率分别为-2.05%、5.93%、4.89%。单位成本变动具体原因如下：

#### 1) 2017 年变动

液体离心储存类产品的单位直接材料成本 2017 年较 2016 年上升 13.09%，主要是因为材料采购单价上涨的原因，但由于该产品 2017 年销售较 2016 年大幅度增长 47.59%，生产规模的扩大，规模效应使得单位制造费用下降 23.31%，综合影响了单位成本下降。

#### 2) 2018 年变动

2018 年单位成本上升 5.93%，单位直接人工上升 4.22%，单位制造费用上升 21.54%，主要系因为液体离心储存类中的大容量离心管产品产销量比 2017 年有较大的提升，而大容量离心管的生产耗用工时相对较高，随着大容量离心管产量增加，2018 年大容量离心管消耗总工时较 2017 年上升 46.04%，按照工时分摊的制造费用、直接人工也因此增加，使用液体离心储存类产品的单位成本有所增长。同时，公司 2018 年制造费用的绝对增长额大于直接人工增长额，从而导致单位制造费用增幅比例高于直接人工增幅。

#### 3) 2019 年 1-3 月变动

2019 年 1-3 月，公司单位人工成本上升，但单位制造费用下降，主要原因是公司 2019 年开始减少劳务服务采购，以自主员工替代劳务服务，使得人工成本增长，相应制造费用中的劳务服务采购金额下降。2019 年 1-3 月，数量级较大但单位材料成本低的微量离心管销售数量占比较 2018 年下降，由 2018 年 38.28%下降至 35.89%，从而使得平均单位材料成本有所上升。

### (3) 液体分离类

报告期内液体分离类产品的平均单位成本分别为 1.0071 元/PCS、1.1433、1.1313、及 1.0249 元/PCS，平均单位成本变动率分别为 13.53%、-1.05%、-9.41%。

液体分离类产品下主要有两种产品，真空式过滤器和针头式过滤器，两者占



液体分离类产品 80%以上的销售额。真空式过滤器平均单位成本约 8.00 元/PCS，针头式过滤器平均单位成本约 0.54 元/PCS，真空式过滤器的单位成本远高于针头式过滤器，其主要原因是两种产品的功能、结构、生产工艺等差异较大。报告期，两类产品销售结构变动，导致液体分离类产品单位成本有所波动，具体情况如下：

1) 2017 年变动

2017 年单位成本较低的针头式过滤器销售占比下降，由 2017 年的 51.35% 下降至 44.16%，单位成本低产品销售占比下降，使得平均单位直接人工、单位直接材料成本有所上升。同时，由于公司 2017 年产销规模扩大，规模效应明显，使得 2017 年单位制造费用有所下降。综合影响，导致液体处理类产品的单位成本在 2017 年增长了 13.53%。

2) 2018 年变动

液体分离类产品 2018 年的单位成本较 2017 年轻微波动，主要原因为产品销售结构的小幅度波动影响。

3) 2019 年 1-3 月变动

2019 年一季度产品销售规模较小，销售数量对于单位成本影响较大。2019 年一季度单位成本下降主要系因为数量级较大的针头式过滤器的销量数量占比较 2018 年上升，使得液体分离类总体单位成本的下降。

2. 生物培养类产品

生物培养类产品单位成本变动情况如下：

单位：元/PCS

产品名称	项目	2019 年 1-3 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度
		单位成本	变动(%)	单位成本	变动(%)	单位成本	变动(%)	单位成本
生物培养载体类	直接材料	0.5094	-7.15	0.5486	10.79	0.4952	15.51	0.4287
	直接人工	0.0694	84.22	0.0377	-5.48	0.0398	0.26	0.0397
	制造费用	0.2249	-18.79	0.2769	-0.79	0.2791	-13.45	0.3225
	小计	0.8037	-6.90	0.8632	6.02	0.8141	2.93	0.7909
生物培养辅助	直接材料	0.0788	-10.84	0.0883	35.23	0.0653	5.45	0.0619

工具类	直接人工	0.0414	133.09	0.0177	4.29	0.0170	6.12	0.0160
	制造费用	0.0919	-16.07	0.1095	20.79	0.0906	-16.85	0.1090
	小计	0.2120	-1.65	0.2156	24.62	0.1730	-7.49	0.1870

(1) 生物培养载体类

1) 2017 年变动

2017 年原材料价格上涨，导致单位直接材料大幅上涨，同时，由于 2017 年产销规模扩大，规模效应明显，单位制造费用下降。综合影响，使得生物培养载体类产品 2017 年单位成本较 2016 年有小幅上升。

2) 2018 年变动

2018 年生物培养载体类产品的直接材料、直接人工、制造费用绝对金额均呈现上涨趋势，但单位人工成本、单位制造费用呈现下降趋势。生物培养载体类产品种类较多，包括细胞培养板、细胞培养皿、细胞培养瓶、细胞工厂、3D 细胞培养支架等，不同规格种类的产品其所需的生产工时差异较大。2018 年度单位产品制造费用、单位人工较 2017 年度下降，主要原因系消耗生产工时较少的细胞培养皿产销量增长幅度超过 30%，摊薄生物培养载体类产品单位制造费用及单位人工成本。

3) 2019 年 1-3 月变动

2019 年 1-3 月，公司单位人工成本上升，但单位制造费用下降，主要原因是公司 2019 年开始减少劳务服务采购，以自主员工替代劳务服务，使得人工成本增长，相应制造费用中的劳务服务采购金额下降。公司生物培养载体类下不同种类产品的规格大小、产品结构、单位材料成本均差异较大。2019 年 1-3 月，受产品销售结构的影响，单位材料成本有所下降。

(2) 生物培养辅助工具类

1) 2017 年变动

2017 年单位成本下降的原因是生物培养辅助工具类产品在 2017 年的产销量都增长较大，2017 年较 2016 年销量增长 45.13%，规模效应凸显，使得单位制造费用成本下降较大。

2) 2018 年变动

2018 年单位成本上涨主要是因为单位成本较高的细胞过滤网产品销售保

持稳定增长，其单位成本在 1.65 元左右，销售量及销售额均较 2017 年上涨超过 30%，同时数量级较大但单位成本在 0.11 元左右的接种环与接种针销量及销售额下降超过 20%，在上述两种产品销售变动的综合影响下，使得 2018 年生物培养辅助工具类产品的单位成本有较大的提高。

### 3) 2019 年 1-3 月变动

2019 年 1-3 月，公司单位人工成本上升，但单位制造费用下降，主要原因是公司 2019 年开始减少劳务服务采购，以自主员工替代劳务服务，使得人工成本增长，相应制造费用中的劳务服务采购金额下降。2019 年 1-3 月，数量级较大但单位成本较低的接种环与接种针销量占比较 2018 年大幅上升，从而摊薄了平均单位材料成本。

### **(三) 请结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进行进一步分析说明发行人成本结构和波动合理性**

公司的同行业公司硕华生命、巴罗克及安谱实验为新三板公司，从其对外公开披露的信息中获取不到产品结构、单位成本等相关数据，因此未能结合同行业上市公司的数据进行对比分析。但结合公司的成本构成、成本构成变动及单位成本变动情况，公司成本结构和单位成本波动具有其合理性，符合公司生产经营情况。

### **(四) 请说明成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确。**

公司成本的核算对象包括直接人工、直接材料及制造费用。

1. 直接材料：原材料购进采用实际成本法，原材料发出计价方法为月末一次加权平均法。生产领料人员根据具体生产任务工令单和目标产品领用原材料，直接材料根据领料单据实时进行成本归集。每月根据当月生产各种产品单位标准成本及产量，分配各种产品直接材料成本。

2. 直接人工：人力资源部门会同财务部门根据专门从事生产的人员的工资薪酬汇总直接计入生产成本。每月按当月生产人员实际工资薪酬进行归集分配。人工成本的分配：各产品本期分配的人工成本金额=本期人工成本总额\*（各产品对应的生产任务单的标准总工时/当月所有生产任务单总耗用标准工时）。

3. 制造费用：制造费用系因生产产品和提供劳务而发生的各项间接生产费用，具体包括生产车间及实验室实际发生的水费、电费、房屋建筑物以及设备的

折旧费、修理费、低值易耗品摊销、试验检验费、产品灭菌费等。各产品本期分配的制造费用金额=本期非灭菌制造费用总额\*(各产品对应的生产任务单的标准工时/当月所有生产任务单总耗用标准工时)。

#### 4. 产品成本结转方法

产成品发出时按加权平均法计价。

公司准确归集了与生产产品相关的原材料消耗、人工费用及制造费用，以各产品标准耗费为基础准确分摊至各产品，各月末按照月末一次加权平均计价法结转主营业务成本。

公司产品成本核算过程清晰，成本费用归集分配合理，在各期间之间、在各产品之间准确分配，反映了公司产品实际成本情况，符合《企业会计准则》的规定。

### (五) 核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

(1) 与采购部门负责人、生产部门负责人及销售部门负责人访谈及参观公司生产线，了解洁特生物公司的采购、生产及销售模式；检查成本核算方法是否符合企业生产流程、整个报告期是否一致；

(2) 对存货采购付款及仓储生产循环的主要业务活动流程和控制进行了解，并执行穿行测试，识别可能发生错报的环节及关键控制点，以评价控制设计的合理性和执行的有效性；

(3) 通过与主要原材料供应商访谈，了解价格变动趋势或供应给其他客户同类商品的价格信息，查阅公司所需原材料市场价格信息，确定公司主要原材料价格变动的合理性；对主要供应商通过访谈等方式对交易金额、交易数量、交易品种等信息进行核实；

(4) 查阅公司报告期内物料采购明细账与物料收发存明细，对公司主要产品的原材料、包装物及主要能源的耗用量与产品的产量进行对比分析；

(5) 了解洁特生物公司的成本核算方法，核实其成本核算是否符合企业会计准则的相关规定并一贯执行，检查报告期内成本计算过程，核实成本计算的准确性；

(6) 抽查公司成本结转明细账，对产成品结转进行计价测试，对生产成本及营业成本进行倒轧复核；

(7) 执行截止测试，检查是否有跨期成本；

(8) 对主要供应商就采购额和应付账款进行函证，回函可确认的采购额达到70%以上，对于未回函的供应商，通过检查采购订单、交货单（装箱单）、采购发票及期后付款等执行替代测试；

(9) 分析主要产品单位成本的变化原因；

(10) 获取报告期内公司员工名册、工资明细表，计算平均人工成本分析变动原因，并与成本费用中职工薪酬的变动趋势及同行业、同地区劳动力市场水平进行比对；

(11) 各报告期末对公司的存货盘点进行监盘；

(12) 获取同行业可比上市公司年报数据，并与公司的毛利率等各项指标进行比较。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为报告期内，公司成本核算方法符合其实际经营情况、符合会计准则的要求、在报告期内保持了一贯性原则、相关内部控制能够确保公司成本核算完整。

**二十四、(问题 56) 根据招股说明书披露，2015 年末公司对拜费的未来盈利及现金流情况进行折现，确认拜费尔的资产组可回收金额为 277.62 万元，低于公司合并拜费尔的成本 500 万元，拜费尔资产组发生减值，因此对已确认的 186.29 万元商誉全额计提减值准备。**

请发行人补充披露：(1) 2015 年发行人收购拜费尔的初衷、具体过程，支付的收购成本以及价格确定依据，涉及的会计处理，收购时确认的业绩承诺数据，商誉确认的依据及计算过程；(2) 结合收购后的资产整合情况、业绩实现数据同收购时点的业绩承诺的差异情况，可回收金额的计算及确认情况，分析确认商誉全额计提减值的原因及合理性；(3) 截至本问询回复之日，拜费尔注销手续的办理进展。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表核查意见。

(一) 2015 年发行人收购拜费尔的初衷、具体过程，支付的收购成本以及价格确定依据，涉及的会计处理，收购时确认的业绩承诺数据，商誉确认的依据及计算过程

## 1. 2015 年公司收购拜费尔的初衷、具体过程

### (1) 收购拜费尔的初衷

拜费尔的主要业务是空气净化产品的研发、生产和销售。公司收购拜费尔主要是出于以下考虑：

1) 符合公司发展战略需要。拜费尔公司主要从事空气净化产品（防霾呼吸口罩及医用、劳保等特种口罩产品）的研发、生产和销售，和公司生物实验室耗材产品一样跟人类的健康息息相关，符合公司的战略发展方向。

2) 具有较大市场发展前景。随着工业化时代大气污染日益严重，人们对呼吸健康变得日益重视，对防霾、防尘、防污染等功能性口罩的需求在不断增加，与此相关的产品在未来具有较大的市场发展前景。

3) 与公司现有技术储备、设备及工艺具有很大相关性，收购该项目有利于公司进一步整合并充分发挥公司现有技术资源、工艺设备和销售网络的效能，为公司创造价值。

综上所述，公司是在结合未来发展战略基础上，为了扩大公司规模和经济效益，综合考虑了公司和拜费尔实际情况，从而决定收购拜费尔。

### (2) 具体过程

2015 年 4 月，公司第一届董事会第四次会议，审议并通过了《收购广州拜费尔空气净化材料有限公司股权的议案》，同意收购拜费尔。

2015 年 5 月，公司 2014 年度股东大会审议并通过了《收购广州拜费尔空气净化材料有限公司股权的议案》，并与拜费尔原股东签署股权转让协议。

2015 年 5 月 21 日，拜费尔在广州市工商行政管理局完成工商变更登记手续并领取新的营业执照。

## 2. 支付的收购成本以及价格确定依据，涉及的会计处理

### (1) 支付的收购成本以及价格确定依据

由于拜费尔成立时间不长，仅实现少量产品销售，且处于亏损状态，但收购前拜费尔已开展口罩产品的研发和市场拓展。收购拜费尔能够使公司迅速进入健康领域，同时公司能够通过管理协同降低拜费尔运营成本改善其经营状况，因此收购价格按照拜费尔原股东实际初始投资金额计算，即以实收资本 100 万元为收购价格，该作价具有公允性。

### (2) 涉及的会计处理

1) 公司单体报表层面会计处理:

借: 长期股权投资-拜费尔 5,000,000.00

贷: 银行存款 1,000,000.00 (股权转让款)

贷: 银行存款 4,000,000.00 (增资款)

2) 公司合并报表层面会计处理:

借: 实收资本 5,000,000.00

借: 未分配利润 -1,862,869.81

借: 商誉(差额) 1,862,869.81

贷: 长期股权投资 5,000,000.00

3. 收购时确认的业绩承诺数据

由于收购之时,拜费尔尚未能盈利且公司仅按照拜费尔原股东实际初始投资金额对其进行收购,因此收购拜费尔时未约定业绩承诺事项。

4. 商誉确认的依据及计算过程

公司在2015年5月21日以1,000,000.00元价格受让广州拜费尔空气净化材料有限公司全部股权并于2015年5月28日对其增加投资4,000,000.00元,本次合并日为5月31日,合并成本为5,000,000.00元;由于收购时拜费尔刚成立不久,相关业务处于开展初期,账面净资产仅包括现金、应收款项和部分存货、办公设备,不存在公允价值变动较大的相关资产,因此以拜费尔2015年5月31日账面净资产3,137,130.19元作为其可辨认净资产公允价值。合并成本5,000,000.00元大于被购买方可辨认净资产公允价值3,137,130.19元的差额确认为商誉1,862,869.81元。

(二) 结合收购后的资产整合情况、业绩实现数据同收购时点的业绩承诺的差异情况,可回收金额的计算及确认情况,分析确认商誉全额计提减值的原因及合理性

1. 收购后的资产整合情况

收购时拜费尔处于成立初期,业务简单清晰,人员、资产规模较小,具备迅速整合的条件。

(1) 业务整合情况:公司收购拜费尔后,公司加强了对拜费尔经营计划和发展方向的指导,将拜费尔研发、产品、市场渠道等方面工作纳入公司整体发展规划,公司与拜费尔得以整体统筹,协同发展。

(2) 人员整合情况：公司收购拜费尔后，维持了拜费尔原业务团队的稳定。本次收购完成后，公司实际控制人之一袁建华担任拜费尔法定代表人，负责拜费尔生产经营管理。

(3) 资产整合情况：拜费尔规模较小，主要资产为存货、办公设备、电子设备等固定资产。公司收购拜费尔后，保持了拜费尔资产的独立性，使其具有独立的运营和管理体系。拜费尔按照公司的管理标准，制定了资产管理和资金运营的计划，保证了资产和资金的合理运营。

### 2. 业绩实现数据同收购时点的业绩承诺的差异情况

由于收购之时并无相关业绩承诺事项，因此不存在业绩实现数据同收购时点的业绩承诺的差异情况。

### 3. 可回收金额的计算及确认情况

公司根据拜费尔的未來盈利及现金流情况进行折现，确认拜费尔的资产组可回收金额，明细如下：

单位：万元

项目/年份	2015 年	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年	2020 年以后
净收入	88.63	244.72	370.40	555.60	833.40	875.07
成本费用	367.86	496.52	562.53	672.16	750.89	788.44
净利润	-279.23	-251.80	-192.13	-116.56	61.88	64.97
经营现金流量	-363.09	-299.27	-257.79	-165.81	61.88	51.43
折现系数		0.93	0.86	0.79	0.74	23.82
现值 (PV)	277.62	-277.10	-221.01	-131.63	45.48	1,224.97

注：测算涉及的假设主要如下：

(1) 拜费尔 2014 年处于初创期，未有相关收入，2015 年开始逐渐发生相关业务。通过在初创期大量投入广告宣传费用、线上和线下的服务费等，营业收入增长较为明显，假设初期 2015 年-2019 年每年收入以 50% 的速度增长，随着收入的增长，前期销售广告等费用的投入有了回报，费用占收入比逐年下降，至 2020 年趋于稳定，收入按照稳定比例 5% 增长，费用占比维持不变；

(2) 折现率采用 8%（该折现率参考当期公司长期贷款利率及风险调整因素）；

(3) 2015-2019 年计算现值，2020 年及以后采用年金的折现方法。



综上，公司收购拜费尔后，在考虑资产整体正常运营情况下，结合市场情况对未来业绩进行合理预测，同时，按照折现方法对拜费尔进行可回收金额的计算，拜费尔未来现金流的现值为 2,776,186.80 元，洁特公司合并拜费尔的的成本为 5,000,000.00 元，该资产组发生减值，因此对商誉全额计提减值准备。

### （三）截至本问询回复之日，拜费尔注销手续的办理进展

报告期内，拜费尔持续亏损，未能与公司主营业务发生协同效应。经第二届董事会第十一次会议审议提请，公司于 2019 年 4 月 20 日召开的 2018 年度股东大会，决议同意公司将拜费尔注销。截至本说明签署之日，拜费尔准备开展注销前的税务审计工作。

### （四）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

（1）获取并查阅了公司与拜费尔关于此次收购的内部决策批准文件以及签订的《股权转让协议》；

（2）获取并复核了公司关于收购拜费尔的会计处理、对拜费尔的利润预测情况和依据以及商誉的计算过程；

（3）对公司管理层人员进行访谈，了解关于拜费尔收购的背景和过程等情况；

（4）获取并查阅了拜费尔的工商档案、财务报表、财务凭证以及相关原始单据；

（5）获取并核查了支付收购资金相关的银行流水、银行回单。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司收购拜费尔时有合理的商业背景，支付的收购成本以及价格确定依据充分，收购价格具有公允性，涉及的会计处理包括商誉确认的依据及计算过程准确合理；

（2）公司结合自身经营情况，并谨慎根据经营情况及未来现金流量对拜费尔可收回金额进行计算，合理计提商誉减值；

（3）截至本说明回复之日，拜费尔注销手续正常办理过程中，不存在异常情况。

二十五、(问题 57) 发行人存在其他货币资金存放在微信、支付宝和京东钱包的情况。

请发行人对比《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十四、问答十五的相关要求, 自查发行人报告期内是否存在财务内控不规范情况、第三方回款、现金交易、自然人客户和供应商等情形, 并根据问答要求予以信息披露。

请保荐机构、申报会计师根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十四、问答十五的相关核查要求, 核查以上内容, 并发表明确意见。

(一) 公司对比《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十四的相关要求进行核查结果如下:

序号	核查要点	报告期内是否存在	整改过程	整改结果
1	为满足贷款银行受托支付要求, 在无真实业务支持情况下, 通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道 (简称“转贷”行为)	存在转贷行为	完善了《资金使用管理制度》、归还相关贷款本金及利息、终止转贷行为	2017 年度以来未再发生转贷行为
2	为获得银行融资, 向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据, 进行票据贴现后获得银行融资	不存在该种情形	不适用	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	不存在该种情形	不适用	不适用
4	因外销业务结算需要, 通过关联方或第三方代收货款 (内销业务应自主独立结算)	不存在该种情形	不适用	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	存在利用个人账户对外收付款项	完善了《资金使用管理制度》、根据业务实质调账、终止利用个人账户行为	2018 年度以来未再利用个人账户对外收付款项
6	出借公司账户为他人收付款	不存在该种情形	不适用	不适用

1. “转贷”行为

(1) 公司报告期内“转贷”情况

2016 年, 公司为满足营运资金的需求, 向中行广州荔湾支行申请贷款, 并通过佛山市顺德区毅龙贸易有限公司、广州市增城冠维包装制品加工厂、广州市

力佳包装制品有限公司、东莞市桥头聚友塑料制品厂、广州市铭逸条码技术有限公司五个原材料供应商进行“转贷”。贷款银行将贷款转出至上述供应商的金额合计为 2,092.72 万元，供应商在扣除当期贷款后基本于当日或次日将该等款项汇转回公司，转回金额合计为 1,682.15 万元，且在资金周转过程中供应商未向公司收取任何费用，也不存在向公司输送利益或损害双方公司利益的情形。

2016 年度，上述供应商转回资金总额合计为 1,682.15 万元，占当期含税采购总额 40.64%，公司将受托支付回来的款项用于支付真实的采购货款等经营性支出。同时，公司按时、足额支付了贷款的本金及利息，相关贷款合同均已履行完毕，未损害贷款银行的利益。2017 年以来，公司未再发生“转贷”等形式资金往来。

## (2) 公司针对上述转贷情况采取的整改措施

1) 及时收回相关款项，结束不当行为。2016 年，公司向借款银行按期偿付本息，未出现逾期或违约的情形；

2) 公司已完善了《资金使用管理制度》内控制度并持续有效运行。自 2017 年起，公司未再发生新的转贷行为；

3) 公司通过供应商周转贷款主要系为了满足企业支付货款的资金需求，不存在非法占有银行贷款或骗取银行贷款的目的。相关的贷款合同均已履行完毕，不存在逾期还款情形，未给相关贷款银行造成损失，公司亦未因此受到相关监管机构的惩罚。上述资金周转方在收到银行款项后当日或几日内全额转回至公司账户，不存在占用公司资金情形；在资金周转过程中资金周转方亦不存在向公司收取任何费用或获得任何利益的情形，不存在利益输送或损害公司利益的情形，该行为不属于主观恶意行为。

《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中对银行转贷的整改期限要求为：首次申报审计截止日后，公司原则上不能再出现内控不规范和不能有效执行情形。公司首次申报审计截止日为 2019 年 3 月 31 日，上述转贷行为发生截止日为 2016 年 11 月，从 2017 年起公司未再出现新的转贷行为，相关内控不规范已得到有效整改，相关内控制度得到有效执行，符合整改后的运行期限规定。

## 2. 利用个人账户对外收付款项

为了平衡员工之间薪酬考虑，避免部分员工因奖金差别而产生不满情绪，

2016年和2017年，公司分别通过人事行政部长邓巧玲和执行董事助理何静个人银行账户发放员工奖金，金额分别为67.79万元和28.27万元。

公司对上述个人账户代付款项均已纳入账务核算，并且履行了个人所得税代扣代缴义务，应缴纳的个人所得税最终由相关个人承担。公司已获得由国家税务总局广州市黄埔区税务局出具的《涉税征信情况》证明文件，报告期内，公司不存在税收违法违章行为。

2018年及以后，公司积极对上述情况进行整改，完善了与资金使用管理相关的内部控制制度，加强了薪酬管理制度的规范和执行，并且不再使用个人银行账户对外收付款。

## （二）公司报告期内存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十五列示的第三方回款情况

报告期内，公司大部分收入回款来自公司客户，仅存在少量客户通过第三方向公司支付货款的情形，金额占营业收入比重较小。

公司存在少量第三方回款的主要原因包括：为方便及时结算、资金周转，客户通过实际控制人、控股股东、其他关联企业或其具有商业合作的主体代为支付；部分境外客户因资金结算便利考虑，以进出口代理机构代其支付款项等。公司第三方回款的具体情形具有合理的商业背景。

报告期内，公司第三方回款的总体情况如下：

项 目	2019年1-3月	2018年	2017年	2016年
第三方回款金额	73.22	535.92	560.63	268.42
其中：（1）客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款		41.83	97.18	79.23
（2）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	7.43	209.22	71.08	49.95
（3）其他第三方回款金额	65.80	284.87	392.37	139.25
营业收入	3,101.59	20,747.96	16,704.31	12,402.29
第三方回款金额占营业收入的比例	2.36%	2.58%	3.36%	2.16%

根据上表统计数据，2016年、2017年、2018年及2019年1-3月第三方回款的金额分别为268.42万元、560.63万元、535.92万元及73.22万元，占当

期营业收入的比例分别为 2.16%、3.36%、2.58%和 2.36%，金额及占比均较小。

针对上述第三方回款的交易，公司在客户付款时需要与客户进行确认，并要求取得客户与受托方的委托付款协议等文件，确认无误后方能进行财务核算。

### **（三）公司现金交易、自然人客户和供应商的情形**

#### **1. 现金交易**

2016 年和 2017 年，公司有少量的现金收款包括租金收入、零星采购退货款等，主要系因为结算方便，涉及金额分别为 18.78 万元和 7.49 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.15%和 0.04%，占比较小。公司为了进一步规范企业内控，加强资金管理，从 2018 年以来不再采用现金收款。

报告期内，公司存在部分零散采购支出以及春节红包使用现金等情况，涉及金额分别为 19.79 万元、17.99 万元、11.90 万元和 14.50 万元，占当期采购额的比例分别为 0.53%、0.32%、0.17%和 0.64%，占比较小。公司使用现金支付款项主要系零散采购，且较多为临时性采购，为了及时满足公司办公和生产需要因此使用现金支付。此外，为了体现公司的人文关怀，公司在春节有向员工发放小额现金红包的习俗，因此会使用少量现金。

由于经营过程中，公司无法完全避免产生临时性的采购需求，因此公司主要按照资金管理相关的内控制度对现金支出进行多层级审批，仅允许发生零星的且合理的小额现金支出，严格杜绝大额现金采购的行为。整体而言，报告期内，公司为了进一步规范资金管理，不断减少现金收入，严格控制现金支出，不断完善资金管理内部控制制度，并主要使用公司银行账户处理上述业务。

#### **2. 报告期内公司自然人客户和供应商的情形**

报告期内除少量租金、零星采购支出等事项外，在主营业务方面不存在自然人客户和供应商情形。

### **（四）针对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十四存在问题的中介机构核查要求、核查程序及意见**

#### **1. 中介机构核查要求**

(1) 关注公司前述行为信息披露充分性，如对相关交易形成原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等。

公司前述行为均在招股说明书中如实披露，包括交易形成原因、资金流向和

使用用途、利息、不属于重大违法违规行为及不存在后续可能的影响、整改措施、相关内控建立及运行情况等，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之“14、（二）中介机构核查要求”中第 1 项的规定。

(2) 关注前述行为的合法合规性，由中介机构对公司前述行为违反法律法规规章制度（如《票据法》《贷款通则》《外汇管理条例》《支付结算办法》等）的事实情况进行说明认定，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求。

公司“转贷”、利用个人账户对外收付款项的行为不属于主观故意或恶意行为、不构成重大违法违规、不存在被处罚情形或风险，且已经整改完成，因此不构成本次发行上市的障碍。公司符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之“14、（二）中介机构核查要求”中第 2 项的规定。

(3) 关注公司对前述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩。

公司“转贷”行为已真实记录了其资金流向情况并反映在财务核算中，相关贷款已归还本息，后续无相关情况发生；利用个人账户对外收付款项情况已全部纳入公司财务账面核算，且公司已对其进行了整改和杜绝，其内部控制相对规范。因此，公司不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情况。公司符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之“14、（二）中介机构核查要求”中第 3 项的规定。

(4) 不规范行为的整改措施，公司是否已通过收回资金、纠正不当行为方式、改进制度、加强内控等方式积极整改，是否已针对性建立内控制度并有效执行，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为。

报告期内，公司积极整改，逐步建立健全了法人治理结构、完善了内部控制制度体系，相关内部控制制度有效执行。公司 2017 年度以来未再发生转贷行为，2018 年度以来未再利用个人账户对外收付款项，规范了相关内控流程，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为。公司符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之“14、（二）中介机构核查要求”中第 4 项的规定。

(5) 前述行为不存在后续影响，已排除或不存在重大风险隐患。

根据上述内容，公司积极整改，并完善相关内部控制制度体系，前述行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患，符合《上海证券交易所科创板股票发行上

市审核问答（二）》之“14、（二）中介机构核查要求”中第 5 项的规定。

## 2. 核查程序

(1) 查阅公司相关财务资料，了解报告期内公司是否存在“转贷”、开具无真实交易背景的票据、对外资金拆借、个人账户收付款等财务内控不规范的问题；

(2) 查阅了借款合同和凭证，核对相关借款资金流转的流水，复核利息计算表，确认初始入账金额及还款金额的及时性、准确性，与公司管理层就报告期内公司转贷情况进行了确认；

(3) 获取了公司所使用的个人银行账户流水，了解其收入支出情况，并与公司银行账户流水进行交叉核对，比照公司客户和供应商信息名称等信息，确认是否存在第三方代收货款、个人卡收付的情形；

(4) 查阅公司报告期内与资金管理等相关的内部控制制度，并进行穿行测试，检查内部控制设计是否有效、是否有效执行；

(5) 获取客户的合同、销售订单、销售出库单、销售收入凭证、销售回款凭证，重点关注客户名称与销售回款凭证的付款方、回款金额等信息。

## 3. 核查意见

经核查，公司报告期内存在“转贷”、利用个人账户对外收付款项的情形。公司已就上述内控不规范情形开展了相关整改工作，公司 2017 年度以来未再发生转贷行为，2018 年度以来未再利用个人账户对外收付款项，规范了相关内控流程。

公司已按照程序完成不规范事项的整改，首次申报审计截止日后，未再出现上述内控不规范和不能有效执行的情形，上述行为不构成重大违法违规，不存在后续影响或重大风险隐患，满足相关发行条件的要求。公司整改后的财务内控符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之 14 的要求。

(五) 针对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十五存在问题的中介机构核查要求、核查程序及意见

### 1. 中介机构核查要求、核查程序

(1) 第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形；

报告期内，公司第三方回款主要包括客户关联方及其他第三方回款等情形。针对报告期内的第三方回款，我们进行了以下核查工作：

1) 对公司销售部门负责人访谈，了解公司第三方回款情况，并对客户进行

访谈，了解客户通过第三方回款的原因；

2) 查阅第三方回款明细表，核查了公司与第三方回款相关业务涉及的销售合同、销售订单、销售明细、发货单、物流单及银行流水，确认公司第三方回款涉及的销售业务是否真实发生；

3) 查阅公司主要客户签署的委托第三方代为付款的协议；

4) 针对金额较大的第三方回款执行函证程序，与客户确认回款金额的准确性和真实性。

经核查，我们认为，报告期内公司第三方回款真实有效，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

(2) 第三方回款形成收入占营业收入的比例；

第三方回款形成收入占营业收入的比例参见本题回复之（二）报告期内，公司第三方回款的总体情况。

(3) 第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

第三方回款的原因、必要性及商业合理性参见本题回复之（二）报告期内，公司第三方回款的总体情况。

(4) 公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

报告期内，公司第三方回款主要有客户关联方或其他第三方回款等情形。

针对第三方回款，主要执行以下程序：

1) 获得并查阅客户委托第三方付款证明文件等资料；

2) 将第三方回款方与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，确认其与公司不存在关联关系；

3) 对公司重要客户，包括第三方回款涉及的主要客户执行访谈程序，并获取与公司不存在关联关系的声明文件。

经核查，我们认为，报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

(5) 境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性；通过对重要客户进行访谈，核查其代付行为的背景、原因及合法合规性，与付款方的关系等。

经核查，我们认为，报告期内，境外销售涉及境外第三方的，其代付行为合



法合规，具有商业合理性。

(6) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

针对报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，我们进行了以下核查工作：

1) 访谈公司管理人员和销售部门负责人，了解公司是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

2) 访谈公司主要客户，确认其与公司不存在相关纠纷或法律诉讼；

3) 检查管理费用等科目明细账，不存在与第三方回款相关的律师费用、诉讼费用；

4) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方回款相关的法律诉讼。

经核查，我们认为，报告期内公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

(7) 如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因；

报告期内，公司存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的交易安排，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	打款单位	代付金额			
		2019年 1-3月	2018年	2017年	2016年
Flamegold Material Corp	Genechain Biotechnology Co Ltd	31.32	142.19	85.43	33.21

Flamegold Material Corp 是公司的中国台湾地区客户，Genechain Biotechnology Co Ltd 是公司在台湾地区的经销商，通过三方签订的代付款协议，公司与 Flamegold Material Corp 发生的购销业务，由 Genechain Biotechnology Co Ltd 收取货款后再支付给公司。报告期内上述代付金额分别为 33.21 万元、85.43 万元、142.19 万元和 31.32 万元，占营业收入比例为 0.27%、0.51%、0.69%和 1.02%。

针对上述交易安排，我们获取并查阅了相关合作协议、代付款协议，查阅了相关资金流水，同时，我们对其销售金额及回款金额进行了函证程序，对上述两家客户进行了访谈程序，访谈中特别针对代付款事项进行了核查确认。上述代付

金额已统计在第三方回款数据中，与第三方回款一并进行了核查。

经核查，公司存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的交易安排，具有合理商业原因。

(8) 资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

报告期内，公司与客户签订真实有效合同，根据产品销售合同，公司内销业务将货物发出送达购货方并取得对方确认时确认收入；外销业务将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入时确认收入，相关实物流与合同约定及商业实质一致；公司销售货物的货款，部分来自于客户关联单位或其他第三方，相关资金流存在与合同约定不一致的情况。

产生资金流与合同约定不一致情况的原因系客户为方便及时结算、资金周转等，从而指定其关联方或他第三方直接向公司回款。

针对第三方回款导致资金流与合同约定不一致的情况，我们进行了以下核查工作：

1) 访谈公司管理人员及销售部门负责人，了解公司存在第三方回款的客观原因，评估第三方回款问题的合理性；

2) 获取公司第三方回款明细表，抽取样本核对第三方回款明细表的准确性；检查公司与经销商签订的经销合同确定是否存在明确约定由其他第三方代购买方付款的交易安排，检查是否存在客户与第三方已签订委托付款协议但未纳入第三方回款明细表的情况，对公司主要银行账户执行流水核查程序，检查是否存在未纳入第三方回款明细表的第三方回款，确保第三方回款明细表的完整性；

3) 核查公司的销售明细及银行流水，查看实际付款方与合同签订方不一致的明细，并抽取涉及第三方回款的交易记录，与客户回款的银行回单、公司销售合同、销售订单、销售明细表、银行流水、发货单、物流单等资料进行核对，核查交易的真实性；

4) 查阅公司客户签署的委托付款证明文件，并获取客户对报告期内委托付款情况的确认；

5) 将第三方回款方与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，确认其与公司不存在关联关系；

6) 访谈公司主要客户，包括第三方回款涉及的重要客户，了解公司存在第三方回款的客观原因，确认第三方回款存在真实的交易背景，并取得其与公司不

存在关联关系的声明文件；

7) 对公司主要客户执行函证程序，并取得其对报告期销售收入、应收或预收账款余额的确认。报告期内，第三方回款中函证金额占当期第三方回款客户营业收入比例：

单位：万元

项 目	2019 年 1-3 月	2018 年	2017 年	2016 年
第三方回款函证金额	31.32	302.22	355.93	175.45
函证金额占第三方回款总金额比例	42.77%	56.39%	63.49%	65.36%

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 报告期内公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；
- (2) 第三方回款具备商业合理性，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方与第三方回款方不存在关联关系或其他利益安排；
- (3) 报告期内，公司境外销售涉及境外第三方的，其代付行为合法合规，具有商业合理性；
- (4) 报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；
- (5) 公司在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的交易安排具有合理性，报告期内公司第三方回款对应的营业收入真实；
- (6) 公司已对第三方回款制定了相关内部控制制度且能得到有效执行；
- (7) 报告期内公司销售业务实物流与合同约定及商业实质一致，虽部分销售业务存在资金流与合同约定不一致的情况，但公司销售业务是真实的。

**二十六、(问题 58) 发行人在招股说明书中补充提交了 2019 年第一季度的财务数据情况。请发行人进一步补充披露：(1) 2019 年第一季度经营成果同 2018 年同期经营成果的比较情况，对于存在较大变动和差异的情况，请予以补充分析；(2) 在财务状况分析中，发行人对 2019 年第一季度数据分析较为简单，请补充对余额变化较大的科目予以进一步分析披露；(3) 2019 年第一季度公司各类产品的产能利用率和产销量均较 2018 年全年有所下降，请结合报告期各年第一季度的产能，产量，产能利用率，销量，产销量等数据情况，分析 2019 年第一**

季度数据的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表核查意见。

(一) 2019年第一季度经营成果同2018年同期经营成果的比较情况,对于存在较大变动和差异的情况,请予以补充分析

2019年第一季度利润表同2018年同期账面金额的比较情况如下:

单位:万元

项 目	2019年1-3月	2018年1-3月	变动比例
一、营业收入	3,101.59	2,789.34	11.19%
减:营业成本	1,812.49	1,677.75	8.03%
税金及附加	60.57	61.68	-1.80%
销售费用	360.10	336.07	7.15%
管理费用	213.88	175.22	22.07%
研发费用	215.30	158.62	35.73%
财务费用	211.66	272.24	-22.25%
加:其他收益	290.69	5.78	49.29倍
投资收益(损失以“-”号填列)	17.48	0.50	33.96倍
信用减值损失(损失以“-”号填列)	105.48		
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-23.71	63.18	-1.38倍
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	617.53	177.25	2.48倍
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	617.53	177.25	2.48倍
减:所得税费用	99.89	33.31	2.00倍
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	517.65	143.94	2.60倍
(一)按经营持续性分类:			
1.持续经营净利润(净亏损以“-”号填列)	517.65	143.94	2.60倍
(二)按所有权归属分类:			
1.归属于母公司所有者的净利润(净亏损以“-”号填列)	517.65	148.74	2.48倍
2.少数股东损益(净亏损以“-”号填列)		-4.80	-1.00倍
六、综合收益总额	517.65	143.94	2.60倍

归属于母公司所有者的综合收益总额	517.65	148.74	2.48 倍
归属于少数股东的综合收益总额		-4.80	-1.00 倍

2019年第一季度经营成果总体较2018年同期有所改善。收入、净利润较2018年同期均有所增长。对于两期变动幅度超过30%的科目的变动原因分析如下：

#### 1. 研发费用

研发费用2019年第一季度较2018年同期增长35.73%，主要系因为公司继续加大研发活动的投入，人员及工资水平较2018年同期有所上升，影响了研发薪酬2019年1-3月比2018年同期提高33.59%；研发领料相比2018年同期增长50.66%。

#### 2. 其他收益

其他收益在2019年1-3月变动较大主要系广东省生物实验室一次性塑料耗材工程技术研究中心项目205万元补助达到确认条件，结转至其他收益，以及获得省级企业技术改造奖金47.24万元和超亲水细胞项目补助30.5万元。

#### 3. 投资收益

2019年投资收益金额较大系因为公司2019年1-3月赎回了3,000.00万元的理财产品并收回投资收益，相对2018年同期仅赎回300.00万元理财产品有较大的增长。

#### 4. 信用减值损失和资产减值损失

2018年1-3月信用减值损失为零系因为公司从2019年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》（以下简称新金融工具准则），以及根据财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）和企业会计准则的要求编制2019年度1-3月财务报表，新增了信用减值损失项目，对于应收账款、其他应收款的坏账准备列报在信用减值损失，且无需追溯调整过往报告期的列报。信用减值损失和资产减值损失在新报表格式下收益以正数列示，损失以负数列示。

2019年1-3月结合信用减值损失及资产减值损失与2018年同期的资产减值损失对比，增加了18.58万元，变动比例为29.41%，主要系因为2019年1-3月应收账款客户回款的幅度大于2018年同期，坏账准备计提金额相应减少80多万

所致。

#### 5. 所得税费用

所得税费用 2019 年第一季度比 2018 年同期高系因为利润增长导致企业所得税的计提增加。

(二) 在财务状况分析中，发行人对 2019 年第一季度数据分析较为简单，请补充对余额变化较大的科目予以进一步分析披露

公司 2019 年第一季度末余额较 2018 年末变动情况如下：

单位：元

项目	2019. 3. 31	2018. 12. 31	变动百分比
流动资产：			
货币资金	52,428,811.70	32,377,278.01	61.93%
应收账款	47,403,457.73	66,822,691.10	-29.06%
预付款项	3,725,013.09	7,163,853.26	-48.00%
其他应收款	1,112,268.90	1,427,543.62	-22.09%
存货	36,639,976.36	21,170,081.15	73.07%
其他流动资产	50,784,841.45	60,568,519.05	-16.15%
流动资产合计	192,094,369.23	189,529,966.19	
非流动资产：			
长期股权投资	-	-	-
固定资产	109,878,488.37	112,043,578.19	-1.93%
在建工程	2,961,139.99	1,258,049.81	135.38%
无形资产	12,710,793.52	12,784,125.01	-0.57%
商誉	-	-	
长期待摊费用	-	181,578.94	-100%
递延所得税资产	2,136,037.67	2,636,440.44	-18.98%
其他非流动资产	9,364,273.81	9,789,567.27	-4.34%
非流动资产合计	137,050,733.36	138,693,339.66	-
资产总计	329,145,102.59	328,223,305.85	-
流动负债：			
短期借款	-	-	-
应付账款	19,592,332.52	21,511,088.01	-8.92%

项目	2019. 3. 31	2018. 12. 31	变动百分比
预收款项	4, 170, 553. 27	2, 587, 622. 77	61. 17%
应付职工薪酬	4, 743, 627. 84	3, 654, 634. 72	29. 80%
应交税费	1, 540, 234. 80	9, 658, 286. 32	-84. 05%
其他应付款	6, 439, 161. 87	1, 269, 557. 86	407. 20%
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	36, 485, 910. 30	38, 681, 189. 68	
非流动负债：			
递延收益	5, 521, 875. 00	7, 581, 250. 00	-27. 16%
非流动负债合计	5, 521, 875. 00	7, 581, 250. 00	
负债合计	42, 007, 785. 30	46, 262, 439. 68	
所有者权益：			
股本	75, 000, 000. 00	45, 477, 098. 00	64. 92%
资本公积	81, 601, 151. 41	111, 124, 053. 41	-26. 57%
其他综合收益	-	-	
盈余公积	13, 525, 857. 23	13, 525, 857. 23	0. 00%
未分配利润	117, 010, 308. 65	111, 833, 857. 53	4. 63%
归属于母公司所有者权益合计	287, 137, 317. 29	281, 960, 866. 17	1. 84%
少数股东权益	-	-	
所有者权益合计	287, 137, 317. 29	281, 960, 866. 17	
负债和所有者权益合计	329, 145, 102. 59	328, 223, 305. 85	

对 2019 年第一季度末余额较 2018 年末变化在 30%以上，或变化不重大但对公司财务状况影响重大的余额分析如下：

### 1. 货币资金

货币资金 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增长 61. 93%，主要系 2019 年赎回理财产品及 2019 年一季度客户回款影响。

### 2. 应收账款

应收账款 2019 年第一季度末余额较 2018 年末减少 29. 06%，主要系客户回款增加导致。

### 3. 预付款项

预付款项 2019 年第一季度末余额较 2018 年末减少 48. 00%，主要系 2018 年

底预付货款于 2019 年到货入库所致。

#### 4. 存货

存货 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增加 73.07%，主要系 2018 年底预付的材料款在 2019 年到货入库以及公司 2019 年提前备货所致。

#### 5. 在建工程

在建工程 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增加 1.35 倍，主要系公司产品升级扩产项目及地下设施建设的不断投入、金蝶系统的调试投入以及新增设备安装调试所致。

#### 6. 长期待摊费用

长期待摊费用 2019 年第一季度末无余额，主要系子公司拜费尔即将注销，其所持有的商标授权费一次性摊销所致。

#### 7. 预收款项

预收款项 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增加 61.17%，主要系由于公司销售规模增长，2019 年第一季度取得了部分以预收 100%货款结算的客户订单，如：Filtrous Inc.、Lab Logistics Group GmbH、Th. Geyer GmbH & Co. KG、UNID International Technology Inc.、SPD Scientific Pte Ltd 等客户，均为预收 100%货款，且 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增加。截至本问询回复之日，上述客户预收款项对应的货物已发出。

#### 8. 应交税费

应交税费 2019 年第一季度末余额较 2018 年末减少 84.05%，主要系 2019 年 1-3 月缴纳了 2018 年 800 多万元的企业所得税。

#### 9. 其他应付款

其他应付款 2019 年第一季度末余额较 2018 年末增加 407.20%，主要系收到广东粤大建设集团有限公司厂房建设的工程保证金 490 万元。

#### 10. 股本

2019 年 3 月末，公司股本较 2018 年大幅增加，主要系 2019 年 1 月 15 日，洁特生物 2019 年第一次临时股东大会会议作出决议，同意以资本公积转增股本方式向全体股东每 10 股转增 6.4918 股，共计转增 29,522,902 股（全部以公司股东溢价增资所形成的资本公积转增），转增前公司总股本为 45,477,098 股，转增后公司总股本为 75,000,000 股，各股东持股比例不变。



**(三) 2019 年第一季度公司各类产品的产能利用率和产销量均较 2018 年全年有所下降，请结合报告期各年第一季度的产能，产量，产能利用率，销量，产销量等数据情况，分析 2019 年第一季度数据的合理性**

1. 公司报告各期一季度的产销率

报告期各期一季度的公司主要产品产销率情况如下：

单位：万支、万个

项目	指标	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	2017 年 1-3 月	2016 年 1-3 月
液体处理类	产能	8,030.00	6,765.00	5,298.00	4,785.00
	产量	6,135.77	5,257.34	4,439.29	3,435.24
	产能利用率	76.41%	77.71%	83.79%	71.79%
	销量	5,249.11	4,681.89	4,107.89	3,163.39
	产销率	85.55%	89.05%	92.53%	92.09%
生物培养类	产能	1,610.00	1,569.00	1,355.00	866.00
	产量	1,355.00	948.28	839.58	536.54
	产能利用率	84.16%	60.44%	61.96%	61.96%
	销量	889.62	676.37	808.99	538.56
	产销率	65.65%	71.33%	96.36%	100.38%

报告期一季度的产能利用率及产销率相对较低，主要是由于公司业务具有一定的季节性特征，主要客户考虑假期、货运时间等因素，一般集中于四季度进行采购备货，公司一季度的销售相对较少，同时考虑春节长假，生产活动安排相对宽松，因此各期一季度的产能利用率较报告期各期全年的产能利用率相对较低。此外，公司在一季度根据市场需求及订单计划情况安排生产备货，以满足后续的产品需求，因此一季度的产量明显高于销量，导致产销率相对较低。

公司产品类别、规格、型号众多，公司通常会根据客户订单对数量、规格和型号的具体需求以及存货的库存情况安排具体生产计划，由于每年第一季度具体类别、规格、型号产品的生产安排有所差异，导致公司各产品产能利用率有所波动。此外，由于各期客户的订单数量差异、交货周期要求不同等原因，造成各年度第一季客户产销率出现一定的波动。

**(四) 核查程序和核查意见**

## 1. 核查程序

(1) 获取公司 2018 年第一季度的财务报表，与 2019 年 1-3 月报表进行对比分析；

(2) 获取 2018 年 1-3 月序时账、科目余额表，对于两期变动较大的项目检查相关合同、单据及凭证，核实数据的准确及真实；

(3) 对财务总监进行访谈，了解两期总体经营情况的差异，并针对性询问变动较大的项目的变动原因；

(4) 获取公司报告期各年第一季度的产能、产量、销量等数据，对各期第一季度的相关数据进行对比，分析其变动原因，重新计算复核产能利用率、产销率等，确认计算无误，并对各期产能利用、产销率的变动进行合理性分析；

(5) 对公司的生产主管进行访谈询问，了解报告期内各年第一季度的生产情况、生产机器设备的使用情况，与相关数据变动进行交叉比对；

(6) 对公司的销售主管进行访谈询问，了解报告期第一季度的销售情况、客户情况，与相关销量数据进行交叉比对。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2019 年第一季度经营成果同 2018 年同期经营成果的比较中差异较大的项目的变动原因具有合理性；

(2) 在财务状况分析中，2019 年第一季度余额变化较大的科目的变动原因已作分析，具有一定合理性；

(3) 2019 年第一季度公司各类产品的产能利用率和产销量等数据具有合理性。

**二十七、(问题 59) 根据公开信息，发行人曾于 2017 年申报创业板上市，后撤回申请。**

**请发行人核查说明：(1) 前次申报的简要过程，撤回申请的原因；是否曾提交发审委审核，若有发审委审核意见，请说明发审委审核意见和要求落实的主要问题，本次落实情况；(2) 前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员是否发生变化；(3) 本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定。**

## 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表意见。

(一) 前次申报的简要过程，撤回申请的原因；是否曾提交发审委审核，若有发审委审核意见，请说明发审委审核意见和要求落实的主要问题，本次落实情况

### 1. 前次申报的简要过程

公司于2017年6月20日向中国证监会报送首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件，其后分别于2017年6月27日、2017年9月21日收到中国证监会下发的《中国证监会行政许可申请受理通知书》、《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》。2018年2月5日，公司向中国证监会报送《关于撤回广州洁特生物过滤股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请》。2018年2月13日，中国证监会下发《中国证监会行政许可终止审查通知书》，同意公司撤回申请。

### 2. 前次申报撤回申请的原因

基于其时国内资本市场的总体环境，同时结合公司的长远发展战略规划考虑，公司因此调整上市战略，撤回前次申报申请，集中精力发展业务，扩大业务规模，提升盈利能力，并择机重启上市计划。

3. 前次申报是否曾提交发审委审核，若有发审委审核意见，请说明发审委审核意见和要求落实的主要问题，本次落实情况

经核查，公司前次申报并没有提交发审委审核。

## (二) 前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员是否发生变化

前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员情况及其变化具体如下：

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
民生证券股份有限公司	江海证券有限公司	李东茂、蓝天	黎滢、马晓彬
广东广信君达律师事务所	广东广信君达律师事务所	石其军、曹武清、林绮红	石其军、曹武清、林绮红
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)	杨克晶、彭宗显	杨克晶、吴志辉

撤回前次申请后，考虑前次申报相关的证券服务工作已完成，上市计划仍具有不确定性，公司经与江海证券有限公司协商后终止合作关系，待重新启动上市申报工作时再确定保荐机构、主承销商。此外，由于申报会计师原签字会计师吴

志辉项目调整，不再担任本次申报的审计报告签字会计师，签字人员调整为彭宗显。

### **(三) 本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定**

#### **1. 本次申报与前次申报信息披露存在差异的主要原因**

公司前次申报创业板的披露文件为《广州洁特生物过滤股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书(申报稿)》(报送日期 2017 年 6 月 20 日)(以下简称“前次申报文件”),与本次申报科创板披露的《广州洁特生物过滤股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书(申报稿)》(以下简称“本次申报文件”)存在差异的主要原因为:

(1) 前次申报文件主要按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书(2015 年修订)》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件(2014 年修订)》等有关规定履行信息披露义务,本次申报文件主要按照《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》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 42 号——首次公开发行股票并在科创板上市申请文件》等有关规定履行信息披露义务,两者依据的有关规定要求不一致导致信息披露存在差异,特别是本次申报科创板更加着重科创板定位、科技创新能力、核心技术等方面的披露。

(2) 前次申报的报告期为 2014 年至 2016 年,本次申报的报告期为 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-3 月,由于两次申报的报告期不一致,公司相应对公司基本情况、行业、业务、财务数据等方面进行更新导致信息披露存在差异。

(3) 2018 年 4 月 26 日,公司于全国中小企业股份转让系统披露《关于 2016 年度报告及前期会计差错更正的公告》,对 2016 年度报告进行会计差错更正。此外,基于谨慎原则考虑,公司调整应收款项坏账准备计提比例,同时对 2015 年麦金顿作为员工持股平台增资入股事项确认股份支付,导致公司本次申报涉及 2016 年度财务数据与前次申报存在差异。

#### **2. 本次申报和前次申报的信息披露差异情况**

本次申报和前次申报的信息披露差异情况主要如下:

##### **(1) 非财务信息部分**

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
1	财务数据报告期	2016年、2017年、2018年及2019年1-3月	2014年、2015年及2016年	根据本次申报情况更新了财务数据报告期
2	募集资金主要用途	发行股票募集的资金将用于生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目、国家级生物实验室耗材企业技术中心建设项目、营销及物流网络扩展项目及补充流动资金项目，拟投入总额为31,000.00万元	发行股票募集的资金将用于生物实验室耗材产品扩产及高能电子束消毒车间建设项目、省级生物实验室耗材工程技术研发中心建设项目，拟投入总额为21,000.00万元	结合公司业务发展情况调整了募投项目及募集资金投入金额
3	风险因素	从技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、发行失败风险、募集资金投资项目风险等方面披露公司面临的主要风险	从市场风险、经营风险、财务风险、募集资金投资项目风险、政府补助、税收政策变更的风险、其他风险等方面披露公司面临的主要风险	本次申报根据科创板披露有关要求并结合公司经营情况更新有关风险因素的披露
4	主营业务与主要产品情况	产品划分为耗材和仪器设备两大类，耗材类产品按功能用途划分为生物培养类、液体处理类和其他类别等3类产品，其中生物培养类分为生物培养载体类、生物培养辅助工具类等；液体处理类分为液体转移类、液体离心储存类及液体分离类，相应更新主要产品类别的收入成本、产销量、产能、工艺流程图等信息	产品种类分为移液管系列、细胞培养系列、离心管系列、过滤器系列及其他系列共五大类	为突出公司的业务结构及发展特点，对产品分类及有关描述进行重新梳理
5	采购模式	从原材料采购、辅助性生产服务采购、消毒灭菌外协加工、贴牌采购等方面说明采购模式	从原材料采购、包装工序采购、消毒灭菌外协加工等方面说明采购模式	结合最新业务特点增加贴牌采购模式的披露，同时更新辅助性生产服务采购的披露
6	生产模式	从内销业务、外销业务两方面说明生产模式	从生产方式（内销业务、外销业务）、生产过程控制等方面说明生产模式	本次申报关于生产过程控制的有关内容在公司主要竞争优势、质量控制先进性等章节披露
7	可比公众公司变更	公司可比公众公司为：巴罗克（870248）、安谱实验（832021）及硕华生命（838540）	公司可比公众公司为：硕华生命（838540）、安谱实验（832021）及爱吉仁（870935）	由于巴罗克（870248）比爱吉仁（870935）更具可比性，本次申报将巴罗克（870248）作为可比公众公司

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
8	房屋及土地使用权权属证书	房屋建筑物及土地使用权的权属证书号为：粤（2019）广州市不动产权第 06202807 号	房屋建筑物产权证号为：粤房地权证穗字第 0550033350 号；土地使用权证号为：穗府国用〔2012〕第 05000086 号	公司于 2019 年 5 月换领了新的不动产权证书，本次申报进行更新披露
9	技术与研发情况	从核心技术及其应用、科研实力和成果、在研项目情况、核心技术人员及研发人员情况、技术创新机制及安排等方面说明公司技术与研发情况	从核心技术情况及与已取得的专利及非专利技术的对应关系、技术储备情况、核心技术产品收入比重、研发投入、合作研发情况、核心技术人员及研发人员情况、研发组织、技术创新机制及制度安排、知识产权保护情况等方面说明公司技术与研发情况	根据科创板披露有关要求并结合公司最新的技术与研发情况进行更新披露
10	核心技术人员	核心技术人员为：袁建华、Yuan Ye James、方想元、李慧伦、张勇	核心技术人员为：袁建华、方想元、李慧伦、张勇、陈勇	公司原核心技术人员陈勇于 2017 年因个人原因离职；鉴于 Yuan Ye James 主导公司新产品、新技术的战略定位和发展方向，具体负责公司新技术、新产品等项目资源的拓展开发，组织并参与开发专利 50 余项，本次申报将其作为核心技术人员
11	未来发展战略规划	公司发展规划为：在生物实验室耗材行业不断进取，扩大公司产品在国内和国际市场的份额，进一步打破西方发达国家的技术和市场垄断，实现“进口替代和出口换汇”。同时积极推进向医疗耗材及医疗设备行业的渗透及延伸	公司发展规划为：继续保持核心技术的领先优势，通过扩大产能增加规模效益，重点加强国际市场中自主品牌的建设力度、拓展国内市场占有率，抓住产业结构调整全球调整的机遇，扩大在国际、国内行业的影响力	结合公司所处行业发展趋势及自身经营发展情况，增加积极推进向医疗耗材及医疗设备行业的渗透及延伸的发展规划
12	股利分配政策	在满足现金分配条件、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司原则上每年年度股东大会召开后进行一次现金分红，分配比例原则上不少于当年实现的可分配利润的 10%	在符合利润分配原则、保证公司正常经营和发展规划的前提下，在满足实施现金分红条件时，公司采取现金方式分配股利，当年以现金方式分配的利润应不少于当年实现的可	结合公司目前发展阶段及自身经营情况调整现金分红比例

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
			供分配利润的 20%	
13	声明与承诺	根据科创板相关规则，相关主体进行声明承诺	根据创业板相关规则，相关主体进行声明承诺	本次申报根据科创板披露有关要求对相关主体的声明承诺进行更新

## (2) 财务信息部分

财务信息部分的差异主要是公司对 2016 年度报告进行会计差错更正，同时本次申报调整应收款项坏账准备计提比例，以及对 2015 年麦金顿作为员工持股平台增资入股事项确认股份支付等。上述会计差错更正导致本次申报 2016 年度财务数据以及有关业务数据信息与前次申报存在差异。具体的差异情况详见本题“（三）3. 会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定”。

### 3. 会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定

本次申报财务信息部分差异涉及的会计调整事项主要包括：

#### (1) 2016 年度报告会计差错更正

2016 年度报告会计差错更正调整事项主要包括：

1) 国内销售收入和成本调整：国内销售业务因部分产品已经确认收货但未确认收入，存在跨期情形，对销售收入和成本进行调整；

2) 返利调整：公司与部分客户存在返利情形，返利结算存在跨期的情况，根据实际发生年度进行确认；

3) 与供应商结算货款调整：公司与部分供应商结算货款存在计算差错，按照业务发生年度核算供应商款项；

4) 费用跨期调整：公司销售费用、管理费用等存在跨期情况，根据实际费用所属期间进行确认。

上述调整事项对 2016 年合并资产负债表及合并利润表的影响如下：

合并资产负债表

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日			
	前次申报文件	差错更正后	差异数	差异原因
应收账款	3,548.21	3,730.09	181.88	跨期收入及销售返利调整后相应进行重分类和坏账准备调整

预付款项	295.01	307.07	12.06	供应商结算货款差异调整后相应进行重分类调整
存货	1,644.04	1,771.41	127.37	收入成本调整, 相应调整存货
其他流动资产	26.33	18.95	-7.38	待抵扣税费列报调整
流动资产合计	7,586.32	7,900.26	313.94	综合影响
递延所得税资产	24.51	25.32	0.81	坏账准备变动, 相应调整递延所得税资产
非流动资产合计	12,336.41	12,337.22	0.81	同上
资产总计	19,922.73	20,237.47	314.74	综合影响
应付账款	1,235.63	1,425.84	190.21	供应商结算货款差异、费用跨期调整后相应进行重分类调整
预收款项	450.92	594.75	143.83	跨期收入及销售返利调整后相应进行重分类调整
应付职工薪酬	169.76	182.18	12.42	补计提职工薪酬
应交税费	493.79	495.85	2.06	补计提企业所得税
流动负债合计	4,589.42	4,937.94	348.52	综合影响
负债合计	5,238.92	5,587.44	348.52	综合影响
盈余公积	538.00	534.62	-3.38	损益调整导致净利润变动, 相应调整盈余公积计提
未分配利润	4,178.02	4,147.62	-30.40	差错更正调整累计影响
归属于母公司所有者权益合计	14,673.89	14,640.12	-33.77	差错更正调整累计影响
所有者权益合计	14,683.81	14,650.04	-33.77	差错更正调整累计影响
负债和所有者权益总计	19,922.73	20,237.47	314.74	综合影响

合并利润表

单位: 万元

项目	2016 年度			
	前次申报文件	差错更正后	差异数	差异原因
一、营业收入	12,352.33	12,383.68	31.35	跨期收入及销售返利调整
减: 营业成本	7,017.38	7,018.54	1.16	跨期收入成本及重分类调整
销售费用	1,173.84	1,223.31	49.47	跨期费用及重分类调整



管理费用	744.94	698.02	-46.92	跨期费用及重分类调整
研发费用	702.75	762.25	59.50	跨期费用及重分类调整
财务费用	-62.53	-60.05	2.48	收入调整相应调整汇兑损益
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-94.93	-100.32	-5.39	坏账准备变动调整
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	2,493.51	2,453.78	-39.73	综合影响
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	3,097.99	3,058.26	-39.73	综合影响
减：所得税费用	459.18	453.22	-5.96	差错更正调整导致所得税费用变动
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	2,638.81	2,605.04	-33.77	差错更正调整累计影响
1. 归属于母公司所有者的净利润（净亏损以“-”号填列）	2,662.00	2,628.23	-33.77	差错更正调整累计影响
六、综合收益总额	2,638.81	2,605.04	-33.77	差错更正调整累计影响
归属于母公司所有者的综合收益总额	2,662.00	2,628.23	-33.77	差错更正调整累计影响

上述差错更正事项主要是由于跨期、核算失误等原因导致，本次申报按照企业会计准则有关规定，遵循权责发生制对有关事项进行调整，使得财务数据更加准确，报表列报更加合理，相关调整事项符合《企业会计准则》。

## (2) 其他调整事项

### 1) 坏账准备计提比例的变更

为防范财务风险，更加客观公正地反映公司财务状况和经营成果，考虑公司应收款项的构成、回款期和安全期，使应收债权更接近于公司的实际情况，公司本着谨慎经营、有效防范及化解资产损失风险以及应对日后市场变化，为财务报表使用者提供更加可靠、相关、准确的信息等方面的考虑，根据当前实际经营情况，决定调整应收款项坏账准备计提比例。根据公司2019年3月31日召开的第二届第十一次董事会议审议通过的《关于变更公司应收款项坏账准备计提比例的议案》，公司对应收款项坏账准备计提比例进行了调整。本次坏账准备计提比例变更履行了适当的决策程序，符合《企业会计准则》的规定。

#### ① 坏账计提比例变更对比：

账 龄	变更前	变更后
	计提比例 (%)	计提比例 (%)
1 年以内 (含, 下同)	3.00	5.00
1-2 年	10.00	20.00
2-3 年	30.00	50.00
3-4 年	50.00	100.00
4 年以上	100.00	100.00

② 坏账计提比例变更对财务数据的影响:

合并资产负债表

单位: 万元

项 目	2016 年 12 月 31 日			
	差错更正后	本次申报文件	差异数	差异原因
应收账款	3,730.09	3,638.63	-91.46	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
其他应收款	86.70	80.23	-6.47	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
其他流动资产合计	7,900.26	7,802.33	-97.93	综合影响
递延所得税资产	25.32	39.67	14.35	坏账准备变动, 导致可抵扣暂时性差异增加, 相应调整递延所得税资产和所得税费用
非流动资产合计	12,337.22	12,351.57	14.35	综合影响
资产合计	20,237.47	20,153.90	-83.57	综合影响
盈余公积	534.62	511.83	-22.79	坏账准备变动并调整相应的递延所得税资产及所得税费用, 导致净利润变动, 调整按净利润 10% 计提的盈余公积
未分配利润	4,147.62	3,940.44	-207.18	坏账准备变动、所得税费用、盈余公积的调整引起未分配利润的变动
归属于母公司所有者权益合计	14,640.12	14,556.74	-83.38	综合影响

少数股东权益	9.92	9.72	-0.20	同未分配利润差异原因一致
所有者权益合计	14,650.04	14,566.46	-83.58	综合影响
负债和所有者权益总计	20,237.47	20,153.90	-83.57	综合影响

合并利润表

单位：万元

项 目	2016 年度			
	差错更正后	本次申报文件	差异数	差异原因
资产减值损失	-100.32	-124.67	-24.35	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备而调整资产减值损失
营业利润(亏损以“-”号填列)	2,453.78	2,448.05	-5.73	综合影响
利润总额(亏损总额以“-”号填列)	3,058.26	3,033.91	-24.35	综合影响
减：所得税费用	453.22	450.07	-3.15	坏账准备变动，导致可抵扣暂时性差异增加，相应调整递延所得税资产和所得税费用
净利润(净亏损以“-”号填列)	2,605.04	2,583.84	-21.20	综合影响
1. 归属于母公司所有者的净利润(净亏损以“-”号填列)	2,628.23	2,607.23	-21.00	综合影响
2. 少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	-23.19	-23.39	-0.20	坏账准备变动导致
综合收益总额	2,605.04	2,583.84	-21.20	综合影响
归属于母公司所有者的综合收益总额	2,628.23	2,607.23	-21.00	综合影响
归属于少数股东的综合收益总额	-23.19	-23.39	-0.20	坏账准备变动导致

2) 2015 年股份支付调整事项

2015 年 2 月，麦金顿以 5.76 元/股的价格认购公司股本 1,271,539 股，同年 4 月，汇资投资作为外部财务投资者以 6.92 元/股增资入股。麦金顿作为员工持股平台，为公司的经营发展提供服务，由于其增资价格低于同期汇资投资增资的价格，为更客观、更公允地反映公司财务状况和经营成果，因此本次申报对麦金顿该次增资作股份支付调整处理。

本次申报鉴于上述两次增资时间间隔较短且公司经营状况未发生显著变化，

因此参照汇资投资增资入股价格计算麦金顿增资入股时的公允价值，即按每股价格 6.92 元作为股份支付公允价格，符合企业会计准则对股份支付公允价格的定价要求，较为合理。本次申报调增了 2016 年资本公积 1,466,004.00 元，调减未分配利润-1,466,004.00 元，对 2016 年的净利润不产生影响，变更后能够提供更可靠、更相关的会计信息。

### 3) 边角料收入分类调整及出租房屋对应折旧成本分类调整

前次申报将边角料收入列报在营业外收入中，本次申报考虑边角料为公司正常生产过程中产生，与主营业务的生产经营密切相关，为了更合理反映公司实际经营情况，方便投资者对财务报表的阅读理解，因此将边角料收入列报从营业外收入分类调整至其他业务收入。2016 年合并利润表调增了其他业务收入 186,124.00 元，调减营业外收入 186,124.00 元，2016 年合并现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”项目增加 186,124.00 元，“收到其他与经营活动有关的现金”项目减少 186,124.00 元。

此外，公司在报告期内存在少量房产出租的情况，出租收入列报在其他业务收入中，根据收入成本相匹配原则，为了使财务信息更具准确性，本次申报将出租房产对应的折旧成本从管理费用分类调整至其他业务成本，2016 年调增了其他业务成本 15,111.00 元，调减了管理费用 15,111.00 元。

## (四) 核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

(1) 查阅了公司前次首发上市申请、撤回申请等相关材料，了解前次申报的情况；

(2) 访谈公司管理层，了解前次申报的情况、证券服务机构和签字人员变化、前次申报与本次申报信息披露差异的原因及合理性；

(3) 查阅公司前次申报相关披露信息，并与本次申报相关披露信息进行对比，核实有关差异情况；

(4) 查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2015 年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2014 年修订）》、《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》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 42 号——首次公开发

行股票并在科创板上市申请文件》、《企业会计准则》等有关规定，结合信息披露差异情况核实其合理性。

## 2. 核查意见

(1) 基于当时国内资本市场的总体环境，同时结合公司的长远发展战略规划考虑，公司因此调整上市战略，撤回前次申报申请，前次申报未提交发审委审核，不涉及发审委审核意见及要求落实的主要问题。

(2) 前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员部分发生变化，变动具有合理性；

(3) 公司本次申报和前次申报的信息披露存在部分差异，主要是申报不同上市板块的有关信息披露规定要求不同、申报报告期变化以及 2016 年度财务数据调整等情况导致，有关会计调整事项符合《企业会计准则》的规定。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

杨克



中国注册会计师：

彭宗



二〇一九年八月十四日