

## 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 第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2019〕7-104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第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕578号，以下简称问询函）奉悉。我们已对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3）关于经销模式下的最终销售情况。根据问询函回复，针对经销模式核查，保荐机构、申报会计师选取重要经销商及其终端客户进行了走访。走访地点包括上海、杭州、南京、苏州、北京、成都、中国台湾、巴西、阿根廷、韩国等。经销商走访主要选取报告期各年前十大经销商。对重要经销商执行函证程序，函证金额占经销收入比例为80%左右。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。**

请保荐机构、申报会计师进一步说明：（1）针对发行人经销模式下的产品最终销售实现情况，具体履行的核查程序、核查方法；（2）根据核查情况按照生物科技公司、医院、研究机构 and 高等院校等分类，列表说明经销模式下最终销售去向，包括销售金额及占比情况；（3）对于采用分销模式进行最终销售的经销商，说明一般的分销层级，分销是否为买断式销售；（4）中介机构对发行人各年末进行函证的经销商的最终产品销售真实性所履行的替代程序；（5）对

于终端客户的走访，列表说明走访终端客户的具体名称、对应的经销商名称、最终销售金额及占比、各年走访时间、走访次数、主要访谈内容等，说明走访时获取的采购清单、原始票据情况以及查看的产品使用情况。

(一) 针对发行人经销模式下的产品最终销售实现情况，具体履行的核查程序、核查方法

针对公司经销模式下的产品最终销售实现情况，我们执行了以下核查程序：

1. 走访终端客户，了解终端客户购买洁特生物公司产品的背景及用途，以及对洁特生物公司产品的评价，具体执行过程详见本题回复（五）；
2. 取得经销客户销售及进销存情况，向经销客户确认产品销售情况和主要终端客户情况，并了解其主要终端客户所属行业情况；
3. 获取并检查经销客户对终端用户的销售资料，主要包括销售合同及订单、销售出库单、发票、签收记录等，了解经销客户产品最终销售实现的情况；
4. 通过网上检索、查询工商资料信息等方式核查经销客户及终端客户有关信息，核实其与公司是否存在关联关系；
5. 检查公司经销模式下退换货及回款情况，核查报告期内是否存在重大异常退换货及回款的情形。

整体上，公司主要经销商的最终客户主要包括生物科技公司、医院、研究机构 and 高等院校等，所购买的产品与其业务相关，公司经销收入真实、准确。

(二) 根据核查情况按照生物科技公司、医院、研究机构 and 高等院校等分类，列表说明经销模式下最终销售去向，包括销售金额及占比情况

根据公司对经销客户的销售金额选取 95 家主要经销客户通过调查表的方式对经销模式下产品最终销售去向进行核查，核查情况如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
发送比例[注 1]	91.24%	86.95%	80.54%
回收比例[注 2]	67.57%	66.20%	60.89%
覆盖经销收入比例 [注 3]	61.65%	57.57%	49.04%

[注 1]：发送比例=已发送调查表经销客户的销售金额/当期经销收入金额；

[注 2]：回收比例=已回复调查表经销客户的销售金额/已发送调查表经销客户的销售金额；

[注 3]：覆盖经销收入比例=已回复调查表经销客户的销售金额/当期经销收入金额。

根据上述经销客户确认的产品最终销售去向情况，经销客户各渠道的销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

2019 年 1-6 月		
类别	经销客户对终端客户销售额	占比
生物科技公司	550.31	20.73%
医院	350.33	13.20%
研究机构	504.08	18.99%
高等院校	920.55	34.67%
其他	329.64	12.42%
合计	2,654.91	100.00%
2018 年度		
类别	经销客户对终端客户销售额	占比
生物科技公司	1,168.09	24.43%
医院	640.08	13.39%
研究机构	810.46	16.95%
高等院校	1,530.84	32.01%
其他	632.28	13.22%
合计	4,781.75	100.00%
2017 年度		
类别	经销客户对终端客户销售额	占比
生物科技公司	829.05	23.02%
医院	506.20	14.06%
研究机构	685.02	19.02%
高等院校	1,023.91	28.44%
其他	556.55	15.46%
合计	3,600.73	100.00%
2016 年度		

类别	经销客户对终端客户销售额	占比
生物科技公司	480.09	19.44%
医院	306.18	12.40%
研究机构	507.47	20.55%
高等院校	739.03	29.93%
其他	436.33	17.67%
合计	2,469.11	100.00%

由上表可见，公司经销客户主要将产品销售至生物科技公司、医院、研究机构和高等院校等终端客户，各类别终端客户的分布相对较为平均，其所售产品与上述类型终端客户业务紧密相关。

### **(三) 对于采用分销模式进行最终销售的经销商，说明一般的分销层级，分销是否为买断式销售**

根据本题回复（二）所述选取的 95 家主要经销客户进行销售模式调查，其中经确认采用分销模式的经销客户 33 家，其分销层级以及销售模式的具体情况如下：

分销层级		
层级	经销客户数量	占比
一层分销商	29	87.88%
二层分销商	4	12.12%
合计	33	100.00%
销售模式		
模式	经销客户数量	占比
买断式销售	33	100.00%
非买断式销售		
合计	33	100.00%

由上表可见，采用分销模式进行最终销售的经销客户有 33 家，其中 29 家采用一层分销，4 家采用二层分销，且均采用买断式销售模式。

### **(四) 中介机构对发行人各年末进行函证的经销商的最终产品销售真实性所履行的替代程序**

报告期内，公司经销收入占主营业务收入的比例分别为 29.58%、29.63%、

26.07%和 31.73%，占比较低，经销并非公司的主要销售模式。报告期内，对经销客户函证的比例分别为 72.71%、81.90%、82.48%及 69.40%，未进行函证的经销客户比例分别为 27.29%、18.10%、17.52%及 30.60%，各年未进行函证的比例相对较低。各年未进行函证的经销客户主要为一般贸易商，该部分经销客户较为零散，年销售额较小，对公司经销收入没有重大影响。

由于未函证的经销客户销售额相对较小，较为分散，我们对该部分经销客户采取分层抽样的方式进行核查，对报告期内累计销售额在 30 万以上的全部经销客户和 30 万以下随机抽样的 9 家经销客户执行了以下核查程序：1. 通过发送调查表核实其与公司在报告期内的交易情况；2. 取得其提供的无关联关系声明；3. 抽查部分经销客户对终端客户的销售资料；4. 根据业务模式对销售收入进行核查，从销售收入中随机抽取样本，追踪至销售合同及订单、销售出库单、发票、签收记录、报关单、货物提单等销售资料凭证；5. 对该部分经销客户期后回款进行检查，从期后应收账款明细账中选取相应的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经销客户信息是否一致，付款金额与账面记录是否一致。

经核查，报告期内，公司与该部分经销商的交易真实，最终产品销售与终端客户业务相关，其销售具有真实性。

**(五) 对于终端客户的走访，列表说明走访终端客户的具体名称、对应的经销商名称、最终销售金额及占比、各年走访时间、走访次数、主要访谈内容等，说明走访时获取的采购清单、原始票据情况以及查看的产品使用情况**

报告期内，公司经销收入占主营业务收入的比例分别为 29.58%、29.63%、26.07%和 31.73%，按销售区域分类情况如下：

区域	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(%)
境内	655.38	67.18	2,867.90	53.55	2,517.50	50.96	1,673.75	45.71
境外	320.22	32.82	2,487.40	46.45	2,422.30	49.04	1,988.16	54.29
合计	975.60	100.00	5,355.30	100.00	4,939.79	100.00	3,661.91	100.00

报告期内，境内外累计经销收入分别为 7,714.53 万元和 7,218.07 万元，对应占比为 51.66%和 48.34%，境内外占比基本一致。

公司经销客户分布在全国 31 个省级行政区域的 91 个市、以及境外 38 个国

家及地区，分布较散，而最近三年公司对前五大经销客户的销售收入也仅占主营业务收入的 5%左右。总体而言，经销收入对公司营业收入影响程度有限，但却呈现出分布广，单个经销客户对公司收入贡献较小的特点。此外，经销客户的经营情况以及终端客户信息属于经销客户的重要商业机密，而境外经销客户尤其注重保护商业机密，认为接受走访容易导致终端客户等信息泄露，进而导致自身利益受损，因此经销客户对于走访程序接受度有限。

我们综合考虑经销收入对公司经营业绩的影响，选取报告期各年前十大经销客户，并于 2019 年 3 月对经销客户及对应终端客户进行了走访，主要了解终端客户的基本情况、业务范围、选择购买洁特生物公司产品的原因及用途等内容，具体走访终端客户情况如下：

终端客户	经销商	销售金额 (万元) <sup>注1</sup>	占比 <sup>注2</sup>	主要访谈内容	终端客户资料	产品使用情况
上海药明康德新药开发有限公司	上海玖梧实业有限公司	276.57	89.27%	终端客户的工商登记情况； 是否与发行人存在存在关联关系或者其他特殊利益安排； 终端客户所处行业情况； 终端客户采购洁特生物产品的用途及用途； 终端客户对洁特生物产品的质量评价以及退换货情况。	发票、合同	正常使用
杭州德同生物技术有限公司	凌美实验仪器有限公司	52.71	35.06%		合同、出库单、发票	正常使用
康诺亚生物医药科技(成都)有限公司	四川浚图科技有限公司	40.72	30.81%		发票、销货清单	正常使用
广州派真生物技术有限公司	广州永津生物科技有限公司	67.10	17.97%		合同、发票、银行回单	正常使用
中科院上海生命科学研究院	上海熠晨生物科技有限公司	105.50	17.29%		发票、销货单	正常使用
中国科学院(北京基因组研究所)走访记录	北京欣惠泽奥科技有限公司走访记录	11.56	6.12%		发票	正常使用
阿思科力生物技术有限公司	苏州科创生物技术有限公司 <sup>注3</sup>	2.67	3.03%		发票	正常使用
博奥信生物技术(南京)有限公司	南京源之信生物技术有限公司 <sup>注</sup>	未提供			送货单	正常使用
国立台湾大学	Purigo Biotech,	37.76	5.04%		销货单	正常使用

终端客户	经销商	销售金额 (万元) <sup>注1</sup>	占比 <sup>注2</sup>	主要访谈内容	终端客户资料	产品使用情况
	Inc.					
FUNDACAO ZERBINI INCOR	ALFAPLAST <sup>注4</sup>	未提供			未提供	正常使用
TECNOVAX SA	AP Biotech SRL <sup>注4</sup>	未提供			未提供	正常使用

[注 1]: 销售金额是经销客户对该终端客户最近三年累计销售金额;

[注 2]: 占比=对该终端客户最近三年累计销售金额/经销客户对其全部终端客户最近三年累计销售金额;

[注 3]: 该经销商仅提供最近一年对终端客户的销售数据, 因此对应数据为最近一年的销售金额;

[注 4]: 该经销客户基于商业机密的缘故未提供其对终端客户的销售数据。

通过走访经销客户及其终端客户, 核查了经销客户的基本情况、与公司的合作及关联关系情况以及终端客户对洁特生物产品的使用情况, 并且结合对经销客户的其他程序核查经销收入以及最终产品销售, 包括: 1. 函证程序; 2. 从销售收入中选取大额销售记录, 追踪至销售合同及订单、销售出库单、发票、签收记录、报关单、货物提单等销售资料; 3. 核查报告期各期末前后一个月的收入凭证及验收资料、货物提单、发票等单据; 4. 获取并检查公司经销模式下退换货情况, 了解退换货原因及影响; 5. 对重要经销客户期后回款进行检查; 6. 获取经销客户无关联关系声明; 7. 取得经销客户销售及进销存情况, 与经销客户确认产品销售情况和主要终端客户情况。

经核查, 经销客户对终端客户销售真实, 终端客户正常使用洁特生物公司产品, 产品能够满足终端客户的业务需求。

**二、(问题 6) 关于预付账款。根据问询回复, 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、79.45 万和 56.21 万, 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。

请发行人进一步说明：（1）发行人与供应商 INEOS 的采购合同约定的预付款比例、提供的信用期情况，2018 年采购合同是否提高了预付款比例或者调整了信用期，结合报告期各年末发行人预计向供应商 INEOS 的采购金额，以及期末预付账款支付金额，分析采购额和支付额的对应情况，预付款比例变化情况，以及 2018 年预付款大幅增加的合理性；（2）2018 年新增了预付款给供应商 Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司，说明报告期各年发行人对其预付比例是否发生变更，2018 年末预计向以上三位供应商采购的金额以及预付金额支付情况；（3）针对采购 PP 料和 GPPS 料，结合发行人报告期各年资产负债表日在手订单数量及金额，PP 料和 GPPS 料占成本比例，预计使用 PP 料和 GPPS 料数量及金额，原材料备货要求及数量，分析年末各主要供应商已签订的采购合同金额以及预付金额是否合理，期后原材料是否均已入库。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，重点针对发行人预付账款是否具有真实交易背景进行核查，并发表核查意见。

（一）发行人与供应商 INEOS 的采购合同约定的预付款比例、提供的信用期情况，2018 年采购合同是否提高了预付款比例或者调整了信用期，结合报告期各年末发行人预计向供应商 INEOS 的采购金额，以及期末预付账款支付金额，分析采购额和支付额的对应情况，预付款比例变化情况，以及 2018 年预付款大幅增加的合理性

1. 报告期各期末，公司预付供应商 INEOS 货款情况

INEOS 隶属于英力士集团，英力士集团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，是 GPPS 的重要生产商之一。由于 INEOS 是世界知名 GPPS 生产商，产品质量稳定，供货及时，所以公司报告期内持续与 INEOS 合作，采购 GPPS 等原材料。但该供应商对付款要求较为严格，因此报告期内，公司与 INEOS 的采购合同约定的预付款比例均为 100%，2018 年度采购合同的预付款比例未发生变化。

报告期各期末，公司预计向 INEOS 的采购金额及各期末预付账款支付金额如下表所示：

单位：万元

资产负债表日	预付款项	预计采购金额[注]	预付款/采购额
--------	------	-----------	---------



2019. 3. 31			
2018. 12. 31	383. 95	383. 95	100. 00%
2017. 12. 31	54. 62	54. 62	100. 00%
2016. 12. 31	85. 47	85. 47	100. 00%

[注]：预计采购金额是预付款项对应的采购订单金额，下同。

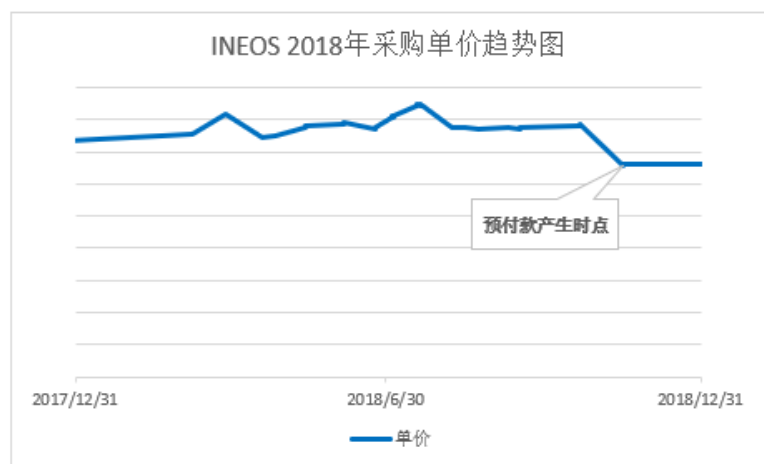
2016-2018 年各年末公司对 INEOS 均存在预付款项，且预付款金额占预计采购金额的的比例均为 100%，2019 年 3 月末不存在预付款项主要系 2018 年末预付款所购材料在一季度陆续到货入库，3 月底材料备货充足，该时点不存在对 INEOS 采购的需求，故没有预付款。

## 2. 2018 年末预付款大幅增加的合理性

公司在 2018 年大幅增加对 INEOS 的预付款用于采购 GPPS，主要出于以下考虑：

### (1) 采购价格属于同期较低水平

公司 2018 年向 INEOS 采购的单价走势图如下：



从采购单价走势图可以看出，2018 年底 INEOS 的采购单价在合理的范围内处于相对较低的水平，而管理层判断未来石油价格存在进一步上涨的空间，将直接推动以石油为原料的 GPPS 料价格上涨，因此决定在 2018 年底向 INEOS 预付货款进行采购。

### (2) 采购价格优势

公司选择 INEOS 的原因主要是 INEOS 的价格在公司合作的同期同类别原材料供应商报价中具有较大的优势。INEOS 是 GPPS 的重要生产商之一，直接向公司

供货节省了货物在经销环节的成本，相对公司的其他 GPPS 贸易商，价格更有优势，公司因此选择向 INEOS 采购 GPPS。

### (3) 原材料备货

2018 年，公司业务规模进一步扩大，原材料需求增加，而 GPPS 料在公司的产品中应用较为广泛，因此为了保证生产能正常运作，避免重要原材料短缺对生产经营造成重大影响，结合供应商送货周期以及公司日常生产的耗用情况，公司提升了 GPPS 料的库存水平。

### (4) 待执行订单情况

2018 年底，公司待执行订单预计耗用的 GPPS 料的成本约 220.25 万元，占 INEOS 预付 GPPS 料货款 383.95 万元的 57.37%，公司对 GPPS 料需求较大。

综上所述，公司选择在 2018 年末大幅增加对 INEOS 的预付款是出于正常的生产经营考虑，截至 2019 年 6 月末，2018 年末预付款对应的货物已全部入库并消耗，不存在其他特殊安排，具有合理性。

## (二) 2018 年新增了预付款给供应商 Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司，说明报告期各年发行人对其预付比例是否发生变更，2018 年末预计向以上三位供应商采购的金额以及预付金额支付情况

### 1. 报告期内，公司对 Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司的付款方式变动情况

供应商名称	付款方式是否变化	付款方式变动情况
Channel Prime Alliance	是	2018 年 5 月以前为 100%预付款，之后调整为 75%预付款
毅龙贸易	是	2016-2017 年为月结 30 天；2018-2019 年 3 月预付比例为 30%或 40%
龙海公司	否	根据采购货物型号不同，付款条件有：(1) 月结 30 天；(2) 到货前 100%预付。

报告期内，公司向 Channel Prime Alliance 采购的预付款比例在 2018 年 5 月以前为 100%，5 月之后调整为 75%。公司在与 Channel Prime Alliance 在长期合作的关系下，随着公司向其采购的金额与数量越来越大，与其友好协商后，修改了预付比例为 75%。

报告期内，公司与毅龙贸易交易的付款方式发生了变化，2016-2017 年付款条件为月结 30 天，2018-2019 年 3 月则需要预付 30%或 40%货款。毅龙贸易为材料贸易商，资金实力相对有限，该供应商考虑到对自身资金周转的影响，将月结

30 天的付款条件改为预付款模式。

报告期内，公司向龙海采购的部分型号 PP 料的付款方式为月结 30 天，其它型号的 PP 料及 GPPS 料的付款方式则为到货前 100%预付，公司对龙海公司的付款方式未发生变化。

2. 2018 年末预计向以上三位供应商采购的金额以及预付金额支付情况

单位：万元

供应商名称	预计采购金额	期末预付金额	占比	预付款项支付日期
Channel Prime Alliance	114.64	85.67	74.73%	2018 年 12 月
毅龙贸易	304.87	79.44	26.06%	2018 年 12 月
龙海公司	62.74	56.21	89.59%	2018 年 12 月

2018 年末，公司预付给 Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司的货款分别为 85.67 万元、79.44 万元和 56.21 万元，预付比例分别为 74.73%、26.06% 和 89.59%。公司对 Channel Prime Alliance 的预付款比例与约定的付款方式基本一致。

公司对毅龙贸易及龙海公司的预付款占预计采购金额的比例略低于约定的预付款比例，主要是因为预计采购金额为 2018 年末公司向上述三家供应商采购的全部订单金额，而部分货物在 2018 年底前已经到货，已完成验收入库的原材料部分公司对应冲减预付款。

整体而言，公司预付款购买原材料是基于真实的业务开展需要，与预计采购金额基本匹配。

(三) 针对采购 PP 料和 GPPS 料，结合发行人报告期各年资产负债表日在手订单数量及金额，PP 料和 GPPS 料占成本比例，预计使用 PP 料和 GPPS 料数量及金额，原材料备货要求及数量，分析年末各主要供应商已签订的采购合同金额以及预付金额是否合理，期后原材料是否均已入库

报告期各期末，在手订单数量及金额，预计耗用 PP 料和 GPPS 料数量及金额情况如下：

单位：pcs、kg、万元

资产负债表日	在手订单		预计耗用		采购情况	
	数量	金额	数量	金额	采购订单金额	预付款余额 [注]

2019.03.31	58,204,400	2,276.89	391,187.27	451.65	501.68	341.58
2018.12.31	19,370,116	2,071.91	309,058.45	345.66	871.10	605.27
2017.12.31	11,746,522	1,320.41	199,952.40	214.12	76.14	76.14
2016.12.31	8,013,378	977.47	144,165.47	148.37	301.54	181.00

[注]：预付款余额为报告期各期末，公司向 INEOS 等 PP 和 GPPS 料供应商预付款采购货物的金额。。

报告期各期，公司根据产品类型不同，PP 和 GPPS 料耗用金额占成本比例在 25%-35%之间。2019 年 3 月末，在手订单数量较 2018 年末有较大的增长，主要是因为 2019 年新增 VWR 离心管项目。由于离心管产品单价较低，但终端客户耗用量大，因此离心管订单对应的产品数量较其他产品多，但订单金额较低。该项目订单在 3 月末对应的产品数量为 45,749,500.00 PCS，对应订单金额为 10,449.24 万元，导致 2019 年 3 月末的在手订单数量较 2018 年底大幅增加，而订单金额也有所增加。

除 2017 年外，公司各期末预付款采购能够满足在手订单的生产需要。2017 年下半年，原油价格不断攀升，PP 和 GPPS 料的市场价格也不断上升，在年末时更是处于阶段性高位，为了避免原材料价格上涨风险，公司 2017 年末已提前备料，原材料库存较为充足，较 2016 年末增长了 41.08%，因此 2017 年末减少了原材料采购量。

除了用于满足在手订单生产外，剩余部分采购主要用于原材料备货。除 2017 年末备料充足，且同时 PP 和 GPPS 料价格处于阶段性高位，因此减少了采购量外，公司各期末均采购了原材料用于备货，2016 年末原材料备货金额分别为 153.17 万元，而 2018 年末，公司原材料备货金额为 525.44 万元，主要是公司 2018 年业务规模增长，在手订单增多，需要充分备料，而且 GPPS 和 PP 料的价格处于阶段性低位，管理层判断未来石油价格存在进一步上涨的空间，将直接推动上述材料价格上涨，因此增加了对世界知名 GPPS 生产商 INEOS 的采购。2019 年 3 月末，公司原材料备货金额为 50.04 万元，较 2018 年末下降较多，主要是因为 2018 年末公司已经较为充分的备料，无需大量采购原材料，只在 2019 年 3 月末针对新增的 VWR 离心管订单采购了 PP 料，满足订单的生产需求。

综上所述，报告期各期末，公司预付款采购 GPPS 和 PP 料主要是为了满足在手订单的生产需要，同时也满足了公司原材料的备货需求。公司签订的采购合

同和订单真实，且已按照约定进行预付款，对应货物期后均已入库并投入使用。

#### **(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) 访谈公司采购部经理，了解公司报告期内预付款出现变动的原因并分析其合理性；

(2) 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；

(5) 查验与 INEOS、Channel Prime Alliance、毅龙贸易和龙海公司采购款相关的在手订单情况，核实相关订单与采购规模是否匹配；

(6) 获取 2018 年末、2019 年第一季度 GPPS 料、PP 料其他供应商的报价单或者采购合同，并对比分析采购价格。

##### **2. 核查意见**

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司与供应商 INEOS 的采购合同约定的预付款比例未发生变化，实际付款金额按照合同约定执行；2018 年度对该供应商预付款大幅增加具有合理性；

(2) 报告期内，公司对供应商龙海公司的预付款比例未发生改变；向 Channel Prime Alliance 的采购付款方式随着合作加深，在协商后发生变化；向毅龙贸易的采购付款模式发生了一定的变化，主要是受供应商资金周转的影响所致。付款模式变化后，公司主要采用预付款方式向 Channel Prime Alliance 和毅龙贸易进行原材料采购，相关变动具有合理性；

(3) 根据公司各期末在手订单数量及金额，预计耗用的 GPPS 料、PP 料数量及金额、原材料备货要求，公司与主要供应商签订的采购合同及预付款金额合理，所购材料期后均已入库。

三、(问题 7) 关于媒体质疑。请发行人持续关注媒体质疑情况，针对已经出现的媒体质疑请予以说明。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师持续关注发行人媒体质疑情况，针对已经出现的事项予以核查并发表核查意见。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。

(一) 发行人持续关注媒体质疑情况，针对已经出现的媒体质疑请予以说明  
截至本说明出具之日，经查询有关媒体报道情况，自公司披露首次公开发行股票并在科创板上市有关申请文件以来，相关的媒体质疑报道如下：

序号	报道日期	标题	媒体名称	主要关注点
1	2019-6-3	洁特生物冲刺科创板 IPO 存在依赖海外市场、对赌协议可能执行风险	资本邦	主要客户相对集中、汇率波动带来的影响、应收账款增长、对赌协议执行风险
2	2019-6-18	科创板   洁特生物严重依赖海外市场 冲刺科创板胜算几何?	华夏时报	应收账款增长、存货增长、对赌协议或存风险、海外销售占比较高
3	2019-6-20	洁特生物研发费率连降两年仅 4.16% 携多份对赌协议 IPO 承诺 2022 年底前上市	长江商报	研发费用占比相对较低、政府补助占利润总额的比例接近 20%、与多家机构存上市对赌协议、海外销售占比较高、应收账款和存货规模增长较快
4	2019-7-9	洁特生物：身负多份对赌协议	每日经济新闻	研发费用占比相对较低、签订对赌协议
5	2019-9-12	首轮问询后的洁特生物 仍有诸多基本信披问题有待给出合理解释	证券市场周刊	经销商销售数据差异、原有客户认定、原材料采购数据差异
6	2019-9-17	为何注销子公司拜费尔?洁特生物二回科创板	资本邦	注销子公司拜费尔、原财务总监辞职、应收账款坏账计提比例调整

1. 2019 年 6 月 3 日，资本邦报道《洁特生物冲刺科创板 IPO 存在依赖海外市场、对赌协议可能执行风险》

该篇报道仅将公司招股说明书“第四节 风险因素”披露的“客户相对集中的风险”、“汇率波动的风险”、“应收账款坏账损失风险”及“对赌协议存在执行的风险”等内容进行摘录报道，未就上述事项提出质疑问题。上述事项与公司所处行业及自身经营发展情况相符，公司已在招股说明书对上述风险进行披露，并且截至本说明出具之日，有关对赌协议/条款已彻底清理。

2. 2019 年 6 月 18 日，华夏时报报道《科创板 | 洁特生物严重依赖海外市场 冲刺科创板胜算几何?》

### (1) 应收账款增长

该篇报道提及“最近三年，公司应收账款账面金额占营业收入的比例分别为 29.34%、29.86%及 32.21%，应收账款余额随着公司业务规模的扩大而逐年增长，一旦后期回款出现问题，将会使公司面临坏账损失的风险，对公司未来营收或将造成影响。”

报告期各期末公司应收账款变动、账龄、主要客户以及期后回款等情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）1、（2）应收账款”中进行说明，且已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（一）应收账款坏账损失风险”中披露有关风险。

### (2) 存货增长

该篇报道提及“报告期内各期末，公司存货账面金额分别为 1,771.41 万元、2,178.12 万元、2,117.01 万元及 3,664.00 万元，占流动资产的比例分别为 22.70%、20.54%、11.17%及 19.07%。随着公司业务规模的扩张，存货金额保持一定的增长，如果公司产品市场出现重大不利变化，可能导致存货不能及时变现，使得公司面临存货跌价的风险。”

报告期各期末公司存货变动、库龄、跌价准备计提等情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）1、（5）存货”中进行说明，且已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（二）存货跌价风险”中披露有关风险。

### (3) 对赌协议或存风险

该篇报道提及“机构投资者海汇财富、卓越润都在入股洁特生物时，曾就上市时限承诺及补偿、回购等事项与公司实际控制人袁建华以及 YuanYe James 控制的香港洁特达成特殊安排约定。上述约定已满足执行条件，但各方已签署补充协议，自公司向上交所递交科创板 IPO 申请材料之日起暂停执行上述约定。机构投资者共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产在入股公司时，曾就上市时限承诺及补偿、回购等事项与公司实际控制人袁建华、YuanYe James 达成特殊安排约定。如果公司未能在约定的承诺时限，即 2022 年 12 月 31 日前获得首次公开发行股票公司注册或核准，则公司实际控制人袁建华、YuanYe James 存在溢价回购上述机构投资者股票的风险。”

截至本说明出具之日，有关对赌协议/条款已彻底清理。

#### (4) 海外销售占比较高

该篇报道提及“近年来，由于国际贸易格局风云突变，部分公司海外市场贸易产业政策及国际贸易整体环境的变化存在不确定性。一旦相关国家，类似于美国，其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，必然会导致公司的海外市场业务面临较大的法律风险。与此同时，也会对公司未来的经营业绩造成较大的影响。”

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%。由于全球生物实验室耗材市场以欧美地区为主，国际知名生物实验室综合服务商占据市场主导地位，公司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进入该等服务商的供应链体系，因此报告期内公司的海外销售占比相对较高。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、(二) 海外销售风险”中披露有关风险。

3. 2019 年 6 月 20 日，=长江商报报道《洁特生物研发费率连降两年仅 4.16% 携多份对赌协议 IPO 承诺 2022 年底前上市》

#### (1) 研发费用占比相对较低

该报道提及“从研发角度来看，报告期内，洁特生物研发费用分别为 762.25 万元、786.99 万元、864 万元、215.3 万元，占营业收入的比例分别为 6.15%、4.71%、4.16%、6.94%，其中 2017 年和 2018 年公司研发费用率连续两年出现下降。”

报告期内公司研发费用变动、与同行业可比公司对比等情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(五) 3、研发费用”中进行说明。

#### (2) 政府补助占利润总额的比例接近 20%

该报道提及“报告期内，洁特生物获得的计入当期损益的财政补助金额分别为 583.43 万元、794.13 万元、1,058.5 万元、290.69 万元。近三年，政府补助占当期利润总额的比例分别为 19.23%、16.92%、17.27%，公司面临财政补助变化的风险。”

报告期内公司政府补助情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(六) 其他收益”以及“十一、(十) 1、营业外收入明细项



目”中进行说明，且已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（六）政府补助变化风险”中披露有关风险。

此外，该报道还提及与多家机构存上市对赌协议、海外销售占比较高、应收账款和存货规模增长较快等情况，公司已在招股说明书说明披露有关情况，详见本题回复“（一）2、2019年6月18日，华夏时报报道《科创板|洁特生物严重依赖海外市场 冲刺科创板胜算几何？》”。

4. 2019年7月9日，每日经济新闻报道《洁特生物：身负多份对赌协议》

该篇报道主要提及公司研发费用占比相对较低、签订对赌协议等情况，有关说明详见本题回复“（一）2、2019年6月18日，“华夏时报”报道《科创板|洁特生物严重依赖海外市场 冲刺科创板胜算几何？》”及“（一）3、2019年6月20日，“长江商报”报道《洁特生物研发费率连降两年仅4.16% 携多份对赌协议IPO承诺2022年底前上市》”。

5. 2019年9月12日，证券市场周刊报道《首轮问询后的洁特生物 仍有诸多基本信披问题有待给出合理解释》

（1）经销商销售数据差异

该篇报道提及广州永津生物科技有限公司、上海熠晨生物科技有限公司、Flamegold Material Corp.、Purigo Biotech, Inc.等经销商提供的数据存在差异情况。

经核查有关资料及与有关经销商进行核实，由于提供的采购数据为当期下达订单含税金额、经销商未及时确认采购入库等统计口径的原因，导致广州永津生物科技有限公司、上海熠晨生物科技有限公司等经销商数据存在一定差异，按统一口径进行统计后不存在明显差异。

经重新核实有关数据并测算后，公司与Flamegold Material Corp.、Purigo Biotech, Inc.等经销商的交易平均汇率水平处于正常区间内，不存在异常情形。

（2）原有客户认定

该篇报道提及公司将上海晶饶生物科技有限公司认定为2017年的原有客户，而非新客户。

在核实上述客户是否为原有客户时，公司误将原有客户上海晶安生物科技有限公司当作上海晶饶生物科技有限公司，从而将上海晶饶生物科技有限公司误统计为原有客户，上海晶饶生物科技有限公司应为公司2017年的新增客户。公司

已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）3、（2）生物培养类产品的收入变动分析”进行更新披露。

（3）原材料采购数据差异

该篇报道提及 2019 年一季度公司向四大供应商采购聚苯乙烯和聚丙烯的总额为 1,514.78 万元，比聚苯乙烯和聚丙烯的采购总额超出了 15.56 万元。

公司披露 2019 年一季度向前五大供应商之一毅龙贸易的采购金额为 143.79 万元，其中包括 GPPS 料采购额 93.09 万元以及 PE 料采购额 50.70 万元，公司在披露时列示的为供应商主要采购产品，因此在该供应商主要采购产品处仅披露了 GPPS 料。上述报道中统计公司向四大供应商采购 GPPS 料和 PP 料的总额为 1,514.78 万元，包含了向毅龙贸易的 PE 料采购金额，从而造成统计的四大供应商采购 GPPS 料和 PP 料的合计金额超过 2019 年一季度同类材料总采购金额。

为更加准确披露信息，公司已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、（三）1、公司向前五名原材料供应商的采购情况”供应商毅龙贸易采购主要产品中增加披露 PE 料。

6. 2019 年 9 月 17 日，资本邦报道《为何注销子公司拜费尔?洁特生物二回科创板》

该篇报道仅将公司第二轮审核问询函中提出的注销子公司拜费尔、原财务总监辞职、应收账款坏账计提比例调整等问题及回复情况进行摘录报道，未就上述事项提出质疑问题。公司已在《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第二轮审核问询函的回复》进行说明披露。

**（二）保荐机构、发行人律师、申报会计师持续关注发行人媒体质疑情况，针对已经出现的事项予以核查并发表核查意见**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

- （1）通过网上检索等方式查询与公司相关的媒体质疑报道情况；
- （2）访谈公司管理层，了解有关媒体质疑报道涉及事项的情况；
- （3）就媒体质疑报道情况进行分析，核实有关媒体提及问题的披露情况，检查相关事项涉及的协议及原始单据等资料；
- （4）访谈有关媒体质疑报道涉及的经销商，取得经销商出具的说明，核实提供相关资料的口径及准确性。

## 2. 核查意见

经核查,我们认为通过网上检索等方式持续关注了公司首次公开发行股票并在科创板上市申请相关的媒体质疑报道情况,截至本说明出具之日,针对媒体质疑报道中涉及的事项,公司已在招股说明书及其他披露文件中进行了充分说明和披露。

专此说明,请予察核。



中国注册会计师:

杨晶印

中国注册会计师:

彭宗印

二〇一九年十月九日