

民生证券股份有限公司
广州洁特生物过滤股份有限公司

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的回复
(2019年半年报财务数据更新版)

二〇一九年十月

民生证券股份有限公司

广州洁特生物过滤股份有限公司

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的回复

上海证券交易所：

贵所出具的《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“《问询函》”）已收悉。民生证券股份有限公司作为广州洁特生物过滤股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“洁特生物”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，会同发行人、发行人律师广东广信君达律师事务所、申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙），对《问询函》所提出的问题进行了逐项核查和落实，**同时根据2019年半年度财务数据更新有关内容**，现向贵所提交本书面回复，请予审核。

本回复中使用的术语、名称、缩略语，除特别说明外，与其在招股说明书中的含义相同；若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体格式说明如下：

内容	格式
问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答	宋体
本次文件内容更新部分	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
第一部分 关于发行人股权结构、董监高等基本情况.....	5
问题 1.....	5
问题 2.....	10
问题 3.....	14
问题 4.....	22
问题 5.....	35
问题 6.....	44
问题 7.....	47
问题 8.....	59
问题 9.....	66
第二部分 关于发行人核心技术.....	73
问题 10.....	73
问题 11.....	83
问题 12.....	119
问题 13.....	144
问题 14.....	147
问题 15.....	156
问题 16.....	160
问题 17.....	172
问题 18.....	185
问题 19.....	191
第三部分 关于发行人业务.....	225
问题 20.....	225
问题 21.....	232
问题 22.....	236
问题 23.....	242
问题 24.....	246
问题 25.....	253
问题 26.....	256

问题 27.....	266
问题 28.....	273
问题 29.....	278
问题 30.....	288
问题 31.....	292
问题 32.....	309
问题 33.....	311
问题 34.....	326
问题 35.....	338
问题 36.....	341
问题 37.....	351
问题 38.....	363
第四部分 关于公司治理与独立性.....	374
问题 39.....	374
问题 40.....	379
第五部分 关于财务会计信息与管理层分析.....	387
问题 41.....	387
问题 42.....	397
问题 43.....	406
问题 44.....	421
问题 45.....	440
问题 46.....	445
问题 47.....	452
问题 48.....	460
问题 49.....	463
问题 50.....	465
问题 51.....	467
问题 52.....	470
问题 53.....	475
问题 54.....	480
问题 55.....	487
问题 56.....	500

问题 57.....505
问题 58.....517
第六部分 关于其他事项.....528
问题 59.....528
问题 60.....540
问题 61.....545
问题 62.....546
问题 63.....549
问题 64.....550
问题 65.....556

第一部分 关于发行人股权结构、董监高等基本情况

问题 1

招股说明书披露，袁建华与 Yuan Ye James 系父子关系，合计控制公司 46,094,607 股的表决权，占本次发行前公司总股本的 61.4595%，为公司的共同实际控制人。王婧为 Yuan Ye James 的配偶，持有汇资投资 22.7156% 的权益，为汇资投资普通合伙人，担任汇资投资的执行事务合伙人。汇资投资持有发行人 2.7019% 的股份。

请发行人说明：（1）王婧是否为汇资投资的实际控制人；（2）未将汇资投资持有的发行人股份纳入实际控制人控制的股份范畴的原因；（3）王婧是否在发行人处任职，结合审核问答的相关规定，说明发行人关于实际控制人的认定是否合法合规；（4）王婧和汇资投资关于股份锁定承诺等重要承诺事项是否符合相关规定。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）王婧是否为汇资投资的实际控制人

自汇资投资设立之日起至本问询函回复出具之日，王婧在汇资投资中一直担任普通合伙人和执行事务合伙人，负责汇资投资的日常运营、管理决策等事务，对外代表汇资投资执行合伙事务。同时，自汇资投资设立以来，王婧一直持有汇资投资的权益份额，并持续增多，截至本问询函回复出具之日，王婧为汇资投资出资金额及持有权益份额第一大合伙人。此外，根据汇资投资现行有效的《合伙协议》的约定，除法律及协议约定的当然退伙情形外，其他合伙人的份额转让、退伙行为，均须由王婧审批。因此，王婧在合伙人的管理方面具有重要控制力或影响力。

汇资投资及其全体合伙人已出具说明文件，确认王婧为汇资投资的实际控制人。

综上，王婧为汇资投资的实际控制人，上述认定符合汇资投资的实际情况以及相关法律法规的规定要求。

（二）未将汇资投资持有的发行人股份纳入实际控制人控制的股份范畴的原因

公司未将汇资投资持有的发行人股份纳入实际控制人控制的股份范畴的原因如下：

1、公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 未持有汇资投资的权益份额

根据汇资投资设立以来的历次《合伙协议》及工商登记资料显示，袁建华、Yuan Ye James 从未持有汇资投资的权益份额。同时，袁建华、Yuan Ye James 已出具承诺，确认本人合法持有公司股份，不存在委托持股、信托持股或其他任何为第三方代持股权的情形。据此，汇资投资不属于袁建华、Yuan Ye James 所控制的股份范畴。

2、汇资投资的合伙人对公司均不存在重大影响力或控制力，不是公司的实际控制人

汇资投资的实际控制人王婧持有汇资投资 22.7156%的权益份额，汇资投资持有公司 2.7019%的股权，王婧间接持有公司 0.6138%的股权。除上述情况外，王婧不存在其他直接或间接持有公司股份的情形，根据公司章程的规定，王婧可实际支配公司的表决权仅占比 2.7019%，对公司不构成重大影响力或控制力。

此外，王婧虽为公司实际控制人之一 Yuan Ye James 的配偶，但其不属于公司的董事、监事、高级管理人员，不参与公司的经营决策。根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称“《审核问答（二）》”）第 5 个问答中的规定，“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，除非有相反证据，原则上应认定为共同实际控制人”。鉴于王婧不具备被认定共同实际控制人的客观事实条件，按照该规定的认定原则，王婧不应被认定公司的实际控制人。

截至本问询函回复出具之日，汇资投资的其他合伙人通过汇资投资间接持有

公司股权比例均未超过 0.50%，且不存在通过其他直接或间接形式控制或持有公司股份的情况。除王婧外，汇资投资的其他合伙人亦均未在公司任职，参与公司经营决策。因此，汇资投资的其他合伙人对公司不存在重大影响力或控制力，对公司不存在控制关系。

综上，公司已认定的实际控制人与汇资投资不存在控制关系，汇资投资的合伙人亦不属于公司的实际控制人，因此，汇资投资持有的公司股份不应纳入实际控制人控制的股份范畴。

（三）王婧是否在发行人处任职，结合审核问答的相关规定，说明发行人关于实际控制人的认定是否合法合规

截至本问询函回复出具之日，王婧在公司担任市场部经理，不属于公司高级管理人员。王婧过往亦不存在在公司担任董事、监事、高级管理人员的情况。

根据《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定，“公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力，其渊源是对公司的直接或者间接的股权投资关系”，“多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的”。

根据《科创板股票上市规则》第 4.1.6 条的规定，“上市公司应当根据股权结构、董事和高级管理人员的提名任免以及其他内部治理情况，客观、审慎地认定控制权归属。具有下列情形之一的，构成控制：……（二）实际支配上市公司股份表决权超过 30%”。

根据《审核问答（二）》第 5 个问答中的规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，除非有相反证据，原则上应认定为共同实际控制人”。

截至本问询函回复出具之日，袁建华直接持有公司 31,004,617 股，占公司总股本的 41.3395%；麦金顿持有公司 2,556,209 股，占本次发行前公司总股本的

3.4083%，袁建华持有麦金顿 17.6417% 的权益并担任执行事务合伙人，袁建华通过麦金顿间接持有公司 450,959 股股份。袁建华合计可控制公司 33,560,826 股的表决权。香港洁特直接持有发行人 12,533,781 股，占公司总股本的 16.7117%；Yuan Ye James 为香港洁特的唯一股东，因此可控制公司 12,533,781 股的表决权。袁建华与 Yuan Ye James 系父子关系，合计控制公司 46,094,607 股的表决权，占本次发行前公司总股本的 61.4595%，共同构成对公司的控制关系，为公司的共同实际控制人。

王婧与 Yuan Ye James 虽然为夫妻关系，但王婧实际可支配公司的表决权仅占比 2.7019%，持股比例低于 5%，且其未担任公司的董事、监事、高级管理人员，在公司经营决策中未发挥重要作用。因此，王婧不具备认定为共同控制人的事实条件，不符合《审核问答（二）》共同控制关系认定的法定要求，不应被认定为公司的共同实际控制人。

综上，认定袁建华与 Yuan Ye James 为公司的实际控制人系根据公司的实际情况作出，该认定符合《审核问答（二）》中实际控制人认定的条件以及相关法律法规的规定，认定合法合规。

（四）王婧和汇资投资关于股份锁定承诺等重要承诺事项是否符合相关规定

《公司法》第一百四十一条规定：“公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”，《审核问答（二）》之问题 2 规定：“控股股东和实际控制人的亲属所持股份应比照该股东本人进行锁定。”按照上述规定要求，王婧已比照实际控制人袁建华、Yuan Ye James 作出承诺如下：

①自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

②本人直接或间接所持发行人股份在锁定期满后两年内依法减持的，减持价格不低于发行价（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作除权除息处理，下同）。发行人上市后 6 个月内如发行

人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有的发行人股票的锁定期自动延长 6 个月。

③在本人配偶 Yuan Ye James 担任公司董事、监事、高级管理人员的任职期间，以及在其就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，每年转让持有的公司股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的公司股份。

汇资投资作出承诺如下：自发行人股票在证券交易所上市交易之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本次发行前本企业持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

综上，王婧和汇资投资已按照《公司法》《审核问答（二）》等有关规定作出股份锁定承诺。

（五）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了《公司法》《证券期货法律适用意见第 1 号》《科创板股票上市规则》及《审核问答（二）》等关于实际控制人认定的相关法律、法规及规范性文件；

（2）查阅了汇资投资历次《合伙协议》以及工商登记资料；

（3）取得了汇资投资出具《关于王婧为广州萝岗区汇资投资管理合伙企业（有限合伙）实际控制人的说明》；

（4）查阅了汇资投资历次出资及出资转让的银行流水、相关转让凭证；

（5）查阅了汇资投资合伙人填写的《调查表》；

（6）查阅了发行人历次工商登记资料及三会会议文件；

（7）查阅了发行人的员工花名册；

（8）查阅了香港特别行政区公司注册处关于香港洁特的查册记录；

- (9) 查阅了公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 填写的《调查表》；
- (10) 访谈了汇资投资执行事务合伙人王婧；
- (11) 查阅王婧、汇资投资作出的承诺，核实承诺事项是否符合相关规定。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 王婧是汇资投资的实际控制人；(2) 公司已认定的实际控制人与汇资投资不存在控制关系，汇资投资的合伙人亦不属于公司的实际控制人，因此未将汇资投资持有的发行人股份纳入实际控制人控制的股份范畴；(3) 王婧在发行人处任职，未担任公司的董事、监事、高级管理人员，未参与公司的经营决策，认定袁建华与 Yuan Ye James 为公司的实际控制人符合《审核问答（二）》中实际控制人认定的条件以及相关法律法规的规定，认定合法合规；(4) 王婧和汇资投资关于股份锁定承诺等重要承诺事项符合相关规定。

问题 2

招股说明书披露，2017 年 5 月 22 日，海汇投资通过股转系统，通过协议转让的方式以 3.45 元/股的价格向李明智转让了其所持有的公司 1,280,000 股股票。李明智持有海汇财富 2.2858% 的权益，为海汇财富的普通合伙人、担任其执行事务合伙人。另外，2018 年 12 月发行人有 2 次增资扩股情况。

请发行人说明：(1) 李明智是否为海汇财富实际控制人；海汇财富和海汇投资的关系；(2) 海汇投资向李明智转让其所持有的发行人股份的原因；(3) 报告期内发行人历次股权变动的交易价格，以及交易价格存在差异的原因。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）李明智是否为海汇财富实际控制人，海汇财富和海汇投资的关系

1、李明智是否为海汇财富实际控制人

自海汇财富设立之日起至本问询函回复出具之日，李明智在海汇财富中一直担任普通合伙人和执行事务合伙人，负责海汇财富的日常运营、管理决策等事务，对外代表海汇财富执行合伙事务。因此，李明智对海汇财富具有重要控制力或影响力。海汇财富及其全体合伙人对此已出具说明文件，确认李明智为海汇财富的实际控制人。

综上，李明智为海汇财富的实际控制人。上述认定符合海汇财富的实际情况以及相关法律法规的规定要求。

2、海汇财富和海汇投资的关系

李明智持有海汇投资 99.48% 的股份，并担任海汇投资的执行董事兼总经理，系海汇投资的实际控制人。海汇财富与海汇投资系李明智同一控制下的关联企业。

同时，根据中国证券投资基金业协会信息公示系统的查询情况以及海汇财富提供的《私募投资基金备案证明》，海汇财富与海汇投资分别是在中国证券投资基金业协会登记备案的私募投资基金和私募投资基金管理人，海汇投资是海汇财富的私募投资基金管理人。

海汇财富和海汇投资共同出具了《关于广州海汇财富创业投资企业（有限合伙）与广州海汇投资管理有限公司关系的说明》，对上述两者之间的关系进行了说明确认。

（二）海汇投资向李明智转让其所持有的发行人股份的原因

自 2015 年 3 月 9 日起至本问询函回复出具之日，李明智在此期间内持有海汇投资 99.48% 的股权，未发生变化，李明智为海汇投资的控股股东、实际控制人。海汇投资向李明智转让其所持有的公司股份的原因如下：海汇投资系在中国证券投资基金业协会备案登记的私募基金管理人，是一家专业的股权投资机构，出于基金管理、新项目投资资金需求以及海汇投资税务筹划的综合考虑，经海汇投资股东会决议同意，将其持有的公司 1,280,000 股股票转让给其实际控制人李

明智。

（三）报告期内发行人历次股权变动的交易价格，以及交易价格存在差异的原因

报告期内，发行人历次股权变动的交易价格，以及交易价格存在差异的具体情况如下：

时间	变动类型	变动事项	价格	价格差异原因
2017年5月	股权转让	海汇投资将其持有的公司1,280,000股股票转让给其实际控制人李明智	3.45元/股	因海汇投资为李明智所控制的企业，故本次转让价格按照公司2016年报披露的每股净资产3.45元为定价依据
2018年12月	增资扩股	机构投资者共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产合计认购公司新增股份2,518,363股	19.06元/股	经投资方与公司股东协商一致，以公司2018年预计净利润4,500万元为基础，公司按照18倍市盈率估值8.10亿元，投前每股价格为19.06元
2018年12月	增资扩股	公司员工持股平台麦金顿及公司高级管理人员陈长溪合计认购公司新增股份458,447股	9.53元/股	按照当月最近一次外部投资者的增资价格19.06元/股为市场公允价格，公司高级管理人员陈长溪及员工持股平台麦金顿按照市场公允价格的50%确定每股增资价格为9.53元
2019年1月	转增股本	公司使用资本公积金转增股本29,522,902股	1元/股	全体股东按同比例将资本公积转增注册资本

根据上述对于股权变动交易价格差异的原因分析可见，上述股权变动的交易价格系基于不同的背景而确定，因此，公司报告期内历次股权变动的交易价格差异具有合理性。

（四）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅了海汇财富历次《合伙协议》以及工商登记资料；
- （2）查阅了海汇投资的公司章程、营业执照以及工商登记资料；

(3) 在中国证券投资基金业协会信息公示系统查询了海汇财富、海汇投资的备案登记情况，核查了海汇财富提供的《私募投资基金备案证明》；

(4) 取得了海汇财富出具的《关于李明智为广州海汇财富创业投资企业（有限合伙）实际控制人的说明》；

(5) 取得了海汇财富、海汇投资、李明智联合出具的《关于广州海汇财富创业投资企业（有限合伙）与广州海汇投资管理有限公司关系的说明》；

(6) 对海汇财富和海汇投资的实际控制人李明智进行了访谈；

(7) 查阅了海汇投资 2017 年 5 月关于转让发行人股权的股东会决议文件；

(8) 在全国中小企业股份转让系统中核查了 2017 年 5 月海汇投资转让发行人股权给李明智的转让记录；

(9) 查阅了海汇投资与李明智之间签署的关于发行人股份转让的《股份转让协议》；

(10) 查阅了共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产增资入股公司的《股份认购协议》《增资扩股协议》以及发行人员工持股平台麦金顿及公司高级管理人员陈长溪增资入股公司的《定向增资扩股协议》；

(11) 查阅了发行人历次增资的《验资报告》；

(12) 查阅了发行人历次股权变更相关的股权转让款缴款支付凭证、增资银行转账凭证；

(13) 查阅了发行人历次工商登记资料及三会会议文件；

(14) 查阅了发行人的员工花名册；

(15) 查阅了麦金顿的《合伙协议》以及工商登记资料，以及各合伙人签署的《调查表》；

(16) 查阅了海汇财富、李明智签署的《调查表》；

(17) 通过国家企业信用信息公示系统查询了海汇财富、海汇投资的基本信息。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

（1）李明智是海汇财富的实际控制人，海汇财富和海汇投资为李明智同一控制下的关联企业，海汇投资是海汇财富的私募投资基金管理人；（2）海汇投资向李明智转让其所持有的发行人股份系出于基金管理、新项目投资资金需求以及海汇投资税务筹划的综合考虑；（3）报告期内发行人历次股权变动的交易价格存在差异，其差异系基于不同的股权变动背景，具有合理性。

问题 3

招股说明书披露，发行人最近一年存在新增股东的情况。

请发行人按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第二个问答的要求，补充披露：新增合伙企业股东的普通合伙人的基本信息。

请发行人说明：申报前 6 个月内增资扩股的新增股份持有人是否按照审核问答的要求进行股份锁定承诺。

请保荐机构和发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》的相关要求，对最近一年新增股东的情况和股份锁定承诺逐项进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）发行人补充披露：新增合伙企业股东的普通合伙人的基本信息

1、千行资本管理（横琴）有限公司

共青城高禾的普通合伙人为千行资本管理（横琴）有限公司，基本信息如下：

企业名称	千行资本管理（横琴）有限公司
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
统一社会信用代码	91440400MA4WP0HAXE
成立时间	2017 年 6 月 14 日

法定代表人	林中原
认缴出资额	1,000 万元
注册地址	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-31604（集中办公区）
经营范围	资产管理、投资管理、股权投资
经营期限	2017 年 6 月 14 日至无固定期限

2、珠海久银股权投资基金管理有限公司

宁波久顺的普通合伙人为珠海久银股权投资基金管理有限公司，基本信息如下：

企业名称	珠海久银股权投资基金管理有限公司
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
统一社会信用代码	91440400071916155W
成立时间	2013 年 6 月 9 日
法定代表人	李安民
认缴出资额	10,000 万元
注册地址	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-20397
经营范围	受托管理股权投资基金企业、从事投资管理及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营期限	2013 年 6 月 9 日至 2033 年 6 月 9 日

3、万联天泽资本投资有限公司

天泽瑞发的普通合伙人为万联天泽资本投资有限公司，基本信息如下：

企业名称	万联天泽资本投资有限公司
企业类型	有限责任公司(法人独资)
统一社会信用代码	91440101MA59B5FT05
成立时间	2015 年 12 月 16 日
法定代表人	李瀛
认缴出资额	100,000 万元
注册地址	广州市南沙区海滨路 171 号南沙金融大厦 11 楼 1101 室之一 J49 房(仅限办公用途)

经营范围	股权投资；受托管理股权投资基金（具体经营项目以金融管理部门核发批文为准）；企业自有资金投资；投资咨询服务；企业财务咨询服务
经营期限	2015年12月16日至无固定期限

广开知产的普通合伙人为万联天泽资本投资有限公司，其基本信息具体详见本节“（3）天泽瑞发”中的披露。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况”中补充披露。

（二）申报前 6 个月内增资扩股的新增股份持有人是否按照审核问答的要求进行股份锁定承诺

公司申报前 6 个月内共发生过三次增资扩股，其中 2018 年 12 月 13 日以及 2018 年 12 月 25 日的增资扩股是以货币出资形式完成，2019 年 3 月 27 日的增资扩股是以资本公积转增的形式完成。

1、以货币出资形式的增资扩股

公司以货币出资形式增资扩股的新增股份持有人分别为共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产、麦金顿和陈长溪。其中，共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产作出承诺，自 2018 年 12 月 13 日（即公司完成相关增资扩股工商变更登记手续之日）起锁定 36 个月；麦金顿作为公司实际控制人袁建华控制的企业作出承诺，自公司首次公开发行股票并上市之日起锁定 36 个月；陈长溪作出承诺，自 2018 年 12 月 13 日（即公司完成相关增资扩股工商变更登记手续之日）起锁定 36 个月，同时，陈长溪作为公司高级管理人员还按照《公司法》《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等关于董事、监事、高级管理人减持规定的法律、法规、规范性文件的要求作出了相应的减持承诺。

根据《审核问答（二）》第二个问答的要求，“申报前 6 个月内进行增资扩股的，新增股份的持有人应当承诺：新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定 3 年。”因此，上述新增股份持有人的相关承诺内容及承诺执

行情况符合《审核问答（二）》第二个问答的要求规定。

2、以资本公积转增股本形式的增资扩股

公司于 2019 年 3 月 27 日完成了以资本公积转增股本的工商变更登记，因此此次增资扩股系公司股东按照同比例增加所持股份，转增前后各股东的持股比例保持不变，实际未增加新的股东，该等增资扩股情形不属于《审核问答（二）》第 2 个问答中所规定的“IPO 前通过增资或股权转让产生的股东”的范畴。同时，新增股份持有人共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产、麦金顿和陈长溪在所作承诺中已明确股份锁定范围涵盖因公司资本公积转增股本时，本企业或本人持有该等股份相应增加的股份。因此，此次以资本公积转增股本无需单独针对发行人资本公积转增股本而增持的股份做额外承诺。公司现有股东均已按照《科创板首发管理办法》《科创板上市规则》《审核问答（二）》等相关法规的规定作出股份锁定承诺。

综上，公司申报前 6 个月内增资扩股的新增股份持有人已经按照上交所审核问答的要求进行股份锁定承诺。

（三）保荐机构和发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》的相关要求，对最近一年新增股东的情况和股份锁定承诺逐项进行核查，并发表明确意见

1、按照《审核问答（二）》的相关要求，对最近一年新增股东和股份锁定承诺的核查情况

经核查，发行人最近一年新增股东为共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产、陈长溪（以下简称“新增股东”）。截至本问询函回复签署之日，发行人新增股东的情况如下：

（1）新增股东的基本情况

经核查，截至本问询函回复签署之日，发行人新增股东基本情况如下：

①共青城高禾

共青城高禾成立于 2017 年 3 月 24 日，统一社会信用代码为

91360405MA35TLAG7Q，认缴出资总额为 59,170,000 元，执行事务合伙人为千行资本管理（横琴）有限公司（邱炜），合伙企业类型为有限合伙企业，经营场所为江西省九江市共青城市私募基金创新园内，经营范围为项目投资、投资管理、实业投资（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

②宁波久顺

宁波久顺成立于 2016 年 11 月 23 日，统一社会信用代码为 91330206MA2830K52P，认缴出资总额为 39,300,000 元，执行事务合伙人为珠海久银股权投资基金管理有限公司（委派代表：秦凯），合伙企业类型为有限合伙企业，经营场所为浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 E0304，经营范围为股权投资及相关咨询服务。

③天泽瑞发

天泽瑞发成立于 2017 年 12 月 13 日，统一社会信用代码为 91440101MA5AN18N2A，认缴出资总额为 17,750,000 元，执行事务合伙人为万联天泽资本投资有限公司（委派代表：杨晓伟），合伙企业类型为有限合伙企业，经营场所为广州市南沙区丰泽东路 106 号（自编 1 号楼）X1301-D3452，经营范围为股权投资；企业自有资金投资；企业财务咨询服务。

④广开知产

广开知产成立于 2018 年 3 月 14 日，统一社会信用代码为 91440101MA5AQT5N6R，认缴出资总额为 65,000,000 元，执行事务合伙人为万联天泽资本投资有限公司（委派代表：沈翀），合伙企业类型为有限合伙企业，经营场所为广州市中新广州知识城九佛建设路 333 号自编 814 室，经营范围为企业自有资金投资；投资咨询服务。

⑤陈长溪

陈长溪，男，1971 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，厦门大学会计专业本科学历，注册会计师。1990 年 7 月至 1996 年 10 月在福建漳平水泥厂历

任会计、财务经理，1996年10月至2003年5月在漳平正中会计师事务所任经理、合伙人，2003年5月至2005年8月在海南从信会计师事务所担任经理，2005年8月至2009年2月在信永中和会计师事务所广州分所担任经理，2009年2月至2011年4月在广东世纪正鑫生物科技有限公司担任财务总监，2011年4月至2017年10月在江苏广信感光新材料股份有限公司担任财务总监，2018年4月至今在发行人担任财务总监、董事会秘书。

（2）新增股东产生的原因

经核查，共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产系专业的股权投资机构，入股发行人系因看好发行人的发展前景。新增股东陈长溪系发行人的高级管理人员，入股发行人系因发行人对其实施股权激励。

因此，新增股东入股发行人的原因合理合法。

（3）股权转让或增资的价格及定价依据

经核查，新增股东共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产的增资价格为19.06元/股，定价依据系以发行人2018年预计净利润4,500万元为基础，综合考虑发行人的资产状况、经营业绩以及未来发展前景等因素，经新增股东与发行人原股东协商一致，按照18倍市盈率对发行人估值8.10亿元后确定。

新增股东陈长溪的增资价格为9.53元/股，定价依据系按照当月最近一次外部投资者的增资价格19.06元/股为市场公允价格，按照市场公允价格的50%作为股权激励的每股增资价格。

新增股东增资入股发行人的价格公允，定价依据合理充分。

（3）有关股权变动是双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷

经核查，上述发行人申报前一年的股权变动均为交易各方真实意思表示，全部增资款均已支付完毕，新增股东与发行人及其他股东之间不存在争议或潜在纠纷。

（4）新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股

或其他利益输送安排

经核查，新增股东天泽瑞发和广开知产的普通合伙人、执行事务合伙人均为万联天泽资本投资有限公司，两者之间具有关联关系。新增股东陈长溪在发行人处担任财务总监兼董事会秘书，系发行人的高级管理人员。除上述情形外，新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员均不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

(5) 新增股东具备法律、法规规定的股东资格

经核查，新增股东共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产为依法设立并有效存续的有限合伙企业，系在中国证券投资基金业协会备案的私募投资基金，具体备案情况如下：

合伙人名称	备案时间	基金编号	基金类型	基金管理人
共青城高禾	2017年12月12日	SY5319	股权投资基金	千行资本管理（横琴）有限公司
宁波久顺	2018年11月19日	SCX156	创业投资基金	珠海久银股权投资基金管理有限公司
天泽瑞发	2018年4月20日	SCT610	股权投资基金	万联天泽资本投资有限公司
广开知产	2018年4月27日	SCP987	股权投资基金	万联天泽资本投资有限公司

上述新增股东不存在依据其注册地法律或合伙企业需要终止的情形，具备法律法规规定的股东资格。

新增自然人股东陈长溪为完全民事行为能力人，不存在法律法规规定的特殊主体股东资格限制的情形，具备成为发行人股东的资格。

(6) 新增股东的股份锁定情况

经核查，新增股东已分别做出股份锁定承诺，具体内容详见本题回复之“(二) 申报前6个月内增资扩股的新增股份持有人是否按照审核问答的要求进行股份锁定承诺”。新增股东的股份锁定承诺符合《审核问答（二）》的要求。

2、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅了共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产增资入股公司的《股份认购协议》《增资扩股协议》以及发行人员工持股平台麦金顿及公司高级管理人员陈长溪增资入股公司的《定向增资扩股协议》；

(2) 查阅了共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产普通合伙人的营业执照、公司章程；

(3) 核查了共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产、麦金顿、陈长溪的增资款缴纳凭证，发行人关于上述增资的验资报告；

(4) 核查了新增合伙企业股东的营业执照复印件、工商登记备案文件、私募基金备案证明文件及其私募基金管理人的登记证明文件；

(5) 通过裁判文书网等网络公开途径核查了发行人及新增股东诉讼、仲裁等纠纷情况；

(6) 通过中国证券投资基金业协会信息公示系统查询了新增合伙企业股东的私募基金备案情况及其私募基金管理人登记情况；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开途径查询新增合伙企业股东的基本信息；

(8) 对最近一年新增股东进行了访谈；

(9) 查阅了最近一年新增股东签署的关于股份锁定的承诺函；

(10) 查阅了发行人股东、董事、监事及高级管理人员填写的调查表；

(11) 查阅了《审核问答（二）》《科创板首发管理办法》《科创板上市规则》等关于 IPO 前通过增资或股权转让产生股东的相关法律、法规及规范性文件。

3、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

(1) 新增股东入股发行人的原因合理合法；(2) 新增股东增资入股发行人的价格公允，定价依据合理充分；(3) 发行人申报前一年的股权变动均为交易各方真实意思表示，全部增资款均已支付完毕，不存在争议或潜在纠纷；(4) 发行人新增股东均具备发行人股东的资格；(5) 新增股东天泽瑞发和广开知产的普通合伙人、执行事务合伙人均为万联天泽资本投资有限公司，两者之间具有关联关系。新增股东陈长溪在发行人处担任财务总监兼董事会秘书，系发行人的高级管理人员。除上述情形外，新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员均不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；(6) 新增股东的股份锁定承诺符合《审核问答（二）》的要求。

问题 4

招股说明书披露，洁特有限设立时，广州珠江铝塑复合管有限公司曾代袁建华支付 85.90 万元出资款，袁建华已全部偿还该笔垫资款。袁建华现为发行人实际控制人之一。

请发行人说明：(1) 广州珠江铝塑复合管有限公司的基本情况，该公司代袁建华支付 85.90 万元出资款的原因，双方是否存在股份代持关系或纠纷；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰；(2) 发行人股东中是否存在私募股权基金，是否按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等规定履行登记备案程序；(3) 发行人股东人数是否存在超过 200 人的情况；(4) 发行人直接或间接股东中是否存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源是否合法合规；(5) 发行人设立以来历次股权变动的价款是否实际支付，是否缴清相关税费；发行人历次股权变动是否合法合规；(6) 发行人股东是否存在股份代持、委托持股、信托持股的情形。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 广州珠江铝塑复合管有限公司（以下简称“珠江铝塑”）的基本情况，该公司代袁建华支付 85.90 万元出资款的原因，双方是否存在股份代持关系或纠纷；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰

1、珠江铝塑的基本信息

企业名称	广州珠江铝塑复合管有限公司
成立时间	1999年11月15日
住所	广州经济技术开发区蓝玉四街科技园内3号厂房三层
注册资本	80.00万人民币
法定代表人	袁桂珍
外商投资企业批准证书编号	外经贸穗开合资证字（1999）8008号
营业执照编号	企合粤穗总字第100600号
经营范围	研制、加工、生产铝（钢）塑复合管及管件，销售本公司产品，提供相关技术咨询服务

注：广州珠江铝塑复合管有限公司已于 2003 年 12 月 5 日被吊销营业执照。

2、珠江铝塑代袁建华支付 85.90 万元出资款的原因

洁特有限设立时，袁建华因从国外归国创业时间较短，自有人民币资金不充足，在出资设立洁特有限过程中存在资金周转困难。由于袁建华时任珠江铝塑副董事长，同时珠江铝塑董事长袁桂珍系袁建华的姐姐，故袁建华就借款事宜与珠江铝塑进行了协商，经由珠江铝塑管理层及股东一致同意后，由珠江铝塑向袁建华借款 85.90 万元用于其对洁特有限的出资。当时双方出于便利的考虑，珠江铝塑将上述款项直接打入了洁特有限的银行出资账户，形成了为袁建华代垫出资款的情况。

3、双方是否存在股份代持关系或纠纷

珠江铝塑为袁建华代垫付 85.90 万元的出资款系单纯的资金借贷。珠江铝塑当时的董事长袁桂珍、总经理郝喜树、股东的法定代表人袁小珍、叶建国以及袁建华本人均已在访谈中对于上述资金借贷关系予以确认，并确认上述代垫付出资

款已由袁建华偿还给珠江铝塑，袁建华为洁特有限的实际出资人，珠江铝塑与袁建华之间不存在委托持股、信托持股或其他利益输送情况，双方之间亦不存在其他争议或潜在纠纷情况。此外，珠江铝塑已于 2003 年被吊销了营业执照，已无实际经营。

4、发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰

公司控股股东为袁建华，实际控制人为袁建华和 Yuan Ye James。袁建华持有公司股东麦金顿 17.6417% 的权益并担任其普通合伙人、执行事务合伙人，因此麦金顿为受控股股东、实际控制人袁建华支配的股东。实际控制人之一 Yuan Ye James 为公司股东香港洁特的唯一股东，因此香港洁特为受实际控制人 Yuan Ye James 支配的股东。除上述股东外，不存在控股股东、实际控制人支配的股东。

截至本问询函回复签署之日，公司控股股东、实际控制人袁建华直接持有公司 31,004,617 股，占公司总股本的 41.3395%；麦金顿直接持有公司 2,556,209 股，占公司总股本的 3.4083%；香港洁特直接持有发行人 12,533,781 股，占公司总股本的 16.7117%。上述股东除以上持股情形外，不存在其他直接或间接持有公司股份的情形。

公司控股股东及受控股股东、实际控制人支配的股东资金来源均为自有资金，资金来源合法合规。各股东所持股权均为真实持有，不存在通过协议、委托、信托或其他任何方式代他人持有公司股权的情形，也不存在通过协议、委托、信托或其他任何方式由他人代其持有公司股权的情形，相关股权明晰、稳定、无争议，均不存在纠纷及潜在纠纷。

综上，公司控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持公司的股份权属清晰。

（二）发行人股东中是否存在私募股权基金，是否按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等规定履行登记备案程序

公司股东中共有 6 名股东为私募投资基金，分别为海汇财富、卓越润都、共

青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产，上述股东均已在中国证券投资基金业协会办理了备案手续，具体备案情况如下：

序号	股东名称	备案编号	私募基金管理人	备案时间	基金类型
1	海汇财富	SD3882	海汇投资	2014-07-17	创业投资基金
2	卓越润都	SH2205	广东盛世润都股权投资管理有限公司	2016-07-29	股权投资基金
3	共青城高禾	SY5319	千行资本管理（横琴）有限公司	2017-12-12	股权投资基金
4	宁波久顺	SCX156	珠海久银股权投资基金管理有限公司	2018-11-19	创业投资基金
5	天泽瑞发	SCT610	万联天泽资本投资有限公司	2018-04-20	股权投资基金
6	广开知产	SCP987	万联天泽资本投资有限公司	2018-04-27	股权投资基金

综上，公司股东中的私募股权基金，均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等规定履行了登记备案程序。

（三）发行人股东人数是否存在超过 200 人的情况

截至本问询函回复出具之日，发行人共有 12 名股东，分别为袁建华、海汇财富、卓越润都、香港洁特、麦金顿、李明智、汇资投资、共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产、陈长溪。上述股东中 3 名为自然人股东，9 名为非自然人股东。

海汇财富、卓越润都、共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产等 6 名股东为在中国证券投资基金业协会登记备案的私募股权基金，根据《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，以私募股权基金、资产管理计划以及其他金融计划进行持股的，如果该金融计划是依据相关法律法规设立并规范运作，且已经接受证券监督管理机构监管的，可不进行股份还原或转为直接持股。因此，上述 6 名私募股权基金股东无需进行穿透计算，可合并计算为 6 名。

香港洁特系香港私人股份公司，Yuan Ye James 为其唯一股东，穿透计算后

按 1 名股东计算。

麦金顿为发行人的员工持股平台，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第 11 个问答中界定的“闭环原则”（详见本回复“问题 8”之“（一）、3、员工持股平台麦金顿的运行遵循“闭环原则””），因此，在计算公司股东人数时，按 1 名股东计算。

在此基础上，公司穿透计算股东人数的具体情况如下：

序号	股东	股东性质	是否穿透计算	股东人数
1	袁建华	自然人	否	1
2	海汇财富	经备案的私募股权基金	否	1
3	香港洁特	境外公司	是	1
4	卓越润都	经备案的私募股权基金	否	1
5	麦金顿	员工持股平台	否	1
6	李明智	自然人	否	1
7	汇资投资	合伙企业	是	16
8	共青城高禾	经备案的私募股权基金	否	1
9	宁波久顺	经备案的私募股权基金	否	1
10	天泽瑞发	经备案的私募股权基金	否	1
11	广开知产	经备案的私募股权基金	否	1
12	陈长溪	自然人	否	1
合计				27

综上，截至本问询函回复出具之日，公司股东穿透后共有 27 人，未超过 200 人。

（四）发行人直接或间接股东中是否存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源是否合法合规

截至本问询函回复出具之日，发行人共有 12 名股东，其中 3 名为自然人股东、9 名为非自然人股东，非自然人股东均为依法有效存续的公司法人或有限合伙企业。以上股东均不属于契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”。

根据公司股东提供的资料资料以及说明确认，除经登记备案的私募股权基金以及员工持股平台外，上述股东穿透后的间接股东（追溯至自然人、国资主体或上市公司），均不存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”。

根据公司股东的确认，股东出资均来源于自有资金，资金来源合法合规。

综上，公司直接或间接股东中不存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源合法合规。

（五）发行人设立以来历次股权变动的价款是否实际支付，是否缴清相关税费；发行人历次股权变动是否合法合规

公司设立以来历次股权变动涉及的价款支付及税费缴纳情况如下：

1、股权转让

股权变动时间	股权变动概况	是否履行决策和审批程序	是否实际支付	税款缴纳情况
2003年4月	袁建华、舒凤斌分别将其持有的 172,500 元、165,750 元出资额分别以 172,500 元、165,750 元的价格转让给何欣	是	是	根据《个人所得税法》（1999年修订）规定，财产转让所得应缴纳个人所得税，财产转让所得以转让财产的收入额减除财产原值和合理费用后的余额，本次股权转让无溢价，出让方股东袁建华、舒凤斌不产生财产转让所得，不涉及个人所得税税款缴纳
2007年5月	舒凤斌、何欣分别将 713,750 元、338,250 元出资额分别以 980,000 元、800,000 元的价格转让给袁建华	是	是	舒凤斌、何欣已就本次股权转让缴纳个人所得税，其中，舒凤斌缴纳个人所得税 53,250 元，何欣缴纳个人所得税 92,350 元
2011年5月	舒峰斌将其持有的 750,000 元出资额（其中舒峰斌自行实缴部分为 225,500 元），以 435,300 元的价格转让给袁建华	是	是	舒峰斌已就本次股权转让缴纳个人所得税 41,960 元

股权变动时间	股权变动概况	是否履行决策和审批程序	是否实际支付	税款缴纳情况
2012年2月	袁建华将其持有的1,315,789.00元出资以17,000,000元的价格转让给卓越润都	是	是	卓越润都已代扣代缴袁建华个人所得税3,136,842.1元
2012年2月	袁建华将其持有洁特有限的5.00%的股权转让给香港自然人龚方雄，龚方雄未支付股权转让款；2014年12月，龚方雄通过仲裁方式转回股权	是	否	《关于纳税人收回转让的股权征收个人所得税问题的批复》（国税函[2005]130号）中规定：“二、股权转让合同未履行完毕，因执行仲裁委员会作出的解除股权转让合同及补充协议的裁决、停止执行原股权转让合同，并原价收回已转让股权的，由于其股权转让行为尚未完成、收入未完全实现，随着股权转让关系的解除，股权收益不复存在，根据个人所得税法和征管法的有关规定，以及从行政行为合理性原则出发，纳税人不应缴纳个人所得税。”据此，袁建华和龚方雄就本次股权转让及转回无须缴纳相关税费
2017年5月	海汇投资通过全国中小企业股份转让系统向李明智转让其持有的公司1,280,000股股份，转让款为4,416,000元	是	是	海汇投资无需单独缴纳本次股权转让所得税，其已于当年按照规定履行企业所得税汇算清缴义务

综上，截至本问询函回复出具之日，公司过往全部股权转让涉及的所得税已由公司股东（含历史股东）履行了公司股东履行完成相应的纳税义务或无需履行纳税义务。

2、增加注册资本（以货币方式出资）

股权变动时间	股权变动概况	是否履行决策和审批程序	是否实际支付	是否缴清相关税费
2010年7月	洁特有限注册资本由2,255,000元增至10,000,000元，由香港洁特以相当于2,500,000元人民币的美元现金出资，袁建华以人民币4,720,500元出	是	是	股东以货币方式增资公司，不涉及税款缴纳

股权变动时间	股权变动概况	是否履行决策和审批程序	是否实际支付	是否缴清相关税费
	资，舒凤斌以人民币 524,500 元出资			
2011年8月	洁特有限注册资本由 10,000,000 元增至 13,157,895 元，海汇财富出资 26,000,000 元认购新增注册资本 2,736,842 元；海汇投资出资 4,000,000 元认购新增注册资本 421,053 元；超过注册资本部分计入资本公积	是	是	
2015年2月	公司注册资本由 40,000,000 元增至 41,271,539 元，麦金顿出资 7,330,000 元认购公司新增股本 1,271,539 股；超过注册资本部分计入资本公积	是	是	
2015年4月	公司注册资本由 41,271,539 元增至 42,500,288 元，汇资投资出资 8,500,000 元认购公司新增股本 1,228,749 股；超过注册资本部分计入资本公积	是	是	
2018年12月	公司注册资本由 42,500,288 元增至 45,018,651 元，共青城高禾出资 15,000,000 元认购新增股本 786,988 股；宁波久顺出资 13,000,000 元，认购新增股本 682,057 股；天泽瑞发出资 10,000,000 元认购新增股本 524,659 股；广开知产出资 10,000,000 元，认购新增股本 524,659 股；超过注册资本部分计入资本公积	是	是	
2018年12月	公司注册资本由 45,018,651 元增至 45,477,098 元，麦金顿出资 2,653,600 元认购新增股本 278,447 股；陈长溪出资 1,715,400 元认购新增股本 180,000 股，超过注册资本部分计入资本公积	是	是	

3、增加注册资本（以资本公积转增股本）

公司（含有限公司期间）过往曾发生两次以资本公积转增股本事项，分别为 2013 年 7 月洁特有限资本公积转增，以及 2019 年 3 月洁特生物资本公积转增事项，公司股东就上述以资本公积转增股本事项履行纳税义务的情况如下：

（1）自然人股东纳税情况

①2013年7月洁特有限资本公积转增

2013年7月,洁特有限注册资本由13,157,895.00元增加至30,000,000.00元,本次增资款16,842,105.00元由洁特有限的资本公积转增。在资本公积转增过程中,自然人股东袁建华持有的注册资本由6,184,211元增加至14,100,000元。

截至本问询函回复出具之日,根据《个人所得税法》等相关法律法规的规定,自然人股东袁建华已就洁特有限本次资本公积转增事项缴纳了个人所得税1,583,157.80元。

②2019年3月洁特生物资本公积转增

2019年3月,公司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。在资本公积转增过程中,自然人股东袁建华、李明智、陈长溪持有股份数变化情况如下:

序号	股东名称	转增前持股数(股)	转增后持股数(股)
1	袁建华	18,800,000	31,004,617
2	李明智	1,280,000	2,110,953
3	陈长溪	180,000	296,853

国家税务总局发布的《关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》(国税发【1997】198号)第一条规定:“股份制企业用资本公积金转增股本不属于股息、红利性质的分配,对个人取得的转增股本数额,不作为个人所得,不征收个人所得税”。国家税务总局发布的《关于原城市信用社在转制为城市合作银行过程中个人股增值所得应纳个人所得税的批复》(国税函【1998】289号)第二条规定:“《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》(国税发【1997】198号)中所表述的“资本公积金”是指股份制企业股票溢价发行收入所形成的资本公积金。此外,财政部与国家税务总局于2018年12月29日发布的《关于继续有效的个人所得税优惠

政策目录的公告》（财政部 税务总局公告 2018 年第 177 号）再次对上述文件的有效性进行了确认。根据上述规范性文件的规定，公司自然人股东袁建华、李明智、陈长溪在此次资本公积金转增注册资本的过程中无须缴纳个人所得税。

（2）非自然人股东纳税情况

国家税务总局发布的《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函【2010】79 号）第四条规定，“被投资企业将股权（票）溢价所形成的资本公积转为股本的，不作为投资方企业的股息、红利收入，投资方企业也不得增加该项长期投资的计税基础。”据此，公司前述两次以股权溢价所形成的资本公积转增股本，公司的法人股东及合伙企业股东不需要缴纳企业所得税。

综上，截至本问询函回复出具之日，公司过往全部资本公积转增股本事项涉及的所得税已由公司股东履行完成相应的纳税义务或无需履行纳税义务。

4、整体变更

2014 年 11 月，袁建华、卓越润都、香港洁特、海汇财富及海汇投资作为发起人发起设立广州洁特生物过滤股份有限公司。公司以截至 2014 年 5 月 31 日经审计的净资产值 83,079,815.45 元，按 1:0.4815 的比例折为每股面值人民币 1 元的股份公司普通股 40,000,000 股，净资产超出认购股份部分人民币 43,079,815.45 元列入公司资本公积。各发起人的持股比例在整体变更前后保持不变。

根据《个人所得税法》等相关法律法规的规定，袁建华已就公司整体变更事项缴纳了个人所得税 940,000 元。

根据《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税【2008】159 号），“二、合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人。合伙企业合伙人是自然人的，缴纳个人所得税；合伙人是法人和其他组织的，缴纳企业所得税。三、合伙企业生产经营所得和其他所得采取‘先分后税’的原则。前款所称生产经营所得和其他所得，包括合伙企业分配给所有合伙人的所得和企业当年留存的所得（利润）。”因此，公司合伙企业股东海汇财富、卓越润都无须就上述整体变更缴纳企业所得税。

根据国家税务总局《关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函【2010】79号）第四项规定“企业权益性投资取得股息、红利等收入，应以被投资企业股东会或股东大会作出利润分配或转股决定的日期，确定收入的实现。被投资企业将股权（票）溢价所形成的资本公积转为股本的，不作为投资方企业的股息、红利收入，投资方企业也不得增加该项长期投资的计税基础。”因此，公司整体变更时的法人海汇投资无须就上述整体变更缴纳企业所得税。

根据《企业所得税法》第三条“非居民企业在中国境内未设立机构、场所的，或者虽设立机构、场所但取得的所得与其所设机构、场所没有实际联系的，应当就其来源于中国境内的所得缴纳企业所得税”，公司股东香港洁特在转增资本、整体变更过程中不适用居民企业免缴企业所得税相关规定，其在上述整体变更期间已由公司代扣代缴企业所得税 818,516.49 元。

5、发行人股东承诺情况

根据公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 出具的承诺，若因公司历次股权变动、整体变更及转增股本中，原自然人股东、香港洁特或其本人履行纳税义务不符合法律、法规规定，并导致被主管税务机关追缴相关个人所得税或企业所得税及费用的，其将自愿全额承担上述应当补缴的税款及费用。

根据公司自然人股东李明智出具的承诺，若因公司历次股权变动、整体变更及转增股本中，公司原股东广州海汇投资管理有限公司或其本人履行纳税义务不符合法律、法规规定，并导致被主管税务机关追缴相关个人所得税或企业所得税及费用的，其将自愿全额承担上述应当补缴的税款及费用。

根据公司自然人股东陈长溪出具的承诺，若因公司资本公积转增股本过程中，其本人履行纳税义务不符合法律、法规规定，并导致被主管税务机关追缴相关个人所得税及费用的，其将自愿全额承担上述应当补缴的税款及费用。

针对 2019 年 3 月公司以资本公积转增事项，相关自然人股东袁建华、李明智、陈长溪已另行出具了《承诺函》，承诺如下：“1、如本人因未就本次资本公积转增股本事宜进行纳税申报而被追缴相关税款及滞纳金的，本人将无条件全额承担并保证不影响本人所持公司股份的稳定性。2、如因本人未就本次资本

公积转增股本事宜进行纳税申报而导致公司遭受损失（包括但不限于被追缴相关税款及滞纳金），本人将无条件向公司予以补偿，并就公司上述损失承担不可撤销的连带赔偿责任。”

综上，公司历次股权变动均已履行必要的决策和审批程序，程序合法合规。历次增资款项均已实缴到位，股权转让过程中受让方均已实际支付股权转让款。公司股东关于历次股权转让、以资本公积转增注册资本、有限公司整体变更为股份公司时涉及的相关税费缴纳均合法合规。

（六）发行人股东是否存在股份代持、委托持股、信托持股的情形

根据公司的工商登记资料以及公司股东的承诺确认，公司股东均不存在股份代持、委托持股、信托持股的情形（有限合伙企业与其合伙人之间根据法律和合伙协议而存在的委托关系除外）。

（七）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅了珠江铝塑的工商登记资料；
- （2）访谈了珠江铝塑原董事长袁桂珍、总经理郝喜树、法人股东的法定代表人袁小珍、叶建国；
- （3）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开途径查询了珠江铝塑的相关信息；
- （4）对发行人控股股东、实际控制人袁建华进行访谈；
- （5）访谈了洁特有限原股东何欣；
- （6）取得了洁特有限原股东舒峰斌出具的说明；
- （7）对发行人股东进行了访谈，查阅了发行人股东签署的调查表；
- （8）核查了香港洁特由香港律师出具的法律意见书；

(9) 发行人企业股东的工商登记资料、营业执照、公司章程、合伙协议等资料；

(10) 查阅了《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》等与私募基金备案相关的法律、法规及规范性文件，通过中国证券投资基金业协会信息公示系统查询了发行人股东及其管理人的私募基金及管理人备案情况，查阅了发行人股东及其管理人的私募基金登记备案资料、私募基金管理人登记备案文件；

(11) 查阅了《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》等关于股东人数认定的相关法律、法规及规范性文件；

(12) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开途径查询了发行人股东及其上层股东构成进行网络核查；

(13) 核查了发行人历次工商登记资料、营业执照、公司章程、历次增资、股权转让的增资协议和股权转让协议、相关董事会、股东会会议文件、主管部门出具的批复/备案文件；

(14) 核查了发行人股转系统挂牌时期历次股票交易记录、交割单、在全国中小企业股份转让系统中的转让记录以及纳税证明；

(15) 核查了发行人历次增资、股权转让的增资款及转让价款的支付凭证、银行流水、验资报告、税收缴款书、纳税证明。

(16) 查阅了发行人历次以资本公积转增注册资本当年及上一年的财务报表；

(17) 查阅了《企业所得税法》《个人所得税法》《关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》《关于纳税人收回转让的股权征收个人所得税问题的批复》《关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》《关于贯彻落实〈中共广东省委 广东省人民政府关于依靠科技进步推动产业结构优化升级的决定〉的通知》《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》《关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》等关于股权变更税费

缴纳相关的法律、法规及规范性文件；

(18) 查阅了袁建华、Yuan Ye James、李明智、陈长溪出具的关于公司历次股权变更相关税款缴纳的承诺。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 珠江铝塑与袁建华之间不存在股份代持关系或纠纷；(2) 发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰；(3) 发行人股东中存在私募投资基金，且该等股东均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规履行了登记备案程序；(4) 发行人股东人数不存在超过 200 人的情况；(5) 发行人直接或间接股东中不存在契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的情况，出资的资金来源合法合规；(6) 发行人设立以来历次股权变动的价款均已实际支付；发行人历次股权变动均已履行必要的决策和审批程序，程序合法合规；发行人过往关于历次股权转让、以资本公积转增注册资本、有限公司整体变更为股份公司时涉及的相关税费缴纳已由公司股东（含历史股东）履行了相应的纳税义务或根据法律法规的规定无需履行纳税义务，合法合规；(7) 发行人股东不存在股份代持、委托持股、信托持股的情形。

问题 5

招股说明书披露，发行人对赌协议存在执行的风险。机构投资者海汇财富、卓越润都在入股公司时，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以及 Yuan Ye 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、Yuan Ye James 达成特殊安排约定。

请发行人以列表方式，简明披露发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议约定和执行情况，包括但不限于：对赌双方主体名称、协议签署时间与协议主要内容、协议执行情况、对赌协议清理情况等。

请发行人说明：（1）发行人所有对赌协议或对赌条款是否已彻底清理；若仍存在对赌协议或对赌条款，请按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十个问答的规定，说明是否符合相关要求，并按照审核问答的规定在招股说明书中披露相应内容；（2）是否存在触发对赌协议生效的情形，对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）对赌协议相关事项对本次发行、上市的影响。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）补充披露发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议约定和执行情况

1、与海汇财富、海汇投资的对赌协议

（1）协议相关信息

协议名称	签署时间	对赌发生事项	协议各方
《合作投资合同》	2011.03.28	2011年8月，浩特有限增资至1,315.7895万元，海汇财富、海汇投资参与此次增资成为浩特有限股东	甲方为海汇财富；乙方为海汇投资；丙方为香港浩特；丁方为袁建华；戊方为浩特有限

（2）协议涉及对赌的主要条款及解除情况

特殊条款	条款内容	执行情况	解除情况
关于上市时限的股份回购条款	8.18 在出现以下两种情形之一时，甲方、乙方中任何一方有权选择要求丙方、丁方以甲方、乙方各自实际投资额为基数，按照同期银行贷款利率上浮10%（不计复利，另减去期间发生的分红金额）作价回购各方持有的股份。对甲方、乙方的回购要求，丁方、戊方保证无条件同意并配合办理一切必要的相关手续。对以上承诺，丙方、丁方以其各自在戊方的股份以及其它个人资产	已触发履行条件但未执行	各方已于2019年4月6日签订的《补充协议》中约定自公司向上海证券交易所递交科创板IPO申请材料时，暂时中止

	作为担保，且相互承担连带责任。 (一) 在甲方、乙方 3000 万元投资资金全部到位之日起 4 年内，戊方未能完成境内创业板（中小板）或者境内外其他资本市场上市审批		《合作投资合同》第 8.1.8 条之（一）关于上市时限股份回购的条款
关于业绩保障安排的股份回购条款	(二) 以 2010 年财政年度的净利润值（扣除非经常性损益后）1050 万为基数，戊方 2011 年~2013 年三年的经过审计的当年财政年度净利润值（扣除非经常性损益后）较上一财政年度净利润值（扣除非经常性损益后）增长率低于 40%	已触发履行条件但未执行	各方已于 2019 年 4 月 6 日签订的《补充协议》中约定自《补充协议》签署之日起终止《合作投资合同》第 8.1.8 条之（二）关于业绩保障股份回购的条款

2、与广州润都股权投资管理有限公司（卓越润都）的对赌协议

(1) 协议相关信息

协议名称	签署时间	对赌发生事项	协议各方
《股权转让协议》	2011.08.10	2012 年 2 月，卓越润都受让袁建华 10% 的股权，成为洁特有限股东	甲方为广州润都股权投资管理有限公司；乙方为袁建华；丙方为洁特有限；丁方为海汇财富；戊方为海汇投资；己方为香港洁特

注：广州润都股权投资管理有限公司现已更名为“广东盛世润都股权投资管理有限公司”（以下统称为“盛世润都”）。卓越润都为盛世润都设立的合伙企业，并由盛世润都担任其普通合伙人、执行事务合伙人。上述协议签订时，卓越润都尚未设立，在其设立后入股洁特有限时，上述协议各方未再重新签署与对赌事项相关的协议，卓越润都按照上述协议中关于对赌事项中约定的盛世润都的权利义务享受及承担其相应权利义务。

(2) 协议涉及对赌的主要条款

特殊条款	条款内容	执行情况	解除情况
关于上市时限的股份回购条款	12、在出现以下 3 种情形之一时，甲方有权选择要求乙方以甲方实际投资额 1,700 万元为基数，按照同期银行贷款利率上浮 10%（不计复利，另减去期间发生的分红金额）作价回购甲方持有的股权。对甲方的回购要求，乙方、丁方、戊方和己方保证无条件同意并配合办理一切必要的相关手续。对以上承诺，乙方、己方以其各自在丙方的股份以及各自的其他个人资产作为担保，且相互承担连带责任。在甲方	已触发履行条件但未执行	各方已于 2019 年 4 月 6 日签订的《补充协议》中约定自公司向上海证券交易所递交科创板 IPO 申请材料时，暂时中止《股权转让协

	提出回购要求三个月内，乙方不能支付相应回购款项的，则逾期之日起按应付金额的同期银行贷款利率再上浮 10% 支付违约金。 (1) 在甲方投资资金全部到位之日起 4 年内，丙方未能完成境内创业板（中小板）或者境内外其他资本市场上市审批		议》中第九条第 12 款之（1）关于上市时限股份回购的条款
关于实控人地位保证的股份回购条款	(2) 无论任何原因，乙方不再是或可能不再是丙方第一大股东或乙方不能实质控制丙方时	未触发履行条件未执行	自各方签署《股权转让协议》之日起，公司实际控制人未发生过变化，该条款未解除
关于业绩保障安排股份回购条款	(3) 将 2010 年度的净利润设定为 1,000 万元，以此为基数，丙方 2011 年、2012 年、2013 年三年的经过审计的当年净利润值（扣除非经常性损益后）较上一年度净利润值（扣除非经常性损益后）平均增长率低于 40%，即 2011 年净利润（扣除非经常性损益后）低于 1,400 万元，2012 年净利润（扣除非经常性损益后）低于 1,960 万元，2013 年的净利润值（扣除非经常性损益后）低于 2,744 万元。若 2010 年度实际净利润超过 1000 万元，将依实际数额依前述办法计算往后三年的最低利润值	已触发履行条件但未执行	各方已于 2019 年 4 月 6 日签订的《补充协议》中约定自《补充协议》签署之日起终止《股权转让协议》中第九条第 12 款之（3）关于业绩保障股份回购的条款

3、与共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产的对赌协议

发行人及其实际控制人袁建华、Yuan Ye James 与共青城高禾之间对赌协议的约定和执行情况如下：

(1) 协议相关信息

协议名称	签署时间	对赌发生事项	协议各方
《股份认购协议》	2018.09.15	2018 年 12 月，公司增资至 4,501.8651 万元，共青城高禾参与此次增资成为公司股东	甲方为浩特生物；乙方为共青城高禾；丙方 1 为袁建华；丙方 2 为 Yuan Ye James

(2) 协议涉及对赌的主要条款

特殊条款	条款内容	执行情况	解除情况
关于上市时限的股份回购条款	8.1 如甲方首次公开发行股票申请未能于 2022 年 12 月 31 日前获得中国证券监督管理委员会依法核准，乙方有权要求甲方回购其所持有的甲方全部股份。如期间出现中国证券监督管理委员会暂停受理企	未触发股份回购履行条件，未执行	根据协议约定，2022 年 12 月 31 日前不会满足

	<p>业首次公开发行股票达 6 个月以上（含 6 个月），则上述回购时间相应顺延。</p> <p>8.2 回购价格=乙方认购价款*（1+同期银行贷款利率上浮 10%*乙方持股期间天数/365）-乙方持股期间所得现金分红。</p> <p>8.3 甲方应在第 8.1 条约定的股份回购事由发生且乙方向甲方发出书面通知之日起 60 个工作日内完成上述股份的回购。</p> <p>8.4 如甲方向中国证监会递交 IPO 申请材料的，本回购条款自 IPO 材料递交之日自动失效；如甲方的 IPO 申请被中国证监会否决或终止审核的，自中国证监会作为否决或终止审核决定之日自动恢复</p>		<p>股份回购履行条件，故未解除</p>
--	---	--	----------------------

共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产参与了发行人的同一次增资，因此，发行人及其实际控制人袁建华、Yuan Ye James 与宁波久顺、天泽瑞发、广开知产签订的对赌协议，除在增资金额的约定上有所差异外，协议的主要内容、执行情况与上述协议的约定和执行情况基本一致。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人改制及设立情况”之“（四）本次发行前涉及的对赌协议情况”中以列表方式替换披露。

（二）发行人所有对赌协议或对赌条款是否已彻底清理，是否符合审核问答的相关要求，并在招股说明书中披露相应内容

1、公司过往对赌协议或对赌条款的清理情况

（1）与海汇财富、海汇投资的对赌协议或对赌条款的清理情况

发行人、袁建华、香港洁特与海汇财富、海汇投资、李明智于 2019 年 9 月 3 日签订了《补充协议（二）》，该协议主要约定内容如下：

①各方一致同意自本协议签署之日起终止《合作投资合同》中第八条第 1 款第 8 项以及《补充协议》第二条中关于上市时限承诺、业绩保障承诺、股份回购等与对赌事项相关的全部约定；

②海汇财富、海汇投资、李明智承诺过往不存在且未来也不会，因过往《合作投资合同》中第八条第 1 款第 8 项中约定的股份回购条件已触发而要求袁建

华、香港洁特承担股份回购义务或承担违约责任，不会因《合作投资合同》中与对赌事项相关的约定对香港洁特、袁建华、洁特生物提起任何仲裁或诉讼；

③各方确认截至本协议签署之日，不存在其他正在履行中的对赌协议、替代性利益安排，除法律规定和公司章程所述的股东权利外，不存在特殊权利安排，亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，截至本问询函回复出具之日，发行人、袁建华、香港洁特与海汇财富、海汇投资、李明智之间《合作投资合同》中相关对赌条款已经彻底解除，且不存在其他任何形式的对赌协议或替代性利益安排。

(2) 与盛世润都、卓越润都的对赌协议或对赌条款的清理情况

发行人、袁建华、香港洁特、海汇财富、海汇投资、李明智与盛世润都、卓越润都于2019年9月3日签订了《补充协议（二）》，该协议主要约定内容如下：

①各方一致同意自本协议签署之日起终止《股权转让协议》中第九条第12款以及过往《补充协议》第二条中关于上市时限承诺、实际控制人地位承诺、业绩保障承诺、股份回购等与对赌事项相关的全部约定；

②卓越润都和盛世润都承诺过往不存在且未来也不会，因过往《股权转让协议》第九条第12款中约定的股份回购条件已触发而要求袁建华、香港洁特承担股份回购义务或承担违约责任，不会因《股权转让协议》中与对赌事项相关的约定对发行人、袁建华、香港洁特提起任何仲裁或诉讼；

③各方确认截至本协议签署之日，不存在其他正在履行中的对赌协议、替代性利益安排，除法律规定和公司章程所述的股东权利外，不存在特殊权利安排，亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，截至本问询函回复出具之日，发行人、袁建华、香港洁特、海汇财富、海汇投资、李明智与盛世润都、卓越润都之间《股权转让协议》中相关对赌条款已经彻底解除，且不存在其他任何形式的对赌协议或替代性利益安排。

(3) 与天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺的对赌协议或对赌条

款的清理情况

发行人、袁建华、Yuan Ye James 分别与共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产于 2019 年 9 月 3 日签订了《补充协议（二）》，该协议主要约定内容如下：

①各方一致同意自本协议签署之日起终止《股份认购协议》及《补充协议》中关于上市时限承诺、股份回购等与对赌事项相关的全部约定；

②各方确认截至本协议签署之日，不存在其他正在履行中的对赌协议、替代性利益安排，除法律规定和公司章程所述的股东权利外，不存在特殊权利安排，亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，截至本问询函回复出具之日，公司、袁建华、Yuan Ye James 分别与共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产签署的《股份认购协议》中相关对赌条款已经彻底解除，且不存在其他任何形式的对赌协议或替代性利益安排。

2、仍然存续的对赌协议或对赌条款是否符合审核问答的相关要求及披露情况

截至本问询函回复出具之日，公司过往存在的全部对赌协议或对赌条款已全部清除，不存在仍然存续的情况，符合审核问答的相关要求并已在招股说明书中予以披露。

（三）是否存在触发对赌协议生效的情形，对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷

1、是否存在触发对赌协议生效的情形

关于对赌协议触发生效的情形具体详见本题回复之“（一）补充披露发行人、控股股东、实际控制人与其他股东的对赌协议约定和执行情况”。

2、对赌各方是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）与海汇财富、海汇投资、李明智是否存在纠纷或潜在纠纷

根据公司、袁建华、香港洁特与海汇财富、海汇投资、李明智签署的《补充

协议》以及李明智的访谈确认，海汇财富、海汇投资、李明智承诺过往不存在，未来也不会因过往发生《合作投资合同》第 8.1.8 条约定的情形而要求袁建华、香港洁特承担股份回购义务或承担违约责任。此外，各方在《补充协议》以及《补充协议（二）》中确认，明确各方不存在其他可能引起公司股权发生变更的协议或安排，各方也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（2）与盛世润都、卓越润都是否存在纠纷或潜在纠纷

根据公司、袁建华、香港洁特、海汇财富、海汇投资与盛世润都、卓越润都签署的《补充协议》，盛世润都、卓越润都承诺过往不存在，未来也不会因过往发生《股权转让协议》第九条第 12 款之约定的情形而要求袁建华、香港洁特承担股份回购义务或承担违约责任。此外，各方在《补充协议》以及《补充协议（二）》中确认，明确各方不存在其他可能引起公司股权发生变更的协议或安排，各方也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（3）与天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺是否存在纠纷或潜在纠纷

根据公司、袁建华、Yuan Ye James 与天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺分别签署的《股份认购协议》协议约定，公司上市承诺的时限为 2022 年 12 月 31 日，因此在此时点之前不会发生满足股份回购执行条件的情形，在上述协议实际履行过程中亦未发生股份回购行为或纠纷。同时，天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺分别出具了《确认函》，确认其与洁特生物、袁建华、Yuan Ye James 以及洁特生物其他股东之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。此外，各方在《补充协议（二）》中确认，明确各方不存在其他可能引起公司股权发生变更的协议或安排，各方也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（四）对赌协议相关事项对本次发行、上市的影响

截至本问询函回复出具之日，公司过往存在的全部对赌协议或对赌条款已全部清除，不会对公司本次发行、上市造成影响。

（五）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅了发行人历次股权变更相关的增资协议、股权转让协议；
- （2）查阅了发行人历次工商登记资料及三会会议文件；
- （3）查阅了与对赌相关的海汇财富、海汇投资签署的《合作投资协议》，盛世润都签署的《股权转让协议》，天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺签署的《股份认购协议》；
- （4）查阅了对赌各方就终止执行或中止执行对赌条款签署的《补充协议》；
- （5）查阅了《审核问答（二）》第十个问答关于对赌协议相关规定要求；
- （6）通过国家企业信用信息公示系统查询了海汇财富、海汇投资、卓越润都、盛世润都、天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺的基本信息；
- （7）查阅了海汇财富、卓越润都、天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺签署的《调查表》；
- （8）访谈了发行人实际控制人袁建华、海汇财富实际控制人李明智；
- （9）查阅了发行人历次股权变更相关的股权转让款缴款支付凭证、增资银行转账凭证；
- （10）通过裁判文书网等网络公开途径核查了发行人及对赌各方的诉讼、仲裁等纠纷情况；
- （11）取得了天泽瑞发、广开知产、共青城高禾、宁波久顺出具的关于与洁特生物、袁建华、Yuan Ye James 以及洁特生物其他股东不存在任何纠纷或潜在纠纷的《确认函》。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 截至本问询函回复出具之日，发行人所有对赌协议或对赌条款已经彻底清理；(2) 对赌协议或对赌条款过往存在触发生效的情形，但所有对赌协议或对赌条款已彻底清理，且对赌各方已确认各方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷；(3) 所有对赌协议或对赌条款已彻底清理，不会对公司本次发行、上市造成影响。

问题 6

招股说明书披露，报告期内，杨德懋、付胜春、向阳、黄静辞去董事职务；饶友孙辞去公司财务总监兼董事会秘书职务；陈勇作为核心技术人员离职。

请发行人补充披露：(1) 报告期内每个辞职的董事、高管和核心技术人员离任的具体原因；(2) 报告期内发行人董事、高管及核心技术人员变动对公司生产经营的影响。

请发行人结合报告期内董事、高管及核心技术人员的变动情况，按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第六个问答的要求，说明发行人最近 2 年内董事、高管及核心技术人员是否发生重大不利变化。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 发行人补充披露：报告期内每个辞职的董事、高管和核心技术人员离任的具体原因，以及报告期内发行人董事、高管及核心技术人员变动对公司生产经营的影响

报告期内，公司共发生 3 次董事会成员变动，其中杨德懋由于其本人在外地居住工作，日常工作繁忙，第一届董事会任期届满后不再续任公司独立董事，公司股东补选了文生平继任其独立董事职务；付胜春、向阳分别系公司股东海汇财富及卓越润都委派的董事，担任公司董事期间，两人因个人原因分别从海汇财富和卓越润都离职，一并辞任公司董事职务，海汇财富和卓越润都分别重新向公司

委派了李彬彬和华志军担任公司董事；黄静因在外地居住工作，日常工作繁忙，因履行公司独立董事职务需花费较大时间成本，故辞任了发行人独立董事职务，公司股东补选了刘志春继任其独立董事职务。上述董事离职后，公司均及时召开了股东大会补选新任董事，保障了董事会的正常运作，因此，报告期内公司董事的变动未对发行人的生产经营造成重大影响。

报告期内，公司高级管理人员共发生 1 次变动，即饶友孙于 2018 年 4 月因其个人身体原因辞任了公司董事会秘书及财务总监的职务，公司于第二届董事会第五次会议及时聘请陈长溪接任该职务。接任人员陈长溪具有上市公司董事会秘书兼财务总监工作经验，具备专业胜任能力。因此，报告期内公司高级管理人员的变动未对发行人的生产经营造成重大影响。

报告期内，公司核心技术人员共发生 1 次变动，即陈勇因其家庭原因辞任了公司研发中心副主任职务，该职务由 2011 年入职并持续在公司担任研发人员的李慧伦接任。由于陈勇在公司任职时间较短（仅两年半），时间较短，且接任人员李慧伦系由公司内部培养产生，熟悉公司的经营管理、业务特点、核心技术，适应公司业务长期发展及技术持续研发的需要，同时具备专业胜任能力。因此，报告期内公司核心技术人员的变动未对发行人的生产经营造成重大影响。

综上，报告期内董事、高级管理人员及核心技术人员的变动均属于公司生产经营过程中正常的调整、补充，且均履行了相关的程序。上述人员的变动不会对公司的生产经营活动产生重大影响。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员近两年内变动情况”之“（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员变动原因及对公司的影响”中补充替换披露。

（二）结合报告期内董事、高管及核心技术人员的变动情况，按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第六个问答的要求，说明发行人最近 2 年内董事、高管及核心技术人员是否发生重大不利变化

最近两年内，公司董事、高级管理人员、核心技术人员的人数合计 13 名（剔除重复部分），发生变动人数共 6 名。其中，变动董事向阳、付胜春系公司股东

卓越润都、海汇财富委派的董事，离任后卓越润都、海汇财富及时向公司委派了新的董事接任其工作；变动独立董事杨德懋、黄静均因个人工作原因不再担任公司独立董事后，公司及时选聘了新的人员继任了上述离职人员的工作，公司经营管理、董事会运作未因上述人员变动而受到重大不利影响。变动高级管理人员饶友孙因个人身体原因已不能胜任公司财务总监、董事会秘书的工作，公司及时聘任了具备相关工作经验和专业胜任能力的人员接替了其工作，公司日常经营管理未因上述人员变动而受到重大不利影响。变动核心技术人员陈勇，在公司任职时间较短，离职后公司及时安排了内部培养人员接替其工作，公司业务开展及研发创新未因上述人员变动而受到重大不利影响。

综上，最近 2 年内发行人董事、高级管理人员、核心技术人员的变动未对公司业务和生产经营决策的连续性和稳定性构成重大不利影响，以实际控制人袁建华、Yuan Ye James 为主导的公司核心经营管理层和技术团队始终保持稳定，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第六个问答要求确认的不构成重大不利变化情形。

（三）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人董事、高级管理人员和核心技术人员的简历；

（2）核查了发行人选举、聘任杨德懋、付胜春、向阳、黄静、饶友孙、陈勇（以下简称“原董事、高管和核心技术人员”）的股东大会会议资料、董事会会议资料或聘任协议、入职文件、劳动合同、保密与非竞争协议；

（3）核查了原董事、高管和核心技术人员辞职、离职的股东大会资料、辞职报告或辞职申请；

（4）查阅了发行人在全国中小企业股份转让系统披露的相关董事、高级管理人员变动的公告；

（5）核查了发行人公司章程、三会议事规则、独立董事工作制度及岗位职

责说明：

- (6) 访谈了发行人股东、研发部门负责人；
- (7) 访谈了报告期内发行人离职的董事、高管；
- (8) 取得了发行人就核心技术人员认定出具的说明；
- (9) 查阅了报告期内的财务报告、审计报告。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 报告期内发行人董事、高级管理人员及核心技术人员的变动均系发行人根据经营发展的需要进行的正常调整、补充，且均履行了相关的程序；(2) 最近2年内发行人董事、高级管理人员、核心技术人员的变动未对公司业务和生产经营决策的连续性和稳定性构成重大不利影响，以实际控制人袁建华、Yuan Ye James 为主导的公司核心经营管理层和技术团队始终保持稳定，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第六个问答中规定的不构成重大不利变化情形。

问题 7

招股说明书披露，发行人曾于 2015 年 12 月至 2018 年 8 月期间在全国中小企业股份转让系统挂牌。

请发行人说明：(1) 申报文件的信息披露与发行人在全国中小企业股份转让系统的信息披露是否存在重大差异；(2) 发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌期间是否曾受到处罚。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

(一) 申报文件的信息披露与公司在全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）的信息披露是否存在重大差异

本次申报文件的报告期为 2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，与公司在股转系统信息披露期间的重合期间为 2016 年、2017 年及 2018 年 1-8 月，上述重合期间内信息披露主要差异情况如下：

1、财务信息部分

(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、有效防范及化解财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。变更前后坏账准备计提比例对比如下：

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) 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，为发行人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。

(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发行人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。

此外，发行人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。

上述调整事项对发行人 2016 年度及 2017 年度会计报表的影响如下：

(1) 合并资产负债表

单位：元

2016 年 12 月 31 日				
项目	股转系统	本次申报	差异数	差异说明
应收账款	37,300,894.94	36,386,314.64	-914,580.30	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
其他应收款	866,997.97	802,286.82	-64,711.15	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
流动资产合计	79,002,574.54	78,023,283.09	-979,291.45	综合影响
递延所得税资产	253,203.48	396,748.84	143,545.36	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	123,372,160.84	123,515,706.20	143,545.36	综合影响
资产合计	202,374,735.38	201,538,989.29	-835,746.09	综合影响
资本公积	57,078,434.37	58,544,438.37	1,466,004.00	2015 年股份支付形成的资本公积
盈余公积	5,346,240.27	5,118,297.49	-227,942.78	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	41,476,239.28	39,404,371.00	-2,071,868.28	坏账准备变动、所得税费用、盈余公积的调整引起未分类利润的变动
归属于母公司所有者权益合计	146,401,201.92	145,567,394.86	-833,807.06	综合影响
少数股东权益	99,153.71	97,214.68	-1,939.03	同未分类利润差异原因一致
所有者权益合计	146,500,355.63	145,664,609.54	-835,746.09	综合影响
负债和所有者权益总计	202,374,735.38	201,538,989.29	-835,746.09	综合影响
2017年12月31日				
项目	股转系统	本次申报文件	差异数	差异说明
应收账款	51,115,340.85	49,880,611.40	-1,234,729.45	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
其他应收款	393,256.09	322,832.41	-70,423.68	坏账准备计提比例变更重新厘定坏账准备
流动资产合计	107,337,780.02	106,032,626.89	-1,305,153.13	综合影响
递延所得税资产	362,571.84	553,939.00	191,367.16	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	123,599,838.53	123,791,205.69	191,367.16	综合影响
资产合计	230,937,618.55	229,823,832.58	-1,113,785.97	综合影响
资本公积	57,078,434.37	58,544,438.37	1,466,004.00	2015年股份支付形成的资本公积
盈余公积	9,501,272.33	9,246,230.53	-255,041.80	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	77,953,962.49	75,632,563.29	-2,321,399.20	坏账准备变动、所得税费用、盈余公积的调整引起未分类利润的变动
归属于母公司所有者权益合计	187,033,957.19	185,923,520.19	-1,110,437.00	综合影响
少数股东权益	-130,237.62	-133,586.59	-3,348.97	同未分类利润差异原因一致

所有者权益合计	186,903,719.57	185,789,933.60	-1,113,785.97	综合影响
负债和所有者权益总计	230,937,618.55	229,823,832.58	-1,113,785.97	综合影响

(2) 合并利润表

单位：元

2016 年度				
项目	股转系统	本次申报文件	差异数	差异说明
营业收入	123,836,752.94	124,022,876.94	186,124.00	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
营业成本	70,185,359.54	70,200,470.54	15,111.00	出租房屋对应的折旧从管理费用调整至其他业务成本
管理费用	6,980,181.69	6,965,070.69	-15,111.00	出租房屋对应的折旧从管理费用调整至其他业务成本
资产减值损失	-1,003,203.28	-1,246,657.51	-243,454.23	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
二、营业利润 (亏损以“-”号填列)	24,537,797.52	24,480,467.29	-57,330.23	综合影响
营业外收入	6,076,388.65	5,890,264.65	-186,124.00	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
三、利润总额 (亏损总额以“-”号填列)	30,582,557.73	30,339,103.50	-243,454.23	综合影响
减：所得税费用	4,532,162.75	4,500,676.60	-31,486.15	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
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	26,050,394.98	25,838,426.90	-211,968.08	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)	26,282,334.35	26,072,305.30	-210,029.05	综合影响
2.少数股东损益(净亏损以“-”号填列)	-231,939.37	-233,878.40	-1,939.03	坏账准备变动导致

“-”号填列)				
六、综合收益总额	26,050,394.98	25,838,426.90	-211,968.08	综合影响
归属于母公司所有者的综合收益总额	26,282,334.35	26,072,305.30	-210,029.05	综合影响
归属于少数股东的综合收益总额	-231,939.37	-233,878.40	-1,939.03	坏账准备变动导致
2017年度				
项目	股转系统	本次申报文件	差异数	差异说明
营业收入	166,788,400.81	167,043,100.22	254,699.41	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
营业成本	91,087,445.35	91,103,277.98	15,832.63	出租房屋对应的折旧从管理费用调整至其他业务成本
管理费用	8,916,005.73	8,900,173.10	-15,832.63	出租房屋对应的折旧从管理费用调整至其他业务成本
资产减值损失	-1,121,753.25	-1,447,614.93	-325,861.68	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
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	43,551,598.78	43,480,436.51	-71,162.27	综合影响
营业外收入	3,914,699.41	3,660,000.00	-254,699.41	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	47,261,179.52	46,935,317.84	-325,861.68	综合影响
减：所得税费用	6,857,815.58	6,809,993.78	-47,821.80	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
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	40,403,363.94	40,125,324.06	-278,039.88	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)	40,632,755.27	40,356,125.33	-276,629.94	综合影响

2.少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-229,391.33	-230,801.27	-1,409.94	坏账准备变动导致
六、综合收益总额	40,403,363.94	40,125,324.06	-278,039.88	综合影响
归属于母公司所有者的综合收益总额	40,632,755.27	40,356,125.33	-276,629.94	综合影响
归属于少数股东的综合收益总额	-229,391.33	-230,801.27	-1,409.94	综合影响

(3) 合并现金流量表

单位：元

2016 年度				
项目	股转系统	本次申报文件	差异数	差异说明
销售商品、提供劳务收到的现金	117,358,028.88	117,544,152.88	186,124.00	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
收到其他与经营活动有关的现金	10,576,566.18	10,390,442.18	-186,124.00	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
2017 年度				
项目	股转系统	本次申报文件	差异数	差异说明
销售商品、提供劳务收到的现金	157,605,122.37	157,859,821.78	254,699.41	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入
收到其他与经营活动有关的现金	10,235,727.69	10,731,028.28	495,300.59	边角料收入从营业外收入调整至其他业务收入以及将收到与资产相关的政府补助根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)在现金流量表中的列报由“收到其他与投资活动有关的现金”调整为“收到其他与经营活动有关的现金”

经营活动现金流入小计	171,528,093.00	172,278,093.00	750,000.00	将收到与资产相关的政府补助根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)在现金流量表中的列报由“收到其他与投资活动有关的现金”调整为“收到其他与经营活动有关的现金”
经营活动产生的现金流量净额	45,920,832.75	46,670,832.75	750,000.00	将收到与资产相关的政府补助根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)在现金流量表中的列报由“收到其他与投资活动有关的现金”调整为“收到其他与经营活动有关的现金”
收到其他与投资活动有关的现金	26,325,000.00	25,575,000.00	-750,000.00	
投资活动现金流入小计	27,786,787.81	27,036,787.81	-750,000.00	
投资活动产生的现金流量净额	-23,497,228.10	-24,247,228.10	-750,000.00	

2、非财务信息部分

公司在全国中小企业股份转让系统挂牌的时间为 2015 年 12 月 14 日至 2018 年 8 月 29 日，在此期间，公司除公开披露公开转让说明书外，还按照相关规定披露了定期公告和重要的临时公告，与本次申报文件的信息披露差异具体情况如下：

(1) 报告期不同导致的差异

由于本次申请的报告期发生变化，公司的关联方、主要资产、债权债务、重大资产的收购（出售）、董事及高级管理人员、公司章程、公司内部控制制度、股东大会、董事会、监事会会议召开情况、资质取得情况等方面与股转系统挂牌期间披露的情况相比存在差异。

(2) 其他的差异

项目	股转系统披露	本次申报文件披露	差异情况说明
----	--------	----------	--------

项目	股转系统披露	本次申报文件披露	差异情况说明
风险因素	技术风险、市场风险、经营风险、财务风险、管理风险、实际控制人控制的风险和税收优惠政策变动的风险	技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、法律风险、发行失败的风险、募集资金投资项目风险	更加系统、充分地披露公司的风险因素
关联方及关联关系	按照《公司法》《企业会计准则》的要求，列示关联方和关联关系	按照《公司法》《企业会计准则》及证监会和上交所的规定，列示关联方和关联关系	报告期内董事离职导致关联方董事变化，报告期变化导致关联交易不同。补充披露了直接或间接持有公司 5% 以上股份的关联方
主营业务	洁特生物一直致力于生物实验室高端耗材、过滤制品研究、开发、生产和销售及生物实验室整体解决方案的提供，目前已成为细胞培养、液体过滤、分离、纯化等方面的国际一流耗材产品供应商	公司成立以来一直致力于生物实验室耗材的研发、生产、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，并配有少量试剂、小型实验仪器等，涉及 700 余种产品及配套	根据公司主营业务情况进行了更新披露
主要产品	公司产品按产品系列不同可以分为五大系列：细胞培养系列、移液管系列、离心管系列、过滤器系列以及其他系列	公司主要产品为生物实验室耗材，分为生物培养类、液体处理类和其他类别	针对公司主要产品情况更新了产品分类的披露，更加切合公司实际情况
所属行业分类	按照国家统计局 2011 年 11 月 1 日起执行的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）的标准，洁特生物属于 C 类制造业下属“其他塑料制品制造”（C2929）分类；按照中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版），洁特生物归属于 C 类制造业下属“橡胶和塑料制品业”（C29）分类。按照全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，洁特生物属于其他塑料制品制造（C2929）。按照全国中小企业股	根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司行业归属为“橡胶和塑料制品业” 结合公司产品的设计目的、应用领域、客户群体等方面来看，公司主要服务于生物医药领域。首先，公司产品的出发点和落脚点是为了更好地细胞培养的使用要求，作为生命科学尤其是生物医药行业基础研究使用的必备工具之一；其次，公司产品的专用性强，产品主要应用于生物医药领域，包括生物实验室用品	根据公司所从事的经营业务情况，对所处行业分类进行了更新披露

项目	股转系统披露	本次申报文件披露	差异情况说明
	<p>份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，洁特生物属于生命科学工具和服务（15111210）。公司主要生产生物实验室高端耗材</p>	<p>综合服务商、高等院校、研究机构、医疗机构、生物科技公司及制药公司等终端客户；再次，报告期内主要客户 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等均为国际知名生命科学企业或生物实验室用品综合服务商。</p> <p>综上所述，发行人产品主要用于细胞培养和收获以及与之相关的生物实验移液、溶液过滤和分离、贮存等，是生命科学研究的基础性研究工具之一。发行人主要服务于生物医药领域，系《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业</p>	
董监高人员简历	<p>公开转让说明书对董监高人员的任职经历等披露较为简单</p>	<p>对招股说明书中董监高人员的简历进行了更加完善的披露</p>	<p>根据科创板招股书的披露要求对工作经历期间进行了补充披露</p>
业务模式	<p>公开转让说明书对公司的采购流程、生产流程、销售流程、售后服务流程和研发流程进行了披露</p>	<p>招股说明书从以下方面对业务模式进行了披露：1、采购模式：（1）原材料采购①原材料供应商选取②原材料采购过程（2）辅助性生产服务采购（3）消毒灭菌外协加工（4）贴牌采购。2、生产模式：包括内销业务方面及外销业务方面。3、销售模式：在国内市场，公司销售模式主要为经销和直销；海外销售包括 ODM 模式和经销模式</p>	<p>根据科创板的要求对商业模式进行了更加准确的披露</p>
技术水平	<p>公开转让说明书从高分子材料改性、产品的研发以及产品、设备研发及生产自动化方面对公司的技术进行了披露</p>	<p>招股说明书主要披露了公司的高分子材料表面改性技术（等离子体处理高分子材料表面改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、等离子体引发接枝高</p>	<p>根据公司目前主要产品的技术特性进行了更新披露</p>

项目	股转系统披露	本次申报文件披露	差异情况说明
		分子材料表面超疏水改性技术、高分子材料温敏改性技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术)以及高分子材料加工技术(3D 打印技术、灌流控制技术、高精密注塑工艺与技术、高速高精度挤出成型技术、移液管自动化生产工艺与技术、塑料制品滤膜自动装配技术)	
核心技术 技术人员	袁建华、方想元、李慧伦、张勇、 陈勇	袁建华、Yuan Ye James、方想元、李慧伦、张勇	陈勇因个人原因辞职;补充认定 Yuan Ye James 为核心技术人员
公司竞争 对手	市场主要竞争对手: Corning Incorporated、无锡耐思生物科技有限公司	(1)国际同行业公司: Corning Incorporated 、 VWR International、 Thermo Fisher Scientific Inc.、Eppendorf。(2)国内同行业公司: 浙江硕华生命科学研究股份有限公司、无锡耐思生物科技有限公司	更新补充公司国内外的同行业竞争对手的相关信息披露
竞争优 势	1、自主创新的核心技术优势: 1)国内领先的技术创新能力; 2)创新的研发服务模式; 2、独创的工艺设备体系和高效的产业化能力; 3、绿色环保的高质量产品优势; 4、进入国际知名厂商全球供应链体系优势	1、技术创新优势; 2、完善的研发体系, 具备承接政府科研项目的能力; 3、独创的工艺设备体系和高效的产业化能力; 4、质量控制优势; 5、成本优势; 6、优质的客户资源优势; 7、营销网络优势; 8、品牌优势	更新了公司竞争优势的披露
质量标 准	公司制定了 4 项企业标准、起草和制定地方标准 3 项	公司制定了企业标准 9 项	根据公司最新取得的标准情况进行了更新披露

公司在股转系统挂牌时及挂牌期间信息披露主要按照《非上市公众公司信息
披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司监督管理办
法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》《全国中小企业股份转让
系统挂牌公司信息披露细则》等相关规定执行;公司本次首次公开发行股票并在
科创板上市的申请文件主要按照《公开发行证券的公司新信息披露内容与格式准

则 42 号——首次公开发行并在科创板上市申请文件》《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》等相关规定要求进行信息披露。公司在股转系统挂牌期间公开披露的信息与本次发行申报材料之间的差异主要是股转系统和科创板在信息披露规则、要求、细节及报告期间等方面的差异，不存在重大差异。

（二）公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间是否曾受到处罚

公司在股转系统挂牌期间，不存在受到证监会或股转系统处罚的情形。

（三）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人在股转系统挂牌的申请文件及其在挂牌期间信息的披露文件；

（2）核查了发行人在股转系统挂牌以来的历次董事会、监事会及股东大会会议材料及历次股权交易相关资料；

（3）查阅了发行人本次发行上市申请文件；

（4）查阅了公司报告期内历年审计报告；

（5）通过中国证监会、股转系统等公开网站进行网络核查；

（6）访谈了发行人控股股东、实际控制人袁建华；

（7）取得发行人关于差异情况的书面说明；

（8）查阅了《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》《公开发行证券的公司新信息披露内容与格式准则 42 号——首次公开发行并在科创板上市申请文件》《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》等与信息披露相关的法律、法规及规范性文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人本次申报文件的信息披露与发行人在全国中小企业股份转让系统的信息披露不存在重大差异；（2）发行人在股转系统挂牌期间，不存在受到证监会或股转系统处罚的情形。

问题 8

招股说明书披露，麦金顿是以员工持股平台为目的设立的有限合伙企业，并于 2018 年 12 月参与发行人定向增资，以 265.36 万元认购 278,447 股股份。

请发行人补充披露：员工持股平台参与人员的确定方式、退出机制和内部转让机制、是否遵循“闭环原则”、是否履行登记备案程序。

请发行人说明：麦金顿中发行人监事持股是否涉及股权激励及其合法合规性。

请保荐机构、发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第十一个问答的要求对发行人员工持股平台进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）发行人补充披露：员工持股平台参与人员的确定方式、退出机制和内部转让机制、是否遵循“闭环原则”、是否履行登记备案程序

1、员工持股平台麦金顿参与人员的确定方式

根据公司的《股权激励管理制度》以及麦金顿《合伙协议》的规定，员工持股平台麦金顿的参与人员仅限于公司或子公司在职的管理人员或员工。截至本招股说明书签署之日，麦金顿的参与人员主要为在技术、业务、管理等方面对公司或子公司有突出贡献的员工和管理人员。麦金顿的参与人员系通过以下方式确定：公司管理层先根据公司的《股权激励管理制度》的规定，综合员工的工作年限、职级、岗位重要性、对公司或子公司的贡献度等因素确定员工股权激励对象的范围，具体参与人员由上述激励范围内的员工自行决定是否参与，最终激励人员名

单经公司职工代表大会审议后确定。

2、退出机制和内部转让机制

麦金顿合伙人均为发行人员工或发行人子公司员工，麦金顿合伙协议中约定的退出机制和内部转让机制如下：

(1) 自合伙协议签订生效之日起，麦金顿合伙人在公司服务应满三年。在承诺的服务期届满之前，若出现下述情形之一的，必须将所持有在合伙企业的股权转让给袁建华或其指定的公司员工及公司子公司员工：①因不能胜任职务等原因，被公司辞退的或公司决定不与其续签劳动合同的；②合伙人在承诺的服务期限届满前主动辞职的；③合伙人在承诺的服务期限届满前死亡、丧失部分或全部劳动能力、成为限制或无民事行为能力人的；④合伙人发生《合伙企业法》第四十八条“当然退伙”和第四十九条“被除名”之任一情形的。

(2) 合伙人承诺的服务期限已届满且公司尚未上市的，合伙人可以将其在合伙企业中的财产份额一次性转让给袁建华或其指定的公司员工及公司子公司员工。

(3) 合伙人承诺的服务期限已届满且公司已经上市的，在满足相关法律、法规及规范性文件规定和股东承诺的锁定期要求后，由合伙企业集中受理合伙人间接持有公司股份的转让申请。一般情况下，以合伙企业名义通过证券交易系统出售拟减持间接持有的公司股份。由合伙企业作出决议将已减持股份对应的出资额通过减资的方式注销。

(4) 合伙人的财产转让和退伙行为，由全体合伙人一致授权执行事务合伙人袁建华审批即生效，袁建华可以将其在合伙企业中的部分财产份额转让给发行人员工及发行人子公司员工，无需经其他合伙人同意。

3、员工持股平台麦金顿的运行遵循“闭环原则”

根据麦金顿合伙协议约定，公司上市前及上市后的锁定期内，麦金顿合伙人所持份额拟转让退出的，只能转让给袁建华指定的发行人及其子公司员工，或通过麦金顿减资的形式完成退出。同时，麦金顿签署了关于股份锁定的承诺：自公司首次公开发行股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行

前本企业持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。上述转让退出机制以及相关承诺可保证在公司上市前及上市后的锁定期内，麦金顿的合伙人均为发行人及其子公司的员工。员工持股平台麦金顿的运行遵循“闭环原则”。

4、员工持股平台麦金顿无须履行登记备案程序

根据上交所发布的《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中的要求：“员工持股计划未按照‘闭环原则’运行的，员工持股计划应由公司员工持有，依法设立、规范运行，且已经在基金业协会依法依规备案”。截至本招股说明书签署之日，公司持股平台麦金顿已按照“闭环原则”运行，据此，麦金顿无须在基金业协会依法依规备案。

此外，麦金顿的资金均来源于发行人及其子公司员工自有资金，不存在从非发行人员工及其子公司员工以外的人员处募集资金的行为，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》等相关法律法规规定的私募投资基金，因此，麦金顿亦无须在中国证券投资基金业协会办理私募股权基金登记备案。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的股东及实际控制人的基本情况”之“（四）控股股东和实际控制人控制和参股的其他企业”中补充披露。

（二）麦金顿中发行人监事持股是否涉及股权激励及其合法合规性

麦金顿系公司实施股权激励的员工持股平台，因此公司监事通过麦金顿间接持有公司股份属于股权激励。

公司监事参与公司的股权激励系以员工身份而非以监事身份，其激励份额由公司结合其工作年限、职务级别、对公司的贡献度、岗位重要性等因素确定。公司监事参与股权激励间接持有公司股份的行为未违反《公司法》《科创板注册管理办法》《科创板上市规则》等法律、法规及上交所业务规则的强制性规定。同时，公司监事参与股权激励时，公司尚不是上市公司，亦不是国有企业，因此不受《上市公司股权激励管理办法》等法律法规中关于监事不得参与股权激励规定的限制。此外，公司自身亦未制定任何限制监事以员工身份参与公司股权激励的

管理办法或制度，公司监事参与股权激励并不违反公司内部的相关规章制度。

综上，公司监事通过员工持股平台麦金顿间接持有公司股份的情形合法合规。

(三) 保荐机构、发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第十一个问答的要求对发行人员工持股平台进行核查并发表明确意见

1、保荐机构、发行人律师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第十一个问答的要求对发行人员工持股平台进行核查

(1) 麦金顿遵循的运行“闭环原则”

发行人员工持股平台的运行遵循“闭环原则”，具体分析参见本问题回复“(一) 发行人补充披露：员工持股平台参与人员的确定方式、退出机制和内部转让机制、是否遵循‘闭环原则’、是否履行登记备案程序”。

(2) 麦金顿具体人员构成

经核查，麦金顿的具体人员构成情况如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	所任职务	所在公司	出资额 (元)	持有份额比例 (%)
1	袁建华	普通合伙人	董事长、首席科学家	洁特生物	2,158,705	17.6417
2	胡翠枝	有限合伙人	行政副总兼物流部部长	洁特生物	1,020,000	11.1918
3	方想元	有限合伙人	研发总工程师兼工程部部长、研发中心主任	洁特生物	1,020,000	11.1918
4	姚俊杰	有限合伙人	监事会主席、培训经理	洁特生物	939,000	10.3031
5	喻凤霞	有限合伙人	车间主任	拜费尔	765,000	8.3939
6	匡智泉	有限合伙人	采购部部长	洁特生物	510,000	5.5959
7	张勇	有限合伙人	质量部部长	洁特生物	510,000	5.5959
8	张银燕	有限合伙人	客服服务经理	洁特生物	306,000	3.3576
9	邓巧玲	有限合伙人	人事行政部部长	洁特生物	306,000	3.3576

序号	合伙人名称	合伙人类型	所任职务	所在公司	出资额 (元)	持有份额比例 (%)
10	黎 武	有限合伙人	国内销售总监	洁特生物	340,200	2.2580
11	张卫春	有限合伙人	物流部主管	洁特生物	204,000	2.2384
12	邬格军	有限合伙人	生产部主管、 丝印高级技术 员	洁特生物	204,000	2.2384
13	李慧伦	有限合伙人	监事、研发中 心副主任	洁特生物	222,300	1.8071
14	陈婵芝	有限合伙人	财务经理	洁特生物	243,000	1.6129
15	何 静	有限合伙人	执行董事助理	拜费尔	168,600	1.4286
16	李满招	有限合伙人	财务部职员	洁特生物	127,500	1.3990
17	吴志义	有限合伙人	职工代表监 事、运营总监	洁特生物	102,000	1.1192
18	王文江	有限合伙人	自动化设备工 程师	拜费尔	102,000	1.1192
19	刘惠华	有限合伙人	生产助理	洁特生物	102,000	1.1192
20	聂 晶	有限合伙人	销售经理	洁特生物	102,000	1.1192
21	刘慧玲	有限合伙人	计划部部长	洁特生物	145,800	0.9677
22	黄瑞红	有限合伙人	国际销售经理	洁特生物	145,800	0.9677
23	欧阳熙	有限合伙人	电气工程师	洁特生物	76,500	0.8394
24	李强浩	有限合伙人	生产部部长	洁特生物	97,200	0.6452
25	刘 丽	有限合伙人	审计部部长	洁特生物	97,200	0.6452
26	何水琴	有限合伙人	工程助理	洁特生物	51,000	0.5596
27	何新伟	有限合伙人	行政部职员	洁特生物	51,000	0.5596
28	沈 健	有限合伙人	模具工程师	洁特生物	40,800	0.4477
29	汪 明	有限合伙人	注塑主管	洁特生物	25,500	0.2798
合计					10,183,105	100

经核查，麦金顿合伙人均为发行人或发行人子公司在职员工。

(3) 员工减持承诺情况

经核查，麦金顿合伙人中的员工减持承诺情况如下：

承诺主体	承诺内容
袁建华、Yuan Ye James	1、自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺主体	承诺内容
	2、本人直接或间接所持发行人股份在锁定期满后两年内依法减持的，减持价格不低于发行价（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作除权除息处理）。发行人上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有的发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月
姚俊杰、李慧伦、吴志义、胡翠枝、方想元	1、自公司首次公开发行股票并上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。 2、本人直接或间接所持发行人股份在锁定期满后两年内依法减持的，减持价格不低于发行价（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作除权除息处理）。发行人上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有的发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月。 3、本人在担任公司监事/高级管理人员的任职期间，以及在就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，每年转让持有的公司股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的公司股份
袁建华、Yuan Ye James、方想元、李慧伦、张勇	1、自公司首次公开发行股票并上市之日起 12 个月内和离职 6 个月内，不得转让公司首发前股份。 2、自所持首发前股份限售期满之日起 4 年内，每年转让的首发前股份不得超过上市时所持公司首发前股份总数的 25%，减持比例可以累积使用
刘丽	1、自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份

注：刘丽系发行人间接股东，于申报前 6 个月从控股股东及实际控制人处受让麦金顿合伙份额。

除上述承诺情形外，麦金顿其他合伙人未单独作出减持承诺。根据麦金顿合伙协议及其工商登记资料，麦金顿合伙协议第二十七条约定：“合伙人承诺的服务期限已届满且洁特生物已经上市的，在满足相关法律、法规及规范性文件规定和股东承诺的锁定期要求后，由合伙企业集中受理合伙人间接持有洁特生物股份的转让申请。”

上述麦金顿合伙人中的公司员工减持承诺情况符合《科创板首发管理办法》《科创板上市规则》及《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》的相关要求。

（4）规范运行情况及备案情况

根据麦金顿工商登记资料及其执行事务合伙人签署的说明，以及国家企业信用信息公示系统等网络公开途径显示，麦金顿除对发行人实施投资外，未开展其他经营活动。

根据麦金顿设立及历次变更的工商登记资料，麦金顿设立及历次变更均履行了《合伙企业法》规定及合伙协议约定的内部决策程序、登记备案程序，各合伙人均已出资到位或足额支付转让对价。根据麦金顿全体合伙人签署的说明，麦金顿各合伙人出资份额清晰，不存在纠纷或潜在争议，也不存在代持的情形；不存在因开展违法经营活动或其他违法活动而受到政府部门处罚的情形。麦金顿的运行符合“闭环原则”，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》规定的私募投资基金，不需要在中国证券投资基金业协会办理登记备案程序。

2、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）核查了麦金顿合伙协议；
- （2）查阅了麦金顿设立及历次变更的工商登记资料；
- （3）核查了麦金顿合伙人与发行人或拜费尔签署的劳动合同、聘用协议；
- （4）核查了麦金顿合伙人缴纳出资的凭证，取得了麦金顿出具的《关于合伙人出资情况的说明》；
- （5）访谈了袁建华及麦金顿其他合伙人；
- （6）核查了麦金顿已退出的合伙人签署的离职申请书、与发行人或拜费尔签署的劳动合同、离职交接表及离职事项告知书；
- （7）查阅了发行人的《公司章程》及《股权激励管理制度》等内部文件；
- （8）查阅了麦金顿签署的关于股份锁定的承诺函；
- （9）查阅了发行人历次股权变动的会议文件、增资扩股协议、股权转让协议等；

(10) 查阅了麦金顿各合伙人签署的调查表；

(11) 查阅了《公司法》《科创板注册管理办法》《科创板上市规则》《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》《上市公司股权激励管理办法》《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》等法律、法规及规范性文件；

(12) 核查了公司实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、员工等出具的减持承诺。

3、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 发行人监事通过员工持股平台麦金顿间接持有公司股份的情形合法合规；(2) 麦金顿的运行遵循“闭环原则”；(3) 麦金顿合伙人均为发行人或发行人子公司在职员工；(4) 麦金顿签署的承诺符合《审核问答》第11个问答的要求；(5) 麦金顿不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》规定的私募投资基金，不需要在中国证券投资基金业协会办理登记备案程序。

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。

回复：

（一）2018年12月增资时麦金顿和陈长溪的增资价格情况

2018年12月18日，公司2018年第四次临时股东大会会议作出决议，同意向麦金顿、陈长溪实施定向增资发行股份458,447股，其中麦金顿以265.36万元认购278,447股股份；陈长溪以171.54万元认购180,000股股份，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，最终协商确定为9.53元/股。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。

本次增资后公司注册资本由45,018,651.00元增至45,477,098.00元，并决议同意修改公司章程中的相应出资条款。

同日，袁建华、香港洁特、海汇财富、卓越润都、麦金顿、汇资投资、李明智、共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产及陈长溪签订《广州洁特生物过滤股份有限公司定向增资扩股协议》。

2018年12月20日，全体股东签署了公司章程修正案。

2018年12月25日，天健会计师事务所出具《验资报告》（天健验〔2018〕7-60号），确认截至2018年12月18日止，公司已收到股东缴纳的新增注册资本合计458,447.00元，股东以货币出资，累计实收资本45,477,098.00元。

2018年12月25日，广州市黄埔区市场和监督管理局对洁特生物本次变更情况予以核准登记，并换发了新的《营业执照》。

2019年1月8日，发行人取得广州开发区商务局《外商投资企业变更备案回执》（编号：穗开商务资备201900018）。

本次股权变更完成后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	袁建华	18,800,000	41.3395%
2	海汇财富	8,320,000	18.2949%
3	香港洁特	7,600,000	16.7117%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
4	卓越润都	4,000,000	8.7956%
5	麦金顿	1,549,986	3.4083%
6	李明智	1,280,000	2.8146%
7	汇资投资	1,228,749	2.7019%
8	共青城高禾	786,988	1.7305%
9	宁波久顺	682,057	1.4998%
10	天泽瑞发	524,659	1.1537%
11	广开知产	524,659	1.1537%
12	陈长溪	180,000	0.3958%
合计		45,477,098	100%

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人改制及设立情况”之“（三）报告期内的股本和股东的变化情况”之“4、2018年12月公司增资扩股”中进行了补充披露。

（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。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人改制及设立情况”之“（三）报告期内的股本和股东的变化情况”之“3、2018年12月公司增资扩股”中进行了补充披露。

2018年9月14日，公司2018年第三次临时股东大会会议作出决议，同意共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产作为公司新股东，其中共青城高禾以1,500万元认购786,988股股份；宁波久顺以1,300万元认购682,057股股份；天泽瑞发以1,000万元认购524,659股股份；广开知产以1,000万元认购524,659股股份。本次增资价格系由共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产与公司协商确定，增资价格为每股19.06元。增资后公司注册资本由42,500,288.00元增加至45,018,651.00元。

结合公司申报科创板间隔期间，该价格系外部机构投资者于 2018 年中与公司接触并协商确定，该价格综合考虑了公司 2017 年经营状况和业绩基础，以及公司未来业绩预期增长等因素，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。

2018 年 9 月 15 日，袁建华、香港洁特、海汇财富、卓越润都、麦金顿、汇资投资、李明智、共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发及广开知产签订《广州洁特生物过滤股份有限公司增资扩股协议》。

2018 年 11 月 1 日，天健会计师事务所出具《验资报告》（天健验〔2018〕7-45 号），确认截至 2018 年 10 月 31 日止，公司已收到股东共青城高禾、宁波久顺、天泽瑞发、广开知产缴纳的新增注册资本合计 2,518,363.00 元，股东以货币出资，累计实收资本 45,018,651.00 元。

2018 年 12 月 11 日，全体股东签署了公司章程修正案。

2018 年 12 月 13 日，广州市黄埔区市场和监督管理局对洁特生物本次变更情况予以核准登记，并换发了新的《营业执照》。

2019 年 1 月 3 日，发行人取得广州开发区商务局《外商投资企业变更备案回执》（编号：穗开商务资备 201900010）。

本次股权变更完成后，公司的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	袁建华	18,800,000	41.7605%
2	海汇财富	8,320,000	18.4812%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
3	香港洁特	7,600,000	16.8819%
4	卓越润都	4,000,000	8.8852%
5	李明智	1,280,000	2.8433%
6	麦金顿	1,271,539	2.8245%
7	汇资投资	1,228,749	2.7294%
8	共青城高禾	786,988	1.7481%
9	宁波久顺	682,057	1.5151%
10	天泽瑞发	524,659	1.1654%
11	广开知产	524,659	1.1654%
合计		45,018,651	100%

（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”。麦金顿作为发行人的员工持股平台，陈长溪作为公司员工，为发行人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，发行人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。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”中进行了补充披露：

“报告期内，公司管理费用主要包括股份支付、职工薪酬、咨询服务费、折旧摊销及水电等费用，整体呈现上涨趋势。

其中 2018 年度增幅较为明显，主要系因为公司 2018 年 12 月第四次临时股东大会会议审议通过麦金顿和董事会秘书兼财务总监陈长溪向公司进行增资，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，最终协商确定价格为 9.53 元/股。公司按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，对此次增资扩股确定为股份支付，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）在授予当期一次性计入费用，因此本次股份支付事项增加了公司 2018 年度管理费用 436.90 万元，并同时增加资本公积 436.90 万元。”

（四）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（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）查验发行人股东的工商档案、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）检查发行人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，保荐机构和申报会计师认为：

（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，并经协商确定入股价格，2018年12月增资时麦金顿和陈长溪的增资价格合理；

（2）结合当时发行人发展阶段、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，发行人股份支付事项相关会计处理符合会计准则相关规定。

第二部分 关于发行人核心技术

问题 10

招股说明书披露，公司主要产品为生物实验室耗材，是细胞培养的必备工具。根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所处行业为“其他生物医用材料及用品制造”（分类代码：4.2.3）；根据国科发火〔2016〕32号《高新技术企业认定管理办法》，公司所处行业为医药生物技术行业之生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术（分类：二、（一）、6）；根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属的行业为“橡胶和塑料制品业”（分类代码：C29）。公司核心技术主要为高分子材料表面改性技术和高分子材料加工技术。保荐机构《关于符合科创板定位要求的专项意见》中认定，发行人属于《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条之“（六）生物医药领域”的科技创新企业。

请发行人：（1）结合相关部门出具的产业分类目录、规划或指南等，补充披露认定发行人所属行业的依据及理由；（2）分析所属行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度。

请发行人：结合自身主要产品和核心技术，说明招股书关于发行人属于生物技术产业的披露和保荐机构关于发行人属于生物医药领域的认定是否合理，是否符合发行人实际情况，是否符合相关规定。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）结合相关部门出具的产业分类目录、规划或指南等，补充披露认定发行人所属行业的依据及理由

由于生物实验室耗材行业在我国起步较晚，发行人通过查询《国民经济行业分类》等行业分类文件发现，尚无权威行业分类文件对发行人所处行业归属作出直接明确的规定。基于上述情况，发行人通过查询相关专业文献、行业分

类文件并结合发行人产品和业务特点来分析发行人的行业认定。

广义范畴的生物医药领域，涵盖了药品（包括医疗器械）从原材料到最终产品及使用过程和关联的各种活动，试管、培养皿等实验室器械是生物医药的有机组成部分¹。

在缺乏权威行业分类文件明确规定的情况下，结合公司产品设计目的、应用领域、客户群体和同行业公司归类等方面看，发行人从广义角度理解，从主要服务于生物医药领域的实际情况出发，认定发行人的行业归属情况，具体情况如下：

1、结合《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号）的规定，对发行人所属行业的认定依据及理由的说明

（1）统计主管部门认定公司属于“其他生物医用材料及用品制造”（分类代码：4.2.3）

发行人所在地的统计主管部门出具了《关于广州洁特生物过滤股份有限公司行业归属的说明》，“根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），广州洁特生物过滤股份有限公司属于‘4、生物产业’之‘4.2 生物医学工程产业’之‘4.2.3 其他生物医用材料及用品制造’。”

（2）发行人主要产品的应用领域符合“4、生物产业”的定义

公司主要产品为生物实验室耗材，是细胞培养的必备工具之一。公司掌握的高分子材料改性技术和加工技术广泛应用于细胞培养所需的各种用具中，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生物医药的研究、开发与生产提供基础保障和技术服务。

因此，发行人主要产品的应用领域符合“4、生物产业”的定义。

2、结合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）的规定，对发行人所属行业的认定依据及理由的说明

（1）相关政府部门均认可发行人的行业归属情况

¹ 王健聪. 生物医药产业发展规律与政策研究——基于产业经济的视角. 武汉. 华中师范大学.

发行人在历次高新技术企业资质申请中，均以“生物与新医药-医药生物技术-生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术”为行业定位进行申请，并获得了广东省科学技术厅、广东省财政厅、广东省国家税务局和广东省地方税务局的一致认可，持续获得高新技术企业资质。

发行人所在地的科技主管部门出具了《关于广州洁特生物过滤股份有限公司科技属性的说明》中明确，“根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32号），广州洁特生物过滤股份有限公司申请认定的主营产品（服务）所属技术领域，属于‘国家重点支持的高新技术领域’之‘二、生物与新医药’之‘（一）医药生物技术’之‘6、生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术’。”

（2）发行人主要产品的应用领域符合“二、生物与新医药”及“（一）医药生物技术”的定义

公司主要产品为生物实验室耗材，是细胞培养的必备工具之一，细胞培养是生物技术研究的基础环节之一，公司主要产品能够为生物医药的研究、开发与生产提供了基础保障。

因此，发行人主要产品的应用领域符合“二、生物与新医药”及“（一）医药生物技术”的定义。

（3）发行人主要产品的类型符合“6、生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术”的定义

发行人的主要产品为生物培养和液体处理两大类生物实验室耗材，并配有少量试剂、小型实验仪器等，从产品的类型来看，符合“6、生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术”的定义。

3、结合《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的规定，对发行人所属行业认定依据及理由的说明

依据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，由于发行人主要原材料为聚苯乙烯、聚丙烯、聚乙烯等高分子材料，属于塑料材料范畴，故选择“橡胶和塑料制品业（C29）”。

上述分析，发行人的行业归属情况是在广义范畴下，根据相关部门出具的产业分类目录、规划或指南作出的，具有其合理性。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为主要服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（一）所属行业及确定所属行业的依据”中补充披露如下：

“根据《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司行业归属为“橡胶和塑料制品业”。

结合公司产品的设计目的、应用领域、客户群体等方面来看，公司主要服务于生物医药领域。首先，公司产品的出发点和落脚点是为了更好地细胞培养的使用要求，作为生命科学研究尤其是生物医药行业基础研究使用的必备工具之一；其次，公司产品的专用性强，产品主要应用于生物医药领域，包括生物实验室用品综合服务商、高等院校、研究机构、医疗机构、生物科技公司及制药公司等终端客户；再次，报告期内主要客户 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等均为国际知名生命科学企业或生物实验室用品综合服务商。

综上所述，发行人产品主要用于细胞培养和收获以及与之相关的生物实验移液、溶液过滤和分离、贮存等，是生命科学研究的基础性研究工具之一。发行人主要服务于生物医药领域，系《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。”

（二）发行人所属行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度情况分析

1、公司所属行业及技术发展趋势情况

公司是将高分子材料改性和加工技术应用于细胞培养，为生命科学研究提供支持工具，服务于生物医药领域的科技创新型企业。

细胞培养技术越来越成为生物医药行业的基础技术之一。目前通过体外动物

细胞培养可生产单克隆抗体、疫苗、细胞因子、酶制剂、诊断试剂、基因工程药物、细胞药物等生物药和生物制品。

公司主要产品是细胞培养技术研究和应用的必备工具之一。细胞培养板、瓶、皿等提供细胞生长繁殖的空间及培养表面，离心管、过滤器等用于细胞培养后功能产物的分离与纯化操作，冻存管用于细胞及菌株的保存，移液管用于细胞培养过程液体的转移，微量吸头、酶标板、PCR 反应管等产品为免疫学、分析生物学检测的必备工具之一。细胞培养技术在生物医疗领域的广泛应用，使生物实验室耗材中的细胞培养类工具逐步进入医疗耗材领域，并推动细胞规模化培养的技术创新。

生物实验室耗材领域的关键技术为高分子材料改性技术和加工技术。公司掌握的高分子材料改性技术和加工技术广泛应用于细胞培养所需的各种用具中，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生物医药的研究、开发与生产提供基础保障和技术服务。

顺应所属行业的技术发展趋势与延伸方向，公司部分产品未来将进入医疗耗材监管领域。公司已立项在研“IVF 专用细胞培养皿”及“临床细胞治疗专用细胞培养设备及细胞培养医疗耗材”项目，向医疗耗材及医疗设备行业渗透及延伸。

综上所述，公司核心技术的发展方向主要为高分子材料改性技术等核心技术在细胞培养领域的应用，所处行业的发展方向为向细胞治疗等医疗耗材领域延伸。

2、公司主营业务“面向国家重大需求”且“符合国家战略”

(1) 生命科学技术为“十三五规划”重点发展的领域

《国家创新驱动发展战略纲要》和《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等国家战略文件均将生命科学技术作为重点发展的领域。

(2) 公司为生命科学研究提供支持工具和细胞培养的必备工具之一，以实现进口替代为战略目标，面向国家重大需求，符合国家战略

①公司主要产品是细胞培养的必备工具之一，服务于生命科学领域

公司掌握的高分子材料改性技术和加工技术广泛应用于细胞培养所需的各

种用具中，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生命科学的研究、开发与生产提供基础保障。

②公司为细胞规模化培养提供基础工具和技术支持

近年来，公司将新材料等技术应用到细胞规模化培养领域，设计和生产了一系列细胞规模化培养产品，为细胞规模化培养提供了基础工具和技术支持。

公司材料表面超亲水、超疏水和温敏改性技术为大规模细胞培养、细胞转移和收获提供了便捷的途径。公司细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术和细胞灌流培养控制技术大大地拓展了细胞培养的面积和环境，并且可以实现两组或以上同时并联培养。

在上述核心技术基础上，公司设计并生产了细胞工厂、CellBox 和 Cell Box Plus 系列产品以及 3D 灌流培养装置，从而为细胞规模化培养提供了成熟而可靠的工具，也为公司未来向细胞治疗医用耗材业务的延伸提供了重要基础。

(3) 公司服务于供给侧结构性改革

根据国家有关政策，供给侧结构性改革要求扩大有效和中高端供给，增强供给结构对需求变化的适应性和灵活性，提高全要素生产率。

公司将高分子材料改性技术和加工技术应用于主要产品，满足了细胞培养的需求，逐步实现进口替代的战略目标并参与国际竞争，很好地服务于供给侧结构性改革。

(三) 结合自身主要产品和核心技术，说明招股书关于发行人属于生物技术产业的披露和保荐机构关于发行人属于生物医药领域的认定是否合理，是否符合发行人实际情况，是否符合相关规定

由于生物实验室耗材行业在我国起步较晚，发行人通过查询《国民经济行业分类》等行业分类文件发现，尚无权威行业分类文件对发行人所处行业归属作出直接明确的规定。基于上述情况，发行人通过查询相关专业文献、行业分类文件并结合发行人产品和业务特点来分析发行人的行业认定。

广义范畴的生物医药领域，涵盖了药品（包括医疗器械）从原材料到最终

产品及使用过程和关联的各种活动，试管、培养皿等实验室器械是生物医药的有机组成部分²。

在缺乏权威行业分类文件明确规定的情况下，发行人从广义角度理解，从主要服务于生物医药领域的实际情况出发，结合自身主要产品和核心技术，认定发行人的行业归属情况，具体情况如下：

1、公司核心技术为满足细胞培养需求服务

自公司成立以来，在公司董事长、首席科学家袁建华先生的带领下，基于对行业及技术发展趋势的理解和实践，公司在国内较早地将高分子材料改性及加工技术运用于生物实验室耗材产品。公司以满足生物培养应用为导向，以细胞培养为重点，以功能高分子材料等新材料技术为产品革新手段，立足于向国内外生命科学科研工作者提供高效的研究工具。经过近 20 年的积累及发展，在自主研发的基础上，通过不断吸收国际先进技术、工艺和理念，公司已掌握一系列关键核心技术，具体情况如下：

细胞的培养需要亲水的环境，从该需求出发，公司运用等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术实现了水接触角达到 10° 以下，从而实现了半贴壁细胞及干细胞等难养细胞的培养；

为了实现便捷的细胞培养与收获，公司运用异丙基丙烯酰胺温敏材料改性技术实现了亲水与疏水的灵活切换和培养细胞的无损伤性自动脱落，自动脱落率超过 90%，创新了传统细胞收获方式，避免使用胰酶或细胞刮刀对细胞造成的损伤或畸变，实现细胞在收获环节的无损脱落，相关产品可以广泛应用于细胞培养扩增、细胞治疗、细胞形态和功能研究、组织培养、细胞外基质研究等领域；

为了实现细胞及相关液体的高精度转移，公司运用等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术，使得水接触角达到 150° 以上，移液精确度达到 2.2‰ 水平，从而实现了超低残留量的准确转移，满足了基因组学、蛋白质组学等分子水平的生命科学研究领域对样品吸取转移的高准确性需求；

为了实现细胞培养的规模化，公司运用细胞培养装置用 3D 打印材料改性技

² 王健聪. 生物医药产业发展规律与政策研究——基于产业经济的视角. 武汉. 华中师范大学。

术，大大扩展了细胞培养表面；公司自主研发的灌流细胞培养装置引入自动化封闭式灌流控制技术、多层温敏性 3D 细胞培养支架、等离子体亲水处理技术等，**显著**降低开放式培养的污染风险，操作简化，解决传统细胞培养转瓶、生物反应器培养等细胞培养工具无法在同一细胞培养装置中同时培养多批或多株细胞的难题。培养塔和微载体培养方式使得细胞收获的数量达到 10^9 数量级，满足了临床细胞治疗方法对大量增殖细胞的需求。

生物实验室耗材主要用于细胞培养和收获、生物实验移液、溶液过滤和分离、贮存等，在生物医药、临床医疗、检验检疫和科研等领域应用广泛；其产品的理化性能和生物性能以及产品的精准度等直接影响生物技术研发和应用的成败和效率。一次性塑料实验室耗材主要采用高分子材料制成，因此高分子材料的改性技术与加工技术是该行业的关键技术。

高分子材料改性技术能使生物实验室耗材在不同的应用场景具备某些特定性能。例如，细胞培养板、瓶、皿等器皿作为细胞生长和繁殖的空间及培养表面，需要满足不同种类细胞对生长表面特殊要求。某些生物实验试剂价格昂贵，生物实验中吸取试剂的吸头、移液管等需具有较强的疏水性能，以避免液体残留、保证吸量精准，降低实验成本；离心设备原材料需要超强的韧性以保证其在高离心力下不变形、不破裂等。高分子材料的加工技术主要体现在工艺、设备与模具的设计、操作与维护方面。注塑技术、挤出成型技术的精密程度决定了生产环节的产品质量与生产效率。

2、从主要产品的应用领域看，公司产品为生命科学技术的发展提供基础研究工具

(1) 生物实验室耗材在生物医药产业的应用

细胞培养技术是生物医药行业的关键技术之一。目前通过体外动物细胞培养可生产单克隆抗体、疫苗、细胞因子、酶制剂、诊断试剂、基因工程药物、细胞药物等生物药和生物制品。例如，《中华人民共和国药典》第三部明确规定在 27 种病毒类疫苗的生产工艺过程可使用重组 CHO 细胞（中国仓鼠卵巢细胞）和重组酵母动物细胞，以及原代细胞、人二倍体细胞、Vero 细胞培养、鸡胚细胞培养获得；利用动物细胞培养方式获得大量生物医药产品，如免疫球蛋白 G、A

和 M，尿激酶、人生长激素和乙型肝炎表面抗原等。在诊断试剂领域，应用大规模细胞培养系统生产各种不同的单克隆抗体是经济可靠的生产方法。在临床细胞治疗领域，干细胞、自体和异体免疫细胞更是直接作为细胞药经体外培养后输入人体。

生物实验室耗材是细胞培养技术研究和应用的必备工具之一。细胞培养板、瓶、皿等提供细胞生长繁殖的空间及培养表面，离心管、过滤器等用于细胞培养后功能产物的分离与纯化操作，冻存管用于细胞及菌株的保存，移液管用于细胞培养过程液体的转移，微量吸头、酶标板、PCR 反应管等产品为免疫学、分析生物学检测的必备工具之一。

(2) 公司产品的终端客户主要为生命科学领域的机构和企业

公司产品销往欧美等 40 余个国家及地区，并成功进入国际知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的优质客户的合作关系持续加深。公司努力打造自主品牌，以经销模式拓展海外销售。公司自主品牌产品已成功进入 FUNDACAO ZERBINI INCOR（巴西知名生命科学实验室）和 TECNOVAX SA（阿根廷知名动物疫苗生产商），有利于公司提高品牌影响力，拓展客户资源。

在国内市场，公司产品凭借优良的技术性能和产品品质以及相对低的价格，为打破我国生物实验室耗材长期依赖进口的局面作出了贡献，为国内客户提供了更多的选择空间，有利于国内相关产品采购价格的下降。公司客户主要包括高等院校的生物、化学、食品、农业等实验室，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病预防控制中心、检验检疫机构、药品生产和监测机构，各级医院及诊所等医疗机构的中心实验室，制药企业、生物科技公司等单位。详情见下表：

高等院校	北京大学、清华大学、复旦大学、上海交通大学、武汉大学、中山大学、台湾大学等
研究机构	中国医学科学院医药生物技术研究所、中国医学科学院药用植物研究所、中国科学院生物物理研究所、中国科学院动物研究所、中国科学院广州生物医药与健康研究院、中国科学院上海巴斯德研究所、中国科学院上海药物研究所、中科院上海有机化学研究所、中国科学院上海生命科学研究院(中科院神经所)等
检验检疫机构	广东出入境检验检疫局检验检疫技术中心、上海出入境检验检疫局动植物与食品检验检疫技术中心、上海市食品药品检验所、中国疾病预防控制中心性病艾滋病预防控制中心、上海出入境检验检疫局工业品与原材料检测

	技术中心等
医院	中山大学附属肿瘤医院、中山大学附属第一医院、南方医科大学南方医院、上海交通大学医学院附属新华医院、武汉总医院、四川大学华西医院、南京军区总医院等
医学检验	广州金域医学检验中心有限公司、中山大学达安基因股份有限公司、深圳华大基因细胞科技有限责任公司等
生物医药	华润紫竹药业有限公司、丽珠医药集团股份有限公司、国药集团化学试剂有限公司、广东东阳光药业有限公司、广州市香雪制药股份有限公司等
生物化工	广州立白企业集团有限公司、深圳市易瑞生物技术有限公司

因此，从主要产品的应用领域看，公司产品为生命科学技术的发展提供基础研究工具。

3、境内可比公司及境外相同或相似业务公司将生物实验室耗材业务归类为生命科学相关领域

境内可比公司硕华生命和巴罗克一致将自身定位为“生命科学工具和服务”或“制药、生物科技和生命科学”，境外的 Corning、Thermo Fisher 和 Merck 等公司均将生物实验耗材业务归类为“生命科学（life science）”领域。因此，境内外同行公司均将发行人的主营业务归类为生命科学领域，为生物医药相关领域。

上述分析，发行人的行业归属情况是在广义范畴下，根据发行人产品和核心技术的实际情况作出的，具有其合理性。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

（四）请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

（1）查阅相关部门的产业分类目录、国家相关产业政策，核查生物医药行业与国家战略的匹配性情况；

（2）查看了发行人物培养类、液体处理类和其他类别的产品系列，并了解

上述产品的用途及终端用户行业情况：

(3) 查阅了发行人高分子材料改性技术及高分子材料加工技术方面相关资料，了解发行人核心技术对细胞培养的作用；

(4) 查阅了发行人主要客户及应用领域资料，了解发行人主要产品的应用领域情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人的行业归属情况是在广义范畴下，根据相关部门出具的产业分类目录、规划或指南作出的，具有其合理性。

公司核心技术的发展方向主要为高分子材料改性技术和工艺技术，在细胞培养领域的应用，所处行业的发展方向为向细胞治疗等医疗耗材领域延伸。公司主营业务所属行业和未来延伸发展方向“面向国家重大需求”且“符合国家战略”。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

问题 11

请保荐机构根据《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》等相关规定：（1）结合发行人所处行业市场空间和技术壁垒情况，行业地位及主要竞争对手情况说明发行人是否具有相对竞争优势；（2）结合发行人核心研发人员的背景情况、研发设备情况及技术储备情况说明发行人是否拥有高效的研发体系，是否具备持续创新能力，是否具备突破关键核心技术的基础和潜力；（3）结合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定，就发行人是否符合科创板定位发表明确意见。

回复：

(一) 结合发行人所处行业市场空间和技术壁垒情况，行业地位及主要竞争对手情况说明发行人是否具有相对竞争优势

1、发行人所处行业市场空间

(1) 全球生物实验室耗材发展状况

生命科学是一门专门研究生命现象和活动规律的自然科学，它与人类的生存发展密切相关。现代生物技术为人类带来了美好前景和福祉，全球环境保护与生物资源的开发利用、人类健康与疾病防治、人类的生育繁殖以及人类衣食住行改善问题，无一不与生物技术密切相关。根据《中国生物技术发展报告》，生物技术已成为世界科技竞争焦点，生物经济将成为二十一世纪增长最为迅速的经济领域之一。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。得益于下游产业的繁荣发展，全球生物实验室耗材的需求未来将保持高速增长。

据沙利文公司统计预测，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%，增速与整体生物实验室用品行业增速基本持平。未来，随着生产商研发、生产能力的提高以及生命科学学科的蓬勃发展，预计全球一次性生物实验室耗材的市场规模将以 4.5% 的年复合增长率从 2018 年增长至 2023 年的 137.5 亿美元。



数据来源：弗若斯特沙利文《中国生物实验室耗材行业市场研究报告》

欧美发达国家生命科学研究及其相关产业已有一百多年的发展历史，因此全球生物实验室耗材主要市场需求以欧美为主。亚太地区，尤其以中国、印度和新加坡为代表的国家，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。

从市场供应角度，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。

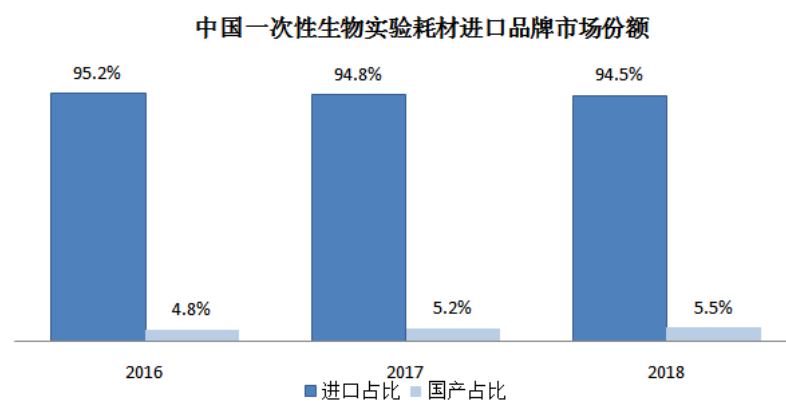
(2) 我国生物实验室耗材市场规模

我国生命科学领域研究相对欧美国家起步较晚，国内生物实验室耗材只占全球市场份额的小部分。但是，中国市场正以庞大的人口基数与快速增长的生物医药需求逐渐成为生物实验室耗材的新兴市场。据沙利文公司统计预测，中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%，高于全球市场增速。未来，随着中国生命科学研究领域的不断发展，预计中国一次性生物实验室耗材的市场规模将在 2023 年达到 150.8 亿元人民币，2018 年至 2023 年期间年复合增长率达到 14.8%。



数据来源：弗若斯特沙利文《中国生物实验室耗材行业市场研究报告》

中国一次性生物实验室耗材市场仍然由进口品牌主导，2018 年进口品牌市场份额占据整体市场的 94.5%，2016 年至 2018 年间均保持 95%左右的市场份额。随着国产厂家研发和创新能力的不断提升，国产品牌有望**逐步**实现进口替代，市场份额不断提升。



数据来源：弗若斯特沙利文《中国生物实验室耗材行业市场研究报告》

沙利文公司于 1961 年在纽约成立，是全球最大的企业增长咨询公司之一，其主营业务和宗旨为以全球化的视野，为全球 1,000 强公司、新兴企业和投资机构提供市场投融资及战略与管理咨询服务。众多国际知名上市公司、多家 A 股上市公司均在招股说明书中对沙利文出具的细分行业数据进行了引用，其研究能力和数据权威性已得到市场的广泛认可。故在本回复中我们采用沙利文公司的行业研究数据。

2、发行人所处行业技术壁垒

(1) 多学科交叉与技术集成技术壁垒

生物实验室耗材的研发、生产具有多学科交叉发展的特点。技术和产品开发不仅涉及高分子材料改性、生物学等知识，还涉及到计算机辅助设计、机械自动化、模具设计等，领域跨度较大的学科和技术，因此生物实验室耗材技术创新和产品开发需要依据终端客户的技术需求和使用需求从生物学应用角度进行技术和产品的设计开发输入和输出，需要计算机辅助设计、模具设计、机械自动化等技术实现产品从设计到成品的过程，产品的验证又回到生物学这样的一个闭环循环。整个过程的实现需要技术团队既要了解生物学功能和客户操作友好需求，又要掌握实现生物学功能的技术手段。因此在行业准入门槛上，多学科交叉与技术

集成为本行业的先发技术壁垒。

(2) 高分子材料改性和工艺制造技术壁垒

生物实验室耗材的应用领域对产品的生物学性能和与有机溶剂的耐受性要求苛刻，需要利用高分子材料改性技术赋予产品新的生物学功能和特性。高分子材料改性技术是生物实验室耗材技术创新、产品迭代升级的关键技术壁垒。

生物实验室耗材行业产品制造设备和工艺技术没有标准化设备，需要根据产品特性要求在设备、模具设计、自动化操作等方面紧密配合，才能保证生产中的产品质量和生产效率，此为生物实验室耗材行业发展的工艺制造技术壁垒。

3、发行人行业地位

公司设立于 2001 年，是国内最早生产生物实验室耗材的企业之一，经过近 20 年的技术攻关和潜心研发，公司不仅掌握了相关的关键核心技术，而且实现技术成果的产业化，**现已成为国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业龙头企业。**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 9,313.24 万元，2016 年至 2018 年年均复合增长率为 28.82%。

(1) 国内市场

①公司在盈利能力与资产规模方面在国内同行业中均处于领先水平

发行人 2018 年营业收入 20,747.96 万元，净利润 5,283.49 万元，总资产 32,822.33 万元，净资产 28,196.09 万元。根据公开信息，可查到的同行业或类似企业硕华生命 2018 年营业收入 7,272.18 万元，净利润 1,557.85 万元，总资产 7,973.16 万元，净资产 6,915.59 万元。巴罗克 2018 年营业收入 5,021.41 万元，净利润 513.22 万元，总资产 6,072.76 万元，净资产 4,156.33 万元。公司在盈利能力与资产规模方面在国内同行业中均处于领先水平。

②公司与国际同行仍然存在较大差距

根据沙利文公司相关报告，目前，中国一次性生物实验室耗材市场仍然由进口品牌主导，2018 年进口品牌市场份额占据整体市场的 94.5%，2016 年至 2018 年间均保持 95%左右的市场份额。公司目前与国际同行仍然存在较大的差距。

(2) 境外市场，公司主要产品的技术先进性获得国际知名生物实验室用品综合服务商的认可

国际知名生物实验室用品综合服务商以其较高的品牌知名度和完善的销售渠道等优势在全球市场占据绝大部分市场份额，其产品各项技术参数代表国际先进水平。公司凭借较强的技术研发和创新服务能力、较高的产品质量等优势，成功进入全球知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，以 ODM 模式与包括 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进行深入合作，以自有技术承担产品从设计到生产包装所有环节。公司主要产品的技术先进性获得国际知名生物实验室用品综合服务商的认可。

(3) 公司主要核心技术处于国内领先、国际先进水平

公司在生物实验室耗材制品的研发设计及技术应用领域已经达到国内领先水平。核心技术主要集中在高分子材料改性技术与高分子材料加工技术两个方面。根据广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》，“超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用”、“温度敏感性细胞培养表面制备关键技术”、“3D 细胞培养支架制备关键技术”以及“超疏水表面制备关键技术及在微量吸头中的应用”等技术，除发行人自身拥有的发明专利外，国内未见相同的专利或文献报道，公司上述核心技术在国内处于领先水平。

关于发行人现有核心技术核心竞争力的关键指标及具体表征，以及与同行业的比较情况参见本回复意见“问题 12”之“（一）、发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征与可比公司的比较情况等”。

4、主要竞争对手情况

(1) 国内主要竞争对手

在生物实验室耗材细分领域，国内同行业企业主要为硕华生命和耐思生物。

①浙江硕华生命科学研究股份有限公司

根据全国中小企业股份转让系统相关信息，硕华生命为新三板挂牌公司，股

票代码：838540。该公司于 2009 年在浙江省德清县钟管镇成立，是一家专业从事生物实验室高端耗材研发、生产和销售及提供生物实验室整体解决方案的企业。目前，硕华生命研发设计了生物样本库系列、细胞生物耗材系列、食品检测过滤系列、快速诊断耗材系列以及其他系列等多个系列产品，可满足于高等院校生物实验室、生命科学科研机构、生物科技公司以及三甲医院生物样本库等多个领域的需求。根据硕华生命 2018 年年报，该公司 2018 年实现营业收入 7,272.18 万元，实现净利润 1,557.85 万元。

②无锡耐思生物科技有限公司

根据耐思生物官方网站，该公司成立于 2009 年，注册资本 3,790.00 万元，专门从事高端细胞培养、分子生物学等实验室耗材的研发、生产及销售。耐思生物为医院、研究中心和工业/临床检验等多种类型的客户提供 200 多种塑料细胞培养类和分子生物类实验室耗材，产品出口至北美、欧洲、日本、韩国、印度等国家和地区。

(2) 国际同行企业

①Corning Incorporated

Corning Incorporated 成立于 1851 年，总部位于美国纽约州，是一家材料科学领域的全球领先制造商，世界五百强企业。基于在材料科学和制程工艺领域的知识和技术积累，Corning 创造并生产出众多高科技消费电子、移动排放控制、电信和生命科学领域产品的关键组成部分。康宁公司的生物实验室耗材系列产品在国内市场占比较高。根据 2018 年年报，2018 年 Corning 实现销售收入 113.98 亿美元，其中与生命科学相关的销售收入 9.46 亿美元，占总销售收入约 8%。

②VWR International

VWR International 成立于 1852 年，总部位于美国宾夕法尼亚州，是一家为全球生命科学、一般研究和应用实验室以及工厂提供产品、服务和解决方案的公司。VWR 通过提供多元化的产品和多样化的服务，帮助医药、生物科技、工业、教育、政府机构以及健康产业等不同行业的客户提高生产率。

③Thermo Fisher Scientific Inc.

Thermo Fisher Scientific Inc.成立于 1956 年，总部位于美国特拉华州，主要提供分析仪器、设备、试剂和耗材以及研发、生产、分析服务。Thermo Fisher 为客户提供包括高端分析仪器、实验室装备、软件、服务、耗材和试剂在内的实验室综合解决方案。2018 年 Thermo Fisher 实现销售收入 243.58 亿美元，其中与生命科学相关的销售收入 100.35 亿美元，占总销售收入约 41%。

NUNC 公司是 Thermo Fisher 旗下成员，位于欧洲国家丹麦，致力于为世界各国的科研人员提供一次性塑料实验器具，产品超过 2,000 种。

④Eppendorf

Eppendorf 于 1945 年在德国汉堡成立，是一家领先的生命科学公司，专注于研发和销售实验室的液体处理、样品处理和细胞处理的仪器、耗材和服务。2007 年，Eppendorf 收购美国 NewBrunswick Scientific (NBS)公司；2012 年，Eppendorf 收购德国 DASGIP 公司，拓展了其细胞培养领域的产品线。

5、发行人相对竞争优势

公司自成立以来一直专注于生物实验室耗材领域，并在长期的运营中突破行业关键性核心技术，积累了较丰富的研发、生产、运营等经验。公司不断追求新产品、新工艺、新技术方面的研究创新，确立了在国内同行业中的领先优势。

(1) 公司所处行业市场空间增长较快，发行人盈利能力及市场占有率在国内同行业具有领先优势

报告期内，发行人营业收入和净利润的年均复合增长率分别为 29.34% 和 42.93%，公司业绩呈现出良好的成长性。

中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，年复合增长率达到 15.3%。2018 年我国生物实验室耗材本土品牌的市场占有率为 5.5%，即 4.16 亿元人民币。发行人 2018 年国内市场本土品牌占有率约为 11.03%。根据国内可比公司年度报告以及沙利文公司的市场容量计算，公司市场占有率高于国内同行业可比公司。

(2) 公司掌握实验室耗材行业的核心技术，部分技术达到国际先进水平，

具有技术创新领先优势

公司已经形成一支 55 人的研发团队，硕士以上学历 12 人。截至本回复意见出具日，公司取得发明专利 23 项、实用新型专利 48 项、外观设计专利 16 项。

关于发行人核心技术的领先性详见本题之“（一）、3、（3）公司主要核心技术处于国内领先、国际先进水平”。

（3）优质客户资源

凭借独立自主的研发能力、先进的技术水平、稳定的供应体系和产品品质，公司产品销往欧美等 40 余个国家及地区，并成功进入国际知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的优质客户的合作关系持续加深。除通过 ODM 模式拓展海外市场外，公司努力打造自主品牌，以经销模式拓展海外销售。公司自主品牌产品已成功进入 FUNDACAO ZERBINI INCOR（巴西知名生命科学实验室）和 TECNOVAX SA（阿根廷知名动物疫苗生产商），有利于公司提高品牌影响力，拓展客户资源。

在国内市场，公司产品凭借优良的技术性能和产品品质以及相对低的价格，为打破我国生物实验室耗材长期依赖进口的局面作出了贡献，为国内客户提供了更多的选择空间，有利于国内相关产品采购价格的下降。公司客户主要包括高等院校的生物、化学、食品、农业等实验室，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病预防控制中心、检验检疫机构、药品生产和监测机构，各级医院及诊所等医疗机构的中心实验室，制药企业、生物科技公司等单位。其中高等院校有北京大学、清华大学等；研究机构有中国医学科学院医药生物技术研究所、中国科学院广州生物医药与健康研究院等；检验检疫机构有上海市食品药品检验所、中国疾病预防控制中心性病艾滋病预防控制中心等，医院有南方医科大学南方医院、四川大学华西医院等，医学检验类企业有中山大学达安基因股份有限公司、深圳华大基因细胞科技有限责任公司等，生物医药和生物化工类企业有广州市香雪制药股份有限公司和广州立白企业集团有限公司等。

(二) 结合发行人核心研发人员的背景情况、研发设备情况及技术储备情况说明发行人是否拥有高效的研发体系，是否具备持续创新能力，是否具备突破关键核心技术的基础和潜力

1、核心研发人员背景情况

截至 2019 年 6 月 30 日，公司核心技术人员共计 5 人，均拥有丰富的研发经验。

公司董事长、首席科学家袁建华先生拥有 37 年生物学及生物医学方面的研究和实践经验，其中在美国哈佛大学公共卫生学院留学并工作五年。其在留学期间深刻体会到国内外在生物技术研究工具与器皿方面的巨大差距，当国内还在使用玻璃做成的细胞培养皿、瓶，离心管、移液管。一次性塑料生物实验室耗材避免了因清洁不彻底造成多次实验间的交叉感染，避免了玻璃破碎造成的实验人员受伤和感染，保障了实验数据的精准可靠。细胞对其成长表面的亲水性要求较高，玻璃是天然的亲水材料，而一次性生物实验室耗材的主要原材料聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等天然不亲水。解决原材料亲水性问题并加工成型是实现一次性生物实验室耗材产业化的关键技术难题。袁建华先生通过刻苦钻研和实践，积累了进入生物实验室耗材行业所需的高分子材料改性及加工技术的理论知识及研究方法，在取得初步研究成果后，回国创办洁特生物。在袁建华先生的带领下，洁特生物经过近 20 年的积累，掌握了一系列实验室耗材方面的先进技术和制造工艺。公司研发中心由袁建华先生直接领导，针对行业内的前沿技术和关键技术进行研究攻关，最终实现产业化。

欧美发达国家知名生物实验室用品综合服务商在全球范围的生物实验室耗材行业处于垄断地位，其研发和技术水平代表着行业先进水平，总经理 Yuan Ye James 基于多年的国际销售经验，对生物实验室耗材行业市场需求及未来新产品、新技术、新设备、新工艺发展趋势形成敏锐判断，为公司新产品、新技术的战略定位和发展方向提供了决策依据。

总工程师方想元先生在公司任职多年，与公司一同成长，在生物实验室耗材的新产品开发、模具设计和生产工艺方面拥有近二十年实践经验。李慧伦女士拥

有生物技术专业背景，在科研项目产品的生物性能指标参数确定、知识产权保护方面拥有丰富的工作经验。质量控制是生物实验室耗材产品的重要环节，张勇先生以丰富的专业经验为公司质量控制体系的建立和完善做了大量的工作。

综上，发行人核心研发人员具有丰富的研发经验和研发能力，核心研发人员之间分工合理，为发行人形成高效的研发体系，具备持续创新能力和突破关键核心技术奠定了基础。

2、研发设备情况

公司自有研发设备可以分为功能性检测设备和生产工艺类设备两种。功能性检测设备专门用于研发的设计开发和质量检测，主要包含但不限于二氧化碳培养箱、超净工作台、离心机、显微镜、红外光谱仪、气相色谱仪、酶标仪、接触角测试仪、万能试验机、紫外加速老化试验机、-80° 低温冰箱、分光测色仪、过滤器完整性测试仪等设备；研发进入小试和中试阶段，则使用部分生产工艺类设备进行产品开发，主要包括但不限于注塑机、挤出机、拉伸机、焊接机、切割机、塞芯机、旋盖机、表面处理机、3D 打印机、激光切割机、丝印机、包胶机以及配套模具等设备。根据公司现有发展阶段，对于一些价格昂贵但使用频率不高的设备，公司通过产学研合作等方式共享高校实验室，作为研发能力的补充。公司通过使用辐照供应商的高能电子束辐照设备完成研发中涉及的辐照环节。

公司研发设备符合发行人核心技术特点和研发需求，为发行人形成高效的研发体系，具备持续创新能力和突破关键核心技术提供了基础的设备支持。

3、技术储备情况

本公司自成立以来一直致力于生物实验室耗材产品的开发和产品门类体系的建立健全，贯彻“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的思想，形成有梯度的新产品研发序列。

公司正在从事的研发项目及进展情况如下：

序号	项目名称	所处阶段	经费投入	拟达到目标	主要研发人员
1	细胞牧场	小试	200 万元	本项目开发一款自动化、可灌流操作的大规模细胞培养装置，产品可广泛应用于工业级别的细胞培养。1.产品最高可达到 40 层，40 层细胞牧场单次培养收获细胞数将达 4×10^{10} 左右，一次培养即可满足细胞治疗等应用的需求；	袁建华、方想元、李慧伦、张勇、曾泉文、张立强、黎泉、

序号	项目名称	所处阶段	经费投入	拟达到目标	主要研发人员
				2.产品各层培养室实现 360° 等离子亲水处理,即 20 层细胞牧场可与 40 层细胞工厂的培养面积相当,而产品高度 20 层细胞牧场是 40 层细胞工厂的 15%,试剂消耗量减少一半,重量比同层数细胞工厂降低三分之一以上,占用空间大幅减小,无需机械搬运;3.产品引入灌流式动态培养,更加接近细胞体内生长环境,有利于提高细胞活性表达更多的蛋白、单克隆抗体、细胞因子等,有利于研发过程获得更加准确有效的实验数据	李晓琳等
2	3D PCL 微载体	立项	100 万元	本项目开发一种具有良好生物相容性的三维细胞培养支架。1.采用具有生物相容性、生物降解材料,用于 FDA 批准的植入物,给药装置,缝合线,以及组织工程研究中的各种应用。这些应用包括:骨/软骨,心血管,神经,皮肤,肌腱/韧带,肝脏。2.该细胞培养支架的细胞贴壁培养表面积增加 5~10 倍;体外的三维细胞培养体系可以促进对在正常和病理的组织条件下的结构-功能关系的了解。3.三维细胞培养更加接近细胞体内生长环境,模拟药物相互作用,有利于提高细胞活性表达更多的蛋白、单克隆抗体、细胞因子等,有利于研发过程获得更加准确有效的实验数据	袁建华、苏嘉良、王文江、李晓琳、方想元、李慧伦、曾泉文、黄祖敏等
3	细胞灌流培养系统	小试	150 万元	本项目应用自动化灌流控制技术、自主研发开发的低温等离子体气体高分子材料表面改性技术、3D 打印多层中空纤维三维微载体技术,开发具有完全自主知识产权的用于 3D 灌流细胞培养装置。1.采用该细胞培养装置,能够实现封闭式、自动化灌流细胞培养,解放双手,智能数控操作,避免了开放式培养可能带来的污染问题;2.本产品创新性的引入了 3D 细胞培养支架,在动态培养的条件下创建提供三维细胞培养环境,成倍的增加细胞生成的表面积,一次培养即可实现可大规模培养细胞的目的,同时三维培养环境更加接近人体真实环境;3.本装置配有三套独立运行的培养塔组,可同时大规模培养三种细胞,节约时间操作便利	袁建华、李慧伦、王文江、苏嘉良、李晓琳、顾颖诗、曾泉文、沈建、方想元等
4	微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术	立项	150 万元	本项目将微波低温等离子处理技术应用于细胞培养耗材表面改性,开发一款富氧型超亲水细胞培养表面。1.本技术通过在微波发生器等等离子体反应腔将大量含氧离子、电子等与 PS 表面发生物理化学反应,营造一种富氧超亲水表面,该表面水接触角可达 10° 或以下;2.该表面经过细胞培养测试表明细胞贴壁率、细胞生产速率、细胞形态明显好于直接使用普通的等离子体处理产品,可用于培养半贴壁或干细胞等难养细胞	方想元、Yuan Ye James、张勇、曾泉文、巫和勇、沈建、董正中、张立强、黎泉等
5	温敏细胞培养表面制备关键技术	立项	100 万元	本项目开发一款具有温度响应功能的细胞培养表面,并应用于传统二维细胞培养装置,形成温敏细胞培养系列产品。1.本技术采用先涂布温敏物质单体溶液,然后进行高能电子束辐射接枝聚合,最后进行浸泡或者超声清洗的技术方案;本方案首次引入等离子预处理技术,是温敏液在装置表面均匀分布,无聚缩无堆积;2.本技术精准控制温敏液涂布量结合等离子预处理技术,使得使温敏物质的用量大大减少,便于清洗,提高效率;3.本技术能够在细胞收获阶段,通过改变温度使细胞自动脱落下来,避免使用胰酶或细胞刮刀对细胞造成的损伤,实现细胞无损脱落。在细胞培养扩增、细胞治疗、细胞形态和功能研究、组织培养、细胞外基质研究等领域广泛应用	袁建华、李慧伦、李晓琳、Yuan Ye James、方想元、曾泉文、张勇、张立强、黎泉等
6	IVF 专用细胞培养皿	立项	200 万元	本项目提供全套体外辅助生殖用培养器皿,在体外受精或其他辅助生殖过程用于制备、储存、操作或转移人类配子或胚胎,满足体外辅助生殖培养过程的各种需求。1.本产品材料为医用聚丙烯,经过美国国家药典 (USP) 生物活性 VI 级测试,并符合 ISO10993-5 医疗器械的生物学评价-体外细胞毒性的测试,已证明无细胞毒性;2.产品经过胚	袁建华、Yuan Ye James、方想元、李慧伦、邓洁敏、李晓琳、顾颖诗、张勇、曾泉文

序号	项目名称	所处阶段	经费投入	拟达到目标	主要研发人员
				胎毒性、精子活性、亚急性毒性、急性全身毒性、遗传毒性、溶血、皮内刺激、致敏等生物性能检测，安全可靠； 3.产品辐照灭菌，无菌水平达到 SAL-6，产品无拆封及无损伤时确保无菌产品无热源，通过 USP 细菌内毒素(LAL)测试验证，细菌内毒素<0.1EU/ml	等
7	临床细胞治疗专用细胞培养设备及细胞培养医疗耗材	立项	200 万元	研发用于临床级细胞治疗用途的小型设备如医用离心机、细胞培养箱、超净工作台等设备工具，同时利用自身细胞培养耗材开发优势，采用符合美国国家药典（USP）生物活性 VI 级测试，并符合 ISO10993-5 医疗器械的生物学评价-体外细胞毒性的测试的医疗器械专用材料开发治疗用细胞培养专用皿，同时开发细胞治疗用培养基，实现治疗用细胞培养耗材、处理设备、培养基完整细胞治疗产品体系的建立并实现产业化	袁建华、Yuan Ye James、方想元、李慧伦、邓洁敏、李晓琳、顾颖诗、张勇、曾泉文等
8	高速离心管自动化丝印技术	立项	100 万元	采用全球领先的自动化丝印机，使离心管的丝印产能从现有的 30,000 支/天，提高到 150,000 支/天，产能提升 3 倍；同时离心管容量刻度丝印采用电晕处理技术代替原有的火焰处理技术，提高油墨在管壁的附着力，避免有机溶剂溶解丝印刻度线	Yuan Ye James、方想元、曾泉文、沈建、黄祖敏、董正中、巫和勇、欧阳熙等
9	高速血清移液管三色丝印技术	立项	100 万元	采用全球领先的三色丝印技术，同步丝印血清移液管上规格标识线、容量刻度线、移液定位线等 3 条标识线，替代原来的双色丝印技术。在效率上，使单机产能从原来的 50 支/分提高到 150 支/分。同时采用高频紫外光固系统使油墨固化效率更高，固化更牢固，耐受多种有机溶剂的腐蚀而不掉色	Yuan Ye James、方想元、曾泉文、沈建、黄祖敏、董正中、巫和勇、欧阳熙等

发行人目前已成为国内生物实验室一次性塑料耗材行业龙头企业，其产品广泛服务于生物医药领域的生物研究阶段。近年来随着生物医药的发展，发行人需要为生物医药产业链发展提供更多的解决方案，同时保证发行人核心技术在持续创新和迭代创新方面的战略需求。公司以满足生物培养应用日益丰富为导向，掌握高分子材料改性和制造工艺等核心技术，从实验室耗材产品迭代升级、医疗器械产业转移、工艺技术自动化提升等几个方面进行技术储备，保证企业的持续创新能力和探索新的利润增长点。

因此，发行人的技术储备为发行人形成高效的研发体系，具备持续创新能力和突破关键核心技术提供了基础。

综上，发行人核心研发人员背景情况、研发设备情况及技术储备为公司高效研发体系的重要组成部分、能够保证公司的持续创新能力，具备突破关键技术的基础和潜力。具体论述详见本回复“问题 12”之“（二）8、发行人现有研发体系具备持续创新能力与突破核心技术的基础和潜力”。

(三) 结合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定，就发行人是否符合科创板定位发表明确意见。

1、关于发行人符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条规定的说明

关于发行人是否满足《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条各项条件的情况，发行人和保荐机构已分别在《关于符合科创板定位要求的专项说明》和《关于符合科创板定位要求的专项意见》中做了详细论述，主要情况如下：

(1) 是否掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术是否权属清晰、是否国内或国际领先、是否成熟或者存在快速迭代的风险

①公司掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术权属清晰

公司高分子材料改性技术包括等离子体处理高分子材料表面改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术、高分子材料温敏改性技术和细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术。

公司高分子材料加工技术主要包括高精密注塑工艺与技术、高速高精度挤出成型技术、3D 打印技术、灌流控制技术、移液管自动化生产工艺与技术、塑料制品滤膜装配技术。

公司核心技术的具体情况如下：

类型	核心技术名称	核心技术特点	核心技术优势	主要专利
高分子材料改性技术	等离子体处理高分子材料表面改性技术	利用低温等离子体放电，在特定条件下形成交联结构层或生成羧基和羟基等含氧官能团，使得高分子材料表面获得亲水性能，形成普通亲水表面，接触角达到 30°-40°范围，工艺稳定，产品亲水保质期可达到 3 年	能够满足 80%贴壁性能好、容易体外培养的细胞株系的体外生长、增殖和分化	-
	等离子体引发接枝高	利用特定条件下的等离子体处理在材料表面产生自由基，并将其用作引发物	能够满足普通亲水表面改性难以培养的细胞类型的生长需求，	①一种超亲水细胞生长表面的制备方法； ②一种富氧超亲水细胞培养表面的

类型	核心技术名称	核心技术特点	核心技术优势	主要专利
	分子材料表面超亲水改性技术	质诱导超亲水性高分子单体在材料表面接枝共聚，在材料表面获得超亲水高分子链，利用该分子链可以有效阻止空气中灰尘等污染物吸附的特性，形成超亲水表面，接触角达到10°以下，且持久稳定	实现培养原代细胞、神经元细胞、干细胞的体外培养以及无血清条件下的细胞体外生长、增殖和分化的需求	制备方法 (上述专利正在申请中)
	等离子引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术	综合特定温度下的原液处理、惰性气体的气氛下的等离子体处理以及以喷雾的方式将原液均匀喷涂到基材表面上的接枝处理，使得基材表面形成纳米结构的超疏水层，使得接触角可达到150°以上，使材料表面达到低吸附，低残留，使微量移液精确度达到2.2‰水平	在基因组学、蛋白质组学等分子水平的生命科学研究领域中，例如PCR、RT-PCR、qPCR、基因文库、蛋白芯片等技术研究操作，其反应体系以及样品吸取转移的准确性要求非常高，公司的超疏水吸头可以满足上述需求	一种超疏水表面的制备方法，专利号：ZL201610182758.0
	高分子材料温敏改性技术	利用特殊化合物的化学结构中由亲水和疏水部分组成且临界相变温度为32°C的特点，通过温度的变化实现其材料表面灵活地向亲水和疏水的转变。在37°C环境下该表面满足贴壁型细胞的体外培养和细胞扩增，温度低于32°C时，可以实现细胞无损伤性自动脱落，脱落率达到90%以上	温敏改性技术能够在细胞培养结束后，通过改变温度使细胞自动脱落下来，创新了传统细胞收获方式，避免使用胰酶或细胞刮刀对细胞造成的损伤或畸变，实现细胞在收获环节的无损脱落。可用于细胞培养扩增、细胞治疗、细胞形态和功能研究、组织培养、细胞外基质研究等领域	①温度敏感型细胞培养表面及其制备方法，专利号：ZL201510780506.3； ②温度敏感性细胞培养表面及其制备方法（专利申请中）； ③温敏细胞培养表面及其制备方法，（专利申请中）； ④电子束辐射处理用三维多层支架； ⑤电子束辐射处理用三维多层支架（发明专利申请中）
	细胞培养装置用3D打印材料改性技术	通过优选改性配方，对GPPS（高透明聚苯乙烯）基材进行材料改性研究，并通过特殊加工工艺将改性材料制备成3D打印线材	上述材料既能满足3D打印工艺，又能满足细胞培养对透明、无毒的3D打印材料的要求	3D打印用透明聚苯乙烯线性材料及其制备方法，专利号：ZL201510783592.3
高分子材料加工技术	3D打印技术	对培养装置进行三维数据建模，可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构。利用3D打印材料实现直径400μm，孔径300μm的纤维丝纵横交织的4层或以上中空纤维细胞培养支架	通过3D打印技术制备三维细胞培养支架，使细胞贴壁表面大幅度增加，可一次性实现大量细胞的繁殖，满足通过细胞大量增殖为目的的细胞治疗临床应用需求和细胞规模化培养的需求	①三维细胞培养支架及其制备方法，专利号 ZL201510783345.3

类型	核心技术名称	核心技术特点	核心技术优势	主要专利
			求	
	灌流控制技术	利用液体和气体动力学原理，通过管道和空气过滤系统将培养装置本体和培养液储存装置相连接，在蠕动泵提供动力支持的条件下，实现细胞、交换气体、培养基等细胞体外培养必备的要素在一个可控的、封闭的循环式控制系统中	实现完全封闭式的细胞培养，实现营养物质和气体交换的实时动态更新，补充高密度下细胞培养中营养物质的快速消耗，同时避免了开放式培养带来的污染问题	①细胞培养装置及方法，专利号：ZL201610109259.9； ②蠕动泵以及细胞体外培养装置，专利号：ZL201821205275.9； ③基于三维细胞培养支架的细胞培养方法（专利申请中）
	精密注塑工艺与技术	采用 350T 全电动注塑机，针阀式热流道模具，注射速度 500 米/秒，注塑成型时间 15 秒，模具一出 48 腔，所生产的细胞培养板、瓶、皿注塑件表面光滑，在 40 倍显微镜下观察无划痕；离心管系列壁厚均匀，公差控制在 $\pm 0.05\text{mm}$ 范围，离心耐受力最高可达 40,000g	提升产品精度、质量、生产效率的目的	-
	高速高精度挤出成型技术	采用本挤出系统后，挤出的移液管管体的壁厚均一性得到有效控制，壁厚公差控制在 $\pm 0.02\text{mm}$ 范围内，且不良率在 5%，容量精确度达到 $\pm 1\%$ ，而国际标准 $\pm 2\%$ 以内	保证产品的挤出稳定性和精密度	①一种移液管管材挤出机，专利号：ZL201120091726.2
	移液管自动化生产工艺与技术	一次性血清移液管从管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、测漏、塞芯、包装，全生产线 8 个工序实现了自动化，生产效率提升 1.5 倍；有效降低作业人员的劳动强度，缩小产品加工作业空间	一次性血清移液管等产品的生产工艺十分复杂，由于移液管主要应用于细胞体外培养过程，要求无酶、无热源、无内毒素、无菌、无 DNA 等，该技术大大降低了产品制造过程中引入的人为污染并提升了产品的自动化水平和生产效率	①全自动移液管双色丝印设备，专利号：ZL200920053229.6； ②全自动移液管单支纸塑袋包装机，专利号：ZL200920053270.3； ③一种通用聚苯乙烯移液管管嘴自动拉伸机，专利号：ZL200910192326.8； ④一种全自动塞芯机，专利号 ZL200910179686.4； ⑤一种全自动移液管超声波焊接设备，专利号：ZL200910179685.X； ⑥一种在线切管机，专利号：ZL200910179684.5； ⑦一种移液管超声波焊接装置，专利号：ZL200920265237.7； ⑧一种移液管气密性测漏装置，专利号：ZL200920353429.3； ⑨一种塑料移液管挤出生产线用真空定径装置，专利号：

类型	核心技术名称	核心技术特点	核心技术优势	主要专利
				ZL201120091714.X
	塑料制品滤膜自动装配技术	在细胞培养系列瓶体与瓶盖自动化装配过程和过滤器上下盖装配中实现了自动化，克服了现有的半自动化生产设备生产周期长且效率低下，手动装配不良率高等缺点，提供一种操作直观、调式方便、控制精确、整机全自动的装配技术	大大提高了自动化水平和生产效率并降低了产品的不良率	①多工位细胞培养瓶超声波焊接机，专利号：ZL201020561831.3； ②一次性针头式过滤器装配机，专利号：ZL201210013935.4； ③一次性针头式过滤器装配机，专利号：DE112012000193.1； ④一次性针头式过滤器装配机，专利号：特許第 5715736 号； ⑤一次性针头式过滤器装配机，专利号：US 9,259,673 B2； ⑥一次性针头式过滤器装配机，专利申请号：PCT/CN2012/072162； ⑦一次性细胞培养瓶透气盖装配机，专利号：ZL201210013939.2； ⑧一次性细胞培养瓶透气盖装配机，专利号：特許第 5896544 号； ⑨一次性细胞培养瓶透气盖装配机，专利号：US 9,266,204 B2； ⑩一次性细胞培养瓶透气盖装配机，专利申请号：11/2012/000186.9； ⑪一次性细胞培养瓶透气盖装配机，专利申请号：PCT/CN2012/072160

②发行人核心技术先进性与行业地位说明

A、公司主要核心技术处于国内领先水平

公司在生物实验室耗材制品的研发设计及技术应用领域已经达到国内领先水平。核心技术主要集中在高分子材料改性技术与高分子材料加工技术两个方面。

根据广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》，“超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用”、“温度敏感性细胞培养表面制备关键技术”、“3D 细胞培养支架制备关键技术”以及“超疏水表面制备关键技术及在微量吸头中的应用”等技术，除发行人自身拥有的发明专利外，国内未见相同的专利或文献报道，公司上述核心技术在国内处于领先水平。

B、发行人主要产品的技术参数及质量指标处于行业领先水平

a、核心技术可比指标

核心技术	具体表征	参数及指标	参数意义说明	发行人	可比公司	对应相关产品
等离子体处理高分子材料表面改性技术	材料经等离子体改性处理后形成亲水表面，表面亲水性能通过接触角测试仪测定水接触角为 30-40°，能够满足约 80%贴壁性能好、容易体外培养的细胞株系的体外生长、增殖和分化	接触角	接触角越小，产品亲水性越好，越有利于细胞生长及贴壁，产品性能越好	30 至 40°	56 至 64°	普通亲水培养板、瓶、皿
等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	表面亲水性能通过接触角测试仪测定水接触角达到 10°以下，且持久稳定，能够满足原代细胞、神经元细胞、干细胞的体外培养以及无血清条件下的细胞体外生长、增殖和分化	接触角	接触角越小，产品亲水性越好，越有利于细胞生长及贴壁，产品性能越好	1.27°至 5.01°	12.3°至 16.3°	超亲水培养板、瓶、皿
等离子引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术	表面疏水性能通过接触角测试仪测定水接触角达到 150°，且持久稳定。超疏水表面在自清洁表面、微流体系统和生物相容性等方面有重要的用途	残留率	残留是指吸液后残留在产品上的液体占吸液量的比值，数值越低越好	低于 0.22%	1.30%	超疏水吸头
高分子材料温敏改性技术	在 37℃环境下该表面能够使细胞正常生长，满足贴壁型细胞的体外培养和细胞扩增，当温度低于 32℃时，放置 20 分钟细胞可以不再贴壁从而自动脱落。培养表面通过温度控制实	细胞脱落率	细胞脱落率即在低于 32 度温度条件下，吹打产品壁面 10 次并持续一定时间后脱落的细胞数与吹打前贴壁细胞总数之比，该参数	90%以上	50%以上	温敏细胞培养系列

核心技术	具体表征	参数及指标	参数意义说明	发行人	可比公司	对应相关产品
	现细胞的贴壁培养与脱壁收获，达到细胞的无损伤性脱落，脱落率高达90%		越大，则温敏效果越好			
高精密注塑工艺与技术	采用 350T 全电动注塑机，针阀式热流道模具，注射速度 500 米/秒，注塑成型时间 15 秒，模具一出 48 腔，所生产的细胞培养板、瓶、皿注塑件表面光滑，在 40 倍显微镜下观察到无划痕；离心管系列壁厚均匀，公差控制在±0.05mm 范围，离心耐受力最高可达 40,000g	离心力耐受	离心力（越高越好）	21000×g	17000×g	离心管
				40000×g	30000×g	微量离心管
高速高精度挤出成型技术	采用本挤出系统后，挤出的移液管管体的壁厚均一性得到有效控制，壁厚公差控制在±0.02mm 范围内，且不良率在 5%，容量精确度达到国际标准±2%以内	容量准确度	容量准确度（数值越小精确度越高）	±1%	±2%	移液管

注：1、上述发行人指标参数情况上海微谱化工技术服务有限公司和国家食品药品监督管理局广州医疗器械质量监督检验中心出具的第三方检验报告；

2、发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的技术指标情况，存在无法完整获取竞争对手相关信息的风险。

b、综合性核心技术

核心技术	具体表征	先进性	对应相关产品
细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术	以 GPPS（高透明聚苯乙烯）基材进行材料改性，优选改性配方，制备了既能满足打印工艺，又能满足细胞培养需要的透明、无毒的 3D 打印材料	细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术与 3D 打印技术相结合，制备出 3D 细胞培养支架，其培养面积是相应 2D 平面细胞产量的 4-5 倍，是细胞三维培养、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。 公司将超亲水改性技术和温敏改性技术应用于 3D 细胞培养支架的制作中，实现产品性能在亲水和细胞收获方面的先进性。 据公开信息查询，该产品仅美国 3Dbiotech 公司有相近产品。	3D 细胞培养支架
3D 打印技术	对培养装置进行三维数据建模，可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构。利用 3D 打印材料实现直径 400 μ m，孔径 300 μ m 的纤维丝纵横交织的 4 层或以上中空纤维细胞培养支架		
灌流控制技术	利用液体和气体动力学原理，实现完全封闭式的细胞培养，实现营养物质和气体交换的实时动态更新，补充高密度下细胞培养中营养物质的快速消耗，同时避免了开放式培养带来的污染问题	公司将灌流控制技术应用于细胞培养装置方面，实现了封闭式细胞培养，其动态培养方式更接近细胞体内生长环境，有利于提高细胞活性，表达更多的蛋白、单克隆抗体、细胞因子等，有利于获得更加准确有效的实验数据。 公司结合灌流控制技术形成的 CellBox 系列产品与相同培养面积的细胞工厂相比，占用空间、培养液用量减少一半以上，而细胞收获数量级相同；灌流控制技术与 3D 细胞培养支架相结合转化的产品“3D 细胞培养支架灌流培养装置”可实现两组或以上同时并联培养。 CellBox 系列产品和 3D 细胞培养支架灌流培养装置均为专利产品	CellBox 系列产品和 3D 细胞培养支架灌流培养装置
移液管自动化生产工艺与技术	一次性血清移液管从管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、测漏、塞芯、包装，全生产线 8 个工序实现了自动化	有效降低作业人员的劳动强度，缩小产品加工作业空间。管材挤出速度 26.4m/min。公开渠道无法取得可比公司数据	血清移液管

核心技术	具体表征	先进性	对应相关产品
塑料制品滤膜自动装配技术	在细胞培养系列瓶体与瓶盖自动化装配过程和过滤器上下盖装配中实现了自动化	克服了现有的半自动化生产设备生产周期长且效率低下，手动装配不良率高等缺点，提供一种操作直观、调试方便、控制精确、整机全自动的装配技术。产能为 600 件/小时。公开渠道无法取得可比公司数据	细胞培养瓶、细胞培养转瓶、针头过滤器

注：发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的技术指标情况，存在无法完整获取竞争对手相关信息的风险。

以上表格所述核心技术涵盖了发行人主要核心技术，可比公司则为国内领先或国际知名生物实验室用品综合服务商相关产品，从与国内领先或国际知名生物实验室用品综合服务商主要技术参数的对比可知，发行人核心技术已达到国内领先和国际先进水平。

C、公司主要产品的技术先进性获得国际知名生物实验室用品综合服务商的认可

公司凭借优良的产品品质和服务成功进入国际知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系,以 ODM 模式与包括 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进行深入合作。公司与国际知名实验室用品综合服务商签订 ODM 生产合作协议,若客户需求为公司现有产品,则直接报价;若客户需新产品开发,工程部则根据客户需求进行样品研发设计,测算样品成本并报价,将样品交由客户试用通过后,生产部根据订单制定生产计划,成品经质量部检验合格后发送给客户。公司承担了产品设计与生产的全部环节,国际知名实验室用品综合服务商在收到公司产品后,将直接作为其自主品牌产品销售。

D、发行人承担众多政府科研项目并荣获奖项

公司为高新技术企业、广东省级企业技术中心、广东省生物实验室一次性塑料耗材工程技术研究开发中心、广州市企业研究开发机构、广州市企业技术中心,拥有发明专利 23 项、实用新型专利 48 项、外观设计专利 16 项。**凭借行业相对领先优势地位和先进的技术水平,发行人承担了众多政府科研项目并获得发明专利相关奖励。**

③发行人核心技术是否成熟或者存在快速迭代风险

A、发行人核心技术均为目前市场主流的技术范畴

高分子材料聚苯乙烯、聚丙烯、纤维膜材料等依然是制备细胞培养装置、离心管、移液管、过滤器等耗材的主要原材料。随着生物技术应用场景在生物医药和医疗健康领域的拓展,产品的预期用途及应用环境发生改变,相应对产品的理化性能、生物性能等均提出更高要求,产品原料从普通高分子材料逐步转向医用级别功能高分子材料、可生物降解材料等的更高生物安全标准的方向演变。未来较长一段时期,生物实验室耗材行业的主流技术范畴依然是高分子材料改性技术和高分子材料加工技术。发行人的核心技术主要集中在高分子材料改性技术和高分子材料加工技术方面,且与核心技术相关的发明专利共有 12 个,均为市场主流发展方向的技术范畴。

B、生物实验室耗材行业的产品迭代更多体现在产品装置的改进型创新，技术研究方法相对稳定

生物实验室耗材产品对生物医药实验的准确性有着重要作用，对产品可靠性要求较高，因此部分传统产品如普通细胞培养的板、瓶、皿等，其产品结构、实现形式和功能仍保持稳定水平。随着细胞培养技术在生物医药领域的应用扩展，对细胞培养工具的要求，推动细胞培养工具在装置设计、操作友好度方面进行改进型创新。同时对高分子材料改性和加工工艺的主要研究方法保持相对稳定。

C、发行人密切关注行业技术及产品需求动态，未来研发项目在材料改性和加工及装置改进方面均有战略性布局

公司自成立以来一直致力于生物实验室耗材产品的开发和产品门类体系的建立健全，贯彻“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的思想，形成有梯度的新产品研发序列。近年来随着生物医药的发展，发行人需要为生物医药产业链发展提供更多的解决方案，同时保证发行人核心技术的持续创新和迭代创新发展战略需求。发行人从实验室耗材产品迭代升级、工艺技术自动化提升、医疗器械产业转移三个方面进行技术储备，保证企业的持续创新能力和探索新的利润增长点。

(2) 是否拥有高效的研发体系，是否具备持续创新能力，是否具备突破关键核心技术的基础和潜力，包括但不限于研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况

发行人具备完善的研发体系，具备持续创新能力，具备突破关键核心技术的寄出和潜力，具体详见本回复“问题 12”之“（二）结合研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况等，补充披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力或发行人技术持续创新的机制，在研项目的主要方向及应用前景，技术储备及技术创新的具体安排”所述。

(3) 是否拥有市场认可的研发成果，包括但不限于与主营业务相关的发明专利、软件著作权及新药批件情况，独立或牵头承担重大科研项目情况，主持或参与制定国家标准、行业标准情况，获得国家科学技术奖项及行业权威奖项情况

①研发成果

公司围绕核心技术不断进行创新研究，截至本回复签署之日，公司及子公司拥有的发明专利证书共 23 项，其中洁特生物在国内注册的发明专利 18 项，在日本注册的发明专利 2 项，在美国注册的发明专利 2 项，在德国注册的发明专利 1 项；公司及子公司在国内注册的实用新型专利 48 项；公司及子公司在国内注册的外观设计专利 16 项。

②荣誉和承担的科研项目

A、获得的技术相关奖励

发行人发明专利“一次性细胞培养瓶透气盖装配机”为第二十一届中国专利优秀奖预获奖项目（截至本回复出具日该奖项已结束公示期）。

B、承担的科研项目

序号	项目名称	项目主管部门	项目起止时间	验收文号	成果登记证号
1	三维微载体制备关键技术研究及其产业化	广州市工业和信息化委员会	2016.01.01 -2017.12.31	-	-
2	一次性血清移液管的质量品牌建设	广州市工业和信息化委员会	2017.01.05 -2018.06.20	穗工信技验字[2018]20号	-
3	基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	广东省科学技术厅	2017.03.01 -2020.02.29	-	-
4	超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	广州市科技创新委员会	2016.05.01 -2018.04.30	穗科验字[2018]第 911 号	GK190022
5	超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	广东省科学技术厅	2015.08.01 -2017.07.31	2016B090918033052	GDSTR-2017-011723
6	医疗器械用耐伽玛高抗冲聚丙烯专用料关键技术	广州市科技创新委员会	2015.06.01 -2017.05.31	穗科验字[2018]第	GK180290

序号	项目名称	项目主管部门	项目起止时间	验收文号	成果登记证号
	术研究与应用		1	0014 号	
7	一种具有变温功能的三维微载体的研发及在细胞培养中的应用	广州市科技和信息化局	2013.10.01 -2016.09.30	穗科合验字 [2017]第 15 号	GK1802 89
8	一次性细胞培养器系列产品自动化生产线技术改造项目	广东省经济和信息化委员会	2014.01.01 -2015.12.31	-	-
9	高通量细胞培养器、一次性血清移液管和相关生化试剂的产业化	广州市发展和改革委员会	2012.08.01 -2014.07.31	-	-
10	一次性离心管系列产品的开发和生产	广州市经济贸易委员会	-	穗经贸技验字 [2012]0047	-
11	高通量细胞培养器	广州市科技和信息化局	2012.05.01 -2014.4.30	穗科计验字 [2015]468 号	GK1561 7
12	一次性血清移液管材料改性及高速挤出关键技术研究及产业化	广州市科技和信息化局	2011.08.01 -2013.12.31	穗科高验字 [2014]第 43 号	GK1566 9
13	耐伽玛辐照高分子塑料聚丙烯 (PP) 的开发及产业化技术	广东省教育部产学研结合协调领导小组办公室	2010.03.01 -2012.02.29	2010B09040 0107050	-
14	一次性血清移液管的高速高精度挤出成型技术	广州市科技和信息化局	2009.03.01 -2011.02.28	穗科计验字 [2012]6 号	GK1221 5
15	新型超滤膜一次性细胞培养器	科学技术部科技型中小企业技术创新基金管理中心	2008.5.01- 2010.05.31	451CG83900 8780000391 56148	12-6878
16	一次性血清移液管的全自动生产线改造项目	广州市经济贸易委员会	2009.03.01 -2010.12.31	-	-
17	新型超滤膜一次性细胞培养器	广州市科学技术局	2008.12.01 -2010.12.31	穗科计验字 [2011]98 号	GK1221 3

C、企业标准的制定

我国生命科学领域研究相对欧美国家起步较晚，国内生物实验室耗材只占全球市场份额的小部分。由于生物实验室耗材行业在国内仍然处于新兴发展阶段，暂无行业及国家标准。作为国内实验室一次性塑料耗材供应商的龙头企业，公司充分重视相关标准的制定工作，完成了企业标准 9 项，并曾主导制定了 2 项广东

省地方标准。

(4) 是否具有相对竞争优势，包括但不限于所处行业市场空间和技术壁垒情况，行业地位及主要竞争对手情况，技术优势及可持续性情况，核心经营团队和技术团队竞争力情况

由本问题回复之“（一）结合发行人所处行业市场空间和技术壁垒情况，行业地位及主要竞争对手情况说明发行人是否具有相对竞争优势”所述，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。中国一次性生物实验室耗材市场仍然由进口品牌主导，随着国产厂家研发和创新能力的不断提升，国产品牌有望**逐步**实现进口替代，市场份额不断提升。发行人所处行业的主要壁垒为多学科交叉与技术集成技术壁垒以及高分子材料改性和工艺制造技术壁垒。发行人设立于 2001 年，是国内最早生产生物实验室耗材的企业之一，经过近 20 年的技术攻关和潜心研发，公司不仅掌握了相关的关键核心技术，而且实现技术成果的产业化，现已成为**国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业龙头企业**。发行人相关核心技术达到国内领先和国际先进水平，相关产品得到、国际知名生物实验室用品综合服务商的认可，具备一定的竞争优势，且持续性，具体原因如下：

①发行人所处行业市场空间增长较快，发行人盈利能力及规模在国内同行业具有领先优势

报告期内，发行人营业收入和净利润的年均复合增长率分别为 29.34% 和 42.93%，公司业绩呈现出良好的成长性。

中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，年复合增长率达到 15.3%。2018 年我国生物实验室耗材本土品牌的市场占有率为 5.5%，即 4.16 亿元人民币。发行人 2018 年营业收入 20,747.96 万元，净利润 5,283.49 万元，总资产 32,822.33 万元，净资产 28,196.09 万元。根据公开信息，可查到的同行业或类似企业硕华生命 2018 年营业收入 7,272.18 万元，净利润 1,557.85 万元，总资产 7,973.16 万元，净资产 6,915.59 万元。巴罗克 2018 年营业收入 5,021.41 万元，净利润 513.22 万元，总资产 6,072.76 万元，净资产 4,156.33 万元。公司在盈利能力与资产规模方面在国内同行业中均

处于领先水平。

②技术创新优势

公司自成立以来一直致力于生物实验室耗材的研发与实践，**已经形成一支55人的研发团队**，目前已为公司申请取得发明专利23项、实用新型专利48项、外观设计专利16项，公司研发团队规模和研发能力在国内生物实验室耗材的细分领域居于领先地位。其中，高分子改性技术与产品外形方面的创新使得公司产品性能可以满足个性化实验要求，有效提高实验室生产效率；高分子加工工艺的创新使得产品质量达到国际先进水平，为打破国际巨头对国内市场生物实验室耗材的技术垄断和市场垄断作出了贡献；柔性化定制生产，为公司高端产品的持续开发奠定技术基础。

③合理的研发体系，具备承接政府科研项目的能力

公司为高新技术企业，公司研发中心先后被认定为广州市级企业技术中心、广东省生物实验室一次性塑料耗材工程技术研究开发中心、广州市企业研究开发机构、广东省省级企业技术中心。公司曾编制了一次性血清移液管（标准号：DB44/T 1550-2015）、一次性塑料离心管（标准号：DB44/T 1549-2015）等生物实验室耗材产品广东省技术标准（暂无行业及国家标准）。公司具备承接政府科研项目的能力，自公司设立以来，有多个项目获省市重大科研立项，并取得相关科研经费用于技术攻关、技术改造和研发平台建设等。

④领先的工艺设备体系和高效的产业化能力

目前，国内多数生物实验室耗材生产厂家仍普遍使用传统生产工艺，而公司已在细胞培养、离心管、移液管、过滤器等系列产品的基础研发、小试、中试、生产管理、质量控制、产品检测各环节积累了成熟的经验。公司通过在挤出成型工艺、自动拉伸工艺、切割工艺、超声波焊接工艺和丝印工艺等关键环节进行技术创新，形成了具有自主知识产权的先进生产工艺，并通过多年的实践摸索与积累，构建与之相匹配的设备体系，为公司持续、快速发展提供了重要保证。

⑤质量控制优势

公司以国际化经营起步，高度重视与国际标准接轨，产品采用医用级高分子

材料聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）制作而成，具有质轻、耐温、抗污染等环保特色。公司按照产品技术标准和客户要求，建立完善的质量管理体系及产品检验体系，公司自采购至售后服务环节始终坚持按照 ISO 9001:2015 及 ISO 13485:2016 医疗器械质量管理体系标准运行。公司细胞培养系列产品、离心管、移液管及冻存管系列产品，经过严格的理化性能及生物相容性验证后，可用于医疗耗材领域。

⑥成本优势

公司在生产过程中实现精细化管理，而且与同行业国际巨头相比，由于国内生产要素成本低于发达国家，使得公司产品成本低于发达国家同行业水平，相对于国外知名品牌的同类产品，公司产品在性能指标并不逊色，但价格具有明显优势。

⑦优质的客户资源优势

凭借独立自主的研发能力、行业领先的技术水平、稳定的供应体系和产品品质，公司产品销往欧美等 40 余个国家及地区，并成功进入国际知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的优质客户的合作关系持续加深。除通过 ODM 模式拓展海外市场外，公司努力打造自主品牌，以经销模式拓展海外销售。公司自主品牌产品已成功进入 FUNDACAO ZERBINI INCOR（巴西知名生命科学实验室）和 TECNOVAX SA（阿根廷知名动物疫苗生产商），有利于公司提高品牌影响力，拓展客户资源。

在国内市场，公司产品凭借优良的技术性能和产品品质以及相对低的价格，为打破我国生物实验室耗材长期依赖进口的局面和为国内客户提供更多的选择作出了贡献。公司客户主要包括高等院校的生物、化学、食品、农业等实验室，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病预防控制中心、检验检疫机构、药品食品监测机构，各级医院及诊所等医疗机构的中心实验室，制药企业，生物科技公司等单位。

⑧营销网络优势

在销售渠道方面，公司深耕生物实验室耗材市场多年，在国内外均已形成覆

覆盖面较广的销售网络。国际上，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，拥有一批长期友好合作的国外 ODM 客户和经销商；国内，公司拥有以总部为中心的七大办事处和约 50 家经销商，销售网络覆盖海内外，为公司快速发展提供了有利支撑。

⑨品牌优势

与国内同类企业相比，公司在国内市场已经具备较大的品牌优势。作为国内最早生产生物实验室耗材的企业之一，公司自成立以来便深耕生物实验室耗材市场，不仅生产技术、产品质量已经达到国际先进水平，**在国内市场已经成为生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业**。2017 年，公司的“细胞培养瓶、一次性移液管、针头式过滤器”被评定为“广东省著名商标”。

(5) 是否具备技术成果有效转化为经营成果的条件，是否形成有利于企业持续经营的商业模式，是否依靠核心技术形成较强成长性，包括但不限于技术应用情况、市场拓展情况、主要客户构成情况、营业收入规模及增长情况、产品或服务盈利情况

①公司核心技术转化为产品情况

公司基于对生物技术研发及产业化需求的把握，通过自主研发及合作开发等方式，通过将高分子材料改性技术与高分子材料加工技术等核心技术广泛应用于细胞培养领域，形成公司的主要产品，具体情况如下表所示：

类型	核心技术名称	核心技术特点	转化产品
高分子材料改性技术	等离子体处理高分子材料表面改性技术	利用低温等离子体放电，在特定条件下形成交联结构层或生成羧基和羟基等含氧官能团，使得高分子材料表面获得亲水性能，形成普通亲水表面，接触角达到 30°-40° 范围，工艺稳定，产品亲水保质期可达到 3 年	标准亲水型细胞培养板、瓶、皿、转瓶、细胞工厂、CellBox
	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	利用特定条件下的等离子体处理在材料表面产生自由基，并将其用作引发物质诱导超亲水性高分子单体在材料表面接枝共聚，在材料表面获得超亲水高分子链，利用该分子链可以有效阻止空气中灰尘等污染物吸附的特性，形成超亲水表面，接触角达到 10° 以下，且持久稳定，能够满足原代细胞、神经元细胞、干细胞的体外培养以及无血清条件下的细胞体外生长、增殖和分化	超亲水系列产品：细胞培养板、细胞培养皿、细胞培养瓶、细胞培养转瓶，细胞工厂、CellBox、3D 细胞培养支架、细胞爬片

类型	核心技术名称	核心技术特点	转化产品
	等离子引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术	综合特定温度下的原液处理、惰性气体的气氛下的等离子体处理以及以喷雾的方式将原液均匀喷涂到基材表面上的接枝处理,使得基材表面形成纳米结构的超疏水层,使得接触角可达到 150° 以上,使材料表面达到低吸附,低残留,使微量移液精确度 低于 2.2‰ 水平	超疏水吸头系列产品
	高分子材料温敏改性技术	利用特殊化合物的化学结构中由亲水和疏水部分组成且临界相变温度为 32℃ 的特点,通过温度的变化实现其材料表面灵活地向亲水和疏水的转变。在 37° C 环境下该表面满足贴壁型细胞的体外培养和细胞扩增,温度低于 32° C 时,可以实现细胞无损伤性自动脱落,脱落率达到 90% 以上	温敏细胞培养板瓶皿, 3D 细胞培养支架
	细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术	通过优选改性配方,对 GPPS(高透明聚苯乙烯)基材进行材料改性研究,并通过特殊加工工艺将改性材料制备成 3D 打印线材。上述材料既能满足打印工艺,又能满足细胞培养对透明、无毒的 3D 打印材料的要求	3D 细胞培养支架, 灌流细胞装置
	聚丙烯耐伽玛辐照改性技术	将具有不同波长范围的紫外光吸收剂、透明成核剂、高抗冲改性剂等助剂与 PP 接枝受阻胺改性剂进行优化复合,形成备有高效协同作用的耐伽玛辐照复合体系,显著提高聚丙烯的耐伽玛辐照性能,同时起到改良高抗冲、高透明的性能。能使聚丙烯材料耐受 40kGy 的辐照剂量而不发黄,不发生恶性溶出,同时保证材料的透明性和机械加工性能	离心管系列产品
	3D 打印技术	对培养装置进行三维数据建模,可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构。利用 3D 打印材料实现直径 400μm,孔径 300μm 的纤维丝纵横交织的 4 层或以上中空纤维细胞培养支架	3D 细胞培养支架、灌流培养装置
高分子材料加工技术	灌流控制技术	设计完全封闭式的细胞培养装置,通过闭路管道循环系统保证营养物质和气体交换的实时动态更新,补充高密度下细胞培养中营养物质的快速消耗,避免开放式培养带来的污染问题	CellBox 系列产品和 3D 细胞培养支架灌流培养装置
	高精密注塑技术	注射速度达到 500mm/秒,针阀式热流道模具,注塑成型时间可以实现 6 秒或者更低,同时又能满足细胞培养需要的光学性能及尺寸精度	细胞培养、离心管、过滤器系列产品
	高速高精度挤出成型技术	采用自动化真空吸料系统,应用四段螺杆、扭矩传递四轴驱动技术实现螺杆转速达到 1,200rpm 和多变量模糊解耦控制系统,实现在线实时监测和控制	移液管、吸量管系列产品
	移液管自动化技术	生产线 8 个工序(管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、测漏、塞芯和包装)全部自动化	血清移液管
	塑料制品模块装配自动化技术	在细胞培养系列瓶体与瓶盖自动化装配过程和过滤器上下盖装配中实现自动化	细胞培养瓶、细胞培养转瓶、针头过滤器

②核心技术产品收入情况

报告期内，公司营业收入主要来自核心技术产品，主要包括细胞培养板、细胞培养瓶、细胞培养皿、真空过滤器、针头式过滤器、移液管、离心管等产品。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
核心技术产品收入	8,445.86	18,347.73	14,838.26	10,930.44
营业收入	9,431.15	20,747.96	16,704.31	12,402.29
核心技术产品占比	89.55%	88.43%	88.83%	88.13%

③主要客户情况

凭借独立自主的研发能力、行业领先的技术水平、稳定的供应体系和产品品质，公司产品销往欧美等 40 余个国家及地区，并成功进入国际知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系，与包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等在内的优质客户的合作关系持续加深。除通过 ODM 模式拓展海外市场外，公司努力打造自主品牌，以经销模式拓展海外销售。公司自主品牌产品已成功进入 FUNDACAO ZERBINI INCOR（巴西知名生命科学实验室）和 TECNOVAX SA（阿根廷知名动物疫苗生产商），有利于公司提高品牌影响力，拓展客户资源。

在国内市场，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，也为打破我国生物实验室耗材长期依赖进口的局面以及国内相关产品采购价格的下降作出了贡献。公司客户主要包括高等院校的生物、化学、食品、农业等实验室，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病预防控制中心、检验检疫机构、药品食品监测机构，各级医院及诊所等医疗机构的中心实验室，制药企业，生物科技公司等单位。

④经营业绩

技术成果转化为经营成果体现报告期内收入、净利润持续快速增长，具体如下：

财务指标	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
------	-----------	-------	-------	-------

营业收入（万元）	9,431.15	20,747.96	16,704.31	12,402.29
净利润（万元）	2,432.27	5,278.69	4,012.53	2,583.84
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,432.27	5,283.49	4,035.61	2,607.23
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	1,945.13	4,720.83	3,367.80	2,113.29

(6) 是否服务于经济高质量发展，是否服务于创新驱动发展战略、可持续发展战略、军民融合发展战略等国家战略，是否服务于供给侧结构性改革

①公司“坚持面向世界科技前沿”并“突破关键技术”

A、生命科学技术为世界科技前沿领域，美国将其作为重点封锁领域

《Science》杂志创刊 125 周年公布的 125 个世界科技前沿问题中，46% 涉及生命科学技术。欧美等发达国家均将生命科学技术列为国家重点技术。美国商务部工业安全署（BIS）将生命科学技术作为对中国的重点封锁领域。

B、**公司为生命科学研究提供支持工具**，在美国对我国生命科学技术进行封锁的情形下尤为重要

生命科学技术的发展与实验室耗材的种类、质量、精准、方便、高效的发展息息相关。生命科学技术的发展，一定程度上依赖与之配套的实验室耗材的创新和发展，**实验室耗材是生命科学研究的基础性研究工具之一。**

在美国对我国生命科学技术进行重点封锁的背景下，自主研发显得更为重要和紧迫，作为**生命科学研究的基础性研究工具之一**的实验室耗材的作用尤为重要。

公司主要产品是细胞培养的必备工具之一。细胞培养是生命科学研究的基础环节，随着生命科学技术在医药、医疗等领域的广泛应用，细胞培养成为生物医药、医疗等领域的关键技术手段，不论是疾病发病机理及诊断研究，诊断试剂、疫苗、基因工程药物、细胞工程药物、单克隆抗体的研究、开发与生产，还是新兴的细胞治疗和体外生殖技术，都是细胞培养技术的专业应用。

公司以具有自主知识产权的高分子材料改性及加工技术及装备，应用于生产细胞培养所需的各种实验研究器具，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生命科学研究、开发与生产提供基础保障。

C、公司将高分子材料改性和加工等技术运用于产品，突破关键核心技术

自公司成立以来，在公司董事长、首席科学家袁建华先生的带领下，基于对行业发展趋势的深刻理解及把握，公司在国内较早地将领先的高分子材料改性及加工技术运用于生物实验室耗材产品，以满足生物培养应用为导向，以功能高分子材料等新材料技术为产品革新手段，经过近 20 年的积累及发展，公司已掌握了一系列核心技术。

②“公司面向国家重大需求”且“符合国家战略”

A、生命科学技术为国家创新驱动发展战略重要内容和“十三五规划”重点发展的领域

《国家创新驱动发展战略纲要》和《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等国家战略文件均将生命科学技术作为重点发展的领域。

B、公司为生命科学研究提供支持工具和细胞培养的必备工具之一，通过自身努力实现进口替代的战略目标，面向国家重大需求，符合国家战略

公司掌握的高分子材料改性技术和加工技术广泛应用于细胞培养所需的各种用具中，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生命科学研究、开发与生产提供基础保障。服务于生命科学领域，符合国家创新驱动发展战略。

近年来，公司将新材料等技术应用到细胞规模化培养领域，设计和生产了一系列细胞规模化培养产品，为细胞规模化培养提供了基础工具和技术支持。

C、公司服务于供给侧结构性改革

根据国家有关政策，供给侧结构性改革要求扩大有效和中高端供给，增强供给结构对需求变化的适应性和灵活性，提高全要素生产率。公司通过将高分子材料改性技术和加工技术应用于主要产品，满足了细胞培养的需求，**逐步实现进口替代的战略目标**并参与国际竞争，很好地服务于供给侧结构性改革。

③公司产品“面向经济主战场”且“市场认可度高”

A、我国生物实验室耗材市场需求旺盛，却严重依赖进口

生物实验室耗材是生物技术研究 and 产业化的基础性必备工具之一，得益于下游产业的繁荣发展，全球生物实验室耗材的需求将保持高速增长。我国生命科学领域研究相对欧美国家起步较晚，国内生物实验室耗材只占全球市场份额的小部分。根据沙利文公司发布的《中国生物实验室用品行业市场研究报告》，我国一次性生物实验室耗材市场快速发展，从 2014 年的 42.8 亿元增长至 2018 年的 75.7 亿，期间年复合增长率达到 15.3%，高于全球市场增速。未来，随着我国生命科学技术研究的不断发展，我国一次性生物实验室耗材的市场规模将维持 14.8% 的复合增长率。受制于国内企业的生产规模及品牌影响力，绝大部分国内市场需求依赖进口产品。

B、我国实验室耗材行业仍然处于起步阶段

我国生命科学领域研究相对欧美发达国家起步较晚，作为生命科学基础研究工具的实验室用品行业亦处于起步阶段。国内生物实验室耗材生产企业主要集中在长三角和珠三角地区，发展初期大部分企业生产规模偏小，生产工艺略显粗糙，自主研发能力差，缺乏核心技术，生产工艺水平低下，规模化生产能力差，高端产品品种缺乏，产品质量参差不齐。近年来，我国生物实验室耗材供应商已有少数几家企业在产品品质方面达到国际先进水平，这些企业顺应国际耗材水平的发展趋势，不断提升研发与自主设计能力，逐步加强市场与客户需求跟踪能力，部分企业已依托自有品牌与国际品牌展开竞争。受制于生产规模、品牌影响力等原因，我国生物实验室耗材供应商在国内市场占比依然很小。

C、公司产品市场认可度高，为逐步实现进口替代的战略目标贡献积极力量

公司是国内最早生产生物实验室耗材的企业之一，经过近 20 年的技术攻关和潜心研发，公司不仅掌握了相关的关键核心技术，而且实现技术成果的产业化，现已成为国内生物实验室耗材细分领域在营收规模和出口份额均居于领先地位的企业，公司在盈利能力与资产规模方面在国内同行业中均处于领先水平。

在国际市场，通过科技创新、逐步打破欧美企业在该行业的垄断，实现进口

替代的战略目标并逐步参与国际市场竞争,为我国在全球生物技术产业的作用和战略高度的提升提供有利支撑。公司产品销往欧美等 40 余个国家及地区,主要客户为 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等国际知名企业,市场认可度高。

④公司服务于经济高质量发展、创新驱动发展战略、可持续发展战略、等国家战略,服务于供给侧结构性改革

如上文所述,发行人面向世界科技前沿,将高分子材料改性与加工技术应用于细胞培养领域,突破关键核心技术。发行人主要产品为细胞培养的必备工具之一,为细胞规模化培养提供基础工具和技术支持,**为生命科学研究提供支持工具**。发行人主要产品市场认可度高,经营业绩稳定持续增长,**逐步实现进口替代的战略目标**并参与国际竞争。因此,公司服务于经济高质量发展、创新驱动发展战略、可持续发展战略等国家战略并服务于供给侧结构性改革。

2、发行人是否符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条的规定

由本回复“问题 10”之“(三)结合自身主要产品和核心技术,说明招股书关于发行人属于生物技术产业的披露和保荐机构关于发行人属于生物医药领域的认定是否合理,是否符合发行人实际情况,是否符合相关规定”所述,公司将高分子材料改性和加工等核心技术应用于细胞培养,服务于生命科学尤其是生物医药领域,系《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条“(七)符合科创板定位的其他领域”的相关科技创新型企业,符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条的规定。

3、保荐机构发表明确意见

(1) 核查程序

- ①了解公司所处行业发展历程及现状,所需具备的生产技术和加工工艺等;
- ②查阅公司获得的相关政府部门颁发的荣誉证书;
- ③核查公司拥有的专利情况及核心技术情况;
- ④查阅公司的主营业务和主要产品情况,了解产品特性及应用领域;

- ⑤访谈发行人的主要客户，了解公司的客户所属行业情况；
- ⑥查询了国家统计局、证监会等相关部门发布的行业分类指引；
- ⑦查阅国家制定的产业政策文件，明确国家战略发展政策支持领域和产业发展方向；
- ⑧查阅沙利文公司相关研究报告，了解行业市场情况；
- ⑨查阅公司主要产品核心技术的运用情况；
- ⑩查阅广东省科学技术情报研究所出具的《科技查新报告》，了解公司相关技术的先进性；
- ⑪获取同行业公司产品技术参数资料并与公司产品参数进行对比；
- ⑫查阅公司与相关全球知名 ODM 客户的合作协议；
- ⑬查阅公司参与政府科研项目的情况；
- ⑭与公司相关人员进行访谈，了解公司研发体系及研发模式；
- ⑮查阅公司研发人员花名册，了解研发人员相关背景情况；
- ⑯获取公司产学研相关合作协议书，了解公司外部合作研发情况；
- ⑰核查公司研发相关的费用投入及构成情况；
- ⑱查看了公司曾主导的地方标准及企业标准的相关资料；
- ⑲查询公司国内外主要竞争对手的公开资料，并分析公司的相对优势及可持续性；
- ⑳查阅公司财务审计报告，了解公司经营业绩情况。

（2）核查结论

经核查，发行人符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定，符合科创板的定位。

问题 12

招股说明书披露，研发技术人员占员工总数的比例为 10.49%；受教育程度为大专及以下员工占比为 87.86%，硕士及以上员工占比为 2.47%。2016 年-2018 年研发投入占营业收入的比例为 6.15%、4.71%、4.16%。

请发行人：（1）充分披露发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置；（2）结合研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况等，补充披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力或发行人技术持续创新的机制，在研项目的主要方向及应用前景，技术储备及技术创新的具体安排；（3）结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第五十四条的规定及审核问答的相关规定，披露获得的专业资质和重要奖项，核心技术人员研究的主要成果及获得的奖项、科研资金的投入情况、取得的研发进展及其成果等。

请发行人说明：（1）补充说明核心技术及专利的形成过程，关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷；（2）补充说明发行人核心技术或产品是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）充分披露发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（一）公司的核心技术及其应用”之“4、核心技术关键指标、具体表征与可比公司比较情况”中，补充披露。

1、核心技术可比指标

核心技术	具体表征	参数及指标	参数意义说明	发行人	可比公司	对应相关产品
等离子体处理高分子材料表面改性技术	材料经等离子体改性处理后形成亲水表面，表面亲水性能通过接触角测试仪测定水接触角为 30-40°，能够满足约 80%贴壁性能好、容易体外培养的细胞株系的体外生长、增殖和分化	接触角	接触角越小，产品亲水性越好，越有利于细胞生长及贴壁，产品性能越好	30 至 40°	56 至 64°	普通亲水培养板、瓶、皿
等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	表面亲水性能通过接触角测试仪测定水接触角达到 10°以下，且持久稳定，能够满足原代细胞、神经元细胞、干细胞的体外培养以及无血清条件下的细胞体外生长、增殖和分化	接触角	接触角越小，产品亲水性越好，越有利于细胞生长及贴壁，产品性能越好	1.27°至 5.01°	12.3°至 16.3°	超亲水培养板、瓶、皿
等离子引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术	表面疏水性能通过接触角测试仪测定水接触角达到 150°，且持久稳定。超疏水表面在自清洁表面、微流体系统和生物相容性等方面有重要的用途	残留率	残留是指吸液后残留在产品上的液体占吸液量的比值，数值越低越好	低于 0.22%	1.30%	超疏水吸头
高分子材料温敏改性技术	在 37°C环境下该表面能够使细胞正常生长，满足贴壁型细胞的体外培养和细胞扩增，当温度低于 32°C时，放置 20 分钟细胞可以不再贴壁从而自动脱落。培养表面通过温度控制实现细胞的贴壁培养与脱壁收获，达到细胞的无损伤性脱落，脱落率高达	细胞脱落率	细胞脱落率即在低于 32 度温度条件下，吹打产品壁面 10 次并持续一定时间后脱落的细胞数与吹打前贴壁细胞总数之比，该参数越大，则温敏效果越好	90%以上	50%以上	温敏细胞培养系列

核心技术	具体表征	参数及指标	参数意义说明	发行人	可比公司	对应相关产品
	90%					
高精密注塑工艺与技术	采用 350T 全电动注塑机，针阀式热流道模具，注射速度 500 米/秒，注塑成型时间 15 秒，模具一出 48 腔，所生产的细胞培养板、瓶、皿注塑件表面光滑，在 40 倍显微镜下观察无划痕；离心管系列壁厚均匀，公差控制在±0.05mm 范围，离心耐受力最高可达 40,000g	离心力耐受	离心力（越高越好）	21000×g	17000×g	离心管
				40000×g	30000×g	微量离心管
高速高精度挤出成型技术	采用本挤出系统后，挤出的移液管管体的壁厚均一性得到有效控制，壁厚公差控制在±0.02mm 范围内，且不良率在 5%，容量精确度达到国际标准 ±2% 以内	容量准确度	容量准确度（数值越小精确度越高）	±1%	±2%	移液管

注：1、上述发行人指标参数情况上海微谱化工技术服务有限公司和国家食品药品监督管理局广州医疗器械质量监督检验中心出具的第三方检验报告；

2、发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的技术指标情况，存在无法完整获取竞争对手相关信息的风险。

2、综合性核心技术

核心技术	具体表征	先进性	可比公司	对应相关产品
细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术	以 GPPS（高透明聚苯乙烯）基材进行材料改性，优选改性配方，制备了既能满足打印工艺，又能满足细胞培养需要的透明、无毒的 3D 打印材料	细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术与 3D 打印技术相结合，制备出 3D 细胞培养支架，其培养面积是相应 2D 平面细胞产量的 4-5 倍，是细胞三维培养、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。 公司将超亲水改性技术和温敏改性技术应用于 3D 细胞培养支架的制作中，实现产品性能在亲水和细胞收获方面的先进性	据公开信息查询，该产品仅美国 3Dbiotech 公司有相近产品	3D 细胞培养支架
3D 打印技术	对培养装置进行三维数据建模，可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构。利用 3D 打印材料实现直径 400 μm ，孔径 300 μm 的纤维丝纵横交织的 4 层或以上中空纤维细胞培养支架			
灌流控制技术	利用液体和气体动力学原理，实现完全封闭式的细胞培养，实现营养物质和气体交换的实时动态更新，补充高密度下细胞培养中营养物质的快速消耗，同时避免了开放式培养带来的污染问题	公司将灌流控制技术应用于细胞培养装置方面，实现了封闭式细胞培养，其动态培养方式更接近细胞体内生长环境，有利于提高细胞活性，表达更多的蛋白、单克隆抗体、细胞因子等，有利于获得更加准确有效的实验数据。 公司结合灌流控制技术形成的 CellBox 系列产品与相同培养面积的细胞工厂相比，占用空间、培养液用量减少一半以上，而细胞收获数量级相同；灌流控制技术与 3D 细胞培养支架相结合转化的产品“3D 细胞培养支架灌流培养装置”可实现两组或以上同时并联培养	CellBox 系列产品和 3D 细胞培养支架灌流培养装置均为专利产品	CellBox 系列产品和 3D 细胞培养支架灌流培养装置

核心技术	具体表征	先进性	可比公司	对应相关产品
移液管自动化生产工艺与技术	一次性血清移液管从管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、测漏、塞芯、包装，全生产线 8 个工序实现了自动化	有效降低作业人员的劳动强度，缩小产品加工作业空间。管材挤出速度 26.4m/min	公开渠道无法取得可比公司数据	血清移液管
塑料制品滤膜自动装配技术	在细胞培养系列瓶体与瓶盖自动化装配过程和过滤器上下盖装配中实现了自动化	克服了现有的半自动化生产设备生产周期长且效率低下，手动装配不良率高等缺点，提供一种操作直观、调试方便、控制精确、整机全自动的装配技术。产能为 600 件/小时	公开渠道无法取得可比公司数据	细胞培养瓶、细胞培养转瓶、针头过滤器

注：发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的技术指标情况，存在无法完整获取竞争对手相关信息的风险。

以上表格所述核心技术涵盖了发行人主要核心技术，可比公司则为国内领先或国际知名生物实验室用品综合服务商相关产品，从与国内领先或国际知名生物实验室用品综合服务商主要技术参数的对比可知，发行人核心技术已达到国内领先和国际先进水平。

(二) 结合研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况等，补充披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力或发行人技术持续创新的机制，在研项目的主要方向及应用前景，技术储备及技术创新的具体安排

1、研发管理情况

公司设有研发中心，研发中心下设专家顾问室、技术研发室和分析实验室。其中专家顾问室主要包括公司首席科学家及外聘专家。技术研发室根据工作性质分为情报研究、技术研发和产品研发三类工作岗位。

公司研发中心一方面针对市场及客户多样化需求，对产品不断改进；另一方面，积极研究行业发展趋势，设立不同类型的研究课题，自主研发具有前瞻性、符合市场未来发展方向的新产品。

公司建立严格的研发内控制度，详见本回复“问题 19”之“（三）披露研发内控制度及其执行情况”。

2、研发人员数量

截至 2019 年 6 月 30 日，公司拥有 55 名研发技术人员，占公司总人数的 10.38%，其中核心技术人员 5 人。

3、研发团队构成

研发团队主要聚集了具有生物医药、化学及高分子材料和机械专业背景和丰富研发经验的专业技术人才。在公司首席科学家袁建华领导下，核心研发人员团结协作，完成公司的研究项目和任务。公司研发人员构成及分工如下：

序号	研发中心		人数	学历		在研发中的职责
				研究生	其他	
1	首席科学家		1	1	-	负责确定公司研发项目和产品开发的战略定位和发展方向，牵头构建研发体系和各项研发制度，主持参与公司重大项目立项及实施。
2	技术研发室	情报研究	5	1	4	负责新产品新设备开发前的情报资料收集、市场调查，参与新产品的客户试用、测试及评价

序号	研发中心	人数	学历		在研发中的职责	
			研究生	其他		
		技术研发	13	5	8	负责公司研发项目及新产品开发的立项评审、过程开发和生物性能指标参数确定等具体研发工作,负责研发项目申报及项目和新产品开发过程中的知识产权挖掘、保护工作
		产品研发	28	2	26	负责新产品的开发,模具开发和设备自动化的研发工作;负责新产品小试及中试过程中质量控制和质量保证、质量管理体系的建立与维护
3	分析实验室	实验检测	8	3	5	负责公司研发的新产品测试方法、指标及参数的建立及测试实施。
--	合计	--	55	12	43	--

4、核心研发人员背景情况

详见本回复“问题 11”之“(二)、1、核心研发人员背景情况”

5、研发投入情况

公司始终将自主研发作为公司长期发展战略的基石,不断加大技术与产品研发投入力度,以确保公司的研发实力在同行业中具有竞争力。报告期内,公司及其子公司研发费用及其占营业收入的比例如下:

单位:万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬	288.98	431.80	449.28	384.29
材料及燃料	92.82	270.94	231.40	173.67
试验外协费	16.70	45.48	26.16	96.48
折旧摊销	18.67	39.58	49.73	52.93
评审验收费	8.80	36.31	20.68	26.67
其他费用	21.38	39.87	9.74	28.21
研发支出合计	447.34	864.00	786.99	762.25
营业收入	9,431.15	20,747.96	16,704.31	12,402.29
占比(%)	4.74	4.16	4.71	6.15

6、研发设备情况

详见本回复“问题 11”之“（二）、2、研发设备情况”

7、技术储备情况

详见本回复“问题 11”之“（二）、3、技术储备情况”

8、发行人现有研发体系具备持续创新能力与突破核心技术的基础和潜力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（六）现有研发体系具备持续创新能力与突破核心技术的基础和潜力”补充披露如下：

（1）公司研发机构设置合理，研发人员数量与结构匹配

公司设有研发中心，并严格执行研发内控体系。截至 2019 年 6 月 30 日，公司拥有 55 名研发技术人员，占公司总人数 10.38%。其中具有硕士及以上学历的 12 人，占研发人员总数的 21.82%，专业分工方面，首席科学家 1 人，情报研究 5 人，技术研发 13 人，产品研发 28 人，实验检测 8 人。公司研发机构设置合理，研发人员数量和结构合理。

（2）公司核心技术人员分工明确，使公司研发积极响应市场需求

公司首席科学家基于丰富的研究经验对行业发展有着深刻理解，其与相关专家保持紧密交流，洞悉行业发展趋势。国际销售经验丰富的总经理主导研发体系中的情报研究工作，研发定位以市场需求为导向，对标国际市场，对客户需求进行技术分解，确立解决方案。其他核心技术人员以多年的从业经验，在产品研发、技术研发和实验检测方面紧密配合，较快实现从研究到应用的转化。

（3）研发投入情况符合公司研发计划进度，符合实验室耗材行业技术研究特点

生物实验室耗材行业的技术创新和新产品开发，核心技术集中在高分子材料改性技术和加工技术，主要是通过对产品功能实现形式和结构的设计进而实现技术创新，产品实现过程主要为关键核心人员的智力投入，对材料、设备、动力等支出的依赖相对较低，研发投入总额并不依赖大规模的资金投入。因此，公司从

生物实验室耗材的研究特点和自身实际情况出发，每年保持适度的研发费用增长以满足公司实际需求。

(4) 自有和外部研发设备相结合，经济高效开展研发活动

公司自有研发设备包括功能性检测设备和生产工艺类设备，功能类检测设备用于研发活动的设计开发和性能检测阶段，当研发进入小试和中试阶段，则使用部分生产工艺类设备进行产品开发。根据公司现有发展阶段，对于一些价格昂贵但使用频率不高的设备，公司通过产学研合作等方式共享高校实验室，作为研发能力的补充。公司通过自有设备和外部设备相结合的方法，经济高效开展研发活动。

(5) 技术储备服务于企业效益和战略发展方向

公司贯彻“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的思想，形成有梯度的新产品研发序列。从实验室耗材产品迭代升级、医疗器械产业转移、工艺技术自动化提升三个维度确定研发方向，保证企业的持续创新能力和探索新的利润增长点。

综上，发行人在研发管理、研发人员数量、研发团队构成、核心研发人员背景、研发投入、研发设备、技术储备等方面情况综合构成了高效的研发体系，具备持续创新能力，具备突破关键核心技术的基础和潜力。

9、在研项目主要方向及应用前景

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（三）在研项目情况”之“1、（2）在研项目主要方向及应用前景”中补充披露如下：

公司研发方向主要包括实验室耗材产品迭代升级、医疗器械产业转移和工艺技术自动化提升。公司在研项目主要方向及应用前景如下表：

序号	项目名称	研发方向	应用前景
1	细胞牧场	生物培养类-大规模细胞培养装置	本项目开发一款自动化、可灌流操作的大规模细胞培养装置，装置最高可达到 40 层，单次培养收获细胞数将达 4×10^{10} 左右，可广泛应用于工业级别的细胞大规模培养

序号	项目名称	研发方向	应用前景
2	3D PCL 微载体	生物培养类-三维细胞培养载体	微载体使细胞贴壁培养表面积增加 5~10 倍，提高细胞产量；同时采用具有生物相容性、可生物降解的 PCL 材料制备微载体，可广泛用于细胞组织染色，冷冻切片等细胞实验研究操作
3	细胞灌流培养系统	生物培养类-细胞培养装置	封闭式、自动化灌流细胞培养系统，避免了开放式培养可能带来的污染问题；本装置配有可独立运行的多组培养塔，可同时大规模培养多种细胞，广泛应用于个体化细胞治疗用途
4	微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术	生物培养类-超亲水表面制备技术	通过微波等离子表面亲水改性技术制备富氧超亲水表面，在干细胞培养、原代细胞培养、无血清培养方面具有广泛的使用需求和应用前景
5	温敏细胞培养表面制备关键技术	生物培养类-温敏脱落表面制备技术	本技术能够在细胞收获阶段，通过改变温度使细胞自动脱落下来，避免使用胰酶或细胞刮刀对细胞造成的损伤，实现细胞无损脱落。在细胞培养扩增、细胞治疗、细胞形态和功能研究、组织培养、细胞外基质研究等领域广泛应用
6	IVF 专用细胞培养皿	医疗器械-胚胎干细胞培养皿	不孕不育和高龄产妇不能通过自然受孕，需要进行辅助生殖生育技术进行辅助治疗与干预，产品将用于辅助生殖生育技术中胚胎干细胞的诱导、分化培养，市场需求巨大
7	临床细胞治疗专用细胞培养设备及细胞培养医疗耗材	医疗器械-细胞治疗耗材	产品体系涵盖了治疗用细胞培养耗材、处理设备、培养液等整个细胞治疗产业需要的工具类耗材产品，市场前景和需求广阔
8	高速离心管自动化丝印技术	液体过滤类-工艺、自动化提升	采用全球领先的自动化丝印机，油墨印刷附着力大幅度提高，提升产品质量，同时离心管的丝印产能从现有的 30,000 支/天，提高到 150,000 支/天，产能提升 5 倍，大大提升离心管产能水平
9	高速血清移液管三色丝印技术	液体过滤类-工艺、自动化提升	在移液管丝印工艺实现三色印刷，采用全球领先的三色丝印技术，油墨固化效率更高，固化更牢固，同时使使单机产能从原来的 50 支/分提高到 150 支/分，产能提升 3 倍，大大提升血清移液管产能水平。

10、技术储备及技术创新具体安排

(1) 技术储备

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（五）技术创新机制及安排”之“3、（3）技术储备”中补充披露如下：

本公司自成立以来一直致力于生物实验室耗材产品的开发和产品门类体系的建立和健全，贯彻“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的思想，形成有梯度的新产品研发序列。发行人目前已成为国内生物实验室一次性塑料耗材行

业龙头企业，其产品广泛服务于生物医药领域的生物研究阶段。近年来随着生物医药行业的发展，发行人需要为生物医药产业链发展提供更多的解决方案，同时保证发行人核心技术的持续创新和迭代创新发展战略需求。公司从实验室耗材产品迭代升级、医疗器械产业转移、工艺技术自动化提升等几个方面进行技术储备，保证企业的持续创新能力和探索新的利润增长点。

（2）技术创新具体安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（五）技术创新机制及安排”之“3、知识产权保护机制和创新激励制度”中披露以下内容：

公司的技术创新机制主要包括对员工的创新激励和知识产权保护两个方面。公司建立了“绩效导向”的员工创新激励和约束机制，制定了包括《科技成果转化与奖励制度》、《优秀人才引进规定》、《研发人员培养管理办法》和《研发人员绩效考核方案》等，将技术成果、技术人员培养等融入绩效考核当中，激励员工的创新动力。同时，公司建立了贯穿从技术、产品开发立项至产品销售等全过程的知识产权管理规范制度，从体系和制度上对公司研发、生产、经营等活动中涉及知识产权的方面进行规范和约束。

（三）结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第五十四条的规定及审核问答的相关规定，披露获得的专业资质和重要奖项，核心技术人员研究的主要成果及获得的奖项、科研资金的投入情况、取得的研发进展及其成果等

1、核心技术人员专业资质、重要奖项、主要成果及获奖情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（四）核心技术人员及研发人员数量情况”之“5、核心技术人员专业资质、重要奖项、主要成果及获奖情况”中补充披露如下：

（1）专业资质

公司所处行业从业人员无需取得相关专业资质证书。

(2) 重要奖项

袁建华先生获奖情况：2008年5月，被广州市委统战部、广州市发改委、广州市经贸委、广州市人事局、广州市工商行政管理局、广州市工商业联合会授予“广州市第二届优秀中国特色社会主义事业建设者”；2011年12月，被广州市委、市政府授予第二届“广州十大优秀留学回国人员”创业奖；2013年12月，被中国留学人员创业园百家企业活动组委会评为“2013中国留学人员创业园十大领军人物”称号。

袁建华先生曾在1989年获得江西省科学进步奖三等奖（第1作者）；1994年获得江西省卫生厅技术创新三等奖（第4作者）。

(3) 核心技术人员研究的主要成果及获得的奖项

①袁建华先生作为主要发明人牵头并参与57项专利技术的研发，其中13项为国内发明专利，5项为国外发明专利；

②Yuan Ye James作为核心技术人员，组织并参与开发专利52项(含子公司)，其中11项为国内发明专利，5项为国外发明专利，同时曾主导两项地方标准的制定；

③方想元作为发明人参与了30余项专利技术的研发，其中5项为发明专利，曾主持或作为主要参加者完成地方标准两项；

④李慧伦作为发明人参与了公司30余项专利技术的研发，其中发明专利5项。

2、科研资金投入及取得的研发进展及成果

(1) 科研资金的投入情况

详见本题回复之“（二）、5、研发投入情况”

(2) 取得的研发进展及其成果

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（三）在研项目情况”之“3、（2）取得的研发进展及成果”中补充披露如

下:

项目名称	报告期内研发投入(单位:万元)	研发进展及研发成果	
		研发进展	研发成果
一种具变温功能的三维微载体的研发及在细胞培养中的应用(3D细胞培养支架)	100.44	本项目已于2017年通过了广州市科创委验收。项目已经建立了一条三维微载体3D打印工艺生产线、三条3D微载体细胞培养装置系列产品生产线,获得广州市科技成果登记1项	申请发明专利8项,其中美国发明专利3项,授权国内发明专利4项;申请并授权实用新型专利2项;申请2项PCT;制定企业标准1项
医疗器械用耐伽玛高抗冲聚丙烯专用料关键技术研究与应用	342.64	本项目已于2018年通过了广州市科创委验收。项目已经建立高抗冲、耐伽玛辐照聚丙烯专用料复配体系、建立耐伽玛PP粒料中试生产线1条、耐伽玛辐照离心管系列产品生产线2条,形成耐伽玛PP离心管系列产品,获得广州市科技成果登记1项	申请发明专利3项,申请并授权实用新型专利2项;制定企业标准1项
超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	233.42	本项目已于2018年通过了广州市科创委验收。项目通过一次性连续两步法工艺获得超亲水细胞培养表面,水接触角达到10度以下。形成超亲水细胞培养板瓶皿三条生产线获得广州市科技成果登记1项	申请发明专利2项;申请并授权实用新型专利2项,制定企业标准1项
基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	374.99	项目集成应用等离子表面处理技术、温敏改性技术、3D打印技术、灌流控制技术开发用于细胞治疗的高通量细胞培养装置。2018年已经获得产品样机,目前已经对整机进行优化并进入产品功能第三方测试阶段	申请发明专利11项,其中美国发明专利3项,授权发明专利4项;申请并授权实用新型专利3项
用于多因素筛选的细胞爬片培养皿	352.61	本项目为企业自立项项目,已于2018年6月通过企业内部验收。本项目已开发2种直径规格为8mm和10mm的爬片;4种爬片数量规格可选:12、18、32、45。以满足研究中被检样本数量庞大、待测指标多、影响因素复杂的细胞试验研究	申请发明专利4项,其中国内申请2项,授权1项;美国发明和德国发明各申请1项
低蛋白吸附双向拉伸血清移液管	204.59	本项目为企业自立项项目,已于2018年12月通过企业内部	申请发明专利4项,其中授权3项;申请并授

项目名称	报告期内研发投入(单位:万元)	研发进展及研发成果	
		研发进展	研发成果
		验收。项目采用超疏水技术对血清移液管进行表面处理有效降低了液体残留量。已经开发低吸附血清移液管系列产品,包括 1ml、2ml、5ml 等 7 种容量规格	权实用新型专利 3 项
高流速、高处理量、低残留过滤器	175.68	本项目为企业自立项项目,已于 2018 年 12 月通过企业内部验收。通过设计双层过滤膜结构的真空过滤器,同时将膜形状设计为方形,最大程度的增加单次过滤处理量,提高了过滤速率和滤过效率	申请并授权实用新型专利 2 项
超滤离心管	194.40	本项目将离心技术与超滤膜技术结合起来,开发出既能实现滤液与浓缩物的高效分离,又能大幅提高回收率的超滤离心管。设计开发截留分子量为 3KD、5KD、10KD、30KD、50KD、100KD 的通量大、无毒性、可重复使用的超滤离心管,目前全部型号已经通过测试,进入小批试制及客户验证和试用阶段	申请并授权实用新型专利 1 项
集约型细胞工厂	135.52	项目为企业自主立项项目,通过设计每层可独立控制的、最多可达 24 层的、培养表面积可达 14,000cm ² 的细胞工厂。满足工业客户大规模细胞培养的需求。目前产品已经完成设计开发和内部验证,进入客户验证和试用阶段	申请发明专利 2 项,申请并授权实用新型专利 3 项
复合型亲水表面处理关键技术	111.60	本项目为企业自立项项目,通过将电晕放电表面改性技术、低温等离子体表面改性技术、微波等离子表面改性技术进行复合,以探索亲水效果强、稳定持久的表面处理技术。目前,项目正进行不同处理技术的处理效果验证,接触角测试、细胞培养测试	申请发明专利 2 项

项目名称	报告期内研发投入(单位:万元)	研发进展及研发成果	
		研发进展	研发成果
温敏细胞培养表面制备关键技术研究	361.30	本项目为企业自立项项目,已于2018年12月通过企业内部验收。本项目针对原有化合物引发温敏改性的不稳定,研发剂量恒定、效果稳定的高能电子束辐照改性技术	申请发明专利4项,其中美国发明专利1项,授权国内发明专利1项;申请并授权实用新型专利1项
防流感及埃博拉病毒口罩开发及产业化	19.78	本项目已于2018年通过了广州市科创委验收,项目已经通过超疏水表面处理技术、纳米纤维过滤材料制备方法完成开发防病毒口罩	申请并授权发明专利3项、实用新型专利1项、外观专利1项;制定企业标准《生物防护口罩》1项
具有PM2.5监测功能的智能口罩	64.82	本项目为企业自立项项目,已于2016年12月通过企业内部验收。项目结合近几年我国大部分地区出现严重的雾霾天气,开发出一款能够实时监测具有PM2.5数据的智能口罩	申请并授权智能口罩实用新型专利2项、外观专利3项
劳动防护型防毒面具的开发	35.40	本项目为企业自立项项目,已于2018年12月通过企业内部验收。已经开发由硅胶半面罩、滤毒盒组件和头带皮筋三部分组成型防毒面具。具有过滤组件重量轻、更换方便、可过滤无机颗粒物和有毒有害有机物	申请并授权实用新型专利2项,外观专利1项
日常防护型口罩	28.32	本项目为企业自立项项目,已于2018年12月通过企业内部验收。已经开发出半随弃式口罩、随弃式口罩、一次性民用口罩(女版、亲子版、动物版等)日常民用口罩	申请并授权发明专利2项、实用新型专利1项、外观专利7项;制定自吸过滤式防颗粒物民用口罩企业标准1项
3D PCL 微载体项目	23.55	本项目为企业自立项项目,已于2019年2月通过企业内部立项。目前已经完成可降解、无毒性PCL打印材料的选型、订制精密打印喷头,挤出结构升级;研究了打印速度、打印温度等关键参数对微载体成型的影响;产品目前已经完成样品试制阶段,下一步进行亲水处理、老化验证、细胞毒性验证、细胞接种于培养验证工作	初步形成PCL材料打印工艺

项目名称	报告期内研发投入(单位:万元)	研发进展及研发成果	
		研发进展	研发成果
IVF 专用细胞培养皿	24.07	本项目为企业自立项项目,已于2019年3月通过企业内部立项。目前已经完成中心孔培养皿、四孔板、矮壁培养皿的设计开发工作;模具的设计、订制工作、产品技术指标和检测方法的制定工作;完成GMP厂房的设计并启动申请第三方检测工作。下一步进行关键工艺验证、产品物理、化学、生物性能指标的自测和第三方测试,同时启动医疗器械注册资料的编制工作	已提交申请实用新型专利1项
高速离心管自动化丝印技术项目	28.20	本项目为企业自立项项目,已于2019年3月通过企业内部立项。目前已经完成装配及设备的初步调试,包括:管体自动上料、输送;管盖自动上料、输送;电晕处理系统表面自动处理;管体丝印系统自动化印刷;自动旋盖系统已经出料系统等,系统运行稳定	经小批量试产,已经达到预期每分钟丝印、旋盖250件
微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术项目	24.90	本项目为企业自立项项目,已于2019年3月通过企业内部立项。目前已经完成微波等离子处理发生装置的设计订制,引发气体浓度、纯度、种类的初步筛选;等离子体处理的温度、流量、时间、压力等关键工艺参数的研究;后期将开展配方的优化筛选,接触角表征;表面氧含量的定量测定、细胞培养测试等	申请发明专利1项
血清移液管三色丝印技术项目	24.35	本项目为企业自立项项目,已于2019年3月通过企业内部立项。目前已经完成装配及设备的初步调试,包括:移液管体自动给料上料、稳定输送;管体自动三色印刷;UV光固系统表面固化;自动计数系统等,系统运行稳定	经小批量试产,已经达到预期每分钟丝印150-250件

(四) 补充说明核心技术及专利的形成过程，关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷

1、核心技术及专利的形成过程

核心技术名称	对应专利	对应专利号/申请号	核心技术及专利形成过程
等离子体处理高分子材料表面改性技术	非专利技术	-	2001年公司创办之时，袁建华带领团队进行等离子体引发高分子材料表面改性技术研究，对细胞培养系列产品进行亲水处理，形成了公司第一代亲水系列细胞培养板瓶皿，亲水接触角达30-40°，产品于2002-2003年推出。由于洁特有限成立初期公司内部对知识产权保护认识不足，本技术未申请专利，在内部以非专利专有技术形式保护
等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	①一种具有超亲水生长表面的细胞培养板； ②一种具有超亲水生长表面的细胞嵌入皿； ③一种超亲水细胞生长表面的制备方法（申请中）； ④一种富氧超亲水细胞培养表面的制备方法（申请中）	①专利号： ZL201520249170.3； ②专利号： ZL201520252612.X ③申请号： 201510194152.4 ④申请号： 201710571664.7	2014年，公司开展等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术立项，对超亲水表面处理工艺、接枝改性工艺进行探索研究，形成超亲水表面，亲水接触角达10°以下，满足半贴壁细胞及干细胞等难养细胞的生长需求。该项目在研究期间，分别获得广东省、广州市科技项目立项，并于2017年、2018年分别完成项目验收。该技术对应形成4项专利，其中2项已获得实用新型专利，2项正在申请发明专利
等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术	一种超疏水表面的制备方法	专利号： ZL201610182758.0	2015年，公司开展等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术立项，对超疏水表面处理工艺、接枝改性工艺进行探索研究，形成超疏水表面，疏水接触角达到150°以上，且持久稳定，形成该技术，并已获得相对应的一项发明专利授权
高分子材料温敏改性技术	①温度敏感型细胞培养表面及其制备方法； ②温度敏感型细胞培养表面及其制备方法（美国专利，申请中）； ③温敏细胞培养表面及其制备方法（申请中）； ④电子束辐射处理用三维多层支架； ⑤电子束辐射处理用三维多层支架（发明专利	①专利号： ZL201510780506.3 ②申请号： 15/775,695 ③申请号： 201811116498.2 ④申请号： 201821248977.5 ⑤申请号： 201810877906.X	2013年，公司开展高分子材料温敏改性技术立项，通过在普通聚苯乙烯细胞培养表面，接枝具有温敏响应功能的温敏材料，制备温敏细胞培养表面，实现细胞无损伤收获。该技术获得广州市科技项目立项，并于2018年完成项目验收。该项技术共对应5项专利，其中1项已取得国内发明专利授权并正在申请美国专利授权，1项正在申请发明专利，1项已取得实用新型专利授权并正在申请发明专利授权

核心技术名称	对应专利	对应专利号/申请号	核心技术及专利形成过程
	申请中)		
细胞培养装置用3D打印材料改性技术	3D打印用透明聚苯乙烯线性材料及其制备方法	专利号: ZL201510783592.3	2013年,公司开展的细胞培养装置用3D打印材料改性技术获得广州市科技项目立项,经过以GPPS基材进行材料改性,优选改性配方,掌握了一种材料改性的技术,并于2017年完成项目验收。该项技术对应获得1项发明专利授权
3D打印技术	三维细胞培养支架及其制备方法	专利号 ZL201510783345.3	2013年,公司进行3D打印技术开发并获得市科技项目立项,经过对培养装置进行三维数据建模的反复研究,获得一种可以最大限度模拟细胞在动物及人体内的三维结构,从而形成了一种打印技术,并于2017年完成项目验收。该项技术对应获得1项发明专利授权
灌流控制技术	①细胞培养装置及方法; ②蠕动泵以及细胞体外培养装置; ③基于三维细胞培养支架的细胞培养方法(申请中)	①专利号: ZL201610109259.9 ②专利号: ZL201821205275.9 ③申请号: 201810985468.9	2015年,公司开展灌流控制技术获得广东省科技项目立项,通过利用液体和气体动力学原理,实现完全封闭式的细胞培养,实现营养物质和气体交换的实时动态更新,补充高密度下细胞培养中营养物质的快速消耗,同时避免了开放式培养带来的污染问题,从而形成一种控制技术,该项目尚未结项。该项技术对应获得发明专利2项,实用新型1项
高精密注塑工艺与技术	非专利技术	-	2018年,公司开展高精密注塑工艺与技术立项,通过采用350T全电动注塑机,针阀式热流道模具,注射速度500米/秒,注塑成型时间15秒,模具一出48腔。由于本技术的核心在于产品生产过程形成的注塑工艺技术和参数设置,因此,本技术公司采取非专利专有技术的形式予以保护
高速高精度挤出成型技术	一种移液管管材挤出机	专利号: ZL201120091726.2	2011年,公司开展的高速高精度挤出成型技术获得广州市科技项目立项,采用挤出系统,通过对GPPS采用高速高精度挤出成型技术,达到提高移液管管体的壁厚均一性,降低产品不良率的效,从而形成一种挤出成型技术,并于2015年完成项目验收。该项技术对应获得1项实用新型专利授权。申请时均以发明人作为权利人申请获得,后根据公司知识产权规范管理的需求,将该等专利转至公司名下
移液管自动化	①全自动移液管双色丝印设备;	①专利号: ZL200920053229.6 ②专利号:	2009年,公司开展移液管自动化生产工艺与技术技术改造立项,通过对一

核心技术名称	对应专利	对应专利号/申请号	核心技术及专利形成过程
生产工艺与技术	②全自动移液管单支纸塑袋包装机； ③一种通用聚苯乙烯移液管管嘴自动拉伸机； ④一种全自动塞芯机； ⑤一种全自动移液管超声波焊接设备； ⑥一种在线切管机； ⑦一种移液管超声波焊接装置； ⑧一种移液管气密性测漏装置； ⑨一种塑料移液管挤出生产线用真空定径装置	ZL200920053270.3 ③专利号： ZL200910192326.8 ④专利号： ZL200910179686.4 ⑤专利号： ZL200910179685.X ⑥专利号： ZL200910179684.5 ⑦专利号： ZL200920265237.7 ⑧专利号： ZL200920353429.3 ⑨专利号： ZL201120091714.X	次性血清移液管从管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、测漏、塞芯、包装的探索和研究，实现了全生产线 8 个工序自动化工艺，从而形成一种移液管自动化生产工艺与技术。该项技术对应获得 4 项为发明专利授权，5 项为实用新型专利授权。申请时均以发明人作为权利人申请获得，后根据公司知识产权规范管理需求，将该等专利转至公司名下
塑料制品滤膜自动装配技术	①多工位细胞培养瓶超声波焊接机； ②一次性针头式过滤器装配机； ③一次性针头式过滤器装配机（德国）； ④一次性针头式过滤器装配机（日本）； ⑤一次性针头式过滤器装配机（美国）； ⑥一次性细胞培养瓶透气盖装配机； ⑦一次性细胞培养瓶透气盖装配机（日本）； ⑧一次性细胞培养瓶透气盖装配机（美国）	①专利号： ZL201020561831.3 ②专利号： ZL201210013935.4 ③专利号： DE112012000193.1 ④专利号：特許第 5715736 号； ⑤专利号：US 9,259,673 B2 ⑥专利号： ZL201210013939.2 ⑦专利号：特許第 5896544 号； ⑧专利号：US 9,266,204 B2	2009 年，公司开展塑料制品滤膜自动装配技术立项，通过对半自动化生产设备的不断改进及探索，实现细胞培养系列瓶体与瓶盖和过滤器上下盖自动化装配，从而形成一种自动装配技术。该项技术对应获得国内发明专利 2 项，国外发明专利 5 项，实用新型专利 1 项；其中，“一次性针头式过滤器装配机”（国内、日本、美国）专利在申请专利授权时以发明人作为权利人申请获得，后根据公司知识产权规范管理需求，将该等专利转让公司名下

2、关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，是否存在对核心技术人员的依赖，是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷

（1）关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况
与公司业务相关的商标、专利证书以及国家商标查询系统及专利查询系统显示，权利人均登记为公司或子公司；公司所使用的无关联第三方的专利，均与第三方签署了许可授权协议。公司亦不存在将与业务相关的商标、专利等知识产权授权关联方使用的情况。因此，关联方不存在拥有或使用发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况。

（2）是否存在对核心技术人员的依赖

公司对作为核心技术人员的公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 在一定程度的依赖，具体情况如下：

①袁建华、Yuan Ye James 为公司核心技术对应专利的主要发明人或研发人员

截至本问询函回复出具之日，袁建华、Yuan Ye James 作为核心技术对应专利发明人以及非专利技术主要研发人员的情况如下：

发明人/主要研发人员	对应专利	核心技术名称
袁建华	等离子体处理高分子材料表面改性技术（非专利技术）	等离子体处理高分子材料表面改性技术
	一种超亲水细胞生长表面的制备方法（申请中）；	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术
	①温度敏感型细胞培养表面及其制备方法； ②温度敏感型细胞培养表面及其制备方法（申请中）； ③温敏细胞培养表面及其制备方法（申请中）； ④电子束辐射处理用三维多层支架（实用新型专利已取得，同时正在申请发明专利）	高分子材料温敏改性技术
	三维细胞培养支架及其制备方法	3D 打印技术
	①细胞培养装置及方法； ②蠕动泵以及细胞体外培养装置； ③基于三维细胞培养支架的细胞培养方法（申请中）	灌流控制技术
	高精密注塑工艺与技术（非专利技术）	高精密注塑工艺与技术
	一种移液管管材挤出机	高速高精度挤出成型技术
	①全自动移液管双色丝印设备； ②全自动移液管单支纸塑袋包装机； ③一种通用聚苯乙烯移液管管嘴自动拉伸机； ④一种全自动塞芯机； ⑤一种全自动移液管超声波焊接设备； ⑥一种在线切管机； ⑦一种移液管超声波焊接装置； ⑧一种移液管气密性测漏装置； ⑨一种塑料移液管挤出生产线用真空定径	移液管自动化生产工艺与技术
	①多工位细胞培养瓶超声波焊接机； ②一次性针头式过滤器装配机； ③一次性针头式过滤器装配机（德国）； ④一次性针头式过滤器装配机（日本）；	塑料制品滤膜自动装配技术

发明人/主要研发人员	对应专利	核心技术名称
	⑤一次性针头式过滤器装配机（美国）； ⑥一次性细胞培养瓶透气盖装配机； ⑦一次性细胞培养瓶透气盖装配机（日本）； ⑧一次性细胞培养瓶透气盖装配机（美国）；	
Yuan Ye James	一种超亲水细胞生长表面的制备方法（申请中）；	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术
	一种超疏水表面的制备方法	等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术
	①温敏细胞培养表面及其制备方法（申请中）； ②电子束辐射处理用三维多层支架； ③电子束辐射处理用三维多层支架（发明专利申请中）	高分子材料温敏改性技术
	①蠕动泵以及细胞体外培养装置； ②基于三维细胞培养支架的细胞培养方法（申请中）	灌流控制技术
	高精密注塑工艺与技术（非专利技术）	高精密注塑工艺与技术
	一种移液管管材挤出机	高速高精度挤出成型技术
	①全自动移液管双色丝印设备； ②全自动移液管单支纸塑袋包装机； ③一种通用聚苯乙烯移液管管嘴自动拉伸机； ④一种全自动塞芯机； ⑤一种全自动移液管超声波焊接设备； ⑥一种在线切管机； ⑦一种移液管超声波焊接装置； ⑧一种移液管气密性测漏装置； ⑨一种塑料移液管挤出生产线用真空定径	移液管自动化生产工艺与技术
	①多工位细胞培养瓶超声波焊接机； ②一次性针头式过滤器装配机； ③一次性针头式过滤器装配机（德国）； ④一次性针头式过滤器装配机（日本）； ⑤一次性针头式过滤器装配机（美国）； ⑥一次性细胞培养瓶透气盖装配机； ⑦一次性细胞培养瓶透气盖装配机（日本）； ⑧一次性细胞培养瓶透气盖装配机（美国）	塑料制品滤膜自动装配技术

上述技术涉及公司生产经营的核心环节，公司经营对上述核心技术存在依赖，而上述核心技术由袁建华、Yuan Ye James 主导或参与，因此，公司对核心技术人员袁建华、Yuan Ye Jame 存在一定程度的依赖。

②公司对袁建华、Yuan Ye James 的依赖不会影响公司研发、生产经营的稳定性

袁建华为公司的创始股东，自公司设立以来，袁建华担任董事长一直未发生变化，由其带领的公司研发团队保持稳定。Yuan Ye James 与袁建华系父子关系，自 2008 年开始领导公司研发工作，主导公司新产品、新技术的战略定位和发展方向。报告期内，袁建华、Yuan Ye James 作为公司的共同实际控制人未发生变更，作为公司核心技术人员亦未发生变更。

同时，公司现有研发体系及研发技术人员充足，公司已形成独立的研发体系，设有研发中心，主要承担公司的研发决策、执行工作。公司建立了涵盖立项论证、立项、计划评审、设计、样品试制、小试、检验、生产转移等完整的研发流程，制定了配套研发管理制度，并形成了一支 55 名研发技术人员的研发团队（详见本题回复之“（二）结合研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况等，补充披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力或发行人技术持续创新的机制，在研项目的主要方向及应用前景，技术储备及技术创新的具体安排”）。

因此，公司对核心技术人员袁建华、Yuan Ye James 的依赖不会影响公司研发、生产经营的稳定性。

（3）是否与其他机构或研发人员存在纠纷及潜在纠纷

截至本问询函回复出具之日，公司与外部机构的研发合作均签署了合作研发协议，就研发成果的归属、工作内容、保密要求等做了详细约定，目前，公司与其他机构或研发人员均不存在纠纷及潜在纠纷。

（五）补充说明发行人核心技术或产品是否存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险

1、发行人核心技术均为目前市场主流的技术范畴

高分子材料聚苯乙烯、聚丙烯、纤维膜材料等依然是制备细胞培养装置、离心管、移液管、过滤器等耗材的主要原材料。随着生物技术应用场景在生物医药和医疗健康领域的拓展，产品的预期用途及应用环境发生改变，相应对产品的理

化性能、生物性能等均提出更高要求，产品原料从普通高分子材料逐步转向医用级别高分子材料、可生物降解材料等的更高生物安全标准的方向演变。未来较长一段时期，生物实验室耗材行业的主流技术范畴依然是高分子材料改性技术和高分子材料加工技术。发行人的核心技术主要集中在高分子材料改性技术和高分子材料加工技术方面，且与核心技术相关的发明专利共有 12 个。

2、生物实验室耗材行业的产品迭代更多体现在产品装置的改进型创新，技术研究方法相对稳定

生物实验室耗材产品对生物医药实验的准确性有着重要作用，对产品可靠性要求较高，因此部分传统产品如普通细胞培养的板、瓶、皿等，其产品结构、实现形式和功能仍保持稳定水平。随着细胞培养技术在生物医药领域的应用扩展，对细胞培养工具的要求，推动细胞培养工具在装置设计、操作友好度方面进行改进型创新。同时对高分子材料改性和加工工艺的主要研究方法保持相对稳定。

3、发行人密切关注行业技术及产品需求动态，未来研发项目在材料改性和加工及装置改进方面均有战略性布局

公司自成立以来一直致力于生物实验室耗材产品的开发和产品门类体系的建立和健全，贯彻“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的思想，形成有梯度的新产品研发序列。近年来随着生物医药的发展，发行人需要为生物医药产业链发展提供更多的解决方案，同时保证发行人核心技术的持续创新和迭代创新发展战略需求。发行人从实验室耗材产品迭代升级、工艺技术自动化提升、医疗器械产业转移三个方面进行技术储备，保证企业的持续创新能力和探索新的利润增长点。

综上，发行人核心技术或产品不存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风险。

（六）保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

(1) 查阅行业研究信息，查阅第三方出具的参数性能检验报告，核查发行人核心技术指标与同行业的比较情况及具体表征；

(2) 查阅同行业公司公开披露的经营信息，了解发行人的技术水平及行业地位情况；

(3) 查阅发行人技术研发人员花名册，获取发行人核心技术人员简历；

(4) 查阅发行人报告期内研发投入明细，研发设备明细；

(5) 获取发行人研发制度、在研项目相关资料；

(6) 访谈相关人员，核查发行人技术储备和持续创新能力；

(7) 获取相关奖项、专利等研究成果并获取相关专利证书，了解相关专利形成过程、合法性等以及对核心技术人员的依赖情况；

(8) 通过中国裁判文书网核查研发人员纠纷及潜在纠纷情况；

(9) 访谈发行人核心技术人员，核查发行人技术的先进性及与国内外同行的比较情况以及技术被替代淘汰的风险；

(10) 取得了发行人关于核心技术及专利形成过程情况的说明；

(11) 通过国家知识产权局专利局、商标局网站检索了发行人专利、商标等知识产权的公示信息。

2、核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

从与国内领先或国际知名生物实验室用品综合服务商主要技术参数的对比可知，发行人核心技术已达到国内领先和国际先进水平。

发行人现有研发体系具备持续创新能力，在研项目的主要方向及应用前景广阔。不存在关联方拥有或使用与发行人业务相关的商标、专利等知识产权的情况，发行人对其核心技术人员袁建华、Yuan Ye Jame 存在依赖，但上述依赖的情况不影响公司研发、生产活动的稳定，公司的核心技术及专利不存在纠纷或潜在纠纷。发行人核心技术或产品不存在被近年国际、国内市场上其他技术替代、淘汰的风

险。

问题 13

招股说明书关于发行人的市场地位与技术先进性的披露和论证主要依赖于引用广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》。

请发行人说明：广东省科学技术情报研究所的基本情况和机构属性；《科技查新报告》的性质，及其是否为发行人定制的报告；《科技查新报告》是否公开发布、发布频率；广东省科学技术情报研究所是否从发行人处获得经济利益；《科技查新报告》的内容和数据是否具有权威性。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）广东省科学技术情报研究所的基本情况和机构属性

广东省科学技术情报研究所建于 1958 年，隶属于广东省科学技术厅，是广东省科学技术厅管理的广东省科技服务业研究院（广东省科学技术发展战略研究院）直属单位，属于事业单位，是科技部认定的广东省内唯一国家一级科技查新单位。广东省科学技术情报研究所拥有一支水平高、专业门类较齐全、研究咨询力量雄厚的专职科技情报及战略研究队伍，在职技术人员 90 多人，其中国务院特殊津贴专家 3 人，高级职称研究人员 33 人，硕士以上学历人员 46 人。广东省科学技术情报研究所具有现代化的信息系统和获取信息的设施与手段，以先进的技术、丰富的资源、科学的态度为社会各界提供及时、准确、公正、客观的服务，为广东省各级政府、企业、科研院所、高等院校等社会各界提供多功能、社会化、综合性的信息及技术服务，是广东省重要的战略研究、科技咨询及科技评估、信息提供的服务机构。

根据《科技查新机构管理办法》第二条规定，“科技查新机构是指具有科技查新业务资质，根据委托人提供需要查证其新颖性的科学技术内容，按照科技查新规范操作，有偿提供科技查新服务的信息咨询机构。”据此，广东省科学技术

情报研究所系根据查新委托人委托，有偿提供科技查新服务的信息咨询机构。

（二）《科技查新报告》的性质，及其是否为发行人定制的报告

科技查新是指具有查新业务资质的查新机构根据查新委托人提供的需要查证其新颖性的科学技术内容，并按照《科技查新规范》（国科发计字〔2000〕544号）的要求进行操作做出报告结论。

科技查新是通过检出文献的客观事实来对项目的新颖性做出结论，并且有较严格的年限、范围和程序规定，有查全、查准的严格要求，查新结论具有客观性和鉴证性。广东省科学技术情报研究所作为广东省内唯一国家一级科技查新单位，发行人委托其出具的《科技查新报告》是其根据国家科技查新规范做出的客观性和鉴证性结论，不属于为发行人定制的报告。

（三）《科技查新报告》是否公开发布、发布频率；广东省科学技术情报研究所是否从发行人处获得经济利益

科技查新的主要目的是为科研立项提供客观依据、为科技成果的鉴定、评估、验收、转化、奖励等提供客观依据或为科技人员进行研究开发提供可靠而丰富的信息；而根据《科技查新规范》（国科发计字〔2000〕544号）的相关规定：“科技查新是查新机构根据查新委托人提供的需要查证其新颖性的科学技术内容，并按照本规范操作，并作出结论。查新报告指查新机构用书面的形式就其处理的查新事务和得出的查新结论向查新委托人所做的正式陈述。”因此，《科技查新报告》是根据查新委托人的需要而向委托人出具的正式陈述，《科技查新报告》不公开发布，不存在固定的发布频率。

广东省科学技术情报研究所按照《科技查新规范》（国科发计字〔2000〕544号）的相关规定要求，向委托人出具《科技查新报告》，并向发行人收取相关服务费，该服务费属于鉴证机构提供服务的正常收费项目。除科技查新的正常收费外，广东省科学技术情报研究所不存在从发行人处获得经济利益的情况。

（四）《科技查新报告》的内容和数据是否具有权威性

1、《科技查新报告》的出具单位具有国家科技部认定的科技查新国家一级机构资质

《科技查新报告》的出具单位广东省科学技术情报研究所是科技部认定的广东省内唯一国家一级科技查新单位；同时该研究所还是国家科技部科技型中小企业技术创新基金管理中心认定的中小企业技术创新基金服务机构、广东省高级人民法院授权知识产权司法鉴定中介咨询机构。

2、专业的科技情报及战略研究队伍

广东省科学技术情报研究所拥有一支水平高、专业门类较齐全、研究咨询力量雄厚的专职科技情报及战略研究队伍，在职技术人员 90 多人，其中国务院特殊津贴专家 3 人，高级职称研究人员 33 人，硕士以上学历人员 46 人，同时还具备现代化的信息系统和获取信息的设施与手段，以科学的态度为社会各界提供及时、准确、公正、客观的服务。

3、科技查新的方法和流程严格按照国家操作规范

科技查新是文献检索和情报调研相结合的情报研究，是科学的查新方法，它以文献为基础，以文献检索和情报调研为手段，以检出结果为依据，通过综合分析，对查新项目进行情报学审查，写出有依据、有分析、有对比的查新报告；查新过程有严格的年限、范围和程序规定，有查全、查准的严格要求，查新结论具备客观性和鉴证性。此外，中华人民共和国科学技术部颁布了《科技查新规范》（国科发计字〔2000〕544 号）对科技查新进行规范指引，广东省科学技术情报研究所严格按照相关规定进行科技查新。

4、科技查新工具国际化标准

广东省科学技术情报研究所在华南地区建立国际联机检索终端，并与 Dialog 和 STN 等当今世界最负盛名的联机检索系统相连，数据来源广泛，保证了为用户提供的科技查新、联机检索、司法鉴定及专利咨询等权威性的咨询服务的客观公正和快捷准确。

综上，《科技查新报告》的内容和数据具有权威性。

（五）请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构和发行人律师履行以下核查程序：

- （1）搜索事业单位法人信息网站，了解研究所机构属性；
- （2）查阅相关主管部门公开信息及研究所工商备案信息，核查研究所相关资质信息；
- （3）访谈公司相关负责人员，了解申请科技查新的全流程；
- （4）查阅《科技查新规范》对科技查新的相关规定，核查查新报告的权威性；
- （5）查阅发行人费用支付依据，分析费用支出性质。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

广东省科学技术情报研究所隶属于广东省科学技术厅，是广东省科学技术厅管理的广东省科技服务业研究院（广东省科学技术发展战略研究院）直属单位，属于事业单位，是科技部认定的广东省内唯一国家一级科技查新单位。

该研究所根据发行人委托出具的《科技查新报告》不是为发行人定制的报告，《科技查新报告》并不定期公开发布，该研究所按照相关规定收取鉴证服务费用不存在从发行人处获得其他经济利益的情况，《科技查新报告》的内容和数据具有权威性。

问题 14

招股说明书披露，公司及子公司拥有的发明专利证书共 22 项，其中 9 个为转让取得。持有多个专利的发行人子公司拜费尔注销手续正在办理中。发行人

有 4 个独占许可使用的专利。根据申报文件，发行人设立时，现在的实际控制人之一袁建华持股 50.9978%，另一股东舒凤斌持股 49.0022%；后经过多次股权变动，舒凤斌于 2011 年 5 月后不再持有发行人股权。

请发行人补充披露：（1）4 个独占许可使用的专利的权利人、关于独占许可使用的主要约定、4 个独占许可使用的专利对发行人的具体作用；（2）发行人主要产品中应用的核心技术来自于自主研发、合作研发还是外部采购；（3）发行人创始股东之一舒凤斌是否曾在发行人处任职、对发行人生产经营发挥的作用；2011 年后舒凤斌彻底退出的原因；发行人的核心技术是否存在来源于舒凤斌的情况。

请发行人说明：（1）发行人从袁建华等人处转让取得的专利，是否为袁建华等人的职务发明，未将发行人作为权利人原始取得的原因；发行人转让取得发明专利、实用新型专利等专利技术的主要约定内容；（2）发行人核心技术、专利等是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）拜费尔注销后其所持有的专利处置情况，及对发行人生产经营的影响。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）发行人补充披露：4 个独占许可使用的专利的权利人、关于独占许可使用的主要约定、4 个独占许可使用的专利对发行人的具体作用

发行人就独占许可使用的专利与其专利权人分别签署了《专利独占许可使用协议》，协议中的主要约定内容如下：

专利名称	权利人	独占许可协议主要约定
方便采集细胞爬片的细胞培养装置、细胞爬片培养装置	李宏	许可方式：独占许可 许可期限：自独占许可协议生效之日其5年，发行人有续签优先权 许可使用费：按专利产品（扣除增值税后）销售收入的5%计算；专利产品正式投产销售第一年不设专利使用基本年费，一年后专利使用基本年费按上一年度专利使用费总额的20%计算；如当年专利使用费低于基本年费的，公司仅需支付基本年费 专利权维持费用：由专利权人承担
细胞爬片实验专	李宏、李培楠	同上

专利名称	权利人	独占许可协议主要约定
用培养皿		
高密度阵列式细胞爬片培养装置、贮存装置及试验装置	李宏、刘佳、孔庆友、孙媛、文姝、陈晓燕	同上

上述 4 个独占许可使用的专利对发行人的具体作用主要体现在：发行人通过使用上述 4 个专利可形成一款细胞爬片培养皿产品，通过将一整片细胞培养片材裁切成多个独立的具有培养凹槽的细胞爬片培养结构，并将整个结构置于培养皿中，配套使用，从而细胞能够很容易在此独立结构上生长，可使待处理的细胞处于同一生长状态。该产品解决了市场上玻璃细胞玻片无法提供同一细胞生长状态、不易抓握、易碎等应用缺陷，提升了细胞爬片培养皿的实用性，丰富了发行人细分产品种类。报告期内，发行人使用上述 4 个独占许可专利形成的细胞爬片培养皿的销售金额以及在发行人产品销售收入占比中均较少，不属于发行人的主要产品，发行人对上述独占许可使用专利不构成依赖。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产”之“2、专利”中补充披露。

（二）发行人补充披露：发行人主要产品中应用的核心技术来自于自主研发、合作研发还是外部采购

截至本招股说明书签署之日，发行人主要产品应用的核心技术主要来自于自主研发，部分来自于合作研发。其中生物培养类产品所应用的核心技术均来源于自主研发；液体处理类产品中，除应用的高速高精度挤出成型技术、移液管自动化生产工艺与技术来源于合作研发，其余应用的核心技术亦均来源于自主研发。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（一）公司的核心技术及其应用”中补充披露。

（三）发行人补充披露：发行人创始股东之一舒凤斌是否曾在发行人处任职、对发行人生产经营发挥的作用；2011年后舒凤斌彻底退出的原因；发行人的核心技术是否存在来源于舒凤斌的情况

发行人创始股东之一舒凤斌曾于2001年4月至2006年8月在发行人处担任副董事长职务。但舒凤斌长期在外地工作生活，未实际参与公司的研发、生产与管理等生产经营活动，未对公司的生产经营发挥作用。

舒凤斌于2011年3月将其持有的洁特有限全部股权转让给袁建华，从而彻底退出洁特有限。舒凤斌退出系由于洁特有限设立后长期未能实现盈利，而其本人当时自有资金紧张，急需资金周转，从而将所持股权全部转让给袁建华。

舒凤斌在持有洁特有限股权期间，未实际参与洁特有限的生产经营活动，未涉及洁特有限任何研发活动。发行人（包括洁特有限）与核心技术相关专利的发明人均与舒凤斌无关，因此，发行人不存在核心技术来源于舒凤斌的情况。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（一）公司的核心技术及其应用”中补充披露。

（四）发行人从袁建华等人处转让取得的专利，是否为袁建华等人的职务发明，未将发行人作为权利人原始取得的原因；发行人转让取得发明专利、实用新型专利等专利技术的主要约定内容

1、发行人从袁建华等人处转让取得的专利，是否为袁建华等人的职务发明，未将发行人作为权利人原始取得的原因

截至本问询函回复出具之日，公司从袁建华等人处转让取得专利的具体情况如下：

专利名称	原专利权人	申请日期	转让日期
细胞培养瓶	袁建华	2007年2月12日	2015年5月20日
新型超滤膜细胞培养器	袁建华, Yuan Ye James	2008年5月21日	2015年5月20日
全自动移液管双色丝印设备	袁建华, Yuan Ye James	2009年3月24日	2015年3月12日

专利名称	原专利权人	申请日期	转让日期
全自动移液管单支纸塑袋包装机	袁建华, Yuan Ye James	2009年3月24日	2015年3月12日
一种通用聚苯乙烯移液管管嘴自动拉伸机	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年9月15日	2015年3月12日
一种全自动塞芯机	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年10月19日	2015年3月12日
一种全自动移液管超声波焊接设备	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年10月19日	2015年3月12日
一种在线切管机	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年10月19日	2015年3月12日
一种移液管超声波焊接装置	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年12月15日	2015年3月12日
一种移液管气密性测漏装置	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年12月23日	2015年3月12日
一种离心管旋盖机	袁建华, Yuan Ye James, 郭昌平	2009年12月25日	2015年3月12日
一种翻盖易使用离心管	袁建华, Yuan Ye James	2010年1月15日	2015年3月12日
一种易开盖微量离心管	袁建华, Yuan Ye James	2010年1月15日	2015年3月12日
一种超滤离心管	袁建华, Yuan Ye James	2010年1月18日	2015年3月12日
一种离心瓶	袁建华, Yuan Ye James	2010年10月13日	2015年3月12日
多工位细胞培养瓶超声波焊接机	袁建华, Yuan Ye James	2010年10月13日	2015年3月12日
一次性微孔滤膜过滤器	袁建华, Yuan Ye James	2010年11月24日	2015年3月12日
一种针头式过滤器	袁建华, Yuan Ye James	2011年3月7日	2015年3月12日
一种移液管管材挤出机	袁建华, Yuan Ye James	2011年3月31日	2015年3月12日
一种塑料移液管挤出生产线用真空定径装置	袁建华, Yuan Ye James	2011年3月31日	2015年3月12日
一次性针头式过滤器装配机(国内)	袁建华, Yuan Ye James	2012年1月17日	2015年3月12日
一次性针头式过滤器装配机(德国)	袁建华, Yuan Ye James	2012年3月10日	2017年2月6日
一次性针头式过滤器装配机(日本)	袁建华, Yuan Ye James	2012年3月10日	2017年1月19日
一次性针头式过滤器装配机(美国)	袁建华, Yuan Ye James	2013年5月28日	2017年2月6日

《专利法》第六条规定：“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。职务发明创造申请专利的权利属于该单位；申请被批准后，该单位为专利权人。非职务发明创造，申请专利的权利属于发明人或者设计人；申请被批准后，该发明人或者设计人为专利权人。利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造，单位与发明人或者设计人订有合同，对申请专利的权利和专利权的归属作出约定的，从其约定。”

《专利法实施细则》第十二条规定：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。专利法第六条所称本单位，包括临时工作单位；专利法第六条所称本单位的物质技术条件，是指本单位的资金、设备、零部件、原材料或者不对外公开的技术资料等。”

袁建华、Yuan Ye James 为公司员工，上述专利均为袁建华、Yuan Ye James 在执行公司研发任务或者主要利用公司的物质技术条件所完成的发明创造，且袁建华、Yuan Ye James 未就上述专利与公司签订合同另行约定专利权的归属。因此，根据相关法律法规的规定，上述专利属于袁建华、Yuan Ye James 在公司任职期间的职务发明，上述专利权应属于公司。鉴于此，袁建华、Yuan Ye James 在以自己名义申请上述专利的权利人后，将上述专利权转回给了公司。

公司未作为上述专利权利人原始取得系由于公司发展初期，袁建华等研发技术人员对知识产权申请授权保护观念不足，对知识产权的相关法律法规及政策理解不深，同时出于申请授权程序的便捷性等方面考虑，故对于上述专利申请授权时，仅以上述专利发明人作为专利权人提交申请。2015 年开始，公司逐步加强了知识产权的规范管理，将上述职务发明产生的专利权转至公司名下，同时，此后职务发明的申请、续费等统一由公司聘请的外部专利代理机构办理，并以公司的名义申请专利授权。

郭昌坪系个体工商户深圳市宝安区龙华金利精模具加工厂（以下简称“金利精”）的业主，金利精曾系公司的设备供应商。2009 年金利精与公司合作期间，

公司正在从事上述专利模具设备的研发工作，鉴于金利精具有设备生产的相关经验，故公司与金利精开展合作，由公司提供相关设计概念、基础技术支持、模型样品等，金利精根据公司的指示进行组装、调试、实验等辅助性工作。在上述专利的开发过程中，由于郭昌平系金利精的员工，因此金利精负责的具体合作开发任务由其执行完成，根据相关法律法规的规定，上述涉及郭昌平的专利属于其在金利精工作任职期间的职务发明。但由于金利精为郭昌平一人控制的企业，且出于申请专利授权程序的便捷性等方面考虑，上述专利最终均以郭昌平个人的名义与袁建华、Yuan Ye James 申请及授权。

根据金利精及郭昌平出具的《确认函》及访谈确认，由于在上述专利合作研发过程中，金利精只是承担辅助性工作，且上述专利在合作研发完成后，均用于洁特生物相关模具设备的生产，不存在金利精或郭昌平及其控制的其他企业向第三方生产销售与上述专利相关产品的情况，上述专利对金利精或郭昌平无实质意义。2015年开始，公司逐步加强了知识产权的规范管理，根据公司提出的请求，同年3月郭昌平与公司签署了无偿转让协议，将上述与公司合作期间的相关专利无偿转让给公司。

2、发行人转让取得发明专利、实用新型专利等专利技术的主要约定内容

公司转让取得发明专利、实用新型专利等专利技术的《专利转让协议书》文本均一致，约定的主要内容如下：

- (1) 转让方同意将专利权无偿转让给受让方，即公司；
- (2) 专利权转让后，由公司负责维持专利的有效性；
- (3) 对专利相关技术的后续改进权利归公司。

(五) 发行人核心技术、专利等是否存在纠纷或潜在纠纷

公司的核心技术、专利主要来自于自主研发，部分来自于合作研发，已经取得相关权利证书，均不存在纠纷或潜在纠纷。

（六）拜费尔注销后其所持有的专利处置情况，及对发行人生产经营的影响

公司召开股东大会决定注销拜费尔后，于 2019 年 6 月 10 日与公司签订了《无形资产转让框架协议》，拟于注销前将拜费尔所持有的包括专利在内的全部知识产权转移至公司名下。在拜费尔所有专利转移至公司后，将由公司负责维持该等专利的有效性。截至本问询函回复出具之日，上述《无形资产转让框架协议》已经开始实施，拜费尔已向国家知识产权局提交转让申请，将其名下的全部专利权转让至发行人名下，相关转让申请已取得国家知识产权局签发的《手续合格通知书》，专利权人已经变更为发行人。

拜费尔所持有的专利主要用于拜费尔的空气净化产品研发、生产和销售业务，报告期内，拜费尔持续亏损，公司收入和利润不存在依赖拜费尔的情况。拜费尔启动注销程序后，公司已于 2019 年 4 月 20 日修改经营范围，将拜费尔现有经营范围纳入其中，因此，拜费尔将持有的专利转让至公司名下后，公司有权继续使用该等专利，从事拜费尔的经营业务。

综上，拜费尔注销后，其所持有的专利将转移至公司名下，由公司受让并使用该等专利，公司不会因此受到不利影响。

（七）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）访谈了发行人实际控制人及高级管理人员；
- （2）访谈了 4 个独占许可使用的专利主要权利人；
- （3）取得了发行人关于核心技术情况出具的书面说明；
- （4）核查了发行人与独占许可专利权利人签署的独占许可协议；
- （5）取得了发行人细胞爬片销售的明细表；
- （6）取得了发行人支付独占许可使用费的支付凭证；

- (7) 查阅了洁特有限设立时的员工花名册、工资表及工资发放凭证；
- (8) 取得了舒峰斌签署的书面说明；
- (9) 核查了发行人与袁建华、Yuan Ye James 或/及郭昌坪签订的专利转让协议；
- (10) 核查了发行人设立至今的工商登记资料及历次三会文件；
- (11) 通过国家知识产权局广州代办处申请取得了发行人及拜费尔的专利登记副本；
- (12) 通过国家知识产权局网站核查了独占许可使用专利的登记状态；
- (13) 通过裁判文书网等网络公开途径核查了发行人的诉讼、仲裁等纠纷情况；
- (14) 查阅了发行人关于拜费尔的清算注销方案；
- (15) 查阅了《审计报告》《招股说明书》及天健会计师事务所出具的《广州拜费尔空气净化材料有限公司 2018 年度审计报告》（天健粤审（2019）888 号）等；
- (16) 查阅了发行人与拜费尔就知识产权转让签署的协议，查阅了国家知识产权局出具的关于专利转让事宜出具的《手续合格通知书》；
- (17) 就专利转让事宜访谈了郭昌坪，取得了郭昌坪控制企业出具的确认函等文件；
- (18) 通过国家知识产权局专利检索网站查询了发行人与拜费尔专利转让的相关信息；
- (19) 查阅了《专利法》《专利法实施细则》等与职务发明相关的法律、法规及规范性文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人已补充披露4个独占许可使用的专利的权利人、关于独占许可使用的主要约定、4个独占许可使用的专利对发行人的具体作用，发行人对独占许可使用的专利不构成依赖；(2) 发行人主要产品中应用的核心技术主要来自于自主研发，部分来自于合作研发，发行人已补充披露主要产品中应用的核心技术的来源情况；(3) 发行人已补充披露发行人创始股东之一舒凤斌曾担任发行人副董事长，未实际参与公司的研发、生产与管理等生产经营活动，未对公司的生产经营发挥作用；(4) 发行人已补充披露2011年后舒凤斌彻底退出的原因系因其急需资金周转；(5) 发行人已补充披露发行人的核心技术不存在来源于舒凤斌的情况；(6) 发行人从袁建华等人处转让取得的专利，未将发行人作为权利人原始取得的原因系因当时对相关法律法规及政策理解不深；(7) 发行人核心技术、专利等不存在纠纷或潜在纠纷；(8) 拜费尔注销后，其所持有的专利将转移至公司名下，由公司受让并使用该等专利，公司不会因此受到不利影响；(9) 拜费尔注销对发行人生产经营不存在不利影响。

问题 15

招股说明书披露，报告期内发行人存在合作研发的情况。请发行人补充披露：合作研发的具体模式、合同签署、主要协议约定、研发主要项目、合作研发权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等。

请发行人说明：发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位；合作研发事项是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露合作研发的具体模式、合同签署、主要协议约定、研发主要项目、合作研发权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等

报告期内，发行人合作研发的具体情况如下：

项目名称	合作单位	合作模式	合同签署及权利义务相关约定	费用承担	研发成果权利归属	目前已取得的研发成果
超亲水细胞培养表面制备关键技术及其在细胞培养装置中的应用	暨南大学	产学研合作研发	<p>(1) 签署日期：2015年9月7日；</p> <p>(2) 权利义务：</p> <p>①发行人负责项目整体方案设计、路线制定与实施、承担配套资金、组织技术鉴定和验收、负责中试与推广应用；</p> <p>②暨南大学主要负责协助制定项目的技术路线和实施方案、等离子体表面亲水处理工艺中真空度控制与优化、亲水表面理化性能的测试与表征、协助结项验收</p>	除广州市产学研协同创新重大专项资金外，自筹资金部分全部由发行人承担	各方独立完成的知识产权归各方所有，对方有使用权，共同完成的，按照双方贡献大小分配，所有成果优先公司产业化	<p>(1) 一种超亲水细胞生长表面的制备方法申请号：201510194152.4；</p> <p>(2) 一种具有超亲水生长表面的细胞培养板专利号：ZL201520249170.3；</p> <p>(3) 一种具有超亲水生长表面的细胞嵌入皿专利号：ZL201520252612.X；</p> <p>(4) 一种富氧超亲水细胞培养表面的制备方法申请号：201710571664.7（正在申请中）</p>
医疗器械用高抗冲耐伽玛聚丙烯专用料关键技术研究与应用	中山大学	产学研合作研发	<p>(1) 签署日期：2014年7月30日；</p> <p>(2) 权利义务：</p> <p>①发行人负责项目整体方案设计、路线制定与实施、承担配套资金、组织技术鉴定和验收、负责中试与推广应用；</p> <p>②中山大学主要负责协助制定项目的技术路线和实施方案、耐伽玛辐照体系的建立与确认、耐伽玛辐照聚丙烯产品技术参数的确定与产品性能测试、协助结项验收</p>	项目新增经费由发行人自筹，并申请广州市科创委后补助经费	各方独立完成的知识产权归各方所有，对方有使用权，共同完成的，按照双方贡献大小分配，所有成果优先公司产业化	<p>(1) 耐伽玛辐射聚丙烯复合材料及其制备方法申请号：201611200909.7；</p> <p>(2) 反应型受阻酚抗氧化聚烯烃助剂的合成方法及其应用申请号：201611237889.0；</p> <p>(3) 反应型受阻胺抗辐射聚烯烃助剂的合成及其应用申请号：201611240024.X（上述专利均在申请中）</p>

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和

研发情况”之“（二）公司的科研实力和成果”中补充披露。

（二）说明发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位

1、公司在合作研发项目中承担主要职责

根据报告期内公司产学研合作协议、相关专利申请文件及专利登记证明，并经产学研合作项目双方负责人访谈确认，公司在上述产学研合作项目中主要承担项目整体方案设计、路线制定与实施、承担配套资金、组织技术鉴定和验收、负责中试与推广应用等主要职责；合作单位主要承担协助制定项目的技术路线和实施方案、测试及协助结项验收等协助职责。

2、公司的核心技术主要来源于自主研发

公司共有 11 项核心技术，其中等离子体处理高分子材料表面改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超疏水改性技术、高分子材料温敏改性技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、3D 打印技术、灌流控制技术、高精密注塑工艺与技术、塑料制品滤膜自动装配技术等 9 项核心技术均来自于公司的自主研发，高速高精度挤出成型技术和移液管自动化生产工艺与技术主要来源于合作研发，合作研发形成的核心技术占公司现有核心技术的比例较低。上述两项合作研发形成的核心技术仅用于液体转移类产品以及其他类产品的生产，报告期内上述两类产品合计销售金额分别为 3,050.23 万元、4,068.11 万元、4,775.25 万元及 **2,184.57 万元**，占公司主营业务收入的比例分别为 24.64%、24.40%、23.25% 及 **23.46%**，因此，报告内公司的销售收入对上述两项核心技术不构成依赖。

综上，公司对该等合作研发的核心技术不构成依赖，公司持续经营能力亦对合作研发或相关单位不存在依赖。

3、公司建立了完整的研发体系和研发制度

公司重视研发人才队伍的建设，已组建由首席科学家牵头，核心技术人员为主导，行业经验丰富的研发技术人员组成的独立研发中心，研发中心下设专家顾问室、技术研发室和分析实验室等独立研发部门。公司建立了较为完善的研发制

度，制定了公司主要产品的研发流程，具有独立的研发能力。（详见本回复“问题 12”之“（二）结合研发管理情况、研发人员数量、研发团队构成及核心研发人员背景情况、研发投入情况、研发设备情况、技术储备情况等，补充披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力或发行人技术持续创新的机制，在研项目的主要方向及应用前景，技术储备及技术创新的具体安排”）

综上，公司核心技术对合作研发不存在依赖，公司持续经营能力亦不依赖于合作研发或相关单位。

（三）说明合作研发事项是否存在纠纷或潜在纠纷

经合作研发项目双方相关负责人的访谈确认及中国裁判文书网等网络公开检索途径显示，公司与相关合作研发单位产学研合作协议均已履行完毕，相关合作研发项目已经结项，不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

- （1）查阅了合作研发相关材料，包括合作研发课题、合作研发合同；
- （2）访谈了报告期内合作研发项目双方的相关负责人，了解合作研发的具体模式、合同签署、主要协议约定、研发主要项目、合作研发权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等；
- （3）访谈了发行人实际控制人及总工程师；
- （4）查阅了发行人关于研发体系及合作研发的说明文件；
- （5）查阅了发行人参与的科研项目文件及研究成果文件；
- （6）查阅了发行人合作研发项目对应专利的申请情况；
- （7）核查了发行人及其子公司专利登记证，通过国家知识产权局广州代办处申请取得发行人及其子公司的专利登记簿副本；
- （8）查阅了发行人报告期内的财务报表、审计报告、销售明细；
- （9）通过中国裁判文书网等网络公开途径核查了发行人及其子公司涉及诉

讼或仲裁的相关情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人已补充披露合作研发的具体模式、合同签署、主要协议约定、研发主要项目、合作研发权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等；（2）发行人核心技术以自主研发为主，以合作研发为辅，发行人对合作研发不存在依赖；发行人持续经营能力主要产品对应核心技术主要来源于自主研发，不依赖于合作研发或相关单位；（3）发行人与相关合作研发单位产学研合作协议已履行完毕，相关合作研发项目已经结项，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 16

关于发行人核心技术。请发行人：（1）列表披露报告期内主要产品所应用的核心技术，采用核心技术的主要产品的报告期各年销售金额和占比情况；（2）结合境内外可比公司相同或相似产品，按照发行人具体产品型号，列表对比发行人产品和可比公司产品在技术应用、生产工艺、应用场景、操作友好度等方面的差异，分析并披露发行人主要产品目前的技术同境内外先进产品的具体差距表现在哪些方面，企业拥有的核心技术在境内与境外发展水平中所处的位置；（3）结合核心技术产品在境内外细分行业的市场占有率情况，行业其他可比公司的市场份额，分析发行人在行业中的地位及竞争力情况；（4）分析处于研发阶段的研发投入围绕核心技术及其相关产品的情况。

请保荐机构根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》和《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》的相关规定，就发行人是否掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术是否权属清晰、是否国内或国际领先、是否成熟或者存在快速迭代的风险等，发表明确意见。

回复：

(一) 列表披露报告期内主要产品所应用的核心技术，采用核心技术的主要产品的报告期各年销售金额和占比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）生物实验室耗材行业发展概况及趋势”之“3、发行人取得的科技成果与产业深度融合的情况”之“（3）主要产品的核心技术及采用核心技术的产品收入情况”中补充披露如下：

发行人应用核心技术生产的产品主要可以分为生物培养和液体处理两大类，其中，生物培养类又可分为生物培养载体类和生物培养辅助工具类；液体培养类可分为液体转移类、液体离心储存类和液体分离类产品。各类产品在报告期各期销售金额和占比情况及应用的核心技术如下：

单位：万元

类别	产品	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年		对应核心技术
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
生物培养类	生物培养载体类	2,198.22	26.03%	5,510.24	30.03%	4,459.02	30.05%	3,215.41	29.42%	普通亲水系列对应等离子体处理表面改性技术；超亲水系列对应等离子体超亲水改性技术；温敏系列产品对应高分子材料改性技术；3D细胞培养支架对应细胞培养装置用3D打印材料改性技术和3D打印技术；高通量细胞培养系列对应灌流控制技术。
	生物培养辅助工具类	254.62	3.01%	620.56	3.38%	532.89	3.59%	332.11	3.04%	高精密注塑工艺与技术
液体处理类	液体转移类	1,996.67	23.64%	4,582.73	24.98%	3,846.70	25.92%	2,907.46	26.60%	移液管自动化生产工艺与技术、高速高精度挤出成型技术
	液体离心储存类	2,496.75	29.56%	4,017.50	21.90%	3,064.51	20.65%	2,076.65	19.00%	高精密注塑工艺与技术
	液体分离类	1,311.71	15.53%	3,424.18	18.66%	2,713.74	18.29%	2,256.05	20.64%	塑料制品滤膜自动装配技术
其他类		187.90	2.22%	192.52	1.05%	221.41	1.49%	142.77	1.31%	高精密注塑工艺与技术、高速高精度挤出成型技术
总计		8,445.86	100.00%	18,347.73	100.00%	14,838.26	100.00%	10,930.44	100.00%	—

(二) 结合境内外可比公司相同或相似产品，按照发行人具体产品型号，列表对比发行人产品和可比公司产品在技术应用、生产工艺、应用场景、操作友好度等方面的差异，分析并披露发行人主要产品目前的技术同境内外先进产品的具体差距表现在哪些方面，企业拥有的核心技术在境内与境外发展水平中所处的位置

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“(一)公司的核心技术及其应用”之“5、发行人产品和可比公司产品在技术应用、生产工艺、应用场景、操作友好度方面的对比”中补充披露如下：

1、列表对比发行人产品和可比公司产品

(1) 生物培养类

①普通亲水培养板、瓶、皿

可比公司	发行人	国内可比公司：耐思生物	国外可比公司：Corning
产品名称	TC 处理普通亲水培养板、瓶、皿		
型号规格	TCXXXXXXX	TC 处理	Corning TC surface
核心技术应用	等离子体处理表面改性技术	公开渠道无法获悉核心技术	等离子体处理表面改性技术
应用场景	细胞培养板、瓶、皿均为细胞培养工具，其中，细胞培养板适用于细胞少量扩增和细胞检测；细胞培养瓶具有防污染功能，适用于长时间细胞培养、大量细胞扩增；细胞培养皿适用于直接、方便的细胞处理工作		
操作友好度	1、表面亲水性能水接触角为30-40°； 2、培养瓶宽口设计，有利于枪头或移液管吹打到瓶内的任意角落，细胞残留更少； 3、密封盖培养瓶，密封盖具有卡口，防止瓶盖闭合时过度旋转；可视性的标志可以确定瓶盖透气位置，符合人体工程学标准； 4.70mm,90mm培养皿带有波浪式易握环，确保安全拿取或转移	密封盖培养瓶无透气指示标识及透气卡位；普通瓶口设计	1、表面亲水性能水接触角为56-64°； 2、密封盖培养瓶无透气指示标识及透气卡位； 3、培养瓶具有更丰富的瓶身结构设计类型和瓶颈结构类型，例如，瓶身具有三角形、矩形、低剖面等瓶身设计，瓶颈与瓶身的连接形式有直接连接和成角度连接两种倾斜结构
生产工艺	注塑、表面处理	注塑、表面处理	注塑、表面处理

②超亲水培养板、瓶、皿

可比公司	发行人	国内可比公司：无	国外可比公司：Corning
产品名称	超亲水培养板、瓶、皿	/	富氧细胞培养表面
型号规格	CAXXXXXXX	/	CellBIND surface
核心技术应用	等离子超亲水改性技术	/	微波等离子亲水改性技术
应用场景	满足半贴壁细胞及干细胞等难养细胞的生长、低血清、无血清培养需求	/	满足半贴壁细胞及干细胞等难养细胞的生长、低血清、无血清培养需求
操作友好度	1、表面亲水性能水接触角为1.27-5.01°； 2、无需额外包被胶原或多聚赖氨酸，即可促进细胞贴壁，可以改善一些挑剔的细胞，如原代或转染细胞系在低/无血清条件下的贴壁和生长	/	1、表面亲水性能水接触角为12-16.3°； 2、无需额外包被胶原或多聚赖氨酸，即可促进细胞贴壁，可以改善一些挑剔的细胞，如原代或转染细胞系在低/无血清条件下的贴壁和生长
生产工艺	注塑、表面处理	/	注塑、表面处理

③温敏细胞培养系列

可比公司	发行人	国内可比公司：无	国外可比公司：NUNC
产品名称	温敏细胞培养系列	/	UpCell 细胞培养系列
型号规格	CDXXXXXXX	/	17XXXX
核心技术应用	高分子材料温敏改性技术	/	高分子材料温敏改性技术
应用场景	可用于细胞培养扩增、细胞治疗、细胞形态和功能研究、组织培养、细胞外基质研究等领域		
操作友好度	通过降低培养温度释放贴壁细胞。温度低于32°C时，可以实现细胞无损伤性自动脱落，脱落率达到90%以上。 无需胰酶消化更好保存细胞表面蛋白和标记物。无需细胞刮刀保护细胞免受机械力破坏，保证高细胞活力	/	通过降低培养温度释放贴壁细胞。温度低于32°C时，可以实现细胞无损伤性自动脱落，脱落率达到50%以上。 无需胰酶消化更好保存细胞表面蛋白和标记物。无需细胞刮刀保护细胞免受机械力破坏，保证高细胞活力
生产工艺	表面处理	/	表面处理

④3D 细胞培养支架

可比公司	发行人	国内可比公司：无	国外可比公司：3Dbiotech
------	-----	----------	------------------

产品名称	3D 细胞培养支架	/	3D insert
型号规格	TDXXXXXXXX	/	PSXXXXXXXX
核心技术应用	3D 打印技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、高分子材料温敏改性技术、等离子超亲水改性技术	/	3D 打印技术
应用场景	是细胞三维培养、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		
操作友好度	多种高分子材料改性技术的综合应用，实现三维细胞培养的同时，可实现超亲水表面，更易于细胞贴壁；还可通过温度控制实现细胞脱落	/	实现三维细胞培养
生产工艺	3D 打印、表面处理（超亲水和温敏）	/	3D 打印、表面处理（普通亲水）

⑤高通量细胞培养器

可比公司	发行人	国内可比公司：耐思生物	国外可比公司：Corning
产品名称	高通量细胞培养器（细胞工厂、cellbox）	细胞工厂	CellSTACK culture Chambers
型号规格	UCXXXXXXXX	7XXXXXX	3XXX
核心技术应用	灌流控制技术（封闭式培养）	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	可一次性培养大规模细胞，从而简化工艺流程、提高生产效率，解决培养过程中的污染、一次性收获大量细胞。是细胞大规模培养以及细胞药生产等的理想工具。用于工业批量生产，如疫苗、单克隆抗体或者制药工业		
操作友好度	新开发的产品“Cell Box”及“Cell Box Plus” 1、最高达到 40 层，内表面 360 度超亲水表面处理，可双面培养； 2、10 层 cellbox 体积是传统 10 层细胞工厂的一半，但培养面积相当于 10 层细胞工厂 2 倍； 3、封闭式动态培养方式更加接近细胞体内生长环境，有利于提高细胞活性表达更多的蛋白、单克隆抗体、细胞因子等，可以减少培养基和血清的使用量，节约实验成本	单面培养，开放式静态培养	单面培养；开放式静态培养；层间连接更为牢固
生产工艺	注塑、表面处理（超亲水）、	注塑、表面处理（普	注塑、表面处理（微波

	超声波焊接	通亲水)，公开资料无法获悉连接工艺	等离子体亲水)、公开资料无法获悉连接工艺
--	-------	-------------------	----------------------

⑥细胞培养转瓶

可比公司	发行人	国内可比公司： 无	国外可比公司： Corning
产品名称	细胞培养转瓶	/	Roller bottles
型号规格	TCBXXXXXX	/	4XXXXXX
核心技术应用	等离子体表面改性技术	/	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	用于工业级的疫苗、单克隆抗体或药物的生产	/	用于工业级的疫苗、单克隆抗体或药物的生产
操作友好度	密封盖带有卡位，旋到卡位后既可以有效透气也可以防止瓶盖掉落导致污染	/	普通密封盖、易开盖、透气盖设计
生产工艺	注塑、吹塑、表面处理	/	注塑、吹塑、表面处理

⑦细胞铲刮刀

可比公司	发行人	国内可比公司： 耐思生物	国外可比公司： Corning
产品名称	细胞铲刮刀	细胞刮刀	Cell scrapers and lifters
型号规格	CSCXXXXXX	71XXXX	3XXX
核心技术应用	高精度注塑	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	主要用于刮取一些细胞培养瓶或培养皿中的细胞		
操作友好度	产品种类更为丰富：1、刀片与手柄既可垂直又可平行的细胞刮刀，更为便捷，刀片材质采用TPE，可以减少对细胞的损伤；2、可自由旋转刀片的细胞刮刀，可刮到细胞培养器皿的各个角落；3、铲刀与钩刀组合的产品，细胞收获速度快	可自由旋转刀片的细胞刮刀，刀片材质为HIPS，可刮到细胞培养器皿的各个角落	刀片与手柄平行，刀片材质采用TPE，可以减少对细胞的损伤
生产工艺	注塑		

(2) 液体处理类

①离心管

可比公司	发行人	国内可比公司：耐思生物	国外可比公司：Corning
产品名称	离心管	离心管	离心管
型号规格	CFTXXXXXX	6XXXXXX	4XXXXXX
核心技术应用	高精度注塑	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	用于细胞培养，微生物和分子生物学实验室的样品制备，用于较大体积样品或溶液保存，适用于预混液和缓冲液的制备		
操作友好度	易翻盖设计，可单手操作，最大离心力 21,000g	普通瓶盖设计，最大离心力 12,000g	普通瓶盖设计，最大离心力 17,000g；有 PP \PET 三种材质；盖子螺纹更宽，盖子旋紧牢固性好
生产工艺	注塑，丝印		

②微量离心管

可比公司	发行人	国内可比公司：耐思生物	国外可比公司：Corning
产品名称	微量离心管	微量离心管	微量离心管
型号规格	CFTXXXXXX	6XXXXXX	3XXX
核心技术应用	高精度注塑	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	广泛用于分子生物学、临床化学和生物化学研究，进行样品制备、离心和储存		
操作友好度	易翻盖设计，可单手操作，最大离心力 40,000g	普通瓶盖设计，最大离心力 30,000g	普通瓶盖设计，最大离心力 20,000g
生产工艺	注塑、丝印		

③锥形离心管

可比公司	发行人	国内可比公司：硕华生命	国外可比公司：Corning
产品名称	锥形离心管	离心管	锥形离心管
型号规格	CFTXXXXXX	43XXX	4XXXXXX
核心技术应用	高精度注塑	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	大容量样品的离心分离操作		
操作友好度	盖子螺旋牙结构，最大离心力 7,500g	普通盖子设计，最大离心力 7,500g	盖子强脱结构，最高离心力 6,000g
生产工艺	注塑（吹塑）		

④血清移液管

可比公司	发行人	国内可比公司：硕华生命	国外可比公司：Corning
产品名称	血清移液管	血清移液管	血清移液管
型号规格	GSPXXXXXX	31XXXX	4XXX
核心技术应用	挤出成型技术	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	准确移取一定体积的溶液的量器		
操作友好度	具有常规型号、短管和宽管三种设计	常规型号	具有常规型号和短管两种设计
生产工艺	挤出、切割、拉伸、焊接、丝印、塞芯		

⑤超疏水吸头

可比公司	发行人	国内可比公司：硕华生命	国外可比公司：Brand
产品名称	超疏水吸头	移液吸头	tips
型号规格	PMTXXXXXX	33XXXX	7XXXXX
核心技术应用	等离子体超疏水改性技术	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	适用于吸取含去垢剂等生物学样品和一些溶剂的操作，SDS, TweenTritonX-100等，细胞培养（培养基），可用于基因组学：PCR、RT-PCR、qPCR 和所有其他形式的 PCR，蛋白质组学，NGS 文库构建		
操作友好度	残留率可以低于 0.22%	低吸附，具体残留率无公开数据	残留率达到 1.3%
生产工艺	注塑		

⑥针头式过滤器

可比公司	发行人	国内可比公司：硕华生命	国外可比公司：Corning
产品名称	针头式过滤器	针头式过滤器	Syringe filters
型号规格	FXXXXXXXX	62XXXX	4XXXXX
核心技术应用	滤膜自动装配技术	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	与注射器配套使用，用于组织培养液和其他实验室流体溶液的小容量过滤		
操作友好度	共有 MCE、NYLON、PVDF、CA 和 PES 等 7 膜；膜最小孔径有 0.1um，可过滤支原体	PES、PVDF、NYLON 3 种膜，无 0.1um 孔径，无法过滤支原体	缺 PVDF 膜结构的过滤器，且过滤器无 0.1um 孔径，过滤容量大
生产工艺	注塑、装配		

⑦真空过滤器

可比公司	发行人	国内可比公司：硕华生命	国外可比公司：Corning
产品名称	真空式过滤器	真空式过滤器	Vaccum filters
型号规格	FXXXXXXXX	6XXXXXX	43XXXX
核心技术应用	滤膜自动装配技术	公开渠道无法获悉核心技术	公开渠道无法获悉核心技术
应用场景	与真空泵配套使用，用于大容量组织培养液和其他实验室流体溶液过滤		
操作友好度	共有 MCE、NYLON、PVDF、CA 和 PES 等 7 膜；膜最小孔径有 0.1um，可过滤支原体	PES、PVDF、NYLON 3 种膜，无 0.1um 孔径，无法过滤支原体	缺 PVDF 膜结构的过滤器，且过滤器无 0.1um 孔径，过滤流速快
生产工艺	注塑、装配		

发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的性能指标情况，存在无法完整获取竞争对手相关信息的风险。

2、发行人主要产品目前的技术同境内外先进产品的具体差距表现在哪些方面，企业拥有的核心技术在境内与境外发展水平中所处的位置

(1) 发行人主要产品目前的技术同境内外先进产品的具体差距

欧美发达国家生命科学研究及其相关产业已有一百多年的发展历史，目前全球生命科学实验耗材的产销市场以欧美地区为主，占据了绝大部分市场份额。我国生命科学研究相比欧美发达国家较为滞后，生物实验室耗材产业起步较晚，目前尚处于发展阶段。我国生物实验室耗材供应商整体规模小、品牌弱、集中度低，高端产品的原材料和高端制造设备严重依赖进口。发行人主要产品目前的技术同境内外先进产品的具体差距表现在以下几个方面：

①境外领先企业生产工艺更为成熟

相较欧美发达国家，国内生物实验室耗材企业起步晚、研发技术相对落后、人才资源短缺，暂未形成像国外优势企业从上游原材料研发到下游产业化应用的完整产业链竞争优势。境外优势企业经过多年的研发和经验积累，在长期生产经营过程中形成了成熟的生产工艺技术，发行人在生产工艺方面与境外知名企业仍有一定差距。

②境外领先企业生产自动化程度更高，生产效率更高

国内企业在生产的自动化程度和生产效率方面与境外领先企业存在差距。此外，由于发行人主要生产设备的供应商大部分分布在境外，故境外生产领先厂家在获得设备供应商的零配件及技术服务方面较发行人要快捷迅速，时间相对较短。

(2) 发行人核心技术在境内与境外发展水平中所处的位置

发行人拥有的核心技术处于国内领先，国际先进水平。就整体而言，发行人的生产工艺成熟度及生产设备的自动化水平略低于境外生产厂家。

具体论述详见本回复“问题 12”之“（一）充分披露发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置”所述。

（三）结合核心技术产品在境内外细分行业的市场占有率情况，行业其他可比公司的市场份额，分析发行人在行业中的地位及竞争力情况；

1、公司核心技术产品在境内外细分行业的市场占有率

据沙利文公司统计，2018 年我国生物实验室耗材市场规模约为 75.7 亿元，2018 年全球生物实验室耗材市场规模约 110.1 亿美元。发行人 2018 年营业收入中，主营业务收入为 20,541.31 万元，其中境内销售收入为 4,591.36 万元，占国内市场 0.61%，境外销售收入为 15,949.95 万元，占境外市场 0.24%。2018 年国内生物实验室耗材本土品牌的市场占有率仅有 5.5%，即 4.16 亿元人民币，发行人 2018 年国内市场本土品牌占有率约为 11.03%。

发行人 2018 年主营业务收入中，核心技术产品总收入 18,347.73 万元，其中国内销售收入为 3,561.92 万元，占国内市场 0.47%，国外销售收入为 14,785.81 万元，占境外市场 0.22%。

2、行业其他可比公司的市场份额

（1）国内同行业可比公司

根据硕华生命和巴罗克披露的 2018 年年度报告，以及发行人 2018 年的销售情况，结合沙利文公司市场容量，硕华生命、巴罗克及发行人 2018 年内销金额、

国内市场占有率、外销金额及境外市场占有率情况如下：

项目	内销（万元）	国内市场占有率	外销（万元）	境外市场占有率
硕华生命	2,620.90	0.35%	4,651.30	0.07%
巴罗克	2,504.06	0.33%	2,517.34	0.04%
发行人	4,591.36	0.61%	15,949.95	0.24%

（2）国外同行业可比公司

公开渠道无法获悉国外知名生物实验室用品综合服务商在生物实验室耗材领域的经营情况。据沙利文公司统计，中国一次性生物实验室耗材市场仍然由进口品牌主导，2018年进口品牌市场份额占据整体市场的94.5%，2016年至2018年间均保持95%左右的市场份额。

3、发行人在行业中的地位及竞争力情况

根据上述分析，发行人在国内市场同行业可比公司中，收入规模和市场占有率均领先于同行业其他公司，具有较强的竞争能力；但与国际知名品牌相比，虽然发行人核心技术及其产品已达到国际先进水平，但受制于品牌知名度和生产能力，在市场占有率方面，不管是境外市场还是国内市场，均有较大差距。

（四）研发阶段的研发投入围绕核心技术及其相关产品的情况

发行人在研项目均围绕核心技术及其相关产品的迭代升级，围绕公司“预研一代、储备一代、孵化一代、开发一代”的技术储备战略，形成有梯度的新产品研发序列。研发阶段的研发投入围绕核心技术及其相关产品的具体情况见下表：

序号	项目名称	是否围绕核心技术	对应核心技术	预算经费	转化产品
1	细胞牧场	是	高精度注塑工艺与技术、高分子材料超亲水改性技术	200万元	Cell Box、Cell Box Plus
2	3D PCL 微载体	是	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	100万元	3D 细胞培养支架、3D 培养板、培养皿
3	细胞灌流培养系统	是	高精度注塑工艺与技术、细胞培养装置用 3D 打印	150万元	3D 灌流系统

序号	项目名称	是否围绕核心技术	对应核心技术	预算经费	转化产品
			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		
4	微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术	是	高精密注塑工艺与技术、高分子材料超亲水改性技术	150 万元	超亲水细胞培养板、瓶、皿
5	温敏细胞培养表面制备关键技术	是	高精密注塑工艺与技术、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	100 万元	温敏细胞培养板、瓶、皿
6	IVF 专用细胞培养皿	是	高精密注塑工艺与技术、高分子材料表面改性技术	200 万元	IVF 培养专用皿
7	临床细胞治疗专用细胞培养医用耗材及装备	是	高精密注塑工艺与技术、高分子材料超亲水改性技术	200 万元	医用离心机、二氧化碳培养箱、超净工作台
8	高速离心管自动化丝印技术	是	塑料制品滤膜自动装配技术	100 万元	离心管自动化丝印机
9	高速血清移液管三色丝印技术	是	移液管自动化生产工艺与技术	100 万元	血清移液管三色丝印机

(五) 请保荐机构根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》和《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》的相关规定，就发行人是否掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术是否权属清晰、是否国内或国际领先、是否成熟或者存在快速迭代的风险等，发表明确意见。

由本回复“问题 11”之“(1) 是否掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术是否权属清晰、是否国内或国际领先、是否成熟或者存在快速迭代的风险”所述，发行人掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术权属清晰、相关核心技术达到国内领先及国际先进水平，相关技术成熟稳定且发行人具备持续创新的基础，公司现有核心技术以及未来研发方向上的布局，为公司未来保持技术先进

性打下了基础，不存在快速迭代的风险。

1、核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

- (1) 了解公司相关核心技术特性，查阅公司相关专利技术；
- (2) 查阅公司主要产品核心技术的运用情况；
- (3) 查阅广东省科学技术情报研究所出具的《科技查新报告》，了解公司相关技术的先进性；
- (4) 获取同行业公司产品技术参数资料并与公司产品参数进行对比；
- (5) 查阅公司与相关全球知名 ODM 客户的合作协议；
- (6) 查阅公司拥有的专利以及参与政府科研项目的情况；
- (7) 查阅公司所处行业的技术发展情况及公司的研发体系。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为，发行人掌握具有自主知识产权的核心技术，核心技术权属清晰、相关核心技术达到国内领先及国际先进水平，相关技术成熟稳定且发行人具备持续创新的基础，公司现有核心技术以及未来研发方向上的布局，为公司未来保持技术先进性打下了基础，不存在快速迭代的风险。

问题 17

根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所属的行业为“橡胶和塑料制品业”。行业主管部门为国家工业和信息化部。另外，发行人在新三板和创业板申报时均披露所属行业为“橡胶和塑料制品业”。发行人原材料主要包括聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）和滤膜等。销售占比最大的模式主要为 ODM 模式。此次申报科创板，发行人披露行业归属为“生物医药”。

请发行人：（1）结合主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术同生物医药行业相关产品的相同和相似之处，及境内外相同或相似业务公司披露的所属行业，补充论证认为公司主营业务属于“生物医药”行业且符合科创板定位的原因，论证过程中请说明数据出处并提供权威公开资料；（2）发行人在不同板块申报材料中披露的所属行业存在一定差异，说明以上差异是否存在招股说明书披露重大不一致，是否存在对投资者误导；（3）按照收入贡献的比例大小列示披露报告期内发行人的按业务划分的收入构成情况，避免给投资者带来误导；（4）请发行人按照实事求是的原则，精简、修改“业务与技术”的披露内容。

请保荐机构核查以上事项，说明关于科创板定位的核查论证工作是否充分、合理和谨慎，并发表明确意见。

回复：

（一）结合主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术同生物医药行业相关产品的相同和相似之处，补充论证认为公司主营业务属于“生物医药”行业的原因

发行人的主要产品与部分医疗器械产品具有高度的相似性，此处选取具备公开披露信息的四家医疗器械企业（简称“医疗器械对比公司”）的主要产品进行分析论证。

根据医疗器械对比公司的招股说明书/公开转让说明书，发行人主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术、质量标准等方面同医疗器械对比公司的相关产品比较分析如下：

公司名称	主营产品	原材料	主要生产工艺	销售模式	核心技术	质量标准
普华和顺集团公司	高端输液器（包括精密过滤输液器、避光输液器及非PVC输液器）、骨科植入物	聚氯乙烯颗粒、钛等	注塑、熔接、组装、消毒、超声波清洗等	通过分销进行销售，不同的产品在不同的品牌进行销售	领先的材料加工技术，掌握核孔膜滤膜达到最佳过滤效果时孔膜的分布、密度及孔径大小，以及精密过	ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准

公司名称	主营产品	原材料	主要生产工艺	销售模式	核心技术	质量标准
					滤器的设计及生产程序的技术数据	
江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司	一次性使用医用耗材的研发、生产和销售，主要产品包括：吸引管、鼻氧管、吸痰管、雾化吸入器、气管插管、氧气连接管、负压引流袋、引流袋、输氧面罩、换药包、导尿包、骨穿包、脑压包等	树脂粉、粒料（聚氯乙烯、聚丙烯、丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚等）等高分子材料	十万级洁净区 / 注塑、挤出、装配、包装、灭菌	国外市场主要是 OEM/ODM 方式生产销售，国内市场主要以经销为主、直销为辅	PVC 粒料配方技术、挤出成型技术、全自动配件组装技术等	ISO13485 医疗器械质量管理体系标准
宁波天益医疗器械股份有限公司	血液净化及病房护理领域医用高分子耗材等医疗器械的研发生产与销售，产品主要包括体外循环回路、一次性使用机用采血器、一次性使用一体式吸氧管、喂食器及喂液管、一次性使用输血（液）器等	聚氯乙烯、聚丙烯、丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚、聚甲醛	十万级洁净区 / 注塑、挤出、装配、包装、灭菌	经销方式为主、直销方式为辅	生物医用材料技术、挤出成型技术、注塑成型技术、吹塑成型技术、装配技术、超声波焊接技术等	ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准
安徽天康医疗科技股份有限公司	从事一次性输液器、一次性普通注射器和一次性自毁式注射器等产品的研发、生产和销售	聚丙烯、针钢管、针头	十万级洁净区 / 注塑、丝印、装配、包装、灭菌	通过直销或者经销商进行销售，内销和外销各占一半	注塑、检漏、拉管、小包装、灭菌工序和自毁结构设计等	ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准
发行人	生物实验室耗材，各种细胞培养器皿、移液管、离心管、过滤器等	聚丙烯、聚乙烯、聚丙烯、聚乙烯和滤膜等	十万级洁净区 / 注塑、挤出、装配、包装、灭菌	国内销售以经销和直销为主，海外销售以 ODM 模式和经销模式为主	高分子材料改性技术和高分子材料加工技术（即挤出、注塑、装配和自动化）	ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准

注：上表相关信息来源为相应公司的《招股说明书》或《公开转让说明书》

由上表可见，发行人的主要产品的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术和质量标准等方面与医疗器械对比公司的产品具有高度的相似性，具体分析如下：

1、原材料具有高度的相似性

医疗器械对比公司产品的主要原材料为高分子材料（聚氯乙烯、聚丙烯等）加其他配件。发行人的主要原材料亦为高分子材料（聚丙烯、聚乙烯等）加其

他配件（滤膜等）。

由此可见，发行人与医疗器械对比公司的产品在原材料上具有高度的相似性。

2、主要生产工艺具有高度的相似性

医疗器械对比公司产品的主要生产工艺体现在十万级洁净区和注塑、挤出、熔接、装配、包装、灭菌等方面，发行人产品的主要生产工艺则体现在十万级洁净区/注塑、挤出、装配、包装、灭菌等方面。

由此可见，发行人与医疗器械对比公司的产品在主要生产工艺上具有高度的相似性。

3、销售模式基本一致

医疗器械对比公司销售模式主要可分为经销模式和直销模式，其中江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司的国外市场主要是 OEM/ODM 的销售模式，国内市场主要以经销为主、直销为辅。发行人的国内销售以经销和直销为主，海外销售以 ODM 模式和经销模式为主。

由此可见，发行人的国内销售模式与医疗器械对比公司基本一致，海外销售模式则与江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司基本一致。

4、主要核心技术具有高度相似性

医疗器械对比公司产品的核心技术主要为注塑、挤出成型、装配自动化等精密加工工艺技术，除上述加工工艺技术外，江苏伟康洁婧医疗器械股份有限公司和宁波天益医疗器械股份有限公司产品的主要核心技术还包括生物医用材料技术。发行人产品的主要核心技术为高分子材料改性技术和高分子材料加工技术（即挤出、注塑、装配和自动化）。

由此可见，发行人与医疗器械对比公司的产品在主要核心技术上具有高度的相似性。

5、质量标准基本一致

医疗器械对比公司均采用 ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准，发行人亦

采用 ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准。

由此可见，发行人主要产品的质量标准与医疗器械对比公司基本一致。

综上所述，发行人主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术、质量标准等方面同医疗器械对比公司产品具有高度的相似性。医疗器械企业为生物医药领域重要组成部分，因而从广义范畴理解，认为发行人的主营业务与生物医药具有高度的相关性，有其合理性。

（二）结合境内外相同或相似业务公司披露的所属行业，补充论证认为公司主营业务属于“生物医药”行业的原因

由于生物实验室耗材行业在我国起步较晚，发行人通过查询《国民经济行业分类》等行业分类文件发现，尚无权威行业分类文件对发行人所处行业归属作出直接明确的规定。基于上述情况，发行人通过查询相关专业文献、行业分类文件并结合发行人产品和业务特点来分析发行人的行业归属。广义范畴的生物医药领域，涵盖了药品（包括医疗器械）从原材料到最终产品及使用过程和关联的各种活动，试管、培养皿等实验室器械是生物医药的有机组成部分³。

在缺乏权威行业分类文件明确规定的情况下，发行人从广义角度理解，从主要服务于生物医药领域的实际情况出发，结合境内外相同或相似业务公司的情况，认定发行人的行业归属，具体分析如下：

1、境外相同或相似业务公司将实验室耗材相关业务归属为“生命科学（life science）”领域

发行人主要产品归属于生物实验室耗材，此处选取了三家境外同行业上市公司，根据上述公司的相关年报信息，其对生物实验室耗材的描述如下：

项目	公司名称	对生物实验室耗材业务的披露情况
境外	Corning	生命科学部门的产品包括耗材（如塑料容器，特殊曲面，细胞培养基和血清）和一般实验室器皿及设备，用于先进的细胞培养研究，生物加工，基因组学，药物发现，微生物学和化学
	Thermo Fisher	通过生命科学解决方案部门，Thermo Fisher 提供多样的

³ 王健聪. 生物医药产业发展规律与政策研究——基于产业经济的视角. 武汉. 华中师范大学。

		试剂、仪器和耗材组合，用于生物和医学研究、新药和疫苗的发现和生产以及疾病诊断。这些产品和服务被客户用于制药、生物技术、农业、临床、学术和政府市场
	Merck	在生命科学领域，默克是全球领先的工具、高等级化学品和设备供应商，为学术实验室、生物技术和生物制药制造商以及工业部门提供服务

从上表可知，境外同行业将生物实验耗材归类为“生命科学（life science）”领域，是生物医药的相关领域。因此，从境外公司相似业务披露所属行业情况看，发行人主营业务属于“生物医药”相关领域。

2、境内同行业可比公司将自身行业归属为“生命科学工具和服务”或“制药、生物科技和生命科学”

在国内生物实验室耗材厂商中，从业务、产品等结构来看，与公司较为相似的可比公司主要有硕华生命、耐思生物，而耐思生物并非公众公司，所以无法获取其相关可比信息。根据巴罗克公开披露的《公开转让说明书》及《2018 年度报告》显示，其生物实验室相关产品与公司业务具有一定的相似性，因此选择巴罗克作为可比公众公司。

根据硕华生命和巴罗克公开披露的《公开转让说明书》，其对自身行业归属的披露情况如下表所示：

项目	公司名称	对自身行业归属的披露情况
境内	硕华生命	根据股转系统发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于“151110 生物科技”中的“15111210 生命科学工具和服务”
	巴罗克	根据股转系统发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于“15 医疗保健”之“1511 制药、生物科技和生命科学”

由上表可见，发行人可比公司一致将自身定位为“生命科学工具和服务”或“制药、生物科技和生命科学”，均为“生物医药”相关行业，因而从境内可比公司披露所属行业情况看，从广义范畴理解，认定发行人主营业务属于“生物医药”相关行业有其合理性。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合

科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

(三) 补充论证认为公司主营业务属于“生物医药”行业且符合科创板定位的原因

1、公司主营业务属于广义范畴的“生物医药”相关行业

(1) 从境内、外相同或相似业务公司披露所属行业来看，**公司主营业务属于广义范畴的“生物医药”相关领域**

境外公司将生物实验室耗材业务归类为“生命科学（life science）”，境内可比公司将自身行业定位披露为“生命科学工具和服务”或“制药、生物科技和生命科学”。因此，境内、外相同或相似业务公司均将自身业务定位为“生物医药”相关行业，因而从境内可比公司披露所属行业情况看，从广义范畴理解，**认定发行人主营业务属于“生物医药”相关行业有其合理性。**

(2) 公司主要产品与医疗器械对比公司具有高度相似性，因而公司主营业务与“生物医药”具有高度相关性

医疗器械产品需取得医疗器械证书，而发行人主要产品暂不需要取得相应资质证书，除此重大区别外，发行人主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、核心技术、质量标准等方面同医疗器械对比公司相关产品具有高度的相似性。医疗器械企业属于生物医药领域的重要组成部分，因而发行人的主营业务与生物医药具有高度的相关性。

(3) 从主要产品的应用领域看，发行人主要产品服务于细胞培养，**是广义范畴的生物医药相关领域**

公司主要产品为生物实验室耗材，是细胞培养的必备工具之一。细胞培养板、瓶、皿等提供细胞生长繁殖的空间及培养表面；离心管、过滤器等用于细胞培养后功能产物的分离与纯化操作；冻存管用于细胞及菌株的保存；移液管用于细胞培养过程液体的转移；微量吸头、酶标板、PCR 反应管等产品为免疫学、分析生物学检测的必备工具之一；细胞工厂、3D 细胞培养支架、灌流培养装置等用于满足规模化细胞培养的需求。

细胞培养是生物技术研究的基础环节之一，随着生物技术在医药、医疗等领域的广泛应用，细胞培养成为生物医药、医疗等领域的关键技术手段，不论是疾病发病机理及诊断研究，诊断试剂、疫苗、基因工程药物、细胞工程药物、单克隆抗体的研究、开发与生产，还是新兴的细胞治疗和体外生殖技术，都是细胞培养技术的专业应用。

公司掌握的高分子材料改性技术和加工技术广泛应用于细胞培养所需的各种用具中，解决传统细胞培养方法中的各种不足，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求，为生物医药的研究、开发与生产提供基础保障和技术服务。

因此，从主要产品的应用领域看，发行人主要产品服务于细胞培养，**是广义范畴的生物医药相关领域。**

(4) 从业务实质和未来延伸发展方向看，发行人主营业务属于**广义范畴的“生物医药”相关领域**

①从业务实质看，发行人业务与“生物医药”领域公司高度相似

虽然发行人现有产品暂不属于医疗器械监管范围，无需取得医疗器械生产许可证，但是，公司执行 ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准、拥有十万级洁净车间、产品包装后均需执行消毒灭菌环节。公司产品与医疗器械对比公司的产品在原材料选择、生产工艺、核心技术和质量标准等方面均具有高度相似性。

因此，从业务实质看，发行人业务与“生物医药”领域公司高度相似。

②从未来延伸发展方向看，发行人在研项目将向医疗耗材及医疗设备领域发展

生物医学技术近年来突飞猛进的突破引领着未来医学发展的重要方向，生物技术在医学领域的应用推动生物实验室耗材延伸为医疗器械。公司部分产品未来将进入医疗器械监管领域。公司已立项在研“IVF 专用细胞培养皿”及“临床细胞治疗专用细胞培养设备及细胞培养医疗耗材”项目，将向医疗器械行业渗透及延伸。

综上所述，一方面，发行人主要产品使用的原材料、生产工艺、销售模式、

核心技术、质量标准等方面同医疗器械对比公司相关产品具有高度的相似性；另一方面，境外公司将生物实验室耗材业务归类为“生命科学（life science）”，境内可比公司将自身行业定位披露为“生命科学工具和服务”或“制药、生物技术和生命科学”；历次高新技术企业发行人均以生物医药行业申请并获批；此外，从主要产品的应用领域、业务实质和未来延伸发展方向看，发行人主营业务与生物医药领域密切相关。

从广义范畴理解，公司是将高分子材料改性和加工技术应用于细胞培养，为生命科学研究提供支持工具，服务于生物医药领域的科技创新型企业。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

2、发行人符合科创板定位

由上文分析，发行人产品主要用于细胞培养和收获以及与之相关的生物实验移液、溶液过滤和分离、贮存等，是生命科学研究的基础性研究工具之一。由本回复“问题 11”之“（三）结合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定，就发行人是否符合科创板定位发表明确意见”所述，公司为面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求，符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业，因而符合科创板定位。

（四）发行人在不同板块申报材料中披露的所属行业存在一定差异的原因说明

由于生物实验室耗材行业在我国起步较晚，尚无权威行业分类文件对发行人所处行业归属作出直接明确的规定。基于上述情况，发行人通过查询相关专业文献、行业分类文件并结合发行人产品和业务特点来分析发行人的行业认定。广义范畴的生物医药领域，涵盖了药品（包括医疗器械）从原材料到最终产品及使用过程和关联的各种活动，试管、培养皿等实验室器械是生物医药的有机

组成部分⁴。

在缺乏权威行业分类文件明确规定的情况下，发行人从广义角度理解，结合公司实际情况，根据不同的行业分类文件，对自身行业归属问题进行分析认定，具体情况如下：

1、发行人在不同板块申报材料中披露所属行业情况

（1）新三板所属行业披露情况

根据《广州洁特生物过滤股份有限公司公开转让说明书》，所属行业披露内容：按照国家统计局 2011 年 11 月 1 日起执行的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）的标准，洁特生物属于 C 类制造业下属“其他塑料制品制造”（C2929）分类；按照中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版），洁特生物归属于 C 类制造业下属“橡胶和塑料制品业”（C29）分类。按照全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，洁特生物属于其他塑料制品制造行业（C2929）。按照全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，洁特生物属于生命科学工具和服务行业（15111210）。

（2）创业板所属行业披露情况

根据《广州洁特生物过滤股份有限公司创业板首次公开发行股票并上市招股说明书》，所属行业披露内容：根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所属的细分行业为“橡胶和塑料制品业”（分类代码：C29）；根据国家统计局《国民经济行业分类（GB/T 4754-2011）》，公司所处行业为“其他塑料制品制造”（分类代码：C2929）

（3）科创板所属行业披露情况

根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所处行业为“其他生物医用材料及用品制造”（分类代码：4.2.3）；根据全国中小企业股份转让系统《挂牌公司投资型行业分类指引（2018）》，公司所属行业为“生命科学工具和服务”（分类代码：15111210）；根据国科发火〔2016〕32 号《高新技术企

⁴ 王健聪. 生物医药产业发展规律与政策研究——基于产业经济的视角. 武汉. 华中师范大学。

业认定管理办法》，公司所处行业为医药生物技术行业之“生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术”（分类：二、（一）、6）；根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属的行业为“橡胶和塑料制品业”（分类代码：C29）。

2、所属行业披露存在差异的原因

（1）在同一行业分类文件下，发行人不存在不同板块申报材料选择行业披露不一致情形

在新三板、创业板和科创板三份申报文件中，按照《上市公司行业分类指引（2012年修订）》的分类方法，分类均为C类制造业下属“橡胶和塑料制品业”（C29）分类；

发行人在新三板和创业板申报文件中，按照《国民经济行业分类（GB/T 4754-2011）》的分类方法，公司所处行业均为“其他塑料制品制造”（分类代码：C2929），信息披露无差异。

（2）不同行业分类文件下行业归属不同的原因

基于对行业及技术发展趋势的理解和实践，公司在国内较早地将高分子材料改性及加工技术运用于生物实验室耗材产品，公司以满足生物培养应用为导向，以细胞培养为重点，以功能高分子材料等新材料技术为产品革新手段，立足于向国内外生命科学科研工作者提供高效的研究工具。

公司产品以解决传统细胞培养方法的不足为目标，可以满足不同种类、不同规模的细胞培养要求。细胞培养板、瓶、皿等提供细胞生长繁殖的空间及培养表面；离心管、过滤器等用于细胞培养后功能产物的分离与纯化操作；冻存管用于细胞及菌株的保存；移液管用于细胞培养过程液体的转移；微量吸头、酶标板、PCR反应管等产品为免疫学、分析生物学检测的必备工具之一；细胞工厂、3D细胞培养支架、灌流培养装置等用于满足规模化细胞培养的需求。

从公司核心技术的特点、原材料和产品的物理性质情况角度出发，发行人将所属行业定位为“橡胶和塑料制品业”和“其他塑料制品制造”，从公司主要产品的设计目的、应用领域及客户群体方面来看，发行人将所属行业定位为“其他

生物医用材料及用品制造”、“生命科学工具和服务”和“生物分离介质、试剂、装置及相关检测技术”。

综上，在同一行业分类文件下，发行人不存在不同板块申报材料选择行业披露不一致情形，发行人所属行业披露存在差异主要由于在缺乏权威行业分类文件直接明确规定的情况下，采用不同角度分析所致，不存在招股说明书披露重大不一致情形，不存在误导投资者情形。

从狭义的角度界定发行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已依照中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012年修订版），将洁特生物归属为“橡胶和塑料制品业”（C29），并将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值进行分析判断。

（五）按照收入贡献的比例大小列示披露报告期内发行人的按业务划分的收入构成情况，避免给投资者带来误导

公司已根据反馈意见要求，按照收入贡献的比例大小列示披露报告期内发行人的按业务划分的收入构成情况，在《招股说明书》出现按业务划分收入构成情况处，补充更新披露如下：

单位：万元

产品		2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
耗材类	液体处理类	6,145.07	65.98	12,726.19	61.95	10,134.27	60.78	7,540.60	60.92
	生物培养类	2,787.32	29.93	6,892.12	33.55	5,622.49	33.72	3,992.72	32.25
	其他类	359.72	3.86	837.36	4.08	861.31	5.17	806.71	6.52
	小计	9,292.12	99.77	20,455.66	99.58	16,618.08	99.67	12,340.03	99.69
仪器设备类		21.12	0.23	85.66	0.42	55.77	0.33	38.59	0.31
合计		9,313.24	100.00	20,541.31	100.00	16,673.84	100.00	12,378.63	100.00

(六) 请发行人按照实事求是的原则，精简、修改“业务与技术”的披露内容

发行人已按照实事求是的原则，根据《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》的要求，结合本次回复，精简和修改了“业务与技术”的披露内容，修改内容已按楷体加粗形式明示。

(七) 保荐机构核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

(1) 对发行人主要业务负责人进行访谈，了解发行人原材料、生产工艺、销售模式、质量标准、核心技术等情况并与境内外同行业、医疗器械对比公司进行对比分析，核查发行人行业归属的依据；

(2) 获取境内外同行业、医疗器械对比公司的公开披露信息资料，了解发行人原材料、生产工艺、销售模式、质量标准、核心技术等情况并与境内外同行业、医疗器械对比公司进行对比分析；

(3) 获取发行人在研项目情况及未来发展战略相关资料；

(4) 查阅 ISO 13485 医疗器械质量管理体系标准、十万级洁净车间等法规要求类文件；

(5) 查阅相关行业分类文件法律法规文件；

(6) 获取发行人按业务划分的收入构成情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

在缺乏权威行业分类文件明确规定的情况下，结合公司产品同医疗器械企业的相似性、产品的设计目的、应用领域、客户群体和同行业公司归类等方面看，发行人从广义角度理解，从主要服务于生物医药领域的实际情况出发，将自身定位为广义范畴的“生物医药”领域，上述认定有其合理性。**从狭义的角度界定发**

行人的行业定位，根据科创板相关规则，发行人已将自身行业定位为服务于生物医药领域、属于《推荐指引》第六条“（七）符合科创板定位的其他领域”的相关企业。上述定位能够使信息披露更严谨、更准确、更有利于投资者对发行人投资价值的分析判断。

发行人为面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求，符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业，因而符合科创板定位。

在同一行业分类文件下，发行人不存在不同板块申报材料选择行业披露不一致情形，发行人所属行业披露存在差异主要由于在缺乏权威行业分类文件直接明确规定的情况下，采用不同角度分析所致，不存在招股说明书披露重大不一致情形，不存在误导投资者情形。发行人已依照中国证监会制定的《上市公司行业分类指引》（2012年修订版），将洁特生物归属为“橡胶和塑料制品业”（G29）。

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，其中以生物培养类产品及液体处理类产品为主，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 95.91%，是公司最主要的产品系列。发行人已按照反馈意见要求按照收入贡献大小对招股说明书进行修改。

发行人已按照实事求是的原则，根据《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》的要求，结合本次回复，精简和修改了“业务与技术”的披露内容。

问题 18

发行人在招股说明书中描述“公司是国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业”、“公司主要产品质量参数处于行业领先水平”、“国内领先、国际先进的技术水平”等内容。

请发行人：（1）披露以上描述认定的依据是什么，结合公司产品在国内外的市场容量、市场占有率等分析得出该结论的原因；（2）披露以上披露如果引

用自文献请提供参考文献，如果有来自独立第三方评价或者认证的数据也请提供；（3）严格按照《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》的要求，使用事实描述性语言，客观披露发行人行业地位、技术含量和科创板定位。

请保荐机构核查以上情况并发表明确意见。

回复：

（一）披露以上描述认定的依据是什么，结合公司产品在国内外的市场容量、市场占有率等分析得出该结论的原因

1、“公司是国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业”的依据

（1）与国内可比公司进行比较

相关内容发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）同行业可以公司比较”中披露。

在国内同行业中，从业务、产品等结构来看，与公司较为相似的可比公司主要有硕华生命、耐思生物，但耐思生物并非公众公司，所以无法获取其相关可比信息。根据巴罗克公开披露的《公开转让说明书》及《2018 年度报告》显示，其生物实验室相关产品与公司业务具有一定的相似性，因此选择巴罗克作为可比公众公司。具体比较情况如下：

（1）营业收入与净利润

公司名称	营业收入（万元）				净利润（万元）			
	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
硕华生命	3,489.24	7,272.18	6,201.70	4,835.32	872.44	1,557.85	1,462.65	741.80
巴罗克	2,351.77	5,021.41	5,190.16	3,784.63	587.60	513.22	1,500.02	702.68
发行人	9,431.15	20,747.96	16,704.31	12,402.29	2,432.27	5,283.49	4,035.61	2,607.23

（2）资产规模

公司名称	总资产（万元）				净资产（万元）			
	2019 年 1-6	2018 年	2017 年	2016 年	2019 年 1-6	2018 年	2017 年	2016 年

	月				月			
硕华生命	8,128.68	7,973.16	7,184.80	5,722.85	7,315.53	6,915.59	6,092.74	4,735.09
巴罗克	6,111.49	6,072.76	5,606.14	4,674.51	4,743.93	4,156.33	4,146.80	3,727.51
发行人	34,717.00	32,822.33	22,982.38	20,153.90	30,628.35	28,196.09	18,592.35	14,556.74

由以上发行人和国内可比公司的营业收入与资产规模的相关数据可以得出，公司的营业收入、净利润、总资产和净资产均远大于硕华生命和巴罗克等国内可比公司，说明公司的盈利能力较强和业务规模较大。由此，发行人是国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业。

2、“公司产品主要参数处于行业领先水平”的依据

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、技术和研发情况”之“（一）公司核心技术及其应用”之“3、（2）产品质量参数先进性”中补充披露如下：

生物实验室耗材产品的主要质量参数包括无菌保证水平、无酶保证水平、细菌内毒素、金属元素等。公司主要产品在主要质量参数方面具有较为明显的优势。

根据公开可获取资料，公司主要产品的的主要质量参数如下表所示：

产品	质量指标比较		
	参数及指标	洁特生物	第三方
细胞培养皿	细菌内毒素	低于 0.03EU/ml	低于 0.1EU/ml
细胞培养瓶	无菌保证水平 SAL	10 ⁻⁶ SAL	10 ⁻⁵ SAL
血清移液管	细菌内毒素	低于 0.01EU/ml	不高于 0.1EU/ml
	无菌保证水平 SAL	10 ⁻⁶ SAL	10 ⁻³ SAL
离心管	细菌内毒素	不高于 0.03EU/ml	低于 0.1EU/ml
	无菌保证水平 SAL	10 ⁻⁶ SAL	10 ⁻⁵ SAL
微量离心管	细菌内毒素	低于 0.03EU/ml	低于 0.1EU/ml
	无菌保证水平 SAL	10 ⁻⁶ SAL	10 ⁻⁵ SAL
真空过滤器	细菌内毒素	不高于 0.03EU/ml	低于 0.1EU/ml
	无菌保证水平 SAL	10 ⁻⁶ SAL	10 ⁻⁵ SAL

注：1、上述参数情况出自 Coming 相关产品《Certificate of Compliance》、国家食品药品监督管理局广州医疗器械质量检验中心出具的《测试报告》、洁特生物相关产品检测报告；

2、发行人通过查阅公开资料，如官网、产品手册等方式获知竞争对手产品的质量指标情况，存在无法

完整获取竞争对手相关信息的风险。

3、“国内领先、国际先进的技术水平”的依据

相关内容发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点”之“1、发行人的市场地位与技术先进性”中披露。

（1）根据广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》，“超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用”、“温度敏感性细胞培养表面制备关键技术”、“3D 细胞培养支架制备关键技术”以及“超疏水表面制备关键技术及在微量吸头中的应用”等技术，除公司自身拥有的发明专利外，国内未见相同的专利或文献报道。

（2）公司技术水平具体表征及同行业比较详见本回复“问题 12”之“（一）充分披露发行人现有核心技术中能够衡量发行人核心竞争力或技术实力的关键指标、具体表征及与可比公司的比较情况等，发行人应使用易于投资者理解的语言及数据充分分析其核心技术的先进性，在境内与境外发展水平中所处的位置”。

4、市场容量

据沙利文公司统计预测，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%。预计未来将以 4.5% 的年复合增长率从 2018 年增长至 2023 年的 137.5 亿美元。



数据来源：弗若斯特沙利文《中国生物实验室耗材行业市场研究报告》

中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%。预计中国一次性生物实验室耗材的市场规模将在 2023 年达到 150.8 亿元人民币。



数据来源：弗若斯特沙利文《中国生物实验室耗材行业市场研究报告》

5、市场占有率

根据上述分析，2018 年我国生物实验室耗材市场规模约为 75.7 亿元，2018 年全球生物实验室耗材市场规模约 110.1 亿美元。发行人 2018 年营业收入中，主营业务收入为 20,541.31 万元，其中境内销售收入为 4,591.36 万元，占国内市场 0.61%，境外销售收入为 15,949.95，占境外市场 0.24%。2018 年国内生物实验室耗材本土品牌的市场占有率仅有 5.5%，即 4.16 亿元人民币。发行人 2018 年国内市场本土品牌占有率约为 11.03%。根据国内可比公司年度报告以及沙利文公司的市场容量计算，公司市场占有率高于国内同行业可比公司。综上所述，发行人的收入、资产规模和市场占有率均高于国内同行业可比公司；同时，与可比公司相比，公司主要产品在核心参数上也具有较为明显的优势，所以认为“公司是国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业”、“公司主要产品质量参数处于行业领先水平”、“国内领先、国际先进的技术水平”是合理的。

(二) 披露以上披露如果引用自文献请提供参考文献，如果有来自独立第三方评价或者认证的数据也请提供

1、上述“1、(1)与国内可比公司进行比较”中与硕华生命、巴罗克进行

的收入和资产规模比较表格中所使用的数据均来自硕华生命和巴罗克披露的年度报告。

2、上述“2、主要产品质量参数对比表”中，参数情况出自 Corning 相关产品《Certificate of Compliance》、国家食品药品监督管理局广州医疗器械质量检验中心出具的《测试报告》，洁特生物相关产品检测报告。

3、上述“3、‘国内领先、国际先进的技术水平’的依据”中提及的《科技查新报告》均为广东省科学技术情报研究所出具，其编号依次为：01903224、01903226、201903232、01903227。

4、上述“4、市场容量”中市场容量相关数据来源于沙利文公司《中国生物实验室用品行业市场研究报告》。”

（三）严格按照《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》的要求，使用事实描述性语言，客观披露发行人行业地位、技术含量和科创板定位

发行人已严格按照《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》的要求对招股说明书进行了校对及修订，使用事实描述性语言客观披露发行人行业地位、技术含量和科创板定位，披露内容清晰、明确、客观。

（四）核查意见

1、核查方法

（1）查阅国内同行业可比公司硕华生命、巴罗克公司的《公开转让说明书》及相关年份年报，比较国内同行业可比公司的盈利能力及资产规模；

（2）查阅 Corning 相关产品《Certificate of Compliance》、国家食品药品监督管理局广州医疗器械质量检验中心出具的《测试报告》、洁特生物相关产品检测报告，比较分析发行人主要产品质量参数与国际同行业的水平；

（3）查阅广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》，核查发行人在国内技术先进性；

(4) 查阅第三方出具的参数性能检验报告，核查发行人核心技术指标与同行业的比较情况及具体表征，核查发行人在国际同行业技术先进性；

(5) 查阅沙利文公司出具的行业研究报告，并依据可公开查阅的同行业信息，分析发行人及国内同行业的市场占有率，核查发行人在境内同行业的龙头地位；

(6) 访谈公司核心技术人员、质量控制负责人及销售负责人，了解公司在核心技术、质量控制参数和市场占有率方面的相关信息。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人的营业收入、净利润、总资产和净资产均大于硕华生命和巴罗克等国内可比公司，说明公司的盈利能力较强和业务规模较大，由此可见，**发行人是国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业。**

生物实验室耗材产品的主要质量参数包括无菌保证水平、无酶保证水平、细菌内毒素、金属元素等，根据国内外同行的产品手册、第三方测试报告等资料，发行人主要产品在主要质量参数方面处于行业领先地位，发行人核心技术达到国内领先、国际先进的技术水平。

发行人已严格按照《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》的要求对招股说明书进行了校对及修订，使用事实描述性语言客观披露发行人行业地位、技术含量和科创板定位，披露内容清晰、明确、客观。

问题 19

招股说明书披露，报告期各年发行人研发投入占营业收入比例分别为 6.15%、4.71%和 4.16%，占比逐年下降。

请发行人：（1）结合报告期各年研发费用的使用情况、研发投入取得的主

要研发成果等，分析研发投入占比逐年下降的原因；（2）研发投入中职工薪酬核算的具体研发人员情况，包括研发人员姓名、研发人员对应研发的项目、所做的贡献、单一项目支付的薪酬金额等，分析核算的准确性，是否存在将无关人员薪酬在研发投入中予以核算的情况；（3）披露研发内控制度及其执行情况；（4）结合发行人在研发方面的具体投入金额和占比情况，进一步论证发行人符合科创板定位的合理性。

请保荐机构核查以上内容，并根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第七个问答的要求予以逐条核查，并发表明确意见。

回复：

（一）结合报告期各年研发费用的使用情况、研发投入取得的主要研发成果等，分析研发投入占比逐年下降的原因

1、研发费用使用情况

公司始终将自主研发作为公司长期发展战略的基石，不断加大技术与产品研发投入力度，以确保公司的研发实力在同行业中具有竞争力。报告期内，公司及其子公司研发费用及其占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
职工薪酬	288.98	431.80	449.28	384.29
材料及燃料	92.82	270.94	231.40	173.67
试验外协费	16.70	45.48	26.16	96.48
折旧摊销	18.67	39.58	49.73	52.93
评审验收费	8.80	36.31	20.68	26.67
其他费用	21.38	39.87	9.74	28.21
研发支出合计	447.34	864.00	786.99	762.25
营业收入	9,431.15	20,747.96	16,704.31	12,402.29
占比（%）	4.74	4.16	4.71	6.15

2、研发投入取得的主要研发成果

项目名称	报告期内研发投入（单位：万元）	研发成果		
		工艺技术	产品	知识产权
一种具变温功能的三维微载体的研发及在细胞培养中的应用（3D 细胞培养支架）	100.44	3D 打印技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、高分子材料温敏改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	3D 细胞培养支架	申请发明专利 8 项，其中美国发明专利 3 项，授权国内发明专利 4 项；申请并授权实用新型专利 2 项；申请 2 项 PCT；制定企业标准 1 项
医疗器械用耐伽玛高抗冲聚丙烯专用料关键技术研究与应用	342.64	聚丙烯耐伽玛辐照改性技术、高精密注塑技术	耐伽玛辐照离心管	申请发明专利 3 项，申请并授权实用新型专利 2 项；制定企业标准 1 项
超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	233.42	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、高精密注塑工艺与技术	超亲水细胞培养板、瓶、皿	申请发明专利 2 项；申请并授权实用新型专利 2 项，制定企业标准 1 项
基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	374.99	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、高分子材料温敏改性技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、3D 打印技术、灌流控制技术	CellBox 系列产品、3D 细胞培养支架、灌流培养装置	申请发明专利 11 项，其中美国发明专利 3 项，授权发明专利 4 项；申请并授权实用新型专利 3 项；
用于多因素筛选的细胞爬片培养皿	352.61	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	细胞爬片培养皿	申请发明专利 4 项，其中国内申请 2 项，授权 1 项；美国发明和德国发明各申请 1 项
低蛋白吸附双向拉伸血清移液管	204.59	移液管自动化生产工艺与技术、移液管双向拉伸技术、高速高精度挤出成型技术	血清移液管、吸量管	申请发明专利 4 项，其中授权 3 项；申请并授权实用新型专利 3 项
高流速、高处理量、低残留过滤器	175.68	高精密注塑技术、塑料制品滤膜自动装配技术	真空过滤器	申请并授权实用新型专利 2 项
超滤离心管	194.40	高精密注塑工艺与技术、塑料制品滤膜自动装配技术	超滤离心管	申请并授权实用新型专利 1 项
集约型细胞工厂	135.52	等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术、灌流控制技术、高精密注塑工艺与技术	细胞工厂	申请发明专利 2 项，申请并授权实用新型专利 3 项

项目名称	报告期内研发投入（单位：万元）	研发成果		
		工艺技术	产品	知识产权
复合型亲水表面处理关键技术	111.60	等离子体处理高分子材料表面改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	细胞培养板、瓶、皿	申请发明专利 2 项
温敏细胞培养表面制备关键技术研究	361.30	高分子材料温敏改性技术	温敏细胞培养板、瓶、皿, 3D 细胞培养支架	申请发明专利 4 项, 其中美国发明专利 1 项, 授权国内发明专利 1 项; 申请并授权实用新型专利 1 项
防流感及埃博拉病毒口罩开发及产业化	19.78	超疏水表面制备方法、纳米纤维过滤材料制备方法	防病毒口罩	申请并授权发明专利 3 项、实用新型专利 1 项、外观专利 1 项; 制定企业标准《生物防护口罩》1 项
具有 PM2.5 监测功能的智能口罩	64.82	PM2.5 智能检测技术	智能口罩样机	申请并授权智能口罩实用新型专利 2 项、外观专利 3 项
劳动防护型防毒面具的开发	35.40	防毒口罩高效过滤工艺	劳保口罩	申请并授权实用新型专利 2 项, 外观专利 1 项
日常防护型口罩	28.32	超疏水表面制备方法	半随弃式口罩、随弃式口罩、一次性民用口罩（女版、亲子版、动物版等）	申请并授权发明专利 2 项、实用新型专利 1 项、外观专利 7 项; 制定自吸过滤式防颗粒物民用口罩企业标准 1 项
3D PCL 微载体项目	23.55	3D 打印技术、细胞培养装置用 3D 打印材料改性技术、等离子体引发接枝高分子材料表面超亲水改性技术	PCL 微载体	-
IVF 专用细胞培养皿	24.07	高精度注塑技术、等离子体处理高分子材料表面改性技术	6 厘米中心孔培养皿、四孔板、6 厘米矮壁培养皿产品样品	申请实用新型专利 1 项

项目名称	报告期内研发投入（单位：万元）	研发成果		
		工艺技术	产品	知识产权
高速离心管自动化丝印技术项目	28.20	离心管自动化双色丝印技术	离心管自动化双色丝印设备	-
微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术项目	24.90	等离子体处理高分子材料表面改性技术	-	申请发明专利1项
血清移液管三色丝印技术项目	24.35	移液管自动化三色丝印技术	移液管自动化三色丝印设备	-

3、研发投入占比逐年下降的原因

2016-2018年，公司研发投入金额依次为762.25万元，786.99万元和864.00万元，研发费用金额逐年增长。研发投入占比逐年下降的主要原因是研发费用投入的增长速度低于主营业务收入增长速度。具体来说：

（1）报告期内，公司所处行业市场需求旺盛，销售收入的增长高于预期

近年来，随着生物医药技术的发展成为各国科技竞争的焦点之一，带动生物实验室耗材的市场需求快速增长，也为生物实验室耗材供应商带来了巨大的发展机遇。公司2018年实现营业收入2.07亿元，且报告期内年均复合增长率为29.34%。

（2）公司研发投入规模符合公司研发计划进度

生物实验室耗材行业的技术创新和新产品开发，核心技术集中在高分子材料改性技术和加工技术，主要是通过对产品功能实现形式和结构的设计进而实现技术创新，产品实现过程主要为关键核心人员的智力投入，对材料、设备、动力等支出的依赖相对较低。研发投入总额并不依赖大规模的资金投入。报告期内，公司研发费用金额逐年稳定增长，符合公司研发计划进度，满足公司研发需求。

(二)研发投入中职工薪酬核算的具体研发人员情况,包括研发人员姓名、研发人员对应研发的项目、所做的贡献、单一项目支付的薪酬金额等,分析核算的准确性,是否存在将无关人员薪酬在研发投入中予以核算的情况

1、2019年1-6月项目研发人员薪酬

序号	研发项目	姓名	项目职能(所做贡献)	薪酬归集(万元)
1	基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	袁建华	实施方案总体设计、技术路线制定	44.95
		Yuan Ye James	项目技术审核、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	等离子体引发亲水改性、产品模具开发、生产工艺研究	
		张勇	产品小批、中试测试过程的质量控制	
		李慧伦	项目工程管理、等离子体引发亲水改性研究	
		邬格军	产品试制(包括试模、工艺参数确认及优化等)	
		王腾	干细胞系统培养测试	
		黄伟生	微载体的细胞接种方法、接种量测试研究	
		梁裕华	设备调试与维护	
		陈昌荣	协助超亲水表面生物性能测试、细胞学验证	
		张立强	丙烯酸亲水改性研究、亲水表面理化分析与表征	
		谢振明	模具开发、设备维护	
		刘春林	产品小试(包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等)	
		董正中	模具开发设计	
		黎泉	产品生物性能测试	
		李晓琳	细胞培养系统细胞生物指标测试	
		郑成钢	温敏性微载体细胞毒性去除方法研究	
		潘卫平	温敏性微载体细胞毒性判定	
		苏嘉良	3D打印制备三维微载体的工艺研究	
		邓益群	协助产品生物性能测试	
其他	负责协助项目研发,其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
2	超滤离心管	袁建华	协助实施方案设计、技术路线制定	53.21
		Yuan Ye James	项目客户需求调研、产品技术指标确认、技术方案审核、产品试制指导	
		方想元	超滤结构设计、低温等离子改性处理技术研究	
		张勇	实施方案设计、技术路线制定	
		王腾	低温等离子改性处理技术研究	
		黄伟生	协助细菌内毒素测试	
		吴德豪	热压处理技术研究	
		沈健	模具试制	
		张立强	产品吸光度测试	
		龙嘉浩	产品截留回收率测试	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		曾泉文	注塑成型工艺研究	
		金晶	离心力耐受测试	
		郑成钢	无菌保证水平 SAL 测试	
		顾颖诗	协助低温等离子改性处理技术研究	
		张顺辉	超声波焊接技术研究	
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		王春莲	产品离心测试	
		卢润发	离心力耐受测试	
		谭茂华	无菌保证水平 SAL 测试	
陈火娟	产品气密性测试			
谢美南	协助超滤结构设计			
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
3	集约型细胞工厂	袁建华	技术路线设计	56.43
		Yuan Ye James	项目市场需求调研、项目技术方案评估、确认，产品技术指标确认、产品客户试用	
		方想元	方案制定、技术路线设计、温敏性 NIPAAm 接枝技术研究	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		张勇	产品质量控制	
		李慧伦	等离子体引发亲水改性研究	
		王腾	细胞毒性测试	
		黄伟生	协助产品细胞毒性测试	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		黄祖敏	协助全封闭、自动化操作技术研究	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		彭小琦	协助模具设计开发	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		向长春	注塑工艺技术研究	
		覃涛	设备安装与调试	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	
		王春莲	亲水接触角测试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
4	复合型亲水表面处理关键技术	袁建华	技术路线设计	51.45
		Yuan Ye James	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	微波处理工艺技术研究	
		李慧伦	实施方案制定、复合亲水表面处理工艺技术研究	
		张勇	质量控制	
		李荣	亲水表面理化测试研究	
		王文江	超滤离心管模具与产品结构设计	
		黄伟生	协助亲水表面生物性能测试、细胞学验证	
		曾泉文	电晕处理工艺技术研究	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		刘文俊	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		邓洁敏	协助亲水表面理化测试研究	
		冯丽	协助产品结构设计	
		苏嘉良	等离子体表面处理技术研究	
		陈火娟	亲水接触角测试	
		秦冬梅	协助模具设计开发	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
5	3D PCL 微载体项目	袁建华	技术路线设计	16.23
		Yuan Ye James	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	方案制定、技术路线总体实施	
		张勇	研发质量控制	
		李荣	产品市场调查	
		徐天助	3D 微载体配套培养系统配件选择和购置	
		王春莲	3D 微载体细胞培养验证	
		王文江	3D 微载体配套培养系统设计和开发	
		曾泉文	3D 打印制备三维微载体的工艺研究	
		张嘉佳	质量控制	
		刘文俊	协助产品试产	
		邬格军	产品试产	
		杨剑虹	3D 打印技术软件调整	
		龙嘉浩	3D 微载体生物指标检测	
		谢美南	协助 3D 打印微载体工艺研究	
		黄祖敏	3D 微载体表面亲水改性	
		梁裕华	3D 微载体切割，规格调整	
沈健	设备调试与维护			
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
6	IVF 专用细胞培养	袁建华	实施方案总体设计、技术路线制定	16.10
		Yuan Ye	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
	皿	James	进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线总体实施	
		唐文兵	IVF 产品设计及医疗器械标准检测设计	
		戚务平	产品市场调查	
		卢润发	IVF 专用培养皿的生物指标检测	
		曾泉文	IVF 专用培养皿表面处理工艺研究	
		郑成钢	联系第三方检测机构，产品外送检测	
		欧阳熙	生产场地水电气医疗器械标准调整	
		刘文俊	产品试制	
		张顺辉	仪器设备采购、测试和管理	
		覃涛	协助模具设计开发	
		李晓琳	IVF 专用培养皿的细胞培养验证	
		顾颖诗	协助 IVF 专用培养皿的细胞培养验证	
		谢美南	自动化控制技术研究	
		沈健	设备调试与维护	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
7	高速离心管自动化丝印技术项目	袁建华	技术路线设计	18.25
		Yuan Ye James	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线总体实施	
		徐天助	颜料、设备的选择及采购	
		冯丽	产品生产质量控制	
		吴德豪	协助产品试产	
		戚务平	市场调查及客户信息反馈	
		卢润发	质量控制	
		王文江	模具设计开发	
		曾泉文	协助丝印技术工艺研究	
		黎泉	离心力指标检测	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		邬格军	产品试产	
		杨剑虹	自动化控制技术研究	
		张顺辉	仪器设备采购、测试和管理	
		龙嘉浩	产品生物指标检测	
		覃涛	设备调试与维护	
		谢美南	协助自动化控制技术研究	
		黄祖敏	丝印技术工艺研究	
		谢振明	协助自动化控制技术研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
8	微波等离子技术制备细胞亲水表面关键技术项目	袁建华	技术路线设计	16.49
		Yuan Ye James	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	方案制定、技术路线总体实施	
		张勇	质量控制	
		彭小琦	产品试产	
		江鹏	协助微波等离子体处理工艺研究	
		李荣	市场调查及客户信息反馈	
		曾泉文	微波等离子体处理工艺技术研究	
		欧阳熙	水电气调控	
		张嘉佳	质量控制	
		黎泉	细胞培养验证	
		刘文俊	协助产品试产	
		向长春	技术处理前初产品生产工艺研究	
		黄祖敏	产品技术应用	
		梁裕华	协助处理前初产品生产工艺研究	
沈健	设备调试与维护			
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
9	血清移液	袁建华	技术路线设计	15.88

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
	管三色丝印技术项目	Yuan Ye James	技术需求收集、确认，技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	方案制定、技术路线总体实施	
		张勇	质量控制	
		李荣	市场调查及客户信息反馈	
		吴德豪	协助产品试产	
		曾泉文	协助丝印技术工艺研究	
		郑成钢	产品外送检测	
		欧阳熙	水电气调控	
		刘文俊	产品试产	
		杨剑虹	计算机自动化控制技术研究	
		龙嘉浩	产品生物指标测试	
		向长春	丝印前初产品生产工艺研究	
		覃涛	协助模具设计开发	
		李晓琳	产品生物性能测试	
		刘春林	丝印技术工艺研究	
黄祖敏	模具设计、开模			
沈健	设备调试与维护			
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
合计				288.98

2、2018 年项目研发人员薪酬

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
1	超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的	袁建华	超亲水表面生物性能设计、测试、细胞学验证	7.14
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	亲水表面制备工艺研究	
		李慧伦	丙烯酸接枝研究	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
2	应用	邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	85.84
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		黄祖敏	设备调试与维护	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	
		张立强	亲水表面理化分析与表征	
		黎泉	亲水表面细胞生长测试	
		黄旭燕	协助亲水表面处理工艺中真空度的控制与优化	
		陈晓静	模具设计开发	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
	基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	袁建华	实施方案总体设计、技术路线制定	
		Yuan Ye James	项目可行性分析、技术方案评审与审批、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	等离子体引发亲水改性、产品模具开发、生产工艺研究	
		李慧伦	项目工程管理、等离子体引发亲水改性研究	
		王腾	干细胞系统培养测试	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		李晓琳	细胞培养系统细胞生物指标测试	
		张立强	丙烯酸亲水改性研究、亲水表面理化分析与表征	
刘春林		产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）		
谢振明		模具开发、设备维护		
黎泉	产品生物性能测试			
苏嘉良	3D 打印制备三维微载体的工艺研究			
汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）			
徐天助	模具设计、试制			
江光荣	产品、模具设计、工艺路线研究			
龙嘉浩	细胞生长测试研究			

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		刘钦	细胞毒性测试	
		陈晓静	模具设计开发	
		张人和	设备调试与维护	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
3	用于多因素筛选的细胞爬片培养皿	Yuan Ye James	产品市场需求分析、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	12.71
		方想元	方案制定、技术路线设计	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		沈健	模具试制与维修	
		黄祖敏	激光切割工艺研究	
		曾泉文	注塑成型工艺研究	
		谢振明	设备调试与维护	
		黎泉	细胞贴壁性能研究	
		董正中	模具设计开发	
		江光荣	激光切割工艺研究	
		李荣	细胞生物性能测试	
		王银杏	亲水表面生物性能测试	
		何紫婷	模具试制	
		梁永朋	工艺方案比对、确认	
		蔡伟伶	亲水表面接触角测试	
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
4	低蛋白吸附双向拉伸血清移液管	袁建华	协助实施方案总体设计、技术路线制定	80.39
		Yuan Ye James	项目立项指令下达、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	实施方案总体设计、技术路线制定	
		李慧伦	超疏水表面处理技术研究	
		张勇	产品质量控制	
		王腾	高速、高精度挤出成型技术研究	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		黄祖敏	全自动双向拉伸技术研究	
		张立强	产品容量误差、尺寸误差测试	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		谢振明	模具设计、开模、试模	
		向长春	全电动式注塑机加工工艺研究	
		欧剑锋	模具试制	
		覃涛	表面处理工艺参数研究	
		王春莲	产品接触角测试	
		徐天助	模具设计、试制	
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		邓益群	协助模具设计	
		张人和	设备调试与维护	
5	高流速、高处理量、低残留过滤器	袁建华	协助项目方案设计、技术路线制定	68.13
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线制定、产品设计、滤膜选材	
		李慧伦	超疏水表面处理工艺研究	
		张勇	产品质量控制	
		王腾	细菌截留率检测	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		黄祖敏	过滤孔径设计	
		谢振明	模具设计开发	
		黎泉	流速检测	
		向长春	注塑工艺技术研究	
董正中	模具设计开发			

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		欧剑锋	模具试制	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		覃涛	设备安装与调试	
		徐天助	模具试制	
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		王银杏	产品内毒素测试	
		黄玉柱	设备安装与调试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
6	超滤离心管	Yuan Ye James	资源配置、进度实施管理、客户反馈	54.55
		方想元	超滤结构设计、低温等离子改性处理技术研究	
		张勇	实施方案设计、技术路线制定、质量控制	
		邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		王腾	低温等离子改性处理技术研究	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		沈健	模具试制	
		黄祖敏	气密性测漏技术研究	
		顾颖诗	协助低温等离子改性处理技术研究	
		张立强	产品吸光度测试	
		曾泉文	注塑成型工艺研究	
		苏嘉良	超滤结构与离心管的嵌合技术	
		王春莲	产品离心测试	
		陈火娟	产品气密性测试	
		梁裕华	模具设计、开模	
龙杰华	注塑模具保养与维修			
7	集约型细胞工厂	Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	23.14
		方想元	方案制定、技术路线设计、温敏性 NIPAAm	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
			接枝技术研究	
		李慧伦	等离子体引发亲水改性研究	
		张勇	产品质量控制	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		黄祖敏	协助全封闭、自动化操作技术研究	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	
		覃涛	设备安装与调试	
		王春莲	亲水接触角测试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
8	复合型亲水表面处理关键技术	Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	15.42
		方想元	微波处理工艺技术研究	
		李慧伦	实施方案制定、复合亲水表面处理工艺技术研究	
		张勇	产品质量控制	
		王腾	亲水表面性能分析的研究	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		曾泉文	电晕处理工艺技术研究	
		苏嘉良	等离子体表面处理技术研究	
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		陈火娟	亲水接触角测试	
		龙嘉浩	细胞生长测试研究	
		梁裕华	模具设计开发	
9	温敏细胞培养表面制备关键技术研究	袁建华	实施方案设计、技术路线制定	84.48
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线制定、异丙基丙烯酰胺接枝培养表面工艺研究	
		李慧伦	温敏接枝培养表面工艺参数研究	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		张勇	产品质量控制	
		王腾	温敏涂层细胞毒性判定研究	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		沈健	模具试制与维修	
		李晓琳	细胞毒性测试	
		曾泉文	温敏溶液涂布工艺研究	
		谢振明	模具设计开发	
		向长春	设备安装与调试	
		董正中	模具设计开发	
		欧剑锋	协助模具试制	
		王春莲	无菌保证水平 SAL 测试	
		张顺辉	协助设备安装与调试	
		范维	细胞生长测试	
		李荣	协助温敏接枝表面理化分析与表征	
		王银杏	产品内毒素测试	
		陈晓静	协助模具设计开发	
		何紫婷	模具试制	
		黄伟	协助温敏溶液涂布工艺研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
合计				431.80

3、2017 年项目研发人员薪酬

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
1	医疗器械用耐伽玛高抗冲聚丙烯专用料关键技术研究与应用	袁建华	方案总体设计、技术路线制定	14.13
		Yuan Ye James	资源配置、进度实施管理、产品中试、客户反馈	
		方想元	聚丙烯接枝受阻胺改性剂的生产工艺条件研究	
		李慧伦	研发工程管理	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		张勇	耐伽玛辐照 PP 专用料综合性能评价	
		陈勇	受阻胺光稳定剂的分子设计及合成方法研究	
		王腾	各种耐伽玛协同助剂的协同效应研究	
		张立强	雾度测试	
		欧剑锋	模具试制	
		谢振明	设备调试与维护	
		顾颖诗	研发资料管理	
		曾泉文	挤出冷却成形工艺研究	
		黎泉	黄度指数测试	
		董正中	模具开发设计	
		王银杏	断裂伸长率测试	
		黄旭燕	耐伽玛 PP 专用料性能稳定性研究	
		王春莲	光泽度测试	
		陈惠兰	工艺技术保护	
		岑学成	耐伽玛辐照性能测试	
		赵荣娣	协助模具试制	
		李荣	绕曲强度测试	
		朱浪权	拉伸强度测试	
		唐慧	受阻胺光稳定剂的大分子化研究	
		雷帅	耐伽玛辐照 PP 专用料物理机械性能研究	
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			
2	超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	袁建华	超亲水表面生物性能设计、测试、细胞学验证	92.26
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	亲水表面制备工艺研究	
		李慧伦	丙烯酸接枝研究	
		陈勇	实施方案总体设计、低温等离子接枝丙烯酸改性技术研究	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
		黄祖敏	设备调试与维护	
		张立强	亲水表面理化分析与表征	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		黎泉	亲水表面细胞生长测试	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		陈晓静	模具设计开发	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		黄旭燕	协助亲水表面处理工艺中真空度的控制与优化	
		岑学成	细胞毒性测试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
3	基于细胞治疗的高通量细胞培养装置	袁建华	实施方案总体设计、技术路线制定	72.41
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	等离子体引发亲水改性、产品模具开发、生产工艺研究	
		李慧伦	项目工程管理、等离子体引发亲水改性研究	
		陈勇	温敏材料接枝微载体工艺研究	
		江光荣	产品、模具设计、工艺路线研究	
		王腾	干细胞系统培养测试	
		李晓琳	细胞培养系统细胞生物指标测试	
		张立强	丙烯酸亲水改性研究、亲水表面理化分析与表征	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		谢振明	模具开发、设备维护	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		黎泉	产品生物性能测试	
		苏嘉良	3D 打印制备三维微载体的工艺研究	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		陈晓静	模具设计开发	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
4	用于多因素筛选的细胞爬片培养皿	Yuan Ye James	项目技术变更反馈、资源配置、进度实施管理、客户试用	70.86
		方想元	方案制定、技术路线设计	
		陈勇	亲水接枝工艺研究	
		江光荣	激光切割工艺研究	
		沈健	模具试制与维修	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		黄祖敏	激光切割工艺研究	
		谢振明	设备调试与维护	
		曾泉文	注塑成型工艺研究	
		黎泉	细胞贴壁性能研究	
		董正中	模具设计开发	
		王银杏	亲水表面生物性能测试	
		何紫婷	模具试制	
		梁永朋	工艺方案比对、确认	
		岑学成	细胞毒性测试	
		李荣	细胞生物性能测试	
		蔡伟伶	亲水表面接触角测试	
巫和勇	设备安装与调试			
其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作			

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
5	低蛋白吸附双向拉伸血清移液管	袁建华	协助实施方案总体设计、技术路线制定	24.15
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	实施方案总体设计、技术路线制定	
		李慧伦	超疏水表面处理技术研究	
		张勇	产品质量控制	
		王腾	高速、高精度挤出成型技术研究	
		黄祖敏	全自动双向拉伸技术研究	
		张立强	产品容量误差、尺寸误差测试	
		欧剑锋	模具试制	
		谢振明	模具设计、开模、试模	
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		覃涛	表面处理工艺参数研究	
		向长春	全电动式注塑机加工工艺研究	
		王春莲	产品接触角测试	
陈惠兰	工艺技术保护			
6	高流速、高处理量、低残留过滤器	袁建华	协助项目方案设计、技术路线制定	21.74
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线制定、产品设计、滤膜选材	
		李慧伦	超疏水表面处理工艺研究	
		张勇	产品质量控制	
		王腾	细菌截留率检测	
		黄祖敏	过滤孔径与过滤容量的设计	
		欧剑锋	模具试制	
		谢振明	模具设计开发	
		黎泉	流速检测	
		董正中	模具设计开发	
		王银杏	产品内毒素测试	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		黄旭燕	生产工艺条件筛选、优化	
		覃涛	设备安装与调试	
		向长春	注塑工艺技术研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
7	温敏细胞培养表面制备关键技术研究	袁建华	实施方案设计、技术路线制定	107.76
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	技术路线制定、异丙基丙烯酸酰胺接枝培养表面工艺研究	
		李慧伦	温敏接枝培养表面工艺参数研究	
		张勇	产品质量控制	
		邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		王腾	温敏涂层细胞毒性判定研究	
		沈健	模具试制与维修	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		李晓琳	细胞毒性测试	
		欧剑锋	协助模具试制	
		谢振明	模具设计开发	
		顾颖诗	协助细胞生长测试	
		曾泉文	温敏溶液涂布工艺研究	
		董正中	模具设计开发	
		王银杏	产品内毒素测试	
		何紫婷	模具试制	
		黄伟	协助温敏溶液涂布工艺研究	
		向长春	设备安装与调试	
		王春莲	无菌保证水平 SAL 测试	
		陈惠兰	工艺技术保护	
		刘钦	温敏接枝表面理化分析与表征	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		赵荣娣	协助模具试制	
		李荣	协助温敏接枝表面理化分析与表征	
		范维	细胞生长测试	
		张顺辉	协助设备安装与调试	
		朱浪权	温敏涂层细胞毒去除方法研究	
		胡周	温敏接枝聚苯乙烯表面结构和表面特性分析	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
8	劳动防护型防毒面具的开发	王文江	防毒面具、过滤组件结构设计、及组装拆卸设计	25.54
		邓洁敏	指标综合性能测试	
		吴琼康	过滤效率研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
9	日常防护型口罩	王文江	超微滤片选择与设计、密封圈防漏、呼吸阀设计	20.43
		邓洁敏	指标综合性能测试	
		吴琼康	过滤效率研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
合计				449.28

4、2016 年项目研发人员薪酬

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
1	一种具变温功能的三维微载体的研发及在细胞培养中的应用（3D 细胞培养支架）	袁建华	方案制定、技术路线设计、项目统筹	45.47
		Yuan Ye James	进度实施管理、产品小试中试、客户反馈、客户试用	
		方想元	注塑成型工艺研究、模具开发	
		张勇	细胞生物学测试	
		李慧伦	细胞亲水性能测试	
		陈勇	亲水接枝工艺、温敏接枝工艺研究	
		董正中	模具开发设计	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		黎泉	细胞贴壁性能研究	
		李晓琳	细胞毒性测试	
		苏嘉良	3D 打印工艺、技术参数研究	
2	医疗器械用耐伽玛高抗冲聚丙烯专用料关键技术研究与应用	袁建华	方案总体设计、技术路线制定	168.21
		Yuan Ye James	项目技术方案确立、进度实施管理、产品小试中试、客户反馈、客户试用	
		方想元	聚丙烯接枝受阻胺改性剂的生产工艺条件研究	
		张勇	耐伽玛辐照 PP 专用料综合性能评价	
		李慧伦	研发工程管理	
		陈勇	受阻胺光稳定剂的分子设计及合成方法研究	
		吴德豪	挤出工艺研究	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		李三	注塑工艺研究	
		谢振明	设备调试与维护	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		欧剑锋	模具试制	
		张立强	雾度测试	
		董正中	模具开发设计	
		黎泉	黄度指数测试	
		田志华	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		曾泉文	挤出冷却成形工艺研究	
		赵荣娣	协助模具试制	
		梁深	注塑工艺研究	
		王银杏	断裂伸长率测试	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		黄旭燕	耐伽玛 PP 专用料性能稳定性研究	
		岑学成	耐伽玛辐照性能测试	
		朱浪权	拉伸强度测试	
		顾颖诗	研发资料管理	
		唐慧	受阻胺光稳定剂的大分子化研究	
		李荣	绕曲强度测试	
		陈惠兰	工艺技术保护	
		雷帅	耐伽玛辐照 PP 专用料物理机械性能研究	
		王春莲	光泽度测试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
3	超亲水细胞培养表面制备关键技术研究及其在细胞培养装置中的应用	袁建华	超亲水表面生物性能设计、测试、细胞学验证	29.04
		Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	
		方想元	亲水表面制备工艺研究	
		李慧伦	丙烯酸接枝研究	
		陈勇	实施方案总体设计、低温等离子接枝丙烯酸改性技术研究	
		邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		黄祖敏	设备调试与维护	
		江鹏	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		刘春林	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		张立强	亲水表面理化分析与表征	
		黎泉	亲水表面细胞生长测试	
		李晓琳	亲水表面细胞贴壁性能研究	
黄旭燕	协助亲水表面处理工艺中真空度的控制与优			

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
			化	
		岑学成	细胞毒性测试	
		顾颖诗	协助亲水表面细胞生长测试	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
4	用于多因素筛选的细胞爬片培养皿	Yuan Ye James	技术需求收集、技术方案评审与审批、资源配置、进度实施管理、客户反馈	107.04
		方想元	方案制定、技术路线设计	
		陈勇	亲水接枝工艺研究	
		邬格军	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		欧阳熙	设备检修与维护	
		沈健	模具试制与维修	
		黄祖敏	激光切割工艺研究	
		汪明	产品试制（包括试模、工艺参数确认及优化等）	
		江光荣	激光切割工艺研究	
		阙福城	产品小试（包括工艺参数初始化设置、原料配比、试制结果反馈等）	
		谢振明	设备调试与维护	
		董正中	模具试制	
		黎泉	细胞贴壁性能研究	
		巫和勇	设备安装与调试	
		曾泉文	注塑成型工艺研究	
		蔡伟伶	亲水表面接触角测试	
		王银杏	亲水表面生物性能测试	
		岑学成	细胞毒性测试	
		梁永朋	工艺方案比对、确认	
		李荣	亲水表面理化测试	
		何紫婷	模具试制	
		王腾	亲水表面细胞生长测试	

序号	研发项目	姓名	项目职能（所做贡献）	薪酬归集（万元）
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
5	防流感及埃博拉病毒口罩开发及产业化	王文江	防毒面具、过滤组件结构设计、及组装拆卸设计	6.26
		邓洁敏	指标综合性能测试	
		吴琼康	过滤效率研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
6	具有PM2.5监测功能的智能口罩	王文江	超微滤片选择与设计、密封圈防漏、呼吸阀设计	28.27
		邓洁敏	指标综合性能测试	
		吴琼康	过滤效率研究	
		其他	负责协助项目研发，其中包括技术情况市场调研、技术分析、研发结果反馈等工作	
合计				384.29

公司对研发项目进行全过程管控，针对各个项目的研发进度匹配适量的项目人员，并按照项目人员对应的项目贡献审核各研发项目的薪酬归集情况。研发负责人复核项目人员的工作情况及项目贡献；人事行政部对项目人员进行考勤并核算薪酬；财务部结合人员考勤和项目贡献等情况复核项目人员薪酬，并归集研发项目费用，确保核算准确，避免无关人员薪酬在研发投入中予以核算。

（三）披露研发内控制度及其执行情况

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”中进行了补充披露。

4、研发模式

公司坚持立足自主研发，并将相关技术产业化，目前公司在生物实验室耗材制品的研发设计及技术应用领域已经达到国内领先水平。公司设有研发中心，一方面针对市场及客户多样化的需求，对产品不断改进；另一方面，积极研究行业发展趋势，设立不同类型的研究课题，并自主研发具有前瞻性、符合市场行业未来发展方向的新产品。通过多年的行业深耕及技术积累，公司着眼当下，放眼未

来，在新产品和新工艺方面不断前行，推动公司研发工作不断前行。

公司产品研发主要流程如下：

（1）研发中心根据市场和行业的发展，围绕公司既定的产品方向，制定公司年度科研计划，提交总经理办公室会议讨论；

（2）针对国内市场和重要客户及国际重点市场的技术现状和改进需求进行调研，论证市场动态及发展新产品所具备的技术优势及初步论证技术经济效益；

（3）根据调研情况和相关课题要求，研发中心组织编制新产品或新技术的开发信息，经由公司领导批准后，项目确认立项；

（4）立项通过后，项目负责人根据新产品或新技术的开发要求，制定研发计划，经研发负责人及公司领导批准后，由研发项目负责人按照公司研发相关制度和规定组织进行开发，研发中心负责实施全过程管理；

（5）研发中心负责设计产品的工程图纸，并根据研发计划、工艺设计等进行产品研发。在研发过程中，研发项目组结合产品应用功能进行初步产品测试，根据测试结果改进产品工艺流程，并试制一定数量的样品进行重复性验证，以考验新产品的性能合理性、工艺流程可行性，保证产品质量检测指标的稳定性和可靠性；

（6）经过初步开发，新产品或新技术将进入小批量测试生产阶段，该阶段由研发中心主导，工程部和生产部配合调试设备及产品的各项工艺参数，连续多批样品试生产成功后，方可确认产品合格；

（7）小批量测试通过后，由研发中心组织项目评审会，评审人员本着对社会和客户负责任的态度对新产品或新技术进行评审，并结合工艺流程、应用功能、检测结果和知识产权情况出具评审意见，并决定是否通过评审；

（8）通过评审后，由研发中心指导生产部门开展大批量试生产或将相关新技术用于产品当中，结合生产过程中的问题及时提出指导意见，待生产稳定后，完成生产工艺的交接。

（9）对于研发活动过程中产生的费用，公司制定了研发费用管理制度和

费用报销管理制度，明确了研发支出开支范围和标准，并通过研发项目预算管理以及研发费用多级审批制度确保各项研发支出能够严格按照研发开支用途、性质据实列支，有效保证了研发费用支出的真实、准确、完整。

（四）结合发行人在研发方面的具体投入金额和占比情况，进一步论证发行人符合科创板定位的合理性

2016-2018年，公司研发投入金额依次为762.25万元，786.99万元和864.00万元，研发费用占营业收入比例依次为6.15%、4.71%和4.16%，研发费用的占比情况符合行业技术发展规律，符合企业发展所处阶段，符合行业定位，具体说明如下：

1、公司研发费用占比情况与实验室耗材行业技术研究特点相符合

生物实验室耗材行业的技术创新和新产品开发，核心技术集中在高分子材料改性技术和加工技术，主要是通过对产品功能实现形式和结构的设计进而实现技术创新，产品实现过程主要为关键核心人员的智力投入，对材料、设备、动力等支出的依赖相对较低，研发投入总额并不依赖大规模的资金投入。因此，公司从生物实验室耗材的研究特点和自身实际情况出发，每年保持适度的研发费用增长以满足公司实际需求。

2、公司研发费用占比情况与我国生物实验室耗材行业所处阶段和公司所处发展阶段相符合

我国生物实验室耗材行业还处于行业发展的初级阶段，整体规模偏小，研发投入存在一定风险。目前公司研发费用投入规模与行业发展阶段相符合。

现阶段，公司主要核心技术已达到行业领先水平，但受制于产能和品牌影响力，公司的市场占有率难以打破国际品牌的市场垄断地位。面对当前有利的市场环境，公司的首要任务为抓住机遇，扩大产能和建设品牌，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，打破西方发达国家的技术和市场垄断，**实现进口替代的战略目标和出口换汇。**

3、公司在生物实验室耗材产品的研发设计及技术应用领域已经达到国内领先水平

由本回复“问题 18”之“（一）3、‘国内领先、国际先进的技术水平’的依据”所述，公司在生物实验室耗材产品的研发设计及技术应用领域的核心技术主要集中在高分子材料改性技术与高分子材料加工技术两个方面，在上述领域，公司已经达到国内领先水平。

由此可见，公司从生物实验室耗材的研究特点和自身实际情况出发，每年保持适度的研发费用增长能够满足公司的研发需求，可以保障公司技术的先进性。

4、公司拥有高效的研发体系、持续创新能力，具备突破关键核心技术的基础和潜力

详见本回复“问题 12”之“（二）、8、发行人现有研发体系具备持续创新能力与突破核心技术的基础和潜力”

5、公司符合科创板定位

由本回复“问题 11”之“（三）结合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定，就发行人是否符合科创板定位发表明确意见”所述，发行人属于“医药生物领域”，满足《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第五条和第六条的规定的要求，符合科创板定位。

（五）保荐机构核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈研发部门和财务部相关人员，了解发行人研发项目的日常管理及财务核算流程，并对审批流程进行评价；

（2）获取并核查了发行人研发相关的内部控制制度，了解研发支出开支的范围和标准；

（3）获取研发费用台账，复核研发支出归集的准确性；

(4) 获取研发项目人员薪资记录表，并与职工花名册进行比较。

(5) 了解发行人研发相关的内部控制制度，并分别进行穿行测试和控制测试，评价内控设计及执行的有效性，具体情况如下：

①研发项目的跟踪管理系统

发行人制定了《产品研发管理制度》和《研发项目管理制度》等与研发项目管理相关的内部控制制度，覆盖研发活动全过程，其中主要包括年度研发计划、项目调研过程、项目设计研发过程、项目成果评审及确认等环节。发行人根据前述制度规定，结合 OA 办公系统及其他管理措施来实现对研发项目系统化的跟踪管理，并有效监控、记录各项目的研发进度、合理评估技术上的可行性。

②人财物管理机制

发行人根据自身的研发管理特点设置了对应人财物管理机制，其中：

A.发行人制定了员工管理机制，主要包括研发人员招聘、技术培训、日常人员管理、研发项目激励等，从而实现发行人对于研发项目人员的管理，确保发行人研发项目人员能够积极且高效地投入到发行人研发活动当中；

B.发行人制定了研发支出管理机制，主要包括研发项目预算制定与审核、研发费用支出与审核、研发项目费用结算等，明确规定了研发支出的范围和标准，从而实现发行人对研发预算的制定及各项研发费用的支出进行了有效管理；

C.发行人制定了研发物料及研发成果保护管理机制，主要包括研发项目领料管理、研发信息保密管理、知识产权保护申请等，从而实现发行人对研发项目领料进行有效管理，确保研发敏感信息及研发成果得到有效保护。

③研发支出开支范围和标准

发行人制定了研发费用管理制度和费用报销管理制度，明确了研发支出开支范围和标准，并通过研发项目预算管理及研发费用多级审批制度确保各项研发支出能够严格按照研发开支用途、性质据实列支。发行人通过制定并有效执行相关费用管理制度，确保研发费用符合研发支出开支范围和标准，有效保证了研发费用支出的真实、准确、完整。

④研发开支用途，性质据实列支

发行人制定了项目研发费用管理及核算制度，根据相关支出的用途和性质据实列支，并按照研发项目归集相关费用。研发费用支出主要包括研发项目人员职工薪酬、研发材料采购和领用及其他与研发项目直接相关的研发支出。

关于职工薪酬，发行人主要结合研发项目人员对应的项目贡献归集相关人员的职工薪酬，具体详见本题回复（二）。关于研发物料，发行人则根据经审核的研发项目领料单提供研发物料，并根据领料单上所记录的项目对应归集各研发项目的材料费用。关于其他与研发项目直接相关的研发支出，发行人则主要根据相关支出的性质及费用审批情况对应归集各项目的研发支出。

发行人研发中心负责组织开展研发活动，财务部则根据各项研发支出用途及性质归集研发费用，并设立研发费用台账。研发中心需要定期确认研发费用台账的各项内容，确保研发开支的用途与性质已据实列支，并最终经由发行人管理层复核及评价研发管理工作。

⑤研发支出审批程序

发行人根据研发费用管理制度等设置了包括研发材料领用、研发项目职工薪酬、研发支出其他费用报销的审批程序。

关于研发材料的领用，研发项目人员根据 ERP 系统中研发材料结存情况填写领料单，并需要经过研发负责人审批；领料单经过审批后，提交至仓库管理员处领料并生成材料出库单；财务部每月根据材料出库记录核算研发材料支出。

关于研发项目职工薪酬审批，人事行政部负责对研发项目人员进行日常考勤并核算职工薪酬；研发中心负责确认各项目研发人员的项目贡献及出勤情况；财务部每月根据工资表、研发项目人员贡献及出勤情况核算研发项目职工薪酬。

关于研发支出其他费用报销，研发项目人员根据费用发生情况填写费用报销单，并提交至研发负责人处进行审核，审核通过后由财务负责人和总经理最终审批。财务部每月核算审批通过的研发支出其他费用报销。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）报告期内，发行人根据研发支出用途、性质合理归集研发费用；

（2）发行人制定了研发活动相关内控管理制度，并结合 OA 系统对项目进行有效管理，并能够合理评估可行性；

（3）发行人明确了研发支出开支范围和标准，并已建立研发支出审批程序，且在报告期内有效执行；

（4）报告期内，发行人严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

（5）2016-2018 年，公司研发费用金额逐年增长。研发投入占比逐年下降的主要原因是研发费用投入的增长速度低于主营业务收入增长速度，研发费用占比相对较低，但这一特点符合行业发展规律，符合企业发展所处阶段。公司研发体系的合理有效运行和持续的研发投入，使公司主要核心技术处于国内领先、国际先进水平，公司符合科创板定位。

第三部分 关于发行人业务

问题 20

招股说明书披露，2016年-2018年，ODM模式收入占发行人主营业务收入的比例分别为63.85%、63.93%、67.30%。公司ODM客户包括VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific等知名生物实验室用品综合服务商。

请发行人补充披露：（1）ODM模式的具体方式，与客户签订的ODM生产协议的主要内容；（2）VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific等主要ODM客户的基本情况。

请发行人结合ODM模式的具体内容，说明以ODM销售模式为主的情况下，如何体现发行人的核心技术；发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）补充披露ODM模式的具体方式，与客户签订的ODM生产协议的主要内容

发行人已在招股书说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

①ODM模式

A、ODM模式的具体方式

ODM模式即产品由制造厂商根据品牌商产品要求自主设计、开发，生产产品并销售给品牌商的模式。报告期内，公司ODM客户包括VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific等知名生物实验室用品综合服务商。公司ODM模式的具体方式主要为：

a、提出产品需求

ODM 客户根据市场情况对公司提出产品需求，若 ODM 客户需求为公司现有产品，公司则直接报价；若 ODM 客户需求为新产品，公司则根据需求进行样品研发设计，测算样品成本并报价。

b、对产品进行设计开发

针对 ODM 客户提出的新产品需求，公司根据需求对产品进行设计开发，主要体现为根据 ODM 客户对产品提出的规格、质量参数、实现效果等要求对产品进行设计开发，形成样品提交 ODM 客户进行检验。

c、提交有关产品文件

根据 ODM 客户的具体需求，公司提供产品报价及相关技术文件，其中技术文件主要包括：设计图纸、工艺流程、原材料及包装材料信息、物料清单、质量证书、辐照消毒证书、交付和付款等相关信息，同时 ODM 客户根据需要对公司生产经营场所进行现场审核。

d、签订协议并送样

经审核通过后，公司与 ODM 客户签署 ODM 生产合作协议，确认公司作为合格供应商，发出样品订单。公司根据样品订单的要求，生产样品送与 ODM 客户进行产品确认。

e、下达批量订单并交付

ODM 客户对样品确认后，根据市场需求情况向公司下达批量订单。公司根据批量订单的要求安排生产，经检验合格后安排发货，最终实现产品交付。

B、ODM 生产合作协议的主要内容

公司与 ODM 客户签订公司 ODM 生产合作协议，对双方的业务合作安排进行约定，协议主要包括：

产品范围：双方确定产品清单，并根据实际需求情况对产品清单进行更新。如果发行人计划对产品设计作出更改，须提前通知 ODM 客户。

商标及标签：产品将标有ODM客户商标和名称，所有包装箱和包装袋标签在使用前由ODM客户授权，ODM客户是商标和商品名称的所有者。未经ODM客户许可，发行人无权自身或通过第三方使用ODM客户的商标销售任何产品。

价格及付款：销售价格为离岸价，由双方协商确定，对于ODM客户向发行人发出的每一笔订单，ODM客户自提单签发之日、收到产品或形式发票之日起一定期限内结算货款。

产品装运：发行人根据与ODM客户商定的货运条件，并按照有关标准进行适当包装、标记，以满足货运及进口要求。

质量保证：发行人的产品符合规格。所有产品均需在符合有关质量管理体系要求的前提下进行生产，并根据ODM客户要求提供辐照证书、质量证书等文件。

(二) VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific 等主要 ODM 客户的基本情况

发行人已在招股书说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific 等主要 ODM 客户的基本情况如下：

1、VWR

根据 VWR 官网显示，VWR 成立于 1852 年，总部位于美国，是一家全球实验室产品供应和分销公司，具有 160 多年的行业经验，是世界上历史最悠久的生命科学品牌商之一。VWR 拥有超过 9,300 名员工，2016 年全球销售额超过 45 亿美元，2017 年被全球知名试剂耗材生产商 Avantor 收购。根据 Avantor 公开披露的信息显示，VWR 主要经营情况如下：

单位：百万美元

项目	2017.9.30	2016.12.31	2015.12.31
资产总额	5,409.1	4,962.5	4,793.8
负债	3,660.9	3,446.9	3,418.6

净资产	1,748.2	1,515.6	1,375.2
项目	2017年1-9月	2016年度	2015年度
营业收入	3,509.6	4,514.2	4,318.8
营业利润	245.3	315.6	320.2
净利润	124.6	148.2	154.3

注：上述数据取自 Avantor 披露的招股说明书。

2、Thermo Fisher

Thermo Fisher 成立于 1956 年，总部位于美国，是全球科学服务领域的领先企业，其业务分为四个部分：生命科学解决方案、分析仪器、专业诊断和实验室产品和服务。1980 年在纽约证券交易所上市，股票代码 TMO，拥有约 70,000 名员工，是世界 500 强企业。根据公开披露的信息显示，其主要经营情况如下：

单位：百万美元

项目	2019. 6. 29	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
资产总额	57,970	56,232	56,669	45,908
负债	29,241	28,646	31,256	24,368
净资产	28,729	27,586	25,413	21,540
项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	12,441	24,358	20,918	18,274
营业利润	2,416	3,783	2,960	2,458
净利润	1,934	2,938	2,225	2,022

注：上述数据取自 Thermo Fisher 披露的文件。

3、GE Healthcare

GE Healthcare，即 GE 医疗集团，隶属于世界 500 强企业 GE（通用电气）公司，是全球领先的医药技术和生命科学公司。根据其官网数据，GE Healthcare 拥有约 9,000 名工程师及科学家。根据 GE 公布的 2018 年年报，Healthcare 雇佣了约 53,800 名员工，为 140 多个国家的客户提供服务。根据公开披露的信息显示，GE Healthcare 主要经营情况如下：

单位：百万美元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
资产总额	28,048	28,408	28,331
项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	19,784	19,017	18,212
营业利润	3,698	3,488	3,210

注：上述数据取自 GE Healthcare 披露的年报。

4、Genesee Scientific

Genesee Scientific 成立于 1998 年，总部位于美国，是一家面向全球生命科学市场的服务商，拥有数千种产品，主要面向制药和生物技术公司、学校、医院、研究机构等客户。Genesee Scientific 的股东为境外自然人，由于 Genesee Scientific 基于商业信息机密未提供主要财务数据，且其不是公众公司，因此未能获取 Genesee Scientific 主要经营情况信息。

5、Celltreat Scientific

Celltreat Scientific 成立于 2008 年，总部位于美国，是一家实验室耗材供应商，拥有广泛的销售网络，覆盖北美区域市场。Celltreat Scientific 的股东为境外自然人，由于 Celltreat Scientific 基于商业信息机密未提供主要财务数据，且其不是公众公司，因此未能获取 Celltreat Scientific 主要经营情况信息。

(三) 请发行人结合 ODM 模式的具体内容，说明以 ODM 销售模式为主的情况下，如何体现发行人的核心技术

ODM 模式下，发行人根据客户需求进行产品的研发设计并生产，客户以其自有品牌在市场上进行销售。发行人凭借自身较强的产品及技术优势进入该等综合服务商的全球供应链体系，主要采取 ODM 模式开展业务合作。在 ODM 销售模式为主的情况下，发行人的核心技术主要体现在：

1、发行人自主掌握 ODM 模式下生产相关产品所需的核心技术

ODM 指由采购方委托制造方，由制造方从设计到生产一手包办，而由采购方负责销售的生产方式，采购方通常会授权其品牌，允许制造方生产贴有该品牌的产品。其中，承接设计制造业务的制造商被称为 ODM 厂商，其生产出来的产

品就是 ODM 产品。在接受委托进行产品开发时，公司按 ODM 协议约定，自主完成产品设计、开发及批量生产的全过程，并享有研发完成后技术及设计的权利。发行人自主掌握 ODM 模式下生产相关产品所需的核心技术。

2、发行人主要 ODM 客户为行业知名生物实验室综合服务商，进入其供应链体系是发行人核心技术的体现

公司 ODM 模式主要客户包括 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific 等知名生物实验室用品综合服务商。国际知名生物实验室用品综合服务商以其较高的品牌知名度和完善的销售渠道等优势在全球市场占据绝大部分市场份额，其产品各项技术参数代表国际先进水平，进入该等服务商供应链体系具有较高门槛。在 ODM 模式下，发行人在产品开发过程中均使用自有技术进行产品设计和开发，公司正是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，成功进入全球知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系。

综上，发行人凭借自身较强的产品技术优势成功进入代表国际先进水平的行业知名生物实验室用品综合服务商的供应链，体现了发行人的核心技术。

（四）发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力

发行人拥有高效的研发体系，完整的生产加工能力、健全的销售体系，具备独立面向市场的持续经营能力。

主要分析如下：

（1）拥有完善的研发体系，具备持续的创新能力

详见本回复“问题 12”之“（二）、8、发行人现有研发体系具备持续创新能力与突破核心技术的基础和潜力”

（2）拥有完整的生产加工能力，自动化程度较高

公司建有 12,000 平方米 10 万级净化车间，配备高分子材料表面处理设备和注塑、挤出、拉伸、丝印等加工设备。其中，移液管自动化生产工艺与技术实现了从管材挤出、拉伸、切管、丝印、焊接、侧漏、塞芯、包装等 8 工序全自动化

生产，塑料制品滤膜自动装配技术也实现了瓶底瓶盖自动装配和过滤器上下盖装配全自动化。公司自主研发的高精密注塑工艺与技术和高速高精度挤出成型技术保证产品质量达到国际先进水平。

(3) 销售体系健全，持续盈利能力较强

公司的营销体系分为国内销售部、海外销售部和市场部。在国内市场，公司划分为三大销售区域涵盖七个办事处，办事处分别位于广州、成都、北京、西安、长春、上海和武汉。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，公司营业收入的金额分别为 12,402.29 万元、16,704.31 万元、20,747.96 万元和 **9,431.15 万元**；最近三年的复合增长率为 29.34%，公司主营业务的发展状况良好，稳步增长。

综上，公司具备面向市场独立经营的能力。

(五) 请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人主要 ODM 客户的合作协议、商标授权书和订单等；

(2) 访谈发行人管理层及主要 ODM 客户，获取主要 ODM 客户信息，了解发行人与 ODM 客户开展 ODM 业务的具体方式，确认双方业务合作内容，确认 ODM 合作中产品开发设计所使用的技术归属；

(3) 查询主要 ODM 客户官网、年度报告及其他信息披露文件，核查主要 ODM 客户的基本信息；

(4) 查阅发行人主要核心技术涉及的专利文件；

(5) 对主要 ODM 客户销售收入进行检查，检查销售订单、销售出库单、报关单、提单、回款记录等，核查销售收入的真实性。

(6) 访谈发行人研发、生产、销售主要负责人；实地参观生产场地，核查

主要生产车间房产证，主要生产设备的购买发票及入账情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

ODM 模式下，发行人使用自有技术进行产品设计开发，正是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，成功进入全球知名生物实验室用品综合服务商的全球供应链体系。公司研发、生产、销售体系完备，具备直接面向市场独立持续经营的能力。

问题 21

招股说明书披露，国内尚无专注于生物实验室耗材细分领域的上市公司；关于“同行业可比公司比较”章节选取了硕华生命、巴罗克两家国内公司进行比较；发行人为细分行业龙头；发行人主要核心技术在国内处于领先水平。

请发行人在“业务与技术”章节补充披露：发行人与境外同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；发行人在境内外市场的市场占有率、行业排名等具体数据；发行人为细分行业龙头的依据；主要核心技术在国内处于领先水平的依据。

请保荐机构进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）发行人与境外同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）同行业可比公司比较”中补充披露如下：

鉴于国内暂无发行人同行业的上市公司，发行人选取了 Corning、VWR、Thermo Fisher 和 Eppendorf 作为境外同行业公司进行比较。由于境外生物医药研究起步早，同行业公司多为规模较大的跨国型集团公司，旗下业务门类繁多涉及

不同领域，与发行人业务可比部分仅为其业务中的一部分，通常划分至生命科学（Life Science）业务板块。根据以上境外同行业可比公司年度报告等公开披露的信息，将发行人与其在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的情况进行比较，具体情况如下：

①经营情况

项目	主营业务	主要产品
发行人	专业从事生物实验室耗材研发、生产和销售	生物培养类、液体处理类，并配有少量试剂、小型实验仪器
Corning	业务涉及光通信、移动消费电子、显示技术、汽车尾气控制产品和生命科学	生命科学产品包括消耗品以及用于先进细胞培养研究、生物处理、基因组学、药物发现、微生物学和化学的通用实验室和设备
VWR	实验室用品和服务供应商	主要产品包括实验室产品和增值服务，其中实验室产品包括消耗品和耐用品
Thermo Fisher	是全球科学服务的领先者，业务包括生命科学解决方案、分析仪器、专业诊断、和实验室产品和服务	生命科学解决方案部门产品包括试剂、仪器和消耗品，用于生物和医学研究、新药和疫苗的发现和生产以及疾病诊断
Eppendorf	领先的生命科学公司，提供实验室耗材和服务	产品主要包括移液管和自动移液系统、分配器、离心机和混合器等。此外，耗材类产品包括吸管头、试管、微滴定板和一次性生物反应器容器

②市场地位

项目	市场定位
发行人	经过近 20 年的积累及发展，在自主研发的基础上，通过不断吸收国际先进技术、工艺和理念，公司已掌握一系列关键核心技术， 为国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业
Corning	在 165 多年的发展历史中成为一家全方位协同发展的公司，业务涉及光通信、移动消费电子、显示技术、汽车尾气控制产品和生命科学，其中从事实验室产品已超过 100 年历史，是全球领先的实验室产品供应商
VWR	全球领先的实验室生产和服务解决方案供应商，在欧洲和北美有重要的市场地位，同时还在亚太地区和其他主要新兴市场开展业务。VWR 提供约 600 万种产品，拥有全球约 4,000 家核心供应商，业务遍布 30 多个国家，拥有 200 多家工厂。截至 2016 年底，拥有员工共计 10,200 名

项目	市场定位
Thermo Fisher	全球领先的科学服务公司,其拥有约7万名员工,为制药和生物技术公司、医院和临床诊断实验室、大学、研究机构和政府机构以及环境、工业质量和过程控制部门的40多万客户提供服务
Eppendorf	享誉全球的行业品牌,为客户提供广泛的实验室耗材和服务设备

③技术实力

项目	整体技术实力情况
发行人	拥有专利87项,在生物实验室耗材制品的研发设计及技术应用领域已经达到国内领先水平
Corning	生命科学部门在全球范围内共拥有专利560项,其中美国专利260项。专利用于制造和使用科学实验室设备,包括多孔板和细胞培养产品等
VWR	利用遍布全球30多个国家的业务网络及200多家工厂的优势,建立强大的分销网络和迅速的响应机制,通常24至48小时内能够在全世界任何地方向客户提供广泛的产品和服务
Thermo Fisher	全球员工约70,000人,以让世界更健康,更清洁,更安全作为使命,帮助客户加速生命科学研究,解决复杂的分析挑战,改善患者诊断,向市场提供药物并提高实验室工作效率
Eppendorf	在26个国家设有子公司,全球拥有超过3,300名员工,主要为世界各地的学术和工业实验室提供一流的产品和服务,在世界实验室产品市场中发挥着重要作用

④衡量核心竞争力的关键业务数据、指标

项目	总资产	总收入	净利润
发行人	3.28 亿元	2.07 亿元	0.53 亿元
Corning	275.05 亿美元	112.90 亿美元	10.66 亿美元
VWR	49.62 亿美元	45.14 亿美元	1.48 亿美元
Thermo Fisher	562.32 亿美元	243.58 亿美元	29.38 亿美元
Eppendorf	7.17 亿欧元	5.31 亿欧元	0.66 亿欧元

注：VWR已于2017年12月因被Avantor,Inc公司收购而终止上市，上述关于VWR的财务数据为VWR2016年年度数据；其他财务数据均为2018年年度数据。

(二) 发行人在境内外市场的市场占有率、行业排名等具体数据

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(四) 发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点”之“1、发行人的市场地位与技术先进性”中补充披露如下：

1、市场占有率

发行人境内外市场占有率情况详见本回复意见“问题 18”之“（一）、5、市场占有率”。

2、行业排名

由于并未检索出权威机构出具实验室耗材市场排名的报告，因此无法得知发行人具体的行业排名。

根据国内可比公司年度报告以及沙利文公司的市场容量计算，公司市场占有率高于国内同行业可比公司。发行人的收入、资产规模和市场占有率均高于国内同行业可比公司，**是国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业。**

根据沙利文公司统计预测，中国一次性生物实验室耗材市场仍然由进口品牌主导，2018 年进口品牌市场份额占据整体市场的 94.5%，发行人与国际知名品牌相比，仍存在较大差距。

（三）发行人为细分行业龙头的依据

补充披露内容详见本回复“问题 18”之“（一）、1、“公司是国内生物实验室耗材细分行业的龙头企业”的依据”。

（四）主要核心技术在国内处于领先水平的依据

补充披露内容详见本回复“问题 18”之“（一）、3、“国内领先、国际先进的技术水平”的依据”。

（五）保荐机构核查

1、保荐机构核查

（1）查询了境外同行业可比公司的公开资料及披露的财务报告，浏览查阅了与同行业公司的官方网站，比较发行人与境外可比公司在市场地位、经营情况、产品及竞争力等方面的情况；

（2）查阅国内同行业可比公司硕华生命、巴罗克公司的《公开转让说明书》及相关年份年报，比较国内同行业可比公司的盈利能力及资产规模；

(3) 查阅广东省科学技术情报研究所《科技查新报告》，核查发行人在国内技术先进性；

(4) 查阅第三方出具的参数性能检验报告，核查发行人核心技术指标与同行业的比较情况及具体表征，核查发行人在国际同行业技术先进性；

(5) 查阅沙利文公司出具的行业研究报告，并依据可公开查阅的同行业信息，分析发行人及国内同行业的市场占有率，核查发行人在境内同行业的龙头地位；

(6) 访谈公司核心技术人员、质量控制负责人及销售负责人，了解公司在核心技术、质量控制参数和市场占有率方面的相关信息。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人为国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业龙头，主要核心技术在国内处于领先水平。

问题 22

招股说明书披露，报告期内，公司外销金额占当期主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%和 65.75%。

请发行人补充披露：报告期内境外销售具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售模式及流程、主要客户，境外经营是否符合当地规定以及进口国同类产品的竞争格局等内容，发行人是否存在在境外设立子公司负责销售的情况。

请保荐机构、发行人律师就发行人境外经营是否符合当地规定、产品出口是否符合海关和税务规定等进行核查并发表意见。

回复：

(一) 报告期内境外销售具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售模式及流程、主要客户，境外经营是否符合当地规定以及进口国同类产品的竞争格局等内容，发行人是否存在在境外设立子公司负责销售的情况

报告期内，公司境外销售区域主要包括欧美、亚洲等国家地区，其中公司向欧美地区的出口主要以美国为主。

1、公司境外销售按地区分类情况

报告期内，发行人外销收入按地区分类具体情况如下：

单位：万元

地区	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
欧美	5,625.21	82.74	12,502.31	78.38	10,748.48	83.51	8,076.67	82.75
其中：美国	3,582.03	52.69	8,679.43	54.42	7,407.30	57.55	5,727.93	58.69
欧洲	1,650.66	24.28	2,611.31	16.37	2,095.41	16.28	1,390.84	14.25
亚洲	1,145.21	16.85	3,299.94	20.69	2,018.60	15.68	1,574.60	16.13
其中：日韩	356.49	5.24	1,100.29	6.90	480.00	3.73	490.35	5.02
其他	27.99	0.41	147.70	0.93	103.88	0.81	108.63	1.11
合计	6,798.41	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

2、公司境外销售按产品种类分类情况

报告期内，发行人境外销售收入按照主要产品种类分类情况如下：

单位：万元

产品		2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
耗材	液体处理类产品	4,901.86	72.10	10,522.85	65.97	8,386.80	65.16	6,392.52	65.50
	其中：液体转移类	1,962.57	28.87	4,549.04	28.52	3,722.21	28.92	2,836.47	29.06

类	产品	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
	液体分离类	1,156.26	17.01	3,197.35	20.05	2,510.72	19.51	2,103.52	21.55
	液体离心储存类	1,783.02	26.23	2,776.46	17.41	2,153.88	16.73	1,452.54	14.88
	生物培养类产品	1,735.74	25.53	5,088.63	31.90	4,133.39	32.11	3,075.35	31.51
	其中：生物培养载体类	1,447.30	21.29	4,371.16	27.41	3,420.39	26.57	2,618.37	26.83
	生物培养辅助工具类	288.44	4.24	717.47	4.50	713.00	5.54	456.98	4.68
	其他类	152.57	2.24	306.27	1.92	306.05	2.38	265.98	2.73
	仪器设备类	8.24	0.12	32.20	0.20	44.71	0.35	26.05	0.27
	合计	6,798.41	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

3、境外销售产品的销售数量及单价

报告期内，公司境外销售的主要产品为液体处理类产品和生物培养类产品，两者合计的业务收入占境外销售收入的比例分别为 97.01%、97.27%、97.88%及 97.63%，是公司境外销售最主要的产品系列。报告期内公司境外销售的主要产品数量及单价情况如下：

单位：万 PCS（数量）、元/PCS（单价）

产品		2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
液体处理类产品	液体转移类	4,792.31	0.4095	11,335.63	0.4013	8,680.97	0.4288	6,375.12	0.4449
	液体分离类	403.14	2.8681	1,024.06	3.1222	753.58	3.3317	744.59	2.8251
	液体离心储存类	5,792.29	0.3078	9,169.88	0.3028	7,291.35	0.2954	5,302.52	0.2739
	小计	10,987.74	0.4461	21,529.57	0.4888	16,725.90	0.5014	12,422.22	0.5146
生物培养类产品	生物培养载体类	739.42	1.9573	2,317.33	1.8863	1,866.06	1.8330	1,609.88	1.6264
	生物培养辅助	900.35	0.3204	1,760.01	0.4077	2,582.18	0.2761	1,734.83	0.2634

产品	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
工具类								
小计	1,639.77	1.0585	4,077.34	1.2480	4,448.24	0.9292	3,344.71	0.9195

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”部分补充披露。

4、境外销售模式及销售流程

（1）境外销售模式

在海外市场，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。外销业务下，公司采取以ODM销售为主、经销为辅的销售模式：ODM模式下，公司通过签订ODM生产合作协议，进入知名生物实验室用品综合服务商供应链，增强在综合服务商的品牌影响力，扩大产品销量，提高市场份额；经销模式下，公司将目标市场划分为若干个区域，在每个区域内综合考虑评估业绩规模、产品种类、销售网络覆盖及服务能力等情况，筛选经销商进行合作。

（2）境外销售流程

公司境外销售的一般流程为：境外客户向公司发送订单，包括产品类别、规格、型号、采购数量、交货时间等；公司对境外客户的订单进行确认，生产部根据订单情况及库存情况安排生产，生产完成后按照所约定的产品交货时间及时装船，发出至客户收货地点；境外客户根据约定付款条件向公司支付货款。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”部分补充披露。

5、公司主要境外客户的销售情况

公司境外主要客户包括VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare等知名生物实

实验室用品综合服务商，报告期内前五名境外客户的销售情况如下：

2019年1-6月				
序号	客户名称	产品类别	金额(万元)	占营业收入比例(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	2,050.12	21.74
2	CellTreat Scientific	液体处理类、生物培养类	759.04	8.05
3	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	664.72	7.05
4	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	532.53	5.65
5	Argos	液体处理类、生物培养类	437.09	4.63
合计			4,443.50	47.12
2018年度				
序号	客户名称	产品类别	金额(万元)	占营业收入比例(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	3,922.96	18.91
2	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	2,442.17	11.77
3	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,981.71	9.55
4	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	1,765.03	8.51
5	GE Healthcare	液体处理类	796.05	3.84
合计			10,907.92	52.57
2017年度				
序号	客户名称	产品类别	金额(万元)	占营业收入比例(%)
1	VWR	液体处理类、生物培养类	3,331.80	19.95
2	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,771.60	10.61
3	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,500.85	8.98
4	Argos	液体处理类、生物培养类	1,373.25	8.22
5	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	892.63	5.34
合计			8,870.14	53.10

2016 年度				
序号	客户名称	产品类别	金额(万元)	占营业收入比例 (%)
1	Celltreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,634.21	13.18
2	VWR	液体处理类、生物培养类	1,523.94	12.29
3	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	1,314.65	10.60
4	Argos	液体处理类、生物培养类	991.27	7.99
5	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	746.48	6.02
合计			6,210.55	50.08

注：上述统计外销销售额不包括公司对 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare 等客户中国地区的销售额。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（一）主要产品销售情况”部分补充披露。

6、境外经营是否符合当地规定

公司外销业务销售方式为将货物直接出口至境外其他国家或地区，不存在在境外设立子公司开展经营活动。

7、进口国同类产品的竞争格局

目前生命科学研究仍以欧美等发达国家为主导，因此全球生物实验室耗材市场基本被欧美的大公司占据。全球生物实验耗材的主要巨头有 Corning、Thermo Fisher、VWR、GE Healthcare、Merck KGaA、Sarstedt 和 Eppendorf 等欧美跨国公司，其市场份额占据全球生物实验耗材市场份额的绝大部分，长期主导着全球生物实验室耗材行业的供应，处于行业绝对领先。目前，公司主要以 ODM 模式参与国际市场竞争，出口至欧美、亚洲等国家地区的产品主要为国际知名品牌商的 ODM 产品，通过与 VWR、Thermo Fisher、GE Healthcare、Genesee Scientific、Celltreat Scientific 等知名企业合作，提高境外市场份额，扩大公司在生物实验室耗材行业的影响力。

随着公司技术水平的不断提高，产品质量的不断改进，公司努力打造自主品

牌，以经销模式拓展自主品牌的海外销售。公司目前部分产品已达到国外厂商同类先进产品的水平，逐渐进入国际市场并依靠公司自有品牌影响力不断获取新订单。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“七、境外生产经营情况”部分补充披露。

(二) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅了发行人的出口资质证书；
- (2) 查阅发行人报告期主要外销客户的销售合同、记账凭证、报关单、提单等资料；
- (3) 查阅发行人报告期内的《审计报告》、《纳税鉴证报告》；
- (4) 查阅发行人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；
- (5) 取得了发行人主要境外客户和经销商的访谈记录和调查表；
- (6) 查阅了国家税务总局广州市黄埔区税务局出具的《涉税征信情况》及发行人所在地海关黄埔海关出具的证明。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人没有在境外设立子公司等经营机构，发行人产品出口符合海关和税务规定。

问题 23

招股说明书披露，报告期内，公司存在未经海关许可并办理相关手续，擅自将部分保税货物外发消毒，同时存在溢余保税料件的情形。2017 年广州保税

区海关对公司出具《行政处罚决定书》，科处罚款人民币 163,100.00 元；并出具《责令办理海关手续通知书》，责令公司办理上述溢余保税料件的相关海关手续。

(1) 请发行人结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第三个问答的相关规定，说明：上述事项是否属于重大违法违规行为，相关认定依据以及认定依据是否充分。

(2) 发行人使用上述溢余保税料件生产的产品是否存在产品质量问题，是否存在产品质量纠纷。

请保荐机构和发行人律师按照审核问答的相关要求，就发行人报告期内被处罚和被要求改正事项是否构成重大违法行为及对本次发行的影响进行核查，并发表明确意见；请保荐机构和发行人律师对发行人使用溢余保税料件相关事项发表明确核查意见。

回复：

(一) 上述事项是否属于重大违法违规行为，相关认定依据以及认定依据是否充分

《审核问答》第 3 个问答中规定：最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。

广州保税区海关对公司出具《行政处罚决定书》，科处罚款人民币 163,100.00 元，以及出具《责令办理海关手续通知书》，责令公司办理溢余保税料件的相关海关手续的事项，根据上述《审核问答》第 3 个问答的规定，上述事项不属于重大违法违规行为，理由如下：

1、报告期内，公司擅自将部分保税货物外发消毒，同时存在溢余保税料件的情形不属于《审核问答》第3个问答中规定国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为。

2、广州保税区海关对公司出具的《行政处罚决定书》《责令办理海关手续通知书》未认定公司上述违规行为属于情节严重。同时，根据《行政处罚决定书》，鉴于公司已将外发保税货物全部收回，消除了危害结果，决定对公司减轻处罚。

3、广州保税区海关的上级单位黄埔海关于2019年3月6日对于公司上述违规行为也出具了《证明》文件，证明：“上述违规案件属于程序性违规，对公司在海关的信用等级认定不构成影响，不属于重大违法违规行为”。

4、公司的此次违规行为并未导致《审核问答》第3个问答规定中的严重环境污染、重大人员伤亡或恶劣社会影响等情形的出现。

5、公司本次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构、律师已出具明确核查结论，认定公司上述事项不属于重大违法行为。

综上，公司上述行政处罚事项不属于重大违法违规行为，相关认定依据充分。

（二）发行人使用上述溢余保税料件生产的产品是否存在产品质量问题，是否存在产品质量纠纷

1、发行人使用上述溢余保税料件生产的产品是否存在产品质量问题

根据《责令办理海关手续通知书》，溢余保税料件包括聚苯乙烯 10,910.937 千克、聚丙烯 7,654.970 千克、滤纸 206.477 千克。公司与国际供应商和国内部分供应商签订采购合同，采购包括上述溢余保税料件在内的产品原料，无论是一般贸易形式还是保税进口的物料或者在国内购买的物料，质量要求和生产时质量控制程序是相同的，使用上述溢余保税料件生产的产品和其他产品一样，并不存在产品质量问题。（具体分析详见本回复“问题 25”之“（一）公司与产品质量把控相关的控制制度与措施，以及报告期内的执行情况”）

2、发行人使用上述溢余保税料件生产的产品是否存在产品质量纠纷

公司使用溢余保税料件生产产品与使用非溢余保税料件生产产品不存在品

质差异，公司未因使用溢余保税料件生产产品而发生产品质量纠纷。

(三) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅了广州保税区海关对发行人出具的《海关行政处罚决定书》《责令办理海关手续通知书》；

(2) 查阅了发行人的《委外加工保税货物监管制度》《保税物料管理制度》；

(3) 查阅了发行人银行进账单及广州技术开发区海关罚没收入专用缴款书；

(4) 抽查了保税物料外发消毒的对账单、外发消毒的海关备案文件；

(5) 访谈了发行人关于保税物料管理相关负责人；

(6) 查阅了黄埔海关出具的证明；

(7) 核查了发行人原料供应商的采购合同及订单；

(8) 查阅了《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》等相关法律、法规及规范性文件；

(9) 取得了发行人出具的关于保税货物外发加工的整改情况说明、关于溢余保税料件的整改情况说明；

(10) 查阅了溢余料恢复监管的相关文件资料；

(11) 查阅了报告期内关于保税物料的海关手册、报关单、申报表备案情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人受到海关行政处罚的行为不属于重大违法违规行为，相关认定依据充分，对发行人本次发行不构成实质性障碍；(2) 发行人使用溢余保税料件生产的产品不存在产品质量问题，不存在产品质量纠纷。

问题 24

招股说明书披露，我国生物实验室耗材行业的生产制造起步较晚，至今仍处于初级发展阶段，没有国家统一的行业标准。

请发行人说明：（1）发行人所处行业是否存在相关资质等准入门槛；（2）发行人是否具备开展生产经营所需的全部资质，相关资质取得过程是否合法合规；（3）境内外对于生物实验室耗材行业的监管体系和行业技术标准，发行人和发行人产品是否符合产品销售地的监管要求；（4）在缺乏国家统一的行业标准的情况下，发行人如何把控产品质量。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）发行人所处行业是否存在相关资质等准入门槛

根据第十一届全国人民代表大会第一次会议批准的国务院机构改革方案和《国务院关于机构设置的通知》（国发〔2008〕11号）规定，将国家发展和改革委员会的工业行业管理和信息化有关职责划给工业和信息化部。公司的主营业务为生物实验室耗材的研发、生产、销售，处于生物实验室耗材行业，行业主管部门为中华人民共和国工业和信息化部。

经查找关于行业准入的法律法规，公司所属行业无特许准入要求。

（二）发行人是否具备开展生产经营所需的全部资质，相关资质取得过程是否合法合规

1、公司生产经营所需的资质

公司的主营业务为生物实验室耗材的研发、生产、销售，暂未开展经营范围记载的许可经营项目，公司已经开展的主营业务不涉及相关法律法规明确规定的强制性资质。截至本问询函回复出具之日，公司及子公司生产经营相关资质的取得情况具体如下：

序号	企业名称	证书名称	资质内容	编号	有效期	发证部门
1	洁特生物	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	进出口货物收发货人	4401230467	2011年1月18日至长期	中华人民共和国黄埔海关
2	洁特生物	对外贸易经营者备案登记表	货物进出口	01988372	2015年7月15日至长期	广州市商务委员会
3	洁特生物	排水许可证	向城市排水设施排水	穗开审批排水(2016)11号	2016年11月15日至2021年11月14日	广州开发区行政审批局
4	洁特生物	广东省污染物排放许可证	废气、废水、噪声排放	4401162015003161	2015年8月25日至2020年8月24日	广州开发区建设和环境保护局
5	洁特生物	自理报检企业备案登记证明书	出入境检验检疫	4401600932	2015年3月17日至长期	广州出入境检验检疫局
6	拜费尔	全国工业产品生产许可证	特种劳动防护用品	(粤)XK02-001-00067	2015年11月25日至2020年11月24日	广东省质量技术监督局

2、相关资质的取得过程

公司及其控股子公司取得上述资质的过程符合相关法律法规规定，具体如下：

(1) 中华人民共和国海关报关单位注册登记证书的取得过程符合《中华人民共和国海关法》及当时有效的《中华人民共和国海关对报关单位注册登记管理规定》等法律法规的规定；

(2) 对外贸易经营者备案登记表的取得过程符合《中华人民共和国对外贸易法》《对外贸易经营者备案登记办法》等法律法规的规定；

(3) 排水许可证的取得过程符合《城镇排水与污水处理条例》《城镇污水排入排水管网许可管理办法》《广东省水资源管理条例》等法律法规的规定；

(4) 广东省污染物排放许可证的取得过程符合《广东省排放污染物许可证管理办法》《广东省排污许可实施细则》等法律法规的规定；

(5) 自理报检企业备案登记证明书的取得过程符合《出入境检验检疫报检规定》《出入境检验检疫报检企业管理办法》等法律法规的规定；

(6) 全国工业产品生产许可证的取得过程符合《中华人民共和国产品质量法》《工业产品生产许可证试行条例》及《工业产品生产许可证管理办法》《工业产品生产许可证管理条例实施办法》等法律法规的规定。

综上,公司及其控股子公司的上述资质、认证均系合法取得且在有效期内,公司及其控股子公司取得上述资质、认证的过程合法合规。

(三) 境内外对于生物实验室耗材行业的监管体系和行业技术标准, 发行人和发行人产品是否符合产品销售地的监管要求

1、境内

(1) 监管体系和行业技术标准

我国生物实验室耗材行业主管部门为国家工业和信息化部,发挥行业管理职能,研究战略,拟订规划和产业政策并组织实施等;质量监管部门为国家市场监督管理总局,负责管理产品质量监督工作,管理和指导质量监督检查等。

我国对于生物实验室耗材行业尚未制定统一的国家行业技术标准。

报告期内,公司曾在广东省内主导建立了两项地方行业标准,分别为《一次性塑料离心管(DB44/T1549-2015)》和《一次性血清移液管(DB44/T1550-2015)》。上述两个地方行业技术标准已于2019年6月17日根据《广东省市场监督管理局关于废止181项省地方标准和终止228项地方标准制修订计划项目的通告》(2019年第96号)废止。因此,截至本问询函回复出具之日,对于生物实验室耗材行业广东省内不存在行业技术标准。

除上述情形外,其他地区亦不存在关于生物实验室耗材行业的技术标准。

(2) 是否符合产品销售地的监管要求

根据黄埔区市场监督管理局分别出具的证明,公司自2016年1月1日至2019年3月31日不存在被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,公司和公司产品符合国内的监管要求。

2、境外

(1) 境外对于生物实验室耗材行业的监管体系和行业技术标准

公司为生物实验室耗材生产商和销售商，其主要产品为生物培养和液体处理两大类产品，并配有试剂、小型实验仪器等，公司的 ODM 客户和经销商所在国和产品实际销售地包括美国、欧盟地区、亚太地区和其他如巴西、阿根廷、俄罗斯、澳大利亚、新西兰等 40 多个国家或地区。根据公司主要 ODM 客户和境外经销商提供的营业许可证明文件，以及公司主要 ODM 客户和境外经销商签署的调查表显示，公司主要 ODM 客户和境外经销商确认生物实验室耗材行业在其所在国或地区没有特别的行业监管部门和监管法规。

国家标准文献共享服务平台就公司产品涉及的国外行业技术标准显示，塑料一次性血清移液管已在 American Society for Testing Materials (美国材料与试验协会, ASTM) 制定的行业技术标准 E934-94, Reapproved 2015, 公司产品中的血清移液管产品的生产质量控制即引用该标准。除此以外，就公司的产品没有其他国外相关行业技术标准；根据公司的主要 ODM 客户和境外经销商的访谈记录和调查表，公司的主要 ODM 客户和经销商均确认生物实验室耗材行业在其所在国没有相关的行业技术标准。

(2) 公司和公司产品符合产品销售地的监管要求

公司通过严格履行双方合同、取得 ISO 13485:2016 质量管理体系《认证证书》和 ISO 9001:2015 质量管理体系《认证证书》)、提供质量合格证书、出具符合性声明等形式，从而达到满足 ODM 客户和境外经销商的合同要求及其所在国或地区的监管要求。

据公司与主要 ODM 客户和境外经销商的合同和订单的约定及其履行情况和公司的产品出口和进口到境外销售地情况，公司的产品主要通过 FOB 的形式运输到国外，出口报关手续由公司负责，进口报关手续由 ODM 客户和境外经销商负责，公司按照合同要求为进口清关提供发票、提单、原产地证等，客户在自担风险和费用的情况下，自行决定是否取得任何进口许可证或其他官方许可，或办理货物进口和在必要时从他国过境时所需的一切海关手续。根据《美国法典》第

19 卷（United States Code, Title9-Customs）、《联邦法规汇编》第 19 卷（Code of Federal Regulations, Title9-Customs）第 19 卷、欧盟《海关法典》(Union Customs Code)、《关于对进口实施共同规则的（EC）3285/94 号法规》等法规，公司未发生违反公司产品主要销售国海关、进出口法规的情形。

公司主要 ODM 客户和境外经销商的调查表和访谈记录显示，截止本问询函回复出具之日，公司主要 ODM 客户和境外经销商均确认公司与 ODM 客户和经销商的合同均予以严格履行，公司在相关销售地没有违约行为，也不存在纠纷和诉讼；公司主要 ODM 客户和境外经销商均确认公司及公司的产品符合其所在国或地区的监管要求，没有违反其所在国的法律法规，没有被其所在国或地区行政处罚。

（四）在缺乏国家统一的行业标准的情况下，发行人如何把控产品质量

1、公司执行经当地质量监督局备案的企业标准

在缺乏国家统一的行业标准的情况下，公司充分重视相关标准的制定工作，在参考国际标准化组织（ISO）、美国材料与试验协会（ASTM）、日本工业标准（JIS）和国际知名品牌供应商（EPPENDORF）等国际标准的基础上完成了企业标准 9 项，并在当地技术质量监督局备案。

公司在把控产品质量时，严格按照上述企业标准执行。

2、公司除严格执行企业标准外，严格按照国内外质量标准来把控产品质量

为了更好地把控产品质量，公司除严格执行企业标准外，对于无菌、无酶、细菌内毒素等质量检测指标，严格参考国际标准化组织（ISO）、美国材料与试验协会（ASTM）、日本工业标准（JIS）和国际知名品牌供应商（EPPENDORF）等国际标准以及中国药典来把控产品质量。

公司现有质量检测指标及执行的相关标准如下表所示：

质量检测指标	执行标准	产品
无菌	中国药典 2015：无菌检查法	离心管、移液管、培养产品、过滤产品
无酶	参考 EPPENDORF 公司的测试方法	细胞培养系列产品和液体处理类产品
细菌内毒素	中国药典 2015：细菌内毒素检查法	细胞培养系列产品和

质量检测指标	执行标准	产品
		液体处理类产品
细胞毒性	ISO 10993-5 Biological evaluation of medical devices-- Part 5:Tests for in vitro cytotoxicity (医疗器械的生物学评估-第五部分:体外细胞毒性测试)	细胞培养系列产品和液体处理类产品中的移液管和过滤器
剥离力测试	ASTM F 88-15 Standard test method for seal strength of flexible barrier materials (柔性屏障材料密封强度的标准测试方法)	移液管、过滤器
目视检查	ASTM 1886F 2009 Standard Test Method for Determining Integrity of Seals for Flexible Packaging by Visual Inspection (用目视检验测定医疗包装密封完整性的标准试验)	移液管、过滤器
染料穿透	ASTM F 1929-15 Standard test for detecting seal leaks in porous medical packaging by dye penetration (通过染料渗透试验法检验多孔医用包装密封泄漏的标准试验方法)	移液管、过滤器
金属元素	ICP-MS (电感耦合等离子体质谱法)	离心管
容量检查	ASTM E 934-2004 Standard specification for serological pipet, disposable plastic (一次性塑料血清移液管标准规范)	移液管
泡点测试	ASTM F316-03(2011) Standard Test Methods for Pore Size Characteristics of Membrane Filters by Bubble Point and Mean Flow Pore Test (通过起泡点和平均流动孔试验描述膜过滤器的孔径特征的标准试验方法)	过滤器
流速测试	JIS K 3831-1990 精密过滤膜元件及模块初期流量测试方法	过滤器
耐压测试	ASTM F316-03(2011) Standard Test Methods for Pore Size Characteristics of Membrane Filters by Bubble Point and Mean Flow Pore Test (通过起泡点和平均流动孔试验描述膜过滤器的孔径特征的标准试验方法)	过滤器
细菌截留测试	ASTM F 838-15 Standard test method for determining bacterial retention of membrane filters utilized for liquid filtration (测定液体过滤用膜过滤器细菌滞留的标准试验方法)	过滤器

3、公司已建立了严格的质量把控措施，报告期内不存在产品质量纠纷或事故的情形

如本回复“问题 25”之“(一)公司与产品质量把控相关的控制制度与措施，以及报告期内的执行情况”所述，公司构建了严格的质量控制体系，并已通过了 ISO9001:2015 质量管理体系认证和 ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系

标准质量管理体系认证。报告期内，发行人严格执行质量控制相关的内控制度，产品不存在导致事故或产品质量纠纷的情形。

（五）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅行业准入的相关法律法规；
- （2）核查发行人及其控股子公司持有的营业执照、相关资质及确认；
- （3）访谈发行人主要业务部门负责人并取得访谈记录；
- （4）查阅主要 ODM 客户和境外经销商的合同或订单；
- （5）取得主要 ODM 客户和境外经销商的调查表；
- （6）对主要 ODM 客户和境外经销商进行访谈并取得访谈记录、其经营许可文件；
- （7）查阅发行人的质量管理体系认证证书；
- （8）取得黄埔区市场监督管理局出具的证明文件；
- （9）在中国国家标准化委员会网站国家标准全文公开系统检索发行人产品的国内行业技术标准；
- （10）在国家标准文献共享服务平台检索发行人的产品的国外行业技术标准；
- （11）在全国标准信息公共服务平台检索发行人的产品的国内地方行业技术标准；
- （12）通过网络查询发行人及其控股子公司合法经营情况；
- （13）查阅《2010 年国际贸易术语解释通则》（The Incoterms rules or International Commercial Terms2010）中英文版；
- （14）通过中国商务部全球法规网等检索《美国法典》第 19 卷（United States Code, Title9-Customs）、《联邦法规汇编》第 19 卷（Code of Federal Regulations,

Title9-Customs) 第 19 卷、欧盟《海关法典》(Union Customs Code)、《关于对进口实施共同规则的 (EC) 3285/94 号法规》等法规;

(15) 查阅了国际标准化组织 (ISO)、美国材料与试验协会 (ASTM)、日本工业标准 (JIS) 和国际知名品牌供应商 (EPPENDORF) 等国际标准准则以及中国药典的相关内容。

2、核查意见

经核查, 保荐机构和发行人律师认为:

(1) 发行人所属行业无特许准入要求; (2) 发行人及控股子公司具备开展经营活动所需的所有资质, 且该等资质取得过程合法合规; (3) 除美国对塑料一次性血清移液管存在 1 项标准外, 境内外对于生物实验室耗材行业的监管体系和行业技术标准没有特别的行业监管部门和监管法规; (4) 发行人和发行人产品符合产品销售地的监管要求; (5) 在缺乏国家统一的行业标准的情况下, 发行人司执行经当地质量监督局备案的企业标准, 严格按照国内外质量标准来把控产品质量, 并建立了严格的质量把控措施, 报告期内不存在产品质量纠纷或事故的情形。

问题 25

招股说明书披露, 生物实验室耗材的质量对实验或检测的结果有着重要影响, 对产品质量要求很高。

请发行人补充披露: (1) 公司与产品质量把控相关的控制制度与措施, 以及报告期内的执行情况; (2) 报告期内, 发行人的产品是否曾导致事故, 是否存在产品质量纠纷。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复:

（一）公司与产品质量把控相关的控制制度与措施，以及报告期内的执行情况

补充披露：

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“2、生产模式”中进行了补充披露。

（3）质量管理

公司设质量部，对原料采购至产品交付全过程进行把控，质量部经理负责组织管理质量部的日常运作，并向总经理汇报。公司构建了严格的质量控制体系，质量部严格按照《质量手册》、《检验控制程序》等与质量控制相关的内部控制制度开展工作，并已通过 ISO9001:2015 质量管理体系认证和 ISO13485:2016 医疗器械质量管理体系标准。

公司建立了供应商管理体系，需要针对供应商的供货情况对供应商进行评价。报告期内，公司主要供应商包括 INEOS、Channel Prime Alliance 和普立万等知名原材料供应商，公司与主要供应商合作紧密，原材料品质稳定。

原料入库前需要由质量部进行检验，质量部通常根据产品质量报告、测试报告或公司物料质量标准对来料进行检验，检验通过后方能录入系统。

生产过程中，公司执行三检程序，即首件检查、自主检验和巡回检验。生产部在进行生产时，生产作业员和当班班组长先自检产品，确认后通知质量部的 IPQC（制程控制）对首件产品依各产品检验指导书及《生产计划》给予首件确认，确认后方可批量生产。在生产过程中，作业员按各工序的操作标准书作业，并对所生产的产品依各产品检验指导书进行自主检验，若发现产品不符合要求，则立即调整，并通知生产组长和质量部人员处理，调整完毕方可继续生产作业。巡回检验程序由质量部负责执行，在制造生产过程中，依照过程控制标准对产品进行抽检，避免不合格产品流入下一生产环节或入库。

对于成品入库，若无需要进行产品消毒，产品交 FQC（成品品质管制，下同）检验合格后可以直接入成品仓；若需要消毒的产品，产品交 FQC 检验合格

后进入待灭菌区，消毒完成并 OQC（品质稽核及管制）检验合格后入仓。

公司质量部每日对生产车间进行日常巡检，对生产车间的卫生环境、生产安全情况、设备清洁情况、生产员工衣着及作业情况进行检查。对于可能导致产品质量下降风险的因素及时指出，并报相关部门负责人进行审阅，督促整改。

报告期内，公司构建了符合自身生产经营特点的质量控制管理体系，并获得 ISO 9001:2015 质量管理体系认证和 ISO 13485:2016 医疗器械质量管理体系标准，并严格执行质量控制相关的内控制度，没有因公司的产品质量问题导致重大事故或产品质量纠纷的情况。

（二）报告期内，发行人的产品是否曾导致事故，是否存在产品质量纠纷

报告期内，发行人严格执行质量控制相关的内控制度，产品不存在导致事故或产品质量纠纷的情形，相关内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“2、生产模式”中进行了补充披露。

（三）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层及质量部相关人员，了解发行人质量管理体系及相关业务流程；

（2）获取发行人所制定的与质量控制相关的内部控制制度，查验发行人原材料入库、生产过程、成品缴库等过程的质量控制流程记录文件；

（3）获取了发行人及其子公司所在地主管政府部门出具的关于发行人及其子公司安全生产及产品质量相关方面的合规证明；

（4）通过检索国家和地方市场监督管理局网站及其他互联网公开信息，核查是否存在有关发行人产品质量问题导致重大事故或产品质量纠纷的报道；

（5）查验发行人 ISO 9001:2015 质量管理体系认证和 ISO 13485:2016 医疗

器械质量管理体系标准证书；

(6) 访谈发行人主要客户，了解是否存在发行人产品质量问题导致重大事故的情形，是否存在与发行人的产品质量纠纷。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人制定了与产品质量把控相关的内部控制制度与措施，在报告期内能够有效执行。报告期内，发行人产品不存在导致事故或产品质量纠纷的情形。

问题 26

招股说明书披露，公司共租赁房产 15 处，其中有 1 处 250 平方米用于临时性仓储的房产，因涉及集体土地暂未能取得房屋产权证。

请发行人说明：（1）所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法；发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险；发行人如需更换租赁房产，可能对发行人生产经营和业绩造成的影响；（2）租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规；（3）租赁房产是否影响发行人资产完整性。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法；发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险；发行人如需更换租赁房产，可能对发行人生产经营和业绩造成的影响

1、所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑、相关土地使用权的取得和使用是否合法

截至本问询函回复出具之日，公司租赁的房屋权属情况如下：

序号	出租方	租赁地址	用途	租赁期限	权属证明	产权人
1	深圳市新广南投资发展有限公司	广州开发区永和经济区田园路99号恒邦科技园B栋	仓库	2019年1月1日 至 2019年8月31日	粤房地产权证穗字第0510001233号	广东广洋高科技股份有限公司
2	广州邻家物流有限公司	广州市增城区永宁镇永宁街道永安大道东23号	仓库	2019年3月10日 至 2020年3月9日	增集用(2006)第0404544号	增城市新塘镇翟洞村上邹经济合作社
3	广州集群物流供应链有限公司	广州市黄埔区永和开发区永顺大道西A库-集群仓	仓库	2019年9月1日 至 2020年5月31日	粤房地证字第G3131564号	广州赫尔普化工有限公司
4	上海永标投资管理有限公司	上海市松江区九干路220号综合1号楼二层东面	仓库、办公	2019年5月6日 至 2020年5月5日	沪房地松字(2015)第007174号	上海泗联实业有限公司
5	李文华	成都市锦江区一环路东五段46号天紫界1幢2单元15层13房	办公	2018年4月22日 至 2021年4月21日	成房权证监证字第3649292号	李文华、王娜
6	周才鸿	武汉市武昌区中南路街武珞路442号中南国际城A座1单元5层5室	办公	2018年4月15日 至 2021年4月14日	鄂(2017)武汉市武昌不动产权第0003092号	周才鸿
7	王玉娥	长春市高新区硅谷大街1198号硅谷大厦7楼731室	办公	2019年5月26日 至 2020年5月25日	房权证长房权字第1090001933号	王玉娥

序号	出租方	租赁地址	用途	租赁期限	权属证明	产权人
8	北京金日兴科技有限责任公司	北京市大兴区金苑路 26 号 1 幢 A 座 706 室	办公	2018年10月15日 至 2021年10月14日	X 京房权证 兴字第 021806 号	北京金日兴科技有限责任公司
9	张玉敏	西安市新城区长乐西路 133 幢 1 单元 12805 室	宿舍	2019年4月1日 至 2021年3月31日	西安市房权证 新城区字第 1150110003- 11-133-1280 5~1	张玉敏
10	陈诗慧	越秀区环市东路 500 号 18 楼 F 房	宿舍	2019年5月16日 至 2020年5月31日	粤房地权证 穗字第 0150024513 号	陈诗慧
11	白一涵	上海市涞坊路 333 弄 122 号 1001 室	宿舍	2019年6月16日 至 2020年6月15日	沪房地松字 (2006)第 020717 号	高亚芬、白一涵
12	钟国平	永和布岭村住房夹层及 2-7 层	宿舍	2019年3月2日 至 2021年3月1日	增集建 (1994)字第 01251400692 号	钟国平
13	魏云娣	永和布岭村住房 4-6 层	宿舍	2019年3月2日 至 2021年3月1日	增集建 (1994)字第 01251400644 号	魏云娣
14	李国伟	广州市萝岗区蓝藤街 2 号 (自编 A3 栋) 2003 房	宿舍	2018年12月25日 至 2019年12月24日	房屋预售合同 编号 20160819785 5	李国伟

注 1: 出租方深圳市新广南投资发展有限公司系通过有权租赁方授权委托的形式将房产租赁给公司, 广州邻家物流有限公司、上海永标投资管理有限公司、广州集群物流供应链有限公司系通过租赁该等房产取得转租权后租赁给公司;

注 2: 公司已与屠明楠签署了《终止租赁协议》, 于 2019 年 7 月 1 日提前终止了与其的租赁关系, 故截至本问询函回复出具之日, 公司租赁房产变更为 14 项;

注 3: 公司与汉德制造(中国)有限公司之间关于仓库的租赁合同已于 2019 年 8 月 31 日到期, 合同到期后双方未再续约。同时, 公司与广州集群物流供应链有限公司签署了房屋租赁合同, 于 2019 年 9 月 1 日起租赁其房产作为仓库使用。

(1) 所租赁的房屋权属是否存在纠纷

根据上述房产出租人的声明，以及中国裁判文书网等网络公开信息显示，租赁房屋产权人、转租权人不存在有关不动产权属纠纷的诉讼或仲裁的情况。因此，公司租赁的上述房产不存在权属纠纷。

(2) 租赁用房是否为合法建筑

在上述租赁房产中，除第 2、12、13、14 项租赁房产外，其余租赁房产均已取得不动产权证，房产权属清晰，为合法建筑。

第 2、12、13 项租赁房产建造于集体土地之上，截至本问询函回复出具之日，上述三项租赁房产仍未办理符合法律规定的规划许可、规划验收、施工许可等手续。根据《中华人民共和国城乡规划法》第六十五条规定，在乡、村庄规划区内未依法取得乡村建设规划许可证或者未按照乡村建设规划许可证的规定进行建设的，由乡、镇人民政府责令停止建设、限期改正；逾期不改正的，可以拆除，因此上述三项租赁房产不属于合法建筑。

上述第 2 项租赁房产仅用于临时性仓储，第 12、13 项为公司员工的宿舍，上述租赁房产的面积较小，且该等租赁房产均处于城乡结合地区，周边可替代租赁的仓库或住房较多，因此，即使上述房产因不属于合法建筑被相关部门实施行政处罚而导致公司发生无法继续承租的风险发生，也不会对公司的生产经营造成重大影响。

上述第 14 项租赁房产由于为新建建筑，出租人尚未取得房屋的产权证书，但该项房产出租人已经办理了预售房屋登记手续。根据《城市商品房预售管理办法》的规定，开发商进行商品房预售的，须支付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书，并持有建设工程规划许可证和施工许可证，并经房地产管理部门审查许可，公示后方可进行房屋预售。基于上述法律规定，只有该租赁房产为合法建筑的前提下，出租人才能够办理该租赁房产预售房屋登记。因此，上述第 14 项租赁的该项房产为合法建筑。

综上，发行人租赁的上述房产中，除第 2、12、13 项租赁房产外，其他租赁的房产均为合法建筑。第 2、12、13 项租赁房产因周边可替代租赁标的较多，因

此即使上述房产因不属于合法建筑被相关部门实施行政处罚而导致公司发生无法继续承租的风险发生，也不会对公司的生产经营造成重大影响。

（3）相关土地使用权的取得和使用是否合法

除第 2、12、13、14 项租赁房产，根据出租人提供的资料，上述租赁房产均已取得相关的房地产权证书。《城市房地产管理法》第六十一条规定：“在依法取得的房地产开发用地上建成房屋的，应当凭土地使用权证书向县级以上地方人民政府房产管理部门申请登记，由县级以上地方人民政府房产管理部门核实并颁发房屋所有权证书。”据此，取得土地使用权是取得房地产权证书的前置条件，因此公司已取得房地产权证书的租赁房产相关土地使用权的取得是合法的。根据上述出租人提供的房地产权证书以及公司对于上述租赁房屋的实际使用情况，上述租赁房产的使用符合房地产权证中规定的用途，上述租赁房产涉及土地使用权的使用均合法。

根据第 2、12、13 项租赁房产的出租人提供的集体土地使用权证及广州增城永宁街翟洞村委会出具的证明等资料，上述第 2 项租赁房产土地使用权人于 2006 年 3 月 27 日取得了增城市人民政府、增城市国土资源和房屋管理局颁发的《中华人民共和国集体土地使用证》；上述第 12、13 项租赁房产出租人均于 1994 年 6 月 19 日取得广东省人民政府、广州市人民政府联合印发的《集体土地建设用地使用权证》。因此，上述第 2、12、13 项租赁房产对应土地使用权人为合法取得相关土地使用权，但该等土地使用权人使用其土地的方式不符合法律规定，存在被房产所在地相关监管部门要求限期整或拆除的风险。

上述第 14 项租赁房产虽未取得的地产权证书，但出租人已经办理了预售房屋登记手续，根据相关法律规定，开发商进行商品房预售须以支付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书为前置条件，据此，该项已办理预售房屋登记手续的租赁房产相关土地使用权的取得是合法的。根据出租人提供的《房屋预售合同》，该项租赁房产为商品住宅房，相关土地使用权为住宅用地，因此出租人将该项房产出租给公司用作员工宿舍，涉及土地使用权的使用合法。

综上，公司租赁的上述房产相关土地使用权的取得均合法，除上述第 2、12、13 项租赁房产对应土地使用权使用方式不符合法律规定外，其余土地使用权的

使用均合法。

2、发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险

(1) 发行人使用租赁用房是否合法

公司租赁用房系用于临时性仓储、外地办事处办公、员工住宿，公司租赁上述房产均基于正常业务开展所需。公司在租赁上述房产时，均与出租人签署了房屋租赁协议，并按期支付租金，公司使用上述租赁用房均符合房屋租赁协议约定。公司使用租赁用房合法。

(2) 相关租赁合同和租赁备案是否合法合规

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释[2009]11号）第二条规定，“出租人就未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定建设的房屋，与承租人订立的租赁合同无效。但在一审法庭辩论终结前取得建设工程规划许可证或者经主管部门批准建设的，人民法院应当认定有效。”上述第 2、12、13 项房屋租赁合同因租赁标的未按规定取得相关规划许可证，如履行期间发生纠纷，该三项房屋租赁合同均存在被人民法院认定为无效的法律风险，除此之外的其他房屋租赁合同内容及履行均不存在违反法律法规强制性禁止性规定的情形。

上述租赁房产除第 10、12、13、14 项已办理备案外，其他租赁房产均未办理房屋租赁备案手续，存在程序瑕疵。根据《中华人民共和国合同法》《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释〔2009〕11号）、《城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》等相关法律法规的规定，房屋租赁合同并不以登记备案作为生效要件，未办理租赁登记备案手续不会影响房屋租赁合同的法律效力。据此，上述租赁房产因未办理租赁备案手续而对公司使用该等房产造成实质性不利影响的可能性较低。同时，该等租赁房产仅用于临时性仓储或外地办事处办公使用，均不属于公司的主要生产经营场所，且可替代性较强，易于搬迁，因此即使发生无法继续承租的风险也不会对公司的生产经营造成重大影响。

公司控股股东、实际控制人于 2019 年 4 月 20 日签署了《关于房屋租赁相关事项的承诺函》，承诺如因公司承租的第三方房屋未办理租赁备案，且在被主管机关责令限期改正后逾期未改正，导致公司被处以罚款的，由其承担因此造成的公司损失；如公司因租赁房产权属瑕疵而无法继续承租目前使用的承租物业，导致公司因需要寻找替代房屋而产生搬迁费用、新厂房改造费用、停产损失等（如有）、被有权部门罚款、被有关权利人追索产生损失，其愿意承担连带赔偿责任，并足额补偿公司所遭受的一切损失。

（3）是否存在不能续租的风险

上述第 2、12、13 项租赁房产因未办理符合法律规定的规划许可、规划验收、施工许可等手续，未有取得房产证书，存在被乡、镇人民政府要求限期整改及被乡、镇人民政府要求拆除的风险，相关房产租赁合同存在被人民法院认定为无效的风险，鉴于此，上述房产存在不能续租的风险。但公司租赁该等租赁房产仅用于临时性仓储或员工宿舍使用，均不属于公司的主要生产经营场所，且该等租赁房产可替代性较强，易于搬迁，因此即使发生不能续租的风险也不会对公司的生产经营造成重大影响。

除上述情形外，公司租赁的其他房产，公司均按时支付租金，与出租人合作关系稳定，就上述房屋租赁事宜未与出租人产生任何纠纷，因此该等租赁房产未来发生不能续租的风险较低。

3、发行人如需更换租赁房产，可能对发行人生产经营和业绩造成的影响

公司租赁的上述房产系用于临时性仓储、外地办事处办公、员工住宿使用，周边地区同类房产供应较多，可替代性较强，因此如需更换租赁房产，不会对公司的生产经营和业绩造成重大不利影响。

（二）租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系，租赁价格是否公允、程序是否合法合规

1、租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及客户是否存在关联关系

根据国家企业信用信息公示系统等网上信息查询，以及公司租赁房产的出租方以及公司股东出具的声明文件，公司租赁房产的出租方与公司股东、董监高及

主要客户不存在关联关系。

2、租赁价格是否公允、程序是否合法合规

(1) 租赁价格公允

截至本问询函回复出具之日，公司租赁房产的租赁价格情况如下：

序号	出租方	租赁地址	租赁面积 (m ²)	租赁价格 (元/m ² /月)	同地区租金市 场公允价格 (元/m ² /月)
1	深圳市新广南 投资发展有限 公司	广州开发区永和经济区田 园路 99 号恒邦科技园 B 栋	6,000	34	27-45
2	广州邻家物流 有限公司	广州市增城区永和镇永宁 街道永安大道东 23 号	250	28	20-30
3	广州集群物流 供应链有限公 司	广州市黄埔区永和开发区 永顺大道西 A 库-集群仓	1,200	34	27-45
4	上海永标投资 管理有限公司	上海市松江区九干路 220 号综合 1 号楼二层东面	530	33.59	30-54.74
5	李文华	成都市锦江区一环路东五 段 46 号天紫界 1 幢 2 单元 15 层 13 房	58.76	49.35	45.83-64.05
6	周才鸿	武汉市武昌区中南路街武 珞路 442 号中南国际城 A 座 1 单元 5 层 5 室	70.41	51.84	50.77-60
7	王玉娥	长春市高新区硅谷大街 1198 号硅谷大厦 7 楼 731 室	36.94	52.11	45-67.5
8	北京金日兴科 技术有限责任 公司	北京市大兴区金苑路 26 号 1 幢 A 座 706 室	176.26	57.79	53.52-79.33
9	张玉敏	西安市新城区长乐西路 133 幢 1 单元 12805 室	97.08	22.66	19.68-28.89
10	陈诗慧	越秀区环市东路 500 号 18 楼 F 房	125.12	63.94	61.15-78.43
11	白一涵	上海市涞坊路 333 弄 122 号 1001 室	114	52.63	36.84-55.73
12	钟国平	永和布岭村住房夹层及 2-7 层	330	22.07	19.48-29.07
13	魏云娣	永和布岭村住房 4-6 层	120	26.01	19.48-29.07

序号	出租方	租赁地址	租赁面积 (m ²)	租赁价格 (元/m ² /月)	同地区租金市 场公允价格 (元/m ² /月)
14	李国伟	广州市萝岗区蓝藤街2号 (自编A3栋)2003房	89.2412	28.01	20.69-32.56

注：上述同地区租金市场公允价格数据由 58 同城、安居客、链家、房天下、久久厂房网等互联网公开信息统计。

上述租赁价格系依据租赁房屋周边当地房屋租赁市场均价为基础，由公司与出租人协商一致后确定。根据上述租赁房产租金与周边服务租赁市场均价的比对可见，公司租赁房屋的价格不存在明显偏离当地周边房屋租赁市场平均价格的情况，相关租赁房产的租赁价格公允。

(2) 租赁程序合法合规

公司所租赁房产的出租方、转租方均与公司不存在关联关系，公司租赁上述房产的行为不属于关联交易。同时，公司租赁房屋的租金金额较低，交易金额不属于《公司章程》中所规定的重大标准，公司租赁上述房产均不需要经过董事会或股东大会审议批准。同时，根据《公司章程》的约定，“总经理对董事会负责，行使下列职权：……(十)决定并签署公司日常经营单笔在 500 万元以下的采购、委托理财等合同”，公司在租赁上述房产时，均按照上述规定履行了总经理内部审批程序，公司租赁房屋的程序合法合规。

(三) 租赁房产是否影响发行人资产完整性

公司生产经营所必需的厂房均为自己建造，均办理了必要的审批手续，取得了相关的不动产权证书，公司不存在从控股股东、实际控制人或关联方处租赁房产的情形。

此外，截至本问询函回复出具之日，公司租赁了 14 处房产用于临时性仓储、外地办事处办公、员工住宿使用，其中有 4 项租赁房产未取得产权证书，但该等房产周边地区同类房产供应较多，可替代性较强，如出现公司无法继续使用该等租赁房产的情形，公司可及时租赁其他替代性房产。因此，租赁房产不会对公司的资产完整性产生重大不利影响。

(四) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- (1) 核查了发行人签订的房屋租赁合同；
- (2) 抽查了发行人支付租金的记账凭证；
- (3) 核查了发行人租赁房产的土地使用权证书、房屋预售合同、房产权属证书；
- (4) 取得了发行人租赁房产出租方签署的与发行人股东、董监高及客户无关联关系声明；
- (5) 取得了发行人股东、董监高填写的调查表；
- (6) 通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等网络公开途径核出租方的工商登记信息、涉及不动产纠纷的诉讼或仲裁信息；
- (7) 通过广州市政府、增城区人民政府网站查询发行人上述第 2、12、13 项租赁房产是否涉及被责令整改或被强制拆除的相关信息；
- (8) 取得了发行人及其实际控制人签署的承诺等；
- (9) 查阅了《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国城乡规划法》《城市商品房预售管理办法》《中华人民共和国城市房地产管理法》《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11 号）《商品房屋租赁管理办法》等法律、法规及规范性文件；
- (10) 通过互联网公开信息统计查询了公司租赁房产同地区租金市场价格。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- (1) 发行人租赁的房产不存在权属纠纷；
- (2) 发行人租赁的上述房产中，除第 2、12、13 项租赁房产建造于集体土地之上，未办理符合法律规定的规划许

可、规划验收、施工许可等手续，不属于合法建筑外，其他租赁的房产均为合法建筑。第 2、12、13 项租赁房产因周边可替代租赁标的较多，因此即使上述房产因不属于合法建筑被相关部门实施行政处罚而导致发行人发生无法继续承租的风险发生，也不会对发行人的生产经营造成重大影响；（3）发行人租赁的上述房产相关土地使用权的取得均合法，除上述第 2、12、13 项租赁房产对应土地使用权使用方式不符合法律规定外，其余土地使用权的使用均合法；（4）发行人使用租赁用房合法，上述租赁房产除第 10、12、13、14 项已办理备案外，其他租赁房产均未办理房屋租赁备案手续，存在程序瑕疵，该等租赁房产仅用于临时性仓储或外地办事处办公使用，均不属于发行人的主要生产经营场所，且可替代性较强，易于搬迁，因此即使发生无法继续承租的风险也不会对发行人的生产经营造成重大影响；（5）第 2、12、13 项租赁房产因未办理符合法律规定的规划许可、规划验收、施工许可等手续，未有取得房产证书，存在被乡、镇人民政府要求限期整改及被乡、镇人民政府要求拆除的风险，从而存在不能续租的风险，除此之外，发行人其他租赁房产未来发生不能续租的风险较低；（6）发行人租赁房产的出租方与发行人股东、董监高及主要客户不存在关联关系；（7）发行人租赁房产租赁价格公允、租赁程序合法合规；（8）租赁房产不会对发行人的资产完整性产生重大不利影响。

问题 27

招股说明书披露，发行人生产经营中会产生一定环境污染物，其中包括危险废物。

请发行人说明：（1）报告期内主要污染物的排放量、环保设施的实际运行情况、环保投入与排污量的匹配情况；（2）危险废物的处理情况，委托处理单位的资质情况；（3）报告期内发行人的生产经营和未来拟投资项目是否符合国家环境保护的有关规定。

请保荐机构、发行人律师进行核查，并发表明确意见。

回复：

(一) 报告期内主要污染物的排放量、环保设施的实际运行情况、环保投入与排污量的匹配情况

公司的主营业务为生物实验室耗材的研发、生产和销售。根据原国家环境保护总局发布的《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发[2003]101号）、《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请再上市或再融资环境保护核查工作的通知》（环发[2007]105号）以及生态环境部（原环境保护部）发布的《关于印发〈重点排污单位名录管理规定（试行）〉的通知》（环办监测〔2017〕86号）等相关法律法规规定，公司及子公司不属于重污染行业企业。

1、报告期内，公司主要污染物的排放量、环保设施的运行情况

报告期内，公司在生产经营中产生的污染物种类简单，污染物数量较少，主要污染物的排放量以及环保设施的运行情况具体如下：

污染种类	污染物名称	排放量	排放标准	达标情况	环保设施/处置措施	实际运行情况
废水	PH 值	7.82	6~9	达标	废水达到广东省《水污染物排放限值》(DB44/26-2001)第二时段三级标准，集中收集后排入市政污水管网，由永和污水处理厂集中处理	正常运行
	悬浮物(mg/L)	162	400	达标		
	化学需氧量(mg/L)	486	500	达标		
	五日生化需氧量(mg/L)	118	300	达标		
	动植物油(mg/L)	16.4	100	达标		
	氨氮(mg/L)	13.4	无限值	达标		
	冷却水	不排放	无限值	达标	经冷却装置处理后循环使用	正常运行
废气	挥发性有机性气体（非甲烷总烃）(mg/m3)	14.60	120	达标	全部集中经活性炭处理达到广东省标准《大气污染物排放限值》(DB44/27-2001)第二时段二级标准后，引向楼顶高空排放	正常运行
	臭氧	不排放	无限值	达标	生产环节中产生的少量臭氧由生产设备自带的臭氧消除装置消除	正常运行

污染种类	污染物名称	排放量	排放标准	达标情况	环保设施/处置措施	实际运行情况
	少量挥发性有机性气体	-	无限值	达标	全部集中经通风系统抽排	
	食堂油烟 (mg/m3)	1.1	2	达标	在《饮食业油烟排放标准》(试行)(GB 18483-2001)规定的饮食单位的油烟最高允许排放浓度内引向楼顶排放	正常运行
固废	废油墨桶、废活性炭(吨)	年备案计划数范围内	年备案计划数	达标	委托有危险废物处理资质的第三方单位处理	正常运行
	塑料边角料	-	无限值	达标	集中回收后由第三方处理	正常运行
	生活垃圾	-	无限值	达标	垃圾分类回收后由第三方统一清运处理	正常运行
噪声	噪声 (dB)	58.8	60	达标	合理布置项目生产设备,高声源设备采取隔声、降噪、减震等措施,厂界噪声达到《工业企业厂界环境噪声排放标准》(GB12348-2008) II类标准	正常运行

注 1: 上表中披露的废水、废气、噪声数据为报告期内历次检测结果中的最高值, 固体危险废物数据为报告期内一年内产生的最高值;

注 2: 公司在生产过程中不排放废水, 公司的废水系员工办公、生活污水;

注 3: 公司子公司拜费尔的主营业务为穿戴类空气净化产品的研发、生产和销售, 其产品生产环节为对外部采购的生产原料进行物理组装后产出。由于拜费尔与公司共用同一厂房进行生产, 故其在中排放的污染物数据在上表中与公司数据合并体现。

2、环保投入情况

报告期内, 公司生产过程仅产生少量废水、废气、噪声、固废等污染物, 对此, 公司环保投入的具体情况如下:

单位: 万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
废水处理费	2.67	5.12	3.59	3.20
废气处理费	-	0.76	-	-

危险废物处置费用	-	1.60	1.60	1.60
日常环保支出	1.32	8.35	7.79	7.74
其他环保支出	5.50	4.53	9.63	4.30
合计	9.49	20.36	22.61	16.84

注 1: 废气处理费为购买更替废气处理装置中的活性炭的费用支出, 由于在采购安装废气处理装置时厂家附送了一定的活性炭, 2016 年、2017 年附送的活性炭尚未使用完毕, 故未发生活性炭采购费用; 2018 年采购的活性炭在 2019 年 1-6 月期间尚未使用完毕, 故 2019 年 1-6 月未发生活性炭采购费用;

注 2: 报告期内, 危险废物由公司统一收集存放后, 于当年 10 月份交付给有资质危废处理单位处理, 并支付相应处置费, 2019 年 1-6 月上述处置费用尚未发生;

注 3: 日常环保支出为垃圾清运费、厂区清洁费等费用支出;

注 4: 其他环保支出为环境污染检测费用、委外办理建设项目环评报告书(表)等费用支出。

3、环保投入与排污量的匹配情况

根据上述公司污染物排放情况和环保设施的实际运行情况, 公司在生产经营中产生的污染物种类简单, 污染物数量较少, 各项排污指标均在标准范围内。公司环保投入的费用支出能够保证公司向环境中排放的污染物达到排放标准, 上述费用的支出情况与公司排污情况相匹配。

(二) 危险废物的处理情况, 委托处理单位的资质情况

1、危险废物的处理情况

公司生产过程中产生的废油墨铁罐、胶罐以及废弃活性炭属于《国家危险废物名录》(2016 年版) 规定的危险废物, 根据我国《固体废物污染环境防治法》等法律法规的规定, 公司需要委托危险废物处置机构处理危险废物。报告期内, 公司危险废物的处理情况具体如下:

单位: 吨

危险废物名称	年度	处理量	备案计划数	处理单位
吸附有机废气活性炭	2016	-	≤0.50	广州市环境保护技术设备公司
	2017	0.098		
	2018	0.241		
	2019	-	≤0.25	
废油墨铁桶、胶罐	2016	0.010	≤0.05	广州市环境保护技术设备公司

	2017	0.004	≤ 0.05	
	2018	0.006	≤ 0.03	
	2019	-	≤ 0.02	

注 1: 2016 年度, 根据定期检测结果, 公司的活性炭尚未失效仍能继续使用, 故公司未对其进行替换处理;

注 2: 报告期内, 危险废物由公司统一收集存放后, 于当年 10 月份交付给有资质危废处理单位处理, 2019 年 1-6 月公司尚未对危险废物进行处置, 故未发生处理量。

报告期内, 公司产生的危险废物数量较少, 类型较简单, 公司已按照相关法律法规的规定定期对危险废物进行了安全妥善地处置。

2、委托处理单位的资质情况

报告期, 公司委托处理危险废物的单位为广州市环境保护技术设备公司, 该单位的具体情况如下:

危险废物委托处理方	委托方持有资质	资质证书编号	危险废物经营许可证有效期
广州市环境保护技术设备公司	危险废物经营许可证	4401110118	2016.1.15-2021.1.15
	危险废物经营许可证	440111130826	2017.8.21-2021.1.15

公司子公司拜费尔不涉及产生危险废物, 不涉及危险废物处理。

(三) 报告期内发行人的生产经营和未来拟投资项目是否符合国家环境保护的有关规定

1、发行人及其控股子公司生产建设项目的环境保护情况

截至本问询函回复出具之日, 公司及其控股子公司生产经营及拟投资项目履行国家环境保护法律手续情况如下:

项目主体	项目名称	是否编制环境影响评价文件	是否完成环评批复/备案	是否完成建设项目竣工环保验收
洁特生物	广州洁特生物过滤制品有限公司生产实验用塑料管/瓶制品项目	已编制	已完成	已完成
	高通量细胞培养器、一次性血清移液管和相关生化试剂的产业化项目	已编制	已完成	已完成
	省级生物实验室耗材工程	已编制	已完成	已终止该项目

	技术研发中心建设项目			
	广州洁特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	已编制	已完成	已终止该项目
	广州洁特生物过滤股份有限公司核技术利用建设项目	已编制	已完成	已终止该项目
	广州洁特生物过滤制品有限公司员工食堂建设项目竣工	已编制	已完成	已完成
	生物实验室耗材产品扩产及技术升级改造项目	已编制	已完成	未实施
	国家级生物实验室耗材企业技术中心建设项目	已编制	已完成	未实施
拜费尔	广州拜费尔空气净化材料有限公司自吸过滤式防颗粒物呼吸器研发生产建设项目	已编制	已完成	已完成

注 1：省级生物实验室耗材工程技术研发中心建设项目、广州洁特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为公司于 2017 年申报首次公开发行股票并在创业板上市时的募集资金投资项目，由于公司已撤回此次申报，故上述募集资金投资项目未实际实施，相关监管部门已批准公司撤回上述项目；

注 2：根据《关于广州洁特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环境影响报告表的批复》，因该建设项目生产使用的放射装置或放射源，须向上级环保部门审批。据此，公司于 2018 年向广东省环保厅申报了广州洁特生物过滤股份有限公司核技术利用建设项目，并取得了相应批复文件。由于广州洁特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已经撤销，故广州洁特生物过滤股份有限公司核技术利用建设项目未实际实施，亦已不具备实施条件；

注 3：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为本次募集资金投资项目，故未实施建设项目竣工环保验收。

除本次募集资金投资项目和未实施的项目未启动验收程序外，公司及其子公司均已按照法律法规的要求办理完成环境影响评价审批、备案及环保验收手续。报告期内，公司严格贯彻执行国家和地方有关环境保护的法律法规，制定并严格执行内部环保管理标准，污染物排放符合相关法定标准限，未发生重大环保事故，亦不存在因违反环保相关法律法规而受到处罚的情形。综上，公司的生产经营符合国家环境保护的要求。

（四）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅了《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》（环发[2003]101号）、《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请再上市或再融资环境保护核查工作的通知》（环发[2007]105号）、《重点排污单位名录管理规定（试行）》《固体废物污染环境防治法》相关法律、法规及规范性文件；

(2) 查阅了第三方检测机构对发行人出具的《检测报告》；

(3) 实地查看了发行人的环保设施；

(4) 查阅了报告期内发行人与第三方危险废物处理单位签订的《工业废物处理处置服务合同》；

(5) 查阅了第三方危险废物处理单位的《危险废物经营许可证》；

(6) 通过网络查询、公开报道查询、环保主管部门网站信息等途径检索核查了发行人关于环境保护违法违规的情况；

(7) 取得了发行人关于环保情况的说明文件；

(8) 查阅了发行人及其控股子公司所有建设项目及募投项目的备案文件、环境影响评价报告表（登记表）、主管行政部门出具的批复、项目竣工验收文件、排污许可证、广东省投资项目在线审批平台的项目撤回证明文件等；

(9) 查阅了发行人内部制定的《环保管理制度》《危险废物管理计划》等文件；

(10) 查阅了发行人报告期内环保费用支出明细表、环保费用支出历年台账、环保费用支出的付款凭证、转账记录等文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 报告期内发行人在生产经营中产生的污染物种类简单，污染物数量较少，各项排污指标均在标准范围内。发行人的环保设施实际运行情况正常，采取的环保措施有效。发行人环保投入的费用支出能够保证公司向环境中排放的污染

物达到排放标准，环保费用的支出情况与发行人排污情况相匹配；（2）报告期内发行人已按照相关法律法规的规定定期对危险废物进行了安全妥善地处置，委托处理单位资质证书均在有效期内，具备危险废物处理资质；（3）报告期内发行人的生产经营和未来拟投资项目符合国家环境保护的有关规定。

问题 28

招股说明书披露，报告期各期末，公司存在未为少部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况。

请发行人说明：（1）报告期内发行人及其下属子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的具体金额及对发行人净利润的影响；（2）报告期内各期实际缴纳人数与应缴纳人数存在差异的原因；（3）发行人存在应缴未缴社保和住房公积金的情况是否构成重大违法行为及对本次发行的影响。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）报告期内发行人及其下属子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的具体金额及对发行人净利润的影响

报告期，公司及其下属子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的金额及其公司净利润占比的具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应缴未缴社保金额	15.23	11.14	10.65	16.04
应缴未缴住房公积金金额	1.74	1.21	1.52	2.21
净利润总额	2432.27	5,278.69	4,012.53	2,583.84
应缴未缴合计占净利润比例	0.70%	0.23%	0.30%	0.71%

报告期内，公司及其下属子公司应缴未缴的社会保险和住房公积金的合计金

额较小，未缴金额占各期净利润的比例较低，对公司净利润不存在重大影响。

(二) 报告期内各期实际缴纳人数与应缴纳人数存在差异的原因

1、报告期应缴未缴社会保险和公积金的人数情况

(1) 社会保险缴纳情况

报告期各期末，公司每期实际缴纳人数与应缴纳人数情况如下：

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
已缴纳人数	502	229	212	169
已缴纳人数占比	94.72%	91.97%	95.93%	84.50%
未缴纳人数	28	20	9	31
应缴未缴人数	18	11	2	19

(2) 住房公积金的缴纳情况

报告期各期末，公司为员工缴纳住房公积金的情况如下：

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
已缴纳人数	501	227	211	167
已缴纳人数占比	94.53%	91.16%	95.48%	83.50%
未缴纳人数	29	22	10	33
应缴未缴人数	17	12	2	20

2、报告期内各期实际缴纳人数与应缴纳人数存在差异的原因

(1) 社会保险

报告期内，公司及其子公司员工未缴纳社会保险的原因及相应的人数具体如下：

单位：人

类别	原因	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
无须缴纳	退休返聘人员	9	6	5	5
	兼职人员	1	3	2	7
应缴未缴	个人原因选择自行在异地缴纳	1	1	2	3

类别	原因	2019年6月 30日	2018年12 月31日	2017年12月 31日	2016年12月 31日
	当月新增员工, 社保缴纳手续 当月未能办理完成, 次月完成 补缴	8	9	-	2
	当月离职的员工, 离职当月未 购买	9	1	-	4
	试用期人员	-	-	-	7
	外籍人员	-	-	-	1
	提出辞职人员	-	-	-	2

(2) 住房公积金

报告期内, 公司及其子公司员工未缴纳住房公积金的原因及相应的人数具体如下:

单位: 人

类别	原因	2019年6月 30日	2018年12 月31日	2017年12月 31日	2016年12月 31日
无须缴纳	退休返聘人员	9	6	5	5
	外籍籍员工	2	1	1	1
	兼职人员	1	3	2	7
应缴未缴	个人原因选择自行在异地缴 纳	-	1	2	2
	当月新增员工, 社保缴纳手续 当月未能办理完成, 次月完成 补缴	8	10	-	2
	当月离职的员工, 离职当月未 购买	9	1	-	4
	试用期人员	-	-	-	7
	提出辞职人员	-	-	-	2
	停薪留职人员, 后续履行了补 缴手续	-	-	-	3

(三) 发行人存在应缴未缴社保和住房公积金的情况是否构成重大违法行为及对本次发行的影响

1、公司存在应缴未缴社保和住房公积金的情况不构成重大违法行为

根据广州市黄埔区人力资源和社会保障局、广州市开发区人力资源和社会保障局出具的证明，发行人及其子公司拜费尔**报告期内无违反现行劳动和社会保障法律法规的情形**，也没有因违反劳动和社会保障法律法规而受到行政处罚的情形；根据广州市黄埔区社会保险基金管理中心出具的证明，发行人及其子公司拜费尔自2016年1月至2019年4月期间未发现欠缴社保费及接到发行人及其子公司拜费尔的员工有关社保事项的投诉的情形。根据广州住房公积金管理中心出具的证明，公司及其控股子公司**报告期内未曾受到广州住房公积金管理中心的行政处罚。**

报告期内，公司存在未为少部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，主要系员工自身原因和客观原因所致。公司及其子公司涉及应缴未缴社会保险和住房公积金的金额较少，且所在地的社会保险及住房公积金主管单位均已出具确认文件，证明公司及其子公司不存违规情形，不存在因欠缴导致的行政处罚情形。因此，公司存在应缴未缴社保和住房公积金的情况不构成重大违法行为。

2、公司存在应缴未缴社保和住房公积金的情况对公司本次发行不构成实质影响

(1) 公司应缴未缴社保公积金的金额较小

报告期内，公司应缴未缴社会保险及住房公积金的合计金额分别为 18.25 万元、12.17 万元、12.35 万元及 16.97 万元，金额较小。上述应缴未缴金额占报告期公司当期净利润的比例分别为 0.71%、0.30%、0.23%及 0.70%，占比较低。若将来有关主管部门要求公司对上述应缴未缴社会保险及住房公积金进行补缴，公司的经营业绩不会因此而受到重大影响。

(2) 公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 已出具兜底承诺

公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 对于公司报告期内应缴未缴社会保险及住房公积金的情况已出具承诺：“若广州洁特生物过滤股份有限公司及其子公司因广州洁特生物过滤股份有限公司首次公开发行股票并上市前未按规定及

时为职工缴纳社会保险及住房公积金而被有关主管部门责令补缴、追缴或处罚的，本人将全额承担因此而需支付的罚款及/或需要补缴的费用，保证广州洁特生物过滤股份有限公司及其子公司不因此遭受任何损失”。

综上所述，报告期内公司存在未为少部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况系由于客观原因所致，公司及子公司所在地相关主管单位已出具确认文件，该等应缴未缴社会保险和住房公积金情形不构成重大违法行为。涉及未缴金额较少对公司报告期内的净利润影响较小，且公司控股股东和实际控制人已出具相关兜底承诺，因此，公司存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情况不会对公司本次发行造成重大不利影响。

（四）请保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

- （1）查阅了发行人及其子公司报告期内社会保险及住房公积金的汇缴书、缴付明细等资料；
- （2）查阅了发行人员工花名册、工资表、劳动合同等资料；
- （3）查阅了发行人及其子公司所在地主管政府部门出具的关于发行人及其子公司社会保险、住房公积金相关方面的合规证明；
- （4）查阅了自行选择异地缴纳人员的相关资料；
- （5）测算了发行人应缴未缴社会保险及住房公积金对净利润的影响；
- （6）取得了发行人控股股东及实际控制人出具的相关承诺。

2、核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- （1）报告期内发行人及其下属子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的金额较小且对发行人净利润影响较小；
- （2）报告期内各期实际缴纳人数与应缴纳人数存在差异系由于员工自行缴纳及其他客观原因所致；
- （3）发行人存在应缴未缴社保和住房公积的情况不构成重大违法行为，不会对本次发行构成实质性法

律障碍。

问题 29

招股说明书披露，报告期内发行人存在劳务服务采购的情况。

请发行人说明：（1）报告期内的劳务服务采购的具体情况，包括但不限于劳务服务采购的具体形式、采购对象、采购协议的类型、采购协议约定的主要内容、报告期内的采购金额等；（2）结合当地劳务市场的工资水平，说明发行人劳务服务采购员工的薪酬水平是否公允；劳务服务采购员工的社保和公积金缴纳情况；是否存在为发行人做低用工成本的情况；（3）劳务服务采购对象是否具有相关资质；劳务服务采购对象与发行人主要股东、董事、高级管理人员等是否存在关联关系，是否存在为发行人承担成本费用的情况；（4）劳务服务采购与劳务派遣是否存在差异；发行人劳务服务采购用工情况是否合法合规。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）报告期内的劳务服务采购的具体情况

1、劳务服务采购的具体形式、采购对象

公司生产产品主要以自动化生产线为主，除机器外的生产工作，涉及重要性、技术性的工作，如机器操作、品质检查等，由发行人的正式员工完成。生产环节中除上述工作外，还有部分重复性、辅助性的简单机械工作，如产品包装、搬运、车间清洁等，基于提高管理效率的考量，报告期内公司主要将该等工作外包给劳务服务公司完成。公司劳务服务采购采用市场化询价方式，公司内部在确定需要采购的服务项目后，在劳务市场中经多方比价，综合考虑劳务公司服务能力、行业背景等因素后，选取适合的劳务服务公司，最终以签订《劳务外包协议》的形式向其采购劳务服务。

报告期内，公司劳务服务采购的对象为两家劳务外包公司，分别为广州穗吉

新企业管理有限公司（以下简称“穗吉新”）和广州诚联信企业管理有限公司（以下简称“诚联信”）。其中，穗吉新在 2016 年 1-3 月为公司提供劳务服务。公司在与穗吉新的合同到期后，公司自 2016 年 4 月起将劳务服务提供方更换为诚联信，其后未再发生变化。诚联信为报告期内公司主要的劳务服务采购对象。

2、劳务服务采购协议的类型、采购协议约定的主要内容

公司劳务服务采购的行为实质是将服务项目外包给劳务服务公司，每月根据协议约定的服务项目与单价，与劳务服务公司结算当月服务工作量与服务金额，并向其支付服务费用。《中华人民共和国合同法》第二百五十一条规定：“承揽合同是承揽人按照定作人的要求完成工作，交付工作成果，定作人给付报酬的合同。承揽包括加工、定作、修理、复制、测试、检验等工作。”根据上述法律规定以及公司劳务服务采购的事实情况与协议签署情况，公司所签署劳务服务采购协议即《劳务外包合同》属于承揽合同，适用《中华人民共和国合同法》的相关规定。

公司与劳务服务公司所签订的《劳务外包合同》就服务项目内容、费用结算、风险承担、人员管理等方面进行了约定，协议的相关约定内容如下：

（1）服务项目内容与单价的约定。服务项目主要分为三大类项目，分别为：产品生产线的辅助生产服务，原料辅助处理服务，车间清洁服务。①产品生产线的辅助外包针对公司 4 条主要生产产品的生产线（移液管、离心管、过滤产品、培养产品）提供辅助服务，具体的服务内容包括：内包装、外包装、摆放、点数、装袋子、封口、贴标签、装箱、封箱子等（各生产线因生产环节的不同具体服务内容存在少许差异），上述 4 条生产线根据服务工作量的差异按箱分别约定了不同的服务单价；②原料辅助处理服务是对公司的主要生产原料（PP 料、GPPS 料）进行机械的粗处理，具体服务内容包括搬运原料，将原料放至生产机器中，将放入添加物的原料搅拌均匀等，按千克约定服务单价；③车间清洁服务是指对公司指定的生产车间等生产区域提供清洁打扫服务，按月约定服务单价。

（2）关于费用结算的约定：公司在每月 20 日前，与劳务服务公司就上月发生的各劳务服务项目的工作量进行核对，并根据合同约定的价格表，核定上月各劳务外包项目的合计费用，即：上月劳务外包费=Σ（每单项劳务外包单价×上

月工作量)。公司向劳务服务公司发出对账单,经劳务服务公司盖章确认后,公司通过银行转账的方式向其支付劳务外包费。

(3)对劳动成果风险承担的约定:劳务服务公司确保所提供的劳务服务能够正常高效进行;公司负责跟进、巡检劳务外包供应商劳务外包的服务质量与工作进度;对不符合技术要求与操作规程予以制止与纠正;公司按质量要求对劳务服务公司的服务成果进行验收,验收不合格的可拒绝接受,该部分服务费在每月结算时予以扣除。

(4)对服务人员薪酬福利承担的约定:劳务服务公司自行招聘人员,与员工签订劳动合同,每月负责向其招聘的人员支付公司包括工资在内的所有薪酬福利,并为上述人员缴纳社会保险、住房公积金,代扣代缴个人所得税。

(5)对服务人员管理权限的约定:服务人员直接由劳务服务公司负责管理。劳务服务公司根据公司书面告知的相关规章制度和劳动纪律并结合项目管理的日常需要,制订合理且不低于公司规章制度标准的规章制度,并向其服务人员公示并培训。劳务服务公司在服务期间指定现场管理负责人,负责处理包括劳务外包服务人员的日常管理、岗位指导、工作过程控制和结果反馈、费用的结算和支付等问题。

(6)对用工风险承担的约定:劳务服务公司负责对其服务人员履行用人单位义务、承担用人单位法律责任,包括但不限于员工工伤的法律责任、支付经济补偿和赔偿金等法律责任,发生的用工风险均由劳务服务公司承担。如其员工发生工伤事故或劳务服务公司克扣薪水造成其员工不满的劳资纠纷问题,应由劳务服务公司自行解决。如劳务服务公司未按时足额发放工资,或未及时缴纳社保及住房公积金的,由此产生的全部法律责任均由劳务服务公司承担。

3、报告期内劳务服务的采购金额

报告期内,公司劳务服务的采购金额具体如下:

单位:万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
劳务服务采购金额	133.40	1,517.82	1,290.02	1,175.10

注 1: 公司 2016 年 1-3 月劳务服务提供方为穗吉新, 劳务服务采购金额为 177.55 万元; 2016 年 4 月起, 公司劳务服务提供方更换为诚联信, 其后未再发生变化;

注 2: 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, 2019 年劳务服务采购费用的发生仅在当年 1-2 月期间。

(二) 结合当地劳务市场的工资水平, 说明发行人劳务服务采购员工的薪酬水平是否公允; 劳务服务采购员工的社保和公积金缴纳情况; 是否存在为发行人做低用工成本的情况

1、劳务服务采购员工的薪酬水平公允

报告期内, 公司劳务服务采购员工的平均薪酬情况与相关人力市场平均薪酬水平情况具体如下:

单位: 万元

项目		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		75 分位数	50 分位数	平均数	中位数	平均数	中位数
广州市人力资源市场工资指导价位	医用材料产品生产人员年薪	-	-	4.22	3.53	3.69	3.39
	合资经营企业(港或澳、台资)人员年薪	7.06	5.07	6.61	5.78	4.70	3.79
	高中、中专或技校学历人员年薪	6.66	5.00	5.46	4.71	5.80	5.01
	没有取得资格证书人员年薪	5.92	4.47	5.11	4.19	5.20	4.56
	生产辅助人员年薪	6.42	4.57	5.55	4.35	4.84	4.47
广州市城镇私营单位就业人员年平均工资		6.67		6.12		5.52	
公司劳务服务采购员工年平均薪酬		6.65		6.31		5.47	

注 1: 广州市人力资源市场工资指导价位数据由广州市人力资源和社会保障局统计发布, 2016 年和 2017 年的工资指导价位采用平均数、中位数方式统计, 2018 年的工资指导价位采用了新的统计方式, 以更具代表性的百分位数统计, 其中 50 分位表示统计样本中有 50% 的数据小于此数值, 反映市场的中等水平; 75 分位表示统计样本中有 75% 的数据小于此数值, 反映市场的较高水平;

注 2: 广州市人力资源和社会保障局 2018 年末统计公布医用材料产品生产人员薪酬指导价位数据;

注 3: 广州市城镇私营单位就业人员年平均工资数据由广州市统计局发布;

注 4: 公司劳务服务采购员工年平均薪酬数据根据公司劳务采购服务方提供的员工工资表计算统计。

报告期内，公司劳务服务采购员工的平均年薪按照行业分类、公司类型、人员学历、资格证书、工作岗位等各维度对比广州市人力资源市场工资指导价可见，公司劳务服务采购员工的薪酬待遇不存在显著低于市场平均水平的情形，整体薪酬待遇处于广州市人力资源市场工资指导价的中上水平。通过与广州市城镇私营单位就业人员年平均工资情况对比可见，公司劳务服务采购员工的薪酬水平与广州市私营企业员工的薪酬待遇水平相当，不存在显著差异。综上，报告期内公司劳务服务采购员工的年平均薪酬与当地市场平均薪资水平相符，服务人员的薪酬水平公允。

2、劳务服务采购员工的社保和公积金缴纳情况

根据公司签订的《劳务外包合同》的约定，在劳务外包期间，劳务公司应当自主合法用工。由劳务公司自行招聘人员，与员工签订劳动合同，每月负责向其招聘的人员支付公司包括工资在内的所有薪酬福利，并为上述人员缴纳社会保险、住房公积金，代扣代缴个人所得税。

根据劳务公司诚朕信的访谈确认，报告期内，诚朕信存在未为其招聘的劳务服务人员购买社会保险和住房公积金的情况，未购买的主要原因为：①劳务服务人员大多数来自外地，其在原居住地已购买社保，该部分人员认为没有必要再在广州当地购买；②劳务服务人员绝大多数愿意拿到更多的现金，不愿意承担因缴纳社会保险和住房公积金所产生的自缴费用。

根据劳务服务人员抽查访谈的情况，劳务服务人员对于未购买社会保险和住房公积金的事实情况及原因与上述诚朕信访谈确认内容一致。

根据对广州市悦才企业管理服务有限公司、广州市云贵川劳务服务有限公司等当地同行业其他劳务公司的访谈确认，其所招聘的劳务服务人员大多亦未购买社会保险和住房公积金，原因与诚朕信访谈确认内容一致。

综上，劳务服务人员未购买社会保险及住房公积金主要系由于服务人员自身原因所导致，该情况在公司所在地的劳务用工中具有一定普遍性。

3、公司不存在通过劳务服务采购做低用工成本的情况

报告期内，公司进行劳务服务采购系基于实际业务需求所发生，具备合理性

和必要性，不存在通过劳务服务采购做低用工成本的情况，具体分析如下：

（1）公司的产品在原料处理以及生产环节包括上料、拌料、收料、包装、装箱、搬运等辅助性工作。该部分工作具有两方面特点：首先该部分工作的工作量较大，且因技术与成本原因该部分工作当前无法完全使用机器取代，其次该部分工作对个人技能要求不高，工作内容相对单调，以重复性劳动为主，只需简单培训即可上岗。基于上述两方面特点，决定了从事该等工作的人员流动性较高。因此，如果仅由公司聘用充足的辅助工作生产人员并随时补足流失人员难度较高，且公司对于此部分高流动性人员的管理存在一定困难。劳务服务公司基于专业的劳务管理能力，有通畅的劳动力供应渠道和充足的劳动力供应能力，能够有效地保障发行人的用工需要，并可将公司从招工、用工管理等大量繁杂工作中解放出来，更好地组织、优化生产，从而提高生产效率。所以，劳务服务采购形式是包括公司在内的很多生产制造型企业解决用工难的一个较好措施。

（2）公司下游客户受节假日、行业特性等因素影响，公司一年内的订单量并不均衡，下半年供货占比较高。受客户采购特性的影响，公司业务存在明显的季节性特征，生产集中在下半年，特别是第四季度。在业务集中期，公司存在较大的用工需求。而公司由于地处广州开发区，该区域内制造业企业众多，区域用工需求量很大，用工荒时有发生，在面临季节性用工需求时，公司自行招聘难度较高，为保证产品生产顺利进行，向专业的劳务公司进行劳务服务采购是一种较为便利可行的路径。

（3）报告期内，公司劳务服务采购员工的年平均薪酬与当地市场平均薪资水平相当，员工整体薪酬待遇处于广州市人力资源和社会保障局统计发布的广州市人力资源市场工资指导价的中上水平，公司劳务服务采购员工的薪酬水平公允，不存在通过压低劳务服务人员薪资水平而变相降低公司成本费用的情形。

（4）公司劳务服务人员存在未购买社会保险及住房公积金的情形，但该情形的发生并非公司所造成。公司与劳务公司之间的法律关系为承揽关系，公司只要求劳务公司按照合同约定的服务项目交付工作成果，而不对其具体服务人员进行管理，亦不向具体服务人员支付薪酬福利。公司与劳务服务公司的费用结算基于当月服务项目的工作量与项目单价，不会因劳务服务人员社保公积金缴纳与否

而从中获益，或者因此而降低了成本费用。同时，公司与劳务服务公司所签订的《劳务外包合同》已明确约定，劳务服务人员社会保险、住房公积金由劳务服务公司负责缴纳。劳务服务人员并非公司员工，公司无权为劳务服务人员缴纳社会保险及住房公积金，也无权强制劳务公司为其员工缴纳社会保险及住房公积金。此外，劳务服务人员未购买社会保险及住房公积金主要系服务人员自身原因拒绝缴纳，该情况在公司所在当地的劳务市场用工中具有普遍性。

综上，公司报告期内进行劳务服务采购的行为是合理必要的，公司所支付的劳务费用定价公允，公司不存在通过劳务服务采购做低用工成本的情况。

（三）劳务服务采购对象是否具有相关资质；劳务服务采购对象与发行人主要股东、董事、高级管理人员等是否存在关联关系，是否存在为发行人承担成本费用的情况

1、劳务服务采购对象是否具有相关资质

公司对外采购的劳务服务主要为重复性、辅助性的简单工作，如产品包装、搬运、车间清洁等，从事该等工作本身不需要具备任何专业资质，因此，劳务服务公司从事上述工作亦不需要资质要求。

公司向劳务服务公司采购劳务，其实质是将部分工作项目外包给劳务公司完成，属于《中华人民共和国合同法》中的承揽法律关系，根据相关法律法规规定，劳务服务公司从事劳务外包业务不需要特殊资质。

综上，公司劳务服务采购对象为公司提供劳务服务不需要特殊资质。

2、劳务服务采购对象与发行人主要股东、董事、高级管理人员等是否存在关联关系，是否存在为发行人承担成本费用的情况

通过国家企业信用信息公示系统等网络查询，劳务服务采购对象与发行人主要股东、董事、高级管理人员等不存在关联关系。

公司劳务服务采购对象通过访谈确认，与洁特生物之间不存在持股关系或共同投资关系或除提供劳务外包服务关系以外的其他关系。劳务公司的股东、董事、监事、高管、关键经办人员与洁特生物及其股东、董事、监事、高管、关键经办

人员也均不存在任何关联关系。

公司主要股东、董事、高级管理人员均出具说明，确认其与为洁特生物提供劳务服务的公司及其董事、监事、高管之间均不存在任何关联关系，亦不存在任何利益往来，不存在通过上述公司向洁特生物输送利益的情况。

此外，公司与劳务服务采购对象均为独立经营的主体，双方除了正常的劳务服务采购业务外，未发生其他非经营性的资金往来。公司根据《企业会计准则》等有关规定建立了较为完善的成本费用核算体系，准确、完整地成本费用进行核算。另外，公司劳务服务采购员工的年平均薪酬与当地市场平均薪资水平相符，薪酬水平不存在异常情况。

综上，公司的劳务服务采购对象与公司主要股东、董事、高级管理人员等不存在关联关系，不存在为发行人承担成本费用的情况。

（四）劳务服务采购与劳务派遣是否存在差异；发行人劳务服务采购用工情况是否合法合规

1、公司劳务服务采购与劳务派遣的差异

根据《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等法律法规的规定，劳务派遣是指劳务派遣单位和用工单位根据上述法律法规签订劳务派遣协议，劳务派遣单位与被派遣劳动者签订劳动合同，然后向用工单位派出该员工，接受用工单位的指挥、监督管理，由用工单位向派遣劳动者发放工资的一种用工方式。报告期内，公司劳务服务采购其实质是将部分简单重复的辅助工作项目发包给劳务服务公司，根据劳务公司实际完成的工作成果与其结算费用。在公司采购劳务服务的过程中，相关劳务服务人员由劳务公司负责招聘，并与其签署劳动合同建立劳动关系，由劳务公司指挥管理，从劳务公司领取薪资福利。由此可见，公司的劳务服务采购并非一种用工方式，而是将其业务项目外包给劳务公司实施的一种委托承揽行为，这与劳务派遣之间存在显著差异，具体如下：

两者区别	公司的劳务服务采购	劳务派遣
法律适用不同	适用《合同法》	适用《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等

两者区别	公司的劳务服务采购	劳务派遣
经营资质要求不同	没有特别的经营资质要求	劳务派遣单位必须是严格按照劳务派遣相关法律法规规定设立，获得劳务派遣行政许可的法人实体
结算方式不同	以约定的服务项目单价和劳务公司完成的工作成果情况为基础进行费用结算	实际用人单位向劳务派遣单位按派出人员的数量支付劳务派遣服务费用
对劳动者的管理权限不同	服务人员由劳务公司自主招聘，直接管理，公司不对服务人员进行管理	劳务派遣人员由用工单位直接管理，用工单位的各种规章制度适用于被派遣劳动者
劳动成果风险承担不同	公司只关注劳务公司交付的工作成果，对于具体实施服务人员无要求，公司按质量要求对劳务公司的工作成果进行验收，验收不合格的可拒绝接受，在费用结算时予以扣除，公司不直接承担劳动成果的风险	劳务派遣单位对派遣劳务人员的工作成果不负责任，被派遣劳务人员工作成败好坏的风险均由用工单位承担
用工风险的承担不同	服务人员发生工伤事故或劳资纠纷等问题，由劳务公司负责解决。因服务人员工伤、薪酬福利待遇等问题产生的法律责任均由劳务公司承担。关于服务人员发生的用工风险均由劳务公司承担	用工单位系劳务派遣三方法律关系中的一方主体，需承担一定的用工风险，比如劳务派遣单位违法给被派遣劳动者造成损害的，用工单位与劳务派遣单位需承担连带赔偿责任
服务人员薪酬福利发放及会计处理不同	服务人员的薪酬由劳务公司发放，工资水平有劳务公司决定，劳务服务采购费用作为公司的制造费用核算，不纳入公司的人工成本	劳务派遣人员的工资由用工单位发放，在派遣单位领取。劳务派遣人员工资总额纳入人工成本

综上，公司劳务服务采购与劳务派遣之间在合同形式、用工风险承担、服务人员管理权限、劳动成果风险承担、用工风险承担、服务人员薪酬发放等方面均存在显著差异，公司不存在以劳务外包的形式规避劳务派遣的情况。

2、公司劳务服务采购用工情况合法合规

报告期内，公司不存在因劳务服务采购用工而受到相关监管部门处以行政处罚的情况。公司按期与劳务服务公司结算费用，与劳务服务采购对象之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。公司与劳务服务人员不存在劳动关系，公司不承担服务采购过程中的用工风险，亦与劳务服务人员之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。公司劳务服务采购用工的情况合法合规。

（五）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）取得了发行人出具的《关于公司劳务外包情况的说明》；
- （2）查阅了发行人的劳务外包协议及劳务外包终止协议；
- （3）访谈了发行人的生产负责人、人事负责人；
- （4）查阅了《中华人民共和国合同法》《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等相关法律、法规及规范性文件；
- （5）核查了报告期内发行人与劳务服务公司的对账单，劳务服务公司开具的发票，取得了劳务服务公司的询证函回函；
- （6）核查了发行人支付劳务外包费的费用明细表，相关银行转账凭证；
- （7）查阅了报告期内广州市人力资源和社会保障局统计发布的《广州市 2018 年人力资源市场工资指导价位及 2017 年企业人工成本信息》《广州市 2017 年人力资源市场工资指导价位》《广州市 2016 年人力资源市场工资指导价位》，广州市统计局统计 2016-2018 年各年发布的《广州市城镇非私营和私营单位就业人员年平均工资情况》等文件；
- （8）核查了劳务服务公司的工资明细表；
- （9）访谈了公司主要劳务服务公司的负责人；
- （10）访谈了发行人所在地同行业劳务服务公司的相关人员；
- （11）抽查访谈了为发行人提供劳务服务的工作人员；
- （12）取得了发行人主要股东、董事、高级管理人员出具的关于与劳务服务公司不存在关联关系的声明文件；
- （13）通过国家企业信用信息公示系统查询了劳务服务公司的基本信息；
- （14）取得了广州市黄埔区人力资源和社会保障局出具的关于发行人的《劳

动保障守法情况证明》；

(15)通过裁判文书网等网络公开途径核查了发行人与劳务服务公司的诉讼、仲裁等纠纷情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1)报告期内发行人劳务服务采购员工的年平均薪酬与当地市场平均薪资水平相符，服务人员的薪酬水平公允；(2)劳务服务人员存在未购买社会保险及住房公积金的情况，主要系由于服务人员拒绝购买所致，该情形在发行人所在地的劳务外包市场具有一定普遍性；(3)发行人劳务服务采购对象为发行人提供劳务服务不需要特殊资质。发行人的劳务服务采购对象与公司主要股东、董事、高级管理人员等不存在关联关系，不存在为发行人承担成本费用的情况；(4)发行人的劳务服务采购与劳务派遣存在显著差异，发行人劳务服务采购用工情况合法合规。

问题 30

请发行人结合报告期内董事、高管、核心技术人员薪酬情况，与同行业公司对比情况，说明发行人是否存在上述人员薪酬偏低的情况，是否存在压低人员薪酬降低成本费用的情况。

请保荐机构、发行人律师核查并发表意见。

回复：

(一)请发行人结合报告期内董事、高管、核心技术人员薪酬情况，与同行业公司对比情况，说明发行人是否存在上述人员薪酬偏低的情况，是否存在压低人员薪酬降低成本费用的情况

1、对比公司选取标准

由于公司同行业可比公众公司硕华生命、耐思生物、巴罗克均未披露董事、

高管、核心技术人员薪酬情况，因此无法进行对比。发行人选取“生物医药”行业相关上市公司，并优先选择经济发达省份且经营规模与发行人相当的企业进行对比。

2、行业相关公司对比情况

发行人独立董事及未在公司担任其他职务的董事仅从公司领取固定津贴，在公司担任其他职务的董事、高管及核心技术人员按照公司员工薪酬管理制度的规定领取基本工资、绩效奖金及相关福利补贴等。

发行人董事、高管的津贴或薪酬已经过发行人股东大会或董事会审议通过。

发行人董事、高管、核心技术人员与行业相关公司对比情况如下：

(1) 董事

单位：万元

公司名称	所属地区	平均薪酬 (不含独立董事)			平均薪酬 (董事且担任具体职务)		
		2018年	2017年	2016年	2018年	2017年	2016年
特一药业	广东省	29.16	29.44	29.08	38.88	39.25	38.77
星普医科	广东省	29.73	26.55	31.28	38.10	31.30	6.00
乐心医疗	广东省	15.40	19.15	26.86	18.20	23.20	34.15
海辰药业	江苏省	17.43	17.05	17.45	32.98	32.08	33.09
戴维医疗	浙江省	24.82	23.11	20.76	37.67	34.29	30.09
平均	-	23.31	23.06	25.09	33.17	32.02	28.42
发行人	广东省	19.07	18.48	14.05	56.21	35.95	28.10

注：“生物医药”行业相关公司薪酬数据来自于相关公司公开披露的资料。截至本问询回复之日，相关公司未披露2019年1-6月的薪酬数据，故不进行对比，下同。

与“生物医药”行业相关公司相比，发行人董事薪酬低于对比公司平均水平，主要系外部投资机构派驻董事并不在公司担任具体职务，仅领取固定津贴。若剔除不担任具体职务董事，除2016年与对比公司平均薪酬基本一致外，公司董事平均薪酬略高于对比公司平均水平。

(2) 高管

单位：万元

公司名称	所属地区	高管平均薪酬			
		2018年	2017年	2016年	三年平均
特一药业	广东省	29.66	30.53	31.53	30.57
星普医科	广东省	32.75	28.20	26.09	29.01
乐心医疗	广东省	32.59	24.86	42.76	33.40
海辰药业	江苏省	30.06	28.96	29.25	29.42
戴维医疗	浙江省	35.56	29.17	26.93	30.55
平均	-	32.12	28.35	31.31	30.59
发行人	广东省	35.54	32.10	22.23	29.96

报告期内，除 2016 年公司高管薪酬低于对比公司平均水平外，公司 2017 年和 2018 年还略高于对比公司平均水平，发行人高管三年平均薪酬为 29.96 万元，与特一药业等上市公司高管三年平均薪酬 30.59 万元基本一致。

(3) 核心技术人员

单位：万元

公司名称	所属省份	2018年薪酬
拱东医疗	浙江省	39.25
普门科技	广东省	58.79
吉贝尔	江苏省	46.93
热景生物	北京市	33.99
迈得医疗	浙江省	20.83
平均	-	39.96
发行人	广东省	39.78

注：由于前述对比上市公司未在公开资料中披露核心技术人员薪酬情况，因此按照前述标准重新挑选相关行业公司进行对比，拱东医疗、普门科技、吉贝尔、热景生物及迈得医疗为新申报上市企业，仅对 2018 年核心技术人员薪酬进行对比。

2018 年，发行人核心技术人员平均薪酬与对比公司平均水平基本一致，不存在明显差异。

(4) 发行人与行业相关公司规模对比情况

发行人董事、高管与核心技术人员薪酬与行业相关公司的差异主要系各自经营规模、主营业务产品和发展阶段等因素所致，具体指标差异如下：

2018年同行业公司相关指标												
指标	特一药业	星普医科	乐心医疗	海辰药业	戴维医疗	拱东医疗	普门科技	吉贝尔	热景生物	迈得医疗	平均	发行人
主营业务收入	88,269.53	48,127.91	77,132.95	71,146.77	27,688.48	47,745.18	32,186.56	48,496.12	18,626.81	21,466.41	48,088.67	20,541.31
综合毛利率	58.89%	45.45%	25.91%	86.23%	50.70%	40.84%	59.57%	86.77%	73.74%	48.63%	-	44.19%
总资产	206,759.81	262,242.98	87,850.61	79,418.87	88,584.78	46,434.88	81,192.70	47,671.64	26,711.80	32,892.57	95,976.06	32,822.33
净利润	15,554.65	7,107.03	2,203.49	8,322.32	2,881.26	8,567.34	8,114.40	9,691.75	4,818.77	5,565.25	7,282.63	5,278.69
2017年同行业公司相关指标												
指标	特一药业	星普医科	乐心医疗	海辰药业	戴维医疗	拱东医疗	普门科技	吉贝尔	热景生物	迈得医疗	平均	发行人
主营业务收入	68,562.73	31,863.56	86,535.75	45,186.28	28,975.91	42,917.56	24,900.35	45,232.53	14,070.12	17,305.75	40,555.05	16,673.84
综合毛利率	48.21%	56.90%	27.06%	79.06%	51.44%	41.84%	60.98%	85.14%	74.08%	52.14%	-	45.46%
总资产	192,898.49	261,108.59	75,490.20	63,229.89	86,732.18	32,869.49	71,039.57	52,691.94	18,965.17	28,333.31	88,335.88	22,982.38
净利润	10,634.28	13,849.87	1,746.40	6,560.05	4,703.32	5,448.56	5,642.50	7,761.05	3,007.23	5,584.04	6,493.73	4,012.53
2016年同行业公司相关指标												
指标	特一药业	星普医科	乐心医疗	海辰药业	戴维医疗	拱东医疗	普门科技	吉贝尔	热景生物	迈得医疗	平均	发行人
主营业务收入	65,510.32	43,080.20	77,044.42	27,840.88	25,860.13	36,947.06	17,277.37	44,442.35	12,219.58	13,919.18	36,414.15	12,378.63
综合毛利率	47.74%	40.23%	33.05%	67.52%	53.25%	40.72%	60.35%	84.56%	76.04%	51.13%	-	43.40%
总资产	160,318.82	253,393.56	66,210.06	37,077.62	83,903.20	35,197.78	49,751.66	48,154.40	16,011.65	22,963.65	77,298.24	20,153.90
净利润	9,477.70	4,824.51	8,052.07	4,523.64	6,216.59	6,052.07	1,038.43	7,785.30	2,879.95	2,339.69	5,319.00	2,583.84

发行人在行业细分领域属于生物实验室耗材，与相关行业公司相比，该行业的毛利率略低，且由于我国生物实验室耗材行业还处于行业发展的初级阶段，发行人经营规模也未能达到相关行业公司的水平，在规模效应上要弱于相关行业公司，从而造成董事、高管和核心技术人员薪酬之间的差异。

综上所述，发行人根据自身经营特点制定了符合持续发展的薪酬制度和标准，不存在压低人员薪酬降低成本费用的情况。

(二) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- (1) 访谈人事行政部负责人，了解发行人薪酬管理制度；
- (2) 获取并检查董事和高管变动及薪酬标准的董事会和股东大会审议资料；
- (3) 获取并查验薪酬发放记录；
- (4) 查询相关行业公司对应人员的薪酬情况，并对比分析发行人薪酬合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- (1) 发行人建立了薪酬管理体系，并严格按照职工薪酬管理制度执行薪酬的计算及发放；
- (2) 发行人董事和高管变动及薪酬津贴的发放已经履行了必要的审议程序，符合相关法律法规及公司内部控制制度的要求和规定；
- (3) 发行人不存在压低人员薪酬降低成本费用的情况。

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。

回复：

（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、境外主营业务收入分销售模式列示

报告期内，公司境外销售分销售模式构成情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
ODM	5,685.13	83.62	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63
经销	1,113.27	16.38	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37
合计	6,798.41	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

2、境外主要销售区域的销售模式情况

报告期内，公司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1-6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	3,540.29	52.08	8,605.89	53.96	7,366.02	57.23	5,711.26	58.52
		经销	41.74	0.61	73.53	0.46	41.28	0.32	16.68	0.17
		小计	3,582.03	52.69	8,679.43	54.42	7,407.30	57.55	5,727.93	58.69
	欧洲	ODM	1,287.71	18.94	2,108.35	13.22	1,675.87	13.02	981.01	10.05
		经销	362.95	5.34	502.96	3.15	419.54	3.26	409.84	4.20
		小计	1,650.66	24.28	2,611.31	16.37	2,095.41	16.28	1,390.84	14.25
	欧美其他地区	ODM	213.73	3.14	492.97	3.09	681.72	5.30	541.28	5.55
		经销	178.79	2.63	718.61	4.51	564.06	4.38	416.62	4.27
		小计	392.52	5.77	1,211.57	7.60	1,245.77	9.68	957.89	9.81
亚洲	日韩	ODM	285.64	4.20	860.61	5.40	252.10	1.96	241.09	2.47
		经销	70.85	1.04	239.68	1.50	227.90	1.77	249.25	2.55
		小计	356.49	5.24	1,100.29	6.90	480.00	3.73	490.35	5.02
	亚洲其他地区	ODM	357.76	5.26	1,394.73	8.74	472.96	3.67	293.69	3.01
		经销	430.96	6.34	804.93	5.05	1,065.64	8.28	790.57	8.10
		小计	788.72	11.60	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	27.99	0.41	147.70	0.93	103.88	0.81	105.21	1.08	
	小计	27.99	0.41	147.70	0.93	103.88	0.81	108.63	1.11	
合计	ODM	5,685.13	83.62	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63	
	经销	1,113.27	16.38	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37	
	小计	6,798.41	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 1-6 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	4,183.45	61.54	8,892.26	55.75	6,848.14	53.21	5,169.71	52.97
	经销	718.41	10.57	1,630.59	10.22	1,538.66	11.95	1,222.81	12.53
	小计	4,901.86	72.10	10,522.85	65.97	8,386.80	65.16	6,392.52	65.50
生物培养类	ODM	1,399.53	20.59	4,323.83	27.11	3,381.83	26.27	2,483.45	25.45
	经销	336.21	4.95	764.81	4.80	751.57	5.84	591.90	6.06
	小计	1,735.74	25.53	5,088.63	31.90	4,133.39	32.11	3,075.35	31.51
其他类	ODM	102.16	1.50	246.47	1.55	218.70	1.70	118.58	1.21
	经销	50.41	0.74	59.80	0.37	87.35	0.68	147.40	1.51

	小计	152.57	2.24	306.27	1.92	306.05	2.38	265.98	2.73
仪器设备类	ODM	-	-	-	-	-	-	-	-
	经销	8.24	0.12	32.20	0.20	44.71	0.35	26.05	0.27
	小计	8.24	0.12	32.20	0.20	44.71	0.35	26.05	0.27
总计	ODM	5,685.14	83.62	13,462.56	84.40	10,448.66	81.18	7,771.74	79.63
	经销	1,113.27	16.38	2,487.40	15.60	2,422.30	18.82	1,988.16	20.37
	合计	6,798.41	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”部分补充披露。

（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

1、报告期内发行人外销收入按销售区域分类情况

报告期内，发行人外销收入按销售区域分类情况如下：

单位：万元

地区	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
欧美	5,625.21	82.74	12,502.31	78.38	10,748.48	83.51	8,076.67	82.75
其中：美国	3,582.03	52.69	8,679.43	54.42	7,407.30	57.55	5,727.93	58.69
欧洲	1,650.66	24.28	2,611.31	16.37	2,095.41	16.28	1,390.84	14.25
亚洲	1,145.21	16.85	3,299.94	20.69	2,018.60	15.68	1,574.60	16.13
其中：日韩	356.49	5.24	1,100.29	6.90	480.00	3.73	490.35	5.02
其他	27.99	0.41	147.70	0.93	103.88	0.81	108.63	1.11
合计	6,798.41	100.00	15,949.95	100.00	12,870.96	100.00	9,759.91	100.00

由上表可见，报告期内，发行人产品境外主要销售区域为欧美，其中对美

国区域的产品销售收入分别为 5,727.93 万元、7,407.30 万元、8,679.43 万元及 3,582.03 万元, 占外销收入的比例分别为 58.69%、57.55%、54.42%及 52.69%, 美国是发行人产品的主要出口国。

2、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

发行人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, 确保避免其他国家对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，可能使发行人面临更加复杂的出口贸易环境，对发行人出口业务的拓展带来影响。

针对上述近期国际贸易形势不断变化的情况，发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”关于海外销售风险作出风险提示如下：

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 **6,798.41 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%和 **73.00%**。

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。

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		公司承担 1/3 关税		公司承担 1/2 关税		公司承担全部关税	
		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

公司出口产品为生物实验室耗材，用于生物实验室研究使用，出口客户主要为 ODM 客户和境外经销商。报告期内，公司产品销往 40 余个国家及地区的，销售主要集中在美国、欧盟地区，公司主要 ODM 客户和境外经销商均确认所在国对生物实验室耗材行业没有特别的监管要求，公司及公司的产品无需取得当地监督管理部门的特别认证。

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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“七、境外生产经营情况”之“（三）进口国对生物实验室耗材认证要求”部分补充披露。

（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 年发行人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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”部分补充披露。

（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、发行人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、发行人海关数据查询情况及差异原因

单位：万元

年份	公司外销收入	海关统计数据	差异	差异率
----	--------	--------	----	-----

2019年1-6月	6,798.41	6,718.37	80.03	1.19%
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）折算汇率差异

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、外销业务新增客户或者原有客户销售增长情况

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 **6,798.41 万元**，2017年、2018年外销收入增长率分别为 31.88% 和 23.92%。

报告期内，公司外销业务新增客户和原有客户的数量和贡献收入情况如下：

新增客户情况		2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
新增客户	数量（个）	11	26	18	12
	收入（万元）	154.40	641.35	147.42	472.90
	收入占比	2.27%	4.02%	1.15%	4.85%
	收入增长率	-	335.06%	-68.83%	-
原有客户	数量（个）	90	115	90	86
	收入（万元）	6,644.01	15,308.60	12,723.54	9,287.01
	收入占比	97.73%	95.98%	98.85%	95.15%
	收入增长率	-	20.32%	37.00%	-
合计	数量（个）	101	141	108	98
	收入（万元）	6,798.41	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，而在本期发生业务交易的客户。

（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交易的客户。

报告期内，公司外销收入主要来源于原有客户，各期原有客户的销售收入占外销总收入的比例均达到95%以上，2016年-2018年公司原有客户的数量和收入保持稳定增长。

3、报告期外销业务新增前五大客户的销售情况如下：

报告期，公司外销业务新增前五大客户的销售情况如下：

2019年1-6月					
客户名称	产品名称	数量（万PCS）	金额（万元）	占新增外销客户收入比例（%）	客户开发方式
Akralab, S. L.	液体处理类、生物培养类、仪器设备类	130.55	84.38	54.65	原有客户介绍
Accumax Lab Devices Private	液体处理类	44.50	17.70	11.46	国际展会

Limited					
LLC Diagro	液体处理类	17.51	12.68	8.21	网络推广
Restek Corporation	液体处理类	11.60	12.35	8.00	网络推广
Bio Alliance	液体处理类、生物培养类	1.92	9.13	5.91	网络推广
合计			136.23	88.24	
2018年					
客户名称	产品名称	数量(万PCS)	金额(万元)	占新增外销客户收入比例(%)	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(万PCS)	金额(万元)	占新增外销客户收入比例(%)	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.Itd.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(万)	金额(万)	占新增外销	客户开发

		PCS)	元)	客户收入比例 (%)	方式
GE Healthcare	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	21.9	1.76	0.37	网络推广
合计			470.28	99.44	

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推荐等方式获得,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、报告期外销业务原有前五大客户的销售增长情况

报告期,公司外销业务原有前五大客户的销售增长情况如下:

2019年1-6月					
客户名称	产品名称	数量(万PCS)	金额(万元)	占外销原有客户收入比例 (%)	增长率 (%)
VWR	液体处理类、生物培养类	4,410.37	2,050.12	30.86	-
CellTreat Scientific	液体处理类、生物培养类	1,679.93	759.04	11.42	-
Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	727.56	664.72	10.00	-
Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	919.12	532.54	8.02	-
Argos	液体处理类、生物培养类	1,069.77	437.089	6.58	-
合计			4,443.50	66.88	-
2018年					
客户名称	产品名称	数量(万)	金额(万元)	占外销原有	增长率

		PCS)		客户收入比例 (%)	(%)
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、 生物培养类	3,350.25	1,765.03	11.53	97.73
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 (万 PCS)	金额 (万元)	占外销原有客户收入比例 (%)	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 (万 PCS)	金额 (万元)	占外销原有客户收入比例 (%)	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	-
----	----------	-------	---

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**66.88%**，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的购买能力相匹配。

5、报告期内外销产品的销售单价和销售数量的变动情况

报告期，公司外销产品销售单价和销售数量的变动情况如下：

年度	销售单价(元)	销售数量(万PCS)	销售收入(万元)	收入增长率(%)
2019年1-6月	0.5275	12,887.30	6,798.41	-
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年度外销收入同比变化			2017年度外销收入同比变化		
	增长额	销售数量引起收入变动额	销售单价引起收入变动额	增长额	销售数量引起收入变动额	销售单价引起收入变动额

外销收入	3,078.99	2,510.42	568.58	3,111.05	2,875.40	235.65
------	----------	----------	--------	----------	----------	--------

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

由上表可见，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，其中销量的增长是发行人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 等优质客户的合作关系持续加深，报告期内外销收入逐年增长。

（八）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查过程

针对境外销售问题，保荐机构汇同申报会计师，履行了以下核查程序：

（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 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
已访谈外销客户收入金额	5,270.27	13,078.77	10,792.53	7,994.03
占外销收入的比例	77.52%	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1-6月	2018年	2017年	2016年
函证外销客户收入金额	6,305.16	15,025.54	12,350.61	9,152.17
占外销收入比例	92.74%	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) 访谈发行人管理层及销售部门有关负责人, 了解发行人出口业务的主要区域以及出口国总体市场环境情况; 查阅发行人主要出口国有关政治经济环境、外汇管理、贸易政策等信息, 分析对发行人出口业务的影响, 并对中美贸易争端可能对发行人经营情况带来的影响进行测算;

(8) 查阅发行人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、核查结论

经核查, 保荐机构及申报会计师认为:

(1) 报告期, 发行人外销收入与海关出口数据差异较小, 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, 发行人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, 报告期内发行人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。

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。

回复：

（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

1、发行人境内销售按销售模式分类情况如下：

单位：万元

销售模式	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
ODM	238.61	9.49	362.02	7.88	210.28	5.53	132.35	5.05
经销	1,586.12	63.07	2,867.90	62.46	2,517.50	66.20	1,673.75	63.91
直销	690.11	27.44	1,361.44	29.65	1,075.10	28.27	812.62	31.03
合计	2,514.84	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，发行人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 **63.07%**，**经销模式是境内市场最主要的销售模式**。除经销和直销外，发行人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，报告期内发行人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 **2,514.84 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，不存在代理品牌的情形。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（一）主要产品销售情况”之“1、公司主营业务收入构成情况”部分补充披露。

（三）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

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

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：公司境内销售采取以经销和直销为主的销售模式，与发行人业务发展和营销策略相匹配，经销模式销售的产品为发行人自有品牌。

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例分别为 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。

回复：

（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

发行人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），在经销模式下发行人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，则有权取消信用账期，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，公司未设置多层级经销商体系，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，在部分境外市场则采用“区域”的方式进行独家授权。

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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（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、发行人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，发行人经销商数量分别为 43 家、60 家、66 家和 72 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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（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、补充说明质量保证如何约定

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、发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标

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、是否存在与业绩挂钩的奖励约定

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：

项目	2017 年	2016 年
返利金额（万元）	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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（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。

发行人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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（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

根据发行人主要境内外经销商的访谈记录、调查表和经销协议等资料，并通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。

此问题所涉及招股书补充披露事项详见本题回复（八）。

（八）补充披露发行人经销商销售模式相关内容

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”中进行了补充披露。

（2）经销收入及与经销商合作模式情况

除 ODM 产品销售外，公司依靠洁特自有品牌（JET BIOFIL）知名度和市场口碑进行市场推广，并采用经销模式进行产品销售。

报告期内，公司经销收入列示如下：

单位：万元

客户类型	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

经销商	1,868.23	69.21%	4,073.36	76.06%	3,384.46	68.51%	1,983.24	54.16%
一般贸易商	831.16	30.79%	1,281.94	23.94%	1,555.34	31.49%	1,678.68	45.84%
合计	2,699.39	100.00%	5,355.30	100.00%	4,939.79	100.00%	3,661.91	100.00%

①经销模式

为了加强对经销商的管理，公司建立符合自身经营特点的经销商管理体系，并制定了《经销商管理制度》等其他与经销商合作管理相关的内控管理制度。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。

A、经销商

a、经销商资质考察

对于经销商，在双方正式合作之前，公司需要考察经销商的综合实力，主要包括经销商的工商登记信息、经营历史及相关产品的过往销售情况、所在地区、市场开发规划、仓储及配送能力、财务状况等。通过考察后，公司将正式与经销商签订经销协议。

b、经销授权

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

c、经销商日常管理

经销商仅在授权区域从事洁特产品的市场开拓及销售活动，且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。经销商需要根据销售情况及时向公司采购货物,确保当地市场的供货稳定,并在给予的信用期内及时支付货款。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。

d、经销商合作模式

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。

e、产品定价

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。

f、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。

g、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。

h、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：

项目	2017 年	2016 年
返利金额（万元）	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。

i、年度考核

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。

除制定符合实际情况的销售指标外，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。

j、对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施

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。

公司在与经销商开展合作前，需要对经销商资质进行考察，其中包括了经销商经营历史中是否存在违法违规记录，是否存在负面新闻等。

签订经销商协议确定合作关系后，经销商需要按照协议合规性约定遵守当地市场相关的法律法规开展营销工作。公司将持续关注经销商的合规性问题，并通过实地考察、网络搜索、年度考核等方式对经销商向最终客户销售过程的合法合规性进行管理。若发现经销商在向最终客户销售过程中存在违法违规行为，公司有权终止经销协议，并追究经销商的一切责任。

报告期内，公司按照相关制度对经销商进行管理，主要经销商不存在不正当竞争、商业贿赂等合法合规性的问题，对市场以及公司品牌形象和声誉未造成不利影响。

B、一般贸易商

对于部分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。针对一般贸易商，公司仍然需要对其经营历史及合规性等情况进行了解。若满足合规性的要求，公司将对其供货，并通常采用预付款的方式进行交易。一般贸易商虽然没有销售指标要求及相关考核要求，但是仍然需要接受公司对其产品销售和销售区域范围的管理，若发现一般贸易商违反公司对其的管理规定，公司将停止供货，终止合作，并追究一般贸易商的责任。

(2) 经销商变动情况及对公司经营影响

A、经销商变动情况

报告期内，公司自主产品模式下的经销收入占主营业务收入的比例分别为 29.58%、29.63%、26.07% 及 **28.98%**，其中报告期内经销商占经销收入比例为 **67.90%**，对经销收入贡献较大。经销商变动情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
退出数量 ^{注①}	1	8	8	对经销收入产生贡献的经销商数量为 43 家
新增数量 ^{注②}	7	14	25	
存续数量 ^{注③}	72	66	60	
报告期内持续合作经销商数量 ^{注④}	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 6 月 30 日期间，与公司连续签订经销协议的客户数量。

B、退出经销商情况

报告期内，退出经销商情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
退出经销商数量	1	8	8
退出经销商上一年度对经销收入的贡献（万元）	41.30	278.87	93.03
占上一年度经销收入的比例	0.77%	5.65%	2.54%

经销商退出一般分为主动和被动退出。主动退出一般系因为经销商出于自身业务发展的考虑，不再从事生物实验室耗材经销业务，从而停止与公司合作。被动退出一般系公司对经销商进行年度考核，对于销售指标完成情况较差、回款不及时、违反公司经销商管理规定的经销商，公司不再与其签订经销协议。通过对经销商的定期考核，公司能够及时掌握经销商的销售经营情况，提升洁特自有品牌（JET BIOFIL）产品的销量，增加自有品牌的知名度。

报告期内，退出经销商数量较少，对公司的经销收入影响较为有限。

C、新增经销商情况

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年
新增经销商数量	7	14	25
新增经销商当期对经销收入的贡献（万元）	120.50	393.14	687.41
占当期经销收入的比例	4.46%	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洁特产品的特性，并逐步开发授权区域市场。

D、报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商情况

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年度
报告期内持续合作经销商数量	32			
存续经销商当期对经销收入的贡献（万元）	1,211.33	2,887.92	2,476.41	1,767.56
占当期经销收入的比例	44.87%	53.93%	50.13%	48.27%

存续经销商一般有较强的市场开拓能力和经验，熟悉当地生物实验室耗材市场环境，从而持续与公司签订经销协议，销售洁特自有品牌（JET BIOFIL）产品。报告期内，持续合作的经销商数量达到 32 家，相对稳定，对各期经销收入贡献较大。

（3）终端客户与经销商地域的匹配性

A、境内市场

公司授权经销商在限定区域内的固定渠道开拓市场及销售洁特产品，并通过终端客户回访、实地走访和年度经销商考核等方法对经销商的销售情况进行了解。经销商充分利用其区位优势及渠道资源，了解终端客户需求，并快速为其提供产品，因此终端客户与经销商地域具有高度的匹配性。

B、境外市场

由于境外市场在市场环境、语言及文化等方面差异较大，公司仅授权经销商在本国或本地区开展经销活动。境外经销商充分利用其语言优势，及对当地监管政策和市场环境的了解，深耕当地生物实验室耗材市场，与终端客户地域具有高度的匹配性。

(九) 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

经核查，发行人制定了《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，发行人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》，发行人自 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 30 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。

2、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

根据发行人的高级管理人员、采购部、国际销售部和国内销售部和其他各个部门负责人的劳动合同，劳动合同约定员工不能接受回扣、赠品、不得营私舞弊，一经查出，予以辞退处理，对给发行人造成损失的，发行人有权追究其经济赔偿责任。

根据发行人高级管理人员、采购部、国际销售部和国内销售部负责人的访谈记录和承诺函，发行人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。

通过获取发行人及其董事、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，发行人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、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

发行人制定了《防范商业贿赂的管理制度》，制度适用范围包括公司经营运作过程中的各个业务环节的全体员工，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。

(十) 保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈销售部门负责人，了解发行人经销商管理模式；

(2) 获取发行人《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、与发行人合作情况、是否与发行人存在关联关系、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) 查阅发行人报告期后退换货记录；

(6) 查验发行人董事、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) 取得发行人高级管理人员、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) 获取并查验发行人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，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(1) 发行人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，发行人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，发行人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，发行人对其在限定区域进行独家授权；

(5) 发行人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，发行人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，发行人与经销商之间采用买断式交易模式。发行人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原因申请退换货，但需要经过发行人审核；

(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，发行人对经销商存在年度业绩考核，业绩指标符合实际情况；发行人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) 发行人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) 报告期内发行人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，发行人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。

(12) 发行人制定了防范商业贿赂的内部管理制度和措施并有效执行。

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 29.58%、29.63%、26.07%及 31.73%。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。

回复：

(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	100% 预付款
	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

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 1-6 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	15.93	82.07	21.62	6.07
	换货	10.36	1.53	0.81	-
合计		26.31	84.54	25.54	7.24
经销收入		2,699.39	5,355.30	4,939.79	3,661.91
占经销收入的比例		0.97%	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%、**0.97%**，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，公司经销收入具体情况如下：

单位：万元

客户类型	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销商	1,868.23	69.21%	4,073.36	76.06%	3,384.46	68.51%	1,983.24	54.16%
一般贸易商	831.16	30.79%	1,281.94	23.94%	1,555.34	31.49%	1,678.68	45.84%
合计	2,699.39	100.00%	5,355.30	100.00%	4,939.79	100.00%	3,661.91	100.00%

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 **1,868.23 万元**，累计收入贡献占总经销收入 **67.90%**，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1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
退出数量 ^{注(1)}	1	8	8	对经销收入产生贡献的经销商数量为43家
新增数量 ^{注(2)}	7	14	25	
存续数量 ^{注(3)}	72	66	60	
报告期内持续合作经销商数量 ^{注(4)}	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6月30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72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、报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年度
报告期内持续合作经销商数量	32			
存续经销商当期对经销收入的贡献(万元)	1,211.33	2,887.92	2,476.41	1,767.56
占当期经销收入的比例	44.87%	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44.87%，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：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------

新增数量	7	14	25
对当期主营业务收入的贡献（万元）	120.50	393.14	687.41
占当期经销收入的比例	4.46%	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：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度
退出数量	1	8	8
退出经销商上一年度对经销收入的贡献（万元）	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1-6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，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：

区域	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

		数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)
境外	欧美	6	263.78	6	916.35	7	702.91	5	507.26
	亚洲	11	285.95	10	635.02	10	772.59	5	486.92
	其他	1	24.00	1	67.11	1	58.62	1	25.65
小计		18	573.73	17	1,618.48	18	1,534.12	11	1,019.83
境内	东北	5	101.35	5	144.67	4	78.15	4	42.39
	华北	10	124.93	6	217.28	8	240.99	3	145.45
	华东	11	505.64	11	1,144.28	10	814.16	12	449.94
	华南	9	224.15	8	364.43	4	197.77	5	108.96
	华中	6	161.48	6	281.78	6	202.14	4	81.46
	西北	6	37.43	6	59.35	4	94.07	2	30.56
	西南	7	139.52	7	243.11	6	223.05	2	104.65
小计		54	1,294.50	49	2,454.88	42	1,850.33	32	963.41
总计		72	1,868.23	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：

规模	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)	数量	收入 (万元)
100万以上	3	331.58	13	2,272.84	11	1,613.89	5	678.88
50万-100万	5	341.15	11	786.86	12	870.21	9	748.32
20万-50万	22	781.61	24	808.94	26	788.11	14	379.29
20万以下	42	413.88	18	204.72	11	112.26	15	176.74
总计	72	1,868.23	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，根据公司经销商管理制度要求，公司通过物流或者快递方式发出，相关的运输运费由公司承担。

对国外经销商，公司主要采用 FOB 贸易模式，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：

项目	2017 年度	2016 年度
返利金额（万元）	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：

经销商	年份	期末库存金额（元）	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%

经销商	年份	期末库存金额(元)	购销比率	结存比率
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%	13.26%
	2017年	95,832	96.82%	7.91%
	2016年	64,154	95.38%	9.19%
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 98,235	91.83%	44.34%
	2017年	USD 95,363	79.92%	54.80%
	2016年	USD 90,000	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%

指标计算公式如下：

1、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% 系因为本期销售数量包括部分上期结存产品数量；

2、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,退出原因及向发行人采购金额和占比情况如下:

2019年1-6月			
经销商	上一年向公司采购金额(万元)	占上一年经销收入比例	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(万元)	占上一年经销收入比例	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(万元)	占上一年经销收入比例	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，发行人不再将其纳入经销商体系，退出经销商对发行人业绩影响有限，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、新增经销商情况

报告期内，公司新增经销商数量和销售收入情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度
新增数量	7	14	25
对当期主营业务收入的贡献(万元)	120.50	393.14	687.41
占当期经销收入的比例	4.46%	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

发行人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：

经销商名称	法定代表人	股东	董事、监事及高管	与发行人是否存在关联关系	交易金额(万元)
Health Equipment Supply	-	境外自然人		否	79.30
Biostar Lifetech LLP	-	境外自然人		否	60.14
Coromagen Hayat Bilimleri Sanayit ic. l t d. st i.	-	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

司					
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

发行人 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：

经销商名称	法定代表人	股东	董事、监事及 高管	与发行人是否 存在关联关系	交易金额 (万元)
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%

发行人 2019 年 1-6 月新增经销商 7 家，不存在交易金额在 50 万元以上经销商。

2、新增经销商与发行人不存在关联关系

通过网上查询新增经销商信息，查阅发行人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，发行人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

针对发行人经销收入的真实性，保荐机构及申报会计师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。核查程序具体内容详见本题回复“（七）、1、核查程序”。

2、合理性

经核查，发行人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，公司的经销收入真实有效且合理。

（七）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈重要经销商，访谈经销客户的销售收入占各年经销收入情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
访谈经销商销售金额（万元）	895.19	2,177.53	1,793.67	1,321.77
全年经销收入（万元）	2,699.39	5,355.30	4,939.79	3,661.91
占经销收入比例	33.16%	40.66%	36.31%	36.10%
经销收入占主营业务收入比例	28.98%	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、与发行人合作情况、是否与发行人存在关联关系、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，具体情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
函证金额（万元）	1,963.31	4,417.24	4,045.86	2,662.41
全年经销收入（万元）	2,699.39	5,355.30	4,939.79	3,661.91
占经销收入比例	72.73%	82.48%	81.90%	72.71%
经销收入占主营业务收入比例	28.98%	26.07%	29.63%	29.58%

（3）对重要经销商各期期末库存情况进行核查，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) 查阅发行人报告期后退换货记录及返利记录。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人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，发行人各期经销商进入、退出及存续情况真实，对发行人业绩不存在重大影响；最近三年与发行人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；发行人产品的配送方式、运费承担方式与实际经销业务相符；发行人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发行人业绩不存在重大影响，退出原因合理；

(5) 报告期各期新增重大经销商与发行人不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系；

(6) 报告期内发行人的经销收入真实、准确。

问题 35

根据招股说明书披露，公司与海外生物实验室用品综合服务商签订 ODM 生产合作协议，若客户需求为公司现有产品，则直接报价；若客户需新产品开发，工程部则根据客户需求进行样品研发设计，测算样品成本并报价，将样品交由客户试用通过后，生产部根据订单制定生产计划，成品经质量部检验合格后发送给客户。

请发行人补充披露：（1）现有产品的 ODM 销售中是使用客户的品牌还是

发行人品牌，如果都存在请披露两种方式下的销售金额及占比情况；（2）发行人在新产品开发过程中是否使用了品牌商的技术和设计进行样品研发，研发完成后技术及设计的权利归属情况，发行人是否掌握相关核心技术；（3）结合发行人核心技术来源，分析目前掌握的核心技术是否同 ODM 模式相关，是否存在来源于品牌客户的情况。

请保荐机构核查以上情况并发表核查意见。

回复：

（一）现有产品的 ODM 销售中是使用客户的品牌还是发行人品牌，如果都存在请披露两种方式下的销售金额及占比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）ODM 模式”中补充披露如下：

公司现有产品的 ODM 销售中使用客户的品牌。报告期内，公司 ODM 模式销售额分别为 7,904.09 万元、10,658.95 万元、13,824.57 万元及 **5,923.74 万元**，占主营业务收入的比例分别为 63.85%、63.93%、67.30% 及 **63.61%**。

（二）发行人在新产品开发过程中是否使用了品牌商的技术和设计进行样品研发，研发完成后技术及设计的权利归属情况，发行人是否掌握相关核心技术

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）ODM 模式”中补充披露如下：

在 ODM 模式下，公司与客户签订的 ODM 协议不涉及使用客户的技术和设计进行样品研发的约定；在接受委托进行产品开发时，公司按 ODM 协议约定，自主完成产品设计、开发及批量生产的全过程，并享有研发完成后技术及设计的权利。发行人自主掌握 ODM 模式下生产相关产品所需的核心技术。

(三) 结合发行人核心技术来源，分析目前掌握的核心技术是否同 ODM 模式相关，是否存在来源于品牌客户的情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品及变化情况”之“（二）主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）ODM 模式”中补充披露如下：

公司董事长、首席科学家袁建华先生拥有 37 年生物学及生物医学方面的研究实践和经验。1992 年，袁建华先生赴美国哈佛大学公共卫生学院留学并工作了五年。其在留学工作期间深刻体会到国内外在生物技术研究工具方面的巨大差距，并意识到解决原材料的亲水性问题并加工成型是实现一次性生物实验室耗材产业化的关键技术难题。袁建华先生为此进行了深入的研究和探索，建立了关键技术的实验方法，解决了建立关键技术的所需条件，积累了进入生物实验室耗材行业所需的高分子材料改性及加工技术的理论知识及研究方法，在取得初步研究成果后，回国创办洁特生物。

自公司设立以来，在袁建华先生的带领下，公司研发团队系统制定了主要产品的研发计划和技术成果产业化方案。经过研发团队对关键核心技术的潜心探索和研究，公司掌握了一系列核心技术。

综上，公司所掌握的核心技术为公司研发团队经过长时间的研发攻关积累而形成。核心技术不存在来源于 ODM 品牌客户的情况。

(四) 请保荐机构核查以上情况并发表核查意见

1、核查程序

- (1) 查阅发行人 ODM 协议、商标授权书等有关文件，核查协议中对品牌、技术使用及产权归属的约定；
- (2) 通过存货盘点检查公司 ODM 模式产品使用的品牌情况；
- (3) 访谈公司管理层、ODM 客户，了解公司 ODM 模式的具体方式、相关技术和设计研发的权属情况；
- (4) 查阅公司研发项目相关资料及技术成果文件，核查公司核心技术来源；

(5) 访谈公司研发人员，了解相关核心技术及专利形成的来源及过程。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人现有产品的 ODM 销售中使用客户的品牌。在 ODM 模式下，发行人与客户签订的 ODM 协议不涉及使用客户的技术和设计进行样品研发的约定；在接受委托进行产品开发时，发行人按 ODM 协议约定，自主完成产品设计、开发及批量生产的全过程，并享有研发完成后技术及设计的权利。发行人自主掌握 ODM 模式下生产相关产品所需的核心技术。发行人所掌握的核心技术为公司研发团队经过长时间的研发攻关积累而形成，核心技术不存在来源于 ODM 品牌客户的情况。

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。

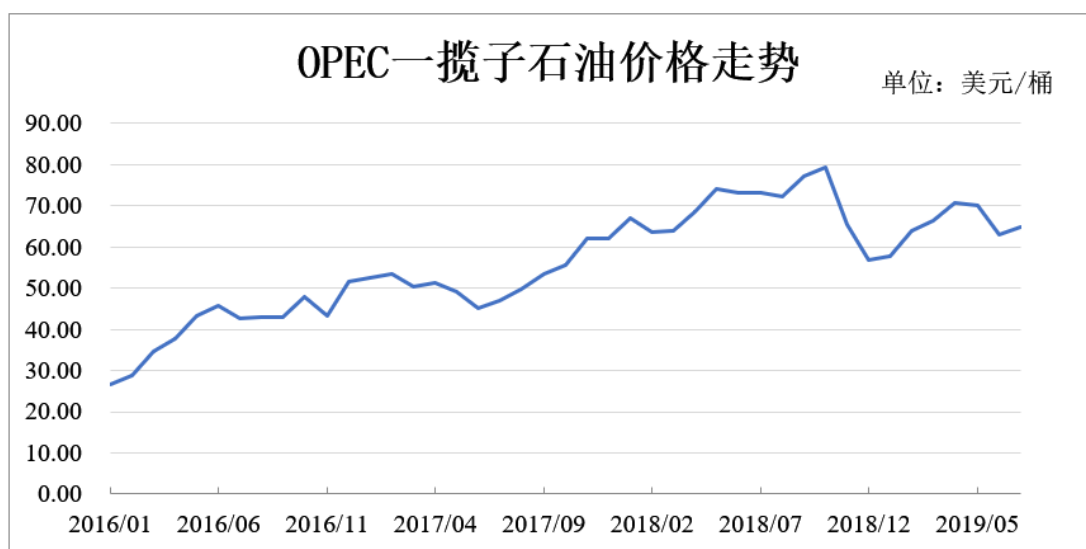
请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并发表明确意见。

回复：

（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

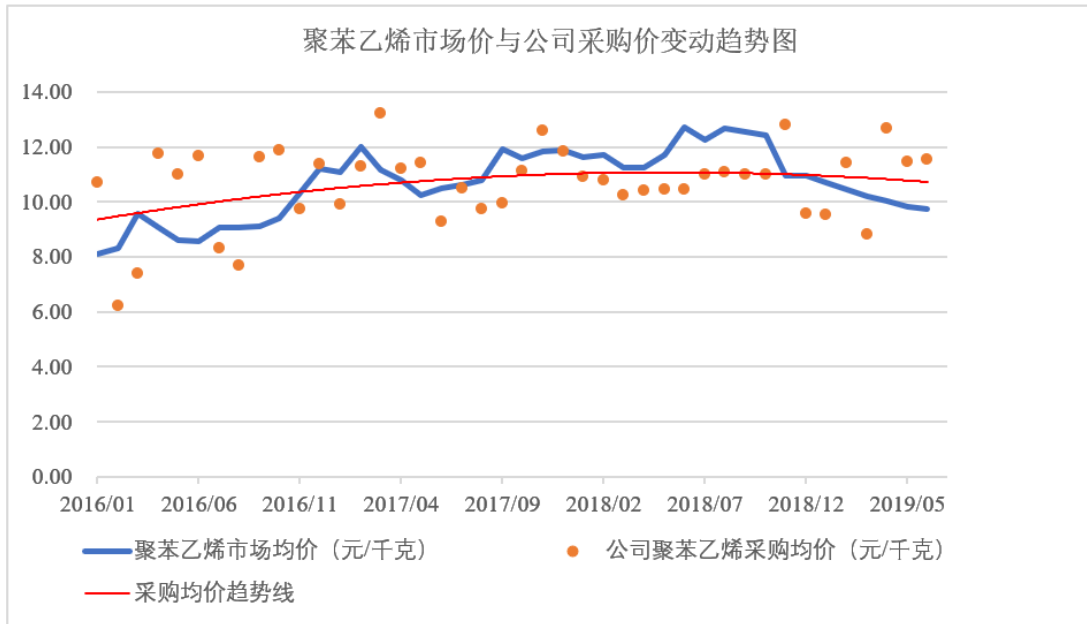


数据来源：东方财富 Choice 数据

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

报告期内，发行人聚苯乙烯（GPPS）的采购价格与市场价格走势情况如下：

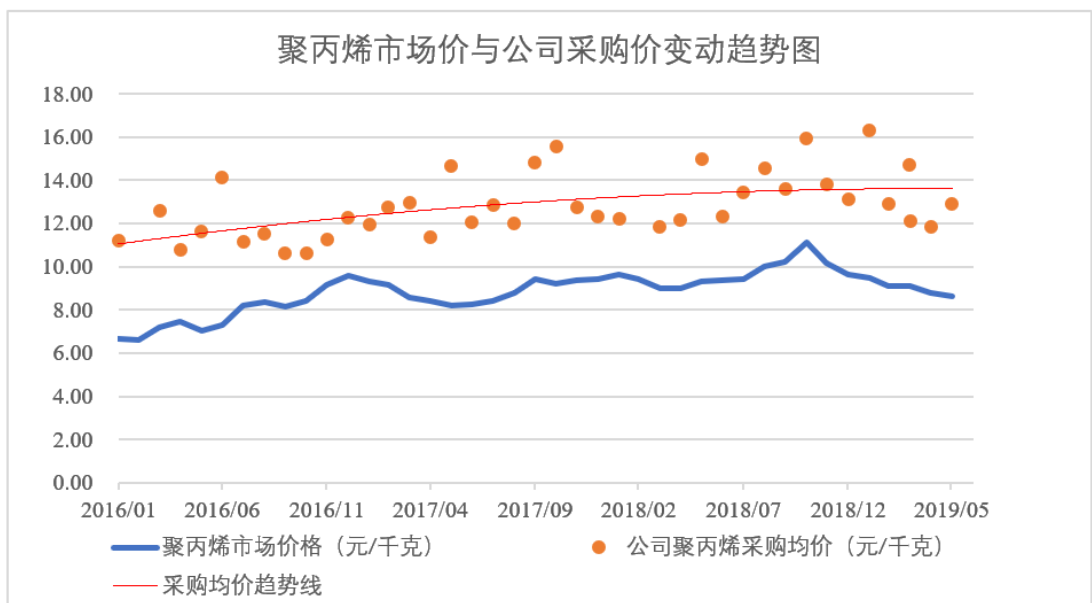


数据来源：wind 资讯

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。从发行人聚苯乙烯采购均价的来看，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

报告期内，发行人聚丙烯（PP）的采购价格与市场价格走势情况如下：



数据来源：wind 资讯

报告期内，发行人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、原材料波动对产品销售价格的传导情况

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。

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市场份额，一般情况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，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。

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。

2、公司应对原材料价格波动的措施

为了应对上游原材料波动，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) 公司进行产品升级和产品结构优化，积极开发新产品，提高产品附加值，一定程度上消化原材料价格波动带来的影响。

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，但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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人采购和主要供应商情况”之“(二)主要原材料价格波动的影响分析”中进行了补充披露。

4、视分析情况判断是否需要予以风险提示

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 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
-15.00%	4.92%	4.95%	4.74%	4.41%
-10.00%	3.28%	3.30%	3.16%	2.94%

原材料价格变动幅度	主营业务毛利率变动			
	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
-5.00%	1.64%	1.65%	1.58%	1.47%
5.00%	-1.64%	-1.65%	-1.58%	-1.47%
10.00%	-3.28%	-3.30%	-3.16%	-2.94%
15.00%	-4.92%	-4.95%	-4.74%	-4.41%
敏感系数	-0.33	-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 **1.64** 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 **3.28** 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 **4.92** 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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”中补充披露。

公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“二、经营风险”之“（三）原材料价格波动风险”进行了更新补充披露如下：

“公司生产所需的主要原材料为聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等塑料原料。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比例分别为 51.90%、57.88%、58.60% 及 **59.48%**，**主要原材料价格的波动将直接影响公司产品成本及经营业绩**。聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）等是石油的衍生品，其价格走势与上游石油价格波动密切相关，2016 年以来，国际石油市场回暖，石油价格总体呈上涨趋势。根据原材料价格变动的敏感性分析，以 2018 年度数据为例，原材料价格上涨 5%，主营业务毛利率下降 1.65%。如果上游石油价格上涨导致主要原材料价格上升，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

报告期内，公司境外采购主要原材料的具体情况如下：

(1) 2019年1-6月主要境外采购情况

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	占采购总额比例(%)
1	龙海公司	GPPS料、PP料	1,032.21	24.88
2	INEOS	GPPS料	721.93	17.40
3	Channel Prime Alliance	PP料	526.63	12.69
合计			2,280.77	54.98

(2) 2018年度主要境外采购情况

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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	PP料	270.19	3.95
5	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

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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

序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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	PE 料	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 **77.13 万元**，占主营业务成本的比例分别为 0.11%、0.41%、0.31%及 **1.50%**，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人采购和主要供应商情况”之“（三）主要原材料供应商情况”中进行了补充披露。

（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 等原材料属于化工产品。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。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 92.27%。较大规模的境外采购，使得发行人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，对发行人主要原材料采购的价格不会构成重大影响。

发行人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，降低了发行人因境外贸易格局变化而在短期内转向境内采购的风险。

综上，鉴于发行人 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大幅采购的可能较小，境内日益严格的环境保护要求对发行人原材料采购成本及经营业绩的影响有限。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人采购和主要供应商情况”之“（二）主要原材料价格波动的影响分析”中进行了补充披露。

（五）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

（1）对发行人采购相关负责人员进行了访谈，了解发行人主要材料采购的情况；

（2）获取了发行人采购明细，对发行人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，对比分析发行人原材料采购价格变动是否合理；

（3）查阅了报告期内发行人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）检查报告期内发行人进口主要原材料的报关单据。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（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存在较为密切关联。报告期，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；针对原材料采购目前暂未采取对应的对冲机制，但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，短期内转向境内大幅采购的可能较小，境内日益严格的环境保护要求对发行人原材料采购和生产经营的影响有限。

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。

回复：

（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、报告期公司主要细分业务情况

报告期，公司主要细分业务如下：

细分业务	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
液体处理类	6,145.07	65.98	12,726.19	61.95	10,134.27	60.78	7,540.60	60.92
生物培养类	2,787.32	29.93	6,892.12	33.55	5,622.49	33.72	3,992.72	32.25
合计	8,932.39	95.91	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 **95.91%**，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、发行人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

2019年1-6月			
序号	客户名称	销售金额(万元)	占主营业务收入比例(%)
1	VWR	1549.22	16.63
2	CellTreat Scientific	499.07	5.36
3	Genesee Scientific	474.82	5.10
4	Thermo Fisher	396.23	4.25
5	Argos	309.24	3.32
合计		3,228.58	34.67
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	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

2019 年 1-6 月			
序号	客户名称	销售金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
1	VWR	533.35	5.73
2	CellTreat Scientific	257.83	2.77
3	Genesee Scientific	189.90	2.04
4	Thermo Fisher	129.07	1.39
5	依科赛生物科技（太仓）有限公司	104.55	1.12
合计		1,214.70	13.04
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	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（万元）	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	162.73	0.98
合计		3,047.13	18.27
2016 年			
序号	客户名称	销售金额（万元）	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

2019 年 1-6 月				
序号	客户名称	销售主要产品	销售金额（万元）	占主营业务收入比（%）
1	VWR	液体处理类、生物培养类	2082.66	22.36
2	CellTreat Scientific	液体处理类、生物培养类	759.04	8.15
3	Genesee Scientific	液体处理类、生物培养类	664.72	7.14
4	Thermo Fisher	液体处理类、生物培养类	543.68	5.84
5	Argos	液体处理类、生物培养类	437.09	4.69
合计			4,487.19	48.18
2018 年				

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额(万元)	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	销售主要产品	销售金额(万元)	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	销售主要产品	销售金额(万元)	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

2019年1-6月				
序号	客户名称	销售主要产品	销售金额(万元)	占主营业务收入比(%)
1	Romical Ltd.	液体处理类、生物培养类	114.35	1.23

2	广州永津生物科技有限公司	液体处理类、生物培养类	111.55	1.20
3	上海熠晨生物科技有限公司	液体处理类、生物培养类	111.39	1.20
4	AP BIOTECH SRL	液体处理类、生物培养类	108.64	1.17
5	南京源之信生物技术有限公司	液体处理类、生物培养类	96.36	1.03
合计			542.29	5.82
2018年				
序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	销售主要产品	销售金额 (万元)	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

2019年1-6月				
序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	70.81	0.76
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	45.44	0.49
3	中山大学附属肿瘤医院	液体处理类、生物培养类	37.30	0.40
4	湛江安度斯生物有限公司	液体处理类、生物培养类	29.83	0.32
5	北京陆桥技术股份有限公司	液体处理类、生物培养类	19.91	0.21
合计			203.29	2.18
2018年				
序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	深圳市博锐德生物科技有限公司	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	销售主要产品	销售金额 (万元)	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	深圳市博锐德生物科技有限公司	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 **63.61%**，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 **28.98%**。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 **7.41%**，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1-6月	2018年		2017年		2016年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
VWR	2,082.66	3,946.42	18.13	3,340.86	118.76	1,527.15
Genesee Scientific	664.72	2,442.17	37.85	1,771.60	34.76	1,314.65
CellTreat Scientific	759.04	1,981.71	32.04	1,500.85	-8.16	1,634.21

客户名称	2019年1-6月	2018年		2017年		2016年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
Thermo Fisher	543.68	1,765.03	95.67	902.02	20.14	750.79
Argos	437.09	700.77	-48.97	1,373.25	38.53	991.27
GE Healthcare	239.81	798.04	159.29	307.79	-34.05	466.67
合计	4,727.00	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1-6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	4	4	5	5
Argos	5	6	4	4
Genesee Scientific	3	2	2	3
GE Healthcare	6	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，公司对上述境外优质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1-6月	2018年		2017年		2016年
	金额	金额	增长率(%)	金额	增长率(%)	金额
AP BIOTECH SRL	108.64	272.11	106.32	131.89	-28.76	185.14
ALFAPLAST	43.76	190.04	-3.71	197.37	66.09	118.83
上海熠晨生物科技有限公司	111.39	253.20	58.38	159.87	75.67	91.01
南京源之信生物技术有限公司	96.36	209.08	33.71	156.36	155.12	61.29
苏州科创生物技术有限公司	49.62	194.76	36.75	142.42	67.57	84.99
广州永津生物科技有限公司	111.55	176.16	45.45	121.11	73.47	69.82
四川浚图科技有限公司	70.58	144.39	-8.17	157.25	73.22	90.78
Romical Ltd.	114.35	97.76	40.75	69.46	-44.20	124.48
PURIGO BIOTECH,INC.,	65.69	67.81	-64.43	190.64	32.78	143.58
Flamegold Material Corp.	50.65	147.79	25.64	117.63	-9.75	130.33
合计	822.59	1,753.09	21.41	1,443.99	31.24	1,100.25

(2) 报告期内，公司主要经销客户在各期的排名情况如下：

客户名称	2019年1-6月 排名	2018年度排 名	2017年度排 名	2016年度排 名
AP BIOTECH SRL	4	1	8	1
ALFAPLAST	17	5	1	5
上海熠晨生物科技有限公司	3	2	3	8
南京源之信生物技术有限公司	5	3	5	17
苏州科创生物技术有限公司	12	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	7	10	4	9
Romical Ltd.	1	15	20名以后	4
PURIGO BIOTECH,INC.,	9	20名以后	2	2

Flamegold Material Corp.	11	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合作相对较为稳定，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 1-6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	45.44	61.37	4.13	58.94	43.59	41.05
中山大学	18.81	45.54	43.75	31.68	49.22	21.23
中山大学附属肿瘤医院	37.3	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	70.81	52.44	64.05	31.96	52.89	20.91
深圳市博锐德生物技术有限公司	18.15	30.36	-8.92	33.34	8.31	30.78
北京陆桥技术股份有限公司	19.91	75.00	1,236.34	5.61	54.47	3.63
湛江安度斯生物有限公司	29.83	39.55	91.67	20.64	12,797.12	0.16
广州市香雪制药股份有限公司	3.91	12.25	-56.73	28.31	25.71	22.52
合计	244.16	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1-6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	2	2	2	2

中山大学	6	4	5	5
中山大学附属肿瘤医院	3	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	8	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	4	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发行人主要客户之间均不存在关联关系或其他潜在关联关系

报告期内，公司及其关联方与发行人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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“（二）主要客户销售情况”中补充披露。

（五）保荐机构、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（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方关系，了解公司产品的销售情况等；

(4) 查阅客户注册登记资料，以及通过对公司的董事、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，保荐机构和申报会计师认为：

(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 **95.91%**，**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，发行人 ODM、经销和直销模式前五大客户均存在一定的变化，主要受发行人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) 报告期内发行人及其关联方与发行人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。

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**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。

回复：

（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，公司前五大供应商情况

报告期内，公司向前五大供应商的采购情况如下表所示：

2019年1-6月				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	占采购总额比例(%)
1	龙海公司	GPPS料、PP料	1,032.21	24.88
2	INEOS	GPPS料	721.93	17.40
3	Channel Prime Alliance	PP料	526.63	12.69
4	毅龙贸易	GPPS料、PE料	194.32	4.68
5	源新包装	胶袋	149.09	3.59
合计			2,624.18	63.26
2018年度				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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			3,265.80	47.71
2017年度				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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 年度				
序号	供应商名称	采购主要产品	采购金额(万元)	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化情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	2019 年 1-6 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	1,032.21	346.68	33.36	259.96	-3.38	269.06	GPPS 料、PP 料
毅龙贸易	194.32	938.55	47.68	635.51	21.31	523.86	GPPS 料、PE 料
Channel Prime Alliance	526.63	513.97	152.14	203.84	197.88	68.43	PP 料、PE 料
默克化工	104.92	209.23	65.82	126.18	-12.64	144.44	滤膜
斯默菲	147.51	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	9.78	109.70	-74.21	425.36	-	-	GPPS 料、色粉

冠维包装	56.18	151.29	-36.64	238.76	-14.32	278.68	纸箱
源新包装	149.09	243.09	186.04	84.99	81.83	46.74	胶袋

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，随着发行人业务规模的逐步扩大，主要供应商的采购金额呈上升趋势，符合发行人业务不断发展的情况，报告期内发行人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，随着发行人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。2019 年 1-6 月公司向龙海公司采购金额为 1,032.21 万元，呈现较大增长，主要原因系随着公司业务的发展和经营规模的扩大，相应加大了对 GPPS 料、PP 料采购。同时，公司调整采购安排，将原来向毅龙、INEOS 等供应商采购的部分 GPPS 转向龙海公司采购。

(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 194.32 万元。2016 年至 2018 年整体呈上升趋势，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、PE 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 **526.63 万元**，呈现逐年上升趋势，主要原因系随着公司销售业务增长对原材料的需求不断增加。

(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，向该公司的采购整体呈现增长趋势。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 **104.92 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 **147.51 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，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，主要原因系公司将 PP 料采购转移至 Channel Prime Alliance、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。公司为丰富主要原材料的供应来源，向普立万在中国地区子公司普立万聚合体贸易（上海）有限公司及关联公司采购 GPPS 料，其供应 GPPS 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（不生产原纸和纸板，依靠外购纸板进行加工生产纸箱）。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 **56.18 万元**，总体采购规模呈下降趋势。

(10) 源新包装成立于 2005 年，是一家专业生产包装材料的企业，系公司胶袋包装材料的重要供应商。报告期内，公司向源新包装采购金额分别为 46.74 万元、84.99 万元、243.09 万元及 149.09 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，对包装材料胶袋需求相应增加。

(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，发行人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 StyrolutionGmbh 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	华罡国际	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%	550万元人民币	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
10	源新包装	2015年	郑家秀持股比例90%; 林金元持股比例10%	2500万元人民币	2005年	1.21亿	生产各类包装材料

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华罡国际、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，发行人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/平米、元/个

供应商名称	采购内容	平均采购价格			
		2019年1-6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	10.4	8.55	-
	PP 料	13.33	13.35	13.55	11.91
毅龙贸易	GPPS 料	11.35	11.3	10.59	10.22
	PE 料	11.50	11.22	9.25	7.78
Channel Prime Alliance	PP 料	11.94	12.18	12.58	-
	PE 料	-	-	-	11.97
默克化工	滤膜	578.43	559.19	552.95	544.03
斯默菲	纸箱	3.92	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	-
	色粉	94.23	-	-	-
冠维包装	纸箱	3.77	4.64	3.96	4.8
源新包装	胶袋	0.46	0.43	0.41	0.42

报告期内，发行人在采购材料前会向不同供应商进行询价，发行人与主要供应商建立了稳定的合作关系，发行人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，发行人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问题 36 之 (一) 之 2、3 项的回复内容。

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，发行人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发行人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 **77.13 万元**，占主营业务成本的比例分别为 0.11%、0.41%、0.31% 及 **1.50%**，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的不存在关联关系。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人采购和主要供应商情况”之“（三）主要原材料供应商情况”中进行了补充披露。

（七）保荐机构、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(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，保荐机构和申报会计师认为：

（1）发行人已在招股说明书中补充披露主要供应商及采购金额发生变动的
原因，变动原因合理，符合发行人的业务发展情况；

（2）报告期内，发行人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）发行人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）发行人及其关联方与主要供应商之间不存在关联关系；

（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
形势的变化未对发行人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）发行人的主要供应商与前期退出股东之间的不存在关联关系。

第四部分 关于公司治理与独立性

问题 39

请发行人说明：发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务与发行人相比是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，报告期内是否与发行人存在人员、技术、业务或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商是否存在重叠。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查，并就发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业是否与发行人构成重大不利影响的同业竞争发表明确核查意见。

回复：

（一）发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务与发行人相比是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突

公司的主营业务为生物实验室耗材的研发、生产、销售，公司控股股东为袁建华，实际控制人为袁建华和 Yuan Ye James。报告期内，袁建华和 Yuan Ye James 控制的其他企业及其主营业务情况如下：

序号	企业名称	控制关系	主营业务
1	拓展投资	袁建华持有 90% 的股权并担任法定代表人、执行董事兼总经理的公司；Yuan Ye James 配偶王婧持有 10% 的股权	投资管理及节能技术开发服务相关业务
2	麦金顿	袁建华持有 17.6417% 份额并担任执行事务合伙人	从事投资管理业务，为发行人的员工持股平台
3	香港洁特	Yuan Ye James 持有 100% 股份并担任董事	贸易业务、投资业务
4	郴州苏仙科技企业孵化器股份有限公司	袁建华直接持有 37.5% 股份，通过拓展投资间接持有 36% 股份，并担任其董事长；该公司已于 2017 年 2 月 22 日完成注销程序	主要从事提供生产经营场地及物业管理服务，高新技术项目合作开发，标准厂房及园区配套设施建设

综上，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业的主营业务不具有替代

性、竞争性，不存在利益冲突。

(二) 报告期内是否与发行人存在人员、技术、业务或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商是否存在重叠

1、人员往来

报告期内，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业与公司人员存在往来，具体情况如下：

往来人员	人员往来情况
袁建华	2016 年至今，担任公司董事长，同时担任拓展投资法定代表人、执行董事兼总经理，以及担任麦金顿执行事务合伙人；2016 年至 2017 年 2 月 22 日，担任郴州苏仙科技企业孵化器股份有限公司的法定代表人及董事长
Ye Jiangnan	2016 年至今，担任公司研发员，同时担任拓展投资监事
Yuan Ye James	2016 年至今，担任公司董事、总经理，同时担任香港洁特董事；2016 年至 2017 年 2 月 22 日，担任郴州苏仙科技企业孵化器股份有限公司的董事
王婧	2016 年至今，担任公司市场部经理；2017 年 1 月至今担任拓展投资及麦金顿的财务负责人；2016 年至 2017 年 2 月 22 日，担任郴州苏仙科技企业孵化器股份有限公司的监事
饶友孙	2014 年 4 月至 2018 年 4 月，担任公司财务总监兼董事会秘书；2016 年 6 月至 2017 年 1 月，兼任拓展投资财务负责人；2016 年 1 月至 2017 年 1 月，兼任麦金顿财务负责人

2、资金往来

(1) 租金

报告期内，拓展投资由 2015 年 5 月 29 日开始向公司租赁广州开发区斗塘路 1 号 101 号房用作办公使用，面积为 17.8 平方米，每月租金 534 元；麦金顿由 2015 年 2 月 1 日开始向公司租赁广州经济技术开发区永和经济区斗塘路 1 号 102 室用作办公使用，面积为 12.4 平方米，每月租金 372 元。为减少并规范关联交易，公司于 2019 年 4 月 20 日与拓展投资、麦金顿分别签订了《〈广州市房屋租赁合同〉终止协议书》，约定自上述协议签署之日起与拓展投资、麦金顿终止租赁关系；2019 年 4 月 28 日，公司就上述关联租赁终止事宜取得了注销房屋租赁登记备案证明。截至本问询函回复出具之日，公司与关联方之间不再存在租赁合同关系。

报告期内，拓展投资及麦金顿因租赁行为与公司发生的资金往来具体情况如下：

单位：元

承租方	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
拓展投资	2,034.28	6,102.84	6,102.84	6,763.99
麦金顿	1,417.16	4,251.48	4,251.47	4,712.03

(2) 出资款

报告期内，麦金顿于2018年12月参与发行人的增资，向公司出资2,653,600元，认购公司股份278,447股。

(3) 利润分红

2018年5月16日，公司召开2017年年度股东大会审议通过《关于2017年度利润分配预案的议案》，其中麦金顿取得利润分配金额369,609.87元；香港洁特取得利润分配金额2,383,568.99元，代扣代缴税费238,356.90后实际取得2,145,212.09元。

报告期内，除上述往来事项外，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业与公司不存在其他人员、技术、业务或资金往来。

3、销售渠道、主要客户及供应商

公司主要产品为生物培养和液体处理两大类生物实验室耗材，并配有少量试剂、小型实验仪器等，主要采用ODM模式和经销模式进行销售。

拓展投资、麦金顿、香港洁特除了投资公司外，没有经营其他业务，无客户无供应商。

苏仙孵化主要从事提供生产经营场地及物业管理服务，高新技术项目合作开发，标准厂房及园区配套设施建设，该公司于2015年7月31日设立后因其经营决策变化，未实际运营，已于2017年2月22日完成注销，存续期间无客户无供应商。

综上，报告期内，除上述往来事项外，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业与公司不存在其他人员、技术、业务或资金往来。报告期内公司控股股东、实际控制人控制的其他企业与公司的销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠。

（三）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业不与发行人构成重大不利影响的同业竞争

经核查，发行人主要产品为生物培养和液体处理两大类生物实验室耗材，与发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业的主营业务存在明显区别，不存在从事与发行人相同或相似的业务的情况，同时根据发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的工商登记信息、《审计报告》，发行人、发行人控股股东及实际控制人的说明，发行人与其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争。

为避免新增同业竞争，保障发行人的利益，发行人的控股股东、实际控制人已出具《关于避免新增同业竞争的承诺》。具体内容如下：

“1、本人及本人直接或间接控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业未从事或参与任何与公司主营业务构成竞争的业务。2、自本承诺函签署之日起，本人及本人直接或间接控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业将不会从事或参与任何与公司主营业务构成竞争或可能存在竞争的业务。3、自本承诺函签署之日起，如公司进一步拓展其主营业务范围，本人及本人直接或间接控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业将不与公司拓展后的主营业务相竞争；若与公司拓展后的主营业务产生竞争，本人及本人直接或间接控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业将以停止经营相竞争业务、或将相竞争业务纳入到公司、或将相竞争业务转让给无关联关系第三方等方式避免同业竞争。4、上述承诺在本人作为公司实际控制人期间持续有效。5、本人近亲属亦应遵守上述承诺。”

综上，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业不与发行人构成重大不利影响的同业竞争。

2、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅了发行人控股股东、实际控制人填写的调查表；
- （2）查阅了发行人的财务报表、《审计报告》；
- （3）核查了拓展投资、麦金顿、汇资投资、香港洁特报告期内的财务报表及明细账等财务资料；
- （4）查阅了报告期内发行人的员工名册；
- （5）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开信息查询发行人控股股东、实际控制人报告期内控制的其他企业的相关信息；
- （6）取得发行人控股股东、实际控制人出具的关于避免新增同业竞争的承诺；
- （7）取得发行人、发行人控股股东及实际控制人的说明
- （8）查阅了麦金顿、汇资投资、拓展投资的历次工商登记资料，香港特别行政区公司注册处关于香港洁特的查册记录，郴州苏仙科技企业孵化器股份有限公司注销相关资料；
- （9）查阅了麦金顿、汇资投资、拓展投资的房屋租赁协议以及终止租赁协议以及租赁撤销备案证明文件；
- （10）取得了发行人客户、供应商填写的调查表及无关联关系声明；
- （11）核查了报告期内发行人分红明细表、现金分红款支付凭证及纳税证明文件；
- （12）核查了报告期内麦金顿的增资凭证、麦金顿合伙人缴纳出资的凭证，取得了麦金顿出具的《关于合伙人出资情况的说明》。

3、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人与控股股东、实际控制人及其控制企业的主营业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。(2) 报告期内，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业与发行人之间因正常业务开展存在一定的人员、资金往来，不存在技术、业务往来，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业与发行人的销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠；(3) 发行人与其控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争；发行人控股股东、实际控制人所作的避免新增同业竞争的承诺合法有效，对承诺各方具有法律约束。

问题 40

招股说明书披露，报告期内，发行人召开的股东大会、董事会存在部分应回避表决而未回避表决的情形。报告期内，公司曾发生由于有关工作人员对法规理解不到位、工作疏忽等原因而被海关处罚及被海关要求改正的情况。

请发行人说明：(1) 上述事项的整改情况，整改是否到位；上述事项对本次发行上市的影响；(2) 结合上述事项，说明报告期内发行人的相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

回复：

(一) 上述事项的整改情况，整改是否到位；上述事项对本次发行上市的影响

1、股东大会、董事会存在部分应回避表决而未回避表决情形的整改情况、对本次发行上市的影响

报告期内，公司 2 次董事会在审议议案时存在关联董事应回避而未回避表决的情形，具体情况如下：(1) 第一届董事会第十四次会议在审议《2017 年日常性关联交易的议案》时，关联董事袁建华、Yuan Ye James 未回避表决；(2) 第二届董事会第五次会议在审议《2018 年日常性关联交易的议案》时，关联董事袁建华、Yuan Ye James 未回避表决。

报告期内，公司 4 次股东大会在审议议案时存在关联股东应回避而未回避表决的情形，具体情况如下：（1）2016 年第一次临时股东大会在审议《关于公司实际控制人袁建华、Yuan Ye James 为公司申请授信融资提供担保暨关联交易的议案》时，关联股东麦金顿、汇资投资未回避表决；（2）2016 年第二次临时股东大会在审议《补充审议关于公司关联方担保的议案》时，关联股东麦金顿、汇资投资未回避表决；（3）2016 年度股东大会在审议《关于预计 2017 年日常性关联交易的议案》时，关联股东袁建华、香港洁特、麦金顿、汇资投资未回避表决；（4）2017 年度股东大会在审议《关于预计 2018 年日常性关联交易的议案》时，关联股东袁建华、香港洁特、麦金顿、汇资投资未回避表决。

上述关联董事或关联股东应回避而未回避表决的情形，在不计算关联董事或关联股东表决意见的情况下，该项议案已取得全部非关联董事或非关联股东的审议通过。同时，公司已在 2019 年第二次临时股东大会审议了《关于确认报告期内关联交易不存在损害公司和其他股东利益的议案》，确认报告期内的关联交易情况属实，符合实际业务发展需要，交易定价公允，不存在损害公司和其他股东利益的情形。此外，为进一步规范关联交易，发行人的控股股东、实际控制人签署了《关于避免和规范关联交易的承诺函》。

综上，上述股东大会、董事会存在应回避表决而未回避的情形对相关议案的最终表决结果没有实质性影响，对公司本次发行上市不构成法律障碍。

2、海关处罚的整改情况、对本次发行上市的影响

广州保税区海关于 2016 年对公司进行稽查，发现公司存在未经海关许可并办理相关手续，擅自将部分保税货物外发消毒，同时存在溢余保税料件的情形。

（1）针对保税货物违规外发加工的整改措施

广州保税区海关对公司出具罚款处罚的决定后，公司按照《行政处罚决定书》的要求及时、足额地缴纳了相关罚款，制定了《委外加工保税货物监管制度》，并形成了相应的整改方案，严格落实各项整改措施。公司执行的整改措施主要包括以下三方面：

①公司严格按照海关的相关规定，在每次保税货物外发消毒前在海关指定的

申报系统内履行事前备案手续，并在外发消毒前、后对外发货物的类别、数量与在海关系统内备案的信息进行检查核对，彻底防止遗漏备案、错误备案等情况的发生；

②公司招聘了具备进出口贸易专业知识，特别是具有保税业务相关工作经验的专业人员专职从事保税物品的管理、报关、与海关监管部门沟通等工作；

③公司内部组织开展对于海关保税相关知识的专题学习，邀请外部法律专业机构对公司相关业务人员进行了专业培训，并定期对相关业务人员进行业务考核，杜绝因个人业务学习欠缺、理解不准确从而发生工作失误的情况再次出现。

公司在海关稽查期间及时将违规外发保税货物全部收回，消除危害后果，海关依照相关法律法规对公司作出减轻处罚的决定，最终科处罚款人民币163,100.00元。公司上述违规情形已被及时改正，未造成严重危害后果，且海关的此次处罚金额不大，故不属于重大违法违规行为。广州保税区海关的上级单位黄埔海关于2019年3月6日对于公司上述违规行为也出具了《证明》文件，证明：“公司2016年1月1日至2018年12月31日期间在黄埔海关关区有1宗违规案件记录，法律文书编号为广保关缉违字【2017】1020032号。上述违规案件属于程序性违规，对公司在海关的信用等级认定不构成影响，不属于重大违法违规行为。”因此，保税货物违规外发加工不属于重大违法违规行为，对发行人本次发行上市不构成法律障碍。

（2）针对保税料件溢余情况的整改

在广州保税区海关出具《责令办理海关手续通知书》后，公司及时办理相关海关手续，使溢余料件重新恢复海关监管。同时，公司制定了相应的整改方案，并严格落实各项整改措施。公司执行的整改措施主要包括以下几方面：

①根据《海关加工贸易货物监管办法》的规定，针对保税原料、保税原料投料生产和运行、保税成品等涉及保税物料的各个环节进行了细致的梳理，制定了内部的《保税物料管理办法》，并严格落实该制度。

②保税原料管理方面，保税原料到达厂区现场后，核对货物品名数量，办理入库手续，存放保税仓库库位，做到专料专放、专料专用。

③针对保税投料生产和运行管理方面，公司根据阶段性保税投料，按先进先出的原则区分保税成品，载明投料的件数、数量、具体时间和跟踪批号，确保当天出口生产所需保税原料的准确性与现场数量的吻合，严格区分非保税原料。

④针对保税成品管理方面，公司根据每日产量，严格区分保税与非保税成品。由成品仓库按规定填制专门的保税成品入库单办理成品入库手续，将生产好的保税成品整齐堆放于保税成品仓库指定位置，保税成品仓库是工厂划出的专门存放保税成品的地方，圈围有警示带、摆放有“保税成品”字样的相关醒目铭牌，加以明显区别于其他非保税的成品货物。

⑤公司适当加大了保税原料的储存，增加了保税料件的备料，从而杜绝因客户加急订单发生时公司在国内采购料件替代使用保税料件生产产品的情况再次出现。

保税物料溢余的出现是由于公司在经营生产中为及时完成客户订单在保税原料未到货时，在国内采购料件替代使用保税料件生产产品致使后续到货的保税料件暂时脱离了海关监管，公司没有不当使用或销售溢余的保税料件，没有产生危害后果。海关在发现公司出现保税物料溢余时，仅发出了《责令办理海关手续通知书》，责令公司补办相关手续，并不构成行政处罚。公司根据海关的要求及时办理了相关海关手续，使溢余料件重新恢复了海关监管，保税物料溢余情况已经消除。因此，公司保税物料的溢余不属于重大违法违规行为，不会对公司本次发行上市构成法律障碍。

(二) 结合上述事项，说明报告期内发行人的相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

1、关于关联方回避表决的相关内部控制制度

公司关于关联方回避表决的内控控制制度包括《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等规章制度，上述制度中涉及关联方回避表决的主要内容如下：

(1) 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，

其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况；

（2）董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联关系董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议；

（3）股东大会在审议为控股股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该控股股东不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权（含网络投票）的半数以上通过；

（4）对于投资额度在董事会审批权限内，但拟投资项目涉及关联交易的，适用关联交易相关制度；投资项目根据有权监管部门及公司章程的规定，应由股东大会审议批准的，则报请股东大会批准；

（5）公司全体股东均与审议的关联交易事项存在关联关系的，全体股东不予回避，股东大会照常进行，但所审议的事项应经全部股东所持表决权表决通过；

（6）对于不需要提交股东大会审议由董事会审议的议案，召开董事会时，有关联关系的董事应当尽快向董事会披露其关联关系的性质和程度，并在对相关议案进行审议时回避表决；

（7）董事会在审议本案所述关联事项时，有关联关系的董事应自行回避，董事会也有权通知其回避，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权；

（8）应予回避的关联董事可以参加审议涉及自己的关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向董事会作出解释和说明，但该董事无权就该事项参与表决；

（9）公司大股东、控股股东或实际控制人及关联方对公司产生资金占用行为，经公司 1/2 以上独立董事提议，并经公司董事会审议批准后，可立即申请对大股东所持股份进行司法冻结，具体偿还方式根据实际情况执行。在董事会对相

关事宜进行审议时，关联董事需对表决进行回避。董事会怠于行使上述职责时，1/2 以上独立董事、监事会、单独或合并持有公司有表决权股份总数 10%以上的股东，有权向证券监管部门报告，并根据公司章程规定提请召开临时股东大会，对相关事项作出决议。在该临时股东大会就相关事项进行审议时，公司大股东应依法回避表决，其持有的表决权股份总数不计入该次股东大会有效表决权股份总数之内。

上述公司有关回避表决的内控制度可以满足公司日常经营决策的需求，保证公司和股东的利益不会因为关联交易而受到损害。报告期内公司股东大会、董事会存在应回避表决而未回避的情形对相关议案的最终表决结果没有实质性影响，公司已在 2019 年第二次临时股东大会审议了《关于确认报告期内关联交易不存在损害公司和其他股东利益的议案》，确认报告期内的关联交易不存在损害公司和其他股东利益的情形。因此，公司有关回避表决的内控制度已建立健全、合法有效并获得有效执行。

2、关于保税物料的相关内部控制制度

公司针对保税物料制定了《保税物料管理制度》《委外加工保税货物管理制度》，相关制度的主要内容如下：

（1）公司内部的供应链管理系统中针对保税物料和非保税物料分别建立不同的物料编码，公司计划部根据原材料需求量及保税物料、非保税物料的不同物料编码，分别进行采购申请处理的流程；

（2）公司在物料仓库中设置保税区和非保税区，质量部检验物料的品质后，采购入库的保税物料存放在仓库保税区域；

（3）销售部业务员根据业务量及公司手册情况对保税产品、非保税产品分开下单，保税业务的订单在生产时按订单领料，保税料件的生产、领料与非保税料件分开。保税料件实行专料专用，不与非保税料件混同使用，不因非保税料没有库存，用保税料替代使用；不因保税料没有库存，用非保税料替代使用；

（4）公司保税物料的成品仓库划分保税区和非保税区，完成入库的保税产品入库存放在保税区，仓管员清点产品实物后在公司供应链管理系统确认入库接

收手续；

(5) 公司生产部每月对保税物料、产品进行实物盘点，核对保税物料进销存账的数量、品名等信息与实物一致，并确保与海关手册一致；

(6) 公司生产部专责人员根据业务量及公司手册情况对保税产品、非保税产品分开下单委外加工；

(7) 只要公司保税料货物涉及委外加工的，物流部指定专人在外发前需要在电子口岸预录入客户端进行手册备案，当有委外加工业务发生时，及时在规定的时间内将外发数据录入该系统提交海关数据库；

(8) 物流部指定专人在委外加工前、后对外发货物的类别、数量与在海关系统内备案的信息进行检查核对，防止遗漏备案、错误备案等情况的发生；

(9) 由物流部负责人就保税物品的管理、报关等情况与海关监管部门进行沟通，动态监控公司保税货物委外加工业务是否存在违规的可能；

(10) 公司内部组织开展对于海关最新的保税货物规章制度的专题学习，并邀请外部法律专业机构对公司相关业务人员进行专业培训，定期对相关业务人员进行业务考核，杜绝因个人业务学习欠缺、理解不准确从而发生工作失误的情况出现。

自公司关于保税物料的内部控制制度完善后，公司未再发生保税货物违规外发加工以及保税物料溢余的情形，未再出现被海关行政处罚的情形。因此，公司有关保税物料的内控制度已建立健全、合法有效并获得有效执行。

综上所述，报告期内，公司的相关内部控制制度健全且得到有效执行。

(三) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅了发行人历次董事会、股东大会会议资料、独立董事意见等资料；
- (2) 对控股股东、实际控制人进行了访谈；

(3) 查阅了发行人的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等内部制度；

(4) 取得发行人控股股东、实际控制人出具的关于避免和规范关联交易的承诺；

(5) 查阅了《稽查通知书》《海关稽查征求意见书》《稽查结论》《行政处罚告知单》《海关行政处罚决定书》《责令办理海关手续通知书》；

(6) 查阅了《委外加工保税货物监管制度》《保税物料管理制度》；

(7) 核查了发行人银行进账单及广州技术开发区海关罚没收入专用缴款书；

(8) 抽查了保税物料外发消毒的对账单、外发消毒的海关备案文件；

(9) 取得中华人民共和国黄埔海关出具的《证明》；

(10) 取得了发行人出具的关于保税货物外发加工的整改情况说明、关于溢余保税料件的整改情况说明。

(11) 访谈了发行人关于保税物料管理的相关负责人；

(12) 查阅了溢余料恢复监管的相关文件资料；

(13) 查阅了报告期内关于保税物料的海关手册、报关单、申报表备案情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人落实了相应的整改措施，整改措施到位；(2) 报告期内，发行人召开的股东大会、董事会存在部分应回避表决而未回避表决的情形以及被海关处罚及被海关要求改正的情况对本次发行上市不构成法律障碍；(3) 报告期内，公司的相关内部控制制度健全且得到有效执行。

第五部分 关于财务会计信息与管理层分析

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。

回复：

(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

1、补充披露相关信息

(1) 应收款项坏账计提比例变更

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。

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%

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：

公司名称	1 年以内	1 年至 2 年	2 年至 3 年	3 年以上
巴罗克（870248）	5%	10%	50%	100%

公司名称	1年以内	1年至2年	2年至3年	3年以上
安谱实验（832021）	5%	20%	50%	100%
硕华生命（838540）	5%	15%	40%	100%
公司	5%	20%	50%	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，方便投资人理解公司经营成果，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年和2017年财务状况和经营成果影响情况具体如下：

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	-

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。

此次前期差错更正，不存在损害公司和公司股东利益的情况，且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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”

之“六、主要会计政策和会计估计”之“(二十五)主要会计政策、会计估计的变更”之“3、会计差错更正”中进行了补充披露。

2、认定为会计估计变更的合理性说明

随着进一步对该事项的讨论与分析，发行人认定应收款项坏账准备计提比例变更属于前期差错，具体分析详见本题回复（四）。

(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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“(二十五)主要会计政策、会计估计的变更”之“2、重要会计估计变更”和“3、会计差错更正”中进行了补充披露。

2014年12月8日，洁特生物召开2014年第二次临时股东大会会议，决议通过《关于增资扩股的议案》，同意麦金顿作为公司新股东出资7,330,000元，认购公司股本1,271,539元。由于麦金顿作为员工持股平台入股价格主要已洁特有限2014年5月31日股份改制评估基准日每股净资产2.08元为基础，所以公司当时并未做股份支付的账务处理。

2015年1月28日，洁特生物召开2015年第一次临时股东大会会议，决议同意汇资投资作为公司新股东出资8,500,000元，认购公司股本1,228,749元。

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日股份改制时每股净资产2.08元为基础，并考虑麦金顿作为员工	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	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

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
			持股平台,其员工在公司业绩增长及服务等方面贡献确定	行 3.45 元/股的协议转让	
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,但近年来随着生物技术产业的繁荣,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一次性塑料耗材行业细分龙头企业之一,发展潜力巨大。

2015 年 4 月,汇资投资作为外部机构投资者增资入股,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。

由于员工持股平台入股价格 5.76 元/股低于同期汇资投资入股价格 6.92 元/股，因此公司于 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》，申报报表对该部分增资价格差异确认股份支付金额 1,466,004.00 元。

本次调整对前期已披露的财务报告具体影响情况如下：

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
资本公积	1,466,004.00	1,466,004.00	1,466,004.00	1,466,004.00
未分配利润	-1,466,004.00	-1,466,004.00	-1,466,004.00	-1,466,004.00

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。

结合以上补充披露信息，由于两次入股时间间隔较短，业绩变动较小，市场环境尚无重大变化，新三板挂牌期间无其他可参考的合理定价，因此选用外部机构投资者汇资投资入股价格作为公允价格具有合理性。此外，汇资投资基于市场环境、公司经营状况及未来业绩增长的情况确定当时的入股价格，其定价依据合理，入股价格具有公允性。

（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、应收款项坏账计提比例变更

发行人已于 2019 年 3 月 31 日召开第二届董事会第十一次会议并审议通过《关于变更公司应收款项坏账准备计提比例的议案》，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，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

关于会计差错更正，发行人已于 2019 年 3 月 31 日召开第二届董事会第十一次会议，并审议通过《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。

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。

相关内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（二十五）主要会计政策、会计估计的变更”中进行了补充披露，详见本题回复（一）和（二）。

（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：“第八条企业据以进行估计的基础发生了变化，或者由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化，可能需要对会计估计进行修订。会计估计变更的依据应当真实、可靠。

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。”

发行人认为,随着公司的发展变化,应收账款由于收入规模扩大而逐步增加,为了加强对日益增长的应收款项的风险管理,在结合自身积累的经验基础上,并参考部分同行业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,为了使发行人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。

随着发行人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。发行人已于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。

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年至2年	2年至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%

发行人此次变更坏账计提比例时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,发行人此次变更符合谨慎性原则,能够更合理使应收债权接近于发行人的实际情况。

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。

发行人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，发行人在所有重大方面公允反映了发行人的财务状况、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、发行人制定了包括《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、发行人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、发行人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的问题进行纠正和处理。

发行人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

经查阅发行人第二届董事会第十一次和第十三次决议文件，发行人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）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人的内部控制制度的相关文件；
- （2）查验发行人应收款项坏账计提比例变更和股份支付会计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发行人业绩波动情况，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）复核发行人应收款项坏账计提比例变更及股份支付会计差错更正对财务报表的影响数据；

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（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，发行人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、两次入股时点发行人业绩波动、市场环境变化等情况，发行人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会计差错更正的决策程序合法合规，发行人已履行了必要的审批程序；

（4）发行人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）发行人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）发行人会计基础工作规范，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发行人的财务状况、经营成果和现金流量；

（7）发行人报告期内的会计差错更正已经董事会批准，且在报告期内保持一致，发行人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）发行人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。

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。

回复：

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（七）投资收益”中进行了补充披露。

（七）投资收益

报告期内，公司投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
理财产品投资收益	69.61	24.06	12.05	1.43
处置长期股权投资产生的投资收益	-	2.90	-	-
权益法核算的长期股权投资收益	-	-	-0.31	-2.59
合计	69.61	26.96	11.73	-1.15

1、报告期内各年理财产品资产明细情况

（1）2019 年 1-6 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	投资收益
交行“蕴通财富稳得利”365天	600.00	2018/08/16	365	未到期	-
交行“领汇财富慧兴利”365天（美元）	200.00 （美元）	2018/08/15	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	2,000.00	41.39
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	2019/02/01	14	1,000.00	1.27
交行“蕴通财富粤惠”91天	1,000.00	2019/03/19	91	1,000.00	10.47
交行“蕴通财富稳得利”63天	1,000.00	2019/5/20	63	未到期	-
交行“蕴通财富稳得利”91天	1,000.00	2019/5/20	91	未到期	-
交行“蕴通财富粤惠”91天	500.00	2019/6/4	91	未到期	-
京东金融企业金库	43.29	2019/01/01	181	未赎回	0.58
合计					69.61

公司 2019 年 1-6 月以本位币合计理财产品期末余额为 4,518.23 万元，其中美元理财产品折算人民币余额为 1,374.94 万元，人民币理财产品为 3,143.29 万元，理财产品投资收益为 69.61 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）	2017/12/04	182	150.00 （美元）	12.48
交行“蕴通财富生息 365”	300.00	2018/07/13	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）	2018/01/09	182	100.00 （美元）	8.87

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“领汇财富慧兴利”365天(美元)	200.00 (美元)	2018/08/15	365	未到期	-
交行“蕴通财富稳得利”365天	600.00	2018/08/16	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	2018/01/01	365	未赎回	1.52
合计					24.06

公司 2018 年以人民币合计理财产品期末余额为 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	2017/09/04	63	600.00	4.77
交行“领汇财富慧兴利”69天(美元)	250.00 (美元)	2017/09/19	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)	2017/12/04	182	未到期	-
京东金融企业金库	40.00	2017/04/06	270	未赎回	1.19
合计					12.05

公司 2017 年以人民币合计理财产品期末余额为 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	2016/01/11	91	500.00	4.36
交行“蕴通财富生息365”	500.00	2016/04/08	18	500.00	0.74
交行“蕴通财富生息365”	300.00	2016/04/15	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	2016/05/03	92	500.00	4.28
交行“蕴通财富生息365”	500.00	2016/08/03	7	200.00	0.10
			12	300.00	0.26
交行“蕴通财富生息365”	250.00	2016/09/01	13	150.00	0.26
			17	100.00	0.11
交行“蕴通财富生息365”	150.00	2016/09/29	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 1-6 月理财产品资产日平均余额

(1) 2019 年 1-6 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
2019/01/01	6,015.35	18	108,276.29
2019/01/18	5,015.35	14	70,214.89
2019/02/01	6,015.35	14	84,214.89
2019/02/15	5,015.35	3	15,046.05
2019/02/18	4,015.35	29	116,445.13
2019/03/19	5,015.35	12	60,184.19
2019/03/31	4,989.72	47	234,516.84
2019/05/17	2,989.72	3	8,969.16

开始日期	余额	持有天数	总额
2019/05/20	4,989.72	15	74,845.80
2019/06/04	5,489.72	14	76,856.08
2019/06/18	4,489.72	12	53,876.64
2019/06/30	4,518.23	注	
合计		181	903,445.96
日平均余额 ^注			4,991.41

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
2018/01/01	1,321.32	9	11,891.89
2018/01/09	1,972.11	7	13,804.78
2018/01/16	1,672.11	139	232,423.44
2018/06/04	681.11	39	26,563.14
2018/07/13	330.32	6	1,981.90
2018/07/19	230.32	27	6,218.53
2018/08/15	1,496.18	1	1,496.18
2018/08/16	2,096.18	8	16,769.41
2018/08/24	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 1-6 月理财产品资产日平均余额分别为 2,051.11 万元和 4,991.41 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 4,518.23 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 6 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 6 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、发行人购买的理财产品是否存在使用限制

4、理财产品使用限制情况

截至 2019 年 6 月 30 日，公司所购理财产品的存在使用限制的情况如下：

产品名称	购买时间	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 万元	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 万美元	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

产品名称	购买时间	赎回时间	理财金额	限制条件
				资金。
交行“蕴通财富稳得利” 63 天	2019/05/20	2019/07/22	1000 万元	理财资金扣划并确认后不能撤销购买
交行“蕴通财富稳得利” 91 天	2019/05/20	2019/08/19	1000 万元	理财资金扣划并确认后不能撤销购买
交行“蕴通财富粤惠” 91 天	2019/06/04	2019/09/3	500 万元	理财资金扣划并确认后不能撤销购买

截至 2019 年 6 月 30 日，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。截至本招股说明书签署之日，表格所列示的理财产品已全部到期赎回，对公司日常经营活动不存在重大影响。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（七）投资收益”中进行了补充披露。

2、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

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。

截至本招股说明书签署之日，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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（6）其他流动资产”中进行了补充披露。

(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

报告期内，发行人不存在使用其他货币资金投资于网络理财平台的情形。发行人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，相关内容已在招股说明书和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）。

为了便于投资者理解其他货币资金情况，以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（1）货币资金”中进行了补充披露。

报告期各期末，货币资金明细情况如下：

单位：万元

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
现金	0.67	0.13	0.08	0.03
银行存款	4,549.32	3,167.69	1,863.05	1,927.96
其他货币资金	11.21	69.91	71.15	58.05
合计	4,561.20	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 0.11%，占比很小，因此对应的其他货币资金余额较小。

(四) 保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取并查验了发行人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) 获取并查验发行人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，查验发行人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，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人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) 发行人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，不存在对发行人资金流动性造成不利影响的情形；

(3) 发行人所购理财产品对应的投资收益与所购金额相匹配。

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。

回复：

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（2）应收账款”中进行了补充披露。

③主要客户信用政策变化情况

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	-	-	-

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
7	AS ONE CORPORATION	提单日后的次月底	-	-	-
8	Kasvi Imp. e Dist. de Produtos para LaboratoriosLtda	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 35,517.60 万元, 占主营业务收入总收入的比例 60.29%。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

补充披露:

D、不同销售模式下主要应收账款情况

a、ODM 销售模式主要应收账款和对应客户销售情况:

2019. 6. 30/2019 年 1-6 月				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	占比 (%)
VWR	1,457.45	25.54	2,082.66	22.36

CellTreat Scientific	639.26	11.20	759.04	8.15
Genesee Scientific	638.80	11.19	664.72	7.14
GE Healthcare Ltd	256.15	4.49	239.81	2.57
Argos	193.86	3.40	437.09	4.69
合计	3,185.52	55.82	4,183.31	44.92
2018.12.31/2018 年度				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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	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 6 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。

b、经销销售模式主要应收账款和对应客户销售情况：

2019.6.30/2019 年 1-6 月				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	占比 (%)
南京源之信生物技术有限公司	168.90	2.96	96.36	1.03
苏州科创生物技术有限公司	151.97	2.66	49.62	0.53
上海熠晨生物科技有限公司	146.97	2.58	111.39	1.20
凌美实验仪器（上海）有限公司	71.93	1.26	57.86	0.62
AP-BIOTECH SRL	59.93	1.05	108.64	1.17
合计	599.70	10.51	423.88	4.55
2018.12.31/2018 年度				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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
广州永津生物科技有限公司	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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。

c、直销销售模式主要应收账款和对应客户销售情况：

2019. 6. 30/2019 年 1-6 月				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	占比 (%)
深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	71.21	1.25	70.81	0.76
武汉友芝友生物制药有限公司	24.86	0.44	17.93	0.19
中山大学附属肿瘤医院	21.70	0.38	37.30	0.40
北京勤邦生物技术有限公司	21.54	0.38	18.77	0.20
广州金域医学检验中心有限公司	16.58	0.29	14.50	0.16

合计	155.88	2.73	159.31	1.71
2018.12.31/2018 年度				
客户名称	应收账款 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	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，主要原因系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，而2019年1-6月销售收入规模相对较小，因此造成应收账款规模大于销售收入，除此之外不存在客户应收账款过高而销售收入过低的情形。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（2）应收账款”中进行了补充披露。

因主要应收账款对应的客户购买多个细分产品，即同一客户购买液体处理类、生物培养类、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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（2）应收账款”中进行了补充披露。

F、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		期后6个月	
		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6月30日	5,706.74	4,565.26	80.00%	-	-

注：上表中2019年6月30日期后回款情况统计至2019年9月30日。

截至2019年9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6月末应收账款期后3个月内已收回80.00%**，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比例按照坏账政策针对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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“(一) 资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“(2) 应收账款”中进行了补充披露。

E、报告期各年应收账款逾期情况

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

2019.6.30						
序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	坏账准备金额
			金额	占比		
1	VWR	1,457.45	-	0.00%	-	72.87
2	CellTreat Scientific	639.26	163.40	25.56%	1个月内	8.17
			55.39	8.66%	1-2个月	2.77
			27.68	4.33%	2-3个月	1.38
			33.16	5.19%	3个月以上	1.66
3	Genesee Scientific	638.80	27.19	4.26%	1个月内	1.36
			35.67	5.58%	1-2个月	1.78
			63.95	10.01%	3个月以上	3.20
4	GE Healthcare	256.15	31.80	12.41%	1个月内	1.59
			0.26	0.10%	1-2个月	0.01
			62.41	24.36%	3个月以上	3.12

5	Argos	193.86	0.99	0.51%	2-3个月	0.05
6	Thermo Fisher	182.30	-	0.00%	-	9.11
7	南京源之信生物技术有限公司	168.90	25.30	14.98%	1个月内	1.26
			59.48	35.21%	3个月以上	2.97
8	苏州科创生物技术有限公司	151.97	7.78	5.12%	1个月内	0.39
			95.57	62.89%	3个月以上	4.78
9	上海熠晨生物科技有限公司	146.97	27.48	18.70%	1个月内	1.37
			12.57	8.55%	1-2个月	0.63
			24.52	16.68%	3个月以上	1.23
10	凌美实验仪器(上海)有限公司	71.93	6.15	8.55%	1个月内	0.31
			6.20	8.62%	3个月以上	0.31
合计		3,907.58	766.95	19.63%	-	120.34
2018.12.31						
序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	坏账准备金额
			金额	占比		
1	VWR	1,818.07	-	-	-	-
2	Genesee Scientific	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	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	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	75.36	-	-	-	-
合计		5,367.06	871.96	16.25%	-	43.60
2017.12.31						
序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	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	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	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	PURIGO BIOTECH,INC.,	94.42	-	-	-	-
10	KASVI IMP E DISTRIB DE PROD PARA LAB LTDA	82.90	-	-	-	-
合计		3,731.31	463.63	12.43%	-	23.18
2016.12.31						
序号	客户名称	期末余额	逾期金额及占比		逾期时间	坏账准备金额
			金额	占比		
1	Celltreat Scientific	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	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
合计		2,823.89	910.53	32.24%	-	45.53

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，各期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 **19.63%**。

2017 年、2018 年逾期情况相比 2016 年有所减少，主要系公司加强应收账款的管理，积极催收货款所致。

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 6 月末，逾期比例有所上升，主要系因为：a、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 6 月末应收账款逾期情况；b、销售回款属于公司日常工作之一，且通常在年末会进一步加强催收工作，因此上半年末，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；c、受上半年度国内节假日相对较多影响，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，最近一期末前十大客户应收账款占应收账款余额比例为 68.47%，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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“(一) 资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“(2) 应收账款”中进行了补充披露。

②应收账款质量分析

A、应收账款账龄分析

a、应收账款账龄结构

账龄	2019. 6. 30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	账面余额 (万元)	占比 (%)	账面余额 (万元)	占比 (%)	账面余额 (万元)	占比 (%)	账面余额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	5,591.08	97.97	6,967.97	98.33	5,143.46	97.25	3,779.15	97.93
1—2 年	69.95	1.23	61.13	0.86	112.40	2.13	52.14	1.35
2—3 年	10.59	0.19	27.60	0.39	23.71	0.45	13.44	0.35
3 年以上	35.11	0.62	29.83	0.42	9.31	0.18	14.11	0.37
合计	5,706.74	100.00	7,086.52	100.00	5,288.88	100.00	3,858.85	100.00

报告期各期末，公司应收账款超过 97%的账龄在 1 年以内，公司应收账款回

款风险较小。随着公司收入的增长，应收账款金额相应增加，但客户的整体资信状况良好，回款风险较小。公司严格按照会计准则对应收账款计提了坏账准备。

b、公司应收账款一年以内的账期情况如下：

单位：万元

项目	2019. 6. 30		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)	4,961.00	88.73%	6,256.70	89.79%	4,390.77	85.37%	2,880.52	76.22%
4-6个月	339.55	6.07%	591.70	8.49%	554.97	10.79%	696.02	18.42%
7-9个月	259.34	4.64%	107.19	1.54%	167.98	3.27%	131.78	3.49%
10-12个月	31.19	0.56%	12.38	0.18%	29.74	0.58%	70.84	1.87%
合计	5,591.08	100.00%	6,967.97	100.00%	5,143.46	100.00%	3,779.15	100.00%

报告期内，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并趋于稳定，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。

c、报告期内公司应收账款周转情况

指标	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款周转率(次)	3.35	3.65	3.74

最近三年，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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“(一)资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“(2)应收账款”中进行了补充披露。

(六) 保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 对发行人销售部门负责人进行访谈，了解报告期内客户的销售情况、变动情况及变动原因；

(2) 查阅可比公众公司的公开披露资料，将发行人报告期内的应收账款周转率和坏账准备计提比例与可比公众公司的平均水平进行对比分析；

(3) 检查报告期内发行人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) 检查报告期内发行人收入、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；

(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，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内发行人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，且与发行人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，发行人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，发行人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，与发行人授予主要客户 1-3 月的信用期也相匹配。

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。

回复：

(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、报告各期末，公司存货库龄情况

单位：万元

2019年6月30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	2,063.23	86.83	126.49	5.32	86.87	3.66	99.70	4.2
库存商品	737.43	71.53	118.76	11.52	71.55	6.94	103.27	10.02
在产品	213.69	100.00						
发出商品	250.62	100.00						
合计	3,264.96	84.33	245.24	6.33	158.42	4.09	202.98	5.24
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

公司存货主要由原材料、库存商品、在产品和发出商品构成，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占比均超过80%。2017年库龄在1年以内的原材料占比提高至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6月末1年以内库龄原材料金额占比较高，主要与2018年末大量预付款所购材料在2019年上半年入库有关。**

公司库存商品库龄超过一年的存货主要是子公司拜费尔存货口罩产品。报告期，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**57.63%**。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，公司已按照存货计提减值方法对拜费尔的库存商品计提减值准备。

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，公司会对原材料、产成品保持了一定的库存来保证正常周转，符合发行人正常的生产经营情况。

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

截至本反馈意见回复签署日，国内尚无主营业务为生物实验室耗材的上市公司。在国内生物实验室耗材厂商中，从业务、产品等结构来看，与公司较为相似的可比公司主要有硕华生命、耐思生物、巴罗克等，而耐思生物并非公众公司，所以无法获取其相关可比信息。为了便于投资者更好地了解公司财务状况及经营情况，根据公司的业务特点及行业属性，除硕华生命及巴罗克外，公司另外选取了主营业务中包含实验室耗材业务的安谱实验作为同行业可比公司。此外，拱东医疗于 2019 年 6 月 6 日预先披露了《首次公开发行股票招股说明书》(申报稿)，根据其公开披露的信息，拱东医疗所属行业为“专用设备制造业”，主营业务为一次性医用耗材的研发、生产和销售，其产品中的培养皿、吸头和离心管等为相关实验检测类产品。因此，一方面，拱东医疗为医用耗材供应商，主要产品为医用耗材与发行人产品存在显著的区别；另一方面，拱东医疗在主营产品中包含部分实验检测类产品，其财务状况和财务指标具备一定的可比性。因此，为了便于投资者更好地了解公司的财务状况及经营情况，本次申报中，在分析发行人财务状况时，将拱东医疗增加作为同行业可比公司。

1、公司存货余额与同行业公司的对比情况

报告期，公司与同行业可比公司存货余额情况对比如下表所示：

单位：万元

公司名称	2019. 6. 30		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 (%)	金额	占总资产比例 (%)
巴罗克 (870248)	1,740.18	28.47	1,162.60	19.14	782.98	13.96	822.40	17.59
安谱实验 (832021)	11,020.89	24.83	8,704.69	18.76	7,433.28	18.23	5,739.04	17.50
硕华生命 (838540)	1,653.80	20.35	1,391.76	17.46	1,174.44	16.35	932.86	16.30
拱东医疗	-	-	3,664.83	7.89	3,868.24	11.77	2,749.72	7.81
平均值	4,804.96	24.55	3,730.97	15.81	3,314.74	15.08	2,561.01	14.80
公司	3,871.60	11.15	2,312.11	7.04	2,282.57	9.93	1,838.68	9.12

注：同行业可比公司财务数据来源于公开披露的信息，截至本招股说明书签署日，拱东医疗未披露 2019 年 1-6 月的相关数据，下同。

由上表可知，2016 年-2018 年同行业可比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。同时，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%，低于同期各同行业可比公司及其平均水平，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公司的对比情况

(1) 报告期公司存货余额构成情况

单位：万元

存货项目	2019. 6. 30		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

				(%)		(%)		(%)
原材料	2,376.30	61.38%	1,394.30	60.30	1,297.83	56.86	919.92	50.03
库存商品	1,031.00	26.63%	784.08	33.91	688.26	30.15	688.29	37.43
在产品	213.69	5.52%	78.84	3.41	152.23	6.67	38.79	2.11
发出商品	250.62	6.47%	54.90	2.37	144.25	6.32	191.68	10.42
合计	3,871.60	100.00%	2,312.12	100.00	2,282.57	100.00	1,838.68	100.00

由上表可知，公司存货构成中主要以原材料和库存商品为主，两者合计数在报告期内的占比均超过85%，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) 同行业可比公司存货余额构成情况

报告期同行业可比公司的存货余额构成情况如下表所示：

单位：万元

公司	项目	2019.6.30		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(%)
巴罗克 (870248)	原材料	132.07	7.59	114.59	9.86	117.26	14.98	81.67	9.93
	库存商品	1,445.52	83.07	902.2	77.60	584.92	74.70	634.35	77.13
	在产品	25.67	1.48	29.71	2.56	-	-	-	-
	包装物	136.92	7.87	116.1	9.99	80.8	10.32	67.81	8.25
	委托加工物资	-	-	-	-	-	-	38.57	4.69
	合计	1,740.18	100.00	1,162.60	100.00	782.98	100.00	822.4	100.00
安谱实验 (832021)	原材料	1,861.74	16.89	1,141.75	13.12	1,664.69	22.40	1,143.82	19.93
	库存商品	9,159.15	83.11	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	11,020.89	100.00	8,704.69	100.00	7,433.27	100.00	5,739.03	100.00
硕华生命 (838540)	原材料	473.56	28.63	450.53	32.37	432.48	36.82	349.01	37.41
	库存商品	914.93	55.32	650.15	46.71	505.22	43.02	447.69	47.99
	在产品	167.76	10.14	242.52	17.43	149.87	12.76	102.53	10.99
	发出商品	97.55	5.90	48.57	3.49	86.88	7.40	33.64	3.61

公司	项目	2019.6.30		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(%)
	合计	1,653.80	100.00	1,391.77	100.00	1,174.45	100.00	932.87	100.00
拱东医疗	原材料	-	-	853.28	23.28	919.92	23.78	353.94	12.87
	在产品	-	-	692.98	18.91	773.79	20.00	480.25	17.47
	库存商品	-	-	2,048.10	55.89	2,145.31	55.46	1,915.54	69.66
	委托加工物资	-	-	70.48	1.92	29.21	0.76	-	-
	合计	-	-	3,664.83	100.00	3,868.24	100.00	2,749.72	100.00

由上表可知，同行业可比公司的存货中原材料和库存商品占比较高，两项合计占比均超过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，故此仅就同行业可比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	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占存货余额比例(%)	金额	占存货余额比例(%)	金额	占存货余额比例(%)	金额	占存货余额比例(%)
巴罗克(870248)	132.07	7.59	114.59	9.86	117.26	14.98	81.67	9.93
安谱实验(832021)	1,861.74	16.89	1,141.75	13.25	1,664.69	22.40	1,143.82	19.93
硕华生命(838540)	473.56	28.63	450.53	32.37	432.48	36.82	349.01	37.41
拱东医疗	-	-	853.28	23.28	919.92	23.78	353.94	12.87
平均	822.46	17.71	640.04	19.69	783.59	24.50	482.11	20.04
洁特生物	2,376.30	61.38	1,394.30	60.30	1,297.83	56.86	919.92	50.03

②库存商品项目对比分析

单位：万元

公司名称	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
------	-----------	------------	------------	------------

	金额	占存货 余额比 例(%)	金额	占存货 余额比 例(%)	金额	占存货 余额比 例(%)	金额	占存货 余额比 例(%)
巴罗克 (870248)	1,445.52	83.07	902.20	77.60	584.92	74.70	634.35	77.13
安谱实验 (832021)	9,159.15	83.11	7,352.39	84.46	5,484.99	73.79	4,340.31	75.63
硕华生命 (838540)	914.93	55.32	650.15	46.71	505.22	43.02	447.69	47.99
拱东医疗	-	-	2,048.10	55.89	2,145.31	55.46	1,915.54	69.66
平均	3,839.87	73.83	2,738.21	66.16	2,180.11	61.74	1,834.47	67.60
洁特生物	1,031.00	26.63	784.08	33.91	688.26	30.15	688.29	37.43

由上述表格可知，2016年至2018年公司原材料余额占比分别为50.03%，56.86%和60.30%，呈现出逐年上升的趋势，且显著高于同行业可比公司及其平均水平；近三年公司库存商品余额占比分别为37.43%，30.15%和33.91%，显著低于同行业可比公司及其平均水平。出现上述差异的主要原因是公司的生产和销售模式较为特殊，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)	从事生命科学科研器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
拱东医疗	主营业务为一次性医用耗材的研发、生产和销售；国外市场需求采用按订单生产的模式，国内市场需求采用按订单生产和备货生产相结合的模式
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，按单生产；内销以经销为主，储备一定量的安全库存

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。拱东医疗最近三年存货结构呈现原材料占比较低，而库存商品占比较高的特点，主要是因为拱东医疗境内销售占比超过 50%，并且境内销售产品主要为自主品牌，需要储备一定库存商品以应对客户的需求，因此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司存在差异，导致公司存货结构与同行业可比公司有所差异。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（5）存货”中补充披露。

3、公司存货周转率与同行业之比较

报告期，公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下表所示：

公司名称	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
巴罗克（870248）	0.72	2.86	2.75	2.07
安谱实验（832021）	1.18	3.10	3.29	3.07
硕华生命（838540）	1.20	5.67	3.34	3.51

公司名称	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
拱东医疗	-	7.67	7.62	8.52
平均	1.03	4.83	4.25	4.29
公司	1.66	5.04	4.42	3.95

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同行业可比公司，硕华生命的产品结构与公司最为相似，但其销售模式与公司存在较大区别，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，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。拱东医疗主要产品为医用耗材，其生产所有主要原材料较为常见且供应商合作稳定，能够得到及时供应，同时产品生产周期较短，因此，存货储备规模相对较小，存货周转率较高。

综上所述，报告期内公司的存货周转率水平与同行业可比公司平均水平接近，主要是受自身业务特点的影响，具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（四）资产周转能力分析”之“2、存货周转率”中补充披露。

（三）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

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1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
GPPS、PP、PE 采购量	2,424.85	3,330.60	2,765.86	1,887.35
主要产品销售重量	1,376.99	2,996.37	2,365.40	1,693.37
产品销售重量/主要原材料采购重量	56.79%	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1-6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下半年销售旺季的订单需求，公司在2019年上半年加大了原材料的备货量。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（5）存货”中补充披露。

（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

报告期，公司存货跌价整体计提情况

单位：万元

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
期末存货余额	3,871.60	2,312.11	2,282.57	1,838.68
存货跌价准备	210.54	195.11	104.46	67.27
其中：原材料减值准备	90.92	83.13	39.23	17.97
库存商品减值准备	119.63	111.98	65.23	49.3
存货跌价准备计提比例	5.44%	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 **5.44%**，近三年计提比例保持着上升趋势，**2019 年 1-6 月存货跌价准备计提比例有所下降，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 料等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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（5）存货”中补充披露。

（六）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

（1）访谈公司生产部和采购部的负责人，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

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- (1) 发行人各类存货的库龄结构与生产工艺、生产周期情况相匹配；
- (2) 发行人的存货余额、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及产品结构不同所致；
- (3) 发行人的存货结构、库龄情况与生产模式对备货要求相符；
- (4) 报告期内，发行人主要原材料的采购数量同产品销售数量基本匹配；
- (5) 发行人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，各期末存货真实、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

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：

单位：万元

平台类型	2019年1-6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	4.49	0.27	6.09%	13.18	0.79	6.00%
天猫	6.79	0.76	11.21%	25.31	2.93	11.57%
淘宝C店	0.44			0.29		
淘宝分销平台						
微信				0.05	0.00	0.60%
小计	11.73	1.03	8.83%	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，拜费尔通过京东、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。报告期，天猫平台服务费率分别为 12.10%、9.01%、11.57%及 **11.21%**，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，拜费尔线上通过淘宝客、村淘等推广支付了较多服务费，因此服务率相对较其他年份高。

报告期内，拜费尔线上销售总体服务费率在 7.00%-10.00%之间，各年较为稳定，服务费率的波动在合理范围内。

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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“(一) 发行人子公司情况”之“发行人子公司线上销售业务情况”中补充披露。

(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，

	经销	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
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时确认收入。公司的收入确认符合《企业会计准则第 14 号--收入》的相关要求。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（二十一）收入”之中补充披露。

（十一）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

（1）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，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 发行人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) 发行人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。

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。

回复：

(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，生物培养类产品销售单价、销售数量和销售收入情况如下：

单元：元/PCS、万 PCS、万元

2019年1-6月				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
生物培养载体类	1.5898	1,524.39	2,423.44	86.95%
生物培养辅助工具	0.3005	1,210.96	363.88	13.05%
合计	1.0190	2,735.35	2,787.32	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%，88.00%和 86.95%。

2、生物培养载体类产品销售单价和销售数量对收入变动影响

2017 年度及 2018 年度，公司生物培养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
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的销售合理性

为进一步提高信息披露质量，加强披露的严谨性及可理解性，发行人将招股说明书中细胞工厂、3D 细胞培养支架等有关“创新性产品”的表述修改为“新产品”。

1、新产品所使用的核心技术情况

细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品所使用的核心技术情况

序号	产品名称	使用的核心技术
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 年新产品的销售情况

单位：万 pcs、万元

客户名称	产品名称	销售数量	销售金额	占新产品收入比	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%	是
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 年公司新增新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新产品，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“3、主营业务收入的变动分析”中补充披露。

(五)保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序:

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

(2)查阅发行人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)分析生物培养类产品的收入变动原因,了解2017年推出的新产品所使用的核心技术,查阅2017年新产品的销售明细。

2、核查意见

经核查,保荐机构和申报会计师认为:

(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年公司新增新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。

(3)2018年公司未进一步推出对公司经营有重大影响的新产品,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。

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;(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。

回复:

(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、报告期液体处理类产品销售情况

报告期，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1-6月				
类别	销售单价	销售数量	销售收入	占比
液体转移类	0.2964	7,882.88	2,336.62	38.02%
液体离心储存类	0.3131	7,973.79	2,496.75	40.63%
液体分离类	2.9984	437.47	1,311.71	21.35%
合计	0.3771	16,294.13	6,145.07	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%及 78.65%。

2、液体处理类产品销售单价和销售数量对收入变动影响

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	SO71170029、SO76060001、SO77110026、SO78040055、SO78140016、SO7A270001、SO7A310040

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

报告期，公司液体离心储存类产品各年的主要客户销售情况

2019 年 1-6 月				
序号	销售客户	销售数量(万 PCS)	销售金额(万元)	占比
1	VWR	3,766.19	1,106.69	44.24%
2	CellTreat Scientific	547.89	215.65	8.62%
3	Thermo Fisher	297.40	75.98	3.04%
4	深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司	156.73	59.57	2.38%

5	上海泰坦科技股份有限公司	159.76	43.24	1.73%
合计		4,927.96	1,501.13	60.00%
2018年				
序号	销售客户	销售数量(万PCS)	销售金额(万元)	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(万PCS)	销售金额(万元)	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(万PCS)	销售金额(万元)	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。原有主要客户购买的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，分析液体分离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**1,311.71万元**，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的变动分析”中补充披露。

（五）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）访谈公司销售部负责人，了解液体处理类产品在报告各期的销售情况；
- （2）查阅公司报告期内液体处理类产品销售明细；
- （3）检查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；
- （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，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 2017 年、2018 年公司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，公司的离心存储类产品主要客户均为原有客户，不存在新增重大客户情况；

(4) 2017 年、2018 年液体分离类产品的收入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。

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。

回复：

(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、报告期内发行人主营业务收入的变动分析

对于细分业务的收入增长原因，发行人已在招股书说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“3、主营业务收入的变动分析”主要披露如下：

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1-6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	6,145.07	12,726.19	25.58%	10,134.27	34.40%	7,540.60
	生物培养类	2,787.32	6,892.12	22.58%	5,622.49	40.82%	3,992.72
	其他类	359.72	837.36	-2.78%	861.31	6.77%	806.71
	小计	9,292.12	20,455.66	23.09%	16,618.08	34.67%	12,340.03
仪器设备类		21.12	85.66	53.59%	55.77	44.50%	38.59
合计		9,313.24	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 **9,313.24 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 **6,145.07 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1-6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	2,336.62	5,266.76	20.92%	4,355.54	35.78%	3,207.90
液体离心储存类	2,496.75	4,020.04	31.16%	3,064.99	47.59%	2,076.65
液体分离类	1,311.71	3,439.39	26.74%	2,713.74	20.29%	2,256.05
合计	6,145.07	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 **2,336.62 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 **2,496.75 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 **1,311.71 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 **2,787.32 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 1-6 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	2,423.44	6,065.40	25.57%	4,830.17	38.82%	3,479.51
生物培养辅助工具类	363.88	826.72	4.34%	792.33	54.39%	513.21
合计	2,787.32	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 **2,423.44 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 **363.88 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、报告期内发行人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，发行人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 **9,313.24 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%。发行人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发行人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

发行人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，发行人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，**是国内生物实验室一次性塑料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，发行人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，发行人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，发行人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 年发行人获得了 VWR 韩国及印度区域的市场订单等；另一方面，发行人得到了新客户的肯定，获得新客户的订单，如 2016 年发行人与 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，推动发行人最近三年主营业务收入保持较快的增长。

②发行人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，发行人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 1-6 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	5,625.21	12,502.31	16.32%	10,748.48	33.08%	8,076.67
	亚洲	1,145.21	3,299.94	63.48%	2,018.60	28.20%	1,574.60
	其他	27.99	147.7	42.18%	103.88	-4.37%	108.63
	小计	6,798.41	15,949.95	23.92%	12,870.96	31.88%	9,759.91

内销	2,514.84	4,591.36	20.73%	3,802.88	45.22%	2,618.72
合计	9,313.24	20,541.31	23.19%	16,673.84	34.70%	12,378.63

由上表可见，报告期内发行人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%。发行人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，发行人主要客户包括 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：由于未能通过公开披露信息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，发行人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发行人主营业务收入增长情况与国内同行业可比公司相比总体保持一致

最近三年，发行人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%
发行人	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，发行人 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一次性塑料耗材细分行业的龙头企业，发行人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，发行人主营业务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，同时与发行人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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入的构成情况”中披露。

（二）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

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层、销售部门和财务部门等相关负责人，了解发行人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、与发行人之间的业务合作情况

以及是否与发行人存在关联方关系等信息；

(3) 查阅有关行业资料、查询发行人主要客户以及国内可比公众公司有关信息，结合发行人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) 对发行人销售与收款流程执行穿行测试和控制测试，确认该流程有关内控制度的有效性；

(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性；

(8) 对发行人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，保荐机构、申报会计师认为：

作为国内生物实验室一次性塑料耗材细分行业的龙头企业，发行人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，发行人主营业务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，同时与发行人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，发行人收入确认真实、准确。

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。

回复：

（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，发行人 2017 年推出的新产品的销售情况

发行人新产品细胞工厂、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，发行人新产品细胞工厂、3D 细胞培养支架的销售情况如下：

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 1-6 月	3D 培养支架	0.04	2.42	0.10%
	细胞工厂	0.14	36.69	1.51%
	合计	0.18	39.11	1.61%
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，新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 1-6 月	3D 培养支架	57.57	14.53	74.77%
	细胞工厂	270.57	28.63	89.42%
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，大幅提高细胞培养的效率和产率。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，细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品技术含量高，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1-6月，公司细胞工厂、3D细胞培养支架等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1-6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	57.57	74.77%	5.79%	47.07	68.98%	9.65%	32.81	59.33%
细胞工厂	270.57	89.42%	0.42%	303.30	89.00%	2.43%	182.28	86.57%

2017年至2019年1-6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。细胞工厂、3D细胞培养支架等新产品具有技术含量高、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，公司细胞工厂、3D细胞培养支架等新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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利率分析”中补充披露。

(三) 保荐机构、发行人会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人报告期细胞工厂、3D细胞培养支架产品的销售明细、合同订单等资料；

(2) 分析报告期细胞工厂、3D细胞培养支架产品的销售单价、单位成本、毛利率波动的合理性；

(3) 访谈公司销售和研发相关负责人，了解细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品所使用的核心技术情况、主要销售情况等。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

(1) 公司的**细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品**技术含量高，适用场景广泛，因此较高毛利率具有合理性；

(2) 2017 年至 2019 年 1-6 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。**细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品**具有技术含量高、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**细胞工厂、3D 细胞培养支架等新产品**实现收入规模相对较小，对公司生产经营的影响有限。

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。

回复：

(一) 发行人补充披露

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 1-6 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	34.48	139.34	38.29%	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1-6月	2018年	2017年	2016年
	金额	金额	金额	金额
单位售价	4.0412	3.7844	3.7885	3.7408
单位成本	1.6569	1.6698	1.6289	1.8420
毛利率	59.00%	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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利率分析”中补充披露。

（二）保荐机构、发行人会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人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，保荐机构和发行人会计师认为：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。

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。

回复：

(一) 发行人补充披露

报告期内，液体处理类产品毛利率情况如下：

项目	2019 年 1-6 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	42.63%	3.27%	39.36%	-4.95%	44.31%	1.64%	42.67%
液体离心储存类	32.96%	4.85%	28.11%	-1.82%	29.93%	4.93%	25.00%
液体分离类	67.24%	2.88%	64.36%	-1.30%	65.66%	1.36%	64.30%
液体处理类产品毛利率	43.95%	1.39%	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相对稳定，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：

A、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。

B、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：

A、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。

B、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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）毛利和毛利率分析”之“2、毛利率分析”中补充披露。

（二）保荐机构、发行人会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅发行人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) 复核分析报告期液体处理类产品的销售单价、单位成本、毛利率情况，并分析波动的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：发行人 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。

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。

回复：

（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 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
------	--------------	---------	---------	---------

ODM	45.54%	45.06%	47.20%	44.69%
自主产品直销	46.72%	47.68%	47.74%	44.14%
其中：生物实验室耗材直销	46.56%	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，发行人 ODM 模式的毛利率分别为 44.69%、47.20%、45.06% 及 **45.54%**，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 1-6 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	47.27%	26.54%	43.33%	27.23%	48.92%	28.62%	47.84%	29.27%
		直销	64.86%	7.67%	58.85%	6.80%	63.77%	4.84%	56.10%	4.57%
液体离心储存类	离心管	ODM	31.67%	19.56%	28.17%	14.27%	28.38%	12.54%	26.69%	10.15%
		直销	47.21%	22.77%	43.33%	22.04%	46.28%	18.35%	43.05%	18.12%
液体分离类	针头式过滤器	ODM	66.47%	8.49%	64.12%	9.77%	65.40%	8.80%	65.94%	12.45%
		直销	77.59%	1.20%	75.17%	1.21%	73.27%	0.87%	76.33%	0.87%
	真空式过滤器	ODM	64.81%	6.12%	61.84%	8.03%	63.22%	9.19%	60.95%	8.92%
		直销	75.76%	3.01%	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	44.29%	8.42%	45.11%	10.98%	46.99%	9.90%	49.81%	10.78%
		直销	64.44%	8.00%	56.35%	7.53%	57.29%	7.82%	54.28%	9.07%
	细胞培养瓶	ODM	49.27%	6.87%	48.92%	8.97%	47.91%	7.81%	44.46%	7.82%
		直销	66.55%	6.43%	62.67%	7.09%	63.84%	5.02%	65.47%	5.10%
	细胞培养皿	ODM	52.25%	3.85%	46.93%	6.39%	49.15%	5.75%	49.05%	6.80%
		直销	58.13%	4.37%	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。**2016 年-2018 年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，2019 年 1-6 月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 1.18 个百分点左右，主要原因系毛利率较低产品销售占比上升，拉低生物实验室耗材产品直销模式下整体的销售毛利率。**

(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，发行人经销模式下的销售毛利率分别为 40.12%、40.90%、38.94% 及 **42.90%**，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(三)毛利和毛利率分析”之“2、毛利率分析”中补充披露。

(三) 保荐机构、发行人会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

(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，保荐机构和发行人会计师认为：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在经销环节所承担的角色相匹配。

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。

回复：

(一) 补充披露内容

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”中进行了补充披露。

(1) 汇兑损益变动情况

①公司主要结算货币

公司主要收入来自于外销，报告期内外销收入分别为 9,759.91 万元、12,870.96 万元、15,949.95 万元及 **6,798.41 万元**，占当期主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65%及 **73.00%**。

公司外销结算货币包括有美元、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：

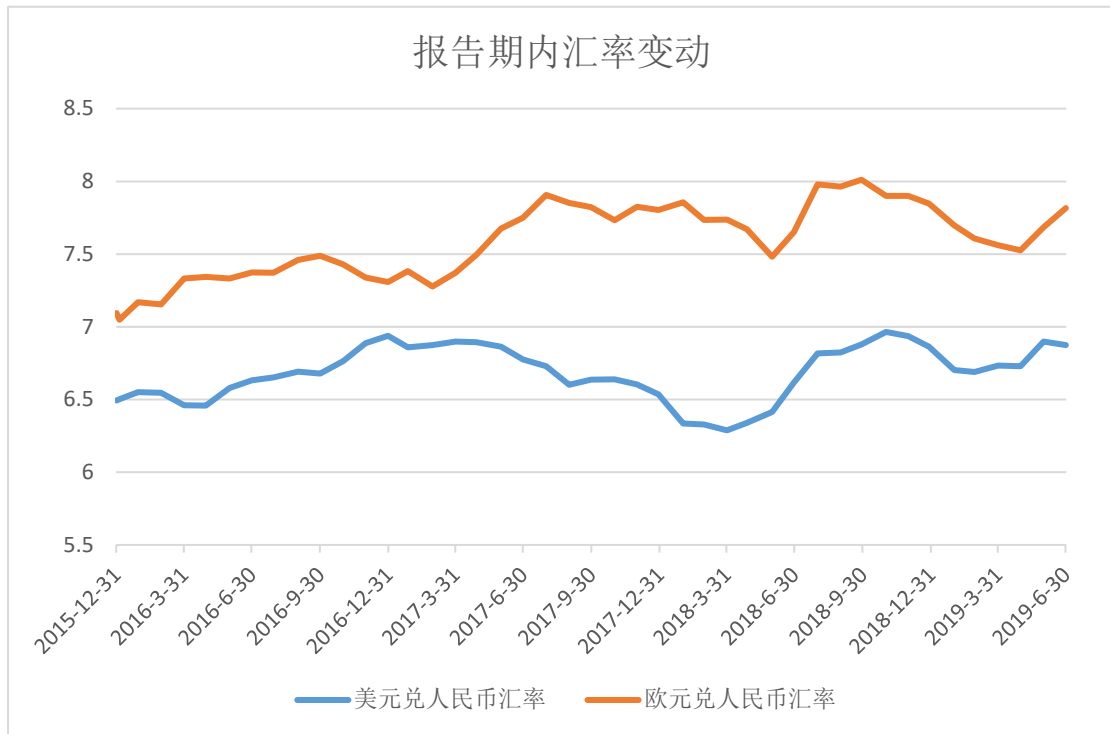
币别	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
美元	88.67%	89.81%	86.55%	91.97%
欧元	10.88%	9.67%	10.89%	2.87%
其他	0.45%	0.52%	2.57%	5.16%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

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%，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，由于公司外销收入以美元为主，小部分欧元，其他货币占比较低，因此通过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。

A、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

B、外币兑人民币汇率波动对销售收入的影响

美元				
项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
期初汇率	6.85	6.51	6.95	6.50
期末汇率	6.87	6.86	6.53	6.94
汇率变动	0.02	0.36	-0.42	0.43
外销收入(万美元)	880.58	2,145.09	1,655.82	1,343.40
汇率变动对外销收入的影响 ^注 (万元)	21.75	772.23	-695.44	577.66
欧元				
项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
期初汇率	7.85	7.82	7.28	7.05
期末汇率	7.82	7.85	7.80	7.31
汇率变动	-0.03	0.03	0.53	0.26
外销收入(万欧元)	96.74	198.45	183.00	37.93
汇率变动对外销收入的影响 ^注 (万元)	-3.19	5.95	96.99	9.86
合计				
汇率变动对外销收入的影响	18.56	778.18	-598.45	587.52

影响(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 **18.56 万元**，分别占主营业务收入的 4.75%、-3.59%、3.79%、**0.20%**，汇率波动对公司的销售收入造成一定影响。

(2) 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：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
汇率变动对收入的影响				
外销收入(万元)	6,798.41	15,949.95	12,870.96	9,759.91
汇率波动 5% 对外销收入的影响金额	+/-339.92	+/-797.49	+/-643.45	+/-488.00
主营业务收入(万元)	9,313.24	20,541.31	16,673.84	12,378.63
对收入影响的百分比	+/-3.65%	+/-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)	-5.06	-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)	+/-0.25	+/-10.11	+/-9.78	+/-10.64
税后对净利润影响金额(万元)	+/-0.22	+/-8.79	+/-8.50	+/-9.25
净利润(万元)	2432.27	5,278.69	4,012.53	2,583.84
对净利润影响的百分比	+/-0.01%	+/-0.17%	+/-0.21%	+/-0.36%

综上，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，则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。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节风险因素”之“四、财务风险”之“（四）汇率波动的风险”中进行了补充披露。

（四）汇率波动的风险

由于目前全球生物实验耗材市场仍以欧美发达国家为主，因此公司的销售收入主要来源于国外市场。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 **6,798.41 万元**，占主营业务收入的比例分别为 78.84%、77.19%、77.65% 及 **73.00%**。公司外销收入主要以美元计价，人民币对美元的汇率波动可能对公司的生产经营造成一定影响。报告期内，公司因汇率变动产生的汇兑损益分别为-212.80 万元、195.59 万元、-202.26 万元和 **-5.06 万元**，随着海外销售规模的进一步扩大，而公司尚未有外汇对冲机制，如果未来人民币汇率波动幅度加大，可能会给公司经营业绩带来一定的不利影响。

（二）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）检查发行人内外销收入和外币结算情况；
- （2）访谈发行人财务负责人，了解发行人外汇管理流程；
- （3）查询报告期内美元和欧元的汇率变动情况，并结合发行人外销收入金额，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，并测算对发行人收入和净利润的影响；

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- （1）报告期内，发行人以境外销售为主，主要结算货币是美元，而外币汇率波动将对发行人的销售收入和净利润产生一定的影响，但整体影响较小；
- （2）发行人尚未有外汇对冲机制，并已在招股书风险因素章节予以披露。

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，尚未入库预付账款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。

回复：

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（3）预付款项”中进行了补充披露。

（3）预付款项

项目	2019. 6. 30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
预付款项（万元）	686.19	716.39	142.81	307.07
占流动资产比例（%）	3.59	3.78	1.35	3.94
占总资产比例（%）	1.98	2.18	0.62	1.52

预付款项主要为材料采购款和租金等。由于公司生产所需的主要原材料聚苯乙烯（GPPS）、聚丙烯（PP）、聚乙烯（PE）主要由国外供应商提供，部分国外供应商按照一般商业惯例要求公司预付货款，因此公司会根据生产需要预付货款采购该类原材料。各报告期末，公司预付账款账龄在 1 年以内，预付款项中不存在预付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份股东的款项。

截至 2019 年 6 月 30 日，预付款项前五名情况如下：

姓名/名称	预付款项余额（万元）	占预付款项总额的比例（%）	款项性质
Channel Prime Alliance	417.01	60.77	预付货款
INEOS	81.40	11.86	预付货款
龙海公司	64.54	9.41	预付货款
GENTER CHEMICALS CO. LTD.	26.17	3.81	预付货款
吉威思科技（苏州）有限公司	11.60	1.69	预付货款
合计	600.71	87.54	

①2018 年末预付款增长情况

2018 年末预付款项的主要支付情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要采购商品	预付款	采购额	占预付款项总额的比例（%）
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%
合计		625.66	3,114.13	87.37%

2018 年末，预付款项余额较往年未有明显上涨，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。2018 年末预付款余额大幅上涨的主要原因如下：

A、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 **9,313.24 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；

B、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；

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（3）预付款项”中进行了补充披露。

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（3）预付款项”中进行了补充披露。

②报告期各期末预付款项的期后采购货物入库情况

截至本招股说明书签署之日，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. 6. 30				
供应商	预付款项	占比	期后入库情况	未入库原因
Channel Prime Alliance	417. 01	60. 77	已全部入库	-
INEOS	81. 40	11. 86	已全部入库	-
龙海公司	64. 54	9. 41	已全部入库	-
GENTER CHEMICALS CO. LTD.	26. 17	3. 81	已全部入库	-
吉威思科技（苏州）有限公司	11. 60	1. 69	已全部入库	-
合计	600. 71	87. 54		
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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（3）预付款项”中进行了补充披露。

③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，报告期内与发行人持续存在购销业务往来，主要为发行人提供聚乙烯（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 1-6 月	聚丙烯（PP）	526.63	43.77%
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%

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）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司采购部经理，了解发行人报告期内预付款出现增减变动的原因并分析其合理性；

（2）对报告期内主要供应商实施函证程序，函证与发行人的交易金额、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、发行人付款情况等其他与发行人的合作情况；

(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，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人 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，所购货物与发行人的业务内容相匹配，增长合理；

(2) 发行人报告期各年预付款所购货物已经全部入库；

(3) Channel Prime Alliance 与发行人在报告期内持续合作，是发行人的重要供应商，所对应的预付款项交易真实、合理。

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。

回复：

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“（3）在建工程”中进行了补充披露。

（3）在建工程

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 **1,140.64 万元**，明细情况如下：

单位：万元

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
产品升级扩产项目及地下设施建设[注]	1,064.23	13.39	-	-
待调试设备	58.17	-	-	133.76
金蝶系统	-	39.35	-	-
光伏发电系统	-	-	234.62	-
实验室装修	-	-	-	25.20
装修工程	18.24	-	-	-
合计	1,140.64	125.80	234.62	158.96

注：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。

公司在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值。公司由工程部牵头组织相关责任部门对在建工程项目开展竣工验收、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，在建工程无明显

迹象表明已发生减值，因而未计提在建工程减值准备。

报告期内，公司各期在建工程余额变动主要系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，最近三年营业收入和净利润的复合增长率分别为 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。

报告期内，在建工程变动情况如下：

①2019 年 1-6 月

单位：万元

工程项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	转入无形资产	期末余额
金蝶系统	39.35	13.39	-	52.74	-
产品升级扩产项目及地下设施建设	86.46	977.77	-	-	1,064.23
待调试设备	-	156.62	98.45	-	58.17
装修工程	-	18.24	-	-	18.24
其他	-	31.89	31.89	-	-
合计	125.80	1,197.91	130.34	52.74	1,140.64

2019 年 1-6 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，2019 年 6 月末，在建工程余额有所增加，主要系因为产品升级扩产项目及地下设施建设工程的持续推进。

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。截至本招股书签署日，工程按计划正

常进行施工，工程已进入底板浇筑工程阶段。

②2018 年度

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	-	86.46	-	-	86.46
合计	234.62	403.05	511.87	-	125.80

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。

③2017 年度

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。

④2016 年度

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系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。

综上所述，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创新的需求。

（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

补充披露：

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。截至本招股书签署日，工程按计划正常进行施工，**工程已进入底板浇筑工程阶段。**

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“（3）在建工程”中进行了补充披露。

发行人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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“（2）固定资产”中进行了补充披露。

2018年，公司新增固定资产金额较大，主要系因为公司业务规模扩大，为了满足生产及技术研发的需要，新增固定资产项目，新增固定资产情况如下：

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施和工具，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) 保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 对发行人相关管理人员进行访谈，了解了发行人经营规模、发展规划、技术水平等方面信息和发行人对厂房设备的需求情况；

(2) 获取并查验了发行人与在建工程相关的内部控制管理制度，了解发行人在建工程日常管理、转固、费用归集、盘点等流程和规定；

(3) 获取了发行人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，并对发行人报告期各期末在建工程执行了监盘程序；

(5) 获取并查验了发行人报告期内各期主要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) 查阅了发行人固定资产相关的内部控制管理制度,了解固定资产申购、采购和在建工程转固的审批流程和执行程序,了解发行人固定资产折旧政策;

(7) 获取了发行人固定资产明细表,并与发行人固定资产卡片进行核对;取得并查验了固定资产折旧计算表;

(8) 检查了发行人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) 对发行人实施固定资产盘点程序,查看固定资产数量及其使用状态。

2、核查意见

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

(1) 发行人报告期内在建工程余额变动合理,与发行人生产经营规模、发展规划、技术水平等方面相匹配;

(2) 发行人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) 发行人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发行人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) 结合发行人报告期内的业务规模扩展以及生产技术发展等实际情况,发行人在建工程计价准确和完整,费用归集完整,配比合理。

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。

回复：

（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

公司的主要产品为液体处理类和生物培养类，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1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
液体处理类	直接材料	2,050.36	59.53	4,286.48	58.64	3,351.25	60.87	2,259.34	53.77
	直接人工	425.60	12.36	387.37	5.30	315.75	5.74	229.05	5.45
	制造费用	968.10	28.11	2,635.65	36.06	1,838.25	33.39	1,713.72	40.78
	小计	3,444.06	100.00	7,309.49	100.00	5,505.25	100.00	4,202.10	100.00
生物培养类	直接材料	864.30	61.13	2,225.42	60.61	1,679.77	56.82	1,118.16	50.56
	直接人工	166.49	11.78	178.76	4.87	170.00	5.75	124.66	5.64

制造费用	383.09	27.10	1,267.77	34.53	1,106.34	37.43	968.64	43.80
小计	1,413.88	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 1-6 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 年上半年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转移类产品、液体离心储存类产品和液体分离类产品，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 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
液体转移类	直接材料	689.22	51.41	1,704.21	53.36	1,304.30	53.77	871.20	47.37
	直接人工	201.55	15.03	200.81	6.29	171.93	7.09	121.04	6.58
	制造费用	449.83	33.55	1,288.72	40.35	949.42	39.14	846.92	46.05
	小计	1,340.61	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	1,057.65	63.19	1,687.16	58.38	1,352.61	62.98	843.55	54.16
	直接人工	185.60	11.09	148.25	5.13	111.98	5.21	81.32	5.22
	制造费用	430.49	25.72	1,054.64	36.49	683.07	31.81	632.71	40.62
	小计	1,673.74	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	303.48	70.63	895.11	73.03	694.34	74.51	544.58	67.62
	直接人工	38.45	8.95	38.30	3.12	31.84	3.42	26.69	3.31
	制造费用	87.77	20.43	292.29	23.85	205.76	22.08	234.09	29.07

产品名称	项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
	小计	429.71	100.00	1,225.70	100.00	931.93	100.00	805.36	100.00

①2017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。

②2018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。

③2019年1-6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 1-6 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	项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	----	-----------	--------	--------	--------

名称		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	789.37	66.12	2,028.91	63.55	1,486.27	60.82	991.72	54.20
	直接人工	124.65	10.44	139.30	4.36	119.60	4.89	91.94	5.02
	制造费用	279.79	23.44	1,024.24	32.08	837.87	34.29	746.17	40.78
	小计	1,193.81	100.00	3,192.45	100.00	2,443.74	100.00	1,829.83	100.00
生物培养辅助工具类	直接材料	74.93	34.05	196.51	40.98	193.50	37.77	126.44	33.13
	直接人工	41.84	19.01	39.47	8.23	50.40	9.84	32.72	8.57
	制造费用	103.31	46.94	243.53	50.79	268.47	52.40	222.46	58.29
	小计	220.07	100.00	479.50	100.00	512.37	100.00	381.62	100.00

①2017 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。

②2018 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。

③2019 年 1-6 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 1-6 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，受产品的主要原材料市场价格波动的影响，对应的材料成本占比均

有不同程度的变动，与市场主要原材料价格变化情况相符。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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本结构分析”中补充披露。

（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1-6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	0.0874	-14.60	0.1024	11.74	0.0916	-3.14	0.0946
	直接人工	0.0256	111.95	0.0121	-0.11	0.0121	-8.09	0.0131
	制造费用	0.0571	-26.29	0.0774	16.09	0.0667	-27.47	0.0919
	小计	0.1701	-11.36	0.1919	12.60	0.1704	-14.67	0.1997
液体离心储存类	直接材料	0.1326	3.24	0.1285	-1.81	0.1308	13.90	0.1149
	直接人工	0.0233	106.18	0.0113	4.22	0.0108	-2.18	0.0111
	制造费用	0.0540	-32.78	0.0803	21.54	0.0661	-23.31	0.0862
	小计	0.2099	-4.62	0.2201	5.93	0.2078	-2.05	0.2121
液体分离类	直接材料	0.6937	-16.03	0.8262	-3.01	0.8518	25.09	0.6810
	直接人工	0.0879	148.60	0.0354	-9.48	0.0391	17.03	0.0334
	制造费用	0.2006	-25.63	0.2698	6.88	0.2524	-13.77	0.2927
	小计	0.9823	-13.18	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 **0.1701 元/PCS**，平均单位成本变动率分别为-14.67%、12.60%、**-11.36%**。单位成本变动具体原因如下：

①2017 年变动

2017 年液体转移类产品的销量比 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，使得该类产品的单位产品成本在 2017 年有所下降。

②2018 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，使得制造费用较 2017 年有所增加。

③2019 年 1-6 月变动

2019 年上半年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 1-6 月及 2018 年产品销售结构情况如下：

产品名称	2019 年 1-6 月		2018 年
	销售占比	变动	销售占比
移液管	84.06%	-2.83%	86.89%
吸头系列	12.49%	2.19%	10.30%
巴氏吸管	3.45%	0.64%	2.81%
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 **0.2099 元/PCS**，平均单位成本变动率分别为-2.05%、5.93%、**-4.62%**。单位成本变动具体原因如下：

①2017 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 年销售量较 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%，综合影响下，导致 2017 年的单位成本下降。

②2018 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，从而导致单位制造费用增幅比例高于直接人工增幅。

③2019 年 1-6 月变动

2019 年 1-6 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 1-6 月，数量级较大但单位材料成本低的微量离心管销售占比较 2018 年下降，由 2018 年 13.09% 下降至 10.26%，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 元/PCS、1.1313 元/PCS 及 **0.9823 元/PCS**，平均单位成本变动率分别为 13.53%、-1.05%、**-13.18%**。

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的 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：

①2017 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%。

②2018 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。

③2019 年 1-6 月变动

2019 年上半年产品销售规模较小，销售数量对于单位成本影响较大。2019 年上半年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 1-6 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	0.5178	-5.61	0.5486	10.79	0.4952	15.51	0.4287
	直接人工	0.0818	117.11	0.0377	-5.48	0.0398	0.26	0.0397
	制造费用	0.1835	-33.73	0.2769	-0.79	0.2791	-13.45	0.3225
	小计	0.7831	-9.27	0.8632	6.02	0.8141	2.93	0.7909
生物培养辅助工具类	直接材料	0.0619	-29.96	0.0883	35.23	0.0653	5.45	0.0619
	直接人工	0.0346	94.74	0.0177	4.29	0.0170	6.12	0.0160
	制造费用	0.0853	-22.08	0.1095	20.79	0.0906	-16.85	0.1090
	小计	0.1817	-15.69	0.2156	24.62	0.1730	-7.49	0.1870

（1）生物培养载体类

①2017 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。

②2018 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。

③2019 年 1-6 月变动

2019 年 1-6 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 1-6 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

①2017 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。

②2018 年变动

2018 年单位成本上涨是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。

③2019 年 1-6 月变动

2019 年 1-6 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 1-6 月,数量级较大但单位成本较低的接种环、接种针以及细胞推板销量占比较 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;

公司的同行业公司主要有硕华生命、巴罗克、安谱实验、拱东医疗,从其对外公开披露的信息中获取不到具体产品成本结构、单位成本等相关数据,因此未能结合同行业可比公司的数据进行对比分析。但结合发行人的成本构成、成本构成变动及单位成本变动情况,发行人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）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（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。对主要供应商采用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) 执行截止性测试，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) 获取同行业可比公司公开披露的财务数据，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，保荐机构和申报会计师认为：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发行人成本核算完整、准确。

问题 56

根据招股说明书披露，2015 年末公司对拜费尔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。

回复：

（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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“（5）商誉”中进行了补充披露。

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

拜费尔的主营业务为空气净化产品的研发、生产和销售，与发行人主营业务

无直接关系。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）的开发、生产和销售，与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。收购拜费尔能够使发行人迅速进入健康领域，同时发行人能够通过协同管理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) 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)

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

未分配利润 -1,862,869.81

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 元价格受让拜费尔全部股权，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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“(一) 资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“(5) 商誉”中进行了补充披露。

5、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。

6、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。

7、可回收金额的计算及确认情况

公司根据拜费尔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，明细如下：

单位：万元

项目	2015 年度	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

测算假设：

(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借款合同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

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）发行人子公司情况”中进行了补充披露。

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。截至本招股说明书签署日，拜费尔准备开展注销前的税务审计工作。

(四) 保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了发行人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) 获取并复核了发行人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、商誉的计算过程；

(3) 对发行人管理人员进行访谈，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、财务报表和财务凭证等；

(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，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人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) 发行人结合自身经营情况，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) 截至本反馈回复之日，拜费尔注销手续正常办理过程中，不存在异常情况。

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。

回复：

（一）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十四的核查情况

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，并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) 发行人报告期内“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 2016 年 12 月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，发行人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。

发行人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。发行人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，发行人不存在税收违法违章行为。

2018 年及以后，发行人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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”之“（三）财务内控不规范及整改情况”中进行了补充披露。

（二）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问答十五的核查情况

1、第三方回款

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（2）应收账款”中进行了补充披露。

G、第三方回款

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：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
第三方回款金额	187.72	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	3.37	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	175.24	209.22	71.08	49.95
（3）其他第三方回款金额	9.12	284.87	392.37	139.25
营业收入	9,313.24	20,747.96	16,704.31	12,402.29
第三方回款金额占营业收入的比例	2.02%	2.58%	3.36%	2.16%

报告期内，第三方回款的金额分别为 268.42 万元、560.63 万元、535.92 万元及 **187.72 万元**，占当期营业收入的比例分别为 2.16%、3.36%、2.58% 和 **2.02%**，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。

2、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主要包括租金收入和零星采购退货款，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 **0.35%**，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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（1）货币资金”中进行了补充披露。

（2）报告期内公司不存在自然人客户和供应商的情形。

报告期内除少量租金及边角料收入、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。

（三）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。

发行人前述相关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。

发行人“转贷”行为、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，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。

发行人“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发行人财务核算，且发行人已对其进行了整改和杜绝，其内部控制相对规范。发行人不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情况，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，发行人积极整改，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。发行人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。发行人符合《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，发行人积极整改，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) 查阅发行人财务资料，了解报告期内发行人是否存在“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，与发行人管理层就报告期内转贷情况进行了确认；

(3) 获取了发行人所使用的个人银行账户流水，了解其收入支出情况，并与发行人银行账户流水进行交叉核对，比照发行人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) 查阅发行人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，发行人报告期内存在“转贷”和利用个人账户对外收付款项的情形，但发行人已就上述内控不规范情形开展了相关整改工作，发行人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。

发行人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。发行人整改后的财务内

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。

（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，发行人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，执行了以下核查程序：

①对发行人销售部门负责人访谈，了解发行人第三方回款情况，并对客户进行了访谈，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，核查了发行人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，确认发行人第三方回款涉及的销售业务是否真实发生；

③查阅发行人主要客户签署的委托第三方代付证明等文件；

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，报告期内发行人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详见本题回复之“（二）、1、第三方回款”。

（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）、1、第三方回款”。

（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，发行人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将第三方回款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，确认其与发行人不存在关联关系；

③对发行人重要客户，包括第三方回款涉及的主要客户执行访谈程序，并获取与发行人不存在关联关系的声明文件。

经核查，报告期内，发行人及其实际控制人、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，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，主要执行了以下程序：

①访谈发行人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，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：

客户名称	打款单位	代付金额（万元）			
		2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
Flamegold Material Corp	Genechain Biotechnology Co Ltd	68.26	142.19	85.43	33.21

Flamegold Material Corp 是发行人的中国台湾客户，Genechain Biotechnology Co Ltd 是发行人在中国台湾地区的经销商，根据三方签订的代付款协议规定，发行人与 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 **68.26 万元**，占营业收入比例为 0.27%、0.51%、0.69% 和 **0.73%**。

针对上述交易安排，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，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，发行人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，发行人与客户签订真实有效合同，根据产品销售合同，发行人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；发行人销售货物的货款，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发行人回款。

针对第三方回款导致资金流与合同约定不一致的情况，执行了以下核查程序：

①访谈发行人管理人员及销售部门负责人，了解发行人存在第三方回款的客观原因，评估第三方回款的合理性；

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；检查发行人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统计表的第三方回款，确保第三方回款统计表的完整性；

③核查发行人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查阅发行人客户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将第三方回款方与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，确认其与发行人不存在关联关系；

⑥访谈发行人主要客户，包括第三方回款涉及的重要客户，了解发行人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，并获取客户与发行人不存在关联关系的声明文件；

⑦对发行人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：

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
第三方回款函证金额（万元）	91.31	302.22	355.93	175.45
函证金额占第三方回款总金额比例	48.64%	56.39%	63.49%	65.36%

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- (1) 报告期内发行人第三方回款真实，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，发行人及其实际控制人、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，发行人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，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；
- (5) 发行人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，报告期内发行人第三方回款对应的营业收入真实；
- (6) 发行人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) 报告期内发行人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，但发行人销售业务是真实的。

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。

回复：

(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，人员及工资水平均较2018年同期有所上升，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的投资收益，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 多万元所致。

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。

发行人已更新 2019 年半年报财务数据，为便于投资者及时了解公司最近一期经营成果及同期对比情况，以下内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）2019 年上半年经营成果同 2018 年同期经营成果的比较情况”中进行了补充披露。

根据发行人经审计的财务数据，发行人 2019 年上半年的主要经营数据及变动分析如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月	变动金额	同比变动率
一、营业收入	9,431.15	7,652.70	1,778.45	23.24%
二、营业总成本	7,079.57	5,833.87	1,245.71	21.35%
其中：营业成本	5,136.23	4,357.50	778.73	17.87%
税金及附加	113.24	88.80	24.44	27.52%
销售费用	864.73	673.27	191.46	28.44%
管理费用	526.41	385.22	141.19	36.65%
研发费用	447.34	348.38	98.97	28.41%
财务费用	-8.38	-19.31	10.93	-56.60%
三、营业利润	2,874.40	2,326.17	548.23	23.57%
四、利润总额	2,874.02	2,337.08	536.95	22.98%
五、净利润	2,432.27	1,985.57	446.69	22.50%

2019 年上半年经营成果总体较 2018 年同期有所改善。收入、净利润较 2018 年同期均有所增长。对于主要科目的变动原因分析如下：

1、营业收入

2019 年上半年公司实现营业收入 9,431.15 万元，较上年同期 7,652.70 万

元增加 1,778.45 万元，增长率为 23.24%。2019 年上半年公司营业收入保持稳定增长，一方面全球生物医药行业持续稳定增长，带动生物实验室耗材市场需求保持稳定增长，另一方面发行人与主要客户保持良好的业务合作关系，客户订单保持稳定增长，2019 年 VWR 将部分离心管订单转为向公司采购，使得公司 2019 年上半年对 VWR 的销售收入增长 805.59 万元。

2、销售费用

公司 2019 年上半年销售费用发生额为 864.73 万元，较上年同期 673.27 万元增加 191.46 万元。销售费用较上年同期增长主要原因系随着公司销售规模扩大，相应的职工薪酬、业务推广费用、运输费用等均有所上涨，从而导致销售费用较上年同期增长。

3、管理费用

公司 2019 年上半年管理费用发生额为 526.41 万元，较上年同期 385.22 万元增加 141.19 万元。管理费用较上年同期增长主要原因系 2019 年上半年管理人员职工薪酬有所增长以及公司相关的上市中介费用增加使得咨询服务费增长较明显。

4、研发费用

公司 2019 年上半年研发费用发生额为 447.34 万元，较上年同期 348.38 万元增加 98.97 万元，主要原因系研发费用中职工薪酬增加所致。

5、财务费用

2019 年上半年财务费用较 2018 年同期增加了 10.93 万元，主要受汇兑损益影响所致。

2019 年上半年，综合上述主要因素的影响，公司营业利润、利润总额及净利润随着业务规模扩大保持稳定的增长。

(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

在财务状况分析中，发行人已对 2019 年上半年财务数据进行分析，具体情

况如下：

项目	2019. 6. 30	2018.12.31	变动百分比	是否补充披露
流动资产：				
货币资金	45,612,007.39	32,377,278.01	40.88%	是
应收账款	53,727,863.53	66,822,691.10	-19.60%	是
预付款项	6,861,850.29	7,163,853.26	-4.22%	是
其他应收款	992,076.68	1,427,543.62	-30.50%	否
存货	36,610,601.84	21,170,081.15	72.94%	是
其他流动资产	47,338,365.02	60,568,519.05	-21.84%	否
流动资产合计	191,142,764.75	189,529,966.19		
非流动资产：				
长期股权投资	-	-	-	否
固定资产	112,209,600.16	112,043,578.19	0.15%	否
在建工程	11,406,391.58	1,258,049.81	806.67%	是
无形资产	13,138,452.60	12,784,125.01	2.77%	否
商誉	-	-	-	
长期待摊费用	-	181,578.94	-100.00%	否
递延所得税资产	2,339,168.84	2,636,440.44	-11.28%	否
其他非流动资产	16,933,604.05	9,789,567.27	72.98%	否
非流动资产合计	156,027,217.23	138,693,339.66		
资产总计	347,169,981.98	328,223,305.85		
流动负债：				
短期借款	-	-	-	否
应付账款	16,536,334.21	21,511,088.01	-23.13%	否
预收款项	3,213,551.37	2,587,622.77	24.19%	否
应付职工薪酬	4,083,091.58	3,654,634.72	11.72%	否
应交税费	4,219,272.08	9,658,286.32	-56.31%	否
其他应付款	6,291,705.03	1,269,557.86	395.58%	否
其他流动负债	-	-	-	否
流动负债合计	34,343,954.27	38,681,189.68		
非流动负债：				
递延收益	6,542,500.00	7,581,250.00	-13.70%	否
非流动负债合计	6,542,500.00	7,581,250.00		

项目	2019. 6. 30	2018.12.31	变动百分比	是否补充披露
负债合计	40,886,454.27	46,262,439.68		
所有者权益：				
股本	75,000,000.00	45,477,098.00	64.92%	是
资本公积	81,601,151.41	111,124,053.41	-26.57%	否
其他综合收益	-	-	-	否
盈余公积	13,525,857.23	13,525,857.23	0.00%	否
未分配利润	136,156,519.07	111,833,857.53	21.75%	否
归属于母公司所有者 权益合计	306,283,527.71	281,960,866.17	8.63%	否
少数股东权益	-	-	-	否
所有者权益合计	306,283,527.71	281,960,866.17		
负债和所有者权益 合计	347,169,981.98	328,223,305.85		

发行人结合 2019 年上半年财务数据变动情况及反馈问询补充披露事项，对 2019 年 6 月末余额较 2018 年末变化在 30%以上，或变化不重大但对发行人财务状况影响重大的余额进行了补充披露。部分科目虽然超过 30%，但是已经充分披露余额变动原因的则不再进行补充披露。

1、货币资金

2019 年 6 月末，货币资金较 2018 年末增加 1,323.47 万元，主要系因为 2019 年上半年客户回款情况较好，2019 年 6 月末应收账款余额较 2018 年下降 1,309.48 万元，与货币资金变动相匹配。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（1）货币资金”中补充披露。

2、应收账款

已结合本反馈问题 43 进行补充披露与分析，详见本反馈回复“问题 43”，并已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（2）应收账款”中进行了补充披露。

3、预付款项

已结合本反馈问题 53 进行补充披露与分析，详见本回复“问题 53”，并已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（3）预付款项”中进行了补充披露。

4、存货

已结合本反馈问题 44 进行补充披露与分析，详见本回复“问题 44”，并已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“1、流动资产结构分析”之“（5）存货”中补充披露。

5、在建工程

已结合本反馈问题 54 进行补充披露与分析，详见本回复“问题 54”，并已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成、变化及质量分析”之“2、非流动资产结构分析”之“（3）在建工程”中进行了补充披露。

6、股本

2019 年 6 月末，公司股本较 2018 年大幅增加，主要系 2019 年 1 月 15 日，浩特生物 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。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（五）所有者权益变动情况”之“1、股本”中补充披露。

(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、公司报告期各年一季度的产销率

报告期各年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%

公司报告期各年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。

公司根据产品特点, 主要实行“以销定产”的经营模式。报告期内, 公司

主要产品液体处理类及生物培养类的产能利用率及产销率情况如下：

单位：万支、万个

项目	指标	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
液体处理类	产能	18,440.00	32,000.00	27,000.00	21,000.00
	产量	17,471.81	30,966.85	25,612.88	17,967.44
	产能利用率	94.75%	96.77%	94.86%	85.56%
	销量	16,294.13	30,861.51	25,388.92	17,353.93
	产销率	93.26%	99.66%	99.13%	96.59%
生物培养类	产能	3,250.00	6,500.00	6,300.00	5,400.00
	产量	2,845.07	5,938.12	5,947.91	4,503.99
	产能利用率	87.54%	91.36%	94.41%	83.41%
	销量	2,735.35	5,922.88	5,963.74	4,354.46
	产销率	96.14%	99.74%	100.27%	96.68%

报告期，公司业务规模不断扩大，产品销售数量逐年增加，公司产能利用率、产销率保持在较高水平。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人销售和主要客户情况”之“2、公司主要产品产能利用率及产销率情况”中进行了补充披露。

（四）保荐机构、申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司2018年1-6月的财务报表，与2019年1-6月报表进行对比分析；

（2）获取2018年1-6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，核实数据的准确性及真实性；

（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项目的变动原因；

（4）获取公司报告期各年第一季度以及2019年上半年的产能、产量、销量

等数据，对各期第一季度**以及 2019 年上半年的**相关数据进行对比，分析其变动原因，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**以及 2019 年上半年的**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，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 2019 年上半年经营成果同 2018 年同期经营成果的比较中差异较大项目的变动原因具有合理性；

(2) 在财务状况分析中，2019 年 6 月末余额变化较大科目的变动原因已作分析，具有合理性；

(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。

第六部分 关于其他事项

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。

回复：

（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

发行人于 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，发行人向中国证监会报送《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》，同意发行人撤回申请。

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，发行人因此调整上市战略，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

发行人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。

(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	
机构类型	本次申报	前次申报	本次申报	前次申报
保荐机构、主承销商	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
发行人律师	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
申报会计师	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，发行人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

发行人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 1-6 月，由于两次申报的报告期不一致，发行人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，发行人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，发行人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，导致发行人本次申报涉及 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 1-6 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	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	结合发行人业务发展情况调整了募投项目及募集金额投入金额

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
		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	材工程技术研发中心建设项目，拟投入总额为 21,000.00 万元	
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发行人面临的主要风险	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发行人面临的主要风险	本次申报根据科创板披露有关要求并结合发行人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	为突出发行人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发行人主要竞争优势、质量控制先进性等章节披露
7	可比公众公司变更	发行人可比公众公司为：巴罗克（870248）、安谱实验（832021）及硕华生命（838540）	发行人可比公众公司为：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
8	房屋及土	房屋建筑物及土地使用	房屋建筑物产权证号	发行人于 2019 年 5

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
	地使用权权属证书	权的权属证书号为：粤（2019）广州市不动产权第 06202807 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	月换领了新的不动产权证，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发行人技术与研发情况	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发行人技术与研发情况	根据科创板披露有关要求并结合发行人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， 努力实现“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，抓住产业结构调整的全球调整的机遇，扩大在国际、国内行业的影响力	结合发行人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	在满足现金分配条件、	在符合利润分配原则、	结合发行人目前发

序号	具体内容	本次申报	前次申报	差异说明
	政策	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供分配利润的 10%	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供分配利润的 20%	展阶段及自身经营情况调整现金分红比例
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发行人对 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：发行人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：

①合并资产负债表

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日			
	前次申报	本次申报	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	综合影响
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

②合并利润表

单位：万元

项目	2016 年度			
	前次申报	本次申报	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
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。

A、坏账准备计提比例变更对比情况如下：

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

B、坏账准备计提比例变更对财务数据的影响如下：

a、合并资产负债表

项目	2016 年 12 月 31 日			
	变更前	变更后	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
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

项目	2016年12月31日			
	变更前	变更后	差异数	差异原因
				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

b、合并利润表

项目	2016年度			
	变更前	变更后	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

项目	2016 年度			
	变更前	变更后	差异数	差异原因
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

②2015 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，为发行人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发行人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，发行人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) 保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅了发行人前次首发上市申请、撤回申请等相关材料，了解前次申报的情况；

(2) 访谈发行人管理层，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) 查阅发行人前次申报相关披露信息，并与本次申报相关披露信息进行比对，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

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

(1) 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，发行人因此调整上市战略，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) 发行人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。

问题 60

招股说明书披露，报告期内，发行人曾参股医大科学；发行人已于 2018 年 3 月 20 日将其所持有的医大科学的全部股权转让给无关联第三方。报告期内，发行人与医大科学之间存在关联交易。报告期内发行人存在注销子公司拜费尔的情况。

请发行人核查说明：（1）将其所持有的医大科学的全部股权转让给第三方的原因；（2）发行人出售医大科学股权的协议主要内容，交易金额、交易对方的基本情况、交易价款的实际支付情况；（3）发行人与医大科学的业务往来是否履行了必要的程序，交易价格是否公允；（4）拜费尔在纳入公司合并报表期间，是否存在违法违规的行为，是否存在纠纷。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）将其所持有的医大科学的全部股权转让给第三方的原因

公司于 2018 年第一次临时股东大会作出决议，将所持医大科学的股权全部转让给无关联第三方广州瑞发科技企业孵化器有限公司（以下简称“瑞发科技”）。公司转让所持医大科学股权系因为投资参股医大科学后一直未能实现投资预期，一方面参股医大科学后，医大科学未能帮助公司拓展销售渠道，与公司主营业务未能发生协同效应；另一方面在公司投资参股医大科学后，医大科学持续亏损，发展前景无法预期。基于上述原因，公司经综合评估后，将其持有的医大科学的全部股权转让给无关联第三方瑞发科技。

(二) 发行人出售医大科学股权的协议主要内容，交易金额、交易对方的基本情况、交易价款的实际支付情况

1、股权转让协议主要内容、交易金额

公司与瑞发科技于 2018 年 3 月 20 日签订了《股权转让协议》，约定主要内容如下：

(1) 协议标的：公司持有的医大科学 20% 股权，即 100 万元出资；

(2) 转让对象：瑞发科技；

(3) 转让价款：按原出资款 100 万元平价转让，在协议签署后三十个工作日内支付；

(4) 公司治理：股权转让完成后，公司在医大科学的原股东权利义务由瑞发科技承受，发行人不再向医大科学委派董事。

2、交易对方的基本情况

交易对方瑞发科技的基本情况如下：

企业名称	广州瑞发科技企业孵化器有限公司
统一社会信用代码	91440101331337919J
法定代表人	高文娟
注册资本	1000 万元
成立日期	2015 年 2 月 4 日
营业期限	2015 年 2 月 4 日至无固定期限
登记机关	广州市黄埔区市场和质量监督管理局
住所	广州市萝岗区瑞发路 1 号 A 栋 502 室
经营范围	科技中介服务；生物技术推广服务；企业管理咨询服务；市场调研服务；投资咨询服务；专利服务；企业财务咨询服务；工商登记代理服务；工程和技术基础科学研究服务；场地租赁（不含仓储）；物业管理

3、交易价款的实际支付情况

公司已于 2018 年 4 月 18 日收到瑞发科技通过交通银行广州经济技术开发区

支行转账支付的 100 万元股权转让款。

（三）发行人与医大科学的业务往来是否履行了必要的程序，交易价格是否公允

报告期内，公司与医大科学的业务往来主要系公司向医大科学销售商品，报告期内的关联交易发生金额分别为：3.30 万元、5.23 万元、0.83 万元、0 元。上述业务往来履行的程序如下：公司每年会对当年度日常关联交易的内容进行合理预计，并形成日常关联交易议案，并由董事会、年度股东大会审议决策。归于上述决策范围内的日常关联交易，公司根据常规合同审批流程，由公司行政部对该等关联交易的合同、订单进行初审，经公司总经理最终审核后执行。如有超出核准范围的关联交易发生，该交易按照《公司章程》《关联交易管理制度》的规定重新提交董事会或股东大会审议，在审议通过后执行。公司上述履行的程序系按照《公司法》等法律法规以及《公司章程》《关联交易管理制度》等公司内部的制度规章执行，因此，公司与医大科学的业务往来已履行了必要的程序。

根据公司与医大科学签署的《产品销售框架合同》《订货单》及公司开具的相关发票等资料，对于同类产品，公司向医大科学的销售价格与向其他非关联方的销售价格基本一致，不存在显著差异，公司与医大科学的业务往来定价均为市场定价，交易价格公允。

公司全体独立董事发表独立意见，认为报告期内关联交易以及关联方往来，符合公司当时实际业务发展需要，交易价格参照市场价格确定，定价公允，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司和中小股东的利益的行为。

公司 2019 年第二次临时股东大会审议通过了《关于确认报告期内关联交易不存在损害公司和其他股东利益的议案》，确认报告期内的关联交易情况属实，符合当时实际业务发展需要，交易定价公允，不存在损害公司和其他股东利益的情形。

综上，发行人与医大科学的业务往来履行了必要的程序，交易价格公允。

（四）拜费尔在纳入公司合并报表期间，是否存在违法违规的行为，是否存在纠纷

1、守法情况

根据相关主管部门出具的无违规证明等资料，以及中国裁判文书网等网络公开信息显示，拜费尔在纳入公司合并报表期间，未受到行政处罚的情况，不存在违法违规的行为。

2、纠纷情况

截至本问询函回复出具之日，拜费尔存在 1 起肖像权、名誉权纠纷，具体情况如下：

2015 年 2 月，原告苗圃因拜费尔未经其允许将其肖像用于口罩宣传，遂向北京市朝阳区人民法院提起诉讼，要求拜费尔立即撤下侵权户外广告、在全国发行的报纸上向其公开赔礼道歉并赔偿经济损失、精神损失费及维权成本合理开支合计人民币 432,000 元。

经北京市朝阳区人民法院审理，于 2017 年 2 月作出民事判决书（（2015）朝民初字第 29446 号），认定拜费尔存在侵犯原告苗圃的肖像权，判决拜费尔向原告苗圃书面赔礼道歉，并赔偿其各项经济损失 30,000 元。

2017 年 3 月 16 日，拜费尔向原告苗圃支付了上述 30,000 元赔偿款。

除上述肖像权、名誉权纠纷外，拜费尔在纳入公司合并报表期间不存在其他纠纷。

（五）保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- （1）取得了发行人签署的关于出售医大科学股权的书面说明；
- （2）查阅了发行人转让医大科学股权相关的股权转让协议、股权转让款支付凭证；

(3) 访谈了医大科学原股东广州呼研所医药科技有限公司及受让方瑞发科技；

(4) 查阅了发行人过往历次召开的三会会议文件；

(5) 查阅了发行人报告期内历次独立董事发表的独立意见；

(6) 查阅了发行人的《公司章程》及《关联交易管理制度》；

(7) 查阅了发行人提供的拜费尔涉诉材料、判决书、赔偿款支付凭证；

(8) 取得了及拜费尔相关政府主管部门出具的无违规证明；

(9) 通过中国裁判文书网等网络公开途径核查拜费尔在纳入公司合并报表期间是否存在违法违规行为或其他诉讼仲裁情况；

(10) 访谈了公司总经理 Yuan Ye James；

(11) 查阅了医大科学历次工商登记变更资料；

(12) 通过国家企业信用信息公示系统查询了医大科学的基本信息；

(13) 核查了发行人报告期内的财务报表、审计报告；

(14) 核查了发行人报告期向医大科学销售商品的销售合同、销售明细、订货单等文件；

(15) 抽查了发行人内部关于关联交易的审批文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人与医大科学的业务往来履行了必要的程序，交易价格公允；(2) 拜费尔在纳入发行人合并报表期间，不存在违法违规行为；(3) 拜费尔在纳入发行人合并报表期间，存在 1 起名誉权、肖像权侵权诉讼纠纷，人民法院对该等纠纷作出的生效判决已执行完毕，该等纠纷已彻底了结，截至本问询函回复出具之日，发行人或子公司不存在其他纠纷或潜在纠纷。

问题 61

招股说明书披露，海汇财富和卓越润都为持有发行人 5%以上股份的股东。

请发行人在“持有发行人 5%以上股份的其他股东情况”章节补充披露：海汇财富和卓越润都的普通合伙人和执行事务合伙人。

回复：

（一）海汇财富的普通合伙人和执行事务合伙人

成立时间	2010 年 12 月 6 日
出资额	39,068 万元
注册地	广州市高新技术产业开发区科学城科学大道 191 号 A1 第 10 层 1002 单元(仅限办公用途)
主要生产经营地	广州市高新技术产业开发区科学城科学大道 191 号 A1 第 10 层 1002 单元(仅限办公用途)
主营业务	创业投资；投资管理服务；投资咨询服务
普通合伙人	李明智
执行事务合伙人	李明智
私募基金备案情况	已备案，基金编号：SD3882
私募基金管理人	广州海汇投资管理有限公司，基金管理人登记编号：P1001356
与发行人主营业务的关系	海汇财富主要从事创业投资、投资管理和投资咨询业务，与发行人主营业务无关联

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人 5%以上股份的其他股东情况”中补充披露。

（二）卓越润都的普通合伙人和执行事务合伙人

成立时间	2011 年 11 月 16 日
出资额	10,100 万元
注册地	广州市天河区珠江西路 5 号 2301 房
主要生产经营地	广州市天河区珠江西路 5 号 2301 房
主营业务	创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立投资企业与创业投资管理顾问机构

普通合伙人	广东盛世润都股权投资管理有限公司
执行事务合伙人	广东盛世润都股权投资管理有限公司
私募基金备案情况	已备案，基金编号：SH2205
私募基金管理人	广东盛世润都股权投资管理有限公司，基金管理人登记编号：P1011035
与发行人主营业务的关系	卓越润都主要从事创业投资和投资咨询业务，与发行人主营业务无关联

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的股东及实际控制人的基本情况”之“（三）持有发行人 5%以上股份的其他股东情况”中补充披露。

问题 62

招股说明书披露，《抵押合同》（粤开发区 2016 年抵字 009 号）涉及的相关借款已于 2017 年全部偿还，所涉抵押物厂房已于 2019 年 4 月 16 日办理涂销抵押登记手续，但该《抵押合同》约定的抵押期限为自每笔债务履行期限届满之日起后两年止。目前，该抵押合同属于“正在履行”。

请发行人说明：上述抵押合同属于“正在履行”的原因，是否具有合理性；担保合同协议内容，款项的用途及还款情况。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

回复：

（一）抵押合同属于“正在履行”的原因，是否具有合理性；担保合同协议内容，款项的用途及还款情况

1、抵押合同“正在履行”的原因及合理性

2016 年 10 月 10 日，公司与交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行签订了《抵押合同》（粤开发区 2016 年抵字 009 号），约定公司为交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行与发行人在 2016 年 9 月 23 日至 2019 年 9 月 23 日期间签订的全部主合同提供抵押担保。同时上述合同 8.3 条中约定，

保证期间根据主合同约定的各笔主债务的债务履行期限分别计算。每笔主债务项下的保证期间为,自该笔债务的债务履行期限届满之日(或抵押权人垫付款项之日)起,计至全部主合同项下最后到期的主债务的债务履行期限届满之日(或抵押权人垫付款项之日)后两年止。

2018年1月29日,公司与交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行签订了《流动资金借款合同》(粤开发区2018年借字003号),约定交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行向发行人提供借款1,500万元用于日常经营性周转,该额度属于循环额度,授信期限自2017年12月15日至2019年12月5日。

公司在上述《抵押合同》和《流动资金借款合同》履行期间,因业务开展需求,分别于2018年1月30日和2018年1月31日向交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行借款120万欧元和65万欧元,后于2018年6月25日归还了上述借款。截至本问询函回复出具之日,公司还款时间尚未超出《抵押合同》中约定的“自每笔债务履行期限届满之日起后两年”,因此,上述《抵押合同》约定的担保义务仍然在进行中,《抵押合同》属于正在履行,且具有合理性。

2016年10月10日,公司与交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行签订了《抵押合同》(粤开发区2016年抵字009号),约定发行人为交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行与发行人在2016年9月23日至2019年9月23日期间签订的全部主合同提供抵押担保。因此,上述《抵押合同》约定的担保义务仍然在进行中,《抵押合同》属于“正在履行”,具有合理性。

2、担保合同协议内容,款项的用途及还款情况

公司该项担保协议为内容、担保款项的用途及还款情况如下:

项目	具体内容
抵押合同主要内容	(1) 协议主体 抵押人: 广州洁特生物过滤股份有限公司 抵押权人: 交通银行股份有限公司广州经济技术开发区支行 (2) 担保责任范围 主合同项下的全部主债权本金(含各类贷款、透支款、贴现款和/或各类贸易融资款等)、利息、复利、罚息、违约金、赔偿金及实现债权、抵押权的费用 (3) 担保的主合同

	<p>①被担保的债务人为：广州洁特生物过滤股份有限公司；</p> <p>②最高额抵押。抵押人为抵押权人与债务人在 2016 年 9 月 23 日至 2019 年 9 月 23 日期间签订的全部主合同提供抵押担保，抵押权人担保的最高债权额为(币种及大写金额)：58,131,400 元。</p> <p>(4) 抵押物 广州开发区斗塘路 1 号厂房及土地。</p> <p>(5) 担保期间</p> <p>①主合同约定的各笔主债务履行期限分别计算，每一笔主债务项下的保证期间为，自该笔债务履行期限届满之日（或抵押权人垫付款项之日）起，计至全部主合同项下最后到期的主债务的债务履行期限届满止日（或抵押权人垫付款项之日）后两年止；</p> <p>②抵押权人与债务人约定债务人可分期履行债务的，该笔主债务的保证期间按各期债务履行分别计算，为自每期债务的债务履行期限届满之日（或抵押权人垫付款项之日）起，计至全部主合同项下最后到期的主债务的债务履行期限届满止日（或抵押权人垫付款项之日）后两年止；</p> <p>③抵押权人宣布任一笔主债务提前到期的，该笔主债务的履行期限届满日以其宣布的提前到期日为准。</p>				
担保债权情况	借款日期	借款金额	借款用途	借款期限	还款情况
	2016 年 11 月 30 日	2100 万元	置换发行人在中国银行股份有限公司广州荔湾支行的流动资金贷款	2016 年 11 月 30 日至 2017 年 11 月 29 日	已于 2017 年 11 月 29 日归还
	2018 年 1 月 30 日	120 万欧元	经营周转	2018 年 1 月 30 日至 2019 年 1 月 30 日	已于 2018 年 6 月 25 日归还
	2018 年 1 月 31 日	65 万欧元	经营周转	2018 年 1 月 31 日至 2019 年 1 月 31 日	已于 2018 年 6 月 25 日归还

(二) 保荐机构、发行人律师核查并发表意见

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅了《流动资金借款合同》（粤开发区 2018 年借字 003 号）《抵押合同》（粤开发区 2016 年抵字 009 号）等报告期内公司的抵押合同、借款合同等文件；
- (2) 担保银行贷款协议及对应贷款的发放凭证、发行人还款凭证；
- (3) 取得了发行人关于借款及房产担保事项出具的说明；
- (4) 查阅了发行人的不动产权证书（粤（2019）广州市不动产第 06202807 号）；

(5) 前往黄埔区国土资源和规划委员会查询了发行人土地房产的他项权利状态等。

2、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

根据发行人的还款情况及《抵押合同》的约定，《抵押合同》约定的担保义务仍然在进行中，《抵押合同》属于“正在履行”，具有合理性。

问题 63

请发行人按照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六十八条规定，规范欺诈发行股份回购等重要承诺事项的内容表述，并在“投资者保护”章节充分披露相关承诺事项。

回复：

《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六十八条规定：“对发行人存在本办法第六十七条规定的行为并已经发行上市的，可以依照有关规定责令上市公司及其控股股东、实际控制人在一定期间从投资者手中购回本次公开发行的股票。”，第六十七条规定：“发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册的，中国证监会将自确认之日起采取 5 年内不接受发行人公开发行证券相关文件的监管措施。对相关责任人员，视情节轻重，采取认定为不适当人选的监管措施，或者采取证券市场禁入的措施。”发行人已按照上述规定规范欺诈发行股份回购等重要承诺事项的内容表述，并在招股说明书“第十节投资者保护”之“五、（四）对欺诈发行上市的股份购回承诺”披露如下：

1、发行人承诺：

（1）本公司首次公开发行股票的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本公司本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

（2）若本公司不符合科创板上市条件，以欺骗手段骗取发行注册且已经上

市的，本公司将在中国证监会等有权部门确认后五个工作日内启动股份购回程序，购回本公司本次公开发行的全部新股。

(3) 若本公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，或本公司存在欺诈发行的情况，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

2、控股股东、实际控制人承诺：

(1) 公司首次公开发行股票招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，公司本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

(2) 若公司不符合科创板上市条件，以欺骗手段骗取发行注册且已经上市的，本人将在中国证监会等有权部门确认后五个工作日内启动股份购回程序，购回公司本次公开发行的全部新股。

(3) 若公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，或公司存在欺诈发行的情况，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

问题 64

(1) 根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》，发行人提供的最近三年及一期财务报表的附注，应符合格式完整性的要求，对于资产及负债项目应完整列示报告期各期末数据及其变动情况分析。请发行人、保荐机构和申报会计师在本次问询回复中补充提交更新版财务报告；(2) 请发行人在招股说明书中披露关键审计事项；(3) 根据《关于财务信息披露有关事项的通知》，请发行人在招股说明书中补充披露半年度财务预测数据。

回复：

(一) 根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》，发行人提供的最近三年及一期财务报表的附注，应符合格式完整性的要求，对于资产及负债项目应完整列示报告期各期末数据及其变动情况分析。请发行人、保荐机构和申报会计师在本次问询回复中补充提交更新版财务报告

发行人已根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》的相关规定提交完整的最近三年一期财务报表的附注，并完整列示报告期各期末资产及负债项目数据及其变动情况分析。

(二) 请发行人在招股说明书中披露关键审计事项

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“四、审计意见类型及关键审计事项”之“(二)关键审计事项”中补充披露。

(二) 关键审计事项

关键审计事项是会计师根据职业判断，认为对 2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，会计师不对这些事项单独发表意见。

会计师在审计中识别出的关键审计事项汇总如下：

关键审计事项	审计应对
应收账款减值	
相关会计年度：2019 年 1-6 月	
<p>截至 2019 年 6 月 30 日，公司应收账款账面余额为人民币 57,067,387.30 元，坏账准备为人民币 3,339,523.77 元，账面价值为人民币 53,727,863.53 元。</p> <p>公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性； 2、复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性； 3、复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是

<p>有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。</p> <p>由于应收账款金额重大，且应收账款减值涉及重大管理层判断，会计师将应收账款减值确定为关键审计事项。</p>	<p>否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；</p> <p>4、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；</p> <p>5、对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；</p> <p>6、检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；</p> <p>7、对重要应收账款实施函证程序，核实应收账款的存在及准确性；</p> <p>8、检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。</p>
<p>相关会计年度：2018 年度、2017 年度</p>	
<p>截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为人民币 70,865,192.85 元，坏账准备为人民币 4,042,501.75 元，账面价值为人民币 66,822,691.10 元；截至 2017 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额为人民币 52,888,770.55 元，坏账准备为人民币 3,008,159.15 元，账面价值为人民币 49,880,611.40 元。</p> <p>对于单独进行减值测试的应收账款，当存在客观证据表明其发生减值时，管理层综合考虑债务人的行业状况、经营情况、财务状况、还款记录等因素，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备；对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，管理层根据账龄、行业状况、逾期状态等依据划分组合，以与该等组合具有类似信用风险特征组合的历史损失率为基础，结合现实情况进</p>	<p>1、了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；</p> <p>2、复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑和客观证据，评价管理层是否充分识别已发生减值的应收账款；</p> <p>3、对于单独进行减值测试的应收账款，获取并检查管理层对未来现金流量现值的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；</p> <p>4、对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；测试管理层使用数据的准确性和完整性（包括对于以账龄为信用风险特征的应收账款组合，以抽样方式检查应收账款</p>

<p>行调整，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备。</p> <p>由于应收账款金额重大，且应收账款减值测试涉及重大管理层判断，会计师将应收账款减值确定为关键审计事项。</p>	<p>账龄的准确性) 以及对计提坏账准备的计算是否准确；</p> <p>5、对重要应收账款实施函证程序，核实应收账款的存在及准确性；</p> <p>6、检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；</p> <p>7、检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。</p>
<p>收入确认</p>	
<p>相关会计年度：2019 年 1-6 月、2018 年度、2017 年度</p>	
<p>公司的营业收入主要来自于生产和销售生物培养类、液体处理类等生物实验室耗材产品。2019 年 1-6 月，公司营业收入金额为人民币 94,311,458.00 元；2018 年度，公司营业收入金额为人民币 207,479,558.03 元；2017 年度，公司营业收入金额为人民币 167,043,100.22 元。</p> <p>公司的内销收入在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时确认。外销收入在将产品报关、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时确认。</p> <p>由于营业收入是公司关键业绩指标之一，可能存在管理层通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险。因此，会计师将收入确认确定为关键审计事项。</p>	<p>1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；</p> <p>2、检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；</p> <p>3、对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；</p> <p>4、对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售发票、送货清单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；</p> <p>5、对主要客户进行实地走访核查，对主要客户与公司的合作情况进行访谈，获取主要客户与公司的交易订单数据；</p> <p>6、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；</p> <p>7、以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至送货清单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；</p> <p>8、检查与营业收入相关的信息是否已在</p>

(三) 根据《关于财务信息披露有关事项的通知》，请发行人在招股说明书中补充披露半年度财务预测数据

发行人已更新 2019 年半年报财务数据，为便于投资者及时了解发行人财务经营情况，发行人已在招股说明书中补充以下内容：

1、招股说明书“重大事项提示”

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后公司经营状况”中进行补充披露，具体如下：

公司最近一期审计报告的审计截止日为 2019 年 6 月 30 日，公司提示投资者关注本招股说明书已披露财务报告审计截止日后的公司主要财务信息和经营状况。

财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间，公司经营情况良好，产业政策、税收政策、行业市场环境、主要产品的生产和销售、主要客户和供应商、公司经营模式未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

根据 2019 年 1-9 月经审阅的财务数据，截至 2019 年 9 月 30 日，公司资产总额 36,942.68 万元，所有者权益 32,569.58 万元；2019 年 1-9 月，公司实现营业收入 16,208.43 万元，归属于母公司所有者的净利润 4,373.50 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润 3,739.73 万元；2019 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 3,110.42 万元。

2、招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”更新

招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中进行补充披露，具体如下：

(一) 会计师审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2019 年 6 月 30 日。天健会计师事务所对公司 2019 年第 3 季度财务报表，包括 2019 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，

2019年7-9月和2019年1-9月的合并及母公司利润表，2019年1-9月的合并及母公司现金流量表，以及财务报表附注进行审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2019〕7-470号），发表了以下意见：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信洁特生物公司2019年第3季度财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映洁特生物公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）专项声明

公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员已对公司2019年第三季度未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对公司2019年第三季度未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表的真实、准确、完整。

（三）审计截止日后主要财务信息

公司2019年1-9月主要财务数据（未经审计，但已经天健会计师事务所审阅）如下：

单位：万元

项目	2019年9月30日	2018年12月31日	变动率
资产总额	36,942.68	32,822.33	12.55%
所有者权益	32,569.58	28,196.09	15.51%
项目	2019年1-9月	2018年1-9月	变动率
营业收入	16,208.43	12,548.60	29.17%
营业利润	5,174.64	3,891.58	32.97%
利润总额	5,167.99	3,902.49	32.43%
净利润	4,373.50	3,310.98	32.09%
归属于母公司所有者的净利润	4,373.50	3,315.77	31.90%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	3,739.73	2,730.70	36.95%

2019年1-9月,公司实现营业收入16,208.43万元,较上年同期增长29.17%,主要原因系公司产品凭借优良的技术性能和产品品质,获得客户认可,从而获取更多的客户订单,如2019年VWR将部分离心管订单转为向公司采购,推动营业收入保持稳定增长。随着公司营业收入规模扩大,2019年1-9月公司实现的营业利润、利润总额及净利润均保持较为稳定的增长。

(四) 财务报告审计截止日后主要经营状况

公司最近一期审计报告的审计截止日为2019年6月30日,公司提示投资者关注本招股说明书已披露财务报告审计截止日后的主要经营状况。

财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间,公司经营情况良好,产业政策、税收政策、行业市场环境、主要产品的生产和销售、主要客户和供应商、公司经营模式未发生重大变化,董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更,未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

问题 65

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第六十八条规定“发行人应当采用定性和定量相结合的方法,清晰披露所有重大财务会计信息,分析重要财务会计信息的构成、来源与变化情况,保证财务会计信息与业务经营信息的一致性”。

请发行人严格按照格式准则的要求梳理“财务会计信息与管理层分析”中披露的内容,披露与财务会计信息相关的重大事项,保证财务会计信息与业务经营信息的一致性。

回复:

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第六十八条规定“发行人应当采用定性和定量相结合的方法,清晰披露所有重大财务会计信息,分析重要财务会计信息的构成、来源与变化情况,保证财务会计信息与业务经营信息的一致性”

发行人已严格按照格式准则的要求梳理“第八节财务会计信息与管理层分析”中披露的内容，披露与财务会计信息相关的重大事项，保证财务会计信息与业务经营信息的一致性，补充披露情况如下：

（一）关键审计事项，已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“四、审计意见类型及关键审计事项”之“（二）关键审计事项”中补充披露，详见本反馈回复“第 64 题（二）请发行人在招股说明书中披露关键审计事项”；

（二）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况，已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中进行补充披露，详见本反馈回复“第 64 题（三）根据《关于财务信息披露有关事项的通知》，请发行人在招股说明书中补充披露半年度财务预测数据”；

（三）根据发行人报告期内财务状况及经营成果，对 **2019 年 1-6 月** 的财务状况及业绩情况进行补充披露，详见本反馈回复第 58 题回复。

(本页无正文，为《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的回复》之签章页)

广州洁特生物过滤股份有限公司
2019年10月30日




(本页无正文，为《民生证券股份有限公司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的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



李东茂



蓝天

民生证券股份有限公司

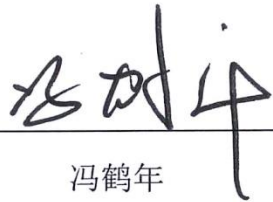
2019年10月30日



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州洁特生物过滤股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


冯鹤年

