

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于杭州微策生物技术股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的**  
**第二轮审核问询函**

信会师函字[2022]第 ZF458 号

深圳证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来贵所审核函〔2022〕010305 号《关于杭州微策生物技术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第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。根据审核问询函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

如无特别说明，本回复相关用语具有与《杭州微策生物技术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）》（以下简称“招股说明书”）中相同的含义。

**一、问询函第1题：关于创业板定位**

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）与同行业可比公司相比，发行人研发投入及专利数量存在一定差距，2020 年以来，发行人不断提高研发投入。

（2）报告期内，发行人免疫胶体金法新冠检测销售收入占主营业务收入的比重分别为 0%、0%、65.87%、79.70%；胶体金法属于 POCT 技术的中早期技术。

（3）报告期内发行人的临床试验费分别为 11.60 万元、7.65 万元、9.48 万元、26.08 万元，公司主要仪器免临床评价、试纸免临床试验。

（4）发行人与供应商深圳市卡卓无线信息技术有限公司存在合作研发，合同约定供应商研发完成后负责研发产品的生产并向发行人销售，发行人采购量达到一定数量之后，对方返还研发费用。

请发行人：（1）结合公司与同行业竞争对手在核心技术先进性、技术储备、检测项目多样性等方面的差异，进一步说明公司在行业中的竞争地位；说明公司在研产品的预计投产时间、市场前景、竞争格局，以及对公司业绩持续性、成长性的影响。（2）结合行业内免疫胶体金法相关技术的迭代升级情况，说明公司免疫胶体金法的技术水平，公司新冠检测以外的免疫胶体金法产品的研发进展及主要难点，并进一步分析免疫胶体金法相关产品销售收入的可持续性。

(3) 结合同行业可比公司的临床试验费用、各市场对产品临床试验数据的相关要求，说明公司临床试验费金额较小是否符合行业特征，是否满足产品销售地对临床试验数据的相关要求。(4) 结合公司与深圳市卡卓无线信息技术有限公司的销售合同、合作开发合同相关条款，说明公司对合作研发相关费用的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》有关规定，关于返还研发费用的约定是否符合行业惯例。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题(3)、(4)发表明确意见，请发行人律师对问题(3)发表明确意见。

**发行人回复：**

**(一) 结合同行业可比公司的临床试验费用、各市场对产品临床试验数据的相关要求，说明公司临床试验费金额较小是否符合行业特征，是否满足产品销售地对临床试验数据的相关要求。**

各主要市场医疗器械相关规定对公司主要产品提交临床相关资料的要求如下：

技术平台	产品类别	境内注册要求	欧盟 CE 要求	美国 FDA 要求	
生物传感电化学	血糖监测、血酮监测、尿酸监测等	仪器免于进行临床评价，试纸需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	需要提交临床性能资料	
	动态血糖监测	需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	需要提交临床性能资料	
免疫	免疫胶体金法	新冠病毒检测	需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	
		其他指标检测	大部分试剂盒免于临床试验，需要提交临床评价资料；小部分需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	
	免疫荧光法	新冠病毒检测	仪器免于进行临床评价，试剂盒需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	需要提交临床性能资料
		其他指标检测	仪器免于进行临床评价；大部分试剂盒免于临床试验，需要提交临床评价资料；小部分需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	需要提交临床性能资料
分子	实时荧光	新冠病毒核酸检测试剂	需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	
	PCR	其他传染病病毒核酸检测试剂	需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	
	分子 POCT	快速核酸检测试剂	需要进行临床试验	需要提交临床性能资料	

公司已注册或通过认证的产品满足当地监管部门对于提交临床相关资料的要求。

根据《医疗器械临床评价技术指导原则》《医疗器械注册申报临床评价报告技术指导原则》相关规定，临床试验是为评价医疗器械的安全性、临床性能和/或有效性，在一例或多例受试者中开展的系统性的试验或研究，临床试验包括可行性试验、为获得上市批准而进行的试验，以及在上市批准后开展的试验；而临床评价系根据申报产品的技术特征、适用范围、已有临床数据等具体情况，选择恰当的评价途径或者评价路径的组合所开展的的分析评价活动。在中国境内开展以产品注册为目标的临床试验，需符合《医疗器械临床试验质量管理规范》的相应要求。

报告期内，公司研发费用和销售费用中的临床试验费仅包括符合《医疗器械临床试验质量管理规范》相应要求进行临床试验的相关支出。根据《免于临床评价医疗器械目录》和《免于临床试验体外诊断试剂目录》等规定，血糖监测（含血糖多合一）仪器产品、免疫荧光法仪器产品免于临床评价，大部分免疫荧光法试剂盒产品免于进行临床试验，仅需要提交临床评价资料。因此，公司计入研发费用和销售费用的“临床试验费”较小。

公司对于境内注册免于临床试验仅需提交临床评价资料所支出的费用，以及根据欧盟 CE 和美国 FDA 有关要求提交的临床性能资料所支出的费用，在“研发费用-咨询服务费”“销售费用-样品及检测费”及“销售费用-咨询服务费”等明细科目中列示，但未统计在临床试验费中。如果将这部分费用以及产品注册费考虑在内，则报告期各期公司发生的产品测试、临床及注册等相关费用合计分别为 73.29 万元、183.44 万元、945.11 万元和 1,301.69 万元。

同行业可比上市公司的临床相关费用情况如下：

公司简称	临床相关费用情况
三诺生物	研发费用中包括测试服务费，未单独披露临床试验费。2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月研发费用中的测试服务费分别为 388.59 万元、376.08 万元、568.32 万元、634.85 万元和 606.85 万元。
万孚生物	各类费用明细中未单独列示与试验、测试相关的费用科目，根据其会计政策，发生的内部研究开发支出主要包括研发人员工资、开发材料费、动力费、临床试验费、注册检验费、相关设备折旧费、与研究开发相关的合作费等费用。2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月研发费用中的其他研发费用分别为 1,612.17 万元、2,054.71 万元、2,914.08 万元、4,390.19 万元和 2,472.88 万元。
东方生物	将与产品注册和临床检测相关的费用在管理费用下的注册服务费科目核算，未在研发费用中核算。2016 年度、2017 年度和 2018 年度管理费用下注册服务费中的临床检测相关费用分

公司简称	临床相关费用情况
	别为 9.72 万元、107.14 万元和 80.23 万元；2019 年度和 2020 年度未单独披露临床试验费，管理费用中的注册费分别为 278.16 万元和 144.61 万元；2021 年起研发费用下细分设计临床试验等费用，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月的金额分别为 2,826.27 万元、25,538.40 万元和 24,848.12 万元。
奥泰生物	研发费用中包括产品测试费，产品测试费主要为研发过程中新产品与标准品比对测试产生的费用，未单独披露临床试验费。2017 年度、2018 年度和 2019 年度奥泰生物招股说明书中披露的研发费用中的产品测试费（不包括产品注册费）分别为 630.50 万元、660.80 万元和 824.95 万元；2020 年起奥泰生物年度报告中披露的研发费用中的产品测试费开始包括产品注册费，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月分别为 1,470.92 万元、3,012.50 万元和 4,536.92 万元。
安旭生物	研发费用中的其他研发费用包括临床试验费用，但未单独披露临床试验费金额。2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，研发费用中的其他研发费用金额分别为 23.19 万元、215.41 万元、248.62 万元、3,058.48 万元、3,400.23 万元和 556.19 万元，2020 年度大幅增加的原因主要为增加研发项目，与研发相关的临床试验费用、注册费及合作开发费相应增加。
博拓生物	研发费用中包括试验注册费，试验注册费主要为研发过程中新产品与标准品比对测试、临床效果验证、专利申请注册所支付的费用，未单独披露临床试验费。2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月研发费用中的试验注册费分别为 86.84 万元、76.29 万元、298.11 万元、556.60 万元、821.13 万元和 1,757.82 万元。

万孚生物、安旭生物的临床试验费包括在研发费用下的其他科目中，难以比较；其他同行业可比上市公司大多未单独披露临床试验费用，而是以“测试服务费”“产品测试费”“试验注册费”的口径披露，根据明细科目名称及其披露的科目介绍，这些费用除了进行临床试验发生的费用之外，还包括研发过程中新产品与标准品比对测试产生的费用以及注册费用等。参考同行业可比上市公司的口径，报告期各期公司发生的产品测试、临床及注册等相关费用分别为 73.29 万元、183.44 万元、945.11 万元和 1,301.69 万元，公司与同行业可比上市公司的该等费用各有差异，主要系相关期间所注册产品的类别和数量不同所致，公司的产品测试、临床及注册等相关费用支出情况与公司经营情况具有匹配性。

- (二) 结合公司与深圳市卡卓无线信息技术有限公司的销售合同、合作开发合同相关条款，说明公司对合作研发相关费用的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》有关规定，关于返还研发费用的约定是否符合行业惯例。

公司与深圳市卡卓无线信息技术有限公司（以下简称“卡卓无线”）在合作协议书中约定的与返还研发费用相关的条款如下：

项目	条款内容
T2801	公司向对方采购的协议产品合计订货数量达到2万台后，每满1万台，对方在三个工作日内以冲抵货款或支付现金的方式返还公司研发费用6.7万元，当总量达到5万台后返还完所有的研发费用，订货数量以公司支付对方的全款订单数量来进行统计；如协议产品的订货总量未达到合同规定的返还数量，对方将不退还研发费给公司。
T2803	公司向对方采购的协议产品合计订货数量达到2万台后，每满1万台，对方在三个工作日内以冲抵货款或支付现金的方式返还公司研发费用4万元，当总量达到5万台后返还完所有的研发费用，订货数量以公司支付对方的全款订单数量来进行统计；如协议产品的订货总量未达到合同规定的返还数量，对方将不退还研发费给公司。
T9801	公司向对方采购的协议产品合计订货数量达到6千台后，每满3千台，对方在三个工作日内以冲抵货款或支付现金的方式返还公司研发费用8万元，当总量达到1.5万台后返还完所有的研发费用，订货数量以公司支付对方的全款订单数量来进行统计；如协议产品的订货总量未达到合同规定的返还数量，对方将不退还研发费给公司。

报告期各期，公司向卡卓无线实际采购的产品情况如下：

项目	2022年1-6月采购 数量（台）	2021年度采购 数量（台）	2020年度采购 数量（台）	2019年度采购 数量（台）	截至报告期末合计采购 数量（台）
T2801			6,000.00	2,000.00	<b>8,000.00</b>
T2803					
T9801		3,000.00	5,236.00	372.00	<b>8,608.00</b>

公司针对合作研发相关费用已进行恰当的会计处理，具体说明如下：

根据公司与卡卓无线的产品合作协议，截至2020年12月31日，公司已支付T2801项目研发费20.10万元、T2803项目研发费8.00万元、T9801项目研发费27.50万元。合作期间，公司认为上述项目的产品具有良好的市场前景，预计未来采购量可以达到合作条款中的研发费的返还条件，故在2020年及以前年度各期将支付的研发费用计入预付款项。

对于T2801项目，2021年公司自主研发了NB-IoT物联网5G血糖仪，产品预计可以实现相应功能，故T2801预计完成在手订单后不会再大规模采购，无法达到合同约定研发费用返还条件，故公司在2021年将T2801项目的预付研发费20.10万元结转至当期研发费用。对于T2803项目，2020年末公司与卡卓无线未就设计方案达成一致意见，经协商决定在2021年终止该研发项目且无需支付后续尾款，公司将T2803项目已预付的8.00万元研发费结转至当期研发费用。对于T9801项目，公司截至2021年末已累计采购8,608台，预计在2022年将继续采购并将达到合同约定的研发费用返还条件（达到9,000台后可返还部分研发费用），公司继续将T9801项目预付研发费27.50万元在预付款项核算，待后续收到卡卓无线的研发费用返还后冲减预付款项。

综上，公司与卡卓无线合作研发的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

根据卡卓无线出具的说明，卡卓无线与其他公司签订的合作研发协议书中亦有返还研发费用的约定，公司与卡卓无线的关于合作研发费用的返还约定是商业谈判的结果，具有商业合理性，符合行业惯例。

### **(三) 申报会计师核查**

#### **1. 核查程序**

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 查阅发行人同行业可比上市公司的招股说明书、募集说明书、问询回复报告等公开资料，了解其临床相关费用的情况，并与发行人进行对比；向发行人负责产品注册、技术研发的人员了解发行人实际开展的临床试验及其他临床相关情况、报告期内发行人临床试验费用金额较小的原因；查阅各主要市场医疗器械相关规定对于提交临床试验数据及其他临床相关资料的要求；

2) 查阅发行人与卡卓无线的合作协议书、采购订单等资料，关注与返还研发费用相关的条款及实际执行情况；向发行人负责技术与研发的人员了解发行人与深圳市卡卓无线信息技术有限公司的合作背景；与卡卓无线进行访谈，了解返还研发费用约定的背景及普遍性；比照《企业会计准则》的有关规定，评价发行人会计处理的适当性。

#### **2. 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1) 发行人临床试验费用金额较小的原因系部分产品根据相关规定免于境内临床试验，报告期内发行人发生的产品测试、临床及注册等相关费用与公司经营情况具有匹配性，发行人已注册或通过认证的产品满足当地监管部门对于提交临床相关资料的要求；

2) 发行人对于与卡卓无线合作研发费用的会计处理符合《企业会计准则》的有关规定，发行人与卡卓无线关于返还研发费用的约定具有商业合理性，符合行业惯例。

### **二、问询函第2题：关于历史沿革和股东信息**

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 根据杨蓉、杨清刚和王成超签署的《一致行动协议》，若三方对提案或表决意见难以达成一致时，三方每人一票，根据少数服从多数的原则形成一致意见，并按该意见进行表决。

(2) 控股股东杭州微著企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙期限为 2014 年 7 月 10 日至 2024 年 7 月 9 日。

(3) 自然人股东陈紫嘉因其父亲陈金虎系公司实际控制人杨蓉的朋友而获得投资机会，陈金虎多年从事化学医药行业的投资及经营；陈紫嘉出资资金由其父母提供。

(4) 发行人历史股东余杭基金、经开投资系余杭政策扶持基金，名为股权实为债权。

(5) 2013 年 12 月，微策有限召开董事会审议同意公司注册资本由 281.8179 万元增加至 3,000 万元，其中，微策健康新增出资 105.73 万元，NICELY LIMITED 新增出资 2,612.45 万元；根据《杭州市余杭区外商投资企业变更批复》，微策有限的出资金额、出资方式 and 比例变更为“甲方出资 210 万元人民币，占注册资本的 7%，以现金人民币出资；乙方出资 2,790 万元人民币，占注册资本 93%，以现汇美元折合出资。

请发行人：（1）结合《一致行动协议》主要条款，说明意见分歧解决机制是否考虑弃权情形，是否存在无法形成一致意见的情形；控股股东合伙期限到期后的具体安排，是否影响发行人股权结构稳定性。（2）说明认定自然人股东陈紫嘉不存在股权代持行为的依据，是否存在其他利益安排，是否存在潜在纠纷；陈紫嘉之父陈金虎是否存在法律法规规定的禁止担任公司股东的情形。（3）说明余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资的具体内容、商业合理性等，相关会计处理是否符合规定，是否存在利益输送行为。

请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

**发行人回复：**

**（一）说明余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资的具体内容、商业合理性等，相关会计处理是否符合规定，是否存在利益输送行为。**

**1、余杭基金对公司进行名股实债形式投资的具体内容**

**（1）入股及退出情况**

2017 年 12 月，公司及其实际控制人、杭州微著与余杭基金签订《让利性股权投资协议书》和《让利性股权投资回购协议》（以下统称：“投资协议”），根据投资协议约定，余杭基金以货币资金 500 万元认缴公司 69.4445 万元新增注册资本，占增资后公司注册资本的 1.59%，其中，69.4445 万元计入公司注册资本，差额计入资本公积。上述增资于 2018 年 1 月 19 日完成工商变更登记。

2020年8月，余杭基金与杭州微著签署《股权转让协议》，根据投资协议及股权转让协议的约定，余杭基金将其持有的微策有限69.4445万元出资额以500万元的价格转让给杭州微著。上述股权转让于2020年8月完成工商变更登记。

根据余杭基金出具的情况说明，余杭基金投资公司的相关协议约定符合《公司法》及相关法律法规的规定，就入股公司及退出投资事项，余杭基金已履行内部决策程序及其他所有相关批准手续，与公司及其股东、实际控制人不存在任何纠纷或潜在纠纷。

## （2）投资协议约定的“名股实债”相关条款

### 1）关于股息支付的约定

根据协议的约定，余杭基金持有的公司股权优先于其他股东分配公司利润，在回购期满前，公司应每年向余杭基金支付股息率为三年期银行基准贷款利率的60%，即年2.85%的股息。如公司未按约定支付上年股息的，次年的股息率调整为按三年期银行基准贷款利率的200%执行。基金领取前述约定股息后，不再同公司其他股东一起参与剩余利润的分配。

### 2）关于股权回购的约定

根据协议约定，自本次增资扩股完成日起满三年，公司的实际控制人或控股股东杭州微著应向余杭基金回购其所持有的公司的全部股权。股权回购价格为余杭基金增资时的价格500万元，加上应派发股息减去已派发股息。

### 3）关于表决权的限制的约定

根据协议约定，除以下情况外，余杭基金不出席股东会/股东大会会议，所持股权没有表决权：①修改公司章程中与余杭基金股东权利相关的内容；②一次或累计减少公司注册资本超过10%；③公司合并、分立、解散或变更公司形式；④发行优先股；⑤公司注册地迁出余杭区；⑥公司章程规定的或者可能损害余杭基金利益其他情形。

## （3）股息支付情况

公司于2018年至2020年间均按照投资协议的约定每年向余杭基金支付2.85%的固定利息。除此之外余杭基金未获得过其他利润分配。

## 2、经开投资对公司进行名股实债形式投资的具体内容

### （1）入股及退出情况

2019年1月，经开投资与公司及原股东签订《增资协议》，与公司及其实际控制人、控股股东杭州微著签订《合作协议》（以下统称：“投资协议”），根据投资协议约定，经开投资以货币资金1,500万元认购公司208.3334万元新增注册资本，占增资后公司注册资本的4.56%，其中，208.3334万元计入公司注册资本，差额计入公司资本公积。上述增资于2019年3月5日完成工商变更登记。

2020年8月，经开投资与杭州微著签署《股权转让协议》，根据投资协议及股权转让协议的约定，经开投资将其持有的公司208.3334万元出资额以1,500万元的价格转让给杭州微著。上述股权转让于2020年8月完成工商变更登记。

根据经开投资出具的情况说明，经开投资投资公司相关协议约定符合《公司法》及相关法律法规的规定，就入股微策生物及退出投资事项，经开投资已履行内部决策程序及其他所有相关批准手续，与公司及其股东、实际控制人不存在任何纠纷或潜在纠纷。

## （2）投资协议约定的“名股实债”相关条款

### 1）关于股息支付的约定

根据协议约定，在投资期间，公司应每年向经开投资支付股息率为银行三年期贷款利率的85%，即年4.0375%的股息。如公司出现未按约定支付上年股息的、或未按约定回购、或未按约定适用投资款等违约情形，经开投资有权将股息率调整为中国人民银行同期贷款基准利率的200%执行。基金领取前述约定股息后，不再同公司其他股东一起参与剩余利润的分配。

### 2）关于股权回购的约定

股权交割日后满三年，经开投资可以通过股权回购实现股权的退出，以公司作为第一回购主体，控股股东杭州微著作为第二回购主体，实际控制人杨蓉、杨清刚、王成超承担连带回购责任。回购价格为经开投资的投资本金加上按照约定股息率计算的利息（单利）减去经开投资持股期间已取得的股息红利。

## （3）股息支付情况

公司于2019年至2020年间均按照投资协议的约定每年向经开投资支付4.0375%的固定利息。除此之外经开投资未获得过其他利润分配。

## 3、余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资的商业合理性

根据《浙江关于规范政府产业基金运作与管理的指导意见》（浙财企〔2015〕70号）、《余杭区产业发展引导基金实施意见（修订）》（余政办〔2018〕46号）、《余杭区让利性股权投资基金管理办法》及《关于杭州余杭经济技术开发区（钱江开发区）产业发展基金实施方案的通知》（余开管〔2017〕64号）等规范性文件，余杭基金、经开投资系余杭区政府设立的产业引导基金，专为扶持产业而进行让利性投资，余杭基金的对外投资由余杭区产业引导基金管委会批准，经开投资的对外投资由杭州余杭经济技术开发区（钱江经济开发区）管理委员会批准。上述规范性文件还规定了基金让利性投资可以采取收取固定股息、到期回购、表决权限制等内容。

公司系经过公开征集、专家评审、管委会审核、媒体公示等程序后，获得了上述扶持机会，余杭基金、经开投资对微策有限进行让利性投资活动，已经履行了必要的审批程序，符合上述规范性文件的要求。

鉴于以上背景，余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资，系基于地方政府扶持产业的要求而进行的，符合余杭区关于产业引导基金的规范性文件规定，具有商业合理性。

#### **4、余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资的相关会计处理以及是否符合规定**

根据余杭基金、经开投资与公司及其控股股东、实际控制人签署的相关投资协议约定，公司按年向引导基金支付固定利息，引导基金不参与其他剩余利润分配，在约定期限届满时微策有限或控股股东应按照原始成本（加应付利息-已付利息）回购引导基金持有的股权，公司存在无法避免的向上述引导基金交付现金的合同义务，满足《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》中对金融负债的定义。

公司将上述投资事项作为金融负债处理，将收到的引导基金资金，计入其他非流动负债。支付按投资协议约定的股息率与当期实际资金使用天数计算的利息时，确认当期利息费用，计入财务费用。控股股东按照合同约定回购引导基金时，借记其他非流动负债，同时贷记资本公积。

公司上述对引导基金的会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

#### **5、余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资是否存在利益输送行为**

余杭基金、经开投资系地方政府产业引导基金，专为扶持产业而进行让利性投资，与公司及控股股东、实际控制人等关联方不存在关联关系，余杭基金和经开投资的对外投资均由有权部门批准，履行了必要的审批程序，相关投资协议内容符合余杭区关于产业引导基金的规范性文件规定。公司已按投资协议约定支付投资期间的利息，杭州微著按投资协议约定履行回购义务、支付回购价款，相关投资不存在利益输送行为。

综上所述，余杭基金、经开投资对公司进行名股实债形式投资不存在利益输送行为。

## **（二）申报会计师核查**

### **1. 核查程序**

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 查阅发行人与余杭基金签订的《让利性股权投资协议书》和《让利性股权投资回购协议》；查阅发行人与经开投资签订的《增资协议》和《合作协议》；

2) 查阅杭州微著与余杭基金、经开投资签署的《股权转让协议》及股权转让款支付凭证;

3) 查阅发行人向余杭基金、经开投资支付股息的银行回单;

4) 检查余杭基金、经开投资入股及退出时发行人的会计处理方式并对照企业会计准则确认会计处理是否符合规定;

## 2. 核查意见

经核查, 申报会计师认为:

1) 余杭基金、经开投资对发行人进行名股实债形式投资的行为具有其商业合理性, 相关会计处理符合企业会计准则规定, 不存在利益输送行为;

## 三、问询函第3题: 关于主营业务收入和毛利率

申请文件及首轮问询回复显示:

(1) 发行人新冠检测产品存在价格和收入下滑风险。

(2) 发行人血糖监测产品一般采用仪器与试纸搭配销售模式, 故不单独区分仪器销售的收入与单价。但在会计处理角度, 发行人将仪器和试纸收入确认为两个单项履约义务。

(3) 英国对 IVD 产品也存在政策切换情况, 后续销往英国境内的医疗器械都需要在 MHRA 进行注册。同时, 2023 年 7 月 1 日后进入英国市场销售的医疗器械产品均需要满足 UKCA 的要求。

(4) 2021 年 4 月起, 公司通过子公司微露医疗在天猫商城、有赞商城等电商平台开设线上自营店铺, 开展 POCT 电商业务。

(5) 报告期内, 发行人血糖监测产品 2019 年及 2020 年自有品牌毛利率整体低于贴牌产品毛利率, 新冠检测产品各期自有品牌毛利率大幅高于贴牌产品毛利率。

请发行人:(1) 结合期后新冠检测业务竞争情况、在手订单签订价格等, 说明新冠检测产品价格、销量、毛利率的期后变动情况, 模拟测算新冠检测产品售价和毛利率进一步下降对发行人生产经营业绩的影响, 是否存在持续经营风险, 是否符合发行上市条件。(2) 明确区分血糖监测仪器和试纸销售并补充披露对应销售情况, 包括但不限于销售金额及占比、销售单价及波动情况、销量及波动情况、毛利率等, 充分分析波动原因。(3) 说明发行人在英国 UKCA 认证申请进展情况, 是否存在无法认证风险, 并结合发行人在英销售情况说明影响。(4) 说明俄乌冲突等国际形势变化对发行人业务的影响, 并结合欧盟、英国等境外国家行业监管规则变更影响, 充分披露政策和国际形势风险。(5) 说明目前电商业务开展情况及未来发展规划, 包括但不限于销售收入及占比、电商平台及对应销售收入情况、所需证照及合规性等。(6) 结合血糖监测产品

和新冠检测产品主要客户、采购量、销售模式差异情况，说明两类产品自有品牌与贴牌毛利率差异情况不一致的原因。（7）说明发行人募投项目是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

请保荐人、申报会计师对问题（1）-（6）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（7）发表明确意见。

**发行人回复：**

**（一）结合期后新冠检测业务竞争情况、在手订单签订价格等，说明新冠检测产品价格、销量、毛利率的期后变动情况，模拟测算新冠检测产品售价和毛利率进一步下降对发行人生产经营业绩的影响，是否存在持续经营风险，是否符合发行上市条件**

**1、期后新冠检测业务竞争情况、在手订单签订价格情况**

根据中国医药保健品进出口商会统计数据，截至 2021 年 8 月 31 日，国内共有 594 家生产企业的 2,462 款新冠病毒检测试剂产品取得了国外标准认证或注册，截至 2022 年 8 月 15 日，这一数字达到 757 家和 3,559 款。随着新冠检测市场进入者的持续增加，市场竞争日趋激烈，新冠检测产品的供求逐步趋于平衡，产品价格亦由疫情初期供不应求状态下的高价回归理性。

报告期后新冠检测产品销售价格有所下降，2022 年 7-8 月，公司新冠检测产品销售收入 6,008.45 万元，销售均价 2.71 元/人份（数据未经审计），2022 年 8 月末，公司已签订尚未交付的新冠检测产品在手订单销售均价约 2.22 元/人份（不含运保费），新冠检测产品价格总体呈下降趋势。

**2、新冠检测产品价格、销量、毛利率的期后变动情况**

报告期内各半年度及 2022 年 7-8 月，公司新冠检测试剂盒产品销售收入、销量、销售单价及毛利率情况如下：

项目	2022 年 7-8 月	2022 年上半年	2021 年下半年	2021 年上半年	2020 年下半年	2020 年上半年
收入（万元）	6,008.45	35,829.99	41,748.07	53,952.68	24,896.23	17,870.02
销量（万人份）	2,215.54	8,964.92	12,410.59	6,251.89	1,996.86	820.51
均价（元/份）	2.71	4.00	3.36	8.63	12.47	21.78
毛利率	36.10%	45.30%	36.47%	49.59%	51.28%	78.79%

注：2022 年 7-8 月数据未经审计。

由上表可见，2020 年上半年，境外疫情爆发初期，新冠检测试剂盒产品相对供不应求，产品销售单价和毛利率相对较高，自 2020 年四季度起，公司开始大量销售新冠抗原检测试剂盒，市场参与主体也不断增加，产品销售单价和毛利率均逐步回归至市场合理水平，同时，销售单价下降的同时，生物原料制品等原材料的采购单价亦同步下调，自 2021 年下半年起新冠检测试剂盒产品毛利率总体趋于稳定。

### 3、模拟测算新冠检测产品售价和毛利率进一步下降对发行人生产经营业绩的影响

假设公司主要产品销售数量、销售结构、产品成本、费用率等因素不变，仅新冠检测试剂盒产品销售单价进一步下降，按单价 5%、10%、20%的下降幅度，对该产品毛利率的模拟影响情况及对公司最近两年收入及净利润的模拟影响情况如下：

单位：万元

模拟测算金额					
单价变动情况	模拟指标	2021 年度		2020 年度	
		模拟数	影响幅度/比例	模拟数	影响幅度/比例
下降 5%	毛利率	40.92%	-2.95%	60.82%	-1.96%
	收入（万元）	121,562.92	-3.79%	65,056.14	-3.18%
	净利润（万元）	27,231.44	-13.00%	14,161.17	-11.37%
下降 10%	毛利率	37.63%	-6.24%	58.64%	-4.14%
	收入（万元）	116,777.88	-7.57%	62,917.83	-6.36%
	净利润（万元）	23,164.16	-25.99%	12,343.61	-22.75%
下降 20%	毛利率	29.84%	-14.03%	53.47%	-9.31%
	收入（万元）	107,207.81	-15.15%	58,641.20	-12.73%
	净利润（万元）	15,029.59	-51.98%	8,708.48	-45.50%

注：毛利率指新冠检测试剂盒产品测算毛利率，剔除运费影响；模拟测算用所得税率 15%，净利润口径为归属于母公司所有者的扣除非经常性损益前后孰低的净利润，下同。

由上表可见，若新冠检测试剂盒产品销售单价分别下降 5%、10%及 20%时，模拟测算公司 2021 年度新冠检测试剂盒产品毛利率将分别下降 2.95、6.24 及 14.03 个百分点，营业收入将分别下降 3.79%、7.57%及 15.15%，净利润将分别下降 13.00%、25.99%及 51.98%，2020 年度新冠检测试剂盒产品毛利率将分别下降 1.96、4.14、9.31 个百分点，营业收入将分别下降 3.18%、6.36%及 12.73%，净利润将分别下降 11.37%、22.75%及 45.50%。

报告期内，2021 年度公司新冠检测试剂盒产品销售均价同比上年下降 66.22%，但毛利率下滑 18.91 个百分点，单价下降对毛利率的实际影响低于模拟测算幅度，主要由于公司新冠检测试剂盒产品销售均价下降时原材料价格亦有大幅下降，一定程度上减轻了对产品毛利率及公司利润水平的影响。

### 4、是否存在持续经营风险，是否符合发行上市条件

自 2020 年全球新冠疫情爆发以来，公司迅速推出了新冠检测试剂盒产品并根据疫情发展情况持续迭代更新，2020 年度及 2021 年度，公司新冠检测试剂

盒产品收入分别达到 42,766.26 万元及 95,700.75 万元，毛利分别达到 26,848.54 万元及 41,983.97 万元。但随着新冠检测市场进入者的持续增加，市场竞争日趋激烈，新冠检测产品的供求逐步趋于平衡，2021 年公司新冠检测产品销售单价及毛利率逐步回归至市场合理水平。如在成本、费用等因素保持不变的情况下模拟报告期内新冠检测试剂盒产品销售单价下降 20%，将导致公司 2020 年度和 2021 年度新冠检测试剂盒产品毛利率下降至 53.47%和 29.84%，归属于母公司的净利润（以扣非后孰低计）将分别降至 8,708.48 万元及 15,029.59 万元，公司仍将符合最近两年净利润持续为正且累计净利润不低于 5,000 万元的上市标准。

此外，报告期内各期，公司生物传感电化学平台产品及免疫非新冠检测产品主营业务收入分别达到 15,374.65 万元、18,640.54 万元、28,521.66 万元及 12,279.46 万元，毛利额分别达到 5,539.23 万元、6,535.17 万元、11,832.26 万元及 4,925.68 万元，主营业务收入及毛利均呈上升趋势，公司持续经营不存在对新冠检测产品的重大依赖，新冠检测产品的售价和毛利率进一步下降不会导致公司存在持续经营风险。

（二）明确区分血糖监测仪器和试纸销售并补充披露对应销售情况，包括但不限于销售金额及占比、销售单价及波动情况、销量及波动情况、毛利率等，充分分析波动原因。

### 1、血糖监测试纸和仪器的销售金额及占比、销售单价及波动情况、销量及波动情况

报告期内，公司血糖监测产品试纸和仪器销售金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
试纸	6,583.49	67.55%	15,658.05	70.66%	8,555.75	63.34%	10,143.55	68.00%
仪器	3,162.97	32.45%	6,500.96	29.34%	4,952.91	36.66%	4,773.33	32.00%
合计	9,746.46	100.00%	22,159.01	100.00%	13,508.66	100.00%	14,916.88	100.00%

报告期内，公司血糖监测产品以试纸销售为主，试纸销售金额占比随各期销售机条比的变化有所波动，但各期试纸销售金额占比均在 60%以上。

报告期内，公司血糖监测产品试纸和仪器的销量、单价及波动情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	
试纸	收入（万元）	6,583.49	/	15,658.05	83.01%	8,555.75	-15.65%	10,143.55
	销量（万人份）	22,662.79	/	55,151.94	104.29%	26,996.30	-20.98%	34,161.94

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
单价(元/份)	0.29	2.32%	0.28	-10.42%	0.32	6.73%	0.30
收入(万元)	3,162.97	/	6,500.96	31.26%	4,952.91	3.76%	4,773.33
仪器销量(万台)	58.03	/	177.39	75.38%	101.15	24.98%	80.93
单价(元/台)	54.51	48.73%	36.65	-25.16%	48.97	-16.98%	58.98

2020年度，受疫情突发影响，公司血糖监测试纸销量较上年度减少了20.98%，公司为在业务低谷期培养用户粘性、扩大市场占有率，提高了部分仪器促销力度，增加了对主要客户的血糖仪器销量，当年血糖仪器销量增加24.98%。

2021年度，随着境内新冠疫情局面的稳定及境外疫情的常态化，新冠疫情的负面影响有所减弱，公司前期的市场培育效果逐步显现，公司血糖监测试纸销量同比大幅增加104.29%，仪器销量亦大幅提高75.38%。

#### 1) 试纸单价波动情况及原因

报告期内，公司血糖监测试纸销售单价呈波动变化趋势，主要系单价不同的各品牌试纸销量占比波动及各品牌试纸单价变动综合影响导致。

2020年度，虽然受疫情影响公司当年度给与部分血糖监测客户一定力度的优惠，各主要血糖试纸品牌销售单价均有所下降，但由于单价较低ECO品牌试纸销量占比大幅下降，单价相对较高的一诺品牌试纸和贴牌试纸占比均大幅上升，综合导致当年度试纸销售平均单价同比微增6.73%，至0.32元/人份。

2021年度，公司血糖监测试纸销售均价下降10.42%，主要由以下原因造成：①单价较低的ECO品牌试纸销量占比同比有所提高，由2020年度的30.63%提升至43.17%；②原销售均价较高的一诺品牌试纸销售单价有所下降，主要由于当年度南非客户新中标当地政府采购订单，公司对其销售的一诺品牌试纸因订单量较大单价较为优惠；③贴牌试纸中以成套组件形式销售的试纸达到8,324.64万人份，平均销售单价较低。

2022年1-6月，单价相对较高的一诺、好糖及贴牌试纸占比有所上升，血糖监测试纸销售均价微增2.32%。

## 2) 仪器单价波动情况及原因

报告期内，公司血糖监测仪器单价呈下降趋势，2020 年度单价同比下降 16.98%，主要由于当年度受疫情影响血糖监测市场需求有所下降，公司为鼓励客户扩大市场占有率，增加了对客户血糖仪器的发货量，且给与了一定力度的优惠，导致当期主要血糖仪器品牌的销售单价都有所下降所致。

2021 年度，公司血糖监测仪器单价同比下降 25.16%，主要由于当年度贴牌产品中以成套组件形式销售的仪器销量大幅提高达到 72.72 万台，占全年血糖仪器销售数量的 40.99%，成套组件形式销售的仪器单位成本及单价均较低，拉低了全年仪器销售平均单价。

2022 年 1-6 月，公司暂未以成套组件形式销售血糖监测仪器，因此仪器销售平均单价回升 48.73%，至 54.51 元/台。

上述销售情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动分析”之“3. 主要产品价格和销量变化情况分析”之“(1) 血糖监测产品”中进行了补充披露。

### 2、血糖监测试纸和仪器的毛利率及波动情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”之“2. 毛利率及其变动分析”之“(1) 毛利率按产品类别分析”之“1) 血糖监测产品”补充披露以下内容：

**报告期内，公司血糖监测产品分试纸及仪器的毛利率及波动情况如下：**

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
试纸	41.24%	-0.45%	41.69%	7.67%	34.02%	-6.45%	40.47%
仪器	10.98%	-8.53%	19.51%	6.32%	13.19%	-11.48%	24.67%

#### ① 血糖监测试纸毛利率

2020 年度，公司血糖监测试纸毛利率有所下降，主要由于受新冠疫情影响，公司当年度给与部分血糖监测客户一定力度的优惠，各主要血糖试纸品牌销售单价均有所下降，单位成本则因疫情期间单位人工成本上涨等因素均有所上升，导致各主要品牌及贴牌试纸毛利率均有所下降。

2021 年度，公司血糖监测试纸销售价格回调，且随着国内疫情局面的稳定、当年试纸产量的大幅上升，各主要品牌及贴牌试纸单位成本均有所下降，各自有品牌毛利率均有所上升；贴牌试纸中毛利率较高的成套组件产品销量占比提高，当年贴牌试纸毛利率亦同比有所上升，综合导致当年度血糖监测试纸销售毛利率大幅回升。

2022年1-6月，公司血糖监测试纸毛利率变动较小，整体保持稳定。

## ② 血糖监测仪器毛利率

2020年度，受全球疫情影响血糖监测市场需求下降，但公司为鼓励客户扩大市场占有率，增加了对客户血糖仪器的发货量，且给予了一定力度的优惠，从而导致当年仪器毛利率降至13.19%。

2021年度，公司仪器毛利率回升至19.51%，主要系在疫情常态化后公司逐步恢复了常态销售策略，各主要自有品牌仪器毛利率均有所回升所致。

2022年1-6月，公司对部分客户增加了仪器发货量并给予了一定力度的优惠，导致当期仪器毛利率将至10.98%。

(三) 说明发行人在英国UKCA认证申请进展情况，是否存在无法认证风险，并结合发行人在英销售情况说明影响。

2021年1月1日，英国MHRA开始替代原欧盟主管部门承担英国医疗器械市场的监管职责，此后至2023年6月30日为过渡期，期间原欧盟CE认证依然有效，但任何销往英国境内的医疗器械（包括体外诊断产品）都需要在MHRA进行注册。公司通过CE认证的产品已完成在MHRA的注册，能够在过渡期内在英国市场销售。同时，英国采用UKCA标志作为新的产品合格评定标记，2023年7月1日后进入英国市场销售的医疗器械产品均需要满足UKCA的要求。

2022年6月26日，MHRA发布了一份针对未来英国医疗器械监管咨询的政府回应，该回应指出英国政府将考虑引入UKCA认证的过渡期安排，对于通过IVDD下CE认证的体外诊断医疗器械产品，在IVDD下的CE证书到期日或英国新法规生效后五年（孰早）之前仍可在英国市场销售；对于通过IVDR下CE认证的体外诊断医疗器械产品，在IVDR下的CE证书到期日或英国新法规生效后五年（孰早）之前仍可在英国市场销售。如果该安排获得通过，则公司取得UKCA认证的最晚时间将延长至2025年5月26日。

英国UKCA沿用了欧盟IVDD对于体外诊断产品的分类标准。公司的血糖监测产品在IVDD下分类为List B和Self-Testing，需要通过英国公告机构审核并颁发UKCA证书，并在MHRA完成注册后便可在产品包装上加贴UKCA标志；公司的免疫产品在IVDD下分类为Others，向MHRA提交UKCA的技术文档完成注册后，即可在产品包装上加贴UKCA标志。

公司各类产品按照有关要求办理UKCA认证需履行的手续如下：

认证手续阶段	UKCA认证需达到的要求	预计花费时间	公司对照要求的满足情况
血糖监测产品（IVDD下分类为List B和Self-Testing）			
确定英国公告机构	确定能颁发UKCA证书的英国公告机构并签署认证合同。	1个月	公司计划聘请BSI作为英国公告机构。

认证手续阶段	UKCA 认证需达到的要求	预计花费时间	公司对照要求的满足情况
公司完成产品技术文档提交给英国公告机构审核，英国公告机构出具检查意见，公司回复检查意见	每个产品按照 UKCA 的要求完成对应的技术文档，按照英国主管当局要求的年限保存技术文件。	3-6 个月	目前公司已有按照欧盟 CE 认证要求完成的技术文档，有能力按照 UKCA 要求完成相关的技术文档，并对公告机构的检查意见进行回复。
英国公告机构出具 UKCA 证书	向 MHRA 提交 UKCA 证书及其他注册材料。	1 个月	预计能够取得 UKCA 证书并完成 MHRA 注册。
完成 MHRA 注册		1 个月	
免疫产品（IVDD 下分类为 Others）			
公司完成产品技术文档	每个产品按照 UKCA 的要求完成对应的技术文档，按照英国主管当局要求的年限保存技术文件。	2-3 个月	目前公司已有按照欧盟 CE 认证要求完成的技术文档，有能力按照 UKCA 要求完成相关的技术文档。
向 MHRA 提交材料	向 MHRA 提交技术文档和其他注册	1-2 个月	预计公司提交的技术文档能够符合
完成 MHRA 注册	申请材料。	1 个月	MHRA 的要求并完成注册。

公司已做好 UKCA 认证的前期准备工作，但由于市场普遍认为 UKCA 认证的过渡期安排将获得通过（通过后公司取得 UKCA 认证的最晚时间将延长至 2025 年 5 月 26 日），公司正式提交 UKCA 认证申请的时间尚需与公告机构进一步沟通确认。公司将继续保持与英国公告机构的良好沟通，确保 UKCA 认证工作顺利完成。

报告期各期，公司向英国销售的产品收入占主营业务收入的比例均未超过 1%，销售规模较小。公司有能力完成相关产品在英国的 UKCA 认证，通过 UKCA 认证不存在实质性障碍，不会对公司在英国的产品销售产生不利影响。

#### （四）说明俄乌冲突等国际形势变化对发行人业务的影响，并结合欧盟、英国等境外国家行业监管规则变更影响，充分披露政策和国际形势风险

报告期内，公司未向俄罗斯或乌克兰的供应商直接采购，俄乌冲突不会对公司的采购活动直接造成重大不利影响；但俄乌冲突导致全球大宗商品价格飞涨，如果俄乌冲突持续，公司部分原材料的采购价格也可能因此上涨。

报告期各期，公司向俄罗斯客户的销售金额分别为 0.00 万元、2,848.71 万元、0.49 万元和 0.00 万元，占营业收入的比例分别为 0.00%、4.24%、0.00%和 0.00%，销售的产品均为新冠病毒检测试剂盒；报告期各期，公司向乌克兰客户的销售金额分别为 0.00 万元、38.91 万元、21.88 万元和 19.04 万元，销售金额较小，占营业收入的比例仅为 0.00%、0.06%、0.02%和 0.04%。俄乌冲突爆发以来，公司未向俄罗斯或乌克兰出口产品，但如俄乌冲突进一步升级，公司向欧洲的产品销售将可能在一定程度上受到不利影响。

关于境外国家行业监管规则对公司产品销售的影响，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“(二) 行业监管政策变化的风险”中进行了补充披露：

#### 1. 欧盟新法规 IVDR 实施的风险

报告期内，公司主要境外市场包括欧盟各成员国，欧盟的新法规 IVDR 于 2022 年 5 月 26 日正式实施，根据欧洲议会和理事会 2022 年 1 月 25 日通过的修正案提案，部分器械从 IVDD 到 IVDR 的过渡期将有不同程度的延长。整体而言，IVDR 较 IVDD 进一步强化了体外诊断产品的体系管理，提高了制造商提交的技术文档资料要求，增加了高风险产品需满足的规定。

公司现有产品的 CE 证书将于 2025 年 5 月到期，IVDR 的正式实施将使得原产品续期和新产品认证的周期延长、费用增加。公司注册部已经与第三方机构合作，着手准备 IVDR 下的产品注册认证工作。

欧盟各成员国及认可 CE 的国家是公司境外销售的主要市场，如果公司提交的技术文档资料因未满足 IVDR 要求而使得部分产品认证时间超过预期甚至无法取得证书，将对公司未来在上述地区的业务开展造成不利影响。

#### 2. 境外其他国家和地区行业监管政策变化的风险

除欧盟以外，英国也存在行业监管政策切换的情况。2021 年 1 月 1 日，英国 MHRA 开始替代原欧盟主管部门承担英国医疗器械市场的监管职责，此后至 2023 年 6 月 30 日为过渡期，期间原欧盟 CE 认证依然有效，但任何销往英国境内的医疗器械（包括体外诊断产品）都需要在 MHRA 进行注册。同时，英国采用 UKCA 标志作为新的产品合格评定标记，2023 年 7 月 1 日后进入英国市场销售的医疗器械产品均需要满足 UKCA 的要求。如果公司无法在 2023 年 7 月 1 日前完成相关产品的 UKCA 认证，则后续无法在英国销售，将对公司境外销售产生不利影响。

如果未来公司存在产品销售的其他国家和地区的医疗器械监管政策发生变化，而公司未能及时予以应对，则可能出现无法继续在当地销售产品的情况，进而对公司的经营业绩造成不利影响。

.....

关于国际形势变化可能对公司带来的影响，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“(三) 境外市场环境变化的风险”中进行了补充披露：

报告期各期，公司主营业务收入中的外销收入占比分别为 87.17%、95.94%、96.99%和 87.33%，占比较高。向海外销售需遵守所在国家和地区的法律法规，尽管公司近年来积累了丰富的海外销售经验，但如果进口国家和地区的法律法规或产业政策发生重大变化，使得公司出口产品的模式、政策、质量不能满足当地的相关要求，或上述国家和地区的政治、经济环境发生动荡，抑或与中国发生贸易摩擦，都可能对公司境外销售业务的正常开展和持续发展带来不利影响。

2022 年 2 月 24 日，俄罗斯与乌克兰发生冲突，造成地区局势动荡，截至本招股说明书签署日，俄乌冲突尚未结束。报告期内，公司未向俄罗斯或乌克兰的供应商直接采购，向俄罗斯和乌克兰客户的销售收入占比较小，俄乌冲突不会直接对公司的生产经营造成重大不利影响。然而，俄乌冲突导致全球大宗商品价格飞涨，如果俄乌冲突持续或进一步升级，公司部分原材料的采购价格可能会因此上涨，公司向欧洲其他国家和地区的产品销售也可能在一定程度上受到不利影响。

**（五）说明目前电商业务开展情况及未来发展规划，包括但不限于销售收入及占比、电商平台及对应销售收入情况、所需证照及合规性等。**

公司于 2021 年开始在天猫、有赞网和京东平台开展电商业务，当年度销售收入分别为 12.40 万元、0.16 万元和 6.55 万元；2022 年起公司开始在小红书平台销售，2022 年 1-6 月在上述平台的销售收入合计金额为 33.30 万元，占境内收入的比例极小，电商业务整体尚处于起步阶段。

根据《医疗器械网络销售监督管理办法》第七条规定：从事医疗器械网络销售的企业应当是依法取得医疗器械生产许可、经营许可或者办理备案的医疗器械生产经营企业。

在天猫和有赞网平台中，公司子公司微露医疗是从事医疗器械网络销售的企业主体，微露医疗已依法完成医疗器械经营备案，具体情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司业务资质与许可情况”之“（二）医疗器械经营许可及备案”中进行了披露。在京东平台中，公司子公司微露医疗向北京京东弘健健康有限公司销售产品，北京京东弘健健康有限公司以京东自营的名义对外销售，因此北京京东弘健健康有限公司是从事医疗器械网络销售的企业主体。经查询国家药监局官方网站，北京京东弘健健康有限公司已取得“京经食药监械经营许 20200020 号”医疗器械经营许可。

根据《医疗器械网络销售监督管理办法》第八条规定：从事医疗器械网络

销售的企业，应当填写医疗器械网络销售信息表，将企业名称、法定代表人或者主要负责人、网站名称、网络客户端应用程序名、网站域名、网站 IP 地址、电信业务经营许可证或者非经营性互联网信息服务备案编号、医疗器械生产经营许可证或者备案凭证编号等信息事先向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案。

公司子公司已完成天猫、有赞网、小红书平台的医疗器械网络销售备案，具体情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司业务资质与许可情况”之“(二) 医疗器械经营许可及备案”中进行了披露。根据京东官方网站的披露，其已完成医疗器械网络销售备案，备案号为“(京)网械平台备字(2018)第 00003 号”。

综上所述，公司开展电商业务销售产品合法合规。

2022 年，公司根据新产品的上市计划以及全年的销售目标制定电商业务的具体方案，在小红书、知乎、微信等平台进行宣传推广、提升品牌渗透率，通过天猫、京东等电商渠道实现销售。公司还将对电商销售数据进行分析，不断完善电商业务发展模型，从而实现电商模式的良性运作。

未来公司将基于现有产品的电商销售经验，适时推出更多新产品，电商业务范围将扩展至健康消费领域，有望成为促进公司收入增长的又一引擎。

(六) 结合血糖监测产品和新冠检测产品主要客户、采购量、销售模式差异情况，说明两类产品自有品牌与贴牌毛利率差异情况不一致的原因。

#### 1、血糖监测产品自有品牌与贴牌毛利率差异的原因

报告期各期，公司血糖监测产品不同销售模式下的主要客户情况如下：

2022 年 1-6 月：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.	1,438.91	20.16%
	Fit Healthcar&Diagnostics(Pty.)Ltd	608.72	8.53%
	PMT spolka z o.o.	332.15	4.65%
	Gylmed	294.01	4.12%
	Innomed (Thailand) CO., Ltd.	253.30	3.55%
	小计	<b>2,927.09</b>	<b>41.01%</b>
	自有品牌合计	<b>7,136.65</b>	<b>100.00%</b>
贴牌	深圳市佰世优品科技有限公司	658.00	25.21%

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
模式	Alpha Pharma Service S.r.l.	600.55	23.01%
	Caben Asia Pacific Ltd	374.16	14.34%
	Centrum Diabetologii sp. z o.o.	148.02	5.67%
	VPD, Bled, d.o.o.	117.66	4.51%
	小计	<b>1,898.38</b>	<b>72.74%</b>
	<b>贴牌模式合计</b>	<b>2,609.80</b>	<b>100.00%</b>

2021 年度：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	DeVita ilac Gida Saglik urunleri	4,811.41	29.14%
	Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.		
	Fit Healthcar&Diagnostics(Pty.)Ltd	1,443.17	8.74%
	AXA BIO MEDICAL	543.73	3.29%
	PMT spółka z o.o.	542.12	3.28%
	Makhraj International Ltd.	539.67	3.27%
	小计	<b>7,880.10</b>	<b>47.72%</b>
	<b>自有品牌合计</b>	<b>16,514.00</b>	<b>100.00%</b>
贴牌 模式	深圳市佰世优品科技有限公司	3,911.14	69.28%
	Centrum Diabetologii sp. z o.o.	279.91	4.96%
	MSP bodmann GmbH	220.38	3.90%
	Caben Asia Pacific Ltd	184.82	3.27%
	VPD, Bled, d.o.o.	160.53	2.84%
	小计	<b>4,756.77</b>	<b>84.27%</b>
	<b>贴牌模式合计</b>	<b>5,645.00</b>	<b>100.00%</b>

2020 年度：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	DeVita ilac Gida Saglik urunleri	1,780.30	19.50%
	Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.		
	Medeireps (PVT) Ltd	508.21	5.57%

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
	Coxery S.A	435.86	4.78%
	PMT spółka z o.o.	402.45	4.41%
	Health Kingdom Co	382.22	4.19%
	小计	<b>3,509.04</b>	<b>38.44%</b>
	自有品牌合计	<b>9,127.91</b>	<b>100.00%</b>
贴牌 模式	Alpha Pharma Service S.r.l.	2,027.41	46.28%
	深圳市佰世优品科技有限公司	1,144.08	26.12%
	MSP bodmann GmbH	244.73	5.59%
	Farsud Parmaceutici srl	199.53	4.55%
	CODISAN S.p.A.	170.93	3.90%
	小计	<b>3,786.68</b>	<b>86.44%</b>
	贴牌模式合计	<b>4,380.75</b>	<b>100.00%</b>

2019 年度：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	DeVita ilac Gida Saglik urunleri	5,530.51	48.35%
	Med.ith.ihr.San.tic.Ltd.		
	PMT spółka z o.o.	803.68	7.03%
	Makhraj International Ltd.	333.94	2.92%
	Innomed (Thailand) CO., Ltd.	307.31	2.69%
	Gylmed	212.69	1.86%
	小计	<b>7,188.13</b>	<b>62.84%</b>
	自有品牌合计	<b>11,439.44</b>	<b>100.00%</b>
贴牌 模式	Alpha Pharma Service S.r.l.	1,836.03	52.80%
	深圳市佰世优品科技有限公司	338.89	9.75%
	Centrum Diabetologii sp. z o.o.	251.23	7.22%
	Diaman	194.21	5.58%
	Farsud Parmaceutici srl	163.94	4.71%
	小计	<b>2,784.30</b>	<b>80.07%</b>
	贴牌模式合计	<b>3,477.44</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司血糖监测产品以自有品牌模式销售为主，自有品牌产品

平均销售毛利率均低于贴牌产品，主要由于自有品牌客户的血糖监测仪器通常以较低价格与试纸配套销售，在仪器销量偏高即机条比较低的市场培育期，相关客户毛利率会相对偏低；而公司主要贴牌客户的血糖监测仪器定价相对高于自有品牌客户，毛利率受机条比影响小于自有品牌客户。报告期内，公司自有品牌客户毛利率受机条比影响呈现波动变化趋势，贴牌产品毛利率受主要贴牌客户产品定价影响较大。

2019 至 2021 年度，公司贴牌客户主要为深圳市佰世优品科技有限公司和 Alpha Pharma Service S.r.l.，每年的收入占贴牌收入的比重均超过 60%。公司向深圳市佰世优品科技有限公司销售血糖监测产品成套组件，由其终端客户在当地自行完成组装，组件成本相对成品偏低，故该客户毛利率相对较高。公司向 Alpha Pharma Service S.r.l.销售的主要为当地政府合作的糖尿病管理项目产品，是当时公司开发的具有信息传输功能的最新款产品，并按客户需求进行了定制化调整，故该客户毛利率相对较高。综上，2019 至 2021 年度贴牌产品两大主要客户毛利率较高，导致贴牌产品整体毛利率高于自有品牌产品。2022 年 1-6 月，公司血糖监测贴牌客户主要为佰世优品、Alpha Pharma 和 Caben Asia Pacific Ltd，来自三者的收入占公司血糖监测产品贴牌模式收入的比例达到 62.56%。由于 Alpha Pharma 当期下游客户由当地政府采购项目转为零售为主，公司对其产品销售单价有所下调，公司对 Caben Asia Pacific Ltd 的销售处于提量阶段、低价销售的仪器数量较多，导致对其销售的毛利率较低。综合上述因素导致公司当期贴牌模式毛利率有所降低，略低于自有品牌模式。

## 2、新冠检测产品自有品牌与贴牌毛利率差异的原因

报告期各期，公司新冠检测产品不同销售模式下主要客户情况如下：

2022 年 1-6 月：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有品牌模式	Nal von minden GmbH	9,410.96	26.30%
	Stonestar wholesale pty ltd	4,760.71	13.30%
	吉林省工业和信息化厅（吉林省疫情防控物资保障组医疗物资专班）	3,771.14	10.54%
	Vyttra Diagnostics IMP EXP LTDA	3,710.94	10.37%
	Astur & Qanto s.r.o	2,494.69	6.97%
	小计	<b>24,148.45</b>	<b>67.49%</b>
	自有品牌合计	<b>35,782.16</b>	<b>100.00%</b>
贴牌模式	MED TRUST Handelsges.m.b.H.	138.82	100.00%
	小计	<b>138.82</b>	<b>100.00%</b>

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
	贴牌模式合计	138.82	100.00%

2021 年度：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	Balmung Medical Handel GmbH	36,964.73	50.12%
	PIKDARE S.P.A.	9,204.67	12.48%
	Astur & Qanto s.r.o	3,839.09	5.21%
	PT. Kirana Jaya Lestari	3,856.09	5.23%
	Vyttra Diagnosticos IMP EXP LTDA	3,163.11	4.29%
	小计	57,027.69	77.32%
	自有品牌合计	73,748.57	100.00%
贴牌 模式	MED TRUST Handelsges.m.b.H.	15,301.18	68.44%
	Nal von minden GmbH	6,052.82	27.07%
	小计	21,354.00	95.51%
	贴牌模式合计	22,357.51	100.00%

2020 年度：

模式	客户	收入 (万元)	收入占比
自有 品牌 模式	PT. Kirana Jaya Lestari	4,108.93	10.98%
	Everest Links Pte Ltd,	3,213.10	8.58%
	Alpha Pharma Service S.r.l.	3,069.17	8.20%
	R-Pharm Group	2,847.86	7.61%
	Sinolve Pharmachine HK Limited	2,793.54	7.46%
	小计	16,032.60	42.83%
	自有品牌合计	37,434.85	100.00%
贴牌 模式	Nal von minden GmbH	5,488.11	99.34%
	贴牌模式合计	5,524.35	100.00%

报告期内，公司新冠检测产品销售以自有品牌模式为主。2020 年度及 2021 年度贴牌模式产品销售毛利率均低于自有品牌模式，主要由于新冠检测产品贴牌销售对象主要为少量大客户，其议价能力较强，毛利率一般低于主要自有品牌模式客户。2021 年度，公司新冠检测产品自有品牌模式第一大客户 Balmung

Medical Handel GmbH 的采购金额较大，公司当年对其销售的毛利率亦较低，导致当年新冠检测产品自有品牌及贴牌模式销售毛利率差距缩小，但自有品牌模式毛利率仍略高于贴牌模式。2022 年 1-6 月，公司新冠检测产品贴牌模式销售收入较小，且均为销售给 MED TRUST Handelsges.m.b.H.的总抗检测试剂盒，销售单价较高，导致当期贴牌模式销售毛利率高于自有品牌模式。

综上，公司血糖监测产品及新冠检测产品在自有品牌与贴牌模式下的毛利率差异，主要系公司根据客户采购量、下游客户、采购产品类别等不同情况所采取的定价策略有所差异造成，具有商业合理性。

## （七）申报会计师核查

### 1. 核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 查询全球新冠疫情发展变化情况以及取得国外标准认证或注册的国内新冠检测产品生产厂商数据统计情况，获取发行人期后销售台账、在手订单数据，测算发行人新冠检测产品价格、销量、毛利率的期后变动情况，并测算新冠检测产品售价和毛利率进一步下降对发行人生产经营业绩的影响，分析发行人是否存在持续经营风险，是否符合发行上市条件；

2) 获取发行人报告期内销售台账，访谈发行人财务总监、销售总监，了解血糖监测仪器和试纸报告期内销售情况，分析销售金额、销售单价、销量、毛利率等波动原因；

3) 查阅 UKCA 认证相关的法规及行业资讯，了解 UKCA 认证的主要程序及要求；向发行人负责产品注册的人员了解发行人在英国的销售情况及申请 UKCA 认证的计划，复核发行人产品在英国的销售收入及占比的计算结果，评价发行人完成 UKCA 认证的风险及其对发行人英国销售的影响；

4) 查阅新闻资讯，了解俄乌冲突的局势变化及其对国际经济贸易产生的影响；复核发行人产品在俄罗斯和乌克兰的销售收入及占比的计算结果；向发行人负责采购和境外销售的人员了解俄乌冲突对发行人原材料采购及在欧洲产品销售的影响；

5) 复核发行人电商收入金额及占比的计算结果；向发行人负责电商业务的人员了解电商业务的开展情况及未来规划；查阅《医疗器械网络销售监督管理办法》等相关法律法规，了解开展医疗器械网络销售业务的合规性要求，对比发行人已取得的资质及备案情况评价发行人电商业务开展的合规性；

6) 了解发行人报告期内血糖监测产品及新冠检测产品主要客户情况，区分自有品牌产品及贴牌产品分析毛利率波动原因及差异情况；

## 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1) 发行人新冠检测产品期后销量仍保持较高水平，销售价格进一步下降但毛利率趋于稳定，发行人新冠检测产品售价和毛利率如进一步下降，可能对发行人生产经营业务产生不利影响，但发行人持续经营不存在对新冠检测产品的重大依赖，新冠检测产品的售价和毛利率进一步下降不会导致公司存在持续经营风险，不会导致发行人不符合发行上市条件；

2) 发行人已区分血糖监测仪器和试纸销售并补充披露对应销售情况，充分分析了血糖监测仪器和试纸销售金额、销量、销售单价及毛利率的波动情况及原因；

3) 报告期内发行人向英国销售的产品收入占比较低，发行人计划于 2022 年 6 月正式开展 UKCA 认证工作，通过 UKCA 认证不存在实质性障碍，不会对发行人在英国的产品销售产生不利影响；

4) 报告期内，发行人未向俄罗斯或乌克兰的供应商直接采购，向俄罗斯和乌克兰客户的销售收入占比较小，俄乌冲突尚未对发行人的生产经营造成重大不利影响；针对境外国家行业监管规则对公司产品销售的影响及国际形势变化可能对公司带来的影响，发行人已在招股说明书风险因素章节中进行了补充披露；

5) 发行人已说明电商业务的开展情况及未来发展规划，发行人开展电商业务销售产品合法合规；

6) 发行人血糖监测产品及新冠检测产品在自有品牌与贴牌模式下的毛利率差异，主要系发行人根据客户采购量、下游客户、采购产品类别等不同情况所采取的定价策略有所差异造成，具有商业合理性；

## 四、问询函第4题：关于外销收入

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 发行人血糖监测产品和新冠检测产品对主要国家和地区的销售价格和毛利率存在较大差异。

(2) 报告期各期，发行人实际收到的出口退税金额与应退税额差异较大，主要系时间性差异所致。

(3) 报告期各期，保荐人、申报会计师针对发行人外销收入的回函可确认比例分别为 89.81%、87.87%、74.07%及 91.84%，已访谈的外销客户收入占外销收入的比例分别为 91.42%、88.43%、76.83%及 82.53%，对主要境外客户的终端客户核查收入占外销主营业务收入的比例分别为 88.16%、80.09%、47.64%及 50.63%。

请发行人：（1）结合血糖监测产品和新冠检测试剂产品贴牌和自有品牌毛利率、销售占比情况等，进一步说明两类产品对不同国家销售单价和毛利率存在较大差异的原因及合理性。（2）说明主要境外销售客户变动原因及合理性，稳定客户的收入金额及占比是否符合行业惯例。（3）说明报告期各期发行人实际申报退税的收入金额、与当期出口收入的差额，结合报告期内各季度销售收入占比及发行人各期申报退税规划情况等，说明各期出口收入金额与退税金额存在较大差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：（1）说明 2020 年外销收入回函可确认比例、访谈客户确认收入占比、终端客户收入核查占比均低于报告期内其他年份确认比例的原因，采取的补充核查措施及充分性。（2）说明针对 2020 年、2021 年 1-6 月外销收入终端核查比例较低所采取的补充核查措施及充分性。（3）结合以上核查情况，进一步说明外销收入真实性。

#### 发行人回复：

（一）结合血糖监测产品和新冠检测试剂产品贴牌和自有品牌毛利率、销售占比情况等，进一步说明两类产品对不同国家销售单价和毛利率存在较大差异的原因及合理性。

#### 1、血糖监测产品

报告期内，公司的血糖监测产品主要销往土耳其、意大利等国，下表所列的主要国家和地区各期收入占血糖监测产品外销收入的比例分别为 76.20%、67.90%、68.80%和 68.45%。报告期各期，公司血糖监测产品在主要境外国家和地区的销售情况如下：

2019 年度

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
土耳其	自有品牌	5,530.51	42.52%	20,180.10	0.27	27.25%
中东其他地区	贴牌	338.89	2.61%	632.28	0.54	41.36%
	自有品牌	615.82	4.74%	996.85	0.62	23.67%
	小计	954.71	7.34%	1,629.13	0.59	29.95%
意大利	贴牌	2,143.31	16.48%	1,654.05	1.30	45.42%
斯里兰卡	自有品牌	209.56	1.61%	681.00	0.31	20.97%
波兰	贴牌	251.23	1.93%	691.61	0.36	40.48%
	自有品牌	803.68	6.18%	1,454.29	0.55	24.61%
	小计	1,054.91	8.11%	2,145.89	0.49	28.39%
南非	自有品牌	17.17	0.13%	31.80	0.54	53.37%

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
主要外销国家地区合计		9,910.16	76.20%	26,321.96	/	/
当年外销合计		13,005.52	100.00%	31,802.43	0.41	32.76%

注：血糖监测产品销量主要统计试纸销售数量，单价=血糖监测产品销售收入/试纸销售数量

公司销往土耳其的血糖监测产品均为自有品牌模式，主要客户为 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.，报告期各期销售单价及毛利率均相对较低，主要由于公司在土耳其销售产品以较为基础的 ECO 款产品为主，产品成本相对较低，销售单价也较低，同时由于 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.为公司血糖监测业务合作时间较长的大客户、当地市场竞争较为激烈，公司给与其的销售价格较为优惠，毛利率相对较低。

公司销售给中东其他地区的血糖监测贴牌产品主要为销售给深圳市佰世优品科技有限公司的贴牌成套组件产品，由其终端客户在当地自行完成组装，因此成套组件产品成本相对偏低，但基本参照成品对试纸及仪器分别定价，因此单价及毛利率均相对较高；自有品牌产品单价较高，但因仪器一般不单独定价，公司为培养品牌粘性，在仪器促销力度偏大的销售前期毛利率相对较低。因当年度公司对中东其他地区以自有品牌销售为主，因此销售均价较高、毛利率略低于外销平均水平。

2019 年度公司销往意大利的血糖监测产品均为贴牌产品，主要为销售给客户 Alpha Pharma Service S.r.l.的下游政府糖尿病管理项目，是当时公司开发的具有信息传输功能的最新款产品，并按客户需求进行了定制化调整，定价及毛利率相对较高。由于仪器与试纸分别单独定价，且当年机条比较低，故折算至每人份试纸单价亦较高。

公司销往斯里兰卡的血糖监测产品均为自有品牌产品，2019 年度下游以政府投标市场为主，销售单价较低，且当年试纸配送的采血针数量较多导致单位成本偏高，因此当年毛利率低于外销平均水平。

公司销往波兰的血糖监测贴牌产品面向下游为医院为主的投标市场，自有品牌产品面向药店为主的医保零售市场，贴牌产品定价低于自有品牌产品因此单价相对较低。公司销往波兰的血糖监测仪器一般不单独定价，当年度自有品牌产品仍处于推广阶段，机条比相对较低，因此单价虽然较高但毛利率相对低于贴牌产品。因当年度自有品牌销售金额占比较高，导致当年对波兰地区的销售单价虽较高但毛利率低于外销平均水平。

2019 年度公司销往南非的血糖监测产品以自有品牌为主，销售规模较小，定价优惠幅度较小，因此销售单价及毛利率相对均较高。

2020 年度

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
土耳其	自有品牌	1,780.30	16.14%	7,202.40	0.25	-3.21%
中东其他地区	贴牌	1,144.08	10.37%	1,884.80	0.61	40.37%
	自有品牌	1,143.24	10.36%	1,956.05	0.58	10.55%
	小计	2,287.32	20.74%	3,840.85	0.60	25.46%
意大利	贴牌	2,419.71	21.94%	3,726.82	0.65	40.62%
斯里兰卡	自有品牌	508.21	4.61%	1,577.81	0.32	25.47%
波兰	贴牌	74.33	0.67%	208.00	0.36	11.00%
	自有品牌	402.45	3.65%	688.42	0.58	1.89%
	小计	476.78	4.32%	896.42	0.53	3.31%
南非	自有品牌	17.20	0.16%	31.60	0.54	51.15%
主要外销国家地区合计		7,489.52	67.90%	17,275.90	/	/
当年外销合计		11,030.44	100.00%	23,702.12	0.47	23.36%

2020 年度，为应对新冠疫情突发的冲击，公司给与土耳其主要客户 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.较为优惠的价格，同时为在业务低谷期培养市场，公司当年对 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.低价销售仪器的数量较多，导致当年在土耳其市场销售毛利率为负。

2020 年度公司销往中东其他地区的血糖监测贴牌产品主要为销售给深圳市佰世优品科技有限公司的贴牌成套组件产品，该产品试纸及仪器分别单独定价，单价及毛利率均相对较高；自有品牌产品虽单价也较高，但因仪器一般不单独定价，当年度为在业务低谷期培养市场仪器发货量较大，导致毛利率相对较低。上述综合影响导致当年公司对中东其他地区血糖监测产品销售单价相对较高，毛利率略高于当年外销平均毛利率。

2020 年度公司销往意大利的血糖监测产品均为贴牌产品，主要为销售给客户 Alpha Pharma Service S.r.l.的下游政府糖尿病管理项目，单价及毛利率均相对较高。

2020 年度公司销往斯里兰卡的血糖监测产品均为自有品牌产品，下游主要为投标市场，产品销售单价较低，当年因随试纸配送的采血针数量下降单位成本有所下降，整体毛利率与当年外销平均水平差异较小。

公司销往波兰的血糖监测产品仪器一般不单独定价，2020 年度受新冠疫情影响，公司对波兰客户提高了仪器发货量以支持市场拓展和培育，因此机条比有所降低，虽然销售单价依然较高，但毛利率较低。

2020 年度公司销往南非的血糖监测产品以自有品牌为主，销售规模较小，定价优惠幅度较小，因此销售单价及毛利率相对均较高。

2021 年度

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
土耳其	自有品牌	4,811.41	26.10%	21,299.96	0.23	27.25%
中东其他地区	贴牌	3,954.00	21.45%	8,384.64	0.47	40.65%
	自有品牌	909.33	4.93%	1,711.95	0.53	24.74%
	小计	4,863.33	26.38%	10,096.59	0.48	37.68%
意大利	贴牌	547.42	2.97%	811.34	0.67	22.87%
斯里兰卡	自有品牌	197.15	1.07%	559.61	0.35	36.33%
波兰	贴牌	279.91	1.52%	820.40	0.34	31.35%
	自有品牌	542.12	2.94%	1,050.00	0.52	55.92%
	小计	822.03	4.46%	1,870.40	0.44	47.55%
南非	自有品牌	1,443.17	7.83%	4,588.60	0.31	21.44%
主要外销国家地区合计		12,684.51	68.80%	39,226.50	/	/
当年外销合计		18,437.44	100.00%	50,316.91	0.37	32.10%

2021 年度，公司销往土耳其的血糖监测产品均为自有品牌模式，主要客户为 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.，报告期各期销售单价及毛利率均相对较低。主要由于公司在土耳其销售的主要为较为基础的 ECO 款产品，产品成本相对较低，销售单价也较低，同时由于 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.为公司血糖监测业务合作时间较长的大客户，公司给与的销售价格较为优惠，毛利率相对较低。

2021 年度公司销往中东其他地区的主要为销售给深圳市佰世优品科技有限公司的贴牌成套组件产品，单价及毛利率均相对较高。

2021 年度公司销往意大利的血糖监测产品均为贴牌产品，单价相对较高。但由于当年意大利主要血糖监测产品客户 Alpha Pharma Service S.r.l.下游政府项目因当地新冠疫情影响中止，公司在意大利的血糖监测产品销售收入有所下降，公司对其他客户当年仪器优惠力度较大，导致当年度在意大利销售毛利率较低。

2021 年度公司销往斯里兰卡的血糖监测产品均为自有品牌产品，下游主要为零售及投标市场，当年度下游零售市场的产品销售占比提高，产品销售单价及毛利率均同比有所上升，整体与外销平均水平差异较小。

2021 年度销往波兰的血糖监测贴牌产品面向下游为医院为主的投标市场，自有品牌产品面向药店为主的医保零售市场，贴牌产品单价及毛利率均相对低

于自有品牌产品。但因自有品牌产品占比较高，当年在波兰销售的血糖监测产品整体单价及毛利率仍处于较高水平。

公司 2021 年度对南非的血糖监测产品销售收入大幅提高，主要由于南非客户 Fit Healthcare & Diagnostics (Pty.) Ltd 中标了当地政府订单而大幅提高了采购量，因采购量较大，公司对该客户销售单价较为优惠，因此当年单价及毛利率均相对偏低。

2022年1-6月

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
土耳其	自有品牌	1,438.91	19.17%	6,300.00	0.23	16.12%
中东其他地区	贴牌	733.92	9.78%	2,921.52	0.25	64.77%
	自有品牌	919.76	12.25%	2,008.20	0.46	23.71%
	小计	<b>1,653.68</b>	<b>22.03%</b>	<b>4,929.72</b>	<b>0.34</b>	<b>41.94%</b>
意大利	贴牌	861.91	11.48%	854.89	1.01	16.49%
斯里兰卡	贴牌	28.31	0.38%	41.60	0.68	23.83%
	自有品牌	66.98	0.89%	173.84	0.39	28.50%
	小计	<b>95.29</b>	<b>1.27%</b>	<b>215.44</b>	<b>0.44</b>	<b>27.11%</b>
波兰	贴牌	148.02	1.97%	444.60	0.33	38.97%
	自有品牌	332.15	4.42%	660.00	0.50	37.93%
	小计	<b>480.16</b>	<b>6.40%</b>	<b>1,104.60</b>	<b>0.43</b>	<b>38.25%</b>
南非	自有品牌	608.72	8.11%	2,375.00	0.26	13.69%
主要外销国家地区合计		<b>5,138.67</b>	<b>68.45%</b>	<b>15,779.65</b>	/	/
当年外销合计		<b>7,507.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,905.38</b>	<b>0.38</b>	<b>26.10%</b>

2022年1-6月，公司销往土耳其的血糖监测产品均为自有品牌模式，主要客户为 DeVita，报告期各期销售单价及毛利率均相对较低。主要由于公司在土耳其销售的以较为基础的 ECO 款产品为主，产品成本相对较低，销售单价也较低，同时当期为了鼓励 DeVita 进一步提高当地市场占有率，公司给与其较多的仪器优惠，综合导致公司当期在土耳其销售的毛利率相对较低。

2022年1-6月，公司销售给中东其他地区的血糖监测贴牌产品主要为销售给佰世优品的贴牌成套组件产品，且当期以试纸为主，因此虽单价相对较低，但毛利率较高；自有品牌产品单价较高，但因仪器一般不单独定价，毛利率相对较低。当期公司销售给中东其他地区的整体毛利率相对较高，主要受高毛利的贴牌试纸销售带动。

2022年1-6月，公司销往意大利的血糖监测产品均为贴牌产品，单价相对较高。但由于当年意大利主要血糖监测产品客户 Alpha Pharma 下游销售渠道由当地政府采购项目转为零售为主，公司对其产品销售单价有所下调，导致当年度在意大利销售毛利率较低。

2022年1-6月公司销往斯里兰卡的血糖监测产品金额较小，其中贴牌产品尚处于市场推广期，机条比较低，导致折算至每人份单价较高，但毛利率相对较低，自有品牌产品单价及毛利率与外销平均水平差异较小。

2022年1-6月销往波兰的血糖监测贴牌产品面向下游为医院为主的投标市场，自有品牌产品面向药店为主的医保零售市场，贴牌及自有品牌产品毛利率均相对较高。当年在波兰销售的血糖监测产品整体单价及毛利率仍处于较高水平。

2022年1-6月公司销往南非的血糖监测产品均为自有品牌，因下游以政府订单为主，客户采购量较大，公司对其销售单价较为优惠，因此当年单价及毛利率均相对偏低。

## 2、新冠检测试剂产品

报告期内，公司的新冠检测试剂盒产品主要销往奥地利、德国、意大利、印度尼西亚等国，下表所列的主要国家和地区各期收入占新冠检测试剂盒收入的比例分别为56.21%、84.37%和59.38%。

报告期内，公司新冠检测试剂盒产品销售单价及毛利率波动较大，2020年上半年境外疫情爆发初期产品销售单价及毛利率均相对较高，自2020年下半年起，随着市场参与者的增加，销售单价呈逐渐下降趋势，但因原材料采购价格亦有所下降，毛利率下降趋势相对缓和。公司对不同国家新冠检测试剂盒产品的销售单价和毛利率差异主要受销售时段分布差异及客户议价情况的共同影响。

报告期各期，公司新冠检测试剂盒产品在主要境外国家和地区的销售情况如下：

2020年度

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
奥地利	自有品牌	1,454.52	3.40%	83.49	17.42	70.67%
	贴牌	5,488.11	12.83%	559.90	9.80	44.43%
德国	自有品牌	5,062.38	11.84%	330.87	15.30	63.28%
	小计	10,550.49	24.67%	890.77	11.84	53.47%
意大利	自有品牌	6,491.30	15.18%	492.54	13.18	53.52%
印度尼西亚	自有品牌	4,109.64	9.61%	285.03	14.42	62.47%
澳大利亚	自有品牌	1,431.85	3.35%	51.70	27.70	80.14%
主要外销国家合计		24,037.81	56.21%	1,803.52	/	/
当年外销合计		42,766.26	100.00%	2,817.37	15.18	62.78%

公司当年度对奥地利的新冠检测试剂盒产品销售均为自有品牌模式，且上半年疫情爆发初期销量占比相对较高，因此单价及毛利率均相对较高。

公司当年度对德国的新冠检测试剂盒贴牌产品主要销售给大客户 Nal Von Minden GmbH，且集中在四季度，因此销售单价及毛利率均相对较低；自有品

牌产品大客户集中度相对较低，销售单价及毛利率均与全年外销平均水平差异较小。综合导致当年度对德国的新冠检测试剂盒产品销售单价及毛利率低于平均水平。

公司当年度对意大利的新冠检测试剂盒产品均为自有品牌模式销售，且下半年销量占比相对较高，因此单价及毛利率均低于平均水平。

公司当年度对印度尼西亚的新冠检测试剂盒产品均为自有品牌模式销售，且客户集中度较高，因下半年销售的 60.05 万人份试剂盒销售单价较低，导致当年平均销售单价略低，但因下半年产品单位成本也较低，毛利率与全年外销平均水平差异较小。

公司当年度对澳大利亚的新冠检测试剂盒产品均为自有品牌模式销售，销售主要集中在 2020 年上半年澳大利亚新冠疫情爆发初期，因此销售单价及毛利率均较高。

#### 2021 年度

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
奥地利	贴牌	15,096.63	15.77%	3,203.21	4.71	44.66%
	自有品牌	39,165.35	40.92%	9,181.28	4.27	39.63%
	<b>小计</b>	<b>54,261.97</b>	<b>56.70%</b>	<b>12,384.49</b>	<b>4.38</b>	<b>41.03%</b>
德国	贴牌	7,055.94	7.37%	1,005.04	7.02	29.00%
	自有品牌	3,509.72	3.67%	710.15	4.94	47.08%
	<b>小计</b>	<b>10,565.65</b>	<b>11.04%</b>	<b>1,715.20</b>	<b>6.16</b>	<b>35.00%</b>
意大利	自有品牌	11,841.61	12.37%	1,583.45	7.48	56.30%
印度尼西亚	自有品牌	3,857.38	4.03%	433.32	8.90	48.45%
澳大利亚	自有品牌	216.70	0.23%	27.97	7.75	7.48%
<b>主要外销国家合计</b>		<b>80,743.32</b>	<b>84.37%</b>	<b>16,144.43</b>	/	/
<b>当年外销合计</b>		<b>95,700.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,662.48</b>	<b>5.13</b>	<b>43.87%</b>

公司当年度对奥地利的新冠检测试剂盒销售集中在下半年，因此销售单价相对较低，其中自有品牌产品主要销售给当年新冠检测第一大客户 Balmung Medical Handel GmbH，该客户采购量较大，议价能力较强，同时段销售单价一般低于其他客户，因此自有品牌模式下销售单价及毛利率均相对更低。综合导致当年度对奥地利的新冠检测试剂盒销售单价及毛利率均低于当年平均水平。

公司当年度对德国的新冠检测试剂盒以贴牌产品销售为主，贴牌产品销售集中在上半年，因此销售单价较高，但因上半年产品单位成本亦较高，贴牌产品以大客户销售为主，定价实际低于同期其他客户水平，毛利率相对较低；自

有品牌产品销售集中在下半年，因此销售单价相对较低，但大客户集中度较低，销售毛利率相对较高。综合导致当年度对德国的新冠检测试剂盒销售单价较高，但毛利率低于当年平均水平。

公司当年度对意大利的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式销售，上半年销量相对较高，因此单价相对较高；同时，由于当年度意大利主要新冠检测试剂盒客户下游以政府批量投标市场为主，定价下调相对滞后，因此销售毛利率大幅高于全年外销平均水平。

公司当年度对印度尼西亚的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式销售，且集中在上半年，因此单价及毛利率均相对较高。

公司当年度对澳大利亚的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式销售，销售金额较低，因当地市场竞争激烈程度相对弱于欧洲，因此产品销售单价得以维持较高水平，但由于为适应当地市场客户需求对产品更换了部分包装配件等导致单位成本较高，因此毛利率相对较低。

2022年1-6月

单位：万元、万人份、元/人份

国家/地区	销售模式	收入	外销收入占比	销量	单价	毛利率
奥地利	贴牌	68.83	0.21%	6.00	11.47	81.21%
	自有品牌	3,153.09	9.84%	810.00	3.89	52.96%
	小计	<b>3,221.91</b>	<b>10.05%</b>	<b>816.00</b>	<b>3.95</b>	<b>53.56%</b>
德国	自有品牌	9,657.26	30.12%	2,871.68	3.36	25.13%
意大利	自有品牌	1,395.52	4.35%	318.52	4.38	46.75%
澳大利亚	自有品牌	4,760.71	14.85%	875.91	5.44	70.01%
印度尼西亚	/	-	-	-	-	-
<b>主要外销国家合计</b>		<b>19,035.41</b>	<b>59.38%</b>	<b>4,882.11</b>	/	/
<b>当年外销合计</b>		<b>32,058.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,445.23</b>	<b>3.80</b>	<b>43.92%</b>

公司当期对奥地利的新冠检测试剂盒以自有品牌产品为主，销售单价略高于外销均价，因产品以 25 人份及 50 人份包装为主、单位成本较低，毛利率高于外销平均毛利率，贴牌产品销量较小且主要为总抗检测试剂盒，销售单价及毛利率均较高。

公司当期对德国的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式销售，因大客户较为集中，因此销售单价较低，毛利率亦低于外销平均水平。

公司当期对意大利的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式销售，客户集中度较低，销售单价及毛利率均略高于当期外销平均水平。

公司当期对澳大利亚销售的新冠检测试剂盒均为自有品牌模式，因澳大利

亚疫情爆发期间需求较为急迫，存在部分包机订单，导致销售单价较高，毛利率亦较高。

综上，公司血糖监测产品和新冠检测试剂产品在不同国家的销售模式、客户结构及产品结构等方面存在差异，从而导致不同国家销售单价和毛利率存在差异系，该等原因具有商业合理性。

(二) 说明主要境外销售客户变动原因及合理性，稳定客户的收入金额及占比是否符合行业惯例。

1、主要境外销售客户变动原因及合理性

报告期各期，公司主要外销客户、变动原因及合理性情况如下：

年份	类别	客户	主要销售产品	基本情况	变动原因及交易可持续性	各年度交易金额（万元）			
						2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
2022年 1-6月	当期前五 大中新增	Stonestar wholesale pty ltd	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 2013 年，业务涵盖机械、医疗、清洁能源等领域。2021 年经营规模约 700 万美元。	2020 年开始合作，2022 年向公司采购新冠检测产品规模较大。客户主要下游渠道为澳大利亚政府投标市场，当前正在注册公司的其他产品，交易具备可持续性。	4,760.71	216.70	3.15	-
		Vyttra Diagnostics IMP EXP LTDA	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 1995 年，注册资本 50 万美元，系巴西 IVD 诊断设备经营商。2020 年经营规模超过 6,600 万美元。	2020 年开始合作，2022 年 1-6 月向公司采购新冠检测产品规模较大。客户下游渠道主要为巴西政府投标市场，交易具备可持续性。	3,894.84	3,163.11	481.86	-
	Astur & Qanto s.r.o	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 2014 年，注册资本 100 万捷克克朗，主要在捷克经营贸易行业。	2021 年开始合作，2022 年 1-6 月向公司采购新冠检测产品规模较大。交易具备可持续性。	2,494.69	3,870.13	-	-	
	上年前五 大当期退 出前五大	Balmung Medical Handel GmbH	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 2004 年，注册资本 2,000 万美元，系奥地利医疗器械企业，提供 10 万余种医疗产品，服务于 30 多个国家。2021 年经营规模超过 3 亿欧元	2021 年度主动联系公司开展业务合作，向公司采购的新冠检测产品规模较大。2022 年 1-6 月因当地防疫政策变化向公司采购规模有所下降，但仍持续交易。	1,523.01	36,964.73	-	-
MED TRUST Handelsges.m.b.H.		新冠病毒检测 试剂盒	成立于 1997 年，注册资本 7.5 万欧元，系奥地利医疗器械企业，有着 20 余年的行业经验，早期专注于糖尿病，后拓展至	2020 年通过展会接洽到公司并开展业务合作，2021 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。2022 年 1-6 月因当地防疫政策变化向公司	1,768.90	17,478.13	496.63	-	

年份	类别	客户	主要销售产品	基本情况	变动原因及交易可持续性	各年度交易金额（万元）			
						2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
				健康领域，业务遍布全球 70 多个国家。 该公司名下的 Wellion 品牌荣获布尔根兰州政府颁发的 2016 年创新奖。2020 年经营规模约 3,000 万欧元。	采购规模有所下降，但仍持续交易。				
		PIKDARE S.P.A.	新冠病毒检测试剂盒、血糖监测产品	成立于 2017 年，系意大利医疗器械企业，全球领先医疗器械集团 MTD 的成员，拥有当地知名的 PIC Solution 品牌。	原系公司血糖监测产品客户，2021 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。2022 年 1-6 月因当地防疫政策变化向公司采购规模有所下降，但仍持续交易。	402.92	9,239.28	2,734.70	1.34
2021 年度	当年前五 大中新增	Balmung Medical Handel GmbH	新冠病毒检测试剂盒	同上。	2021 年度主动联系公司开展业务合作，向公司采购的新冠检测产品规模较大。 2022 年交易持续。	1,523.01	36,964.73	-	-
		MED TRUST Handelsges.m.b.H.	新冠病毒检测试剂盒	同上。	2020 年通过展会接洽到公司并开展业务合作， 2021 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。 2022 年交易持续。	1,768.90	17,478.13	496.63	-
		PIKDARE S.P.A.	新冠病毒检测试剂盒、血糖监测产品	同上。	原系公司血糖监测产品客户，2021 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。 2022 年交易持续。	402.92	9,239.28	2,734.70	1.34

年份	类别	客户	主要销售产品	基本情况	变动原因及交易可持续性	各年度交易金额（万元）			
						2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
上年前五 大当年退 出前五大		Alpha Pharma	新冠病毒检测 试剂盒、血糖 监测产品	成立于 2011 年，注册资本 200 万欧元，系专注于服务糖尿病人的意大利领先企业，旗下的 Iris 系列产品已经成为当地糖尿病领域预防和精准医学的领先品牌。该公司在研发领域进行了前瞻性投资，在意大利中南部有广阔的销售渠道，预计 2024 年能够惠及意大利 36 万糖尿病患者。	2021 年度血糖监测产品因受新冠疫情影响其下游政府项目中断、导致向公司采购规模减少（已于 2022 年恢复采购），新冠检测产品受市场环境变化影响向公司采购金额亦有所下降。2022 年交易持续。	863.12	1,423.00	5,350.57	1,838.93
		PT. Kirana Jaya Lestari	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 2005 年，注册资本 125 万美元，系印度尼西亚医疗器械企业，经销全球多种领先品牌的医疗产品。据公司了解，其创始人在当地 POCT 行业有 30 多年经验，经营数家大型医疗器械企业，主要产品直供印度尼西亚卫生局。2021 年经营规模约 1,250 万美元。	2020 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大成为当期前五大客户；2021 年度向公司采购规模仍较大，因其他客户交易规模更大被动退出前五大。2022 年暂无新增交易。	-	3,858.68	4,109.71	-
		Everest Links Pte Ltd,	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 2009 年，注册资本 50 万新加坡元，系新加坡医疗器械企业，专注于向医院及研究所经销肿瘤及诊断领域产品并提供医疗解决方案。据公司了解，其	2020 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大成为当期前五大客户，下游订单主要来自新加坡政府的新冠标单；2021 年度因未中标大单，向公司采购规模降至 510.67 万元。	-	510.67	3,214.42	-

年份	类别	客户	主要销售产品	基本情况	变动原因及交易可持续性	各年度交易金额（万元）			
						2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
				创始人在 IVD 行业拥有 30 余年的从业经验，业务覆盖印度、新加坡、马来西亚等东南亚国家，是首家经新加坡健康科学管理局批准销售新冠病毒快速检测产品的当地企业。2021 年经营规模约 860 万美元。	2022 年暂无新增交易。				
2020 年度	当年前五 大中新增	Nal von minden GmbH	新冠病毒检测 试剂盒	成立于 1997 年，注册资本 14.67 万欧元，系德国医疗器械企业，已成为药品及医疗分析领域快速检测产品的领先企业，产品销往整个欧洲。2020 年经营规模约 1.8 亿欧元。	2020 年开始与公司合作，当年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。 2022 年交易持续。	9,411.52	7,740.83	7,609.86	-
		PT. Kirana Jaya Lestari	新冠病毒检测 试剂盒	同上。	同上。	-	3,858.68	4,109.71	-
		Everest Links Pte Ltd,	新冠病毒检测 试剂盒	同上。	同上。	-	510.67	3,214.42	-
	上年前五 大当年退 出前五大	DeVita	血糖监测产品	成立于 2009 年，注册资本 40 万美元，系土耳其医疗器械企业，与众多科研院所合作，致力于为各类人群提供最好的医疗产品。据公司了解，其创始人原为	2020 年度受新冠疫情影响向公司采购的血糖监测产品规模有所下降，且当年新增新冠检测产品客户交易量较大，因此退出前五大。 2021 年交易规模回升。	1,438.91	4,811.41	1,780.30	5,530.51

年份	类别	客户	主要销售产品	基本情况	变动原因及交易可持续性	各年度交易金额（万元）			
						2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
				外科医生，2010年开始经营血糖产品，销售规模在当地排名前十。2021年经营规模约6,800万土耳其里拉。	2022年交易持续。				
		PMT spółka z o.o.	血糖监测产品	成立于2001年，注册资本150万兹罗提，系波兰医疗器械企业，多年来一直为全球各大品牌的医疗产品提供销售渠道，主要产品包括血压计、温度计、听诊器、血糖仪等，客户群体涵盖药房、诊所、医院和个人。2019年经营规模约400万美元。		457.31	734.18	510.87	943.43
		Makhranj International Ltd.	血糖监测产品	成立于2015年，注册资本200万美元，系孟加拉国知名的医疗器械企业，专注于销售医用设备、配件及耗材。		179.43	665.94	267.00	382.33

报告期内，公司各期外销前五大客户变动较大，主要系2020年度公司原有血糖监测业务受到全球新冠疫情影响的冲击，同时2020年度新增新冠检测产品客户销售规模较大所致。主要外销客户的变动具有客观原因及商业合理性。

## 2、稳定客户的收入金额及占比、是否符合行业惯例

报告期各期连续与公司交易的外销客户共 52 家，该等连续交易的外销客户主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
连续交易外销客户主营业务收入金额	9,595.85	33,553.18	23,787.03	12,051.91
主营业务收入外销金额	42,094.89	120,874.99	59,100.43	13,402.62
占比	22.80%	27.76%	40.25%	89.92%

2020 年度起，报告期内连续与公司交易的外销客户收入占主营业务外销收入金额比例显著下降，主要由于自 2020 年度全球新冠疫情爆发以来，公司新冠检测产品相关业务外销收入占比较高且主要来自 2020 年起新增客户所致。

如以自报告期首期或报告期内首次发生交易后每期均与公司保持交易为标准，报告期内持续与公司存在业务往来的稳定外销客户共 132 家。报告期各期，稳定外销客户的主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
稳定外销客户主营业务收入金额	37,820.46	111,150.74	37,189.77	12,051.91
主营业务收入外销金额	42,094.89	120,874.99	59,100.43	13,402.62
占比	89.85%	91.96%	62.93%	89.92%

报告期内，公司与客户的合作较为稳定，自报告期初或报告期内首次发生交易后每期均与公司保持交易的稳定外销客户主营业务收入金额分别为 12,051.91 万元、37,189.77 万元、111,150.74 万元及 37,820.46 万元，占各期主营业务收入的占比分别为 89.92%、62.93%、91.96%及 89.85%。2020 年度稳定客户收入金额占比较低，主要由于随着 2022 年全球部分地区新冠防疫政策的变化，2020 年度全球疫情爆发初期部分新冠检测产品客户在 2022 年未继续向公司采购新冠检测产品所致。公司稳定客户收入占比整体较高，具有商业合理性。

同行业可比上市公司未披露稳定客户的收入金额及占比，2020 年度新冠检测业务收入占比较高的同行业可比公司新进入前五大客户家数情况及相关数据与公司对比情况如下：

公司	外销占比	新冠检测业务收入占比	2020 年新进入前五大客户家数
博拓生物	95.21%	75.16%	3
安旭生物	98.79%	82.19%	2
奥泰生物	99.88%	80.04%	3
东方生物	94.88%	90.94%	4
微策生物	95.94%	69.74%	3

注：奥泰生物未披露 2020 年度前五大客户，新加入前五大客户家数为 2021 年 1-6 月统计数据；2021 年度同行业可比公司未披露前五大客户明细清单。

由上表可见，公司 2020 年度前五大客户变动情况与同为外销为主且当年度新冠检测业务收入占比较高的同行业可比公司变动情况较为一致。

**（三）说明报告期各期发行人实际申报退税的收入金额、与当期出口收入的差额，结合报告期内各季度销售收入占比及发行人各期申报退税规划情况等，说明各期出口收入金额与退税金额存在较大差异的原因及合理性。**

报告期各期，公司实际申报退税的收入金额与当期出口收入的比较情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当年出口销售收入 (A)	40,658.83	115,633.23	59,881.35	13,823.25
其中：第一季度	33,264.42	27,003.37	4,399.97	4,042.11
第二季度	7,394.41	32,761.48	18,003.89	2,374.27
第三季度		16,519.28	5,315.19	2,286.71
第四季度		39,349.10	32,162.30	5,120.16
当年实际申报退税的收入金额 (B)	59,741.03	74,778.18	16,962.22	11,546.64
当年申报的当年出口收入金额 (C)	-	26,367.85	11,743.71	8,170.51
当年出口收入以后年度申报的金额 (D)	-	75,255.14	45,573.09	5,285.11
不得申报免抵退税的收入 (E)	2,930.51	2,228.47	1,521.33	367.63
差额 (F=A-C-D-E)	37,728.32	11,781.77	1,043.22	-

注 1：出口收入仅统计境内主体出口收入金额，其中 2020 年度已扣减因法国召回事项导致的退货收入；

注 2：出口退税申报统计截至 2022 年 8 月；

注 3：不得申报免抵退税的收入主要为 CIF 等模式下的产品收入中的运保费部分，以及公司采购后未经加工的 POCT 产品配件收入。

2020 年 1 月前，根据《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》相关规定，公司可以在货物报关出口后的次月起至次年 4 月 30 日前申报出口退税；2020 年 1 月 20 日，财政部、税务总局发布《财政部 税务总局关于明确国有农用地出租等增值税政策的公告》，根据公告相关规定，申报出口退税的时间不再受前述规定期限的限制。报告期内，公司根据前述规定并结合相关退税材料的整理情况及可抵扣进项税额情况进行出口退税的申报。

报告期内，公司存在少部分不得申报免抵退税的出口收入，主要系出口退税申报时需剔除的 CIF 等模式下的产品收入中的运保费部分，此外母公司主体在主管税务机关被认定为生产企业，部分非自产产品的出口收入不得申报免抵退税所致。非自产产品出口收入主要为部分非自产的 POCT 产品配件收入及公司境内主体的口罩、额温枪、血压计等贸易类出口收入。

报告期内，公司出口收入与申报免抵退税的收入金额存在时间性差异。将各期实际申报退税的收入金额还原至对应的期间后，2019 年度可申报免抵退税的出口收入已全部申报完毕，2020 年度至 2021 年度的差额为目前尚未申报免抵退税的出口收入。公司计划于 2022 年第二季度至第四季度均匀申报剩余未申报的出口收入。

综上，公司各期出口收入金额与退税金额存在较大差异的主要原因系时间性差异及存在少量不得申报免抵退税的出口收入所致，具有合理性。

#### **（四）申报会计师核查**

##### **1. 核查程序**

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 访谈发行人销售负责人及主要销售人员，了解发行人血糖监测产品及新冠检测试剂产品境外销售业务开展情况，及报告期内主要产品在不同国家的销售单价、毛利率存在差异的原因；

2) 获取发行人报告期内主要外销客户名单及变动情况，分析变动原因，结合同行业可比公司 2020 年度前五大客户变动情况分析发行人外销收入稳定性；

3) 获取发行人及各子公司报告期内的申报出口退税明细和出口退税申报表，并与发行人出口销售收入进行核对分析。

##### **2. 核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1) 发行人血糖监测产品和新冠检测试剂产品在不同国家的销售模式、客户结构及产品结构等方面存在差异，从而导致不同国家销售单价和毛利率存在差异系，该等原因具有商业合理性；

2) 报告期内，发行人主要境外销售客户变动主要系自 2020 年全球新冠疫情爆发以来公司新增新冠检测产品客户销售规模较大所致，主要外销客户的变动具有客观原因及商业合理性，发行人稳定客户的收入金额及占比较高，主要外销客户变动情况与同行业可比公司情况相似；

3) 报告期内，发行人根据法律法规相关规定并结合相关退税材料的整理情况及可抵扣进项税额情况进行出口退税的申报；发行人各期出口收入金额与退税金额存在较大差异的主要原因系时间性差异及存在少量不得申报免抵退税的出口收入所致，具有合理性。

(五) (1) 说明 2020 年外销收入回函可确认比例、访谈客户确认收入占比、终端客户收入核查占比均低于报告期内其他年份确认比例的原因，采取的补充核查措施及充分性。(2) 说明针对 2020 年、2021 年 1-6 月外销收入终端核查比例较低所采取的补充核查措施及充分性。(3) 结合以上核查情况，进一步说明外销收入真实性。

1、说明 2020 年外销收入回函可确认比例、访谈客户确认收入占比、终端客户收入核查占比均低于报告期内其他年份确认比例的原因，采取的补充核查措施及充分性。

2019 年至 2021 年，保荐人、申报会计师针对发行人外销收入的回函可确认比例分别为 87.87%、74.07% 及 78.86%，已访谈的外销客户收入占外销收入的比例分别为 88.44%、76.83% 及 83.93%。

申报会计师在函证过程中的具体抽样程序为：选取当年度前十五大客户进行函证，对于剩余客户随机选取样本，确保函证比例不低于当年度销售收入的 70%；报告期内，前十五大客户主营业务收入占比分别为 72.13%、67.05% 和 82.76%。由于 2020 年客户集中程度低于 2019 年和 2021 年，导致 2020 年函证比例较报告期内其他年份低，但 2020 年度回函比例已达到 70% 以上，报告期内，各年度回函客户家数分别为 69、53、37 家。

申报会计师在访谈和终端核查过程中的具体抽样程序为：所有客户按销售收入降序排列，保证访谈比例不低于当年度销售收入的 70%，终端核查仅选取销售模式为自有品牌的客户进行核查；由于 2020 年度客户集中程度较低，且 2021 年度新增几家销售收入占比较高的客户，导致 2020 年度访谈和终端核查比例较报告期内其他年份低。

申报会计师针对 2020 年度的外销收入履行了如下补充核查程序：

1) 针对 2020 年未发函客户及未访谈客户，选取其中收入金额较高的客户补充了细节测试程序，获取销售合同、订单、出库单、报关单、提单、验收单、销售发票等原始单据，检查相关客户营业收入的真实性和准确性；2020 年度，通过函证和补充细节测试方式核查的外销收入比例合计为 83.95%，通过访谈和补充细节测试方式核查的外销收入比例合计为 82.81%；

2) 获取公司销售明细账，并与电子口岸查询信息进行核对，确认 2020 年度公司外销收入金额与电子口岸卡报关明细金额差异率仅 0.34%（剔除法国召回事件影响），差异较小；

3) 抽取单笔金额重大的外销收入样本，检查原始单据并查验其入账记录；2020 年度已执行外销细节测试金额占外销营业收入比例为 55.60%。

结合上述补充核查工作，申报会计师认为针对 2020 年外销收入的核查充分、有效。

此外，2021 年度发行人外销收入的回函可确认比例低于 2019 年度和 2021 年 1-6 月，主要系当期主要客户 PIKDARE S.p.a.因其内部流程较为复杂、尚未回函所致，PIKDARE S.p.a.已于 2021 年 10 月就 2021 年 1-6 月与发行人的交易情况予以了回函确认，申报会计师对发行人当期向该客户的所有销售记录执行了细节测试，以检查该客户营业收入的真实性和准确性。2021 年度，通过函证和对 PIKDARE S.p.a.的补充细节测试方式核查的外销营业收入比例合计达到了 84.10%。

## 2、说明针对 2020 年、2021 年 1-6 月外销收入终端核查比例较低所采取的补充核查措施及充分性。

发行人境外销售分为境外贴牌销售和境外自有品牌销售。

发行人境外贴牌销售的客户为当地医疗器械品牌商，品牌商拥有自己的品牌、销售渠道及客户资源，发行人生产的产品以对方的品牌在境外市场中销售，贴牌产品非质量问题不予退货。申报会计师参照直销的标准对发行人境外贴牌收入进行核查，并在对主要贴牌客户进行访谈时询问贴牌产品的终端客户情况，合计访谈品牌商 14 家，对应报告期各期的收入分别为 3,060.58 万元、14,127.12 万元、32,900.01 万元和 4,078.26 万元，占发行人境外贴牌收入的比例分别为 85.77%、97.06%、98.07%和 84.63%。

发行人境外自有品牌销售的客户为当地医疗器械贸易商，发行人向贸易商销售产品，贸易商再将发行人的产品销往境外终端客户。申报会计师针对发行人贸易商的终端核查进一步分为三个层次：

第一层次：对发行人贸易商进行访谈，访谈时询问发行人产品的终端客户情况。对发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月部分新增贸易商客户进行补充访谈后，申报会计师合计访谈贸易商 50 家，在报告期各期的收入分别为 8,862.60 万元、31,663.14 万元、69,269.79 万元和 25,813.13 万元，占发行人境外自有品牌收入的比例分别为 90.12%、71.08%、79.32%和 69.25%。

2020 年度新增的主要贸易商客户中，PIKDARE S.p.a. 因内部流程较为复杂谢绝访谈，亦不提供进销存统计表或终端销售证明资料，但回函相符。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月发行人向该客户的自有品牌收入分别为 2,682.95 万元、9,204.67 万元和 402.52 万元，占发行人境外自有品牌收入的比例分别为 6.02%、10.54%和 1.08%。针对这一情况，申报会计师公开查询了该客户的信息并取得中国出口信用保险公司对其出具的标准信用报告。该客户为意大利大型医疗器械企业，同时是全球领先医疗器械集团 MTD 的成员，拥有

当地知名的 PIC Solution 品牌；中国出口信用保险公司在标准信用报告中对其资信状况的评价意见为“实力雄厚、抗风险能力强、信用状况好（Strong strength, high resistance to risk, good credit status）”。申报会计师对发行人向该客户的所有销售记录执行了细节测试，未见异常；该客户以预付款为主，截至报告期末无应收账款余额，报告期后仍继续向公司采购并正常付款。

第二层次：取得发行人贸易商出具的进销存统计表，进销存统计表中需填写终端客户名称，以商业秘密为由不透露终端客户具体名称的需明确终端客户类型。补充获取发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月部分贸易商客户的进销存统计表后，已取得进销存统计表的贸易商共 43 家，在报告期各期的收入分别为 8,220.93 万元、29,365.94 万元、63,279.06 万元和 25,667.77 万元，占发行人境外自有品牌收入的比例分别为 83.59%、65.92%、72.46% 和 68.86%。

针对已访谈但未提供进销存统计表的贸易商客户，申报会计师公开查询了部分客户信息，其中 5 家客户在其官方网站或社交网站的官方页面展示了从发行人处采购的产品。申报会计师还对此类贸易商客户进行了回款测试，经核查，此类客户以预付款为主，截至 2022 年 9 月 23 日，此类贸易商客户在 2020 年末的应收账款期后已完全回款，在 2021 年末存在应收账款余额的客户期后平均回款比例达到 62.21%，未完全回款的期末应收账款账龄以一年以内为主，不存在重大回款异常。

经补充获取进销存统计表、公开信息查询及回款测试，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月发行人境外自有品牌收入的核查比例分别可达到 73.45%、79.62% 和 70.82%。

第三层次：取得发行人贸易商提供的能够证明终端销售的资料，包括中标文件、终端客户的签收记录、向终端客户销售的订单等，以及对贸易商的终端客户进行视频访谈，进一步证明发行人自有品牌产品的终端销售。补充获取发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月部分贸易商客户的终端销售证明资料后，已履行该等核查方式的贸易商共 30 家，在报告期各期的收入分别为 7,876.37 万元、21,321.21 万元、53,560.13 万元和 18,389.43 万元，占发行人境外自有品牌收入的比例分别为 80.09%、47.86%、61.33% 和 49.33%。

针对已提供进销存未提供终端资料的贸易商客户，申报会计师公开查询了部分客户信息，其中 10 家客户在其官方网站或社交网站的官方页面展示了从发行人处采购的产品。申报会计师还对此类贸易商客户进行了回款测试，经核查，截至 2022 年 9 月 23 日，此类贸易商客户在 2020 年末的应收账款期后回款比例为 99.99%，在 2021 年末存在应收账款余额的客户期后平均回款比例达到 83.43%，未完全回款客户期末应收账款账龄以一年以内为主，不存在重大

回款异常。

经补充获取终端销售资料、公开信息查询及回款测试，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月发行人境外自有品牌收入的核查比例分别可达到 67.97%、74.10%和 61.63%。

2020 年和 2021 年，发行人境外自有品牌收入增长较快，部分新合作贸易商认为核查内容属于商业秘密而谢绝提供，因此 2020 年和 2021 年核查比例相对 2019 年较低。

同行业可比上市公司在审核阶段对于外销收入终端核查情况的披露如下：

公司简称	外销收入终端核查情况
东方生物	保荐机构和申报会计师对 30 家客户的终端客户进行走访核查，核查的 30 家客户 2016 年、2017 年和 2018 年销售金额分别为 12,383.29 万元、14,282 万元和 15,430.97 万元，占各期销售收入比例为 67.94%、63.69%和 53.97%。
奥泰生物	保荐机构和申报会计师对 33 家客户的最终销售情况进行了穿透核查，其中，实地走访最终客户 9 家，邮件访谈最终客户 3 家，并取得了 21 份客户或最终客户关于产品最终销售的确认函或提单。对最终销售核查的金额占 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月经销收入比例分别为 73.26%、69.35%、52.10%及 50.69%。
博拓生物	根据主要境外客户提供的终端客户信息，抽取 13 家境外客户的 19 家主要终端客户进行视频访谈，覆盖 2018 年、2019 年和 2020 年的境外销售收入比例分别为：51.87%、48.80%和 45.04%。
安旭生物	保荐机构及申报会计师对发行人境外客户执行穿透核查的方式如下：（1）境外客户的终端客户实地走访；（2）获取境外客户针对产品的收发存报表及向其下游客户销售的合同、订单等；（3）访问境外客户网络销售网址，核查其采购的产品网络销售情况。上述三类核查程序对应的境外客户销售收入合计占 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月境外收入的比例分别为 59.70%、70.93%、70.93%及 84.23%。

申报会计师对发行人境外自有品牌终端销售收入的核查措施与上述同行业可比上市公司不存在重大差异，核查比例未明显低于同行业可比上市公司。安旭生物将获取境外客户收发存报表同境外终端客户走访等其他终端核查措施合并计算核查比例，因此核查比例较高；申报会计师履行了第二层次和第三层核查程序（均履行的不重复计算）的贸易商共 49 家，在报告期各期的收入分别为 8,476.95 万元、30,736.67 万元、66,014.08 万元和 27,486.61 万元，占发行人境外自有品牌收入的比例分别为 86.20%、69.00%、75.60%和 68.89%。

综上所述，申报会计师认为，上述针对发行人外销收入的核查措施充分。

### 3、结合以上核查情况，进一步说明外销收入真实性。

2020 年度发行人外销收入回函可确认比例、访谈客户比例及终端核查比例均低于报告期内其他年份确认比例，主要由于当年度客户集中度较低所致。

保荐人和申报会计师已针对发行人 2020 年及 2021 年的外销收入补充采取了充分的核查措施。补充核查后的具体情况如下：

1) 申报会计师选取了 2020 年未发函客户及未访谈客户进行补充细节测试, 对 2021 年未回函的主要客户进行了补充细节测试, 补充后各期通过函证和补充细节测试方式核查的外销收入占比分别为 87.87%、83.95%、84.10% 及 80.86%, 各期通过访谈和补充细节测试方式核查的外销收入比例分别为 88.43%、82.81%、83.93% 及 70.69%;

2) 对于外销贴牌收入, 申报会计师各期已访谈客户的收入占比分别为 85.77%、97.06%、98.07% 和 84.63%;

3) 对于外销自有品牌收入, 申报会计师各期已访谈客户的收入占比分别为 90.12%、71.08%、79.32% 和 69.25%; 获取进销存或补充公开信息查询及回款测试的客户各期收入占比为 83.59%、73.45%、79.62% 和 70.82%; 获取终端销售材料或补充公开信息查询及回款测试的客户各期收入占比为 80.09%、67.97%、74.10% 和 61.63%; 以访谈、获取进销存、获取终端销售材料、公开信息查询及补充回款测试等方式核查可确认的客户各期收入占外销自有品牌收入比例分别为 90.90%、73.68%、79.98% 和 70.85%;

4) 申报会计师还核查了公司海关出口数据、各期出口退税情况、各期外销物流运输记录、各期境外销售回款情况、出口信用保险金额情况, 上述情况均与公司外销收入相匹配。

综上所述, 经核查, 申报会计师认为发行人外销收入具有真实性。

## 五、问询函第5题：关于销售模式及客户

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内, 发行人贸易商客户销售收入占自有品牌销售收入的比例分别为 87.13%、85.62%、95.19%、96.70%。

(2) 发行人对比新老客户销售情况时仅分析了血糖监测产品客户。

请发行人：(1) 说明主要贸易商的基本情况及销售情况, 包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间等, 与发行人合作历史, 销售收入及毛利占比等; 交易变动原因及合理性, 是否存在贸易商向发行人采购规模与其自身业务规模不匹配的情况。(2) 说明对贸易商的返利政策及其变化情况, 返利占贸易商收入比例, 返利计提是否充分, 是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。(3) 说明贸易商采购频率、单次采购量与期后销售周期是否匹配, 期末库存及期后销售情况, 是否存在贸易商压货情形, 退换货率是否合理。(4) 说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键

岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的贸易商、是否存在贸易商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来。（5）说明新冠检测产品新老客户销售差异情况，并分析差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

（一）说明主要贸易商的基本情况及销售情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间等，与发行人合作历史，销售收入及毛利占比等；交易变动原因及合理性，是否存在贸易商向发行人采购规模与其自身业务规模不匹配的情况。

### 1、主要贸易商销售收入及毛利占比情况

报告期内各期公司对主要贸易商销售收入情况如下：

单位：万元

期间	序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例
2022年1-6月	1	Nal von minden GmbH	新冠检测产品	9,411.52	19.53%
	2	Stonestar wholesale pty ltd	新冠检测产品	4,760.71	9.88%
	3	Vyttra Diagnosticos IMP EXP LTDA	新冠检测产品	3,710.94	7.70%
	4	Astur & Qanto s.r.o	新冠检测产品	2,494.69	5.18%
	5	MED TRUST Handelsges.m.b.H.	新冠检测产品	1,630.07	3.38%
	合计				<b>22,007.94</b>
2021年度	1	Balmung Medical Handel GmbH	新冠检测产品	36,964.73	29.66%
	2	PIKDARE S.P.A.	新冠检测产品	9,204.67	7.39%
	3	DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihr.c.San.tic.Ltd.	血糖监测产品	4,811.41	3.86%
	4	PT. Kirana Jaya Lestari	新冠检测产品	3,856.09	3.09%
	5	Astur & Qanto s.r.o	新冠检测产品	3,839.09	3.08%
	合计				<b>58,675.99</b>
2020年度	1	PT. Kirana Jaya Lestari	新冠检测产品	4,108.93	6.67%
	2	Everest Links Pte Ltd,	新冠检测产品	3,213.10	5.22%
	3	Alpha Pharma Service S.r.l.	新冠检测产品、免疫非新冠产品	3,194.07	5.19%
	4	R-Pharm Group	新冠检测产品	2,847.86	4.62%

期间	序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例
	5	Sinolve Pharmachine HK Limited	新冠检测产品	2,793.54	4.53%
	<b>合计</b>			<b>16,157.50</b>	<b>26.23%</b>
2019 年度	1	DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.	血糖监测产品	5,530.51	35.97%
	2	PMT spółka z o.o.	血糖监测产品	803.68	5.23%
	3	Makhraj International Ltd.	血糖监测产品	333.94	2.17%
	4	Innomed (Thailand) CO., Ltd.	血糖监测产品	307.31	2.00%
	5	Sarl Gylmed	血糖监测产品	212.69	1.38%
	<b>合计</b>			<b>7,188.13</b>	<b>46.75%</b>

注：公司对 Alpha Pharma Service S.r.l.、PIKDARE S.P.A.同时存在自有品牌及贴牌产品销售，本表仅统计自有品牌模式下的销售金额。

## 2、主要贸易商基本情况及交易变动情况

报告期内，公司主要贸易商基本情况如下：

贸易商名称	注册资本	注册 地址	成立 时间	与公司合作历史	主营业务收入金额（万元）				交易变动原因及合理性
					2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	
Nal von minden GmbH	14.67万欧元	德国	1997年	2020年开始合作	9,411.52	1,642.48	-	-	2020年度开始向公司采购新冠检测产品，合作初期公司主要向其销售贴牌产品，后因公司取得新冠产品自测证书、且产品进入欧盟卫生安全委员会针对快速抗原检测试剂盒设立的白名单A类，考虑公司品牌影响力较高，客户转为向公司采购自有品牌产品，2022年1-6月向公司采购的自有品牌产品规模较大。
Stonestar wholesale pty ltd	100澳元	澳大利亚	2013年	2020年开始合作	4,760.71	216.70	3.15	-	客2020年度开始向公司采购新冠检测产品，2022年1-6月因中标当地政府采购项目向公司采购新冠检测产品规模较大。
Vyttra Diagnosticos IMP EXP LTDA	50万美元	巴西	1995年	2020年开始合作	3,710.94	3,163.11	456.83	-	客2020年度开始向公司采购新冠检测产品，2022年1-6月因中标当地政府采购项目向公司采购新冠检测产品规模较大。
Balmung Medical Handel GmbH	2,000万美元	奥地利	2004年	2021年开始合作	1,523.01	36,964.73	-	-	公司2021年新增客户，当年向公司采购的新冠检测产品规模较大，主要供应奥地利政府。
PIKDARE S.P.A.	20万欧元	意大利	2017年	2019年开始合作	402.52	9,204.67	2,682.95	-	原系公司血糖监测贴牌产品客户，2020年起向公司采购的自有品牌新冠检测产品规模较大，主要供应意大利政府。
DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.	40万美元	土耳其	2009年	2015年开始合作	1,438.91	4,811.41	1,780.30	5,530.51	下游主要销往土耳其医疗器械流通企业，再配送至土耳其各地药店等零售渠道； 是公司血糖监测产品重要客户，2020年度受新冠疫情影响向公司采购金额有所下降，2021年度有所回升。

贸易商名称	注册资本	注册 地址	成立 时间	与公司合作历史	主营业务收入金额（万元）				交易变动原因及合理性
					2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	
PT. Kirana Jaya Lestari	125 万美元	印度尼西亚	2005 年	2020 年开始合作	-	3,856.09	4,108.93	-	自 2020 年起向公司采购的新冠检测产品规模较大，主要供应印度尼西亚卫生部、同时销往当地医院。
Astur & Qanto s.r.o	100 万捷克 克朗	捷克	2014 年	2021 年开始合作	2,494.69	3,839.09	-	-	公司 2021 年新增客户，当年向公司采购的新冠检测产品规模较大，主要通过捷克当地零售渠道销售。
Everest Links Pte Ltd,	50 万新加坡元	新加坡	2009 年	2020 年开始合作	-	510.67	3,213.10	-	主要为新加坡卫生部供货，同时销往当地医院，2020 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大，2021 年度因未中标大单采购量有所下降。
Alpha Pharma Service S.r.l.	200 万欧元	意大利	2011 年	2017 年开始合作	225.74	1,141.43	3,194.07	-	原系公司血糖监测贴牌产品客户，新冠检测产品采购公司自有品牌，主要销往意大利当地药店等零售市场。
R-Pharm Group	2.84 万卢布	俄罗斯	2001 年	2020 年开始合作	-	0.49	2,847.86	-	为俄罗斯政府供货，2020 年度向公司采购的新冠检测产品规模较大。
Sinolve Pharmachine HK Limited	未提供	中国香港	2020 年	2020 年开始合作	3.31	1.93	2,793.54	-	2020 年因获得下游匈牙利的大额新冠检测产品订单而向公司采购金额较大。 公司中文名为布施医药(香港)有限公司，同一实际控制人控制的境内关联方上海布施医药科技有限公司成立于 2016 年，注册资本 500 万元，为结算便利以香港公司主体与公司进行交易结算。
PMT spółka z o.o.	150 万兹罗提	波兰	2001 年	2017 年开始合作	400.20	604.78	405.00	803.68	原公司血糖监测产品客户，下游主要为波兰当地药店，受新冠疫情影响 2020 年向公司采购自有品牌血糖监测产品规模有所下降，2021 年有所回升，2020 年度及 2021 年度分别向公司采购 2.55 万元及 62.66 万元新冠检测产品。

贸易商名称	注册资本	注册 地址	成立 时间	与公司合作历史	主营业务收入金额（万元）				交易变动原因及合理性
					2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	
Makhraj International Ltd.	200 万美元	孟加拉国	2015 年	2017 年开始合作	180.59	594.24	185.35	333.94	主要销往孟加拉国当地医院、诊所和药店，2020 年度受新冠疫情影响向公司采购自有品牌血糖监测产品规模有所下降，2021 年度回升。
Innomed (Thailand) CO., Ltd.	3 万美元	泰国	2013 年	2017 年开始合作	253.30	320.56	319.78	307.31	公司血糖监测产品客户，主要销往泰国当地医院，各期采购金额较为稳定。
Sarl Gylmed	100 万摩洛哥迪拉姆	摩洛哥	2011 年	2016 年开始合作	294.01	187.40	242.44	212.69	公司血糖监测产品客户，主要销往摩洛哥当地医院、药店、诊所、私人医生，各期采购金额较为稳定，其中 2020 年度向公司采购 30 万元新冠检测产品。

注：公司对 Alpha Pharma Service S.r.l.、PIKDARE S.P.A.同时存在自有品牌及贴牌产品销售，本表仅统计自有品牌模式下的销售金额。

### 3、主要贸易商采购规模与其自身业务规模匹配性

报告期内各期公司主要贸易商采购规模与其自身业务规模对比情况如下：

单位：万元

期间	序号	贸易商名称	向公司采购规模	贸易商收入规模
2022年 1-6月	1	Nal von minden GmbH	9,411.52	约 55,000
	2	Stonestar wholesale pty ltd	4,760.71	2021 年约 4,500
	3	Vyttra Diagnosticos IMP EXP LTDA	3,710.94	2020 年约 33,800
	4	Astur & Qanto s.r.o	2,494.69	2021 年超过 114,500
	5	MED TRUST Handelsges.m.b.H.	1,630.07	2020 年约 29,600
2021 年度	1	Balmung Medical Handel GmbH	36,964.73	超过 229,000
	2	PIKDARE S.P.A.	9,204.67	2019 年约 103,287
	3	DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.	4,811.41	约 5,000
	4	PT. Kirana Jaya Lestari	3,856.09	约 8,064
	5	Astur & Qanto s.r.o	3,839.09	超过 114,500
2020 年度	1	PT. Kirana Jaya Lestari	4,108.93	约 11,729
	2	Everest Links Pte Ltd,	3,213.10	约 8,969
	3	Alpha Pharma Service S.r.l.	3,194.07	约 12,257
	4	R-Pharm Group	2,847.86	约 1,298,500
	5	Sinolve Pharmachine HK Limited	2,793.54	约 6,900
2019 年度	1	DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.	5,530.51	约 4,614
	2	PMT spolka z o.o.	803.68	约 2,900
	3	Makhraj International Ltd.	333.94	约 925
	4	Innomed (Thailand) CO., Ltd.	307.31	约 690
	5	Sarl Gylmed	212.69	约 1,400

注：公司对部分贸易商客户同时存在自有品牌及贴牌产品销售，本表仅统计自有品牌模式下贸易商向公司采购的金额。向公司采购规模为公司确认收入口径，贸易商收入规模数据来自贸易商访谈问卷记录及出具的说明文件或部分公开网站资料查询，已按当年平均汇率折算为人民币金额。

报告期内，贸易商 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.主要在土耳其当地经营公司 Vivachek 品牌血糖监测产品，2019 年度向公司采购金额大于其自身销售收入规模，主要系其当年度备货增加，且土耳其里拉处于贬值通道导致其销售规模折算为人民币规模有所缩减，其 2020 年度销售规模大幅

高于当年度向公司采购金额，整体考虑其采购额与自身经营规模具有匹配性。Stonestar wholesale pty ltd 因 2022 年上半年新中标当地政府新冠检测产品采购订单，因此向公司采购规模较大。综上，报告期各期公司主要贸易商采购规模与其自身业务规模不存在不匹配的情况。

**(二) 说明对贸易商的返利政策及其变化情况，返利占贸易商收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。**

报告期内，公司与贸易商签订的销售合同中未约定产品销售返利条款，公司对贸易商无相关返利的计提与支付情况。

**(三) 说明贸易商采购频率、单次采购量与期后销售周期是否匹配，期末库存及期后销售情况，是否存在贸易商压货情形，退换货率是否合理。**

**1、贸易商采购频率、单次采购量与期后销售周期是否匹配**

报告期内公司贸易商的采购频率、平均单次订单采购金额分布情况如下：

平均采购频率	2022 年 1-6 月		
	贸易商数量	收入金额（万元）	占比
<4 次	139	5,209.95	13.98%
4-12 次	42	10,727.65	28.78%
12-24 次	4	3,455.44	9.27%
≥24 次	3	17,883.18	47.97%
合计	188	37,276.22	100.00%
累计订单数量	675		
单次采购金额	55.22		

(续)

平均采购频率	2021 年度		
	贸易商数量	收入金额（万元）	占比
<4 次	183	4,363.08	5.00%
4-12 次	71	10,977.11	12.57%
12-24 次	20	9,236.32	10.58%
≥24 次	12	62,746.67	71.86%
合计	286	87,323.18	100.00%
累计订单数量	1,616		
单次采购金额	54.04		

(续)

平均采购频率	2020 年度		
	贸易商数量	收入金额 (万元)	占比
<4 次	270	10,216.44	22.93%
4-12 次	68	13,463.54	30.22%
12-24 次	14	17,351.82	38.95%
≥24 次	3	3,513.90	7.89%
合计	355	44,545.70	100.00%
累计订单数量	1,237		
单次采购金额	36.01		

(续)

平均采购频率	2019 年度		
	贸易商数量	收入金额 (万元)	占比
<4 次	77	1,215.49	12.36%
4-12 次	17	2,323.48	23.63%
12-24 次	4	457.09	4.65%
≥24 次	3	5,838.23	59.37%
合计	101	9,834.30	100.00%
累计订单数量	427		
单次采购金额	23.03		

报告期内，公司贸易商的采购频率受自身销售需求及当地新冠疫情发展趋势影响，在不同期间存在差异。公司贸易商各期单次平均采购金额分别为 23.03 万元、36.01 万元、54.04 万元和 55.22 万元，逐年升高，主要系 2020 年起新冠疫情爆发，贸易商采购新冠检测产品的订单金额一般较大。结合主要贸易商的期末库存水平看，公司贸易商的采购频率及单次采购量分布基本合理，与期后销售相匹配。

## 2、期末库存及期后销售情况

报告期各期，公司已获取进销存明细的贸易商收入占各期外销自有品牌销售收入的比例分别为 83.59%、65.92%、72.46%和 68.86%，已获取进销存明细的贸易商各期销售出库率和期末库存占比情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
	/2022 年 1-6 月	/2021 年度	/2020 年度	/2019 年度
销售出库率	93.96%	87.80%	92.73%	78.19%
期末库存占比	22.08%	16.47%	12.71%	27.88%

注：销售出库率=当期销售出库金额/当期向发行人采购金额；期末库存占比=期末库存金额/当期向发行人采购金额；

贸易商为及时对市场变化作出反应，日常经营中会保有一定的库存。报告期内，已获取进销存的贸易商期末库存占其当期采购量的比重分别为 27.88%、12.71%、16.47%和 22.08%，整体处于较低水平；其中 2019 年贸易商期末库存占比较高，主要系客户 DeVita ilac Gida Saglik urunleri Med.ith.ihrc.San.tic.Ltd.因土耳其展会时间与次年农历春节时间冲突，为应对公司春节放假不能发货而在 2019 年内有较多备库；报告期各期，已获取进销存的贸易商销售出库率分别为 78.19%、92.73%、87.80%和 93.96%，公司不存在向贸易商压货的情形。

### 3、退换货率情况

单位：万元

项目	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商退换货金额	43.28	65.75	54.19	20.08
贸易商销售收入	37,276.22	87,323.18	44,545.70	9,834.30
占比	0.12%	0.08%	0.12%	0.20%

报告期各期，除法国召回事项所导致的退货外，公司贸易商的退换货金额占其销售收入的比例分别为 0.20%、0.12%、0.08%和 0.12%，主要系发货产品中存在少量残次品或包装破损、说明书残缺等情况所致。

综上，报告期内，公司的退换货金额及占比均较小且较稳定，退换货具有合理业务背景。

**（四）说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的贸易商、是否存在贸易商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来。**

公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来。

报告期内，公司贸易商 M-Key Technology GmbH 与公司小股东存在关联关系。M-Key Technology GmbH 之实际控制人穆锴峰为行德投资之实际控制人，行德投资持有公司 0.9666%的股份。报告期内，公司于 2020 年度及 2021 年度对 M-Key Technology GmbH 有新冠检测产品的销售收入，具体销售情况如下：

项目	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售收入（万元）	-	361.43	309.82	-
占当年主营业务收入比例	-	0.29%	0.50%	-

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售单价（元/人份）	/	8.54	19.35	
销售毛利率	/	52.10%	79.76%	

2020年度，公司主要于上半年对 M-Key Technology GmbH 销售新冠抗体检测试剂盒，同期公司同类产品销售的平均价格为 21.84 元/人份，毛利率为 79.46%；2021 年度，公司亦主要于上半年对 M-Key Technology GmbH 销售新冠抗原检测试剂盒，同期公司同类产品销售的平均价格为 8.63 元/人份，毛利率为 49.58%。公司对 M-Key Technology GmbH 的产品销售价格及毛利率均与公司同期同类产品销售均价及毛利率差异较小，定价公允。

#### （五）说明新冠检测产品新老客户销售差异情况，并分析差异原因及合理性。

公司于 2020 年开始销售新冠检测产品，以新冠检测试剂盒为主，2021 年度公司对新冠检测试剂盒新老客户的销售差异情况如下：

期间	类别	单价（元/人份）	毛利率
2021 年度	新增客户	4.22	41.52%
	老客户	6.22	45.45%
2022 年 1-6 月	新增客户	5.39	52.75%
	老客户	3.78	43.51%

2021 年度公司新冠检测产品新客户销售单价及毛利率均低于老客户，主要由以下原因造成：1. 2021 年公司新冠检测试剂盒产品的销售单价和毛利率呈现下半年低于上半年的状态，新增客户收入中下半年收入占比相对高于老客户；2. 当年新冠检测产品新增第一大客户 Balmung Medical Handel GmbH 向公司采购体量较大，公司对该客户销售单价及毛利率均较低，拉低了新客户单价及毛利率水平。

2022 年 1-6 月，公司新冠检测产品新增客户销售单价及毛利率均高于老客户，主要由于当期新冠检测产品的国内新增客户吉林省工业和信息化厅（吉林省疫情防控物资保障组医疗物资专班）为终端客户，公司直接面向终端客户销售单价及毛利率均较高所致。

公司根据客户的资本实力、业内口碑、过往合作回款情况、合作产品种类、销售渠道的广泛性等多因素综合考量并确定结算政策和信用期限。新冠检测产品客户以 100% 预收或 50% 预收为主，客户信用期一般不超过 30 天。新增客户与老客户的结算政策和信用期限不存在显著差异。

## （六）申报会计师核查

### 1. 核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 获取发行人报告期内主要贸易商客户名单，查阅对应销售合同、订单，通过公开渠道检索相关客户基本情况和其他披露资料，访谈主要贸易商并获取主要贸易商出具的关于其业务规模的说明，分析主要贸易商向发行人采购规模与其自身业务规模的匹配性；

2) 对发行人主要销售负责人进行访谈，了解发行人对贸易商的商业模式、退换货政策、信用政策、结算政策、管理方式等；并结合贸易商销售合同、订单以及资金核查等确认贸易商是否存在销售返利；

3) 获取发行人主要贸易商的进销存等资料实施终端核查，分析贸易商的销售出库率、期末库存占比及报告期各期的变动情况，核实是否存在贸易商压货的情形；统计报告期内贸易商退换货情况，并分析其合理性；

4) 访谈发行人报告期内主要贸易商，获取主要贸易商关于与发行人及其主要关联方的关系说明；获取发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员填写的调查表；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道对发行人关联方情况进行网络核查；获取发行人报告期内银行流水，及报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水；获取公司向 M-Key Technology GmbH 的销售明细并核查其销售价格公允性；

5) 获取发行人报告期内销售台账，与新冠检测产品主要客户的销售订单，访谈发行人财务总监、销售主要人员，了解发行人新冠检测产品销售价格的变动趋势及原因、对新冠检测产品新老客户的定价原则。

### 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1) 发行人已充分说明报告期内主要贸易商的基本情况及销售情况，发行人报告期内主要贸易商交易变动情况具有商业合理性，主要贸易商向发行人采购规模与其自身业务规模具有匹配性；

2) 报告期内发行人对贸易商不存在返利行为，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

3) 发行人主要贸易商采购频率、单次采购量与期后销售周期匹配，主要贸易商不存在压货情形；报告期内发行人贸易商退换货率较低，具有商业合理性；

4) 发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人贸易商、贸易商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来；

5) 发行人新冠检测产品新老客户在销售单价、毛利率方面的差异主要因销售时段及大客户集中度差异造成,新冠检测新老客户结算政策及信用期限不存在显著差异。

## 六、问询函第6题:关于供应商和原材料

申请文件及首轮问询回复显示:

(1) 发行人采购的原材料不存在统一的交易市场,无法取得市场公开价格,且与同行业可比公司采购品类不同,同类物料的采购单价与同行业公司存在一定差异。

(2) 报告期内,发行人在业务高峰期进行了劳务外包和业务外包。

请发行人:(1) 对比其他上市公司或发行人供应商其他客户采购发行人同类原料价格情况,说明发行人采购单价的公允性。(2) 结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 的要求,说明发行人合作劳务公司的经营合法合规性情况、劳务公司与发行人的关联关系、劳务公司的构成及变动情况与发行人经营业绩的匹配性、劳务费用定价的公允性等内容。

请申报会计师发表明确意见,请发行人律师对问题(2)发表明确意见。

**发行人回复:**

**(一) 对比其他上市公司或发行人供应商其他客户采购发行人同类原料价格情况,说明发行人采购单价的公允性。**

### 1、公司与上市公司采购同类原料的价格比较情况

由于上市公司对外公告文件中未披露与公司同类原料的采购单价,公司选择 2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的体外诊断企业进行同类原料的价格比较。

#### 1) 生物传感电化学平台

公司用于生物传感电化学平台产品生产的主要原料包括试纸类和仪器类,专门用于血糖/血酮试纸和仪器的生产。经检索,2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的体外诊断企业不存在披露此类物料采购价格的情况,不具有可比性。

#### 2) 免疫平台

##### (1) NC 膜(硝酸纤维素膜)

公司与 2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的其他体外诊断企业采购 NC 膜的价格情况如下:

公司简称	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
微策生物	元/平方米	665.74	656.20	-

公司简称	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
东方生物	元/平方米	-	-	465.25*
安旭生物	元/平方米	543.18*	546.22	557.19
博拓生物	元/平方米	-	491.57	482.98
英诺特	元/平方米	560.62*	559.16	569.60
奥泰生物	元/卷	-	1,036.26*	961.81
奥普生物	元/卷	-	1,264.00*	1,264.33
热景生物	元/卷	-	-	2,805.98*
英科新创	元/卷	1,277.69*	1,302.47	1,389.54
沃文特	元/卷	1,473.10	1,406.00	2,265.71
菲鹏生物	元/卷	-	3,000.42	2,878.96

注：\*标记的为公开披露的当年 1-6 月价格（其中英科新创为 2021 年 1-9 月价格、奥普生物为 2020 年 1-3 月价格），数据来源于上述公司招股说明书、问询回复报告等首次公开发行股票并上市公开披露的申请材料。

公司采购的 NC 膜均为进口且于 2020 年开始采购，与供应商的合作时间较短、享受的优惠较少，因此同期采购价格相对高于安旭生物、博拓生物和英诺特，采购价格公允。

奥泰生物、奥普生物等体外诊断企业的 NC 膜采购单价的单位为“元/卷”，由于不同供应商每卷的尺寸存在差异，无法直接换算，因此不存在可比性。

## （2）PVC 胶板

公司与 2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的其他体外诊断企业采购 PVC 胶板的价格情况如下：

公司简称	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
微策生物	元/平方米	33.43	33.75	29.50
东方生物	元/平方米	-	-	35.68*
安旭生物	元/平方米	34.63*	35.55	33.98
诺唯赞	元/卷	339.87	352.79	381.97

注：\*标记的为公开披露的当年 1-6 月价格，数据来源于上述公司招股说明书、问询回复报告等首次公开发行股票并上市公开披露的申请材料；诺唯赞的 PVC 胶板单价为根据其招股说明书披露的采购金额及采购数量计算得到。

由上表可见，公司 PVC 胶板的采购价格略低于东方生物、安旭生物，不存在重大差异，采购价格公允。

诺唯赞的 PVC 胶板采购单价的单位为“元/卷”，因计量单位无法直接换算，因此不存在可比性。

### (3) 塑料卡壳

公司与 2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的其他体外诊断企业采购塑料卡壳的价格情况如下：

公司简称	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
微策生物	元/套	0.15	0.21	-
奥泰生物	元/个	-	0.13*	0.12
博拓生物	元/（只/个）	-	0.16	0.17
英科新创	元/个	0.18*	0.18	0.18

注：\*标记的为公开披露的当年 1-6 月价格（其中英科新创为 2021 年 1-9 月价格），数据来源于上述公司招股说明书、问询回复报告等首次公开发行股票并上市公开披露的申请材料。

塑料卡壳分为上板（上壳）和下板（下壳），奥泰生物、博拓生物和英科新创的单位虽然为“只”或“个”，公司认为其披露的价格应为上板和下板的成套价格。公司的塑料卡壳成套价格较奥泰生物和博拓生物略高，主要系采购量不同且公司 2020 年与供应商首次合作，享受的优惠较少。2021 年度随着市场行情变化以及公司采购量的进一步提升，所采购塑料卡壳的价格有所下降，采购价格公允。

### (4) 抗原抗体

公司与 2019 年以来提交首次公开发行股票并上市申请材料的其他体外诊断企业采购抗原抗体的价格情况如下：

项目	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
微策生物	新冠病毒抗体	591.45	1,937.34	-	
	新冠病毒中和抗体	1,785.66	-	-	
	心肌抗体	854.55	949.92	962.04	
	HCG 抗体	32.28	31.83	-	
东方生物	抗原抗体	元/（毫克/毫升）	-	-	44.29*
奥泰生物	新冠病毒抗原 S-RBD 蛋白	元/毫克	-	923.81*	-
	HCG 抗体	-	17.07*	13.84	
安旭生物	新冠病毒抗原抗体	元/毫克	-	2,415.89*	-
	心肌抗原抗体	-	530.16*	611.81	
	HCG 抗体 1	-	35.01*	36.86	
博拓生物	新冠病毒抗原	元/（毫克/毫升）	-	3,614.62	-
	新冠病毒抗体	-	1,465.48	-	
	心肌抗体	-	590.98	600.53	
	HCG 抗体	-	47.96	47.96	

项目	价格单位	2021 年度	2020 年度	2019 年度
英诺特	抗原	292.29*	491.28	235.22
	抗体	35.60*	14.47	24.48
浩欧博	抗体 B	-	500.00*	504.84
	抗体 E	-	-	30.00
亚辉龙	抗原抗体	-	1,074.32	1,309.56
硕世生物	抗体	-	-	953.69*
热景生物	抗原抗体	-	-	236.78*
瑞博奥	抗原、抗体	1,914.77*	623.41	228.64
沃文特	抗体	45.45	64.17	52.86
新产业	心肌类抗体	-	-	1,666.38
	炎症监测抗体	-	-	590.29

注：\*标记的为公开披露的当年 1-6 月价格，数据来源于上述公司招股说明书、问询回复报告等首次公开发行股票并上市公开披露的申请材料；由于抗原抗体种类较多，上表列举公司主要采购的抗原抗体价格，以及同行业其他企业披露的同类抗原抗体价格或抗原抗体整体价格。

公司 2021 年采购新冠病毒抗体的价格较 2020 年明显下降，主要原因为 2021 年可提供新冠病毒抗体的供应商增加，受市场行情影响新冠病毒抗体价格整体下跌。公司 2021 年采购心肌抗体的价格较 2020 年有一定幅度的下降，主要原因为采购结构发生变化，2021 年公司采购更多细分类别的心肌抗体，新采购类别的心肌抗体价格较 2020 年原采购类别要低。

由上表可见，虽然上表所列同行业企业采购的均为抗原或抗体，且单位基本一致，但是采购价格差异巨大，主要原因如下：一方面，免疫类产品检测项目较多，即使同一检测项目下，不同生产企业也有不同的细分产品，因此同行业公司披露的各大类价格差异较大；另一方面，即使是同一检测项目的抗原或抗体，由于不同企业的生产工艺不同，采购的规格参数（稳定性、纯度、浓度、活性等）、供应商不同，亦会导致价格差异较大。

公司的上述解释符合行业实际情况，同行业其他企业对于抗原抗体无公开市场价格、与其他上市公司之间存在差异的解释与公司不存在重大差异，具体如下：

公司简称	对于抗原抗体无公开市场价格、与其他上市公司之间存在差异的解释
安旭生物	抗原抗体试剂生产主要生物原料，不同供应商产品因其稳定性、纯度、浓度、活性等参数不同而导致采购价格存在差异，无公开的市场价格。
博拓生物	抗原抗体试剂生产主要生物原料，由于抗原抗体为定制性产品，种类繁多，不同供应商产品因其稳定性、纯度、浓度、活性等参数不同而导致采购价格存在差异，无公开的市场价格，且发行人单个品种采购量较小，不同种类之间的单价差异大，发行人与其他上市公司之间不具有完全可比性。

公司简称	对于抗原抗体无公开市场价格、与其他上市公司之间存在差异的解释
英诺特	抗原抗体系发行人试剂生产的主要原材料，种类繁多，各类价格差异大，且不同供应商产品因其稳定性、纯度、活性、特异性、灵敏度等参数不同而导致采购价格存在差异，无公开的市场价格，发行人与其他上市公司之间不具有可比性。
浩欧博	<p>公司采购试剂生产及研发的原材料主要为生物类材料，品类繁多，不存在公开、权威的价格信息，主要原因分析如下：</p> <p>①发行人所在的过敏、自免检测属于体外检测领域相对小众的细分，主要生物类原材料涉及过敏原、自身免疫类疾病的抗原、抗体，不存在公开、权威的市场价格信息，难以与市场价格进行比较。</p> <p>②公司产品线丰富，过敏产品覆盖 50 余种 IgE 过敏原及 80 种食物特异性 IgG 过敏原，自身免疫性疾病 40 余种检测项目，各类产品原材料涉及的过敏原、抗原、抗体种类繁多，且不同品种的生物活性材料的价格、规格差异较大，向不同供应商、不同批次（如材料活性不同）、不同数量的采购均存在较大的种类和价格差异。</p> <p>由于上述业务特点，公司生物类材料平均采购价格无法与市场价格情况进行直接比较，但通过前述完善的采购流程和内控制度，公司向主要供应商的采购价格为市场化谈判的结果，其定价公允、合理。</p>
亚辉龙	<p>公司主要原材料不存在公开可查询的市场价格，公司原材料采购价格系与供应商谈判后确定，不存在通过关联方采购相关原材料的情形，公司原材料采购价格公允。</p> <p>各公司的抗原抗体采购种类和数量不一致，单价存在较大差异，且随着各公司年度产品结构的变化，相应的抗原抗体采购均价出现波动，因此暂无法与发行人原材料采购单价对比。</p>
热景生物	发行人采购的抗体抗原均为定制性产品，即使是生产同一种产品的抗原抗体，不同批号之间因活性不同，采购单价也存在差异，公司采购的抗原抗体在供应商、采购品种、采购型号等方面与同行业公司有所差异，相互之间不具有可比性。
沃文特	各公司技术平台、生产产品及应用领域存在差异，生产产品所需抗体存在差异，不同抗体单价差异较大，使得各公司采购平均单价差异相对较大。

## 2、公司采购价格与供应商向其他客户销售价格比较情况

公司在采购原料时综合考虑原料质量、定制化特征、采购规模、交货周期等因素，与合格供应商协商确定采购价。报告期内公司不存在日常性关联采购，公司向供应商采购的原料符合生产要求、满足成本控制需要，公司与供应商协商的采购价格具有公允性。

公司向主要供应商了解其向其他客户销售同类物料价格的情况以确认公司采购价格的公允性，各主要供应商均反馈其向公司销售的价格公允。

综上所述，公司向主要供应商的采购单价具有公允性。

(二) 结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 的要求，说明发行人合作劳务公司的经营合法合规性情况、劳务公司与发行人的关联关系、劳务公司的构成及变动情况与发行人经营业绩的匹配性、劳务费用定价的公允性等内容。

### 1、外包方的经营合法合规性情况

#### 1) 外包方是否为独立经营的实体

报告期内，公司合作的劳务/业务外包方包括徐州上达人力资源有限公司、浙江创思人力资源开发有限公司、宁波英普瑞特供应链管理有限公司、浙江百诺供应链管理有限公司、湖北千源人力资源开发有限公司、诸暨市顺通劳务外包服务有限公司、安徽沃创人力资源有限公司、诸暨市众乾劳务咨询有限公司、江苏迪芳人力资源有限公司，该等公司均为独立经营的实体，不存在经营异常的情况。该等公司的基本情况具体如下：

#### (1) 徐州上达人力资源有限公司

公司名称	徐州上达人力资源有限公司
统一社会信用代码	913203210747044815
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2013 年 8 月 2 日
注册地址	徐州市丰县范楼镇牛蒡科技产业园 66-106 号
法定代表人	杨霞
营业期限	2013 年 8 月 2 日至 2033 年 8 月 1 日
经营范围	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；组织职业招聘洽谈会；劳务派遣服务；人力资源信息咨询服务；提供境内劳务信息咨询服务；以服务外包从事企业管理；市场营销策划；市场分析调查服务；统计调查服务；文化艺术交流活动策划；商务信息咨询；产品包装设计；物业管理；家政服务；包装服务；会务服务；保洁服务；货物装卸、搬运服务；货物运输代理；票务代理；计算机软件开发；汽车租赁；机构商务代理服务；税务服务；会计服务；财务咨询服务；网络信息技术推广、技术开发、技术服务、技术转让；通讯工程、建筑楼宇智能系统工程、广播电视线路工程的设计、施工、维护；通讯管线安装、维修；土建工程、市政公用工程、电信工程施工；通信工程、土建工程监理；广告设计、制作、发布；建筑劳务分包；通信设备、电子产品维修、销售、安装；电子元器件销售；户外运动策划、组织；企业后勤管理服务；健康信息咨询服务；办公用房租赁；汽车代驾服

公司名称	徐州上达人力资源有限公司
	务；停车场服务；电力供应。（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）许可项目：第二类增值电信业务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：养老服务；电子元器件制造；家用电器制造；家用电器销售；家用电器零配件销售；塑料制品制造；塑料制品销售；包装材料及制品销售；生态环境材料制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	徐州霄上云企业管理有限公司持股 51%，杨霞持股 25%，王磊持股 24%
人员构成	杨霞（执行董事兼总经理、法定代表人），石婷婷（监事）

### （2）浙江创思人力资源开发有限公司

公司名称	浙江创思人力资源开发有限公司
统一社会信用代码	91330803MA29TQ550P
注册资本	2000 万元人民币
成立日期	2017 年 10 月 16 日
注册地址	浙江省衢州市衢江区大桥路 12-5 号
法定代表人	叶胜
营业期限	2017 年 10 月 16 日至无固定期限
经营范围	职业中介（凭有效《职业介绍许可证》经营，具体范围详见许可证）；人才中介服务（凭有效《人力资源服务许可证》经营，具体范围详见许可证）；劳务派遣业务（凭有效《劳务派遣经营许可证》经营，具体范围详见许可证）；人力资源服务外包业务；会议及展览服务；企业管理咨询服务；家政服务；施工劳务；保洁服务；水电维修服务。（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）
股权结构	叶胜持股 95%，章初一持股 5%
人员构成	叶胜（执行董事兼经理、法定代表人），章初一（监事）

### （3）宁波英普瑞特供应链管理有限公司

公司名称	宁波英普瑞特供应链管理有限公司
统一社会信用代码	91330201074930876R
注册资本	310 万元人民币
成立日期	2013 年 9 月 2 日
注册地址	宁波大榭开发区永丰路 128 号 34 幢 124 室
法定代表人	汪幼洁

公司名称	宁波英普瑞特供应链管理有限公司
营业期限	2013年9月2日至2033年9月1日
经营范围	供应链管理服务；以服务外包方式从事人力资源管理服务；汽车配件、塑料制品、交通运输设备、电子器件、机电设备、金属制品、船舶配套设备、制冷设备、光学光电仪器、纺织品的制造、加工和包装（限分支机构经营）；普通货物装卸服务；厂房的租赁，机器设备、设施的租赁；保洁服务；物业服务；网络技术服务；软件研发；营销策划、企业管理咨询、市场调查及推广、会务服务；普通货物仓储服务；机电设备安装、修理；房屋工程的维修、施工；生产线外包服务。（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）
股权结构	陈龙云持股 70%，汪幼洁持股 30%
人员构成	汪幼洁（执行董事兼经理、法定代表人），陈龙云（监事）

#### （4）浙江百诺供应链管理有限公司

公司名称	浙江百诺供应链管理有限公司
统一社会信用代码	91330201MA2GU8R88F
注册资本	1000 万元人民币
成立日期	2019 年 10 月 14 日
注册地址	浙江省宁波市大榭开发区海光楼 C 座 202-3 室（住所申报承诺试点区）
法定代表人	史洪乐
营业期限	2019 年 10 月 14 日至无固定期限
经营范围	一般项目：供应链管理服务；社会经济咨询服务；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；汽车零配件批发；汽车零配件零售；金属制品销售；电子产品销售；机械零件、零部件销售；建筑工程用机械销售；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；装卸搬运(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务派遣服务(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，具体经营项目以审批结果为准)。以下限分支机构经营：一般项目：汽车零部件及配件制造；金属材料制造；机械零件、零部件加工；通信设备制造；机械电气设备制造；音响设备制造；电子元器件与机电组件设备制造；移动终端设备制造；电工机械专用设备制造；建筑工程用机械制造；电力电子元器件制造；服装制造；箱包制造；产业用纺织制成品生产；日用口罩（非医用）生产（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
股权结构	史洪乐持股 70%，吕红玲持股 30%

公司名称	浙江百诺供应链管理有限公司
人员构成	史洪乐（执行董事兼经理、法定代表人），吕红玲（监事）

#### (5) 湖北千源人力资源开发有限公司

公司名称	湖北千源人力资源开发有限公司
统一社会信用代码	91421122MA49CHPH29
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2019 年 11 月 13 日
注册地址	湖北省红安县城关镇金沙村裴家田（水岸新城）3 号楼 702 号房
法定代表人	陈立波
营业期限	2019 年 11 月 13 日至长期
经营范围	国内劳务派遣，劳务外包，法律咨询，人事代理，委托招聘，职业介绍，人才中介，劳动政策咨询，保洁服务，家政服务，室内外装饰工程，婚庆礼仪服务，会展会务服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
股权结构	陈立波持股 90%，胡世发持股 10%
人员构成	陈立波（执行董事兼经理、法定代表人），刘庆（监事）

#### (6) 诸暨市顺通劳务外包服务有限公司

公司名称	诸暨市顺通劳务外包服务有限公司
统一社会信用代码	91330681MA2D7XN15K
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2020 年 1 月 8 日
注册地址	浙江省诸暨市陶朱街道西二环路 268 号华汇大厦 1205 室-2
法定代表人	李令花
营业期限	2020 年 1 月 8 日至长期
经营范围	许可项目：劳务派遣服务(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，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；企业管理；家政服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；装卸搬运；婚姻介绍服务；专业保洁、清洗、消毒服务；园艺产品销售；礼品花卉销售；电子产品销售；机械设备销售；橡胶制品销售；模具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
股权结构	李令花持股 80%，赵庆坤持股 20%
人员构成	李令花（执行董事兼经理、法定代表人），赵庆坤（监事）

#### (7) 安徽沃创人力资源有限公司

公司名称	安徽沃创人力资源有限公司
------	--------------

公司名称	安徽沃创人力资源有限公司
统一社会信用代码	91340202MA2UEQCCXQ
注册资本	500 万元人民币
成立日期	2019 年 12 月 26 日
注册地址	安徽省芜湖市鸠江区清水街道芜屯快速通道金都檀宫小区 1 幢 5-1 号
法定代表人	秦朝晖
营业期限	2019 年 12 月 26 日至 2069 年 12 月 25 日
经营范围	劳务派遣业务；人力资源服务；猎头服务；职业介绍服务；人才中介服务；电子产品研发；汽车配件、电子产品、电子元器件生产及销售；后勤管理；装卸服务；酒店管理；物业管理；餐饮管理（除餐饮）；仓储服务；家政服务；企业管理咨询；建筑劳务分包；生产线劳务外包。（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）**8
股权结构	秦朝晖持股 100%
人员构成	秦朝晖（执行董事兼总经理、法定代表人），秦贵芬（监事）

#### （8）诸暨市众乾劳务咨询有限公司

公司名称	诸暨市众乾劳务咨询有限公司
统一社会信用代码	91330681MA29EEKM07
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2017 年 10 月 25 日
注册地址	浙江省绍兴市诸暨市大唐街道金松路 677 号-18
法定代表人	籍雷平
营业期限	2017 年 10 月 25 日至 2047 年 10 月 24 日
经营范围	劳务信息咨询服务、人力资源信息咨询服务、国内劳务派遣；职业中介、人才中介、人才信息咨询服务、人才代理服务；接受医疗卫生、教育单位的委托从事单位后勤的日常综合管理服务。（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）
股权结构	籍雷平持股 80%，张丽萍持股 20%
人员构成	籍雷平（执行董事兼经理、法定代表人），张丽萍（监事）

#### （9）江苏迪芳人力资源有限公司

公司名称	江苏迪芳人力资源有限公司
统一社会信用代码	91320691MA20GKAD2R
注册资本	1000 万元
成立日期	2019 年 11 月 26 日
注册地址	南通市开发区新开路 99 号 8110 室、8111 室

公司名称	江苏迪芳人力资源有限公司
法定代表人	金颜领
营业期限	2019年11月26日至长期
经营范围	人力资源管理服务；人力资源中介服务；企业管理服务；企业后勤管理；保洁服务；物业管理；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品技术除外）；劳务派遣服务；（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）
股权结构	周仓库持股 50%，金颜领持股 50%
人员构成	金颜领（执行董事、法定代表人），周仓库（监事）

2) 外包方是否具备必要的专业资质、外包方业务实施及人员管理是否符合相关法律法规规定

上述劳务/业务外包方主要从事公司 POCT 产品生产工艺环节的中后端工序，主要为切割、装配以及外包装，操作简单重复、劳动密集性高、技术含量低，无需具备特定专业资质，其业务实施及人员管理符合相关法律法规规定。

3) 公司与外包方发生业务交易的背景及是否存在重大风险

公司为应对订单数量的波动，提高生产组织的灵活性，于 2019 年和 2020 年采用劳务外包用工的形式缓解劳务需求对公司产能的限制；自 2020 年初开始，为提升外包效率和质量，公司逐步将劳务外包转变为业务外包。

杭州市临平区人力资源和社会保障局、诸暨市人力资源和社会保障局出具了证明文件，证明报告期内公司及子公司不存在因违反劳动保障相关法律法规受到行政处罚的情况。

公司实际控制人杨蓉、杨清刚、王成超出具了《关于劳务用工问题的承诺函》：“如微策生物及其控股或全资子、孙（分）公司因劳务外包或业务外包事项违反劳动保障相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，而被任何主管部门给予处罚，本人将对此承担责任，并无条件全额承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关经济责任及因此所产生的相关费用，并且放弃向微策生物及其控股或全资子、孙（分）公司追偿的权利，保证微策生物及其控股或全资子、孙（分）公司不会因此遭受任何损失。”

公司与外包方的该等交易往来系基于正常、合理的业务需要，具有合理商业背景；且公司实际控制人已出具承诺，若公司及控股或全资子、孙（分）公司因劳务外包或业务外包事项被主管部门处罚的，由实际控制人承担相关费用，不存在重大风险。

## 2、外包方是否专门或主要为公司服务及其与公司的关联关系

上述外包方并非专门或主要为公司服务，其向公司提供外包服务收入占其各年度收入比例均未超过 50%。

公司与上述主要外包方不存在关联关系，相关交易价格公允，公司关联关系认定及披露真实、准确、完整。

公司劳务外包/业务外包的定价系参考市场供需价格协商确定，外包业务的单位成本不低于公司自有员工的单位薪酬，不存在外包方向公司低价提供劳务或业务成果的情形，对公司报告期内经营成果不存在重大影响，对公司是否符合发行条件不存在影响。

## 3、外包方的构成及变动情况

### 1) 外包方的构成及变动情况

单位：万元

序号	外包公司	合作时间	合作内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	徐州上达人力资源有限公司	2018年10月至今	业务外包	1,688.13	3,932.38	1,478.21	-
			劳务外包	-	-	-	587.57
2	浙江创思人力资源开发有限公司	2018年3月至2020年12月	劳务外包	-	-	208.51	286.60
3	宁波英普瑞特供应链管理有限公司	2018年11月至2019年1月	劳务外包	-	-	-	16.46
4	浙江百诺供应链管理有限公司	2020年4月至今	业务外包	1,250.74	2,315.04	284.55	-
5	湖北千源人力资源开发有限公司	2021年9月至今	业务外包	80.27	225.20	-	-
6	诸暨市顺通劳务外包服务有限公司	2021年12月至今	业务外包	405.14	55.53	-	-
7	安徽沃创人力资源有限公司	2021年12月至今	业务外包	341.44	137.90	-	-
8	诸暨市众乾劳务咨询有限公司	2021年12月	业务外包	-	3.37	-	-
9	江苏迪芳人力资源有限公司	2022年1月至今	业务外包	462.72	-	-	-
合计		-	-	4,228.44	6,669.43	1,971.27	890.63

公司劳务外包主要发生在 2019 年度，自 2020 年开始，为提升外包效率和质量，公司逐步将劳务外包转变为业务外包，2020 年度仅保留了少量劳务外包，至 2021 年已无劳务外包合作。

### 2) 劳务/业务外包合同的主要内容

报告期内，公司及子公司与外包方的劳务/业务外包的合同签署情况如下：

外包方名称	合同类型	有效期限	定价依据	双方的权利与义务
	劳务外包	2018/10/1-2019/12/31	按照工时单价结算	<p>公司有权要求外包方按约定提供服务等；有义务提供工作指导、支付外包费用等。</p> <p>外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务按约定提供服务、负责其工作人员的聘用、辞退、工资福利、保险保障等事项、负责其人员的工伤、纠纷等事故等。</p>
徐州上达人力资源有限公司	业务外包	2020/1/1-2021/12/31	<p>业务承包费按业务量乘以产品单价计算，不同产品计件单价不同；</p> <p>外包方管理成本按配置管理人员级别高低分为 15 万/人/年、9.6 万/人/年及 7 万/人/年</p>	<p>公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用等。</p> <p>外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。</p>
	业务外包	2022/1/1-2023/12/31	按业务量乘以产品单价计算，不同产品计件单价不同	<p>公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用等。</p> <p>外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。</p>
浙江创思人力资源开发有限公司	劳务外包	2018/3/1-2019/2/28	按照工时单价结算	<p>公司有权要求外包方按约定提供服务、外包方员工有违规行为有权要求更换等；有义务做好安全培训、支付外包费用等。</p> <p>外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务与其员工签署劳动合同、支付工资、缴纳社保及其他国家规定相关费用等。</p>
	劳务外包	2019/3/1-2020/2/28	按照工时单价结算	<p>公司有权要求外包方按约定提供服务、外包方员工有违规行为有权要求更换等；有义务做好安全培训、支付外包费用等。</p> <p>外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务与其员工签署劳动合同、支付工资、缴纳社保及其他国家规定相关费用等。</p>

外包方名称	合同类型	有效期限	定价依据	双方的权利与义务
	劳务外包	2020/2/29-2021/2/28 (自2020年12月后未再合作)	按照工时单价结算	公司有权要求外包方按照约定提供服务、有权对外包方工作进行监督并给予建议等；有义务支付外包费用等。 外包方有权要求甲方按时支付外包费用等、有权要求公司对其员工进行培训等；有义务按约定提供服务、对其员工进行管理、向其员工支付工资、负责其员工工伤、保险等。
浙江百诺供应链管理有限公司	业务外包	2020/9/25-2021/12/31	按业务量乘以产品计件单价计算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用等。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。
	业务外包	2022/1/1-2023/12/31	按业务量乘以产品单价计算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用等。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。
宁波英普瑞特供应链管理有限公司	劳务外包	2018/11/11-2019/5/10	按照工时单价结算	公司有权要求外包方按公司需求提供承包服务、对外包方工作质量进行监督等；有义务支付费用、提供工作环境及条件等。 外包方有权要求公司支付费用；有义务根据公司需求提供服务、与其员工签署劳动合同、支付工资、购买保险等。
湖北千源人力资源开发有限公司	业务外包	2021/9/25-2022/9/24	按业务量乘以产品单价计算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用、协助外包方开展安全防范工作及相关知识的培训等工作。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。

外包方名称	合同类型	有效期限	定价依据	双方的权利与义务
诸暨市 顺通劳 务外包 服务有 限公司	业务 外包	2021/12/12- 2022/12/11	按业务量乘以产品单价计 算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用、协助外包方开展安全防范工作及相关知识的培训等工作。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。
安徽沃 创人力 资源有 限公司	业务 外包	2021/12/9- 2022/12/8	按业务量乘以产品单价计 算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用、协助外包方开展安全防范工作及相关知识的培训等工作。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。
诸暨市众 乾劳务咨 询有限 公司	业务 外包	2021/12/14- 2022/2/28	按业务量乘以产品单价计 算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用、协助外包方开展安全防范工作及相关知识的培训等工作。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。
江苏迪 芳人力 资源有 限公司	业务 外包	2022/1/18- 2023/1/17	按业务量乘以产品单价计 算，不同产品计件单价不同	公司有权要求外包方按约定提供服务、对外包方服务情况进行考核等；有义务提前告知外包方次月工作量、支付外包费用等。 外包方有权要求公司按时支付外包费用等；有义务培训其员工、对其员工进行现场管理、按约定提供服务、根据公司考核意见进行整改、向其员工支付劳动报酬及缴纳社会保险、住房公积金等。

### 3) 外包数量及费用变动是否与公司经营业绩相匹配

报告期各期，公司劳务/业务外包的采购总额与经营业绩的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
劳务/业务外包金额	4,228.44	6,669.43	1,971.27	890.63
主营业务收入	48,200.45	124,627.74	61,599.74	15,374.65
主营业务成本	29,669.19	72,418.64	29,635.82	9,835.42
外包金额占主营成本比重	14.25%	9.21%	6.65%	9.06%

报告期内，公司外包金额随主营业务收入增长而增加，2020年由于业务规模迅速扩大，产品结构变化导致直接材料成本占比增加，直接人工成本占比减少，同时公司自有员工人数提升较快，外包金额占主营业务成本的比例有所降低；2021年下半年新冠检测产品需求短期内激增，导致公司用工需求激增，公司扩大了业务外包规模弥补用工不足，当期业务外包金额占主营业务成本比例较上年提升；2022年1-6月，由于新冠检测产品的原材料采购价下降，主营业务成本下降，同时市场整体工人薪资水平增长，业务外包金额随之上升，导致当期业务外包金额占主营业务成本比例较上年提升。整体而言，报告期内，公司劳务/业务外包金额的变动与公司经营业绩具有匹配性。

#### 4. 劳务/业务外包费用定价是否公允

##### (1) 劳务外包的价格与公司员工薪酬的对比情况及差异原因

2019年和2020年，公司曾向三家劳务外包公司进行采购，各劳务外包方工时单价在每小时19元至22元区间浮动，不同外包方人员生产效率及质量存在一定差异，各自报价亦存在区别，整体价格处于合理区间。

报告期各期，劳务外包工时单价与公司自有员工薪酬对比情况如下：

项目	2020年度	2019年度
劳务外包金额（万元）	208.51	890.63
总工时（小时）	92,380.50	456,165.50
劳务外包工时单价（元/小时）	22.57	19.52
自有员工薪酬（元/小时）	21.18	19.15

注：2021年至今，公司无劳务外包。

由上表可见，公司各期劳务外包工时单价均略高于自有员工薪酬，主要原因为劳务外包报价受市场价格影响，以及劳务外包公司管理成本部分转移给公司。公司劳务外包定价具有公允性。

(2) 业务外包的价格与公司员工薪酬的对比情况及差异原因

2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司与七家业务外包方进行合作，均按实际产量结算外包费用，单位产量结算价格在 0.07 元-2.70 元之间，具体单价因不同规格的产品工作量大小不同而存在差异。

2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司业务外包折算工时单价与自有员工薪酬对比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
业务外包金额（万元）	4,228.44	6,669.43	1,762.76
业务外包总产量（件）	155,366,461	287,133,255	73,496,259
折算工时（小时）	1,447,545.52	2,480,155.94	731,349.31
折算工时单价（元/小时）	29.21	26.89	24.10
自有员工薪酬（元/小时）	27.51	25.47	21.18

注：公司对每道生产工序均规定了相应的工时标准，业务外包折算工时总量系产量乘以标准工时得出，业务外包折算工时平均单价为业务外包金额除以折算的工时总量。

2020 年度，公司业务外包折算工时单价高于劳务外包和自有员工，主要系下半年市场人工成本有较大幅上涨，而当年劳务外包主要发生在年初，自有员工薪酬涨幅有所滞后所致；2021 年度和 2022 年 1-6 月，业务外包折算工时单价和自有员工薪酬均较上一年度有大幅提升，系市场整体工人薪资水平增长所致。整体而言，公司各期业务外包折算工时单价均高于自有员工薪酬，主要原因为业务外包报价受市场平均价格影响。公司业务外包定价具有公允性。

5) 是否存在跨期核算情形

公司劳务/业务外包费用均为按月结算，由外包方上报结算单，公司人力资源部、生产部、财务部对结算费用进行复核，按月结算并进行账务处理。报告期内公司建立了完善的成本归集核算体系，成本在各期间准确分配，劳务/业务外包费用不存在跨期核算的情形。

(三) 申报会计师核查

1. 核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 查阅同行业可比上市公司对于采购价格的披露情况，查阅其他上市公司对于发行人主要供应商、主要采购材料的披露情况；向发行人负责采购的人员了解发行人主要物料的采购定价过程；向发行人主要供应商发函确认其向其他客户销售同类物料价格及其向发行人销售物料价格的公允性；

2) 向发行人和主要外包方相关负责人了解发行人外包业务的合作背景、关联关系、结算方式等情况；查阅发行人劳务/业务外包方的营业执照、资质证书；查阅发行人对于业务外包的管理制度；通过查询发行人关联方与外包方的股权关系、将发行人关联方名单与外包方及其主要人员名单进行对比、与发行人主要外包方访谈、查阅无关联关系声明等方式核查发行人与外包方的关联关系；通过公开渠道查询主要外包方的基本情况与经营情况；查阅发行人与外包方签订的相关协议、结算单及对应的支付凭证，复核发行人对报告期内业务外包、劳务外包及自有员工相关价格的计算结果，评价劳务/业务外包情形与发行人经营业绩的匹配性、费用定价的公允性；查阅发行人劳务/业务外包费用的账务处理。

## 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1) 发行人向主要供应商的采购价格具有公允性；

2) 发行人外包方无需特殊资质，经营合法合规，业务实施及人员管理符合相关法律法规规定，发行人与其发生业务的交易背景及相关交易不存在重大风险；报告期内发行人外包方不存在专门或主要为发行人服务的情形，发行人与其不存在关联关系；发行人已说明报告期内外包方的构成和变动情况以及外包合同的主要内容；发行人报告期内外包金额变动与发行人经营业绩相匹配、外包费用定价公允。

## 七、问询函第7题：关于期间费用

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人销售服务费金额分别为 25.54 万元、54.31 万元、935.05 万元、246.64 万元，主要系拓展业务、发展客户向第三方中间人支付的服务费。

(2) 报告期内，发行人在研项目及研发费用持续增长，而临床试验费用较少，且注册环节的临床试验费用未计入研发费用。

(3) 报告期内发行人管理人员平均薪酬显著高于同行业可比公司管理人员平均工资，也高于所在地就业人员年平均工资。

请发行人：(1) 说明报告期内发行人居间商情况，包括但不限于名称、基本情况、支付金额、支付比例、对应客户及销售金额等，并说明对不同居间商计提规则差异情况及合理性。(2) 说明支付销售服务费模式是否符合行业惯例，是否存在违法违规风险。(3) 结合在研项目的基本内容及发行人获得 CE 认证和 FDA 注册证书的临床试验情况等，说明报告期内发行人临床试验费用较少的

原因及合理性，与研发项目、研发费用的匹配性。(4)说明发行人注册环节临床试验费用未计入研发费用而计入销售费用核算的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的要求。(5)结合管理人员构成情况，说明发行人管理人员平均薪酬显著高于同行业可比公司管理人员平均工资的合理性。(6)结合衍生工具使用情况，说明发行人是否存在重大外汇风险敞口，发行人应对外汇波动风险的具体措施、进行相关投资的决策和内部控制机制，并完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**发行人回复：**

**(一) 说明报告期内发行人居间商情况，包括但不限于名称、基本情况、支付金额、支付比例、对应客户及销售金额等，并说明对不同居间商计提规则差异情况及合理性。**

### **1、报告期内公司居间商情况**

报告期各期，公司销售服务费的金额分别为 54.31 万元、935.05 万元、507.96 万元及 109.25 万元，其中居间服务费金额分别为 53.20 万元、899.57 万元、387.88 万元及 89.93 万元，占销售服务费的比例分别为 97.95%、96.21%、76.36%及 82.32%。其中，2020 年度居间服务费支出较高，主要系在疫情初期，公司为快速开拓新冠检测产品业务而加大了与居间商的合作所致。

### **2、不同居间商计提规则差异情况及合理性**

报告期内，公司根据协议约定的比例或金额向各居间商支付居间费，具体支付标准根据居间商所介绍拓展业务的销售地域、客户资质、销售规模、销售价格等因素，采取“一单一议”的确定方式；同时考虑到维护新老客户难易程度不同，一般新客户新业务的居间费较高。因此不同居间商的支付比例存在一定差异。

综上所述，公司对不同居间商计提比例的差异主要基于实际业务情况不同所致，具有商业合理性。

**(二) 说明支付销售服务费模式是否符合行业惯例，是否存在违法违规风险。**

报告期内公司销售服务费主要系为拓展业务、发展客户向第三方中间人支付的服务费，销售服务费在业务发生时根据合同约定的规则计提入账。

同行业上市公司中，安旭生物销售费用中存在“佣金及返利”，披露“报告期内，公司存在向客户以外的第三方支付佣金的情况。根据合同约定的结算周期，根据客户完成结算和出货的订单计算佣金，计入当期销售费用。”公司支付销售服务费模式与安旭生物支付佣金的模式较为一致。

2020 年度，公司销售服务费金额和占比较高，主要系公司推出新冠检测产品初期，为快速打开海外市场，存在部分订单通过居间商介绍获取的情况，因此支付的相关销售服务费较高；2021 年起，公司新冠检测业务趋于稳定，销售服务费较 2020 年度减少，但仍显著高于 2019 年度。2020 年以来新冠检测产品收入占比较高的同行业可比上市公司各期销售费用中的销售服务费或其他相关市场推广费金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司	明细科目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安旭生物	佣金及返利	26,756.19	4.51%	625.02	0.39%	267.33	0.22%	61.41	0.29%
奥泰生物	市场及服务费	7,195.21	2.64%	2,084.06	1.11%	755.50	0.67%	235.36	0.98%
博拓生物	宣传推广费	234.79	0.15%	162.96	0.09%	241.29	0.28%	159.40	0.76%
东方生物	市场服务费	38,743.59	5.45%	95,649.16	9.41%	28,859.06	8.84%	305.10	0.83%
微策生物	销售服务费	109.25	0.22%	507.96	0.40%	935.05	1.39%	54.31	0.32%

由上表可见，同行业可比公司 2020 年度销售佣金或市场推广相关费用均同比上年大幅提高，公司 2020 年度销售服务费同比大幅提高的情况符合同行业可比公司同类费用变动趋势。

综上，公司报告期内存在为拓展业务、发展客户而支付销售服务费的模式，相关模式符合行业惯例，相关费用变动情况与同行业可比上市公司不存在重大差异。公司主要销售服务费的支出均签订了对应居间服务合同，对境内主体的主要居间服务费支出均取得了相应的增值税发票，支付销售服务费模式不存在违法违规风险。

**（三）结合在研项目的基本内容及发行人获得 CE 认证和 FDA 注册证书的临床试验情况等，说明报告期内发行人临床试验费用较少的原因及合理性，与研发项目、研发费用的匹配性。**

报告期内，公司根据境内医疗器械产品注册相关要求取得产品证书，部分产品需要进行符合《医疗器械临床试验质量管理规范》相应要求的临床试验，相关费用支出在“研发费用-临床试验费”或“销售费用-临床试验费”中列示；部分境内产品免于临床评价，部分境内产品免于临床试验但需提交临床评价资料，另外根据欧盟 CE 和美国 FDA 有关要求对产品认证或注册需要提交临床性能资料，对于此类相关费用，公司根据费用具体情况在“研发费用-咨询服务费”“销售费用-样品及检测费”及“销售费用-咨询服务费”等明细科目中列示。

报告期内公司研发项目共 40 个，各平台研发项目发生的临床试验费金额如下：

单位：万元

平台	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生物传感电化学	-	30.11	1.20	0.40
免疫	296.79	-	-	3.85
其他	-	-	0.20	-
合计	296.79	30.11	1.40	4.25

注：其他平台主要指分子、POCT 设备管理系统。

报告期内，公司研发费用中的临床试验费主要系生物传感电化学平台产品于境内注册过程中发生的临床试验费。同时，由于部分临床试验费系在研发项目结项后所发生，相关费用计入了销售费用。

报告期内，公司 22 款产品获得 CE 认证，140 款产品以自我声明的路径符合 CE 标准，1 款产品获得 FDA 证书，17 款产品获得国内注册证书。其中，公司取得国内注册证书的各类产品关于临床试验的要求具体如下：

序号	产品名称	注册证编号	国内注册要求
1	干式荧光免疫分析仪	浙械注准 20192220692	免于进行临床评价
2	血糖仪	浙械注准 20202220456	免于进行临床评价
3	全量程 C 反应蛋白检测试剂盒（干式免疫荧光定量法）	浙械注准 20202400693	免于临床试验，需提交临床评价资料
4	降钙素原检测试剂盒（干式免疫荧光定量法）	浙械注准 20202400694	免于临床试验，需提交临床评价资料
5	胱抑素 C（Cys C）检测试剂盒（干式免疫荧光定量法）	浙械注准 20202400695	免于临床试验，需提交临床评价资料
6	血糖质控液	浙械注准 20202400826	预期用途为质量控制，无需进行临床评价
7	干式荧光免疫分析仪	浙械注准 20212220314	免于进行临床评价
8	血糖/血酮/尿酸分析仪	浙械注准 20212220367	免于进行临床评价
9	血糖血酮分析仪	浙械注准 20212220366	免于进行临床评价
10	血糖仪	浙械注准 20212220503	免于进行临床评价
11	血糖/血酮/尿酸分析仪	浙械注准 20212220504	免于进行临床评价
12	β-羟丁酸试纸（电化学法）	浙械注准 20212400530	需要进行临床试验
13	尿酸试纸（电化学法）	浙械注准 20212400558	需要进行临床试验
14	尿酸质控液	浙械注准 20222400023	免于进行临床评价
15	β-羟丁酸质控液	浙械注准 20222400042	免于进行临床评价

序号	产品名称	注册证编号	国内注册要求
16	血糖试纸（葡萄糖脱氢酶法）	浙械注准 20222400296	需要进行临床试验
17	血糖/血酮/尿酸分析仪	浙械注准 20222220301	免于进行临床评价

如上表所示，公司取得国内注册证书的产品中仅β-羟丁酸试纸（电化学法）和尿酸试纸（电化学法）注册时需要进行临床试验，这两款产品均于2021年完成国内注册。

报告期内，公司分别发生临床试验费 7.65 万元、9.48 万元、40.86 万元和 296.79 万元。2019 年度和 2020 年度，公司完成注册的产品均免于进行临床评价或免于临床试验，仅因筹备部分后期注册产品而发生少量临床试验费；2021 年的临床试验费支出相对较大，与当期国内注册的两款产品需进行临床试验的情况具有匹配性；2022 年 1-6 月临床试验费支出较大，主要系公司在注册国内新冠类产品的前期筹备阶段发生的临床试验费较高。

综上，报告期内公司临床试验费支出情况与公司报告期内的研发项目及产品注册要求相符，各期变动情况与公司注册产品类别、数量及相关临床试验安排相关，与研发费用不具有直接的匹配关系，具有合理性。

**（四）说明发行人注册环节临床试验费用未计入研发费用而计入销售费用核算的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的要求。**

公司研发项目内容取决于立项阶段的需求和设计输入，报告期内公司根据研发项目的需求和设计输入是否明确包含产品注册环节来进行会计核算。为准确归集各类费用，避免多计研发费用，对于明确包含产品注册环节的研发项目，公司财务核算时将注册环节临床试验费用计入研发费用；对于未明确包含产品注册环节的研发项目，公司在研发项目结项后发生的产品注册环节临床试验费用计入销售费用，未计入研发费用核算。

经查阅同行业可比上市公司资料，大部分同行业可比公司未明确披露研发环节和注册环节临床试验费用的会计处理。东方生物在其首次公开发行股票并在科创板上市审核阶段的问询回复中披露其将与产品注册和临床检测相关的费用在管理费用下的注册服务费科目核算，未在研发费用中核算；医疗器械同行业企业上海微创电生理医疗科技股份有限公司在其首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书中披露其存在将部分临床试验的费用计入销售费用的情形。

报告期各期，公司将临床试验费计入销售费用的金额分别为 3.40 万元、8.08 万元、10.75 万元和 0.26 万元，金额较小，主要系部分研发项目立项阶段的需求和设计输入未明确包含产品注册环节，未在研发费用中归集；同时研发完成后产品的认证或注册是为了进入相关市场进行销售，与销售活动相关，因

此该等情形下公司在产品注册环节时提交临床相关资料发生的费用计入销售费用。

综上，公司将部分临床试验费在销售费用中列报符合《企业会计准则》的相关规定，该等费用金额较小，相关列报方式对公司经营业绩不构成重大影响。

**（五）结合管理人员构成情况，说明发行人管理人员平均薪酬显著高于同行业可比公司管理人员平均工资的合理性。**

**1、管理人员构成**

报告期内，公司管理人员主要由行政人员、财务人员、高级管理人员构成，具体构成如下：

项目	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年
高级管理人员	3	3	3	3
管理人员总数	55	41	25	20
高级管理人员/总人数比重	5.45%	7.32%	12.00%	15.00%

注 1：报告期内，公司高级管理人员共 4 名，本表中为薪酬计入管理费用的高级管理人员人数；

注 2：管理人员总数为各期管理人员月均加权人数。

**2、公司管理人员平均薪酬显著高于同行业可比公司管理人员平均工资的合理性**

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元/年

公司	2021年度	2020年度	2019年度
三诺生物	21.66	19.16	21.64
万孚生物	17.77	16.12	16.41
东方生物	24.22	16.95	11.61
奥泰生物	27.93	25.00	20.63
博拓生物	49.45	31.03	19.93
安旭生物	20.70	20.31	14.69
行业平均值	26.95	21.43	17.48
微策生物	30.14	30.67	25.17

注 1：数据来源为可比上市公司定期报告及招股说明书，同行业可比公司未披露 2022 年半年度管理人员数量，下同；

注 2：同行业平均薪酬计算方式为：当期管理费用职工薪酬总额/[（期初管理人员总人数+期末管理人员总人数）/2]。

报告期内，高级管理人员人数与同行业上市公司对比情况如下：

项目	2021年			2020年			2019年		
	管理人员	高管	占比	管理人员	高管	占比	管理人员	高管	占比
三诺生物	434	4	0.92%	220	4	1.82%	294	5	1.70%
万孚生物	661	7	1.06%	591	7	1.18%	461	7	1.52%
东方生物	138	7	5.07%	90	7	7.78%	79	7	8.86%
奥泰生物	43	3	6.98%	36	3	8.33%	28	3	10.71%
博拓生物	51	5	9.80%	40	5	12.50%	40	5	12.50%
安旭生物	57	2	3.51%	46	2	4.35%	50	2	4.00%
行业平均	/	/	4.56%	/	/	5.99%	/	/	6.55%
微策生物	41	3	7.32%	25	3	12.00%	20	3	15.00%

注 1：同行业高级管理人员人数来源于招股说明书或年度报告，为保持同口径分析，已剔除负责销售或研发的高管人数。

报告期内，公司管理人员平均薪酬高于同行业平均水平，主要系因公司与同行业上市公司相比规模相对较小，组织架构精简，管理人员人数少于同行业上市公司，因此高级管理人员占比较高。由于高级管理人员薪酬高于一般管理人员，由此带动了公司的管理人员整体平均薪酬相对高于同行业上市公司。同时，2019 至 2021 年度，公司营业收入增长率分别为 35.10%、298.73%、88.03%。2020 年起公司业绩大幅上涨，从而高级管理人员及其他一般管理人员薪酬均有显著提升，因此 2020 年起公司虽高级管理人员占比逐年下降，但管理人员平均薪酬仍较 2019 年有所增长。

综上所述，公司管理人员平均薪酬总体高于同行业平均水平具有合理性。

(六) 结合衍生工具使用情况，说明发行人是否存在重大外汇风险敞口，发行人应对外汇波动风险的具体措施、进行相关投资的决策和内部控制机制，并完善相关风险提示。

#### 1、公司外汇风险敞口及衍生工具使用情况

报告期各期末，公司主要的外汇风险敞口及外汇衍生工具使用情况如下：

2022 年 6 月 30 日末

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
货币资金	540.12	3,624.96	100.19	702.16	88.47	4,415.59
应收账款	1,345.64	9,031.14	217.41	1,523.71	0.38	10,555.22

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
应付账款	90.69	608.63			0.89	609.53
其他应收款	4.03	27.05				27.05
其他应付款	8.82	59.22			0.10	59.31
<b>总敞口</b>	<b>1,790.28</b>	<b>12,015.30</b>	<b>317.60</b>	<b>2,225.87</b>	<b>87.85</b>	<b>14,329.03</b>
用于套期保值的外汇衍生工具						-
-远期合约	650.00	4,362.41				4,362.41
-期权合约	1,850.00	12,416.09				12,416.09
<b>资产负债表净敞口</b>	<b>-709.72</b>	<b>-4,763.20</b>	<b>317.60</b>	<b>2,225.87</b>	<b>87.85</b>	<b>-2,449.47</b>

注：总敞口金额=外币资产项目-外币负债项目；净敞口金额=总敞口金额-用于套期保值的外汇衍生工具名义金额；下同。

2021年末

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
货币资金	5,533.17	35,277.85	108.97	786.76	192.50	36,257.11
应收账款	1,510.25	9,628.88	164.80	1,189.80	5.20	10,823.87
应付账款	151.10	963.37			17.70	981.07
其他应收款	-	-	-	-	-	-
其他应付款	4.25	27.12	-	-	-	27.12
<b>总敞口</b>	<b>6,888.07</b>	<b>43,916.24</b>	<b>273.77</b>	<b>1,976.56</b>	<b>180.00</b>	<b>46,072.80</b>
用于套期保值的外汇衍生工具						-
-远期合约	500.00	3,187.85	-	-	-	3,187.85
-期权合约	400.00	2,550.28	-	-	-	2,550.28
<b>资产负债表净敞口</b>	<b>5,988.07</b>	<b>38,178.11</b>	<b>273.77</b>	<b>1,976.56</b>	<b>180.00</b>	<b>40,334.67</b>

2020年末

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
货币资金	820.02	5,350.54	3.69	29.64	161.03	5,541.21
应收账款	1,844.42	12,034.64	360.19	2,890.52	0.55	14,925.70
应付账款	41.99	274.01			2.14	276.14

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
其他应收款	-	-	-	-	-	-
其他应付款	31.35	204.57	-	-	-	204.57
<b>总敞口</b>	<b>2,591.09</b>	<b>16,906.60</b>	<b>363.88</b>	<b>2,920.16</b>	<b>159.44</b>	<b>19,986.20</b>
用于套期保值的外汇衍生工具						-
-远期合约	1,100.00	7,177.39	-	-	-	7,177.39
-期权合约	347.43	2,266.95	-	-	-	2,266.95
<b>资产负债表净敞口</b>	<b>1,143.66</b>	<b>7,462.26</b>	<b>363.88</b>	<b>2,920.16</b>	<b>159.44</b>	<b>10,541.86</b>

2019年末

单位：万元

项目	美元项目		欧元项目		其他项目	外币项目合计
	外币	人民币	外币	人民币	人民币	人民币
货币资金	260.79	1,819.32	27.09	211.71	41.68	2,072.71
应收账款	698.64	4,873.87	170.51	1,332.61	0.00	6,206.48
应付账款	24.48	170.77			2.71	173.48
其他应收款			-	-	-	-
其他应付款	4.03	28.08	-	-	-	28.08
<b>总敞口</b>	<b>930.93</b>	<b>6,494.33</b>	<b>197.60</b>	<b>1,544.33</b>	<b>38.97</b>	<b>8,077.63</b>
用于套期保值的外汇衍生工具						-
-远期合约	40.00	279.05	-	-	-	279.05
-期权合约	-	-	-	-	-	-
<b>资产负债表净敞口</b>	<b>890.93</b>	<b>6,215.28</b>	<b>197.60</b>	<b>1,544.33</b>	<b>38.97</b>	<b>7,798.58</b>

由上表可见，公司报告期各期末的外汇风险敞口主要系公司期末美元货币项目及应收美元项目较多所致，外汇风险敞口较大，为应对美元汇率下跌风险，公司持有相关美元衍生金融工具头寸以降低风险净敞口。报告期末公司外币风险净敞口为负主要由于公司 2022 年二季度进行了较多结汇而外币衍生金融工具头寸尚未到期所致。

## 2、公司应对外汇波动风险的具体措施、进行相关投资的决策和内部控制机制

### 1) 公司应对外汇波动风险的具体措施

公司密切关注外币汇率走势，提高汇率风险防范意识，为降低汇率波动给公司带来的经营风险，公司在满足经营发展的情况下，采取的措施包括（1）为提高公司外汇资金使用效率规避外汇波动风险，合理降低财务费用，公司通过

购买部分衍生金融工具的方式降低外汇风险敞口；（2）实时关注国际贸易局势、跟踪汇率变化趋势，结合资金需求灵活选择结汇时点；（3）与境外客户进行交易报价时，综合考虑外汇波动因素。

## 2) 公司进行相关投资的决策和内部控制机制

公司于 2020 年度股东大会审议通过了关于制定《外汇套期保值业务管理制度》的议案，建立了应对外汇波动风险的相关规定，根据公司《外汇套期保值业务管理制度》相关规定，公司外汇套期保值业务指公司与境内外具有相关业务经营资质的银行等金融机构开展的用于规避和防范汇率或利率风险的各项业务，包括远期业务、掉期业务、互换业务、期权业务及其他外汇衍生品业务，公司外汇套期保值业务由财务部经办，销售部、采购部协作，审计部定期审查并向董事会审计委员会报告，独立董事、监事会有权对业务资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。同时，公司开展外汇套期保值业务须经以下审批程序后方可执行：（1）公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，需由董事会审议后提交公司股东大会审批；（2）公司开展外汇套期保值业务单次或连续十二个月内累计金额达到或超过公司最近一期经审计净资产的 10%的，需由董事会审议；（3）公司单次或连续十二个月内累计开展外汇套期保值业务的金额未达董事会审议标准时，由公司董事长审批；（4）构成关联交易的外汇套期保值交易，应当履行关联交易审批程序。

公司 2021 年开展外汇套期保值的相关议案已经公司第一届第四次董事会及 2020 年度股东大会审议通过；公司 2022 年开展外汇套期保值的相关议案已经公司第一届第十二次董事会审议通过，尚待 2021 年年度股东大会审议。

公司进行外汇套期保值业务相关的内部控制机制如下：

（1）公司的外汇套期保值须以正常的生产经营为基础，与公司实际业务相匹配，以规避和防范汇率波动风险为主要目的，不得进行以投机为目的的外汇交易；（2）公司开展外汇套期保值业务只允许与经国家有关政府部门批准、具有外汇套期保值业务经营资格的金融机构进行交易，不得与前述金融机构之外的其他组织或个人进行交易；（3）公司进行外汇套期保值业务必须基于公司的外币收（付）款的谨慎预测，合约外币金额不得超过外币收（付）款的年度计划总额。同时，针对公司发生的外币融资，公司参照上述原则，合理安排套期保值的额度、品种和时间，以保障套期保值的有效性；（4）公司必须以自身名义设立外汇套期保值账户，不得使用他人账户进行外汇套期保值业务；（5）公司须具有与外汇套期保值业务相匹配的自有资金，不得使用募集资金直接或间接进行外汇套期保值，且严格按照董事会或股东大会审议批准的外汇套期保值

业务交易额度，控制资金规模，不得影响公司正常经营。

综上，报告期内，公司开展外汇衍生品业务的相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行。

### 3、完善相关风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“(一) 出口业务汇率波动的风险”完善关于外汇风险的披露如下：

报告期内，公司产品外销的区域包括欧洲、亚洲、美洲、非洲、大洋洲等地区，主要结算货币为美元，而采购端主要以人民币结算，因此各期末的外币资产远大于外币负债。报告期各期末，公司外币风险总敞口分别为 8,077.63 万元、19,986.20 万元、46,072.80 万元和 14,329.03 万元，其中 2020 年末金额有所增长系因业务规模扩大导致外币应收账款余额增长所致，2021 年末金额大幅增长系因公司期末存在较大额未结汇的美元货币资金所致，2022 年 6 月末金额大幅下降主要系公司在 2022 年二季度进行了较多结汇所致。报告期内，公司主要通过开展远期结售汇等外汇衍生品业务对冲部分汇兑风险，但仍存在较大的外汇风险敞口。报告期内美元兑人民币的汇率波动幅度较大，若未来出现极端的汇率波动，将可能给公司造成较大的汇兑损失。同时，如公司在外汇衍生品业务的开展过程中未能准确预判汇率波动趋势，亦将存在因外汇衍生品业务的开展而发生损失的风险。

### (七) 申报会计师核查

#### 1. 核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 了解发行人与居间商合作的一般流程、不同居间商实际居间计提规则差异较大原因；获取发行人与主要合作居间商签订的居间业务合同，查阅合同主要条款是否与实际合作情况一致，检查发行人居间业务协议签订审批单据、各期居间费用计提明细表、居间费用支付审批单、银行回单、居间费用发票、代扣代缴记录等，对主要居间方居间费用的完整性、准确性进行检查；

2) 取得发行人报告期内销售服务费合同及相关单据，查询同行业上市公司销售费用中的销售服务费或其他相关市场推广费金额及占比情况；

3) 获取发行人在研项目的基本情况以及临床试验情况，报告期内境内外产品注册情况及相关注册要求；获取发行人临床试验费明细，并将临床试验费与注册产品情况进行匹配；

4) 获取发行人报告期内临床试验费明细，结合企业会计准则的相关规定，

判断发行人临床试验费核算方式是否符合准则规定；查询同行业可比公司关于临床试验费的核算方法，分析发行人的核算方法是否符合行业惯例；

5) 访谈发行人人事行政部总监，了解发行人的薪酬管理体系以及报告期内管理人员人均薪酬变化的原因和背景，分析发行人管理人员薪酬变动情况是否合理；统计报告期内同行业可比公司平均管理人员薪酬，分析发行人与同行业可比公司人均薪酬差异的原因；

6) 获取发行人银行存款对账单、远期合约及期权合约，测算远期合约及期权合约的公允价值，对报告期各期末主要往来余额金额较大的客户、供应商进行函证，核查货币资金、往来款项、衍生金融工具的准确性和完整性；访谈发行人财务负责人，了解发行人外汇结算业务开展情况、应对外汇波动风险的具体措施及外汇管理工具使用情况。

## 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1) 报告期内，发行人对不同居间商计提比例的差异主要基于实际业务情况不同所致，具有商业合理性；

2) 发行人支付销售服务费的模式符合行业惯例，不存在违法违规风险；

3) 报告期内，发行人临床试验费支出情况与报告期内的研发项目及产品注册要求相符，各期变动情况与公司注册产品类别、数量及相关临床试验安排相关，与研发费用不具有直接的匹配关系，具有合理性；

4) 发行人注册环节临床试验费用计入销售费用核算具有合理性，符合《企业会计准则》；

5) 发行人管理人员平均薪酬总体高于同行业平均水平系发行人的管理人员结构所致，具有合理性；

6) 发行人通过使用衍生金融工具能一定程度上降低外汇风险敞口，发行人已建立应对外汇波动风险的内部控制制度，已补充完善相关风险提示。

## 八、问询函第8题：关于资产和财务内控规范性

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人存货库龄主要集中在 1 年以内，应收账款账龄以 1 年以内为主。

(2) 报告期各期末，发行人在建工程金额分别为合计 0 万元、1,287.94 万元、4,941.92 万元、5,490.65 万元。

(3) 发行人未说明第三方回款的具体情况。

请发行人：(1) 说明各期末存货库龄金额占比情况、不同账龄下应收账款金额及占比，并说明波动原因。(2) 说明在建工程的建设规划及进度情况，在建工程入账依据是否准确，建设方是否涉及发行人关联方，是否存在其他利益安排。(3) 以列表形式分类说明第三方回款的原因及对应金额、占比，并说明存在第三方回款的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对在建工程的监盘程序、监盘比例及结果。

发行人回复：

(一) 说明各期末存货库龄金额占比情况、不同账龄下应收账款金额及占比，并说明波动原因。

### 1、不同库龄下存货金额及占比，并说明波动原因

报告期各期末，公司存货库龄金额占比情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2022. 6. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	1 年以内	7,499.39	84.74%	6,614.56	88.05%	6,091.80	98.16%	1,793.05	93.80%
	1-2 年	961.42	10.86%	828.25	11.03%	96.00	1.55%	47.02	2.46%
	2 年以上	389.51	4.40%	69.19	0.92%	18.48	0.30%	71.49	3.74%
	合计	<b>8,850.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,512.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,206.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,911.56</b>	<b>100.00%</b>
委外加工	1 年以内	158.66	100.00%	624.60	100.00%	220.92	100.00%	155.37	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
物资	合计	<b>158.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>624.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>220.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>155.37</b>	<b>100.00%</b>
在产品	1 年以内	1,931.17	100.00%	2,889.49	100.00%	1,281.96	100.00%	407.62	100.00%
	1-2 年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	<b>1,931.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,889.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,281.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>407.62</b>	<b>100.00%</b>

项目	库龄	2022. 6. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
半成品	1年以内	1,178.94	84.92%	1,602.24	84.07%	792.14	87.49%	679.64	91.25%
	1-2年	117.70	8.48%	247.36	12.98%	81.04	8.95%	61.03	8.19%
	2年以上	91.70	6.61%	56.25	2.95%	32.22	3.56%	4.11	0.55%
	<b>合计</b>	<b>1,388.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,905.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>905.40</b>	<b>100.00%</b>	<b>744.78</b>	<b>100.00%</b>
库存商品	1年以内	3,308.76	92.84%	3,816.35	91.15%	3,273.02	97.23%	1,077.12	98.79%
	1-2年	246.72	6.92%	350.20	8.36%	90.14	2.68%	12.49	1.15%
	2年以上	8.28	0.23%	20.23	0.48%	3.11	0.09%	0.67	0.06%
	<b>合计</b>	<b>3,563.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,186.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,366.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,090.28</b>	<b>100.00%</b>
发出商品	1年以内	544.86	100.00%	582.34	100.00%	1,028.56	100.00%	330.17	100.00%
	1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-
	2年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	<b>合计</b>	<b>544.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>582.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,028.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>330.17</b>	<b>100.00%</b>
存货合计	1年以内	14,621.78	88.95%	16,129.59	91.12%	12,688.40	97.53%	4,442.97	95.76%
	1-2年	1,325.84	8.07%	1,425.80	8.05%	267.18	2.05%	120.54	2.60%
	2年以上	489.49	2.98%	145.67	0.82%	53.81	0.41%	76.27	1.64%
	<b>合计</b>	<b>16,437.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,701.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,009.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,639.79</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司的存货库龄主要集中在1年以内，1年以上的存货余额总体较小。2019年及2020年公司各期存货库龄占比稳定，只有少量库龄在1年以上的存货；2021年1-2年的存货有所增加，主要系：1）2020年疫情持续，公司为降低疫情可能带来的不利影响，备库一部分效期较长、便于存储的仪器零部件，该部分零部件约344.14万元，按照存货效期管理已计提跌价33.51万元；2）由于新冠产品迭代更新较快，部分早期产品和物料已预期无法销售和使用，主要为新冠抗体检测产品和部分规格的采样拭子，共计477.68万元，已全额计提跌价准备；3）部分血糖类定制款产品共计195.71万元，受疫情影响订单暂时搁置，该部分产品已在期后实现销售，不存在跌价情形。2022年1-6月1年以上的原材料主要系：1）仪器类零部件326.14万元，公司备库一部分效期较长、便于存储的仪器零部件，该部分仪器零部件按照存货效期管理已计提跌价98.60万元；2）包装及辅料类原材料323.39万元，该部分原材料主要是由于新冠产品迭代更新较快，部分早期产品和物料已预期无法销售和使用，公司已按照存货效期管理及可变现净值计提跌价247.37万元；3）试剂类原材料691.17万元，主要系部分规格的采样拭子、进口化学原料及部分抗原抗体生物制品，公司已按照存货效期管理及可变现净值计提跌价253.11万元。

综上，报告期各期末公司存货的库龄分布及波动情况与公司经营情况相匹配，具有合理性。

## 2、不同账龄下应收账款金额及占比，并说明波动原因

报告期各期末，公司不同账龄下的应收账款分布情况如下：

单位：万元

账龄	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1年以内	11,293.21	93.23	11,395.23	94.12	14,541.05	96.58	5,743.44	91.89
1至2年	756.09	6.24	636.47	5.26	395.78	2.63	426.15	6.82
2至3年	6.31	0.05	15.39	0.13	68.87	0.46	44.36	0.71
3年以上	58.32	0.48	60.56	0.50	50.64	0.34	36.1	0.58
合计	12,113.92	100.00	12,107.65	100.00	15,056.34	100.00	6,250.05	100.00

报告期各期末，公司应收账款账龄均主要集中在1年以内。

2020年末，公司1年以内应收账款余额较2019年末增加8,797.61万元，主要原因系：（1）2020年初新冠疫情爆发后，公司推出的新冠检测产品收入大规模提升，期末新增较多新冠客户应收账款余额；（2）随着公司在2019年新拓展的血糖多合一客户KETO需求量的增加，其收入金额大幅度上升，年末应收账款也随之上升。

2021年末，公司1年以内应收账款余额较2020年末进一步减少，主要由于：（1）2021年末客户中采取预收款模式的客户占比上升，因此当年虽收入增长，但应收账款余额有所下降；（2）公司加强了应收账款管理，在2021年度加大了应收账款催收力度，部分客户应收账款出现了一定程度的下降。

综上，报告期各期末公司应收账款的账龄分布及波动情况与公司经营情况相匹配，具有合理性。

**（二）说明在建工程的建设规划及进度情况，在建工程入账依据是否准确，建设方是否涉及发行人关联方，是否存在其他利益安排。**

### 1、在建工程的建设规划及进度情况

报告期内，公司主要在建工程包括年产量10亿人份血糖试纸，300万台血糖仪项目和新基地在建工程。

年产量10亿人份血糖试纸，300万台血糖仪项目建设地址位于浙江省诸暨市陶朱街道建兴路17号，2019年1月子公司埃布生物通过竞拍取得该地块使用权，土地面积16,320平方米。该项目总体规划包括三栋生产大楼、

一栋办公大楼、一栋食堂及宿舍楼。该项目于 2019 年 6 月动工，原计划于 2020 年 9 月底完成主体工程建设，2021 年 11 月底完成试生产工作。因新冠疫情影响，实际建设进度有所延迟。该项目于 2020 年 12 月完成房屋主体框架工程建设（但配套工程及必要装修尚未完成）；2021 年 11 月，该项目完成主体建设和市政工程竣工验收程序，公司于当月将 5,530.48 万元主体建设及市政工程部分转入固定资产；截至 2022 年 6 月末，该项目在建工程余额 2,389.92 万元，主要为部分装修工程尚未完工验收。整体项目预计在 2023 年内全部完工。

新基地在建工程位于浙江省杭州市临平区红丰路与五洲路交界西南地块，2021 年 6 月公司通过竞拍取得该地块使用权，土地面积 14,601 平方米，主要用于建设“年产 250 万台检测仪器及 8 亿人份检测试剂生产及研发项目”。新基地厂区总体规划包括两栋生产大楼和一栋办公大楼。该项目于 2021 年 9 月动工，截至 2022 年 6 月末在建工程余额 5,736.75 万元，预计 2023 年底完成主体工程建设，2024 年内全部完工。

报告期各期末，公司上述主要在建工程的进度情况如下：

项目	年产量 10 亿人份血糖试纸，300 万台血糖仪项目	新基地在建工程
2022 年 6 月 30 日	主体工程以及场外道路、绿化均已完工并验收，装修工程尚未完工	1#楼 1-9 层楼面浇筑完成，2#楼结构封顶，3#楼 1-5 层楼面浇筑完成。地下室砌体已全部完成。
2021 年 12 月 31 日	主体建设和市政工程竣工验收程序已完成并转固，厂园区绿化工程及装修部分尚未完工	主体工程处于土方开挖施工阶段
2020 年 12 月 31 日	主体框架工程建设已完成，配套工程等仅完成管路铺设部分，必要装修尚未开始，尚未转固	未开工
2019 年 12 月 31 日	主体建筑已建至二楼	未开工

## 2、在建工程入账依据准确

报告期内，公司在建工程主要内容包含房屋工程施工、设备安装工程、办公室装修工程等，各项工程的入账依据如下：

（1）工程施工：根据施工合同约定的付款条件，按经第三方监理单位和出包方、承包方三方确认的实际完成进度支付工程款，入账依据包括合同、工程进度表、发票、付款审批单、银行回单等；

（2）设备安装工程：供应商根据合同完成设备的交付和安装工作，公司验收确认后入账，入账依据包括合同、设备验收单、发票、付款审批单、银行回单等；

(3) 办公室装修工程：根据装修合同约定的付款条件，按照工程部验收情况并根据实际完成进度支付工程款，入账依据包括合同、工程项目验收报告单、发票、付款审批单、银行回单等；

(4) 其他费用：以费用申请单、发票等原始单据作为入账依据，按实际发生的成本费用确认入账。

公司可在建工程的项目为基础将各项目所发生的成本进行归集，将与项目直接相关的支出计入各项目成本，入账依据准确。

### 3、建设方不涉及公司关联方，不存在其他利益安排

报告期内，公司在建工程主要建设方的基本情况及各期发生金额如下：

单位：万元

建设方名称	具体内容	所属行业	成立时间	注册资本 (万元)	股东情况	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
						金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江展诚建设集团股份有限公司	建设施工工程	建筑业	2000/9/5	100,000.00	浙江展诚投资管理股份有限公司持股 70.00%；王苗夫持股 10.16%；王宝良持股 4.61%；浙江省耀江实业集团有限公司持股 3.43%；寿全根持股 2.19%			-	-	4,128.44	83.54%	1,238.53	96.16%
浙江鼎瑞建设有限公司	厂房市政工程	建筑业	2017/4/26	5,800.00	浙江云杰建设有限公司持股 100.00%			-	-	117.06	2.37%	-	-
浙江九跃建设有限公司	消防、自来水、强电、弱电套管工程	建筑业	2014/11/14	5,000.00	张小根持股 100.00%			-	-	136.81	2.77%	-	-
杭州巨龙建筑工程有限公司	建设施工工程	建筑业	1998/8/18	6,006.00	吴旭明持股 42.50%；周永寿持股 33.75%；沈林泉持股 23.75%	3,417.47	41.90%	1,705.60	57.30%	-	-	-	-
杭州精益净化工程技术有限公司	厂房装修款	化学原料和化学制品制造业	2007/6/27	1,500.00	肖帅持股 100.00%	1,854.55	22.74%	618.18	20.77%	-	-	-	-

建设方名称	具体内容	所属行业	成立时间	注册资本 (万元)	股东情况	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
						金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上饶市第一建筑有限责任公司诸暨分公司	食堂、宿舍装修工程	建筑业	2020/12/2	4,068.80	浙江森威特针纺有限公司持股 100.00%	409.39	5.02%	338.75	11.38%	-	-	-	-
中国建筑西南勘察设计研究院有限公司	建设工程设计款	研究和试验发展	1989/12/5	25,130.00	中国建筑股份有限公司持股 100%			87.96	2.96%	-	-	-	-

注：上饶市第一建筑有限责任公司诸暨分公司的注册资本和股东情况系按其总公司上饶市第一建筑有限责任公司相关信息列示。

报告期内，公司与在建工程项目的主要建设方均不存在关联关系，不存在其他利益安排。

(三) 以列表形式分类说明第三方回款的原因及对应金额、占比，并说明存在第三方回款的合理性。

报告期内，公司第三方回款金额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额	1,262.08	2,258.13	4,152.30	825.60
营业收入	49,147.46	126,347.96	67,194.45	16,852.26
占比	2.57%	1.79%	6.18%	4.90%

公司客户通过第三方付款的主要原因包括：（1）客户根据所属集团要求通过集团财务公司或集团内其他关联方统一支付；（2）客户委托付汇中介或专业付汇机构进行结算；（3）客户基于跨境采购业务需要，委托采购代理商或其他合作伙伴进行结算；（4）客户为打款便利，通过其法定代表人、实际控制人或其近亲属或公司员工代为支付。

报告期内，公司第三方回款按具体情况分类如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户所属集团通过集团财务公司或集团内其他关联方代为支付	326.48	25.87%	329.28	14.58%	2,615.99	63.00%	124.02	15.02%
客户委托付汇中介或专业付汇机构进行结算	747.14	59.20%	884.42	39.17%	690.51	16.63%	425.18	51.50%
客户采购代理商或其他合作伙伴进行结算	91.28	7.23%	645.03	28.56%	568.74	13.70%	232.46	28.16%
客户企业的法定代表人、实际控制人或其近亲属或公司员工代为支付	97.18	7.70%	399.41	17.69%	277.07	6.67%	43.94	5.32%
<b>合计</b>	<b>1,262.08</b>	<b>100%</b>	<b>2,258.13</b>	<b>100%</b>	<b>4,152.30</b>	<b>100%</b>	<b>825.60</b>	<b>100%</b>

报告期内，公司的第三方回款具有真实的商业背景和合理的商业原因，符合客户实际情况，报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，具有合理性。公司已建立销售回款管理制度并有效执行，以尽可能减少第三方回款的比例。

**（四）请申报会计师发表明确意见，并详细说明对在建工程的监盘程序、监盘比例及结果。**

**1、各报告期末，申报会计师对在建工程实施的监盘程序如下：**

（1）从工程部、资产管理部门获取发行人在建工程台账，与财务部门的在建工程明细清单核对；

（2）对在建工程进行实地监盘，根据台账上在建工程的项目明细，实地查看工程项目进度情况以及尚未安装完成的设备情况；

（3）观察并询问在建工程状况和完工进度，关注是否毁损、在建工程位置是否正确，与发行人相关记录进行核对。

（4）记录监盘结果，查明是否存在账实差异，如存在差异，查明原因。

**2、报告期内，在建工程的监盘比例及结果如下**

申报会计师对发行人各期末主要的在建工程均执行了监盘程序，各期末监盘比例为：100.00%、93.05%、98.66%、99.63%。监盘结果显示，各期末发行人主要在建工程真实、准确，不存在延迟转固的情形。

**（五）申报会计师核查**

**1. 核查程序**

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1) 获取发行人存货库龄情况表，结合发行人业务分析存货库龄变动原因；

2) 获取发行人应收账款明细及坏账计提情况，访谈发行人财务负责人，了解并分析应收账款明细的具体内容及金额变动原因；

3) 获取报告期内发行人在建工程台账，了解在建工程的主要内容和转固时点；获取在建工程成本归集明细，检查在建工程的建设成本归集内容、总投资金额、累计发生支出、开工时间、建设周期、转固时点、折旧计提时间等情况；

4) 检查新建基地土地出让合同、建设工程规划许可证、主要施工合同、第三方监理单位月报告、发票等资料，核实新建基地工厂的建设周期，开工时间，分析入账金额是否与合同金额一致；访谈发行人工程部负责人，了解在建工程期末工程进度情况及付款情况等；

5) 对在建工程相关的供应商检查相关工商资料，核查是否与主要客户、发行人、供应商是否存在关联关系；

6) 对发行人在建工程实施监盘程序，盘点时检查观察在建工程的施工进展，取得发行人在建工程盘点报告，并核对至发行人公司在建工程清单。

7) 获取发行人销售业务资料，确认和统计发行人在报告期内的第三方回款明细，对存在第三方回款的主要客户进行访谈、函证等方式确认客户委托第三方回款的具体原因及金额。

## 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1) 报告期各期末，发行人存货的库龄分布及波动情况以及应收账款的账龄分布及波动情况与公司经营情况相匹配，具有合理性；

2) 发行人报告期内在建工程入账依据准确，发行人与主要建设方不存在关联关系，不存在其他利益；

3) 发行人的第三方回款具有真实的商业背景和合理的商业原因，符合发行人交易规模及客户实际情况。

## 九、问询函第11题：关于房屋租赁

申请文件及首轮问询回复显示，发行人承租的位于浙江省杭州市余杭区东湖街道红丰路 650 号 55 幢 101 室（182 平方米）的房屋建筑物为新建房产，尚未取得房屋产权证书，因此出租方与公司无法办理房屋租赁备案。

请发行人说明房屋租赁备案的办理进展情况，招股说明书中关于“固定资产及租赁房产不存在瑕疵”的表述是否准确；公司承租房屋的租赁价格与同地段房屋租赁价格的比较情况，进一步说明租赁价格的公允性。

**发行人回复：**

**（一）请发行人说明房屋租赁备案的办理进展情况，招股说明书中关于“固定资产及租赁房产不存在瑕疵”的表述是否准确；公司承租房屋的租赁价格与同地段房屋租赁价格的比较情况，进一步说明租赁价格的公允性。**

**1、请发行人说明房屋租赁备案的办理进展情况，招股说明书中关于“固定资产及租赁房产不存在瑕疵”的表述是否准确**

公司承租的位于浙江省杭州市余杭区东湖街道红丰路 650 号 55 幢 101 室的 182 平方米房屋业主方已于 2022 年 4 月 7 日取得相关房屋的不动产权证书（证书编号：浙（2022）杭州市不动产权第 0064871 号）。相关房屋租赁登记备案手续已于 2022 年 4 月 12 日办理完毕，房屋租赁登记备案证明编号为“杭临平房租证 2022 第 3463 号”。

截至本回复报告出具日，公司于境内承租的房屋均已经办理了租赁备案手续。

招股说明书中“固定资产及租赁房产不存在瑕疵”系指公司固定资产不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵，租赁房产不存在影响租赁合同效力的情形，但前述承租房屋此前尚未取得房屋产权证书且未办理租赁备案，存在一定法律瑕疵，截至本回复报告出具日，该租赁房屋已经取得了产权证书且办理了租赁备案手续，该等法律瑕疵已消除。为使相关表述更为准确，公司根据最新资产情况，将招股说明书的相关表述修改如下：

公司固定资产、自有房产及租赁房产不存在权属瑕疵及无法取得权属证明文件的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。截至本招股说明书签署日，子公司埃布生物的自有房产已建成，但公司现有生产经营场所仍主要为租赁取得，公司计划将部分募集资金用于建设自有生产基地。在建设完成前，如果现有生产场地不能根据需要进行续租，则会对生产经营造成不利影响；如果续租价格大幅上涨，亦可能对公司的经营业绩造成不利影响。

## 2、公司承租房屋的租赁价格与同地段房屋租赁价格的比较情况，进一步说明租赁价格的公允性

经查询杭州安居客、杭州 58 同城、诸暨安居客、诸暨 58 同城、瑞肯商业地产、印度 magicbricks、美国 LoopNet 等网站公示的同等区位、同等用途的招租房产月租赁价格，公司承租房屋的租赁价格与同地段房屋租赁价格的比较情况如下：

序号	承租人	出租人	房屋坐落	租赁价格	周边价格 (元/m <sup>2</sup> /月)
1	公司	杭州成励服装有限公司	杭州市余杭经济开发区超峰东路12号(2层)	21元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 29元/m <sup>2</sup> /月
2	公司	杭州成励服装有限公司	杭州市余杭经济开发区超峰东路12号(3-4)	21元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 29元/m <sup>2</sup> /月
3	公司	杭州成励服装有限公司	杭州市余杭经济开发区超峰东路12号(五楼)	21元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 29元/m <sup>2</sup> /月
4	公司	杭州开投园区发展有限公司	杭州市临平区超峰东路146号2幢二楼	24元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月-29元/m <sup>2</sup> /月
			红丰路509号1号楼配电室旁储藏室、C106、C108、2号楼103、104房屋		13.5元/m <sup>2</sup> /月- 27.7元/m <sup>2</sup> /月
5	公司	杭州溥畅生物科技有限公司	浙江省杭州市余杭区东湖街道红丰路650号55幢101室	43.34元/m <sup>2</sup> /月	16.8元/m <sup>2</sup> /月- 36元/m <sup>2</sup> /月
			浙江省杭州市余杭经济技术开发区五洲路26号2幢1楼		20元/m <sup>2</sup> /月- 34元/m <sup>2</sup> /月
6	公司	杭州开投园区发展有限公司	杭州市临平区临平大道502号8楼801	29元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 35元/m <sup>2</sup> /月
7	公司	杭州东弈科技发展有限公司	杭州市余杭区余杭经济技术开发区五洲路26号4号楼2楼、5号楼1-2楼	一楼25元/m <sup>2</sup> /月， 二楼30元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 34元/m <sup>2</sup> /月
8	公司	杭州东弈科技发展有限公司	杭州市余杭区余杭经济技术开发区五洲路26号4号楼3-5楼、5号楼3-5楼	26.50元/m <sup>2</sup> /月	20元/m <sup>2</sup> /月- 34元/m <sup>2</sup> /月

序号	承租人	出租人	房屋坐落	租赁价格	周边价格 (元/m <sup>2</sup> /月)
9	公司	同得仕(杭州)时装有限公司	杭州市余杭区振兴东路16号杭州518创业电商园自编1栋 105/106/107/108 (793 m <sup>2</sup> ) &109/110/111/112 (793 m <sup>2</sup> ) &205/206/207/208 (880 m <sup>2</sup> ) &209/210/211/212 (939 m <sup>2</sup> )	第一年(105-112) 21元/m <sup>2</sup> /月(205-212) 17元/m <sup>2</sup> /月; 第二年(105-112) 23元/m <sup>2</sup> /月(205-212) 19元/m <sup>2</sup> /月; 第三年(105-112) 25元/m <sup>2</sup> /月(205-212) 21元/m <sup>2</sup> /月	16.5元/m <sup>2</sup> /月- 36元/m <sup>2</sup> /月
10	公司	同得仕(杭州)时装有限公司	杭州市余杭区振兴东路16号杭州518创业电商园自编2栋08-09#	第一年22元/m <sup>2</sup> /月, 第二年23元/m <sup>2</sup> /月	16.5元/m <sup>2</sup> /月- 36元/m <sup>2</sup> /月
11	公司	杭州维正传动设备有限公司	诸暨开发区千禧路17号杭州维正传动设备有限公司厂区内从北起第三幢二楼	10.2元/m <sup>2</sup> /月	8.1元/m <sup>2</sup> /月- 17.1元/m <sup>2</sup> /月
12	公司	杭州开投园区发展有限公司	杭州市超峰东路146号杭州余杭高新园区创业中心三期配套公寓(5号楼)603、604、605、606、607、116号房间	23.5元/m <sup>2</sup> /月	22.5元/m <sup>2</sup> /月-29元/m <sup>2</sup> /月
13	Vivachek LifeCare	Fluorokraft Pvt Ltd	Plot No. 274, Second Floor, Second Main Road, Nehru Nagar, Kottivakkam, Chennai-600 096	第一年22卢比/sqft/月; 第二年23.1卢比/sqft/月; 第三年24.26卢比/sqft/月; 第四年25.47卢比/sqft/月; 第五年26.74卢比/sqft/月;	26-50卢比/sf/月
14	Able Diagnostics	OMNINET SAN DIEGO WP, LLC,; OMNINET SAN DIEGO FRESNO, LLC	12396 World Trade Drive, Suite 216, San Diego, CA 92128.	第一年2.65美元/sf/月; 第二年2.73美元/sf/月; 第三年2.83美元/sf/月; 第四年2.90美元/sf/月	2.4-3美元/sf/月

如上表所示，除上表第 5 项房屋租赁价格高于周边价格外，公司租赁的其他房屋租赁价格均在周边价格的区间范围内，不存在重大差异。公司向杭州溥畅生物科技有限公司租赁的位于浙江省杭州市余杭区东湖街道红丰路 650 号 55 幢 101 室用于仓储、生产的租赁房屋内附带有公司产品适用的自检设备，位于浙江省杭州市余杭经济技术开发区五洲路 26 号 2 幢 1 楼用于研发的租赁房屋内附带有灭菌锅、生物安全柜高速离心机、自动提取仪、混均器等实验设备，杭州溥畅生物科技有限公司系根据装修投入、上述设备的使用等确定租金价格，因此，该租赁房屋租金价格虽高于周边价格，但具备商业合理性。

综上，公司各承租房屋的租赁价格具有公允性。

## （二）申报会计师核查

### 1. 核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1) 查阅发行人的房屋租赁合同、租金支付凭证及租赁备案文件；
- 2) 查阅租赁房屋产权方提供的产权证书；
- 3) 查阅发行人签订的《国有土地使用权出让合同》及款项支付凭证；
- 4) 查阅发行人的《建设工程规划许可证》《建设工程施工许可证》及竣工验收相关资料；
- 5) 对杭州安居客 (<https://hz.zu.anjuke.com>)、杭州 58 同城 (<https://hz.58.com>)、诸暨安居客 (<https://zhuji.anjuke.com>)、诸暨 58 同城 (<https://zhuji.58.com>)、瑞肯工业地产、印度 magicbricks、美国 LoopNet 等网站上的公开信息进行了检索查询；
- 6) 对发行人用于研发、生产、仓储、办公的租赁房产的出租方进行访谈。

### 2. 核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1) 发行人承租的位于浙江省杭州市余杭区东湖街道红丰路 650 号 55 幢 101 室的 182 平方米房屋已取得不动产权证书，相关租赁房产并已办理完毕房屋租赁登记备案手续，发行人已调整招股说明书的相关表述；
- 2) 除向杭州溥畅生物科技有限公司租赁的房产外，发行人其他承租房屋的租赁价格与同地段房屋市场租赁价格相比无重大差异，发行人向杭州溥畅生物科技有限公司租赁价格高于市场价格系因租赁房屋内附带有发行人产品适用的自检设备，具有商业合理性，发行人各处房屋租赁的价格具有公允性。

## 十、问询函第12题：关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明：

(1) 对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

(2) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

(3) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

### 发行人回复：

(一) 对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

#### 1、资金流水核查的范围、核查账户数量

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的相关要求，申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对报告期内发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、发行人内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员开立或控制的共计371个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
1	发行人及子公司	微策生物、微露医疗、微策医疗、埃布生物、创健信息、Vivachek LifeCare、VivaChek Laboratories、Vivagreen、微策控股、Able Diagnostics、邦复国际（香港）、辉瓴生物、BONFUTURE LABORATORIES	130

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
2	控股股东	杭州微著	5
3	实际控制人及其配偶	杨蓉及其配偶赵文宇、杨清刚及其配偶唐莉娜、王成超及其配偶张海燕	90
4	实际控制人控制的其他企业	微策健康、合果投资、合实投资、合蓉投资、合渔管理、杭州智得	8
5	实际控制人以外的其他内部董事、监事、高级管理人员	罗轶、程骏梅、朱成林	57
6	其他关键岗位人员	张敏（核心技术人员）、顾晓华（核心技术人员）、陈露（销售总监）、周礼（销售总监）、廖建慧（主要采购人员）、张晶晶（出纳）	81
<b>合计</b>			<b>371</b>

## 2、取得资金流水的方法、核查完整性

### 1) 取得资金流水的方法

对于发行人及其境内子公司、控股股东及实际控制人控制的其他企业的银行流水，主要由申报会计师陪同企业经办人员前往银行现场打印银行流水；对于发行人北京分公司及境外子公司的银行流水，因疫情期间不便实地前往银行获取，由申报会计师监督发行人经办人员登录银行网站下载电子版银行流水或请发行人经办人员在当地银行拉取后寄回。

对于实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等个人的银行流水，由申报会计师陪同相关人员前往各开户银行现场打印报告期内借记卡银行流水。

### 2) 核查完整性

对于发行人及其子公司，申报会计师通过获取银行开立账户清单、对开立账户的各银行进行函证以及比对银行流水和银行日记账的方式复核相关账户银行流水的完整性。

对于法人及合伙企业关联方，申报会计师通过获取银行开立账户清单及交叉核对关联方之间的内部交易以核查相关银行账户的完整性。

对于相关自然人，申报会计师通过获取各自然人出具的关于个人银行流水提供完整性的承诺函、利用云闪付和支付宝 APP 中的“添加银行卡”功能查询复核已开立账户情况以及与报告期内关联方之间及个人账户之间转账记录的交叉核对方式等方式确认相关银行账户的完整性。

### 3、核查金额重要性水平

1) 发行人及其子公司：选取单笔 50 万元作为大额资金流水的核查标准（剔除内部账户互转）；

2) 法人及合伙企业关联方：选取单笔 10 万元作为大额资金流水的核查标准；

3) 相关自然人：选取单笔 10 万元作为大额资金流水的核查标准。

### 4、核查程序

申报会计师在上述资金流水核查过程中主要履行了如下核查程序：

1) 对发行人资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 获取发行人及其子公司、法人及合伙企业关联方的已开立银行账户清单，并将发行人及其子公司的已开立银行账户清单与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

3) 对发行人及其子公司报告期各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户等信息进行函证；

4) 获取发行人及其子公司报告期内银行资金流水、现金日记账、银行日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户中的大额收支及异常收支进行核查，关注相关关联方在报告期内是否与发行人及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

5) 陪同实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员前往商业银行打印银行账户流水，并与相关人员提供的云闪付和支付宝 APP 中的“添加银行卡”功能查询结果进行核对，以确认银行账户的完整性；

6) 对法人及合伙企业关联方及各相关自然人名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行交叉核对，复核流水获取的完整性；

7) 获取上述自然人主体提供的关于个人银行流水提供完整性的承诺函；

8) 查阅报告期内上述法人及合伙企业关联方、相关自然人的资金流水，了解达到核查标准资金流水的背景，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替发行人承担成本费用的情况；

9) 将发行人及子公司、法人及合伙企业关联方、相关自然人银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人进行交叉核对，查看发行人及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来。

## 5、异常标准及确定程序

申报会计师确定的异常标准如下：

1) 发行人及其子公司是否存在与经营活动不匹配的异常大额资金收支情形；  
2) 发行人及其子公司是否存在银行账户不受其控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形；

3) 发行人及其子公司与控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在除分红、薪酬、报销等正常资金往来以外的异常大额资金往来；

4) 控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在大额频繁资金往来或者频繁出现大额取现，且无合理解释情形；

5) 控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与发行人关联方、主要客户、供应商及其实际控制人是否存在大额频繁资金往来。

若存在上述情形，申报会计师逐笔核查交易发生的背景、合理性及真实性、相关账户的实际归属及资金来源。

## 6、受限情况及替代措施

### 1) 受限情况

独立董事易颜新、李永泉、严红、CHEN, CHUAN，发行人外部财务投资机构委派的董事郑东、沈垚、慈宇、监事潘荣因不参与公司具体经营及涉及个人隐私等原因，未提供银行流水。

### 2) 替代措施

通过核查发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账，关注独立董事和投资机构委派的董事、监事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的企业在报告期内与发行人及其子公司是否存在大额异常资金往来；

通过核查发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等报告期内的银行流水，关注独立董事和投资机构委派的董事、监事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的企业在报告期内与发行人实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等是否存在大额异常资金往来；

取得独立董事、投资机构委派的董事、监事关于个人账户资金流水情况的承诺，确认其不存在代发行人收取销售货款、支付采购款项或其他与发行人业务相关的款项往来情形，不存在代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源情形，不存在与发行人客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员进行交易及资金往来情形，不存在通过其他方式与发行人的客户或供应商发生异常交易往来或输送商业利益的情形。

(二) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

申报会计师将上述 371 个银行账户的银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商的名称及主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高管的名称进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，核查结果如下：

### 1、发行人及其子公司

报告期内，发行人及子公司银行账户存在向关键管理人员支付薪酬、与控股股东杭州微著及实际控制人杨清刚存在资金拆借、向 5%以上股东马碧烈控制的企业杭州珍稀珠宝有限公司购买纪念章、与公司原董事胡小雁控制的企业百尺楼科技因转贷存在资金往来的情形。以上事项均已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联交易情况”之“（二）关联交易”中进行了披露。

除上述情形外，发行人及子公司单笔 50 万元以上的大额资金流水主要为收到的货款、理财赎回、出口退税、政府补助、银行借款、远期外汇合约交割、股权融资款等，以及支付的货款、工程设备款、税费、工资、分红款、理财购买、银行借款归还、远期外汇合约购买等与企业日常经营相关的款项。除上述情形外，发行人及子公司的资金流水不存在异常情形。

### 2、控股股东及实际控制人控制的其他企业

报告期内，控股股东及实际控制人控制的其他企业的大额收支主要为股权转让款、理财、借款往来等，不存在大额存取现或异常的大额收付款，亦不存在该等主体与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来。

该等主体报告期内的大额资金往来情况如下：

#### 1) 杭州微著

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	股权转让款	3,274.90	-	收到东方翌睿、行德投资、杭州智得支付的发行人股权转让款
	收到贷款	499.00	-	收到实际控制人为其借入的银行贷款
	向第三方偿还借款	-	4,189.25	归还报告期前为向 NICELY LIMITED 等支付股权转让款所借入的第三方借款
	与发行人之间的借款往来	4,758.50	3,754.00	与发行人之间的资金拆借

期间	往来类型	收入	支出	备注
	支付投资补偿款	-	624.17	向睿泓投资等支付对赌补偿款
	<b>合计</b>	<b>8,532.40</b>	<b>8,567.42</b>	
2020年度	分红款	871.30	275.99	取得发行人分红款并向实际控制人分红及缴纳税费
	股权转让款	2,911.90	2,671.53	收取杭州智得、马碧烈等支付的发行人股权转让款；向余杭基金、经开投资等支付发行人股权转让款并缴纳相关税费
	理财	1,838.69	2,100.00	购买和赎回理财
	与发行人之间的借款往来	100.00	1,316.60	与发行人之间的资金拆借
	收到贷款	2,749.00	-	收到实际控制人为其借入的银行贷款，主要用于向余杭基金、经开投资支付股权转让款
	关联方往来款	379.99	2,145.24	与实际控制人（含配偶）及实际控制人控制的其他主体的借款往来
	员工借款往来	374.98	-	收到发行人员工报告期前为入股持股平台所拆借的资金
	咨询服务费	-	29.40	支付审计税务相关咨询服务费
	<b>合计</b>	<b>9,225.86</b>	<b>8,538.76</b>	
2021年度	理财	724.42	450.00	购买和赎回理财
	关联方往来款	1,459.29	1,652.67	与实际控制人（含配偶）及实际控制人控制的其他主体的借款往来
	员工借款	240.00	240.00	发行人员工因购房临时资金周转拆借资金，已收回
	<b>合计</b>	<b>2,423.72</b>	<b>2,342.67</b>	
2022年 1-6月	理财	-	300.00	购买理财
	关联方往来款	36.20	30.62	与实际控制人及实际控制人控制的其他主体的借款往来
	<b>合计</b>	<b>36.20</b>	<b>330.62</b>	

## 2) 微策健康

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020年度	分红款	60.08	-	取得发行人分红款
	个人借款	100.00	100.00	发行人小股东王海蛟因临时资金周转借款，次日归还
	关联方借款	130.00	78.24	与实际控制人（含配偶）及实际控制人控制的其他主体的借款往来
	<b>合计</b>	<b>290.08</b>	<b>178.24</b>	
2021年度	关联方借款	350.20	440.20	与实际控制人（含配偶）及实际控制人控制的其他主体的借款往来
	<b>合计</b>	<b>350.20</b>	<b>440.20</b>	

3) 合果投资

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020年度	分红款	220.99	102.11	取得发行人分红款并向合伙人进行分红
	<b>合计</b>	<b>220.99</b>	<b>102.11</b>	

4) 合实投资

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020年度	出资款	35.00	-	收到合伙人陈露缴纳的出资款
	分红款	35.30	-	取得发行人分红款
	<b>合计</b>	<b>70.30</b>	-	
2021年 1-6月	关联方借款	-	36.20	归还早年向杭州微著的借款
	<b>合计</b>		<b>36.20</b>	

5) 合蓉投资

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020年度	分红款	19.80	-	取得发行人分红款
	<b>合计</b>	<b>19.80</b>	-	

6) 合渔管理

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020年度	出资款	965.00	15.00	收到各合伙人缴纳的出资款，其中支出系张福军使用配偶账号打款后合渔管理原路径退回的款项，张福军后以本人账号重新打款
	增资款	-	950.00	向发行人支付增资款
	<b>合计</b>	<b>965.00</b>	<b>965.00</b>	

7) 杭州智得

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019年度	出资款	175.00	-	收到合伙人缴纳的出资款
	股权转让款	-	174.90	支付发行人股权转让款项
	<b>合计</b>	<b>175.00</b>	<b>174.90</b>	
2020年度	出资款	978.33	-	收到各合伙人缴纳的出资款

期间	往来类型	收入	支出	备注
	分红款	56.26	34.62	取得发行人分红款并向部分合伙人分红
	股权转让款	-	995.20	支付发行人股权转让款项
	<b>合计</b>	<b>1,034.59</b>	<b>1,029.82</b>	

### 3、实际控制人及其配偶

报告期内，实际控制人及其配偶的大额收支主要为银行贷款、股权转让款、购房售房、工资薪金、理财、其他借款往来等，不存在异常的大额存取现或收付款，亦不存在该等主体与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来。

除前述银行贷款相关的往来外，该等主体报告期内的其他大额资金往来情况如下：

#### 1) 杨蓉

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019年度	工资薪金	10.82	-	收到发行人支付的工资/奖金
	<b>合计</b>	<b>10.82</b>	<b>-</b>	
2020年度	分红款	147.74	-	取得杭州微著和杭州智得的分红款
	工资薪金	22.13	-	收到发行人支付的工资薪金
	份额转让款	-	134.76	向王成超支付杭州微著的份额转让款
	出资款	-	358.33	向杭州智得和合渔管理缴纳出资款
	银行贷款	980.00	15.16	向银行贷款 980 万元供杭州微著支付股权转让款并支付部分利息
	与控制企业的往来款	110.11	980.00	将 980 万元借予杭州微著，后续收到微策健康、杭州微著的部分借款
	朋友借款	120.00	-	向小股东陈紫嘉的父亲陈金虎、姑姑陈小芬及其朋友马小荣合计借款 120 万元用于购房，已于 2021 年清偿
	取现	-	12.00	原拟给予父母生活费用，父母未收取，后作为家庭现金储备，2021 年由配偶存入银行
	家庭内部往来	146.70	31.00	与配偶赵文字之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>1,526.69</b>	<b>1,531.25</b>	
2021年度	工资薪金	70.46	-	收到发行人支付的工资薪金
	公积金提取	34.27	-	提取住房公积金
	购房补贴	120.00	-	取得当地财政局的人才购房补贴
	银行贷款	725.00	1,101.74	归还上年银行贷款并续借 625 万元，同时本期因临时资金周转向银行贷款 100 万元并于期内归还

期间	往来类型	收入	支出	备注
	与控制企业的往来款	201.19	-	收到微策健康、杭州微著的往来款，主要用于归还银行贷款
	与其他实际控制人的往来款	920.53	625.00	收到杨清刚 820.53 万元借款用于归还上年银行贷款，向王成超出借 625 万元用于其归还银行贷款，此后收到王成超归还的 100 万元款项
	朋友借款	50.00	170.00	向小股东陈紫嘉的父亲陈金虎、姑姑陈小芬及其朋友马小荣归还 2020 年购房借款共 120 万元；其他朋友因临时资金周转借入 50 万元并已收回
	取现	-	20.00	将银行贷款取现给父亲，供父亲买房摇号
	亲属往来	40.00	75.00	向父亲提供买房摇号资金并收回部分
	家庭内部往来	20.08	200.00	与配偶赵文字之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>1,261.00</b>	<b>1,566.74</b>	
2022 年 1-6 月	工资薪金	24.14	-	收到发行人支付的工资薪金
	银行贷款	100.00	50.00	因购车向银行贷款 100 万元，并归还 50 万元
	购车	10.10	81.23	支付购车款和收到二手车出售款
	<b>合计</b>	<b>134.24</b>	<b>131.23</b>	

## 2) 赵文字（杨蓉配偶）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	工资薪金	10.67	-	收到任职单位支付的工资/奖金
	<b>合计</b>	<b>10.67</b>	<b>-</b>	
2020 年度	工资薪金	12.70	-	收到任职单位支付的工资/奖金
	购房	-	428.30	支付法拍房购房款
	理财	22.00	-	取得理财赎回款
	亲属借款	163.70	-	自父亲取得 146.70 万元借款用于杨蓉缴纳杭州智得出资款；自岳父取得 17 万元借款用于购房
	同事借款	-	30.00	同事借款，尚未收回
	与实际控制人控制企业的往来款	400.00	-	向杭州微著、微策健康借款用于购房
	家庭内部往来	31.00	146.70	与配偶杨蓉之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>629.40</b>	<b>605.00</b>	
2021 年度	工资薪金	12.04	-	收到任职单位支付的工资/奖金
	公积金提取	26.78	-	提取住房公积金

期间	往来类型	收入	支出	备注
	购房相关	12.85	12.85	购买法拍房后为对方垫付税款，后收回
	存现	14.99	-	存入 2020 年杨蓉取出的 12 万元及其他零散家庭储备现金，用于向岳父提供买房摇号资金
	与实际控制人控制企业的往来款	-	200.00	向杭州微著、微策健康归还部分借款
	亲属往来	20.00	35.00	向岳父提供买房摇号资金并收回部分
	家庭内部往来	220.08	20.08	与配偶杨蓉之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>306.74</b>	<b>267.93</b>	
2022 年 1-6 月	工资薪金	10.78	-	收到任职单位支付的工资/奖金
	贷款	20.00	-	取得银行贷款
	亲属往来	69.70	69.70	收到亲属的误打款，于当日归还
	<b>合计</b>	<b>100.48</b>	<b>69.70</b>	

### 3) 杨清刚

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	工资薪金	10.82	-	收到发行人支付的工资/奖金
	<b>合计</b>	<b>10.82</b>	<b>-</b>	
2020 年度	分红款	108.92	-	取得杭州微著的分红款
	工资薪金	22.51	-	收到发行人支付的工资/奖金
	份额转让款	10.00	112.92	收到夏为兵支付的合实投资合伙份额转让款；向王成超支付杭州微著的份额转让款
	出资款	-	95.00	向合渔管理缴纳出资款
	银行贷款	850.00	13.15	向银行贷款 850 万元供杭州微著支付股权转让款并支付部分利息
	与控制企业的往来款	969.83	920.00	将 850 万元借予杭州微著，后向微策健康、杭州微著借款主要用于购房并归还部分
	购房	10.00	785.00	购房支出 775 万元，10 万元为购房定金支付及收回
	售房	345.00	-	出售自有房屋
	家庭内部往来	-	48.00	与配偶唐莉娜之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>2,316.26</b>	<b>1,974.07</b>	
2021 年度	工资薪金	65.44	-	收到发行人支付的工资/奖金
	提取公积金	17.82	-	提取住房公积金

期间	往来类型	收入	支出	备注
	理财	15.73	10.00	购买及赎回理财
	车位款	-	35.00	购买车位
	朋友借款	80.40	-	收到朋友 2018 年底因购房借入的 70 万元本金及年化利率 8% 的利息
	银行贷款	520.00	867.48	归还上年银行贷款并续借 520 万元
	与其他实际控制人的往来款	390.00	820.53	向杨蓉出借 820.53 万元用于其归还银行贷款，收到王成超出借的 390 万元
	与控制企业的往来款	867.00	390.00	收到微策健康、杭州微著的往来款，主要用于归还银行贷款，后续向杭州微著出借 390 万元备用款
	家庭内部往来	30.00	65.00	与配偶唐莉娜之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>1,986.39</b>	<b>2,188.01</b>	
2022 年 1-6 月	工资薪金	24.14	-	收到发行人支付的工资薪金
	<b>合计</b>	<b>24.14</b>	<b>-</b>	

#### 4) 唐莉娜（杨清刚配偶）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
	代缴税款	-	52.87	为父亲缴纳其经济适用房土地出让金
	朋友借款	15.00	15.00	向朋友提供借款周转，已收回
2020 年度	理财	-	20.00	购买理财
	家庭内部往来	48.00	-	与配偶杨清刚之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>63.00</b>	<b>87.87</b>	
	任职单位往来	26.14	14.93	领取任职单位备用金并根据使用情况报销和返还
	朋友/同学借款	10.00	25.00	向朋友和同学提供借款周转，已收回部分
2021 年度	理财	140.64	163.00	购买和赎回理财
	家庭内部往来	65.00	30.00	与配偶杨清刚之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>241.78</b>	<b>232.93</b>	
2022 年 1-6 月	朋友借款	10.33	-	收到朋友归还的前期借款
	理财	51.22	40.00	购买和赎回理财
	<b>合计</b>	<b>61.56</b>	<b>40.00</b>	

#### 5) 王成超

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
----	------	----	----	----

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	工资薪金	10.82	-	收到发行人支付的工资/奖金
	银行贷款	500.00	-	向银行贷款 500 万元供杭州微著归还发行人借款
	与控制企业的往来款	-	500.00	向杭州微著提供 500 万元借款
	<b>合计</b>	<b>510.82</b>	<b>500.00</b>	
2020 年度	分红款	92.11	-	取得杭州合果的分红款
	工资薪金	22.07	-	收到发行人支付的工资/奖金
	份额转让款	257.92	-	收到陈露支付的合果投资合伙份额的转让款；收到杨蓉、杨清刚支付的杭州微著合伙份额的转让款
	出资款	-	95.00	向合渔管理缴纳出资款
	银行贷款	920.00	515.45	向银行贷款 920 万元供杭州微著支付股权转让款并归还上年银行贷款及支付部分利息
	与控制企业的往来款	581.22	1,217.68	与杭州微著的往来款，收入主要为上年借款收回，支出主要为向其提供 920 万元借款以及归还报告期前的购房借款
	售房	458.00	-	出售自有房屋
	保险	-	10.00	购买保险
	朋友借款	14.50	26.50	向朋友借款，尚有 12 万元借款未收回
	家庭内部往来	20.00	169.00	与配偶张海燕之间的家庭内部往来
<b>合计</b>	<b>2,365.81</b>	<b>2,033.63</b>		
2021 年度	工资薪金	65.44	-	收到发行人支付的工资/奖金
	银行贷款	490.00	944.87	归还上年银行贷款并续借 490 万元
	与其他实际控制人的往来款	725.00	490.00	收到杨蓉出借的 725 万元用于归还上年银行贷款，并将续借的贷款归还杨蓉 100 万元，出借与杨清刚 390 万元
	与控制企业的往来款	218.48	413.29	与杭州微著的往来款，收款主要用于归还上年银行贷款，支出为借款往来
	亲属借款	-	30.00	向亲属提供借款，尚未收回
	<b>合计</b>	<b>283.92</b>	<b>443.29</b>	
2022 年 1-6 月	工资薪金	24.14	-	收到发行人支付的工资/奖金
	朋友借款	251.00	200.00	因购房向朋友借款，并归还部分
	购房	-	100.00	支付购房款
	人才补贴	60.00	-	收到政府发放的人才购房补贴款
	与控制企业的往来款	30.00	-	向杭州微著借入 30 万元用于购房

期间	往来类型	收入	支出	备注
	家庭内部往来	200.00	360.00	与配偶张海燕之间的家庭内部往来
	合计	565.14	660.00	

6) 张海燕（王成超配偶）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019年度	借款	20.00	-	收到亲属归还的早年购房借款
	<b>合计</b>	<b>20.00</b>	<b>-</b>	
2020年度	借款	10.00	-	收到亲属归还的早年购房借款
	家庭内部往来	109.00	-	与配偶王成超之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>119.00</b>	<b>-</b>	
2021年度	借款	23.70	20.00	收到亲属归还的早年购房借款 23.70 万元，向朋友出借 20 万元
	<b>合计</b>	<b>23.70</b>	<b>20.00</b>	
2022年1-6月	借款	85.00	-	向亲属、朋友借款用于购房
	购房	-	339.20	支付购房款
	家庭内部往来	360.00	200.00	与配偶王成超之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>445.00</b>	<b>539.20</b>	

4、其他内部董事、监事、高级管理人员

报告期内，公司其他内部董事、监事、高级管理人员的大额收支主要为银行贷款、基金理财、购房售房、借款往来等，不存在异常的大额存取现或收付款，亦不存在该等主体与发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来。

该等主体报告期内的大额资金往来情况如下：

1) 罗轶（董事、财务负责人、董事会秘书）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019年度	贷款	149.00	70.12	向银行贷款用于临时周转及购房备用并偿还部分
	房贷还款	-	36.85	向公积金中心归还房贷
	股票理财	61.23	35.00	股票理财赎回及理财购买
	同事借款	90.00	92.32	同事间因购房等短期资金周转的借款往来
	亲属借款	60.00	-	向父亲、姨夫借款用于购房
	家庭内部往来	47.00	121.00	与配偶之间的家庭内部往来，支出主要用于购房
	<b>合计</b>	<b>407.23</b>	<b>355.29</b>	
2020年度	贷款	169.00	70.26	向银行贷款用于临时周转及对外借款并偿还部分
	出资款	-	79.00	向合渔管理缴纳出资款
	同事借款	15.00	15.00	同事间的临时资金周转

期间	往来类型	收入	支出	备注
	同学借款	-	10.00	向同学归还 2019 年购房时借入的款项，原借入款项自支付宝账户分笔多次转入
	向控股股东还款	-	62.50	向杭州微著归还报告期前为入股持股平台所拆借的资金
	家庭内部往来	30.00	-	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>214.00</b>	<b>236.75</b>	
2021 年度	贷款	610.50	663.61	向银行贷款用于临时周转及对外借款并偿还
	工资薪金	20.50	-	取得发行人支付的工资/奖金
	同事借款	170.05	170.00	同事间因购房等短期资金周转的借款往来
	朋友借款	150.00	150.00	因摇号购房向朋友临时借入款项，已归还
	股票理财	-	45.00	购买股票
	家庭内部往来	150.00	-	收到配偶售房款的一部分
	<b>合计</b>	<b>1,101.05</b>	<b>1,028.61</b>	
2022 年 1-6 月	股票理财	31.30	120.00	将资金转入股票账户和自股票账户收回资金
	贷款	132.85	30.36	向银行贷款用于股票理财，同时归还部分银行贷款
	购车	-	12.85	支付购车款
	个人消费	-	14.20	个人消费购物
	<b>合计</b>	<b>164.15</b>	<b>177.41</b>	

## 2) 程骏梅 (监事)

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	贷款	10.00	50.00	向银行贷款并归还报告期前贷款
	购房	-	84.00	支付购房首付款
	理财	60.24	60.00	理财赎回及理财购买
	亲属往来	20.00	-	收到公公资助的购房款
	<b>合计</b>	<b>90.24</b>	<b>194.00</b>	
2020 年度	贷款	10.00	10.00	向银行贷款并归还
	<b>合计</b>	<b>10.00</b>	<b>-10.00</b>	

## 3) 朱成林 (监事)

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020 年度	出资款	-	37.00	向合渔管理缴纳出资款
	朋友借款	30.00	40.00	向朋友出借资金并收回部分款项
	<b>合计</b>	<b>30.00</b>	<b>77.00</b>	

## 4) 张敏 (核心技术人员)

单位: 万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020 年度	出资款	100.00	150.00	向合渔管理缴纳出资款 50 万元, 其中前两次打款因填列错误被退回
	贷款	15.00	14.98	向银行贷款及归还贷款
	亲属往来	30.00	-	取得父亲等近亲属给予的 30 万元款项
	<b>合计</b>	<b>145.00</b>	<b>164.98</b>	

## 4) 顾晓华 (核心技术人员)

单位: 万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020 年度	出资款	-	60.00	向合渔管理缴纳出资款 60 万元
	家庭内部往来	50.00	-	收到配偶转入资金, 相关资金来源于家庭积累
	<b>合计</b>	<b>50.00</b>	<b>60.00</b>	

## 5) 陈露 (销售总监)

单位: 万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019 年度	贷款	30.00	30.10	取得银行贷款并归还
	外部借款	35.20	22.00	与朋友、同学的借款往来
	亲属往来	10.00	10.00	与亲属间的借款往来
	家庭内部往来	-	23.00	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>75.20</b>	<b>85.10</b>	
2020 年度	出资款	-	35.00	向合实投资缴纳出资款
	股权转让款	-	15.00	向王成超支付合果投资合伙份额的转让款
	购房	-	118.00	支付购房款
	售房	312.00	-	取得房屋出售款
	贷款	153.84	150.06	为购房资金周转取得银行贷款并归还
	配偶公司往来	100.00	-	取得配偶公司的购房借款
	亲属往来	314.20	272.66	为购房资金周转等与亲属发生的借款往来
	同事借款	45.07	40.00	与同事间的借款往来
	朋友借款	150.50	118.89	与朋友间的借款往来
基金证券理财	10.00	120.00	基金、股票、理财等购买及赎回, 其中 30 万元系委托同事购买美股股票	

期间	往来类型	收入	支出	备注
	向控股股东还款	-	62.50	向杭州微著归还报告期前为入股持股平台等所拆借的资金
	家庭内部往来	126.00	208.00	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>1,211.61</b>	<b>1,140.11</b>	
2021年度	工资薪金	25.88	-	取得发行人支付的工资薪金
	贷款	239.40	249.59	为购房资金周转取得银行贷款并归还
	配偶公司往来	-	134.00	归还配偶公司的购房借款，并提供部分资金
	亲属往来	157.00	-	父亲资助购房款 137 万元，亲属归还早年借款 20 万元
	同事借款	82.00	157.00	与同事间因购房等发生的借款往来，其中 45 万元通过父亲账户收回，尚有 30 万元借款未收回
	基金证券理财	12.88	-	基金赎回
	家庭内部往来	31.00	59.90	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>548.16</b>	<b>600.49</b>	
2022年 1-6月	工资薪金	26.69	-	取得发行人支付的工资薪金
	购车	-	34.30	支付购车款
	基金证券理财	53.50	55.00	股票、理财等购买及赎回，其中 30 万元系收回 2020 年委托同事购买美股股票的资金
	同事借款	-	10.00	向同事提供购房借款
	亲属往来	24.00	-	收到亲属归还的早年借款
	<b>合计</b>	<b>104.19</b>	<b>99.30</b>	

#### 6) 周礼（销售总监）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2019年度	贷款	83.00	69.16	取得银行贷款并偿还部分
	亲属往来	-	10.00	向姐妹借款
	<b>合计</b>	<b>83.00</b>	<b>79.16</b>	
2020年度	贷款	279.00	295.33	取得银行贷款并偿还
	分红款	10.00	-	取得合果投资分红款
	工资薪金	11.06	-	取得发行人支付的工资薪金
	大额消费	-	28.77	支付购车款 18.77 万元，购买车位支出 10 万元
	向控股股东还款	-	62.50	向杭州微著归还报告期前为入股持股平台等所拆借的资金

期间	往来类型	收入	支出	备注
	同事借款	58.50	50.00	与同事间的借款往来，其中 8.5 万元通过配偶账户支付给同事
	理财	-	20.00	购买理财
	家庭内部往来	231.00	50.00	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>589.56</b>	<b>506.60</b>	
2021 年度	工资薪金	39.79	-	取得发行人支付的工资薪金
	理财	40.00	40.00	购买和赎回理财
	同事借款	20.20	20.00	与同事间的借款往来
	<b>合计</b>	<b>99.99</b>	<b>60.00</b>	
2022 年 1-6 月	工资薪金	24.43	-	取得发行人支付的工资薪金
	公积金	18.35	-	提取住房公积金
	家庭内部往来	90.00	15.00	与配偶之间的家庭内部往来
	<b>合计</b>	<b>132.78</b>	<b>15.00</b>	

7) 廖建慧（主要采购人员）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2020 年度	购房	-	43.50	支出购房款
	出资款	15.00	30.00	向合渔管理缴纳出资款 15 万元，其中第一次打款因填列错误被退回
	<b>合计</b>	<b>15.00</b>	<b>73.50</b>	
2022 年 1-6 月	贷款还款	-	13.03	一次性归还汽车分期付款贷款
	<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>13.03</b>	

8) 张晶晶（出纳）

单位：万元

期间	往来类型	收入	支出	备注
2021 年度	亲属往来	20.00	-	收到母亲往来款
	理财	-	10.00	购买理财
	<b>合计</b>	<b>20.00</b>	<b>10.00</b>	
2022 年 1-6 月	亲属往来	10.00	-	收到母亲往来款
	理财	10.20	20.00	购买和赎回理财
	<b>合计</b>	<b>20.20</b>	<b>20.00</b>	

(三) 结合上述情况, 进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论, 并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

1) 发行人不存在资金闭环回流情形

保荐机构和申报会计师对达到重要性水平的相关企业和自然人资金流水进行了核查, 将发行人及子公司银行流水中显示的交易对方的名称与实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等进行了交叉核对; 将实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员等银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的主要客户、供应商进行了交叉核对。对发行人及子公司的大额银行流水, 若为销售收款, 检查交易对方是否为发行人真实客户; 若为采购付款, 检查交易对方是否为发行人真实供应商。若交易对方为个人, 检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人, 核查相关交易性质是否具备合理性。

经核查, 保荐机构和申报会计师认为, 发行人不存在资金闭环回流的情形。

2) 发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

保荐机构和申报会计师查阅了主要关联方及其他关键岗位人员的银行流水, 对于选定重要性水平以上的金额进行了核查, 覆盖率为 100%; 针对大额收付检查交易对方是否为主要客户及其实际控制人或主要供应商及其实际控制人; 关注发行人与主要关联方及其他关键岗位人员等相关重要人员是否存在异常往来。

经核查, 申报会计师认为, 发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形。

3) 除招股说明书已披露情形外, 发行人不存在股份代持情形

保荐机构和申报会计师核查了报告期内发行人、发行人主要关联方及其他关键岗位人员的资金流水, 核查其出资及获得现金分红情况; 查阅了员工持股平台和实际控制人资金流水, 并结合对发行人股东、员工持股平台人员的访谈, 核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，申报会计师认为，除招股说明书已披露情形外，发行人不存在股份代持情形。

#### 4) 实际控制人大额未偿债务情形







保荐机构和申报会计师核查了报告期内实际控制人的资金流水、个人征信报告并取得其资产证明。经核查，截至本回复报告出具日，实际控制人杨蓉、杨清刚和王成超分别存在 754 万元、520 万元和 490 万元的银行借款，相关债务主要系为向控股股东杭州微著提供 2020 年 8 月回购余杭基金和经开投资所需支付的 2,000 万元股权转让款而发生。实际控制人将以家庭累积收入逐步偿还借款，此外，三位实际控制人均拥有多处房产资产，具备充分的债务清偿能力，相关债务不影响实际控制人持有的发行人股权的稳定性。除上述债务外，实际控制人不存在其他大额未偿债务。

### **2、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险的明确意见**

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》等规定，同时结合公司实际情况，发行人制定了相应的内部控制制度，申报会计师在对内部控制风险进行评估和对相关控制设计和运行的有效性进行测试的基础上，出具了《内部控制鉴证报告》，认为发行人按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于报告期末在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效内部控制。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（此页无正文，为《关于杭州微策生物技术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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

签字注册会计师：      

魏琴                      白红霞                      侯力行

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
2022年9月26日

