# 关于浙江硕华生命科学研究股份有限公司
# 首次公开发行股票并在创业板上市
# 申请文件的第一轮审核问询函中
# 有关财务事项的说明

# 目　　录

一、关于关联方和独立性……第 1—44 页

二、关于收入构成及变动情况……第 44—69 页

三、关于境外销售……第 69—95 页

四、关于业务模式……第 95—106 页

五、关于经销收入……第 106—160 页

六、关于客户……第 160—182 页

七、关于供应商……第 182—204 页

八、关于重合客户及供应商……第 204—213 页

九、关于成本及采购……第 213—231 页

十、关于产品销售价格……第 231—243 页

十一、关于毛利率……第 243—259 页

十二、关于应收账款……第 259—270 页

十三、关于存货……第 270—288 页

十四、关于期间费用……第 288—305 页

十五、关于土地房产和募投项目……第 305—312 页

十六、关于股权激励……第 312—320 页

十七、关于环保及处罚……第 320—325 页

十八、关于历史沿革……第 325—339 页

十九、关于劳动用工……第 340—344 页

# 关于浙江硕华生命科学研究股份有限公司
# 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
# 的第一轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕898 号

深圳证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《关于浙江硕华生命科学研究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审核问询函》（审核函〔2022〕010336 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江硕华生命科学研究股份有限公司(以下简称硕华生命或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

**一、关于关联方和独立性**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人实际控制人及关系密切人员控制的关联企业包括硕华生物科技(德清）有限公司、纬航商贸(德清）有限公司等，其中硕华生物科技(德清）有限公司、纬航商贸(德清）有限公司已注销。2020 年 12 月，发行人原董事陈鲲、原财务负责人李如琼离职；报告期内注销的关联企业较多，其中与李如琼相关企业有 6 家。**

**(2) 发行人实际控制人蒋峥嵘及孙晓晓均曾在玉环塑化厂(后更名为新弘汽配）任职。2016 年 1 月，玉环塑化厂整体改制为新弘汽配后，不再从事体外诊断类耗材的生产与销售。2021 年 7 月，蒋峥嵘、蒋险峰将新弘汽配 100%股权对外转让给朱爱云、许爱玉。**

**(3) 发行人控股子公司硕华佰奥的少数股东为中生华创(持股 40.00%）；报告期内发行人注销北京佰科、宁波艾荣 2 家子公司。申请文件显示，发行人对**

北京佰科持股 100.00%，同时又表述北京佰科为“控股子公司”。

(4) 报告期内，发行人不存在关联采购和销售，但存在偶发性关联交易。同时，财务内控不规范情形包括资金占用、个人卡代收代付等。

请发行人：

(1) 列示主要关联企业情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、主要资产和人员、主营业务及规模、主要客户供应商、主要财务数据等，说明是否与发行人存在同业竞争或关联交易，是否与发行人客户、供应商及其关系密切方存在资金、业务往来，是否在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性存在不利影响。

(2) 说明硕华生物科技(德清) 有限公司、纬航商贸(德清) 有限公司注销前基本情况及注销原因，注销前与发行人主营业务是否相同或类似，是否存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形，注销后人员、资产、业务等承接或安置情况，报告期内是否存在其他类似关联方。

(3) 说明陈鲲和李如琼离职的原因和去向、最近 5 年简历，报告期内上述人员及其投资或控制的企业与发行人及其实际控制人、客户、供应商是否存在资金、业务往来，李如琼相关企业基本情况及注销的原因。

(4) 说明玉环塑化厂的基本情况，报告期内生产经营和主要财务数据，历史沿革及是否涉及国有资产、集体资产流失，与发行人在业务、资产、人员、技术、采购和销售渠道等方面的关系，发行人的业务、资产是否来源于玉环塑化厂；玉环塑化厂对外转让的原因、受让方基本情况及与发行人实际控制人、董监高、员工或前员工等是否存在关联关系、定价依据及公允性，交易是否真实有效，以及对发行人生产经营的影响。

(5) 说明中生华创的基本情况及其主要关联方，报告期内与发行人及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来，中生华创与发行人共同设立硕华佰奥的背景和原因、未来规划、终端销售情况及对发行人的影响，硕华佰奥业务是否对中生华创存在重大依赖；北京佰科的信息披露内容是否存在错误。

(6) 说明财务内控不规范情况的主要内容，包括发生时间、资金流向，是否合法合规，整改时间及整改效果，申报后是否仍存在财务内控不规范情形，

**发行人财务内控制度是否健全并有效执行。**

**（7）汇总说明报告期内关联交易的原因、主要内容、是否持续、是否合法合规，定价依据及是否公允。**

**（8）说明报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）与发行人是否存在非经营性资金往来情况，与发行人销售渠道、主要客户及供应商重叠情况，是否存在为发行人代垫成本、费用情形。**

**请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人是否存在其他未披露的关联方、关联交易或财务内控不规范情况的核查过程、依据和结论。**

**请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并就发行人是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。（审核问询函问题第 3 条）**

**说明：**

**（一）列示主要关联企业情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、主要资产和人员、主营业务及规模、主要客户供应商、主要财务数据等，说明是否与发行人存在同业竞争或关联交易，是否与发行人客户、供应商及其关系密切方存在资金、业务往来，是否在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性存在不利影响**

报告期内，除子公司外，公司实际控制人及一致行动人关联企业情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 关联关系 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 玉环广源市场开发有限公司 | 实际控制人蒋峥嵘持有 20.00%股权，为实际控制人施加重大影响的其他企业 |
| 2 | 奕昕（杭州）贸易有限公司 | 实际控制人之女蒋昕怡控制的企业 |
| 3 | 硕华生物科技（德清）有限公司 | 曾为实际控制人蒋峥嵘、孙晓晓控制的其他企业，已于 2021 年 2 月注销 |
| 4 | 玉环新弘汽配有限责任公司 | 曾为实际控制人蒋峥嵘控制的其他企业，已于 2021 年 7 月转让股权 |
| 5 | 玉环厨神世家厨具有限公司 | 曾为实际控制人蒋峥嵘施加重大影响的其他企业，已于 2019 年 12 月注销 |
| 6 | 纬航商贸（德清）有限公司 | 曾为实际控制人一致行动人蒋险峰控制的其他企业，已于 2021 年 2 月注销 |

| | | |
|---|---|---|
| 7 | 德清诚创投资管理合伙企业（有限合伙） | 曾为实际控制人蒋峥嵘担任执行事务合伙人的其他企业，已于 2021 年 1 月变更执行事务合伙人为公司监事陆丽芳 |

上述企业主要情况如下：

1. 玉环广源市场开发有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 玉环广源市场开发有限公司 | |
| 设立时间 | 2013/10/11 | |
| 注册资本 | 100.00 万元 | |
| 股权结构 | 郑益春持股 40.00%，林青铄持股 30.00%，蒋峥嵘持股 20.00%，林旭岳持股 10.00% | |
| 主要资产 | 货币资金和少量设备 | |
| 主要人员 | 郑益春任执行董事、经理；林青铄任监事 | |
| 经营范围 | 一般项目：市场开发管理服务，物业管理服务，自有市场摊位出租服务，建筑材料、装饰材料（不含危险化学品）、五金产品、家具、电动自行车销售(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)。 | |
| 业务规模 | 未实际开展经营活动。 | |
| 主要客户供应商 | | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | 59.93 万元 |
| | 净资产 | 59.93 万元 |
| | 营业收入 | |
| | 净利润 | -5.31 万元 |
| 是否与公司存在同业竞争 | 未实际开展经营活动，与公司不存在同业竞争。 | |

2. 奕昕（杭州）贸易有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 奕昕（杭州）贸易有限公司 |
| 设立时间 | 2020/08/31 |
| 注册资本 | 100.00 万元 |
| 股权结构 | 蒋昕怡持股 40.00%，许鹏持股 30.00%，胡素娟持股 30.00% |
| 主要资产 | |
| 主要人员 | 胡素娟任执行董事、总经理；蒋昕怡任监事 |
| 经营范围 | 许可项目：食品经营（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：服装服饰批发；服装服饰零售；劳动保护用品销售；家具销售；家具零配件销售；玩具销售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；皮革制品销售；针纺织品销售；针纺织品及原料销售；箱包销售；鞋帽批发；鞋 |

| | | |
|---|---|---|
| | 帽零售；建筑材料销售；日用百货销售；办公用品销售；包装服务；机械设备销售；厨具卫具及日用杂品零售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；化妆品批发；化妆品零售；电子产品销售；建筑装饰材料销售；五金产品批发；五金产品零售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；汽车装饰用品销售；礼品花卉销售；纸制品销售；软磁复合材料销售；卫生洁具销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；图文设计制作（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）。 | |
| 业务规模 | 2021 年营业收入 0.91 万元。 | |
| 主要客户供应商 | | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | 1.36 万元 |
| | 净资产 | -4.68 万元 |
| | 营业收入 | 0.91 万元 |
| | 净利润 | -3.29 万元 |
| 是否与公司存在同业竞争 | 牙科医美居间贸易，与公司不存在同业竞争。 | |

3. 硕华生物科技（德清）有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 硕华生物科技（德清）有限公司 | |
| 设立时间 | 2020/03/18 | |
| 注销时间 | 2021/02/26 | |
| 注册资本 | 200.00 万元 | |
| 股权结构 | 蒋峥嵘持股 70.00%，孙晓晓持股 30.00% | |
| 主要资产 | | |
| 主要人员 | 蒋峥嵘任执行董事、总经理，孙晓晓任监事 | |
| 经营范围 | 一般项目：工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；卫生用品销售；体育用品及器材零售；软件开发；塑料制品销售；纸制品销售；信息技术咨询服务；机械设备销售；金属制品销售（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）。 | |
| 业务规模 | 存续期间未实际开展经营活动。 | |
| 主要客户供应商 | | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | |
| | 净资产 | |
| | 营业收入 | |
| | 净利润 | |
| 是否与公司存在 | 存续期间未实际开展经营活动，与公司不存在同业竞争。 | |

| | |
|---|---|
| 同业竞争 | |

4. 玉环新弘汽配有限责任公司（2021 年 7 月转让）

转让前，玉环新弘汽配有限责任公司主要情况如下：

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 玉环新弘汽配有限责任公司 | |
| 设立时间 | 1994/05/04 | |
| 注册资本 | 100.00 万元 | |
| 股权结构 | 蒋峥嵘持股 70.00%，蒋险峰持股 30.00% | |
| 主要资产 | 房屋建筑物及土地使用权 | |
| 主要人员 | 蒋峥嵘任执行董事、经理，蒋险峰任监事 | |
| 经营范围 | 汽车配件、摩托车配件制造及销售。 | |
| 业务规模 | 2020 年、2021 年 1-6 月营业收入分别为 47.90 万元、13.30 万元。 | |
| 主要客户供应商 | 主要客户为厂房承租方玉环新亚泰眼镜有限公司，无主要供应商。 | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计）（注） | 总资产 | 185.53 万元 |
| | 净资产 | 183.74 万元 |
| | 营业收入 | 13.30 万元 |
| | 净利润 | -76.36 万元 |
| 是否与公司存在同业竞争 | 经营范围不同，与公司不存在同业竞争。 | |

注：最近一年主要财务数据为玉环新弘汽配有限责任公司 2021 年 1-6 月财务数据

5. 玉环厨神世家厨具有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 玉环厨神世家厨具有限公司 |
| 设立时间 | 2004/04/02 |
| 注销时间 | 2019/12/27（2007/12/17 吊销） |
| 注册资本 | 50.00 万元 |
| 股权结构 | 蒋峥嵘持股 50.00%，胡奇俊持股 50.00% |
| 主要资产 | 生产经营场所系租赁 |
| 主要人员 | 胡奇俊任执行董事、总经理；蒋峥嵘任监事 |
| 经营范围 | 家用厨房电器具、金属制厨用器皿及餐具制造。（国家法律法规专项规定除外） |
| 业务规模 | |
| 主要客户供应商 | 个人/个体户 |

| | | |
|---|---|---|
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | |
| | 净资产 | |
| | 营业收入 | |
| | 净利润 | |
| 是否与公司存在同业竞争 | 经营范围不同，与公司不存在同业竞争。 | |

6. 纬航商贸（德清）有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 纬航商贸（德清）有限公司 | |
| 设立时间 | 2020/03/26 | |
| 注销时间 | 2021/02/07 | |
| 注册资本 | 100.00 万元 | |
| 股权结构 | 蒋险峰持股 100.00% | |
| 主要资产 | | |
| 主要人员 | 蒋险峰任执行董事、总经理；徐妙眉任监事 | |
| 经营范围 | 一般项目：销售代理；包装服务；自行车及零配件批发；自行车修理；水产品零售；体育用品及器材批发；办公用品销售；农副产品销售；日用百货销售(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)。 | |
| 业务规模 | 存续期间未实际开展经营活动。 | |
| 主要客户供应商 | | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | |
| | 净资产 | |
| | 营业收入 | |
| | 净利润 | |
| 是否与公司存在同业竞争 | 存续期间未实际开展经营活动，与公司不存在同业竞争。 | |

7. 德清诚创投资管理合伙企业（有限合伙）

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 德清诚创投资管理合伙企业（有限合伙） |
| 设立时间 | 2015/12/01 |
| 注册资本 | 288.00 万元 |
| 股权结构 | 实际控制人蒋峥嵘、孙晓晓合计持股 41.17%，其他公司员工合计持股 58.83%。 |
| 主要资产 | |

| | | |
|---|---|---|
| 主要人员 | 陆丽芳为执行事务合伙人 | |
| 经营范围 | 投资管理，投资咨询（除金融、证券、期货、保险等前置许可经营项目外）。 | |
| 业务规模 | 除投资硕华生命外，未开展其他业务。 | |
| 主要客户供应商 | | |
| 最近一年主要财务数据（未经审计） | 总资产 | 288.56 万元 |
| | 净资产 | 287.52 万元 |
| | 营业收入 | |
| | 净利润 | -0.06 万元 |
| 是否与公司存在同业竞争 | 除投资硕华生命外，未开展其他业务，与公司不存在同业竞争。 | |

我们查阅公司银行流水、公司董事、监事、高级管理人员等相关人员个人银行流水及调查问卷、主要关联方的工商资料、财务会计资料；通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等方式展开网络核查；访谈上述关联方及公司主要客户、供应商。经核查，上述关联方与公司不存在关联交易；与公司客户、供应商及其关系密切方不存在资金、业务往来；在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对公司独立性不存在不利影响。

**（二）说明硕华生物科技(德清）有限公司、纬航商贸(德清）有限公司注销前基本情况及注销原因，注销前与发行人主营业务是否相同或类似，是否存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形，注销后人员、资产、业务等承接或安置情况，报告期内是否存在其他类似关联方**

1. 硕华生物科技（德清）有限公司

硕华生物科技（德清）有限公司（以下简称“硕华生物”）注销前基本情况具体详见本题回复之“（一）”之“3、硕华生物科技（德清）有限公司”。

硕华生物设立之初，蒋峥嵘与孙晓晓拟将各自持有的部分硕华生命股份转入硕华生物，并通过硕华生物进行员工激励。后未通过硕华生物持有公司股权，硕华生物于 2021 年 2 月注销。硕华生物注销前经营范围包括塑料制品销售，但其设立至注销期间未实际开展经营活动；不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形；不涉及注销后人员安置、资产、业务承接事宜。

2. 纬航商贸（德清）有限公司

纬航商贸（德清）有限公司（以下简称“纬航商贸”）注销前基本情况具体

详见本题回复之“（一）”之“6、纬航商贸（德清）有限公司”。

纬航商贸成立于 2020 年 3 月，蒋险峰持股 100.00%。蒋险峰拟将其持有的部分硕华生命股份转入纬航商贸，后因个人规划调整，于 2021 年 2 月注销纬航商贸。纬航商贸设立至注销期间未实际开展经营活动，其注销前与公司主营业务不同；不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形；不涉及注销后人员安置、资产、业务承接事宜。

3. 报告期内是否存在其他类似关联方

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”中完整披露公司关联方。经访谈公司实际控制人及主要关联方，查阅公司及其实际控制人、主要关联方报告期内资金流水，公司不存在与其主营业务相同或类似的关联方；公司与关联方不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形

**（三）说明陈鲲和李如琼离职的原因和去向、最近 5 年简历，报告期内上述人员及其投资或控制的企业与发行人及其实际控制人、客户、供应商是否存在资金、业务往来，李如琼相关企业基本情况及注销的原因**

1. 陈鲲

(1) 简历

陈鲲，1988 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2012 年 7 月至 2016 年 2 月，任硕华有限销售经理；2016 年 3 月至 2020 年 11 月，任公司董事；2020 年 12 月因个人原因辞任公司董事一职，2020 年 12 月至今，任公司销售经理。

(2) 报告期内投资或控制的企业

报告期内，陈鲲除持有德清诚创 1.70%出资额外，不存在投资或控制其他企业的情况。德清诚创系公司的员工持股平台，除投资硕华生命外，未开展其他业务。

经取得陈鲲个人调查问卷，查阅其报告期内个人流水，报告期内，陈鲲除从公司处领取薪酬、股东分红、向公司实际控制人支付德清诚创股权转让款外，与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在其他资金、业务往来。德清诚创除股东分红外，与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在其他资金、业务往来。

2. 李如琼

(1) 简历

李如琼，1969 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。2009 年 5 月至 2016 年 2 月，任硕华有限财务负责人；2016 年 3 月至 2020 年 11 月，任公司财务负责人；2020 年 12 月因个人原因辞任公司财务负责人一职；2020 年 12 月至今，任公司财务经理。

(2) 报告期内投资或控制的企业及其他关联企业

1) 报告期内，李如琼除持有德清诚创 4.32%出资额外，不存在投资或控制其他企业的情况。德清诚创系公司的员工持股平台，除投资硕华生命外，未开展其他业务。

2) 李如琼其他关联企业如下：

| 企业名称 | 关联关系 | 企业类型 | 注册资本/出资额（万元） | 实际控制人 | 股权结构 | 注册地址 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 吴兴织里釉禾制衣厂 | 李如琼弟媳陈君莲担任负责人的企业 | 个体工商户 | | 陈君莲 | | 浙江省湖州市吴兴区织里镇利济街道顺兴路 48 号 | 童装制造加工，童装批发零售（含网上销售）（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）。 |
| 德清县钟管供销合作社化肥部 | 李如琼配偶弟弟杭学明担任法定代表人的企业 | 集体分支机构（非法人） | | 杭学明 | | 浙江省湖州市德清县钟管镇集镇 | 化肥、农膜、农机配件、家用电器零售。 |
| 德清钟管明鑫兽药经营部 | 李如琼配偶弟弟杭学明担任法定代表人的企业 | 个人独资企业 | 50.00 | 杭学明 | 杭学明持股 100.00%。 | 浙江省湖州市德清县钟管镇农贸商城 5 幢 72、73 号 | 兽药零售（不得经营兽用生物制品）。（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） |
| 浙江省德清县金牛农业生产资料有限公司钟管南湖店 | 李如琼配偶弟弟杭学明担任法定代表人的企业 | 其他有限责任公司分公司 | | 杭学明 | | 浙江省湖州市德清县钟管镇南湖花苑 5 幢 79 号 | 化肥、农药、农膜、农具销售。（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） |
| 福州金堆物流有限公司 | 李如琼弟弟李军担任法定代表人的企业 | 有限责任公司（自然人投资或控股） | 500.00 | 李军 | 李军持股 95.00%，张树东持股 5.00%。 | 福州市马尾区罗星街道建设路 55 号综合楼 7 楼 703 室（自贸试验区内） | 普通货运；仓储服务；货运代理；货运信息咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 德清钟管皓星建材商行 | 李如琼女儿杭欣妮担任法定代表人的企业 | 个体工商户 | | 杭欣妮 | | 德清县钟管镇三墩村南横桥路 519 号 | 铝合金、交通配件、护栏销售及安装服务。 |

上述企业中，吴兴织里釉禾制衣厂、德清县钟管供销合作社化肥部于报告期内注销，具体情况如下：

| 企业名称 | 注销时间 | 注销原因 |
|---|---|---|
| 吴兴织里釉禾制衣厂 | 2019/11/21 | 经营持续亏损。 |
| 德清县钟管供销合作社化肥部 | 2019/06/25 | 个人经营规划改变注销该企业。 |

经取得李如琼个人调查问卷，查阅其报告期内个人流水，报告期内，李如琼除从公司处领取薪酬、股东分红、向公司实际控制人支付德清诚创股权转让款、代公司实际控制人办理税务事项外，与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在其他资金、业务往来。

李如琼报告期内投资或控制的企业及其他关联企业中，经营业务与公司及公司客户、供应商业务存在较大差异。除德清诚创从公司处取得股东分红外，其他关联企业与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在资金、业务往来。

**（四）说明玉环塑化厂的基本情况，报告期内生产经营和主要财务数据，历史沿革及是否涉及国有资产、集体资产流失，与发行人在业务、资产、人员、技术、采购和销售渠道等方面的关系，发行人的业务、资产是否来源于玉环塑化厂；玉环塑化厂对外转让的原因、受让方基本情况及与发行人实际控制人、董监高、员工或前员工等是否存在关联关系、定价依据及公允性，交易是否真实有效，以及对发行人生产经营的影响**

1. 玉环塑化厂基本情况及报告期内生产经营和主要财务数据

2021 年 7 月，蒋峥嵘、蒋险峰将其合计持有 100%的玉环新弘汽配有限责任公司（原名：玉环塑化厂，以下简称“新弘汽配”）股权转让给朱爱云、许爱玉。新弘汽配转让前基本情况具体详见本题回复之“（一）”之“4、玉环新弘汽配有限责任公司（2021 年 7 月转让）”。

2016 年 1 月 7 日，玉环塑化厂整体改制为新弘汽配后，经营范围为汽车配件、摩托车配件制造及销售。至 2021 年 7 月股权转让前，新弘汽配主要通过对外出租厂房获取收入。报告期内，新弘汽配主要财务数据（未经审计）具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年 1-6 月 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 资产总额 | 185.53 | 272.57 | 258.96 |
| 负债总额 | 1.80 | 12.48 | 5.57 |
| 所有者权益 | 183.74 | 260.09 | 253.39 |
| 营业收入 | 13.30 | 47.90 | 47.90 |
| 净利润 | -76.36 | 6.12 | 0.07 |

2021 年 1-6 月新弘汽配净利润为-76.36 万元，系厂房翻修、土地平整费用。

2. 玉环塑化厂历史沿革

(1) 1994 年 5 月，玉环塑化厂设立

1994 年 5 月 4 日，玉环塑化厂由蒋峥嵘、蒋险峰、林阿英、王总乐、吴素英共同出资设立，设立时注册资本 100.00 万元，其设立之初基本情况如下：

| 项目 | 内容 | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 | 玉环塑化厂 | | | | |
| 法定代表人 | 蒋峥嵘 | | | | |
| 注册地址 | 玉环县城关镇西城路 138 号 | | | | |
| 注册资本 | 100.00 万元 | | | | |
| 企业类型 | 集体所有制（合作经营） | | | | |
| 经营范围 | 塑料制造加工 | | | | |
| 股权结构 | 股东名称 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
| | 蒋峥嵘 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| | 蒋险峰 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| | 林阿英 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| | 王总乐 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| | 吴素英 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| | 合计 | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(2) 1998 年 5 月，玉环塑化厂第一次股权转让

1998 年 5 月 12 日，玉环塑化厂召开股东会并作出决议，同意王总乐将其持有玉环塑化厂 20.00%股权以 20.00 万元价格转让给蒋峥嵘，同意吴素英将其持有玉环塑化厂 20.00%股权以 20.00 万元价格转让给蒋峥嵘。

同日，蒋峥嵘与王总乐、吴素英签订《企业股份转让协议书》。

本次股权转让完成后，玉环塑化厂股权结构如下：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 蒋峥嵘 | 60.00 | 60.00 | 货币 | 60.00% |
| 2 | 蒋险峰 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| 3 | 林阿英 | 20.00 | 20.00 | 货币 | 20.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(3) 2004 年 3 月，玉环塑化厂第二次股权转让

2004 年 3 月 15 日，玉环塑化厂召开股东会并作出决议，同意林阿英将其持有玉环塑化厂 10.00%股权以 10.00 万元价格转让给蒋峥嵘，同意林阿英将其持有玉环塑化厂 10.00%股权以 10.00 万元价格转让给蒋险峰。

同日，蒋峥嵘、蒋险峰和林阿英签订《玉环塑化厂股份转让协议》。

本次股权转让完成后，玉环塑化厂股权结构如下：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 蒋峥嵘 | 70.00 | 70.00 | 货币 | 70.00% |
| 2 | 蒋险峰 | 30.00 | 30.00 | 货币 | 30.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(4) 2016 年 1 月，玉环塑化厂改制

2015 年 12 月 24 日，玉环塑化厂召开股东会并作出决议，同意玉环塑化厂由股份合作制企业整体变更为有限责任公司,改制基准日为 2015 年 12 月 24 日，净资产账面价值 2,463,732.40 元，其中注册资本 100.00 万元，改制后企业各股东按原出资比例享有的净资产 100.00 万元 1:1 折股作为股东出资，剩余 1,463,732.40 元转入资本公积。改制后玉环塑化厂名称变更为玉环新弘汽配有限责任公司（以下简称“新弘汽配”），经营范围：汽车配件、摩托车配件制造及销售。2016 年 1 月 7 日，新弘汽配完成变更，并换发企业统一社会信用代码为 91331021148402364F 的营业执照。

整体变更后，新弘汽配股权结构如下：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 蒋峥嵘 | 70.00 | 70.00 | 货币 | 70.00% |
| 2 | 蒋险峰 | 30.00 | 30.00 | 货币 | 30.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(5) 2021 年 7 月，新弘汽配第一次股权转让

2021 年 7 月 16 日，新弘汽配召开股东会并作出决议，同意蒋峥嵘将持有新弘汽配 70.00%的出资额以 621.60 万元价格转让给朱爱云，其他股东放弃优先购买权；同意蒋险峰将持有新弘汽配 20.00%的出资额以 177.60 万元价格转让给朱爱云，其他股东放弃优先购买权；同意蒋险峰将持有新弘汽配 10.00%的出资额以 88.80 万元价格转让给许爱玉，其他股东放弃优先购买权。同日，蒋峥嵘、蒋险峰与朱爱云签订《股权转让协议》，蒋险峰与许爱玉签订《股权转让协议》。

2021 年 7 月 19 日，新弘汽配就此次股权转让事宜完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，新弘汽配股权结构如下：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 朱爱云 | 90.00 | 90.00 | 货币 | 90.00% |
| 2 | 许爱玉 | 10.00 | 10.00 | 货币 | 10.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

综上所述，玉环塑化厂始终为自然人投资企业，历史沿革不涉及国有资产、集体资产流失。

3. 与公司在业务、资产、人员、技术、采购和销售渠道等方面的关系，公司的业务、资产是否来源于玉环塑化厂

在业务方面，玉环塑化厂整体改制为新弘汽配前，主营业务为体外诊断类耗材的生产与销售，与硕华生命体外诊断类耗材业务相同。2009 年硕华有限初具业务规模后，玉环塑化厂即逐步停止生产经营，2010 年开始对外出租厂房获取收入。2016 年 1 月，玉环塑化厂整体改制为新弘汽配后，经营范围变更为汽车配件、摩托车配件制造及销售，与硕华生命主营业务不同。至 2021 年 7 月蒋峥嵘、蒋险峰将其合计持有 100%的新弘汽配股权转让给朱爱云、许爱玉前，新弘汽配主要通过对外出租厂房获取收入。

在资产方面，公司购买了部分机器设备，2015 年 12 月，浙江韦宁资产评估有限公司对该批机器设备进行了评估，并出具了浙韦评报字（2015）第 092 号评估报告，评估价值 1,883,790.00 元，公司以此为依据入账。

在人员方面，硕华有限成立时，股东蒋峥嵘时任玉环塑化厂总经理，股东蒋险峰时任玉环塑化厂生产负责人，副总经理孙晓晓时任玉环塑化厂副总经理。同时，硕华有限设立时部分生产人员来自于玉环塑化厂。

在技术、采购和销售渠道方面，硕华有限成立初期，技术主要由蒋峥嵘、蒋险峰负责；采购主要由孙晓晓负责；销售渠道及客户关系主要由蒋峥嵘负责。后续根据业务发展需要，公司不断完善研发部门、采购部门和销售部门的人员招聘和部门架构。

综上，公司的部分业务技术、资产、人员及销售采购渠道来源于玉环塑化厂，除上述情形外，玉环塑化厂与公司在业务、资产、人员、技术、采购和销售渠道方面不存在其他关系。

4. 玉环塑化厂对外转让原因、受让方基本情况及与公司实际控制人、董监高、员工或前员工等是否存在关联关系

(1) 对外转让原因

新弘汽配（原名：玉环塑化厂）自 2009 年逐步停止生产经营，2010 年开始对外出租厂房获取收入。主要资产为厂房土地，且位于浙江省玉环市，蒋峥嵘、蒋险峰为进一步降低管理成本决定转让股权；同时，股权受让方朱爱云、许爱玉有意受让股权自行办厂经营，双方经磋商就股权转让达成一致。

(2) 受让方基本情况

朱爱云，1959 年 9 月出生，男，住址：浙江省玉环县珠港镇*****号，身份证号码 332627195909O5XXXX。

许爱玉，1963 年 11 月出生，女，住址：浙江省玉环县珠港镇*****号，身份证号码 332627196311l9XXXX，与朱爱云系夫妻关系。

经查阅公司董监高及核心员工调查问卷，访谈蒋峥嵘、蒋险峰、朱爱云、许爱玉，确认受让方朱爱云、许爱玉与公司实际控制人、董监高、员工或前员工等不存在关联关系。

5. 定价依据及公允性，交易是否真实有效，以及对公司生产经营的影响

(1) 台州兴元资产评估有限公司以 2021 年 6 月 30 日为评估基准日，对新弘汽配股权进行评估，评估值为 8,111,792.49 元。根据其出具的《玉环新弘汽配有限责任公司股权价值资产评估报告》（台兴评（2021）第 126 号），新弘汽配账面总资产 185.53 万元，其中固定资产 174.31 万元，主要为办公楼和厂房等房产（浙（2017）玉环市不动产权第 0016444 号）。本次评估增值主要为房产与土地使用权（4786.70 平方米工业用地）。双方据此协商确定本次转让作价 888.00 万

元。

(2) 经核查，股权转让双方已就本次交易签署了《股权转让协议》，系双方的真实意思表示，相关价款已支付完毕并办理完成了工商变更登记手续，并经双方访谈确认。本次交易定价公允、交易真实有效。

(3) 新弘汽配自 2009 年逐步停止生产经营，2010 年开始至 2021 年股权转让前，主要对外出租厂房获取收入，与公司不存在业务协同，不会对公司的生产经营造成不利影响。

**(五) 说明中生华创的基本情况及其主要关联方，报告期内与发行人及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来，中生华创与发行人共同设立硕华佰奥的背景和原因、未来规划、终端销售情况及对发行人的影响，硕华佰奥业务是否对中生华创存在重大依赖；北京佰科的信息披露内容是否存在错误**

1. 中生华创基本情况及主要关联方

中生华创基本情况如下：

| 项目 | 内容 |
| --- | --- |
| 公司名称 | 北京中生华创科技中心（有限合伙） |
| 执行事务合伙人 | 陈占江 |
| 注册地址 | 北京市海淀区信息路甲 28 号 C 座(二层)02B 室-456 号 |
| 出资额 | 500.00 万元 |
| 企业类型 | 有限合伙企业 |
| 经营期限 | 2017/08/16 至 2037/08/15 |
| 统一社会信用代码 | 91110108MA00H5FA0H |
| 经营范围 | 技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品；产品设计；模型设计；包装装潢设计；会议服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理咨询；医学研究与试验发展；公共关系服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。） |

截至本问询函回复出具日，中生华创合伙人情况如下：

| 序号 | 名称 | 中生华创出资比例 | 合伙人类别 | 任职情况 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 陈占江 | 35.50% | 普通合伙人 | 硕华佰奥总经理 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2 | 肖盾英 | 7.50% | 有限合伙人 | |
| 3 | 王惠 | 7.50% | 有限合伙人 | |
| 4 | 王养平 | 7.50% | 有限合伙人 | |
| 5 | 初秀平 | 7.50% | 有限合伙人 | |
| 6 | 李澄 | 5.00% | 有限合伙人 | 配偶崔皓为硕华佰奥销售人员 |
| 7 | 景江辉 | 5.00% | 有限合伙人 | 硕华佰奥销售人员 |
| 8 | 刘学 | 5.00% | 有限合伙人 | 硕华佰奥销售人员 |
| 9 | 相泽楷 | 5.00% | 有限合伙人 | 硕华佰奥销售人员 |
| 10 | 汤萌萌 | 5.00% | 有限合伙人 | 配偶杜寅为硕华佰奥销售人员 |
| 11 | 华文敏 | 4.00% | 有限合伙人 | 硕华佰奥市场部经理（已离职） |
| 12 | 陆军 | 3.00% | 有限合伙人 | 公司研发人员（已离职） |
| 13 | 王超红 | 2.50% | 有限合伙人 | |

王惠等 5 位未在公司或硕华佰奥处任职的有限合伙人投资中生华创主要为加强双方合作关系，保障稳定供货。根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等相关规定及中生华创合伙协议，中生华创普通合伙人（执行事务合伙人）陈占江负责企业运营，对外代表合伙企业，能够对中生华创施加重大影响，陈占江及其担任经理的硕华佰奥系中生华创主要关联方。除中生华创与硕华佰奥外，陈占江不存在投资、控制或担任董事、高管的其他企业。

2. 中生华创及主要关联方报告期内与公司及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来

报告期内中生华创及其主要关联方陈占江与公司及其实际控制人、客户、供应商的关联关系或资金业务往来如下：

(1) 硕华佰奥系公司子公司，报告期内，陈占江因在硕华佰奥任职，从公司子公司处领取薪酬。

(2) 2018 年至 2021 年，中生华创曾以代收经销商保证金的形式累计占用公司资金 130.00 万元。截至 2021 年 5 月 28 日，公司已收回上述占用资金及利息。前述内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、报告期内公司资金占用及对外担保情况”披露。

(3) 陈占江与公司实际控制人蒋峥嵘存在个人借款行为，2019 年 12 月，陈占江向蒋峥嵘拆借资金 40.00 万元，截至 2022 年 1 月，陈占江已偿还本息 11.21

万元。

3. 中生华创有限合伙人或其主要关联方报告期内与公司及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来

(1) 报告期内，相泽楷等 7 位有限合伙人本人或配偶因在公司或硕华佰奥处任职，从公司或子公司处领取薪酬。

(2) 中生华创有限合伙人或其主要关联方与公司业务往来

中生华创存在部分有限合伙人或其主要关联方与公司存在正常业务往来，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 序号 | 企业名称 | 关联关系 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 客户 | 1 | 上海华锡生物科技有限公司 | 肖盾英女儿丁梦娇持股 80%，任执行董事 | 65.09 | 0.35% | 95.97 | 0.62% | | |
| | 2 | 北京中创先锋科技有限责任公司 | 王惠持股 20.64%，任总经理 | 65.48 | 0.35% | 118.31 | 0.77% | 30.76 | 0.36% |
| | 3 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 王养平配偶张建立持股 26.95%，任执行董事、总经理 | 21.26 | 0.11% | 47.52 | 0.31% | 91.54 | 1.06% |
| | 4 | 天津诺禾致源生物信息科技有限公司（注 2） | 初秀平儿子李艟担任普通职员公司 | | | | | | |
| | 5 | 武汉锐博赛生物科技有限公司 | 李澄持股 100.00%，任执行董事、总经理 | | | 0.32 | 0.00% | 1.80 | 0.02% |
| | 6 | 武汉鑫润科生物技术有限公司 | 李澄配偶堂弟担任监事 | 35.83 | 0.19% | 6.54 | 0.04% | | |
| | 7 | 广州杰特伟生物科技有限公司 | 王超红姐姐王春丽持股 50%，任执行董事 | 3.31 | 0.02% | 3.33 | 0.02% | 2.45 | 0.03% |
| | 合计 | | | 190.98 | 1.02% | 272.00 | 1.77% | 126.56 | 1.47% |
| 供应商 | 1 | 北京中创先锋科技有限责任公司 | 王惠持股 20.64%，任总经理 | | | 0.80 | 0.01% | | |
| | 2 | 佰思贝奥生物科技（苏州）有限公司 | 王养平配偶张建立持股 100.00%，任执行董事 | 30.52 | 0.45% | 10.62 | 0.20% | | |
| | 合计 | | | 30.52 | 0.45% | 11.42 | 0.21% | | |

注 1：占比系公司向经销客户销售收入/主营业务收入，公司向供应商采购金额/采购总额

注 2：报告期内，天津诺禾致源生物信息科技有限公司存在向公司经销商购买产品的情形，报告期合计采购金额较小

由上表可见，上述经销商或终端客户与公司报告期内交易金额较小。公司与

上表主要企业之间交易公允性分析如下：

1）上海华锡生物科技有限公司

报告期各期，公司对上海华锡生物科技有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 一次性病毒采样管 | 23.01 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 手套 | 34.76 | *** | *** | *** | *** |
| | 滤芯吸头 | 43.00 | *** | *** | *** | *** |

注：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

如上表所示，公司 2020 年销售给上海华锡生物科技有限公司手套销售单价、毛利率与第三方客户均值基本无差异。公司 2020 年销售给上海华锡生物科技有限公司滤芯吸头价格和毛利率与第三方客户均值差异较大，主要系一方面上海华锡生物科技有限公司主要向公司采购 20μl、10μl 规格滤芯吸头，该型号产品定价较低；另一方面滤芯吸头可用于新冠检测，公司在不同时点对其定价波动较大，上海华锡生物科技有限公司向公司采购集中在吸头市场价格较低的第四季度。

公司 2021 年销售给上海华锡生物科技有限公司一次性病毒采样管销售单价、毛利率均低于第三方客户均值，主要系其采购为 10ml 病毒采样管空管（不含试剂、拭子、灭菌袋），与同规格产品单价差异较小。

2）北京中创先锋科技有限责任公司

报告期各期，公司对北京中创先锋科技有限责任公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 一次性病毒采样管 | 23.79 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 一次性病毒采样管 | 82.09 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2019 年公司对北京中创先锋科技有限责任公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2020 年销售给北京中创先锋科技有限责任公司一次性病毒采样管销售单价、毛利率与第三方客户均值基本无差异。

公司 2021 年销售给北京中创先锋科技有限责任公司一次性病毒采样管销售单价、毛利率均高于第三方客户均值，主要系①一次性病毒采样管为新冠检测相关产品，公司在不同时点对其定价波动较大，北京中创先锋科技有限责任公司与公司同期同类产品的销售价格差异较小；②2021 年一次性病毒采样管主要客户杭州云医购供应链科技有限公司、江苏球迅国际贸易有限公司订单量较大，议价能力较强，导致公司同类产品销售单价、毛利率相对较低。

3）莫迪诺生物技术（苏州）有限公司

报告期各期，公司对莫迪诺生物技术（苏州）有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2019 年度 | 手套 | 38.13 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2020 年、2021 年公司对莫迪诺生物技术（苏州）有限公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2019 年销售给莫迪诺生物技术（苏州）有限公司手套销售单价、毛利率与第三方客户均值基本无差异。

4）佰思贝奥生物科技（苏州）有限公司

报告期各期，公司对佰思贝奥生物科技（苏州）有限公司采购金额 10 万元以上主要产品采购单价与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 物料名称 | 采购金额 | 单价 | 第三方采购单价 |
|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 15ml 离心管 | 19.29 | 0.3894 | 0.3894-0.5310 |
| | 50ml 离心管 | 14.97 | 0.3009 | 0.3540-0.4425 |

注：该产品不存在向第三方采购情况，第三方采购单价数据来源于阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）

报告期内，公司主要向佰思贝奥生物科技（苏州）有限公司采购 15ml 离心

管和 50ml 离心管，与阿里巴巴(1688.com)批发网及百度爱采购(b2b.baidu.com)同类同规格产品比价，差异较小。

5）其他合伙人关联企业公允性分析

单位：万元

| 企业名称 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 毛利率 | 金额 | 毛利率 | 金额 | 毛利率 |
| 武汉锐博赛生物科技有限公司 | | | 0.32 | 64.60% | 1.8 | 59.17% |
| 武汉鑫润科生物技术有限公司 | 35.83 | 25.60% | 6.54 | 31.75% | | |
| 广州杰特伟生物科技有限公司 | 3.31 | 63.10% | 3.33 | 67.30% | 2.45 | 59.49% |
| 经销模式毛利率 | | 50.58% | | 58.47% | | 50.88% |

如上表所示，武汉锐博赛生物科技有限公司、广州杰特伟生物科技有限公司毛利率略高于公司经销模式毛利率，主要系上述客户采购规模极小，公司议价能力较强，销售定价较高。武汉鑫润科生物技术有限公司毛利率低于经销模式毛利率，主要系其采购产品主要为公司外购后对外销售的培养基方瓶等产品，毛利率相对较低，具有合理性。

综上，公司与中生华创有限合伙人关联企业间交易定价公允，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排的情形。报告期各期，公司及子公司向中生华创部分合伙人关联企业之间的交易占公司销售总额、采购总额比例较低，对公司影响较小。

(3) 中生华创有限合伙人与公司实际控制人、客户、供应商资金、业务往来

经访谈，中生华创有限合伙人与公司实际控制人、客户、供应商资金、业务往来情况如下：

| 序号 | 名称 | 业务资金往来 |
|---|---|---|
| 1 | 王惠 | 王惠系公司经销商北京中创先锋科技有限责任公司总经理，王惠与北京中创先锋科技有限责任公司存在资金往来，每年约几百万元，与公司业务无关。 |
| 2 | 李澄（配偶崔皓系公司子公司销售人员） | 李澄系公司经销商武汉锐博赛生物科技有限公司执行董事、总经理，报告期内，李澄与武汉锐博赛生物科技有限公司资金往来累计净收支约为 9.5 万元；崔皓和与武汉锐博赛生物科技有限公司资金往来累计净收支约为 96 万元，均系其自身业务，与公司业务无关。 |
| | | 崔皓堂弟任公司经销商武汉鑫润科生物技术有限公司监事，李澄及崔皓与武汉鑫润科生物技术有限公司存在资金往来，报告期累计净 |

| | | |
|---|---|---|
| | | 收支分别约为 7 万元和 24 万元，系其自身业务，与公司业务无关。 |
| 3 | 景江辉 | 2020 年，景江辉与公司经销商内蒙古中孚有蓄生物科技有限公司呼和浩特市分公司存在资金拆借 6 万元，截至 2020 年 12 月已结清。 |
| 4 | 汤萌萌（配偶杜寅系公司子公司销售人员） | 杜寅 2019 年至 2020 年向公司经销商南京善清博生物科技有限公司累计拆借资金 16 万元，截至 2020 年 3 月已偿还。 |
| | | 杜寅 2019 年收到公司经销商上海谱洛美施生物科技有限公司 1 万元，系上海谱洛美施生物科技有限公司董事长还款。 |
| 5 | 王超红 | 王超红系公司经销商广州杰特伟生物科技有限公司员工，报告期内存在从广州杰特伟生物科技有限公司领取薪酬的情形，每年约十几万元。 |

除上述情形外，中生华创有限合伙人与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在其他资金、业务往来。

4. 硕华佰奥设立背景及原因、未来规划、终端销售情况

硕华佰奥设立于 2017 年 9 月，其设立之初的目的为提高公司自主品牌产品国内销售能力。基于此，公司积极引入国内生命科学实验与检测耗材领域优秀的销售人员。引入的部分销售人员共同出资设立中生华创，通过中生华创与公司共同出资成立硕华佰奥进行自主品牌产品的销售。其未来规划为深耕经营国内市场，推广公司产品在国内的销售，帮助公司提高国内生命科学耗材领域知名度。

报告期内，硕华佰奥前五大经销商终端销售情况如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 2021年度 | | 2020年度 | | 2019年度 | | 终端客户 | 主要产品 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | | |
| 1 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 623.52 | 19.46% | 434.76 | 19.45% | | | 美国、巴基斯坦等地区客户 | 一次性病毒采样管、巴氏吸管、防护产品 |
| 2 | 南京善清博生物科技有限公司 | 128.03 | 4.00% | 69.37 | 3.10% | 92.25 | 9.78% | 南京大学、东南大学、南京医科大学、南京师范大学等 | 细胞培养板/皿/瓶、防护产品、吸头 |
| 3 | 上海点创生物科技有限公司 | 119.99 | 3.74% | 8.52 | 0.38% | | | 上海天士力生物医药股份有限公司、上海华新高技术有限公司、上海科技大学、复旦大学、同济大学等 | 血清移液管、细胞培养板/皿/瓶、吸头 |
| 4 | 北京飞默生物科技有限公司 | 116.87 | 3.65% | 99.70 | 4.46% | 70.86 | 7.51% | 北京大学、北京大学人民医院、清华大学、中国农业大学等 | 细胞培养板/皿/瓶、防护产品、血清移液管 |
| 5 | 北京因实未来科技有限公司 | 105.05 | 3.28% | 27.95 | 1.25% | | | 北京农业大学、北京口腔医院、北京卡尤迪生物科技股份有限公司等 | 吸头、一次性病毒采样管、PCR管 |
| 6 | 北京中创先锋科技有限责任公司 | 65.48 | 2.04% | 112.74 | 5.04% | 30.58 | 3.24% | 南开大学附属医院、北京友谊医院、中国科学院动物研究所等 | 一次性使用病毒采样器、血清移液管、冻存管 |
| 7 | 上海华锡生物科技有限公司 | 65.09 | 2.03% | 95.97 | 4.29% | | | 上海思享生物科技有限公司、无锡恒康医疗科技有限公司、上海柏辰生物科技有限公司、上海纽约大学等 | 吸头、防护、一次性病毒采样管 |
| 8 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 21.26 | 0.66% | 47.52 | 2.13% | 91.54 | 9.70% | 苏州大学、苏州艾棣维欣生物制药有限公司、中国科学 | 防护产品、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 院苏州纳米技术与纳米仿生研究所等 | |
| 9 | 广州亚历山生物科技有限公司 | 63.80 | 1.99% | 21.40 | 0.96% | 28.98 | 3.07% | 中山大学、中山大学附属第二医院、广州医学院、南方医科大学等 | 细胞培养板/皿/瓶、离心管、血清移液管 |
| 合计 | | 1,309.09 | 40.85% | 917.94 | 41.07% | 314.20 | 33.30% | | |

5. 硕华佰奥业务是否对中生华创存在重大依赖

为加大公司自主品牌产品销售，公司积极引入国内生命科学实验与检测耗材领域优秀的销售人员。本次引入的部分销售人员共同出资设立中生华创，通过中生华创与硕华生命共同出资成立硕华佰奥进行公司自主品牌产品的销售，进一步拓展国内市场。

报告期各期，公司及子公司向中生华创部分合伙人关联企业销售收入合计分别为 126.56 万元、272.00 万元和 190.98 万元，占公司主营业务收入比例分别为 1.47%、1.77%和 1.02%，占比较小。具体详见本题回复之“（五）”之“3、中生华创有限合伙人或其主要关联方报告期内与公司及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来”。

综上，我们认为，硕华佰奥业务对中生华创不存在重大依赖。

6. 北京佰科的信息披露内容不存在错误

(1) 2019 年 6 月，北京佰科成立

北京佰科成立于 2019 年 6 月 21 日，由硕华生命和赵福卫共同出资设立，注册资本 518.00 万元。

2019 年 6 月 21 日，北京佰科于北京市房山区市场监督管理局注册完毕，取得统一社会信用代码为 91110111MA01KYKG88 的营业执照。

北京佰科设立时的股权结构如下：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 硕华生命 | 264.18 | | | 51.00% |
| 2 | 赵福卫 | 253.82 | | | 49.00% |
| 合计 | | 518.00 | | | 100.00% |

(2) 2020 年 12 月，第一次减资

2020 年 9 月 21 日，北京佰科召开股东会并作出决议：同意注册资本变更为 100.00 万元，变更后的出资情况为：股东赵福卫出资 49.00 万元，股东硕华生命出资 51.00 万元；并修改北京佰科公司章程。2020 年 12 月 3 日，北京佰科就此次减资事宜完成了工商变更登记。

本次变更后，北京佰科的股权结构为：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 硕华生命 | 51.00 | 51.00 | 货币 | 51.00% |
| 2 | 赵福卫 | 49.00 | 49.00 | 货币 | 49.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(3) 2021 年 1 月，第一次股权转让

2020 年 12 月 24 日，北京佰科召开股东会并作出决议，同意赵福卫将其持有北京佰科的出资额 49.00 万元转让给硕华生命。2020 年 12 月 24 日，赵福卫与硕华生命签订《股权转让协议》，约定赵福卫持有北京佰科 49.00%的股权（出资额计 49.00 万元）以人民币 49.00 万元的价格转让给硕华生命。2021 年 1 月 6 日，北京佰科就此次股权转让事宜完成工商登记变更。

本次变更后，北京佰科的股权结构为：

| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 出资方式 | 出资比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 硕华生命 | 100.00 | 100.00 | 货币 | 100.00% |
| 合计 | | 100.00 | 100.00 | | 100.00% |

(4) 2021 年 6 月，北京佰科注销

2020 年 10 月 14 日，为了优化公司现有资源配置，降低管理成本，硕华生命召开了第二届董事会第七次会议，审议通过了《控股子公司北京佰科（北京）科技有限公司减资并注销》的议案，决定注销北京佰科。2021 年 6 月 17 日，北京市房山区市场监督管理局向北京佰科出具《注销核准通知书》。

经核查北京佰科工商资料，北京佰科设立时系由公司和赵福卫共同出资设立，为公司占比 51.00%的控股子公司，2021 年赵福卫将其持有的北京佰科 49.00%的股权全部转让给公司，自此北京佰科为公司全资子公司。北京佰科的信息披露内容不存在错误。

**（六）说明财务内控不规范情况的主要内容，包括发生时间、资金流向，是否合法合规，整改时间及整改效果，申报后是否仍存在财务内控不规范情形，发行人财务内控制度是否健全并有效执行**

报告期内，公司财务内控不规范情形包括使用个人卡代收代付少量款项、少量资金占用和少量第三方回款，具体如下：

1. 个人卡代收代付款项

| 序号 | 主体 | 主要内容 | 发生时间 | 资金流向 | 是否合法 | 整改时间及整改效果 |
|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 合规 | |
| 1 | 孙晓晓 | 代垫劳务费：2020 年 4 月至 7 月，孙晓晓暂时垫付公司劳务外包费用 76.56 万元。 | 2020 年 | 孙晓晓支付劳务外包商 | 否 | 2020 年 12 月，公司已偿还孙晓晓代垫的全部劳务外包费用。 |
| 2 | 孙晓晓 | 代垫费用：2019 年至 2020 年，孙晓晓累计垫付集装箱装箱费、运费、维修费等费用 11.11 万元。 | 2019-2020 年 | 孙晓晓支付相关劳务供应方 | 否 | 代垫费用与代收边角废料款折抵后净额-0.32 万元，公司已于 2020 年 12 月归还孙晓晓。 |
| 3 | 孙晓晓 | 代收边角废料款：2019 年 11 月，孙晓晓代收废料销售款 10.78 万元。 | 2019 年 | 现金收款 | 否 | |
| 4 | 孙晓晓 | 代收报废设备处置款：2019 年 10 月，孙晓晓代收报废设备处置款 5.20 万元。 | 2019 年 | 废旧设备收购方支付孙晓晓 | 否 | 孙晓晓已于 2020 年 2 月归还公司。 |

首次申报审计截止日后，公司未发生个人卡代收代付款项。

2. 资金占用

2018 年至 2021 年，公司子公司少数股东中生华创以代收经销商保证金的形式累计占用公司资金 130.00 万元。资金占用及整改情况如下：

单位：万元

| 资金占用主体 | 占用金额 | 占用期间 | 资金流向 | 是否合规 | 整改时间及整改效果 |
|---|---|---|---|---|---|
| 中生华创 | 43.50 | 2018 年 1 月至 2021 年 4 月 | 中生华创执行事务合伙人陈占江 | 否 | 2021 年 4 月归还全部占用资金，2021 年 5 月归还计提利息（按实际占用资金时点起算占用利息） |
| | 41.50 | 2019 年 1 月至 2021 年 4 月 | | | |
| | 18.00 | 2020 年 1 月至 2021 年 4 月 | | | |
| | 27.00 | 2021 年 1 月至 2021 年 4 月 | | | |
| 合计 | 130.00 | | | | |

2018 年至 2021 年，中生华创累计占用资金 130.00 万元。截至 2021 年 4 月 30 日，公司已全部收回占用资金本金，截至 2021 年 5 月 28 日，公司已收回占用资金利息 9.00 万元。首次申报审计截止日后，公司未发生资金占用情形。

3. 第三方回款

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 发生时间 | 资金流向 | 是否合规 | 整改时间及整 |
|---|---|---|---|---|

| | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 境外客户指定付款 | 176.70 | 261.79 | 120.25 | 客户指定付款方支付公司 | 具有必要性和商业合理性 | 建立相关内控制度并有效执行 |
| 通过控股股东或实际控制人、或者同一控制下其他企业支付货款 | 29.88 | 54.31 | 14.40 | | | |
| 通过其他第三方支付货款 | 1.69 | 22.75 | | | | |
| 第三方回款合计 | 208.27 | 338.86 | 134.65 | | | |
| 营业收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 | | | |
| 第三方回款占营业收入比例 | 1.11% | 2.20% | 1.56% | | | |

报告期内，公司存在少量第三方回款的情形，主要来自于境外客户。其主要原因为境外客户指定付款（如外汇管制或限制、委托代理等情形）、通过控股股东或实际控制人或者同一控制下其他企业支付货款和通过其他第三方支付货款，符合行业经营特点，具有必要性和商业合理性。

4. 公司财务内控制度执行情况

公司使用个人卡代收代付少量款项和资金少量占用已在首次申报审计截止日前规范；首次申报审计截止日后，公司存在少量第三方回款，主要来自于境外客户，具有必要性和商业合理性。

针对第三方回款情况，公司制定了《外汇回款登记结算办法》《内销第三方回款登记结算办法》等内部控制制度，主要内容如下：

(1) 事前控制：公司收款时严格核实第三方回款公司或人员身份。

一般情况下，客户回款前会首先通知公司的销售人员具体的回款时间、回款金额以及回款方名称。如有第三方回款情形发生，销售人员会及时通知财务人员记录以备查。公司财务人员收款时，如发现有未以客户名义开立的银行账号回款，会与销售人员核实回款对象与客户关系，并取得客户确认，在掌握第三方回款对象与客户的关系后进行会计处理。

(2) 事后控制：公司与客户建立定期对账机制，对账时将当期销售及欠款记录给客户确认。

公司制定了《货币资金管理制度》《存货采购管理制度》《销售业务管理制度》《成本核算管理办法》《成本费用报销及付款管理制度》等内控制度，内部严格按照内控制度的要求规范公司及员工行为。根据天健会计师事务所出具的天健审〔2022〕（5219）号《内部控制鉴证报告》，硕华生命按照《企业内部控制基本规

范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上，截至本问询函回复出具日，公司财务内控制度健全并有效执行。

**（七）汇总说明报告期内关联交易的原因、主要内容、是否持续、是否合法合规，定价依据及是否公允**

报告期内关联交易情况如下：

单位：万元

| 关联方名称 | 交易内容 | 期间 | | | 是否持续 | 定价依据及是否公允 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| 经常性关联交易 | | | | | | |
| 董监高人员 | 支付董、监、高薪酬 | 311.63 | 276.67 | 206.15 | 是 | 是 |
| 偶发性关联交易 | | | | | | |
| 孙晓晓 | 代垫劳务费 | | 76.56 | | 否 | 是 |
| 孙晓晓 | 代垫费用 | | 8.91 | 2.20 | 否 | 是 |
| 孙晓晓 | 代收边角废料款 | | | 10.78 | 否 | 是 |
| 孙晓晓 | 代收报废设备处置款 | | | 5.20 | 否 | 是 |
| 桐乡市洲泉宏盛汽车修理部 | 车辆修理 | 0.48 | 0.37 | | 否 | 是 |

公司上述关联交易均已履行了相应的内部决策程序予以追认，该等关联交易不存在其他违法违规的情形。

**（八）说明报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）与发行人是否存在非经营性资金往来情况，与发行人销售渠道、主要客户及供应商重叠情况，是否存在为发行人代垫成本、费用情形**

1. 经访谈公司主要客户、供应商，查阅公司及其主要关联方报告期内银行流水，访谈公司实际控制人，报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）与公司不存在非经营性资金往来情况，与公司销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠情况。

2. 报告期内，公司实际控制人之一孙晓晓存在为公司代垫成本、费用情形，均已还原入账，具体详见本题回复之“（六）”之“1、个人卡代收代付款项”。除此之外，报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）不存在为公司代垫成本、费用情形。

**（九）请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人是否存在其他未披露的关联方、关联交易或财务内控不规范情况的核查过程、依据和结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 登录“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”、“天眼查”等网站查询报告期主要关联方股权结构、工商变更登记等信息；

(2) 实地走访或视频访谈公司报告期主要客户、供应商，对是否与公司及其关联方存在关联关系、是否与公司及其关联方存在资金、业务往来等内容进行确认；

(3) 访谈实际控制人及其一致行动人，了解硕华生物、纬航商贸主营业务，注销原因，注销后人员、资产、业务等承接或安置情况，报告期内是否有类似关联方；

(4) 取得陈鲲和李如琼的调查问卷、劳动合同、社保及公积金缴纳记录，访谈了解其最近五年工作经历、是否与公司及其实际控制人、客户、供应商存在资金、业务往来；

(5) 访谈李如琼及其关联企业主要负责人，了解报告期内关联方注销的原因；

(6) 网络核查李如琼关联方股权结构、工商变更登记等信息；

(7) 获取玉环塑化厂营业执照、工商档案、报告期内财务报告，并对玉环塑化厂进行网络核查；

(8) 访谈蒋峥嵘、蒋险峰及玉环塑化厂受让方，了解受让方基本情况、玉环塑化厂对外转让的原因、受让方与公司实际控制人、董监高、员工或前员工等是否存在关联关系；

(9) 查阅公司董事、监事、高级管理人员及核心人员调查问卷；

(10) 获取新弘汽配资产评估报告；

(11) 访谈中生华创合伙人，了解合伙人基本情况及其主要关联方等信息，是否与公司及其实际控制人、供应商、客户存在资金、业务往来；；

(12) 获取硕华佰奥、北京佰科和中生华创的工商档案并通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”、“天眼查”等网站进行网络核查；

(13) 获取公司收入成本明细表、采购明细表，比较分析中生华创合伙人的关联企业销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异原因及合理性；

(14) 访谈公司实际控制人，了解硕华佰奥设立背景、原因及未来规划；

(15) 获取报告期内销售交易的回款明细表，将账面记载的付款方名称与银行回单记载的付款方名称进行核对，形成第三方付款统计明细表；

(16) 访谈公司财务负责人和销售负责人，了解并获取公司内部控制制度；

(17) 获取客户对于第三方回款的确认函或委托付款函，核查销售真实性和交易金额的准确性；

(18) 取得并核查公司、控股股东、实际控制人、公司关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等报告期内银行流水。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主要关联企业与公司不存在同业竞争或关联交易，与公司客户、供应商及其关系密切方不存在资金、业务往来，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对公司独立性不存在不利影响；

(2) 硕华生物注销前经营范围包括塑料制品销售，但其设立至注销期间未实际开展经营活动，纬航商贸设立至注销期间未实际开展经营活动，其注销前与公司主营业务不同；

(3) 硕华生物、纬航商贸与公司不存在资产混同、人员共用、采购、销售渠道相同等情形；不涉及注销后人员安置、资产、业务承接事宜；报告期内公司不存在其他类似关联方；

(4) 陈鲲、李如琼因个人原因辞任公司董事、财务负责人，现分别担任公司销售经理、财务经理。两人除持有德清诚创出资额外，不存在投资或控制其他企业的情况；

(5) 李如琼报告期内投资或控制的企业及其他关联企业中，经营业务与公司及公司客户、供应商业务存在较大差异。除德清诚创从公司处取得股东分红外，其他关联企业与公司及其实际控制人、客户、供应商不存在资金、业务往来；

(6) 玉环塑化厂始终为自然人投资企业，历史沿革不涉及国有资产、集体资

产流失；

(7) 公司的部分业务技术、资产、人员及销售采购渠道来源于玉环塑化厂；

(8) 蒋峥嵘、蒋险峰为进一步降低管理成本决定转让新弘汽配股权，受让方与公司实际控制人、董监高、员工或前员工等不存在关联关系；本次交易定价公允，交易真实有效，不会对公司的生产经营造成不利影响；

(9) 中生华创主要关联方硕华佰奥系公司子公司，主要关联方陈占江因在硕华佰奥任职，从公司子公司处领取薪酬，报告期内陈占江与公司实际控制人存在个人借款行为；

(10) 中生华创部分有限合伙人的关联方与公司存在业务往来，部分有限合伙人与公司经销商存在资金往来，资金往来具有合理性，与公司无关；

(11) 硕华佰奥设立目的为提高公司自主品牌产品国内销售能力。其未来规划为深耕经营国内市场，帮助公司提高国内生命科学耗材领域知名度，终端销售真实；

(12) 硕华佰奥业务对中生华创不存在重大依赖；

(13) 北京佰科的信息披露内容不存在错误；

(14) 公司使用个人卡代收代付少量款项和资金少量占用已在首次申报审计截止日前规范；首次申报审计截止日后，公司存在少量第三方回款，主要来自于境外客户，具有必要性和商业合理性，公司财务内控制度健全并有效执行；

(15) 公司报告期内关联交易均已履行了相应的内部决策程序予以追认，该等关联交易不存在其他违法违规的情形；

(16) 报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）与公司不存在非经营性资金往来情况，与公司销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠情况；

(17) 除孙晓晓外，报告期内关联方（包含报告期内注销的关联方）不存在为公司代垫成本、费用情形；

(18) 通过上述核查程序进行核查，公司不存在其他未披露的关联方、关联交易或财务内控不规范情况。

**(十) 请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订）》问题54的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户**

**资金流水的核查情况，并就发行人是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见**

1. 核查范围及核查程序

(1) 核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订)》问题 54 的要求，我们确定公司资金流水的核查主体的范围为：公司及其子公司、公司的实际控制人（含配偶、子女)、公司其他董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及持有公司 5%以上股份的自然人股东。公司独立董事均不参与公司的日常经营管理，基于个人隐私原因考虑，未提供个人资金流水。

(2) 核查程序

1) 实地前往公司基本户开立银行打印《已开立银行账户结算清单》和银行对账单，将公司账载银行账户与独立取得的《已开立银行结算账户清单》的信息进行核对，核查账户信息的完整性；

2) 获取公司及其子公司企业信用报告，结合公司经营情况与业务主要开展地区判断开立的银行账户数量与分布是否存在异常，关注账户用途及开立、注销原因；

3) 对公司及其子公司所有银行账户，包括零余额账户和当年销户账户执行了银行函证程序，核对回函的真实性及银行函复信息，核查账户信息的完整性；

4) 了解公司相关人员开设储蓄卡账户情况并获取报告期内银行账户明细、个人银行流水账户完整性承诺，并通过“云闪付 APP”查询、“支付宝 APP”查询等方式核查公司相关人员提供的银行账户是否存在遗漏的情况，结合个人资金流大小及长期居住、工作地判断开户数量与地点是否存在异常；通过“云闪付 APP”、“支付宝 APP”核查银行范围主要包括：工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、民生银行、兴业银行、平安银行、华夏银行、北京银行、广发银行、中信银行、浦发银行、杭州银行、浙商银行、光大银行、泰隆银行、宁波银行、网商银行和上海银行等 22 家银行；

5) 选取重点相关人员，我们陪同至主要银行打印银行流水，由银行柜台工作人员打印该人员在该银行的所有银行账户清单（或者在自助机上通过身份证查询该清单并拍照留存)，随后打印前述清单中每一个银行账号的资金流水；核查

主要银行范围包括：德清农商行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、民生银行、兴业银行、平安银行、华夏银行、北京银行、广发银行、中信银行、浦发银行、杭州银行、浙商银行、光大银行、泰隆银行和湖州银行等 21 家银行；

6）通过交叉复核形式比对全体核查对象间存在资金往来的银行账户。

(3) 核查情况

根据以上核查范围，我们收集并核查了相关主体名下共计 203 个银行账户。

1）公司及其子公司银行账户情况

| 序号 | 账号主体 | 开户银行 | 账户 | 性质 | 开户时间 | 状态 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 硕华生命 | 中信银行 | 811080*********7749 | 专用户，开户清单未列示 | | 正常 | |
| 2 | 硕华生命 | 浙商银行 | 336002**********3549 | 一般存款账户 | 2021/02/18 | 正常 | |
| 3 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********7338 | 外汇结算账户 | 2012/11/08 | 正常 | |
| 4 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********6725 | 外汇结算账户 | 2012/11/08 | 正常 | |
| 5 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********8536 | 外汇待核查账户 | 2012/11/19 | 正常 | |
| 6 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********4922 | 外汇待核查账户 | 2013/12/30 | 正常 | |
| 7 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********0352 | 一般存款账户 | 2012/12/20 | 正常 | |
| 8 | 硕华生命 | 工商银行 | 120528*********3083 | 基本存款账户 | 2006/12/06 | 正常 | |
| 9 | 硕华生命 | 杭州银行 | 330504*********0405 | 一般存款账户 | 2019/06/05 | 撤销 | |
| 10 | 硕华生命 | 建设银行 | 330016**********8137 | 一般存款账户 | 2009/04/23 | 撤销 | |
| 11 | 硕华佰奥 | 建设银行 | 110501**********0297 | 基本存款账户 | 2017/10/16 | 正常 | |
| 12 | 北京佰科 | 交通银行 | 110060**********1786 | 基本存款账户 | 2019/07/01 | 注销 | 已于 2021 年 6 月注销 |
| 13 | 宁波艾荣 | 中国银行 | ********9805 | 基本存款账户 | | 注销 | 已于2018年10月注销 |

2）除公司及其子公司外，相关人员及其主要关联方银行账户情况

| 序号 | 姓名/名称 | 与公司关系 | 核查账户数目 |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1 | 蒋峥嵘 | 公司实际控制人、董事长、总经理 | 23 |
| 2 | 孙晓晓 | 公司实际控制人、董事、副总经理、董事会秘书 | 15 |
| 3 | 蒋昕怡 | 公司实际控制人之女 | 9 |
| 4 | 蒋险峰 | 公司董事、副总经理 | 19 |
| 5 | 徐妙眉 | 蒋险峰配偶 | 13 |
| 6 | 蒋经纬 | 蒋险峰之子 | 9 |
| 7 | 谢小良 | 公司董事 | 9 |
| 8 | 陈鲲 | 曾任公司董事、现为公司销售经理 | 6 |
| 9 | 阳小春 | 公司监事会主席 | 9 |
| 10 | 沈洁 | 公司监事、主要销售人员 | 3 |
| 11 | 陆丽芳 | 公司监事 | 5 |
| 12 | 陶小虎 | 公司财务总监 | 16 |
| 13 | 李如琼 | 曾任公司财务负责人，现任财务经理 | 10 |
| 14 | 田秀燕 | 公司财务人员 | 7 |
| 15 | 施敏 | 公司财务人员 | 5 |
| 16 | 张霞萍 | 曾任公司出纳 | 3 |
| 17 | 费星 | 公司财务人员 | 6 |
| 18 | 朱佳欢 | 公司财务人员 | 5 |
| 19 | 邱玥 | 公司证券事务代表 | 5 |
| 20 | 陈琦高 | 公司采购经理 | 9 |
| 21 | 玉环新弘汽配有限责任公司 | 公司实际控制人曾经控制的其他企业 | 2 |
| 22 | 硕华生物科技（德清）有限公司 | 公司实际控制人曾经控制的其他企业 | 1 |
| 23 | 纬航商贸（德清）有限公司 | 公司董事、副总经理蒋险峰曾经控制的其他企业 | 1 |
| 合计 | | | 190 |

2. 异常情形的核查范围及确定依据

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关要求，我们充分结合公司所处经营环境、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等因素，对资金流水核查范围进行了审慎考虑，逐项说明如下：

| 序号 | 《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》要求核查事项 | 是否存在 | 具体情况 |
|---|---|---|---|
| 1 | 公司备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形 | 否 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2 | 公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致 | 否 | 报告期内，公司综合毛利率分别为46.19%、56.62%和 54.52%；期间费用率分别为17.34%、13.88%和15.36%；销售净利率分别为24.82%、35.01%和32.44%，各期指标不存在较大异常变化，与同行业公司不存在重大不一致。 |
| 3 | 公司经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常 | 否 | 公司报告期内经销模式收入占比分别为26.90%、33.92%和30.66%，经销模式毛利率分别为50.88%、58.47%和50.58%，与同行业可比公司不存在重大差异。 |
| 4 | 公司将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业 | 否 | 报告期内，公司向外协供应商采购所发生的灭菌费用占采购总额的比例分别为 4.14%、3.11%和4.79%，变动幅度较小。 |
| 5 | 公司采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常 | 否 | 报告期内公司采购总额中进口占比分别为0.00%、0.64%和 0.00%，占比较小；销售总额中出口占比分别为 57.72%、41.56%和57.37%，销售单价、境外客户资质不存在重大异常。 |
| 6 | 公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问 | 否 | |
| 7 | 董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化 | 否 | |
| 8 | 其他异常情况 | 否 | |

综上，我们认为，公司不需要扩大资金流水核查范围。

3. 核查标准

对公司及其子公司的银行流水，我们重点核查 20 万元及以上的银行流水发生额，和 20 万元及以上的银行日记账发生额进行双向比对。在查验对账单真实性后，逐条记录达到重要性标准的信息（包括户名及账号、交易对方户名及账号、交易时间、交易金额、交易摘要），与公司对应银行日记账进行比对，关注每条记录发生额的合理性、以及是否存在相关信息不一致的情形，后根据前述核查程序一一执行核查，直至确认相关银行流水发生的合理性及操作的合规性。

对相关人员的银行流水，我们重点核查单笔 5 万元及以上的大额交易以及单笔虽未达到前述金额标准，但在短期内与同一交易对方频繁交易且累计金额达到 5 万元及以上的交易。在查验对账单真实性后，逐条记录达到重要性标准的信息（包括户名及账号、交易对方户名及账号、交易时间、交易金额、交易摘要），根据前述核查程序一一执行核查并与相关人员进行沟通，确认具体交易背景，并对部分大额流水获取必要的支撑证据，直至确认相关银行流水发生的合理性及合

规性。

4. 核查情况

我们在资金流水核查中结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查了报告期内发生的以下事项：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

我们执行了以下核查程序：

1) 查阅了《资金管理管理制度》《对外担保决策制度》《对外投资管理制度》《关联交易决策制度》等内部控制制度，评价其设计和确定其是否得到执行，并选择样本测试相关内部控制的运行有效性；

2) 访谈公司管理层，了解公司内部治理结构，重点关注内部治理结构中资金使用相关程序与权限设置，通过查阅相关工作文件与记录，确定其是否有效运行；

3) 访谈公司财务总监与经办人员，了解公司有关货币资金管理的制度及其在实际经营过程中的执行情况，确认公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷，大额资金流水是否存在异常情况。

经核查，公司报告期内存在少量资金占用、个人卡代收代付及第三方回款，相关情况公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人内部控制制度情况”之“（三）报告期内的财务内控不规范情形”进行了披露。针对上述资金占用情况，公司已积极完成整改并完善内部控制制度。

综上，我们认为：报告期内，公司资金占用和通过个人卡代收代付款项的情形已得到整改和规范；针对第三方回款情况，公司已制定相应内控制度，严格管控第三方回款。截至本问询函回复出具日，公司已制定了严格的资金管理制度，建立了完备的内部控制体系，公司资金管理相关内部控制制度不存在重大缺陷。

(2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

我们执行了以下核查程序：

1) 获取了公司及其子公司已开立银行账户清单与对应对账单、企业信用报告，了解公司银行账户开户地点、开立时间和销户情况，通过函证形式向全部开户银行确认公司所提供账户及相关账户余额的真实性；

2）对公司报告期各期末所有已开立银行账户实施函证程序，发函及回函比例均为100%，函证的内容包含开户银行对应各账户下银行存款等科目期末余额、公司及子公司报告期内在该银行账户注销情况等。

经核查，我们认为：公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们执行了以下核查程序：

1）逐笔核查了报告期 20 万元及以上的银行流水发生额和 20 万元及以上的银行日记账发生额对应流水，核对了记账凭证、银行回单等原始凭证，复核交易对手方名称账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项，具体核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 借方 | 贷方 | 借方 | 贷方 | 借方 | 贷方 |
| 总金额 | 24,571.20 | 22,347.95 | 17,077.24 | 15,689.36 | 9,348.87 | 8,844.90 |
| 查验金额 | 18,119.26 | 16,303.63 | 11,009.63 | 10,117.74 | 5,851.92 | 5,508.24 |
| 查验比例 | 73.74% | 72.95% | 64.47% | 64.49% | 62.59% | 62.28% |
| 20 万元及以上总发生金额 | 15,420.34 | 11,864.57 | 10,268.04 | 7,648.21 | 3,874.88 | 2,652.75 |
| 20 万元及以上查验金额 | 15,420.34 | 11,864.57 | 10,268.04 | 7,648.21 | 3,874.88 | 2,652.75 |
| 20 万元及以上查验比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

2）提取公司银行账户流水中的交易对手信息，针对交易对手方为法人主体的情况，与公司客户、供应商档案进行对比，确认相关交易主体资金往来的背景、原因以及合理性；针对交易对手方为自然人的情况，与公司员工名单进行对比，确认公司与公司员工以及非公司员工发生资金往来的背景、原因以及合理性；

3）获取董事会决议、股东大会决议等内部决策文件、相关协议或合同进行核对，检查是否具有真实的商业背景；

4）根据公司销售、采购情况，核查公司是否存在与业务无关的大额资金往来，关注公司与主要客户、供应商间的资金往来与销售收入、采购金额及应收、

应付账款是否匹配；

5）根据公司费用支出明细，核查公司是否存在无真实交易的资金流出，是否存在资金流出高于实际应支出金额的情况。

经核查，我们认为：公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们执行了以下核查程序：

1）核查了公司 20 万元以上的银行流水发生额及银行日记账发生额，将其进行双向比对；

2）获取了公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的个人银行流水、员工名册与工资明细表，核查了单笔交易在 5 万元以上的大额交易，以及单笔虽未达到前述金额标准，但在短期内与同一交易对方频繁交易且累计金额达到 5 万元及以上的交易；

3）对上述达到标准的资金流水进行交叉复核，确认上述自然人与公司之间资金往来具体背景及合理性，确认上述自然人与公司员工之间存在资金往来的主要目的及原因。

经核查，报告期内，除现金分红、工资等正常资金往来外，公司与实际控制人孙晓晓存在少量代收代付资金往来，均具有合理原因，并在报告期内全部清理完毕，上述情形已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”披露。

综上，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们执行了以下核查程序：

报告期各期，公司现金收支具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 借方 | 贷方 | 借方 | 贷方 | 借方 | 贷方 |
| 库存现金 | 60.86 | 61.52 | 12.49 | 11.76 | 32.59 | 32.50 |

针对报告期公司现金收支金额较小的情况，1）获取公司现金日记账，复核对应的记账凭证及原始单据等资料，核查对应交易背景及真实性，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；2）获取公司的现金日记账，与银行流水进行比对，核查是否存在大额或频繁取现的情形。

经核查，我们认为：公司不存在大额或频繁取现的情形，不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们执行了以下核查程序：

1) 核查了公司报告期内大额资金流水情况，报告期内，公司无实物形态资产或服务支出分别为 52.19 万元、138.01 万元和 162.10 万元，金额较小。针对大额资金流水，获取了公司的无形资产清单以及相关费用科目明细表进行比对分析；

2) 获取并查阅了报告期内公司银行流水及购买无实物形态资产或服务的相关协议，结合公司业务发展判断是否具备商业合理性、相关无实物形态资产或服务能否为公司带来收入。

经核查，我们认为：报告期内公司购买无实物形态资产或服务的情形主要为支付上市中介机构服务费等，具备商业合理性。除上述情况之外，报告期内，公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

我们执行了以下核查程序：

了解公司实际控制人开设银行账户情况并获取对应银行对账单，对单笔交易在 5 万元以上的大额交易，以及单笔虽未达到前述金额标准，但在短期内与同一交易对方频繁交易且累计金额达到 5 万元及以上的交易，结合公司员工名册、主要客户及供应商名单、相关法人主体的核心人员名单进行了核查，对达到重大标

准的流水交易背景一一确认，并获取了购房合同、借款协议等文件。

经核查，我们认为：公司实际控制人个人账户大额资金往来均存在合理背景，不存在频繁大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

我们执行了以下核查程序：

1) 结合个人银行流水进行了交叉核验，对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款进行具体核查；

2) 对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员获得的金额达到 5 万以上的现金分红款的资金流向或用途进行逐一核查，一一确认交易背景，并获取购房合同、贷款协议等证明文件；

3) 获取工资明细表，结合核查对象的个人银行流水进行交叉核验；

4) 获取公司工商资料及银行流水，将公司银行流水与核查对象的个人银行流水进行交叉核验，确认核查对象是否从公司处获得资产转让款、股权转让款。

经核查，1)报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员直接或通过德清诚创间接从公司处获得现金分红，公司实施的现金分红具体如下：

| 序号 | 项目 | 实施年度 | 现金分红方案 | 现金分红金额（万元） |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2018 年年度权益分派方案 | 2019年度 | 以公司现有总股本 31,500,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.50 元人民币现金。 | 472.50 |
| 2 | 2019 年半年度权益分派方案 | 2019年度 | 以公司现有总股本 31,500,000 股为基数，向全体股东每 10 股送红股 4 股，每 10 股派人民币现金 1.50 元。 | 472.50 |
| 3 | 2019 年年度权益分派方案 | 2020年度 | 以公司现有总股本 44,100,000 股为基数，向全体股东每 10 股派人民币现金 2.30 元。 | 1,014.30 |
| 4 | 2020 年半年度权益分派方案 | 2020年度 | 以公司现有总股本 44,100,000 股为基数，向全体股东每 10 股送红股 5 股，每 10 股派人民币现金 1.00 元。 | 441.00 |
| 合计 | | | | 2,400.30 |

报告期内，公司各股东现金分红情况如下：

单位：万元

| 股东名称/姓名 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 合计 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 蒋峥嵘 | | 706.86 | 459.00 | 1,165.86 |
| 蒋险峰 | | 415.80 | 270.00 | 685.80 |
| 孙晓晓 | | 263.34 | 171.00 | 434.34 |
| 德清诚创 | | 69.30 | 45.00 | 114.30 |
| 总计 | | 1,455.30 | 945.00 | 2,400.30 |

其中，蒋峥嵘、孙晓晓、蒋险峰获得的大额现金分红款主要资金流向或用途具体详见本问询函回复“十八、关于历史沿革”之“（一）说明报告期内现金分红的具体情况，包括金额、去向及用途，主要股东资金使用情况，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在其他利益输送的情况”，不存在重大异常；

2） 2020年12月，蒋峥嵘陆续收到陶小虎等33位员工受让德清诚创19.3099%出资额的资金合计175.18万元，上述金额主要用于证券投资；

3）上述人员获得工资薪酬主要流向为个人消费、购房等个人合理用途，不存在重大异常。除此之外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从公司获得资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的情形。

综上，我们认为：公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得的大额现金分红款、薪酬的主要资金流向或用途不存在重大异常；上述人员不存在从公司获得资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款后主要资金流向或用途重大异常的情形。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们执行了以下核查程序：

1) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在5万元以上的流水逐笔核查相关对手方信息，形成流水核查表；

2) 获取报告期各期公司收入明细表、采购明细表、客户和供应商清单；获取公司控股股东和实际控制人控制的关联公司清单，将自然人流水核查表交易对手方与公司关联方、客户、供应商清单进行比对，同时对主要客户及供应商进行

了走访，了解其是否与相关人员存在除业务合同约定外的资金往来。

经核查，1）报告期内公司存在通过实际控制人孙晓晓的个人卡收取与支付少量业务相关的款项的情况，公司已于报告期内完成整改，上述情形已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”披露，不存在异常。2）报告期内，公司实际控制人之一致行动人之配偶徐妙眉存在与供应商资金往来，具体详见本问询函回复“九、关于成本及采购”之“（三）”之“1”之“（2）公司报告期各期主要劳务外包商”。

综上，我们认为：公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们执行了以下核查程序：

1) 查阅公司控股股东和实际控制人控制的关联公司和关联自然人的所有银行账户（含注销企业注销的银行账户、自然人已注销的银行账户），核查报告期内资金流水；

2) 通过对公司实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行流水记录与公司主要客户、供应商及其主要人员进行对比，确认上述人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内，公司存在通过实际控制人孙晓晓个人卡代收少量废料销售款及报废设备处置款，代垫集装箱装箱费、运费、维修费等费用以及劳务费用的情形，公司已于报告期内完成整改，上述情形已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”披露。除上述情形外，不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

5. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

(2) 公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

(3) 公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外

投资等匹配；

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事及高管等不存在异常大额资金往来；

(5) 公司不存在大额或频繁取现的情形；公司同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

(6) 报告期内公司购买无实物形态资产或服务的情形主要为支付上市中介机构服务费等，具备商业合理性；

(7) 公司不存在实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

(8) 公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得的大额现金分红款、薪酬的主要资金流向或用途不存在重大异常；上述人员不存在从公司获得资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款后主要资金流向或用途重大异常的情形；

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

(10) 报告期内存在少量关联方资金占用情况，公司已积极完成整改并完善内部控制制度。除此之外，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**二、关于收入构成及变动情况**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人主要从事生命科学实验与检测耗材的生产、销售，产品涵盖生物样本库、细胞培养、体外诊断及微生物检测等耗材及部分配套仪器；其中细胞培养类和体外诊断类耗材收入占比较高。**

**(2) 2018-2020 年生物样本库类和体外诊断类产品收入占比呈增长趋势，细胞培养类产品收入占比呈下降趋势。**

**(3) 报告期仪器收入占比较小，报告期各期销售金额为 14.67 万元、13.07**

**万元、18.23 万元和 25.64 万元。**

**请发行人：**

**(1) 区分下游具体应用领域说明各应用领域主营业务收入情况，各下游应用领域报告期内固定资产投资增速、产能情况与发行人对应领域收入变动匹配分析。**

**(2) 说明发行人 2018-2020 年生物样本库类和体外诊断类产品收入占比呈增长趋势，细胞培养类产品收入占比呈下降趋势的原因及与行业环境、下游应用领域需求变化的匹配性。**

**(3) 区分境内、境外销售，补充披露发行人应用于新冠检测的产品种类、报告期各期收入金额、销量、单价、毛利率及收入占比情况，与非用于新冠检测的产品是否存在明显差异及原因。结合新冠疫情发展趋势、国家防疫及检测政策、下游客户采购机制、终端检测价格走势等，分析说明发行人与新冠检测有关的产品销量、价格是否存在受行业环境或政策影响而下降的风险，发行人该类产品除应用于新冠检测外是否具备其他应用或形成收入的能力。**

**(4) 说明发行人报告期仪器销售的具体情况，收入确认方式及主要客户群体、应用领域，该类收入金额及占比较低的原因，未来是否存在拓展空间、业务拓展情况。**

**(5) 说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。**

**(6) 结合发行人在新三板挂牌期间主要经营业绩变动情况，分析说明发行人近年来业绩大幅增长的原因，剔除新冠疫情带来业务增长因素后是否仍保持增长趋势。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 4 条)**

**说明：**

(一) 区分下游具体应用领域说明各应用领域主营业务收入情况，各下游应用领域报告期内固定资产投资增速、产能情况与发行人对应领域收入变动匹配

**分析**

1. 区分下游具体应用领域说明各应用领域主营业务收入情况

公司主营业务为生命科学实验与检测耗材的研发、生产与销售，产品主要应用于实验或检测场景下的样本取样、转移、分离、提纯和保存等主要环节。基于公司产品的主要应用场景，可将产品划分为实验、检测、通用三大应用领域。

公司报告期内区分下游具体应用领域主营业务收入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 主要产品 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 实验领域 | 血清移液管、离心管、细胞培养板/皿/瓶等 | 6,791.66 | 36.19% | 3,768.94 | 24.52% | 4,035.47 | 46.88% |
| 检测领域 | 一次性病毒采样管、ESR 管、FOB 瓶等 | 3,284.01 | 17.50% | 5,175.07 | 33.67% | 2,008.80 | 23.34% |
| 通用领域 | 冻存管、巴氏吸管、冷冻管、吸头、PCR 管等 | 8,691.58 | 46.31% | 6,425.58 | 41.81% | 2,563.11 | 29.78% |
| 合计 | | 18,767.26 | 100.00% | 15,369.59 | 100.00% | 8,607.39 | 100.00% |

公司实验领域收入 2020 年度略有下降，系疫情形势下终端客户实验需求短期下降、公司产能不足优先保障疫情相关产品的生产、外销运力不足影响海外实验耗材产品的交付等因素综合影响所致。

报告期内公司检测领域收入有所波动，系 2020 年公司一次性病毒采样管产品在新冠病毒检测方面得到推广应用，推动了检测领域收入的大幅增长；2021 年随着疫情防控常态化下新冠检测耗材的供需平衡，检测领域收入有所下降。

公司通用领域产品主要系冻存管、巴氏吸管等通用于实验、检测领域的产品。通用领域收入 2020 年和 2021 年增速较快，主要系新冠疫情下冻存管产品及巴氏吸管产品在新冠检测方面得到应用，为公司带来了新增市场需求。

2. 各下游应用领域报告期内固定资产投资增速、产能情况与公司对应领域收入变动匹配分析

(1) 公司主要产品为塑料耗材，主要生产工艺系对高分子塑料颗粒进行注塑、吹塑或挤出使其成型。公司生产设备具有较高的通用性，可用于生产各应用领域产品，因此无法按下游应用领域拆分列示报告期内固定资产投资增速、产能情况。公司不同生产工艺对应的主要生产设备原值与产能匹配情况如下：

| 项目 | 指标 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 注塑工艺 | 产能（小时） | 288,827.96 | 194,520.16 | 158,750.00 |
| | 注塑机原值（万元） | 1,101.32 | 634.20 | 367.68 |
| | 产能/注塑机原值（小时/万元） | 262.26 | 306.72 | 431.76 |
| 吹塑工艺 | 产能（万 PCS） | 32,097.38 | 34,023.68 | 27,827.20 |
| | 吹塑机原值（万元） | 212.02 | 177.50 | 142.99 |
| | 产能/吹塑机原值（PCS/元） | 151.39 | 191.68 | 194.61 |
| 挤出工艺 | 产能（万 PCS） | 9,439.21 | 5,360.06 | 7,192.80 |
| | 挤出机原值（万元） | 130.51 | 86.40 | 78.71 |
| | 产能/挤出机原值（PCS/元） | 72.33 | 62.04 | 91.39 |

注：设备原值为（期初设备原值+期末设备原值）/2

2020 年公司注塑工艺产能/注塑机原值有所下降，系一方面公司 2020 年新购入多台注塑机设备，产能的释放及规模效应的形成需一定时间；另一方面公司为满足下游终端客户对耗材产品精密度的要求，购置了更为先进精密、适配性更强的注塑机设备，新增注塑机单位价格高于原有设备。2021 年注塑工艺产能/注塑机原值较上年有所下降，主要系新增注塑机设备单位价格较高所致。

报告期内公司挤出工艺产能/挤出机原值、吹塑工艺/吹塑机原值波动较大，系上述工艺对应产品为血清移液管、ESR 管、巴氏吸管，其后端生产工序自动化程度较低，需要人工进行后续塞芯、挑选、包装等工作，其产能主要取决于后端人员的数量、工时和效率，因此挤出工艺和吹塑工艺固定资产规模和产能之间不具有匹配性。

(2) 报告期内，公司固定资产增速与收入匹配分析如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
| --- | --- | --- | --- |
| 固定资产原值 | 9,822.75 | 6,172.83 | 5,079.14 |
| 专用设备原值 | 5,606.11 | 3,698.78 | 2,674.70 |
| 主营业务收入 | 18,767.26 | 15,369.59 | 8,607.39 |
| 单位产出（主营业务收入/固定资产原值） | 1.91 | 2.49 | 1.69 |
| 单位产出（主营业务收入/专用设备原值） | 3.35 | 4.16 | 3.22 |
| 固定资产原值增长率 | 59.13% | 21.53% | 14.99% |

| 项目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
| --- | --- | --- | --- |
| 专用设备原值增长率 | 51.57% | 38.29% | 27.83% |
| 收入增长率 | 22.11% | 78.56% | 18.30% |

如上表所示，公司 2020 年单位产出大幅上升、收入增长率高于当年固定资产投资增速，系公司新冠检测相关产品需求显著增加且单位售价较高，收入规模提升较大，单位产出相应增加。

公司 2021 年单位产出下降、收入增长率低于当年固定资产投资增速，主要系：1）公司有序提产扩能、持续增加对生产专用设备的投入，专用设备的投入到产能的释放、最终实现收入需要一定时间，当期主营业务收入与期末设备原值存在时间性差异；2）2021 年 12 月公司四号生产厂房一层和三层达到预计可使用状态，转入固定资产核算，固定资产原值增加 1,599.69 万元，由于投入时间较晚尚未产生经营效益。

报告期内，公司专用设备原值复合增长率为 44.77%，同期主营业务收入复合增长率为 47.66%，公司固定资产投资增速与主营业务收入增长较为匹配。

综上所述，报告期内，公司固定资产投资增速、产能情况与公司收入变动存在一定时间性差异，但整体具有匹配性。

**（二）说明发行人 2018-2020 年生物样本库类和体外诊断类产品收入占比呈增长趋势，细胞培养类产品收入占比呈下降趋势的原因及与行业环境、下游应用领域需求变化的匹配性**

公司 2018 年至 2021 年主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 耗材 | 生物样本库类 | 6,016.02 | 32.06% | 2,087.02 | 13.58% | 765.72 | 8.90% | 559.92 | 7.70% |
| | 细胞培养类 | 6,706.47 | 35.73% | 3,715.26 | 24.17% | 3,972.24 | 46.15% | 3,311.53 | 45.51% |
| | 体外诊断类 | 4,869.07 | 25.94% | 8,423.93 | 54.81% | 2,920.33 | 33.93% | 2,609.93 | 35.87% |
| | 微生物检测类 | 920.61 | 4.91% | 784.87 | 5.11% | 768.48 | 8.93% | 752.40 | 10.34% |
| | 其他 | 226.00 | 1.20% | 340.28 | 2.21% | 167.55 | 1.95% | 27.39 | 0.38% |
| 仪器 | | 29.09 | 0.16% | 18.23 | 0.12% | 13.07 | 0.15% | 14.67 | 0.20% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 合计 | 18,767.26 | 100.00% | 15,369.59 | 100.00% | 8,607.39 | 100.00% | 7,275.84 | 100.00% |

1. 生物样本库类

2018 年至 2021 年，公司生物样本库类耗材收入分别为 559.92 万元、765.72 万元、2,087.02 万元和 6,016.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 7.70%、8.90%、13.58%和 32.06%，呈快速增长之势。主要原因为：（1）2020 年新冠疫情爆发后，公司多码合一冻存管具备多码跟踪、支持检测样本可追溯性以及批量样本检测的优势,被部分客户用于批量新冠检测，营业收入大幅增长；（2）公司自 2015 年起开始布局生物样本库业务，经过多年的研发积累和市场培育，公司在生物样本库领域已建立了较强的竞争优势，报告期内，公司紧抓转化医学、精准医疗领域快速发展机遇，生物样本库耗材业务增长较快；（3）报告期内，随着公司多码自动协同蚀刻工艺技术、全自动同步识别校验技术、一键式批量智能扫码技术等核心技术的不断完善，核心产品多码合一冻存管迭代优化，公司生物样本库耗材的市场竞争力不断提升，销售数量逐年增长；（4）与传统的冷冻管等产品相比，多码合一冻存管的销售价格相对较高，其销售占比的提升推动了报告期内公司生物样本库耗材收入提高。

2. 体外诊断类

2018 年至 2021 年，公司体外诊断类耗材收入分别为 2,609.93 万元、2,920.33 万元、8,423.93 万元和 4,869.07 万元，占主营业务收入的比例分别为 35.87%、33.93%、54.81%和 25.94%，波动较大。2020 年体外诊断类耗材收入大幅上涨主要原因为：受全球新冠疫情带动，公司一次性病毒采样管和巴氏吸管系列产品在新冠病毒检测领域得到推广应用，推动了体外诊断类耗材销售收入的大幅增长。2018 年至 2021 年，体外诊断类耗材的具体销售构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 2018 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 体外诊断通用耗材 | 3,496.60 | 71.81% | 5,183.22 | 61.53% | 2,920.33 | 100.00% | 2,609.93 | 100.00% |
| 一次性病毒采样管 | 1,372.47 | 28.19% | 3,240.71 | 38.47% | | | | |
| 合计 | 4,869.07 | 100.00% | 8,423.93 | 100.00% | 2,920.33 | 100.00% | 2,609.93 | 100.00% |

公司 2019 年体外诊断通用耗材收入同比增长 11.89%，主要系公司 ESR 管、FOB 瓶、集成式防潮瓶等耗材下游市场需求稳步提升，推动整体体外诊断耗材收

入的增长。

公司 2020 年体外诊断通用耗材收入同比增长 77.49%，主要系受新冠疫情的影响，公司推出适用于新冠病毒检测的微量巴氏吸管。随着疫情在全球范围内蔓延，巴氏吸管系列产品需求量大幅增加，且市场价格有较大提升，带动了 2020 年体外诊断通用耗材销售收入的增长。

2021 年，随着疫情防控常态化下新冠检测耗材的供需平衡，公司巴氏吸管系列产品销售单价回落，销售数量较 2020 年大幅下降。此外新冠疫情阶段性抑制了常规体外诊断产品的增长，影响了公司体外诊断通用产品的收入。

一次性病毒采样管系公司为满足新冠病毒检测耗材的需求开发的新产品，2020 年为公司带来了较高的收入。2021 年随着国内疫情防控常态化，一次性病毒采样管的市场需求逐渐下降，产品销售数量、销售单价出现较大下降。

3. 细胞培养类

2018 年至 2021 年，公司细胞培养类耗材收入分别为 3,311.53 万元、3,972.24 万元、3,715.26 万元和 6,706.47 万元，占主营业务收入的比例分别为 45.51%、46.15%、24.17%和 35.73%，波动较大。

公司 2019 年细胞培养类耗材收入同比增长 19.95%，公司作为国内较早进入生命科学耗材行业的企业之一，凭借多年技术积累与产品口碑，在生命科学耗材市场需求稳步上升和国产替代背景下，销售收入增长较快。

公司 2020 年细胞培养类耗材收入同比下降 6.47%，其中销售数量同比下降 6.13%，是收入下降的主要影响因素。主要原因为：（1）受国内及全球新冠疫情的影响，终端客户延期复工、复学，因此对细胞培养类耗材的需求出现暂时性下降；（2）公司产能有限，在承接订单、生产排期中优先选择利润较高的新冠检测耗材订单，放弃或延后了其他耗材的订单；（3）公司细胞培养类耗材外销客户占比较高，新冠疫情影响下外贸运力受限，公司放弃或延迟了部分订单，产品交货亦受到影响。

公司 2021 年细胞培养类耗材收入同比上升 80.51%，主要系：（1）新冠疫情缓解后下游客户需求恢复原有增长趋势，公司有序扩充产能，随着新增产能释放，细胞培养类耗材订单承接和生产排期已趋于正常；（2）长期以来我国生命科学实验与检测耗材市场国产化率较低，主要市场被跨国外企所占据，新冠疫情爆发后，

由于海外地区对疫情控制不到位，导致业务机会向国内企业转移，国内终端客户对国内品牌的认可度提高，国产替代加速；（3）国家政策支持为我国生命科学产业的发展创造了良好的宏观环境，此外新冠疫情增加了世界各国对生命科学行业的认知和关注度，在上述外部环境下生命科学行业快速发展，作为生命科学研究基本工具的耗材产品需求持续增长。

综上所述，公司 2018-2021 年生物样本库类产品收入占比呈增长趋势，体外诊断类、细胞培养类产品收入占比具有一定波动与行业环境、下游应用领域需求变化匹配。

**（三）区分境内、境外销售，补充披露发行人应用于新冠检测的产品种类、报告期各期收入金额、销量、单价、毛利率及收入占比情况，与非用于新冠检测的产品是否存在明显差异及原因。结合新冠疫情发展趋势、国家防疫及检测政策、下游客户采购机制、终端检测价格走势等，分析说明发行人与新冠检测有关的产品销量、价格是否存在受行业环境或政策影响而下降的风险，发行人该类产品除应用于新冠检测外是否具备其他应用或形成收入的能力**

1. 区分境内、境外销售，补充披露公司应用于新冠检测的产品种类、报告期各期收入金额、销量、单价、毛利率及收入占比情况，与非用于新冠检测的产品是否存在明显差异及原因

公司根据产品是否用于新冠检测作为筛选标准，将现有产品划分为可用于新冠检测的相关产品和非新冠检测相关产品。其中，新冠检测相关产品包括冻存管、冷冻管、一次性病毒采样管、巴氏吸管、吸头和 PCR 管。

报告期内，一次性病毒采样管下游应用场景基本为新冠检测。除一次性病毒采样管外，新冠检测相关产品中冻存管、冷冻管、巴氏吸管等其他产品均通用于常规场景和新冠检测场景，无法基于产品明确区分下游终端用途。

针对冻存管、冷冻管，我们对 2020 年度、2021 年度生物样本库产品主要客户以问卷的方式确认下游应用场景。针对巴氏吸管产品，考虑到巴氏吸管实际仅在 2020 年疫情爆发初期被国内客户广泛用于新冠检测用途，后续市场主流核酸检测取样移液已改为吸头等产品，因此假设 2020 年在 2019 年数据基础上保持 2018-2019 年变动率，且内销、外销单位成本保持不变进行计算；针对吸头产品，假设 2020 年度、2021 年度数据在 2019 年数据基础上保持 2018-2019 年变动率，

且内销、外销单位成本保持不变进行计算；针对 PCR 管产品，因 2018 年、2019 年销售规模较小，2020 年和 2021 年均视为新冠检测用途。

报告期内，公司应用于新冠检测的产品境内销售情况如下：

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 生物样本库类-冻存管 | 130.77 | 0.70% | 78.05% | 115.90 | 1.1283 | 64.82 | 0.42% | 52.65% | 101.43 | 0.6391 |
| 生物样本库类-冷冻管 | 31.35 | 0.17% | 58.96% | 136.25 | 0.2301 | 212.39 | 1.38% | 72.04% | 600.00 | 0.3540 |
| 体外诊断类--一次性病毒采样管 | 1,152.58 | 6.14% | 62.38% | 1,143.16 | 1.0082 | 2,094.76 | 13.63% | 67.09% | 1,371.64 | 1.5272 |
| 体外诊断类-巴氏吸管 | | | | | | 1,754.65 | 11.42% | 87.01% | 5,734.07 | 0.3060 |
| 体外诊断类-其他 | 424.25 | 2.26% | 31.71% | 3,565.03 | 0.1190 | 269.81 | 1.76% | 34.80% | 2,371.41 | 0.1138 |
| 合计 | 1,738.94 | 9.27% | 56.01% | 4,960.34 | | 4,396.43 | 28.60% | 73.09% | 10,178.56 | |

报告期内，公司应用于新冠检测的产品境外销售情况如下：

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 生物样本库类-冻存管 | 3,525.14 | 18.78% | 83.29% | 2,620.23 | 1.3454 | 401.10 | 2.61% | 68.15% | 476.03 | 0.8426 |
| 生物样本库类-冷冻管 | 21.80 | 0.12% | 46.03% | 70.00 | 0.3114 | 2.42 | 0.02% | 72.13% | 7.50 | 0.3226 |
| 体外诊断类--一次性病毒采样管 | 219.89 | 1.17% | 77.50% | 136.05 | 1.6162 | 1,145.95 | 7.46% | 82.67% | 274.92 | 4.1683 |
| 体外诊断类-巴氏吸管 | | | | | | 71.87 | 0.47% | 63.03% | 653.00 | 0.1101 |
| 体外诊断类-其他 | 80.91 | 0.43% | 33.38% | 427.76 | 0.1891 | 195.96 | 1.27% | 30.25% | 1,072.66 | 0.1827 |
| 合计 | 3,847.74 | 20.50% | 81.70% | 3,254.04 | | 1,817.31 | 11.82% | 73.02% | 2,484.12 | |

2020 年至 2021 年，公司应用于新冠检测的产品销售收入分别为 6,213.74 万元和 5,586.69 万元，占主营业务收入比例分别为 40.43%和 29.77%。2021 年新冠疫情对公司收入的带动相较 2020 年有所下降，随着新冠疫情逐步缓解以及公司提产扩能，公司常规用途耗材营业收入稳步提升。

2020 年至 2021 年，公司应用于新冠检测的主要产品种类发生了较大的改变，2020 年新冠疫情爆发初期，公司新冠检测主要产品为一次性病毒采样管和巴氏吸管，应用于新冠检测的上述产品占主营业务收入比例合计为 32.97%，随着新冠疫情防控常态化，上述产品市场供需关系发生变化，2021 年度收入占比由 32.97%降至 7.31%。公司冻存管因具备批量高效检测的优势，被部分客户用于新冠检测，应用于新冠检测的冻存管收入占比由 3.03%提升至 19.48%。

公司应用于新冠检测的主要产品与非用于新冠检测的产品对比如下：

(1) 生物样本库类—冻存管

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 内销-常规用途 | 1,097.30 | 19.54% | 60.42% | 1,917.05 | 0.5724 | 1,096.45 | 67.34% | 60.42% | 1,798.99 | 0.6095 |
| 外销-常规用途 | 863.07 | 15.37% | 84.68% | 563.19 | 1.5325 | 65.88 | 4.05% | 52.34% | 159.13 | 0.4140 |
| 内销-新冠检测用途 | 130.77 | 2.33% | 78.05% | 115.90 | 1.1283 | 64.82 | 3.98% | 52.65% | 101.43 | 0.6391 |
| 外销-新冠检测用途 | 3,525.14 | 62.77% | 83.29% | 2,620.23 | 1.3454 | 401.10 | 24.63% | 68.15% | 476.03 | 0.8426 |
| 合计 | 5,616.28 | 100.00% | 78.91% | 5,216.36 | 1.0767 | 1,628.25 | 100.00% | 61.69% | 2,535.58 | 0.6422 |

报告期内公司应用于新冠检测的冻存管主要系境外销售，国内客户对用于批量检测的冻存管需求较少。随着新冠病毒批量检测需求的增长以及下游客户对公司多码合一冻存管的认可，2021 年度公司应用于新冠检测的冻存管收入、销量及收入占比均有所提高，已超过非用于新冠检测的冻存管。

境内销售：公司应用于新冠检测的冻存管与非用于新冠检测的冻存管在 2020 年度毛利率、产品单价不存在较大差异；2021 年差异较大主要系采购产品种类、产品规格差异，2021 年新冠检测用途内销产品中主要为可用于批量检测、批量识别的 SBS 标准多码合一冻存管，公司对该产品定价较高。

境外销售：公司应用于新冠检测的冻存管与非用于新冠检测的冻存管在 2021

年度毛利率、产品单价不存在较大差异；2020 年差异较大，系 2020 年非用于新冠检测的外销产品主要为常规无码冻存管，该产品不涉及激光蚀刻工艺，定价相对较低。

报告期内公司应用于新冠检测的冻存管与非用于新冠检测的冻存管单价、毛利率存在差异主要系新冠检测需求客户采购产品主要为可用于批量检测的多码合一冻存管，该产品定价相较常规无码冻存管、单码冻存管较高。

(2) 生物样本库类—冷冻管

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 内销-常规用途 | 63.42 | 15.87% | 59.64% | 215.90 | 0.2938 | 56.67 | 12.35% | 55.67% | 180.76 | 0.3135 |
| 外销-常规用途 | 283.17 | 70.84% | 62.18% | 1,124.80 | 0.2517 | 187.29 | 40.83% | 56.53% | 822.50 | 0.2277 |
| 内销-新冠检测用途 | 31.35 | 7.84% | 58.96% | 136.25 | 0.2301 | 212.39 | 46.30% | 72.04% | 600.00 | 0.3540 |
| 外销-新冠检测用途 | 21.80 | 5.45% | 46.03% | 70.00 | 0.3114 | 2.42 | 0.53% | 72.13% | 7.50 | 0.3226 |
| 合计 | 399.74 | 100.00% | 60.65% | 1,546.95 | 0.2584 | 458.77 | 100.00% | 63.68% | 1,610.76 | 0.2848 |

报告期内公司应用于新冠检测的冷冻管产品相对较少。

境内销售：2020 年公司用于新冠检测的冷冻管单位售价、毛利率高于非用于新冠检测的冷冻管，系新冠疫情爆发初期产品供应紧张，销售价格较高；2021 年用于新冠检测的单位售价低于非用于新冠检测的冷冻管系产品规格不同所致，毛利率差异较小。

境外销售：2021 年公司用于新冠检测的冷冻管单位售价、毛利率与非用于新冠检测的冷冻管存在差异，系外销常规用途冷冻管规格以非灭菌无刻度为主，外销新冠检测用途冷冻管规格均系灭菌有刻度，单位售价、单位成本均存在一定差异。

(3) 体外诊断类——一次性病毒采样管

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 内销-常规用途 | | | | | | | | | | |
| 外销-常规用途 | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 内销-新冠检测用途 | 1,152.58 | 83.98% | 62.38% | 1,143.16 | 1.0082 | 2,094.76 | 64.64% | 67.09% | 1,371.64 | 1.5272 |
| 外销-新冠检测用途 | 219.89 | 16.02% | 77.50% | 136.05 | 1.6162 | 1,145.95 | 35.36% | 82.67% | 274.92 | 4.1683 |
| 合计 | 1,372.47 | 100.00% | 64.80% | 1,279.21 | 1.0729 | 3,240.71 | 100.00% | 72.60% | 1,646.56 | 1.9682 |

一次性病毒采样管系公司针对新冠病毒检测开发的新产品，报告期内产品应用领域基本为新冠检测。2021 年一次性病毒采样管销售收入、毛利率、销量、产品单价均有所下降，主要系随着全球疫情防控常态化的进程和新冠检测耗材市场逐渐供需平衡，一次性病毒采样管售价和需求量均有所下降。

(4) 体外诊断类—巴氏吸管

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 销量 | 单价 |
| 内销-常规用途 | 295.26 | 16.17% | 48.37% | 4,203.37 | 0.0702 | 230.07 | 6.81% | 33.42% | 3,853.11 | 0.0597 |
| 外销-常规用途 | 1,530.39 | 83.83% | 20.77% | 28,274.17 | 0.0541 | 1,322.98 | 39.15% | 27.54% | 23,561.67 | 0.0561 |
| 内销-新冠检测用途 | | | | | | 1,754.65 | 51.92% | 87.01% | 5,734.07 | 0.3060 |
| 外销-新冠检测用途 | | | | | | 71.87 | 2.13% | 63.03% | 653.00 | 0.1101 |
| 合计 | 1,825.66 | 100.00% | 25.23% | 32,477.53 | 0.0562 | 3,379.57 | 100.00% | 59.57% | 33,801.86 | 0.1000 |

巴氏吸管用于微量液体的取样和移液，通用于常规场景和新冠检测场景，且下游客户包含 ODM/OEM 品牌商和贸易商，无法明确区分下游终端用途。因此区分用途时，针对巴氏吸管产品假定 2020 年数据在 2019 年数据基础上保持原有变动率，且内销、外销单位成本保持不变。

公司 2020 年应用于新冠检测的巴氏吸管与非用于新冠检测的巴氏吸管在收入、收入占比、毛利率、销量、单价上存在较大差异，系新冠疫情爆发初期，产品供求紧张，销售价格较高。

2. 结合新冠疫情发展趋势、国家防疫及检测政策、下游客户采购机制、终端检测价格走势等，分析说明公司与新冠检测有关的产品销量、价格是否存在受行业环境或政策影响而下降的风险，公司该类产品除应用于新冠检测外是否具备其他应用或形成收入的能力

(1) 新冠疫情发展趋势

1) 国内疫情总体控制良好，偶发区域性疫情回弹

在我国政府强大管控力度与全民积极配合下，国内疫情已在 2020 年逐步得到控制。传染性更强的新冠变异毒株的出现为我国部分地区的防疫工作带来了一定的挑战，但整体在可控范围；相较疫情爆发初期，国内医疗物资供给充足，为疫情防控提供支撑；各地政府部门积极推进疫苗接种工作，有效筑就了全民免疫屏障，减缓了新冠病毒的危害性。综上所述，国内疫情防控态势总体良好，新冠检测需求整体下降。

2）海外各国防疫政策与力度各异，疫情尚未得到有效控制

基于海外各国政治制度、文化环境等国情差异，海外疫情暂未得到有效控制。随着疫情发展，新冠变异毒株 Omicron 加大了全球疫情防控的难度，2021 年 12 月至今新冠新增确诊人数仍维持较高水平，在未来的一段时间内，疫情走向仍存在不确定性，新冠检测仍存在一定的需求，但随着疫情防控常态化，更多企业进入新冠病毒检测市场，市场供给相对充分。

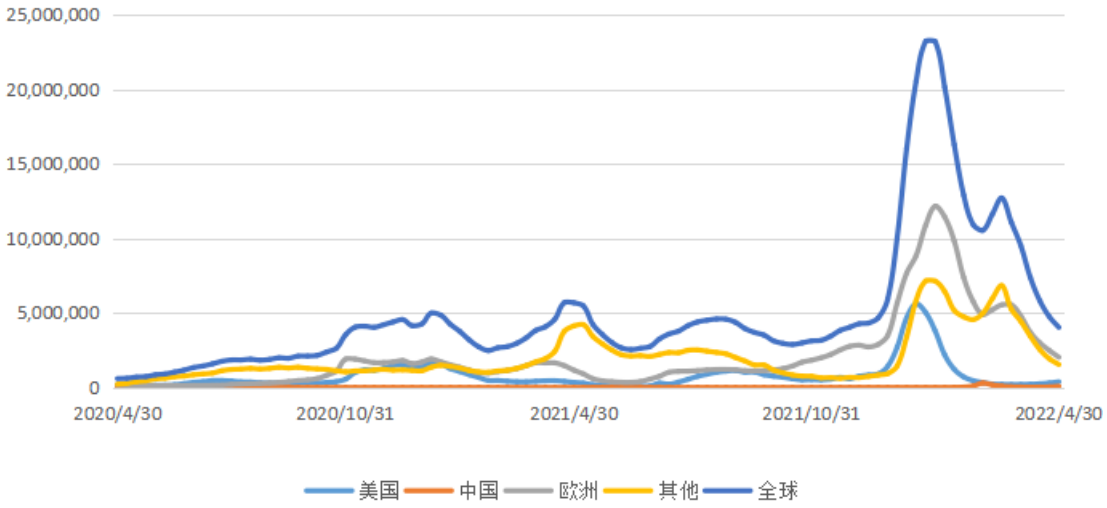
3）新冠疫情发展现状

截至目前，在疫情防控常态化大背景下，国内疫情形势总体稳定，但部分地区仍存在疫情回弹的情况。国外新冠病毒依然存在大规模传播的情况，全球的疫情发展态势尚未明确。截至 2022 年 5 月 31 日，全球主要国家或地区的疫情数据如下：

| 国家/地区 | 累计治愈 | 累计确诊 |
| --- | --- | --- |
| 北美 | 92,403,747.00 | 97,096,275.00 |
| 欧洲 | 184,769,036.00 | 195,436,946.00 |
| 其他 | 225,001,585.00 | 236,012,161.00 |
| 中国 | 292,389.00 | 2,508,827.00 |
| 合计 | 502,466,757.00 | 531,054,209.00 |

注：表中疫情统计相关数据来自百度新型冠状病毒肺炎疫情实时大数据报告

截至 2022 年 4 月 30 日，主要国家或地区每周新增确诊病例如下图所示：




注：图中数据源自世界卫生组织官方网站：https://covid19.who.int/

(2) 国家防疫及检测政策

1) 我国坚持“动态清零”总方针，新冠检测需求较高

疫情之初，由于新冠疫情的感染性强、死亡率高，政府严格执行居家封闭政策防止疫情传播，采取 CT 检测、血液检测、核酸检测多种方式来确诊病例。随着核酸检测方法成熟，核酸检测被大规模应用于感染者排查。

2021 年底，我国制定了“动态清零”新冠疫情防控的总方针，即在出现本土病例后，快速识别处置，切断传播链条，防止疫情大规模传播。基于大方针背景下，各级政府提高了疫情监测水平，分区分级进行差异化精准防控。因此，国内对于新冠检测仍存在较高的需求。

2) 海外各国疫情管控与监测程度不一，新冠检测需求相对较大

疫情初期，欧美国家普遍对疫情防控缺乏重视。2020 年疫情大规模蔓延后，海外各国开始提升重视程度，采取了隔离、核酸检测等举措控制疫情，并不断加强检测力度，新冠检测需求开始提升。

新冠变异毒株 Omicron 出现后，感染病例增速较快，新冠检测整体需求有所增加，但鉴于 Omicron 毒株的毒性相对温和，部分欧美国家相继开始逐步放宽甚至取消疫情防控措施，但由于病毒变异毒株不断出现，病毒在各国感染量持续波动，整体检测需求存在阶段性波动。

(3) 下游客户采购机制

公司新冠检测产品下游客户主要包括两种采购机制：1）贸易类客户，一般在获取下游订单需求后向公司下达采购订单，备货周期较短或无备货，基于终端客户的使用情况对公司反馈；2）品牌商或核酸检测试剂生产商，该等客户对产品质量把控相对较高，倾向于选择产品质量优异、产线稳定、能批量供货的生产厂商进行供货，基于自身库存情况、市场需求和未来预期向公司下单并进行合理备货。

(4) 终端检测价格走势

2020 年疫情爆发初期，终端检测价格较高。后续随着国内体外诊断相关企业复工复产、国内疫情的有效控制以及国内外政府机构陆续采用集体采购或招投标等方式对新冠检测物资进行批量采购，终端检测价格有所下降。

以浙江省新冠检测服务价格为例，终端检测价格由 2021 年初 80 元/人次下调至 2021 年末 35-40 元/人次。2022 年 4 月，国家医保局印发《关于降低新冠病毒核酸检测价格和费用的通知》，下调公立医疗机构新冠病毒核酸检测的政府指导价，各省份要将单人单检降至不高于每人份 28 元。

以病毒采样管集中采购价格为例，国内病毒采样管（十混一）价格表按如下：

| 省份/直辖市 | 公布时间 | 采购价（含税价，元/份） | 数据源 |
|---|---|---|---|
| 海南 | 2020/10/26 | 8.50 | 海南省疾病预防控制中心病毒采样管（带10根采样拭子）项目成交公告 |
| 安徽 | 2020/11/20 | 11.00 | 歙县医疗保障局歙县全员核酸检测集中储备物资采购项目成交公告 |
| 海南 | 2020/11/30 | 18.96 | 文昌市疾病预防控制中心新冠检测耗材合同公告 |
| 河南 | 2021/03/23 | 9.00 | 惠济区卫生健康委员会关于惠济区疾病预防控制中心购置新冠检测试剂项目-成交公告 |
| 安徽 | 2021/05/14 | 8.00 | 阜阳市第七人民医院检测室试剂耗材配送项目中标公告 |
| 内蒙古 | 2021/07/26 | 5.70 | 内蒙古自治区综合疾病预防控制中心新冠专项资金试剂盒等采购项目结果公告 |
| 福建 | 2021/08/23 | 6.45 | 福清市疾病预防控制中心防疫物资采购项目成交公告 |
| 天津 | 2021/09/27 | 7.80 | 天津市东丽区中医医院东丽区中医医院2021年“一次性病毒采样管”采购项目成交公告 |
| 安徽 | 2021/10/13 | 3.68 | 巢湖市部分疫情防控应急物资采购项目中标（成交）公告[2021] |
| 内蒙古 | 2021/12/13 | 7.55 | 敖汉旗发展和改革委员会核酸检测试剂和耗材（二次）结果公告 |

| 省份/直辖市 | 公布时间 | 采购价（含税价，元/份） | 数据源 |
| --- | --- | --- | --- |
| 北京 | 2021/12/22 | 8.00 | 北京 2022 年冬奥会和冬残奥会新冠病毒核酸检测中标公告 |
| 河北 | 2022/01/29 | 7.50 | 唐县卫生健康局全员核酸检测应急物资采购项目中标公告 |
| 河北 | 2022/03/29 | 3.83 | 藁城区卫生健康局一次性使用病毒采样管采购竞争性谈判成交公告 |

注：数据来源于中国政府采购网

报告期内终端检测价格、病毒采样管集中采购价格整体呈现下降趋势，但下降速度有所放缓，预计未来将达到合理区间后保持稳定。

(5) 公司与新冠检测有关的产品销量、价格是否存在受行业环境或政策影响而下降的风险

基于新冠疫情发展趋势、国家防疫及检测政策、下游客户采购机制、终端检测价格走势等多重因素，从需求端考虑，由于新冠变异毒株的出现，新冠疫情能否得到有效控制、未来疫情是否蔓延尚待观察，可能存在较大规模的需求；从供给端考虑，随着国内外诸多企业进入市场，市场供给量已足以满足现阶段市场需求量，预计产品单价和销售数量将逐渐平稳下降直到合理区间；从政策端考虑，国内外政府机构陆续采用集体采购或招投标等方式对新冠检测物资集中采购，采购价格整体呈现下降趋势，但下降趋势逐渐平稳。

综上所述，公司与新冠检测有关的产品销量、价格存在受行业环境或政策影响而下降的风险，预计新冠检测有关的产品销量、价格达到合理区间后保持稳定。

(6) 公司该类产品除应用于新冠检测外是否具备其他应用或形成收入的能力

公司应用于新冠检测的主要产品为冻存管、一次性病毒采样管和巴氏吸管，其他应用或形成收入的能力如下：

| 产品类别 | 产品功能 | 报告期内应用领域 | 是否具备在其他领域形成收入的能力 |
| --- | --- | --- | --- |
| 冻存管 | 用于生物样本的存储、转运和试剂的分装、保存，可用于-196℃超低温液氮存储。 | （1）用于生物样本库建设中的样本低温存储；<br>（2）新冠疫情爆发后，被检验检疫机构用于批量处理样本。 | （1）经过多年研发，公司推出多码合一冻存管、SBS 标准冻存管等高端耗材产品，已成为国内高端冻存管耗材的重要供应商；<br>（2）新冠疫情爆发后，公司冻存管远销海外，拓展了下游客户，市场认可度提高；<br>（3）报告期内公司常规用途冻存管市场需求仍持续提升，收入稳步增长。<br>公司冻存管产品具备在其他领域形成收入的能力。 |

| 产品类别 | 产品功能 | 报告期内应用领域 | 是否具备在其他领域形成收入的能力 |
| --- | --- | --- | --- |
| 一次性病毒采样管 | 用于各类冠状病毒、流感病毒等样本的收集、运输和储存。 | 系公司为新冠检测自主研发的新产品，报告期内的应用领域基本为新冠检测。 | 一次性病毒采样管可应用于包括新冠病毒检测等在内的疾病检测场景，但考虑到其他疾病病毒需求量较小，在其他领域形成收入的能力较弱。 |
| 巴氏吸管 | 用于微量液体的取样和转移。 | （1）用于常规实验场景和检验场景；<br>（2）新冠疫情爆发初期，巴氏吸管被应用于新冠检测环节的微量液体量取。 | 报告期内公司巴氏吸管收入分别为1,480.13万元、3,379.57万元和1,825.66万元，系公司常规体外诊断类耗材产品。随着新冠检测方式更迭，公司2021年巴氏吸管已基本不再用于新冠检测领域，但2021年该产品营业收入仍较2019年持续稳步上涨、产品单价较疫情前未发生重大变化，且下游客户需求稳定，未发现显著变化。<br>公司巴氏吸管产品具备在其他领域形成收入的能力。 |

如上表所示，公司冻存管和巴氏吸管产品具备其他应用或形成收入的能力，一次性病毒采样管系公司为新冠检测自主研发的新产品，在其他领域形成收入的能力较弱。

**（四）说明发行人报告期仪器销售的具体情况，收入确认方式及主要客户群体、应用领域，该类收入金额及占比较低的原因，未来是否存在拓展空间、业务拓展情况**

报告期内公司仪器销售的具体情况如下：

单位：万元

| 产品种类 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 | 应用领域 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 旋盖仪 | 24.07 | | | 通用领域-配套冻存管 |
| 解码仪 | 5.03 | 18.11 | 13.01 | 通用领域-配套冻存管 |
| 移液器 | | 0.12 | 0.06 | 实验领域 |
| 合计 | 29.09 | 18.23 | 13.07 | |

如上表所示，报告期内公司仪器销售主要系生物样本库耗材配套仪器旋盖仪和解码仪，上述产品主要向青岛海尔生物医疗股份有限公司、SummerBio LLC等冻存管下游客户配套销售，配套冻存管实现大量样本下的批量操作和批量识别。

公司仪器销售收入确认方式如下：

| 项目 | 收入确认具体时点 | 收入确认依据 |
| --- | --- | --- |
| 外销 | 公司根据合同约定将产品报关，取得经海关审验后的货物出口报关单、提单后确认收入 | 报关单、提单 |
| 内销 | 公司将货物运送至客户单位或客户指定地点后，并由客户签收后确认收入 | 签收单 |

公司仪器销售收入金额及占比较低的原因如下：

(1) 目前全球生命科学服务行业格局仍以跨国外企竞争为主，相较生命科学实验与检测耗材，仪器类产品技术含量更高，国产替代进度较慢，欧美龙头企业仍占据市场垄断地位；

(2) 公司目前的发展战略为以国际主流耗材产品为标准，以自身耗材产品创新为核心驱动力，不断优化和提升产品品质和生产效率，从而实现对进口实验与检测耗材的替代，扩大公司产品在国内和国际市场的份额。仪器领域虽然具有较大的市场空间，但实现国际品牌替代尚需一定的时间周期，公司优先发展耗材产品；

(3) 根据公开资料，公司同行业可比公司昌红科技销售仪器设备主要为办公自动化（OA）设备，拱东医疗未进行仪器销售，洁特生物销售少量生命科学相关仪器。根据洁特生物招股说明书，2016 年至 2019 年 6 月，洁特生物的仪器销售收入分别为 38.59 万元、55.77 万元、85.66 万元和 21.12 万元，占其主营业务收入的比例分别为 0.31%、0.33%、0.42%和 0.23%，与公司仪器销售情况不存在显著差异。

公司目前发展战略的主要方向为实验与检测耗材的国产替代，扩大公司产品在国内和国际市场的份额。公司现有仪器类产品主要集中在生物样本库领域，相较欧美主流品牌在产品种类、客户认可度、技术指标等方面存在较大的差异，在中长期发展战略层面，公司将逐步由耗材提供商向仪器及耗材一体化服务商转型，拓展现有仪器产品品类，向下游客户提供从耗材到配套仪器的全套解决方案。

**（五）说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致**

1. 说明公司报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况

报告期各期，公司未因产品质量问题而与客户发生纠纷。公司存在的大额退换货（单次退换货金额 50 万元以上）情形如下：

| 年度 | 客户 | 退换货金额（万元） | 占当期营业收入比 | 类型 | 退换货原因 |
|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2020 年 | 苏州海狸生物医学工程有限公司 | 120.66 | 0.78% | 退货 | 产品经运输后外观破损出现渗漏情况，经协商后退货 |

报告期内，公司退换货情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 换货 | 127.84 | 58.42 | 19.71 |
| 退货 | 126.07 | 120.66 | 13.50 |
| 退换货合计 | 253.91 | 179.08 | 33.21 |
| 营业收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 退换货占营业收入比例 | 1.35% | 1.16% | 0.38% |

报告期内，公司存在少量退换货情况，各期退换货金额分别为 33.21 万元、179.08 万元和 253.91 万元，占各期营业收入的比例较低。主要系产品与客户需求不符、交期较慢客户取消订单、外观破损等因素所致。

报告期内，公司对退换货业务进行会计处理如下：

| 项目 | 会计处理 |
|---|---|
| 换货 | （1）确认收入后发生退货<br>借：主营业务收入、应交税费—应交增值税<br>贷：应收账款<br>借：库存商品<br>贷：主营业务成本<br>（2）未确认收入时发生退货<br>借：库存商品<br>贷：发出商品<br>（3）换货实现收入时<br>借：应收账款<br>贷：主营业务收入、应交税费—应交增值税<br>借：主营业务成本<br>贷：库存商品 |
| 退货 | （1）确认收入后发生退货<br>借：主营业务收入、应交税费—应交增值税<br>贷：应收账款<br>借：库存商品<br>贷：主营业务成本<br>并向客户开具红字增值税发票<br>（2）未确认收入时发生退货<br>借：库存商品<br>贷：发出商品 |

2. 结合公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，

与同行业公司会计处理是否一致。

报告期内，前五大客户与公司签订协议约定的退换货条款、质量保证条款具体内容如下：

| 客户名称 | 退换货条款 | 质量保证条款 |
| --- | --- | --- |
| SummerBio LLC | 若硕华生命违反保证条款导致产品存在缺陷，应在 SummerBio LLC 的合理要求下，10 天内安排修理或换货。修理或更换的产品应由硕华生命承担运输费用，运回 SummerBio LLC。 | （1）硕华生命保证，将按照 IPC-A 610 第二类工艺标准和适用的行业标准生产产品，产品应在各方面，包括所有规格、设计、条款等方面符合协议约定，产品不应有在制造过程中材料或工艺方面的缺陷。<br>（2）SummerBio LLC 可对各产品开展评估，以确定其是否在所有方面均符合相应规范。若产品存在质量问题，SummerBio LLC 采用书面通知向卖方表明对相关产品进行的任何拒收。 |
| VWR | 供应方应立即用无缺陷或合格的产品（视具体情况而定）替换有缺陷或不合格的产品。 | （1）均不存在设计、操作、工艺和材料方面的缺陷，在各方面均符合供应方为产品提供的所有标签、产品说明书、产品规格和其他声明，均按照制造和质量控制规范进行生产，且均适合销售并适合于其预期用途。<br>（2）均以附带可销售的完整所有权的方式进行转让，不存在任何留置权或产权负担。<br>（3）在交付之日后至少还剩余 12 个月的保质期，但另有约定的除外。 |
| 合肥兰杰柯科技有限公司 | 无书面约定。 | 乙方接收货物时，应在 2 日内进行验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在验收当日内通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方对产品的数量、质量要求。 |
| Sphere Resources Limited. | 无书面约定。 | 无书面约定，实际按提供样品为准。 |
| 浙江东方基因生物制品有限公司 | 无书面约定。 | 乙方接收货物时，应在 2 日内进行验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在验收当日内通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方对产品的数量、质量要求。 |
| Far East Merchandising Ltd. | 如有任何不符合质量标准或与提供的样本有差异的产品，硕华生命应免费更换并运送。 | 产品应与所提供的样品一致。 |
| 宁波大世生命科技有限公司 | 无书面约定。 | 乙方接收货物时，应在 2 日内进行验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在验收当日内通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方对产品的数量、质量要求。 |
| 江苏球迅国际贸易有限公司 | 无书面约定。 | 乙方接收货物时，应在 2 日内进行验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在验收当日内通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方对产品的数量、质量要求。 |
| Azer Scientific Inc. | 无书面约定。 | 运抵 Azer Scientific Inc.时，有保质期的产品必须至少还剩 75%的保质期。 |
| Scico Supply,LLC | 无书面约定。 | 无书面约定，实际按提供样品为准。 |

| 客户名称 | 退换货条款 | 质量保证条款 |
| --- | --- | --- |
| 浙江省黄岩进出口公司 | 无书面约定 | 乙方接收货物后，应进行验收。如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在验收后通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方对产品的数量、质量要求。 |

如上表所示，公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款主要系对客户权利的一般性保护条款，一般仅在客户签收后发生质量问题与公司协商退换货。

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条的规定，同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。

综合公司销售业务实际情况，报告期内公司退换货金额较小且具有偶发性和不确定性的特点，公司在收入确认时对未来退换货的可能性无法进行合理预期，同时该义务的金额不能可靠地计量，因此未计提预计负债，符合《企业会计准则》规定。此外公司一般退换货周期较短，可及时基于客户反馈情况进行会计处理。

公司同行业公司中洁特生物、拱东医疗均未计提预计负债，与公司会计处理一致。公司同行业公司中昌红科技存在预计负债，系昌红科技与客户签订的销售真空采血系统产品的经销合同，因部分客户完成销售指标而产生预计返利，按销售额计提了相关返利金额，确认为预计负债，并非因预计退换货而计提的预计负债。

综上所述，公司未提预计负债符合《企业会计准则》规定，会计处理与同行业公司一致。

**（六）结合发行人在新三板挂牌期间主要经营业绩变动情况，分析说明发行人近年来业绩大幅增长的原因，剔除新冠疫情带来业务增长因素后是否仍保持增长趋势**

1. 结合公司在新三板挂牌期间主要经营业绩变动情况，分析说明公司近年来业绩大幅增长的原因

公司在新三板挂牌期间主要经营业绩情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 | 复合增长率 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 营业收入 | 8,629.39 | 7,283.85 | 6,201.70 | 4,835.32 | 21.30% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 归属于母公司所有者的净利润 | 2,199.30 | 1,577.21 | 1,462.65 | 741.80 | 43.66% |
| 扣非归母净利润 | 2,088.97 | 1,523.07 | 1,190.67 | 650.76 | 47.51% |

注：公司 2018 年度、2019 年度数据存在会计差错更正，以更正后数据为准

公司在报告期内主要经营业绩情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 复合增长率 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 | 47.68% |
| 净利润 | 6,164.94 | 5,418.65 | 2,199.30 | 67.43% |
| 扣非归母净利润 | 6,070.31 | 5,347.52 | 2,088.97 | 70.47% |

由上表可见，公司在新三板挂牌期间营业收入、净利润、扣非归母净利润均保持快速发展态势，业绩快速增长。报告期内公司营业收入、净利润、扣非归母净利润增长进一步加快，保持良好发展态势。公司近年来业绩大幅增长的原因如下：

(1) 受新冠疫情带动，公司产品应用场景拓宽

新冠疫情爆发后，公司冻存管、巴氏吸管等产品下游应用领域拓宽，为公司带来了新的市场需求，业绩增长较快。此外公司为新冠检测研发的一次性病毒采样管，用于新冠检测样本的收集、运输和储存，为公司带来了新的业务增长点。

(2) 政策支持下，生命科学耗材市场需求保持较快增长，国产替代加速

近年来，国家对生命科学行业、基础科学研究领域政策支持力度较大，支持生命科学研究及相关产业持续增长，建立了良好的宏观政策环境，推动作为辅助配套产业的生命科学耗材市场需求的提升，为公司带来了稳步增长的市场空间。

2020 年新冠疫情爆发，虽短期内抑制了终端客户学校、医院、科研机构和生物医药企业对常规耗材的需求，但长期来看增加了世界各国对生命科学行业的认知和关注度，生命科学行业发展空间日益拓展，耗材市场需求量快速提升。此外疫情防控影响下，业务机会向国内企业转移，国内终端客户对国内品牌的认可度逐步提高，国内耗材市场国产率有所提升。

(3) 公司产品品类齐全、质量稳定，逐步获得下游客户认可

凭借在生命科学实验与检测耗材领域多年的深耕，公司产品品类、产品规格不断扩充，形成涵盖样本取样、转移、分离、提纯和保存等主要实验与检测环节的产品体系，建立了覆盖下游各领域超 600 种不同功能、规格的产品体系，与欧

美主流生命科学服务厂商在耗材领域产品品类差异逐渐减少。在质量控制方面公司经过长期积累，已从产品研发、原材料采购、设备产线配置、产品生产、产成品检测等多个维度，提升自身产品质量，有效确保产品质量安全，与欧美主流生命科学服务厂商在耗材领域产品质量差异逐渐减少。公司持续提升的产品种类和产品质量，获得了下游客户的广泛认可，为国产替代奠定了良好的业务基础。

(4) 公司提产扩能，订单承接能力增强

报告期内公司持续提产扩能，报告期各期末专用设备账面原值分别为2,674.70万元、3,698.78万元和5,606.11万元，设备投入增速较快，产品产能呈现快速增长趋势。为公司承揽客户订单提供了生产能力保障，可满足更多客户对生命科学耗材的需求。

2. 剔除新冠疫情带来业务增长因素后是否仍保持增长趋势

区分新冠类业务、非新冠类业务，报告期内公司主营业务情况如下：

单位：万元

| 项目 | 年度 | 主营业务收入 | 占比 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|
| 新冠类产品 | 2021年度 | 5,586.69 | 29.77% | 72.70% |
| | 2020年度 | 6,213.74 | 40.43% | 72.02% |
| | 2019年度 | | | |
| 非新冠类产品 | 2021年度 | 13,180.57 | 70.23% | 46.89% |
| | 2020年度 | 9,155.85 | 59.57% | 46.17% |
| | 2019年度 | 8,607.39 | 100.00% | 46.21% |

注1：巴氏吸管产品通用于常规场景和新冠检测场景较难区分，假定2020年度数据保持原有变动率；吸头产品通用于常规场景和新冠检测场景较难区分，假定2020年度、2021年度数据保持原有变动率

注2：生物样本库类业务扣除收入金额20万以上且用于新冠检测的部分

注3：扣除2020年度、2021年度一次性病毒采样管、PCR管产品的收入成本

注4：疫情相关防护类耗材销售占比极小，毛利率较低，不予考虑

如上表所示，剔除新冠疫情带来业务增长后，报告期内公司主营业务收入分别为8,607.39万元、9,155.85万元和13,180.57万元，逐期增长。2020年因产能限制、新冠疫情期间外贸运力紧缺等因素，公司非新冠业务收入增长速度略有下降。公司非新冠类业务收入2019年至2021年复合增长率为23.75%，略高于

新三板挂牌期间 21.30%的复合增长率，呈稳步上升趋势。报告期内公司非新冠类业务毛利率分别为 46.21%、46.17%和 46.89%，较为稳定，未发生显著变化。

综上所述，剔除新冠疫情带来业务增长，公司主营业务收入增长稳定，报告期内非新冠类业务毛利率稳定，不存在重大不利变化，具有可持续性。

**（七）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 取得公司报告期收入成本明细表；

(2) 访谈公司管理层，了解公司产品下游具体应用领域及所处行业环境；

(3) 取得公司专用设备明细，访谈生产负责人，了解生产专用设备与产品的对照关系，报告期内公司固定资产投资情况及报告期内产能、产量、销量情况；

(4) 通过问卷确认 2020 年度、2021 年度生物样本库产品主要客户的下游应用场景；

(5) 分析测算公司应用于新冠检测的产品种类、报告期各期收入金额、销量、单价、毛利率及收入占比情况；

(6) 通过公开渠道查询新冠疫情发展趋势、国家防疫及检测政策；

(7) 通过世界卫生组织官方网站（https://covid19.who.int/）查询近期新冠疫情情况；

(8) 通过公开渠道查询国内主要地区的新冠检测服务价格，了解终端检测价格走势；

(9) 访谈公司财务负责人，了解公司仪器销售收入确认方式；

(10) 访谈公司管理层，了解公司仪器销售的主要客户群体、应用领域及公司发展战略；

(11) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等资料，了解同行业可比公司仪器销售、预计负债等情况；

(12) 查阅主要客户销售合同，了解退换货条款、质量保证条款的具体约定；

(13) 查阅公司新三板挂牌期间公开转让说明书、年度报告等资料；

(14) 分析测算剔除新冠疫情因素后公司的主营业务情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司固定资产投资增速、产能情况与公司收入变动存在一定时间性差异，但整体具有匹配性；

(2) 公司 2018-2021 年生物样本库类产品收入占比呈增长趋势，体外诊断类、细胞培养类产品收入占比具有一定波动与行业环境、下游应用领域需求变化匹配；

(3) 公司新冠检测相关产品包括冻存管、冷冻管、一次性病毒采样管、巴氏吸管、吸头和 PCR 管等；

(4) 除一次性病毒采样管外，新冠检测相关产品中冻存管、冷冻管、巴氏吸管等其他产品均通用于常规场景和新冠检测场景，应用于新冠检测与非用于新冠检测的单价、毛利率存在差异主要系市场供需、产品规格型号差异等原因；

(5) 公司与新冠检测有关的产品销量、价格存在受行业环境或政策影响而下降的风险，预计新冠检测有关的产品销量、价格达到合理区间后保持稳定；

(6) 公司冻存管和巴氏吸管产品具备其他应用或形成收入的能力，一次性病毒采样管系公司为新冠检测自主研发的新产品，在其他领域形成收入的能力较弱；

(7) 公司现有仪器类产品主要集中在生物样本库领域，相较欧美主流品牌从产品种类、客户认可度、技术指标等方面存在较大的差异，在中长期发展战略层面，公司将逐步拓展现有仪器产品品类；

(8) 报告期内，公司存在少量退换货情况，主要系产品与客户需求不符、交期较慢客户取消订单、外观破损等因素所致；

(9) 公司未提预计负债符合《企业会计准则》规定，会计处理与同行业公司一致；

(10) 公司近年来业绩大幅增长主要原因包括新冠疫情带动、政策支持、客户认可、提产扩能等；

(11) 剔除新冠疫情带来业务增长，公司主营业务收入增长稳定。

**三、关于境外销售**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人境外客户所在地区主要为北美、欧洲和亚洲等。报告期各期，公司外销收入占比分别为 64.47%、57.72%、41.56%和 55.32%，占比较高。**

(2) 北美为发行人境外销售重要地区，报告期各期，发行人对北美地区的销售金额分别为 1,644.97 万元、1,640.64 万元、2,304.96 万元和 3,268.28 万元，占同期主营业务收入的比重为 22.61%、19.06%、15.00%和 24.95%。2018 年以来，中美贸易摩擦不断加剧。对于部分外销客户，发行人通过降价与客户共同分摊关税成本。

请发行人：

(1) 说明报告期境外销售情况，包括但不限于国家地区、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售业务模式；发行人与主要境外客户合作情况，包括客户拓展方式、合作年限、回款方式及信用期约定等，相关合作是否存在政策风险，应收款项是否能及时回收，并在招股说明书中充分提示相关风险。

(2) 结合报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因及报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况。

(3) 结合境外收入各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响。

(4) 说明报告期发行人境外客户通过第三方回款的金额及比例，相关回款对应的客户、客户性质(个体工商户或自然人、自然人控制的企业、集团公司、政府等）、代付方与客户的关系、第三方回款事项是否签订合同或存在其他书面约定，第三方回款对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人第三方回款的核查是否充分，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求，对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见。

请保荐人、申报会计师区分境内、境外业务，直销和经销模式补充说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、

**发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结论。（审核问询函问题第 5 条）**

**说明：**

**（一）说明报告期境外销售情况，包括但不限于国家地区、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售业务模式；发行人与主要境外客户合作情况，包括客户拓展方式、合作年限、回款方式及信用期约定等，相关合作是否存在政策风险，应收款项是否能及时回收，并在招股说明书中充分提示相关风险**

1. 说明报告期境外销售情况，包括但不限于国家地区、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比，境外销售业务模式

(1) 境外销售区域构成分析

报告期内，公司境外销售按区域分类及占比情况如下：

单位：万元

| 区域 | 国家/地区 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 北美 | 美国 | 5,709.01 | 53.02% | 2,303.81 | 36.07% | 1,633.00 | 32.87% |
| | 其他 | 14.17 | 0.13% | 1.14 | 0.02% | 7.64 | 0.15% |
| | 小计 | 5,723.18 | 53.15% | 2,304.96 | 36.08% | 1,640.64 | 33.02% |
| 欧洲 | 比利时 | 1,611.48 | 14.97% | 1,202.94 | 18.83% | 1,524.85 | 30.69% |
| | 意大利 | 457.28 | 4.25% | 439.84 | 6.89% | 237.84 | 4.79% |
| | 德国 | 160.11 | 1.49% | 63.11 | 0.99% | 64.01 | 1.29% |
| | 爱尔兰 | 79.51 | 0.74% | 93.62 | 1.47% | 102.95 | 2.07% |
| | 荷兰 | 83.67 | 0.78% | 46.08 | 0.72% | 73.24 | 1.47% |
| | 其他 | 108.75 | 1.01% | 30.78 | 0.48% | 35.94 | 0.72% |
| | 小计 | 2,500.79 | 23.23% | 1,876.37 | 29.38% | 2,038.83 | 41.04% |
| 亚洲 | 中国香港 | 860.73 | 7.99% | 556.87 | 8.72% | | |
| | 韩国 | 453.46 | 4.21% | 305.66 | 4.79% | 286.36 | 5.76% |
| | 日本 | 176.81 | 1.64% | 192.65 | 3.02% | 142.29 | 2.86% |
| | 新加坡 | 196.52 | 1.83% | 108.66 | 1.70% | 133.31 | 2.68% |
| | 土耳其 | 141.53 | 1.31% | 228.09 | 3.57% | 44.21 | 0.89% |
| | 以色列 | 141.65 | 1.32% | 127.05 | 1.99% | 114.29 | 2.30% |
| | 其他 | 292.41 | 2.72% | 378.69 | 5.93% | 262.24 | 5.28% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 小计 | 2,263.11 | 21.02% | 1,897.68 | 29.71% | 982.70 | 19.78% |
| 其他 | 巴西 | 147.82 | 1.37% | 124.23 | 1.94% | 139.59 | 2.81% |
| | 澳大利亚 | 43.83 | 0.41% | 46.63 | 0.73% | 53.24 | 1.07% |
| | 其他 | 88.48 | 0.82% | 137.73 | 2.16% | 113.13 | 2.28% |
| | 小计 | 280.13 | 2.60% | 308.59 | 4.83% | 305.96 | 6.16% |
| 外销主营业务收入合计 | | 10,767.22 | 100.00% | 6,387.60 | 100.00% | 4,968.14 | 100.00% |

报告期内，公司境外市场以北美、欧洲、亚洲为主，合计占外销收入比例分别为 93.84%、95.17%和 97.40%。报告期内公司北美地区销售收入增速较快，系美国市场规模较大，多码合一冻存管等产品在美国销售额大幅提升。2020 年公司欧洲地区销售收入下降主要系公司欧洲客户订单以常规耗材为主，因 2020 年产能受限，公司在承接订单、生产排期中优先选择利润较高的新冠检测耗材订单，放弃或延后了其他耗材订单；2021 年随着公司提产扩能，欧洲地区销售收入恢复增长态势。公司亚洲地区（境外）销售收入报告期内增速较快，主要系亚洲市场开拓逐步取得进展，销售收入提升所致。

(2) 境外主营业务构成分析

报告期内，公司境外销售按产品种类分类及占比情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 耗材 | 生物样本库类 | 4,693.18 | 43.59% | 656.69 | 10.28% | 181.54 | 3.65% |
| | 细胞培养类 | 3,233.80 | 30.03% | 2,133.72 | 33.40% | 2,560.34 | 51.54% |
| | 体外诊断类 | 2,031.25 | 18.87% | 2,918.12 | 45.68% | 1,544.60 | 31.09% |
| | 微生物检测类 | 786.08 | 7.30% | 679.07 | 10.63% | 681.59 | 13.72% |
| | 其他 | 1.40 | 0.01% | | | | |
| 仪器 | | 21.50 | 0.20% | | | 0.06 | |
| 合计 | | 10,767.22 | 100.00% | 6,387.60 | 100.00% | 4,968.14 | 100.00% |

报告期各期，公司境外销售主要产品为生物样本库类、细胞培养类、体外诊断类和微生物检测类耗材，上述耗材境外收入占境外收入比例分别为 100.00%、100.00%和 99.79%。

(3) 境外销售主要产品情况

报告期内，公司境外销售主要产品种类、销售量、销售单价及销售金额情况

如下：

单位：万元、万 PCS、元/PCS

| 项目 | | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 数量 | 单价 | 金额 | 数量 | 单价 |
| 耗材 | 生物样本库类 | 4,693.18 | 4,378.21 | 1.0719 | 656.69 | 1,465.16 | 0.4482 |
| | 细胞培养类 | 3,233.80 | 7,446.70 | 0.4343 | 2,133.72 | 5,283.52 | 0.4038 |
| | 体外诊断类 | 2,031.25 | 29,716.44 | 0.0684 | 2,918.12 | 26,372.63 | 0.1106 |
| | 微生物检测类 | 786.08 | 1,817.65 | 0.4325 | 679.07 | 1,575.75 | 0.4310 |
| 合计 | | 10,744.32 | 43,358.99 | 0.2478 | 6,387.60 | 34,697.06 | 0.1841 |

（续）

| 项目 | | 2019 年度 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 数量 | 单价 |
| 耗材 | 生物样本库类 | 181.54 | 881.80 | 0.2059 |
| | 细胞培养类 | 2,560.34 | 6,147.92 | 0.4165 |
| | 体外诊断类 | 1,544.60 | 23,593.78 | 0.0655 |
| | 微生物检测类 | 681.59 | 1,636.60 | 0.4165 |
| 合计 | | 4,968.07 | 32,260.09 | 0.1540 |

报告期内，公司生物样本库类耗材境外销售规模和销售单价逐年增加，主要系公司多码合一冻存管销售占比和单价上升较多。

报告期内，公司细胞培养类耗材境外销售单价较为稳定，销量和收入呈一定波动，主要系 2020 年公司产能受限且外销运力不足，在承揽订单、生产排期、安排发货时优先选择毛利率较高的产品，后续随着公司提产扩能，境外细胞培养类耗材收入恢复增长态势。

报告期内，公司体外诊断类耗材境外销售规模和销售单价均呈一定波动，主要系 2020 年公司一次性病毒采样管销售单价、销售数量较高所致；2021 年随着新冠检测相关产品市场供需平衡，一次性病毒采样管销售单价、销售数量均回落，体外诊断类耗材平均单价回落至疫情前水平。

(4) 境外销售模式分析

1) 公司境外销售按销售模式划分

报告期内，公司境外销售按销售模式划分情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 直销 | ODM/OEM | 9,455.55 | 87.82% | 4,295.57 | 67.25% | 4,087.10 | 82.27% |
| | 终端销售 | 299.57 | 2.78% | 234.90 | 3.68% | 303.92 | 6.12% |
| 经销 | | 1,012.10 | 9.40% | 1,857.13 | 29.07% | 577.12 | 11.62% |
| 合计 | | 10,767.22 | 100.00% | 6,387.60 | 100.00% | 4,968.14 | 100.00% |

由于境外生命科学耗材市场已较为成熟，欧美知名生命科学服务商占据主导地位，报告期内公司主要通过 ODM/OEM 模式进行销售。公司境外 ODM/OEM 客户选择主要基于客户品牌知名度、从事生命科学耗材行业历史、业务资源积累、经营规模等因素。报告期各期，公司 ODM/OEM 模式外销收入占比分别为 82.27%、67.25%和 87.82%，2020 年 ODM/OEM 模式外销收入占比有所下降，系公司新冠检测产品一次性病毒采样管主要通过经销模式对境外销售，经销占比提升。

2) 与同行业可比公司境外销售模式比较

| 公司简称 | 境外销售模式描述 | 期间 | 境外 ODM/OEM 模式占比 |
|---|---|---|---|
| 洁特生物（688026.SH） | 外销业务下，采取以 ODM 销售为主、经销为辅的销售模式。 | 2021 年度 | |
| | | 2020 年度 | |
| | | 2019 年度 | 83.62% |
| 拱东医疗（605369.SH） | 境外销售主要通过 OEM/ODM 模式开展。 | 2021 年度 | 75.45% |
| | | 2020 年度 | 82.50% |
| | | 2019 年度 | 90.10% |
| 昌红科技（300151.SZ） | 医疗耗材业务专注于 ODM/OEM 业务，专注于生产制造环节，自主品牌限于口罩、病毒采样管等产品。 | 2021 年度 | |
| | | 2020 年度 | |
| | | 2019 年度 | |
| 硕华生命 | 境外销售以 ODM/OEM 模式为主。 | 2021 年度 | 87.82% |
| | | 2020 年度 | 67.25% |
| | | 2019 年度 | 82.27% |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物仅在招股说明书中披露 2019 年半年报数据，2019 年数据取自 2019 年 1-6 月。洁特生物 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露境外 ODM/OEM 模式占比

注 3：昌红科技 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露境外 ODM/OEM 模式占比和医疗耗材业务境外销售模式描述

如上表所示，同行业可比公司境外销售模式主要为 OEM/ODM，公司境外销售主要采用 ODM/OEM 模式符合行业惯例。

2. 公司与主要境外客户合作情况，包括客户拓展方式、合作年限、回款方式及信用期约定等，相关合作是否存在政策风险，应收款项是否能及时回收，并在招股说明书中充分提示相关风险

(1) 公司与主要境外客户合作情况

报告期各期，公司与境外前五大客户合作情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 国家/地区 | 客户拓展方式 | 首次合作时间 | 回款方式 | 信用期约定 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | VWR | 美国、比利时、印度和新加坡 | 商务接触 | 2009/01 | 电汇 | 注 1 |
| 2 | SummerBio LLC | 美国 | 阿里巴巴国际站 | 2020/06 | 电汇 | 预付 50%货款，剩余 50%货款账期 30 天 |
| 3 | Sphere Resources Limited. | 中国香港 | 阿里巴巴国际站 | 2020/10 | 电汇 | 款到发货 |
| 4 | Azer Scientific Inc. | 美国 | 行业展会 | 2017/11 | 电汇 | 预付 30%，发货前支付 70%款项 |
| 5 | Biosigma S.p.A. | 意大利 | 商务接触 | 2016/08 | 电汇 | 账期 15 天 |
| 6 | Far East Merchandising Ltd. | 中国香港 | 商务接触 | 2020/06 | 电汇 | 款到发货 |
| 7 | Scico Supply,LLC | 美国 | 行业展会 | 2016/07 | 电汇 | 款到发货 |
| 8 | Globe Scientific Inc. | 美国 | 商务接触 | 2010/09 | 电汇 | 账期 60 天 |
| 9 | Bionote,Inc. | 韩国 | 行业展会 | 2013/07 | 电汇 | 账期 30 天 |

注 1：VWR 境外主体包含 VWR International bvba/sprl（VWR 欧洲）、VWR International LLC（VWR 北美）、VWR Lab Products Private Limited.（VWR 印度）、VWR Singapore Pte Ltd（VWR 新加坡），所属国家/地区分别为比利时、美国、印度和新加坡，除 VWR 北美信用期约定账期 65 天，其余 VWR 境外分部信用期约定均为账期 60 天

注 2：针对 SummerBio LLC 大额订单，公司与其重新商议信用期为“预付 30%，发货到 50%时付款 25%，50%到货后付款 20%，全部发货后付款 25%”，与常规信用期约定不存在显著差异

注 3：公司在阿里巴巴国际站开设店铺，潜在境外客户能够通过公司的店铺选择产品并与公司进行在线沟通或通过电话、邮件沟通，达成购买意向后通过线下下单并完成交易

公司综合考虑境外客户行业知名度、资信情况、业务规模、按约付款情况、

合作持续时间等因素，并基于与境外客户洽淡情况设置境外客户信用期。

报告期内 VWR 信用期长于其他境外客户，主要系①VWR 是全球科学服务领域知名企业，为全球研究和实验提供品类丰富的产品与服务，且为上市公司子公司，经营状况与财务数据透明；②VWR 与公司建立了长期稳定的合作关系，合作期内 VWR 回款情况较好；③报告期各期 VWR 均为公司前五大客户，各期交易金额较高；④VWR 主要向公司采购血清移液管、巴氏吸管、过滤袋等产品，各期订单量稳定，可预期性较强。2021 年末 VWR 应收账款余额 804.70 万元，截至本问询函回复出具日，均已全额回款。综上，公司给予 VWR 较长的信用期具有合理性。

报告期内 Globe Scientific Inc.信用期长于其他境外客户，主要系①Globe Scientific Inc.自 2010 年 9 月与公司开始合作，双方建立了长期稳定的合作关系，合作期内 Globe Scientific Inc.回款情况较好；②报告期各期 Globe Scientific Inc.与公司交易金额较高，为公司重要客户。2021 年末 Globe Scientific Inc.应收账款余额 21.30 万元，截至本问询函回复出具日，均已全额回款。综上，公司给予 Globe Scientific Inc.较长的信用期具有合理性。

报告期各期，公司境外销售主要客户主要为行业展会、阿里巴巴国际站、商务接触等方式取得，大部分主要客户合作时间较长。公司对主要境外客户销售的产品不属于境外客户所属国家地区限制进口产品，报告期内除中美贸易摩擦影响外，公司与其他境外国家或地区客户之间未受到相关政策的影响，相关合作不存在政策风险。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）贸易摩擦风险”披露中美贸易摩擦相关的政策风险。

(2) 应收款项是否能及时回收

报告期各期，公司境外销售的前五大客户销售回款情况如下所示：

单位：万元

2021 年度/2021 年 12 月 31 日

| 客户 | 销售金额 | 占当期外销收入比例 | 应收账款余额 | 期后 3 个月内回款 | 期后 3 个月回款比率 | 能否及时回收 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| SummerBio LLC | 2,718.32 | 25.25% | 804.70 | 804.70 | 100.00% | 是 |
| VWR | 2,456.68 | 22.82% | 984.53 | 842.68 | 85.59% | 是 |
| Azer Scientific Inc | 738.34 | 6.86% | 0.07 | | | 是 |
| Sphere | 706.05 | 6.56% | | | | 是 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Resources Limited. | | | | | | |
| Biosigma S.p.A. | 302.62 | 2.81% | | | | 是 |
| 合计 | 6,922.01 | 64.29% | 1,789.30 | 1,647.38 | 92.07% | |

2020 年度/2020 年 12 月 31 日

| 客户 | 销售金额 | 占当期外销收入比例 | 应收账款余额 | 期后 3 个月内回款 | 期后 3 个月回款比率 | 能否及时回收 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VWR | 1,982.51 | 31.04% | 543.77 | 336.07 | 61.80% | 是 |
| Far East Merchandising Ltd. | 485.05 | 7.59% | | | | 是 |
| Scico Supply,LLC | 315.62 | 4.94% | | | | 是 |
| SummerBio LLC | 265.31 | 4.15% | | | | 是 |
| Biosigma S.p.A. | 231.17 | 3.62% | | | | 是 |
| 合计 | 3,279.66 | 51.34% | 543.77 | 336.07 | 61.80% | |

2019 年度/2019 年 12 月 31 日

| 客户 | 销售金额 | 占当期外销收入比例 | 应收账款余额 | 期后 3 个月内回款 | 期后 3 个月回款比率 | 能否及时回收 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VWR | 2,319.77 | 46.69% | 643.86 | 509.66 | 79.16% | 是 |
| Scico Supply,LLC | 258.35 | 5.20% | | | | 是 |
| Globe Scientific Inc. | 172.07 | 3.46% | 13.35 | 13.35 | 100.00% | 是 |
| Biosigma S.p.A. | 157.24 | 3.16% | | | | 是 |
| Bionote,Inc. | 151.50 | 3.05% | 29.28 | 29.28 | 100.00% | 是 |
| 合计 | 3,058.92 | 61.57% | 686.50 | 552.29 | 80.45% | |

注：VWR 销售金额、应收账款余额为 VWR 境外主体合计

如上表所示，报告期各期公司境外销售前五大客户期后回款情况良好，VWR 虽因对账回款较慢，但期末应收账款截至本问询函回复出具日均已回款，回款相对及时。SummerBio LLC 主营业务主要为新冠病毒检测，其通过阿里巴巴国际站获取公司信息并进行商务接触，2020 年 6 月与公司开始合作，主要采购一次性病毒采样管和多码合一冻存管等产品。因美国新冠疫情持续发展以及 2021 年新冠变异毒株 Omicron 的出现，公司 2021 年向 SummerBio LLC 销售新冠检测耗材金额较大，具有合理性，SummerBio LLC 期末应收账款截至 2022 年 3 月末均已

回款，回款情况良好。

公司境外客户应收款项能够及时回收，不存在异常情况，公司主要境外客户应收账款回收风险较小。

**（二）结合报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因及报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况**

1. 公司境外销售收入与海关报关数据匹配情况

报告期各期，公司境外销售收入与公司海关报关数据匹配情况具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 公司外销收入 | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 海关出口金额 | 10,730.00 | 6,430.60 | 4,903.60 |
| 差异构成如下 | | | |
| 出口不免税产品税额 | -25.54 | -117.97 | |
| 定制模具收入 | 119.05 | 44.39 | 5.74 |
| 已报关未确认收入 | -128.97 | | |
| 其他 | 72.68 | 30.59 | 58.79 |
| 差异金额合计： | 37.22 | -43.00 | 64.54 |

经对比，海关出口数据与公司境外销售收入匹配，存在小额差异，主要差异原因如下：

(1) 出口不免税产品税额差异：自 2020 年起，公司新增出口产品一次性病毒采样管有特殊海关报关编码，出口不免税。2020 年海关出口数据包含一次性病毒采样管的增值税 117.97 万元，2021 年海关出口数据包含一次性病毒采样管的增值税 25.54 万元。

(2) 定制模具收入差异：报告期内，公司存在客户定制模具用于客户生产 ODM/OEM 耗材的业务，该项业务不进行模具实物的转移，无需进行报关和申报出口退税。报告期内定制模具收入分别为 5.74 万元、44.39 万元和 119.05 万元。

(3) 已报关未确认收入差异：2021 年末，公司客户 Predicine Inc.采购产品因与其自有设备存在适配性问题截至报告期末尚待解决，客户货物已报关出口，公司未确认收入。

(4) 其余差异：主要系时间性差异和汇率差异。

2. 公司境外销售收入与增值税退税金额的匹配性

(1) 公司出口退税金额与免抵退申报收入匹配性

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 免抵退申报收入① | 9,794.77 | 5,651.31 | 4,926.06 |
| 出口退税金额② | 1,273.32 | 734.67 | 731.86 |
| 出口退税金额占免抵退申报收入的比率③=②/① | 13.00% | 13.00% | 14.86% |
| 退税率 16%的免抵退申报收入④ | | | 3,038.66 |
| 退税率 15%的免抵退申报收入⑤ | | | 15.44 |
| 退税率 13%的免抵退申报收入⑥ | 9,794.77 | 5,651.31 | 1,871.97 |
| 申报免抵退税额⑦ | 1,273.32 | 734.67 | 731.86 |
| 差异⑧=⑦-② | | | |

报告期内，公司申报免抵退税额与出口退税金额无差异。

(2) 公司境外销售收入与免抵退申报收入的匹配性

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 免抵退申报收入① | 9,794.77 | 5,651.31 | 4,926.06 |
| 出口退税金额② | 1,273.32 | 734.67 | 731.86 |
| 公司外销收入③ | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 外销收入中不可免抵退收入④ | 196.46 | 907.50 | |
| 上年外销收入本年申报⑤ | 675.58 | 922.80 | 943.88 |
| 本年外销收入未申报⑥ | 1,457.41 | 675.58 | 922.80 |
| CIF 运保费收入及模具收入⑦ | 161.50 | 88.19 | 11.53 |
| 已报关未确认收入⑧ | 128.97 | | |
| 经调整后的母公司申报的外销收入⑨=③+⑤+⑧-④-⑥-⑦ | 9,756.40 | 5,639.12 | 4,977.68 |
| 经调整后的母公司申报的外销收入与免抵退申报收入的差异⑩=⑨-① | -38.37 | -12.19 | 51.61 |
| 差异率⑪=⑩/③ | -0.36% | -0.19% | 1.04% |

报告期各期，公司境外销售收入与免抵退申报收入基本匹配，经调整后报告期各期差异率仅为 1.04%、-0.19%和-0.36%。差异主要系 CIF 运保费收入及模具收入差异、已报关未确认收入时间性差异、不可免抵退收入和已报关未确认收入

影响。

3. 报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况

报告期内，公司不存在销售至保税区产品转内销情况。

**（三）结合境外收入各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响**

1. 公司境外收入各国家或地区占比情况

公司境外收入各国家或地区占比情况详见本题回复之“（一）”之“1”之“（1）境外销售区域构成分析”。报告期各期，公司外销收入分别为 4,968.14 万元、6,387.60 万元和 10,767.22 万元，外销产品主要出口至美国、比利时、意大利、中国香港、韩国等国家或地区。

2. 各国政府目前最新相关关税政策等说明贸易摩擦对公司境外销售收入的影响

报告期各期，公司外销收入分别为 4,968.14 万元、6,387.60 万元和 10,767.22 万元，占各期主营业务收入比例分别为 57.72%、41.56%和 57.37%，占比较高。公司外销收入产品类别主要为冻存管、血清移液管、巴氏吸管、过滤袋等塑料耗材，主要出口国家/地区包括美国、比利时、中国香港、意大利、韩国等。进口地区的关税政策影响下游客户的采购成本价，进而影响下游客户的采购需求和议价基础，从订单量、产品单价等维度影响公司的经营业绩。公司与主要出口国家/地区最新相关关税政策情况如下所示：

单位：万元

| 区域 | 国家/地区 | 主要销售产品 | 最新关税政策 |
| --- | --- | --- | --- |
| 北美 | 美国 | 冻存管 | 普通税率 3.10%<br>附加税 25.00%（暂缓上调至 30.00%） |
| | | 巴氏吸管 | 普通税率 5.30% |
| | | 血清移液管 | 普通税率 5.30% |
| 欧洲 | 比利时 | 血清移液管 | 普通税率 0.00% |
| | | 过滤袋 | 普通税率 6.50% |
| | | 巴氏吸管 | 普通税率 0.00% |
| | 意大利 | 血清移液管 | 普通税率 0.00% |

| 区域 | 国家/地区 | 主要销售产品 | 最新关税政策 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | 离心管 | 普通税率 1.70% |
| | 德国 | 细胞培养板/皿/瓶等 | 普通税率 0.00% |
| | 爱尔兰 | 巴氏吸管 | 普通税率 0.00% |
| | 荷兰 | 过滤袋 | 普通税率 6.50% |
| 亚洲 | 中国香港 | 冻存管 | 普通税率 0.00% |
| | | 一次性病毒采样管 | 普通税率 0.00% |
| | 韩国 | 冷冻管 | 普通税率 8.00%，RCEP 协定税率 5.90%，WTO 协定税率 6.50%，中韩自由贸易协定税率 3.00% |
| | | 血清移液管 | 普通税率 8%，RCEP 协定税率 7.20%，WTO 协定税率 8.00%，中韩自由贸易协定税率 1.60% |
| | | 巴氏吸管 | 普通税率 8%，RCEP 协定税率 5.90%，WTO 协定税率 6.50%，中韩自由贸易协定税率 3.00% |
| | 日本 | 血清移液管 | 普通税率 0.00%，RCEP 协定税率 0.00% |
| | | 巴氏吸管 | 普通税率 5.80%，RCEP 协定税率 3.20%，WTO 协定税率 3.90% |
| | 新加坡 | 血清移液管 | 普通税率 0.00% |
| | | 离心管 | 普通税率 0.00% |
| | 土耳其 | 冻存管 | 普通税率 6.50% |
| | | 过滤袋 | 普通税率 6.50% |
| | 以色列 | 血清移液管 | 普通税率 0.00% |
| 其他 | 巴西 | 样品袋 | 普通税率 18.00% |
| | | 试剂容器 | 普通税率 18.00% |
| | 澳大利亚 | 过滤袋 | 普通税率 5.00%，RCEP 协定税率 0.00%，澳大利亚中国自由贸易协定税率 0.00% |
| | | 血清移液管 | 普通税率 0.00%，RCEP 协定税率 0.00%，澳大利亚中国自由贸易协定税率 0.00% |

注：关税政策数据来源于中华人民共和国商务部外贸实务查询服务

报告期内，除美国外公司主要出口国家/地区关税政策较为稳定，未发生显著变化，未对公司境外销售收入造成影响。此外，2022 年 3 月公司销往美国地区的主要产品巴氏吸管、血清移液管关税附加税均由 7.50%降至 0.00%。

2019年至2021年，公司对美国地区销售收入分别为1,633.00万元、2,303.81万元和5,709.01万元。在中美贸易摩擦最为严峻的2019年，公司美国市场销售收入仅下降了0.25%。随着公司产品更新迭代、应用市场的开拓以及与下游客户的合作加深，公司美国地区收入在2020年和2021年均呈现较快增长，中美贸易

摩擦对公司美国地区销售收入构成影响较小。

3. 结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响

公司外销主要产品为冻存管、血清移液管、巴氏吸管、过滤袋等塑料耗材，主要采用 CIF 和 FOB 等模式报价，主要产品价格构成包括产品成本、运杂费用、管理费用以及合理的毛利，未考虑关税因素，关税由客户承担。但外销客户向公司询价采购时，已预先考虑自身从中国进口需承担的关税成本，若贸易政策变化，关税比例提高，可能会影响下游客户的采购需求和议价基础，进而影响公司的经营业绩。公司对外销售以美国和欧洲（欧盟成员国执行欧盟统一的关税政策）为主，其他国家和地区占比均相对较低。以 2021 年财务数据为基准测算上述国家地区贸易政策变化，对公司销售收入、净利润等主要财务数据的影响：

(1) 对美国的销售收入

2021 年公司销售至美国的销售定价主要为 FOB 模式，关税由下游客户承担。若中美之间关税上升，客户可能通过要求降价的方式与公司共同承担该部分成本，从而使营业收入减少，净利润下降；假定其他外部因素不变，若美国对公司相关产品关税较目前波动 0%至 30%，并且新增关税成本均通过降价传导至公司承担（即不影响订单数量），公司美国地区营业收入、毛利率及净利润敏感性分析如下：

| 关税增长率 | 2021 年公司销售至美国 | | |
|---|---|---|---|
| | 关于关税政策波动的敏感性分析 | | |
| | 营业收入 | 毛利率变动 | 净利润变动 |
| 0% | | | |
| 5% | -0.31% | -0.14% | -0.80% |
| 10% | -0.61% | -0.28% | -1.61% |
| 15% | -0.92% | -0.42% | -2.41% |
| 20% | -1.23% | -0.56% | -3.21% |
| 25% | -1.53% | -0.71% | -4.01% |
| 30% | -1.84% | -0.85% | -4.82% |

如上表所示，若美国关税进一步提升，将对公司经营业绩造成影响，但影响

程度较小。此外公司销往美国产品冻存管已加征 25.00%关税，关税已相对较高，上升空间较小，预计公司经营业绩受中美贸易进一步摩擦形成影响相对较小。

(2) 对欧洲的销售收入

公司对欧洲地区销售均系欧盟成员国，公司销售至欧洲的销售定价主要为 FOB 模式，关税由下游客户承担。若中欧之间关税上升，客户可能通过要求降价的方式与公司共同承担该部分成本，从而使营业收入减少，净利润下降；假定其他外部因素不变，若欧盟对公司相关产品关税较目前波动 0%至 30%，并且新增关税成本均通过降价传导至公司承担（即不影响订单数量），公司欧洲地区营业收入、毛利率及净利润敏感性分析如下：

| 关税增长率 | 2021 年公司销售至欧洲 | | |
|---|---|---|---|
| | 关于关税政策波动的敏感性分析 | | |
| | 营业收入变动 | 毛利率变动 | 净利润变动 |
| 0% | | | |
| 5% | -0.02% | -0.01% | -0.05% |
| 10% | -0.03% | -0.02% | -0.09% |
| 15% | -0.05% | -0.02% | -0.14% |
| 20% | -0.07% | -0.03% | -0.18% |
| 25% | -0.09% | -0.04% | -0.23% |
| 30% | -0.10% | -0.05% | -0.28% |

注：0.00%关税产品参考离心管关税税率测算

如上表所示，若欧盟关税进一步提升，将对公司经营业绩造成一定影响，但影响程度较小。此外我国与欧盟之间形成了全面战略伙伴关系，贸易关系稳定，预计公司经营业绩受欧盟贸易政策变化影响可能性较小。

综上所述，公司主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据影响较小。

**（四）说明报告期发行人境外客户通过第三方回款的金额及比例，相关回款对应的客户、客户性质(个体工商户或自然人、自然人控制的企业、集团公司、政府等）、代付方与客户的关系、第三方回款事项是否签订合同或存在其他书面约定，第三方回款对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致**

报告期公司境外客户通过第三方回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境外客户指定付款 | 176.70 | 261.79 | 120.25 |
| 通过控股股东或实际控制人、或者同一控制下其他企业支付货款 | 11.28 | 54.31 | 14.40 |
| 通过其他第三方支付货款 | 0.05 | | |
| 境外第三方回款合计 | 188.03 | 316.10 | 134.65 |
| 营业收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 占营业收入比例 | 1.00% | 2.06% | 1.56% |

报告期内，公司境外客户通过第三方回款的金额分别是 134.65 万元、316.10 万元和 188.03 万元，占当期营业收入的比例为 1.56%、2.06%和 1.00%。报告期内，公司前五大境外第三方回款客户占境外第三方回款的比例分别为 100.00%、90.62%和 86.38%，具体情况如下：

1. 2021 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 注册地 | 客户性质 | 代付方与客户的关系 | 合同/书面确认 | 第三方回款金额 | 收入金额 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Dispolab Nederland BV | 荷兰 | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 是 | 70.58 | 83.67 |
| 2 | Parsian Zist Ideh Co, Ltd | 伊朗 | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 是 | 36.11 | 52.39 |
| 3 | The Medicine Company | 巴基斯坦 | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 是 | 23.19 | 23.28 |
| 4 | Genbiotech SRL | 阿根廷 | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 是 | 18.73 | 18.74 |
| 5 | Raed Salem And Partner Company | 约旦 | 自然人控制的企业 | 关联公司/服务商 | 是 | 13.83 | 9.68 |

注：第三方回款金额大于收入金额系收入确认时点与第三方回款时点存在差异

2. 2020 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 注册地 | 客户性质 | 代付方与客户的关系 | 合同/书面确认 | 第三方回款金额 | 收入金额 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Parsian Zist Ideh CO, LTD | 伊朗 | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 是 | 112.08 | 93.36 |
| 2 | Care Scientific | 巴基斯坦 | | | 否 | 72.12 | 94.17 |

| 序号 | 客户名称 | 注册地 | 客户性质 | 代付方与客户的关系 | 合同/书面确认 | 第三方回款金额 | 收入金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | Genetic Trading | 孟加拉国 | | | 否 | 60.85 | 56.66 |
| 4 | Weber Scientific Inc. | 美国 | 自然人控制的企业 | 同一控制下其他企业 | 是 | 28.51 | 27.35 |
| 5 | Raed Salem And Partner Company | 约旦 | 自然人控制的企业 | 关联公司/服务商 | 是 | 12.90 | 11.04 |

注 1：Care Scientific、Genetic Trading 已不与公司合作，未与其取得联系

注 2：第三方回款金额大于收入金额系收入确认时点与第三方回款时点存在差异

3. 2019 年度

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 注册地 | 客户性质 | 代付方与客户的关系 | 合同/书面确认 | 第三方回款金额 | 收入金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Parsian Zist Ideh CO, LTD | 伊朗 | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 是 | 87.92 | 69.35 |
| 2 | Alex Red LTD. | 以色列 | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 是 | 20.91 | 31.14 |
| 3 | Raed Salem And Partner Company | 约旦 | 自然人控制的企业 | 关联公司/服务商 | 是 | 18.53 | 20.65 |
| 4 | Advanced Trading Agencies CO. | 约旦 | 自然人控制的企业 | 代理公司 | 是 | 4.13 | 4.13 |
| 5 | Scienceworld | 南非 | | | 否 | 3.16 | 3.09 |

注 1：Scienceworld 已不与公司合作，未与其取得联系

注 2：第三方回款金额大于收入金额系收入确认时点与第三方回款时点存在差异

报告期内，公司境外客户第三方回款占当期营业收入的比例分别为 1.56%、2.06%和 1.00%，整体处于较低水平。公司境外客户第三方回款原因主要为：（1）西亚、南亚等地（如伊朗、巴基斯坦、孟加拉等国）客户，受外汇管制等因素影响，委托第三方机构代其支付货款；（2）客户指定关联公司代为付款。公司境外客户第三方回款具有商业合理性。

报告期内，境外客户通过第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；第三方回款对应销售业务的实物流与合同约定及商业实质相一致；资金流与合同约定存在不一致的情形，但第三方回款具有合理性，与商业实质相一致。

**（五）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人第三方回款的核查是否充分，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求，对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司报告期内主要外销客户；

(2) 访谈公司销售负责人，了解公司境外销售业务流程、合作模式、客户情况、分布地区、相关政策等；确认是否存在销售至保税区产品转内销的情况；

(3) 查阅公司主要境外客户销售合同或销售订单，对主要条款进行核查，包括合作模式、结算模式及信用政策等；

(4) 获取公司海关出口数据，与公司境外销售收入对比；

(5) 获取公司出口退税汇总申报表，与公司境外销售收入对比；

(6) 查询公司外销主要国家地区对外销主要产品的关税政策，分析测算主要出口国的贸易政策变化对公司财务数据的影响；

(7) 取得公司收入成本明细表；

(8) 针对公司第三方回款，我们执行了以下核查程序：

1) 查阅公司关于销售的内控制度；

2) 访谈公司财务负责人和销售负责人，了解公司第三方回款的内部控制措施；

3) 获取客户对于第三方回款的确认函或委托付款函，核查销售真实性和交易金额准确性；

4) 取得公司报告期内银行流水，核查大额银行流水，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形；

5) 访谈第三方回款的主要客户，了解第三方回款的商业背景；

6) 获取公司实际控制人及董监高的调查问卷，梳理公司关联方清单；

7) 网络核查公司是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷的情况；

8) 获取报告期内销售交易的回款明细表，将账面记载的付款方名称与银行回单记载的付款方名称进行核对，形成第三方付款明细表；

9) 从第三方付款明细表中选取大额付款样本，追查至相关合同或订单、出

库单等原始单据，对回款明细统计的真实性进行核查，确认不存在虚构交易。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司境外销售模式主要为 ODM/OEM，境外市场以北美、欧洲、亚洲为主；

(2) 公司境外销售主要客户主要为行业展会、阿里巴巴国际站、商务接触等方式取得，大部分主要客户合作时间较长；

(3) 报告期内除中美贸易摩擦影响外，公司与其他境外国家或地区客户之间未受到相关政策的影响，相关合作不存在政策风险，公司已在招股说明书披露中美贸易摩擦相关的政策风险；

(4) 公司境外客户应收款项能够及时回收，不存在异常情况，公司主要境外客户应收账款回收风险较小；

(5) 公司境外销售收入与海关报关数据、增值税退税金额基本匹配；

(6) 公司报告期不存在销售至保税区产品转内销情况；

(7) 报告期内，除美国外公司主要出口国家/地区关税政策较为稳定，中美贸易摩擦对公司美国地区销售收入构成影响较小；

(8) 公司主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据影响较小；

(9) 报告期内境外客户通过第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；第三方回款对应销售业务的实物流与合同约定及商业实质相一致；资金流与合同约定存在不一致的情形，但第三方回款具有合理性，与商业实质相一致；

(10) 对公司第三方回款的核查充分，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求。具体核查意见如下：

1) 报告期内公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

2) 报告期内第三方回款金额及占营业收入的比例较小；

3) 报告期内公司的第三方回款具有必要性及商业合理性；

4) 公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

5) 公司境外销售涉及境外第三方回款的行为，其代付行为具有商业合理性；

6）报告期内公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

7）报告期内公司不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形；

8）公司第三方回款对应销售业务的实物流与合同约定及商业实质相一致，资金流与合同约定存在不一致的情形，但第三方回款具有合理性，与商业实质相一致。

**（六）请保荐人、申报会计师区分境内、境外业务，直销和经销模式补充说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结论**

我们通过走访或视频访谈、函证和销售收入细节测试等核查方法对公司报告期收入真实性及准确性进行核查，总体核查情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 销售金额（万元） | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 客户走访或视频访谈核查： | | | |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 13,897.11 | 12,664.16 | 6,859.28 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 73.84% | 82.37% | 79.49% |
| 客户函证核查： | | | |
| 发函金额（万元） | 16,028.78 | 12,579.42 | 7,401.36 |
| 发函比例 | 85.17% | 81.82% | 85.77% |
| 回函金额（万元） | 14,646.86 | 11,590.57 | 7,054.35 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 77.83% | 75.39% | 81.75% |
| 替代测试金额（万元） | 1,381.92 | 988.84 | 347.00 |
| 客户函证总体核查比例 | 85.17% | 81.82% | 85.77% |
| 细节测试核查： | | | |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 4,543.07 | 4,215.52 | 2,964.93 |
| 细节测试覆盖率 | 24.14% | 27.42% | 34.36% |
| 剔除上述三项核查程序之间的重复核查项目： | | | |
| 剔除重复核查项目后的经核查收入金额 | 16,219.32 | 13,560.85 | 7,507.18 |
| 经综合核查手段确认的收入金额占比 | 86.18% | 88.20% | 87.00% |

上述各类核查方式的具体核查程序如下：

1. 核查程序

(1) 对报告期内主要客户进行了实地走访或视频访谈。核查样本选取方法，核查家数、金额占比，核查结果如下：

1) 核查样本选取方法

① 选择报告期主要客户；

② 选择各期收入较大的新增客户、收入增幅较大的老客户、当期回款占收入比例较低的客户、存在大额第三方回款的客户；

③ 不同业务模式分别选取至少五家客户；

④ 访谈客户覆盖收入比例原则上不低于 70%。

2) 核查方法及过程

① 查阅营业执照、公司章程、大额销售合同等

获取客户营业执照复印件、公司章程复印件，核对客户注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、法定代表人、股权结构等信息，确认客户存续情况，评估交易的商业合理性、经营的合法性，并判断是否与公司存在关联关系。

② 经营场所与仓库的核查

对于实地访谈客户，现场查看客户经营场所或仓库，确认客户是否正常经营。

③ 访谈客户相关负责人

访谈客户实际控制人或相关负责人员，对客户与公司是否存在关联关系、销售产品类型、信用政策、付款方式、交易规模等信息进行确认。

3) 走访或访谈客户的家数、金额及占比

① 总体核查情况

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 86 | 113 | 85 |
| 销售金额（万元） | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 13,897.11 | 12,664.16 | 6,859.28 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 73.84% | 82.37% | 79.49% |

② 分境内、境外业务，直销和经销模式的核查情况

A 内销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 56 | 77 | 58 |
| 销售金额（万元） | 8,052.16 | 8,987.22 | 3,661.26 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 5,179.92 | 7,106.18 | 2,517.60 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 64.33% | 79.07% | 68.76% |

注：VWR 存在境内分部和境外分部，在内外销均记为 1 家

B 外销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 31 | 37 | 28 |
| 销售金额（万元） | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 8,717.19 | 5,557.98 | 4,341.68 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 80.96% | 87.01% | 87.39% |

注：VWR 存在境内分部和境外分部，在内外销均记为 1 家

C 直销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 31 | 48 | 42 |
| 销售金额（万元） | 13,065.65 | 10,161.93 | 6,314.17 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 10,143.88 | 8,751.99 | 5,331.08 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 77.64% | 86.13% | 84.43% |

D 经销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 55 | 65 | 43 |
| 销售金额（万元） | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 3,753.23 | 3,912.17 | 1,528.20 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 65.23% | 75.05% | 66.01% |

(2) 对报告期内主要客户进行了函证核查。核查样本选取方法，核查家数、金额占比，核查结果如下：

1) 核查样本选取方法

① 选择报告期各期前十大主要客户，函证的发函率应达到 80%以上；

② 选择各期收入较大的新增客户、收入增幅较大的老客户、当期回款占收入比例较低的客户、存在大额第三方回款的客户；

③ 不同业务模式分别选取至少五家客户；

④ 对于回函不符及未回函的，补充核查程序。

2）核查方法及过程

针对回函差异情况，就差异事项进行逐项核实；针对未回函样本，执行替代程序，通过获取相关销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、客户签收单/提单、销售发票等原始单据，验证收入的真实性和准确性。

3）客户函证情况

① 总体核查情况

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 发函金额（万元） | 16,028.78 | 12,579.42 | 7,401.36 |
| 发函比例 | 85.17% | 81.82% | 85.77% |
| 回函金额（万元） | 14,646.86 | 11,590.57 | 7,054.35 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 77.83% | 75.39% | 81.75% |
| 替代测试金额（万元） | 1,381.92 | 988.84 | 347.00 |
| 客户函证总体核查比例 | 85.17% | 81.82% | 85.77% |

② 分境内、境外业务，直销和经销模式的核查情况

A 内销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 8,052.16 | 8,987.22 | 3,661.26 |
| 发函金额（万元） | 6,006.74 | 7,278.05 | 2,853.08 |
| 发函比例 | 74.60% | 80.98% | 77.93% |
| 回函金额（万元） | 5,688.19 | 6,884.56 | 2,637.66 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 70.64% | 76.60% | 72.04% |
| 替代测试金额（万元） | 318.56 | 393.49 | 215.42 |
| 客户函证总体核查比例 | 74.60% | 80.98% | 77.93% |

B 外销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 发函金额（万元） | 10,022.04 | 5,301.37 | 4,548.28 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 发函比例 | 93.08% | 82.99% | 91.55% |
| 回函金额（万元） | 8,958.67 | 4,706.01 | 4,416.70 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 83.20% | 73.67% | 88.90% |
| 替代测试金额（万元） | 1,063.37 | 595.35 | 131.58 |
| 客户函证总体核查比例 | 93.08% | 82.99% | 91.55% |

C 直销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 销售金额（万元） | 13,065.65 | 10,161.93 | 6,314.17 |
| 发函金额（万元） | 11,977.02 | 8,677.23 | 5,736.59 |
| 发函比例 | 91.67% | 85.39% | 90.85% |
| 回函金额（万元） | 10,753.28 | 7,910.60 | 5,440.18 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 82.30% | 77.85% | 86.16% |
| 替代测试金额（万元） | 1,223.74 | 766.63 | 296.41 |
| 客户函证总体核查比例 | 91.67% | 85.39% | 90.85% |

D 经销

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 销售金额（万元） | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 发函金额（万元） | 4,051.76 | 3,902.18 | 1,664.77 |
| 发函比例 | 70.42% | 74.86% | 71.91% |
| 回函金额（万元） | 3,893.58 | 3,679.97 | 1,614.18 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 67.67% | 70.59% | 69.72% |
| 替代测试金额（万元） | 158.18 | 222.21 | 50.59 |
| 客户函证总体核查比例 | 70.42% | 74.86% | 71.91% |

(3) 销售收入细节测试

根据公司销售收入明细表，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、签收单或提单、销售发票、银行回款单等。

报告期各期，对客户的细节测试比例如下：

① 总体核查情况

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 销售金额（万元） | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 4,543.07 | 4,215.52 | 2,964.93 |
| 细节测试覆盖率 | 24.14% | 27.42% | 34.36% |

② 分境内、境外业务，直销和经销模式的核查情况

A 内销

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 8,052.16 | 8,987.22 | 3,661.26 |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 1,536.77 | 2,473.92 | 524.92 |
| 细节测试覆盖率 | 19.09% | 27.53% | 14.34% |

B 外销

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 3,006.30 | 1,741.60 | 2,440.01 |
| 细节测试覆盖率 | 27.92% | 27.27% | 49.11% |

C 直销

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 13,065.65 | 10,161.93 | 6,314.17 |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 3,298.36 | 2,705.98 | 2,438.02 |
| 细节测试覆盖率 | 25.24% | 26.63% | 38.61% |

D 经销

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 1,244.71 | 1,509.54 | 526.90 |
| 细节测试覆盖率 | 21.63% | 28.96% | 22.76% |

(4) 收入截止性测试

由于公司以签收单、报关单、提单作为收入确认时点，一般从出库到确认收入时间较短。

1) 我们对各报告期末最后十天的销售出库单据实施截止测试，查验签收单/提单/报关单、销售发票、银行回款单等，并追查至公司收入明细账，测试是否

存在销售收入跨期确认的情况；

2）我们获取公司收入明细表，抽取报告期各期末前后十天的收入确认样本，追查至发货单、签收单/提单/报关单、销售发票、银行回款单等，测试收入确认期间是否正确。

(5) 其他核查方法

1）访谈公司管理人员、销售负责人，了解公司所处行业、业务发展情况、销售模式、产品定价策略、主要结算方式和客户开发与合作情况；

2）测试和评价与收入确认相关的关键内部控制，复核相关会计政策是否正确且一贯运用；

3）查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，核查公司相关会计政策是否属于行业惯例；

4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网络核查主要客户与公司之间是否存在关联关系；

5）获取报告期内公司银行对账单，检查国内外销售收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性；

6）核查公司银行流水、公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员个人流水，核查是否存在通过体外资金循环虚增收入等情况。

7）针对公司外销业务，我们执行了以下补充核查程序：

① 获取报告期各期外销客户收入明细表，通过中信保查询主要外销客户基本情况、经营背景和业务规模。将外销订单、出库单、海关报关单、货运提单、外销客户的销售回款记录及出口退税申报表与境外销售明细进行核对，以确认销售收入真实性和完整性；

② 获取海关出口证明，对比分析外销数据和海关出口数据是否一致；

8）针对公司经销商业务，我们执行了穿透核查程序：

① 获取主要经销商的期末库存结转表、终端流向表；

② 对主要贸易商报告期各期末库存情况、终端销售情况进行访谈或问卷确认；

③ 获取、查看主要经销商、贸易商对下游客户销售的出库单、签收单、发票、报关单等单据；

④ 对主要经销商的部分终端客户进行实地走访或视频访谈，确认终端销售的真实性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司境内、境外业务收入，直销和经销收入确认依据充分，收入真实、准确，公司收入按照交易发生的正确期间记录，基本不存在跨期情况。

**四、关于业务模式**

**申请文件显示，报告期各期，发行人 ODM/OEM 业务收入分别为 4,658.96 万元、5,407.25 万元、6,969.77 万元和 8,021.47 万元，占主营业务收入的比重分别为 64.03%、62.82%、45.35%和 61.24%，是发行人对海外客户的主要合作模式。**

**请发行人：**

**(1) 分别列示报告期各类产品在 OEM/ODM、终端直销、经销等各销售模式下销售单价、毛利率情况，并分析各模式下销售单价及毛利率差异情况及原因。**

**(2) 说明发行人与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务，产品专利技术的使用及授权情况以及产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况；结合报告期及报告期后贴牌客户的产品销售情况，说明发行人贴牌产品是否存在滞销风险以及存在滞销的情况下贴牌产品的处置方式，结合处置成本说明贴牌产品是否存在减值风险。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题第 6 条第 1、2 点）**

**说明：**

**（一）分别列示报告期各类产品在 OEM/ODM、终端直销、经销等各销售模式下销售单价、毛利率情况，并分析各模式下销售单价及毛利率差异情况及原因**

1. 公司收入按各销售模式区分下的单价、毛利率、收入金额及占比情况

单位：万元、元/PCS

| 项目 | | 2021 年度 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 收入占比 | 单价 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 11,902.79 | 63.42% | 0.2732 | 56.17% |
| | 终端销售 | 1,110.74 | 5.92% | 0.2068 | 58.11% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 经销 | | 5,753.73 | 30.66% | 0.3336 | 50.58% |
| 合计 | | 18,767.26 | 100.00% | 0.2835 | 54.57% |
| 项目 | | 2020 年度 | | | |
| | | 收入 | 收入占比 | 单价 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 6,969.77 | 45.35% | 0.2064 | 47.08% |
| | 终端销售 | 3,186.93 | 20.74% | 0.2579 | 74.45% |
| 经销 | | 5,212.89 | 33.92% | 0.3829 | 58.47% |
| 合计 | | 15,369.59 | 100.00% | 0.2573 | 56.62% |
| 项目 | | 2019 年度 | | | |
| | | 收入 | 收入占比 | 单价 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 5,407.25 | 62.82% | 0.1773 | 42.95% |
| | 终端销售 | 884.92 | 10.28% | 0.1515 | 53.94% |
| 经销 | | 2,315.22 | 26.90% | 0.2641 | 50.88% |
| 合计 | | 8,607.39 | 100.00% | 0.1908 | 46.21% |

如上表所示，公司销售主要以 ODM/OEM 模式和经销模式为主。报告期内各销售模式下单价、毛利率、收入金额及占比存在一定的变动，主要系以下原因：

(1) 单价及毛利率变动分析

报告期各期，公司 ODM/OEM 模式下产品单价分别为 0.1773 元/PCS、0.2064 元/PCS 和 0.2732 元/PCS，毛利率分别为 42.95%、47.08%和 56.17%。2020 年 ODM/OEM 模式下毛利率、单价略有上升，主要系一次性病毒采样管影响，剔除一次性病毒采样管因素，公司 2020 年 ODM/OEM 模式下单价、毛利率分别为 0.1799 元/PCS 和 43.40%,与 2019 年数据差异较小。2021 年 ODM/OEM 模式下毛利率、单价大幅上升，主要系部分可用于新冠检测的冻存管销售收入和销售单价较高所致，剔除冻存管因素，公司 2021 年 ODM/OEM 模式下单价、毛利率分别为 0.1809 元/PCS 和 40.13%,与 2019 年数据差异较小，具有合理性。

报告期各期，公司终端销售模式下产品单价分别为 0.1515 元/PCS、0.2579 元/PCS 和 0.2068 元/PCS，毛利率分别为 53.94%、74.45%和 58.11%，主要系一次性病毒采样管、巴氏吸管产品单价、销售收入变化所致。2020 年新冠疫情爆发初期，可用于新冠检测的微量巴氏吸管销售单价和毛利率较高，该产品主要通过终端直销模式对外销售，终端直销下巴氏吸管销售占比 63.60%，毛利率为 81.18%。此外，2020 年和 2021 年一次病毒采样管通过终端销售模式销售收入分

别为 357.69 万元、110.48 万元，该产品毛利率、单价均较高。

报告期各期，公司经销模式下产品单价分别为 0.2641 元/PCS、0.3829 元/PCS 和 0.3336 元/PCS，毛利率分别为 50.88%、58.47%和 50.58%。公司一次性病毒采样管主要通过经销模式销售，受新冠疫情态势及检测耗材市场供需情况影响，一次性病毒采样管销售收入及单价变化对公司经销模式下产品单价与毛利率变化影响较大。剔除一次性病毒采样管因素，报告期各期经销模式下产品单价分别为 0.2641 元/PCS、0.2573 元/PCS 和 0.2879 元/PCS，毛利率分别为 50.88%、48.43%和 47.96%，波动较小，2021 年产品单价略有波动系血清移液管和细胞培养板/皿/瓶等单价较高的产品销售占比提升所致，具有合理性。

(2) 收入金额及占比变动分析

报告期各期，公司 ODM/OEM 模式下收入分别为 5,407.25 万元、6,969.77 万元和 11,902.79 万元，收入占比分别为 62.82%、45.35%和 63.42%。报告期各期收入增长较快，主要系冻存管和一次性病毒采样管等耗材收入增长所致，剔除上述耗材，报告期各期公司 ODM/OEM 模式下收入分别为 5,118.98 万元、5,061.43 万元和 6,907.60 万元，2020 年受限于产能、外销运力等因素，公司 ODM/OEM 模式下收入增长受限，2021 年随着公司产能提升，ODM/OEM 模式恢复原有增长趋势。公司 2020 年 ODM/OEM 模式收入占比略有下降，主要系当年一次性病毒采样管和巴氏吸管主要通过经销和终端销售模式对外销售，在 ODM/OEM 模式下销售较少。

报告期各期，公司终端销售模式下收入分别为 884.92 万元、3,186.93 万元和 1,110.74 万元，收入占比分别为 10.28%、20.74%和 5.92%。2020 年终端销售模式收入、收入占比增长均较快，主要系可用于新冠检测的巴氏吸管收入增长所致，报告期各期终端销售模式下巴氏吸管收入分别为 285.12 万元、2,026.91 万元和 256.23 万元，是终端销售模式收入波动的主要因素。

报告期各期，公司经销模式下收入分别为 2,315.22 万元、5,212.89 万元和 5,753.73 万元，收入占比分别为 26.90%、33.92%和 30.66%。2020 年经销模式收入、收入占比增长较快，主要系 2020 年新冠疫情爆发后，公司一次性病毒采样管主要通过经销模式下对外销售，当年经销模式下一次性病毒采样管收入为 1,905.85 万元。2021 年经销模式收入仍呈现增长趋势，主要系一方面公司利用国产替代的有利形势，不断加强经销商体系建设，通过经销商进一步推广公司产

品；另一方面在新冠疫情常态化后，高校、科研院所等科研活动恢复，国内市场对实验检测耗材需求增长。

(3) OEM/ODM 模式和经销收入占比较高的原因，是否符合行业惯例

公司销售模式与同行业可比公司对比如下：

| 公司简称 | 销售模式 | 期间 | 经销模式占比 | ODM/OEM 模式占比 |
|---|---|---|---|---|
| 洁特生物（688026.SH） | 境内销售模式主要为经销和直销；外销业务下，采取以 ODM 销售为主、经销为辅的销售模式。 | 2021 年度 | | |
| | | 2020 年度 | | |
| | | 2019 年度 | 28.98% | 63.61% |
| 拱东医疗（605369.SH） | 主营产品的销售包括境内销售和境外销售，境内销售分为经销和直销两种模式，境外销售则主要通过 OEM/ODM 模式开展。 | 2021 年度 | 25.03% | 26.54% |
| | | 2020 年度 | 24.53% | 40.65% |
| | | 2019 年度 | 25.51% | 43.83% |
| 昌红科技（300151.SZ） | 产品销售包括境内和境外销售，以直销模式为主。医疗器械及耗材领域专注于 ODM 业务，同时发展自有品牌 | 2021 年度 | 14.73% | |
| | | 2020 年度 | 23.12% | |
| | | 2019 年度 | | |
| 硕华生命 | ODM/OEM 模式为主，经销模式为辅。 | 2021 年度 | 30.66% | 63.42% |
| | | 2020 年度 | 33.92% | 45.35% |
| | | 2019 年度 | 26.90% | 62.82% |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2:拱东医疗经销模式占比为境内经销收入占主营业务收入的比例,拱东医疗 ODM/OEM 模式占比为境外 ODM/OEM 模式收入占主营业务收入的比例

注 3：洁特生物仅在招股说明书中披露 2019 年半年报数据，2019 年数据取自 2019 年 1-6 月；洁特生物 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露销售模式占比

注 4：昌红科技 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露境外 ODM/OEM 模式占比，2019 年年报未披露经销模式占比

如上表所示，同行业可比公司均采用 ODM/OEM 模式、经销模式对外销售，公司业务模式与洁特生物最为接近，两者经销模式、ODM/OEM 模式占比差异较小。公司销售模式占比与拱东医疗略有差异主要系拱东医疗对外披露销售模式时，境内销售分为经销和直销两种模式，未在直销模式下拆分 ODM/OEM 模式披露；境外销售分为 OEM/ODM 和自主品牌两种模式，未在自主品牌模式下披露经销占比。

公司 ODM/OEM 模式占比较高，主要系欧美发达国家在生命科学领域系统性研究开展较早，生命科学耗材市场成熟，市场已经被 Thermo Fisher Scientific、

Corning Incorporated、VWR 等国际品牌占据，国内品牌竞争力较弱，公司主要通过 ODM/OEM 模式进入国际品牌商供应体系，参与市场竞争，符合行业惯例，具有合理性。

公司经销模式占比相对较高，主要系生命科学实验与检测耗材行业具有应用领域分散、产品专业性强、种类数量繁多、需求多样化、采购频率高、单次采购量小等行业特征，通过经销模式销售可以以较小的投入快速建立渠道网络，发挥经销商覆盖面更广的优势，并使公司将资源更多集中于产品的研发和生产，提高公司的整体运营效率，符合行业惯例，具有必要性和商业合理性。

2. 生物样本库类耗材按销售模式分析

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 |
| ODM/OEM | 0.9374 | 78.85% | 0.4740 | 59.80% | 0.3044 | 51.67% |
| 终端直销 | 0.6743 | 68.51% | 0.6710 | 71.68% | 0.4735 | 61.98% |
| 经销 | 0.6968 | 71.80% | 0.5203 | 63.31% | 0.7390 | 63.01% |
| 合计 | 0.8895 | 77.70% | 0.5033 | 62.13% | 0.3989 | 56.60% |

报告期内，公司生物样本库类耗材不同销售模式下销售单价及毛利率差异，主要系产品细类、产品规格、市场竞争情况等因素影响所致，具体分析如下：

(1) 2019 年生物样本库类耗材分析

单位：元/PCS

| 项目 | ODM/OEM | | | 终端直销 | | | 经销 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 |
| 冻存管 | 67.80% | 0.4917 | 53.75% | 88.04% | 0.5558 | 62.28% | 93.05% | 0.8280 | 64.23% |
| 冷冻管 | 32.20% | 0.1690 | 47.29% | 11.96% | 0.2265 | 59.83% | 6.95% | 0.3029 | 46.63% |
| 合计 | 100.00% | 0.3044 | 51.67% | 100.00% | 0.4735 | 61.98% | 100.00% | 0.7390 | 63.01% |

2019 年公司生物样本库类耗材各销售模式下销售单价、毛利率存在差异，主要系以下原因：1）冻存管相较冷冻管技术含量高，销售单价、毛利率相对较高，ODM/OEM、终端直销、经销模式下冻存管销售占比分别为 67.80%、88.04%、93.05%，销售占比差异影响了不同销售模式下的销售单价及毛利率；2）公司冻存管产品包括常规无码冻存管、单码冻存管和多码合一冻存管等产品系列，其中，经销模式下单价较高的多码合一冻存管占比较高，ODM/OEM 模式下单价较低的常

规无码冻存管占比较高，造成不同销售模式下冻存管产品销售单价及毛利率的差异；3）2019 年公司冷冻管销售收入为 164.69 万元，金额较小，不同销售模式下冷冻管单价和毛利率不同主要系产品规格差异所致。

(2) 2020 年生物样本库类耗材分析

单位：元/PCS

| 项目 | ODM/OEM | | | 终端直销 | | | 经销 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 |
| 冻存管 | 82.23% | 0.6148 | 60.68% | 86.25% | 0.7683 | 71.01% | 69.96% | 0.6617 | 60.76% |
| 冷冻管 | 17.77% | 0.2301 | 55.76% | 13.75% | 0.3740 | 75.89% | 30.04% | 0.3474 | 69.23% |
| 合计 | 100.00% | 0.4740 | 59.80% | 100.00% | 0.6710 | 71.68% | 100.00% | 0.5203 | 63.31% |

2020 年公司生物样本库类耗材各销售模式下销售单价、毛利率存在差异，主要系以下原因：1）冻存管相较冷冻管销售单价、毛利率相对较高。ODM/OEM、终端直销、经销模式下冻存管销售占比分别为 82.23%、86.25%、69.96%，销售占比差异影响了不同销售模式下的销售单价及毛利率；2）公司冻存管产品在 ODM/OEM 和经销模式下销售单价和毛利率接近。终端直销模式冻存管销售单价较高，系该销售模式下单价及毛利率较高的多码合一冻存管销售占比达66.09%；3）公司冷冻管产品在 ODM/OEM 模式下销售单价及毛利率较低，系 ODM/OEM 模式冷冻管主要客户为 BioNote,Inc.，该客户采购规模较大，议价能力较强，同一产品规格销售单价和毛利率较低。

(3) 2021 年生物样本库类耗材分析

单位：元/PCS

| 项目 | ODM/OEM | | | 终端直销 | | | 经销 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 | 占比 | 单价 | 毛利率 |
| 冻存管 | 93.88% | 1.1393 | 80.05% | 79.02% | 0.8919 | 66.28% | 92.04% | 0.8110 | 73.18% |
| 冷冻管 | 6.12% | 0.2520 | 60.40% | 20.98% | 0.3514 | 76.87% | 7.96% | 0.2652 | 55.82% |
| 合计 | 100.00% | 0.9374 | 78.85% | 100.00% | 0.6743 | 68.51% | 100.00% | 0.6968 | 71.80% |

2021 年公司生物样本库类耗材各模式下销售单价、毛利率存在差异，主要系以下原因：1）冻存管相较冷冻管销售单价、毛利率相对较高，ODM/OEM、终端直销、经销模式下冻存管销售占比分别为 93.88%、79.02%、92.04%，销售占比差异影响了不同销售模式下的销售单价及毛利率；2）2021 年公司 ODM/OEM 模式下销售主要产品为多码合一冻存管，单价及毛利率较高；终端直销模式下单价较

高但毛利率较低的冻存管套装（含冻存盒）占比较高，因此终端直销模式销售单价高于经销模式但毛利率相对较低；3）公司冷冻管产品在 ODM/OEM 和经销模式下销售单价和毛利率接近，在终端直销模式下销售单价及毛利率较高系该模式下公司直接对终端使用客户销售，相较其他模式拥有较大的利润空间。

3. 细胞培养类耗材按销售模式分析

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 |
| ODM/OEM | 0.4336 | 44.33% | 0.4295 | 47.21% | 0.4178 | 48.48% |
| 终端直销 | 0.9922 | 68.06% | 0.5111 | 54.32% | 0.4643 | 52.54% |
| 经销 | 0.7230 | 47.10% | 0.5151 | 49.56% | 0.6074 | 51.08% |
| 合计 | 0.5134 | 46.17% | 0.4538 | 48.12% | 0.4554 | 49.27% |

报告期各期，公司细胞培养类耗材 ODM/OEM 模式销售单价、毛利率均低于经销模式和终端直销模式，系公司 ODM/OEM 客户采购规模大且订单稳定，议价能力较强。

2019 年，公司细胞培养类耗材经销模式销售单价高于 ODM/OEM 模式和终端直销，主要系单位售价较高的细胞培养板/皿/瓶等耗材在经销模式下占比为 39.29%，远高于 ODM/OEM 模式，而终端直销模式下单价较低的接种针占比较高。

2020 年，公司细胞培养类耗材终端直销模式毛利率高于经销模式和 ODM/OEM 模式，系该模式下公司直接对终端使用客户销售，相较其他销售模式拥有较大的利润空间。细胞培养类耗材 ODM/OEM 模式下单价较低，系该模式下单价较低的血清移液管占比较高。

2021 年，公司细胞培养类耗材终端直销模式销售单价、毛利率高于经销模式和 ODM/OEM 模式，一方面系该年度终端直销模式中细胞分子筛占比较高，该产品单价和毛利率均较高；另一方面系终端直销模式相较其他销售模式拥有较大的利润空间。

4. 体外诊断类耗材按销售模式分析

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ODM/OEM | 0.0689 | 30.18% | 0.1092 | 43.71% | 0.0721 | 32.20% |
| 终端直销 | 0.1465 | 52.58% | 0.2430 | 75.57% | 0.1240 | 53.31% |
| 经销 | 0.2112 | 49.97% | 0.3265 | 64.91% | 0.1241 | 52.21% |
| 合计 | 0.1145 | 42.89% | 0.1883 | 61.98% | 0.0907 | 42.24% |

2019 年，公司体外诊断类耗材 ODM/OEM 模式销售单价及毛利率低于终端直销和经销模式，主要原因为：巴氏吸管系列产品平均单价 0.0567 元/PCS，毛利率 29.39%，单价与毛利率均低于其他体外诊断类耗材，ODM/OEM 模式下巴氏吸管销售占比 67.20%，高于其他销售模式，拉低了 ODM/OEM 模式销售单价及毛利率。

2020 年，公司体外诊断类耗材终端直销模式毛利率高于 ODM/OEM 模式和经销模式，主要原因为：新冠疫情爆发后，可用于新冠检测的微量巴氏吸管销售单价和毛利率较高，该产品主要通过终端直销模式对外销售，终端直销下巴氏吸管销售占比 70.48%。体外诊断类耗材经销模式单价高于终端直销和 ODM/OEM 模式主要系单价较高的一次性病毒采样管主要通过经销模式销售，使得经销模式单价处于较高水平。

2021 年，公司 ODM/OEM 模式销售单价及毛利率低于终端直销和经销模式，系公司 ODM/OEM 模式主要销售巴氏吸管，销售占比 73.37%，单位售价 0.0521 元/PCS，拉低了 ODM/OEM 模式整体销售单价及毛利率。公司经销模式销售单价高于终端直销模式，系经销模式下一次性病毒采样管销售占比较高，拉高了经销模式销售单价。

5. 微生物检测类耗材不同销售模式分析

单位：元/PCS

| 销售模式 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 | 单价 | 毛利率 |
| ODM/OEM | 0.4195 | 31.11% | 0.4270 | 38.57% | 0.4013 | 37.74% |
| 终端直销 | 0.6874 | 50.50% | 0.5712 | 44.94% | 0.3035 | 34.40% |
| 经销 | 0.7314 | 51.32% | 0.7096 | 58.64% | 0.6982 | 58.87% |
| 合计 | 0.4564 | 34.95% | 0.4464 | 40.67% | 0.4265 | 40.79% |

报告期各期，微生物检测类耗材终端直销模式下收入分别为 7.28 万元、10.99 万元和 14.99 万元，金额较小，订单具有偶发性且产品细类、产品规格波动较大与其他模式单价、毛利率不具有可比性。

报告期各期，微生物检测类耗材经销模式下销售单价、毛利率均高于ODM/OEM模式，主要系ODM/OEM客户采购规模大且订单稳定，客户议价能力较强。

**（二）说明发行人与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务，产品专利技术的使用及授权情况以及产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况；结合报告期及报告期后贴牌客户的产品销售情况，说明发行人贴牌产品是否存在滞销风险以及存在滞销的情况下贴牌产品的处置方式，结合处置成本说明贴牌产品是否存在减值风险**

1. 公司与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务，产品专利技术的使用及授权情况以及产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况

(1) 公司与品牌商关于设计及生产中的权利与义务主要内容如下：

1) 产品设计

公司与品牌商在产品设计方面的约定主要分两类：

① 下游品牌商仅在产品颜色、包装、商标及标签等方面提出个性化需求，产品与其他产品在功能、规格、外观等方面不存在差异，产品设计完全来自于公司自有工艺和技术；

② 下游品牌商基于自身需求或终端客户特殊使用需求，对产品外观、产品规格等方面提出定制化设计要求，公司基于原有产品工艺自主改进，完成新产品设计工作，新产品与原有常规产品在功能、规格、外观等方面存在小幅度差异。

公司与下游品牌商合作中，在产品设计方面主要采用第一种方式进行合作。

2) 产品生产

在投入批量生产前，双方确认产品设计图纸、试生产样品是否符合下游品牌商需求，并确认相关技术文件，主要包括：产品设计图纸、工艺流程、原材料及包装材料信息、物料清单、质量证书、商标及标签、辐照消毒证书、交付方式等相关信息。

待上述事项均得到确认后，公司批量生产。

(2) 公司在接受品牌商委托进行产品开发生产时，对产品专利技术的使用及授权情况主要分为两类：

1) 品牌商在对ODM产品进行委托时仅在产品外观设计、质量标准、技术规范、包装、标签等方面进行一定的要求，以满足自身需求，公司在接受品牌商委

托后，自主完成产品设计、开发及量产的全过程，并享有研发技术及设计相关的权利，与客户签订的协议不涉及产品专利技术使用及授权的约定；

2）公司与品牌商合同中明确约定该产品在产品设计、外观设计等方面的所有权归属于品牌商所有，公司在后续生产、研发过程中严格执行上述约定，避免自有产品对客户相关权利的侵犯。

公司与下游品牌商主要按照第一种模式进行合作，不涉及产品专利技术使用及授权的约定。

(3) 终端销售过程中品牌及商标使用情况

不同品牌商对产品规格、型号、标签、内外包装等方面存在差异化要求，公司一般根据订单具体要求下达生产任务，根据品牌商提供的质量标准和技术规范进行贴牌生产，品牌商以其自有品牌在市场上进行销售。报告期内，公司涉及品牌商客户的相关产品均使用品牌方品牌或商标，直接供应至品牌商或根据品牌商要求供应至品牌商下游客户。

2. 结合报告期及报告期后贴牌客户的产品销售情况，说明公司贴牌产品是否存在滞销风险以及存在滞销的情况下贴牌产品的处置方式，结合处置成本说明贴牌产品是否存在减值风险

针对 ODM/OEM 产品，公司采取“以销定产”的方式组织生产，一般根据订单具体要求下达生产任务，针对性生产。同时，公司综合考虑后期仓储搬运、物流环节的合理损耗，更换模具、设备停机带来的时间损耗以及对 ODM 客户未来订单的预期，一般会按照略高于销售订单数量安排生产计划，不进行大量备货。报告期各期末，公司贴牌产品期后销售情况如下：

单位：万 PCS、万元

| 项目 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
|---|---|---|---|
| 期末结存数量 | 3,732.66 | 3,197.25 | 2,568.30 |
| 期后销售数量 | 3,251.85 | 3,103.47 | 2,559.22 |
| 未实现销售数量 | 480.81 | 93.78 | 9.08 |
| 未实现销售金额 | 68.77 | 13.46 | 2.53 |
| 未实现销售数量占比 | 12.88% | 2.93% | 0.35% |

注：期后销售统计截止时点为 2022 年 3 月 31 日

报告期各期末，公司贴牌产品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 当期 ODM/OEM 模式收入 | 11,902.79 | 6,969.77 | 5,407.25 |
| 期末结存金额 | 381.89 | 243.78 | 158.58 |
| 未实现销售金额 | 68.77 | 13.46 | 2.53 |
| 期末品牌商产品跌价 | 5.68 | 1.47 | |

截至 2022 年 3 月 31 日，报告期各期末公司贴牌产品库存未实现销售金额分别为 2.53 万元、13.46 万元和 68.77 万元，未实现销售金额较小。报告期各期 ODM/OEM 模式收入均远高于贴牌产品当期期末结存金额，公司贴牌产品期后滞销风险较小。

针对多于销售订单的备货，公司一般在品牌商后续订单中发出；库龄一年以上的品牌商备货产品按可变现净值法计提存货跌价准备；超过保质期的备货产品进行报废处理。

综上所述，报告期内公司贴牌客户的产品期后销售比例较高，贴牌产品滞销风险较小，对于多于销售订单的备货且无法用于贴牌客户后续订单的产品，公司将会在保质期过后进行报废处理，贴牌产品减值风险较低。

**（三）核查程序及结论**

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 复核公司收入成本明细表，比较分析公司不同产品在不同销售模式下的单价和毛利率差异；

(2) 访谈公司销售负责人，了解报告期内公司不同销售模式下产品销售单价和毛利率差异的原因；

(3) 取得公司 ODM/OEM 主要客户销售框架协议或销售订单，查看关于产品设计、生产中的权利与义务、产品专利技术的使用及授权等条款约定；

(4) 访谈报告期内公司 ODM/OEM 主要客户；

(5) 获取公司贴牌产品报告期各期结存明细及期后销售收入明细，了解并核查公司贴牌产品订单执行情况，分析是否存在滞销风险或存货减值风险。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期公司各类产品在不同销售模式下销售单价及毛利率存在差异，主要系产品细类、产品规格、市场竞争情况等因素影响，差异具有合理性；

(2) 公司与下游品牌商通常不涉及产品专利技术使用及授权的约定；

(3) 报告期内，公司涉及品牌商客户的相关产品均使用品牌方品牌或商标，直接供应至品牌商或根据品牌商要求供应至品牌商下游客户；

(4) 报告期内公司贴牌客户的产品期后销售比例较高，贴牌产品滞销风险较小，贴牌产品减值风险较低。

**五、关于经销收入**

**申请文件显示，报告期各期，发行人经销收入分别为 1,814.49 万元、2,315.22 万元、5,212.89 万元和 4,186.58 万元，占主营业务收入的比例分别为 24.94%、26.90%、33.92%和 31.96%，收入及占比逐年增长。**

**请发行人：**

**(1) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，就经销商模式的相关情况进行充分披露。**

**(2) 结合发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性。**

**(3) 说明发行人经销商模式的相关内控制度(如有），包括但不限于对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、退换货机制、物流管理模式(是否直接发货给终端客户）、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况，相关内控制度设计的合理性及运行的有效性。**

**(4) 说明发行人经销收入确认、计量原则，对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金(如有）的会计处理；经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，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；对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售(如有）等特别方式下经销收入确认、计量原则，是否符合《企业会计准**

则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异。

（5）说明发行人经销商客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性，是否存在非法人实体经销商，如是，请说明具体情况；主要经销商销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；是否存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形。

（6）说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史等；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、关键岗位人员与经销商、经销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、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

（7）说明通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异；发行人对不同销售模式(直销、经销等）、不同区域(境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性。

（8）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理；经销商回款方式、应收账款规模合理性。

（9）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况；是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

**(1) 说明对非法人实体经销商(如有) 采取的核查措施，相关收入的真实性。**

**(2) 说明针对经销商核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程(统计抽样、非统计抽样) ，不同类别的核查数量、金额及占比等，并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点，可比公司情况，发行人商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础，信息管理系统，发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划。**

**(3) 说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法的，充分说明原因及采取的替代程序。**

**(4) 对经销商最终销售的真实性发表明确意见。(审核问询函问题第 7 条)**

**说明：**

**(一) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，就经销商模式的相关情况进行充分披露。**

公司按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品情况”之“(四) 发行人的经营模式”之“3、销售模式”之“(2) 经销模式”对公司经销模式以楷体加粗补充披露如下：

(2) 经销模式

生命科学实验耗材种类规格繁多，下游客户需求分散多样，公司亦采用行业普遍存在的经销模式进行产品销售。公司经销客户包括经销商与贸易商。在经销商合作协议下，经销商一般在与终端客户确定产品规格、型号等具体要求后与公司签订制式订单，公司按照相关要求装运发货，经销商通常不提前备货或仅少量备货。贸易商一般在获取终端客户需求后，与公司进行价格谈判，双方达成意向后签署买断式销售合同或订单，贸易商通常不提前备货。

① 与经销商的关系

报告期内，经销商科瑞斯利为赵福卫控制的企业，公司与科瑞斯利自 2017 年起建立商业合作关系。随着双方合作的不断深化，2019 年 6 月，硕华生命与赵福卫共同出资设立控股子公司北京佰科，其中硕华生命持有北京佰科 51.00%

股权，赵福卫持有北京佰科 49.00%股权。因此，公司根据谨慎性原则，将与科瑞斯利的交易参照关联交易进行披露。具体详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易情况”之“（五）参照关联交易披露的交易”。

公司主要向科瑞斯利销售生物样本库产品，销售价格参考市场价格确定。报告期内，公司对科瑞斯利的销售政策与对国内其他经销商不存在重大差异。

除上述关系外，公司与其他经销商或贸易商不存在潜在关联关系。

② 与同行业可比上市公司经销模式比较情况

公司与同行业可比上市公司经销模式比较情况具体如下：

| 公司简称 | 销售模式 | 期间 | 经销模式占比 | 经销模式毛利率 |
|---|---|---|---|---|
| 洁特生物（688026.SH） | 境内销售模式主要为经销和直销；外销业务下，采取以 ODM 销售为主、经销为辅的销售模式。 | 2021 年度 | | |
| | | 2020 年度 | | |
| | | 2019 年度 | 28.98% | 42.90% |
| 拱东医疗（605369.SH） | 主营产品的销售包括境内销售和境外销售，境内销售分为经销和直销两种模式，境外销售则主要通过 OEM/ODM 模式开展。 | 2021 年度 | 25.03% | |
| | | 2020 年度 | 24.53% | |
| | | 2019 年度 | 25.51% | 50.95% |
| 昌红科技（300151.SZ） | 产品销售包括境内和境外销售，以直销模式为主。 | 2021 年度 | 14.73% | 49.24% |
| | | 2020 年度 | 23.12% | 65.18% |
| | | 2019 年度 | | |
| 硕华生命 | ODM/OEM 模式为主，经销模式为辅。 | 2021 年度 | 30.66% | 50.58% |
| | | 2020 年度 | 33.92% | 58.47% |
| | | 2019 年度 | 26.90% | 50.88% |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物仅在招股说明书中披露 2019 年半年报数据，2019 年数据取自 2019 年 1-6 月。洁特生物 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露经销收入、经销收入毛利率

注 3：拱东医疗经销模式占比为境内经销收入占主营业务收入的比例；拱东医疗 2020 年、2021 年年报未披露经销收入毛利率

注 4：昌红科技 2019 年年报未披露经销收入、经销收入毛利率

由上表可知，公司的销售模式与同行业可比上市公司基本一致，均采用直销和经销相结合模式，公司与洁特生物经销模式占比不存在显著差异，经销模式毛利率存在差异主要系洁特生物为拓展国内国际市场的市场占有率，在营销策略上给予经销商较大的商业折扣，与公司定价策略略有差异。公司与拱东医疗经销模

式占比存在差异主要系拱东医疗对外披露销售模式时，境内销售分为经销和直销两种模式；境外销售分为 OEM/ODM 和自主品牌两种模式，未在自主品牌模式下披露经销占比。公司与昌红科技经销模式占比及经销模式毛利率存在差异主要系通过经销模式销售产品的种类存在差异，昌红科技主要产品不仅包括医疗器械及高分子塑料耗材，亦包括办公自动化（OA）设备和模具产品等。

③ 经销商是否专门销售公司产品

报告期内，公司向主要经销客户（报告期各期前五大经销客户）销售金额及主要经销客户业务规模具体如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 经销收入 | | 对公司采购占比[注 1] | 客户业务规模 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 期间 | 金额 | | |
| 1 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 巴氏吸管、一次性病毒采样管、防护产品 | 2021 年度 | 623.52 | 约 6% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1,800.00 万美元。 |
| | | | 2020 年度 | 434.76 | | |
| | | | 2019 年度 | | | |
| 2 | 杭州云医购供应链科技有限公司 | 一次性病毒采样管、冻存管 | 2021 年度 | 261.24 | 小于 1% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 14.60 亿元。 |
| | | | 2020 年度 | | | |
| | | | 2019 年度 | | | |
| 3 | 科瑞斯利 | 冻存管、冷冻管、仪器设备 | 2021 年度 | 165.08 | 约 15% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1,200.00 万元。 |
| | | | 2020 年度 | 126.58 | | |
| | | | 2019 年度 | 100.49 | | |
| 4 | Laboindustria S.p.A. | 离心管、血清移液管、吸头 | 2021 年度 | 154.66 | 约 5% [注 2] | 根据客户信用报告，2019 年营业收入约为 701.23 万欧元。 |
| | | | 2020 年度 | 208.67 | | |
| | | | 2019 年度 | 80.61 | | |
| 5 | Chain Solutions Ltd. | 吸头、冻存管 | 2021 年度 | 140.28 | 约 1% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 3,000.00 万美元。 |
| | | | 2020 年度 | | | |
| | | | 2019 年度 | | | |
| 6 | Far East Merchandising Ltd. | 一次性病毒采样管 | 2021 年度 | | 未透露采购规模。 | 未透露业务规模。 |
| | | | 2020 年度 | 485.05 | | |
| | | | 2019 年度 | | | |
| 7 | 苏州泰合鑫生物科技有限公司 | 冷冻管、一次性病毒采样管 | 2021 年度 | | 约 35%-40% [注 3] | 经问卷确认，2020 年营业收入约为 1,000.00 万元 |
| | | | 2020 年度 | 318.05 | | |
| | | | 2019 年度 | | | |

| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 经销收入 | | 对公司采购占比[注 1] | 客户业务规模 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 期间 | 金额 | | |
| 8 | 浙江省黄岩进出口公司 | 体外诊断耗材、血清移液管 | 2021 年度 | 111.53 | 小于 1% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1.00 亿美元。 |
| | | | 2020 年度 | 180.22 | | |
| | | | 2019 年度 | 220.28 | | |
| 9 | 南京善清博生物科技有限公司 | 细胞培养板/皿/瓶、吸头、防护产品 | 2021 年度 | 128.03 | 约 8% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1,950.00 万元。 |
| | | | 2020 年度 | 69.37 | | |
| | | | 2019 年度 | 92.25 | | |
| 10 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 防护产品、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管 | 2021 年度 | 21.26 | 约 8% | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 350.00 万元。 |
| | | | 2020 年度 | 47.52 | | |
| | | | 2019 年度 | 91.54 | | |

[注 1]对公司采购占比系 2021 年客户向公司采购产品金额占客户采购规模的比例，客户采购规模数据来源于访谈、问卷、客户信用报告

[注 2]Laboindustria S.p.A.采购占比系 2019 年客户向公司采购产品金额占客户采购规模的比例

[注 3]苏州泰合鑫生物科技有限公司采购占比系 2020 年客户向公司采购产品金额占客户采购规模的比例

[注 4]客户采购规模数据如为外币，则根据当年平均汇率折算

由上表可见，报告期内，公司主要经销商和贸易商非专营公司产品，除销售公司的产品外，亦销售其他公司产品。

④ 报告期内经销商新增与退出情况

报告期各期，公司经销商新增及退出情况如下：

单位：个、万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 期末数量 | 84 | 54 | 53 |
| 新增经销商数量 | 36 | 8 | 14 |
| 新增经销商销售金额 | 672.10 | 89.40 | 95.57 |
| 新增经销商占经销收入比例 | 11.68% | 1.72% | 4.13% |
| 终止合作经销商数量 | 6 | 7 | 8 |

2021 年，公司借助新冠疫情形成的有利形势，主动加大开拓国内市场，逐步与新经销商建立合作关系，经销商数量有所增长。

报告期各期，公司贸易商新增及退出情况如下：

单位：个、万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 期末数量 | 377 | 406 | 283 |
| 新增贸易商数量 | 199 | 249 | 150 |
| 新增贸易商销售金额 | 1,225.78 | 2,530.20 | 241.60 |
| 新增贸易商占经销收入比例 | 21.30% | 48.54% | 10.44% |
| 终止合作贸易商数量 | 228 | 126 | 118 |

2020 年公司贸易商新增家数较多，主要系新冠检测相关耗材市场需求较大所致，2021 年该类耗材市场供需趋于平衡，贸易商数量有所下降。

⑤ 报告期内，公司经销模式下非法人实体客户三年收入合计 6.38 万元，占三年累计经销模式收入 0.05%，占比极低，公司经销商不存在大量个人等非法人实体。

⑥ 经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，公司经销商现金回款金额合计0.42万元，金额极小。报告期内，公司经销模式下存在少量第三方回款，具体如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 第三方回款 | 经销商 | 52.11 | 0.28% | 134.77 | 0.88% | 87.92 | 1.02% |
| | 贸易商 | 154.94 | 0.82% | 152.80 | 0.99% | 25.82 | 0.30% |
| | 合计 | 207.05 | 1.10% | 287.57 | 1.87% | 113.74 | 1.32% |

注：占比为第三方回款金额占营业收入的比例

报告期内，经销商 2020 年及 2019 年第三方回款占比相对较高，主要系 Parsian zist ideh CO, LTD 因外汇管制原因通过第三方回款。剔除 Parsian zist ideh CO, LTD 后，经销商第三方回款占比较低，具体如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 第三方回款 | 经销商 | 16.00 | 0.09% | 22.69 | 0.15% | | |
| | 贸易商 | 154.94 | 0.82% | 152.80 | 0.99% | 25.82 | 0.30% |
| | 合计 | 170.94 | 0.91% | 175.49 | 1.14% | 25.82 | 0.30% |

注：占比为第三方回款金额占营业收入的比例

报告期内，公司经销模式下前五大第三方回款客户占经销模式下第三方回款的比例分别为100.00%、97.59%和79.50%，具体情况如下：

A 2021年度

单位：万元

| 客户名称 | 实际回款方 | 回款方具体性质 | 回款方与合同方关系 | 第三方回款金额 | 第三方回款原因 |
|---|---|---|---|---|---|
| Dispolab Nederland BV | CheckOnAsia Co., Limited | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 70.58 | 代理采购 |
| Parsian Zist Ideh CO, LTD | Kraemer International Trading Gmbh | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 36.11 | 外汇管制 |
| The Medicine Company | Sure Success Trading Limited | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 23.19 | 外汇管制 |
| Genbio Tech SRL | Global Forwarding Solutions Llc | 自然人控制的企业 | 合作伙伴 | 18.73 | 外汇管制 |
| 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 张建立 | 自然人 | 公司实际控制人 | 16.00 | 实际控制人代付 |

B 2020年度

单位：万元

| 客户名称 | 实际回款方 | 回款方具体性质 | 回款方与合同方关系 | 第三方回款金额 | 第三方回款原因 |
|---|---|---|---|---|---|
| Parsian Zist Ideh CO, LTD | Kraemer International Trading Gmbh | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 110.21 | 外汇管制 |
| | Falcon Egypt | 自然人控制的企业 | | 1.87 | 外汇管制 |
| 天津恒润德科技有限公司 | 周瑶 | 自然人 | 公司法人配偶 | 20.19 | 法人代付 |
| | 雍鹏 | 自然人 | 公司业务员 | 2.50 | 公司业务员代付 |
| Care Scientific | Aramex International Exchange Pte. Ltd. | 自然人控制的企业 | | 37.36 | 外汇管制 |
| | Impact Point Trading L.L.C | 自然人控制的企业 | | 34.76 | 外汇管制 |
| Genetic Trading | Modern Lotus General Trading LLC | 自然人控制的企业 | | 26.25 | 外汇管制 |
| | Set Way Industries Ltd. | 自然人控制的企业 | | 34.60 | 外汇管制 |
| Raed Salem and Partner company | Atlas Medical GmbH | 自然人控制的企业 | 关联公司 | 10.87 | 集团内公司付款 |
| | Abu Sheikha Exchange | 自然人控制的企业 | 服务商 | 2.03 | 外汇管制 |

注：Care Scientific、Genetic Trading 已不与公司合作，未与其取得联系

C 2019 年度

单位：万元

| 客户名称 | 实际回款方 | 回款方具体性质 | 回款方与合同方关系 | 第三方回款金额 | 第三方回款原因 |
|---|---|---|---|---|---|
| Parsian Zist Ideh CO, LTD | Lea Feng International Co., Ltd. | 自然人控制的企业 | 债务人/代付款机构 | 40.49 | 外汇管制 |
| | Sandbox General Trading Limited | 自然人控制的企业 | | 26.10 | 外汇管制 |
| | Ferra Makina İthalat İhracat Limited Şirketi | 自然人控制的企业 | | 11.75 | 外汇管制 |
| | Falcon Egypt | 自然人控制的企业 | | 9.58 | 外汇管制 |
| Raed Salem and Partner company | Atlas Medical GmbH | 自然人控制的企业 | 关联公司 | 14.40 | 集团内公司付款 |
| | Abu Sheikha Exchange | 自然人控制的企业 | 服务商 | 4.12 | 外汇管制 |
| Advanced Trading Agencies Co.,/ Free Zone | Nanjing Twicesee Trade Co., LTD. | 自然人控制的企业 | 代理公司 | 4.13 | 代付货款 |
| Scienceworld | World Focus 799 | 自然人控制的企业 | | 3.16 | 外汇管制 |

注：Scienceworld 已不与公司合作，未与其取得联系

公司经销模式下客户第三方回款原因主要为：（1）客户受外汇管制等因素影响，委托第三方机构代其支付货款；（2）客户指定关联公司代为付款；（3）公司相关人员代付款，公司经销模式下第三方回款具有商业合理性。

⑦ 不同销售模式下毛利率比较

报告期内，公司直销模式和经销模式下的销售毛利率如下：

| 模式 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 直销-ODM/OEM | 56.17% | 47.08% | 42.95% |
| 直销-终端销售模式 | 58.11% | 74.45% | 53.94% |
| 经销模式 | 50.58% | 58.47% | 50.88% |

2020 年，直销-终端销售模式与经销模式的销售毛利率显著上升，主要原因为：新冠疫情爆发后，体外诊断耗材中巴氏吸管、一次性病毒采样管销售占比、销售毛利率大幅度提高，上述产品主要通过直销-终端销售模式和经销模式销售，推动了毛利率的上涨。

2021 年，随着新冠疫情防控常态化，新冠检测耗材市场供需逐渐平衡，巴氏吸管和一次性病毒采样管销售占比较上年显著下降，导致直销-终端销售模式和经销模式的毛利率回落。

巴氏吸管和一次性病毒采样管的毛利率、销售金额及占比情况与公司平均毛利率具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | | 2019 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 |
| 巴氏吸管 | 1,825.66 | 9.70% | 25.23% | 3,379.57 | 21.98% | 59.57% | 1,480.13 | 17.15% | 29.39% |
| 一次性病毒采样管 | 1,372.47 | 7.29% | 64.80% | 3,240.71 | 21.08% | 72.60% | | | |
| 总体平均数 | 18,819.37 | 100.00% | 54.52% | 15,374.82 | 100.00% | 56.62% | 8,629.39 | 100.00% | 46.19% |

巴氏吸管和一次性病毒采样管对公司毛利率影响量化分析如下：

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 贡献度 | 毛利率 | 贡献度 | 毛利率 | 贡献度 |
| 巴氏吸管 | 25.23% | 2.45% | 59.57% | 13.09% | 29.39% | 5.04% |
| 一次性病毒采样管 | 64.80% | 4.73% | 72.60% | 15.30% | | |
| 综合毛利率 | 54.52% | 54.52% | 56.62% | 56.62% | 46.19% | 46.19% |

注：各产品销售收入占比=各产品销售收入/主营业务收入；毛利率贡献度=各产品毛利率×各产品销售收入占比

⑧ 不同销售模式下信用政策比较

报告期内，公司根据业务实际需要、客户资质情况、交易规模等因素确定信用政策，对于长期合作的客户给予一定的信用期。

报告期内，经销模式下应收账款情况如下：

单位：万元

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 期末余额 | 730.19 | 594.39 | 358.23 |
| 其中：一年以内 | 657.72 | 543.73 | 351.51 |
| 一年以上 | 72.48 | 50.66 | 6.72 |
| 经销模式收入 | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 期末余额占经销模式收入比例 | 12.69% | 11.40% | 15.47% |

报告期内，随着公司经营规模扩张，经销商应收账款余额与经销模式收入逐

期增长，占比较为稳定，经销模式一年以上应收账款余额较小，经销商回款情况较好。公司对经销商信用政策未发生重大变化。

⑨ 境内外经销收入毛利率比较

报告期内，经销模式下内销和外销的毛利率差异如下：

| 经销商 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 内销 | 51.43% | 52.17% | 49.20% |
| 外销 | 46.61% | 69.86% | 55.94% |

报告期内，公司境内经销模式下毛利率较为稳定，2020 年，境外经销毛利率上升原因为一次性使用病毒采样管和微量巴氏吸管等新冠检测耗材销售额占比和毛利率较高影响；2021 年，一次性使用病毒采样管和微量巴氏吸管需求量下降，毛利率下滑。

**（二）结合发行人行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性**

1. 结合公司行业特点、产品特性、发展历程、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明公司经销商模式的分类和定义，不同类别、不同层级经销商划分标准

公司所处生命科学耗材行业是生命科学产业链的基础环节，为高等院校、科研院所、生物医药企业和检测机构等众多下游客户提供实验检测耗材。

生命科学耗材行业具有应用领域分散、需求多样化、终端客户数量众多且区域分布广泛、采购频率高、单次采购量小等行业特征。由于生命科学研究涉及样本保存、分离、转移、培养等众多环节，对耗材功能及规格多样性，性能稳定性要求较高。产品具有专业性强、种类数量繁多的特性。公司业务发展过程中，逐步形成 ODM/OEM 销售、终端直接销售和经销相结合的销售模式，有助于公司产品的推广和销售。同行业可比公司洁特生物、拱东医疗和昌红科技均采取了直销与经销相结合的销售模式，公司采用经销模式符合行业惯例。

公司经销收入相对分散，未对经销商划分不同层级进行管理。公司建立了符合自身经营特点的经销商管理体系，将其进一步分为经销商和贸易商进行管理。具体划分标准如下：

(1) 经销商

对于经销商，在双方正式合作之前，公司需要考察经销商的综合实力，主要包括经销商的工商登记信息、经营历史及相关产品的过往销售情况、仓储及配送能力、财务状况等，确保经销商具备服务指定区域或指定产品的能力。通过考察后，公司将正式与经销商签订经销协议，按区域或产品授权经营，规定经销商的经营区域，制定年度销售目标、退换货条款、销售返利、产品定价等事项。

(2) 贸易商

公司与贸易商未签订经销代理协议，与贸易商不存在销售区域划分、年度销售目标、销售返利、产品定价指导等合作条款或约定。贸易商对外销售的地区和定价完全自主，不存在返利行为。

经销模式下，经销商、贸易商和终端客户的区别与联系具体如下：

| 项目 | 经销商 | 贸易商 | 终端客户 |
| --- | --- | --- | --- |
| 采购产品目的 | 经销商与公司签订经销协议，为长期合作关系，其自有销售渠道，采购后直接对外销售。 | 贸易商采购后直接对外销售，主要赚取买卖差价。均为买断式销售，不签署经销协议。 | 终端客户主要因实验或检测需求，从经销商或贸易商处采购产品后自用。 |
| 产品定价 | 经销协议约定产品定价。 | 根据采购当时市场价确定。 | 不涉及 |
| 是否返利 | 经销协议约定销售返利。 | 不存在返利行为。 | 不涉及 |
| 销售区域 | 经销协议约定销售区域。 | 销售的地区自主决定。 | 不涉及 |
| 客户管理模式 | 公司与经销商签订经销协议，约定销售区域、销售返利、产品定价等管理制度。 | 公司与贸易商未签署经销协议；公司在日常客户管理中对直接客户和贸易商客户采用相同的管理方式。 | 公司与终端客户不直接接触，不对其进行日常客户管理。 |

2. 采用经销商模式的必要性和商业合理性

公司深耕于生命科学服务领域，产品涵盖生物样本库、细胞培养、体外诊断及微生物检测等耗材及部分配套仪器。经销商模式是生命科学耗材行业常见的销售模式，具备必要性和商业合理性，主要体现在以下方面：

(1) 生命科学耗材行业具有应用领域分散、需求多样化、终端客户数量众多且区域分布广泛等行业特征，具体如下：

| 行业特征 | 行业情况 | 公司情况 |
| --- | --- | --- |
| 应用领域分散 | 生命科学实验与检测耗材能够广泛应用于分子生物学、细胞生物学、生物化学、微生物学、遗传学、医学、免疫学、生态学、食品药品检验及临床诊断检测等相关领域，涉及领域众多且分散。 | 公司耗材可应用于遗传学、免疫学、细胞生物学、医学、临床诊断、分子生物 |

| | | |
|---|---|---|
| | | 学、食品药品检验、生物化学、微生物学等领域。 |
| 需求多样化 | 实验检测耗材作为生命科学研究基础工具，应用于样本取样、转移、分离、提纯和保存等场景和使用环节，每个应用场景和使用环节对耗材产品的功能及特性有不同需求，因此实验与检测耗材行业具有产品需求多样化特征。 | 公司产品涵盖样本取样、转移、分离、提纯和保存等主要环节。 |
| 终端客户数量众多且区域分布广泛 | 生命科学耗材终端客户涵盖国内外高等院校、科研院所、生物医药企业和检测机构等。<br>根据 Thermo Fisher 2020 年度报告，其为 50 多个国家地区从事制药和生物技术公司、医院和临床诊断实验室、大学、研究机构和政府机构以及环境、工业质量和过程控制机构的超 40 万名客户提供服务。<br>根据公开资料整理，VWR 为北美、欧洲等 30 多个国家地区超过 25 万家药物、生命科学、化学、技术、食品加工和实验室耗材行业的客户提供超过120万种自有品牌或第三方品牌的产品和服务解决方案。<br>根据上述生命科学服务领域知名企业数据，终端客户数量众多且区域分布广泛。 | 为超 40 个国家地区约 150 家直接终端客户提供生命科学耗材产品。同时，根据经销商附表信息统计，公司通过经销商向超过 300 家终端客户提供生命科学耗材产品。 |

面对生命科学耗材行业终端客户数量众多且区域分布广泛等特点，通过经销模式，公司能够以较小的投入快速建立渠道网络，发挥经销商覆盖面更广的优势。

(2) 生命科学耗材具有专业性强、种类数量繁多的产品特性，且下游客户采购频率高、单次采购量小，具体如下：

| 行业特征 | 行业情况 | 公司情况 |
|---|---|---|
| 种类数量繁多 | 由于生命科学研究涉及不同应用场景和众多实验检测环节，每个应用场景和使用环节对耗材产品的功能及特性有不同需求，因此实验与检测耗材行业具有产品种类繁多的特征。<br>以 VWR 为例，其为超过 25 万家药物、生命科学、化学、技术、食品加工和实验室耗材行业的客户提供超过 120 万种自有品牌或第三方品牌的产品和服务解决方案。 | 公司目前已形成应用于生物、医药、医疗等相关学科领域超 600 种不同功能、规格产品。 |
| 采购频率高、单次采购量小 | 根据拱东医疗招股说明书，各医疗机构等终端用户对单个产品采购频繁，但单次采购金额及年度采购金额偏低，因此主要通过各地具有资源、渠道优势的经销商销售给医疗机 构等终端用户。<br>根据下游客户类似的上市公司优宁维（生命科学试剂及相关仪器、耗材和综合技术服务的代理商）招股说明书关于其向生命科学产品用户销售金额、交易次数、平均单次交易金额数据显示，2018 年至 2020 年各期采购次数约 10 万次，其与下游客户平均交易金额 0.5-0.7 万元。 | 公司客户采购频率，单次采购量符合行业特征，具体详见本题回复“（八）”之“1、说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配”。 |

由于生命科学耗材种类数量繁多，对销售人员的专业性要求较高，需要具有

一定相关技术专业知识背景。同时，面对客户高采购频率的需求，经销商能够及时响应客户，满足客户采购便利性，有利于公司产品的市场推广。

(3) 采用经销模式可以使公司将资源更多集中于产品的研发和生产，提高产品质量和技术水平，保证公司的整体运营效率。

**(三) 说明发行人经销商模式的相关内控制度(如有)，包括但不限于对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)、退换货机制、物流管理模式(是否直接发货给终端客户)、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况，相关内控制度设计的合理性及运行的有效性**

公司建立符合自身经营特点的经销商管理体系，并制定了《经销商管理制度》等与经销商合作管理相关的内控制度。

1. 不同类别经销商、多层级经销商管理制度

(1) 公司经销收入相对分散，未对经销商划分不同层级进行管理。

(2) 公司经销客户类别主要分为经销商和贸易商，针对两类客户，公司建立不同的管理制度。公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，在日常客户管理中采取与直接客户类似的管理方式。对于经销商，公司建立经销商资质考察、经销商授权和经销商日常管理等各环节的管理制度。

1) 经销商资质考察

在双方正式合作之前，公司通过考察经销商的工商登记信息、经营历史及相关产品的过往销售情况、仓储及配送能力、财务状况等，确保经销商具备服务指定区域或指定产品的能力。通过考察后，公司将正式与经销商签订经销协议。

2) 经销商授权

经销商需按区域或产品授权经营，除非经公司事先书面准许，经销商不得跨区域销售及接受订单。同时，公司建立经销商档案管理，每年根据经销商产品推广能力、历史业绩动态评估，确定经销代理授权期限。

3) 经销商日常管理

公司销售经理需对其负责的经销商进行不定期实地拜访，在拜访过程中传达公司销售政策、宣传策划方案及产品信息等；了解经销商的运营及市场推广情况；

收集经销商对于市场或客户需求的反馈意见，协助经销商进行经营分析。同时，公司严格要求经销商杜绝商业贿赂行为，不得参与任何不正当商业竞争。若公司发现任何违规行为，将采取包括终止合作在内的措施，由经销商承担一切责任，若对公司造成不利影响，公司有权追究经销商的责任。

2. 终端销售管理

公司与贸易商未签订经销协议，贸易商一般在获取终端客户需求后，与公司进行价格谈判，双方达成意向后签署买断式销售合同或订单。贸易商的终端客户信息为其关键性资源，该信息一般对于公司是保密的。

公司与经销商签订买断式销售合同或订单，其库存管理和产品销售均由其自主决定。公司与经销商签订的经销协议中约定，经销商须严格按照指定区域进行销售活动，禁止任何形式的跨区域销售和低价销售。如发生窜货、乱价等违反协议的行为，公司有权终止经销协议并要求经销商承担违约责任。

3. 经销商新增及退出管理方法

对于新增的经销商，公司通过考察认可后，根据经销商的地域、业务开拓能力评估确定经销的产品范围和经销区域，签署正式经销协议并纳入经销商管理。

经销商退出分为主动退出和被动退出。主动退出原因主要为自身业务发展原因选择与公司终止合作。被动退出为经销商出现违反双方协议的行为而被公司终止合作。

4. 定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）

公司参考行业竞品市场价格，并结合公司产品成本、毛利空间、产品市场竞争力、销售政策等因素制定经销价格体系，对经销商对外销售价格进行指导建议。经销商在定价时参考公司指导价并结合销售政策进行定价，在销售公司产品时拥有一定的自主定价权和促销权。

(1) 营销：经销商可根据自身销售策略参与行业展会、组织区域性营销推广。同时，经销商申请后公司提供必要支持，如提供产品样本、产品目录、宣传资料、辅销品、展会费用等。

(2) 运输费用承担和补贴：根据销售合同约定，公司负责将货物运送至经销商或贸易商指定地点并承担相关运输费用。经销商或贸易商从该指定地点向终端客户发货，相关运费由经销商或贸易商自行承担。

(3) 折扣和返利：公司与贸易商不存在销售折扣或返利行为。公司与经销商约定销售返利，具体详见本题回复之“（四）”之“3、经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，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”。

5. 退换货机制

公司经销模式为买断式销售，对于境内销售，公司将商品交付经销商或贸易商并经对方签收确认后，商品控制权转移给客户；对于境外销售，公司将商品发运至港口并取得报关单后，与商品所有权有关的风险报酬即发生转移。经销商或贸易商因为产品质量等原因可以申请退换货，退换货申请经过公司审核通过后，方可进行。

6. 物流管理模式（是否直接发货给终端客户）

公司经销业务物流管理模式包括直接发货至终端客户或发货至经销商或贸易商其他指定地点。对于部分经销商指定公司配送至终端客户的情况，公司将产品由自身仓库直接发送至终端客户。

7. 信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度

(1) 信用及收款管理：公司根据经销商具体情况制定信用政策，并建立了完善的经销商授信评估流程，从客户资质、经营状况、业务规模、合作时间长短、履约情况等方面综合评估，对授信额度、信用期等情况进行动态管理。公司通过金蝶系统进行订单结算，发货与收款协同管理。

(2) 结算机制：公司与境内经销商或贸易商主要通过银行转账方式进行结算，与境外经销商或贸易商主要采取电汇结算方式。经销商或贸易商应直接向公司付款，保证合同签订、发票开具、发货单、付款方的一致性，如遇特殊情况需要由其他方代付，需提交委托付款说明等材料。

(3) 库存管理机制：公司未建立与经销商或贸易商打通的信息管理系统，不能对其实行进销存管理，不能实时获取经销商或贸易商的库存信息，由经销商或贸易商自行承担存货管理风险。

(4) 对账制度：公司按月与经销商进行对账，确认销售订单及商品签收情况。

8. 与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况

报告期内，公司与经销商相关的信息系统主要为金蝶 K3 系统，销售订单录

入、产品销售出库、销售发票开具、应收账款及销售回款记账，在金蝶 K3 系统中集成形成闭环管理。

综上，公司依照制定的《经销商管理制度》等内控制度进行经销模式管理，相关内控制度设计合理、运行有效。

**（四）说明发行人经销收入确认、计量原则，对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金(如有）的会计处理；经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，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；对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售(如有）等特别方式下经销收入确认、计量原则，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异**

1. 经销收入确认、计量原则

公司经销模式为公司将产品销售给经销商或贸易商，再由经销商或贸易商销售给终端客户的销售模式。公司与经销商、贸易商直接签署买断式销售合同，收入确认、计量原则与 ODM/OEM 模式、终端直销模式无明显差异，主要分境内销售、境外销售。收入确认方式如下：

(1) 境内销售

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

具体确认时点：公司将货物运送至经销商和贸易商指定地点或终端客户地址后，由经销商和贸易商跟踪物流信息并签收后确认收入。

(2) 境外销售

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将出口产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

具体确认时点：公司根据合同约定将产品报关，取得经海关审验后的货物出口报关单、提单。

(3) 公司经销收入确认、计量原则是否符合《企业会计准则》规定

在新收入准则下，收入确认原则为于合同开始日，公司对合同进行评估，识

别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。收入确认由原先“商品所有权上的主要风险和报酬转移”变为“在客户取得相关商品控制权时确认收入”。

在经销模式下，公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权已转移，因此，公司买断式经销业务以将商品交付经销商、贸易商或终端客户并经经销商、贸易商签收确认或将商品发运至港口并取得报关单、提单的时点，作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

2. 对销售补贴或返利、费用承担、经销商保证金（如有）的会计处理

(1) 销售补贴或返利的会计处理

报告期内，公司对经销商的补贴或返利的具体会计处理如下：

| 项目 | 2020-2021 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- |
| ①以扣减货款的方式支付客户当期返利时 | 借：主营业务收入<br>贷：应收账款 | 借：主营业务收入<br>贷：应收账款 |
| ②报告期各期末，公司估计应计提的返利 | 借：主营业务收入<br>贷：合同负债 | 借：主营业务收入<br>贷：其他流动负债 |
| ③本期使用上期预提返利 | 借：合同负债<br>贷：应收账款 | 借：其他流动负债<br>贷：应收账款 |
| ④返利被取消时 | 借：合同负债<br>贷：主营业务收入 | 借：其他流动负债<br>贷：主营业务收入 |
| ⑤以扣减货款的方式补贴经销商展览费用 | 借：销售费用<br>贷：应收账款 | 借：销售费用<br>贷：应收账款 |

(2) 费用承担的会计处理

报告期内，公司经销模式下涉及的相关费用主要为运费：报告期内，公司通过合作物流公司将产品运输至经销商指定地点，物流运费由公司承担，2019 年公司在账上列报为销售费用-运杂费，2020-2021 年公司在账上列报为主营业务成本。

(3) 经销商保证金的会计处理

公司存在向经销商收取保证金的情形。根据公司与经销商签订的经销商合作协议，经销商在签订协议的同时向公司缴纳授权经营保证金 1-2 万元；若发现违反销售政策，公司有权根据实际情况罚没部分或全部保证金作为惩罚。截至 2021 年 12 月 31 日，公司向经销商收取的保证金为 130 万元，在账上列报为其他应付款-押金保证金。

3. 经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，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

(1) 经销商的返利政策及其变化情况

报告期内，公司对贸易商客户不存在经销返利政策，公司对经销商客户存在经销返利政策。

公司根据经销商合作协议约定，返利以抵货款形式返还，并需在结清年度货款后，从下个订单的货款中扣除。返利未约定使用有效期。经销商单笔订单若逾期付货款一个月，算一次超期，以此类推，超期三次后将被取消当年度所有剩余返利。报告期内，公司经销商返利政策无变化。

(2) 经销商返利计提充分，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

报告期各期，公司经销返利及占比情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 期初返利余额 | 13.61 | 3.10 | 6.25 |
| 当期计提返利 | 8.84 | 13.61 | 3.03 |
| 取消上期返利 | -5.07 | | |
| 当期使用返利 | 1.18 | 3.10 | 6.19 |
| 期末尚未使用返利 | 16.20 | 13.61 | 3.10 |
| 经销收入 | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 返利占经销收入比例 | 0.15% | 0.26% | 0.13% |

报告期各期，公司经销商返利均按公司与经销商协议约定计提，返利计提充分，各期计提金额分别为 3.03 万元、13.61 万元和 8.84 万元，占经销收入比例分别为 0.13%、0.26%和 0.15%，经销返利绝对值较小，对经营业绩影响较小。报告期内公司经销商返利政策无变化，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

4. 对附有退货条件、给予购销信用、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售(如有)等特别方式下经销收入确认、计量原则

报告期内，公司不存在附有退货条件、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式的销售。报告期内，公司给予部分经销商购销信用，信用政策与直销模式无明显差异，公司给予部分经销商账期的情形并不影响相关经销收入

的确认以及计量，公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

5. 同行业可比公司经销模式收入确认政策

公司与同行业可比公司相关确认政策对比如下：

| 可比公司 | 是否存在经销模式 | 销售区域 | 收入确认政策 |
|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 是 | 境内 | 国内销售，公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经确认收货，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 |
| | | 境外 | 公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 |
| 拱东医疗 | 是 | 境内 | 境内销售，根据公司与客户签订的合同，公司在指定地点交付符合质量要求的货物，经客户签收后，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入。 |
| 昌红科技 | 是 | 境内 | 模具产品及医疗设备产品确认标志为产品完工移交给客户，经对方验收确认后确定收入；塑胶产品及其他产品，公司根据订单约定的交货时间和交货数量及时发送至客户的仓库，并按照交易习惯，每月会与客户进行及时对账，与对方对账后确认收入。 |
| | | 境外 | 模具产品及医疗设备产品确认标志为产品完工移交给客户，经对方验收确认收入并完成报关手续后确认收入；塑胶产品确认标志为产品已经发出，与对方对账报关后确认收入。 |

公司经销模式收入确认、计量原则与同行业可比公司相比不存在明显差异。

**（五）说明发行人经销商客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性，是否存在非法人实体经销商，如是，请说明具体情况；主要经销商销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；是否存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形**

1. 说明公司经销商客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

单位：家、万元

| 2021年度 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 项目 | 数量 | 销售收入 | 收入占比 | 销售毛利 | 毛利占比 |
| 经销商 | 84 | 2,254.40 | 39.18% | 987.45 | 33.93% |
| 贸易商 | 377 | 3,499.33 | 60.82% | 1,923.02 | 66.07% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 合计 | 461 | 5,753.73 | 100.00% | 2,910.46 | 100.00% |

2020年度

| 项目 | 数量 | 销售收入 | 收入占比 | 销售毛利 | 毛利占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 经销商 | 54 | 1,297.93 | 24.90% | 603.52 | 19.80% |
| 贸易商 | 406 | 3,914.96 | 75.10% | 2,444.63 | 80.20% |
| 合计 | 460 | 5,212.89 | 100.00% | 3,048.14 | 100.00% |

2019年度

| 项目 | 数量 | 销售收入 | 收入占比 | 销售毛利 | 毛利占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 经销商 | 53 | 898.32 | 38.80% | 434.31 | 36.87% |
| 贸易商 | 283 | 1,416.90 | 61.20% | 743.78 | 63.13% |
| 合计 | 336 | 2,315.22 | 100.00% | 1,178.08 | 100.00% |

公司经销客户包括经销商与贸易商。

(1) 报告期各期，公司经销商家数分别为 53 家、54 家和 84 家，营业收入分别为 898.32 万元、1,297.93 万元和 2,254.40 万元，营业毛利分别为 434.31 万元、603.52 万元和 987.45 万元，经销商数量、收入及毛利均呈增长趋势。2021 年公司经销商数量增长较多，主要系一方面公司利用国产替代的有利形势，不断加强经销商体系建设，通过经销商进一步推广公司产品；另一方面，在新冠疫情常态化后，高校、科研院所等科研活动恢复，国内市场对实验检测耗材需求增长，2021 年新增经销商主要为推广公司细胞培养类、体外诊断类耗材，具体如下：

| 产品类别 | 新增经销商数量（家） | 新增经销商对应营业收入（万元） | 占比 |
|---|---|---|---|
| 生物样本库类耗材 | 26 | 51.00 | 7.59% |
| 细胞培养类耗材 | 32 | 372.50 | 55.42% |
| 体外诊断类耗材 | 30 | 215.85 | 32.12% |
| 微生物检测及防护类产品 | 26 | 32.75 | 4.87% |
| 合计 | 36[注] | 672.10 | 100.00% |

[注]新增经销商合计数为剔除因购买不同类产品重复计算的经销商家数后的净值

(2) 报告期各期，公司贸易商家数分别为 283 家、406 家和 377 家，营业收入分别为 1,416.90 万元、3,914.96 万元和 3,499.33 万元，营业毛利分别为 743.78 万元、2,444.63 万元和 1,923.02 万元。2020 年公司贸易商客户数量、收入及毛利占比新增较多，主要系 2020 年新冠疫情爆发后，公司一次性病毒采样管、巴氏吸管等可用于新冠检测的耗材产品市场需求较大，毛利较高。2020

年新增贸易商中年销售金额 50.00 万元及以上的贸易商共 9 家，主要采购一次性病毒采样管，公司对其销售收入合计 1,829.18 万元，毛利占比 45.17%。2021 年公司贸易商数量、收入及毛利占比较 2020 年有所降低，主要系新冠检测常态化与一次性病毒采样管市场供需平衡，向公司购买一次性病毒采样管的贸易商数量和采购单价下降，具体如下：

| 年度 | 新增贸易商[注 1]<br>数量（家） | 新增贸易商<br>营业收入（万元） | 占比[注 2] |
|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 9 | 946.26 | 27.04% |
| 2020 年度 | 28 | 1,755.11 | 44.83% |

[注 1]上表新增贸易商为采购产品包含一次性病毒采样管的贸易商

[注 2]占比系公司向新增贸易商销售一次性病毒采样管收入/当期贸易商销售收入

2. 新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性

(1) 报告期内，公司新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 经销商期初数量（家） | 54 | 53 | 47 |
| 经销商当期新增数量（家） | 36 | 8 | 14 |
| 经销商上期合作当期未合作数量（家） | 6 | 7 | 8 |
| 经销商期末数量（家） | 84 | 54 | 53 |
| 当年退出经销商上年销售收入（万元） | 64.40 | 42.95 | 41.40 |
| 退出经销商上年销售收入占上年经销商收入的比例 | 4.96% | 4.78% | 7.02% |
| 退出经销商上年销售毛利占比 | 2.89% | 4.32% | 6.45% |
| 当年新增经销商当年销售收入（万元） | 672.10 | 89.40 | 95.57 |
| 新增经销商销售收入占当年经销商收入的比例 | 29.81% | 6.89% | 10.64% |
| 新增经销商销售毛利占比 | 27.06% | 4.93% | 9.79% |

报告期内，公司新增经销商数量显著增加，新增经销商销售收入分别为95.57 万元、89.40 万元和 672.10 万元，占当期经销商收入的比例分别为 10.64%、6.89%和 29.81%，其中 2021 年经销商数量和收入增加明显，随着高等院校、科研院所、生物医药企业等终端客户业务恢复，公司利用国产替代的有利形势，加强经销商网络建设，自主品牌产品得到更多客户认可，新增经销商数量、销售收入和销售毛利均实现增长。报告期内，公司退出经销商较少，退出经销商上年销售收入分

别为41.40万元、42.95万元和64.40万元，占公司上年经销商收入的比例分别为7.02%、4.78%和4.96%，对公司经销商收入影响较小。

(2) 报告期内，公司新增、退出贸易商数量、销售收入及毛利占比情况如下：

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 贸易商期初数量（家） | 406 | 283 | 251 |
| 贸易商当期新增数量（家） | 199 | 249 | 150 |
| 贸易商上期合作当期未合作数量（家） | 228 | 126 | 118 |
| 贸易商期末数量（家） | 377 | 406 | 283 |
| 当年退出贸易商上年销售收入（万元） | 1,885.42 | 206.50 | 225.21 |
| 退出贸易商上年销售收入占上年贸易商收入的比例 | 48.16% | 14.57% | 18.39% |
| 退出贸易商上年销售毛利占比 | 54.84% | 13.47% | 19.41% |
| 当年新增贸易商当年销售收入（万元） | 1,225.78 | 2,530.20 | 241.60 |
| 新增贸易商销售收入占当年贸易商收入的比例 | 35.03% | 64.63% | 17.05% |
| 新增贸易商销售毛利占比 | 36.57% | 71.57% | 15.59% |

报告期内，公司新增、退出的贸易商数量相对较多，主要系贸易商主要为赚取买卖差价，与公司无长期稳定合作协议，符合客户特征。

报告期内，公司新增贸易商的当期销售收入占当年贸易商收入的比例分别为17.05%、64.63%和35.03%，销售毛利占比分别为15.59%、71.57%和36.57%；2021年退出贸易商上年销售收入占上年贸易商收入的比例分别为 18.39%、14.57%和48.16%，上年销售毛利占比分别为19.41%、13.47%和54.84%，2020年公司新增贸易商与2021年退出贸易商销售收入和毛利占比较高，主要系2020年新冠疫情爆发后，公司新增较多新冠检测类耗材的贸易商，2021 年新冠检测耗材市场供需平衡后该类贸易商逐渐减少。2021年新增贸易商销售收入和毛利占比较2020年下降主要系一方面，2021 年新增贸易商主要购买非新冠检测类耗材，单价和毛利相对较低；另一方面，2021年一次性病毒采样管等新冠检测耗材毛利下降。

综上，报告期内公司新增、退出经销客户销售收入及毛利占比受新冠疫情、客户采购产品类别变化等因素影响存在一定变动，变动具有合理性。

3. 是否存在新设即成为公司主要经销商的情况及合理性，是否存在非法人实体经销商，如是，请说明具体情况

(1) 新设即成为公司主要经销商的情况

报告期内，公司主要经销客户（报告期各期前五大经销客户）中存在 1 家客户成立时间和与公司首次合作时间未超过 1 年，具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 基本情况 | | | | 首次合作时间 | 报告期累计销售收入 | 占比（注） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 成立日期 | 注册资本 | 股权结构 | | | | |
| | | | | 姓名 | 出资比例 | | | |
| 1 | 苏州泰合鑫生物科技有限公司 | 2019/09/26 | 500.00 | 周璐 | 99.00% | 2020/04 | 318.05 | 2.39% |
| | | | | 张苗苗 | 1.00% | | | |

注：占比为公司向上述经销客户报告期累计销售收入占公司报告期累计经销收入比例

苏州泰合鑫生物科技有限公司成立于 2019 年 9 月，主营业务为体外诊断耗材代理销售。经过商务接触，于 2020 年 4 月开始和公司开展合作，为公司贸易商。经访谈确认，2020 年新冠疫情爆发后，苏州泰合鑫生物科技有限公司向公司批量采购冷冻管和一次性使用病毒采样管，用于新冠检测。经公开信息查询，其下游主要客户包括南京诺唯赞生物科技股份有限公司（688105.SH）、圣湘生物科技股份有限公司（688289.SH）等体外诊断相关企业。2020 年其向公司采购新冠检测耗材金额较大具有合理性。

除此之外，公司主要经销客户中不存在新设即成为公司主要经销商的情况。

(2) 非法人实体经销商情况

报告期内，公司经销模式下存在极少数个人贸易商的情形，三年累计销售金额 6.38 万元，占三年累计经销模式销售收入 0.05%，占比极低。

4. 主要经销商销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

报告期内，公司主要经销客户（报告期各期前五大经销客户）销售收入及毛利占比、发生变动的原因具体如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 主要销售内容 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 收入及毛利占比变化原因 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 巴氏吸管、一次性病毒采样管、防护产品 | 经销收入 | 623.52 | 434.76 | | 经过商务接触 2020 年 6 月与公司开始合作，主要采购一次性病毒采样管并向北美、欧洲、东南亚等地区销售。基于客户需求和对公司产品认可，销售规模扩大，毛利占比提高。 |
| | | | 占经销收入比重 | 10.84% | 8.34% | | |
| | | | 经销毛利 | 344.11 | 273.61 | | |
| | | | 占经销毛利比重 | 11.82% | 8.98% | | |
| 2 | 杭州云 | 一次性 | 经销收入 | 261.24 | | | 2021 年新增前五大经销客户， |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 医购供应链科技有限公司 | 病毒采样管、冻存管 | 占经销收入比重 | 4.54% | | | 主营业务为生命科学第三方检测，员工数量130人左右，主要向公司采购一次性病毒采样管，终端客户主要为迪安诊断技术集团股份有限公司（300244.SZ）等。 |
| | | | 经销毛利 | 188.56 | | | |
| | | | 占经销毛利比重 | 6.48% | | | |
| 3 | 科瑞斯利 | 冻存管、冷冻管、仪器设备 | 经销收入 | 165.08 | 126.58 | 100.49 | 主要向首都妇产医院等终端用户销售生物样本库类耗材及部分配套仪器。基于客户需求，销售规模扩大；占经销毛利比重下降主要系其他新冠检测类经销客户毛利较高所致。 |
| | | | 占经销收入比重 | 2.87% | 2.43% | 4.34% | |
| | | | 经销毛利 | 124.59 | 94.88 | 72.59 | |
| | | | 占经销毛利比重 | 4.28% | 3.11% | 6.16% | |
| 4 | Laboindustria S.p.A. | 离心管、血清移液管、吸头 | 经销收入 | 154.66 | 208.67 | 80.61 | 采购规模有一定波动。2020年经销收入及占比上升系当年用于新冠检测的吸头类产品采购较多。 |
| | | | 占经销收入比重 | 2.69% | 4.00% | 3.48% | |
| | | | 经销毛利 | 62.75 | 91.21 | 38.31 | |
| | | | 占经销毛利比重 | 2.16% | 2.99% | 3.25% | |
| 5 | Chain Solutions Ltd. | 吸头、冻存管 | 经销收入 | 140.28 | | | 2021年新增前五大经销客户，2009年3月成立于中国香港，主营业务为实验室耗材代理销售，主要采购吸头和冻存管。其主要向美国销售，终端客户为美国生命科学实验室及新冠检测机构。2021年美国新冠批量检测耗材需求较大，向公司采购金额具有合理性。 |
| | | | 占经销收入比重 | 2.44% | | | |
| | | | 经销毛利 | 39.76 | | | |
| | | | 占经销毛利比重 | 1.37% | | | |
| 6 | Far East Merchandising Ltd. | 一次性病毒采样管 | 经销收入 | | 485.05 | | 2020年新增前五大经销客户，1999年2月成立于中国香港，主要采购一次性病毒采样管并向美国市场销售。2020年美国市场新冠检测耗材需求较大，向公司采购金额较大具有合理性。 |
| | | | 占经销收入比重 | | 9.30% | | |
| | | | 经销毛利 | | 431.81 | | |
| | | | 占经销毛利比重 | | 14.17% | | |
| 7 | 苏州泰合鑫生物科技有限公司 | 冷冻管、一次性病毒采样管 | 经销收入 | | 318.05 | | 主营业务为体外诊断耗材代理销售。2020年新冠疫情爆发后，其向公司批量采购冷冻管和一次性使用病毒采样管用于新冠检测。经公开信息查询，其主要客户包括南京诺唯赞生物科技股份有限公司（688105.SH）、圣湘生物科技股份有限公司（688289.SH）等体外诊断相关企业。2020年其向公司采购新冠检测耗材金额较大具有合理性。 |
| | | | 占经销收入比重 | | 6.10% | | |
| | | | 经销毛利 | | 214.90 | | |
| | | | 占经销毛利比重 | | 7.05% | | |
| 8 | 浙江省黄岩进出口公司 | 体外诊断耗材、血清移液管 | 经销收入 | 111.53 | 180.22 | 220.28 | 报告期内主要购买公司采样瓶、滴瓶等试剂容器。新冠疫情爆发后公司优先排产毛利率较高的检测类耗材，因交期较慢，报告期公司向其销售收入及毛利占比逐年下降。 |
| | | | 占经销收入比重 | 1.94% | 3.46% | 9.51% | |
| | | | 经销毛利 | 67.22 | 114.46 | 141.28 | |
| | | | 占经销毛利比重 | 2.31% | 3.76% | 11.99% | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 | 南京善清博生物科技有限公司 | 细胞培养板/皿/瓶、吸头、防护产品 | 经销收入 | 128.03 | 69.37 | 92.25 | 采购规模有一定波动，主要系下游终端用户对细胞培养类耗材需求变化。细胞培养类耗材销售由 2020 年 21.00 万元上升至 2021 年 97.39 万元。 |
| | | | 占经销收入比重 | 2.23% | 1.33% | 3.98% | |
| | | | 经销毛利 | 54.53 | 17.00 | 34.05 | |
| | | | 占经销毛利比重 | 1.87% | 0.56% | 2.89% | |
| 10 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 防护产品、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管 | 经销收入 | 21.26 | 47.52 | 91.54 | 业务经营规划改变，拟逐步从事生命科学耗材的生产业务，报告期各期逐步减少对公司产品的购买。 |
| | | | 占经销收入比重 | 0.37% | 0.91% | 3.95% | |
| | | | 经销毛利 | 8.57 | 22.13 | 33.71 | |
| | | | 占经销毛利比重 | 0.29% | 0.73% | 2.86% | |

5. 是否存在经销商持股公司或公司通过关联经销商实现销售的情形

我们采取：（1）实地走访或视频访谈主要经销客户；（2）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道查询主要境内经销客户基本情况；通过中信保核查主要境外经销客户；（3）取得公司董监高调查问卷；（4）取得公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与经销客户不存在关联关系的确认函；（5）核查公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关人员报告期内银行流水等核查方式。

经核查，（1）经销商科瑞斯利为公司子公司北京佰科（已于 2021 年 6 月 17 日注销）原股东赵福卫控制的企业；（2）公司子公司硕华佰奥少数股东中生华创部分合伙人的关联企业与公司有经销业务，具体详见本问询函回复“一、关于关联方和独立性”之“（五）”之“3、中生华创有限合伙人或其主要关联方报告期内与公司及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来”。

除上述情形外，公司经销商不存在持股公司或公司通过关联经销商实现销售的情形。

**（六）说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史等；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、关键岗位人员与经销商、经销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、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等**

报告期内，公司经销模式下主要客户基本情况如下：

1. 江苏球迅国际贸易有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | |
| 成立日期 | 2015/01/05 | |
| 注册地址 | 无锡市滨湖区梁青路 688-1 | |
| 注册资本 | 1,000.00 万元 | |
| 经营范围 | 自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；食品（凭食品经营许可证所列项目经营，食盐限零售）、生鲜食用农产品、文具用品、办公用品、工艺品（不含象牙及其制品）、化妆品、橡胶制品、塑料制品、纸制品、化工原料及产品（不含危险品）、通用设备、专用设备、汽车配件、皮革制品、五金产品、电气机械、纺织品、服装、饰品、建筑材料、装饰材料、摩托车、助动自行车的销售。第二类医疗器械销售；（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 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 虞亦飞 | 75.00% |
| | 贾义学 | 20.00% |
| | 江苏球迅国际货运代理有限公司 | 5.00% |
| 核心管理人员 | 虞亦飞任执行董事，贾义学任总经理，万华远任监事 | |
| 员工人数 | 7 | |
| 首次合作时间 | 2020/06 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

2. 杭州云医购供应链科技有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 杭州云医购供应链科技有限公司 |
| 成立日期 | 2019/01/17 |
| 注册地址 | 浙江省杭州市西湖区三墩镇西园七路 1 号绿方科创大厦 9 层 902 室 |
| 注册资本 | 1,000.00 万元 |
| 经营范围 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；消毒剂销售（不含危险化学品）；医护人员防护用品批发；医用口罩批发；日用口罩（非医用）销售；日用百货销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；第一类医疗器械销售；第一类医疗器械租赁；第二类医疗器械销售； |

| | | |
|---|---|---|
| | 第二类医疗器械租赁；供应链管理服务；商务代理代办服务；信息系统集成服务；技术进出口；货物进出口；汽车新车销售；集装箱销售；汽车零配件批发；电子元器件批发（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：网络文化经营；第三类医疗器械经营（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）。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 云医购平台科技（杭州）集团有限公司 | 100.00% |
| 核心管理人员 | 陈作秀任经理、执行董事，郭利民任监事 | |
| 员工人数 | 130 | |
| 首次合作时间 | 2021/01 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

3. 科瑞斯利生物科技（北京）有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 科瑞斯利生物科技（北京）有限公司 | |
| 成立日期 | 2005/08/15 | |
| 注册地址 | 北京市海淀区阜成路 115 号丰裕写字楼 E 座二层 209 室 | |
| 注册资本 | 200.00 万元 | |
| 经营范围 | 技术开发、技术服务；销售文具用品、计算机软硬件、机械设备、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；租赁计算机；会议服务；经济贸易咨询；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售医疗器械 I 类、II 类；维修仪器仪表。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。） | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 赵福卫 | 95.00% |
| | 宋轶珺 | 5.00% |
| 核心管理人员 | 赵福卫任总经理、执行董事，宋轶珺任监事 | |
| 员工人数 | 4 | |
| 首次合作时间 | 2017 年 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 已参照关联交易披露 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 子公司北京佰科原股东赵福卫控制的企业 | |

| | |
|---|---|
| 非经营性资金往来 | 否 |

4. Laboindustria S.p.A.

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | Laboindustria S.p.A. | |
| 成立日期 | 1979/01/03 | |
| 注册地址 | VIA MATTEOTTI 37,35020,ARZERGRANDE (PD) | |
| 注册资本 | 516,000.00 欧元 | |
| 经营范围 | 临床化学分析实验室用品批发贸易，个人防护装备批发贸易。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | MAZZONI FLAVIA | 40.00% |
| | QUAGGIA LOLITA | 20.00% |
| | IMMOBILIARE ROMANA 2001 SRL | 13.34% |
| | MERENDA MANUELA | 13.34% |
| | MERENDA RENATO | 13.33% |
| 核心管理人员 | FRISO ALESSANDRA 任董事长、总经理，MERENDA GIOVANI 任董事，MAZZONI FLAVIA 任董事 | |
| 员工人数 | 22 | |
| 首次合作时间 | 2016/01 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

5. Chain Solutions Ltd.

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | Chain Solutions Ltd. | |
| 成立日期 | 2009/03/10 | |
| 注册地址 | Rm 503,5/F,Block B,Wing Hin Factory Building.31-33 Ng Fong St. San Po Kong. KIn. HK | |
| 注册资本 | 20,000.00 港元 | |
| 经营范围 | 实验室耗材代理销售。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | Lim Siang Hui | 75.00% |
| | Sing Hob Ming | 25.00% |
| 核心管理人员 | Cheung Yee Ling, Trudy 任董事，Lim Siang Hui 任董事，Sing Hob | |

| | |
|---|---|
| | Ming 任董事 |
| 员工人数 | 4 |
| 首次合作时间 | 2021/01 |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 |
| 非经营性资金往来 | 否 |

6. Far East Merchandising Ltd.

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | Far East Merchandising Ltd. | |
| 成立日期 | 1999/02/24 | |
| 注册地址 | Unit C-D,9/F,Hang Lung House,184-192 Queen's Rd Central, HK | |
| 注册资本 | | |
| 经营范围 | 一般商品贸易。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | Silkstone Richard Michael | 50.00% |
| | Silkstone Grace Rante | 50.00% |
| 核心管理人员 | Silkstone Richard Michael 任董事，Silkstone Grace Rante 任总经理 | |
| 员工人数 | | |
| 首次合作时间 | 2020/06 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

7. 苏州泰合鑫生物科技有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 苏州泰合鑫生物科技有限公司 |
| 成立日期 | 2019/09/26 |
| 注册地址 | 中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区星湖街 328 号创意产业园 1-B401-010 单元 |
| 注册资本 | 500.00 万元 |
| 经营范围 | 生物科技、医疗器械领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；研发、销售：生物检测设备、软件、实验试剂、实验设备、医疗器械，并提供相关技术服务；医疗设备上门维修。（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：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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）。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 周璐 | 99.00% |
| | 张苗苗 | 1.00% |
| 核心管理人员 | 周璐任执行董事，张苗苗任监事 | |
| 员工人数 | 6 | |
| 首次合作时间 | 2020/04 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

8. 浙江省黄岩进出口公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 浙江省黄岩进出口公司 | |
| 成立日期 | 1988/07/28 | |
| 注册地址 | 台州市黄岩劳动北路 118 号 | |
| 注册资本 | 1,180.00 万元 | |
| 经营范围 | 自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家规定的专营进出口商品和国家禁止进出口的特殊商品除外），经营进料加工和“三来一补”业务，开展对销贸易和转口贸易。 | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 台州市黄岩区商务局（台州市黄岩区粮食和物资储备局） | 100.00% |
| 核心管理人员 | 屠醒民任总经理 | |
| 员工人数 | 42 | |
| 首次合作时间 | 2010/10 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

9. 南京善清博生物科技有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 南京善清博生物科技有限公司 |

| | | |
|---|---|---|
| 成立日期 | 2016/04/14 | |
| 注册地址 | 南京市江宁区竹山路 605 号苏驰物流 3 幢 4 楼 | |
| 注册资本 | 100.00 万元 | |
| 经营范围 | 生物制品研发；实验器材、实验试剂、实验仪器销售；化工产品、化学试剂技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；计算机软硬件技术开发、销售、技术咨询、技术服务、技术转让。（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）一般项目：第一类医疗器械生产；第二类医疗器械销售（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 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 李凤兰 | 100.00% |
| 核心管理人员 | 张智洋任执行董事，诸小红任监事 | |
| 员工人数 | 9 | |
| 首次合作时间 | 2017/12 | |
| 关联关系或其他利益安排 | 否 | |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 | |
| 非经营性资金往来 | 否 | |

10. 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司

| 项目 | 内容 | |
|---|---|---|
| 公司名称 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | |
| 成立日期 | 2015/04/08 | |
| 注册地址 | 中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区星湖街 218 号生物纳米园 B1 楼 506 室 | |
| 注册资本 | 500.00 万元 | |
| 经营范围 | 生物测试领域的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售：试验室耗材及试验室试剂、试验设备、医疗器械。（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 | 股东姓名/名称 | 持股比例 |
| | 张建立 | 26.95% |
| | 姚鹄 | 24.35% |
| | 蒲工 | 24.35% |
| | 金玉萍 | 24.35% |
| 核心管理人员 | 张建立任执行董事、总经理，蒲工任监事 | |
| 员工人数 | 5 | |
| 首次合作时间 | 2017/11 | |

| | |
|---|---|
| 关联关系或其他利益安排 | 否 |
| 其他特殊关系或业务合作 | 否 |
| 非经营性资金往来 | 否 |

我们采取了（1）实地走访或视频访谈上述经销客户及部分终端客户；（2）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站核查上述境内企业基本情况；（3）取得上述境外企业中信保报告；（4）取得公司控股股东、实际控制人及董监高调查问卷并通过公开渠道核查前述人员主要关联方信息；(5)取得公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述经销商、经销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的确认函；（6）对公司及其子公司、包括持股5%以上股东以及公司实际控制人及其直系亲属（包括配偶、年满18周岁的子女）、实际控制人（曾）控制的其他企业、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员报告期内的全部共计190个银行账户的资金流水进行核查等核查方式。

经核查，(1)科瑞斯利为公司子公司北京佰科原股东赵福卫控制的企业；(2)硕华佰奥部分销售人员与公司经销商存在个人资金往来，不涉及公司业务，具体详见本问询函回复“一、关于关联方和独立性”之“（五）”之“3、中生华创有限合伙人或其主要关联方报告期内与公司及其实际控制人、客户、供应商是否存在关联关系或资金、业务往来”。

除上述情况外，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、关键岗位人员与主要经销商、主要经销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。

**（七）说明通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异；发行人对不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性**

1. 说明通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率，与同行业可比公司是否存在显著差异

(1) 经销商模式销售收入及占比、毛利率

报告期各期，公司通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 经销收入 | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 经销收入占比 | 30.66% | 33.92% | 26.90% |
| 经销收入毛利率 | 50.58% | 58.47% | 50.88% |

报告期内，公司经销收入分别为 2,315.22 万元、5,212.89 万元和 5,753.73 万元，经销收入占比分别为 26.90%、33.92%和 30.66%，经销商模式收入和占比呈增长态势。其中 2020 年公司经销商模式收入及占比、毛利率增加较多，主要系受新冠疫情影响，疫情检测相关产品市场需求量增加，销售单价较高的一次性病毒采样管销售占比提升且毛利率较高。

(2) 经销商模式收入及占比、毛利率与同行业可比公司比较

报告期各期，公司与同行业可比公司经销收入占比及毛利率情况比较如下：

单位：万元

| 年份 | 公司简称 | 经销收入 | 经销收入占比 | 经销收入毛利率 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 洁特生物 | | | |
| 2020 年度 | | | | |
| 2019 年度 | | 2,699.39 | 28.98% | 42.90% |
| 2021 年度 | 拱东医疗 | 29,749.01 | 25.03% | |
| 2020 年度 | | 20,099.39 | 24.53% | |
| 2019 年度 | | 13,965.16 | 25.51% | 50.95% |
| 2021 年度 | 昌红科技 | 16,610.67 | 14.73% | 49.24% |
| 2020 年度 | | 25,852.25 | 23.12% | 65.18% |
| 2019 年度 | | | | |
| 2021 年度 | 硕华生命 | 5,753.73 | 30.66% | 50.58% |
| 2020 年度 | | 5,212.89 | 33.92% | 58.47% |
| 2019 年度 | | 2,315.22 | 26.90% | 50.88% |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物仅在招股说明书中披露 2019 年半年报数据，2019 年数据取自 2019 年 1-6 月。洁特生物 2019 年、2020 年、2021 年年报未披露经销收入、经销收入毛利率

注 3：拱东医疗经销模式占比为境内经销收入占主营业务收入的比例；拱东医疗 2020 年、2021 年年报未披露经销收入毛利率

注 4：昌红科技 2019 年年报未披露经销收入、经销收入毛利率

如上表所示，公司与洁特生物经销模式收入占比不存在显著差异，经销模式毛利率存在差异主要系洁特生物为拓展国内国际市场，在营销策略上给予经销商较大的商业折扣，与公司定价策略略有差异。公司与拱东医疗经销模式占比及经销模式毛利率存在差异主要系拱东医疗对外披露销售模式时，境内销售分为经销和直销两种模式；境外销售分为 OEM/ODM 和自主品牌两种模式，未在自主品牌模式下披露经销占比。公司与昌红科技经销模式占比及经销模式毛利率存在差异主要系通过经销模式销售产品的种类存在差异，昌红科技主要产品不仅包括医疗器械及高分子塑料耗材，亦包括办公自动化（OA）设备和模具产品等。

2. 公司对不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性。

(1) 公司销售按不同销售模式进行分析

报告期各期，公司主营业务收入按销售模式划分如下：

单位：万 PCS、万元、元/PCS

| 项目 | | 2021 年度 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 11,902.79 | 63.42% | 43,572.35 | 0.2732 | 6,685.21 | 65.28% | 56.17% |
| | 终端销售 | 1,110.74 | 5.92% | 5,371.95 | 0.2068 | 645.44 | 6.30% | 58.11% |
| 经销 | | 5,753.73 | 30.66% | 17,249.03 | 0.3336 | 2,910.46 | 28.42% | 50.58% |
| 合计 | | 18,767.26 | 100.00% | 66,193.34 | 0.2835 | 10,241.11 | 100.00% | 54.57% |
| 项目 | | 2020 年度 | | | | | | |
| | | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 6,969.77 | 45.35% | 33,766.92 | 0.2064 | 3,281.35 | 37.71% | 47.08% |
| | 终端销售 | 3,186.93 | 20.74% | 12,357.48 | 0.2579 | 2,372.56 | 27.26% | 74.45% |
| 经销 | | 5,212.89 | 33.92% | 13,613.78 | 0.3829 | 3,048.14 | 35.03% | 58.47% |
| 合计 | | 15,369.59 | 100.00% | 59,738.18 | 0.2573 | 8,702.05 | 100.00% | 56.62% |
| 项目 | | 2019 年度 | | | | | | |
| | | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 直销 | ODM/OEM | 5,407.25 | 62.82% | 30,502.55 | 0.1773 | 2,322.16 | 58.38% | 42.95% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 终端销售 | 884.92 | 10.28% | 5,841.45 | 0.1515 | 477.34 | 12.00% | 53.94% |
| 经销 | | 2,315.22 | 26.90% | 8,765.03 | 0.2641 | 1,178.08 | 29.62% | 50.88% |
| 合计 | | 8,607.39 | 100.00% | 45,109.03 | 0.1908 | 3,977.59 | 100.00% | 46.21% |

报告期各期，终端销售模式毛利率均高于 ODM/OEM 模式和经销模式，主要系一方面该模式下公司直接对终端使用客户销售，相较其他模式拥有较大的定价空间；另一方面 2020 年新冠检测用途巴氏吸管主要通过终端销售模式实现销售，毛利率增幅较高。

2019 年经销模式毛利率高于 ODM/OEM 模式毛利率，系一方面公司 ODM/OEM 客户采购规模大且订单稳定，相较其他模式议价能力较强；另一方面 ODM/OEM 模式中毛利率相对较低的巴氏吸管产品占比较高。2020 年经销模式毛利率高于 ODM/OEM 模式毛利率，主要系毛利率较高的一次性病毒采样管主要通过经销模式对外销售，其在经销模式下收入占比为 36.56%，而在 ODM/OEM 模式下占比仅为 14.02%。2021 年经销模式毛利率低于 ODM/OEM 模式毛利率，主要系当年毛利较高的冻存管主要通过 ODM/OEM 模式对外销售，ODM/OEM 模式下冻存管收入占比为 40.17%，而在经销模式下占比仅为 12.95%。

公司不同销售模式下产品销售单价及毛利率差异，主要系产品类别、产品规格、客户议价能力等因素影响所致，具体详见本问询函回复“四、关于业务模式”之“（一）分别列示报告期各类产品在 OEM/ODM、终端直销、经销等各销售模式下销售单价、毛利率情况，并分析各模式下销售单价及毛利率差异情况及原因”。

(2) 公司经销商模式销售情况按不同区域分析

报告期各期，公司经销模式下销售按内销、外销划分如下：

单位：万 PCS、万元、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 内销 | 4,741.62 | 82.41% | 14,177.86 | 0.3344 | 2,438.73 | 83.79% | 51.43% |
| 外销 | 1,012.10 | 17.59% | 3,071.17 | 0.3295 | 471.73 | 16.21% | 46.61% |
| 合计 | 5,753.73 | 100.00% | 17,249.03 | 0.3336 | 2,910.46 | 100.00% | 50.58% |
| 项目 | 2020 年度 | | | | | | |
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 内销 | 3,355.76 | 64.37% | 10,576.66 | 0.3173 | 1,750.76 | 57.44% | 52.17% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 外销 | 1,857.13 | 35.63% | 3,037.12 | 0.6115 | 1,297.39 | 42.56% | 69.86% |
| 合计 | 5,212.89 | 100.00% | 13,613.78 | 0.3829 | 3,048.14 | 100.00% | 58.47% |
| 项目 | 2019 年度 | | | | | | |
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 内销 | 1,738.10 | 75.07% | 6,858.67 | 0.2534 | 855.23 | 72.60% | 49.20% |
| 外销 | 577.12 | 24.93% | 1,906.36 | 0.3027 | 322.85 | 27.40% | 55.94% |
| 合计 | 2,315.22 | 100.00% | 8,765.03 | 0.2641 | 1,178.08 | 100.00% | 50.88% |

2019 年，公司经销商模式下外销产品销售单价和毛利率均高于内销，其中销售单价差异主要系内销产品中销售单价较低的体外诊断类耗材占比 36.00%，高于外销的 23.66%所致；内外销毛利率差异主要系内销还包含毛利率较低的其他类耗材销售所致，其他类耗材主要系外采后配套销售的辅助类耗材，销售占内销比例为 9.61%，毛利率仅 18.95%。

2020 年，公司经销商模式下外销产品销售单价和毛利率均高于内销，主要系内外销新冠疫情检测相关的一次性病毒采样管销售占比差异所致。2020 年公司经销商模式外销一次性病毒采样管 1,131.67 万元，占经销商模式外销比例达到 60.94%，而经销模式内销一次性病毒采样管 774.17 万元，仅占经销商模式内销比例 23.07%。由于一次性病毒采样管单价、毛利率较高，公司经销商模式下外销单价及毛利率整体较高。

2021 年，公司经销商模式下内销和外销产品销售价格差异较小，内销毛利率高于外销毛利率，主要系在经销商模式下境内境外销售产品结构差异所致。境内经销以毛利率较高的一次性病毒采样管、冻存管为主；境外经销则以毛利率相对较低的血清移液管、离心管为主。

(3) 公司经销商模式按不同类别分析

报告期各期，公司经销商模式主要分为经销商和贸易商客户，按不同类别划分销售情况如下：

单位：万 PCS、万元、元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 经销商 | 2,254.40 | 39.18% | 6,460.41 | 0.3490 | 987.45 | 33.93% | 43.80% |
| 贸易商 | 3,499.33 | 60.82% | 10,788.63 | 0.3244 | 1,923.02 | 66.07% | 54.95% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 合计 | 5,753.73 | 100.00% | 17,249.03 | 0.3336 | 2,910.46 | 100.00% | 50.58% |
| 项目 | 2020 年度 | | | | | | |
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 经销商 | 1,297.93 | 24.90% | 4,191.36 | 0.3097 | 603.52 | 19.80% | 46.50% |
| 贸易商 | 3,914.96 | 75.10% | 9,422.43 | 0.4155 | 2,444.63 | 80.20% | 62.44% |
| 合计 | 5,212.89 | 100.00% | 13,613.78 | 0.3829 | 3,048.14 | 100.00% | 58.47% |
| 项目 | 2019 年度 | | | | | | |
| | 收入 | 收入占比 | 销量 | 单价 | 毛利 | 毛利占比 | 毛利率 |
| 经销商 | 898.32 | 38.80% | 2,491.38 | 0.3606 | 434.31 | 36.87% | 48.35% |
| 贸易商 | 1,416.90 | 61.20% | 6,273.65 | 0.2258 | 743.78 | 63.13% | 52.49% |
| 合计 | 2,315.22 | 100.00% | 8,765.03 | 0.2641 | 1,178.08 | 100.00% | 50.88% |

2019 年，公司经销商模式下对经销商销售产品的销售单价高于贸易商，主要系销售给经销商的产品以单价较高的生物样本库类和细胞培养类耗材为主，销售占比达到 75.45%，而向贸易商主要销售单价较低的体外诊断类耗材，销售占比 48.84%。公司对经销商销售产品的毛利率低于贸易商，系公司对经销商销售中包含毛利率较低的其他类耗材所致，其他类耗材主要系外采后配套销售的辅助类耗材，该类耗材占经销商收入比例为 16.51%，毛利率仅 19.28%，贸易商该类耗材业务仅占 1.32%。

2020 年，公司经销商模式下对贸易商销售产品的销售单价、毛利率均高于经销商，主要系一次性病毒采样管收入占比差异所致。新冠疫情爆发后，公司主要通过贸易商销售一次性病毒采样管，该产品占贸易商、经销商收入比例分别为 44.83%和 11.61%。由于一次性病毒采样管单价、毛利率较高，公司经销商模式下贸易商单价及毛利率整体较高。

2021 年，公司经销商模式下不同类别经销商销售单价差异较小，但贸易商毛利率高于经销商，主要系销售产品结构不同所致。其中贸易商主要销售体外诊断类耗材，销售占比为 50.84%、毛利率为 54.06%，毛利率水平较高；经销商主要销售细胞培养类耗材，销售占比 55.98%，毛利率 45.06%，细胞培养类毛利率水平较低，拉低了经销商整体毛利率。

综上，报告期内，公司不同模式、不同区域和不同类别经销商销售价格、毛利率存在一定差异，差异原因合理，符合实际经营情况。

**（八）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理；经销商回款方式、应收账款规模合理性**

1. 说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

报告期内，公司经销模式下采购频率及单次采购量如下：

单位：万元、次、万元/次、家

| 项目 | 客户类型 | 客户数量 | 采购次数 | 采购金额 | 年均采购次数 | 单次平均采购金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 经销商 | 84 | 3,329 | 2,254.40 | 39.63 | 0.68 |
| | 贸易商 | 377 | 1,508 | 3,499.33 | 4.00 | 2.32 |
| 2020 年度 | 经销商 | 54 | 1,322 | 1,297.93 | 24.48 | 0.98 |
| | 贸易商 | 406 | 1,654 | 3,914.96 | 4.07 | 2.37 |
| 2019 年度 | 经销商 | 53 | 1,076 | 898.32 | 20.30 | 0.83 |
| | 贸易商 | 283 | 1,010 | 1,416.90 | 3.57 | 1.40 |

注 1：采购次数以出库记录为计数基础

注 2：年均采购次数=采购次数/客户数量；单次平均采购金额=采购金额/采购次数

报告期各期，经销模式下经销商年均采购次数分别为 20.30 次、24.48 次和 39.63 次，贸易商年均采购次数分别为 3.57 次、4.07 次和 4.00 次。经销商年均采购次数显著高于贸易商主要是由于公司与经销商存在经销协议，合作关系较为稳定。经销商和贸易商平均采购金额均较小，主要是由于公司经销商、贸易商客户一般在取得下游客户订单需求之后向公司采购，通常不备货。

报告期内，公司经销客户在不同采购区间采购频率及单次采购量情况如下：

单位：次、万元/次

| 项目 | 区间 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 采购次数 | 平均采购金额 | 采购次数 | 平均采购金额 | 采购次数 | 平均采购金额 |
| 经销商 | 1 万元以下 | 2,792 | 0.26 | 1,061 | 0.27 | 887 | 0.29 |
| | 1-2 万元 | 322 | 1.41 | 127 | 1.40 | 107 | 1.37 |
| | 2 万元以上 | 215 | 5.02 | 134 | 6.25 | 82 | 6.06 |
| | 小计 | 3,329 | 0.68 | 1,322 | 0.98 | 1,076 | 0.83 |
| 贸易商 | 5 万元以下 | 1,357 | 0.61 | 1,525 | 0.50 | 947 | 0.59 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 5-20 万元 | 111 | 10.71 | 83 | 10.39 | 54 | 11.15 |
| | 20 万元以上 | 40 | 36.95 | 46 | 49.66 | 9 | 28.58 |
| | 小计 | 1,508 | 2.32 | 1,654 | 2.37 | 1,010 | 1.40 |

生命科学耗材行业终端客户需求分散，公司经销客户一般不提前备货或仅少量备货，随时根据终端客户需求向公司采购。报告期内经销商客户不同采购区间的平均采购金额较为稳定，贸易商客户在 20 万元以上区间的平均采购金额具有一定波动，主要受新冠疫情带动，Far East Merchandising Ltd.、苏州泰合鑫生物科技有限公司、DE-CODE GROUP INC.等贸易商客户单次采购金额较高。

综上，公司经销客户采购频率及单次采购量分布具有合理性，与期后销售周期匹配。

2. 经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理

(1) 经销商一般备货周期，经销商进销存情况

生命科学耗材行业终端客户一般具有采购频率高、单次采购量小的特点，因此经销客户一般不提前备货或仅少量备货，备货周期主要受客户类别、规模大小等因素影响。基于生命科学耗材市场特征、买断式销售以及经销客户对商业秘密的保护，公司不存在对经销客户进销存管理的权利。我们根据实地走访主要经销客户、获取经销商期末库存表、获取贸易商问卷等方式，将报告期各期末经销客户的库存数据与相应客户全年销售收入进行对比，具体情况如下：

单位：万元

| 类别 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 经销商 | 提供库存数据经销商收入金额 | 1,843.44 | 1,053.26 | 692.88 |
| | 经销商销售收入 | 2,254.40 | 1,297.93 | 898.32 |
| | 提供库存数据经销商销售收入占比 | 81.77% | 81.15% | 77.13% |
| | 经销商期末库存金额 | 19.62 | 46.66 | 23.87 |
| | 期末库存金额/提供库存数据经销商销售收入 | 1.06% | 4.43% | 3.44% |
| | 存货周转天数（天）（注 1） | 3.83 | 15.95 | 12.40 |
| 贸易商 | 提供库存数据贸易商收入金额 | 1,984.04 | 1,871.82 | 595.86 |
| | 贸易商销售收入 | 3,499.33 | 3,914.96 | 1,416.90 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 提供库存数据贸易商销售收入占比 | 56.70% | 47.81% | 42.05% |
| | 贸易商期末库存金额（注 2） | 11.02 | 6.81 | 10.62 |
| | 期末库存金额/提供库存数据贸易商销售收入 | 0.56% | 0.36% | 1.78% |
| | 存货周转天数（天） | 2.00 | 1.31 | 6.42 |

注 1：存货周转天数=360 天/（对应客户销售收入/相关经销客户期末库存数据）

注 2：贸易商期末库存金额系根据贸易商调查问卷统计，若贸易商提供库存金额为区间，取区间上限数据进行统计

报告期各期末，经销商期末库存金额占其销售收入比例分别为 3.44%、4.43%及 1.06%，存货周转天数分别为 12.40 天、15.95 天及 3.83 天，贸易商期末库存金额占其销售收入比例分别为 1.78%、0.36%及 0.56%，存货周转天数分别为 6.42 天、1.31 天及 2.00 天。主要经销客户库存数量处于合理水平，备货周期与经销客户期末库存情况相匹配，公司经销商不存在压货情形。

(2) 退换货率情况

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 经销商 | 换货 | 17.90 | 12.60 | 14.11 |
| | 退货 | 74.47 | | 0.10 |
| | 小计 | 92.37 | 12.60 | 14.21 |
| 贸易商 | 换货 | 35.87 | 24.92 | 5.59 |
| | 退货 | 42.42 | | |
| | 小计 | 78.29 | 24.92 | 5.59 |
| 经销商销售额 | | 2,254.40 | 1,297.93 | 898.32 |
| 贸易商销售额 | | 3,499.33 | 3,914.96 | 1,416.90 |
| 经销商 | 换货占比 | 0.79% | 0.97% | 1.57% |
| | 退货占比 | 3.30% | | 0.01% |
| | 小计 | 4.10% | 0.97% | 1.58% |
| 贸易商 | 换货占比 | 1.03% | 0.64% | 0.39% |
| | 退货占比 | 1.21% | | |
| | 小计 | 2.24% | 0.64% | 0.39% |

由上表可见，公司经销客户 2019 年至 2020 年退换货金额及占比较小。2021 年退换货金额有所上升，主要系 2021 年公司在研项目 PCR8 联排套装因研发生产

初期部分批次产品管盖与管身卡顿导致部分退货，一次性病毒采样管等产品因交期较慢、运输装卸货过程中包装破损等原因出现退换货。

报告期内，公司经销模式下退换货金额及占比整体较小，退换货率合理。

3. 经销商回款方式、应收账款规模合理性

报告期内，公司经销商回款方式主要为银行转账和电汇，存在少量第三方回款和极少量现金回款，具体详见本题回复之“（一）”之“⑥经销商回款是否存在大量现金和第三方回款”。

报告期内，经销模式下应收账款规模如下：

单位：万元

| 年份 | 期末余额 | 一年以内 | 一年以上 | 经销收入 | 期末余额占经销收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 730.19 | 657.72 | 72.48 | 5,753.73 | 12.69% |
| 2020 年度 | 594.39 | 543.73 | 50.66 | 5,212.89 | 11.40% |
| 2019 年度 | 358.23 | 351.51 | 6.72 | 2,315.22 | 15.47% |

报告期内，随着公司经营规模扩张，经销模式应收账款期末余额增长，但账龄主要在一年以内。期末余额占经销收入比例较为稳定，应收账款规模合理。

**（九）说明经销商的终端客户构成情况，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况；是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性**

1. 经销商的终端客户构成情况

公司终端客户主要包括高等院校，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病控制中心、检验检疫机构、药品食品监测机构、制药企业、生物科技公司等。

2. 各层级经销商的定价政策

公司未设立多层级经销商，对不同类别经销商的定价政策具体详见本题回复之“（三）”之“4、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）”。

3. 期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况

公司主要经销客户期末库存及期后销售情况、各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，具体详见本题回复之“（八）”之“2、经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理”。

4. 各层级经销商回款情况

公司的经销商回款情况良好，期末经销商应收账款的金额较低，具体详见本题回复之“（八）”之“3、经销商回款方式、应收账款规模合理性”。

5. 是否存在直销客户与经销商终端客户重合的情况，如是，请说明同时对终端客户采用两种销售模式的原因及合理性。

我们采取访谈经销模式主要客户及部分终端客户、获取经销商终端流向表、贸易商调查问卷等核查方式，经核查公司报告期不存在直销客户与经销商终端客户重合的情况。但生命科学实验耗材行业存在应用领域分散、种类数量繁多等特点，下游客户可能出于采购便捷性或及时性选择同时从经销商、公司处采购产品，报告期内不排除存在少量直销客户与经销商终端客户重合的情况。

**（十）请保荐人、申报会计师发表明确意见**

1. 核查程序

我们执行的核查程序具体详见本题回复之“十三”之“1、核查程序、核查方法、核查比例、核查证据”。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，就经销商模式的相关情况进行充分披露；

(2) 公司未对经销商划分不同层级，将其进一步分为经销商和贸易商进行管理，采用经销商模式具备必要性和商业合理性；

(3) 公司依照制定的《经销商管理制度》等内控制度进行经销模式管理，相关内控制度设计合理、运行有效；

(4) 公司与经销商、贸易商直接签署买断式销售合同，收入确认、计量原则与 ODM/OEM 模式、终端直销模式无明显差异，主要分境内销售、境外销售；

(5) 报告期内公司经销商返利计提充分，返利政策无变化，不存在通过调整

返利政策调节经营业绩的情况；

(6) 报告期内公司不存在附有退货条件、前期铺货借货、经销商作为居间人参与销售等特别方式的销售；

(7) 公司经销模式收入确认、计量原则与同行业可比公司相比不存在明显差异；

(8) 报告期内公司新增、退出经销客户销售收入及毛利占比受新冠疫情、客户采购产品类别变化等因素影响存在一定变动，变动具有合理性；

(9) 报告期内除苏州泰合鑫生物科技有限公司外，公司主要经销客户中不存在新设即成为公司主要经销商的情况；

(10) 公司经销模式下存在极少数个人贸易商的情形；

(11) 公司主要经销商销售收入及毛利占比发生变动具有合理性；

(12) 除科瑞斯利和中生华创部分合伙人的关联企业与公司有经销业务外，公司经销商不存在持股公司或公司通过关联经销商实现销售的情形；

(13) 除赵福卫、硕华佰奥部分销售人员外，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、关键岗位人员与主要经销商、主要经销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。

(14) 公司经销收入占比及毛利率与同行业可比公司不存在显著差异；

(15) 报告期内，公司不同模式、不同区域和不同类别经销商销售价格、毛利率存在一定差异，差异原因合理，符合实际经营情况；

(16) 公司经销客户采购频率及单次采购量分布具有合理性，与期后销售周期匹配；

(17) 报告期内，公司经销模式下退换货金额及占比整体较小，退换货率合理，经销模式应收账款规模合理；

(18) 公司终端客户主要包括高等院校，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病控制中心、检验检疫机构、药品食品监测机构、制药企业、生物科技公司等；

(19) 经核查公司报告期不存在直销客户与经销商终端客户重合的情况。但考虑生命科学实验耗材行业特点，报告期内不排除存在少量直销客户与经销商终

端客户重合的情况。

**（十一）说明对非法人实体经销商(如有）采取的核查措施，相关收入的真实性**

报告期内，公司经销模式下存在极少数非法人实体经销商的情形，三年累计销售金额 6.38 万元，占三年累计经销模式销售收入 0.05%，占比极低。我们采取的核查措施包括：（1）国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开渠道查询非法人实体经销商信息并与公司股东名册、员工名册进行对比，确认公司与非法人实体经销商除正常业务合作外无其他关联关系；（2）取得公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位员工的银行流水，核查前述人员与非法人实体经销商是否存在资金往来；（3）抽取并查验部分非法人实体经销商销售订单、物流单、销售发票等与收入确认相关的支持性文件。经核查，公司对非法人实体经销商的销售收入具有真实性。

**（十二）说明针对经销商核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程(统计抽样、非统计抽样），不同类别的核查数量、金额及占比等，并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点，可比公司情况，发行人商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础，信息管理系统，发行人产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划**

1. 说明针对经销商核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程（统计抽样、非统计抽样），不同类别的核查数量、金额及占比等

(1) 针对经销商核查计划制定情况

我们根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，对公司经销商制定如下核查计划：

| 序号 | 核查内容 | 核查计划制定情况 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 核查公司对于经销商的管理体系，了解公司采取经销模式的商业合理性和必要性 | ①对公司实际控制人、销售负责人进行访谈，对主要经销客户进行实地走访或视频访谈，了解公司经销业务具体模式；<br>②查阅公司与经销商签订的销售合同/订单，了解公司与经销商合作模式及合同订单具体约定。 |
| 2 | 核查公司经销模式收入实现的真实性 | ①经销收入内控测试和细节测试：了解公司收入确认相关会计政策，核查公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则要求。取得报告期销售明细，抽取公司经销业务的销售合同/订单、出库单、签收单/提单、销售发票、记账凭证、银行回单等原始资料，执行细节测试， |

| | | |
|---|---|---|
| | | 评价公司经销收入确认的真实性和准确性。 |
| | | ②核查经销退换货：取得报告期各期公司向经销客户销售的销售数据及退货明细，计算平均销售价格、退货比例等数据，并查阅公司的合同订单及各类销售政策，将销售价格、退换货等相关条款与实际情况进行比对。取得报告期内各期退货金额及占当期经销收入的比重，核查公司的退换货情况。 |
| | | ③对主要经销客户进行函证：我们对报告期各期主要经销客户实施函证程序，核查经销收入真实性，各期对经销收入的发函比例均不低于 70%。 |
| | | ④对主要经销客户及部分经销商走访或访谈：我们选取境内外主要经销商、贸易商及部分终端客户采用实地走访或视频访谈，核查经销客户存货和终端销售等情况。 |
| 3 | 核查经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行 | ①获取公司与主要经销商签署的合同/订单，了解公司与经销商之间的协议条款，包括定价机制、物流政策、退换货机制等条款；<br>②对公司销售负责人进行访谈，了解公司对经销商的选取标准、日常管理和定价机制等经销商管理制度；查阅公司制定的《经销商管理办法》等经销商管理制度文件；<br>③对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解公司经销商与公司业务往来情况，包括公司对经销商日常管理、产品定价、物流、退换货机制等。 |
| 4 | 经销商是否与公司存在关联关系 | ①查询国家企业信用信息公示系统等网络核查境内经销客户，通过中信保核查境外经销客户，梳理其实际控制人、股东信息，并与公司关联方清单比对；<br>②获取公司及主要关联方的银行流水，核查是否与经销客户及相关人员存在资金往来；<br>③取得公司报告期内员工花名册，与主要经销商实际控制人、主要股东等人员信息进行比对，确认是否存在关联关系或潜在关联关系情形；<br>④对公司主要经销客户及部分终端客户进行走访或访谈，确认其是否与公司存在关联关系。 |
| 5 | 对经销商的信用政策是否合理 | ①对公司实际控制人、销售负责人进行访谈，对主要经销客户进行实地走访或视频访谈，了解公司对经销商的信用政策；<br>②查阅公司与主要经销客户的合同订单，了解公司与经销商合作模式及具体协议约定。 |
| 6 | 经销商的主体资格及资信能力 | ①对公司销售负责人进行访谈，了解公司对于经销商选取的标准；查阅公司与经销商签署的合同订单；<br>②通过国家企业信用信息公示系统等平台查阅公司境内主要经销客户基本信息，通过中信保、企业官网等查阅境外主要经销客户基本信息，了解主要经销客户注册资本、注册地址、成立日期、经营范围、主要股东等信息；<br>③对主要经销客户进行访谈，了解经销客户的经营资质等信息，核查经销商的主体资格；<br>④查阅公司对于经销商的销售政策；查阅公司报告期各期对主要经销商的销售情况。 |

| | | |
|---|---|---|
| | 同行业可比公司比较及毛利率分析 | ①查阅公司可比公司经销模式的公开信息，并与公司进行比对，并对差异情况进行分析；<br>②获取公司收入成本明细表，了解报告期内不同销售模式下产品销售价格和毛利率等情况，对差异原因进行分析。 |

(2) 样本选取（标准、方法及过程），不同类别的核查数量、金额及占比等

1）经销客户函证的样本选取及核查数量、金额及占比具体详见本题回复之“十三”之“1”之“（4）函证”。

2）经销客户访谈的样本选取及核查数量、金额及占比具体详见本题回复之“十三”之“1”之“（2）实地走访或视频访谈”。

3）经销客户工商信息的样本选取及核查数量、金额及占比：①我们通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等公开渠道核查对公司报告期主要境内经销客户工商信息进行核查；通过“中信保”、企业官网等对公司报告期主要境外经销客户进行核查。确定前述经销客户主要股东、实际控制人，并与公司关联方清单、公司员工名册进行比对；②访谈过程中取得部分主要经销客户营业执照、公司章程等资料。

4）经销商进销存样本选取及核查数量、金额及占比：①我们通过实地查验经销商整体库存情况以及公司产品在经销商现场的库存情况；②获取经销商终端流向表、期末库存情况表；③获取贸易商调查问卷等方式进行核查。具体详见本题回复之“十三”之“1”之“（7）终端销售核查”。

5）终端客户核查的样本选取及核查数量、金额及占比具体详见本题回复之“十三”之“1”之“（7）终端销售核查”。

2. 并说明核查中如何针对公司行业属性和特点，可比公司情况，公司商业模式，经销商分层级管理方式，财务核算基础，信息管理系统，公司产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划

(1) 对公司行业属性和特点的考虑

从行业属性和特点考虑，生命科学耗材作为生命科学研究基础工具，被高等院校、科研院所、生物医药企业和检测机构等客户用于实验和检测的各个环节。终端客户分布在全国各地乃至世界各地，同时，终端客户一般具有使用领域分散、需求多样化、采购频率高、单次采购量小等行业特征。公司需要利用经销渠道拓展客户并及时响应客户需求。经销模式是生命科学耗材行业常见的销售模式。

针对上述情况，我们在制定经销商核查计划时充分考虑了公司采取经销模式是否具有必要性和商业合理性。

(2) 对可比公司情况的考虑

如前所述，公司同行业可比公司洁特生物、拱东医疗和昌红科技均涉及经销模式，因此公司采用经销模式符合行业规律。根据公开信息，洁特生物经销模式分为经销商与贸易商，与公司经销模式分类相似。针对上述情况，我们在制定经销商核查计划时充分考虑了不同类别经销商的情况，并根据经销商与贸易商的不同，在制定终端核查计划时采取不同核查方式。

(3) 对公司商业模式、经销商分层管理方式的考虑

公司经销收入相对分散，未对经销商划分不同层级进行管理。报告期内，经销商和贸易商与公司签订买断式销售协议，不能简单地通过是否签订经销协议判断是否属于“经销”，而需要按照下游客户采购公司产品的主要用途区分“直销”与“经销”，并对“直销”进一步划分为 ODM/OEM 销售和终端直接销售，对“经销”进一步划分为经销商和贸易商。如境外客户 Far East Merchandising Ltd.，其主要采购公司一次性病毒采样管产品后直接对外销售，协议为基本购销协议，未包含经销相关约定，根据业务实质划分为贸易商。

针对上述情况，我们在制定经销商核查计划时充分考虑了公司经销模式的分类和定义的准确性，并通过经销客户访谈、查阅经销协议、梳理返利明细表等方式对客户不同经销类别予以确认。

由于经销客户采取买断方式与公司交易，公司难以要求经销客户提供进销存、资金流水、终端客户销售情况等信息，也不会对经销商库存情况进行抽查监盘，但存在部分经销客户指定公司将货物发送至终端客户的情况。因此我们在制定经销客户核查计划时，充分考虑了获取经销商进销存信息的必要性，并在实地走访国内市场主要经销商时，实地查验经销商整体库存情况以及公司产品在经销商现场的库存情况。

(4) 对公司财务核算基础、信息管理系统的考虑

公司具有较为夯实的财务核算基础和信息管理系统。报告期内，公司与经销商相关的信息系统主要为金蝶 K3 系统，销售订单录入、产品销售出库、销售发票开具、应收账款及销售回款记账，在金蝶 K3 系统中集成形成闭环管理。但由

于经销客户采取买断方式与公司交易，其采购决策、库存管理和产品销售均由其自主决定，公司未单独建立与经销商打通的信息管理系统，不能对经销商实行进销存管理，亦不能获取经销商进销存、资金流水、终端客户销售情况等信息。针对上述情况，我们在制定经销商核查计划时充分考虑了获取经销商进销存信息的必要性，在实地走访国内市场主要经销商时，实地查验经销商整体库存情况以及公司产品在经销商现场的库存情况，并通过终端流向表、期末库存情况表和贸易商问卷等方式进行核查。

(5) 对公司产品结构、经销商结构、终端销售结构及其特点的考虑

从公司的产品结构来看，公司经销商、贸易商基本上都是为生命科学研究提供配套服务，为终端客户提供实验检测耗材、仪器等。对公司生物样本库、细胞培养、体外诊断、微生物检测产品均有采购需求。从经销商结构来看，公司在国内市场包括经销商、贸易商，在国外市场主要为贸易商。从终端销售结构来看，公司终端客户主要包括高等院校，生命科学、医学等研究机构，卫生防疫系统的各级疾病控制中心、检验检疫机构、药品食品监测机构、制药企业、生物科技公司等。上述终端客户分布在全国各地乃至世界各地，单个终端客户采购公司产品的金额相对较小。针对上述情况，我们在制定经销商核查计划时充分考虑了公司经销商类别、经销商数量、经销商区域分布等特征，并结合下游终端客户样本的选取，确保选取的客户样本符合公司所处行业特征，实现经销商核查较高的覆盖度。

3. 核查意见

我们根据公司行业属性和特点，参考同行业可比公司经销模式的情况，结合公司商业模式、经销商管理方式、财务核算基础、信息管理系统、产品结构、经销商结构、终端销售结构及特点制定并完善了针对公司经销商的核查计划。

经核查，我们认为公司销售模式中包括经销模式符合行业惯例及公司生产经营实际情况，与公司同行业可比公司不存在重大差异。公司经销商收入真实、准确，不存在通过经销商压货的情况。

**（十三）说明针对经销商所采取的核查程序、核查方法、核查比例、核查证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法；如未采取前述核查方法的，充分说明原因及**

**采取的替代程序**

1. 核查程序、核查方法、核查比例、核查证据

(1) 内部控制测试

我们访谈了公司销售部门负责人，查阅了公司经销模式相关内控制度文件并了解相关内部控制运行情况；通过控制测试，评价与经销相关内控制度的设计合理性和执行有效性。在了解经销模式内控运行的基础上，我们执行细节测试的情况如下：

1) 选取核查样本

根据公司不同类别经销商，从报告期各期销售收入较大的经销商和贸易商随机抽取 2-3 笔样本进行细节测试核查。

2) 核查程序

根据境内和境外经销业务的重要流程节点，获取公司销售合同/订单、出库单、签收单/提单、销售发票、记账凭证、银行回单等原始资料，执行细节测试，评价公司经销收入确认的真实性和准确性。

报告期各期，经销模式细节测试比例如下：

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售金额（万元） | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 细节测试覆盖销售额（万元） | 1,244.71 | 1,509.54 | 526.90 |
| 细节测试覆盖率 | 21.63% | 28.96% | 22.76% |

(2) 实地走访或视频访谈

1) 选取核查样本

公司经销业务涉及境内与境外销售，包括经销商与贸易商。我们结合公司经销业务特点，选取境内外主要经销商、贸易商及部分终端客户进行实地走访或视频访谈。

我们选取访谈样本方法如下：将公司销售收入较大（主要指标）、报告期内业绩增长较快、新增经销客户确定为核查样本，保证覆盖境内经销商、贸易商和境外经销商、贸易商，并保证报告期各期纳入访谈样本的经销商核查比例不低于 70%。筛选报告期各期销售收入前十位的经销商，随机选择其终端客户进行访谈。

2) 核查程序

① 根据上述选取核查样本的方法确认核查样本，实地走访或视频访谈所选取的经销客户，了解其合作历史、交易内容、交易金额、结算方式、业务规模、经销区域、下游客户、期末库存等信息。实地走访时观察客户经营场所并查看库存、销售系统（如有）、出库单、销售发票等内容以核实其销售真实性。了解经销商及其关联方、关键经办人员与公司及公司关联方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排等。② 对于终端客户，通过实地走访或视频访谈，了解其合作历史、交易内容、交易金额，了解终端客户及其关联方、关键经办人员与公司及公司关联方之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排等。

报告期各期，我们走访或访谈经销客户覆盖金额明细如下表所示：

单位：万元、家

| 类别 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 经销商 | 走访或访谈家数 | 28 | 29 | 25 |
| | 走访或访谈确认金额 | 1,614.24 | 1,103.64 | 735.85 |
| | 经销商销售收入 | 2,254.40 | 1,297.93 | 898.32 |
| | 经销商销售收入核查比例 | 71.60% | 85.03% | 81.91% |
| 贸易商 | 走访或访谈家数 | 27 | 36 | 18 |
| | 走访或访谈确认金额 | 2,138.99 | 2,808.53 | 792.35 |
| | 贸易商销售收入 | 3,499.33 | 3,914.96 | 1,416.90 |
| | 贸易商销售收入核查比例 | 61.13% | 71.74% | 55.92% |
| 终端客户 | 走访或访谈家数 | 40 | 40 | 40 |

(3) 分析性复核

我们进行了下述分析性复核：

1) 取得公司收入成本明细表，分析公司不同销售模式下的产品类型、销售收入占比及其发生变动的原因及合理性；

2) 取得公司经销收入明细表，分析不同类别经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；分析新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；分析主要经销商向公司采购规模与其自身业务规模是否匹配；分析不同类别、不同区域经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况，分析产生差异的原因及合理性；

3) 取得公司个人等非法人实体的经销商名单，分析其数量、销售收入及毛

利占比；

4）网络核查公司经销客户基本信息，核查是否存在新设即成为公司主要经销商的情况；

5）取得经销商客户终端流向表，核查公司直销客户与经销商终端客户是否存在重合的情况；

6）与同行业可比公司对比分析公司通过经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率等与同行业可比公司是否存在显著差异；

7）取得公司经销返利明细，分析公司经销返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

8）取得公司经销收入明细表，分析经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；取得部分公司经销客户期末库存数据，分析经销商一般备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形；

9）访谈了解公司退换货机制，取得公司经销商退货明细，分析退换货率是否合理；

10）查阅公司主要经销商合同，了解经销商信用政策及变化，分析给予经销商的信用政策是否显著宽松于其他销售模式或对部分经销商信用政策是否显著宽松于其他经销商，分析是否存在通过放宽信用政策调节收入的情况；

11）访谈了解经销商回款方式，取得公司应收账款明细表，针对第三方回款的情况分析具体原因。

(4) 函证

1）选取核查样本

我们针对经销客户执行函证程序选取样本的方法如下：将公司主要经销客户作为函证核查范围，保证每年纳入核查范围的比例不低于 70%。

2）核查计划及核查程序

根据上述选取核查样本的方法确认核查样本，向公司主要经销客户进行函证，函证内容包括各期销售金额、期末往来余额等，核查公司经销销售收入与经销商采购成本是否匹配。

报告期各期，我们对经销收入执行函证情况如下表所示：

| 函证汇总 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 销售金额（万元） | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 发函金额（万元） | 4,051.76 | 3,902.18 | 1,664.77 |
| 发函比例 | 70.42% | 74.86% | 71.91% |
| 回函金额（万元） | 3,893.58 | 3,679.97 | 1,614.18 |
| 回函比例（回函金额/销售金额） | 67.67% | 70.59% | 69.72% |

(5) 抽查监盘

我们对公司实地走访经销客户的过程中，实地查看了部分经销客户仓库及库存情况。

(6) 资金流水核查

1) 选取核查样本

我们针对报告期内资金流水核查选取样本如下：①公司及其子公司；②包括持股 5%以上股东在内的公司主要关联方；③公司实际控制人及其直系亲属（包括配偶、年满 18 周岁的子女）；④实际控制人（曾）控制的其他企业；⑤公司董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员（出纳、财务人员、销售人员等）。

2) 核查计划及核查程序

① 对于个人，核查全部 5 万元以上流水，年内对同一对象多次小额流入、流出的情形应合并计算。年内对于同一对象全年合计流入、流出超过 50 万元的，应当取得对方确认等证据资料。将银行流水交易对方与公司经销商客户实际控制人、经销商客户主要股东清单进行比对，核查其是否发生过转账。

② 对于法人，核查全部 20 万元以上流水。将银行流水交易对方与公司经销商客户实际控制人、经销商客户主要股东清单进行比对，核查其是否发生过转账。

(7) 终端销售核查

1) 选取核查样本

我们针对终端销售核查选取样本方法如下：①筛选报告期各期销售收入前 10 位的经销商，随机选择其部分终端客户进行访谈。②选取报告期各期销售收入前 10 位经销商，向其函证期末库存和终端流向，并获取部分终端销售单据。同时，随机抽取当期经销收入较大的经销商执行前述函证程序，保证通过函证期末库存和终端流向方式核查经销商销售情况的比例超过 60%。③选取报告期各期

销售收入前 10 位贸易商，通过贸易商问卷了解其期末库存情况、终端客户类型、贸易商或其终端客户与公司及公司关联方是否存在关联关系等信息。

2）核查计划及核查程序

公司经销渠道单个终端客户采购公司产品的金额相对较小，我们对公司终端销售核查方式包括：①实地走访或视频访谈主要经销商和贸易商的部分终端客户；②获取报告期主要经销商的终端流向表、期末库存表；③获取报告期主要贸易商的贸易商调查问卷，了解其期末库存情况、终端客户类型、贸易商或其终端客户与公司及公司关联方是否存在关联关系等信息；④取得部分经销客户终端销售凭证（发票、出库单、银行回单、报关单、提单等）。

报告期各期，我们对终端核查情况如下：

单位：万元、家

| 终端核查情况 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 获取境内经销商、贸易商期末库存情况金额①（注 1） | 3,700.92 | 2,542.56 | 1,223.42 |
| 获取境外经销商、贸易商期末库存情况金额② | 477.32 | 1,403.20 | 301.84 |
| 获取经销商、贸易商终端流向金额③（注 2） | 1,923.12 | 1,170.05 | 686.45 |
| 经销销售情况核查金额（剔除重复）（①+②+③去重） | 4,178.24 | 3,945.76 | 1,525.25 |
| 经销销售情况核查比例（剔除重复） | 72.62% | 75.69% | 65.88% |
| 获取终端销售凭证的金额④（注 3） | 1,802.99 | 1,788.69 | 937.36 |
| 访谈终端客户家数 | 40 | 40 | 40 |
| 访谈终端客户涉及终端销售收入金额⑤ | 544.58 | 307.11 | 245.33 |
| 终端销售核查金额（剔除重复）（④+⑤去重） | 2,074.98 | 1,921.83 | 992.28 |
| 终端销售核查比例（剔除重复） | 36.06% | 36.87% | 42.86% |

注 1：获取经销商、贸易商期末库存情况金额指获取期末库存情况的经销商、贸易商对应的经销收入

注 2：获取经销商、贸易商终端流向金额指获取终端流向表的经销商、贸易商对应的经销收入

注 3：获取终端销售凭证的金额指相关终端销售凭证对应的销售收入

注 4：核查比例=核查金额/经销收入

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、内部董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商之间不存在异常资金往来。

公司报告期内的经销收入真实，不存在跨期确认收入或期末向经销商压货的情形。

**（十四）对经销商最终销售的真实性发表明确意见**

我们通过采取前述内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等核查方法，经核查，我们认为，公司经销模式的最终销售具有真实性。

**六、关于客户**

**申请文件显示：**

**（1）报告期各期，发行人前五大客户报告期实现收入合计占当期营业收入的比例分别为 39.32%、37.33%、25.93%和 37.42%。**

**（2）2019 年，公司前五名客户中新增客户为合肥兰杰柯科技有限公司。2020 年，公司的前五名客户较 2019 年变动较大，新增客户包括东方生物、FarEastMerchandisingLtd.、宁波大世生命科技有限公司和江苏球迅国际贸易有限公司。受新冠疫情影响，上述四家客户 2020 年向公司采购体外诊断耗材的金额增幅较大，因此成为公司 2020 年的前五名客户。2021 年 1-9 月，公司前五名客户中新增客户为 SummerBioLLC 和 SphereResourcesLimited.，分别向美国及香港销售新冠检测耗材。**

**请发行人：**

**（1）区别直销(列明 OEM/ODM 及终端直接销售）和经销模式、境内和境外销售，分别列示各类型下发行人报告期前五大客户情况。**

**（2）说明报告期主要客户业务规模、主要业务及销售情况、拓客方式、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、是否存在长期合作协议、相关定价依据及价格公允性等相关信息；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职。**

**（3）结合与同行业可比公司比较情况说明发行人客户集中度是否符合行业特性；发行人对第一大客户 VWR 是否存在重大依赖，结合发行人客户在其行业中的地位、经营状况、所在国家及地区贸易政策及国际局势变化对其业务影响**

**等说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，如是，请在招股说明书中充分揭示相关风险。**

**(4) 按照适当销售规模划分区间，分别各类产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比；各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况，说明发行人客户是否具有稳定性。**

**(5) 说明报告期各期发行人对经销商或贸易商客户新增订单情况、销售进展情况，是否存在积压存货情况，是否实现最终销售。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 8 条)**

**说明：**

**(一) 区别直销(列明 OEM/ODM 及终端直接销售) 和经销模式、境内和境外销售，分别列示各类型下发行人报告期前五大客户情况**

1. 报告期各期，按销售模式分类公司前五大客户情况如下：

(1) 直销

单位：万元

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 销售模式 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2021年度 | 1 | SummerBio LLC | 2,718.32 | 14.44% | ODM/OEM |
| | 2 | VWR（注 1） | 2,485.33 | 13.21% | ODM/OEM |
| | 3 | 合肥兰杰柯科技有限公司（注 2） | 797.98 | 4.24% | ODM/OEM |
| | 4 | Azer Scientific Inc. | 738.34 | 3.92% | ODM/OEM |
| | 5 | Sphere Resources Limited. | 706.05 | 3.75% | ODM/OEM |
| | 合计 | | 7,446.02 | 39.57% | |
| 2020年度 | 1 | VWR | 1,992.30 | 12.96% | ODM/OEM |
| | 2 | 东方生物 | 610.34 | 3.97% | 终端直接销售 |
| | 3 | 宁波大世生命科技有限公司（注 3） | 463.54 | 3.01% | ODM/OEM |
| | 4 | 杭州奥泰生物技术股份有限公司 | 391.85 | 2.55% | 终端直接销售 |
| | 5 | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 383.47 | 2.49% | ODM/OEM |
| | 合计 | | 3,841.50 | 24.99% | |
| 2019年度 | 1 | VWR | 2,339.62 | 27.11% | ODM/OEM |
| | 2 | Scico Supply ,LLC（注 4） | 258.35 | 2.99% | ODM/OEM |

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 | 销售模式 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 3 | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 230.72 | 2.67% | ODM/OEM |
| | 4 | Globe Scientific Inc. | 172.07 | 1.99% | ODM/OEM |
| | 5 | Biosigma S.p.A. | 157.24 | 1.82% | ODM/OEM |
| | 合计 | | 3,158.00 | 36.60% | |

注 1：VWR 销售金额为 VWR International bvba/sprl、VWR International LLC、VWR Lab Products Private Limited.、VWR Singapore Pte Ltd.和艾万拓威达优尔国际贸易（上海）有限公司（曾用名：中久科技（上海）有限公司）的销售金额合计

注 2：合肥兰杰柯科技有限公司和北京白鲨易科技有限公司为同一实际控制人，销售金额合并计算

注 3：宁波大世生命科技有限公司和宁波拓普森科学仪器有限公司为同一实际控制人，销售金额合并计算

注 4：Scico Supply ,LLC 销售金额为 Scico Supply ,LLC 与 Food Safety Net Services,Ltd.的销售金额合计

(2) 经销

单位：万元

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 |
|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 1 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 623.52 | 3.31% |
| | 2 | 杭州云医购供应链科技有限公司 | 261.24 | 1.39% |
| | 3 | 科瑞斯利 | 165.08 | 0.88% |
| | 4 | Laboindustria S.p.A. | 154.66 | 0.82% |
| | 5 | Chain Solutions Ltd. | 140.28 | 0.75% |
| | 合计 | | 1,344.78 | 7.15% |
| 2020 年度 | 1 | Far East Merchandising Ltd. | 485.05 | 3.15% |
| | 2 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 434.76 | 2.83% |
| | 3 | 苏州泰合鑫生物科技有限公司 | 318.05 | 2.07% |
| | 4 | Laboindustria S.p.A. | 208.67 | 1.36% |
| | 5 | 浙江省黄岩进出口公司 | 180.22 | 1.17% |
| | 合计 | | 1,626.76 | 10.58% |
| 2019 年度 | 1 | 浙江省黄岩进出口公司 | 220.28 | 2.55% |
| | 2 | 科瑞斯利 | 100.49 | 1.16% |
| | 3 | 南京善清博生物科技有限公司 | 92.25 | 1.07% |
| | 4 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 91.54 | 1.06% |

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 5 | Laboindustria S.p.A. | 80.61 | 0.93% |
| | 合计 | | 585.16 | 6.78% |

2. 报告期各期，按销售区域划分公司前五大客户情况如下：

(1) 内销

单位：万元

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 1 | 合肥兰杰柯科技有限公司（注 1） | 797.98 | 4.24% |
| | 2 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 623.52 | 3.31% |
| | 3 | 杭州云医购供应链科技有限公司 | 261.24 | 1.39% |
| | 4 | 上海安谱实验科技股份有限公司 | 256.25 | 1.36% |
| | 5 | 上海万格生物科技有限公司 | 197.12 | 1.05% |
| | 合计 | | 2,136.10 | 11.35% |
| 2020 年度 | 1 | 东方生物 | 610.34 | 3.97% |
| | 2 | 宁波大世生命科技有限公司（注 2） | 463.54 | 3.01% |
| | 3 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 434.76 | 2.83% |
| | 4 | 杭州奥泰生物技术股份有限公司 | 391.85 | 2.55% |
| | 5 | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 383.47 | 2.49% |
| | 合计 | | 2,283.96 | 14.86% |
| 2019 年度 | 1 | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 230.72 | 2.67% |
| | 2 | 浙江省黄岩进出口公司 | 220.28 | 2.55% |
| | 3 | 上海万格生物科技有限公司 | 152.71 | 1.77% |
| | 4 | 杭州乐宇医疗器械有限公司（注 3） | 146.36 | 1.70% |
| | 5 | 上海安谱实验科技股份有限公司 | 119.29 | 1.38% |
| | 合计 | | 869.36 | 10.07% |

注 1：合肥兰杰柯科技有限公司和北京白鲨易科技有限公司为同一实际控制人，销售金额合并计算

注 2：宁波大世生命科技有限公司和宁波拓普森科学仪器有限公司为同一实际控制人，销售金额合并计算

注 3：杭州乐宇医疗器械有限公司和杭州联动进出口有限公司为同一实际控制人，销售金额合并计算

(2) 外销

单位：万元

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售金额 | 占营业收入比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 1 | SummerBio LLC | 2,718.32 | 14.44% |
| | 2 | VWR（注 1） | 2,456.68 | 13.05% |
| | 3 | Azer Scientific Inc. | 738.34 | 3.92% |
| | 4 | Sphere Resources Limited. | 706.05 | 3.75% |
| | 5 | Biosigma S.p.A. | 302.62 | 1.61% |
| | 合计 | | 6,922.01 | 36.78% |
| 2020 年度 | 1 | VWR | 1,982.51 | 12.89% |
| | 2 | Far East Merchandising Ltd. | 485.05 | 3.15% |
| | 3 | Scico Supply ,LLC（注 2） | 315.62 | 2.05% |
| | 4 | SummerBio LLC | 265.31 | 1.73% |
| | 5 | Biosigma S.p.A. | 231.17 | 1.50% |
| | 合计 | | 3,279.66 | 21.33% |
| 2019 年度 | 1 | VWR | 2,319.77 | 26.88% |
| | 2 | Scico Supply ,LLC | 258.35 | 2.99% |
| | 3 | Globe Scientific Inc. | 172.07 | 1.99% |
| | 4 | Biosigma S.p.A. | 157.24 | 1.82% |
| | 5 | Bionote,Inc. | 151.50 | 1.76% |
| | 合计 | | 3,058.92 | 35.45% |

注 1：VWR 外销销售金额为 VWR International bvba/sprl、VWR International LLC、VWR Lab Products Private Limited.和 VWR Singapore Pte Ltd.的销售金额合计

注 2：Scico Supply ,LLC 销售金额为 Scico Supply ,LLC 与 Food Safety Net Services,Ltd.的销售金额合计

**（二）说明报告期主要客户业务规模、主要业务及销售情况、拓客方式、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、是否存在长期合作协议、相关定价依据及价格公允性等相关信息；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职**

报告期公司主要客户情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 业务规模及销售情况 | 主要业务 | 拓客方式 | 首次合作时间 | 公司采购占比 | 未来交易持续性 | 长期合作协议 | 定价依据 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | SummerBio LLC | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1.30 亿美元。 | 新冠病毒检测。 | 阿里巴巴国际站 | 2020/06 | 占其 2021 年采购额约 10%-15% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 2 | VWR | 根据公开资料，VWR 母公司 Avantor2021 年营业收入为 73.86 亿美元。 | 全球生命科学服务行业知名企业。为北美和欧洲超过 25 万家药物、生命科学、化学、技术、食品加工和实验室耗材行业的客户提供超过 120 万种自有品牌或第三方品牌的产品和服务解决方案。 | 商务接触 | 2009/01 | 在国内具有多家供应商，其中 2021 年向洁特生物采购额约 1.64 亿元，未透露向公司采购占比 | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 3 | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 经访谈，2021 年营业收入约为 10.00 亿元。 | 生物技术开发；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止的商品及技术除外）；销售机械设备、厨房用具、实验室仪器、家具、金属及非金属制品、（一类）医疗器械及提供产品维修服务；服装、纸制品、生化试剂（除危险品）、办公用品、实验室耗材、化工用品（除危险品）销售。（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）。 | 同行介绍 | 2017/04 | 占其 2021 年采购额约 1% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 4 | Azer Scientific Inc. | 根据客户信用报告，2020 年营业收入为 1,560.00 万美元。 | 实验室设备和耗材制造商。 | 行业展会 | 2017/11 | 占其 2021 年采购额小于 2% | 具有持续性 | 无 | 市场化定价 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 5 | Sphere Resources Limited. | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 670.00 万美元。 | 面向中澳市场的一站式贸易服务公司（包括采购、物流、支付管理、质量控制等）。 | 阿里巴巴国际站 | 2020/10 | 占其 2021 年采购额约 15%-18% | 具有持续性 | 无 | 市场化定价 |
| 6 | 东方生物 | 根据公开资料，2021 年营业收入为 101.69 亿元。 | 基因制品、生物制品研究、开发、生产；第二、三类 6840 体外诊断试剂及第二类 6840 临床检验分析仪器生产；医用塑料包装材料加工、销售，模具加工、销售；销售本公司产品。（不涉及《外商投资产业指导目录》限制类、禁止类项目）（涉及许可证或专项审批的凭许可证或待审批后经营）（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）。 | 商务接触 | 2013/03 | 占其 2020 年采购额小于 1% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 7 | Far East Merchandising Ltd. | 未透露营业规模。 | 与全球超过 400 家工厂合作，提供订单管理、采购、产品质量监控、提标、发货服务。 | 商务接触 | 2020/06 | 未透露向公司采购占比 | 2021 年未发生交易 | 无 | 市场化定价 |
| 8 | 宁波大世生命科技有限公司 | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1.35 亿元。 | 医学研究和试验发展；生物传感技术研发；生物传感器、电子产品、通信设备的研发、制造、加工、销售；第一类、第二类、第三类医疗器械生产、经营；食品生产；食品经营；动物诊疗；宠物用品、日用品、计量器具的销售；自营或代理各类商品和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。（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）。 | 商务接触 | 2013/06 | 占其 2021 年采购额约 1% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 9 | 江苏球迅国际贸易有限公司 | 经问卷确认，2021 年营业收入约为 1,800.00 万美元。 | 自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；食品（凭食品经营许可证所列项目经营，食盐限零售）、生鲜食用农产品、文具用品、办公用品、工艺品（不含象 | 商务接触 | 2020/06 | 占其 2021 采购额约 6% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 牙及其制品）、化妆品、橡胶制品、塑料制品、纸制品、化工原料及产品（不含危险品）、通用设备、专用设备、汽车配件、皮革制品、五金产品、电气机械、纺织品、服装、饰品、建筑材料、装饰材料、摩托车、助动自行车的销售。第二类医疗器械销售；（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）。 | | | | | | |
| 10 | Scico Supply ,LLC | 未透露业务规模。 | 实验室耗材供应商。 | 行业展会 | 2016/07 | 占其同类产品采购额约50% | 具有持续性 | 无 | 市场化定价 |
| 11 | 浙江省黄岩进出口公司 | 经问卷确认，2021年营业收入约为1.00亿美元。 | 自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家规定的专营进出口商品和国家禁止进出口的特殊商品除外），经营进料加工和“三来一补”业务，开展对销贸易和转口贸易。 | 商务接触 | 2010/10 | 占其2021年采购额小于1% | 具有持续性 | 框架协议 | 市场化定价 |
| 12 | Globe Scientific Inc. | 经问卷确认，2021年营业收入约为3,300.00万美元。 | 全球实验室塑料器皿、玻璃器皿和台式设备供应商。 | 商务接触 | 2010/09 | 占其2021采购额约2% | 具有持续性 | 无 | 市场化定价 |

注1：上述资料、数据主要来源于中国出口信用保险公司出具的客户信用报告、客户访谈记录、客户问卷、上市公司年度报告等公开资料

注2：公司在阿里巴巴国际站开设店铺，潜在境外客户能够通过公司的店铺选择产品并与公司进行在线沟通或通过电话、邮件沟通，达成购买意向后通过线下下单并完成交易

公司主要客户选择主要基于客户的自身业务需求及销售渠道、业务资源积累情况、经营规模、付款条件等因素。上述客户普遍经营规模相对较大，与公司交易均为市场化定价，交易价格公允。上述客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，公司关联方与客户不存在资金往来，公司的直接、间接股东未在上述客户拥有权益或任职。

**（三）结合与同行业可比公司比较情况说明发行人客户集中度是否符合行业特性；发行人对第一大客户 VWR 是否存在重大依赖，结合发行人客户在其行业中的地位、经营状况、所在国家及地区贸易政策及国际局势变化对其业务影响等说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，如是，请在招股说明书中充分揭示相关风险**

1. 结合与同行业可比公司比较情况说明公司客户集中度是否符合行业特性；

报告期内，公司客户集中度与同行业可比公司对比情况如下：

| 简称 | 产品主要应用领域 | 前五大客户收入占比 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 洁特生物 | 产品主要包括：（1）细胞培养类及与之相关的液体处理类生物实验室一次性塑料耗材实验室耗材；（2）口罩、防护服、护目镜等防护类产品。 | 41.21% | 34.16% | 49.92% |
| 拱东医疗 | 主要产品包括：真空采血系统、实验检测类耗材、体液采集类耗材、医用护理类耗材和药品包装材料等类型，均属于一次性低值医用耗材。 | 29.84% | 25.31% | 20.32% |
| 昌红科技 | 实验与检测耗材类产品包括：为客户与市场提供基因测序、辅助生殖、生命科学实验室及 IVD 诊断产业链的耗材和试剂、以及标本采集&处理系统服务。 | 45.69% | 40.07% | 59.94% |
| 平均值 | | 38.91% | 33.18% | 43.39% |
| 公司 | 产品主要包括：生物样本库、细胞培养、体外诊断、微生物检测等实验与检测耗材。 | 39.57% | 25.93% | 37.33% |

由上表可见，同行业可比公司前五大客户收入占比平均值分别为 43.39%、33.18%和 38.91%，与公司前五大客户收入占比不存在显著差异。公司的客户集中度符合行业惯例。

2. 公司对第一大客户 VWR 是否存在重大依赖，结合公司客户在其行业中的地位、经营状况、所在国家及地区贸易政策及国际局势变化对其业务影响等说明公司业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，如是，请在招股说明书中充分揭示相关风

险。

(1) VWR 为全球科学服务领域知名企业，经营实力较为雄厚

VWR 成立于 1852 年，总部位于美国宾夕法尼亚州，是全球科学服务领域知名企业，为全球研究和实验提供品类丰富的产品与服务。2017 年，美国纳斯达克证券交易所上市公司 Avantor(NYSE:AVTR)以 64 亿美元收购 VWR。新公司依托 VWR 丰富的产品品类、强大的销售渠道和深入的客户关系进一步提高在全球生命科学服务领域的重要地位，2021 年，Avantor 营业收入约为 73.86 亿美元，净利润约为 5.73 亿美元。

综上，公司第一大客户 VWR 具备全球范围优越的市场地位，经营实力较为雄厚，且为上市公司，相关经营情况具备透明度。

(2) 公司与 VWR 合作具有稳定性与持续性

公司与 VWR 于 2009 年开始合作，凭借高品质、稳性能的产品成功进入 VWR 供应商体系，主要提供血清移液管、巴氏吸管、过滤袋等产品。经过多年长期稳定的合作，VWR 在新加坡、迪拜等更多国家地区分部与公司展开合作。

鉴于 VWR 在全球科学服务领域的市场地位及经营规模，其采购需求较大。同时，通常而言，为保障供货的稳定性，VWR 一般不会轻易更换供应商，双方未来合作具备稳定性和持续性。

(3) VWR 所在国家及地区贸易政策及国际局势变化对其业务影响较小

中美贸易摩擦发生后，公司部分美国客户与公司协商对销往美国地区的产品进行适当降价，以分摊关税措施带来的影响。2020 年公司对 VWR International LLC（VWR 北美）产品价格下降***，其中产品价格下降受客户采购量、产品生产成本、关税等多种因素影响，价格调整中并未明确关税成本分摊比例。此外，截至本问询函回复出具日，巴氏吸管、血清移液管已纳入附加关税豁免加征清单，附加关税为 0%，预计关税政策对公司未来产品价格影响较小。

报告期内，除 VWR International LLC（VWR 北美）外，VWR 其他境外主体在与公司交易过程中未受到所在国家地区贸易政策或国际局势变化的影响。考虑到近年来国际贸易政策不断变化，可能对全球经济状况、贸易环境以及行业稳定发展造成一定不利影响，进而对公司的产品销售及回款等造成不利影响，公司可能面临经营业绩下滑的风险，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）对 VWR

销售占比较高的风险”中以楷体加粗补充披露如下：

（七）对 VWR 销售占比较高的风险

报告期内，公司对第一大客户 VWR 的销售收入分别为 2,339.62 万元、1,992.30 万元和 2,485.33 万元，占营业收入的比例分别为 27.11%、12.96%和 13.21%；对 VWR 的销售毛利分别为 838.15 万元、689.70 万元和 688.88 万元，占毛利总额的比例分别为 21.03%、7.92%和 6.71%。

VWR 是全球领先的实验室生产和服务解决方案供应商之一，在欧洲和北美有重要的市场地位，同时在亚太地区和其他主要新兴市场开展业务，业务遍布 30 多个国家。公司在经过严格的供应商导入程序后进入了 VWR 的合格供应商名单，报告期内，双方合作不断深化，交易稳定。未来，如果公司出现重大质量事故、重大纠纷，进而不能持续符合 VWR 对合格供应商的评审，或者 VWR 的自身经营情况出现重大不利变化，将导致公司对 VWR 的销售额减少，公司面临经营业绩下降的风险。

综上，VWR 对公司收入和毛利的贡献整体降低，公司对其不存在重大依赖，业务稳定性与持续性不存在重大不确定性风险。

**（四）按照适当销售规模划分区间，分别各类产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比；各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况，说明发行人客户是否具有稳定性**

1. 按照适当销售规模划分区间，分别各类产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因

报告期各期，公司主营业务收入对应区间客户分布及变动情况如下：

单位：万元

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 10 万元以下 | 421 | 902.12 | 4.81% | -36.93 | 237 | 269 |
| | 10 万元-50 万元 | 128 | 2,972.49 | 15.84% | 656.74 | 76 | 51 |
| | 50 万元以上 | 67 | 14,892.65 | 79.35% | 2,777.86 | 29 | 25 |
| | 小计 | 616 | 18,767.26 | 100.00% | 3,397.67 | 342 | 345 |
| 2020 年度 | 10 万元以下 | 453 | 939.05 | 6.11% | 175.70 | 267 | 184 |

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 10 万元-50 万元 | 103 | 2,315.75 | 15.07% | 525.81 | 56 | 29 |
| | 50 万元以上 | 63 | 12,114.79 | 78.82% | 6,060.69 | 33 | 7 |
| | 小计 | 619 | 15,369.59 | 100.00% | 6,762.20 | 356 | 220 |
| 2019 年度 | 10 万元以下 | 370 | 763.36 | 8.87% | 25.34 | 190 | 168 |
| | 10 万元-50 万元 | 76 | 1,789.94 | 20.80% | 290.24 | 33 | 28 |
| | 50 万元以上 | 37 | 6,054.09 | 70.34% | 1,015.97 | 10 | 5 |
| | 小计 | 483 | 8,607.39 | 100.00% | 1,331.55 | 233 | 201 |

报告期内，公司销售收入 50 万元以上的客户对应的销售收入分别为 6,054.09 万元、12,114.79 万元和 14,892.65 万元，占销售收入的比例分别为 70.34%、78.82%和 79.35%，对应的客户数量分别为 37 家、63 家和 67 家，销售收入规模和客户数量呈上升趋势。

2019 年、2020 年和 2021 年，公司 50 万元以上区间段新增客户分别为 10 家、33 家和 29 家，其中完全新增客户分别为 0 家、18 家、7 家，其他区间转入新增客户分别为 10 家、15 家和 22 家，均系当年销售收入增加从其他销售区间转入。2020 年和 2021 年完全新增客户主要包括 SummerBio LLC、Far East Merchandising Ltd.、江苏球迅国际贸易有限公司、杭州奥泰生物技术股份有限公司、杭州云医购供应链科技有限公司、Chain Solutions Ltd.、苏州泰合鑫生物科技有限公司、义乌黄贵兰医疗管理有限公司、Course Housewares, LLC 等，前述客户因业务需求与公司发生交易。2021 年其他区间转入新增客户较多，主要系随着一方面随着公司常规耗材类业务不断拓展，Sarstedt AG & CO.KG、上海越壁生物科技有限公司、南京善清博生物科技有限公司、上海点创生物科技有限公司等长期合作客户与公司合作关系加深，采购量不断提升；另一方面部分客户新冠检测耗材需求 2021 年有所上升，主要包括 Bioland Scientific Ltd. Liability Co.、Sphere Resources Limited.等公司。

报告期内，公司 50 万元以上区间段退出客户分别为 5 家、7 家和 25 家，其中完全终止客户分别为 0 家、0 家和 11 家，退出客户主要系当年销售收入减少而转入其他销售区间。2021 年公司 50 万元以上区间段退出客户数量相对较多，系新冠检测产品需求下降影响新冠检测耗材的客户数量。

报告期各期，公司各类产品对应区间客户分布及变动情况如下：

(1) 生物样本库类耗材客户分布及变动情况

单位：万元、家

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 10 万元以下 | 210 | 310.36 | 5.16% | 68.72 | 122 | 117 |
| | 10 万元-50 万元 | 24 | 599.26 | 9.96% | 227.58 | 18 | 10 |
| | 50 万元以上 | 10 | 5,106.40 | 84.88% | 3,632.70 | 4 | 4 |
| | 小计 | 244 | 6,016.02 | 100.00% | 3,929.00 | 144 | 131 |
| 2020 年度 | 10 万元以下 | 205 | 241.64 | 11.58% | 67.72 | 118 | 77 |
| | 10 万元-50 万元 | 16 | 371.68 | 17.81% | 236.42 | 15 | 5 |
| | 50 万元以上 | 10 | 1,473.70 | 70.61% | 1,017.16 | 6 | |
| | 小计 | 231 | 2,087.02 | 100.00% | 1,321.30 | 139 | 82 |
| 2019 年度 | 10 万元以下 | 164 | 173.92 | 22.71% | 7.79 | 98 | 51 |
| | 10 万元-50 万元 | 6 | 135.26 | 17.66% | 56.07 | 3 | 3 |
| | 50 万元以上 | 4 | 456.53 | 59.62% | 141.94 | | |
| | 小计 | 174 | 765.72 | 100.00% | 205.80 | 101 | 54 |

报告期内，公司生物样本库类耗材销售收入 50 万元以上的客户对应的销售收入分别为 456.53 万元、1,473.70 万元和 5,106.40 万元，占该类耗材收入的比例分别为 59.62%、70.61%和 84.88%，对应的客户数量分别为 4 家、10 家和 10 家，销售收入规模和客户数量呈上升趋势。

2020 年和 2021 年，公司 50 万元以上区间段新增客户分别为 6 家和 4 家，其中完全新增客户各 3 家，其他新增客户均系当年销售收入增加从其他销售区间转入。2020 年和 2021 年完全新增客户主要为 SummerBio LLC、苏州泰合鑫生物科技有限公司、义乌黄贵兰医疗管理有限公司、Course Housewares, LLC 等具有新冠检测耗材需求的客户，因业务需求与公司发生交易。

2021 年，公司 50 万以上区间段退出客户 4 家，其中 3 家系当年销售收入下降但仍与公司保持稳定合作。

(2) 细胞培养类耗材客户分布及变动情况

单位：万元、家

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 10 万元以下 | 235 | 447.20 | 6.67% | -28.37 | 122 | 126 |

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 10 万元-50 万元 | 65 | 1,418.36 | 21.15% | 495.10 | 37 | 17 |
| | 50 万元以上 | 28 | 4,840.91 | 72.18% | 2,524.48 | 16 | 1 |
| | 小计 | 328 | 6,706.47 | 100.00% | 2,991.21 | 175 | 144 |
| 2020 年度 | 10 万元以下 | 239 | 475.57 | 12.80% | 82.39 | 119 | 79 |
| | 10 万元-50 万元 | 45 | 923.25 | 24.85% | -68.57 | 16 | 12 |
| | 50 万元以上 | 13 | 2,316.44 | 62.35% | -270.80 | | 1 |
| | 小计 | 297 | 3,715.26 | 100.00% | -256.98 | 135 | 92 |
| 2019 年度 | 10 万元以下 | 199 | 393.18 | 9.90% | 64.25 | 99 | 95 |
| | 10 万元-50 万元 | 41 | 991.82 | 24.97% | 180.05 | 15 | 10 |
| | 50 万元以上 | 14 | 2,587.23 | 65.13% | 416.41 | 2 | 2 |
| | 小计 | 254 | 3,972.24 | 100.00% | 660.71 | 116 | 107 |

报告期内，公司细胞培养类耗材销售收入 50 万元以上的客户对应的销售收入分别为 2,587.23 万元、2,316.44 万元和 4,840.91 万元，占该类耗材收入的比例分别为 65.13%、62.35%和 72.18%，对应的客户数量分别为 14 家、13 家和 28 家。

2021 年，公司销售收入 50 万元以上区间段新增客户 16 家，其中 13 家新增客户系当年销售收入增加从其他销售区间转入。随着公司细胞培养类业务不断拓展，Sarstedt AG & CO.KG、上海越壁生物科技有限公司、南京善清博生物科技有限公司等长期合作客户与公司合作关系加深，采购量不断提升。报告期内，公司 50 万元以上区间段退出客户分别为 2 家、1 家和 1 家，均系当年销售收入减少转出，但仍与公司保持稳定合作。

报告期内，公司细胞培养类耗材客户数量、销售规模呈上升趋势，业务发展趋势良好。

(3) 体外诊断类耗材客户分布及变动情况

单位：万元、家

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 10 万元以下 | 236 | 493.03 | 10.13% | 44.72 | 111 | 120 |
| | 10 万元-50 万元 | 51 | 1,216.45 | 24.98% | 280.92 | 29 | 23 |
| | 50 万元以上 | 17 | 3,159.58 | 64.89% | -3,880.50 | 8 | 27 |
| | 小计 | 304 | 4,869.07 | 100.00% | -3,554.87 | 148 | 170 |

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 年度 | 10 万元以下 | 245 | 448.32 | 5.32% | 121.70 | 138 | 83 |
| | 10 万元-50 万元 | 45 | 935.53 | 11.11% | 253.40 | 26 | 10 |
| | 50 万元以上 | 36 | 7,040.09 | 83.57% | 5,128.51 | 26 | 3 |
| | 小计 | 326 | 8,423.93 | 100.00% | 5,503.61 | 190 | 96 |
| 2019 年度 | 10 万元以下 | 190 | 326.61 | 11.18% | -46.31 | 78 | 93 |
| | 10 万元-50 万元 | 29 | 682.13 | 23.36% | 27.57 | 10 | 14 |
| | 50 万元以上 | 13 | 1,911.58 | 65.46% | 329.14 | 6 | 1 |
| | 小计 | 232 | 2,920.33 | 100.00% | 310.40 | 94 | 108 |

报告期内，公司体外诊断类耗材销售收入 50 万元以上的客户对应的销售收入分别为 1,911.58 万元、7,040.09 万元和 3,159.58 万元，占该类耗材收入的比例分别为 65.46%、83.57%和 64.89%，相应的客户数量分别为 13 家、36 家和 17 家。

报告期内，公司 50 万元以上区间段新增客户分别为 6 家、26 家和 8 家，其中完全新增客户分别为 1 家、18 家和 4 家，其他新增客户系当年销售收入增加而从其他销售区间转入。2020 年和 2021 年完全新增客户主要为 Far East Merchandising Ltd.、江苏球迅国际贸易有限公司、杭州奥泰生物技术股份有限公司、杭州云医购供应链科技有限公司、Chain Solutions Ltd.等具有新冠检测耗材需求的客户，因业务需求与公司发生交易。

报告期内，公司 50 万元以上区间段退出客户分别为 1 家、3 家和 27 家，其中完全终止客户分别为 0 家、0 家和 11 家，其他退出客户均系当年销售收入减少而转入其他销售区间。报告期内，公司体外诊断类耗材客户数量变动较大，系新冠检测产品需求、市场供需变化影响购买新冠检测耗材的客户数量。

(4) 微生物检测类耗材客户分布及变动情况

单位：万元、家

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 10 万元以下 | 42 | 89.55 | 9.73% | 0.74 | 17 | 19 |
| | 10 万元-50 万元 | 16 | 323.49 | 35.14% | 37.16 | 7 | 2 |
| | 50 万元以上 | 3 | 507.57 | 55.13% | 97.84 | 1 | |
| | 小计 | 61 | 920.61 | 100.00% | 135.74 | 25 | 21 |

| 年度 | 销售区间 | 客户数量 | 销售收入 | 占比 | 销售收入变动 | 新增客户数量 | 退出客户数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 年度 | 10 万元以下 | 44 | 88.81 | 11.32% | -15.93 | 18 | 24 |
| | 10 万元-50 万元 | 11 | 286.33 | 36.48% | 89.21 | 4 | 2 |
| | 50 万元以上 | 2 | 409.73 | 52.20% | -56.88 | 1 | 1 |
| | 小计 | 57 | 784.87 | 100.00% | 16.40 | 23 | 27 |
| 2019 年度 | 10 万元以下 | 50 | 104.74 | 13.63% | 4.17 | 24 | 21 |
| | 10 万元-50 万元 | 9 | 197.12 | 25.65% | -30.69 | 3 | 3 |
| | 50 万元以上 | 2 | 466.61 | 60.72% | 42.60 | 1 | 1 |
| | 小计 | 61 | 768.48 | 100.00% | 16.07 | 28 | 25 |

报告期内，公司微生物检测类耗材收入 50 万元以上的客户对应的销售收入分别为 466.61 万元、409.73 万元和 507.57 万元，占该类耗材收入的比例分别为 60.72%、52.20%和 55.13%，相应的客户数量分别为 2 家、2 家和 3 家。

报告期内，公司 50 万元以上区间段新增客户各 1 家，均系当年销售收入增加从其他销售区间转入，主要系公司与下游客户合作加深所致。2019 年和 2020 年，公司 50 万元以上区间段退出客户 1 家，系当年销售收入下降但仍与公司保持稳定合作。报告期内，公司微生物检测类客户数量和销售收入规模相对稳定。

2. 退出客户中继续与公司进行合作和完全终止与公司进行合作的数量、金额和占比

报告期各期，公司各类产品退出客户情况如下：

(1) 生物样本库类耗材退出客户情况

单位：万元、家

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年相对于 2020 年 | 10 万元以下 | 117 | 82 | 64.97 | 3.11% | 35 | 65.67 | 3.15% |
| | 10 万元-50 万元 | 10 | 2 | 52.81 | 2.53% | 8 | 222.31 | 10.65% |
| | 50 万元以上 | 4 | 1 | 212.39 | 10.18% | 3 | 226.49 | 10.85% |
| | 小计 | 131 | 85 | 330.16 | 15.82% | 46 | 514.47 | 24.65% |
| 2020 年相对于 | 10 万元以下 | 77 | 41 | 30.85 | 4.03% | 36 | 50.04 | 6.54% |
| | 10 万元-50 万元 | 5 | 2 | 29.58 | 3.86% | 3 | 89.39 | 11.67% |

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2019 年 | 50 万元以上 | | | | | | | |
| | 小计 | 82 | 43 | 60.43 | 7.89% | 39 | 139.44 | 18.21% |
| 2019 年相对于 2018 年 | 10 万元以下 | 51 | 19 | 28.45 | 5.08% | 32 | 39.23 | 7.01% |
| | 10 万元-50 万元 | 3 | 1 | 17.17 | 3.07% | 2 | 27.12 | 4.84% |
| | 50 万元以上 | | | | | | | |
| | 小计 | 54 | 20 | 45.62 | 8.15% | 34 | 66.35 | 11.85% |

注 1：完全终止客户指退出后至 2022 年 4 月末无交易

注 2：继续合作客户指退出后至 2022 年 4 月末仍有交易

注 3：收入金额为该客户退出前一年的交易金额，占比为退出前一年的交易金额除以前一年该产品销售金额

(2) 细胞培养类耗材退出客户情况

单位：万元、家

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年相对于 2020 年 | 10 万元以下 | 126 | 82 | 76.09 | 2.05% | 44 | 160.50 | 4.32% |
| | 10 万元-50 万元 | 17 | | | | 17 | 417.84 | 11.25% |
| | 50 万元以上 | 1 | | | | 1 | 61.16 | 1.65% |
| | 小计 | 144 | 82 | 76.09 | 2.05% | 62 | 639.50 | 17.21% |
| 2020 年相对于 2019 年 | 10 万元以下 | 79 | 54 | 42.64 | 1.07% | 25 | 55.21 | 1.39% |
| | 10 万元-50 万元 | 12 | 2 | 50.34 | 1.27% | 10 | 146.81 | 3.70% |
| | 50 万元以上 | 1 | | | | 1 | 71.48 | 1.80% |
| | 小计 | 92 | 56 | 92.98 | 2.34% | 36 | 273.50 | 6.89% |
| 2019 年相对于 2018 年 | 10 万元以下 | 95 | 65 | 74.19 | 2.24% | 30 | 83.10 | 2.51% |
| | 10 万元-50 万元 | 10 | 2 | 28.87 | 0.87% | 8 | 151.96 | 4.59% |
| | 50 万元以上 | 2 | | | | 2 | 175.08 | 5.29% |
| | 小计 | 107 | 67 | 103.06 | 3.11% | 40 | 410.14 | 12.39% |

注 1：完全终止客户指退出后至 2022 年 4 月末无交易

注 2：继续合作客户指退出后至 2022 年 4 月末仍有交易

注 3：收入金额为该客户退出前一年的交易金额，占比为退出前一年的交易金额除以前一年该产品销售金额

(3) 体外诊断类耗材退出客户情况

单位：万元、家

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年相对于 2020 年 | 10 万元以下 | 120 | 78 | 132.62 | 1.57% | 42 | 101.08 | 1.20% |
| | 10 万元-50 万元 | 23 | 8 | 165.87 | 1.97% | 15 | 305.43 | 3.63% |
| | 50 万元以上 | 27 | 11 | 1,431.94 | 17.00% | 16 | 3,492.83 | 41.46% |
| | 小计 | 170 | 97 | 1,730.43 | 20.54% | 73 | 3,899.34 | 46.29% |
| 2020 年相对于 2019 年 | 10 万元以下 | 83 | 37 | 60.60 | 2.08% | 46 | 99.39 | 3.40% |
| | 10 万元-50 万元 | 10 | 3 | 59.85 | 2.05% | 7 | 140.69 | 4.82% |
| | 50 万元以上 | 3 | | | | 3 | 159.82 | 5.47% |
| | 小计 | 96 | 40 | 120.45 | 4.12% | 56 | 399.91 | 13.69% |
| 2019 年相对于 2018 年 | 10 万元以下 | 93 | 50 | 76.11 | 2.92% | 43 | 78.54 | 3.01% |
| | 10 万元-50 万元 | 14 | 1 | 19.20 | 0.74% | 13 | 265.92 | 10.19% |
| | 50 万元以上 | 1 | | | | 1 | 73.54 | 2.82% |
| | 小计 | 108 | 51 | 95.32 | 3.65% | 57 | 418.00 | 16.02% |

注 1：完全终止客户指退出后至 2022 年 4 月末无交易

注 2：继续合作客户指退出后至 2022 年 4 月末仍有交易

注 3：收入金额为该客户退出前一年的交易金额，占比为退出前一年的交易金额除以前一年该产品销售金额

(4) 微生物检测类耗材退出客户情况

单位：万元、家

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年相对于 2020 年 | 10 万元以下 | 19 | 3 | 0.66 | 0.08% | 16 | 42.74 | 5.44% |
| | 10 万元-50 万元 | 2 | | | | 2 | 83.29 | 10.61% |
| | 50 万元以上 | | | | | | | |
| | 小计 | 21 | 3 | 0.66 | 0.08% | 18 | 126.02 | 16.06% |
| 2020 年 | 10 万元以下 | 24 | 11 | 5.76 | 0.75% | 13 | 32.39 | 4.22% |

| 项目 | 区间 | 退出客户数量 | 其中：完全终止客户数量 | 完全终止客户收入 | 完全终止客户收入占比 | 其中：继续合作客户数量 | 继续合作客户收入 | 继续合作客户收入占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 相对于2019年 | 10万元-50万元 | 2 | | | | 2 | 30.19 | 3.93% |
| | 50万元以上 | 1 | | | | 1 | 55.67 | 7.24% |
| | 小计 | 27 | 11 | 5.76 | 0.75% | 16 | 118.25 | 15.39% |
| 2019年相对于2018年 | 10万元以下 | 21 | 10 | 17.75 | 2.36% | 11 | 13.10 | 1.74% |
| | 10万元-50万元 | 3 | | | | 3 | 75.37 | 10.02% |
| | 50万元以上 | 1 | | | | 1 | 134.40 | 17.86% |
| | 小计 | 25 | 10 | 17.75 | 2.36% | 15 | 222.88 | 29.62% |

注1：完全终止客户指退出后至2022年4月末无交易

注2：继续合作客户指退出后至2022年4月末仍有交易

注3：收入金额为该客户退出前一年的交易金额，占比为退出前一年的交易金额除以前一年该产品销售金额

报告期内，公司各类产品销售收入50万元以上客户较为稳定，完全终止合作客户数量较少。体外诊断类耗材客户2021年退出较多，主要系上年因新冠疫情产品新增客户，后续未发生交易。

3. 各期与公司存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况

报告期内，与公司存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况如下：

单位：万元、家

| 项目 | 存在两年以上合作客户数量 | 收入金额 | 金额占比 |
|---|---|---|---|
| 2021年度 | 392 | 17,194.60 | 91.62% |
| 2020年度 | 340 | 11,721.08 | 76.26% |
| 2019年度 | 292 | 8,097.91 | 94.08% |

注1：“与公司存在两年以上合作客户”统计口径为2018年-2021年，连续或非连续与公司存在两年及以上销售交易的客户

注2：金额占比为客户销售金额占主营业务收入的比例

报告期各期，与公司合作两年以上客户对应的销售收入分别为8,097.91万元、11,721.08万元和17,194.60万元，占同期主营业务收入的比例分别为94.08%、76.26%和91.62%，与公司合作两年以上客户数量及收入规模持续增长，合作具有稳定性。因新冠疫情影响，2020年公司新开拓客户较多，合作两年以上客户数量占比和销售收入

占比均有所下降，但客户数量及销售收入规模持续上升，公司客户具有稳定性

**（五）说明报告期各期发行人对经销商或贸易商客户新增订单情况、销售进展情况，是否存在积压存货情况，是否实现最终销售**

1. 说明报告期各期公司对经销商或贸易商客户新增订单情况、销售进展情况

报告期各期经销商或贸易商客户新增订单情况、销售进展情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 经销商新增订单金额 | 2,210.99 | 1,343.27 | 840.55 |
| 贸易商新增订单金额 | 3,498.32 | 4,080.56 | 1,367.11 |
| 新增订单金额小计 | 5,709.31 | 5,423.83 | 2,207.66 |
| 公司对经销商当年销售收入 | 2,254.40 | 1,297.93 | 898.32 |
| 公司对贸易商当年销售收入 | 3,499.33 | 3,914.96 | 1,416.90 |
| 经销模式收入小计 | 5,753.73 | 5,212.89 | 2,315.22 |
| 经销商新增订单当期销售实现率 | 99.60% | 96.12% | 99.19% |
| 贸易商新增订单当期销售实现率 | 92.98% | 93.96% | 94.08% |
| 经销模式新增订单当期销售实现率 | 95.55% | 94.49% | 96.03% |

注 1：新增订单金额为当期获取经销商/贸易商订单不含税金额

注 2：新增订单当期销售实现率=当期新增订单当期确认收入金额/新增订单金额

报告期内，公司经销商当年新增订单金额分别为 840.55 万元、1,343.27 万元和 2,210.99 万元，新增订单当期销售实现率分别为 99.19%、96.12%和 99.60%，经销商一般根据下游客户需求下达订单，单笔金额较小，公司对自主品牌产品具有正常备货，基本为现货销售，销售进展情况良好，与当年公司向其销售收入不存在显著差异。其中 2021 年经销商新增订单金额和销售收入较高主要系随着高等院校、科研院所、生物医药企业等终端客户业务恢复，公司利用国产替代的有利形势，加强经销商网络建设，自主品牌产品得到更多客户认可，经销商数量、新增订单金额和销售收入均实现增长。

报告期内，公司贸易商当年新增订单金额分别为 1,367.11 万元、4,080.56 万元和 3,498.32 万元，新增订单当期销售实现率分别为 94.08%、93.96%和 92.98%，贸易商客户通常不备货，一般基于下游客户的确定需求向公司下达订单，公司对自主品牌产品具有正常备货，销售进展情况良好，与当年公司向其销售收入不存在显著差异。2020 年公司贸易商新增订单金额较高主要系 2020 年新冠疫情爆发后，公司新增较多

新冠检测类耗材的贸易商。2021 年该类耗材市场供需趋于平衡，贸易商新增订单金额有所下降。

2. 是否存在积压存货情况，是否实现最终销售

由于生命科学耗材行业终端客户具有采购频率高、单次采购量小的特点，生命科学耗材行业经销商顺应终端客户需求，亦呈现平均采购金额小，采购次数多的特点。报告期内公司经销模式下采购频率及单次采购量如下：

单位：万元、次、万元/次、家

| 项目 | 客户类型 | 客户数量 | 采购次数 | 采购金额 | 年均采购次数 | 单次平均采购金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 经销商 | 84 | 3,329 | 2,254.40 | 39.63 | 0.68 |
| | 贸易商 | 377 | 1,508 | 3,499.33 | 4.00 | 2.32 |
| 2020 年度 | 经销商 | 54 | 1,322 | 1,297.93 | 24.48 | 0.98 |
| | 贸易商 | 406 | 1,654 | 3,914.96 | 4.07 | 2.37 |
| 2019 年度 | 经销商 | 53 | 1,076 | 898.32 | 20.30 | 0.83 |
| | 贸易商 | 283 | 1,010 | 1,416.90 | 3.57 | 1.40 |

注 1：采购次数以出库记录为计数基础

注 2：年均采购次数=采购次数/客户数量；单次平均采购金额=采购金额/采购次数

报告期各期，经销商和贸易商平均采购金额均较小，主要是由于公司经销商、贸易商客户一般在取得下游客户订单需求之后向公司采购，通常不备货。

根据实地走访、访谈主要经销客户、获取经销商期末库存表、获取贸易商问卷等方式，将经销客户的库存数据与相应客户销售收入进行对比，公司经销商和贸易商不存在积压存货情况，相关商品的终端销售情况良好。针对经销客户期末库存及最终销售具体核查情况详见本问询函回复“五、关于经销收入”之“（八）”之“2、经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理”和“（十三）”之“1”之“（7）终端销售核查”。

**（六）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 登录“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”、“天眼查”等网站查询

报告期各期公司前五大客户股权结构、工商变更登记等信息；

(2) 通过中国出口信用保险公司查询公司主要外销客户基本情况、经营背景和业务规模，取得其出具的客户信用报告；

(3) 查阅报告期内公司与主要客户的销售框架协议、合同、订单等；

(4) 走访或视频访谈公司报告期主要客户，对其主要业务及销售情况、与公司合作历史、公司在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、与公司及其关联方是否存在关联关系、资金往来等内容进行确认；

(5) 取得公司关于其董事、监事、高管、核心技术人员、主要关联方、持股 5%以上股东不存在在主要客户、供应商拥有权益或任职的说明；

(6) 登录“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”、“天眼查”等网站核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员对外投资及任职情况；

(7) 取得公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员调查问卷；

(8) 查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，核查公司客户集中度是否属于行业惯例；

(9) 访谈公司实际控制人和 VWR 相关人员，了解公司对第一大客户 VWR 是否存在重大依赖；

(10) 查询中美贸易摩擦的相关公开资料；

(11) 获取公司收入明细表，核查各类产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况；

(12) 访谈公司管理层，了解报告期新增、退出客户的原因；

(13) 核查与公司存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况，分析公司客户是否具有稳定性；

(14) 获取公司经销客户在手订单明细表；

(15) 通过实地走访查看部分经销客户期末库存情况、访谈部分经销商终端客户；

(16) 获取经销商期末库存表、贸易商调查问卷等资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司拓客方式包括阿里巴巴国际站、商务接触、同行介绍、行业展会等，主要客户普遍经营规模相对较大，与公司交易均为市场化定价，交易价格公允；

(2) 公司主要客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；

(3) 公司关联方与主要客户不存在资金往来，公司的直接、间接股东未在公司主要客户拥有权益或任职；

(4) 公司客户集中度与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特性；

(5) VWR 对公司收入和毛利的贡献整体降低，公司对其不存在重大依赖，业务稳定性与持续性不存在重大不确定性风险；

(6) 报告期内，公司各类产品销售收入 50 万元以上客户较为稳定，完全终止合作客户数量较少。体外诊断类耗材客户 2021 年退出较多，主要系上年因新冠疫情产品新增客户，后续未发生交易；

(7) 报告期与公司合作两年以上客户数量及收入规模持续增长，合作具有稳定性。因新冠疫情影响，2020 年公司新开拓客户较多，合作两年以上客户数量占比和销售收入占比均有所下降，但客户数量及销售收入规模持续上升，公司客户具有稳定性；

(8) 公司经销商和贸易商不存在积压存货情况，相关商品的终端销售情况良好。

**七、关于供应商**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期各期，发行人向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 52.49%、53.51%、38.00%和 45.94%。报告期各期前五大供应商变化较大。**

**(2) 2019 年，发行人前五名供应商中新增供应商为文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司。2020 年，发行人前五名供应商中新增供应商为天津中裕顺嘉科技有限公司和玉环启林塑料制品厂。2021 年 19 月，发行人前五名供应商中新增供应商为浙江晶茂新材料有限公司和浙江懿康医疗科技有限公司。**

**请发行人：**

**(1) 区分发行人采购类别(原辅材料、外协加工、劳务外包）列示对应主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模、发行**

**人向其采购的主要原材料及其最终来源、采购金额及占比等，与发行人的合作起始时间等相关信息；发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关供应商存在关联关系，是否存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。**

**(2) 说明发行人和主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议的合同有效期，保持供应商合作稳定性的措施及有效性；结合发行人与主要供应商的交易及结算流程，说明发行人向主要供应商采购的定价依据，向同类原材料供应商采购同类材料或服务价格的比较情况；如存在差异，说明差异情况及原因、合理性。**

**(3) 说明发行人供应商中是否存在贸易商，如是，请说明向贸易商采购的内容、金额、占比、最终供应商名称，同时向生产商和贸易商采购的原因，采购价格与向终端供应商直接采购的差异情况及合理性，与行业内同类企业采购模式比较情况及差异原因、合理性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分。(审核问询函问题第 9 条)**

**说明：**

(一) 区分发行人采购类别(原辅材料、外协加工、劳务外包）列示对应主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模、发行人向其采购的主要原材料及其最终来源、采购金额及占比等，与发行人的合作起始时间等相关信息；发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关供应商存在关联关系，是否存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形

1. 区分公司采购类别（原辅材料、外协加工、劳务外包）列示对应主要供应商基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模、公司向其采购的主要原材料及其最终来源、采购金额及占比等，与公司的合作起始时间等相关

信息；

(1) 主要原辅材料供应商基本情况

报告期内，公司向前五名原辅材料供应商采购情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 供应商名称 | 不含税采购额 | 占采购总额比例 |
|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 1 | 浙江晶茂新材料有限公司(注 1) | 932.53 | 13.67% |
| | 2 | 天津中裕顺嘉科技有限公司(注 2) | 712.76 | 10.45% |
| | 3 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 626.57 | 9.19% |
| | 4 | 湖州东昇包装制品有限公司 | 268.98 | 3.94% |
| | 5 | 杭州安可包装有限公司 | 188.17 | 2.76% |
| | 合计 | | 2,729.00 | 40.01% |
| 2020 年度 | 1 | 宁波朗多贸易有限公司 | 565.75 | 10.54% |
| | 2 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 393.21 | 7.32% |
| | 3 | 天津中裕顺嘉科技有限公司 | 384.47 | 7.16% |
| | 4 | 玉环启林塑料制品厂 | 265.37 | 4.94% |
| | 5 | 金华金港包装材料有限公司（注 3） | 204.89 | 3.82% |
| | 合计 | | 1,813.69 | 33.78% |
| 2019 年度 | 1 | 宁波朗多贸易有限公司 | 636.94 | 18.45% |
| | 2 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 498.29 | 14.44% |
| | 3 | 湖州东昇包装制品有限公司 | 162.67 | 4.71% |
| | 4 | 杭州安可包装有限公司 | 150.63 | 4.36% |
| | 5 | 天津中裕顺嘉科技有限公司 | 140.92 | 4.08% |
| | 合计 | | 1,589.45 | 46.05% |

注 1：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注 2：天津中裕顺嘉科技有限公司与天津欧拓费克科技有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注 3：不含税采购额仅包括原辅材料采购金额

上述原辅材料供应商基本情况如下：

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 最终来源 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | | |
| 1 | 浙江晶茂新材料有限公司 | 浙江省宁波保税区兴业大道2号A812室（甬保商务秘书公司托管B898号） | 1,000.00 | 沈焕灿 | 许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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：新材料技术研发；塑料制品销售；金属材料销售；生物基材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；合成材料销售；针纺织品销售；针纺织品及原料销售；橡胶制品销售；五金产品批发；电子元器件批发；日用品销售；棉、麻销售；建筑材料销售；电子产品销售；纸浆销售；劳动保护用品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）（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）。 | 经访谈，2021年2家公司营业收入合计约为1.70亿元。 | 聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯 | 台化塑胶（宁波）有限公司、中国石化上海石油化工股份有限公司 | 2011/04 |
| 2 | 宁波朗多贸易有限公司 | 宁波保税区鸿海商务楼220-17室 | 100.00 | 沈焕灿 | 塑料原料及制品、金属材料及制品、化工原料及产品、纺织原料及产品、橡胶原料及制品、五金交电、日用品的批发、零售。 | | | | |
| 3 | 天津中裕顺嘉科技有限公司 | 天津双港工业区丽港园12号 | 50.00 | 高菲菲 | 电子与信息技术、机电一体化技术、生物医药技术的开发、咨询、转让、服务；仪器仪表、橡胶制品、玻璃制品、金属制品、金属材料、机械电气设备（小轿车除外）、化工原料（危险品除外）、日用百货、计算机网络设备、计算机软硬件及外围设备、通讯设备、塑料制品、建筑用材料、针纺织品、服装服饰、鞋帽、玩具、母婴用品、化妆品、纸制品、包装材料的批发 | 经访谈，2021年营业收入约为8,000.00万元。 | 聚苯乙烯、聚丙烯 | LOTTE CHEMICAL CORPORATION、Hyosung Chemical、INEOS Styrolution | 2017/03 |

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 最终来源 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | | |
| | | | | | 兼零售；电器配件、塑料制品配件的加工、制造；货物及技术的进出口业务。（国家有专营专项规定的按专营专项规定办理） | | | | |
| 4 | 天津欧拓费克科技有限公司 | 天津市南开区黄河道与广开四马路交口西南侧格调春天花园34号楼-1、2-512（科技园） | 50.00 | 郭楠（高菲菲亲属） | 电子信息、机电一体化、生物医药（麻醉药品和精神药品研究除外）技术的开发、咨询、服务、转让；仪器仪表、橡胶制品、玻璃制品、金属制品、金属材料、机械设备（小轿车除外）、化工原料（危险品、易制毒品除外）、塑料制品、安全技术防范系统设备、化妆品、母婴用品、家用电器、服装批发兼零售；货物及技术进出口业务；从事广告业务。（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） | 经访谈，2021年营业收入约为7,000.00万元。 | | | |
| 5 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 余姚市舜汇东路38号 | 2,000.00 | 周震西 | 塑料改性的研发；改性塑料、化工原料（除危险化学品）、纺织原料、金属材料、塑料制品的批发、零售；塑料原料、化工原料（除危险化学品）、家居用品的网上销售；生产工艺的技术咨询；企业管理咨询的服务；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。 | 经访谈，2021年营业收入约为30.00-40.00亿元。 | 聚苯乙烯 | 台化塑胶（宁波）有限公司 | 2013/10 |
| 6 | 湖州东昇包装制品有限公司 | 浙江省湖州市东浜路258号联东优谷2幢一层 | 150.00 | 张瑾 | 包装装潢及其他印刷品印刷；纸箱、金属包装及塑料薄膜制品的生产、销售；产品包装设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 经访谈，2021年营业收入约为1,200.00万元。 | 纸箱 | 自产 | 2012/05 |
| 7 | 杭州安可 | 浙江省杭 | 150.00 | 李刚 | 纸制品生产；包装装潢印刷、其他印刷品印刷； | 经访谈， | 纸箱等 | 自产 | 2014/05 |

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 最终来源 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | | |
| | 包装有限公司 | 州市余杭区仁和街道弘元路3号2幢202 | | | 销售：木制品、塑料制品、纸制品及相关原料材料、包装材料、纸箱。（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） | 2021年1-9月营业收入约为1,000.00万元。 | 包材 | | |
| 8 | 玉环启林塑料制品厂 | 浙江省玉环市沙门镇天佑路46号 | | 胡岳林 | 一般项目：塑料制品制造；建筑用金属配件销售；汽车零配件零售；摩托车及零配件零售；摩托车零配件制造；建筑用金属配件制造（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）。 | 经访谈，2020年营业收入约为250.00-300.00万元。 | 拭子 | 自产 | 2020/04 |
| 9 | 金华金港包装材料有限公司 | 浙江省金华市金华山旅游经济区赤松镇康济北街1213号4号厂房 | 50.00 | 陈建斌 | 塑料薄膜（除农膜）、塑料袋销售。 | 经访谈，2021年营业收入约为3,000.00万元。 | 包装袋、均质袋、制袋膜 | 自产 | 2012/07 |

(2) 主要外协加工商基本情况

报告期内，公司向外协加工商采购情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 供应商名称 | 不含税采购额 | 占采购总额比例 |
|---|---|---|---|---|
| 2021年度 | 1 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 118.18 | 1.73% |
| | 2 | 浙江环乙灭菌技术有限公司（注1） | 108.59 | 1.59% |
| | 3 | 浙江正实辐照技术有限公司 | 99.84 | 1.46% |
| | 合计 | | 326.61 | 4.79% |
| 2020年度 | 1 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 135.77 | 2.53% |
| | 2 | 浙江环乙灭菌技术有限公司 | 30.71 | 0.57% |
| | 3 | 浙江韩情生物科技有限公司 | 0.54 | 0.01% |
| | 4 | 中广核达胜加速器技术有限公司 | 0.15 | 0.00% |
| | 合计 | | 167.18 | 3.11% |
| 2019年度 | 1 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 132.64 | 3.84% |
| | 2 | 浙江环乙灭菌技术有限公司 | 10.06 | 0.29% |
| | 3 | 中广核达胜加速器技术有限公司 | 0.31 | 0.01% |
| | 合计 | | 143.00 | 4.14% |

注1：浙江环乙灭菌技术有限公司、浙江环乙医疗用品消毒有限公司和浙江环乙辐照科技有限公司为汤震华和汤清春父子共同控制，采购金额合并计算。

上述主要外协加工商（当年采购金额 10 万元以上）基本情况如下：

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | |
| 1 | 浙江环乙灭菌技术有限公司 | 浙江省湖州市德清县雷甸镇明珠大道 199 号 | 2,000.00 | 汤震华 | 消毒灭菌服务；灭菌设备及辅助配套设备的安装、维修、技术研发、技术咨询、技术服务、技术成果转让；第一类、第二类医疗器械、检测设备、电子仪器仪表、机电设备、计算机软硬件及配件、办公用品及耗材的批发零售。 | 经访谈，2021 年营业收入约为 1,450.00 万元。 | 灭菌服务 | 2011/07 |
| 2 | 浙江环乙医疗用品消毒有限公司 | 浙江省杭州市江干区笕桥镇横塘村九组 38-1 号 | 500.00 | 汤清春 | 服务：消毒灭菌。 | | 灭菌服务 | |
| 3 | 浙江环乙辐照科技有限公司 | 浙江省湖州市德清县雷甸镇明珠大道 199 号 | 1,500.00 | 汤震华 | 一般项目：工程和技术研究和试验发展；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件与机电组件设备销售；金属材料销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；国内货物运输代理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；消毒灭菌服务(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：第二类医疗器械生产；消毒器械销售(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)。 | 经访谈，2021 年营业收入约为 200.00 万元。 | 灭菌服务 | |
| 4 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 浙江省杭州市余杭区仓前街 | 500.00 | 张维加 | 辐射技术开发、技术服务、技术培训、技术咨询；多种材料和产品的辐射灭菌、消毒【使用Ⅰ类、 | 经访谈，2021 年营业收入约 | 灭菌服务 | 2014/07 |

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | |
| | | 道余杭塘路2951号1幢一层、二层的东面 | | | Ⅴ类（Ⅱ类Ⅲ类Ⅳ类）放射源】。 | 为1,400.00万元。 | | |
| 5 | 浙江正实辐照技术有限公司 | 浙江省湖州市南浔区练市镇新会路9号(自主申报) | 1,000.00 | 施新发 | 辐射技术的研究与开发；医疗用品（器械）、中药材及药品灭菌；高分子材料改性；农产品（食品）加工；技术培训、咨询、服务。(涉及许可的凭许可证经营)(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动) | 经访谈，2021年营业收入约为600.00万元。 | 灭菌服务 | 2021/03 |

（3）主要劳务外包商基本情况

报告期内，公司向主要劳务外包商采购情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 供应商名称 | 不含税采购额 | 占采购总额比例 |
|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 1 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 204.39 | 3.00% |
| | 2 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 120.56 | 1.77% |
| | 3 | 宁波泉顺企业管理咨询有限公司 | 39.37 | 0.58% |
| | 4 | 安徽三赢企业管理咨询有限公司 | 26.58 | 0.39% |
| | 5 | 昆山宝卓企业管理有限公司 | 20.16 | 0.30% |
| | 合计 | | 411.05 | 6.03% |
| 2020 年度 | 1 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 143.64 | 2.68% |
| | 2 | 陈春兰 | 86.33 | 1.61% |
| | 3 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 81.13 | 1.51% |
| | 4 | 宣海云 | 25.73 | 0.48% |
| | 合计 | | 336.83 | 6.27% |
| 2019 年度 | 1 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 257.08 | 7.45% |
| | 2 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 41.98 | 1.22% |
| | 合计 | | 299.05 | 8.66% |

上述主要劳务外包商基本情况如下：

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | |
| 1 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 浙江省湖州市德清县武康街道五里牌路 70 号 503 室-1 | | 龚校脯 | 劳务派遣。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 经访谈，2021 年营业收入约为 1.2-1.3 亿元。 | 挑选、包装、装箱、旋盖等 | 2018/04 |
| 2 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 德清县钟管镇钟管村横溪郎组 | | 沈雪应 | 塑料制品安装服务。 | 经访谈，2021 年营业收入约为 100.00-150.00 万元。 | 倒角、旋盖、塞垫圈、巴氏吸管撕边等 | 2017/01 |
| 3 | 宁波泉顺企业管理咨询有限公司 | 浙江省宁波市海曙区药行街 35、45 号（7-316）室 | 200.00 | 葛金英 | 企业管理咨询，商务信息咨询，普通货物仓储，装卸、搬运服务，绿化养护，室内外装饰，家政服务，物业管理、机械设备的租赁、维修、安装服务；办公用品、机械设备、五金工具、塑胶制品的批发、零售;国内劳务派遣业务（在许可证有效期限内经营）以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 经访谈，2021 年营业收入约为 2,000.00 万元。 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/08 |
| 4 | 安徽三赢企业管理咨询有限 | 安徽省滁州市来安县汊河镇经济 | 505.00 | 刘克朋 | 企业管理咨询；人力资源招聘、职业指导、人力资源和社会保 | 经访谈，2021 年营业收入约为 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/02 |

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | |
| | 公司 | 开发区双创园 6 号楼 220 室 | | | 障事务代理、人力测评、人力资源外包、人力资源管理咨询、商务信息咨询；仓储服务(不含危化品)、装卸服务；绿化养护、家政服务、室内外装饰服务、物业管理；机械设备的租赁、维修、安装服务劳务派遣（在许可有效期内经营）。（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） | 700.00 万元。 | | |
| 5 | 昆山宝卓企业管理有限公司 | 昆山开发区柏庐南路 1001 号博悦万品大厦 2 号楼 808、809 室 | 200.00 | 李攀 | 许可项目：货物进出口；技术进出口；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：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备销售；包装材料及制品销售；包装服务；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；园林绿化工程施工；城市绿化管理；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；单位后勤管理服务；企业管理。（除依 | 经访谈，2021 年 1-9 月营业收入约为 200.00 万元。 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/04 |

| 序号 | 供应商名称 | 基本情况 | | | 经营范围 | 业务规模 | 采购内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 注册地址 | 注册资本（万元） | 实际控制人 | | | | |
| | | | | | 法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | | |
| 6 | 陈春兰 | 经访谈确认，陈春兰先后在山东、江苏、浙江等地提供劳务外包服务，劳务人员主要为其同乡。2020 年 2 月，通过同乡介绍了解到公司劳务用工短缺。陈春兰主要为公司提供巴氏吸管拉伸、切口服务。与公司系正常商业合作，与公司及其关联方无关联关系。 | | | | | 巴氏吸管拉伸、切口等 | 2020/02 |
| 7 | 宣海云 | 经访谈确认，宣海云 2015 年 3 月至 2017 年 2 月任公司生产统计员，2017 年 3 月至今，任职于浙江飞英电力器材有限公司。2020 年新冠疫情爆发后，宣海云所在公司停工停产，因其为公司前员工，对外包工作内容较为熟悉，故组织当地村民为公司提供劳务服务。其配偶现为公司普通员工。 | | | | | 巴氏吸管撕边、拉伸、切口等 | 2020/03 |

2. 公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关供应商存在关联关系，是否存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

我们采取：（1）实地走访或视频访谈公司不同采购类别主要供应商；（2）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道核查不同采购类别主要供应商基本情况；（3）取得公司董监高调查问卷；（4）取得公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与上述供应商不存在关联关系，不存在利益倾斜的确认函；（5）核查公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关人员报告期内银行流水等核查方式。

经核查，（1）公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述主要供应商不存在关联关系。（2）劳务外包商宣海云和德清钟管雪应塑料制品经营部经营者沈雪应为公司前员工，宣海云配偶现为公司普通员工，沈雪应儿子及儿媳现为公司普通员工，除此之外，不存在公司各采购类别前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。经核查，宣海云和德清钟管雪应塑料制品经营部与公司之间不存在利益倾斜的情形。

**（二）说明发行人和主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议的合同有效期，保持供应商合作稳定性的措施及有效性；结合发行人与主要供应商的交易及结算流程，说明发行人向主要供应商采购的定价依据，向同类原材料供应商采购同类材料或服务价格的比较情况；如存在差异，说明差异情况及原因、合理性**

1. 说明公司和主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议的合同有效期，保持供应商合作稳定性的措施及有效性；

报告期内，公司与主要供应商签订年度框架协议，框架协议不涉及产品的具体采购数量、价格等。在实际业务发生时，双方在框架合同下另行签署订单，约定具体采购产品数量、价格等。

报告期内，公司与主要供应商签订的框架协议情况如下：

| 序号 | 签订主体 | 供应商名称 | 是否签订框架 | 备注 |
|---|---|---|---|---|

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 协议 | |
| 1 | 硕华生命 | 浙江晶茂新材料有限公司（注1） | 是 | 报告期内每年签订年度框架协议 |
| 2 | 硕华生命 | 天津中裕顺嘉科技有限公司 | 是 | 2022 年开始签订年度框架协议 |
| 3 | 硕华生命 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 是 | 报告期内每年签订年度框架协议 |
| 4 | 硕华生命 | 金华金港包装材料有限公司 | 是 | 报告期内每年签订年度框架协议 |
| 5 | 硕华生命<br>硕华佰奥 | 浙江懿康医疗科技有限公司 | 是 | 2021 年签订年度框架协议 |
| 6 | 硕华生命 | 玉环启林塑料制品厂（注 2） | 否 | 报告期内，根据采购订单按需采购 |
| 7 | 硕华生命 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 是 | 报告期内签订劳务外包协议书 |
| 8 | 硕华生命 | 湖州东昇包装制品有限公司 | 是 | 报告期内每年签订年度框架协议 |
| 9 | 硕华生命 | 广东文华包装有限公司 | 是 | 报告期内每年签订年度框架协议 |

注 1：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，2019 年与 2020 年，公司与宁波朗多贸易有限公司签订年度框架协议，2021 年公司与浙江晶茂新材料有限公司签订年度框架协议

注 2：公司与玉环启林塑料制品厂于 2020 年 9 月终止合作

公司保持供应商合作稳定性的措施如下：

(1) 公司制定了严格的供应商管理制度，建立合格供应商名目。公司在选择供应商时，通常选择多家供应商进入比价环节，综合考虑供应商的报价及其他相关因素，选择最优供应商进行采购。倘若供应商无法继续为公司提供服务，公司可通过在市场上中寻求同行业其他优质供应商予以替代；

(2) 公司通常根据库存情况、生产变动情况等因素动态调整采购量和备货水平，确保采购计划和生产计划的持续性和稳定性，提高与供应商的议价能力；

(3) 公司与主要供应商建立了价格协调、沟通机制，在严格核算成本、监控采购价格的基础上，保证原材料供应商的合理利润，为双方长期互利共赢的合作打下基础；

(4) 除不再合作的玉环启林塑料制品厂外，公司与主要供应商签订年度框架协议并严格按照双方合同、订单约定按期与供应商结算货款，报告期内未发生拖欠货款的情形，公司信誉良好，与主要供应商长期合作，建立了良好的合作关系。

综上所述，公司已采取有效的措施，保证了与主要供应商长期稳定的合作关系。

2. 结合公司与主要供应商的交易及结算流程，说明公司向主要供应商采购的定价依据，向同类原材料供应商采购同类材料或服务价格的比较情况；如存在差异，说明差异情况及原因、合理性。

(1) 结合公司与主要供应商的交易及结算流程，说明公司向主要供应商采购的定价依据

报告期内，公司与主要供应商建立了长期合作关系，按照公司制度要求履行相关采购程序。公司向主要供应商交易及结算流程如下：

公司与供应商签订采购合同/订单，并于系统录入采购合同/订单信息。采购物资到达后，质量部对原辅材料按采购质量标准进行进货检验和评判。同时，仓库对原辅材料的数量、外观等进行验收。经仓管员与质量部质检员验收并核对、检查无误后入库。验收入库后，财务人员核对入库单、采购合同/订单、发票，无误后进行入账处理。

采购经办人员根据合同约定付款时点，与供应商对账无误后填写《付款申请单》，经部门负责人、财务总监、分管领导审批后，财务出纳依据经审批的付款审批单据办理支付业务，相关付款凭证由财务会计在系统中入账，打印记账凭证并进行存档。

公司与主要供应商基于采购时原料市场价格、供求状况、交货周期等因素，通过询比价采购等市场化方式确定采购价格，交易价格公允。

(2) 向同类原材料供应商采购同类材料或服务价格的比较情况；如存在差异，说明差异情况及原因、合理性

报告期内，公司主要原材料为聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等塑料颗粒，采购价格比较情况如下：

1) 聚苯乙烯主要供应商价格比较

单位：元/千克

| 序号 | 供应商名称 | 平均单价 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 1 | 浙江晶圆材料科技有限公司 | 10.66 | 9.25 | 9.56 |
| 2 | 天津中裕顺嘉科技有限公司（注 1） | 12.74 | 11.21 | |
| 3 | 浙江晶茂新材料有限公司（注 2） | 10.76 | 9.47 | 9.77 |
| 4 | 嘉兴市乾融塑化有限公司 | 11.19 | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 苏州医联材医疗科技有限公司 | | 9.12 | |

注1：天津中裕顺嘉科技有限公司与天津欧拓费克科技有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注2：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

报告期内，天津中裕顺嘉科技有限公司聚苯乙烯采购单价高于其他供应商，主要原因为公司向天津中裕顺嘉科技有限公司采购型号为 158K 的韩国进口聚苯乙烯，品质较高，单价较其他类型聚苯乙烯高。

2021 年，嘉兴市乾融塑化有限公司聚苯乙烯单价相对较高，主要系 2021 年 4 月，PG33 型号聚苯乙烯主要供应商浙江晶圆材料科技有限公司货源不足，公司向嘉兴市乾融塑化有限公司进行临时采购。当年同型号原料向浙江晶圆材料科技有限公司采购单价为 10.18-12.04 元/千克。

2) 聚乙烯主要供应商价格比较

单位：元/千克

| 序号 | 供应商名称 | 平均单价 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 1 | 浙江晶茂新材料有限公司（注 1） | 10.36 | 9.29 | 8.60 |
| 2 | 第三方采购单价 | 近期市场价 9.03-12.21 | | |

注1：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注2：该产品不存在向第三方采购情况，第三方采购单价数据来源于百度爱采购（b2b.baidu.com）

报告期内，公司仅通过浙江晶茂新材料有限公司采购聚乙烯，不存在其他同类塑料颗粒供应商，与百度爱采购（b2b.baidu.com）同类产品比价，差异较小。

3) 聚丙烯主要供应商价格比较

单位：元/千克

| 序号 | 供应商名称 | 平均单价 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 1 | 天津中裕顺嘉科技有限公司（注 1） | 11.06 | 11.71 | 10.89 |
| 2 | 浙江晶茂新材料有限公司（注 2） | 9.59 | 8.68 | 10.57 |
| 3 | 宁波锦田塑胶有限公司 | 10.92 | | |

注1：天津中裕顺嘉科技有限公司与天津欧拓费克科技有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注2：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

报告期内，公司向天津中裕顺嘉科技有限公司、宁波锦田塑胶有限公司采购聚丙烯单价高于浙江晶茂新材料有限公司，主要原因为公司向天津中裕顺嘉科技有限公司和宁波锦田塑胶有限公司采购的聚丙烯品质较高，单价较高。

**（三）说明发行人供应商中是否存在贸易商，如是，请说明向贸易商采购的内容、金额、占比、最终供应商名称，同时向生产商和贸易商采购的原因，采购价格与向终端供应商直接采购的差异情况及合理性，与行业内同类企业采购模式比较情况及差异原因、合理性**

1. 说明公司供应商中是否存在贸易商，如是，请说明向贸易商采购的内容、金额、占比、最终供应商名称

报告期各期，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | | 是否为贸易商 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 不含税采购额 | 占比 | 不含税采购额 | 占比 | 不含税采购额 | 占比 | |
| 浙江晶茂新材料有限公司（注 1） | 932.53 | 13.67% | 565.75 | 10.54% | 636.94 | 18.45% | 是 |
| 天津中裕顺嘉科技有限公司（注 2） | 712.76 | 10.45% | 384.47 | 7.16% | 140.92 | 4.08% | 是 |
| 浙江晶圆材料科技有限公司 | 626.57 | 9.19% | 393.21 | 7.32% | 498.29 | 14.44% | 是 |
| 金华金港包装材料有限公司 | 455.10 | 6.67% | 431.77 | 8.04% | 292.08 | 8.46% | 否 |
| 浙江懿康医疗科技有限公司 | 401.63 | 5.89% | 192.71 | 3.59% | 42.37 | 1.23% | 否 |
| 玉环启林塑料制品厂 | | | 265.37 | 4.94% | | | 否 |
| 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 204.39 | 3.00% | 143.64 | 2.68% | 257.08 | 7.45% | 否 |
| 湖州东昇包装制品有限公司 | 268.98 | 3.94% | 183.67 | 3.42% | 162.67 | 4.71% | 否 |
| 合计 | 3,601.96 | 52.81% | 2,560.59 | 47.69% | 2,030.35 | 58.82% | |

注1：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

注2：天津中裕顺嘉科技有限公司与天津欧拓费克科技有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

报告期各期，公司前五大供应商中贸易商情况如下所示：

| 贸易商名称 | 采购内容 | 终端供应商 | 采购原因 |
| --- | --- | --- | --- |
| 浙江晶茂新材料有限公司（注 1） | 聚苯乙烯 | 台化塑胶（宁波）有限公司 | 公司采购数量相对较少，无法向终端供应商采购 |
| | 聚乙烯 | 中国石化上海石油化工股份有限公司 | |
| | 聚丙烯 | 中国石化上海石油化工股份有限公司 | |
| 天津中裕顺嘉科技有限公司（注 2） | 聚丙烯 | LOTTE CHEMICAL CORPORATION、Hyosung Chemical | |
| | 聚苯乙烯 | INEOS Styrolution | |
| 浙江晶圆材料科技有限公司 | 聚苯乙烯 | 台化塑胶（宁波）有限公司 | |

注1：浙江晶茂新材料有限公司与宁波朗多贸易有限公司为同一实际控制人，合并分析

注2：天津中裕顺嘉科技有限公司与天津欧拓费克科技有限公司为同一实际控制人，合并分析

2. 同时向生产商和贸易商采购的原因，采购价格与向终端供应商直接采购的差异情况及合理性，与行业内同类企业采购模式比较情况及差异原因、合理性

报告期各期，公司仅通过贸易商采购塑料颗粒，不存在同时向生产商和贸易商采购的情况。主要原因如下：

(1) 聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒是石油的衍生品，主要由中国石化上海石油化工股份有限公司、LOTTE CHEMICAL CORPORATION（乐天化学）等大型化工企业生产。该类化工企业对采购的规模及连续性有较高的要求，而公司产品涉及塑料颗粒型号较多，主要通过销售订单和库存情况制定生产计划，对塑料颗粒需求较为分散，难以满足终端供应商对采购规模及连续性的要求，因此通过贸易商进行采购。

(2) 石油化工行业的产业链较长，除上游的中石油、中石化等大型终端供应商外，中游存在众多的贸易商。国内塑料颗粒销售主要通过贸易商实现，公司向贸易商采购，符合石油化工行业的特点。

(3) 贸易商服务于多个客户，通过对不同客户的采购需求汇总，对塑料颗粒的采购规模较大、议价能力较强，可以为客户提供更灵活的结算方式及交期安排，并为客户争取到更合理的价格。公司通过贸易商采购塑料颗粒具有业务合理性。

同时，根据同行业可比公司拱东医疗、洁特生物招股说明书披露，其主要通过贸易商采购塑料颗粒，公司采购模式符合行业惯例。

**（四）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 走访或视频访谈

1) 核查样本选取方法

① 选择报告期各期前十大供应商；

② 选择当期采购金额较大的新增供应商；

③ 保证覆盖各主要采购类别的供应商，水、电、气供应商除外；

④ 除以上选取标准外，随机选取报告期供应商执行走访或视频访谈程序；

⑤ 走访供应商确认的采购额占比原则上应达到70%以上。

2) 核查方法及过程

① 查阅营业执照、公司章程、大额采购合同等

获取供应商营业执照复印件、公司章程复印件，核对供应商注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、法定代表人、股权结构等信息，确认供应商存续情况，评估交易的商业合理性，判断是否与公司存在关联关系。

② 经营场所与仓库的核查

对于实地访谈供应商，现场查看供应商经营场所，确认供应商是否正常经营。

③ 访谈供应商相关负责人

访谈供应商实际控制人或相关负责人员，对供应商与公司是否存在关联关系、交易规模等信息进行确认。

3) 走访或访谈供应商的家数、金额及占比

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 走访或访谈家数（家） | 23 | 20 | 18 |
| 采购金额（万元） | 6,820.73 | 5,369.33 | 3,451.91 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 4,976.65 | 3,910.97 | 2,871.85 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 72.96% | 72.84% | 83.20% |

(2) 函证

1) 核查样本选取方法

① 选择报告期各期前十大供应商；

② 选择重要原材料的供应商、报告期内采购额波动较大的供应商函证；

③ 除以上选取标准外，随机抽样执行函证程序；

④ 原则上，函证确认的采购金额占采购总额的比例应达到 80%以上，对于回函不符或未回函的情况，补充核查程序。

2) 核查方法及过程

针对回函差异情况，就差异事项进行逐项核实；针对未回函样本，执行替代程序。

3) 报告期内供应商函证情况如下：

单位：万元、家

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 发函家数 | 32 | 31 | 31 |
| 采购金额 | 6,820.73 | 5,369.33 | 3,451.91 |
| 发函金额 | 5,599.48 | 4,297.02 | 3,052.85 |
| 发函比例（发函金额/采购金额） | 82.09% | 80.03% | 88.44% |
| 回函金额 | 5,551.01 | 4,297.02 | 3,026.18 |
| 回函比例（回函金额/采购金额） | 81.38% | 80.03% | 87.67% |

(3) 采购细节测试

获取采购申请表、采购合同或订单、入库单、验收单、付款单、发票、银行回单、记账凭证等，进行采购细节测试，相关信息能够匹配对应。

报告期各期，采购细节测试比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 采购金额 | 6,820.73 | 5,369.33 | 3,451.91 |
| 细节测试覆盖采购额 | 2,253.68 | 1,362.04 | 818.16 |
| 细节测试覆盖率 | 33.04% | 25.37% | 23.70% |

(4) 其他核查程序

1) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开渠道核查主要供应商股权结构、工商变更登记等信息；

2) 取得公司关于其董事、监事、高管、核心技术人员、主要关联方、持股5%以上股东不存在在主要客户、供应商拥有权益或任职的说明；

3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开渠道核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员对外投资及任职情况；

4) 取得公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员调查问卷；

5) 取得公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与上述供应商不存在关联关系，不存在利益倾斜的确认函；

6) 核查公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内银行流水；

7) 查阅公司报告期主要供应商的采购合同或订单；

8) 查阅公司《存货采购管理制度》《供应商管理制度》等内控制度；

9) 获取公司采购明细表，比较公司主要供应商采购单价与同类原材料供应商同类材料的价格情况，并分析差异原因及合理性；

10) 访谈公司采购负责人，了解公司选择贸易类供应商的原因；

11) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要供应商不存在关联关系；

(2) 劳务外包商宣海云和德清钟管雪应塑料制品经营部经营者沈雪应为公司前员工，宣海云配偶现为公司普通员工，沈雪应儿子及儿媳现为公司普通员工，除此之外，不存在公司各采购类别前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；

(3) 宣海云和德清钟管雪应塑料制品经营部与公司之间不存在利益倾斜的

情形；

(4) 公司与主要供应商签订年度框架协议，已采取有效的措施保证与主要供应商长期稳定的合作关系；

(5) 公司与主要供应商基于采购时原料市场价格、供求状况、交货周期等因素，通过询比价采购等市场化方式确定采购价格，交易价格公允；

(6) 报告期内公司向同类原材料供应商采购同类材料价格不存在明显差异；

(7) 报告期公司仅通过贸易商采购塑料颗粒，不存在同时向生产商和贸易商采购的情况，采购模式符合行业惯例。

**八、关于重合客户及供应商**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人部分客户在购买公司产品的同时，也能提供公司所需的部分试剂或耗材。因此报告期存在客户、供应商重合情况。**

**(2) 报告期发行人向重合客户销售金额占比分别为 4.46%、4.35%、6.20%和 3.93%，采购金额占比分别为 0.50%、1.09%、2.17%和 1.12%。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期发行人重合客户、供应商的具体情况，对应销售和采购内容、报告期各期交易金额。**

**(2) 列表对比说明报告期发行人对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况，并分析差异原因及合理性，进一步分析并说明此类交易的合理性及必要性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题第 10 条）**

**说明：**

**(一) 说明报告期发行人重合客户、供应商的具体情况，对应销售和采购内容、报告期各期交易金额**

报告期内，公司客户与供应商重合的情形如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 销售 | 801.72 | 4.26% | 1,469.15 | 9.56% | 567.30 | 6.57% |
| 采购 | 229.81 | 3.37% | 144.06 | 2.68% | 42.35 | 1.23% |

注：销售占比为占营业收入的比例，采购占比为占采购总额的比例

报告期各期，与公司销售或采购交易金额 20 万元以上的客户、供应商重合情况如下：

单位：万元

| 序号 | 客户/供应商名称 | 主要销售内容 | 销售额 | | | 主要采购内容 | 采购额 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 1 | 江苏世泰实验器材有限公司 | ESR 管、冻存管 | 177.68 | 66.94 | 77.26 | 细菌培养皿 | 26.54 | 47.48 | 33.76 |
| 2 | 宁波大世生命科技有限公司 | 一次性病毒采样管、冻存管、冷冻管 | 72.23 | 463.54 | 17.57 | 拭子、仪器 | 49.66 | 36.70 | 2.65 |
| 3 | 科瑞斯利 | 冻存管 | 165.08 | 126.58 | 100.49 | 冻存盒等 | | 1.67 | 1.07 |
| 4 | 上海卧宏生物科技有限公司 | 细胞培养板/皿/瓶等 | 24.61 | 16.74 | 27.77 | 培养基方瓶 | 17.99 | 20.07 | |
| 5 | 上海万格生物科技有限公司 | 冻存管、巴氏吸管 | 197.12 | 279.38 | 152.71 | 冻存管、冻存架 | | 10.65 | |
| 6 | 上海谱洛美施生物科技有限公司 | 冻存管、过滤器、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管 | 24.30 | 3.71 | | 吸头 | 12.30 | | |
| 7 | 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司 | 手套、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管等 | 21.26 | 47.52 | 91.54 | 冻存管、离心管 | 30.52 | 10.62 | |
| 8 | 北京中创先锋科技有限责任公司 | 一次性病毒采样管、血清移液管、冻存管 | 65.48 | 118.31 | 30.76 | 手套 | | 0.80 | |
| 9 | 江苏省长丰医疗实业有限公司 | 集成式防潮瓶等 | | 24.34 | 36.56 | 滴瓶、拭子 | | 5.82 | 3.02 |
| 10 | 南京普维生实验器材有限公司 | 一次性病毒采样管、吸头、ESR 管 | 45.86 | 302.39 | 22.51 | 采样管 | | 0.69 | |
| 11 | 泰州鑫联诚润生物技术有限公司 | 一次性病毒采样管 | | 0.80 | | 拭子、细胞摇瓶 | 40.86 | | |
| 12 | 浙江赛宁生物科技有限公司 | 冻存管 | | | 0.90 | 玻底培养皿等 | 38.63 | 8.81 | |
| 合计 | | | 793.62 | 1,450.25 | 558.07 | | 216.50 | 143.31 | 40.50 |

注：江苏世泰实验器材有限公司和江苏世泰新创科学仪器有限公司为同一实际控制人，金额合并计算；宁波大世生命科技有限公司和宁波拓普森科学仪器有限公司为同一实际控制人，金额合并计算；上海卧宏生物科技有限公司和上海宏卧生物科技有限公司为同一实际控

制人，金额合并计算；莫迪诺生物技术（苏州）有限公司和佰思贝奥生物科技（苏州）有限公司为同一实际控制人，金额合并计算

由于生命科学服务行业客户需求分散，产品品类和规格的具体需求多样，公司部分客户在购买公司产品的同时能提供其他品牌、品类、规格耗材，公司基于业务需求向上述客户采购，符合行业特点，具有合理性。

**（二）列表对比说明报告期发行人对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况，并分析差异原因及合理性，进一步分析并说明此类交易的合理性及必要性**

1. 对主要重合客户及供应商销售单价及毛利率比较分析

(1) 江苏世泰实验器材有限公司

报告期各期，公司对江苏世泰实验器材有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | ESR 管 L603 | 91.07 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 常规无码冻存管 | 24.99 | *** | *** | *** | *** |
| 2019 年度 | ESR 管 L603 | 21.09 | *** | *** | *** | *** |

注：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

2019 年和 2021 年，公司销售给江苏世泰实验器材有限公司的 ESR 管 L603 单价及毛利率低于第三方客户均值，主要系公司基于该客户合作时间、采购规模及合作关系等进行定价。

2020 年，公司销售给江苏世泰实验器材有限公司的常规无码冻存管单价及毛利率低于第三方客户均值，主要系产品规格型号不同所致。公司向江苏世泰实验器材有限公司主要销售 2ml 自立式常规无码冻存管，销售单价为***、毛利率为***，与同规格产品且交易规模在 20 万元以上客户合肥兰杰柯科技有限公司、青岛海尔生物医疗股份有限公司的单价、毛利率接近，具有合理性。

(2) 宁波大世生命科技有限公司

报告期各期，公司对宁波大世生命科技有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 冷冻管 | 20.44 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 常规无码冻存管 | 41.94 | *** | *** | *** | *** |
| | 一次性病毒采样管 | 373.65 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2019 年公司对宁波大世生命科技有限公司无销售收入 20 万元以上产品

公司 2020 年销售给宁波大世生命科技有限公司常规无码冻存管销售单价、毛利率均高于第三方客户均值，主要系产品规格型号不同所致。宁波大世生命科技有限公司主要采购 5ml 自立式常规无码冻存管，同类同规格产品第三方客户平均销售单价为***,毛利率为***，两者差异较小。

公司 2020 年销售给宁波大世生命科技有限公司的一次性病毒采样管销售单价、毛利率均低于第三方客户均值，主要系宁波大世生命科技有限公司采购定价较低的套装产品，销售单价和毛利率相对较低。

公司 2021 年销售给宁波大世生命科技有限公司冷冻管毛利率低于第三方客户均值，主要系不同规格冷冻管单位成本、产品定价存在差异。销售给宁波大世生命科技有限公司为价格较高的带刻度灭菌冷冻管，该产品单位成本亦较高。

(3) 科瑞斯利

报告期各期，公司对科瑞斯利销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 多码合一冻存管 | 149.08 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 多码合一冻存管 | 103.93 | *** | *** | *** | *** |
| 2019 年度 | 多码合一冻存管 | 82.77 | *** | *** | *** | *** |

注：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

2019 年和 2020 年，公司销售给科瑞斯利多码合一冻存管销售单价、毛利率与第三方客户销售单价和毛利率均值差异较小。

公司 2021 年销售给科瑞斯利多码合一冻存管销售单价、毛利率低于第三方

客户均值，主要系部分第三方客户采购多码合一冻存管应用于新冠检测，用于新冠检测的多码合一冻存管销售单价和销售占比较高，拉高了第三方客户销售单价和毛利率。

(4) 上海万格生物科技有限公司

报告期各期，公司对上海万格生物科技有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 常规无码冻存管 | 190.93 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 常规无码冻存管 | 193.94 | *** | *** | *** | *** |
| | 多码合一冻存管 | 82.81 | *** | *** | *** | *** |
| 2019 年度 | 常规无码冻存管 | 146.43 | *** | *** | *** | *** |

注：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

公司 2021 年销售给上海万格生物科技有限公司的常规无码冻存管单价及毛利率与第三方客户均值接近，2020 年、2019 年高于第三方客户均值。主要系公司与上海万格生物科技有限公司存在开发定制模具为其生产 ODM/OEM 耗材的业务，公司与该客户合同约定模具收入以 0.1000 元/PCS 在未来该模具生产的一定数量冻存管中进行分摊。截至 2021 年，该项定制模具收入已达到约定数量不再分摊，而 2019 年、2020 年常规无码冻存管单价中包含 0.1000 元/PCS 模具费，因此销售单价、毛利率相较第三方客户均值较高。

公司 2020 年销售给上海万格生物科技有限公司的多码合一冻存管毛利率与第三方客户均值接近，单价低于第三方客户均值，主要系 2020 年该产品主要客户 SummerBio LLC 存在定制模具业务，模具收入按约定摊销至一定数量冻存管中，单价相对较高，剔除模具业务影响，向上海万格生物科技有限公司的销售单价与同类同规格产品接近。

(5) 莫迪诺生物技术（苏州）有限公司

报告期各期，公司对莫迪诺生物技术（苏州）有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销 | 第三方毛利 |
|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | 售单价 | 率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2019 年度 | 手套 | 38.13 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2020 年、2021 年公司对莫迪诺生物技术（苏州）有限公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2019 年销售给莫迪诺生物技术（苏州）有限公司手套销售单价、毛利率与第三方客户均值基本无差异。

(6) 北京中创先锋科技有限责任公司

报告期各期，公司对北京中创先锋科技有限责任公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 一次性病毒采样管 | 23.79 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 一次性病毒采样管 | 82.09 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2019 年公司对北京中创先锋科技有限责任公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2020 年销售给北京中创先锋科技有限责任公司一次性病毒采样管销售单价、毛利率与第三方客户均值基本无差异。

公司 2021 年销售给北京中创先锋科技有限责任公司一次性病毒采样管销售单价、毛利率均高于第三方客户均值，主要系①一次性病毒采样管为新冠检测相关产品，公司在不同时点对其定价波动较大，北京中创先锋科技有限责任公司与公司同期同类产品的销售价格差异较小；②2021 年一次性病毒采样管主要客户杭州云医购供应链科技有限公司、江苏球迅国际贸易有限公司订单量较大，议价能力较强，导致公司同类产品销售单价、毛利率相对较低。

(7) 江苏省长丰医疗实业有限公司

报告期各期，公司对江苏省长丰医疗实业有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 年度 | 集成式防潮瓶 | 21.24 | *** | *** | *** | *** |
| 2019 年度 | 集成式防潮瓶 | 31.65 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2021 年公司对江苏省长丰医疗实业有限公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2019 年、2020 年销售给江苏省长丰医疗实业有限公司集成式防潮瓶销售单价、毛利率均低于第三方客户均值，主要系江苏省长丰医疗实业有限公司采购产品为价格较低的无盖防潮瓶，第三方客户主要采购价格较高的带盖防潮瓶。

(8) 南京普维生实验器材有限公司

报告期各期，公司对南京普维生实验器材有限公司销售收入 20 万元以上主要产品销售单价及毛利率与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 产品名称 | 收入 | 单价 | 毛利率 | 第三方销售单价 | 第三方毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2021 年度 | 一次性病毒采样管 | 45.26 | *** | *** | *** | *** |
| 2020 年度 | 挤压式血沉管 L603 | 22.87 | *** | *** | *** | *** |
| | 一次性病毒采样管 | 233.94 | *** | *** | *** | *** |

注 1：第三方销售单价、第三方毛利率为当年剔除该客户数据后的均值

注 2：2019 年公司对南京普维生实验器材有限公司无销售收入 20 万元以上产品

如上表所示，公司 2020 年销售给南京普维生实验器材有限公司挤压式血沉管 L603 销售单价、毛利率与第三方客户均值差异较小。

公司 2020 年、2021 年销售给南京普维生实验器材有限公司一次性病毒采样管毛利率与第三方客户均值差异较小，销售单价高于第三方客户主要系公司主要向其销售一次性病毒采样管套装（包含拭子、灭菌袋），定价较高。

综上所述，公司对主要重合客户及供应商销售单价及毛利率与对第三方销售单价及毛利率整体差异较小，部分产品略有差异，主要系产品销售规格、模具业务收入影响等所致，具有合理性。

2. 对主要重合客户及供应商采购单价比较分析

(1) 江苏世泰实验器材有限公司

报告期各期，公司对江苏世泰实验器材有限公司采购金额 20 万元以上主要产品采购单价与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 物料名称 | 采购金额 | 单价 | 第三方采购单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 90mm 细菌培养皿 | 26.54 | 0.3310 | 0.2566-0.4425 |
| 2020 年度 | 90mm 细菌培养皿 | 47.48 | 0.3133 | |
| 2019 年度 | 90mm 细菌培养皿 | 31.93 | 0.3118 | |

注：该产品不存在向第三方采购情况，第三方采购单价数据来源于阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）

报告期内，公司主要向江苏世泰实验器材有限公司采购 90mm 细菌培养皿，与阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）同类同规格产品比价，差异较小。

(2) 宁波大世生命科技有限公司

报告期各期，公司对宁波大世生命科技有限公司采购金额 20 万元以上主要产品采购单价与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS、万元/台

| 区间 | 产品名称 | 采购金额 | 单价 | 第三方采购单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 自动旋盖仪（96 通道） | 20.88 | 10.44 | |
| | 产品组件-拭子 | 21.42 | 0.0885 | 0.1192 |
| 2020 年度 | 产品组件-拭子 | 25.66 | 0.3666 | 0.2208 |

注 1：第三方采购单价为当年剔除该供应商数据后的均值

注 2：2019 年公司对宁波大世生命科技有限公司无采购金额 20 万元以上产品

报告期内，公司主要向宁波大世生命科技有限公司采购仪器和产品组件-拭子，其中产品组件-拭子与第三方采购单价略有差异，主要系拭子与新冠检测密切相关，各阶段市场公允价格受供需关系影响较大，差异较大。2020 年公司各时点向第三方采购同类产品，单价在 0.1385 元/PCS-1.0398 元/PCS 区间，2021 年公司各时点向第三方采购同类产品，单价在 0.0594 元/PCS-0.1386 元/PCS 区间，向宁波大世生命科技有限公司采购价格处在第三方采购单价区间内，具有合理性。

2021 年，公司向宁波大世生命科技有限公司采购的自动旋盖仪系定制化专用仪器，不存在第三方采购作参考对比，公司采用成本加成法与宁波大世生命科技有限公司协商确定采购价格。

(3) 泰州鑫联诚润生物技术有限公司

报告期各期，公司对泰州鑫联诚润生物技术有限公司采购金额 20 万元以上主要产品采购单价与第三方比较如下：

单位：万元、元/PCS

| 区间 | 物料名称 | 采购金额 | 单价 | 第三方采购单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021 年度 | 产成品-拭子 | 21.75 | 0.2861 | 0.1327-0.6018 |

注：报告期内公司仅向泰州鑫联诚润生物技术有限公司采购产成品拭子，第三方采购单价数据来源于阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）

报告期内，公司仅向泰州鑫联诚润生物技术有限公司采购产成品-拭子，采购单价在阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）同类同规格产品价格区间内，拭子为新冠检测相关产品，不同交易时点市场价格波动较大。

综上所述，公司向重合供应商采购单价与第三方单价不存在显著差异。

3. 重合客户及供应商销售和采购的合理性及必要性分析

生命科学服务行业内企业通常经营多品牌、多品种实验与检测耗材和仪器等产品，公司部分客户在购买公司产品的同时，也能提供公司所需的部分规格耗材。公司基于业务需求向上述客户采购，符合行业特点，具有合理性、必要性，且交易金额较小，无重大影响。

综上所述，公司对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异原因合理，符合公司实际情况，交易具有必要性、合理性。

**(三) 核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 获取报告期公司客户和供应商清单，通过企查查穿透至实际控制人，核查是否存在重合客户与供应商的情形；

(2) 访谈公司管理层、销售负责人、采购负责人，了解公司是否存在客户与供应商重合的情形，了解重合原因；

(3) 走访公司主要客户和供应商，确认是否同时存在销售、采购行为；

(4) 获取公司收入成本明细表、采购明细表，比较分析公司主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司存在供应商与客户重合情形，各期重合的客户和供应商采购和销售交易金额均较小，不构成重大影响，符合生命科学服务行业特点，具有合理性和必要性；

(2) 公司对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异原因合理。

**九、关于成本及采购**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期内，发行人主营业务成本由直接材料、人工费用、制造费用、运杂费构成，其中原材料成本占比较高，达 55%以上。**

**(2) 发行人直接材料包括原辅材料和成品，其中原辅材料分为塑料颗粒(聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等）、包材(纸箱、包装袋、包装膜等）、产品组件(拭子、制袋膜、滤芯等）和五金等；成品包括过滤袋、样品袋、吸头和手套等。公司生产所需的主要原材料为聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒是石油的衍生品，其价格走势与上游石油价格波动密切相关。**

**(3) 发行人外协加工为产品灭菌。对于生产环节中部分非核心、人工操作较多的工序，如撕边、旋盖、包装等工作，发行人采取劳务外包方式。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性；结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、发行人所在地区平均薪酬水平等说明发行人人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致。**

**(2) 结合报告期各期聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒受原油价格波动、行业供需变化的影响情况，说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性，对发行人经营业绩和毛利率稳定性的具体影响；报告期各**

**期发行人采购聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。**

**(3) 说明发行人报告期各期外协加工和劳务外包主要供应商情况、与发行人的合作历史、外协加工或劳务外包的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；发行人报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 11 条第 1、2、3 点)**

**说明：**

**(一) 说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性；结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、发行人所在地区平均薪酬水平等说明发行人人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致**

1. 说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性

2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，将运杂费从原销售费用转入营业成本核算。基于报告期可比性，下述营业成本中已剔除运杂费的影响。

报告期各期，公司主营业务成本（不含运杂费）结构如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 直接材料 | 4,676.59 | 57.55% | 3,776.16 | 59.69% | 2,671.48 | 57.70% |
| 直接人工 | 1,980.27 | 24.37% | 1,526.82 | 24.14% | 1,187.70 | 25.65% |
| 制造费用 | 1,468.69 | 18.07% | 1,023.02 | 16.17% | 770.62 | 16.64% |
| 合计 | 8,125.55 | 100.00% | 6,326.00 | 100.00% | 4,629.80 | 100.00% |

报告期各期，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 57.70%、59.69%和 57.55%，人工费用占比分别为 25.65%、24.14%和 24.37%，制造费用占比分别为 16.64%、16.17%和 18.07%，其中 2020 年人工费用和制造费用占比下降，2021 年

人工费用和制造费用占比上升，具体变动分析如下：

(1) 2020 年人工费用和制造费用占比变动分析

2020 年，公司主营业务成本中人工费用和制造费用占比较 2019 年分别下降 1.51 个百分点和 0.47 个百分点，人工费用和制造费用占比下降主要系以下原因：1）公司 2020 年销售收入较 2019 年增加 78.17%，产生规模效应，单位产品人工和制造费用占比下降；2）2020 年受新冠疫情影响，相关员工的社会保险费支出享受减免政策，2020 年生产人员平均薪酬由 7.45 万元/年下降至 7.03 万元/年，人工费用及其占比下降；3）因新冠疫情检测需求，公司新开发一次性病毒采样管，该产品拭子组件采购单价较高，导致该产品直接材料成本及占比较高；4）因疫情需求，公司防护类产品和吸头产品销售占比提升，防护类产品系成品采购无人工费用和制造费用，吸头产品主要系成品采购后包装出售，人工费用和制造费用占比较低。

(2) 2021 年人工费用和制造费用占比变动分析

2021 年，公司主营业务成本中人工费用和制造费用占比分别较 2020 年上涨 0.23 个百分点和 1.90 个百分点，占比上升主要系以下原因：1）上年因新冠疫情影响享受的社保优惠政策已结束，且公司上调生产员工薪资水平，2021 年生产人员平均薪酬由 7.03 万元/年上升至 8.85 万元/年，人工费用及其占比上升；2）2021 年公司为提升产能和生产效率，配置了更为先进、自动化水平更高、适配性更强的生产设备，单位产品折旧费用较上年有所提升；3）2021 年公司灭菌产品占比上升，单位产品外协灭菌费用较上年有所提升；4）2021 年，公司生物样本库类耗材销量增加，成本占比（剔除运杂费）由 11.96%提升 15.89%，该类产品因生产工序复杂，人工费用和制造费用占比较高；5）新冠疫情防控常态化后，直接材料占比较高的一次性病毒采样管市场需求下降，成本占比（剔除运杂费）由 12.76%降至 5.55%，且产品组件拭子采购单价下降，材料占比下降。

综上所述，报告期内，公司主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动，主要系细分产品结构、生产人员薪酬水平、新增固定资产投入和外协费用增加等因素的综合影响所致，符合公司生产经营的实际状况，具有合理性。

2. 结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、公司所在地区平均薪酬水平等说明公司人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致

报告期各期，公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司、所在地区平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 10.70 | 7.94 | 13.28 |
| 拱东医疗 | 11.15 | 9.49 | |
| 昌红科技 | 7.11 | 6.15 | 5.85 |
| 平均值 | 9.65 | 7.86 | 9.56 |
| 硕华生命 | 8.85 | 7.03 | 7.45 |
| 湖州市平均 | | 6.39 | 6.74 |

注 1：生产人员薪酬总额=应付职工薪酬贷方发生额-期间费用中职工薪酬

注 2：数据来源于各企业招股说明书、年度报告、企业官网等公开信息。上述可比公司各期人员平均薪酬=生产人员薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 3：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

注 4：湖州市平均工资数据来源于湖州市统计局，由于 2020 年度未公布全社会单位就业人员年平均工资，选取全市四上私营单位从业人员年平均工资，2021 年当地平均工资数据未公示

报告期各期，公司生产人员平均薪酬分别为 7.45 万元、7.03 万元和 8.85 万元，整体呈上升趋势，2020 年略有下降主要系受新冠疫情影响，相关员工的社会保险费支出享受减免政策。公司生产人员平均薪酬均高于湖州市平均工资水平，具有合理性。

同行业可比公司洁特生物 2019 年生产人员平均薪酬异常，系其 2019 年年初主要通过劳务服务采购的方式补充自有生产人员的不足，2019 年 3 月终止了劳务服务采购，以招募自有员工替代。洁特生物 2019 年 1 月生产人员人数为 87 人，2019 年 12 月末生产人员人数为 410 人，波动较大，不具有可比性。剔除异常因素，公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司不存在显著差异。

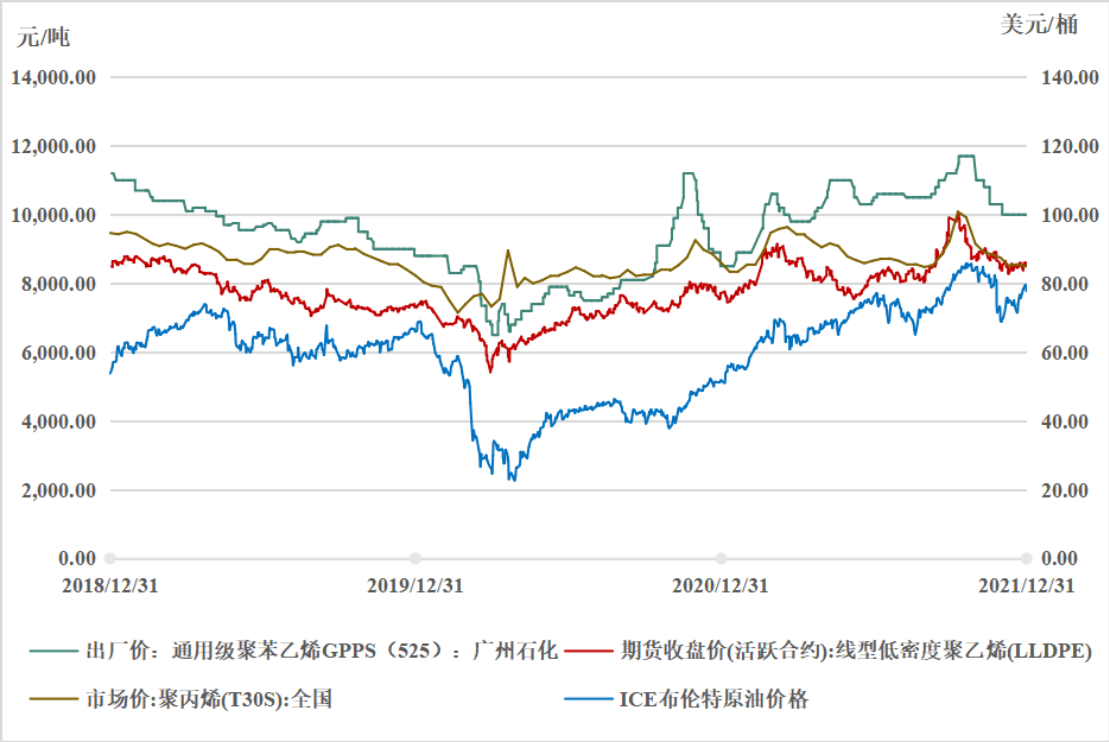
公司生产人员平均薪酬整体呈上升趋势，与同行业可比公司、公司所在地区平均薪酬波动趋势较为一致。

**（二）结合报告期各期聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒受原油价格波动、行业供需变化的影响情况，说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、**

**变动原因及合理性，对发行人经营业绩和毛利率稳定性的具体影响；报告期各期发行人采购聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性**

1. 结合报告期各期聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒受原油价格波动、行业供需变化的影响情况，说明报告期内公司原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性

报告期内，聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯国内公开市场价格及原油价格变动如图所示：




由上图可见，报告期内原油价格整体上先降后升，2020 年一季度原油价格大幅下跌，之后呈上升趋势。聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯公开市场价格在 2020 年一季度达到低点后震荡上行，与原油价格走势基本一致。聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯作为石油的衍生品，市场价格与上游石油价格密切相关。同时，由于石油化工行业的产业链较长，除上游的中石油、中石化等大型生产供应商外，中游存在众多的贸易商。国内塑料颗粒销售主要通过贸易商实现，除受原油价格、生产商供应价格影响之外，贸易商成交价格亦受市场供求关系影响。

报告期内，公司主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/千克

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 |
| 聚苯乙烯 | 11.06 | 18.54% | 9.33 | -2.72% | 9.59 |
| 聚乙烯 | 10.36 | 11.60% | 9.29 | 7.95% | 8.60 |
| 聚丙烯 | 11.06 | 1.78% | 10.86 | 1.06% | 10.75 |

注：每类原材料有多种型号，上表列示的平均采购单价为该类原材料的平均价格

2020 年一季度原油价格大幅下跌，之后呈上升趋势。聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯公开市场价格在 2020 年一季度达到低点后震荡上行，与原油价格走势基本一致。2020 年公司聚乙烯和聚丙烯平均采购单价较 2019 年平均采购单价上升，聚苯乙烯平均采购单价较 2019 年平均采购单价下降主要原因为：公司根据生产消耗量和安全库存量确定不同原材料实际采购时点与采购数量，2020 年公司聚乙烯与聚丙烯采购在下半年占比较高，聚乙烯与聚丙烯市场价格上升导致公司聚乙烯与聚丙烯全年平均采购单价上升。2020 年公司聚苯乙烯采购在上半年占比较高，2020 年上半年聚苯乙烯市场价格下降导致公司聚苯乙烯全年平均采购单价较 2019 年下降。

2021 年 ICE 布伦特原油价格较 2020 年原油价格上涨约 60%，公司聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯平均采购单价较 2020 年呈上升趋势，与相应塑料颗粒市场价格上升趋势一致。公司塑料颗粒平均采购单价上涨幅度与原油价格上涨幅度存在一定差异主要原因为：公司通过贸易商采购塑料颗粒，贸易商往往服务于较多客户，对塑料颗粒的采购规模较大，可以根据库存和市场价格变动情况灵活调整采购时点。公司塑料颗粒采购价格变动幅度经过塑料颗粒生产商、贸易商价格调节传导后与上游原油价格变动幅度存在一定差异。

综上，公司原材料采购价格受原油价格波动及行业供需共同影响，报告期内价格变动具有合理性。

2. 报告期内公司原材料采购价格变动对公司经营业绩和毛利率稳定性的具体影响

报告期内，主要原材料采购单价变动对于公司经营业绩的影响测算情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 聚苯乙烯耗用量 | 771.76 | 410.24 | 545.71 |
| 聚乙烯耗用量 | 449.99 | 418.32 | 405.15 |
| 聚丙烯耗用量 | 419.61 | 293.26 | 188.54 |
| 聚苯乙烯平均采购单价波动 | 0.1729 | -0.0261 | -0.1212 |
| 聚乙烯平均采购单价波动 | 0.1077 | 0.0684 | -0.0811 |
| 聚丙烯平均采购单价波动 | 0.0193 | 0.0114 | -0.0123 |
| 原材料价格变动对营业成本的影响 | 190.02 | 21.24 | -101.29 |
| 原材料价格变动对毛利率的影响 | -1.01% | -0.14% | 1.17% |

注 1：聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯耗用量为公司当年销售产品中该塑料颗粒的耗用量

注 2：原材料采购价格变动对公司经营业绩和毛利率影响=塑料颗粒的耗用量*（当年平均采购单价-上年平均采购单价）

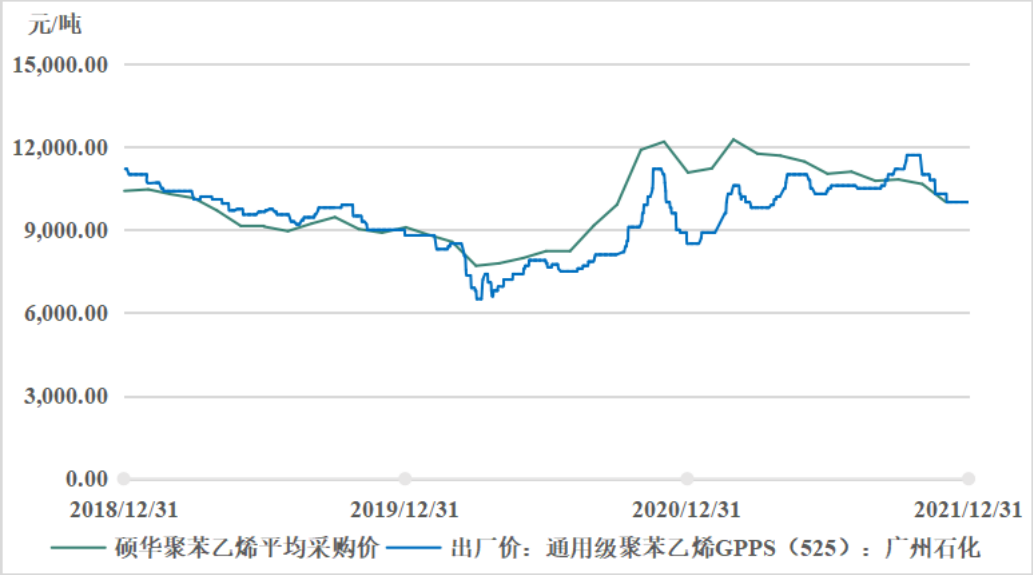
注 3：原材料价格变动对毛利率的影响为变动绝对值

如上表所示，报告期内因原油价格波动较大，公司主要原材料聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯采购价格存在一定的波动，塑料颗粒采购价格变动对公司营业成本影响金额分别为-101.29 万元、21.24 万元和 190.02 万元，对综合毛利率的影响率分别为 1.17%、-0.14%和-1.01%。公司原材料采购价格变动对经营业绩和毛利率稳定性影响较小。

3. 报告期各期公司采购聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒原材料的平均价格与公开市场价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

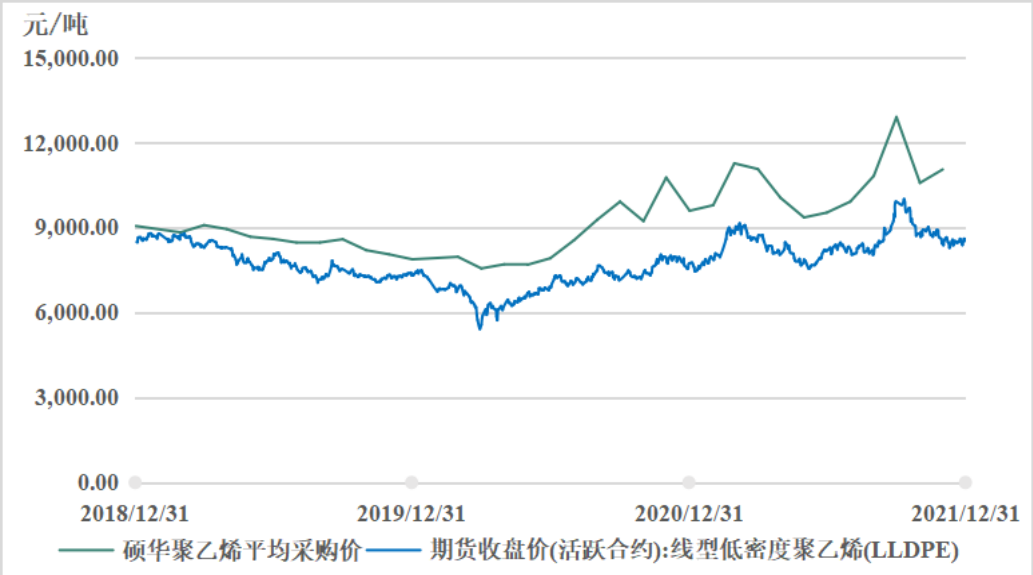
报告期各期，公司主要原材料聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯采购价格与公开市场价格的比较如下：

(1) 聚苯乙烯采购价格与市场价格比较图



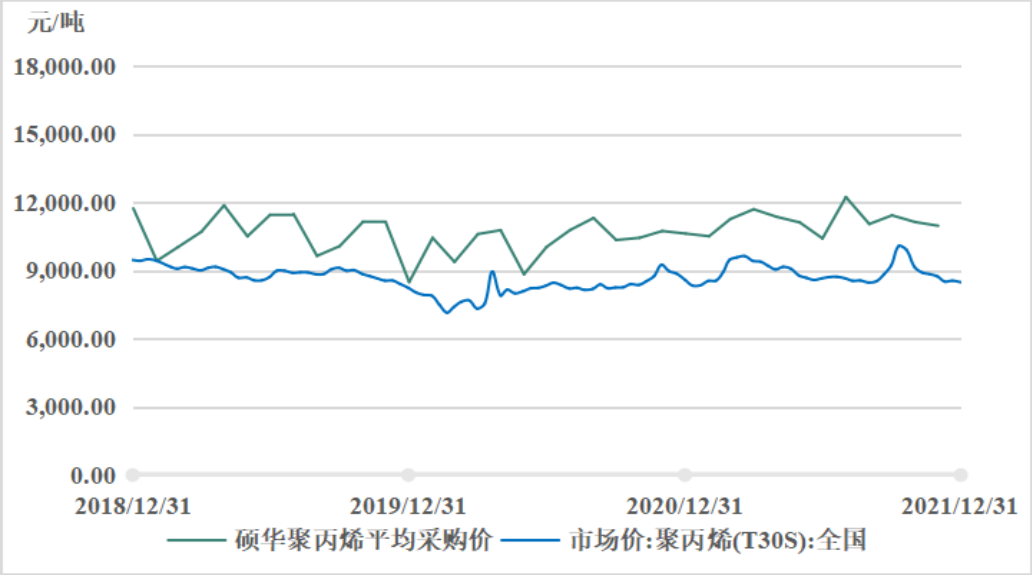

数据来源：Wind

(2) 聚乙烯采购价格与市场价格比较图




数据来源：Wind

(3) 聚丙烯采购价格与市场价格比较图




数据来源：Wind

报告期内，公司聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯的平均采购价格走势与公开市场价格走势基本一致。公司聚丙烯平均采购价格波动与公开市场价格存在差异主要系公司根据库存情况确定采购规模及时点，以及采购聚丙烯型号差异所致。公司聚丙烯、聚乙烯平均采购价格高于市场价格，主要系公司采购的聚丙烯为医用级材料、聚乙烯为品质较高的规格型号。

4. 报告期各期公司采购聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等塑料颗粒原材料的平均价格与同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

报告期内，公司与同行业可比公司同类材料平均采购单价比较如下：

单价：元/千克

| 材料 | 公司简称 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 |
| 聚苯乙烯 | 洁特生物 | 10.65 | 43.72% | 7.41 | -16.65% | 8.89 |
| | 公司 | 11.06 | 18.54% | 9.33 | -2.72% | 9.59 |
| 聚乙烯 | 洁特生物 | 13.08 | 17.41% | 11.14 | -2.71% | 11.45 |
| | 公司 | 10.36 | 11.60% | 9.29 | 7.95% | 8.60 |
| 聚丙烯 | 洁特生物 | 14.05 | 11.51% | 12.60 | 0.56% | 12.53 |
| | 公司 | 11.06 | 1.78% | 10.86 | 1.06% | 10.75 |

注：洁特生物 2021 年度同类原材料采购单价为 2021 年 1-9 月平均采购单价

如上表所示，公司聚苯乙烯平均采购单价高于洁特生物同类原材料采购单价，

主要系洁特生物通过 INEOS Styrolution Korea Ltd.、龙海有限公司（Dragon Asset Limited）等国际知名化工企业或境外贸易商采购聚苯乙烯，除了通过一般贸易方式进口外，还存在以进口时免征进口环节关税、增值税的保税料方式进口；而公司主要通过境内贸易商采购，增加了中间环节成本。公司聚乙烯、聚丙烯采购单价低于洁特生物同类原材料采购单价，主要系采购聚乙烯、聚丙烯规格、物性参数有所差异，价格不同所致。

**（三）说明发行人报告期各期外协加工和劳务外包主要供应商情况、与发行人的合作历史、外协加工或劳务外包的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；发行人报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

1. 说明公司报告期各期外协加工和劳务外包主要供应商情况、与公司的合作历史、外协加工或劳务外包的具体内容、定价依据及公允性，与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来

(1) 公司报告期各期主要外协加工商

1) 报告期各期外协加工主要供应商（当年采购金额 10 万元以上）与公司的合作历史及具体内容

| 序号 | 名称 | 具体内容 | 合作起始时间 |
|---|---|---|---|
| 1 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 灭菌服务 | 2014/07 |
| 2 | 浙江环乙灭菌技术有限公司（注） | 灭菌服务 | 2011/07 |
| 3 | 浙江正实辐照技术有限公司 | 灭菌服务 | 2021/03 |

注：浙江环乙灭菌技术有限公司、浙江环乙医疗用品消毒有限公司和浙江环乙辐照科技有限公司为汤震华和汤清春父子共同控制

2) 外协加工主要供应商基本情况

① 浙江佳翔辐照技术有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 浙江佳翔辐照技术有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 913301107909495944 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 注册资本 | 500 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2006/09/20 | | |
| 注册地址 | 浙江省杭州市余杭区仓前街道余杭塘路 2951 号 1 幢一层、二层的东面 | | |
| 法定代表人 | 张维加 | | |
| 营业期限 | 2006/09/20 至 2026/09/19 | | |
| 经营范围 | 辐射技术开发、技术服务、技术培训、技术咨询；多种材料和产品的辐射灭菌、消毒【使用Ⅰ类、Ⅴ类（Ⅱ类Ⅲ类Ⅳ类）放射源】 | | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 杭州佳和纸业有限公司 | 300.00 | 60.00% |
| | 杭州东顺染整机械制造有限公司 | 200.00 | 40.00% |
| 实际控制人 | 张维加 | | |

② 浙江环乙灭菌技术有限公司

| 项目 | 内容 | | |
|---|---|---|---|
| 公司名称 | 浙江环乙灭菌技术有限公司 | | |
| 统一社会信用代码 | 91330521MA29JHYY3T | | |
| 注册资本 | 2,000 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2017/05/03 | | |
| 注册地址 | 浙江省湖州市德清县雷甸镇明珠大道 199 号 | | |
| 法定代表人 | 汤震华 | | |
| 营业期限 | 2017/05/03 至无固定期限 | | |
| 经营范围 | 消毒灭菌服务；灭菌设备及辅助配套设备的安装、维修、技术研发、技术咨询、技术服务、技术成果转让；第一类、第二类医疗器械、检测设备、电子仪器仪表、机电设备、计算机软硬件及配件、办公用品及耗材的批发零售。 | | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 汤震华 | 1,000.00 | 50.00% |
| | 沈东霞 | 800.00 | 40.00% |
| | 浙江环乙医疗用品消毒有限公司 | 200.00 | 10.00% |
| 实际控制人 | 汤震华 | | |

③ 浙江环乙医疗用品消毒有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 浙江环乙医疗用品消毒有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91330104720056192X |
| 注册资本 | 500 万元人民币 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 成立日期 | 2000/03/03 | | |
| 注册地址 | 浙江省杭州市江干区笕桥镇横塘村九组 38-1 号 | | |
| 法定代表人 | 汤清春 | | |
| 营业期限 | 2000/03/03 至无固定期限 | | |
| 经营范围 | 服务：消毒灭菌 | | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 汤清春 | 271.80 | 54.36% |
| | 金春凤 | 200.00 | 40.00% |
| | 邵顺林 | 28.20 | 5.64% |
| 实际控制人 | 汤清春 | | |

④ 浙江环乙辐照科技有限公司

| 项目 | 内容 | | |
|---|---|---|---|
| 公司名称 | 浙江环乙辐照科技有限公司 | | |
| 统一社会信用代码 | 91330521MA2D4UQW3W | | |
| 注册资本 | 1,500 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2020/09/16 | | |
| 注册地址 | 浙江省湖州市德清县雷甸镇明珠大道 199 号 | | |
| 法定代表人 | 王晟赟 | | |
| 营业期限 | 2020/09/16 至无固定期限 | | |
| 经营范围 | 一般项目：工程和技术研究和试验发展；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件与机电组件设备销售；金属材料销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；国内货物运输代理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；消毒灭菌服务(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：第二类医疗器械生产；消毒器械销（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）。 | | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 汤震华 | 765.00 | 51.00% |
| | 沈东霞 | 585.00 | 39.00% |
| | 王晟赟 | 150.00 | 10.00% |
| 实际控制人 | 汤震华 | | |

⑤ 浙江正实辐照技术有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 公司名称 | 浙江正实辐照技术有限公司 | | |
| 统一社会信用代码 | 91330500MA2B3K2K82 | | |
| 注册资本 | 1,000 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2017/11/21 | | |
| 注册地址 | 浙江省湖州市南浔区练市镇新会路 9 号（自主申报） | | |
| 法定代表人 | 施新发 | | |
| 营业期限 | 2017/11/21 至 2037/11/20 | | |
| 经营范围 | 辐射技术的研究与开发；医疗用品（器械）、中药材及药品灭菌；高分子材料改性；农产品（食品）加工；技术培训、咨询、服务。（涉及许可的凭许可证经营）（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 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 施新发 | 600.00 | 60.00% |
| | 傅博 | 200.00 | 20.00% |
| | 施申强 | 200.00 | 20.00% |
| 实际控制人 | 施新发 | | |

3） 定价依据及公允性

报告期内，公司对外协加工主要供应商采购价格如下：

单位：元/㎥

| 供应商名称 | 灭菌类型 | 剂量 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 浙江佳翔辐照技术有限公司 | 伽马灭菌 | 10kgy | 180.00 | 180.00 | 180.00 |
| | | 15kgy | 300.00 | 300.00 | 300.00 |
| | | 22kgy | 400.00 | 400.00 | 400.00 |
| 浙江正实辐照技术有限公司 | 电子束灭菌 | 10kgy | 160.00 | | |
| | | 15kgy | 210.00 | | |
| | | 22kgy | 290.00 | | |
| 浙江环乙灭菌技术有限公司 | 环氧乙烷灭菌 | | | 180.00 | 180.00 |
| | 电子束灭菌 | 10kgy | 160.00 | | |
| | | 15kgy | 210.00 | | |
| | | 22kgy | 290.00 | | |

注：2021 年 3 月至 7 月，浙江正实辐照技术有限公司电子束灭菌 22kgy 消毒费用为 260 元/ ㎥，2021 年 8 月至 12 月，22kgy 消毒费用为 290 元/ ㎥

如上表所示，灭菌行业通常采用体积作为定价依据，其中伽马灭菌、电子束灭菌按剂量不同单位体积收费不同。报告期内，公司从上述外协供应商采购的灭

菌服务均根据市场行情确定价格，经询比价后公司与其协商确定最终价格，定价公允。

4）是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来

报告期内，上述主要外协加工供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除与公司存在正常业务的资金往来外，不存在其他资金往来。

(2) 公司报告期各期主要劳务外包商

1）报告期各期劳务外包主要供应商（报告期各期前五大劳务外包商）与公司的合作历史及具体内容

| 序号 | 名称 | 劳务外包具体内容 | 首次合作时间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 挑选、包装、装箱、旋盖等 | 2018/04 |
| 2 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 倒角、旋盖、塞垫圈、巴氏吸管撕边等 | 2017/01 |
| 3 | 安徽三赢企业管理咨询有限公司 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/02 |
| 4 | 昆山宝卓企业管理有限公司 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/04 |
| 5 | 宁波泉顺企业管理咨询有限公司 | 挑选、包装、倒角等 | 2021/08 |
| 6 | 陈春兰 | 巴氏吸管拉伸、切口等 | 2020/02 |
| 7 | 宣海云 | 巴氏吸管撕边、拉伸、切口等 | 2020/03 |

2）劳务外包主要供应商基本情况

① 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司

| 项目 | 内容 |
| --- | --- |
| 公司名称 | 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 |
| 统一社会信用代码 | 913305210669278457 |
| 注册资本 | |
| 成立日期 | 2012/10/18 |
| 注册地址 | 浙江省湖州市德清县武康街道五里牌路 70 号 503 室-1 |
| 法定代表人 | 龚校脯 |
| 营业期限 | 2012/10/18 至无固定期限 |
| 经营范围 | 劳务派遣。（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 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 龚校脯 | 70.00 | 35.00% |
| | 曾武成 | 70.00 | 35.00% |
| | 陆文佳 | 36.00 | 18.00% |
| | 李文勇 | 24.00 | 12.00% |
| 实际控制人 | 龚校脯 | | |

注：法定代表人、股权结构系文山信达劳动服务有限责任公司信息

② 德清钟管雪应塑料制品经营部

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 德清钟管雪应塑料制品经营部 |
| 统一社会信用代码 | 92330521MA28CPWL7Q |
| 注册资本 | |
| 成立日期 | 2016/12/27 |
| 注册地址 | 德清县钟管镇钟管村横溪郎组 |
| 经营者 | 沈雪应 |
| 营业期限 | 2016/12/27 至无固定期限 |
| 经营范围 | 塑料制品安装服务。 |
| 股权结构 | |
| 实际控制人 | 沈雪应 |

③ 安徽三赢企业管理咨询有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 安徽三赢企业管理咨询有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91341182MA2TXP0U0P |
| 注册资本 | 505 万元人民币 |
| 成立日期 | 2019/07/19 |
| 注册地址 | 安徽省滁州市来安县汊河镇经济开发区双创园 6 号楼 220 室 |
| 法定代表人 | 刘克朋 |
| 营业期限 | 2019/07/19 至 2049/07/18 |
| 经营范围 | 企业管理咨询；人力资源招聘、职业指导、人力资源和社会保障事务代理、人力测评、人力资源外包、人力资源管理咨询、商务信息咨询；仓储服务（不含危化品）、装卸服务；绿化养护、家政服务、室内外装饰服务、物业管理；机械设备的租赁、维修、安装服务劳务派遣（在许可有效期内经营）。（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 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 刘克朋 | 252.50 | 50.00% |
| | 杨昌玲 | 252.50 | 50.00% |
| 实际控制人 | 刘克朋 | | |

④ 昆山宝卓企业管理有限公司

| 项目 | 内容 | | |
|---|---|---|---|
| 公司名称 | 昆山宝卓企业管理有限公司 | | |
| 统一社会信用代码 | 91320583MA22G04A78 | | |
| 注册资本 | 200 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2020/09/17 | | |
| 注册地址 | 昆山开发区柏庐南路 1001 号博悦万品大厦 2 号楼 808、809 室 | | |
| 法定代表人 | 李攀 | | |
| 营业期限 | 2020/09/17 至无固定期限 | | |
| 经营范围 | 许可项目：货物进出口；技术进出口；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：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备销售；包装材料及制品销售；包装服务；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；园林绿化工程施工；城市绿化管理；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；单位后勤管理服务；企业管理（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 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 李攀 | 200.00 | 100% |
| 实际控制人 | 李攀 | | |

⑤ 宁波泉顺企业管理咨询有限公司

| 项目 | 内容 |
|---|---|
| 公司名称 | 宁波泉顺企业管理咨询有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91330203MA293L6M00 |
| 注册资本 | 200 万元人民币 |
| 成立日期 | 2017/08/21 |
| 注册地址 | 浙江省宁波市海曙区药行街 35、45 号（7-316）室 |
| 法定代表人 | 乔峰 |
| 营业期限 | 2017/08/21 至 2047/08/20 |
| 经营范围 | 企业管理咨询，商务信息咨询，普通货物仓储，装卸、搬运服务，绿 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 化养护，室内外装饰，家政服务，物业管理、机械设备的租赁、维修、安装服务；办公用品、机械设备、五金工具、塑胶制品的批发、零售；国内劳务派遣业务（在许可证有效期限内经营）以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（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 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 葛金英 | 140.00 | 70.00% |
| | 乔峰 | 60.00 | 30.00% |
| 实际控制人 | 葛金英 | | |

⑥ 陈春兰

经访谈确认，陈春兰先后在山东、江苏、浙江等地提供劳务外包服务，劳务人员主要为其同乡。2020 年 2 月，通过同乡介绍了解到公司劳务用工短缺，报告期内主要为公司提供巴氏吸管拉伸、切口服务。

⑦ 宣海云

经访谈确认，宣海云 2015 年 3 月至 2017 年 2 月任公司生产统计员，2017 年 3 月至今，任职于浙江飞英电力器材有限公司。2020 年新冠疫情爆发后，宣海云所在公司停工停产，因其为公司前员工，对外包工作内容较为熟悉，故组织当地村民为公司提供劳务服务。

3） 定价依据及公允性

报告期内，公司从上述劳务外包供应商采购的外包服务均根据市场行情确定价格。经询比价后公司与其协商确定最终价格，价格公允。劳务外包成本与公司人工成本的差异较小。具体详见本问询函回复“十九、关于劳动用工”之“（一）”之“3、劳务外包成本与公司人工成本的差异”。

4）是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来

① 德清钟管雪应塑料制品经营部的经营者沈雪应于 2010 年 10 月至 2011 年 4 月任职于公司，为公司前员工，其儿子及儿媳现为公司普通员工。

宣海云 2015 年 3 月至 2017 年 2 月任公司生产统计员，为公司前员工，其配偶现为公司普通员工。

② 2019 年-2020 年 10 月，实际控制人之一致行动人之配偶徐妙眉与沈雪应存在代收代付德清钟管雪应塑料制品经营部部分员工劳务费的资金往来，代付各

期劳务费分别为 9.36 万元和 14.62 万元，上述情形发生主要系其部分员工在公司处提供劳务，提供劳务结束直接现场领取其个人薪酬的便利性考虑。经核查，徐妙眉代收代付劳务费资金流水清晰，不存在异常情况。2020 年 10 月以后，公司规范上述代收代付行为。

③ 报告期内陈春兰与公司实际控制人之一孙晓晓存在支付外包劳务费用的资金往来，2020 年孙晓晓暂时垫付其劳务外包费用 76.56 万元，2020 年 12 月，公司已偿还孙晓晓代垫的全部劳务外包费用。

公司与德清钟管雪应塑料制品经营部的经营者沈雪应、宣海云、陈春兰不存在关联关系，交易定价公允。除上述情况和与公司存在正常业务的资金往来外，公司主要劳务外包供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，不存在其他资金往来。

2. 公司报告期外协加工业务会计处理情况

公司外协加工均系产品入库前的灭菌工序，外协加工业务的具体会计处理如下：

(1) 公司向外协加工供应商发出自制半成品时：借记委托加工物资，贷记半成品；

(2) 外协加工供应商加工完成，公司收回外协产品时：借记库存商品，贷记委托加工物资；

(3) 公司收到外协加工供应商结算单据并核对无误时：借记委托加工物资-外协加工费，贷记应付账款；

(4) 月末结账时暂估当月灭菌加工费，借记委托加工物资-灭菌费，贷记应付账款，次月冲回。

综上所述，公司外协加工业务相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 获取公司收入成本明细表，分析直接人工、制造费用变动情况；

(2) 访谈公司生产和人力负责人，了解报告期内直接人工、制造费用变动原

因；

(3) 获取公司各期工资明细表，计算报告期内公司生产人员平均薪酬；

(4) 查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开材料，获取同行业可比公司生产人员薪酬数据、同类材料采购价格；

(5) 查询湖州地区平均薪酬，与公司生产人员平均薪酬进行比较分析；

(6) 获取公司采购明细表；

(7) 查询原油价格及塑料颗粒公开市场价格；

(8) 访谈公司采购负责人，了解外协加工、劳务外包的原因及定价依据；

(9) 网络核查报告期公司主要外协加工和劳务外包商信息；

(10) 对主要外协加工和劳务外包商执行访谈和函证程序，对定价依据及公允性，与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员之间是否存在关联关系，是否存在资金往来等问题进行确认；

(11) 抽查报告期内公司与主要外协加工和劳务外包商的合同；

(12) 核查报告期内公司银行流水，公司控股股东、实际控制人、董监高及其他相关人员个人流水，核查前述主体是否与外协加工和劳务外包主要供应商存在资金往来；

(13) 访谈公司财务总监，了解报告期外协加工业务的会计处理，分析是否符合《企业会计准则》的规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动，主要系细分产品结构、生产人员薪酬水平、新增固定资产投入和外协费用增加等因素的综合影响所致，符合公司生产经营的实际状况，具有合理性；

(2) 公司生产人员平均薪酬整体呈上升趋势，与同行业可比公司、公司所在地区平均薪酬波动趋势较为一致；

(3) 公司原材料采购价格受原油价格波动及行业供需共同影响，报告期内价格变动具有合理性；

(4) 公司原材料采购价格变动对经营业绩和毛利率稳定性影响较小；

(5) 报告期公司聚苯乙烯、聚乙烯和聚丙烯的平均采购价格走势与公开市场

价格走势基本一致，与同行业可比公司同类材料采购价格略有差异，差异原因具有合理性；

(6) 公司与外协供应商定价公允，报告期内，主要外协加工供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除与公司存在正常业务的资金往来外，不存在其他资金往来；

(7) 报告期内公司与主要劳务外包商定价公允，除陈春兰、宣海云、德清钟管雪应塑料制品经营部外，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与主要劳务外包商之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除与公司存在正常业务的资金往来外，不存在其他资金往来；

(8) 公司对报告期内外协加工业务的会计处理情况符合《企业会计准则》的规定。

**十、关于产品销售价格**

**申请文件显示，发行人各类产品价格变动趋势存在差异，其中：**

**(1) 生物样本库类产品平均价格逐期上升，主要原因为多码合一冻存管的销售价格相对较高，报告期销售占比提升导致平均销售价格的逐期提高。细胞培养类产品价格较稳定。**

**(2) 体外诊断类产品中体外诊断通用耗材和一次性病毒采样管 2020 年销售价格较高，主要受新冠疫情的带动，2021 年新冠疫情常态化管控，新冠病毒检测相关产品市场供应充足，相关产品价格下降。**

**(3) 发行人主要产品原辅材料主要为塑料颗粒(聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等）、包材(纸箱、包装袋、包装膜等）、产品组件(拭子、制袋膜、滤芯等）和五金等。其中主要材料塑料颗粒均系石油衍生品，报告期采购价格变动较大。**

**(4) 对于部分外销客户，公司通过降价与客户共同分摊关税成本。**

**请发行人：**

**(1) 结合发行人生物样本库类、细胞培养类和体外诊断类产品的下游市场需求、行业竞争情况等说明报告期发行人各类产品价格竞争力，与市场主要竞**

**品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性，报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性。**

**(2) 量化分析说明发行人产品价格受塑料颗粒(聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等) 价格波动影响的具体情况，结合发行人与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析原材料价格波动对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响。**

**(3) 结合与各主要外销客户价格约定机制，对关税成本增加的具体分担情况说明关税成本对发行人主要产品价格的影响程度，结合报告期主要出口国关税政策变动情况说明发行人产品价格稳定性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 12 条)**

**说明：**

**(一) 结合发行人生物样本库类、细胞培养类和体外诊断类产品的下游市场需求、行业竞争情况等说明报告期发行人各类产品价格竞争力，与市场主要竞品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性，报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性**

1. 结合公司生物样本库类、细胞培养类和体外诊断类产品的下游市场需求、行业竞争情况等说明报告期公司各类产品价格竞争力

(1) 生物样本库类产品

1) 下游市场需求

生物样本库类耗材系生物样本库在样本处理与制备环节必备产品，是生物样本库建设必不可少的组成部分。随着生命科学研究与国家生物安全战略需求，生物样本库建设与快速发展，作为配套产品的生物样本库类耗材下游市场需求不断扩大。新冠疫情爆发后，部分客户采购冻存管用于新冠检测样本的批量处理，为其带来新的应用场景及市场需求。

2) 行业竞争情况

目前全球高端冻存管市场主要由 Thermo Fisher、Corning Incorporated 和 Brooks Life Sciences 等国际知名企业提供，上述公司一般通过自产仪器兼容性的设计达到捆绑销售自产冻存管的目的，形成销售壁垒。公司冻存管通过管盖特殊结构设计有效解决不同品牌仪器与冻存管的兼容性问题，可适配市场主流进

口仪器，能够实现冻存管的进口替代，进一步获取国际品牌的市场份额。

公司冻存管下游原有市场需求稳步增长，新冠检测应用场景的拓展为冻存管带来新的市场需求，并且公司 SBS 标准冻存管能匹配主流自动旋盖设备和自动化环境，公司生物样本库类产品不断迭代升级，产品价格竞争力较强。

(2) 细胞培养类产品

1) 下游市场需求

公司细胞培养类耗材下游终端客户主要由高等院校、科研院所、医学研究机构、生物科技公司等用户构成，单体需求量低、集中度较低，但行业整体需求较高并呈持续增长趋势。

2) 行业竞争情况

目前国际知名的生命科学服务企业在细胞培养类耗材领域占据主导地位，我国生命科学耗材企业经过多年发展，已有少数几家企业的产品品质达到国际先进水平，部分企业逐步加强自有品牌推广。

公司深耕生命科学服务领域，对相关应用场景深入且广泛挖掘，持续拓展产品品类，产品质量与国际品牌差距逐渐缩小，公司细胞培养类产品具有较强的价格竞争力。

(3) 体外诊断类产品

1) 下游市场需求

我国人口基数较大，随着人口老龄化加速、全民健康意识提高等因素的影响，我国医疗卫生行业发展迅速，作为配套工具的体外诊断类耗材市场规模不断提升，特别是新冠疫情的带动，体外诊断类耗材市场需求呈现快速发展的态势。

2) 行业竞争情况

体外诊断类耗材市场经过多年的发展，国际市场主要以跨国品牌为主，国内体外诊断耗材企业主要通过 ODM/OEM 模式参与国际市场竞争，议价能力相对较低。而在国内市场，市场集中度较低，竞争主体相对较多。

新冠疫情爆发初期，市场对新冠检测类耗材的需求较大，而供给相对短缺，公司与新冠检测相关的耗材产品巴氏吸管、一次性病毒采样管、吸头等短期内单位售价大幅上升，随着疫情防控常态化，产品价格回归正常区间。报告期内，公司非疫情相关体外诊断类耗材产品价格竞争力稳定，未发生显著变化。

2. 与市场主要竞品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性，报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

报告期内，公司主要产品平均单价与市场公开披露同类产品单价对比如下：

(1) 生物样本库类耗材—冻存管

单位：元/PCS

| 公司简称 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 巴罗克 | 1.4mlSBS 冻存管平均单价 | 近期市场价 2.5396 | | |
| 台州市黄岩方野科技发展有限公司 | 1.4mlSBS 冻存管平均单价 | 近期市场价 1.1984 | | |
| 硕华生命 | 平均单价 | 1.0767 | 0.6422 | 0.5971 |
| | 变动率 | 67.66% | 7.55% | |

注 1：市场价取自阿里巴巴（1688.com）批发网及百度爱采购（b2b.baidu.com）

注 2：冻存管规格品类较多，选取公司销售占比较高且为市场主流规格之一的 1.4mlSBS 冻存管列示数据

如上表所示，巴罗克SBS自动化工作站1.4ml冻存管+板架单支售价为2.5396元/PCS，台州市黄岩方野科技发展有限公司 1.4mlSBS 标准 2D 内旋冻存管样本库专用三码合一盒装单支售价为 1.1984 元/PCS。其中台州市黄岩方野科技发展有限公司与公司 SBS 冻存管单价不存在显著差异，巴罗克 SBS 冻存管单价为经销贸易商零售售价与公司 SBS 冻存管单价存在差异，具有合理性，符合行业特性。

(2) 细胞培养类耗材—血清移液管

单位：元/PCS

| 公司简称 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 平均单价 | 0.676 | 0.628 | 0.628 |
| | 变动率 | 7.64% | | |
| 硕华生命 | 平均单价 | 0.4537 | 0.4401 | 0.4073 |
| | 变动率 | 3.11% | 8.05% | |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物单价为移液管 2018-2020 年平均单价以及 2021 年 1-9 月单价

报告期各期公司血清移液管单价均低于洁特生物，主要系以下原因：1)洁特生物未单独披露血清移液管平均单价，仅披露移液管系列平均单价，该系列包含

血清移液管、血清移液短管、抽吸移液管等，与公司细分产品存在差异；2)血清移液管产品包括 1ml、2ml、5ml、10ml、25ml、50ml 和 100ml 等多种规格，不同规格间单价差异较大，以 2021 年公司平均单价为例，1ml 血清移液管平均单价为 0.2540 元/PCS，10ml 血清移液管平均单价为 0.4743 元/PCS，100ml 血清移液管平均单价为 3.3685 元/PCS，按销售数量统计公司 1ml-10ml 产品报告期内销售占比分别为 92.17%、90.27%和 87.99%，单价较低产品占比高拉低了公司血清移液管平均单价；3)公司血清移液管销售以 ODM/OEM 模式为主，报告期各期收入占比分别为 84.53%、80.64%和 74.83%，相较经销模式及直销-终端销售模式客户，ODM/OEM 客户采购规模大，议价能力较强。

此外，从经销商渠道获取 2021 年洁特生物、耐思生命对经销商报价信息，以公司销售收入最高的 10ml 血清移液管为例，洁特生物报价为***，耐思生命报价为***。公司报价为***，差异较小，具有合理性。

(3) 细胞培养类耗材—细胞培养板/皿/瓶等

单位：元/PCS

| 产品名称 | 公司简称 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 细胞培养板 | 洁特生物 | 平均单价 | 3.364 | 3.328 | 3.328 |
| | | 变动率 | 1.08% | | |
| | 硕华生命 | 平均单价 | 3.5441 | 3.5532 | 3.3852 |
| | | 变动率 | -0.26% | 4.96% | |
| 细胞培养皿 | 洁特生物 | 平均单价 | 1.006 | 0.910 | 0.910 |
| | | 变动率 | 10.55% | | |
| | 硕华生命 | 平均单价 | 1.0264 | 0.9734 | 1.0425 |
| | | 变动率 | 5.45% | -6.63% | |
| 细胞培养瓶 | 洁特生物 | 平均单价 | 2.992 | 2.889 | 2.889 |
| | | 变动率 | 3.57% | | |
| | 硕华生命 | 平均单价 | 2.9376 | 2.5661 | 2.5291 |
| | | 变动率 | 14.48% | 1.47% | |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物单价为 2018-2020 年平均单价以及 2021 年 1-9 月单价

如上表所示，公司细胞培养板、细胞培养皿、细胞培养瓶平均单价与洁特生物差异较小，差异主要系产品规格占比影响。

(4) 细胞培养类耗材—离心管

单位：元/PCS

| 产品名称 | 公司简称 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 常规离心管 | 洁特生物 | 平均单价 | 0.419 | 0.422 | 0.422 |
| | | 变动率 | -0.71% | | |
| | 硕华生命 | 平均单价 | 0.3943 | 0.3998 | 0.4026 |
| | | 变动率 | -1.38% | -0.68% | |

注 1：资料、数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：洁特生物单价为 2018-2020 年平均单价以及 2021 年 1-9 月单价

如上表所示，公司常规离心管平均单价与洁特生物差异较小，差异主要系产品规格占比影响。

（5）体外诊断类耗材—巴氏吸管

单位：元/PCS

| 公司简称 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 硕华生命 | 平均单价 | 0.0562 | 0.1000 | 0.0567 |
| | 变动率 | -43.78% | 76.49% | |

截至本问询函回复出具日，未发现同行业可比公司公开信息中披露巴氏吸管单价信息，从经销商渠道获取 2021 年同行业可比公司对经销商报价信息，比较列示如下：

单位：元/PCS

| 产品细类 | 公司简称 | 产品规格 | 代理商单价（含税） |
|---|---|---|---|
| 1ml 巴氏吸管（散装） | 洁特生物 | 长度 150mm,袋装，未灭菌（100 支/包，5000 支/箱） | *** |
| | 耐思生命 | 散装，不灭菌（500 支/包，10 包/箱） | *** |
| | 硕华生命 | 长度 155mm，单刻度，非无菌，散装（500 支/包，10 包/箱） | *** |
| 2ml 巴氏吸管（散装） | 洁特生物 | | |
| | 耐思生命 | 散装，不灭菌(500 支/包，10 包/箱) | *** |
| | 硕华生命 | 长度 155mm，单刻度，非无菌，散装（500 支/包，10 包/箱） | *** |
| 3ml 巴氏吸管（散装） | 洁特生物 | 长度 155mm,袋装，未灭菌（100 支/包，5000 支/箱） | *** |
| | 耐思生命 | 散装，不灭菌（500 支/包，10 包/箱） | *** |
| | 硕华生命 | 长度 155mm，双刻度，非无菌，散装（500 支/包，10 包/箱） | *** |

如上表所示，公司同一产品细类、同一规格下巴氏吸管经销商单价位于同行业可比公司洁特生物、耐思生命区间值内，具有合理性。2020 年公司巴氏吸管单位售价较高主要系新冠疫情影响所致，随着市场供需的变化 2021 年平均单价基本回到疫情前水平，与 2019 年平均单价持平。

综上所述，公司部分主要产品与市场主要竞品单价、市场价格变动趋势存在差异，主要系产品细类、产品规格、销售占比不同等因素影响所致，具有合理性，符合行业特性。

**（二）量化分析说明发行人产品价格受塑料颗粒(聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等）价格波动影响的具体情况，结合发行人与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析原材料价格波动对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响**

1. 量化分析说明公司产品价格受塑料颗粒（聚苯乙烯、聚乙烯、聚丙烯等）价格波动影响的具体情况

报告期内，公司主要原材料的平均采购价格及变动情况：

单位：元/千克

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 | 变动比例 | 平均采购单价 |
| 聚苯乙烯（PS） | 11.06 | 18.54% | 9.33 | -2.72% | 9.59 |
| 聚乙烯（PE） | 10.36 | 11.60% | 9.29 | 7.95% | 8.60 |
| 聚丙烯（PP） | 11.06 | 1.78% | 10.86 | 1.06% | 10.75 |

注：每类原材料有多种型号，上表列示的平均采购单价为该类原材料的平均价格

报告期内，公司主要原材料中聚苯乙烯（PS）采购单价变动率分别为-2.72%和 18.54%，聚乙烯（PE）采购单价变动率分别为 7.95%和 11.60%，聚丙烯（PP）采购单价变动率分别为 1.06%和 1.78%。

报告期各期，公司主要产品单价变动情况如下：

单位：元/PCS

| 产品类别 | 主要产品 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | 主要塑料颗粒 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 单价 | 变动幅度 | 单价 | 变动幅度 | 单价 | |
| 生物样本库类 | 冻存管 | 1.0767 | 67.66% | 0.6422 | 7.55% | 0.5971 | PP |
| | 冷冻管 | 0.2584 | -9.27% | 0.2848 | 57.88% | 0.1804 | PP |
| 细胞培养类 | 离心管 | 0.3256 | 7.61% | 0.3026 | -12.52% | 0.3459 | PP |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 细胞培养板 | 3.5441 | -0.26% | 3.5532 | 4.96% | 3.3852 | PS |
| | 细胞培养皿 | 1.0264 | 5.45% | 0.9734 | -6.63% | 1.0425 | PS |
| | 细胞培养瓶 | 2.9376 | 14.48% | 2.5661 | 1.47% | 2.5291 | PS |
| | 血清移液管 | 0.4537 | 3.11% | 0.4401 | 8.05% | 0.4073 | PS |
| 体外诊断类 | ESR 管 | 0.5023 | 6.86% | 0.4701 | -4.78% | 0.4937 | PS |
| | 巴氏吸管 | 0.0562 | -43.78% | 0.1000 | 76.49% | 0.0567 | PE |
| | 吸头 | 0.1142 | -6.26% | 0.1219 | 16.33% | 0.1047 | PE |
| | 一次性病毒采样管 | 1.0729 | -45.49% | 1.9682 | | | PP |

报告期内，公司主要原材料聚苯乙烯（PS）单价变动分别为-2.72%和 18.54%，聚苯乙烯（PS）对应的主要产品包括细胞培养板/皿/瓶、血清移液管和 ESR 管等产品，报告期内上述产品单位售价整体呈上升趋势，与聚苯乙烯（PS）单价变动趋势整体一致，略有差异主要系产品规格、销售占比、定价策略等多因素影响。

报告期内，公司主要原材料聚乙烯（PE）单价变动分别为 7.95%和 11.60%，聚乙烯（PE）对应的主要产品包括巴氏吸管、吸头等产品，报告期内上述产品价格变化主要系新冠检测下游需求波动所致，与原料价格关联度较低。

报告期内，公司主要原材料聚丙烯（PP）单价变动分别为 1.06%和 1.78%，波动较小。聚丙烯（PP）对应的主要产品包括冻存管、冷冻管、离心管、一次性病毒采样管等产品，其中冻存管、一次性病毒采样管报告期内单价波动主要系产品细类、下游新冠检测需求影响，与原料价格关联度较低；冷冻管 2020 年价格波动主要系公司基于市场供需和运杂费、包装费等成本波动，对长期合作客户进行了价格调整；离心管价格波动主要系微量离心管销量占比波动影响。

综上所述，公司主要产品中，巴氏吸管、吸头、冻存管、一次性病毒采样管等因可用于新冠检测，产品单价波动与产品细类、市场需求等相关，与原材料价格波动关联度较低。离心管、细胞培养板/皿/瓶、血清移液管、ESR 管等产品价格趋势与塑料颗粒价格波动整体呈正相关，略有差异主要系产品规格、销售占比、定价策略等多因素影响。

2. 结合公司与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析原材料价格波动对公司产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响

公司与下游客户产品定价主要根据市场行情、客户订单量、产品成本、合理

毛利等诸多因素确定。报告期各期前五大客户中，公司与 VWR 签订的框架协议约定了调价机制：“本协议签订一周年后，供应方可提高产品价格，前提是（1）任何 12 个月内价格上涨不得超过一次；（2）供应方应至少提前 90 日以书面方式向采购方告知价格上涨事宜；（3）上涨后价格的生效日期应为供应方收到通知后的第一个 1 月 1 日；（4）价格上涨幅度应以供应方成本的实际增加额为限；（5）采购方有权索要作为价格上涨依据的成本增加情况书面说明。供应方可随时自行决定，或为了遵守双方商定的降价目标，而降低产品价格”。公司仅与 VWR 在合同中约定了调价机制，其余主要客户采用逐笔合同/订单进行定价，定价时已充分考虑了销售时的市场价格、原材料价格上升等因素。

在原材料涨幅较大，致使公司产品成本明显提升时，公司会与客户协商基于市场价格对产品价格进行适当调整，以保证合理的利润，以长期合作客户 VWR 为例，2021 年 9 月，公司与 VWR 对 2022 年度执行的北美区域产品销售单价进行协商，在前一年度的基础上调***。报告期内，公司生命科学耗材主要产品销售价格整体呈上升趋势，并且与同行业可比公司同类产品价格变动趋势一致，公司收入增长具有可持续性。

**（三）结合与各主要外销客户价格约定机制，对关税成本增加的具体分担情况说明关税成本对发行人主要产品价格的影响程度，结合报告期主要出口国关税政策变动情况说明发行人产品价格稳定性**

1. 结合与各主要外销客户价格约定机制，对关税成本增加的具体分担情况说明关税成本对公司主要产品价格的影响程度

报告期各期，公司与主要外销客户的价格约定主要采用 CIF 和 FOB 等模式报价，产品价格构成包括产品成本、运杂费用以及合理的毛利。报告期内，除美国之外，公司产品主要出口国家或地区关税政策均未发生重大变化，非美国地区客户不涉及对增加关税成本分担的情况。

中美贸易摩擦发生后，公司部分美国客户与公司协商对销往美国地区的产品进行适当降价，以分摊关税措施带来的影响，公司对主要美国客户关税成本增加的具体分担情况如下：

| 客户名称 | 关税分摊措施 |
| --- | --- |
| VWR International LLC（VWR 北美） | 2020 年公司产品价格下降***，2022 年价格上调***，产品价格变动受客户采购量、产品生产成本、关税等多种因 |

| | |
|---|---|
| | 素影响，价格调整中并未明确关税成本分摊比例。 |
| SummerBio LLC | 2020 年新增客户，不涉及关税成本分摊。 |
| Scico Supply,LLC | 2019 年 9 月-2021 年 9 月，公司承担 6%关税，2021 年 10 月起由客户自行承担。 |
| Globe Scientific Inc. | 2019 年 8 月-2019 年 9 月公司承担 2%关税，2019 年 10 月-2020 年 3 月公司承担 5%关税，2020 年 4 月起由客户自行承担。 |
| Azer Scientific Inc. | 未分摊关税成本。 |
| MTC Bio Inc. | 未分摊关税成本。 |
| Conscendo Aviation Investments LLC | 2020 年新增客户，不涉及关税成本分摊。 |
| Bio Pioneer Inc | 2019 年 8 月-2020 年 1 月公司承担 7.5%关税，2020 年 2 月-2020 年 6 月公司承担 3.75%关税，2020 年 7 月起由客户自行承担。 |
| Quidel Cardiovascular Inc. | 未分摊关税成本。 |

如上表所示，自中美贸易摩擦以来，为分摊美国加征关税的影响和保持客户长期稳定的合作关系，公司主要采取适当降低产品销售价格的方式，与部分美国主要客户共同分摊关税成本，从具体分摊比例来看，分摊关税比例在 2%-7.5%之间且仅涉及部分客户，目前已基本不再分摊关税成本，关税对公司主要产品价格影响相对较小。

2. 结合报告期主要出口国关税政策变动情况说明公司产品价格稳定性

(1) 报告期主要出口国关税政策变动情况

报告期内，公司主要外销客户分布在北美、欧洲、亚洲等地区，主要销售区域包括美国、比利时、中国香港、意大利、韩国等国家或地区，除美国外，主要区域关税政策未发生重大变化。

2018 年 3 月以来，中美贸易摩擦不断加大，美国关税政策变化及对公司美国地区主要产品附加关税影响如下：

| 贸易摩擦进程 | 涉及产品 | 附加关税 |
|---|---|---|
| 2018 年 6 月 15 日,美国政府发布了加征关税的商品清单，将对从中国进口的约 500 亿美元商品加征 25%的关税，其中对约 340 亿美元商品自 2018 年 7 月 6 日起实施加征关税措施，同时对约 160 亿美元商品加征关税开始征求公众意见。2018 年 8 月 8 日，美国贸易代表办公室正式公布对 160 亿美元中国商品加征 25%关税清单，将于 8 月 23 日正式生效。 | 冻存管 | 25%（2018 年 8 月 23 日） |
| 2019 年 8 月 15 日，美国政府宣布，对从中国进口的约 3,000 亿美元商品加征 10%的关税，分两批自 2019 年 9 | 巴氏吸管、血清移液管 | 10%（未实施） |

| | | |
|---|---|---|
| 月 1 日、12 月 15 日起实施。 | | |
| 2019 年 8 月 28 日，美国贸易代表办公室正式发布通知，对 3,000 亿美元清单商品加征的关税税率由原定的 10%提高至 15%，分两批实施（2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日）；同时对 2,500 亿美元关税税率从 25%提高到 30%征求公众意见，并于 2019 年 10 月 1 日生效。 | 巴氏吸管、血清移液管 | 15%（2019 年 9 月 1 日） |
| | 冻存管 | 30%（未实施） |
| 2019 年 10 月 11 日，美国将对约 2,500 亿美元的中国进口商品从 25%加至 30%的计划取消，保持 25%的关税。 | 冻存管 | 25% |
| 2020 年 1 月 16 日，美国贸易代表办公室发布公告，自 2020 年 2 月 14 日起，已于 2019 年 9 月 1 日起加征 15%关税的 1,200 亿美元商品，加征关税税率由 15%下调至 7.5%。 | 巴氏吸管、血清移液管 | 7.5%（2020 年 2 月 14 日） |

注 1：2022 年 3 月 23 日，美国贸易代表办公室宣布将恢复对部分进口自中国商品的豁免加征关税，该规定将适用于 2021 年 10 月 12 日至 2022 年 12 月 31 日之间进口自中国的商品

注 2：截至本问询函回复出具日，巴氏吸管、血清移液管附加关税为 0%，冻存管附加关税为 25%

(2) 报告期关税政策变动对公司产品价格稳定性的影响

报告期内，公司向美国销售的产品主要为冻存管、血清移液管和巴氏吸管等，结合主要产品和关税加征情况进行分析如下：

公司出口美国的冻存管产品报告期内附加关税为：2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日加征 25%，未发生变化。2020 年外销客户向公司询价采购时，已预先考虑到从中国进口需承担的关税成本，关税政策变动未对冻存管产品价格稳定性造成影响。

公司出口美国的血清移液管和巴氏吸管报告期内附加关税为：2019 年 9 月 1 日至 2020 年 2 月 13 日加征 15%，2020 年 2 月 14 日至 2021 年 12 月 31 日加征 7.5%。公司采取适当降低产品销售价格的方式，与部分美国主要客户共同分摊关税成本，从具体分摊比例来看，分摊关税比例在 2%-7.5%之间且仅涉及部分客户，对公司产品价格稳定性影响较小。从上述两款产品美国地区平均单价看，2019 年至 2021 年销往美国地区巴氏吸管平均单价分别为 0.0529 元/PCS、0.0545 元/PCS 和 0.0513 元/PCS，产品价格较为稳定；2019 年至 2021 年销往美国地区血清移液管单价为 0.3836 元/PCS、0.3809 元/PCS 和 0.3628 元/PCS，略有下降，但产品价格较为稳定。

截至本问询函回复出具日，巴氏吸管、血清移液管已纳入附加关税豁免加征

清单，附加关税为 0%，预计关税政策对公司未来产品价格影响较小。

综上所述，报告期内，关税成本对公司主要产品价格的影响程度较小，公司产品价格具有稳定性。

**（四）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司实际控制人及主要客户，了解下游市场需求情况、公司的产品价格竞争力以及与同行业可比公司差异；

(2) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，通过阿里巴巴（1688.com）批发网、百度爱采购（b2b.baidu.com）检索，获取同行业可比公司的产品单价，与公司同类产品单价进行比较分析；

(3) 通过经销商渠道取得 2021 年同行业可比公司对经销商的报价信息，与公司对经销商报价进行比较分析；

(4) 查阅公司收入成本明细表、采购明细表，了解报告期内原材料价格波动和产品价格波动情况，分析主要原材料价格变动对产品价格变动的影响；

(5) 查阅公司与主要客户的销售合同或订单，了解关于产品定价的约定；

(6) 访谈公司销售负责人，了解公司产品定价政策、原材料价格变动对产品定价的影响、有无调价机制、2019-2021 年出口美国产品加征关税及关税成本分摊情况等；

(7) 网络查询报告期内主要境外销售国家或地区的关税政策、中美贸易摩擦及各次加征关税的产品清单，确认公司产品是否纳入加征关税产品清单；

(8) 获取公司主要客户的调价证明文件或往来邮件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司生物样本库类、细胞培养类产品价格竞争力较强，体外诊断类产品价格竞争力较稳定，未发生显著变化；

(2) 公司部分主要产品与市场主要竞品单价、市场价格变动趋势存在差异，主要系产品细类、产品规格、销售占比不同等因素影响所致，具有合理性，符合行业特性；

(3) 公司主要产品中可用于新冠检测的产品价格与原材料价格波动关联度较低，其他主要产品价格与塑料颗粒价格波动整体呈正相关；

(4) 公司会与客户协商基于市场价格对产品价格进行适当调整，以保证合理的利润。报告期内公司主要产品销售价格整体呈上升趋势，公司收入增长具有可持续性；

(5) 报告期内，关税成本对公司主要产品价格的影响程度较小，公司产品价格具有稳定性。

**十一、关于毛利率**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人主要产品中生物样本库类毛利率最高，毛利率维持在 56%-76%之间，且报告期各期逐年增长；细胞培养类毛利率次之，毛利率维持在 46%-49%之间，2019 年增长后自 2020 年起逐年小幅下降；体外诊断类毛利率维持在 36%-62%之间，2020 年毛利率大幅提升，2021 年 1-9 月又回落至 2019 年水平；微生物检测类毛利率报告期较为稳定，2021 年 1-9 月下滑约 5%。**

**(2) 体外诊断类(包括体外诊断通用耗材和一次性病毒采样管）产品毛利率受新冠疫情及防疫政策变化情况影响波动较大。**

**(3) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 41.99%、46.19%、56.62%和 54.02%，均高于同行业可比公司毛利率平均值，且差异幅度逐年增大。**

**请发行人：**

**(1) 分别结合影响发行人各类主要产品毛利率的主要因素量化分析其报告期生物样本库类毛利率逐年增长，细胞培养类和体外诊断类毛利率先增长后下降，及微生物检测类毛利率最近一期下降的变动原因及合理性。**

**(2) 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在产品用途、技术参数及客户群体方面的异同，进一步分析说明发行人产品毛利率远高于同行业可比公司毛利率，且变动趋势不一致的原因及合理性。**

**(3) 结合国内外新冠疫情现状及防疫政策变化情况、行业供需情况及产能、**

**产量变化情况等说明发行人体外诊断类产品毛利率维持较高水平的可持续性。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题第 13 条）**

**说明：**

**（一）分别结合影响发行人各类主要产品毛利率的主要因素量化分析其报告期生物样本库类毛利率逐年增长，细胞培养类和体外诊断类毛利率先增长后下降，及微生物检测类毛利率最近一期下降的变动原因及合理性**

1. 生物样本库类耗材毛利率变动分析

报告期内，公司生物样本库类耗材主要产品销售情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 |
| 冻存管 | 93.36% | 79.70% | 78.02% | 63.31% | 78.49% | 58.97% |
| 冷冻管 | 6.64% | 62.19% | 21.98% | 65.35% | 21.51% | 47.96% |
| 合计 | 100.00% | 78.54% | 100.00% | 63.76% | 100.00% | 56.60% |

注：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示毛利率

报告期内，公司生物样本库类耗材毛利率分别为 56.60%、63.76%和 78.54%，毛利率逐年上升。按主要细分产品毛利率变动分析如下：

(1) 冻存管

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 1.0767 | 67.66% | 0.6422 | 7.55% | 0.5971 |
| 单位成本 | 0.2186 | -7.24% | 0.2356 | -3.82% | 0.2450 |
| 毛利率 | 79.70% | 16.39% | 63.31% | 4.34% | 58.97% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

2020 年，公司冻存管毛利率较 2019 年增加 4.34 个百分点，其中冻存管单位售价较上年提升 7.55%，主要系公司多码合一冻存管收入占比由 2019 年的 26.78%上升至 38.90%，该产品单价相比常规冻存管较高；单位成本较上年下降 3.82%，主要系 2020 年下半年开始，公司冻存管生产工艺升级，冻存管盖密封工序由人工加垫 O 型圈改为弹性体二次注塑密封，节省了 O 型圈外购成本和人工组装成本。

2021 年，公司冻存管毛利率较 2020 年增加 16.39 个百分点，主要系多码合一冻存管产品单位售价和销售占比进一步提升，销售占比由 38.90%提升至 74.18%，单位售价上升至 1.2987 元/PCS；单位成本下降 7.24%，系冻存管生产工艺升级的影响。公司冻存管产品单位售价上升，而单位成本下降，导致毛利率持续提升。

(2) 冷冻管

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 0.2584 | -9.27% | 0.2848 | 57.88% | 0.1804 |
| 单位成本 | 0.0977 | -1.01% | 0.0987 | 5.14% | 0.0939 |
| 毛利率 | 62.19% | -3.16% | 65.35% | 17.38% | 47.96% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

2020 年，公司冷冻管毛利率较 2019 年增加 17.38 个百分点，其中冷冻管单位售价较上年提升 57.88%，主要原因系：1）冷冻管第一大客户 Bionote,Inc 产品协议价格较低，2020 年其销售占比由 81.17%降至 39.15%；2）受新冠疫情期间耗材市场供求紧张影响，公司对价格较低的冷冻管适当提价；3）当年 5ml 冷冻管、1.5ml 冷冻管产品销售占比提升，其销售单价相对较高。2020 年度公司冷冻管单位成本上涨 5.14%，系冷冻管产品规格占比与上年存在差异。

2021 年，公司冷冻管毛利率较 2020 年减少 3.16 个百分点，其中冷冻管单位售价较 2020 年下降 9.27%，主要原因系：1）主要客户 Bionote,Inc.销售占比上升至 69.00%，拉低了该类产品的平均售价；2）随着新冠疫情的缓解，用于新冠检测的冷冻管销售占比、销售单价均有所下降。

综上所述，公司报告期内生物样本库类耗材毛利率逐年增长，主要系产品规格、市场定价、销售占比结构变化等因素综合影响，以及生产工艺改进节约了材料成本和人工成本所致，具有合理性。

2. 细胞培养类耗材毛利率变动分析

报告期内，公司细胞培养类耗材单位售价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 0.5134 | 13.14% | 0.4538 | -0.36% | 0.4554 |
| 单位成本 | 0.2628 | 16.94% | 0.2247 | -2.72% | 0.2310 |
| 毛利率 | 48.81% | -1.66% | 50.48% | 1.20% | 49.27% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

报告期内，公司细胞培养类耗材毛利率分别为 49.27%、50.48%和 48.81%，总体较为稳定。

2021 年公司细胞培养类耗材单位售价有一定涨幅，主要系：（1）单位售价较高的细胞分子筛、细胞培养板和大规格血清移液管等产品销售占比提升，拉高了整体单位售价；（2）上游塑料颗粒、包装材料均呈涨价之势，公司综合考虑自身成本对部分产品定价进行了调整。

2021 年公司细胞培养类耗材单位成本上涨 16.94%，主要系原材料单价上涨所致。细胞培养类耗材主要生产材料为聚苯乙烯，2021 年公司聚苯乙烯平均采购单价为 11.06 元/kg，上涨 18.54%，细胞培养类耗材单位成本变动幅度与材料采购价格变动基本一致。

综上所述，公司细胞培养类耗材毛利率较为稳定，2021 年单位售价和单位成本上升具有合理性。

3. 体外诊断类耗材毛利率变动分析

报告期内，公司体外诊断类耗材主要产品销售情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 |
| 一次性病毒采样管 | 28.19% | 67.17% | 38.47% | 75.08% | | |
| 巴氏吸管 | 37.50% | 28.98% | 40.12% | 61.41% | 50.68% | 29.39% |
| 其他体外诊断耗材 | 34.32% | 46.99% | 21.41% | 49.83% | 49.32% | 55.45% |
| 合计 | 100.00% | 45.92% | 100.00% | 64.19% | 100.00% | 42.24% |

注：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示毛利率

如上表所示，2020 年公司体外诊断类耗材毛利率上升，主要系巴氏吸管、一次性病毒采样管收入占比、毛利率均较高所致。上述产品因可用于新冠检测，

2020 年销售数量、单位毛利较高，带动了体外诊断类耗材毛利率的大幅提升。

2021 年公司体外诊断类耗材毛利率下降，主要系巴氏吸管毛利率回落、一次性病毒采样管收入占比和毛利率均略有下降所致。

公司体外诊断类耗材细分产品毛利率变动情况如下：

(1) 一次性病毒采样管

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 |
|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 1.0729 | -45.49% | 1.9682 |
| 单位成本 | 0.3522 | -28.17% | 0.4904 |
| 毛利率 | 67.17% | -7.91% | 75.08% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

一次性病毒采样管系公司为新冠检测自主研发的新产品，用于采集储存新冠检测样本。2020 年，随着全球新冠疫情持续蔓延，新冠检测需求激增，单位售价及毛利率水平均较高。2021 年单位售价下降 45.49%，主要系新冠检测耗材市场逐渐供需平衡，一次性病毒采样管销售价格下降。

2021 年公司一次性病毒采样管单位成本较 2020 年下降 28.17%，主要系单位直接材料成本下降所致：1）一次性病毒采样管按产品规格可分为 2-5ml 和 10-12ml，按是否包含拭子，分为一次性病毒采样管套装和一次性病毒采样管（非套装产品，不含拭子），2021 年公司小规格产品和非套装产品销售占比上升，导致一次性病毒采样管单位材料成本的下降；2）一次性病毒采样管套装包含产品组件—拭子，2020 年由于拭子广泛应用于新冠检测，采购单价较高，后续随着疫情常态化，采购单价大幅下降。

(2) 巴氏吸管

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 0.0562 | -43.78% | 0.1000 | 76.49% | 0.0567 |
| 单位成本 | 0.0399 | 3.47% | 0.0386 | -3.55% | 0.0400 |
| 毛利率 | 28.98% | -32.43% | 61.41% | 32.03% | 29.39% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

报告期各期，公司巴氏吸管单位成本分别为 0.0400 元/PCS、0.0386 元/PCS 和 0.0399 元/PCS，单位成本波动较小，各期毛利率波动主要系单位售价变动影响。

2020 年用于微量液体取样和移液的微量巴氏吸管被广泛应用于新冠检测，该类产品单位售价较高，推动巴氏吸管单位售价大幅增长。随着市场供需的变化，2021 年巴氏吸管单价基本回到疫情前水平，为 0.0562 元/PCS，与 2019 年平均单价持平。

(3) 其他体外诊断耗材

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 0.1904 | -1.96% | 0.1942 | -17.93% | 0.2367 |
| 单位成本 | 0.1010 | 3.59% | 0.0975 | -7.59% | 0.1055 |
| 毛利率 | 46.99% | -2.84% | 49.83% | -5.62% | 55.45% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

报告期各期，公司其他体外诊断耗材毛利率分别为 55.45%、49.83%和 46.99%，报告期内毛利率有所下降主要系吸头产品影响。该产品报告期内主要为成品采购，毛利率较低，且因可应用于新冠检测领域，报告期内吸头产品收入占比、单位售价、单位成本均波动较大。剔除吸头产品，公司其他体外诊断耗材报告期各期毛利率分别为 58.56%、62.01%和 60.91%，波动较小。

综上所述，报告期内公司体外诊断类耗材毛利率呈先增长后下降趋势，主要系公司一次性病毒采样管和巴氏吸管因可用于新冠检测，2020 年单位售价、销售占比及毛利率均较高所致，随着新冠疫情防控常态化，新冠检测耗材市场供需平衡，上述耗材毛利率贡献降低，公司体外诊断类耗材毛利率下降，具有合理性。

4. 微生物检测类耗材毛利率变动分析

报告期内，公司微生物检测类耗材单位售价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/PCS

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 数值 | 变动情况 | 数值 | 变动情况 | 数值 |
| 单位售价 | 0.4564 | 2.24% | 0.4464 | 4.66% | 0.4265 |
| 单位成本 | 0.2904 | 14.91% | 0.2527 | 0.09% | 0.2525 |
| 毛利率 | 36.36% | -7.02% | 43.38% | 2.59% | 40.79% |

注 1：为统一比较口径，2020-2021 年度剔除运杂费后列示单位成本、毛利率

注 2：毛利率变动情况为变动绝对值

2021 年公司微生物检测类耗材毛利率有所下降，主要系：（1）微生物检测类耗材原材料塑料颗粒价格上涨，2021 年公司采购该类产品的产品组件、产成品价格相应上升；（2）2021 年公司因产能紧张，微生物检测类耗材成品采购比例较 2020 年增加，采购价格相较自制成本偏高，上述因素导致 2021 年单位成本较 2020 年上涨 14.91%。此外公司微生物检测类耗材价格调整存在滞后性，2021 年采购价格的增长尚未完全传递至下游客户。

综上所述，报告期内公司生物样本库类毛利率逐年增长，细胞培养类和体外诊断类毛利率先增长后下降，及微生物检测类毛利率最近一期下降原因合理，符合公司实际经营情况。

**（二）结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在产品用途、技术参数及客户群体方面的异同，进一步分析说明发行人产品毛利率远高于同行业可比公司毛利率，且变动趋势不一致的原因及合理性**

1. 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明公司与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；

从产品构成来看，公司主要产品为生命科学实验与检测耗材，属于橡胶和塑料制品业；从产品应用领域来看，公司产品应用涵盖生物样本库、细胞培养、体外诊断和微生物检测等领域。

公司可比公司的主要选取标准为主营业务相同或类似，产品（或部分产品）应用领域相同或类似。公司选取的可比公司在产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等方面与公司对比如下：

| 公司简称 | 主营业务 | 主要产品 | 具体应用领域 | 主要下游客户情况 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 主要从事细胞培养类及与之相关的液体处理类生物实验室耗材研发、生产和销售 | 根据产品主要用途分为生物培养类、液体处理类和防护类。其中生物培养类包括细胞培养板、瓶、皿等；液体处理类包括移液管、离心管、过滤器、冻存管和吸头等；防护类包括口罩、防护服、护目镜等 | 细胞培养的必备工具，广泛应用于生物医药、临床医疗、检验检疫和科学研究等领域 | VWR、CellTreat Scientific、Genesee Scientific、Globe Scientific Inc.、KASVI 等 |
| 拱东医疗 | 一次性医用耗材的研发、生产和销售 | 主要产品可分为真空采血系统、实验检测类耗材、体液采集类耗材、医用护理类耗材和药品包装材料等类型 | 应用于临床诊断和护理、科研检测、药品包装等领域 | 郑州安图生物工程股份有限公司、IDEXX Laboratories, Inc.、Medline Industries, Inc、McKesson Global Sourcing Ltd、浙江友孚医疗器械有限公司等 |
| 昌红科技 | 致力于为客户提供模具及产品成型解决方案 | 主要产品包括医疗器械及高分子塑料耗材、办公自动化（OA）设备和模具产品。其中，医疗器械及高分子塑料耗材包括基因测序、辅助生殖、生命科学实验室及 IVD 诊断产业链的耗材和试剂、以及标本采集&处理系统服务 | 产品覆盖医疗器械领域、办公自动化（OA）设备生产领域、模具生产领域三大领域 | - |
| 公司 | 深耕于生命科学服务领域，主要提供生命科学实验与检测耗材 | 产品涵盖生物样本库、细胞培养、体外诊断及微生物检测等耗材及部分配套仪器 | 主要应用于科研实验和体外诊断等场景下的样本取样、转移、分离、提纯和保存等主要环节 | SummerBio LLC、VWR、合肥兰杰柯科技有限公司、Azer Scientific Incorporated、Sphere Resources Limited.等 |

注 1：资料来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：同行业可比公司年度报告未披露主要客户名称，洁特生物为 2021 年 1-9 月前五大客户，拱东医疗为 2019 年前五大客户

由上表可知，公司与同行业可比上市公司洁特生物、拱东医疗主营业务及产品结构、具体应用领域相同或者具有相似性，属于生命科学研究行业下的实验检测耗材提供商，且下游主要客户及应用领域具有相似性。昌红科技产品领域覆盖医疗器械、办公自动化（OA）设备、模具工装三大领域，其中医疗器械类细分产

品可分为病毒采样管、分子诊断耗材、检测采集耗材、辅助生殖耗材和基因测序耗材等，与公司细胞培养类和体外诊断类耗材具有相似性。

区分公司产品类别列示公司、同行业可比公司主要产品如下：

| 公司简称 | 生物样本库类 | 细胞培养类 | 体外诊断类 | 微生物检测类 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | | 生物培养类产品：细胞工厂、3D 细胞培养支架、细胞爬片培养皿、细胞培养板、细胞培养瓶、细胞培养皿等；<br>液体处理类产品：血清移液管、血清移液短管、抽吸移液管、锥形离心管、过滤器等 | | |
| 拱东医疗 | | 实验检测类耗材：培养皿、培养板、比色杯、反应杯、样品杯、试管、离心管、吸管、吸头、多功能容器等 | 体液采集类耗材：体液采集容器、一次性使用无菌采样拭子、病毒采样管等 | |
| 昌红科技 | | 辅助生殖耗材：培养皿类全系列、辅助生殖显微操作针等；<br>生命科学实验室耗材：细胞筛、接种环、分子扩散器 | 体外诊断耗材：PCR8 联管、化学发光反应杯、酶标板；<br>标本采集&处理系统：病毒采样管、各种规格真空采血管、游离 DNA 管等 | |
| 公司 | 冻存管、冷冻管及配套仪器等 | 细胞培养板/皿/瓶等、血清移液管、离心管、过滤器等 | 巴氏吸管、ESR 管、集成式防潮瓶、试剂容器、一次性病毒采样管等 | 过滤袋、样品袋 |

注：资料来源于各企业招股说明书、年度报告、企业官网等公开信息

如上表所示，洁特生物、拱东医疗、昌红科技与公司在具体产品种类相同或类似。

综上所述，洁特生物、拱东医疗、昌红科技在产品特性、具体应用领域、下游客户情况等方面与公司相同或类似，公司与选取的可比公司主要产品具有可比性。

2. 结合竞争对手、同行业可比公司与公司在产品用途、技术参数及客户群体方面的异同，进一步分析说明公司产品毛利率远高于同行业可比公司毛利率，且变动趋势不一致的原因及合理性

(1) 公司与同行业可比公司综合毛利率比较

报告期内，公司与同行业可比上市公司的综合毛利率对比如下：

| 公司简称 | 主要业务类别 | 综合毛利率 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| 洁特生物 | 液体处理类耗材、生物培养类耗材 | 41.91% | 46.32% | 44.70% |
| 拱东医疗 | 真空采血系统耗材、实验检测类耗材、体液采集类耗材、药品包装类耗材、医用护理类耗材 | 44.36% | 47.21% | 44.42% |
| 昌红科技 | 医疗器械及耗材，包括生命科学实验室及 IVD 诊断产业链的耗材和试剂 | 42.64% | 50.38% | 41.69% |
| 平均值 | | 42.97% | 47.97% | 43.60% |
| 硕华生命 | 生物样本库类耗材、细胞培养类耗材、体外诊断类耗材、微生物检测类耗材 | 54.52% | 56.62% | 46.19% |

注 1：昌红科技产品涉及医疗器械及耗材领域、办公自动化（OA）设备生产领域、模具工装生产领域，此处选取与公司业务类似的医疗器械及耗材毛利率进行比较

注 2：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

公司 2019 年毛利率与同行业可比公司接近，略有差异主要系产品品类、细分产品占比、下游客户类型等差异影响所致。

公司 2020 年毛利率高于同行业可比公司，主要系新冠疫情爆发后，公司体外诊断类耗材巴氏吸管和一次性病毒采样管用于新冠检测，销售收入和毛利率较高，推动综合毛利率较 2019 年上升 10.43 个百分点。巴氏吸管和一次性病毒采样管对公司毛利率影响具体如下：

| 项目 | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 贡献度 | 毛利率 | 贡献度 |
| 一次性病毒采样管 | 72.60% | 15.30% | | |
| 巴氏吸管 | 59.57% | 13.09% | 29.39% | 5.04% |
| 其他产品 | 49.57% | 28.23% | 49.66% | 41.15% |
| 综合毛利率 | 56.62% | 56.62% | 46.19% | 46.19% |

注：各产品销售收入占比=各产品销售收入/主营业务收入；毛利率贡献度=各产品毛利率×各产品销售收入占比

2020 年，洁特生物与疫情相关产品主要系防护用品类—口罩，洁特生物防护类产品营业收入由 2019 年的 18.38 万元提升至 19,398.24 万元，但该产品 2020 年毛利率为 46.18%，洁特生物与疫情相关产品主要为口罩，由于口罩生产的进入门槛相对较低，且自动化生产程度高，2020 年疫情爆发初期供应较为紧张，

但随后国内口罩产能快速扩大，售价和毛利率降低，因此新冠类产品对洁特生物毛利率影响较小；拱东医疗与疫情相关产品主要系医用隔离面罩、病毒采样管等，占其当年营业收入比例为 16.13%，防疫类产品毛利率为 44.96%，新冠类产品对拱东医疗毛利率影响较小；昌红科技与疫情相关产品主要为病毒采样管和口罩，其中病毒采样管 2020 年毛利率达 75.53%，其收入占医疗业务收入的比例为 42.05%，口罩 2020 年毛利率为 24.52%，其收入占医疗业务收入的比例为 27.12%，综合影响下昌红科技毛利率较 2019 年上升 8.69 个百分点。

公司 2021 年毛利率高于同行业可比公司，主要系随着新冠疫情防控常态化以及市场上新冠检测产品供应量的增加，同行业可比上市公司疫情相关产品收入占比、毛利率有所下滑。而公司多码合一冻存管竞争优势显著，其 2021 年收入占比及毛利率持续提升。

2021 年，洁特生物防护类产品收入占比由 38.94%降至 0.33%，综合毛利率因液体处理类产品占比上升而有所下降；拱东医疗受原材料价格上涨、人民币升值、销售模式等因素影响，毛利率下降至 2019 年水平；昌红科技与疫情直接相关的产品销售收入减少并且毛利降低，综合毛利率有所下降。

综上所述，报告期内公司毛利率高于同行业可比公司且变动趋势不一致，主要系一方面同行业可比公司疫情相关产品收入占比、毛利率与公司存在差异；另一方面公司多码合一冻存管具备批量高效操作的优势，收入占比及毛利率持续提升，拉高了毛利率。

(2) 公司与同行业可比公司细分产品类别毛利率比较

1) 生物样本库类耗材

报告期内，公司生物样本库类耗材毛利率与巴罗克对比如下：

| 公司简称 | 业务分类 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 巴罗克 | 生物样本库相关产品 | | | 51.43% |
| 硕华生命 | 生物样本库类耗材 | 77.70% | 62.13% | 56.60% |

注：数据来源于企业招股说明书、年度报告等公开信息。巴罗克于 2019 年 12 月终止挂牌，仅披露 2019 年半年报数据，故 2019 年度巴罗克毛利率选用 2019 年 1-6 月毛利率

由上表可见，2019 年公司生物样本库类耗材毛利率与巴罗克较为接近，略高于巴罗克，主要系产品更新迭代、新产品盈利能力较强所致。

2）细胞培养类耗材

报告期内，公司细胞培养类耗材毛利率与同行业可比公司对比如下：

| 公司简称 | 业务分类 | 产品细类 | 主要产品 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 液体处理类、生物培养类 | 液体处理类产品：血清移液管、血清移液短管、抽吸移液管、锥形离心管、过滤器等；<br>生物培养类产品：细胞工厂、3D细胞培养支架、细胞爬片培养皿、细胞培养板、细胞培养瓶、细胞培养皿等。 | 吸头、移液管、离心管等 | 43.05% | 46.92% | 44.91% |
| 拱东医疗 | 实验检测类 | 培养皿、培养板、比色杯、反应杯、样品杯、试管、离心管、吸管、吸头、多功能容器等。 | 培养皿、试管、多功能容器等 | 44.72% | 50.30% | 45.38% |
| 昌红科技 | 辅助生殖耗材 | 培养皿类系列、辅助生殖显微操作针等。 | 培养皿类系列、辅助生殖显微操作针等 | 30.03% | 41.05% | 41.38% |
| 平均值 | | | | 39.27% | 46.09% | 43.89% |
| 硕华生命 | 细胞培养耗材 | 细胞培养板/皿/瓶等、血清移液管、离心管、过滤器、细胞推板、细胞刮刀等。 | 血清移液管、细胞培养板/皿/瓶、离心管等 | 46.17% | 48.12% | 49.27% |

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

报告期内公司细胞培养类耗材毛利率较为稳定，略高于同行业可比公司平均水平。公司细胞培养耗材毛利率略高于洁特生物、昌红科技主要系主要产品和产品结构存在一定差异，2021 年洁特生物吸头产品收入贡献较大，该产品毛利率相对较低。2019 年和 2021 年拱东医疗毛利率低于公司，系主要产品、产品结构以及下游客户差异所致，拱东医疗下游客户主要为医疗机构（医院、防疫/疾控机构、血液中心等）、药企、体外诊断产品生产商，而公司下游终端客户除医疗机构（医院、第三方检测机构）外，还包括高等院校、科研院所和生物医药企业等，拱东医疗与公司产品下游客户群体差异对市场竞争情况有所影响；2020 年拱东医疗毛利率高于公司，系拱东医疗新开发的定制类新产品盈利能力较强，实验检测类产品毛利率大幅度提升所致。

3）体外诊断类耗材

① 体外诊断通用耗材

报告期内，公司体外诊断通用耗材毛利率与同行业可比公司对比如下：

| 公司简称 | 业务分类 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 拱东医疗 | 体液采集类 | 49.92% | 51.80% | 39.16% |
| 昌红科技 | 分子诊断耗材 | 38.39% | 41.86% | 51.11% |
| 平均值 | | 44.16% | 46.83% | 45.14% |
| 硕华生命 | 体外诊断通用耗材 | 34.30% | 55.34% | 42.24% |

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。拱东医疗体液采集类耗材包含病毒采样管，公开披露数据中未拆分披露

2019 年，公司体外诊断通用耗材毛利率高于拱东医疗、低于昌红科技，主要原因为：三家公司体外诊断耗材主要产品存在差异，公司体外诊断通用耗材以巴氏吸管系列产品为主，其收入占体外诊断通用耗材的比重超过 50%，毛利率适中；拱东医疗体液采集类产品以低毛利率的体液采集容器（尿杯等）为主，其毛利率相对较低；昌红科技体外诊断耗材以分子诊断耗材为主，PCR8 联管、化学发光反应杯、酶标板等在产品设计、工艺管控等方面的要求更为严格，因此毛利率相对较高。

2020 年公司体外诊断通用耗材毛利率高于同行业平均水平，系新冠疫情爆发后，公司改进推出适用于新冠病毒检测的微量巴氏吸管，产品收入占比和毛利率均较高所致。

2021 年公司体外诊断通用耗材毛利率低于拱东医疗，系公司巴氏吸管毛利率下降，而拱东医疗体液采集类耗材包含病毒采样管，该产品毛利率较高。

2020 年和 2021 年，公司巴氏吸管（区分疫情用途、非疫情用途）毛利率和收入结构占比情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 毛利率 | 收入占比 | 贡献度 | 毛利率 | 收入占比 | 贡献度 |
| 巴氏吸管（疫情用途） | | | | 85.23% | 35.24% | 30.04% |
| 巴氏吸管（常规用途） | 25.23% | 52.21% | 13.17% | 29.39% | 29.96% | 8.80% |
| 其他体外诊断通用耗材 | 44.20% | 47.79% | 21.12% | 47.43% | 34.80% | 16.50% |
| 体外诊断通用耗材合计 | 34.30% | 100.00% | 34.30% | 55.34% | 100.00% | 55.34% |

注 1：巴氏吸管用于微量液体的取样和移液，通用于常规场景和新冠检测场景，且下游

客户包含 ODM/OEM 品牌商和贸易商，无法明确区分下游终端用途。因此区分用途时，针对巴氏吸管产品假定 2020 年数据在 2019 年数据基础上保持原有变动率

注 2：各产品销售收入占比=各产品销售收入/体外诊断通用耗材收入；毛利率贡献度=各产品毛利率×各产品销售收入占比

如上表所示，2020 年巴氏吸管（疫情用途）占体外诊断通用耗材收入比例为 35.24%，毛利率高达 85.23%，对体外诊断通用耗材毛利率贡献度为 30.04%，剔除巴氏吸管(疫情用途)考虑，公司 2020 年体外诊断通用耗材毛利率为 39.08%，与昌红科技同类产品毛利率接近，低于拱东医疗同类产品毛利率主要系拱东医疗体液采集类耗材包含病毒采样管，该产品毛利率较高。

② 一次性病毒采样管

报告期内，公司一次性病毒采样管毛利率与同行业可比公司对比如下：

| 公司简称 | 业务分类 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 昌红科技 | 病毒采样管 | 52.34% | 75.53% | |
| 硕华生命 | 一次性病毒采样管 | 64.80% | 72.60% | |

注：数据来源于昌红科技可转换公司债券 2022 年跟踪评级报告

2020 年公司一次性病毒采样管毛利率与昌红科技同类产品毛利率差异较小，具有合理性。2021 年因市场供需变化，公司与昌红科技病毒采样管毛利率均有所下降，下降幅度存在差异，主要系产品规格、销售时点、下游客户等因素的影响。

在产品规格方面，公司病毒采样管可细分病毒采样管(不含病毒保存液体)、病毒采样管、病毒采样管+拭子、病毒采样管+拭子+灭菌袋等产品系列，同时下游终端客户检测需求存在单管单支拭子包装、单管 5 支拭子包装、单管 10 支拭子包装、单管 20 支拭子包装等规格，不同产品规格、产品细类间差异较大。公司病毒采样管与昌红科技病毒采样管在产品规格等方面的差异影响该类产品毛利率。

在销售时点方面，由于病毒采样管系新冠检测相关产品，受市场供需情况影响，不同时点毛利率差异较大。公司 2021 年病毒采样管销售集中在 2021 年 1-2 月，1-2 月收入占全年比例为 41.01%，毛利率为 76.86%，而 3-12 月平均毛利率为 56.42%，不同销售时点毛利率存在一定差异。

在下游客户方面，昌红科技通过广告、展览方式推广病毒采样管业务，而公

司未通过前述方式开拓客户。公司病毒采样管下游客户主要为江苏球迅国际贸易有限公司、Far East Merchandising Ltd.等贸易类客户，贸易类客户一般在获取下游订单需求后向公司下达采购订单，两者获客方式差异较大，下游客户类型存在差异，毛利率存在一定差异。

4）微生物检测类耗材

同行业可比公司未销售微生物检测类耗材产品。报告期内，公司微生物检测类耗材毛利率分别为40.79%、40.67%和34.95%，较为稳定，2021年毛利率下降主要系采购价格上涨，单位成本上升所致。

**（三）结合国内外新冠疫情现状及防疫政策变化情况、行业供需情况及产能、产量变化情况等说明发行人体外诊断类产品毛利率维持较高水平的可持续性**

国内外新冠疫情现状及防疫政策变化情况、行业供需情况及产能、产量变化情况如下：

| 项目 | 国内 | 国外 |
| --- | --- | --- |
| 新冠疫情现状 | 国内疫情总体控制良好，但由于传染性更强的新冠变异毒株的出现，偶发区域性疫情回弹。 | 多国陆续出现传染性更强的新冠变异毒株Omicron，2021年12月至今新冠确诊人数仍维持较高水平，且持续出现新的毒株，疫情尚未得到有效控制。 |
| 防疫政策变化情况 | （1）我国目前依然坚持“动态清零”总方针，基于大方针背景下，各级政府提高了疫情监测水平，分区分级进行差异化精准防控；<br>（2）多数国家陆续采取开放的态度应对疫情，由此加大了病毒传播的几率，给我国疫情防控带来较大压力。 | （1）疫情初期，欧美国家普遍对疫情防控缺乏重视。2020年疫情大规模蔓延后，海外各国开始提升重视程度，采取了隔离、核酸检测等举措控制疫情；<br>（2）新冠变异毒株Omicron出现后，鉴于Omicron毒株的毒性相对温和，部分欧美国家相继开始逐步放宽甚至取消疫情防控措施。 |
| 行业需求情况 | 我国“动态清零”的大方针背景下，新冠检测耗材仍旧存在较大的需求，Omicron毒株的强传染性加大了我国疫情防控的难度，新冠检测总需求近期回升。 | 截至目前，海外新冠疫情形势仍较严峻，新冠检测的总需求仍较高，但根据各国防疫政策情况，需求会存在阶段性波动。 |
| 行业供给情况（产能、产量变化情况） | （1）2020年新冠疫情爆发初期，新冠检测供给端不足，后续随着国内企业复工复产以及越来越多的企业进入新冠检测产品市场，市场供给量已能基本满足市场需求；<br>（2）2021年底海外Omicron流行后，新冠检测需求短期内激增，但新冠检测产品供给量基本能满足市场需求量，供需基本平衡。 | |

报告期内公司体外诊断类细分产品毛利率情况如下：

| 项目 | 2021年度 | 2020年度 | 2019年度 |
| --- | --- | --- | --- |

| | 毛利率 | 变动情况 | 毛利率 | 变动情况 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 巴氏吸管 | 25.23% | -34.34% | 59.57% | 30.18% | 29.39% |
| 一次性病毒采样管 | 64.80% | -7.80% | 72.60% | - | - |
| 吸头 | 20.06% | -3.58% | 23.64% | -12.08% | 35.72% |
| PCR 管 | 87.36% | -0.12% | 87.48% | 36.65% | 50.83% |
| 其他体外诊断类耗材 | 57.74% | -1.85% | 59.59% | 1.01% | 58.58% |
| 体外诊断类耗材合计 | 42.89% | -19.09% | 61.98% | 19.74% | 42.24% |

如上表所示，公司应用于新冠检测的体外诊断类产品巴氏吸管、一次性病毒采样管、吸头和 PCR 管 2021 年毛利率均较 2020 年有所下滑，公司其他体外诊断类耗材报告期内毛利率较为稳定，分别为 58.58%、59.59%和 57.74%。

综上，公司用于新冠检测的体外诊断类产品毛利率已逐步回归至合理水平，其他体外诊断类耗材报告期内毛利率较为稳定。

**（四）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 获取公司收入成本明细表，分析报告期内细分产品占比结构、产品单价、产品单位成本、成本构成、波动原因等；分析报告期内体外诊断类耗材细分产品毛利率波动情况；

(2) 访谈公司销售负责人，了解外部市场变化、公司产品定价依据、报告期各期不同产品市场销售情况、产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等；

(3) 访谈公司生产负责人，了解报告期公司细分产品成本差异、成本结构差异、产品生产工艺是否发生改变等；

(4) 访谈公司生产负责人和研发负责人，了解公司产品用途与技术参数，与同行业公司的差异情况；

(5) 查阅同行业可比公司公开资料信息，了解产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况。比较分析同行业可比公司与公司在产品用途、技术参数及客户群体方面的异同，比较分析公司与同行业可比公司毛利率和毛利率变动趋势；

(6) 通过公开渠道查询国内外新冠疫情现状及防疫政策变化情况，并了解行业供需情况及产能产量变化情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司生物样本库类毛利率逐年增长，细胞培养类和体外诊断类毛利率先增长后下降，及微生物检测类毛利率最近一期下降原因合理，符合公司实际经营情况；

(2) 根据产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况，公司与选取的可比公司主要产品可比；

(3) 报告期内公司毛利率高于同行业可比公司且变动趋势不一致，主要系疫情相关产品收入占比和毛利率差异、公司多码合一冻存管收入占比及毛利率持续提升等原因；

(4) 综合国内外新冠疫情现状及防疫政策变化情况、行业供需情况及产能、产量变化情况以及公司体外诊断类产品毛利率波动情况，公司用于新冠检测的体外诊断类产品毛利率已逐步回归至合理水平，其他体外诊断类耗材报告期内毛利率较为稳定。

**十二、关于应收账款**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 1,213.44 万元、1,497.88 万元、2,489.21 万元和 2,835.35 万元，占流动资产的比例分别为 25.13%、25.57%、28.49%和 19.48%。报告期各期末，应收账款账龄在一年以内的余额占比达 96%以上。**

**(2) 报告期内，发行人应收账款周转率高于或接近行业均值，分别为 6.61 次、6.00 次、7.28 次和 4.66 次。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性，2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降的原因。**

**(2) 说明新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明是否需单项计提坏账准备及相关判断依据合理性。**

**(3) 说明发行人制定应收账款坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。(审核问询函问题第 14 条)**

**说明：**

**(一) 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性，2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降的原因**

1. 说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额及营业收入变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | 3,819.38 | 2,632.90 | 1,588.62 |
| 营业收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 应收账款余额变动 | 1,186.48 | 1,044.28 | 301.29 |
| 应收账款余额变动幅度 | 45.06% | 65.74% | 23.40% |
| 营业收入变动 | 3,444.56 | 6,745.42 | 1,345.54 |
| 营业收入变动幅度 | 22.40% | 78.17% | 18.47% |

2019 年和 2020 年，公司营业收入变动幅度与应收账款余额变动幅度趋势基本一致，具有匹配性。

2021 年，公司营业收入同比上升 22.40%，应收账款余额同比上升 45.06%，应收账款余额变动幅度大于营业收入变动幅度，主要原因系：公司与 SummerBio LLC 合作加深，当期收入增长较快，信用政策为“预付 50%货款，剩余 50%货款账期 30 天”，期末应收账款包含对其应收账款 804.70 万元，该笔货款已于 2022 年 1 月收回。剔除该笔应收账款，2021 年应收账款余额同比上升 14.50%，变动

幅度与当期营业收入变动幅度差异较小。

2. 报告期内公司应收账款周转率变动原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款周转率变动情况如下：

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 应收账款周转率（次/年） | 5.83 | 7.28 | 6.00 |

(1) 应收账款周转率变动原因

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 6.00 次、7.28 次和 5.83 次。2020 年公司应收账款周转率较 2019 年有所提升，主要系公司对新冠疫情检测相关产品新增客户账期较短，销售回款较好所致。

(2) 同行业可比公司应收账款周转率变动情况

单位：次/年

| 公司简称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 7.24 | 6.27 | 3.44 |
| 拱东医疗 | 6.46 | 6.01 | 5.10 |
| 昌红科技 | 4.62 | 5.86 | 4.06 |
| 平均值 | 6.11 | 6.05 | 4.20 |
| 硕华生命 | 5.83 | 7.28 | 6.00 |

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

如上表所示，报告期内公司应收账款周转率与同行业可比公司接近，具有合理性。

3. 2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降的原因

应收账款周转率的计算公式为营业收入除以应收账款平均余额，2021 年 1-9 月公司的应收账款周转率计算以 2021 年 1-9 月营业收入除以 2021 年期初与 2021 年 9 月末应收账款的平均余额，未年化处理，故 2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降。2021 年 1-9 月公司应收账款周转率年化后为 6.22 次，与 2020 年应收账款周转率 7.28 次差异较小。

综上所述，报告期各期公司应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动基本匹配，公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性；2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降主要系 2021 年 1-9 月数据未年化所致。

**（二）说明新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响，结合前述情况**

**及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明是否需单项计提坏账准备及相关判断依据合理性**

1. 新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响

新冠疫情影响：2020 年和 2021 年，由于新冠疫情的影响，公司生物样本库类和体外诊断类耗材部分被应用于新冠检测，市场需求较高，公司基于客户管理和销售回款的考虑，对新冠疫情检测相关产品的新增客户、小规模客户账期较短，加快了销售回款；对长期合作的客户信用政策未发生显著变化。公司应收账款回款未因疫情影响发生重大变化。

贸易政策影响：中美贸易摩擦发生后，公司部分美国客户与公司协商对销往美国地区的产品进行适当降价，以分摊关税措施带来的影响，公司仅对定价进行调整并未调整美国客户的信用政策，各期期末主要美国客户信用政策均未发生显著变化且回款良好。公司的应收账款回款未因贸易政策影响发生重大变化。

2. 主要应收账款客户资信情况及期后回款

(1) 主要应收账款客户资信情况分析

报告期各期，公司期末余额 100 万元以上应收账款客户资信情况分析如下：

| 客户名称 | 资信情况 |
| --- | --- |
| VWR | 全球生命科学服务行业知名企业。为北美和欧洲超过 25 万家药物、生命科学、化学、技术、食品加工和实验室耗材行业的客户提供超过 120 万种自有品牌或第三方品牌的产品和服务解决方案，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| SummerBio LLC | 公司生物样本库类耗材主要客户，主要业务为新冠检测，具有良好的偿债能力和信用状况。 |
| 合肥兰杰柯科技有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 2,000.00 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| 依科赛生物科技（太仓）有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 2,398.83 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| 江苏世泰实验器材有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 3,135.15 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| 宁波大世生命科技有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 500.00 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| 上海万格生物科技有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 1,052.63 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |
| 浙江东方基因生物制品股份有限公司 | 公司长期合作客户，注册资本 12,000.00 万元，具有较好的偿债能力和信用状况。 |

(2) 主要应收账款客户期后回款情况分析

报告期各期末，公司期末余额 100 万元以上应收账款客户占比分别为 48.12%、

49.49%和 62.99%，主要应收账款客户期后回款情况如下：

单位：万元

| 期间 | 公司名称 | 账面余额 | 占应收账款余额比例 | 回款金额（截至本问询函回复出具日） | 回款比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2021年度 | VWR | 987.24 | 25.85% | 987.24 | 100.00% |
| | SummerBio LLC | 804.70 | 21.07% | 804.70 | 100.00% |
| | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 352.78 | 9.24% | 352.78 | 100.00% |
| | 依科赛生物科技（太仓）有限公司 | 150.59 | 3.94% | 88.88 | 59.02% |
| | 江苏世泰实验器材有限公司 | 110.46 | 2.89% | 110.46 | 100.00% |
| | 合计 | 2,405.77 | 62.99% | 2,344.06 | 97.44% |
| 2020年度 | VWR | 546.04 | 20.74% | 546.04 | 100.00% |
| | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 293.70 | 11.15% | 293.70 | 100.00% |
| | 宁波大世生命科技有限公司 | 197.88 | 7.52% | 197.88 | 100.00% |
| | 上海万格生物科技有限公司 | 157.41 | 5.98% | 157.41 | 100.00% |
| | 浙江东方基因生物制品股份有限公司 | 108.01 | 4.10% | 108.01 | 100.00% |
| | 合计 | 1,303.03 | 49.49% | 1,303.03 | 100.00% |
| 2019年度 | VWR | 644.05 | 40.54% | 644.05 | 100.00% |
| | 合肥兰杰柯科技有限公司 | 120.43 | 7.58% | 120.43 | 100.00% |
| | 合计 | 764.48 | 48.12% | 764.48 | 100.00% |

如上表所示，截至本问询函回复出具日，报告期各期末余额 100 万元以上应收账款客户回款比例分别为 100.00%、100.00%和 97.44%，主要应收账款客户期后回款良好。

综上所述，新冠疫情、贸易政策变化未对公司应收账款回款造成重大影响，公司主要应收账款客户资信情况良好，期后回款情况良好，不存在需单项计提坏账准备的应收账款。

**（三）说明发行人制定应收账款坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据**

1. 公司制定应收账款坏账准备政策的依据

报告期内，公司制定应收账款坏账准备政策依据财政部 2017 年修订发布《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）和《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（财会〔2017〕14 号）（以下统称“新金融工具准则”），公司采用简化方法，按照单项认定及按信用风险特征组合计提坏账准备的方式，以相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司对涉诉及有充分证据证明不会发生或已发生预计信用损失的应收账款单项确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

确定组合的依据如下：

| 组合名称 | 确定组合的依据 | 计提方法 |
| --- | --- | --- |
| 信用组合 | 以应收账款账龄作为信用风险特征 | 按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提 |

2. 区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用风险损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，公司综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，公司以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司执行新金融工具准则，对应收款项坏账准备计提差异主要系计提方法的差异，对比如下：

| 项目 | 新金融工具准则 | 原金融工具准则 |
| --- | --- | --- |
| 计量方法差异 | 采用预期信用损失法对金融工具的减值进行处理，应当考虑包括前瞻性信息在内的各种可获得信息 | 公司采用已发生损失法对金融资产的减值进行处理，如有客观证据表明金融资产发生减值的，应当计提减值准备 |

| 项目 | 新金融工具准则 | 原金融工具准则 |
| --- | --- | --- |
| 损失率确定基础差异 | 公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 | 公司根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现实情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此估算本年应计提的坏账准备 |

公司采用新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。同时，公司采用新金融工具准则要求预期信用损失率确定基础由“根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率”改为“参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测的预期信用损失率”，但基于谨慎性，公司具体计提比例未发生变动。对于应收账款，新旧金融工具准则下具体计提如下：

| 新金融工具准则 | | 原金融工具准则 | |
| --- | --- | --- | --- |
| 具体计提方法 | 公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。 | 具体计提方法 | 账龄分析法组合，根据其账龄按公司制定的坏账准备比例 |
| 计提比例： | | 计提比例： | |
| 1 年以内（含，下同） | 5.00% | 1 年以内（含，下同） | 5.00% |
| 1-2 年 | 20.00% | 1-2 年 | 20.00% |
| 2-3 年 | 50.00% | 2-3 年 | 50.00% |
| 3 年以上 | 100.00% | 3 年以上 | 100.00% |

新旧金融工具准则下报告期各期公司坏账准备计提情况一致，具体原因分析如下：

根据各账龄迁徙率平均值为基础计算各账龄区间的历史损失率：

2021 年 12 月 31 日

| 账龄 | 2018-2019 迁徙率 | 2019-2020 迁徙率 | 2020-2021 迁徙率 | 迁徙率（平均值） | | 历史损失率 | 历史损失率计算过程 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 年以内 | 1.11% | 4.54% | 3.23% | a | 2.96% | 0.45% | a*b*c*d |
| 1 至 2 年 | 22.09% | 22.02% | 9.37% | b | 17.83% | 15.25% | b*c*d |
| 2 至 3 年 | 85.87% | | | c | 85.87% | 85.57% | c*d |
| 3 年以上 | 99.65% | | | d | 99.65% | 99.65% | d |

续上表

2020 年 12 月 31 日

| 账龄 | 2017-2018 迁徙率 | 2018-2019 迁徙率 | 2019-2020 迁徙率 | 迁徙率（平均值） | | 历史损失率 | 历史损失率计算过程 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 年以内 | 0.67% | 1.11% | 4.54% | a | 2.11% | 0.27% | a*b*c*d |
| 1 至 2 年 | 4.43% | 22.09% | 22.02% | b | 16.18% | 12.72% | b*c*d |
| 2 至 3 年 | 71.97% | 85.87% | | c | 78.92% | 78.64% | c*d |
| 3 年以上 | | 99.65% | | d | 99.65% | 99.65% | d |

续上表

2019 年 12 月 31 日

| 账龄 | 2016-2017 迁徙率 | 2017-2018 迁徙率 | 2018-2019 迁徙率 | 迁徙率（平均值） | | 历史损失率 | 历史损失率计算过程 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 年以内 | 0.97% | 0.67% | 1.11% | a | 0.92% | 0.20% | a*b*c*d |
| 1 至 2 年 | 55.34% | 4.43% | 22.09% | b | 27.29% | 21.46% | b*c*d |
| 2 至 3 年 | | 71.97% | 85.87% | c | 78.92% | 78.64% | c*d |
| 3 年以上 | | | 99.65% | d | 99.65% | 99.65% | d |

报告期各期末，公司在账龄组合下的账龄分布主要在三年以内，仅 2019 年末有较小金额的账龄 3 年以上的应收账款，统计的回收率参考价值较小，故无法获取 3 年以上的应收账款迁徙率数据，结合当前以及未来的经济状况，根据谨慎性原则，公司将 3 年以上的迁徙率调整为 100.00%。

公司结合历史款项回收率、历史坏账计提率以及历史账龄的分布情况，同时考虑宏观经济因素，市场的供求情况以及公司所处行业行情变化对公司的影响，对应收账款历史损失率做前瞻性调整，且自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，公司的客户结构及其信用状况较 2018 年未发生重大变化，充分考虑到报告期内数据的可比性，遵循谨慎性原则，预期信用损失率与账龄分析法下坏账准备计提比例保持一致，最终将 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上账龄历史平均损失率进行调整并取整后计算出预期信用损失率为 5%、20%、50%、100%，已充分预计相关风险，故新旧金融工具准则下公司各类组合坏账准备计提情况一致。

3. 同行业可比公司坏账准备计提政策比较

| 公司简称 | 应收账款坏账准备政策 | 账龄 | 应收账款计提比例 |
|---|---|---|---|

| 公司简称 | 应收账款坏账准备政策 | 账龄 | 应收账款计提比例 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备 | 1 年以内 | 5.00% |
| | | 1 至 2 年 | 20.00% |
| | | 2 至 3 年 | 50.00% |
| | | 3 年以上 | 100.00% |
| 拱东医疗 | 根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备 | 1 年以内 | 5.00% |
| | | 1 至 2 年 | 20.00% |
| | | 2 至 3 年 | 50.00% |
| | | 3 年以上 | 100.00% |
| 昌红科技 | 对存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失 | 3 个月以内 | |
| | | 4-12 个月 | 5.00% |
| | | 1-2 年 | 20.00% |
| | | 2-3 年 | 50.00% |
| | | 3 年以上 | 100.00% |
| 硕华生命 | 根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备 | 1 年以内 | 5.00% |
| | | 1 至 2 年 | 20.00% |
| | | 2 至 3 年 | 50.00% |
| | | 3 年以上 | 100.00% |

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司应收账款坏账准备政策合理，新旧金融工具准则下公司各类组合坏账准备计提无差异，与同行业可比公司计提政策不存在显著差异，公司报

告期应收账款坏账准备计提充分。

**（四）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 函证

综合考虑应收账款余额及收入金额，选取报告期各期大额和各期变动的主要客户，对其应收账款余额和交易事项进行了函证。针对回函差异情况，就差异事项进行了逐项核实；针对未回函样本，执行了替代程序，通过获取相关的销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、客户签收单/提单/报关单、销售发票等原始单据，验证应收账款余额的真实性和准确性。

报告期各期函证情况如下：

单位：万元、家

| 项目 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
|---|---|---|---|
| 发函客户家数 | 104 | 106 | 105 |
| 应收账款账面余额 | 3,819.38 | 2,632.90 | 1,588.62 |
| 发函金额 | 3,481.15 | 2,324.34 | 1,462.44 |
| 发函比例 | 91.14% | 88.28% | 92.06% |
| 回函金额 | 3,269.42 | 2,249.78 | 1,396.35 |
| 回函比例（回函金额/应收账款账面余额） | 85.60% | 85.45% | 87.90% |
| 替代测试金额 | 211.74 | 74.55 | 66.09 |
| 客户函证总体核查比例 | 91.14% | 88.28% | 92.06% |

(2) 走访或视频访谈

综合考虑报告期内客户收入金额，对各期主要客户、各期收入较大的新增客户、收入增幅较大的老客户、当期回款占收入比例较低的客户进行实地走访或视频访谈。

报告期各期，对客户的访谈比例如下：

| 年份 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 走访或访谈家数（家） | 86 | 113 | 85 |
| 应收账款余额（万元） | 3,819.38 | 2,632.90 | 1,588.62 |
| 走访或访谈涵盖金额（万元） | 3,185.90 | 2,263.09 | 1,444.08 |
| 走访或访谈涵盖比率 | 83.41% | 85.95% | 90.90% |

(3) 其他核查程序

1) 访谈公司销售负责人，了解报告期内主要应收账款客户的销售情况、信用期、应收账款余额变动情况及变动原因，了解新冠疫情、贸易政策变化是否影响应收账款回款；

2) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开披露资料，将公司报告期内的应收账款周转率和坏账准备计提比例与同行业可比公司进行对比，分析公司坏账准备计提的充分性；

3) 获取报告期内公司应收账款明细表，分析应收账款账龄的统计方法，关注账龄较长的客户，重新测算其按照账龄分析法计提的坏账准备。评价预期信用损失率确定的合理性，并分析报告期各期应收账款余额变动趋势及幅度与当期营业收入变动的匹配情况及合理性；

4) 通过公开信息渠道查询外销主要国家或地区的贸易政策、新冠疫情趋势及现状，分析新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响；

5) 查阅公司报告期主要客户、主要应收账款客户的合同和期后回款情况，了解报告期内上述客户信用政策是否存在变动情况，分析坏账准备计提是否充分；

6) 检查与应收账款相关信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动基本匹配，2021年略有差异主要系 SummerBio LLC 期末应收账款影响，具有合理性；

(2) 公司应收账款周转率变动主要系新冠检测相关业务影响，各期应收账款周转率与同行业公司不存在显著差异，具有合理性；2021 年 1-9 月应收账款周转率大幅下降主要系 2021 年 1-9 月数据未年化所致；

(3) 新冠疫情、贸易政策变化未对公司应收账款回款造成影响，公司主要应收账款客户资信情况良好、期后回款情况良好，不存在需单项计提坏账准备的应收账款；

(4) 公司对应收账款的坏账计提处理符合《企业会计准则》相关规定，新旧金融工具准则下报告期各期公司各类组合坏账准备计提无差异，与同行业可比公司计提政策不存在显著差异，公司报告期应收账款坏账准备计提充分；

(5) 公司报告期各期末的应收账款真实、准确、完整。

**十三、关于存货**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 1,329.17 万元、1,501.81 万元、2,011.59 万元和 2,926.90 万元，占流动资产比例分别为 27.52%、25.64%、23.02%和 20.11%，存货主要由原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、发出商品构成，主要为原材料和库存商品，其中库存商品占比约 50%。**

**(2) 报告期各期末，发行人存货账面余额呈逐年增长趋势。报告期内，发行人存货周转率分别为 3.28 次、3.12 次、3.57 次和 2.29 次，低于可比公司存货周转率平均值(5.07 次、5.38 次、5.30 次和 3.68 次) 。报告期各期末，发行人存货跌价准备分别为 71.02 万元、70.87 万元、147.53 万元和 181.64 万元。**

**请发行人：**

**(1) 结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性；结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配。**

**(2) 结合报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等具体情况。**

**(3) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性。**

**(4) 说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析并说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况及核查结论。(审核问询函问题第 15 条)**

**说明：**

**(一) 结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性；结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配**

1. 结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

(1) 存货构成及变动情况

报告期各期末，公司存货构成及变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021/12/31 | | 2020/12/31 | | 2019/12/31 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 账面余额 | 变动率 | 账面余额 | 变动率 | 账面余额 |
| 原材料 | 887.05 | 11.11% | 798.34 | 72.18% | 463.67 |
| 在产品 | 542.13 | 79.35% | 302.27 | 28.28% | 235.64 |
| 库存商品 | 1,534.84 | 56.34% | 981.72 | 23.42% | 795.46 |
| 委托加工物资 | 8.85 | -70.86% | 30.37 | 37.73% | 22.05 |
| 发出商品 | 207.92 | 347.91% | 46.42 | -16.93% | 55.88 |
| 存货合计 | 3,180.79 | 47.32% | 2,159.12 | 37.29% | 1,572.69 |
| 营业成本 | 8,559.14 | 28.35% | 6,668.85 | 43.60% | 4,643.89 |

报告期内，随着公司经营规模不断增长，公司原材料、在产品和库存商品等存货规模逐年增加，公司存货余额变动趋势和营业成本变动趋势基本一致。

(2) 结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司存货周转天数相对稳定，拆分至原材料周转天数、在产品+委托加工物资周转天数和库存商品+发出商品周转天数具体如下：

单位：万元、次/年、天

| 项目 | 2021 年度<br>/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度<br>/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度<br>/2019 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 存货平均账面余额 | 2,669.96 | 1,865.90 | 1,486.44 |
| 营业成本 | 8,559.14 | 6,668.85 | 4,643.89 |
| 周转率 | 3.21 | 3.57 | 3.12 |
| 存货周转天数 | 112.30 | 100.73 | 115.23 |
| 原材料周转天数 | 35.44 | 34.06 | 35.13 |
| 在产品+委托加工物资周转天数 | 18.58 | 15.93 | 19.30 |
| 库存商品+发出商品周转天数 | 58.27 | 50.73 | 60.80 |

注：存货平均账面余额为期初期末平均数

公司存货周转天数和存货规模的合理性分析如下：

1）采购流程及周期

公司整体采用“以产定购”的采购模式，由采购部结合生产计划和生产排期按需采购，为确保生产正常有序的进行，对于主要原材料和包装材料等会设置适当的安全库存。报告期内，公司主要原材料如塑料颗粒等采购周期为 15-30 天，包装材料等采购周期为 20-30 天不等。报告期内公司采购流程及周期、安全库存设置均未发生较大变化。

报告期内公司原材料周转天数分别为 35.13 天、34.06 天和 35.44 天，较为稳定，且与公司采购流程及周期、安全库存情况契合，报告期各期末原材料逐期增加系公司结合生产计划和生产排期按需采购并保证安全库存所致，具有合理性。

2）生产流程及周期

公司生产计划部根据销售订单和库存情况制定生产计划，各生产车间依据生产计划完成排单生产。同时，公司根据 ODM/OEM 产品与其他产品的不同特点分别采用“以销定产”和“安全库存”的方式组织生产。

从生产环节来看，公司生产工艺流程主要包括注塑、吹塑、挤出、热合、蚀刻、定型、检验、灭菌、入库等环节，其中注塑、吹塑和挤出工艺为公司主要工艺环节，从投料到产成品完工入库的时间周期总体在 2-5 天，生产周期相对较短。

由于公司产品规格型号众多，公司一般采用批量生产模式，并在注塑、吹塑和挤出等工艺完成后的半成品阶段，针对通用型号半成品进行适当备货，备货周期一般 15 天左右，以便在获取下游客户订单后可以较快供货。

报告期各期，公司在产品+委托加工物资周转天数分别为 19.30 天、15.93 天和 18.58 天，较为稳定且与公司生产流程及周期契合。在产品+委托加工物资 2020 年期末增长较少，2021 年期末增长较多主要系：①公司 2021 年末考虑到 2022年春节假期面临生产员工放假，为保障后端生产环节和销售环节不受影响，前瞻性组织生产加大对在产品的储备；②2021年末公司四号厂房部分投入使用，公司血清移液管等产品前端生产能力增加，期末留存了部分未经过检验、包装、灭菌等环节的半成品，报告期各期末在产品+委托加工物资逐期增加具有合理性。

3）销售流程及周期

报告期内，公司产品销售以 ODM/OEM 模式和经销模式为主，其中 ODM/OEM 类订单一般采取“以销定产”方式，基于订单量差异产成品备货周期大约在 30 天；经销模式下公司基于历史销售情况、在手订单与市场需求，对产成品进行备货，备货周期约为 60 天。

下游销售收入实现环节周期主要按境内境外客户划分：其中境内销售情况下，公司产品销售市场主要分布在华东和华北，运输周期通常为 5 天以内；境外销售情况下，公司产品市场主要分布在欧洲和北美，境外销售以海运为主，从公司处发货至获取报关单、提单确认收入，周期通常为 5-10 天。

报告期各期公司库存商品+发出商品周转天数分别为 60.80 天、50.73 天和 58.27 天，与公司销售流程及周期契合。2020 年周转天数略有下降主要系 2020 年公司新冠检测类产品周转率较高。

报告期各期末，公司库存商品+发出商品逐期增加，其中 2020 年末增长幅度低于营业成本的增长幅度，主要原因系公司新冠检测相关产品市场需求旺盛，产品生产和发货销售速度较快。

2021 年公司库存商品+发出商品余额的增长幅度高于营业成本的增长幅度，主要系以下原因：①受境外新冠疫情加重影响，海运受阻，境外销售产品的销售周期变长，2021 年末公司已发货尚未取得报关单、提单的发出商品和尚未发货的外销 ODM/OEM 订单存货余额增加；②2021 年末公司四号厂房部分投入使用，

公司优化生产仓储布局后产能得到提升，为满足下游客户及时供货需求，公司基于市场需求情况增加了非 ODM/OEM 成品备货。

综上所述，公司材料采购、生产及销售周期与公司各类存货周转天数总体相匹配，公司存货报告期各期末逐年增长主要系生产及销售规模增长的合理备货，与实际经营情况相符。

2. 说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性

报告期各期末，公司库存商品账面余额及周转情况如下所示：

单位：万元、次/年、天

| 项目 | 2021 年度/2021 年 12 月 31 日 | 2020 年度/2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度/2019 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 库存商品期末账面余额 | 1,534.84 | 981.72 | 795.46 |
| 期末库存商品余额占比 | 48.25% | 45.47% | 50.58% |
| 库存商品平均账面余额 | 1,258.28 | 888.59 | 741.05 |
| 营业成本 | 8,559.14 | 6,668.85 | 4,643.89 |
| 库存商品周转率 | 6.80 | 7.51 | 6.27 |
| 库存商品周转天数 | 52.92 | 47.97 | 57.45 |

报告期各期末，公司库存商品账面余额为 795.46 万元、981.72 万元和 1,534.84 万元，占存货余额比例分别为 50.58%、45.47%和 48.25%，报告期各期末库存商品占比较大的原因及合理性如下：

(1) 耗材产品种类较多，下游需求多样化

生命科学实验与检测耗材品类丰富，公司目前供应不同规格型号产品超过 600 种，覆盖生物样本库、细胞培养、体外诊断和微生物检测四大应用领域。下游客户往往会在单笔订单中同时采购多类别多规格产品，而公司一般需在备齐订单全部存货后向客户发货。因此，一方面公司会在库存商品中常备常规性耗材，以保证下游客户的多样化需求和约定交期；另一方面报告期各期末尚未完全备货的在手订单导致库存商品较高。

(2) 非 ODM 产品安全库存的模式

公司对非 ODM 产品采用“安全库存”的方式组织生产，为满足下游客户对供货及时性的要求，减少从订单下达到交付订单的周期，根据历史销售情况、在手订单与市场需求，制定了安全库存，其中经销模式下公司为满足下游经销商及时性需求，备货周期约为 60 天。

(3) 库存商品周转天数稳定，且与销售流程及周期匹配

报告期各期，公司库存商品周转天数分别为 57.45 天、47.97 天和 52.92 天，而公司销售流程及周期整体约为 30-60 天，并需要一定的运输周期，公司库存商品周转天数与销售流程及周期匹配。同时公司经营规模扩大、境外客户较多，综合考虑下游需求和运输周期，公司逐步增加存货的备货。

(4) 2021 年受境外新冠疫情加重影响，海运受阻，境外销售产品的销售周期变长，2021 年末公司尚未发货的外销 ODM/OEM 订单库存商品余额增加。

综上所述，报告期各期末公司存货构成中库存商品占比较大主要系产品种类、库存计划、外销运力等因素影响，公司库存商品周转天数与销售流程及周期匹配，存货构成中库存商品占比较大具有合理性。

3. 结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明公司存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配

报告期内，公司根据生产排期主要采用“以产定购”对原材料进行采购备货，采用“以销定产+安全库存”的方式组织生产，公司主要原材料如塑料颗粒等采购周期主要为 15-30 天，包装材料等采购周期为 20-30 天不等，产品生产从投料到产成品完工入库的时间周期约 2-5 天，并对通用型号半成品进行适当备货。报告期内，公司存货结构与经营模式、经营特点、生产周期相匹配，具体详见本题回复之“（一）”之“1、结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性”。

报告期各期期末，公司在手订单与存货产成品（包括库存商品和发出商品）余额的匹配情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
| --- | --- | --- | --- |
| 库存商品+发出商品结存金额 | 1,742.76 | 1,028.14 | 851.33 |
| 在手订单覆盖金额 | 701.39 | 471.35 | 462.03 |
| 在手订单覆盖率 | 40.25% | 45.84% | 54.27% |

报告期各期末，公司存货产成品订单覆盖率保持在 40%-55%之间，公司存货余额与在手订单变动趋势整体一致。

2020 年末在手订单覆盖率下降，主要系公司结合新冠疫情下的市场需求，

增加备货所致；2021 年末在手订单覆盖率下降，主要原因系：因 2022 年春节员工放假，公司提早备货，并综合考虑 2022 年一季度销售预期、经销产品备货周期、国际货运速度等因素，对生物样本库类和细胞培养类耗材增加了一定量的通用备货。

报告期各期，公司根据在手订单与安全库存情况安排生产计划，产销率基本维持在 90%以上的较高水平，公司存货结构与生产经营特点相符，与客户订单需求、生产计划相匹配。

**（二）结合报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等具体情况**

1. 结合报告期各期公司原材料领用及产品产销率情况分析并说明公司是否存在库龄较长或呆滞的存货

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021/12/31 | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1 年以内 | | 1 年以上 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 原材料 | 793.24 | 89.42% | 93.81 | 10.58% |
| 在产品 | 542.13 | 100.00% | | |
| 库存商品 | 1,274.32 | 83.03% | 260.52 | 16.97% |
| 委托加工物资 | 8.85 | 100.00% | | |
| 发出商品 | 207.92 | 100.00% | | |
| 合计 | 2,826.46 | 88.86% | 354.33 | 11.14% |
| 项目 | 2020/12/31 | | | |
| | 1 年以内 | | 1 年以上 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 原材料 | 701.56 | 87.88% | 96.79 | 12.12% |
| 在产品 | 302.27 | 100.00% | | |
| 库存商品 | 865.84 | 88.20% | 115.87 | 11.80% |
| 委托加工物资 | 30.37 | 100.00% | | |
| 发出商品 | 46.42 | 100.00% | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 合计 | 1,946.46 | 90.15% | 212.66 | 9.85% |
| 项目 | 2019/12/31 | | | |
| | 1 年以内 | | 1 年以上 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 原材料 | 383.21 | 82.65% | 80.46 | 17.35% |
| 在产品 | 235.64 | 100.00% | | |
| 库存商品 | 662.5 | 83.29% | 132.96 | 16.71% |
| 委托加工物资 | 22.05 | 100.00% | | |
| 发出商品 | 55.88 | 100.00% | | |
| 合计 | 1,359.27 | 86.43% | 213.42 | 13.57% |

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货余额分别为 213.42 万元、212.66 万元和 354.33 万元，占各期末存货比例分别为 13.57%、9.85%和 11.14%，占比较低。1 年以上库龄存货均为原材料和库存商品，具体分析如下：

(1) 1 年以上库龄原材料原因分析

公司 1 年以上库龄原材料具体如下：

单位：万元

| 原材料类别 | 2021/12/31 | | 2020/12/31 | | 2019/12/31 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 塑料颗粒 | 16.20 | 17.27% | 13.07 | 13.50% | 15.63 | 19.43% |
| 包装材料 | 32.06 | 34.18% | 44.01 | 45.47% | 39.46 | 49.04% |
| 产品组件 | 35.04 | 37.36% | 32.61 | 33.70% | 17.64 | 21.92% |
| 五金及其他 | 10.51 | 11.20% | 7.09 | 7.32% | 7.73 | 9.60% |
| 合计 | 93.81 | 100.00% | 96.79 | 100.00% | 80.46 | 100.00% |

如上表所示，报告期内，公司库龄 1 年以上的原材料主要为包装材料和产品组件。公司为了确保生产效率及生产质量对部分原材料设置安全库存，一年以上包装材料和产品组件主要包括不同规格型号包装袋、滤芯等，适配下游不同规格型号产品、不同客户的需求。报告期各期末公司库龄 1 年以上的原材料金额较小，保持稳定。

报告期内公司原材料采购和原材料领用情况如下所示：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 原材料采购金额 | 4,438.30 | 3,448.72 | 2,341.32 |
| 原材料领用金额 | 4,349.60 | 3,114.05 | 2,320.43 |
| 比例（原材料领用金额/原材料采购金额） | 98.00% | 90.30% | 99.11% |

报告期内，公司原材料领用金额占原材料采购金额比例较高，分别为99.11%、90.30%和 98.00%，2020 年度略有下降系公司业务规模增长较快，为满足生产需求，原材料安全库存量增加所致。

公司报告期各期原材料领用情况良好，仅少量原材料由于生产工艺改进等因素出现呆滞情况，各期末金额分别为 10.46 万元、11.01 万元和 19.06 万元，金额相对较小，已全额计提存货跌价准备。

综上所述，公司原材料领用情况良好，库龄 1 年以上的原材料主要为多规格多型号产品备货的原材料，呆滞情况较少，且已对呆滞部分全额计提存货跌价准备。

(2) 1 年以上库龄库存商品原因分析

报告期各期，公司库龄 1 年以上库存商品余额分别为 132.96 万元、115.87 万元和 260.52 万元，2021 年末库龄 1 年以上库存商品增长较多，主要为公司购置的防护类产品。

报告期内公司主要产品产销量、产销率情况如下：

单位：万 PCS

| 品类 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 生物样本库类 | 自有产量 | 6,832.75 | 4,247.37 | 1,980.97 |
| | 成品外购量 | 65.35 | 54.09 | 1.95 |
| | 小计 | 6,898.10 | 4,301.46 | 1,982.92 |
| | 销售数量 | 6,763.31 | 4,146.34 | 1,919.55 |
| | 产销率 | 98.05% | 96.39% | 96.80% |
| 细胞培养类 | 自有产量 | 13,566.80 | 7,210.96 | 8,797.59 |
| | 成品外购量 | 603.04 | 1,040.48 | 461.87 |
| | 小计 | 14,169.84 | 8,251.44 | 9,259.46 |
| | 销售数量 | 13,062.01 | 8,187.22 | 8,722.24 |
| | 产销率 | 92.18% | 99.22% | 94.20% |
| 体外诊断类 | 自有产量 | 38,610.81 | 39,947.34 | 31,868.65 |
| | 成品外购量 | 5,640.47 | 5,993.68 | 1,946.92 |

| 品类 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 小计 | 44,251.28 | 45,941.03 | 33,815.58 |
| | 销售数量 | 42,531.06 | 44,734.19 | 32,212.52 |
| | 产销率 | 96.11% | 97.37% | 95.26% |
| 微生物检测类 | 自有产量 | 191.47 | 647.53 | 879.76 |
| | 成品外购量 | 2,078.61 | 1,225.79 | 834.63 |
| | 小计 | 2,270.08 | 1,873.32 | 1,714.38 |
| | 销售数量 | 2,017.28 | 1,758.32 | 1,801.88 |
| | 产销率 | 88.86% | 93.86% | 105.10% |

如上表所示，报告期各期公司主要产品产销率均较高，主要产品销售情况良好，不存在滞销情形，仅存在少量产品因对客户需求预期偏差导致备货较多等原因而出现呆滞情况，报告期各期末呆滞库存商品金额分别为 61.62 万元、44.54 万元和 61.56 万元，金额相对较小，且公司已全额计提存货跌价准备。

综上所述，公司产销率较高，库存商品呆滞情况较少，且已对呆滞部分全额计提存货跌价准备。

2. 说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等具体情况

(1) 报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属

| 项目 | 存货项目 | 存放地点 | 存放地权属 | 具体状态 | 盘点情况 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2021/12/31 | 原材料 | 自有库房 | 公司 | 良好 | 2021 年 12 月 30-31 日公司执行盘点程序 |
| | 库存商品 | 自有库房、租赁仓库 | 公司、浙江泰邦软管有限公司 | 良好 | |
| 2020/12/31 | 原材料 | 自有库房 | 公司 | 良好 | 2021 年 1 月 2-3 日公司执行盘点程序 |
| | 库存商品 | 自有库房 | 公司 | 良好 | |
| 2019/12/31 | 原材料 | 自有库房 | 公司 | 良好 | 2019 年 12 月 31 日至 2020 年 1 月 1 日公司执行盘点程序 |
| | 库存商品 | 自有库房 | 公司 | 良好 | |

(2) 报告期各期末原材料、库存商品的盘点过程

报告期各期末，公司原材料、库存商品的盘点过程如下：

财务部拟定盘点计划，报经总经理批准后以通知形式发出。盘点通知主要包括以下内容：1）盘点内容及范围；2）盘点小组组成人员，包括盘点负责人、盘点人、监盘人及协助人员；3）盘点时间要求；4）事前准备工作，如物料规整及

标识；5）盘点期间物料流动注意事项及要求。

盘点日，资产管理部门向盘点小组说明盘点准备工作情况，财务部编制《盘点表》，盘点人由资产归口管理部门指派，负责点计数量，监盘人由财务部指派负责监盘、记录，并与盘点人核对，确认点计数量无误；盘点时，要求核实物料的批次库龄、是否闲置、积压、质量状况并记录。

盘点结束后，盘点小组成员对数量差异、闲置积压及质量状况不佳的物料与资产管理部门再次核实，盘点负责人根据盘点情况编制《盘点总结》，主要详述盘点的异常状况，与资产管理部门商讨的措施建议等，《盘点总结》报总经理及分管副总，由分管副总协调后续处理。

**（三）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性**

报告期各期末，公司主要库存商品（含发出商品）单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本比较情况如下：

单位：元/PCS、万元

| 项目 | | 2021 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 结存金额 | 结转营业成本部分产品单位成本 | 库存商品单位成本 | 单位成本差异 | 差异率 |
| 生物样本库类 | 1.4ml 冻存管（3.03.01.131434） | 37.60 | 0.1390 | 0.1360 | 0.0030 | 2.16% |
| | 1.5ml 冻存管 | 24.61 | 0.2064 | 0.1908 | 0.0155 | 7.53% |
| | 2.0ml 冻存管 | 28.58 | 0.1916 | 0.1777 | 0.0139 | 7.25% |
| 细胞培养类 | 2ml 血清移液管 | 99.08 | 0.1781 | 0.1764 | 0.0017 | 0.97% |
| | 5ml 血清移液管 | 62.11 | 0.2331 | 0.2337 | -0.0006 | -0.27% |
| | 10ml 血清移液管 | 66.63 | 0.2753 | 0.2748 | 0.0005 | 0.20% |
| | 25ml 血清移液管（3.14.3698） | 47.93 | 0.3348 | 0.3547 | -0.0199 | -5.94% |
| | 50ml 离心管 | 50.76 | 0.2632 | 0.2760 | -0.0128 | -4.87% |
| | 外采 15ml 离心管 | 13.23 | 0.3098 | 0.3009 | 0.0089 | 2.86% |
| | 外采 50ml 离心管 | 13.55 | 0.4060 | 0.3894 | 0.0166 | 4.09% |
| 体外诊断类 | 巴氏吸管 | 234.47 | 0.0399 | 0.0459 | -0.0060 | -15.07% |
| | 滤芯吸头 | 81.16 | 0.1152 | 0.1053 | 0.0099 | 8.57% |
| | 试剂板 | 17.15 | 0.0646 | 0.0620 | 0.0026 | 4.03% |

| 项目 | | 2021 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 结存金额 | 结转营业成本部分产品单位成本 | 库存商品单位成本 | 单位成本差异 | 差异率 |
| 微生物检测类 | 样品袋 | 38.07 | 0.3087 | 0.2900 | 0.0187 | 6.05% |
| | 平口袋 | 42.68 | 0.2049 | 0.1952 | 0.0097 | 4.71% |
| | 全表面均质膜过滤袋 | 74.78 | 0.3575 | 0.3701 | -0.0126 | -3.53% |
| 其他 | 防护手套 | 137.68 | 0.5225 | 0.5455 | -0.0230 | -4.40% |
| | 防护口罩 | 38.19 | 0.8016 | 0.7913 | 0.0104 | 1.29% |
| | 125ml 透气盖细胞摇瓶（C9.281200） | 10.91 | 12.0992 | 11.5044 | 0.5948 | 4.92% |

续上表

| 项目 | | 2020 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 结存金额 | 结转营业成本部分产品单位成本 | 库存商品单位成本 | 单位成本差异 | 差异率 |
| 生物样本库类 | 0.5ml 冻存管 | 22.06 | 0.1900 | 0.2010 | -0.0110 | -5.82% |
| | 2.0ml 冻存管 | 25.43 | 0.1846 | 0.1698 | 0.0148 | 8.02% |
| | 1.5ml 冷冻管（带刻度） | 11.93 | 0.1795 | 0.1677 | 0.0118 | 6.57% |
| 细胞培养类 | 2ml 血清移液管 | 25.57 | 0.1567 | 0.1456 | 0.0111 | 7.07% |
| | 5ml 血清移液管 | 21.32 | 0.2268 | 0.2083 | 0.0185 | 8.14% |
| | 10ml 血清移液管 | 43.65 | 0.2341 | 0.2218 | 0.0123 | 5.27% |
| | 15ml 尖底离心管（3.04.91.411002） | 10.09 | 0.1685 | 0.1686 | -0.0001 | -0.05% |
| | 50ml 离心管 | 30.21 | 0.2724 | 0.2517 | 0.0207 | 7.59% |
| 体外诊断类 | 试剂板 | 14.93 | 0.0561 | 0.0520 | 0.0041 | 7.36% |
| | 巴氏吸管 | 163.06 | 0.0386 | 0.0351 | 0.0034 | 8.87% |
| | 滤芯吸头 | 55.33 | 0.1145 | 0.1104 | 0.0041 | 3.59% |
| | 无滤芯吸头 | 30.68 | 0.0272 | 0.0309 | -0.0036 | -13.23% |
| 微生物检测类 | 样品袋 | 30.60 | 0.2765 | 0.3162 | -0.0397 | -14.35% |
| | 平口袋 | 17.64 | 0.1743 | 0.1739 | 0.0004 | 0.21% |
| | 全表面均质膜过滤袋 | 34.60 | 0.3146 | 0.3368 | -0.0222 | -7.05% |
| 其他 | 防护口罩（医用外科儿童型） | 44.66 | 0.8407 | 0.7915 | 0.0492 | 5.86% |
| | 80 抽杀菌湿巾 | 22.97 | 6.9913 | 6.8194 | 0.1719 | 2.46% |

续上表

| 项目 | 2019 年度 |
|---|---|

| | | 结存金额 | 结转营业成本部分产品单位成本 | 库存商品单位成本 | 单位成本差异 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 生物样本库类 | 1.5ml 冻存管 | 28.47 | 0.2176 | 0.2028 | 0.0148 | 6.81% |
| | 2.0ml 冻存管 | 11.61 | 0.1996 | 0.2125 | -0.0129 | -6.48% |
| | 1.5ml 冷冻管（无刻度） | 15.14 | 0.0890 | 0.0865 | 0.0024 | 2.75% |
| 细胞培养类 | 1ml 血清移液管 | 12.73 | 0.1449 | 0.1503 | -0.0055 | -3.78% |
| | 2ml 血清移液管 | 41.36 | 0.1555 | 0.1545 | 0.0010 | 0.62% |
| | 5ml 血清移液管 | 27.82 | 0.2315 | 0.2278 | 0.0036 | 1.57% |
| | 10ml 血清移液管 | 36.04 | 0.2421 | 0.2395 | 0.0026 | 1.05% |
| | 15ml 离心管 | 18.03 | 0.1897 | 0.1946 | -0.0049 | -2.57% |
| | 50ml 离心管 | 18.46 | 0.2706 | 0.2747 | -0.0041 | -1.52% |
| 体外诊断类 | 巴氏吸管 | 190.51 | 0.0400 | 0.0402 | -0.0002 | -0.56% |
| | 挤压式血沉管 L603 | 21.21 | 0.2136 | 0.2108 | 0.0029 | 1.34% |
| | 滤芯吸头 | 48.25 | 0.1115 | 0.1208 | -0.0093 | -8.33% |
| 微生物检测类 | 样品袋 | 18.91 | 0.2800 | 0.3075 | -0.0275 | -9.82% |
| | 平口袋 | 12.42 | 0.1821 | 0.1934 | -0.0113 | -6.22% |
| | 全表面均质膜过滤袋 | 24.98 | 0.3224 | 0.2999 | 0.0225 | 6.97% |
| 其他 | 防护手套（乳胶手套） | 27.23 | 0.1878 | 0.1918 | -0.0039 | -2.10% |

注：2020 年度、2021 年度结转营业成本部分产品单位成本已剔除运杂费

报告期各期末，公司主要库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异较小，差异主要系公司结转至营业成本部分产品单位成本为期间成本，采用月末一次加权平均法，因原材料各月采购价格波动、各规格产量占比波动及产量变动导致的单位人工及制造费用变化，使得各月产品成本存在一定波动，而库存商品结存单位成本为时点成本，与期间成本存在一定差异。此外公司当期销售部分和结存部分产品细类及结构占比的差异，亦会导致库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的差异。

报告期各期末，结存单位成本差异率较高的产品具体分析如下：

2021 年末，公司巴氏吸管结存单位成本高于当期结转单位成本 15.07%，主要系巴氏吸管细分规格较多，同时因包装、刻度等区别导致单位成本存在较大差异，公司 2021 年末结存的巴氏吸管单支包装及大规格产品占比较当期销售更高，故单位成本相对较高。

2020 年末，公司样品袋结存单位成本高于当期结转单位成本 14.35%，主要系公司 2020 年末结存的样品袋中大规格样品袋占比较当期销售更高，大规格样品袋单位成本较高，故结存的库存商品单位成本较高。公司无滤芯吸头结存单位成本低于当期结转单位成本 13.23%，主要系 2020 年末结存的无滤芯吸头盒装规格比例较当期销售更低，而盒装规格单位成本较低，细分包装规格比较差异较小。

综上所述，报告期各期末，公司库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异较小，主要系产品规格影响，具有合理性。

**（四）说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析并说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分**

1. 公司存货跌价准备计提政策

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2. 报告期各期末各类存货跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
| --- | --- | --- | --- |
| 存货跌价准备 | 327.79 | 147.53 | 70.87 |
| 其中：原材料 | 32.06 | 36.47 | 10.46 |
| 库存商品 | 295.73 | 111.06 | 60.42 |
| 存货账面余额 | 3,180.79 | 2,159.12 | 1,572.69 |
| 计提比例 | 10.31% | 6.83% | 4.51% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 防护类产品存货账面余额 | 197.76 | 76.47 | |
| 防护类产品跌价准备 | 147.76 | 47.50 | |
| 剔除防护类产品后存货账面余额 | 2,983.03 | 2,082.65 | 1572.69 |
| 剔除防护类产品后存货跌价准备 | 180.03 | 100.04 | 70.87 |
| 剔除疫情防护产品后存货跌价计提比例 | 6.04% | 4.80% | 4.51% |

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 70.87 万元、147.53 万元和 327.79 万元，占存货账面余额的比例分别为 4.51%、6.83%和 10.31%。其中 2020 年末和 2021 年末公司存货跌价准备计提比例较高，主要系公司 2020 年末和 2021 年末库存商品中留存了部分外购的防护类产品，该类产品市场需求、平均售价有所下降，公司出于谨慎性原则，计提存货跌价准备较多所致。

3. 公司报告期各期末跌价准备计提充分

(1) 报告期各期末长库龄存货占比

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货余额分别为 213.42 万元、212.66 万元和 354.33 万元，占各期末存货比例分别为 13.57%、9.85%和 11.14%。报告期内公司库龄 1 年以上的存货占比较低，且公司已针对呆滞存货全额计提存货跌价准备。具体详见本题回复之“（二）”之“1、结合报告期各期公司原材料领用及产品产销率情况分析并说明公司是否存在库龄较长或呆滞的存货”。

(2) 产品更新周期

公司产品主要为生命科学实验与检测耗材，终端使用客户主要为高等院校、科研院所、生物医药企业和医疗机构等，上述客户会基于实验和实际应用场景对耗材提出新的要求，公司耗材产品需在原有基础上进行更新换代以满足终端客户需求，但并无明确产品更新周期。同时由于下游应用场景的多样性，新产品的出现并不意味着原有耗材产品失去市场需求。

(3) 产成品订单覆盖率

报告期各期末，公司产成品的在手订单金额和比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
|---|---|---|---|
| 产成品（库存商品+发出商品）结存金额 | 1,742.76 | 1,028.14 | 851.33 |
| 在手订单覆盖金额 | 701.39 | 471.35 | 462.03 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 在手订单覆盖率 | 40.25% | 45.84% | 54.27% |

报告期各期末，公司产成品订单覆盖率保持在 40%-55%之间，较为稳定，在手订单覆盖率与公司“以销定产+安全库存”的经营模式相匹配。

(4) 存货跌价准备可比公司比较情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司简称 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 13.35% | 18.32% | 5.95% |
| 拱东医疗 | 3.69% | 1.72% | 1.73% |
| 昌红科技 | 6.01% | 8.02% | 7.11% |
| 平均值 | 7.68% | 9.36% | 4.93% |
| 硕华生命 | 10.31% | 6.83% | 4.51% |

由上表可见，报告期内公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例差异较小。

(5) 毛利率、产销率情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 46.19%、56.62%和 54.52%，毛利率整体较高，且具有可持续性，可变现净值低于成本的风险较低，存货减值风险总体较小。

报告期各期公司主要产品产销率较高，公司产品期后不能出售的可能性较小。

综上所述，公司报告期存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额匹配，与同行业可比公司差异较小。

**（五）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况及核查结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司采购负责人和生产负责人，了解公司材料采购、产品生产周期及流程；访谈公司销售负责人，了解公司产品销售周期、销售流程、客户订单获取情况和产品更新周期；

(2) 获取报告期内存货收发存明细表，分析期末存货结构比例是否与公司生

产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配；分析报告期各期存货余额逐年增长、库存商品占比较大的原因及合理性，是否与公司实际生产经营需求和情况相符；

(3) 获取报告期内原材料采购收发存明细表、库存商品收发存明细表、收入明细表、存货库龄明细表，分析公司原材料领用及产品产销率情况；复核公司报告期各期末存货明细表、存货库龄表，检查长账龄存货以及呆滞存货情况，复核公司对其计提的存货跌价准备是否充分；

(4) 获取公司库存商品结存清单以及各期收入成本明细表，复核测算库存商品单位成本与当期结转的单位成本的匹配性，并访谈公司财务负责人和生产负责人，了解单位成本差异原因；

(5) 访谈公司财务负责人，了解存货跌价准备的计提政策，各期末跌价准备测试及计提情况，并对存货跌价准备的金额进行重新计算，判断复核报告期各期末存货跌价准备的计提政策、金额是否合理；

(6) 获取公司报告期各期末在手订单；

(7) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解其存货跌价准备计提比例；

(8) 获取公司盘点制度、期末盘点计划，评估盘点计划的合理性；

(9) 执行监盘程序：

1) 考虑存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所、存货数量和存放地点，与企业管理层讨论确认盘点细节；

2) 了解存货是否已经适当整理和排列；存货是否附有盘点标识；是否有未纳入盘点范围的存货以及未纳入的原因；存货是否已经停止流动，如未停止流动，如何对在不同存放地点之间的流动以及出入库情况进行控制；是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；

3) 从公司的盘点清单中选取项目检查至存货实物；在现场选取存货项目并追查到公司的盘点清单记录；

4) 通过观察和询问，记录识别出可能是毁损、陈旧和周转缓慢的存货；

5) 取得盘点汇总表，核查差异情况；

6) 检查财务报表日后出入库情况，确定存货盘点日与财务报表日之间的存

货变动已得到恰当的记录；

7）对 2019 年末存货监盘执行替代程序；

8）监盘比例及监盘结果如下：

2020 年 12 月及 2021 年 12 月，我们监盘比例分别为 65.80%和 64.52%，对于发出商品及委托加工物资，我们执行了函证、核查报关单、提单、签收单等替代程序，总体核查比例分别为 68.83%、70.89%。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司材料采购、生产及销售周期与公司各类存货周转天数总体相匹配，公司存货报告期各期末逐年增长主要系生产及销售规模的增长的合理备货，与实际经营情况相符；

(2) 报告期各期末公司存货构成中库存商品占比较大主要系产品种类、库存计划、外销运力等因素影响；

(3) 公司存货结构与生产经营特点相符，与客户订单需求、生产计划相匹配；

(4) 公司产销率较高、原材料领用情况良好，存货呆滞情况较少，且已对呆滞部分全额计提存货跌价准备；

(5) 报告期内，公司存货管理相关的内部控制健全有效，各期末存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差异

(6) 报告期各期末，公司库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异较小，主要系产品规格影响，具有合理性；

(7) 公司报告期存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额匹配，与同行业可比公司差异较小。

**十四、关于期间费用**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期内，发行人期间费用合计分别为 1,251.45 万元、1,496.74 万元、2,134.48 万元和 2,052.48 万元，占同期营业收入的比例分别为 17.18%、17.34%、13.88%和 15.63%。发行人期间费用主要由销售费用、管理费用和研发费用组成，**

报告期内随着营业收入的增长，发行人期间费用也呈现逐年增长的趋势。

(2) 发行人销售费用主要包括职工薪酬、运杂费、业务推广费等，报告期销售费用率分别为 7.82%、7.61%、3.59%和 4.23%(2020 年起运杂费计入营业成本核算)，同行业可比上市公司平均值分别为 7.46%、6.35%、5.21%和 3.64%。报告期发行人销售费用率程下降趋势，2020 年低于同行业可比上市公司平均值。

(3) 发行人管理费用主要为职工薪酬、中介咨询费、摊销及折旧费等，报告期管理费用率分别为 6.09%、5.76%、4.69%和 5.62%，低于同行业可比公司平均值 9.72%、7.80%、5.15%和 6.07%。

(4) 报告期内，发行人研发费用主要包括职工薪酬、直接投入、折旧及摊销等，报告期研发费用率分别为 4.08%、4.17%、4.73%和 5.30%，逐年增长，与同行业可比公司平均值 5.46%、4.64%、4.26%和 4.19%相近。

请发行人：

(1) 说明报告期销售费用率(剔除运杂费调整影响) 与同行业可比公司的差异情况。结合发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明发行人报告期销售费用率变动原因，与发行人当期收入规模变动的匹配性，2020 年低于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性，说明报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

(2) 结合报告期各期发行人管理费用构成情况，说明发行人管理费用率低于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性。

(3) 结合发行人主要在研项目情况补充说明报告期研发费用率与产品开发周期是否匹配，对发行人产品竞争力的具体影响。

(4) 说明发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性。

(5) 结合上述情况补充说明发行人各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题第 16 条）**

**说明：**

**（一）说明报告期销售费用率(剔除运杂费调整影响）与同行业可比公司的差异情况。结合发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明发行人报告期销售费用率变动原因，与发行人当期收入规模变动的匹配性，2020 年低于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性，说明报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配**

1. 报告期销售费用率（剔除运杂费调整影响）与同行业可比公司对比分析

| 公司简称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 2.85% | 4.41% | 4.78% |
| 拱东医疗 | 4.80% | 3.87% | 5.51% |
| 昌红科技 | 4.21% | 5.05% | 2.18% |
| 平均值 | 3.95% | 4.44% | 4.16% |
| 硕华生命 | 4.28% | 3.59% | 4.91% |

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

注 2：拱东医疗更新 2020 年年报数据，销售费用率更新

剔除运杂费调整影响后，报告期各期，公司销售费用率分别为 4.91%、3.59%和 4.28%，同行业可比公司平均值为 4.16%、4.44%和 3.95%，差异较小，处于合理水平。

2. 报告期销售费用率变动原因及合理性

(1) 销售费用与公司当期收入规模变动的匹配性分析

报告期各期，公司销售费用构成明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 564.83 | 70.05% | 400.20 | 72.57% | 275.72 | 42.01% |
| 运杂费 | | | | | 232.62 | 35.44% |
| 业务推广费用 | 125.29 | 15.54% | 87.28 | 15.83% | 95.21 | 14.51% |
| 差旅费 | 34.68 | 4.30% | 32.04 | 5.81% | 27.97 | 4.26% |
| 办公费 | 52.07 | 6.46% | 16.02 | 2.91% | 7.10 | 1.08% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 股份支付 | 10.86 | 1.35% | 2.02 | 0.37% | 1.69 | 0.26% |
| 其他 | 18.60 | 2.31% | 13.90 | 2.52% | 15.99 | 2.44% |
| 合计 | 806.33 | 100.00% | 551.47 | 100.00% | 656.31 | 100.00% |
| 营业收入 | 18,819.37 | | 15,374.82 | | 8,629.39 | |
| 销售费用率 | 4.28% | | 3.59% | | 7.61% | |

报告期内公司销售费用占营业收入的比例分别为 7.61%、3.59%和 4.28%，公司销售费用主要由运杂费、职工薪酬、业务推广费、差旅费等构成。考虑计入营业成本的运杂费后，2020 年和 2021 年公司销售费用占营业收入的比例分别为 5.81%和 6.41%,较为稳定，销售费用与营业收入基本匹配，2020 年和 2021 年略有下降主要系营业收入增速较快，产生规模效应。

(2) 销售费用与行业竞争地位、市场推广具体情况匹配性分析

公司是国内较早研发生产生命科学实验与检测耗材的企业之一，通过十多年的持续研发积累，已形成较强的技术实力。凭借先进的产品性能和齐全的产品种类，公司自主品牌在国内市场逐步建立良好口碑，并与全球生命科学服务领域知名企业 VWR 建立了长期稳定的合作关系。目前公司已与部分下游品牌商建立良好合作关系，ODM/OEM 模式收入增长的同时产生的相关销售费用较少，与销售费用占营业收入的比例匹配。

报告期内，公司主要采用 ODM/OEM 模式和经销模式对外销售。OEM/ODM 模式下，公司一般通过参加国内外展会、阿里巴巴国际站等方式开拓新客户，对市场推广需求相对较低。经销模式下，公司自主品牌已在国内市场逐步获得认可，且由经销商进行部分市场推广和终端客户维护工作。

公司现有业务推广模式对市场推广费需求较低，报告期内公司业务推广费分别为 95.21 万元、87.28 万元和 125.29 万元，业务推广费占营业收入比例分别为 1.10%、0.57%和 0.67%，与公司市场推广具体情况匹配。

综上所述，报告期各期，公司销售费用率变动原因合理，与收入规模变动相匹配，符合行业竞争地位及产品市场推广具体情况等实际经营情况。

3. 2020 年销售费用率低于同行业可比公司平均值原因分析

剔除运杂费影响后，公司 2020 年销售费用明细占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

| 项目 | 硕华生命 | | 洁特生物 | | 拱东医疗 | | 昌红科技 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 400.20 | 2.60% | 846.66 | 1.68% | 942.04 | 1.14% | 913.99 | 0.82% |
| 业务推广费 | 87.28 | 0.57% | 320.45 | 0.64% | 1,645.71 | 1.98% | 3,644.99 | 3.26% |
| 差旅费、办公费和业务招待费 | 48.07 | 0.31% | 40.88 | 0.08% | 417.37 | 0.50% | | |
| 进出口报关及商检费用 | | | | | | | 312.36 | 0.28% |
| 销售服务费 | | | 808.61 | 1.60% | | | | |
| 其他 | 15.92 | 0.10% | 205.06 | 0.41% | 206.40 | 0.25% | 770.70 | 0.69% |
| 合计 | 551.47 | 3.59% | 2,221.67 | 4.41% | 3,211.52 | 3.87% | 5,642.03 | 5.05% |

注 1：由于同行业可比公司销售费用列示存在差异，业务推广费汇总包括“业务推广费”、“广告、展览费用”、“展会费”和“广告宣传费”等

注 2：拱东医疗更新 2020 年年报数据，销售费用更新

如上表所示，2020 年公司销售费用率低于同行业可比公司拱东医疗和昌红科技，主要系业务推广费占营业收入比例存在差异，公司市场推广方式与洁特生物接近，两者业务推广费占比差异较小，公司 2020 年销售费用率低于洁特生物，主要系销售服务费差异。

同行业可比公司拱东医疗耗材业务包括实验耗材和医用耗材两个领域，其业务推广费用包括：（1）医院等直接或间接终端客户业务推广及售后服务；（2）参加跨国、全国及地方性医疗器械及医用耗材专业展会费用；（3）宣传物制作、广告推广等费用，而公司主要通过国内外展会、阿里巴巴国际站等方式开拓新客户，原有客户较为稳定，市场开发费用较小，因此拱东医疗的业务推广费占营业收入比例高于公司，销售费用率略高于公司。

同行业可比公司昌红科技 2020 年因推广子公司力因精准医疗产品（上海）有限公司医疗领域业务，广告、展览费用由 2019 年的 131.68 万元提高至 3,644.99 万元，业务推广费占营业收入比例高于公司，销售费用率高于公司。

2020 年，洁特生物销售费用率高于公司，系洁特生物 2020 年支付销售服务商销售防护类产品的服务费 808.61 万元，导致销售费用增长较多，销售费用率较高，而公司未通过销售服务商进行市场开拓，无该类业务支出。

综上所述，公司 2020 年销售费用率略低于同行业可比公司平均值，主要系公司因产品及业务模式不同所产生的业务推广费、销售服务费占营业收入比例低

于同行业可比公司平均值所致，具有合理性。

4. 报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

报告期内，公司运杂费主要核算境内运费以及境外运杂费，其中境内运费包括运输费和装卸费等；境外运杂费主要包括货物代理费（发货地至出港口的国内部分运费、拖车费、仓储费、订舱费、报关费等）和 CIF 模式下到目的地港口的运保费。

报告期各期，公司运杂费拆分内外销与收入规模匹配如下：

单位：万元

| 项目 | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 运杂费 | 内销运输装卸费 | 198.67 | 159.06 | 119.94 |
| | 外销运杂费 | 201.92 | 182.48 | 112.68 |
| | 小计 | 400.59 | 341.54 | 232.62 |
| 主营业务收入 | 内销 | 8,000.04 | 8,981.99 | 3,639.25 |
| | 外销 | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| | 小计 | 18,767.26 | 15,369.59 | 8,607.39 |
| 运杂费占主营业务收入比例 | 内销运输装卸费/内销收入 | 2.48% | 1.77% | 3.30% |
| | 外销运杂费/外销收入 | 1.88% | 2.86% | 2.27% |
| | 运杂费/主营业务收入 | 2.13% | 2.22% | 2.70% |

(1) 内销运输装卸费分析

单位：万元、$m^3$、万元/$m^3$

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 内销运输装卸费 | 198.67 | 159.06 | 119.94 |
| 内销运输体积 | 9,973.66 | 8,104.44 | 6,472.61 |
| 内销单位运费 | 0.0199 | 0.0196 | 0.0185 |

注 1：由于不同产品间规格、大小、装箱规格差异较大，为保证单位运杂费的可比性，将报告期各期销售发货数量按装箱规格换算为运输体积（$m^3$）

注 2：内销单位运费=内销运输装卸费/运输体积

报告期各期，公司内销产品运输体积分别为 6,472.61$m^3$、8,104.44$m^3$ 和 9,973.66$m^3$，内销单位运杂费分别为 0.0185 万元/$m^3$、0.0196 万元/$m^3$ 和 0.0199 万元/$m^3$，较为稳定。2020 年和 2021 年内销单位运费略有上涨，主要系新冠疫情影响下，国内货运市场运费单价上升所致。

(2) 外销货代费分析

报告期各期，公司外销货代费与外销收入、销售数量匹配如下：

单位：万元、㎥、万元/㎥

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 外销货代费① | 159.44 | 138.67 | 106.89 |
| 外销收入② | 10,767.22 | 6,387.60 | 4,968.14 |
| 外销收入中 CIF 运保费收入③ | 42.49 | 43.81 | 5.79 |
| 外销收入中自提客户收入④ | 3,013.39 | 463.73 | 151.50 |
| 外销收入（剔除 CIF 运保费、外销客户自提影响）⑤=②-③-④ | 7,711.34 | 5,880.06 | 4,810.85 |
| 外销货代费占比⑥=①/⑤ | 2.07% | 2.36% | 2.22% |
| 外销运输体积⑦ | 10,164.57 | 9,133.07 | 8,545.39 |
| 外销单位货代费⑧=①/⑦ | 0.0157 | 0.0152 | 0.0125 |

注 1：由于不同产品间规格、大小、装箱规格差异较大，为保证单位运杂费的可比性，将报告期各期销售发货数量按装箱规格换算为运输体积（㎥）

注 2：外销单位货代费=外销货代费/运输体积

注 3：公司部分外销客户安排货代公司上门自提（公司不承担运费），外销运输体积及外销收入中已剔除

注 4：公司部分外销客户采用 CIF 模式结算，外销收入、外销运杂费中已剔除运保费

剔除 CIF 运保费、外销客户自提影响，报告期各期，公司外销运输体积分别为 8,545.39㎥、9,133.07㎥和 10,164.57㎥，运输单价分别为 0.0125 万元/㎥、0.0152 万元/㎥和 0.0157 万元/㎥。随着境外销售收入增长，外销运输体积逐年增加，同时由于新冠疫情影响，海运市场的集装箱运力紧张，货物代理费 2020 年、2021 年度涨幅较高。

报告期各期，内销单位运杂费均大于外销单位货代费主要系以下原因：1）外销业务中公司主要委派货物代理公司运输至上海、宁波港口处，平均运输半径远小于内销类业务；2）公司外销订单因需要报关清运，一般采用大车或集装箱运输，单次发运货物较多，运费单价相对较低，而内销订单较为零散，单次发运货物较少，运费单价相对较高。

综上所述，公司报告期各期货代费、运输装卸费与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

**（二）结合报告期各期发行人管理费用构成情况，说明发行人管理费用率低**

**于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性**

1. 管理费用构成情况

报告期各期，公司管理费用构成明细及占营业收入比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 419.02 | 2.23% | 295.76 | 1.92% | 253.00 | 2.93% |
| 中介咨询费 | 139.54 | 0.74% | 165.53 | 1.08% | 38.11 | 0.44% |
| 办公费 | 181.89 | 0.97% | 160.46 | 1.04% | 116.70 | 1.35% |
| 摊销及折旧 | 67.91 | 0.36% | 59.88 | 0.39% | 45.22 | 0.52% |
| 差旅费 | 74.95 | 0.40% | 17.31 | 0.11% | 14.50 | 0.17% |
| 股份支付 | 84.11 | 0.45% | 2.57 | 0.02% | | |
| 其他 | 58.94 | 0.31% | 20.09 | 0.13% | 29.60 | 0.34% |
| 合计 | 1,026.35 | 5.45% | 721.61 | 4.69% | 497.12 | 5.76% |

如上表所示，报告期内公司管理费用主要由职工薪酬、中介咨询费、办公费、摊销及折旧和差旅费等构成。报告期内，随着公司销售规模的增加，管理费用逐年增长，管理费用与营业收入具有匹配性。2020 年和 2021 年公司中介咨询费上涨明显，主要系 2020 年公司启动 IPO，中介机构费用上涨。2021 年差旅费较 2020 年上涨明显主要系中介机构在公司辅导期间产生的差旅费用。

2. 管理费用率与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率对比如下：

| 公司简称 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 4.13% | 2.94% | 5.62% |
| 拱东医疗 | 5.29% | 5.15% | 7.28% |
| 昌红科技 | 7.86% | 7.36% | 10.50% |
| 平均值 | 5.76% | 5.15% | 7.80% |
| 硕华生命 | 5.45% | 4.69% | 5.76% |

注：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息

报告期各期，公司管理费用构成与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

| 年度 | 项目 | 硕华生命 | | 洁特生物 | | 拱东医疗 | | 昌红科技 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |

| 年度 | 项目 | 硕华生命 | | 洁特生物 | | 拱东医疗 | | 昌红科技 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 2021 年度 | 职工薪酬 | 419.02 | 2.23% | 1,325.81 | 1.55% | 3,542.94 | 2.97% | 4,477.35 | 3.97% |
| | 中介咨询费 | 139.54 | 0.74% | 310.32 | 0.36% | 342.91 | 0.29% | 635.00 | 0.56% |
| | 办公费 | 181.89 | 0.97% | 85.30 | 0.10% | 761.54 | 0.64% | 235.53 | 0.21% |
| | 摊销及折旧 | 67.91 | 0.36% | 1,007.85 | 1.18% | 542.16 | 0.45% | 1,497.25 | 1.33% |
| | 股份支付 | 84.11 | 0.45% | 260.23 | 0.30% | 194.69 | 0.16% | | |
| | 其他 | 133.89 | 0.71% | 541.83 | 0.63% | 930.54 | 0.78% | 2,020.00 | 1.79% |
| | 合计 | 1,026.35 | 5.45% | 3,531.34 | 4.13% | 6,314.79 | 5.29% | 8,865.13 | 7.86% |
| 2020 年度 | 职工薪酬 | 295.76 | 1.92% | 778.82 | 1.55% | 2,605.73 | 3.14% | 4,406.20 | 3.94% |
| | 中介咨询费 | 165.53 | 1.08% | 154.72 | 0.31% | 197.86 | 0.24% | 761.78 | 0.68% |
| | 办公费 | 160.46 | 1.04% | 53.02 | 0.11% | 418.45 | 0.50% | 232.56 | 0.21% |
| | 摊销及折旧 | 59.88 | 0.39% | 153.26 | 0.30% | 413.99 | 0.50% | 931.53 | 0.83% |
| | 股份支付 | 2.57 | 0.02% | | | | | | |
| | 其他 | 37.40 | 0.24% | 341.59 | 0.68% | 640.26 | 0.77% | 1,901.53 | 1.70% |
| | 合计 | 721.61 | 4.69% | 1,481.42 | 2.94% | 4,276.28 | 5.15% | 8,233.60 | 7.36% |
| 2019 年度 | 职工薪酬 | 253.00 | 2.93% | 527.33 | 2.13% | 2,694.54 | 4.87% | 4,256.81 | 5.95% |
| | 中介咨询费 | 38.11 | 0.44% | 422.55 | 1.71% | 213.08 | 0.39% | 218.34 | 0.31% |
| | 办公费 | 116.70 | 1.35% | 40.50 | 0.16% | 290.64 | 0.53% | 262.54 | 0.37% |
| | 摊销及折旧 | 45.22 | 0.52% | 84.98 | 0.34% | 390.46 | 0.71% | 824.22 | 1.15% |
| | 其他 | 44.09 | 0.51% | 314.54 | 1.27% | 438.70 | 0.79% | 1,952.62 | 2.73% |
| | 合计 | 497.12 | 5.76% | 1,389.91 | 5.62% | 4,027.42 | 7.28% | 7,514.53 | 10.50% |

(1) 洁特生物

2019 年公司管理费用率略高于洁特生物，差异较小。2020 年和 2021 年公司管理费用率高于洁特生物，主要系：1）公司 2020 年启动 IPO 聘请中介机构发生费用较高，中介咨询费占营业收入比例高于洁特生物；2）2020 年和 2021 年洁特生物防护类、液体处理类产品收入大幅增长，形成规模效应，导致其管理费用率下降。

（2）拱东医疗

公司 2019 年、2020 年管理费用率低于拱东医疗，主要系管理人员薪酬占收入比例影响。2019 年和 2020 年拱东医疗职工薪酬费用占收入比例分别为 4.87%和 3.14%，而公司仅为 2.93%和 1.92%。主要系公司在发展阶段、经营规模、所

在地区、管理模式等方面与拱东医疗存在差异，管理人员人数和管理人员平均薪酬存在差异，具有合理性。

2019 年末和 2020 年末拱东医疗管理人员人数分别为 145 人和 152 人，占总人数比例分别 15.23%和 14.37%；而公司 2019 年末和 2020 年末管理人员人数分别为 17 人和 22 人，占总人数的比例为 8.63%和 8.76%，人数和人数占比均存在较大差异。公司与拱东医疗管理人员平均薪酬比较具体详见本题回复之“（四）”之“4、报告期内公司各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况”。

（3）昌红科技

报告期各期，公司管理费用率均低于昌红科技，主要系管理人员薪酬占收入比例影响。报告期内昌红科技职工薪酬费用占收入比例分别为 5.95%、3.94%和 3.97%，而公司仅为 2.93%、1.92%和 2.23%。昌红科技产品覆盖医疗器械及耗材领域、办公自动化（OA）设备生产领域和模具工装生产领域，并且拥有 16 家子公司，管理人员人工成本相对较高。

报告期各期末，昌红科技管理人员人数分别为 229 人、257 人和 242 人，占总人数比例分别 10.98%、12.27%和 10.73%；而公司报告期各期末管理人员人数分别为 17 人、22 人和 23 人，占总人数的比例为 8.63%、8.76%和 7.74%，人数和人数占比均存在差异。公司与昌红科技管理人员平均薪酬比较具体详见本题回复之“（四）”之“4、报告期内公司各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况”。

此外，由于公司与昌红科技在业务领域及结构、业务规模、发展阶段、经营模式等方面存在差异，折旧摊销费和其他管理费用与昌红科技亦存在一定差异。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司与同行业可比公司发展阶段、业务规模、所在地不同，管理成本较低，职工薪酬占营业收入比例相对较低所致，具有合理性。

**（三）结合发行人主要在研项目情况补充说明报告期研发费用率与产品开发周期是否匹配，对发行人产品竞争力的具体影响**

报告期内，公司主要在研项目情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | 整体预算 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 项目进展（截至 2021 年 12 月 31 日） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 一次性 96 孔 PCR 板工艺技术开发 | 210.00 | 104.00 | 41.58 | | 进行中 |
| 一次性 PCR 八联管工艺技术开发 | 180.00 | 86.62 | 26.58 | | 进行中 |
| 一次性样本采集拭子管工艺开发 | 200.00 | 115.79 | 34.37 | | 进行中 |
| 新型 PET 无菌培养方瓶工艺技术研发 | 200.00 | 81.46 | | | 进行中 |
| 一次性便携式唾液采集器技术开发 | 190.00 | 121.98 | | | 进行中 |
| 一次性使用采样拭子关键技术开发 | 220.00 | 102.47 | | | 进行中 |
| 移液管在线切割成型工艺技术 | 195.00 | 111.00 | | | 进行中 |
| 离心管套管式热表面处理技术 | 200.00 | 97.97 | | | 进行中 |
| 冻存管多码自动定位协同蚀刻工艺技术 | 210.00 | 95.03 | | | 进行中 |
| 一种移液管进输料关键工艺技术开发 | 120.00 | | 77.50 | | 已结项 |
| 一种冻存管拧压盖装配工艺技术开发 | 118.00 | | 103.91 | | 已结项 |
| 一次性血清移液管测漏除尘一体工艺技术开发 | 100.00 | | 62.88 | | 已结项 |
| 五码合一冻存管关键技术研究及产业化 | 110.00 | | 91.70 | | 已结项 |
| 一次性血清移液管超声波焊接工艺提升技术开发 | 120.00 | | 76.94 | | 已结项 |
| 一次性使用病毒采样管（一次性使用采样器）关键技术研发 | 230.00 | | 212.08 | | 已结项 |
| 易翻盖微量离心管工艺研究及产业化 | 65.00 | | | 48.69 | 已结项 |
| 推盖式 SBS2D 冻存管关键技术开发 | 50.00 | | | 42.45 | 已结项 |
| 冻存管自动化设备及工艺集成创新及产业化 | 80.00 | | | 62.84 | 已结项 |
| 一次性双色移液管工艺研究及产业化 | 70.00 | | | 53.15 | 已结项 |
| 一次性大便采样器关键技术开发 | 60.00 | | | 47.85 | 已结项 |
| 三码合一冻存管关键工艺设计开发 | 60.00 | | | 49.15 | 已结项 |

| 项目名称 | 整体预算 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 项目进展（截至 2021 年 12 月 31 日） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 一次性巴氏吸管生产工艺提升及产业化 | 70.00 | | | 55.29 | 已结项 |
| 合计 | 3,058.00 | 916.32 | 727.53 | 359.42 | |

报告期各期，公司研发费用分别为 359.42 万元、727.53 万元和 916.32 万元，研发费用率分别为 4.17%、4.73%和 4.87%，研发投入增速较快。2020 年与 2021 年公司加大了对体外诊断类耗材新产品的研发投入，与公司业务的市场需求相匹配。

报告期内，公司在研项目主要分为三类：生产工艺改进、主要产品结构、性能的改进和新产品研发。（1）其中生产工艺改进有助于公司提高生产效率和产品质量，满足下游客户对质量稳定、订单完成速度的需求，稳固了与下游客户的长期合作关系，提高公司自身产品竞争力；（2）主要产品结构、性能的改进，主要为对公司现有生命科学耗材产品更新迭代，匹配终端客户在生命科学研究中对耗材提出的特殊性需求，有助于从终端适用角度提高公司产品竞争力；（3）新产品研发，公司新产品从产品设计到研发完成，周期约 1 年左右，该类研发项目有助于拓宽公司产品品类，减少与欧美生命科学服务商的差距，满足下游客户多品类耗材采购的需求，有助于增强公司产品竞争力。

综上所述，公司报告期内研发费用率与公司业务的市场需求相匹配，在研项目主要系对原有产品的结构、性能改进，生产工艺的提升以及新产品开发，与产品开发周期匹配，有助于增强公司产品竞争力。

**（四）说明发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性**

1. 公司报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布情况如下表所示：

单位：人

| 费用类别 | 主要部门构成 | 级别 | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 销售费用 | 销售部 | 高层 | 3 | 3 | 3 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 中层 | 5 | 5 | 5 |
| | | 普通 | 20 | 18 | 16 |
| | | 小计 | 28 | 26 | 24 |
| 管理费用 | 财务部、行政部、采购部 | 高层 | 4 | 4 | 4 |
| | | 中层 | 6 | 6 | 4 |
| | | 普通 | 13 | 12 | 9 |
| | | 小计 | 23 | 22 | 17 |
| 研发费用 | 研发技术中心 | 高层 | 3 | 3 | 3 |
| | | 中层 | 7 | 6 | 5 |
| | | 普通 | 22 | 15 | 11 |
| | | 小计 | 32 | 24 | 19 |

由上表可知，报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员整体呈不断增加态势。公司业务规模不断扩大需要更多人员参与公司销售、日常管理与研发相关工作，员工人数配备与公司的经营规模相匹配。

2. 报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬情况

报告期各期，公司销售、管理、研发人员平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元、人

| 费用类别 | 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 销售人员 | 销售人员薪酬 | 564.83 | 400.20 | 275.72 |
| | 销售人员平均人数 | 30 | 24 | 22 |
| | 人均薪酬 | 18.62 | 16.39 | 12.53 |
| 管理人员 | 管理人员薪酬 | 401.02 | 295.76 | 253.00 |
| | 管理人员平均人数 | 22 | 20 | 19 |
| | 人均薪酬 | 18.30 | 14.85 | 13.37 |
| 研发人员 | 研发人员薪酬 | 436.43 | 278.06 | 222.63 |
| | 研发人员平均人数 | 33 | 24 | 20 |
| | 人均薪酬 | 13.36 | 11.67 | 11.18 |

注 1：人均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

注 2：管理人员薪酬剔除独立董事津贴

由上表可见，报告期内公司销售人员薪酬随着业务规模的扩大明显增加，销售人员同步增加，2021 年较 2020 年增加较多主要系随着国内市场的逐步开拓，公司增加人员以支撑业务需求。报告期内公司销售情况较好，销售人员人均薪酬

持续提升。

报告期内，公司管理人员薪酬随着公司业务量和业绩逐年增长，管理人员人数和人均薪酬呈上升趋势，与公司业务量和业绩增长情况一致。

报告期内，公司进一步加大研发投入，在增加研发人员人数的同时，进一步提高研发人员的薪酬，加大研发力度并稳定研发人员。

3. 报告期内公司各类人员平均工资与同地区平均工资比较情况

公司员工主要集中在湖州市，人均薪酬与当地平均薪酬比较如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 销售人员 | 18.62 | 16.39 | 12.53 |
| 管理人员 | 18.30 | 14.85 | 13.37 |
| 研发人员 | 13.36 | 11.67 | 11.18 |
| 湖州市平均工资 | | 6.39 | 6.74 |

注 1：湖州市平均工资数据来源于湖州市统计局，由于 2020 年度未公布全社会单位就业人员年平均工资，选取全市四上私营单位从业人员年平均工资，2021 年当地平均工资数据未公示

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

由上表可见，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬均高于湖州市平均工资水平，在当地具备较强的竞争力。

4. 报告期内公司各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况

(1) 销售人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 22.68 | 18.41 | |
| 拱东医疗 | 22.26 | 18.84 | 17.63 |
| 昌红科技 | 21.07 | 21.51 | 15.51 |
| 平均值 | 22.00 | 19.58 | 16.57 |
| 硕华生命 | 18.62 | 16.39 | 12.53 |

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。上述可比公司各期人员平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要系：1）公司与同行业可比公司经营规模存在差异，而销售人员销售提成、年终奖一般与营业收入挂钩，公司规模相对较小，平均薪酬水平相对较低；2）公司销售人员中销售助理、销售内勤等岗位员工占比较高，平均薪酬较低；3）公司与同行业可比公司所处地区、下游客户存在差异。

(2) 管理人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 22.86 | 16.75 | |
| 拱东医疗 | 18.90 | 17.55 | 19.04 |
| 昌红科技 | 17.95 | 18.13 | 19.09 |
| 平均值 | 19.90 | 17.48 | 19.07 |
| 硕华生命 | 18.30 | 14.85 | 13.37 |

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。上述可比公司各期人员平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

报告期内，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要系公司与同行业可比公司发展阶段不同、所在地薪酬水平不同、公司经营规模较小等因素影响。与同行业可比公司所在的广州、台州、深圳等地相比，公司所在地湖州市德清县钟管镇工资水平较低。随着公司经营规模扩大，管理人员平均薪酬与同行业可比公司的差距呈逐步缩小趋势。

(3) 研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 洁特生物 | 18.43 | 14.78 | 14.80 |
| 拱东医疗 | 18.51 | 13.39 | 8.49 |
| 昌红科技 | 12.45 | 10.72 | 10.25 |
| 平均值 | 16.46 | 12.96 | 11.18 |
| 硕华生命 | 13.36 | 11.67 | 11.18 |

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。上述可比公司各期人员平

均薪酬=薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

如上表所示，公司研发人员平均薪酬均位于同行业公司可比区间值内，不存在较大差异。

综上所述，由于经营规模、业务结构及地区性的差异，公司销售人员、管理人员平均薪酬与同行业可比公司相比较低，研发人员平均薪酬差异较小，随着公司经营规模扩大，销售人员、管理人员平均薪酬与同行业可比公司的差距整体呈逐步缩小趋势。

**（五）结合上述情况补充说明发行人各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况**

报告期内，公司销售费用率（剔除运杂费调整影响）与同行业可比公司平均水平差异较小，处于合理水平；公司报告期销售费用率变动合理，与收入规模变动相匹配，符合行业竞争地位及产品市场推广具体情况等实际经营情况；公司 2020 年销售费用率略低于同行业可比公司平均值，主要系公司因产品及业务模式不同所产生的业务推广费、销售服务费占营业收入比例低于同行业可比公司平均值所致，具有合理性；报告期各期货代费、运输装卸费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

报告期内，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司与同行业可比公司发展阶段、业务规模、所在地不同，管理成本较低，职工薪酬占营业收入比例相对较低所致，具有合理性。

报告期内，公司研发费用率与产品开发周期匹配，有助于增强公司产品竞争力。

报告期内，公司各项期间费用核算充分、准确、完整，除少量已还原入账的体外代垫费用外，不存在其他关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

**（六）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司与费用相关的内部控制制度，评价控制设计是否合理，确定其是否得到执行，并测试相关费用管理制度的运行有效性；

(2) 获取公司期间费用明细表，了解其构成情况，结合报告期各期收入情况，分析各期间费用率变动的合理性，并与公司收入规模、行业竞争地位及产品市场推广等实际经营情况进行匹配分析；

(3) 获取公司运杂费明细清单、销售明细表、主要运输合同等，分析公司运输价格的公允性，运杂费与收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配情况；

(4) 查阅公司与主要客户签订的销售合同或订单，了解运输费用承担条款；

(5) 访谈公司报告期主要客户，了解双方运输费用承担方式及是否发生变化等情况；

(6) 取得公司研发立项文件、结项文件和外部鉴定文件等，访谈公司研发负责人，了解公司主要研发方向、产品开发周期、研发投入、在研项目对未来产品竞争力的影响等情况；

(7) 获取公司员工花名册及工资明细表；

(8) 查阅公司同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，获取了公司所在地区薪酬水平公开统计数据，就期间费用率、平均薪酬等情况分析比较；

(9) 对各项期间费用执行细节测试和截止性测试，通过检查发票、合同、付款申请单、银行回单等支持性文件核查费用发生的合理性、完整性，评价费用是否被记录于正确的会计期间；

(10) 访谈报告期公司主要供应商、客户，了解公司是否存在体外代垫成本、代垫费用等情况；

(11) 核查报告期内公司银行流水，公司控股股东、实际控制人、董监高及其他相关人员个人流水，核查是否存在体外代垫成本、代垫费用等情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司销售费用率（剔除运杂费调整影响）与同行业可比公司平均水平差异较小，处于合理水平；

(2) 公司报告期销售费用率变动合理，与收入规模变动相匹配，符合行业竞争地位及产品市场推广具体情况等实际经营情况；

(3) 公司 2020 年销售费用率略低于同行业可比公司平均值，主要系公司因产品及业务模式不同所产生的业务推广费、销售服务费占营业收入比例低于同行业可比公司平均值所致，具有合理性；

(4) 公司报告期各期货代费、运输装卸费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；

(5) 公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司与同行业可比公司发展阶段、业务规模、所在地不同，管理成本较低，职工薪酬占营业收入比例相对较低所致，具有合理性；

(6) 报告期内，公司研发费用率与产品开发周期匹配，有助于增强公司产品竞争力；

(7) 公司已披露说明报告期列入的销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况；

(8) 公司各类人员平均工资高于湖州市平均工资水平，与同行业可比公司同类人员平均工资相比略有差异，具有合理性；

(9) 公司各项期间费用报告期各期计提充分、准确、完整，除存在少量已还原入账的体外代垫费用外，不存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

**十五、关于土地房产和募投项目**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人仅有 1 栋房屋建筑物，其不动产权证书取得时间为 2021 年；同时，部分自建房产未取得不动产权证书，其总面积为 1,811.38 平方米。**

**(2) 发行人租赁 3 处房屋，其中 1 处为租赁集体土地上的房产作为员工宿舍，未办理租赁备案手续；1 处租赁房屋面积为 4,472.0 平方米，用途为仓储。**

**(3) 发行人本次募投项目包括“高端实验与检测耗材生产基地建设项目”“总部及研发中心建设项目”。上述 2 处募投项目用地尚未履行招拍挂程序。募投项目达产后，预计每年新增折旧和摊销合计约 2,460.34 万元。**

**请发行人：**

**(1) 结合同类租赁房屋、土地的市场价格，说明租金定价是否公允，出租**

**方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或其他密切关系，房屋租赁是否存在不能续期的风险。**

**(2) 说明募投项目用地取得的进展情况，并充分揭示无法取得土地的风险及对发行人的影响；结合市场竞争、产能、在手订单、折旧等，进一步说明募投项目的必要性、可行性，并测算募投项目投产后对发行人业绩的影响，在招股说明书中揭示募投项目相关风险。**

**请申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 17 条第 5、6 点)**

**说明：**

**(一) 结合同类租赁房屋、土地的市场价格，说明租金定价是否公允，出租方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或其他密切关系，房屋租赁是否存在不能续期的风险**

1. 结合同类租赁房屋、土地的市场价格，说明租金定价是否公允

单位：万元、元/㎡/天、㎡

| 序号 | 承租方 | 出租方 | 坐落 | 用途 | 租赁期限 | 年租金 | 租赁面积 | 日租金 | 市场价格 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 硕华生命/硕华佰奥 | 浙江泰邦软管有限公司 | 浙江省湖州市德清县钟管镇龙山路 138 号 | 仓储 | 2021/01/01-2024/03/01 | 80.50 | 4,472.00 | 0.49 | 0.50 |
| 2 | 硕华生命 | 德清县钟管镇青墩村股份经济合作社 | 浙江省湖州市德清县钟管镇青墩村综合楼房屋第 4 层 | 员工宿舍 | 2022/02/19-2025/01/15 | 13.44 | 352.00 | 1.05 | 1.05 |
| 3 | 硕华佰奥 | 赵小虎 | 北京市朝阳区常通路 3 号院 2 号楼 23 层 2 单元 27007 | 办公 | 2020/06/19-2025/08/08 | 14.06 | 100.89 | 3.82 | 3.84 |

注 1：仓储和办公租赁市场价格系登录 58 同城等房屋租赁网站查询相近地段同类性质房屋的租金价格后取其平均价

注 2：员工宿舍租赁市场价格系通过德清县公共资源交易中心关于青墩村综合楼不同楼层的公示价格取其平均价

公司租金定价系根据当地同类租赁房屋的市场价格，与出租方协商一致确定。租赁价格与市场价格不存在显著差异，租金定价公允。

2. 出租方与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或其他密切关系

上述出租方基本信息如下：

(1) 浙江泰邦软管有限公司

| | | | |
|---|---|---|---|
| 出租方名称 | 浙江泰邦软管有限公司 | | |
| 统一社会信用代码 | 91330521778265667G | | |
| 注册资本 | 500 万元人民币 | | |
| 成立日期 | 2005/07/26 | | |
| 注册地址 | 浙江省湖州市德清县钟管镇钟管村鱼西圩 | | |
| 法定代表人 | 朱以帆 | | |
| 营业期限 | 2005/07/26 至 2025/07/25 | | |
| 经营范围 | 包塑金属软管、精密冷轧钢带生产、销售 | | |
| 股权结构 | 股东姓名/名称 | 认缴出资额（万元） | 持股比例 |
| | 朱晓烈 | 350.00 | 70.00% |
| | 朱俊宇 | 145.00 | 29.00% |
| | 朱以帆 | 5.00 | 1.00% |

(2) 德清县钟管镇青墩村股份经济合作社

| | |
|---|---|
| 出租方名称 | 德清县钟管镇青墩村股份经济合作社 |
| 统一社会信用代码 | N2330521323000507M |
| 注册资本 | |
| 成立日期 | 2013/03/14 |
| 注册地址 | 浙江省德清县钟管镇青墩村西代舍路 |
| 法定代表人 | 蔡惠芬 |
| 营业期限 | 2013/03/14 至 2030/12/02 |
| 经营范围 | 集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等。 |
| 股权结构 | |

(3) 赵小虎

赵小虎，身份证号码为 41088319821102****，系房屋所有权人。

经核查，上述出租方与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他密切关系。

3. 房屋租赁是否存在不能续期的风险

(1) 公司向浙江泰邦软管有限公司租赁用于仓储的房产，租赁期至 2024 年 3 月 1 日，短期内不存在续租风险。同时，截至 2022 年 3 月，公司 2020 年开工新建的四号厂房已达到预定可使用状态，公司新增 14,609.88 平方米可用房产面积，有效缓解生产仓储场地问题。

(2) 公司向德清县钟管镇青墩村股份经济合作社租赁用于员工宿舍的房产，租赁期至 2025 年 1 月 15 日，短期内不存在续租风险。上述员工宿舍系 2020 年修建完毕专用于对外出租的房产，到期后不能续签风险较低。

(3) 公司子公司向自然人赵小虎租赁用于办公的房产，租赁期至 2025 年 8 月 8 日，北京地区房屋租赁市场较为发达，房屋租赁市场房源充足，不存在因无法租赁办公场所导致的风险。

综上，公司及子公司房屋租赁不能续期的风险较低。

**（二）说明募投项目用地取得的进展情况，并充分揭示无法取得土地的风险及对发行人的影响；结合市场竞争、产能、在手订单、折旧等，进一步说明募投项目的必要性、可行性，并测算募投项目投产后对发行人业绩的影响，在招股说明书中揭示募投项目相关风险**

1. 说明募投项目用地取得的进展情况，并充分揭示无法取得土地的风险及对公司的影响

公司本次募集资金投资项目中“高端实验与检测耗材生产基地建设项目”和“总部及研发中心建设项目”，选址位于湖州莫干山高新技术产业开发区城北高新园区生物医药区块，拟使用土地面积约 80.00 亩，该项目拟使用的土地尚未取得不动产权证书。截至本问询函回复出具日，上述募投项目用地尚未进行招拍挂程序。经当地主管部门确认，该项目用地符合国家产业政策和供地政策，但尚未取得用地指标。

2022 年 4 月 22 日，湖州莫干山高新技术产业开发区管理委员会出具了《关于硕华生命高端实验与检测耗材生产基地建设和总部及研发中心项目的函》：目前正在准备报批材料向德清县政府报批，待审批后再向浙江省自规厅备案，后续将按照流程推进土地预审及土地挂牌等手续。项目用地不存在实质性障碍，我委将加快协调供地事宜，使项目正常推进。若因当前地块审批时间较长或硕华生命未能竞得该地块等情形影响募投项目建设，我委将积极协调其他适宜地块，使得上述项目正常推进。

针对无法取得土地的风险及对公司的影响，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七、募集资金投资项目风险”之“（四）募投项目土地取得不确定和实施失败的风险”中以楷体加粗补充披露如下：

（四）募投项目土地取得不确定和实施失败的风险

公司本次募集资金投资项目中，“高端实验与检测耗材生产基地建设项目”和“总部及研发中心建设项目”选址位于湖州莫干山高新技术产业开发区城北

高新园区生物医药区块，公司已与湖州莫干山高新技术产业开发区管理委员会签署合作协议，同意未来由公司按国家规定的招拍挂流程取得上述土地。2022 年 4 月 22 日，湖州莫干山高新技术产业开发区管理委员会出具了《关于硕华生命高端实验与检测耗材生产基地建设和总部及研发中心项目的函》，目前正在准备报批材料向德清县政府报批，待审批后再向浙江省自规厅备案，后续将按照流程推进土地预审及土地挂牌等手续。截至本招股说明书签署日，公司取得本次募投项目建设用地相关产权证前尚需完成土地招拍挂手续、签订《土地使用权出让合同》、缴纳土地出让金等程序。若公司无法按照计划完成募投项目用地的出让手续取得土地，或项目实施过程中受到各种未预期因素的影响，公司将存在募投项目用地无法取得或者无法按时取得的风险，进而对本次募投项目的实施计划及进度造成不利影响，甚至可能导致募投项目实施失败。

2. 结合市场竞争、产能、在手订单、折旧等，进一步说明募投项目的必要性、可行性

(1) 在市场竞争方面，中国生命科学服务相对欧美国家起步较晚。目前，中国生命科学耗材市场主要由国际品牌占据，主要包括 Corning、Thermo Fisher 和 Merck KGaA 等，国内主要竞争者有公司、洁特生物、耐思生命、拱东医疗、昌红科技等。近年来，随着国内品牌研发和创新能力的不断提升，国家政策对国产替代进口大力支持，以及新冠疫情的带动，国产品牌逐步实现进口替代，市场份额不断提升，但市场占有率仍处于较低水平，实现对国际品牌的替代是一个较为长期的过程。在此背景下，公司一方面需要通过产品创新和工艺研发保持产品竞争力，提升品牌认可度；另一方面，需要通过高端精密生产设备投入和自动化产线搭建，全面提升各生产环节自动化水平，降低劳动力成本投入，提升产品质量和生产效率，进一步提高企业竞争力。

(2) 在产能方面，报告期内，公司业务规模持续较快增长，订单量逐年增加，现有产能较难满足不断增长的业务规模，产能不足的矛盾日益凸显。高端实验与检测耗材生产基地建设项目达产后，公司产能及供货能力将大幅提升，有助于拓展国内外市场，进一步提高公司的经营规模和盈利水平。同时通过购置先进的自动化生产设备，自主开发全套自动化测试系统，提升现有主要产品的生产效率，避免非自动工序对公司产能的影响，提高客户订单快速交付能力，提高公司在细

分行业的市场份额。

(3) 在在手订单方面，报告期各期期末，公司在手订单金额分别为 1,012.49 万元、1,511.75 万元和 2,191.67 万元。公司凭借在生命科学耗材领域长期稳定的经营耕耘，不断丰富产品品类、提升产品质量，积累了较多客户资源。考虑到生命科学服务行业巨大的市场空间及国内品牌对国际品牌产品的逐步替代，公司具备未来持续获取订单的能力。在此背景下，通过高端实验与检测耗材生产基地建设项目进一步提升产能，可以保证未来订单进一步增加时的供应能力。同时，总部及研发中心建设项目将有利于公司以客户需求和市场发展为导向，进一步扩展重点领域产品覆盖的广度和深度，丰富公司产品体系，开展有针对性的研发工作，将研发成果快速产业化。

(4) 在折旧方面，本次募投项目达产后，预计新增资产 32,584.72 万元，新增折旧摊销费用约 2,449.07 万元，占公司 2021 年利润总额 7,028.66 万元的比例为 34.84%，募投项目新增折旧摊销费用对公司经营业绩存在一定程度的不利影响。但本次募投项目达产后新增利润总额约 11,158.69 万元，考虑募投项目达产后新增利润总额，新增折旧摊销费用影响相对较小，公司本次募投项目具有可行性。

3. 并测算募投项目投产后对公司业绩的影响，在招股说明书中揭示募投项目相关风险

本次募投项目达产后，公司将新增房屋建筑物和机器设备等固定资产 28,204.18 万元以及土地使用权、软件系统等无形资产 4,380.53 万元。

假设其他情况不变，募投项目上述资产在各年度折旧、摊销如下表：

单位：万元

| 项目名称 | 年度 | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 高端实验与检测耗材生产基地建设项目 | 固定资产折旧 | | | 733.83 | 1,674.98 | 1,674.98 |
| | 无形资产摊销 | 80.00 | 80.00 | 101.14 | 206.84 | 206.84 |
| 总部及研发中心建设项目 | 固定资产折旧 | | 213.73 | 292.28 | 292.28 | 281.01 |
| | 无形资产摊销 | | 190.83 | 286.24 | 286.24 | 286.24 |
| 折旧摊销合计 | | 80.00 | 484.56 | 1,413.48 | 2,460.34 | 2,449.07 |
| 占 2021 年度利润总额的比例 | | 1.14% | 6.89% | 20.11% | 35.00% | 34.84% |

注：总部及研发中心建设项目第五年固定资产折旧金额减少系电子设备折旧 3 年所致

本次募投项目达产后，预计新增折旧摊销费用约 2,449.07 万元，占公司 2021 年利润总额的比例为 34.84%。

根据测算，本次募投项目达产后，其主要财务指标如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 主要财务指标 | 高端实验与检测耗材生产基地建设项目 | 总部及研发中心建设项目 | 合计 | 公司 2021 年度财务数据 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 营业收入 | 32,901.91 | | 32,901.91 | 18,819.37 |
| 2 | 毛利率 | 54.37% | | 54.37% | 54.52% |
| 3 | 折旧摊销 | 1,881.82 | 567.24 | 2,449.07 | 710.77 |
| 4 | 利润总额 | 12,196.44 | -1,037.74 | 11,158.69 | 7,028.66 |

由上表可见，本次募投项目达产后，预计公司新增营业收入、利润总额分别为 32,901.91 万元、11,158.69 万元，预计新增折旧摊销金额合计为 2,449.07 万元，占当期新增利润总额比例为 21.95%。

长期来看，公司通过本次募投项目的实施，将进一步提升产能，提高自动化生产水平、产品精度和研发能力，可有效促进业绩长期持续增长。但由于高端实验与检测耗材生产基地建设项目存在 30 个月建设期、总部及研发中心建设项目短期内对直接经济效益助益有限，在本次募投项目预计产能完全释放前，募投项目新增的折旧和摊销费用对公司经营业绩存在一定程度的不利影响。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七、募集资金投资项目风险”以楷体加粗补充披露如下：

（二）募投项目效益风险

公司本次发行募集资金将投向“高端实验与检测耗材生产基地建设项目”、“总部及研发中心建设项目”和“补充流动资金”。项目拟使用募集资金投入 43,217.60 万元。

公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当期生命科学研究及相关产业的发展情况、市场环境和公司当期竞争优势等因素作出的。若项目实施过程中，外部环境出现重大变化，将有可能对募集资金投资项目的预期收益以及后续实施带来不利影响，存在无法达到公司预期效益水平的风险。

（三）募投项目固定资产折旧及无形资产摊销增加影响公司盈利能力的风险

本次募集资金投资项目达产后，预计新增资产 32,584.72 万元，公司将根据

企业会计准则要求及时计提折旧和摊销，预计每年新增折旧和摊销合计约2,449.07万元，占公司2021年利润总额的比例为34.84%。若本次募投项目建设及运营期间受到宏观经济环境变化、生命科学相关产业政策调整、下游市场需求变化、产品工艺研发进度不及预期等因素影响，导致募投项目未能按期达产或未达到预期收益水平，则公司将面临折旧摊销费用大幅增加、主要财务指标数据下滑进而对公司盈利能力产生不利影响的风险。

**（三）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 登录58同城等房屋租赁网站查询相近地段同类性质房屋的租金，取得公司及子公司租赁合同与市场上租赁价格比较；

(2) 取得董监高调查表，网络核查出租方信息，确认其与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系；

(3) 向当地主管机关了解公司募投项目用地取得的进展情况；

(4) 访谈公司管理层，了解市场竞争、产能、在手订单等情况，判断募投项目的可行性与必要性；

(5) 测算募投项目投产后对公司业绩的影响，测算公司募投项目各年度折旧摊销金额对未来盈利能力的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司租赁价格与市场价格不存在显著差异，租金定价公允；

(2) 出租方与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他密切关系，公司及子公司房屋租赁不存在不能续期的风险较低；

(3) 公司取得本次募投项目建设用地相关产权证前尚需完成土地招拍挂手续、签订《土地使用权出让合同》、缴纳土地出让金等程序；公司已在招股说明书披露相关风险；

(4) 公司募投项目具有必要性、可行性，公司已在招股说明书披露募投项目相关风险。

**十六、关于股权激励**

**申请文件显示，德清诚创为发行人员工持股平台，2016 年 4 月以 2.88 元/股的价格增资入股发行人，目前持有发行人 4.76%的股份。报告期内，德清诚创的合伙份额发生变动，部分合伙人在未满服务期前离职退伙；发行人计提了股份支付费用。**

**请发行人：说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，PE、PB 倍数及与同行业可比公司对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，并按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求说明核查结论。(审核问询函问题第 18 条第 2 点)**

**说明：**

(一) 说明股份支付的计算结果和过程

(1) 员工持股平台德清诚创出资额变动情况及涉及股份支付情况如下：

| 序号 | 股权变更时间 | 具体情形 | 是否涉及股份支付 |
|---|---|---|---|
| 1 | 2016/04 | 实际控制人与 19 名公司员工共同平价增资至 288.00 万元 | 不涉及，系计划以向公司增资入股的方式实施股权激励 |
| 2 | 2016/04 | 德清诚创增资入股公司（不涉及德清诚创内部出资额变动） | 涉及，对本次增资中除实际控制人之外的 19 位员工进行股权激励 |
| 3 | 2017/06 | 方荣宽离职退伙，王姚星等 4 位员工以 11.52 万元取得德清诚创 4.00%出资额 | 涉及，方荣宽未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，并对王姚星等 4 位员工进行股权激励 |
| 4 | 2018/09 | 孙丹丹离职退伙，将其所持德清诚创 1.00%出资额作价 3.08 万元转让给蒋峥嵘 | 不涉及，孙丹丹未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，实际控制人回购 |
| 5 | 2019/01 | 张燚鑫离职退伙，将其所持德清诚创 1.00%出资额作价 2.88 万元转让给蒋峥嵘 | 不涉及，张燚鑫未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，实际控制人回购 |
| 6 | 2020/09 | 邵杰离职退伙，将其所持德清诚创 1.00%出资额作价 3.09 万元转让给蒋峥嵘 | 不涉及，邵杰未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，实际控制人回购 |
| 7 | 2021/01 | 蒋峥嵘将所持德清诚创 19.3099%出资额作价 175.18 万元转让给陶小虎等 33 位员工 | 涉及，对陶小虎等 33 位员工进行股权激励 |
| 8 | 2021/01 | 姚佳佳离职退伙，将其所持德清诚创 0.1587%出资额作价 1.44 万元转让给蒋峥嵘 | 不涉及，姚佳佳未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，实际控制人回购 |
| 9 | 2021/05 | 冯荣英离职退伙，将所持德清诚创 0.1587%出资额作价 1.44 | 涉及，冯荣英未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，并对邱玥 |

| 序号 | 股权变更时间 | 具体情形 | 是否涉及股份支付 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | 万元转让给邱玥 | 进行股权激励 |
| 10 | 2021/09 | 方跃平离职退伙，将所持德清诚创 0.1587%出资额作价 1.44 万元转让给邱玥 | 涉及，方跃平未满服务期前离职退伙，股份支付费用冲回，并对邱玥进行股权激励 |

1）2016 年 4 月实际控制人通过德清诚创增资入股公司不涉及股份支付的分析

《首发业务若干问题解答》中关于股份支付适用情况的规定如下：“对于为公司提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”。

2016 年 4 月增资后，实际控制人蒋峥嵘和孙晓晓直接持有与穿透持股平台后间接持有的公司股份合计比例比由 70.00%下降至 69.40%，依据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 26 股份支付的具体适用情形规定，不属于应当确认股份支付的情形。

2）员工离职退伙，实际控制人回购不涉及股份支付的分析

根据财政部会计司于 2021 年 5 月 18 日发布会计准则应用案例《股份支付准则应用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》之规定：因股权激励设立的持股平台的普通合伙人若以代持身份暂时持有受让股份，且未从受让股份中获得收益，则不构成新的股份支付。

2018 年 9 月至 2020 年 9 月，蒋峥嵘根据《股权激励协议书》约定，对离职员工股权进行回购，涉及德清诚创 3.00%出资额，转作预留给其他符合条件的员工。蒋峥嵘于 2021 年 1 月将回购股权转让给陶小虎等 33 位员工。蒋峥嵘仅暂时持有受让股份，并已将该部分股权授予其他员工，依据财政部会计司会计准则应用案例《股份支付准则应用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》的具体适用情形规定，不属于应当确认股份支付的情形。

2021 年 1 月，蒋峥嵘（实际控制人）根据《浙江硕华生命科学研究股份有限公司股权激励计划书》约定，对离职员工股权进行回购，涉及德清诚创 0.1587%出资额。该部分股权暂未转让，且实际控制人仅暂时持有受让股份，并转作预留给其他符合条件的员工，依据财政部会计司会计准则应用案例《股份支付准则应

用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》的具体适用情形规定，不属于应当确认股份支付的情形。

(2) 股份支付事项服务期及会计处理

公司以德清诚创作为员工持股平台实施股权激励计划，股份支付服务期界定具体情况如下：

| 序号 | 授予时间 | 股份支付事项 | 限制性条件 | 服务期判断 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2016 年 4 月 | 员工持股平台德清诚创增资入股 | 本次股权激励约定服务期为 36 个月，第四年可自由处分不超过所持有股份的三分之一，第五年可自由处分不超过所持有股份的三分之二，第六年可自由处分所持有全部股份。 | 3 年 |
| 2 | 2017 年 12 月 | 王姚星等 4 位员工入伙德清诚创 | | |
| 3 | 2020 年 12 月 | 实际控制人向员工转让德清诚创出资额 | 本次股权激励锁定期为自授予日起 60 个月，分两次解锁。自授予日起在职满 36 个月可解锁 60%，自授予日起在职满 60 个月可解锁 100%。 | 60%-3 年，40%-5 年 |
| 4 | 2021 年 4 月 | 离职员工转让德清诚创出资额至其他员工 | | |
| 5 | 2021 年 8 月 | 离职员工转让德清诚创出资额至其他员工 | | |

公司历次股权激励均明确约定了服务期，且并未约定以完成首发上市等为前提条件方可获得股权激励收益的隐含服务期条款。德清诚创出具的《股份流通限制及自愿锁定承诺函》仅为公司股东遵守相关法律法规的规范性要求签署的书面承诺，不涉及激励股份的归属权，因此不涉及财政部会计司会计准则应用案例《股份支付准则应用案例—股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》具体适用情形规定。

2016 年 4 月和 2017 年 12 月股份支付费用根据服务期约定，在 3 年内进行分摊（员工合伙人已在三年后获取相关股份所有权，后续约定为锁定期约定而非服务期约定）；2020 年 12 月、2021 年 4 月和 2021 年 8 月股份支付费用根据服务期约定，60%股份支付费用在 3 年内分摊，40%股份支付费用在 5 年内分摊。

上述股权激励事项 2018 年至今的股份支付费用计算如下：

单位：股、元/股、万元

| 序号 | 增资价格/转让价格（A） | 股份支付涉及股数（B） | 每股公允价格（C） | 股份支付金额（D=B*(C-A)） | 股份支付费用 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
| 1 | 2.88 | 426,806 | 3.34 | 19.82 | | | | 5.99 |
| 2 | 2.88 | 40,000 | 7.94 | 20.23 | | -3.37 | 6.74 | 6.74 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 2.88 | 608,265 | 11.36 | 515.81 | 140.76 | 4.35 | | |
| 4 | 2.88 | 5,000 | 11.36 | 4.24 | 0.57 | | | |
| 5 | 2.88 | 5,000 | 11.36 | 4.24 | 0.28 | | | |
| 合计 | | | | 564.34 | 141.61 | 0.98 | 6.74 | 12.73 |

1）2016 年 4 月股份支付事项

2016 年 4 月 13 日，公司股东大会作出决议，同意增加德清诚创为公司股东，德清诚创以 2.88 元/股的价格，以增资方式认购公司 1,000,000 股。按照 14 倍市盈率测算增资时公司股份公允价格为 3.34 元/股，因德清诚创增资后实际控制人持股比例由增资前 70.00%下降至 69.40%，实际控制人并没有实质性获益，公司对本次增资中除实际控制人之外的 19 位股权激励对象 426,806 股确认股份支付费用 19.82 万元，并在 3 年服务期内摊销。2017 年持股平台内部员工离职，实际控制人按照合伙协议约定收回离职员工股数 40,000 股后，2018 年确认股份支付费用 5.99 万元。

根据受益对象不同，2018 年计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本金额分别为 1.34 万元、2.02 万元、0.74 万元和 1.88 万元，同时增加资本公积 5.99 万元。

2）2017 年 12 月股份支付事项

2017 年 12 月，公司通过德清诚创向 4 名新入伙员工授予股份 40,000 股，每股价格 2.88 元，约定服务期三年，按照 14 倍市盈率测算公司股份公允价格为 7.94 元/股，公司将该部分股权公允价值与入股价格之差额确认了股份支付费用 20.23 万元，并在服务期内进行摊销。2018 年度和 2019 年度分别确认股份支付费用 6.74 万元;2020 年其中两名员工离职后按入股协议向实际控制人退还股份，冲回原确认的股份支付费用 6.74 万元，并确认剩余 2 名新入伙员工当年度股份支付费用 3.37 万元。

根据受益对象不同，2018 年度和 2019 年度，计入研发费用、销售费用、营业成本分别为 3.37 万元、1.69 万元和 1.69 万元，同时分别增加资本公积均为 6.74 万元；2020 年，计入研发费用、销售费用和营业成本分别为-1.69 万元、1.69 万元和-3.37 万元，同时减少资本公积 3.37 万元。

3）2020 年 12 月股份支付事项

2020 年 12 月 20 日，公司 2020 年第三次临时股东大会审议通过《关于<浙江硕华生命科学研究股份有限公司股权激励计划书>的议案》，向 33 名激励对象授予的激励股份为 608,265 股。激励股份的认购价格为每股 2.88 元，股份的锁定期为自授予日起 60 个月，分两次解锁：自授予日起在职满 36 个月解锁 60%，自授予日起在职满 60 个月解锁 100%。按照 14 倍市盈率测算公司股份公允价格为 11.36 元/股，公司将该部分股权公允价值与入股价格之差额确认了股份支付费用 515.81 万元，并在服务期内分摊确认，其中 2020 年确认股份支付费用 4.35 万元，2021 年确认股份支付费用 140.76 万元。

根据受益对象不同，2020 年计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本的金额分别为 2.57 万元、1.26 万元、0.34 万元和 0.19 万元，同时增加资本公积 4.35 万元；2021 年计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本的金额分别为 83.26 万元、40.61 万元、10.86 万元和 6.03 万元，同时增加资本公积 140.76 万元。

4）2021 年 4 月股份支付事项

2021 年 4 月，新入伙员工邱玥以 2.88 元/股的价格受让离职员工持有的公司股份 5,000 股，约定服务期五年。按照 14 倍市盈率测算公司股份公允价格为 11.36 元/股，公司将该部分股权公允价值与入股价格之差额确认了股份支付费用 4.24 万元，并在服务期内进行摊销，2021 年确认股份支付费用 0.57 万元，计入管理费用 0.57 万元，同时增加资本公积 0.57 万元。

5）2021 年 8 月股份支付事项

2021 年 8 月，新入伙员工邱玥以 2.88 元/股的价格受让离职员工持有的公司股份 5,000 股，约定服务期五年。按照 14 倍市盈率测算公司股份公允价格为 11.36 元/股，公司将该部分股权公允价值与入股价格之差额确认了股份支付费用 4.24 万元，并在服务期内进行摊销，2021 年确认股份支付费用 0.28 万元，计入管理费用 0.28 万元，同时增加资本公积 0.28 万元。

**（二）股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，PE、PB 倍数及与同行业可比公司对比情况**

公司历次股权激励股份公允价值对应的 PE、PB 倍数如下：

| 授予时间 | 定价依据 | 公允价格确定方式 | PE 倍数 | PB 倍数 |
| --- | --- | --- | --- | --- |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2016 年 4 月 | 以公司 2015 年扣非后归属于母公司股东的净利润（扣除股份支付费用影响后）为基础，按市盈率 14 倍计算企业整体价值 | 公司历次股份支付事项同时期并无其他外部机构投资者入股，无可直接观察到的公允价值，按照估值模型（PE 估值法）确定公司每股价值。公司综合所处行业、成长性、历史经营业绩等多种因素考虑，并结合同行业可比公司可参考交易事项市盈率，按照 14 倍市盈率确定每股公允价格。 | 14.00 | 1.81 |
| 2017 年 12 月 | 以公司 2017 年扣非后归属于母公司股东的净利润（扣除股份支付费用影响后）为基础，按市盈率 14 倍计算企业整体价值 | | 14.00 | 2.74 |
| 2020 年 12 月 | 以公司 2020 年扣非后归属于母公司股东的净利润（扣除股份支付费用影响后）为基础，按市盈率 14 倍计算企业整体价值。 | | 14.05 | 6.21 |
| 2021 年 4 月 | | | 14.05 | 6.21 |
| 2021 年 8 月 | | | 14.05 | 6.21 |

注：PE 倍数、PB 倍数参考定价依据所属时点

公司同行业可比公司中可参考交易事项及相应的 PE 倍数、PB 倍数信息如下：

| 公司简称 | 交易时间/交易事项 | 公允价格（元/股） | PE 倍数 | PB 倍数 |
|---|---|---|---|---|
| 洁特生物 | 2018 年 12 月/外部股东入股 | 19.06 | 18.00 | 3.07 |
| | 2018 年 12 月/员工入股 | 19.06 | 18.00 | 3.07 |
| 拱东医疗 | 2017 年 1 月/员工入股 | 34.37 | 9.00 | 3.65 |
| | 2018 年 6 月/员工入股 | 13.14 | 9.00 | 3.12 |
| 昌红科技 | 2015 年 4 月/收购上海科华检验医学产品有限公司股权 | | 15.00 | |
| 平均值 | | | 13.80 | 3.23 |

注 1：PE 倍数参考同行业可比公司该交易定价市盈率，PB 倍数参考最近一期净资产数据

注 2：员工入股公允价格（元/股）为同行业可比公司计算股份支付依据

注 3：上海科华检验医学产品有限公司（力因精准医疗产品（上海）有限公司前身），与公司业务较为接近

如上表所示，同行业可比公司可参考交易事项对应平均 PE 倍数为 13.80 倍，平均 PB 倍数 3.23 倍。报告期内，公司股份支付事项对应的 PE 倍数与同行业可比公司可参考交易 PE 倍数接近，低于洁特生物，系洁特生物交易事项发生在其申报科创板前期，估值相对较高。从 PE、PB 倍数及与同行业可比公司对比情况来看，公司按 14 倍市盈率测算每股公允价格的方法和结果合理。

综上所述，公司根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》要求，采用恰当的估值技术并按照 14 倍市盈率确定每股公允价格作为股份支付权益工

具的公允价值，相关计量方法和结果具有合理性，公司 PE 倍数与同行业可比公司可参考交易 PE 倍数接近，具有合理性。

**（三）相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

根据《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》及应用指南相关规定，权益工具公允价值的确定方法：（1）存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；（2）不存在活跃市场的，企业可使用其他可观察的输入值，例如对应资产在非活跃市场中的报价；（3）对于无法取得可观察价格的，企业应使用收益法、市场法等估值技术进行确定。公司历次股份支付事项同时期并无其他外部机构投资者入股，无可直接观察到的公允价值，公司按照估值模型（PE 估值法）确定公司每股价值，并按照 14 倍市盈率确定每股公允价格，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定，上述事项属于以权益结算的股份支付换取职工提供服务，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。企业应在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积中的其他资本公积。

公司按照 14 倍市盈率测算每股公允价值，将该部分股权公允价值与增资或转让价格之差额确认了股份支付费用，并在服务期内进行摊销，根据受益对象不同，分别计入管理费用、研发费用、销售费用和营业成本，同时增加资本公积。员工在服务期内离职后，冲销对应的股份支付原分摊金额，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

**（四）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅《股权激励协议书》（2016 年）、中京民信（北京）资产评估有限公司出具《资产评估报告》、《浙江硕华生命科学研究股份有限公司股权激励计划书》（2020 年）、出资额转让协议等资料；

(2) 访谈员工持股平台合伙人，确认是否存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件，判断历次股权激励对应的服务期；

(3) 访谈德清诚创出资额转让的转让方和受让方，了解股权转让价格、交易背景等；

(4) 检查公司股份支付费用的计算过程和公允价值的确认依据；

(5) 复核公司股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

(6) 查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，获取同行业可比公司可参考交易事项及相应的 PE 倍数、PB 倍数。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理；

(2) 公司 PE 倍数与同行业可比公司可参考交易 PE 倍数接近，具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(3) 按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求核查结论：

1) 股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理；

2) 公司 PE 倍数与同行业可比公司可参考交易 PE 倍数接近，具有合理性；

3) 公司历次股权激励与股权所有权或收益权等相关的限制性条件真实、可行，服务期的判断准确，公司已在服务期各年/期确认员工服务成本或费用；

4) 公司报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

5) 公司已在招股说明书及报表附注中披露股份支付的形成原因、具体对象、权益工具的数量及确定依据、权益工具的公允价值及确认方法。

**十七、关于环保及处罚**

**申请文件显示：**

**(1) 发行人主要产品为一次性塑料耗材，招股说明书对危废物、环境污染物、处理设施及处理能力的披露较为简略，相关内容缺少量化分析。**

**(2) 因发行人生产过程产生的塑料包装边角料未按相关规定处理并对当地环境产生影响，2021 年 5 月湖州市生态环境局对发行人作出罚款人民币 10.00 万元的行政处罚。**

**请发行人：**

**(1) 说明发行人是否属于重污染行业，生产经营中主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，量化分析二者是否匹配，是否存在环保处理能力不足的风险。**

**(2) 说明报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，结合环保设备成新率及产能情况分析发行人是否存在环保投入不足的情形。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 19 条第 1、2 点)**

**说明：**

**(一) 说明发行人是否属于重污染行业，生产经营中主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，量化分析二者是否匹配，是否存在环保处理能力不足的风险**

根据《重点排污单位名录管理规定（试行）》，公司及其子公司不属于重点排污企业，根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号）第三条的规定，重污染行业包括：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业 16 类行业，以及国家确定的其他污染严重的行业，公司不属于前述重污染行业。

报告期内，公司生产经营中产生的污染物主要为废气、废水、噪声与固废。污染物排放量、主要处理设施及处理能力情况如下：

| 污染类别 | 污染物名称 | 排放量 | | | 环保设施/处置措施 | 处理能力 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| 废气 | 非甲烷总烃(mg/m³) | 1.10 | 0.75 | 0.90 | 注塑车间废气处理系统 | 符合《合成树脂工业污染物排放标准》（GB31572-2015）、《挥发性有机物无组织排放控制标准》（GB 37822-2019） |
| | 苯乙烯(mg/m³) | $<5.0*10^{-4}$ | $<5.0*10^{-4}$ | $<5.0*10^{-4}$ | | 符合《恶臭污染物排放标准》（GB14554-93） |
| | 臭气浓度(无量纲) | 14 | 15 | 未检测 | | |
| | 油烟实测排放浓度(mg/m³) | 0.6 | 1.0 | 未检测 | 经由油烟净化处理后排放 | 符合《饮食业油烟排放标准（试行）》（GB18483-2001） |
| 废水 | pH 值(无量纲) | 7.5 | 7.41 | 7.15 | 化粪池、排 | 符合《污水综合排放标 |

| 污染类别 | 污染物名称 | 排放量 | | | 环保设施/处置措施 | 处理能力 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | | |
| | 化学需氧量(mg/L) | 185 | 342 | 262 | 污管道系统 | 准》（GB8978-1996）三级标准 |
| | 五日生化需氧量(mg/L) | 30.9 | 71.2 | 54.6 | | |
| | 悬浮物(mg/L) | 33 | 57 | 14 | | |
| | 动植物油类 | 6.02 | 4.31 | 未检测 | | |
| | 氨氮(mg/L) | 2.21 | 9.12 | 31.1 | | 符合《工业企业废水氮、磷污染物间接排放限值》（DB33/887-2013） |
| | 总磷(mg/L) | 未检测 | 未检测 | 5.70 | | |
| | 冷却水 | | | | 循环使用 | 不排放，对周围环境无影响 |
| 噪声 | 生产设备噪声(dB(A)) | 61.8/53.5 | 59.4/49.6 | 59.6/未检测 | 车间安装隔声门窗等隔音、减震降噪措施 | 符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008)3 类标准 |
| 生产固废 | 塑料边角料、次品 | | | | 对外销售利用或回收用于再生产 | |
| | 废包装物、废活性炭、废油桶、实验室废液等 | | | | 委托有资质的单位处置 | 不排入自然环境，对周围环境无影响 |
| 生活固废 | 生活垃圾、食堂泔水 | | | | 环卫部门清运 | |

注 1：根据当地环保部门要求，公司委托第三方检测机构对相关污染源进行定期检测，污染排放量数据为当年出具检测报告数据

注 2：上表中披露的废水、废气、噪声检测值为对应期间检测报告中的最高值，其中噪声数据依次为各侧厂界昼间最高值/夜间最高值

注 3：公司所在地不属于总磷控制区

由上表可知，废气、废水、噪音排放量符合相关排放标准，公司已妥善处置污染物，主要处理设施及处理能力能够满足污染物处理需求，不存在环保处理能力不足的风险。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“2、主要环境污染物排放量、主要处理设施及处理能力”补充披露。

**（二）说明报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，结合环保设备成新率及产能情况分析发行人是否存在环保投入不足的情形**

1. 报告期内公司环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内，公司环保投资主要用于车间废气处理系统、油烟净化器等设备购置与维护及化粪池、雨污管路建设等，公司环保相关费用成本支出主要用于污水处理、固废处理、聘请有业务资质的第三方进行环保检测及环评申请等。报告期各期，公司环保投资及相关费用成本支出具体情况如下：

单位：万元

| 类别 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 环保设备投资 | 52.37 | 18.30 | |
| 相关费用成本支出 | 19.43 | 16.66 | 6.68 |
| 环保总投入 | 71.80 | 34.96 | 6.68 |
| 销售收入 | 18,819.37 | 15,374.82 | 8,629.39 |
| 环保设施投入占营业收入比例 | 0.28% | 0.12% | |
| 环保相关费用占营业收入比例 | 0.10% | 0.11% | 0.08% |
| 环保总投入占营业收入比例 | 0.38% | 0.23% | 0.08% |

报告期各期，公司环保总投入占营业收入比例分别为 0.08%、0.23%和 0.38%，环保投入随生产规模扩大而逐年上升，公司生产经营活动所产生的污染物排放量较小，环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染物排放量相匹配。

2. 结合环保设备成新率及产能情况分析公司是否存在环保投入不足的情形

(1) 环保设施实际运行情况与成新率

报告期内，公司环保设施均运转正常，环保设施成新率较高，公司生产经营活动中的污染处理达到当地及国家相关环保要求，具体如下：

| 环保设施名称 | 环保设施功能 | 成新率 | | | 运行情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 | |
| 注塑车间废气处理系统 | 通过局部集气罩收集注塑、挤塑废气，再采用车间整体抽风的方式对废气进行收集，然后经过两级活性炭吸附装置处 | 68.47% | 76.86% | 67.97% | 正常 |

| 环保设施名称 | 环保设施功能 | 成新率 | | | 运行情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2021/12/31 | 2020/12/31 | 2019/12/31 | |
| | 理后通过 15m 高的排气筒高空排放，满足废气排放标准及车间净化要求 | | | | |
| 化粪池 | 暂时存储排泄物，使之在池内初步分解以减少排放污水中固体废物 | 51.15% | 55.88% | 60.61% | 正常 |
| 排污管道系统 | 经化粪池、隔油池预处理后的生活污水，输送至区块污水管网 | 95.50% | 79.01% | 83.76% | 正常 |
| 生活垃圾、一般生产垃圾暂存场所 | 暂时存放生活垃圾、一般固废 | 57.77% | 62.50% | 67.22% | 正常 |
| 危险固废暂存场所 | 暂时存放危险固废 | 39.50% | 44.20% | 48.91% | 正常 |

(2) 结合产能情况分析公司是否存在环保投入不足的情形

报告期内，公司按照环保相关要求进行环保设施投入并通过环保验收，具体如下：1）2010 年 2 月 9 日，公司取得编号为德环验[2010]015 号的环境行政主管部门验收意见，通过公司年产 10 亿支实验用一次性医用耗材项目环保竣工验收；2）2016 年 5 月 9 日，公司取得编号为德环验[2016]063 号的环境行政主管部门验收意见，通过公司新建年产 1 亿 50 万支一次性生物细胞实验耗材项目环保竣工验收。3）2022 年 6 月 1 日，公司通过年产 8000 万支生物样本库耗材冻存管系列产品及配套电子加速器灭菌项目环保验收。综上，公司获准产能共计 118,050.00 万支。

报告期各期，公司耗材产品产量均未超过环保批文规定的产能，废气、废水、噪音排放量未超过环评批复许可排放限值，公司不存在环保投入不足的情形。

**(三) 核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅《重点排污单位名录管理规定（试行）》《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号），确认公司是否属于重污染行业；

(2) 访谈公司生产负责人，了解生产经营中主要污染物及排放量、主要处理设施及处理能力；

(3) 查阅公司报告期内与危废物排放相关的流程制度文件；

(4) 查阅第三方检测机构出具的《检验检测报告》；

(5) 查阅报告期内环保投入、环保设备、环保相关成本费用的具体支出情况，关注其性质、金额等是否与实际情况相一致，分析是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；

(6) 查阅公司排污许可证、环境影响评价文件、环保主管部门的批复及验收文件等资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司不属于重污染行业，公司已妥善处置污染物，主要处理设施及处理能力能够满足污染物处理需求，不存在环保处理能力不足的风险；

(2) 公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染物排放量相匹配；

(3) 根据环保设备成新率及产能情况，公司不存在环保投入不足的情形。

**十八、关于历史沿革**

**申请文件显示：**

**(1) 报告期内，发行人存在未分配利润转增股份和分红情况。**

**(2) 发行人第二大股东蒋险峰直接持有发行人 28.57%的股份，担任发行人董事、副总经理。蒋险峰与蒋峥嵘系兄弟关系，为发行人实际控制人的一致行动人，蒋险峰未被认定为共同实际控制人。**

**(3) 发行人股票于 2017 年 7 月在新三板挂牌并公开转让，并于 2020 年 11 月终止挂牌。**

**请发行人：**

**(1) 说明报告期内现金分红的具体情况，包括金额、去向及用途，主要股东资金使用情况，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在其他利益输送的情况。**

**(2) 说明在新三板挂牌期间的公开披露信息是否与本次申请文件和披露信息一致，如存在差异的，逐项列示差异情况及具体原因；新三板挂牌期间是否**

**存在信息披露等违规情形，是否受到行政处罚或被采取监管措施。**

**(3) 说明历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 21 条第 1、3、4 点)**

**说明：**

**(一) 说明报告期内现金分红的具体情况，包括金额、去向及用途，主要股东资金使用情况，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在其他利益输送的情况**

1. 报告期内，公司实施的现金分红具体如下：

| 序号 | 项目 | 实施年度 | 现金分红方案 | 现金分红金额（万元） |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2018 年年度权益分派方案 | 2019 年度 | 以公司现有总股本 31,500,000 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.50 元人民币现金。 | 472.50 |
| 2 | 2019 年半年度权益分派方案 | 2019 年度 | 以公司现有总股本 31,500,000 股为基数，向全体股东每 10 股送红股 4 股，每 10 股派人民币现金 1.50 元。 | 472.50 |
| 3 | 2019 年年度权益分派方案 | 2020 年度 | 以公司现有总股本 44,100,000 股为基数，向全体股东每 10 股派人民币现金 2.30 元。 | 1,014.30 |
| 4 | 2020 年半年度权益分派方案 | 2020 年度 | 以公司现有总股本 44,100,000 股为基数，向全体股东每 10 股送红股 5 股 ，每 10 股派人民币现金 1.00 元。 | 441.00 |
| 合计 | | | | 2,400.30 |

(1) 报告期内，公司各股东现金分红情况如下：

单位：万元

| 股东名称/姓名 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 | 合计 |
|---|---|---|---|---|
| 蒋峥嵘 | | 706.86 | 459.00 | 1,165.86 |
| 蒋险峰 | | 415.80 | 270.00 | 685.80 |
| 孙晓晓 | | 263.34 | 171.00 | 434.34 |
| 德清诚创 | | 69.30 | 45.00 | 114.30 |
| 合计 | | 1,455.30 | 945.00 | 2,400.30 |

(2) 德清诚创合伙人分红具体情况如下：

| 合伙人姓名 | 分红实施时间 | 合计 |
|---|---|---|

| | 2020年9月（2020年半年度权益分派） | 2020年5月（2019年年度权益分派） | 2019年10月（2019年半年度权益分派） | 2019年6月（2018年年度权益分派） | |
|---|---|---|---|---|---|
| 蒋峥嵘 | 8.89 | 18.96 | 9.30 | 9.30 | 46.45 |
| 孙晓晓 | 3.78 | 9.69 | 4.05 | 4.05 | 21.57 |
| 谢小良 | 1.26 | 2.90 | 1.35 | 1.35 | 6.86 |
| 徐妙眉 | 1.26 | 2.90 | 1.35 | 1.35 | 6.86 |
| 阳小春 | 0.87 | 2.01 | 0.94 | 0.94 | 4.76 |
| 陈刚胜 | 0.84 | 1.93 | 0.90 | 0.90 | 4.57 |
| 李如琼 | 0.84 | 1.93 | 0.90 | 0.90 | 4.57 |
| 陆丽芳 | 0.42 | 0.97 | 0.45 | 0.45 | 2.29 |
| 沈洁 | 0.42 | 0.97 | 0.45 | 0.45 | 2.29 |
| 陈鲲 | 0.29 | 0.67 | 0.31 | 0.31 | 1.58 |
| 郑明强 | 0.29 | 0.67 | 0.31 | 0.31 | 1.58 |
| 陈琦高 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 王姚星 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 姚爱民 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 姚红平 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 姚晓芬 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 姚溢 | 0.21 | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 1.15 |
| 傅晓萍 | 0.14 | 0.33 | 0.16 | 0.16 | 0.79 |
| 钱慧 | 0.14 | 0.33 | 0.16 | 0.16 | 0.79 |
| 王燕娜 | 0.14 | 0.33 | 0.16 | 0.16 | 0.79 |
| 向元胜 | 0.14 | 0.33 | 0.16 | 0.16 | 0.79 |
| 邵杰 | | 0.48 | 0.23 | 0.23 | 0.94 |
| 总计 | 21.00 | 48.30 | 22.50 | 22.50 | 114.30 |

2. 主要股东分红资金使用情况

(1) 蒋峥嵘

蒋峥嵘取得公司分红资金的主要去向及用途包括：证券投资、购置房产、银行理财、购置车辆、投资玉环广源市场开发有限公司等，具体如下：

| 项目 | 金额（万元） |
|---|---|

| | |
|---|---|
| 证券投资 | 1,013.49 |
| 购置房产 | 65.37 |
| 银行理财 | 36.28 |
| 购置车辆 | 29.35 |
| 投资玉环广源市场开发有限公司 | 16.00 |
| 其他 | 5.37 |
| 合计 | 1,165.86 |

注：分红款的主要用途或去向，系根据分红款项到账后累计资金流出达到当次全部分红款项为止进行统计

(2) 蒋险峰

蒋险峰取得公司分红资金的主要去向及用途包括：银行理财、个人还款、购置房产、购买保险、朋友借款等，具体如下：

| 项目 | 金额（万元） |
|---|---|
| 银行理财 | 309.82 |
| 个人还款 | 131.80 |
| 购置房产 | 114.20 |
| 购买保险 | 52.00 |
| 朋友借款 | 42.65 |
| 其他 | 35.32 |
| 合计 | 685.80 |

注：分红款的主要用途或去向，系根据分红款项到账后累计资金流出达到当次全部分红款项为止进行统计

(3) 孙晓晓

孙晓晓取得公司分红资金的主要去向及用途包括：银行理财、代垫劳务费、证券投资、购买保险、购置房产等，具体如下：

| 项目 | 金额（万元） |
|---|---|
| 银行理财 | 256.33 |
| 代垫劳务费（注 1） | 60.23 |
| 证券投资 | 54.00 |
| 购买保险 | 25.01 |

| | |
|---|---|
| 购置房产 | 19.63 |
| 其他 | 19.14 |
| 合计 | 434.34 |

注 1：2020 年 12 月，公司已偿还孙晓晓代垫的劳务费

注 2：分红款的主要用途或去向，系根据分红款项到账后累计资金流出达到当次全部分红款项为止进行统计

(4) 德清诚创

德清诚创报告期分红合计 114.30 万元，取得公司分红资金的主要去向及用途为向合伙人分红。

经核查，除孙晓晓代垫劳务费外，公司不存在主要股东报告期内的现金分红款流向公司客户、供应商的情况，不存在其他利益输送的情况。

**（二）说明在新三板挂牌期间的公开披露信息是否与本次申请文件和披露信息一致，如存在差异的，逐项列示差异情况及具体原因；新三板挂牌期间是否存在信息披露等违规情形，是否受到行政处罚或被采取监管措施**

1. 说明在新三板挂牌期间的公开披露信息是否与本次申请文件和披露信息一致，如存在差异的，逐项列示差异情况及具体原因

公司新三板信息披露差异情况和原因简要列示如下：

| 项目 | 差异情况 | 差异主要原因 |
|---|---|---|
| 财务信息 | 2019 年资产负债表部分科目 | （1）调整少数股东拆借的经销商保证金及利息；<br>（2）调整与资产相关政府补助冲减的土地使用权原值；<br>（3）调整确认已验收未入账的设备成本；<br>（4）调整模具类业务会计处理；<br>（5）冲减超额计提的工会经费和职工教育经费，并根据工资、年终奖实际发放情况调整应付职工薪酬期末余额。 |
| | 2019 年利润表部分科目 | （1）调整存货跌价准备、调整应收账款和其他应收款坏账准备；<br>（2）根据员工所属部门对工资成本费用归集进行调整，调减研发费用—职工薪酬；<br>（3）调整外协费用归集科目。 |

| | | |
|---|---|---|
| | 固定资产分类和折旧方法 | 参考同行业可比公司固定资产分类和折旧方法调整 |
| | 应收账款、其他应收款坏账准备计提比例 | 参考同行业可比公司应收账款、其他应收款坏账准备计提比例调整 |
| 非财务信息 | 风险因素、募投项目、关联方及关联关系、重要合同等 | 报告期不同 |

公司新三板挂牌期间的公开披露信息与本次申请文件和披露信息存在一定差异，具体情况及原因说明如下：

(1) 财务信息方面

1) 2019 年度财务数据差异

为提供更可靠、更相关的会计信息，公司根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，对 2019 年度财务报表进行了会计差错更正，主要涉及调整与资产相关政府补助、补提存货跌价准备、调整应收账款和其他应收款坏账准备、调整存货成本结转、调整外协费用归集等事项。相关差错更正对公司 2019 年度的经营成果和财务状况产生的影响较小，对当期净利润和净资产的累积影响具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年度 |
|---|---|
| 差错更正对净利润的累积影响金额 | 63.80 |
| 当期净利润 | 2,141.48 |
| 差错更正对净利润的累积影响金额占当期净利润的比例 | 2.98% |
| 差错更正对净资产的累积影响金额 | 65.12 |
| 当期净资产 | 8,190.20 |
| 差错更正对净资产的累积影响金额占当期净资产的比例 | 0.80% |

公司上述会计差错更正使得会计处理更为谨慎，财务信息更准确，且对公司财务状况、经营情况不产生重大影响，不存在公司会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

2) 固定资产分类和折旧方法

① 挂牌信息披露

固定资产主要分为：房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备等；折旧方法采用年限平均法。各类固定资产的折旧方法如下：

| 资产类别 | 预计使用寿命（年） | 预计净残值率（%） | 年折旧率（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 房屋建筑物 | 20 | 5 | 4.75 |
| 机器设备 | 10 | 5 | 9.5 |
| 电子设备 | 3 | 5 | 31.67 |
| 运输设备 | 4 | 5 | 23.75 |
| 其他设备 | 5 | 5 | 19 |

② 招股说明书披露信息

固定资产主要分为：房屋及建筑物、通用设备、专用设备、运输工具等；折旧方法采用年限平均法。各类固定资产的折旧方法如下：

| 类别 | 预计使用寿命（年） | 预计净残值率（%） | 年折旧率（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 房屋及建筑物 | 20 | 5.00 | 4.75 |
| 通用设备 | 3-5 | 5.00 | 31.67-19.00 |
| 专用设备 | 3-10 | 5.00 | 31.67-9.50 |
| 运输工具 | 4 | 5.00 | 23.75 |

3）应收账款、其他应收款坏账准备计提比例

① 挂牌信息披露

公司账龄组合如下：

| 账龄 | 应收账款预期信用损失率（%） | 其他应收款预期信用损失率（%） |
| --- | --- | --- |
| 1 年以内（含，下同） | 5.00 | 5.00 |
| 1-2 年 | 15.00 | 15.00 |
| 2-3 年 | 40.00 | 40.00 |
| 3 年以上 | 100.00 | 100.00 |

② 招股说明书披露信息

公司账龄组合如下：

| 账龄 | 应收账款预期信用损失率（%） | 其他应收款预期信用损失率（%） |
| --- | --- | --- |
| 1 年以内（含，下同） | 5.00 | 5.00 |
| 1-2 年 | 20.00 | 20.00 |
| 2-3 年 | 50.00 | 50.00 |
| 3 年以上 | 100.00 | 100.00 |

(2) 非财务信息方面

| 序号 | 差异事项 | 挂牌信息披露 | IPO 申报披露 | 差异情况说明 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 风险因素 | 《公开转让说明书》中披露的公司风险因素包含：（1）实际控制人不当控制的风险；（2）市场竞争风险；（3）技术人员流失风险；（4）汇率波动风险；（5）税收优惠风险；（6）出口退税风险。 | 《招股说明书》中披露的公司的主要风险因素包含：（1）市场竞争加剧风险；（2）新冠检测相关产品收入增长不能持续的风险；（3）毛利率下滑风险；（4）股权高度集中、实际控制人不当控制风险；（5）部分房产未取得不动产权证书的风险。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的要求，结合公司最新的情况，充分地披露了公司风险因素。 |
| 2 | 实际控制人及其一致行动人 | 挂牌期间年度报告披露实际控制人及其一致行动人为蒋峥嵘、孙晓晓、德清诚创。 | 《招股说明书》中披露实际控制人及其一致行动人为蒋峥嵘、孙晓晓、蒋险峰。 | 2021 年 1 月，德清诚创的普通合伙人、执行事务合伙人变更为陆丽芳女士，故不再认定为一致行动人。根据创业板相关法规及企业实际情况，将蒋险峰认定为一致行动人。 |
| 3 | 主营业务描述 | 生物实验室高端耗材的研发、生产和销售及生物实验室整体解决方案的提供。 | 公司是一家深耕于生命科学服务领域，提供生命科学实验与检测耗材的高新技术企业，产品涵盖生物样本库、细胞培养、体外诊断及微生物检测等耗材及部分配套仪器。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的要求，结合公司最新的情况披露。 |
| 4 | 募集资金 | 无。 | 募集资金运用计划、募集资金投资项目具体情况。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露。 |
| 5 | 公司子公司、参股公司基本情况 | 披露了截至新三板终止挂牌时点子公司、参股子公司基本情况。 | 披露了截至招股说明书签署日子公司、参股公司基本情况。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露，公司终止挂牌后，子公司北京佰科于 2021 年 6 月注销。 |
| 6 | 公司治理与独立性 | 公开转让说明书及各年度报告披露了公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况。 | 新增披露了独立董事、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会的人员构成及运行情况；部分董监高及核心技术人员变动。 | 根据公司内部治理运行完善情况，披露了公司完善后内部治理情况。 |
| 7 | 公司的主要固定资产和无形资产 | 披露了截至新三板终止挂牌时点主要固定资产情况和商标、专利技术、土地使用权和业务许可与资质等。 | 披露了截至招股说明书签署日，主要固定资产情况和商标、专利技术、土地使用权和业务许可与资质等。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》的要求，根据公司最新情况披露，不存在实质性 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | 差异。 |
| 8 | 公司的技术与研发情况 | 公开转让说明书披露了主要产品与服务所使用的技术。 | 披露了主要产品或服务的核心技术情况；技术储备情况；研发费用情况；研发人员情况；研发部门设置及创新机制情况。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求，根据公司最新情况披露，不存在实质性差异。 |
| 9 | 关联方及关联关系 | 《公开转让说明书》及各年度报告；根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了披露。 | 根据《公司法》《企业会计准则》《上市规则》等要求披露关联方和关联交易。 | 关联关系披露依据不同、报告期不同。 |
| 10 | 股利分配政策 | 股利分配的一般政策、公司最近两年一期的股利分配情况、公开转让后股利分配政策。 | 本次发行后的股利分配政策、决策程序；本次发行前股利分配政策；发行前后股利分配政策的差异情况。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露，不存在实质性差异。 |
| 11 | 滚存利润的分配安排和已履行的决策程序 | 无。 | 发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露。 |
| 12 | 股东投票机制建立情况 | 无。 | 累积投票机制；中小投资者单独计票机制；对法定事项采取网络投票方式的相关机制；征集投票权的相关安排。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露。 |
| 13 | 股东限售承诺 | 全体股东根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统业务规则》（试行）《公司章程》的规定对股份作出限售承诺。 | 全体股东根据《公司法》、中国证监会及深圳证券交易所的相关规定对所持股份作出限售承诺。 | 根据中国证监会及深圳证券交易所的相关规定作出了更严格的限售承诺。 |
| 14 | 重要合同及其履行情况 | 报告期内销售合同、采购合同、租赁合同、借款合同、抵押合同、担保合同。 | 报告期内采购合同：销售合同；借款合同及担保合同；其他重大合同。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露，不存在实质性差异。 |
| 15 | 违法违规事项 | 新三板挂牌期间，公司不存在违法违规事项。 | 报告期内，2021 年 5 月 20 日湖州市生态环境局向公司出具《行政处罚决定书》（湖德环罚（2021）22 号），本公司认为上述违法行为不属于重大违法违规，不会对本次上市发行造成重大不利影响。 | 依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28 号—创业板公司招股说明书》的要求披露，报告期不同。 |

综上，公司新三板挂牌及挂牌期间信息披露系按照《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转

让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求进行披露，本次创业板发行上市申请文件的信息披露按照创业板上市申请的法律、法规或规范性文件的要求进行披露，两者在信息披露规则、要求、细节、信息披露覆盖期间等方面不完全相同，且本次发行申请文件的报告期与公司在股转系统挂牌的《公开转让说明书》报告期不同，公司人员、生产经营等情况发生了变化，本次发行上市申请文件作出了相应的调整。因此，公司挂牌期间的信息披露与本次申报文件的信息披露存在一定的差异，但不存在重大差异或实质性差异。

2. 新三板挂牌期间是否存在信息披露等违规情形，是否受到行政处罚或被采取监管措施

通过股转系统、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所、中国证券监督管理委员会等网络核查，公司在新三板挂牌期间不存在信息披露等违规情形，未受到行政处罚或被采取监管措施。

**（三）说明历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为**

公司历次股权转让、增资、分红、整体变更过程中所涉的控股股东、实际控制人个人所得税情况如下：

| 序号 | 时间 | 事项 | 具体情况 | 价格、定价依据 | 款项支付情况 | 所得税缴纳 | 是否存在代持、委托持股 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2006/12 | 硕华有限设立 | 蒋峥嵘以货币方式出资 362.60 万元，蒋险峰以货币方式出资 155.40 万元设立硕华有限，注册资本 518.00 万元。 | 价格：1 元/注册资本<br>定价依据：注册资本价格 | 已支付 | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 2 | 2007/08 | 硕华有限第一次增资 | 硕华有限注册资本增资至 800.00 万元，蒋峥嵘以货币方式出资 197.40 万元，蒋险峰以货币方式出资 84.60 万元。 | 价格：1 元/注册资本<br>定价依据：注册资本价格 | 已支付 | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 3 | 2007/11 | 硕华有限第一次股权转让 | 蒋峥嵘将其持有的 19.00%的股权以 152.00 万元转让给其配偶孙晓晓。 | 价格：1 元/注册资本<br>定价依据：注册资本价格 | 配偶间股权转让，未实际支付 | 平价转让，不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 4 | 2010/11 | 硕华有限第二次增资 | 硕华有限注册资本增资至 1,500.00 万元，蒋峥嵘以货币方式出资 357.00 万元，蒋险峰以货币方式出资 210.00 万元，孙晓晓以货币方式出资 133.00 万元。 | 价格：1 元/注册资本<br>定价依据：注册资本价格 | 已支付 | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 5 | 2015/01 | 硕华有限第三次增资 | 硕华有限注册资本增资至 2,000.00 万元，蒋峥嵘以货币方式出资 255.00 万元，蒋险峰以货币方式出资 150.00 万元，孙晓晓以货币方式出资 95.00 万元。 | 价格：1 元/注册资本<br>定价依据：注册资本价格 | 已支付 | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 6 | 2016/03 | 硕华有限整体变更为股份公司 | 硕华有限各股东一致同意以经审计的截至 2015 年 12 月 31 日的净资产 36,987,409.74 元为依据，按照 1.8494:1 的比例折合股份公司股本 2,000.00 万股，余额 16,987,409.74 元计入股份公司资本公积。 | | | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |
| 7 | 2016/04 | 硕华生命第一次增资 | 硕华生命注册资本增资至 2,100.00 万元，新增 100.00 万股由德清诚创以货币方式按照 2.88 元/股的价格认购。 | 价格：2.88 元/股<br>定价依据：参考公司股改时的评估报告， | 已支付 | 不涉及所得税缴纳。 | 否 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 协商确定 | | | |
| 8 | 2017/05 | 硕华生命第一次派发现金股利 | 以截至 2016 年 12 月 31 日总股份 2,100.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派 0.50 元现金红利（含税），共计派发现金红利 1,050,000 元（含税）。 | | 已派发 | 不涉及所得税缴纳（注 1） | 否 |
| 9 | 2018/05 | 硕华生命第二次派发现金股利 | 以截至 2017 年 12 月 31 日总股份 2,100.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派 1.50 元现金红利（含税），共计派发现金红利 3,150,000 元（含税）。 | | 已派发 | 不涉及所得税缴纳 | 否 |
| 10 | 2018/10 实施，2019/01 变更 | 硕华生命第二次增资及第三次派发现金股利 | 以未分配利润向全体股东每 10 股送红股 5 股，每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税）；注册资本增资至 3,150.00 万元。 | | 已派发 | 2018 年 9 月，孙丹丹因离职将其持有德清诚创 1%出资额转让给蒋峥嵘，孙丹丹未参与本次未分配利润转增股本及分红，蒋峥嵘持有从孙丹丹处获取的德清诚创 1%出资额不足一年，已申报纳税；<br>其他合伙人满足相关规定，不用缴纳个人所得税。 | 否 |
| 11 | 2019/06 | 硕华生命第四次派发现金股利 | 2019 年 5 月，硕华生命召开 2018 年年度股东大会，审议通过了《2018 年度权益分派预案》，公司拟以权益分派实施时股权登记日的总股本为基数，以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税）。 | | 已派发 | 2018 年 9 月，孙丹丹因离职将其持有德清诚创 1%出资额转让给蒋峥嵘，2019 年 1 月，张燚鑫因离职将其持有德清诚创 1%出资额转让给蒋峥嵘；孙丹丹、张燚鑫未参与本次分红，蒋峥嵘持有从孙丹丹、张燚鑫处获取的德清诚创各 1%出资额不足一年，已申报纳税；<br>其他合伙人满足相关规定，不用缴纳个人所得税。 | 否 |
| 12 | 2019/09 实施； | 硕华生命第三次增 | 以未分配利润向全体股东每 10 股送红股 4 股，每 10 股派发现金红利 1.50 元 | | 已派发 | 同 2019 年 6 月第四次派发现金股利 | 否 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2019/11 变更 | 资及第五次派发现金股利 | （含税）；注册资本增资至 4,410.00 万元。 | | | | |
| 13 | 2020/05 | 硕华生命第六次派发现金股利 | 以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金红利 2.30 元（含税），共派发现金红利 10,143,000 元。 | | 已派发 | 不涉及所得税缴纳 | 否 |
| 14 | 2020/09 | 硕华生命第七次派发现金股利及硕华生命第四次增资 | 以未分配利润向全体股东每 10 股送红股 5 股，每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），共计派送红股 22,050,000 股，派发现金红利 4,410,000.00 元。 | | 已派发 | 2020 年 9 月，邵杰因离职将其持有德清诚创 1%出资额转让给蒋峥嵘，邵杰未参与本次未分配利润转增股本及分红，蒋峥嵘持有从邵杰处获取的德清诚创 1.00%出资额均不足一年，已申报纳税；<br>其他合伙人满足相关规定，不用缴纳个人所得税。 | 否 |

注 1：根据《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》，个人持有挂牌公司的股票，持股期限超过 1 年的，对股息红利所得暂免征收个人所得税

1. 历次股权转让过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税、公司代扣代缴情况

2007 年 11 月 2 日，蒋峥嵘将持有公司 19.00%的股权以 152.00 万元的价格转让给孙晓晓，其他股东放弃优先购买权。本次股权转让系平价转让，根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条的规定，蒋峥嵘与孙晓晓夫妻间的股权平价转让属于有正当理由的情形，故转让方无需缴纳个人所得税。

2. 历次增资、分红过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税、公司代扣代缴情况

如上表列示，股改完成后公司共派发七次现金分红，以未分配利润转增资本共三次，因 2016 年 8 月 10 日，公司股票在股转系统挂牌公开转让，依据《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》，除上述表中需缴纳个人所得税的情形外，其余分红过程中控股股东及实控人无需缴纳个人所得税。

3. 整体变更过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税、公司代扣代缴情况

公司整体变更过程中将原硕华有限的未分配利润、盈余公积计入硕华生命的资本公积，整体变更后的公司注册资本（股本）未发生变化，不存在盈余公积、未分配利润转增股本的情形，股东在公司整体变更过程中未获取股息或红利。因此，自然人发起人在公司整体变更过程中无需缴纳个人所得税。不存在后续补缴税款及滞纳金的风险，亦不存在因此而遭受税收处罚的情形。

4. 是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

经查阅国家税务总局德清县税务局出具的《涉税违法行为审核证明》及相关访谈，公司报告期内无被税务机关查处的税收违法行为。

综上，公司历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税已申报缴纳，不涉及公司代扣代缴情况，不存在违反税收法律法规的情况。

**（四）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司与现金分红相关的三会文件；

(2) 查阅公司在股转系统披露的现金分红相关公告；

(3) 核查公司股东开立的银行账户及报告期内银行流水，访谈公司股东，了解其获取现金分红后的资金流向；

(4) 访谈公司报告期内主要客户、供应商。

(5) 查阅公司新三板《公开转让说明书》《法律意见书》《审计报告》及挂牌期间公告等，与本次发行上市申报材料进行比对；

(6) 查验公司挂牌期间三会文件，就公司规范运作情况进行核实；

(7) 取得相关政府主管部门出具的合规证明；

(8) 查阅公司及德清诚创的工商登记资料、历次股权转让协议、税款缴纳凭证等；

(9) 查阅《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》等相关适用政策；

(10) 通过全国中小企业股份转让系统、国家税务总局、人民法院公告网、中国裁判文书网等公开信息核查公司及子公司是否存在行政处罚或被采取监管措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 除孙晓晓代垫劳务费外，公司不存在主要股东报告期内的现金分红款流向公司客户、供应商的情况，不存在其他利益输送的情况。

(2) 公司挂牌期间的信息披露与本次申报文件的信息披露存在一定的差异，但不存在重大差异或实质性差异；

(3) 公司在新三板挂牌期间不存在信息披露等违规情形，未受到行政处罚或被采取监管措施；

(4) 公司历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的实际控制人缴纳所得税已申报缴纳，不涉及公司代扣代缴情况，不存在违反税收法律法规的情况。

**十九、关于劳动用工**

**申请文件显示：报告期内，发行人劳务外包采购金额占采购总额的比例分别为 8.41%、12.81%、9.39%和 10.73%；同时，发行人未缴纳社会保险和住房公积金的员工人数较多。**

**请发行人：**

**(1) 说明劳务外包的金额及占当期劳务外包比重，外包原因、是否涉及关键工序或关键技术、劳务外包成本与发行人人工成本的差异，是否存在通过劳务外包人为压低人工成本的情形。**

**(2) 测算报告期内劳务用工调整、员工社会保险及公积金补缴对发行人财务指标的影响，揭示相关风险和应对方案。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题第 22 条第 1、3 点)**

**说明：**

**(一) 说明劳务外包的金额及占当期劳务外包比重，外包原因、是否涉及关键工序或关键技术、劳务外包成本与发行人人工成本的差异，是否存在通过劳务外包人为压低人工成本的情形**

1. 劳务外包的金额及占当期劳务外包比重

报告期期各期，公司向劳务外包供应商采购金额及占当期劳务外包比重如下：

单位：万元

| 劳务外包商 | 2021 年度 | | 2020 年度 | | 2019 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司 | 204.39 | 46.70% | 143.64 | 42.64% | 257.08 | 85.96% |
| 德清钟管雪应塑料制品经营部 | 120.56 | 27.55% | 81.13 | 24.09% | 41.98 | 14.04% |
| 宁波泉顺企业管理咨询有限公司 | 39.37 | 9.00% | | | | |
| 安徽三赢企业管理咨询有限公司 | 26.58 | 6.07% | | | | |
| 昆山宝卓企业管理有限公司 | 20.16 | 4.61% | | | | |
| 陈爱存 | 14.36 | 3.28% | | | | |
| 高祥成 | 12.22 | 2.79% | | | | |
| 陈春兰 | | | 86.33 | 25.63% | | |
| 宣海云 | | | 25.73 | 7.64% | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 合计 | 437.63 | 100.00% | 336.83 | 100.00% | 299.05 | 100.00% |

报告期内，随着公司生产经营规模的扩大，公司劳务外包成本逐年增加，报告期各期劳务外包金额占营业成本的比例分别为 6.44%、5.05%和 5.11%，较为稳定。公司主要劳务外包供应商为文山信达劳动服务有限责任公司德清分公司与德清钟管雪应塑料制品经营部，占各期劳务外包成本的比例分别为100.00%、66.73%和 74.25%，主要劳务外包供应商稳定。

2020 年和 2021 年，公司部分订单交期较为紧张，临时用工需求增加，公司临时劳务外包供应商增加。

2. 公司劳务外包原因、是否涉及关键工序或关键技术

公司生产流程可划分为以生产设备为主、自动化程度较高的前端生产环节和自动化程度较低、人工操作较多的后端生产环节，后端生产工序包括拉伸、切口、撕边、挑选、包装等，不属于公司关键工序或关键技术相关工作。

公司所在地为浙江省湖州市德清县钟管镇，地理位置相对偏僻，所在地劳动力市场存在劳动力短缺的情况，对公司招聘员工造成了较大的阻碍。因此公司选择与劳务外包商合作，将生产环节中非核心、人工操作较多的工序部分委托给劳务外包商完成，由劳务外包商自行安排人员按照公司要求完成相应工作。

劳务外包系公司正常生产的补充，不涉及关键工序或关键技术。

3. 劳务外包成本与公司人工成本的差异

报告期各期，劳务外包人员薪酬水平与公司生产人员薪酬水平比较如下：

单位：万元、万元/年、人

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 劳务外包成本总额① | 437.63 | 336.83 | 299.05 |
| 劳务外包人数（模拟测算）② | 64 | 54 | 54 |
| 劳务外包人员平均成本③=①/② | 6.85 | 6.22 | 5.52 |
| 基层生产人员平均薪酬④ | 8.00 | 6.44 | 6.56 |
| 人工成本差异⑤=④-③ | 1.15 | 0.22 | 1.05 |

注 1：公司与劳务外包商主要按工作量结算，获取劳务外包人员实际出勤时间，劳务外包人数（模拟测算）=劳务外包人员实际出勤时间/生产人员平均年工作时间

注 2：2020 年 2 月受新冠疫情影响未及时开工，考虑到各期可比性，生产人员平均年工作时间、基层生产人员平均年薪均剔除 2 月后年化处理

如上表所示，报告期各期公司劳务外包人员平均成本与公司基层生产人员平均薪酬差异分别为 1.05 万元、0.22 万元和 1.15 万元。主要系劳务外包人员主要从事拉伸、切口、撕边、挑选、包装等最基础工作，工作难度低、重复度高，相较公司自有生产员工操作机器、生产管理、库存管理等岗位，工作职能、专业性存在差异，与劳务外包人员工作性质接近的从事挑选、包装等同类岗位生产员工比较，薪酬差异较小。

综上，报告期内劳务外包成本与公司人工成本差异较小，主要系工作岗位差异所致，具有合理性，不存在通过劳务外包人为压低人工成本的情形。

**（二）测算报告期内劳务用工调整、员工社会保险及公积金补缴对发行人财务指标的影响，揭示相关风险和应对方案**

1. 测算报告期内劳务用工调整对公司财务指标的影响

单位：万元、万元/人、人

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 人工成本差异① | 1.15 | 0.22 | 1.05 |
| 劳务外包人数（模拟测算）②（注） | 64 | 54 | 54 |
| 劳务用工调整影响金额③=①*② | 73.33 | 11.84 | 56.68 |
| 利润总额④ | 7,028.66 | 6,275.32 | 2,462.52 |
| 利润总额影响比例⑤=③/④ | 1.04% | 0.19% | 2.30% |

注：公司与劳务外包商主要按工作量结算，获取劳务外包人员实际出勤时间，劳务外包人数（模拟测算）=劳务外包人员实际出勤时间/生产人员平均年工作时间

如上表所示，报告期内假设劳务用工调整，将影响公司利润总额分别为56.68万元、11.84 万元和 73.33 万元，占公司各期利润总额的比例分别为 2.30%、0.19%和 1.04%，测算劳务用工调整对公司财务指标影响较小。

2. 测算报告期内员工社会保险及住房公积金补缴对公司财务指标的影响

单位：万元

| 项目 | 2021 年度 | 2020 年度 | 2019 年度 |
|---|---|---|---|
| 员工社会保险及住房公积金补缴 | 19.87 | 38.52 | 35.52 |
| 利润总额 | 7,028.66 | 6,275.32 | 2,462.52 |
| 利润总额影响比例 | 0.28% | 0.61% | 1.44% |

报告期内，模拟测算公司需要补缴社会保险和住房公积金合计金额分别为35.52万元、38.52万元和19.87万元，占公司各期利润总额的比例分别为1.44%、

0.61%和 0.28%，测算员工社会保险及住房公积金补缴对公司财务指标的影响比例较小，且整体呈现下降趋势。

3. 揭示相关风险和应对方案

针对劳务用工调整的风险，公司可以通过购置自动化设备、增加自有员工招聘等方式予以应对。同时，公司本次募投项目拟选址湖州莫干山高新技术产业开发区城北高新园区生物医药区块，该园区至杭州、湖州等城市交通便利，对于人才引进预期有一定帮助。

关于员工社会保险和住房公积金补缴的风险，根据报告期内员工社会保险及住房公积金补缴对公司财务指标的影响测算结果，社会保险及住房公积金补缴对公司净利润影响较小，若有权主管部门要求公司对报告期内应缴的员工社会保险费用或住房公积金进行补缴，不会对公司经营业绩造成重大影响。

公司通过积极宣传、培训等方式向自愿放弃缴纳五险一金的员工普及社保与住房公积金的积极意义，鼓励员工配合公司为其缴纳社会保险及住房公积金。此外，为避免公司及子公司因上述不规范缴纳社会保险及住房公积金的行为而遭受相关损失，公司实际控制人蒋峥嵘和孙晓晓已出具关于社会保险、住房公积金的承诺：“如果硕华生命及子公司所在地有关社保主管部门或住房公积金主管部门要求硕华生命及子公司对首次公开发行股票之前任何期间内应缴的员工社会保险费用或住房公积金进行补缴，本人将按主管部门核定的金额无偿代硕华生命及子公司补缴，并承担相关费用。”

公司根据本问询函回复内容，已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、管理风险”中以楷体加粗补充披露如下：

（三）劳务用工调整、员工社会保险及公积金补缴风险

公司报告期内存在劳务外包、员工应缴未缴的社会保险及住房公积金的情况，若公司未来进行劳务用工调整或社保主管部门或住房公积金主管部门要求发行人补缴社会保险及住房公积金，将会对公司净利润等财务指标造成一定影响。

**（三）核查程序及结论**

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司采购负责人，了解报告期内公司劳务外包定价依据、公司与劳

外包商的合作模式、公司劳务外包原因、涉及工序或岗位；

(2) 查阅报告期公司主要劳务外包协议、劳务结算单及结算凭证等；

(3) 查阅公司员工花名册、工资明细表，比较劳务外包人员与公司生产人员工资水平；

(4) 查阅公司及其子公司报告期内社会保险及住房公积金的缴纳记录等资料；

(5) 测算报告期内劳务用工调整、员工社会保险及公积金补缴对公司财务指标的影响；

(6) 查阅公司及其子公司相关主管部门出具的社会保险、住房公积金合规证明；

(7) 查阅公司实际控制人关于社会保险、住房公积金的承诺。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 劳务外包系公司正常生产的补充，不涉及关键工序或关键技术；

(2) 报告期内劳务外包成本与公司人工成本差异较小，主要系工作岗位差异所致，具有合理性，不存在通过劳务外包人为压低人工成本的情形；

(3) 经测算，报告期内劳务用工调整、员工社会保险及公积金补缴对公司财务指标的影响较小，公司已在招股说明书补充披露相关风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二二年六月二十二日