

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
关于深圳博纳精密给药系统股份有限公司
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的回复

索引

页码

申请文件的审核问询函的回复

1-293



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288

传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

关于深圳博纳精密给药系统股份有限公司
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的回复

XYZH/2023SZAA4F0134

深圳证券交易所:

根据贵所于 2023 年 7 月 24 下发的《关于深圳博纳精密给药系统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〔2023〕010296 号）（以下简称“问询函”），信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为深圳博纳精密给药系统股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“博纳精密”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对反馈意见中涉及申报会计师的有关问题，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，履行了审慎核查义务，现对反馈意见回复如下：

如无特别说明，本反馈意见回复所使用的简称与《深圳博纳精密给药系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

在本反馈意见回复中，若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

8. 关于主营业务收入	3
9.关于销售模式与客户	77
10. 关于主营业务成本、采购和供应商	115
11. 关于模具业务	155
12. 关于发行人毛利及毛利率	181
13.关于期间费用	206
14.关于存货	221
15.关于应收账款和应收票据	235
16.关于固定资产和在建工程	249
17.关于其他财务问题	259
18.关于财务内控规范性	286

8. 关于主营业务收入

申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 18,068.80 万元、20,363.84 万元和 30,730.51 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 2,172.09 万元、2,135.60 万元和 6,686.35 万元。

(2) 报告期内，发行人主要产品精密给药装置收入分别为 11,737.13 万元、13,023.65 万元和 21,319.24 万元，占主营业务收入比例分别为 64.96%、63.95% 和 69.37%。2022 年，发行人该业务收入同比上升 63.70%，主要是因发行人 2019 年底迁入博纳智谷厂区后，生产条件、客户开拓能力提升，客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入；同时，受地缘政治等因素影响，发行人在俄罗斯的市场布局于 2022 年度加速落地，对公司收入增长贡献较大。

(3) 报告期内，发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品单价均在 2021 年下降，精密给药装置、其他产品单价 2022 年上升，其他药包材 2022 年单价持续下降。

(4) 报告期内，发行人境外业务收入分别为 9,334.14 万元、7,892.00 万元、15,003.38 万元，占比分别为 51.66%、38.75%和 48.82%。2021 年境外业务拓展未达预期，主要系发行人部分境外客户生产经营受经济、社会等不可抗力因素的影响较大。

(5) 报告期各期末，发行人其他流动负债中预计退货收入 126.14 万元、122.46 万元、138.36 万元，预计销售返利 7.20 万元、8.79 万元、10.87 万元。

(6) 《保荐工作报告》显示，中介机构在执行客户走访核查程序过程中，两家境外客户 Aflofarm、Zydus 拒绝接受访谈。报告期内，中介机构境内客户走访比例为 72.00%、81.91%和 78.22%，境外客户走访比例为 66.30%、58.35%和 67.27%。

请发行人：

(1) 将精密给药装置进一步划分为喷雾给药装置（口腔喷雾制剂给药装置/

鼻腔喷雾制剂给药装置等）、滴剂给药装置喷雾给药装置等细分类别，说明各细分类别对应的主要合作客户、覆盖药品种类、各类给药装置收入情况及占比、波动原因。

（2）结合客户合作培育过程、发行人进入客户体系的验证过程及所需时间等，说明发行人 2019 年底已迁入博纳智谷厂区，但相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入的原因及合理性。

（3）说明发行人布局俄罗斯市场的时间及背景、俄罗斯主要客户情况、发行人与俄罗斯客户联络方式（自主开拓/居间商开拓等）、报告期内对俄罗斯销售收入金额及占比，结合地缘政治的具体影响因素，说明俄罗斯客户 2022 年销售收入大幅增长的具体原因及合理性等。

（4）说明精密给药装置、其他药包材、其他产品各业务主要境内外客户拓展情况及收入结构变动、毛利率差异，报告期内各业务收入波动原因，量化分析说明发行人净利润增速大幅高于收入增速的原因，并结合期后业绩、在手订单情况说明发行人收入和净利润增长是否具备可持续性，是否存在期后下滑风险。

（5）说明发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品与主要客户的合作模式及定价模式，影响产品价格的具体因素，发行人相关业务是否为独立购销业务及认定依据。

（6）说明发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品单价均在 2021 年下降的原因、2022 年主要产品价格波动原因，发行人产品价格与行业公开价格或同行业可比公司价格差异情况及原因。

（7）说明报告期内各区域主要客户收入变动、2021 年度境外客户经济社会等不可抗力因素对客户采购需求及发行人销售区域范围的影响、2022 年境外客户开拓政策变化、客户拓展情况等，并结合前述因素分析发行人 2021 年境外销售收入下降、2022 年境外收入大幅增长的原因。

（8）说明各期预计退货的过程、计提金额的充分性、各期退货情况；发行人销售返利政策的具体内容，各期计提金额与返利政策的匹配性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明：

(1) 针对收入真实性采取的核查措施及核查结论, 对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程, 核查数量及占比、核查金额及占比, 说明所选取核查方法的可执行性、说明所选取样本量是否充分的依据。

(2) 发行人外销收入金额及收入确认合规情况, 报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况, 境外销售是否真实、是否存在跨期确认等情形。

(3) 境外客户 Aflofarm、Zydus 拒绝接受访谈的原因, 针对拒绝访谈客户和其他境外客户所采取的替代性核查措施及其充分性, 走访程序获取证据的充分性。

(4) 针对收入确认时点准确性采取的核查措施及核查结论, 各期收入截止性测试情况。

回复:

一、将精密给药装置进一步划分为喷雾给药装置（口腔喷雾制剂给药装置/鼻腔喷雾制剂给药装置等）、滴剂给药装置喷雾给药装置等细分类别, 说明各细分类别对应的主要合作客户、覆盖药品种类、各类给药装置收入情况及占比、波动原因

（一）说明各类给药装置收入情况及占比

公司的主营产品为精密给药装置和其他药包材。报告期内, 发行人主营业务收入主要来自于精密给药装置的销售收入, 其中喷雾给药装置和滴剂给药装置总收入报告期内分别为 11,478.53 万元、12,580.52 万元、20,875.15 万元和 11,938.82 万元, 占精密给药装置收入比例分别为 97.80%、96.60%、97.92%和 96.75%, 为精密给药装置的主要组成部分。因此进一步将公司主营业务产品进行划分如下:

单位: 万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1.精密给药装置	12,340.45	70.03%	21,319.24	69.37%	13,023.65	63.95%	11,737.13	64.96%
1.1 喷雾给药装置	11,215.18	63.64%	19,873.39	64.67%	11,423.41	56.10%	11,007.60	60.92%
其中: 鼻腔喷雾给药装置	6,971.93	39.56%	12,069.05	39.27%	4,271.91	20.98%	4,774.34	26.42%
口腔喷雾给药装置	2,856.63	16.21%	5,130.32	16.69%	5,189.64	25.48%	3,879.75	21.47%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外体表喷雾给药装置	1,259.56	7.15%	2,465.20	8.02%	1,813.70	8.91%	2,256.59	12.49%
其他喷雾给药装置	127.07	0.72%	208.83	0.68%	148.18	0.73%	96.92	0.54%
1.2 滴剂给药装置	723.64	4.11%	1,001.76	3.26%	1,157.11	5.68%	470.92	2.61%
2.其他药包材	4,611.32	26.17%	8,120.67	26.43%	6,165.10	30.27%	5,548.77	30.71%
2.1 IVD 试剂容器	1,707.08	9.69%	3,393.53	11.04%	3,139.60	15.42%	1,937.53	10.72%
2.2 瓶、盖类药包材	2,903.26	16.47%	4,708.37	15.32%	2,995.38	14.71%	3,049.63	16.88%
3.其他产品	670.72	3.81%	1,290.60	4.20%	1,175.10	5.77%	782.90	4.33%

在精密给药装置的喷雾给药装置中，主要区分为鼻腔喷雾给药装置、口腔喷雾给药装置和外体表喷雾给药装置。其中鼻腔喷雾给药装置为重要组成部分，其销售收入分别为 4,774.34 万元、4,271.91 万元、12,069.05 万元和 6,971.93 万元，占主营业务收入比例分别为 26.42%、20.98%、39.27%和 39.56%，受鼻腔喷雾给药装置前期积累的主要客户于 2022 年开始产品项目集中落地量产等因素的影响，发行人 2022 年开始鼻腔喷雾给药装置收入有较大增长。

报告期内发行人口腔喷雾给药装置销售收入分别为 3,879.75 万元、5,189.64 万元、5,130.32 万元和 2,856.63 万元，占主营业务收入比例分别为 21.47%、25.48%、16.69%和 16.21%。发行人 2021 年口腔喷雾给药装置收入金额和占比有较大增长，随着 2022 年主营业务规模增幅较大，整体占比有所下降。

报告期内发行人外体表喷雾给药装置销售收入分别为 2,256.59 万元、1,813.70 万元、2,465.20 万元和 1,259.56 万元，占主营业务收入比例分别为 12.49%、8.91%、8.02%和 7.15%，整体销售收入金额较为稳定。

关于发行人滴剂给药装置，报告期内发行人滴剂给药装置销售收入分别为 470.92 万元、1,157.11 万元、1,001.76 万元和 723.64 万元，占主营业务收入比例分别为 2.61%、5.68%、3.26%和 4.11%。滴剂给药装置产品客户主要以境内客户为主，其中与中山万汉、深圳万和合作占比较高。发行人 2021 年滴剂给药装置收入增长较大主要系发行人与中山万汉合作规模增长较大。

(二) 说明各细分类别对应的主要合作客户、覆盖药品种类、收入波动原因

1、鼻腔喷雾给药装置

报告期内，公司鼻腔喷雾给药装置产品各期前五大客户及其覆盖药品种类如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	
Erecton 及其关联方	806.75	11.57%	2,001.12	16.58%	67.68	1.58%	64.26	1.35%	糠酸莫米松、盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉
Amman	532.97	7.64%	328.26	2.72%	-	-	-	-	盐酸氮卓斯汀、布地奈德、盐酸赛洛唑啉
Drogsan	340.29	4.88%	117.87	0.98%	70.28	1.65%	208.36	4.36%	糠酸莫米松、丙酸氟替卡松
GELING-SPP GMBH（以下简称“Geling-SPP”）	213.82	3.07%	207.55	1.72%	197.99	4.63%	145.97	3.06%	盐酸羟甲唑啉
江苏汇鸿国际集团中锦控股有限公司（以下简称“江苏汇鸿”）	204.19	2.93%	92.87	0.77%	-	-	-	-	盐酸赛洛唑啉
Sheffield Pharmaceuticals（以下简称“Sheffield”）	198.10	2.84%	431.68	3.58%	54.95	1.29%	210.53	4.41%	盐酸羟甲唑啉
Pharmactive	152.17	2.18%	486.36	4.03%	133.30	3.12%	173.54	3.63%	盐酸氮卓斯汀、盐酸羟甲唑啉、倍氯米松
Flumed-Farm	151.16	2.17%	391.78	3.25%	267.91	6.27%	327.95	6.87%	盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉
Abdi	150.91	2.16%	242.33	2.01%	220.56	5.16%	206.15	4.32%	糠酸莫米松
Ferrer	148.79	2.13%	1,022.53	8.47%	221.00	5.17%	151.89	3.18%	盐酸羟甲唑啉、扑尔敏、海盐水木糖醇
重庆市法玛化工有限责任公司（以下简称“法玛化工”）	124.05	1.78%	251.13	2.08%	67.98	1.59%	255.32	5.35%	贸易商，未知终端产品信息
好医生集团及关联方	120.69	1.73%	154.40	1.28%	220.64	5.17%	182.28	3.82%	盐酸氮卓斯汀

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	金额	占鼻腔喷雾给药装置收入比例	
World Medicine	105.70	1.52%	316.54	2.62%	214.85	5.03%	480.53	10.06%	盐酸氮卓斯汀、糠酸氟替卡松、糠酸莫米松
合计	3,249.59	46.60%	6,044.42	50.09%	1,737.14	40.66%	2,406.78	50.41%	-

鼻腔喷雾给药装置属于发行人核心产品，其对应的鼻腔喷雾制剂主要聚焦于治疗鼻炎、鼻窦炎等鼻部疾病。发行人主要鼻腔喷雾给药装置客户覆盖药品种类包括糠酸莫米松、盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉、盐酸氮卓斯汀等，均是目前治疗鼻炎、过敏方面的主流制剂。

报告期内，发行人鼻腔喷雾给药装置销售收入分别为 4,774.34 万元、4,271.91 万元、12,069.05 万元和 6,971.93 万元，占主营业务收入比例分别为 26.42%、20.98%、39.27%和 39.56%。鼻腔喷雾给药装置销售收入于 2022 年大幅增长，主要源自于境外市场的收入增长，具体原因包括：（1）受地缘政治影响，公司通过 Erecton 及其关联方在俄罗斯的市场布局于 2022 年度加速落地，对公司收入增长贡献较大；（2）2019 年公司与 Ferrer 建立合作关系。合作制剂产品为 2020 年推出的新型鼻腔护理喷剂，该制剂在原有产品的基础上对成分进行了改良升级。2022 年随着新款产品终端市场需求不断扩大，对精密给药装置采购需求有所增长；（3）2021 年受经济、社会等不可抗力因素的影响，相应下游客户采取保守的经营策略，市场销售收入有所下降，具体区域包括土耳其、美国等，随着 2022 年不可抗力因素的消失，相关区域客户的需求恢复。

报告期内，发行人前五大鼻腔喷雾给药装置客户的收入变动原因如下：

（1）2022 年度，发行人对于 Erecton 及其关联方的鼻喷收入增长幅度较大，主要原因系地缘政治因素加速落地；

（2）公司与 Amman 于 2018 年从滴剂给药装置产品开始建立合作关系，自双方于 2022 年合作鼻腔喷雾给药装置以来，公司逐步实现对其原有供应商的进一步替代，整体销量增长明显。

(3) 2020 年至 2022 年发行人对于 Pharmactive、Sheffield、World Medicine、Drogsan 的收入波动较大，均呈现先降后升的趋势，主要系 2021 年度境外的经济、社会等不可抗力因素对其生产经营造成负面影响。2023 年 1-6 月，Drogsan 收入增长较大主要系其进一步开拓制剂产品的终端销售区域并增加出口导致采购需求量增长较快；World Medicine 因鼻腔喷雾制剂生产车间升级改造导致 2023 年 1-6 月相关产品采购量有所下滑。

(4) 报告期内，发行人对于 Geling-SPP 的收入逐年上升，且幅度较大，主要原因系客户业务规模扩张导致采购需求增加，根据客户访谈情况，该客户的销售收入均处于上升趋势。

(5) 江苏汇鸿于 2021 年与发行人开展合作，为贸易商客户，其终端客户为乌兹别克斯坦当地制药企业。基于乌兹别克斯坦近几年对于医药企业的支持，制药行业发展较快，终端需求增加，因此对于发行人的鼻腔喷雾给药装置采购需求增长较大。

(6) Flumed-Farm 是当地较大的喷雾制剂生产商，合作超 10 年。2020 年至 2022 年，公司对 Flumed-Farm 鼻腔喷雾给药装置收入呈现上升趋势的主要原因系客户业务规模扩张导致采购需求增加，根据客户访谈情况，该客户的销售收入处于上升趋势。

(7) 2022 年度，发行人对于 Ferrer 的鼻喷收入增长幅度较大，主要原因系其改良型产品终端市场销售情况良好所致；2023 年 1-6 月，Ferrer 前期采购产品的库存未完全消化，因此放缓了对于发行人产品的采购节奏。

(8) 2022 年度，发行人对好医生集团及关联方收入较低，主要系当年度双方就个别批次产品规格未达成一致，影响了当年的采购需求。经处理完善后，双方 2023 年 1-6 月的销售收入回升。

(9) 2022 年法玛化工收入增幅较大主要系其属于贸易商客户，主要面向境外市场，2021 年受海运价格和船期因素影响，导致 2020 年至 2022 年公司对法玛化工收入出现较大波动。

2、口腔喷雾给药装置

报告期内，公司口腔喷雾给药装置产品各期前五大客户及其覆盖药品种类如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占口腔喷雾给药装置收入比例	金额	占口腔喷雾给药装置收入比例	金额	占口腔喷雾给药装置收入比例	金额	占口腔喷雾给药装置收入比例	
天龙药业	268.36	9.39%	589.61	11.49%	608.86	11.73%	371.66	9.58%	口腔炎喷雾剂
贵州三力	251.46	8.80%	143.08	2.79%	146.33	2.82%	165.67	4.27%	开喉剑喷雾剂
天津未名	250.08	8.75%	662.03	12.90%	487.47	9.39%	370.46	9.55%	重组人干扰素 $\alpha 2b$ 喷雾剂
Flumed-Farm	224.30	7.85%	301.92	5.89%	150.09	2.89%	29.49	0.76%	利多卡因、磺胺噻唑钠、苄达明等
Erecton 及其关联方	199.01	6.97%	675.72	13.17%	439.56	8.47%	203.92	5.26%	苯基二甲基肉豆醇胺丙基铵、双链核糖核酸等
Aflofarm	144.69	5.06%	388.85	7.58%	306.90	5.91%	261.17	6.73%	利多卡因、葡萄糖酸锌等
Zydus	3.41	0.12%	-	-	584.41	11.26%	0.07	0.00%	抗病毒药液
Sanovel	-	-	-	-	88.00	1.70%	442.22	11.40%	氟比洛芬
合计	1,341.31	46.94%	2,761.21	53.82%	2,811.62	54.17%	1,844.66	47.55%	-

口腔喷雾给药装置适用于口腔、咽喉等患处的喷雾给药装置，主要用于口腔、咽喉炎症等病症的治疗及护理。从上表中可以看出，发行人口腔喷雾给药装置产品主要合作客户为 Erecton 及其关联方、天津未明、天龙药业、Aflofarm、Flumed-Farm、Zydus、Sanovel 等，其中 Erecton 及其关联方为俄罗斯当地知名药包材贸易商，Aflofarm、Flumed-Farm、Zydus、Sanovel 均为境外当地领先的制药企业，天津未明和天龙药业均为国内知名制药企业。发行人主要口腔喷雾给药装置客户覆盖药品种类包括苯基二甲基肉豆醇胺丙基铵、重组人干扰素 $\alpha 2b$ 喷雾剂、口腔炎喷雾剂和利多卡因等，其中重组人干扰素 $\alpha 2b$ 喷雾剂、口腔炎喷雾剂分别为天津未明和天龙药业的重要制剂产品，利多卡因为市面上麻醉止痛类制剂的主流用药。

报告期内，发行人口腔喷雾给药装置销售收入分别为 3,879.75 万元、5,189.64

万元、5,130.32 万元和 2,856.63 万元，占主营业务收入比例分别为 21.47%、25.48%、16.69%和 16.21%。发行人 2021 年口腔喷雾给药装置收入金额和占比有较大增长，主要系（1）与主要客户相关合作的口腔喷雾给药装置项目逐步落地，带来销售收入增长，如与 Zydus 合作的抗病毒口腔喷雾制剂、与山东裕欣合作的盐酸氨溴索喷雾制剂等；（2）公司部分境内客户受经济、社会等不可抗力因素影响，于 2020 年产品需求较低。

报告期内，发行人前五大口腔喷雾给药装置客户的收入变动原因如下：

（1）发行人与天龙药业合作的主要产品为口腔炎喷雾剂。2020 年受经济、社会等不可抗力因素影响，其产品需求存在一定波动，于 2021 年逐步恢复。

（2）贵州三力 2023 年 1-6 月对发行人的口腔喷雾给药装置销售收入增长幅度较大主要系通过前期的不断调试和完善，发行人产品在客户产线上的稳定程度提升，从而实现供应份额提升。

（3）2020 年至 2022 年发行人与天津未名合作规模随着下游制剂产品销售规模增加而逐步扩大。根据未名医药（002581.SZ）年报显示其制剂产品干扰素 2020 年-2022 年销售收入分别约为 15,281 万元、26,277 万元和 28,395 万元。

（4）Flumed-Farm 为摩尔多瓦当地重要的喷雾制剂厂商，与发行人合作多个品种。报告期内，公司对 Flumed-Farm 收入逐年上升的主要原因系客户业务规模扩张导致采购需求增加，根据客户访谈情况，该客户的销售收入处于上升趋势。

（5）Erecton 及其关联方与发行人 2021 年业务规模有较大增长主要系终端客户 Infamed K, Ooo 的产品制剂苯基二甲基肉豆醇胺丙基铵有较大需求。该制剂为原创药物，可用于口腔炎症性疾病的治疗和预防，随着其终端需求增长，带来对发行人口腔喷雾给药装置采购规模增长。2023 年 1-6 月发行人对 Erecton 及其关联方销售收入下滑较大主要系相关仿制药逐步出现，对采购需求带来较大的影响。

（6）发行人与 Zydus 合作的主要产品为抗病毒喷雾剂，该款制剂被认为对于防范新冠病毒具有一定作用。受经济、社会不可抗力因素影响，该款制剂于 2021 年的采购需求较大。

(7) Sanovel 从 2020 年开始销售收入逐步下降, 2022 年末与发行人进行合作主要系公司向其销售的口腔喷雾装置所配套产品随着当地医保政策调整被移出医保名录, 从而丧失价格优势, 导致终端销售下降。

3、外体表喷雾给药装置

报告期内, 公司外体表喷雾给药装置产品各期前五大客户及其覆盖药品种类如下:

单位: 万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占外体表喷雾给药装置收入比例	金额	占外体表喷雾给药装置收入比例	金额	占外体表喷雾给药装置收入比例	金额	占外体表喷雾给药装置收入比例	
万晟药业	353.74	28.08%	701.82	28.47%	448.83	24.75%	105.31	4.67%	米诺地尔
昊海科技	205.48	16.31%	231.08	9.37%	343.81	18.96%	116.33	5.16%	外用重组人表皮生长因子
Erecton 及其关联方	78.83	6.26%	81.59	3.31%	11.12	0.61%	17.05	0.76%	米诺地尔
PELLA PHARMACEUTICALS CO.,LTD. (以下简称“Pella”)	67.34	5.35%	108.61	4.41%	32.41	1.79%	58.04	2.57%	原花青素 B2
山西振东及关联方	60.28	4.79%	132.25	5.36%	3.00	0.17%	-	-	米诺地尔
EEPI	44.49	3.53%	173.82	7.05%	75.01	4.14%	251.84	11.16%	克霉唑
天浩制药	44.05	3.50%	89.68	3.64%	85.38	4.71%	85.41	3.79%	盐酸特比萘芬
Pharmactive	9.44	0.75%	54.97	2.23%	29.86	1.65%	98.60	4.37%	米诺地尔
UAB Nordpak	7.79	0.62%	10.63	0.43%	79.18	4.37%	44.34	1.97%	客户保密
朗肽及其关联方	-	-	121.88	4.94%	158.43	8.74%	95.13	4.22%	外用重组人碱性成纤维细胞生长因子
OCULUS TECHNOLOGIES OF MEXICO S.A. DE C.V. (以下简称“Oculus”)	-	-	73.95	3.00%	37.37	2.06%	192.43	8.53%	次氯酸、消杀产品
合计	871.44	69.19%	1,780.28	72.21%	1,304.40	71.95%	1,064.48	47.20%	-

外体表喷雾给药装置适用于体表医疗、健康护理等领域的喷雾给药装置。公司外体表喷雾给药装置产品涉及的主要客户包括万晟药业、昊海科技、EEPI 和朗肽及其关联方等, 涉及覆盖的制剂种类主要包括米诺地尔、外用重组人表皮生

长因子、克霉唑和外用重组人碱性成纤维细胞生长因子，主要用于生发、创面修复和治疗各种癣病等，均为市面上主流和创新性制剂产品。其中米诺地尔属于生发制剂类的主流用药，目前发行人已与多家客户从事相关产品的合作。

报告期内，发行人外体表喷雾给药装置销售收入分别为 2,256.59 万元、1,813.70 万元、2,465.20 万元和 1,259.56 万元，占主营业务收入比例分别为 12.49%、8.91%、8.02%和 7.15%，整体销售收入金额保持稳定，随着主营业务规模扩大，占比略有下降。2021 年发行人外体表喷雾给药装置销售收入下降，一方面主要系发行人外体表喷雾给药装置外销客户的需求受境外经济、社会等不可抗力因素影响有所下降；另一方面系发行人于 2020 年度外销外体表喷雾装置部分应用消杀类产品，后者在经济、社会等不可抗力因素初期具有较大需求。2022 年度发行人外体表喷雾给药装置销售收入回升，一方面主要系境外经济、社会等不可抗力因素影响消失所致，另一方面系米诺地尔终端需求不断增长导致药包材采购规模增加。根据公开资料预测，米诺地尔 2021 年-2030 年国内市场规模预计从 14.4 亿元增长至 96 亿元。

报告期内，发行人前五大外体表喷雾给药装置客户的收入变动原因如下：

(1) 万晟药业 2020 年至 2022 年销售收入逐年均有较大增长主要系其生发类制剂产品米诺地尔町（蔓迪）销量增长较快，导致其对公司喷雾给药装置采购需求上升。根据三生制药（1530.HK）公开披露信息，2020 年至 2023 年 6 月，蔓迪销售情况良好，分别为 3.58 亿元、6.02 亿元、8.91 亿元和 4.96 亿元。。

(2) 发行人对昊海科技和朗肽及其关联方 2021 年销售收入增长较大主要系发行人对其销售的外体表给药装置匹配的制剂均属于重组生长因子制剂，主要用于创面修复，其下游需求不断增加。其中发行人对昊海科技 2022 年销售收入有所下滑主要系受经济、社会不可抗力因素影响，采购需求有所下滑。随着经济、社会不可抗力因素逐步消除，2023 年 1-6 月发行人对昊海科技的销售收入回升。而朗肽及其关联方 2023 年 1-6 月未继续向发行人采购外体表喷雾给药装置主要系制剂产品规格调整，其对于发行人的采购需求下降。

(3) Erecton 及其关联方与发行人于 2022 年开始量产外体表喷雾给药装置，并持续扩大合作品种，外体表喷雾给药装置销售收入呈现上升趋势。

(4) 发行人对 EEPI 销售收入 2021 年下滑较大、2022 年又有较大回升主要系 2021 年度受经济、社会等不可抗力因素的影响，该等客户的生产经营受到较大影响。随着 2022 年经济、社会等不可抗力因素消失，该等客户的收入逐步回升。其中 2023 年 1-6 月因埃及外汇储备不足、进口受阻的影响，EEPI 销售收入有所下滑。

(5) 发行人与山西振东及关联方 2022 年销售收入增长较大主要系合作项目落地量产，其量产产品对应的制剂为米诺地尔（达霏欣）。

(6) 报告期内发行人对于 Oculus 的外体表喷雾给药装置收入波动较大，主要原因系公司外体表喷雾给药装置与之配套的产品包括消杀类产品，2020 年度受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，该类产品的市场需求较高。

4、滴剂给药装置

报告期内，公司滴剂给药装置产品各期前五大客户及其覆盖药品种类如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	
深圳万和	220.45	30.46%	201.49	20.11%	98.29	8.49%	-	-	盐酸左氧氟沙星
中山万汉	118.78	16.41%	491.52	49.07%	755.80	65.32%	200.81	42.64%	左氧氟沙星、玻璃酸钠滴眼液
Alashkar & Company for Pharmaceutical Industries	57.31	7.92%	-	-	-	-	-	-	客户保密
苏州欧康维视生物科技有限公司	53.02	7.33%	3.83	0.38%	2.90	0.25%	-	-	在研产品
润尔及关联方	52.54	7.26%	9.96	0.99%	23.19	2.00%	0.17	0.04%	在研产品
中国医学科学院医学生物学研究所	18.85	2.60%	-	-	8.85	0.76%	18.62	3.95%	在研产品
广州兆科	15.50	2.14%	67.49	6.74%	29.60	2.56%	8.62	1.83%	贝美素噻吗洛尔
广州大光制药有限公司	15.14	2.09%	13.80	1.38%	15.76	1.36%	17.58	3.73%	在研产品
浙江和泽医药科技股份有限公司	7.78	1.07%	14.23	1.42%	-	-	-	-	在研产品
广东华南药业集团有限公司	-	-	14.67	1.46%	-	-	-	-	在研产品

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		主要覆盖药品种类
	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	金额	占滴剂给药装置收入比例	
广东众生药业股份有限公司（以下简称“众生药业”）	-	-	-	-	45.90	3.97%	98.57	20.93%	普拉洛芬、蔡敏维
Amman	-	-	-	-	64.31	5.56%	41.16	8.74%	醋酸泼尼松龙
合计	559.37	77.28%	816.99	81.55%	1,044.60	90.27%	385.53	81.86%	-

滴剂给药装置主要适用于眼科病症给药，通过挤压滴剂装置输出药品制剂，实现药物定量递送，广泛应用于眼内压、眼充血、干眼、青光眼、眼外科康复等治疗领域。发行人滴剂给药装置产品涉及的主要客户包括中山万汉、深圳万和等，均为眼药类制剂领域的大型知名企业。发行人与滴剂给药装置客户合作涉及的主要制剂种类包括左氧氟沙星、玻璃酸钠滴眼液、普拉洛芬等，为目前市面上眼科的主流用药，主要用于治疗相关的眼科炎症、干眼症等病症。

报告期内，发行人滴剂给药装置销售收入分别为 470.92 万元、1,157.11 万元、1,001.76 万元和 723.64 万元，占主营业务收入比例分别为 2.61%、5.68%、3.26%和 4.11%。发行人 2021 年滴剂给药装置收入增长较大主要系发行人与中山万汉合作规模增长较大，双方合作规模较 2020 年增长 554.99 万元。发行人与中山万汉 2021 年销售规模增长主要系中山万汉滴眼剂产品左氧氟沙星滴眼液和玻璃酸钠滴眼液分别于 2020 年底和 2021 年集采中标，导致其对公司滴眼剂瓶采购需求上升。发行人 2023 年 1-6 月滴剂给药装置收入有所增长主要系（1）随着发行人对深圳万和合作深化，交付频率及销售收入增长明显。（2）部分滴剂给药装置主要客户开始实现量产和批量工艺验证，销售收入增加。

报告期内，发行人前五大滴剂给药装置客户的收入变动原因如下：

（1）2021 年发行人与中山万汉销售规模增长较大主要系中山万汉滴眼剂产品集采中标，导致其药包材采购规模上升，但随着 2022 年开始集采产品时效到期且相关产品市场竞争较大，发行人与中山万汉合作产品销售收入开始逐步下滑。

（2）深圳万和 2021 年与发行人合作的滴剂给药装置落地量产，销售收入开

始增加，而双方于 2021 年 7 月量产确认收入，因此 2022 年全年整体收入有较大增长。2023 年 1-6 月，随着发行人对深圳万和合作深化，交付频率及销售收入增长明显。

（3）2023 年 1-6 月，发行人与主要客户 Alashkar & Company for Pharmaceutical Industries、苏州欧康维视生物科技有限公司、润尔及关联方合作产品开始达到量产或批量工艺验证阶段，因此销售收入有一定增长。

（4）发行人 2022 年受产品价格因素影响未继续与 Amman 合作滴剂给药装置，众生药业与发行人 2022 年因产品要求未达成一致因此未进行合作交易。

二、结合客户合作培育过程、发行人进入客户体系的验证过程及所需时间等，说明发行人 2019 年底已迁入博纳智谷厂区，但相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入的原因及合理性

国家药监局下发《关于药包材药用辅料与药品关联审评审批有关事项的通知》（2016 第 134 号），将直接接触药品的包装材料和容器（药包材）、药用辅料由单独审批改为在审批注册药品时一并审批。在境外发行人药包材产品基本也适用于与下游药品进行关联审评审批。

因此，目前发行人与下游客户合作主要包括两种方式：

1、为公司长期合作客户或市面上成熟品种公司进行替代或成为新增供应商，一般发行人通过 A 类资质直接进行替换或新增建立合作。发行人与客户接洽的各个环节与周期如下：

具体环节	持续周期
前期沟通产品需求	2 个月左右
送样阶段	1 个月左右
稳定性、相容性等试验校验阶段	3-6 个月
小批量试产阶段	3 个月左右
准备药品变更相关资料并量产	3 个月左右
合计	12-15 个月左右

2、为处于研发阶段的客户，例如药研机构提供技术支持或定制化服务，具体包括新药研发、药品改剂型等，这类客户开发周期较长，一般情况下需要 4-10

年时间。在各阶段公司根据研发需要提供相应的装置或包材解决方案及技术支持，实现药物的有效递送。

具体环节	公司参与程度	公司参与持续周期	备注
筛选活性化合物	不适用	不适用	制药企业针对全新药物研发
处方研究	不适用	不适用	制药企业考察制剂化学稳定性
非临床研究	提供样品配合客户做前期相关研究，提供公司相关稳定性考察数据。一致性评价项目还须要做体外数据检测及对比，并不断调整公司装置使得相关数据与原研保持一致。并提供公司备案登记号（I 或 A）及授权使用证明	0.5 年-1.5 年	进行相关动物实验，主要研究毒性，及一致性评价项目的一些体外数据等
临床申请	提供符合前期研究结果相符的样品给客户小批量生产药品，供客户做临床研究使用	6 个月	对应拿到临床申请批件
临床研究	提供符合前期研究结果相符的样品给客户小批量生产药品，供客户做临床研究使用	2-10 年，与适应症、病例招募等多因素相关	进入一、二、三期临床，评价药物安全性
关联审评审批	配合制药企业进行并完成药包材与药剂的关联审评审批	1-1.5 年	-
合计	-	4-10 年	-

无论是公司的境内客户还是境外客户，因为配合客户新药研发时间较长，一般至少需要 4 年以上，具体时长依赖于新药研发的进度，因此目前公司客户主要以与境内外客户合作成熟制剂产品为主，加上前期与客户接洽和沟通等耗时，一般与成熟制剂客户接洽并规模化量产需要约 1 年以上，因此发行人 2019 年底迁入博纳智谷厂区，相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入具备合理性。

综上所述，结合发行人客户的培育过程及对应所需要的时间周期，发行人 2019 年底迁入博纳智谷厂区，相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入具备合理性。

三、说明发行人布局俄罗斯市场的时间及背景、俄罗斯主要客户情况、发行人与俄罗斯客户联络方式（自主开拓/居间商开拓等）、报告期内对俄罗斯销售收入金额及占比，结合地缘政治的具体影响因素，说明俄罗斯客户 2022 年销售收入大幅增长的具体原因及合理性等

（一）说明发行人布局俄罗斯市场的时间及背景、俄罗斯主要客户情况、发行人与俄罗斯客户联络方式（自主开拓/居间商开拓等）、报告期内对俄罗斯销售收入金额及占比

1、说明发行人布局俄罗斯市场的时间及背景、报告期内对俄罗斯销售收入金额及占比

发行人布局俄罗斯市场的时间及背景如下：

时间	发行人布局俄罗斯市场的情况
2013 年	首次参加俄罗斯 Pharmtech 展会，准备开拓俄罗斯市场
2015 年	发行人与 Erecton 及其关联方于 2015 年通过展会结识并开始接洽，后续双方逐步加强联系并进行相关的业务合作，发行人开始布局俄罗斯市场
2015 年-2019 年	发行人与 Erecton 及其关联方在俄罗斯市场长期深耕，不断开拓并积累俄罗斯终端客户
2019 年	通过俄罗斯贸易商 Erecton 及其关联方开始在俄罗斯市场实现销售
2020 年起	俄罗斯市场项目逐步实现收入，与当地知名制药企业建立长期的合作关系，并逐步对国际厂商形成替代效应
2022 年	发行人与 Erecton 及其关联方项目逐步量产落地，销售收入大幅增长，Erecton 及其关联方成为发行人第二大客户，俄罗斯成为发行人境外主要销售国家

报告期内，公司在俄罗斯市场销售收入为 293.20 万元、634.13 万元、2,773.41 万元和 1,350.14 万元¹，收入增长幅度较大，占主营业务收入 1.62%、3.11%、9.02% 和 7.66%。

2、俄罗斯主要客户情况

报告期内，发行人对于俄罗斯客户 Erecton 及其关联方在俄罗斯市场的销售收入分别为 256.84 万元、634.13 万元、2,754.81 万元和 1,350.14 万元，占俄罗斯市场比例分别为 87.60%、100.00%、99.33%和 100.00%，为公司在俄罗斯区域的主要客户。Erecton 及其关联方为俄罗斯著名药包材流通企业，于 2015 年与发行

¹ 因为鄂泰科技和上海谷然纳属于 Erecton 及其关联方，终端产品销售市场为俄罗斯，因此此部分也纳入俄罗斯市场销售一并计算

人达成合作关系，目前已建立长期伙伴关系，期间已合作过数十家终端客户，且 2015 年以来双方连续交易，合作从未中断。因此发行人在俄罗斯市场主要通过贸易商 Erecton 及其关联方进行业务发展。

报告期内，发行人通过 Erecton 及其关联方销售的精密给药装置终端客户数量超过 10 家。其中报告期内向下表的终端客户销售收入占向 Erecton 及其关联方销售收入比例均在 60%以上，为主要终端客户，具体情况如下：

终端客户名称	注册时间	经营范围	销售内容	主要合作制剂名称	经营规模
/	2006 年	公司是一家生物制药公司，生产和销售各种剂型的药物，包括片剂、胶囊、喷雾剂、注射剂和栓剂等	喷雾给药装置	盐酸赛洛唑啉	2022 年约 280 亿卢布
/	2010 年	公司生产和销售耳鼻喉科、眼科、肺病等领域药品，目前主要销售区域为俄罗斯市场	喷雾给药装置、其他医疗产品	盐酸赛洛唑啉、盐酸羟甲唑啉	2021 年约 180 亿卢布
/	2011 年	是一家制药公司，专门生产和批发原研药品和原料药，公司产品在独联体国家销售，主要是俄罗斯	喷雾给药装置	苯基二甲基肉豆醇胺丙基铵	2022 年约 62 亿卢布
/	1999 年	公司主要生产和销售胃肠病、心脏糖尿病、炎症和其他医学领域的药品。此外，公司还生产和销售化妆品	喷雾给药装置、瓶、盖、类药包材	糠酸莫米松、米诺地尔	2022 年约 170 亿卢布
/	2003 年	公司主要生产各种药物覆盖心血管疾病、糖尿病、胃肠病和传染病、神经系统疾病、代谢紊乱等领域	喷雾给药装置	盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉	收入约 600 亿卢布

注 1：表中相关信息来源于走访核查和公开资料查询。

注 2：发行人贸易商客户的终端客户名称已按照要求申请豁免披露。

上述 Erecton 及其关联方主要的终端客户均是成立较长时间且经营规模较大的客户，其经营规模与发行人和其的业务交易规模相匹配。

3、发行人与俄罗斯客户联络方式（自主开拓/居间商开拓等）

发行人对于俄罗斯客户 Erecton 及其关联方在俄罗斯市场的销售收入分别为 256.84 万元、634.13 万元、2,754.81 万元和 1,350.14 万元，占俄罗斯市场销售收

入比例分别为 87.60%、100.00%、99.33%和 100.00%，为公司在俄罗斯区域的主要客户。Erecton 及其关联方为发行人贸易商客户，Erecton 集团系俄罗斯境内知名的药包材贸易商，与多家俄罗斯制药企业保持了多年合作。在俄罗斯市场，发行人主要基于邮件往来、电话沟通等方式与 Erecton 及其关联方进行联络和合作，并在贸易商 Erecton 及其关联方的组织和协调下间接与制药企业终端客户接触。发行人与 Erecton 及其关联方具体的联络模式如下：

日常沟通过程中，发行人与 Erecton 及其关联方就业务往来保持紧密的联系，双方会就新的业务机会、项目前期产品选型、产品售后维护等方面进行深入交流。同时就项目具体问题，发行人会在 Erecton 及其关联方的协调下直接与终端客户一起沟通和交流，合作推进项目进展。在商务合同或订单签署方面，发行人不与终端客户签署销售合同，直接与 Erecton 及其关联方签订合同。

项目产品开发过程中，涉及终端客户的成熟制剂时，发行人主要在 Erecton 及其关联方的协助下为终端客户提供相关精密给药装置产品用于相关的匹配检测和试验，同时提供精密给药装置相关信息和文件给 Erecton 及其关联方，协助终端客户产品进行变更或注册。关于新的制剂产品研发过程，为了精准满足制剂定制化给药需求和保证制剂给药的有效性，发行人会在 Erecton 及其关联方的协调和组织下与终端客户就新药研发所处的各个阶段进行直接或间接的沟通，并提供新药研发全流程的技术服务与支持，具体包括新制剂开发前期提供剂型、给药特性等方面的建议和参考、通过贸易商配合终端制剂厂商提供给药装置样品用于新制剂开发各阶段的研究，涵盖给药效果等，同时在新药准备上市的关联审批阶段发行人会通过 Erecton 及其关联方配合终端客户提供相应的产品测试数据、药包材的产品技术信息、经营资质等，发行人通过贸易商协助终端客户完成新制剂产品的开发和上市。

（二）结合地缘政治的具体影响因素，说明俄罗斯客户 2022 年销售收入大幅增长的具体原因及合理性等

报告期内，公司在俄罗斯市场销售收入为 293.20 万元、634.13 万元、2,773.41

万元和 1,350.14 万元²，2022 年销售收入大幅增长。其中与 Erecton 及其关联方在俄罗斯市场的销售收入分别为 256.84 万元、634.13 万元、2,754.81 万元和 1,350.14 万元，占俄罗斯市场比例分别为 87.60%、100.00%、99.33%和 100.00%，由此可以看出 Erecton 及其关联方为公司在俄罗斯市场的主要客户，为公司在俄罗斯市场收入的主要贡献方。Erecton 及其关联方为俄罗斯著名药包材流通企业，其通过展会结识公司，双方直接洽谈并通过终端客户产品验证后于 2015 年达成合作关系，通过长期的发展已合作过数十家终端客户，双方拥有长期的合作联系以及终端市场开拓经验、积累和沉淀。

发行人与 Erecton 及其关联方通过长期的接洽和积累，相关项目于 2022 年逐步量产落地。在与 Erecton 及其关联方的 2022 年新增量产的项目，主要于 2020 年左右开始接洽和沟通，已历经了长期的积累和沉淀。而 2022 年初受地缘政治因素影响，公司在俄罗斯的市场布局加速落地，关于地缘政治具体的影响情况分析如下：

1、受地缘政治影响，终端制药企业加速替换药包材供应商

俄罗斯制药行业在原辅包领域主要依赖于进口，在地缘政治因素的影响下，俄罗斯终端制药企业加速推进供应商替换流程，被替代对手包括 Aptar、Aeropump 等。2022 年发行人在俄罗斯地区部分替代境外供应商涉及的主要客户及产品情况如下表所示：

替代时间	客户名称	终端客户名称	制剂类型	2022 年产生收入金额（万元）
2022 年	Erecton 及其关联方	/	盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉	821.75
2022 年	Erecton 及其关联方	/	盐酸赛洛唑啉	630.52
2022 年	Erecton 及其关联方	/	盐酸赛洛唑啉	137.82
2022 年	Erecton 及其关联方	/	氯化钠	4.16
2022 年	Erecton 及其关联方	/	桉树油；薄荷胡椒油	3.05
2022 年	OOO Firm M	OOO Firm M	干扰素 α2b	1.23

注：发行人贸易商客户的终端客户名称已按照要求申请豁免披露。

² 因为鄂泰科技和上海谷然纳属于 Erecton 及其关联方，终端产品销售市场为俄罗斯，因此此部分也纳入俄罗斯市场销售一并计算

2022 年俄罗斯市场主要是 Erecton 及其关联方进行替代供应商。Erecton 集团系俄罗斯境内知名的药包材贸易商，主要面向俄罗斯本土制药企业，受地缘政治因素影响，2022 年开始加速推进供应商替换流程，俄罗斯市场 2022 年通过替换供应商产生的销售收入为 1,598.53 万元，为发行人业绩带来了较大增长。

2、受地缘政治影响，俄罗斯本土制药企业份额提升

俄罗斯终端制药企业主要面向本土市场，地缘政治因素影响了俄罗斯市场内国际企业的销售份额，而俄罗斯本土制药企业市场份额有所上升。根据俄罗斯政府网 2022 年 6 月发表说明，俄罗斯政府批准《到 2030 年医药产业发展战略》，旨在提高先进技术开发和生产新药，确保国家药品独立和安全，增加创新医药企业数量，提高俄罗斯制药商在国际市场的竞争力。其中战略将围绕九项主要任务展开，包括支持并组织国产药品生产和出口。此外，战略提出到 2030 年俄罗斯医药行业的发展愿景及目标：努力使俄罗斯药品制造在总消费中的份额从 61.8% 增加到 66.6%；在具有重要战略意义的药品中，将俄罗斯国产药物所占比例从 67.44% 增加到 80%。因此，受地缘政治的影响，俄罗斯本土制药企业份额逐步提升，为发行人通过 Erecton 及其关联方在俄罗斯进一步开拓业务收入提供了发展机遇。

综上所述，受地缘政治的影响，俄罗斯本土制药企业市场份额有所提升，同时开始加速替换国际供应商，为发行人在俄罗斯市场前期业务布局获得加速落地提供了机会，因此发行人俄罗斯客户 2022 年销售收入大幅增长且具备合理性。

四、说明精密给药装置、其他药包材、其他产品各业务主要境内外客户拓展情况及收入结构变动、毛利率差异，报告期内各业务收入波动原因，量化分析说明发行人净利润增速大幅高于收入增速的原因，并结合期后业绩、在手订单情况说明发行人收入和净利润增长是否具备可持续性，是否存在期后下滑风险

（一）说明精密给药装置、其他药包材、其他产品各业务主要境内外客户拓展情况及收入结构变动、毛利率差异，报告期内各业务收入波动原因

1、精密给药装置主要境内外客户拓展情况及收入结构变化、毛利率差异及收入波动原因

（1）境内外客户拓展情况

报告期内，发行人精密给药装置的新客户拓展情况如下：

单位：家

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内客户	54	86	51	81
境外客户	33	34	35	66
合计	87	120	86	147

报告期内，发行人精密给药装置新拓展客户的收入贡献情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
精密给药装置	3,696.83	4,930.70	2,147.51	1,814.37
配套瓶盖	465.72	571.06	256.60	315.21
合计	4,162.55	5,501.76	2,404.11	2,129.58

其中，报告期内累计贡献收入前五大的新拓展客户情况如下：

单位：万元

客户名称	境内/外	基本信息	拓展情况	报告期内累计贡献收入
Ferrer	境外	公司为治疗咳嗽、感冒、流感和过敏的创新的鼻内药物制造者，在开发鼻内药物方面处于领先地位，公司产品销售区域包括美国、拉丁美洲和欧洲地区	2019 年通过展会建立联系，于 2020 年正式进行喷雾给药装置的合作，2020 年底首个量产订单实现交货。	1,565.41
SINA DAROU LABORATORIES COMPANY（以下简称“Sina Darou”）	境外	公司前身成立于 1960 年，是伊朗第一家生产无菌眼药产品及呼吸气雾剂的公司，系伊朗前六大制药公司之一	2019 年通过伊朗代理商建立了联系，于 2021 年正式进行鼻喷雾泵产品的合作并交付	528.63
深圳万和	境内	公司成立于 1992 年，在消化、肝病领域具有较高知名度，其左氧氟沙星滴耳液于 2008 年正式投产	于 2020 年建立合作关系，于 2021 年正式批量供应滴剂给药装置	520.23
北京科兴中维生物技术有限公司	境内	公司新型冠状病毒灭活疫苗已列入世界卫生组织（WHO）紧急使用清单，并在包括中国在内的 60 余个国家和地区获批使用	2022 年下半年，受经济、社会不可抗力因素影响，其开始推进鼻喷类疫苗产品的研制，通过公告渠道向公司采购	451.54
武汉生物制品研究所有限责任公司	境内	公司前身创立于 1950 年，隶属于中国医药集团有限公司，是全国主要生物制品生产基地之一，公司业务包括人用疫苗、治疗制剂、诊断制剂三大板	2022 年下半年，受经济、社会不可抗力因素影响，其开始推进鼻喷类疫苗产品的研制，通过公告渠道向公司采购	397.90

客户名称	境内/ 外	基本信息	拓展情况	报告期内 累计贡献 收入
		块，拥有生产批准文号 70 余个，其中主要上市产品 12 种		

（2）境内外收入结构变化、毛利率差异

报告期内，发行人精密给药装置境内外收入结构及毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	6,150.79	49.84%	35.23%	8,617.94	40.42%	29.97%
其中：喷雾给药装置	5,290.35	42.87%	33.12%	7,413.98	34.78%	27.11%
滴剂给药装置	646.14	5.24%	55.83%	957.26	4.49%	54.06%
外销：	6,189.66	50.16%	52.16%	12,701.30	59.58%	47.45%
其中：喷雾给药装置	5,924.83	48.01%	52.50%	12,459.41	58.44%	47.60%
滴剂给药装置	77.50	0.63%	67.76%	44.50	0.21%	45.36%
项目	2021 年度			2020 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	6,506.23	49.96%	21.06%	4,766.11	40.61%	21.53%
其中：喷雾给药装置	5,255.36	40.35%	15.54%	4,220.03	35.95%	21.99%
滴剂给药装置	1,054.83	8.10%	50.65%	387.56	3.30%	29.67%
外销：	6,517.42	50.04%	42.29%	6,971.02	59.39%	48.99%
其中：喷雾给药装置	6,168.06	47.36%	42.95%	6,787.58	57.83%	49.59%
滴剂给药装置	102.28	0.79%	26.05%	83.36	0.71%	22.92%

报告期内，发行人精密给药装置的境内收入均主要为喷雾给药装置和滴剂给药装置，境外收入主要为喷雾给药装置。2021 年度，发行人精密给药装置境内收入占比上升，境外收入占比下降，主要原因系公司部分境外客户 2021 年度的生产经营受经济、社会等不可抗力因素的影响较大，具体参见“8.关于主营业务收入”之“七、（二）2021 年度境外客户经济社会等不可抗力因素对客户采购需求及发行人销售区域范围的影响”之回复。2022 年度，随着境外经济、社会等不可抗力因素的影响逐步消失，公司境内外收入占比恢复到 2020 年度水平。2023 年 1-6 月，发行人精密给药装置境内收入占比上升，境外收入占比下降，主要原因系发行人与 Erecton 及其关联方的交易调整为境内主体进行。

报告期内，发行人喷雾给药装置的境外毛利率高于境内毛利率，主要原因系公司喷雾给药装置的境外客户主要为当地知名制药企业、发展起步较早，在与发行人合作之前多已采用少数几家境外给药装置品牌，采购单价相对较高，而公司定价参考原有供应商价格。因此，公司境外客户毛利率一般高于境内客户。

2020 年度至 2022 年度，发行人滴剂给药装置的境内毛利率高于境外毛利率，主要原因系公司滴剂给药装置在境外市场仍处于拓展阶段，毛利率相对于境内要低。2023 年 1-6 月，发行人滴剂给药装置的境外毛利率提高，且高于境内毛利率，主要原因系公司调整了滴剂给药装置的境外市场拓展策略，并成功开拓了部分客户。

（3）收入变动原因

报告期内，发行人精密给药装置的收入金额为 11,737.13 万元、13,023.65 万元、21,319.24 万元和 12,340.45 万元，其中，喷雾给药装置的增长系主要驱动因素。其背景如下：（1）公司于 2019 年底迁入博纳智谷厂区后，生产条件、客户开拓能力得到显著提升。但公司精密给药装置属于药包材，需要与制剂配套使用，客户及项目开发周期较长，导致相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入；

（2）受地缘政治等因素影响，公司前期在俄罗斯的市场布局于 2022 年度加速落地，对公司收入增长贡献较大；（3）公司部分境外客户 2021 年度生产经营受经济、社会等不可抗力因素的影响较大，导致公司 2021 年度境外业务拓展未达预期。

2、其他药包材主要境内外客户拓展情况及收入结构变化、毛利率差异及收入波动原因

（1）境内外客户拓展情况

报告期内，发行人其他药包材主要为与发行人喷雾给药装置相配套的瓶盖类产品，除去相关重叠客户后。发行人其他药包材境内外客户拓展情况如下：

单位：家

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内客户	4	12	7	10
境外客户	-	-	-	13

合计	4	12	7	23
----	---	----	---	----

报告期内，发行人其他药包材新拓展客户的收入贡献分别为 320.70 万元、376.64 万元、694.04 万元和 37.49 万元，金额较小。

（2）境内外收入结构变化、毛利率差异

报告期内，发行人其他药包材境内外收入结构及毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	3,552.49	77.04%	32.41%	6,389.91	78.69%	26.47%
其中：IVD 试剂容器	1,707.08	37.02%	30.57%	3,393.53	41.79%	25.93%
瓶、盖类药包材	1,844.43	40.00%	34.15%	2,977.71	36.67%	27.10%
外销：	1,058.83	22.96%	58.17%	1,730.76	21.31%	49.06%
其中：IVD 试剂容器	-	-	-	-	-	-
瓶、盖类药包材	1,058.83	22.96%	58.17%	1,730.65	21.31%	49.06%
项目	2021 年			2020 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	5,218.54	84.65%	22.40%	3,508.98	63.24%	21.99%
其中：IVD 试剂容器	3,139.60	50.93%	22.84%	1,937.53	34.92%	24.23%
瓶、盖类药包材	2,053.87	33.31%	21.60%	1,517.06	27.34%	17.35%
外销：	946.56	15.35%	39.98%	2,039.79	36.76%	51.59%
其中：IVD 试剂容器	-	-	-	-	-	-
瓶、盖类药包材	941.51	15.27%	39.95%	1,532.57	27.62%	49.44%

报告期内，发行人 IVD 试剂容器均针对境内客户，未向境外拓展；发行人瓶、盖类药包材主要包括（1）与精密给药装置配套使用的瓶、盖；（2）口服固/液体瓶等单独使用的瓶、盖类产品。报告期内，发行人第（2）类瓶、盖类药包材主要针对境内客户。因此，发行人瓶、盖类药包材境内收入高于境外收入。2021 年度，发行人其他药包材境内收入占比上升，境外收入占比下降，一方面系瓶、盖类药包材主要与精密给药装置配套使用的瓶、盖，受经济、社会等不可抗力因素的影响，其境外收入有所下降。2022 年度，随着境外经济、社会等不可抗力因素的影响逐步消失，公司境外收入占比有所回升；另一方面系国家启动第三批药品集中采购工作，公司瓶、盖类药包材主要客户上海永日的硫酸氨基葡萄糖胶囊

被列入其中。其相关产品未参与此次集中采购，导致其对于发行人固体瓶采购需求和规模下降。

报告期内，发行人瓶、盖类药包材的境外毛利率高于境内毛利率，主要原因系发行人瓶、盖类药包材包括与精密给药装置配套使用的瓶、盖，其与精密给药装置的境内外毛利率差异情况基本一致。

（3）收入变动原因

报告期内，发行人 IVD 试剂容器收入逐年增长主要原因系公司 IVD 试剂容器的主要客户之一为迈瑞医疗，迈瑞医疗系发行人多年以来的合作客户。随着迈瑞医疗 IVD 业务的扩张及双方就 IVD 试剂容器的合作逐年深入，发行人向迈瑞医疗销售的 IVD 试剂容器逐年上升，收入增长趋势与迈瑞医疗体外诊断类产品收入的增长趋势一致。

报告期内，发行人瓶、盖类药包材的境内外收入变动趋势与精密给药装置的境内外收入变动趋势一致。受公司业务拓展、地缘政治及经济、社会等不可抗力因素的影响，发行人瓶、盖类药包材的境内收入呈现逐年上升的趋势，境外收入于 2021 年度有所下降。

3、其他产品主要境内外客户拓展情况及收入结构变化、毛利率差异及收入波动原因

（1）境内外客户拓展情况

报告期内，发行人其他产品拓展情况如下：

单位：家

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	变动比例
境内客户	7	2	1	-
境外客户	4	2	1	-
合计	11	4	2	-

报告期内，发行人其他产品不属于发行人主要业务拓展方向，新拓展客户收入贡献较小。

（2）境内外收入结构变化、毛利率差异

报告期内，发行人其他产品境内外收入结构及毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	393.66	58.69%	19.37%	719.28	55.73%	18.94%
其中：非药用喷雾装置	387.81	57.82%	18.77%	706.40	54.73%	18.35%
外销：	277.06	41.31%	51.39%	571.32	44.27%	49.24%
其中：打印机碳粉回收盒	253.35	37.77%	52.87%	533.91	41.37%	48.21%
项目	2021 年			2020 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
内销：	747.08	63.58%	2.03%	459.57	58.70%	1.05%
其中：非药用喷雾装置	739.19	62.90%	1.67%	440.43	56.26%	0.02%
外销：	428.02	36.42%	42.37%	323.33	41.30%	48.85%
其中：打印机碳粉回收盒	351.96	29.95%	44.09%	240.99	30.78%	49.65%

报告期内，发行人其他产品境内构成存在一定差异。其中，其他产品的境内收入主要为非药用喷雾装置，境外收入主要为打印机碳粉回收盒。由于相关产品、对应客户不同，发行人其他产品的境内外毛利率存在一定差异。其中，2022 年度，发行人其他产品中内销非药用喷雾装置毛利率上升幅度较大，主要原因系随着公司于 2022 年度调整非药用喷雾装置的生产工艺，开始使用自动插管设备，生产效率提升明显。

（3）收入变动原因

2020 年至 2022 年，发行人非药用喷雾装置的境内收入逐年上升，其主要客户为肇庆童星食品有限公司（以下简称“童星食品”）等。根据公开信息显示，童星食品被列为“肇庆市 2021 年度纳税增量 100 强企业”。受其规模增长影响，公司非药用喷雾装置的境内收入亦有所上升。

2020 年至 2022 年，发行人打印机碳粉回收盒的境外收入逐年上升，主要系终端需求上升所致。公司打印机碳粉回收盒与柯尼卡美能达的打印机产品相适配，根据后者公开信息，2020 年至 2022 年，其印刷业务的收入分别为 1,696 亿日元、1,947 亿日元和 2,526 亿日元，公司打印机碳粉回收盒的境外收入增长趋势与其

增长趋势一致。

（二）量化分析说明发行人净利润增速大幅高于收入增速的原因

1、2022 年度

2022 年度，发行人营业收入为 32,331.23 万元，较 2021 年度同期上升 48.12%；净利润为 6,686.35 万元，较 2021 年度同期上升 213.09%。2022 年度，发行人净利润增速大幅高于收入增速，主要原因系（1）发行人 2019 年搬迁入新厂房，固定资产原值较高，相应产生的折旧摊销等固定成本较高，2022 年产量及销量同比提升 51.02%及 49.23%，随着产销量的提升，规模效应显著提升；（2）发行人内外销结构变化因素影响，导致 2022 年度毛利率同比提升；（3）发行人外销汇率变化，导致 2022 年度人民币结算单价有所上升。具体量化分析如下：

（1）规模效应相关的折旧摊销因素的量化分析

发行人利润情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动比例
营业收入	32,331.23	21,827.34	48.12%
营业总成本	25,108.99	19,908.76	26.12%
其中：折旧摊销费用	3,528.94	3,205.37	10.09%
净利润	6,686.35	2,135.60	213.09%

如上表所示，发行人净利润增速高于收入增速的主要原因之一系成本中相对固定的折旧摊销费用较高。报告期内，发行人固定资产、无形资产占总资产比例较大，导致发行人每年度的折旧摊销费用较高。如剔除折旧摊销的影响后，发行人 2022 年度及 2021 年度的息税折旧摊销前利润与营业收入的增速差异减小，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动比例
营业收入	32,331.23	21,827.34	48.12%
息税折旧摊销前利润	11,431.35	6,130.75	86.46%

（2）规模效应相关的人工成本因素的量化分析

2022 年度及 2021 年度，发行人营业收入及人工成本变动如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动比例
营业收入	32,331.23	21,827.34	48.12%
人工成本	5,532.64	4,324.75	27.93%

注：人工成本为主营业务成本中直接人工及制造费用-间接人工成本之和。

如上表所示，假设人工成本与营业收入等比例变动进行模拟测算，2022 年度测算人工成本约为 6,405.93 万元，对于发行息税折旧摊销前利润的影响金额为 873.29 万元。

（3）内外销结构变化的量化分析

2022 年度及 2021 年度，发行人受境外经济、社会等不可抗力因素影响，2021 年度外销占比较低，对于毛利率的影响量化分析如下：

项目	2022 年度		2021 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销收入占比	51.18%	28.04%	61.25%	20.48%
外销收入占比	48.82%	47.70%	38.75%	42.01%
主营业务毛利率	37.64%		28.83%	

如按照 2021 年度的内外销收入占比对于 2022 年度的内外销毛利率进行模拟测算，对于发行人毛利率的影响幅度为 1.98 个百分点，对于发行息税折旧摊销前利润的影响金额为 608.39 万元。

（4）汇率变化的量化分析

报告期内，发行人主要以美元进行结算。2022 年度，人民币相对美元呈现贬值趋势。其对于发行人的影响量化分析如下：

单位：万元

年度	主营业务收入	美元结算收入金额	平均折算汇率
2022 年度	11,534.28	1,720.34	6.7047
2021 年度	6,988.92	1,080.24	6.4698

如按照 2021 年度平均折算汇率和 2022 年度的美元收入金额进行模拟测算，对于发行人息税折旧摊销前利润的影响金额为 404.05 万元。

2、2023 年上半年

2023 年 1-6 月，发行人营业收入为 18,591.49 万元，较 2022 年度同期上升 40.40%；净利润为 4,281.93 万元，较 2022 年度同期上升 71.48%。2023 年度 1-6 月，发行人净利润增速大幅高于收入增速，主要原因系（1）发行人 2023 年 1-6 月业务规模提升，规模效应显著提升；（2）发行人外销汇率变化，导致 2023 年度 1-6 月人民币结算单价较 2022 年度 1-6 月有所上升。具体量化分析如下：

（1）规模效应相关的折旧摊销因素的量化分析

发行人利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	较 2023 年 1-6 月变动比例
营业收入	18,591.49	13,241.70	40.40%
营业总成本	13,932.45	10,497.10	32.73%
其中：折旧摊销费用	1,943.53	1,669.56	16.41%
净利润	4,281.93	2,497.04	71.48%

如上表所示，发行人净利润增速高于收入增速的主要原因之一系成本中相对固定的折旧摊销费用较高。报告期内，发行人固定资产、无形资产占总资产比例较大，导致发行人每年度的折旧摊销费用较高。如剔除折旧摊销的影响后，发行人 2023 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月的息税折旧摊销前利润与营业收入的增速差异减小，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
营业收入	18,591.49	13,241.70	40.40%
息税折旧摊销前利润	7,002.43	4,567.33	53.32%

（2）规模效应相关的人工成本因素的量化分析

2023 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月，发行人营业收入及人工成本变动如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
营业收入	18,591.49	13,241.70	40.40%
人工成本	2,842.90	2,487.31	14.38%

注：人工成本为主营业务成本中直接人工及制造费用-间接人工成本之和。

如上表所示，假设人工成本与营业收入等比例变动进行模拟测算，2023 年 1-6 月测算人工成本约为 3,492.18 万元，对于发行息税折旧摊销前利润的影响金额为 649.28 万元。

（3）汇率变化的量化分析

报告期内，发行人主要以美元进行结算。2023 年 1-6 月相较于 2022 年 1-6 月，人民币相对美元呈现贬值趋势。其对于发行人的影响量化分析如下：

单位：万元

年度	主营业务收入	美元结算收入金额	平均折算汇率
2023 年 1-6 月	6,439.05	928.21	6.9371
2022 年 1-6 月	4,911.43	764.37	6.4255

如按照 2022 年 1-6 月平均折算汇率和 2023 年 1-6 月的美元收入金额进行模拟测算，对于发行人息税折旧摊销前利润的影响金额为 474.89 万元。

（三）结合期后业绩、在手订单情况说明发行人收入和净利润增长是否具备可持续性，是否存在期后下滑风险

发行人属于药包材行业的精密给药装置领域。相关行业市场前景良好，具体论述参见“1.关于行业发展和市场竞争”之“三、（二）发行人主要产品具备较大市场空间，后续面临竞争加剧、需求和业绩下滑等不利变化的风险较小，发行人后续具备成长性”；发行人期后业绩及在手订单情况参见“1.关于行业发展和市场竞争”之“三、（二）7、发行人期后业绩良好、在手订单充足，业绩下滑风险较小”。发行人收入和净利润增长具有可持续性，不存在期后大幅下滑的风险。

五、说明发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品与主要客户的合作模式及定价模式，影响产品价格的具体因素，发行人相关业务是否为独立购销业务及认定依据

（一）发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品与主要客户的合作模式及定价模式，影响产品价格的具体因素

发行人所处的药包材行业，下游客户主要为制药企业，其均有严格的项目开发及采购流程。在项目开发阶段，发行人根据制药企业需求配合提供给药装置进行相应测试，包括给药效果、给药特性的测试等；在供应商选择阶段，制药企业

一般向多家同类供应商展开询价、比价、议价，结合供应商的技术实力、质量控制水平、生产规模等因素，确定供应商。

报告期内，发行人与客户的主要定价模式为协商定价。公司根据对客户提供的产品需求进行分析、论证，参考客户的预期销量、历史合作经验、工艺难易度，核算产品材料成本、人工成本等，加上合理利润后进行报价，经双方协商一致后确定。同时，在境外市场的业务拓展中，公司在报价过程中一般会参考当地市场价格水平及境外竞争对手的价格水平进行报价。

（二）发行人相关业务是否为独立购销业务及认定依据

报告期内，发行人不存在客户指定供应商的情形。公司与供应商、客户签订购销合同均由公司与供应商、客户就采购、销售内容、数量、价格等条款进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的存货、价格波动等风险和权利义务，采购的原材料经过公司独立加工后进行销售。因此发行人相关业务按照独立购销业务进行处理。具体分析如下：

受托加工或委托加工业务和独立购销业务的主要区别	分析	是否符合“独立购销业务”认定
双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	发行人与客户及供应商分别签订购销合同，合同中写明了相关的采购价格、物料转移风险等	符合
生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；	发行人承担了主要原材料保管和灭失、价格波动等风险	符合
生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	发行人根据原材料成本、加工工艺分解后的制造费用、管理费用、利润等价格信息向客户报价，经双方友好协商后确定	符合
生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险	符合
生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。	发行人根据给药装置需求，对原材料主要进行注塑、组装等加工工艺，加工原料在形态、功能等方面发生了较大变化	符合

六、说明发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品单价均在 2021 年下降的原因、2022 年主要产品价格波动原因，发行人产品价格与行业公开价格或同行业可比公司价格差异情况及原因

（一）发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品单价均在 2021 年下降的原因、2022 年主要产品价格波动原因

报告期内，发行人产品的内外销价格存在差异，价格变化主要系内外销结构的变化。其中，2021 年发行人精密给药装置、其他药包材、其他产品单价均有所下降，主要系外销比例下降的影响。报告期内，发行人内销产品单价情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额
1.精密给药装置	0.4591	6.77%	0.4300	21.95%	0.3526	-14.44%	0.4121
其中：喷雾给药装置	0.6244	4.75%	0.5961	13.41%	0.5256	-1.57%	0.5340
滴剂给药装置	0.1614	3.40%	0.1561	3.38%	0.1510	2.86%	0.1468
2.其他药包材	0.3274	-9.38%	0.3613	-8.18%	0.3935	4.99%	0.3748
其中：IVD 试剂容器	0.5077	-25.84%	0.6846	-23.37%	0.8934	-18.55%	1.0969
瓶、盖类药包材	0.2489	6.05%	0.2347	11.13%	0.2112	5.02%	0.2011
3.其他产品	0.2067	-8.82%	0.2267	-2.16%	0.2317	0.17%	0.2313

报告期内，发行人内销产品单价的主要变化情况如下：（1）精密给药装置单价呈现先下降后上升的趋势，主要系销售结构变化所致；发行人内销精密给药装置主要为喷雾给药装置和滴剂给药装置，报告期内该两款给药装置的内销价格基本保持稳定；（2）IVD 试剂容器内销单价呈现逐年下降趋势，一方面系公司自 2021 年度开始向迈瑞医疗批量供应凝血反应杯、蛋白反应杯。由于相关反应杯的单价低于其他 IVD 试剂容器产品，导致公司 IVD 试剂容器产品均价有所下降；另一方面系公司调整业务策略，降低了单价较高但毛利率较低的试剂桶类大容量容器产品的业务占比。

报告期内，发行人外销产品单价情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额
1.精密给药装置	0.7217	-3.86%	0.7507	10.19%	0.6813	-4.86%	0.7161
其中：喷雾给药装置	0.7458	-3.37%	0.7718	-2.11%	0.7884	0.84%	0.7818
滴剂给药装置	0.2900	22.36%	0.2370	134.65%	0.1010	-6.65%	0.1082
2.其他药包材	0.3375	6.64%	0.3165	0.73%	0.3142	-31.58%	0.4592
其中：IVD 试剂容器	-	-	-	-	-	-	-
瓶、盖类药包材	0.3375	6.60%	0.3166	0.83%	0.3140	-16.38%	0.3755
防护口罩	-	-	-	-	0.7319	-48.78%	1.4290
3.其他产品	2.6326	-38.47%	4.2788	229.52%	1.2985	42.96%	0.9083

报告期内，发行人外销产品单价的主要变化情况如下：（1）2022 年度，发行人滴剂给药装置外销价格较 2021 年度上升幅度较大，主要原因系 2020 年度及 2021 年度，发行人滴剂给药装置与境外仍处于拓展阶段，个别客户单价较低；2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人调整滴剂给药装置的境外拓展策略，相关产品单价上升；（2）2021 年度，发行人其他药包材单价下降，主要系 2020 年度，公司境外销售存在一定比例防护口罩，受当时社会、经济等不可抗力因素影响，其 2020 年度销售单价较高；（3）报告期内，发行人外销的其他产品主要为打印机碳粉回收盒，其单价较高。2020 年度至 2022 年度，发行人打印机碳粉回收盒占发行人其他产品外销收入比例分别为 74.53%、82.23%和 93.45%，随着打印机碳粉回收盒收入占比上升，发行人其他产品单价亦呈现上升趋势。2023 年 1-6 月，发行人其他产品单价下降，主要系部分单价较低非药用领域的喷雾装置及包装容器销售占比提升所致。

（二）发行人产品价格与行业公开价格或同行业可比公司价格差异情况及原因

根据阿里巴巴采购批发网的公开信息，发行人相关产品的价格信息如下：

单位：元/件

产品类别	发行人境内销售均价（含税）	竞争对手	竞争对手价格区间（含税）	数据来源
喷雾给药装置	2020 年度：0.6453 2021 年度：0.6552	广东世通	0.80-1.24	阿里巴巴采购批发网

产品类别	发行人境内销售均价 (含税)	竞争对手	竞争对手价格 区间 (含税)	数据来源
滴剂给药装置	2022 年度: 0.7285 2023 年 1-6 月: 0.7635	广东和创	0.50-1.00	阿里巴巴采购批发网
		舜德医疗	0.50-0.80	阿里巴巴采购批发网
	2020 年度: 0.4670 2021 年度: 0.4985 2022 年度: 0.5208 2023 年 1-6 月: 0.5482	浙江华诺医药包装有限公司	0.28-0.50	阿里巴巴采购批发网
		慈溪市观城塑料包装容器厂	0.36-0.52	阿里巴巴采购批发网
		沧州阳光伟业塑料包装有限公司	0.38-0.60	阿里巴巴采购批发网

注: (1) 发行人喷雾给药装置存在一定比例分为泵芯及喷头分开销售的情况, 上表已将相关影响剔除

(2) 发行人滴剂给药装置有瓶身、内塞和外盖三个组件组成, 此处将三个组件的平均价格之和作为整体装置的均价

如上表所示, 发行人产品的境内销售价格与境内竞争对手不存在显著差异。

相较于境外竞争对手, 根据客户访谈反馈, 发行人产品价格较 Aptar 等境外厂商低, 主要原因系 (1) 相较于 Aptar 等境外厂商, 公司人力成本较低且具有经营管理灵活性, 从而形成成本优势; (2) 境外区域发展起步较早, 已经形成了较为完善的客户布局, 公司为加大替代力度, 一定程度采取了价格竞争策略。

七、说明报告期内各区域主要客户收入变动、2021 年度境外客户经济社会等不可抗力因素对客户采购需求及发行人销售区域范围的影响、2022 年境外客户开拓政策变化、客户拓展情况等, 并结合前述因素分析发行人 2021 年境外销售收入下降、2022 年境外收入大幅增长的原因

(一) 报告期内各区域主要客户收入变动

报告期内, 公司主营业务收入按地区列示如下:

单位: 万元

区域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内收入	10,096.94	57.30%	15,727.13	51.18%	12,471.84	61.25%	8,734.66	48.34%
境外收入	7,525.56	42.70%	15,003.38	48.82%	7,892.00	38.75%	9,334.14	51.66%
其中: 北美洲	983.72	5.58%	2,489.95	8.10%	786.36	3.86%	1,484.63	8.22%
欧洲	2,062.31	11.70%	5,472.55	17.81%	3,218.48	15.80%	2,588.50	14.33%
亚洲	3,800.69	21.57%	5,861.59	19.07%	3,424.18	16.81%	4,710.69	26.07%

总计	17,622.50	100.00%	30,730.51	100.00%	20,363.84	100.00%	18,068.80	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

注：亚洲地区含中国香港、中国台湾

1、境内销售

发行人报告期各期前五大境内客户收入如下：

单位：万元

主要客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
迈瑞医疗	1,621.56	16.06%	14.20%	2,907.94	18.49%	13.20%
万晟药业	795.17	7.88%	24.54%	1,405.42	8.94%	64.56%
Erecton 及其关联方	1,283.70	12.71%	-	860.13	5.47%	-
江西珍视明	367.93	3.64%	80.08%	672.95	4.28%	47.75%
天津未名	250.08	2.48%	-30.69%	662.03	4.21%	35.81%
中山万汉	118.78	1.18%	-35.81%	492.09	3.13%	-35.66%
天龙药业	268.36	2.66%	-3.22%	589.61	3.75%	-3.16%
童星食品	289.60	2.87%	121.63%	456.74	2.90%	-12.44%
法玛化工	124.05	1.23%	1.81%	251.13	1.60%	269.42%
采芝林及其关联方	328.37	3.25%	114.19%	437.50	2.78%	11.17%
其他	4,649.34	46.05%	-	6,991.59	44.45%	-
合计	10,096.94	100.00%	-	15,727.13	100.00%	-
主要客户名称	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	
迈瑞医疗	2,568.77	20.60%	77.73%	1,445.32	16.55%	
万晟药业	854.04	6.85%	237.74%	252.87	2.90%	
Erecton 及其关联方	-	-	-	-	-	
江西珍视明	455.46	3.65%	38.99%	327.7	3.75%	
天津未名	487.47	3.91%	31.10%	371.84	4.26%	
中山万汉	764.79	6.13%	280.85%	200.81	2.30%	
天龙药业	608.86	4.88%	63.82%	371.66	4.26%	
童星食品	521.66	4.18%	77.37%	294.11	3.37%	
法玛化工	67.98	0.55%	-81.93%	376.18	4.31%	
采芝林及其关联方	393.53	3.16%	31.44%	299.39	3.43%	
其他	5,749.28	46.09%	-	4,794.78	54.87%	

合计	12,471.84	100.00%	-	8,734.66	100.00%	
----	-----------	---------	---	----------	---------	--

报告期内，发行人境内主要客户的收入变动原因分析如下：

（1）2021 年度，发行人对于迈瑞医疗的收入上升幅度较大，主要原因系迈瑞医疗系发行人多年以来的合作客户。随着迈瑞医疗 IVD 业务的扩张及双方就 IVD 试剂容器的合作逐年深入，发行人向迈瑞医疗销售的 IVD 试剂容器逐年上升，收入增长趋势与迈瑞医疗体外诊断类产品收入的增长趋势一致。

（2）报告期内，发行人对于万晟药业的收入逐年上升，且幅度较大，主要原因系终端需求带动的影响。公司向万晟药业销售产品的所配套制剂为米诺地尔町（蔓迪）。根据三生制药（1530.HK）公开披露信息，2020 年至 2023 年 6 月，蔓迪销售情况良好，分别为 3.58 亿元、6.02 亿元、8.91 亿元和 4.96 亿元。

（3）2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人对于 Erecton 及其关联方的收入为受地缘政治影响，对方部分账户无法进行跨境支付，发行人与 Erecton 及其关联方协商调整交易模式，部分交易由发行人与其境内关联公司进行。

（4）报告期内，发行人对于江西珍视明收入逐年上升，且幅度较大，主要原因系终端需求带动的影响。公司向江西珍视明销售产品的所配套制剂为曲安奈德鼻喷雾剂（珍德），受益于曲安奈德鼻喷雾剂（珍德）的销量上升，公司相关产品收入增加。

（5）2020 年度至 2022 年度，发行人对于天津未名收入逐年上升，且幅度较大，主要原因系终端需求带动的影响。公司向天津未名销售产品的配套制剂为人干扰素 $\alpha 2b$ 喷雾剂（捷抚）。根据未名医药（002581.SZ）公开披露信息，2020 年至 2022 年度，其干扰素产品销售情况良好，分别为 1.53 亿元、2.63 亿元和 2.84 亿元。

（6）报告期内，发行人对于中山万汉收入波动较大，主要原因系相关产品于 2020 年底及 2021 年度纳入国家集中带量采购范畴，对于原材料的需求在纳入集采当年需求较大。但随着 2022 年开始集采产品时效到期且相关产品市场竞争较大，发行人与中山万汉合作产品销售收入开始逐步下滑。

（7）2021 年度，发行人对于天龙药业收入上升幅度较大，主要原因系 2020

年度，受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，其生产经营受到冲击，从而导致采购需求下降。

（8）2021 年度，发行人对于童星食品收入上升幅度较大，主要原因系客户规模上升所致。根据公开信息显示，童星食品被列为“肇庆市 2021 年度纳税增量 100 强企业”。受其规模增长影响，公司非药用喷雾装置的境内收入亦有所上升。

（9）报告期内，发行人对于珐玛化工收入波动较大，主要原因系其属于贸易商客户，主要面向境外市场。2021 年度受海运价格及船期因素影响，公司对珐玛化工收入出现较大波动。

2、境外销售

（1）欧洲市场

报告期内，发行人境外欧洲区域的主要客户收入如下：

单位：万元

主要客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
Erecton 及其关联方	75.91	3.68%	-89.01%	2,034.23	37.17%	215.11%
Flumed-Farm	391.73	18.99%	20.37%	719.18	13.14%	65.45%
Aflofarm	369.44	17.91%	-16.64%	602.19	11.00%	21.83%
SILVANOLS, LTD. (以下简称“Silvanols”)	110.09	5.34%	3.94%	283.65	5.18%	298.61%
PK Benelux BV	107.68	5.22%	7.20%	261.93	4.79%	21.07%
Geling-SPP	265.14	12.86%	224.38%	259.1	4.73%	4.72%
Sperco	173.95	8.43%	783.99%	115.67	2.11%	-31.66%
其他	568.37	27.56%	-	1,196.60	21.87%	-
合计	2,062.31	100.00%	-	5,472.55	100.00%	-
主要客户名称	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
Erecton 及其关联方	645.56	20.06%	100.78%	321.53	12.42%	-
Flumed-Farm	434.69	13.51%	17.17%	370.98	14.33%	-
Aflofarm	494.28	15.36%	29.19%	382.59	14.78%	-

主要客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
Silvanols	71.16	2.21%	-66.23%	210.69	8.14%	-
PK Benelux BV	216.35	6.72%	66.18%	130.19	5.03%	-
Geling-SPP	247.42	7.69%	35.60%	182.46	7.05%	-
Sperco	169.26	5.26%	39.10%	121.68	4.70%	-
其他	939.76	29.20%	-	868.38	33.55%	-
合计	3,218.48	100.00%	-	2,588.50	100.00%	-

注：2022 年度，公司与 Erecton 及其关联方的境外主体合作金额为 2,034.23 万元，与 Erecton 及其关联方的境内主体合作金额为 860.13 万元，合计为 2,894.36 万元；2023 年 1-6 月，公司与 Erecton 及其关联方的境外主体合作金额为 75.91 万元，与 Erecton 及其关联方的境内主体合作金额为 1,283.70 万元，合计为 1,359.61 万元。

报告期内，发行人欧洲主要客户的收入变动原因分析如下：

1) 2020 年度至 2022 年度，发行人对 Erecton 及其关联方的销售金额分别为 321.53 万元、645.56 万元和 2,894.36 万元。Erecton 集团系俄罗斯境内知名的药包材贸易商，与多家俄罗斯制药企业保持了多年合作，公司于 2015 年与 Erecton 及其关联方建立合作关系。2022 年初，受地缘政治因素影响，公司在俄罗斯的市场布局加速落地。

2) 报告期内，发行人对于 Flumed-Farm、Geling-SPP 的收入逐年上升，且幅度较大，主要原因系客户业务规模扩张导致采购需求增加，根据客户访谈情况，该两家客户的销售收入均处于上升趋势。

3) 2020 年度至 2022 年度，发行人对于 Silvanols 的收入波动较大，主要原因系 2021 年度，受当地经济、社会等不可抗力因素的影响，其生产经营收到较大冲击，从而导致采购需求下降。

(2) 亚洲市场

报告期内，发行人境外亚洲区域的主要客户收入如下：

单位：万元

主要客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
Pharmactive	345.36	9.09%	55.87%	674.18	11.50%	192.74%

World Medicine	196.53	5.17%	-41.39%	592.23	10.10%	90.33%
Middle East Pharmaceutical Industries Company (以下简称“Avalon Pharma”)	229.74	6.04%	-33.37%	573.32	9.78%	219.06%
EEPI	44.49	1.17%	-58.90%	527.66	9.00%	208.19%
亿和塑胶模具制品(香港)有限公司 (以下简称“亿和塑胶”)	253.35	6.67%	60.15%	505.8	8.63%	55.66%
Zydus	8.66	0.23%	478.45%	1.50	0.03%	-99.75%
上海永日	85.88	2.26%	-1.23%	257.15	4.39%	-11.70%
Sanovel	-	-	-	-	-	-
Amman	725.57	19.09%	5210.61%	453.57	7.74%	605.29%
Drogsan	409.22	10.77%	1127.25%	138.77	2.37%	63.09%
其他	1,501.91	39.52%	-	2,137.41	36.46%	-
合计	3,800.69	100.00%	-	5,861.59	100.00%	-
主要客户名称	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	变动比例	金额	占比	变动比例
Pharmactive	230.30	6.73%	-45.14%	419.83	8.91%	-
World Medicine	311.16	9.09%	-47.48%	592.49	12.58%	-
Avalon Pharma	179.69	5.25%	-54.31%	393.25	8.35%	-
EEPI	171.21	5.00%	-38.91%	280.27	5.95%	-
亿和塑胶	324.94	9.49%	77.58%	182.98	3.88%	-
Zydus	589.68	17.22%	-	0.07	0.00%	-
上海永日	291.21	8.50%	-37.36%	464.86	9.87%	-
Sanovel	96.14	2.81%	-81.49%	519.35	11.02%	-
Amman	64.31	1.88%	56.24%	41.16	0.87%	-
Drogsan	85.09	2.48%	-68.26%	268.11	5.69%	-
其他	1,080.45	31.55%	-	1,548.32	32.87%	-
合计	3,424.18	100.00%	-	4,710.69	100.00%	-

报告期内，发行人亚洲主要客户的收入变动原因分析如下：

1) 报告期内，发行人对于 Pharmactive、EEPI、Drogsan 等中东客户收入波动较大，主要原因系 2021 年度受经济、社会等不可抗力因素的影响，该等客户

的生产经营受到较大影响。随着 2022 年经济、社会等不可抗力因素逐渐消失，该等客户的收入逐步回升。2023 年 1-6 月，发行人对于 EEPI 收入下降幅度较大，主要系受埃及外汇紧缺影响，导致支付受阻，从而对业务造成负面影响；2023 年 1-6 月，发行人对于 DrogSan 收入上升幅度较大，主要原因系客户加大产品推广力度、扩展了产品销售区域，导致需求上升；2023 年 1-6 月，World Medicine 因鼻腔喷雾制剂生产车间升级改造导致相关产品采购量有所下滑。

2) 报告期内，发行人对于亿和塑胶销售的产品主要为打印机碳粉回收盒，报告期内相关产品收入逐年上升且上升幅度较大，主要原因系公司向其销售的产品为打印机碳粉回收盒，该产品与柯尼卡美能达的打印机产品相适配。根据柯尼卡美能达公开信息，2020 年至 2022 年，其印刷业务的收入分别为 1,696 亿日元、1,947 亿日元和 2,526 亿日元。

3) 报告期内，发行人对于 Zydus 的收入波动较大，主要原因系发行人与 Zydus 合作的主要产品为抗病毒喷雾剂，该款制剂被认为对于防范新冠病毒具有一定作用。受经济、社会不可抗力因素影响，该款制剂于 2021 年的采购需求较大。

4) 2021 年度，发行人对上海永日的销售收入下降幅度较大主要原因系 2021 年度，国家启动第三批药品集中采购工作，永信药品相关医药产品未参与此处集中采购，导致其对于发行人固体瓶采购需求和规模下降。

5) 2020 年度至 2022 年度，发行人对 Sanovel 的收入逐年下降，主要原因系公司向其销售的口腔喷雾装置所配套产品随着当地医保政策调整被移出医保名录，从而丧失价格优势，导致终端销售下降。

6) 报告期内，发行人对于 Amnan 的收入呈现上升趋势，主要原因系与 Amman 于 2018 年从滴剂给药装置产品开始建立合作关系，自双方于 2022 年合作鼻腔喷雾给药装置以来，公司逐步实现对其原有供应商的进一步替代。

(3) 北美洲市场

报告期内，发行人境外北美洲区域的主要客户收入如下：

单位：万元

主要客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额	占比	变动	金额	占比	变动

			比例			比例
Ferrer	154.21	15.68%	-48.80%	1,037.46	41.67%	367.62%
Sheffield	272.51	27.70%	12.57%	519.80	20.88%	684.13%
MJS Packaging	75.71	7.70%	-62.60%	256.14	10.29%	123.55%
Seaway Pharma	48.39	4.92%	24.28%	138.93	5.58%	276.61%
GAMMA LABORATORIES, S.A. DE C.V. (以下简称 “Gamma”)	100.81	10.25%	125.13%	90.64	3.64%	1845.06%
Leo Chemical Solutions INC.	139.69	14.20%	-	89.01	3.57%	-1.72%
CARLISLE LABORATORIES LIMITED	19.62	1.99%	-29.90%	48.48	1.95%	-20.49%
Oculus	-	-	-	73.95	2.97%	97.89%
其他	172.78	17.56%	-	235.54	9.46%	-
合计	983.72	100.00%	-	2,489.95	100.00%	-
主要客户名称	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	变动 比例	金额	占比	变动 比例
Ferrer	221.86	28.21%	46.07%	151.89	10.23%	-
Sheffield	66.29	8.43%	-77.53%	295.08	19.88%	-
MJS Packaging	114.58	14.57%	-57.94%	272.39	18.35%	-
Seaway Pharma	36.89	4.69%	-	-	-	-
Gamma	4.66	0.59%	-92.90%	65.67	4.42%	-
Leo Chemical Solutions INC.	90.57	11.52%	142.23%	37.39	2.52%	-
CARLISLE LABORATORIES LIMITED	60.97	7.75%	-19.20%	75.46	5.08%	-
Oculus	37.37	4.75%	-81.95%	207.05	13.95%	-
其他	153.17	19.48%	-	379.70	25.58%	-
合计	786.36	100.00%	-	1,484.63	100.00%	-

报告期内，发行人北美洲主要客户的收入变动原因分析如下：

1) 2020 年度至 2022 年度，发行人对 Ferrer 的收入逐年上升，主要原因系 2019 年，公司与 Ferrer 建立合作关系。公司与 Ferrer 合作的产品为 2020 年推出的新型鼻腔护理喷剂，该制剂在原有产品的基础上对成分进行了改良升级，用于清洁鼻窦和鼻道，保持鼻腔卫生，有助于缓解鼻炎、过敏等症状。随着新款产品

的出货量逐步上升，发行人对 Ferrer 的收入逐年上升；2023 年 1-6 月，发行人对 Ferrer 的下降幅度较大，主要系其仍处于库存消化阶段，采购需求较去年同期降低；

2) 2020 年度至 2022 年度，发行人对于 Sheffield、MJS Packaging 的收入波动较大，主要原因系 2021 年度受经济、社会等不可抗力因素的影响，该等客户的生产经营受到较大影响。随着 2022 年经济、社会等不可抗力因素逐渐消失，该等客户的收入逐步回升；2023 年 1-6 月，发行人对 MJS Packaging 的下降幅度较大，主要系受境外 2021 年度经济、社会等不可抗力因素的影响，部分采购需求推延，导致部分订单于 2022 年 1-6 月集中采购；

3) 2020 年度至 2022 年度，发行人对于 Seaway Pharma 收入逐年上升，主要原因系公司与 Seaway Pharma 于 2020 年建立合作关系，2021 年正式出货，当年度规模较小。

4) 报告期内，发行人对 Gamma 的收入波动较大，主要原因系客户产品销售不及预期，从而推迟了采购计划。

5) 报告期内，发行人对于 Oculus 的收入波动较大，主要原因系公司装置与之配套的产品主要为消杀类产品；2020 年度，受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，该类产品的市场需求较高。

(二) 2021 年度境外客户经济社会等不可抗力因素对客户采购需求及发行人销售区域范围的影响

2021 年度，境外受全球经济、社会等不可抗力因素影响，发行人当年境外销售收入同比下滑。发行人报告期内主要国家/区域受相关因素的情况如下：

国家	疫情影响情况
美国	美国地区 2021 年 3 月首次宣布开放，但随后因新型毒株影响政策再次收紧。2022 年 3 月，美国白宫发布“共存”计划，管控彻底解除；
墨西哥	墨西哥地区 2022 年 4 月已停止根据对各州进行联邦管控分类，相关管控措施于 2022 年 5 月正式结束；
土耳其	2021 年 7 月后，土耳其放松疫情管控措施，解除大部分防疫措施，并全面解除禁足
埃及	埃及于 2022 年 6 月宣布取消所有与防控相关的入境限制；
沙特阿拉伯	2022 年 3 月，沙特内政部宣布解除相关防控措施，具体包括在所有封闭、开放场所及各类仪式活动现场取消社交距离限制和入境限制等；

澳大利亚	2022 年 4 月澳大利亚最大的两个地区新州和维州解除相关的防控限制，2022 年 10 月全面解除防控措施。
------	--

（三）2022 年境外客户开拓政策变化、客户拓展情况

公司于 2022 年在海外事业部的基础上成立第三销售部，其中海外事业部专注于欧洲、中东及印度等市场，第三销售部专注于俄罗斯、北美等市场。其中，公司向俄罗斯市场的销售主要通过贸易商实现。报告期内，发行人业务拓展策略未发生显著变化。

2022 年度，公司增长客户来源于前期拓展的情况如下：

单位：万元

客户名称	报告期内外销收入			拓展情况
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
Ferrer	1,037.46	221.86	151.89	2019 年通过展会建立联系，于 2020 年正式进行喷雾给药装置的合作，2020 年底首个量产订单实现交货
Erecton 及其关联方	2,034.23	645.56	321.53	2014 年通过展会建立联系，2022 年受地缘政治影响，终端客户布局批量落地
Amman	453.57	64.31	41.16	2016 年通过客户介绍建立联系，于 2018 年正式进行滴眼剂瓶的合作，于 2019 年实现首个滴眼剂瓶的量产订单交货。2021 年正式进行喷雾给药装置的合作，2022 年实现首个量产订单的交货
Sina Darou	255.76	171.97	-	2019 年通过伊朗代理商建立了联系，于 2021 年正式进行鼻喷喷雾泵产品的合作并交付
MerapGroup	213.92	-	16.11	2017 年建立联系，2018 年通过客户验厂，于 2019 年正式进行喷雾给药装置的合作并实现交付
Micropharm Ltd.	167.17	13.60	-	2015 年通过自主开发取得联系，于 2017 年正式进行喷雾给药装置的合作，2021 年首个量产订单实现交货
Raha Pharmaceutical Isfahan Co.	152.76	-	-	2022 年通过伊朗代理商建立了联系，于 2022 年正式进行鼻喷喷雾泵产品的合作并实现交付，订单最小起订量为整柜
Seaway Pharma	138.93	36.89	-	公司于 2020 年在展会上建立联系，并于 2021 年度正式出货
Pella	108.61	32.41	58.04	2017 年通过客户介绍建立联系，2019 年就喷雾给药装置展开合作并实现交付

注：上表未包含 Erecton 及其关联方的内销收入

综上，发行人 2021 年境外销收入下降主要系公司部分境外客户 2021 年度的生产经营受经济、社会等不可抗力因素的影响较大，产品销售预期下降，调整了采购计划；发行人 2022 年境外收入大幅增长主要系（1）公司于 2019 年底迁入博纳智谷厂区后，生产条件、客户开拓能力得到显著提升。但公司精密给药装置属于药包材，需要与制剂配套使用，客户及项目开发周期较长，导致相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入；（2）受地缘政治等因素影响，公司在俄罗斯的市场布局于 2022 年度加速落地，对公司收入增长贡献较大；（3）随着境外经济、社会等不可抗力因素对于生产经营的影响减弱，公司境外客户采购需求逐步复苏。

八、说明各期预计退货的过程、计提金额的充分性、各期退货情况；发行人销售返利政策的具体内容，各期计提金额与返利政策的匹配性

（一）说明各期预计退货的过程、计提金额的充分性、各期退货情况

报告期各期，发行人因产品密封性、尺寸偏差及包装破损等质量瑕疵存在少量产品退货的情形。报告期各期，发行人退货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户退货金额	21.17	105.65	102.87	119.48
营业收入	18,591.49	32,331.23	21,827.34	19,091.48
比例	0.11%	0.33%	0.47%	0.63%

注：发行人 2019 年度的退货比例为 0.64%。

发行人报告期各期末参考当年和上一年度的退货率，取平均值并略有上浮取整，作为报告期各期末计提预计负债和应收退货成本的比例，2020 年度至 2022 年度公司计提比例分别为 0.70%、0.60%和 0.45%，均高于公司当期实际退货率，会计处理谨慎。

报告期各期末，预计销售退货收入和期后实际退货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2020 年度 /2020 年 12 月 31 日
预计退货收入	161.11	138.36	122.46	126.14
期后 1 年实际退货成本	-	-	105.65	102.87

差异	-	-	16.81	23.27
----	---	---	-------	-------

注：2022 年及 2023 年 6 月末期后退货数据暂未满足 1 年，故未列示

从上表可知，2020 年度至 2022 年度，公司预计退货收入分别为 126.14 万元、122.46 万元和 138.36 万元。2020 年及 2021 年，期后 1 年实际退货成本分别为 102.87 万元和 105.65 万元，计提的预计销售退货金额大于期后实际退货成本。因此，发行人预计退货收入计提充分。

（二）发行人销售返利政策的具体内容，各期计提金额与返利政策的匹配性

报告期内，发行人销售返利政策涉及童星食品和国药致君，具体约定如下：

客户名称	具体内容
国药致君	（1）当协议到期后，乙方按甲方实际采购金额的 3.44% 进行折让 （2）当甲方在协议期内口服液体药用聚瓶/盖采购量达到以下条件时，乙方给予相应返利优惠： 1）200 万套年度采购量 < 300 万套时，按实际采购金额的 1% 返利； 2）300 万套年度采购量 < 500 万套时，按实际采购金额的 1.5% 返利； 3）500 万套 < 年度采购量 < 800 万套时，按实际采购金额的 2.0% 返利； 4）800 万套 < 年度采购量时，按实际采购金额的 2.5% 返利
童星食品	年订购金额达到人民币 200 万元按 9.9 折结算，订购金额达到人民币 300 万元按 98 折

发行人与国药致君涉及销售返利的协议已于 2020 年底到期，未计提预计销售返利。报告期内，发行人销售返利计提情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
订单不含税金额	543.48	439.46	365.01
预计销售返利	10.87	8.79	7.20
比例	2.00%	2.00%	1.97%

注：2023 年半年度暂未计提返利

如上表所示，发行人预计销售返利的计提金额与童星食品的返利政策一致。

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）针对收入真实性采取的核查措施及核查结论，对不同销售模式下收入、客户核查的方法及核查的过程，核查数量及占比、核查金额及占比，说明所选取核查方法的可执行性、说明所选取样本量是否充分的依据

1、查询客户公开信息

对于境内客户，申报会计师获取销售明细表，通过网络检索并在国家企业信

用信息公示系统、企查查中查询主要客户的工商基本情况及变更情况，向主要客户予以确认，了解主要客户的股东情况、成立时间、注册资本等情况，确认公司与主要客户之间不存在关联关系；了解客户主营业务和经营规模等，分析客户与发行人之间交易的合理性、真实性。

发行人报告期各期主要境内客户基本情况如下：

客户名称	基本情况
迈瑞医疗	为国内上市公司（300760.SZ），主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，主要产品涵盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像，目前已拥有丰富的产品品类，覆盖了中国 99% 的三甲医院，产品远销 190 个国家和地区，公司拥有超过 16,000 名员工
万晟药业	浙江万晟药业有限公司是上市公司三生制药集团（01530.HK）旗下子公司，是中国领先的生物制药公司，拥有上市品种 30 余种，核心产品包括特比澳、益赛普、蔓迪等，分别在细分治疗领域占主导地位
鄂泰科技（上海）有限公司（以下简称“鄂泰科技”）	俄罗斯药包材领域的知名贸易商，已成立 20 余年，产品覆盖药用瓶、盖、注射器、喷雾给药装置等。除发行人外，其还与 Gerresheimer 等知名的药包材企业合作
江西珍视明	公司前身起源于 1968 年，设立于 2006 年，拥有 80+ 产品，其中 30 个国家医保品种，6 个国家基本药物；珍视明滴眼液、蒸汽眼罩、眼贴、洗眼液等产品，均占据品类市场领先地位
天津未名	公司建于 1992 年，是我国率先进入基因工程制药产业化领域的企业之一。公司具有符合国际 cGMP 标准的现代化干扰素生产车间，年生产干扰素能力超过 2,000 万支
中山万汉	属于中国香港上市公司碧生源集团（00926.HK），是一家致力于药品研发、药品生产、药品销售及服务的国家级高新技术企业，目前主要产品包括左氧氟沙星滴眼液、玻璃酸钠滴眼液等
天龙药业	公司成立于 1997 年，是一家以生产栓剂、乳膏、凝胶、喷剂、搽剂、贴剂等上百个药品品种的外用药知名企业，主要产品包括克林霉素甲硝唑搽剂、口腔炎喷雾剂等
童星食品	公司成立于 1985 年，是肇庆端州区首批引进企业。经过多年发展，公司已成为一家集糖果（硬糖、压片糖、糖浆、胶基糖果、充气糖果等）及玩具的专业生产和销售机构，自有品牌“KIDSMANIA”，“KIDSTAR”远销欧盟、美国、澳洲、亚洲大部分国家，已成为糖果玩具行业领军品牌之一
法玛化工	公司成立于 2004 年，系原辅包领域的贸易商，主要产品包括医药原料药和与医药相关的包装等配套产品，主要从事扑热息痛、氯霉素、甲哌，医用喷雾泵的出口，主要销售至非洲
采芝林及其关联方	公司成立于 1955 年 4 月，是广药集团属下广州白云山医药集团股份有限公司的全资子公司，是一家集中药生产、科研、检测、中药材种植基地为一体的中药材经营企业。发行人通过采芝林与广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂合作，后者是集研发、生产、销售于一体的现代化制药企业，拥有员工 700 余人，160 多个国药准字品种，15 个 GMP 认证剂型，6 个厂区，4 万平方米现代化厂房建筑，是目前国内最专业的解热镇痛药和外用药知名制药企业。

注：鄂泰科技为俄罗斯 Erecton 集团关联方

报告期内，发行人境外客户较为分散，且各国工商信息有限，申报会计师对相关客户进行公开检索核查。经核查，具有公开官方网站的外销客户的收入占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
具有公开官方网站的外销客户主营业务收入	7,152.23	14,647.96	7,671.14	9,008.87
主营业务外销收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
占比	95.04%	97.63%	97.20%	96.52%

2、走访核查

（1）走访方法及核查的过程

申报会计师按客户销售金额从大到小、合计访谈金额占各期主营业务收入比例到达 70%以上的标准筛选访谈客户名单（且名单覆盖发行人各期前十大客户）。在访谈过程中，申报会计师重点关注以下事项：

访谈项目	主要内容
访谈对象及被访谈人的基本情况	1、访谈对象的基本工商信息：包括注册资本、股权结构、实际控制人、注册地址、实际办公地址、董监高人员姓名等； 2、被访谈人个人信息：被访谈人身份证明、职位、在公司的工作时间、主管工作等； 3、客户基本情况：访谈对象的主要产品或服务内容、主要销售区域、报告期内产品销量数据、收入数据的、所在行业竞争程度、所处行业地位、当前销售情况、主要供应商等。
访谈对象与发行人业务合作情况及业务模式	1、访谈对象与发行人业务合作情况：包括合作开始时间、接洽途径、合作的连续性、采购的主要产品、采购频率以及采购占访谈对象同类产品采购金额比例情况、向发行人采购产品的进销存情况、与发行人合作制剂的关联审评审批情况、是否存在向发行人销售的情形、报告期各期末往来账款余额情况； 2、访谈对象与发行人业务模式：包括合同签订模式、是否存在向发行人指定采购上游原材料厂商、品牌等情形、对发行人向上游采购原材料的质量考核、管理方式、确定采购数量及频率的依据、采购流程、销售模式、采购产品的风险转移时点、运费承担方、对发行人的存货管理制度、访谈对象的存货周转周期、访谈对象对积压货品的处理制度、访谈对象从下单到收货的周期、采购博纳精密产品的运输方式。
访谈对象与发行人的交易定价及结算模式	1、访谈对象与发行人的交易定价：包括交易定价机制、上游原材料价格波动的价格传导机制、采购价格与向其他供应商相比偏高/偏低及对应原因、访谈对象报告期内采购价格波动情况等； 2、访谈对象与发行人的结算模式：包括具体付款方式、信用政策、用于结算的银行账户信息、是否存在第三方代付情形、对于销售折扣的相关约定、对于质量保证的相关约定、对于退换货的相关约定等。

访谈项目	主要内容
关联关系	1、被访谈对象的股东、实际控制人、法定代表人、董监高及其近亲属与发行人、关联法人及关联自然人之间是否存在特殊利益关系； 2、被访谈对象与发行人进行业务接洽的具体人员的姓名、职务、合作时间等信息； 3、是否存在发行人向被访谈对象通过其他方式补偿利益，从而要求调高访谈对象向发行人采购价格的情形。

(2) 走访核查情况

申报会计师执行走访核查程序的客户情况如下：

序号	客户名称	访谈形式	客户类型	访谈对象职位	报告期内累计向客户销售的规模（万元）	走访过程是否发现异常情形
1	迈瑞医疗	现场	直接客户	业务经理	8,543.60	否
2	万晟药业	现场	直接客户	采购部经理、生产总监	3,307.49	否
3	天津未名	视频	直接客户	采购部经理	1,771.42	否
4	天龙药业	视频	直接客户	采购部经理	1,838.50	否
5	中山万汉	现场	直接客户	采购部-采购员	1,576.46	否
6	童星食品	现场	直接客户	采购部经理	1,562.11	否
7	江西珍视明	视频	直接客户	产销总监兼采购供应部部长	1,824.04	否
8	贵州百灵	视频	直接客户	供应部部长	1,092.93	否
9	上海永日	现场	直接客户	产品经理	1,099.10	否
10	法玛化工	视频	贸易商	总经理助理	819.33	否
11	天顺药业	现场	直接客户	总经理	1,104.54	否
12	银谷制药	现场	直接客户	采购专员	350.61	否
13	京卫制药	视频	直接客户	采购主管	990.08	否
14	国药集团	现场	直接客户	采购部长	1,467.79	否
15	采芝林及其关联方	视频	直接客户	主管	1,458.79	否
16	苏州美嘉食品有限公司	现场	直接客户	副总经理	667.49	否
17	海鲸药业	视频	直接客户	采购部经理	753.03	否
18	广东宝莱特医用科技股份有限公司	视频	直接客户	采购专员	629.14	否
19	昊海科技	现场	直接客户	采购经理	896.70	否

序号	客户名称	访谈形式	客户类型	访谈对象职位	报告期内累计向客户销售的规模（万元）	走访过程是否发现异常情形
20	罗欣药业及关联方	现场	直接客户	采购副经理	400.07	否
21	好医生集团及关联方	视频	直接客户	物供部长	721.03	否
22	贵州三力	视频	直接客户	采购经理	716.24	否
23	深圳市新产业生物医学工程股份有限公司（以下简称“新产业”）	视频	直接客户	采购专员	358.29	否
24	天津市世和科技发展有限公司（以下简称“世和科技”）	视频	直接客户	采购主管	268.07	否
25	康恩贝	视频	直接客户	采购员	280.63	否
26	朗肽及其关联方	现场	直接客户	采购主管	377.22	否
27	Erecton 及其关联方	现场	贸易商	总经理、General manager	5,221.06	否
28	合迈国际有限公司（以下简称“上海合迈”）	现场	贸易商	市场经理	599.80	否
29	Ferrer	现场	直接客户	Chief Executive Officer	1,565.41	否
30	Flumed-Farm	现场	直接客户	Position API&Ingredients Manager	1,916.58	否
31	World Medicine	现场	直接客户	Purchasing Senior Specialist	1,692.41	否
32	Pharmactive	现场	直接客户	Manager,Procurement	1,669.67	否
33	Avalon Pharma	视频	直接客户	Procurement Supervisor	1,376.00	否
34	Sanovel	现场	直接客户	Procurement Manager	615.49	否
35	Sheffield	现场	直接客户	Executive Vice President\Purchasing Manager	1,153.68	否
36	Seaway Pharma	现场	直接客户	Vice President	224.21	否
37	The Continental Group	视频	贸易商	Supply Chain Manager	601.29	否
38	亿和塑胶	现场	直接客户	采购课长	1,267.07	否
39	MJS Packaging	现场	直接客户	Senior Vice President	718.83	否
40	Silvanols	现场	贸易商	Purchase Specialist	675.58	否

序号	客户名称	访谈形式	客户类型	访谈对象职位	报告期内累计向客户销售的规模(万元)	走访过程是否发现异常情形
41	MAGOFARM S.C.	现场	直接客户	CEO	309.56	否
42	EEPI	视频	直接客户	material planning lead	1,023.63	否
43	Geling-SPP	现场	直接客户	Owner/CEO&Supply Chain	954.11	否
44	BERKO ILAC ve KIMYA San.A.S. (以下简称“Berko”)	现场	直接客户	Import Executive	563.08	否
45	Firma Handlowa Atomize Kamil Lewandowski	现场	贸易商	General Manager	266.88	否
46	Abdi	现场	直接客户	Direct Materials Procurement Manager	821.03	否
47	Sperco	视频	直接客户	Position Manager of foreign economic activity	580.57	否
48	Oculus	视频	贸易商	Plant Director	318.37	否
49	Drogsan	现场	直接客户	Purchasing director	901.19	否
50	Herb-Pharma	视频	直接客户	Supply Chain Manager	212.18	否
51	Abfen Farma Ilac San. ve Tic. A.S.	现场	直接客户	Founder	55.27	否
52	PHARMET ILAC SAN. VE TIC.LTD.STI.	现场	直接客户	Supply Chain Director	86.37	否
53	GENVEON ILAC SAN. VE TIC. A.S.	现场	直接客户	Satin Alma Yöneticisi	166.82	否
54	Avixa	现场	直接客户	Satin Alma Uzmani/Purchasing Specialist	320.55	否
55	深圳万和	现场	直接客户	物资管理部副部长	520.23	否
56	北京科兴中维生物技术有限公司	现场	直接客户	采购部经理	451.54	否
57	江苏汇鸿	现场	直接客户	业务助理	297.06	否
58	远大天天明	现场	直接客户	制剂采购中心业务经理	186.33	否
59	Amman	视频	直接客户	Purchasing Manager	1,284.61	否

注：Erecton 及其关联方包括对 PTC Erecton 及关联方鄂泰科技的走访

报告期内，申报会计师的走访核查比例为69.28%、73.58%、76.34%和71.10%，

按照不同销售模式的划分情况如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额/数量	比例	金额/数量	比例	金额/数量	比例	金额/数量	比例
1、直接客户								
核查数量	43.00	16.23%	45.00	12.93%	45.00	15.46%	46.00	12.53%
客户数量	265.00	100.00%	348.00	100.00%	291.00	100.00%	367.00	100.00%
走访金额	10,410.92	69.96%	19,357.21	75.59%	13,840.23	74.80%	11,090.48	70.11%
其中：实地走访	6,722.72	45.18%	11,944.00	46.64%	9,095.99	49.16%	6,763.36	42.76%
视频走访	3,688.20	24.79%	7,413.20	28.95%	4,744.25	25.64%	4,327.12	27.36%
2、贸易商客户								
核查数量	8.00	16.67%	8.00	18.60%	7.00	17.07%	7.00	15.56%
客户数量	48.00	100.00%	43.00	100.00%	41.00	100.00%	45.00	100.00%
走访金额	2,118.54	77.26%	4,102.44	80.09%	1,143.10	61.40%	1,428.24	63.46%
其中：实地走访	1,718.74	62.68%	3,292.47	64.27%	808.57	43.43%	565.03	25.11%
视频走访	399.80	14.58%	809.97	15.81%	334.53	17.97%	863.21	38.35%

3、函证核查

（1）函证方法及核查的过程

申报会计师对报告期主要客户的期末应收账款余额、当期交易业务性质和交易金额执行函证程序。

函证抽样方法：①将报告期各期确认收入的客户及各期末存在应收账款、预收账款余额的客户作为总体；②结合总体金额、实际执行重要性水平、控制测试及实质性分析程序等确定样本规模；③将各期销售额及应收账款余额、预收账款余额分别从大到小进行排序，参考各期实际执行重要性水平，抽取确定关键项目，同时对除该部分样本外的应收账款余额、预收账款余额较大或当期新增的其余单位进行随机抽样；④将关键项目与随机抽样结果作为发函的样本项目。

申报会计师选取客户函证样本对应报告期各期收入分层情况如下：

单位：万元、家

年度	客户类型	分层标准	发函金额	分层收入金额	发函金额比例	样本选取数量	客户数量
----	------	------	------	--------	--------	--------	------

2020年	终端客户	100 万以上	11,536.45	11,665.32	98.90%	42	43
		50 万-100 万	1,510.99	1,510.99	100.00%	21	21
		50 万以下	1,160.23	2,641.86	43.92%	55	257
	贸易商	100 万以上	1,303.50	1,303.50	100.00%	5	5
		50 万-100 万	305.69	363.69	84.05%	4	5
		50 万以下	394.18	583.44	67.56%	14	33
	小计	100 万以上	12,839.96	12,968.82	99.01%	47	48
		50 万-100 万	1,816.67	1,874.68	96.91%	25	26
		50 万以下	1,554.41	3,225.30	48.19%	69	290
		合计	16,211.04	18,068.80	89.72%	141	364
2021年	终端客户	100 万以上	14,593.43	14,593.43	100.00%	39	39
		50 万-100 万	1,454.49	1,454.49	100.00%	19	19
		50 万以下	1,459.64	2,454.16	59.48%	67	222
	贸易商	100 万以上	1,080.78	1,080.78	100.00%	5	5
		50 万-100 万	397.73	397.73	100.00%	6	6
		50 万以下	164.20	383.26	42.84%	6	29
	小计	100 万以上	15,674.21	15,674.21	100.00%	44	44
		50 万-100 万	1,852.22	1,852.22	100.00%	25	25
		50 万以下	1,623.83	2,837.42	57.23%	73	251
		合计	19,150.26	20,363.84	94.04%	142	320
2022年	终端客户	100 万以上	21,316.98	21,316.98	100.00%	54	54
		50 万-100 万	1,419.60	1,419.60	100.00%	19	19
		50 万以下	1,474.23	2,871.41	51.34%	62	288
	贸易商	100 万以上	4,339.99	4,339.99	100.00%	10	10
		50 万-100 万	404.79	404.79	100.00%	5	5
		50 万以下	147.78	377.74	39.12%	7	32
	合计	100 万以上	25,656.97	25,656.97	100.00%	64	64
		50 万-100 万	1,824.39	1,824.39	100.00%	24	24
		50 万以下	1,622.01	3,249.15	49.92%	69	320
		合计	29,103.37	30,730.51	94.71%	157	408
2023年1-6月	终端客户	50 万以上	12,817.35	12,817.35	100.00%	65	65
		25 万-50 万	794.08	850.26	93.39%	22	24
		25 万以下	420.25	1,212.64	34.66%	35	182
	贸易	50 万以上	2,201.50	2,201.50	100.00%	10	10

	商	25 万-50 万	286.31	286.31	100.00%	9	9
		25 万以下	118.19	254.43	46.45%	7	32
	合计	50 万以上	15,018.85	15,018.85	100.00%	75	75
		25 万-50 万	1,080.39	1,136.57	95.06%	31	33
		25 万以下	538.43	1,467.07	36.70%	42	214
		合计	16,637.67	17,622.50	94.41%	144	322

对回函不符客户，申报会计师了解不符的原因，编制函证结果调节表，并分析不符事项，检查支持性证据，包括销售合同/销售订单、出库单、收入确认单据、销售发票、银行回款单等相关原始单据；对未回函客户及回函不符且未配合分析不符原因客户，申报会计师执行了以下替代性程序：①检查未回函客户的收入相关支持性文件，如销售合同/销售订单、出库单、收入确认单据、销售发票等相关原始资料；②检查本期收款，追查至银行回单等原始凭证；③检查期后回款，追查至期后的收款单据；④结合收入截止性测试，检查是否存在跨期收入；⑤检查期后是否有异常的销售退回。

单位：万元

类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接客户	主营业务收入金额	14,880.24	25,607.98	18,502.07	15,818.16
	发函金额	14,031.67	24,210.81	17,507.55	14,207.67
	回函可确认金额	13,282.69	22,964.11	16,396.60	13,215.24
	其中：回函相符	8,914.05	16,449.38	11,241.31	9,852.35
	回函不符，但可确认	4,368.64	6,514.73	5,155.29	3,362.89
	回函可确认金额占主营业务收入比例	89.26%	89.68%	88.62%	83.54%
	替代性测试金额	748.98	1,246.70	1,110.96	992.43
	其中：回函不符，且不可确认	10.21	704.34	538.17	344.59
	未回函	738.77	542.36	572.79	647.84
	替代性测试核查占主营业务收入比例	5.03%	4.87%	6.00%	6.27%
贸易商客户	主营业务收入金额	2,742.25	5,122.52	1,861.77	2,250.64
	发函金额	2,606.00	4,892.56	1,642.70	2,003.38
	回函可确认金额	2,606.00	4,892.56	1,642.70	2,003.38
	其中：回函相符	2,606.00	4,665.98	1,534.29	1,876.65
	回函不符，但可确认	-	226.58	108.41	126.72

类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	回函可确认金额占主营业务收入比例	95.03%	95.51%	88.23%	89.01%
	替代性测试金额	-	-	-	-
	其中：回函不符，且不可确认	-	-	-	-
	未回函	-	-	-	-
	替代性测试核查占主营业务收入比例	-	-	-	-
合计	主营业务收入金额	17,622.49	30,730.51	20,363.84	18,068.80
	发函金额	16,637.67	29,103.37	19,150.26	16,211.04
	回函可确认金额	15,888.69	27,856.67	18,039.30	15,218.61
	其中：回函相符	11,520.05	21,115.36	12,775.60	11,729.00
	回函不符，但可确认	4,368.64	6,741.32	5,263.70	3,489.61
	回函可确认金额占主营业务收入比例	90.16%	90.65%	88.58%	84.23%
	替代性测试金额	748.98	1,246.70	1,110.96	992.43
	其中：回函不符，且不可确认	10.21	704.34	538.17	344.59
	未回函	738.77	542.36	572.79	647.84
	替代性测试核查占主营业务收入比例	4.25%	4.06%	5.46%	5.49%

报告期内，发函金额分别为 16,211.04 万元、19,150.26 万元、29,103.37 万元和 16,637.67 万元，占主营业务收入的比例分别为 89.72%、94.04%、94.71%和 94.41%。其中，回函可确认金额分别为 15,218.61 万元、18,039.30 万元、27,856.67 万元和 15,888.69 万元，占主营业务收入的比例为 84.23%、88.58%、90.65%和 90.16%。

报告期内，回函不符金额为 3,834.20 万元、5,801.87 万元、7,445.66 万元和 4,378.85 万元，占主营业务收入的比例为 21.22%、28.49%、24.23%和 24.85%。其中，回函不符，但可确认金额为 3,489.61 万元、5,263.70 万元、6,741.32 万元和 4,368.64 万元，占主营业务收入的比例为 19.31%、25.85%、21.94%和 24.79%。2020 年度至 2022 年度，发行人回函不符合的主要原因系时间性差异，主要回函不符客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主营业务收入			回函不符差异情况	主要不符原因
	2022 年	2021 年	2020 年		

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	2,886.08	2,561.24	1,434.98	2020 年末双方确认不含税余额差异为 1.04 万元； 2021 年末双方确认不含税余额差异为 13.59 万元； 2022 年末双方确认不含税余额差异为 1.15 万元	时间性差异
贵州百灵企业集团制药股份有限公司	339.21	445.57	308.15	2020 年末双方确认不含税余额差异为 1.33 万元； 2022 年末双方确认不含税余额差异为 0.06 万元	期后品质扣款
国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司	492.35	387.11	200.62	2020 年末双方确认不含税交易额差异为 24.72 万元； 2021 年末双方确认不含税交易额差异为 18.18 万元； 2022 年末双方确认不含税交易额差异为 1.47 万元	回函金额不可确认，已实施替代测试程序
亿和塑胶模具制品(香港)有限公司	475.57	324.94	182.98	2020 年末双方确认不含税交易差异为 0.07 万美元；	期后品质扣款
山东京卫制药有限公司	408.77	208.01	187.80	2020 年末双方确认不含税交易差异为 0.18 万元； 2022 年末双方确认不含税余额差异为 87.98 万元	时间性差异
昊海科技（长兴）有限公司	231.08	343.81	116.33	2022 年末双方确认不含税余额差异为 42.04 万元	时间性差异
广州采芝林医药有限公司	441.18	221.37	-	2021 年末双方确认不含税余额差异为 41.95 万元； 2022 年末双方确认不含税余额差异为 168.41 万元	时间性差异
贵州云峰药业有限公司	154.40	220.64	182.28	2022 年末双方确认不含税余额差异为 35.79 万元	时间性差异、期后品质扣款
贵州三力制药股份有限公司	152.79	146.33	165.67	2020 年末双方确认不含税余额差异为 0.57 万元； 2021 年末双方确认不含税余额差异为 20.39 万元；	时间性差异

				2022 年末双方确认不含税余额差异为 25.49 万元	
银谷制药有限公司	314.87	-	-	2022 年末双方确认不含税余额差异为 2.92 万元	时间性差异

注：上述客户的收入占回函不符客户收入的比例为 72.47%、83.75%、79.19%。

2023 年 1-6 月，发行人回函不符合的主要原因系时间性差异，主要回函不符客户情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月主营业务收入	回函不符差异情况	主要不符原因
深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	1,617.92	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 3.26 万元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 4.17 万元	时间性差异
广州采芝林医药有限公司	328.37	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 57.81 万元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 110.59 万元	时间性差异
国药集团致君（深圳）坪山制药有限公司	318.09	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 0.1 元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 0.02 元	尾差
贵州三力制药股份有限公司	251.46	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 0.00 元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 25.49 万元	时间性差异
Avalon Pharma	229.74	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 9.56 万美元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 2.65 万元	时间性差异
山东天顺药业股份有限公司	207.81	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 30.00 元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 0.00 万元	时间性差异
昊海科技（长兴）有限公司	205.48	2023 年 6 月末双方不含税余额差异为 98.21 万元； 2023 年 6 月末双方不含税交易额差异为 56.18 万元	时间性差异

客户名称	2023年1-6月主营业务收入	回函不符差异情况	主要不符原因
武汉生物制品研究有限责任公司	198.88	2023年6月末双方不含税余额差异为0.10万元； 2023年6月末双方不含税交易额差异为132.84万元	时间性差异
山东京卫制药有限公司	185.50	2023年6月末双方不含税余额差异为13.91万元； 2023年6月末双方不含税交易额差异为79.51万元	时间性差异
南京海鲸药业股份有限公司	176.08	2023年6月末双方不含税余额差异为0.00万元； 2023年6月末双方不含税交易额差异为0.00万元	税差

注：上述客户的收入占回函不符客户收入的比例为85.32%。

对未回函客户及回函不符且未配合分析不符原因客户，申报会计师执行了替代性程序，未见异常情况。报告期内，替代测试金额分别为992.43万元、1,110.96万元、1,246.70万元和748.98万元，占主营业务收入的比例为5.49%、5.46%、4.06%和4.25%，占比较低。

4、穿行测试及细节测试

申报会计师向公司管理层、销售负责人及财务负责人了解发行人境内销售收入业务流程、收入确认政策与关键控制节点；获取公司的销售合同/销售订单、出库单、收入确认单据、销售发票、回款单等业务单据，执行穿行测试及控制测试，了解公司销售与收款循环内部控制制度是否设计合理并得到有效执行。申报会计师抽取报告期各期前十大客户进行穿行测试，样本涵盖直接客户和贸易服务商。报告期各期，客户穿行测试数量均为20笔。穿行测试及控制测试结果显示，公司销售与收款循环内部控制制度设计合理并得到有效执行。

同时，申报会计师执行收入细节测试，取得销售合同/销售订单、出库单、收货确认单据等支持性文件，核对货物名称、规格、数量、时间等信息是否一致并与会计记录核对，验证收入真实性、准确性。细节测试核查金额及比例如下：

单位：万元

类型	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
----	----	-----------	--------	--------	--------

直接客户	细节测试金额	12,085.72	21,925.82	15,093.13	13,891.66
	收入金额	14,880.25	25,607.98	18,502.07	15,818.16
	核查比例	81.22%	85.62%	81.58%	87.82%
贸易商客户	细节测试金额	2,410.24	4,075.54	1,268.78	1,841.68
	收入金额	2,742.25	5,122.52	1,861.77	2,250.64
	核查比例	87.89%	79.56%	68.15%	81.83%
合计	细节测试金额	14,495.97	26,001.36	16,361.92	15,733.35
	收入金额	17,622.50	30,730.50	20,363.84	18,068.80
	核查比例	82.26%	84.61%	80.35%	87.07%

5、销售回款测试及期后回款情况分析

申报会计师对客户的回款进行测试，关注主要客户销售款项是否收回，是否存在第三方回款等。核查涉及第三方回款的销售明细，追查至相关销售合同/销售订单、出库单及资金流水凭证，结合访谈确认销售的商业实质及背景，核实和确认第三方回款涉及的销售业务的真实性、准确性及付款方和委托方之间的关系，获取三方回款确认函。

销售回款测试金额与比例如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接客户	销售回款测试金额	12,459.39	21,849.34	15,296.89	14,840.88
	本期回款金额	15,872.30	26,196.62	19,676.95	16,904.77
	核查比例	78.50%	83.41%	77.74%	87.79%
贸易商客户	销售回款测试金额	2,564.98	5,432.26	1,900.26	2,360.60
	本期回款金额	2,707.68	5,439.27	1,902.57	2,366.01
	核查比例	94.73%	99.87%	99.88%	99.77%
合计	销售回款测试金额	15,024.37	27,281.60	17,197.15	17,201.48
	本期回款金额	18,579.98	31,635.89	21,579.53	19,270.78
	核查比例	80.86%	86.24%	79.69%	89.26%

截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末客户期后回款金额和比例如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接客户	应收账款期末余额	6,752.24	6,196.68	4,372.30	3,535.98

	期后回款金额	4,259.12	5,886.77	4,352.6	3,535.98
	回款比例	63.08%	95.00%	99.55%	100.00%
贸易商客户	应收账款期末余额	565.49	170.12	115.49	44.52
	期后回款金额	496.39	105.89	115.49	44.52
	回款比例	87.78%	62.24%	100.00%	100.00%
合计	应收账款期末余额	7,317.73	6,366.81	4,487.79	3,580.50
	期后回款金额	4,755.51	5,992.66	4,468.09	3,580.50
	回款比例	64.99%	94.12%	99.56%	100.00%

6、退换货核查

申报会计师访谈发行人管理层，了解发行人与客户具体结算安排、退换货条款，查看销售退换货明细表，统计退换货客户金额及比例，结合收入账面的确认记录进行核查，了解退换货具体原因。

经核查，境内客户不存在异常退换货，总体退换货比例较低。客户退货金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户退换货金额	25.78	151.26	141.93	131.33
营业收入	18,591.49	32,331.23	21,827.34	19,091.48
比例	0.14%	0.47%	0.65%	0.69%

7、贸易商客户核查

报告期内，发行人贸易商客户收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商客户收入	2,742.52	5,122.52	1,861.77	2,250.64
主营业务收入	17,622.50	30,730.51	20,363.84	18,068.80
占比	15.56%	16.67%	9.14%	12.46%

报告期内，申报会计师对于发行人对报告期各期前五大贸易商客户进行公开信息查询，具体情况如下：

客户名称	基本情况
Erecton 及其关联方	俄罗斯药包材领域的知名贸易商，已成立 20 余年，产品覆盖药用瓶、盖、注射器、喷雾给药装置等。除发行人外，其还与

	Gerresheimer 等知名的药包材企业合作
The Continental Group	公司系澳大利亚当地的贸易商，供应一系列本地和国际制造的包装、原材料和成品，产品包括玻璃容器、塑料容器及胶囊等，客户包括小型独立运营商、专业和大型制造基地、零售运营商，遍布澳大利亚、新西兰、南非、美国和欧洲
Quadpack Australia Pty. Ltd.（以下简称“Quadpack”）	公司成立于 2003 年，是一家为美容品牌提供化妆品包装解决方案的全球制造商和供应商，其部分喷雾装置向公司采购以满足下游客户需求
MJS Packaging	公司起源于 1885 年，成立之初从事瓶子回收业务，后续专注于为制药公司提供包装，并于 20 世纪 50 年代切入塑料包装领域。目前，公司专注于为客户提供包装领域的解决方案，具体产品包括玻璃容器、塑料容器、金属容器、喷雾装置及封口瓶盖等，主要面向北美市场
法玛化工	公司成立于 2004 年，系原辅包领域的贸易商，主要产品包括医药原料药和与医药相关的包装等配套产品，主要从事扑热息痛、氯霉素、甲哌，医用喷雾泵的出口，销售至非洲
上海合迈	公司成立于 2004 年，系原辅包领域的贸易商，主要产品是医药原料，化工品，提取物，医药包材等，主要销售区域为东南亚、欧洲、非洲、中东等
江门朗泰贸易有限公司（以下简称“朗泰贸易”）	公司成立于 2015 年，主要从事医疗器械，金属制品，塑料制品，化工品等产品的出口贸易，产品主要销往澳大利亚、新西兰、美国、亚洲、中东等国家和地区
上海川禾包装容器有限公司（以下简称“川禾包装”）	公司成立于 2012 年，在车墩产业区拥有占地 4,000 平米的厂房，主要从事化妆品、个人护理用品及家居用品的塑料包装，其向公司采购喷雾装置以满足下游客户需求
世和科技	公司成立于 2006 年，是一家专业从事原料药、医药中间体及化工产品的出口企业，公司客户遍及欧洲、南北美洲、韩国、东南亚等国家和地区
江苏汇鸿	公司系江苏汇鸿国际集团股份有限公司（600981.SZ）的核心成员企业。2022 年，公司进出口规模实现 10.18 亿美元。公司立足纺织服装、家用纺织品等传统商品出口业务，打造从设计研发到生产销售一条龙服务体系。同时，积极拓展医药、化工、木材、粮食、机械设备、跨境电商等多个业务领域，贸易规模逐年呈稳步上升趋势。

申报会计师对相关贸易商客户进行穿透核查的情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		走访反馈 库存情况	穿透核查手段
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例		
Erecton 及其关联方	1,359.61	49.58%	2,894.36	56.50%	645.56	34.67%	295.00	13.11%	不存在积压存货	实地走访主要终端客户
The Continental Group	200.04	7.29%	302.70	5.91%	67.88	3.65%	30.67	1.36%	不存在积压存货	查阅业务沟通记录，确认终端客户性质
Quadpack	38.29	1.40%	277.10	5.41%	77.43	4.16%	72.81	3.24%	未提供相关信息	查阅业务沟通记录，确认终端客户

贸易商客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		走访反馈 库存情况	穿透核查手 段
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例		
										性质
MJS Packaging	75.71	2.76%	256.14	5.00%	114.58	6.15%	272.39	12.10%	不存在积 压存货	查阅业务沟 通记录，确 认终端客户 性质
法玛化工	124.05	4.52%	251.13	4.90%	67.98	3.65%	376.18	16.71%	不存在积 压存货	未穿透核查
上海合迈	125.69	4.58%	224.65	4.39%	100.03	5.37%	149.43	6.64%	不存在积 压存货	查阅业务沟 通记录，确 认终端客户 性质
朗泰贸易	-	-	3.04	0.06%	107.45	5.77%	85.17	3.78%	未提供相 关信息	查阅业务沟 通记录，确 认终端客户 性质
川禾包装	-	-	-	-	113.16	6.08%	7.54	0.34%	未提供相 关信息	查阅业务沟 通记录，确 认终端客户 性质
世和科技	-	-	-	-	84.09	4.52%	183.98	8.17%	不存在积 压存货	未穿透核查
江苏汇鸿	204.19	7.45%	92.87	1.81%	-	-	-	-	不存在积 压存货	查阅业务沟 通记录，确 认终端客户 性质
合计	2,127.58	77.58%	4,301.99	83.98%	1,378.16	74.02%	1,473.17	65.46%		

如上表所示，申报会计师的对于发行人的贸易商的穿透核查比例为 40.57%、65.85%、79.08%和 73.06%。

（二）发行人外销收入金额及收入确认合规情况，报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，境外销售是否真实、是否存在跨期确认等情形

1、发行人外销收入金额及收入确认合规情况

报告期内，发行人外销收入金额分别为 9,334.14 万元、7,892.00 万元和 15,003.38 万元和 7,525.56 万元。根据发行人收入确认会计政策：“公司采用 FOB、CIF 等销售方式，在产品已发货并报关，已发货产品的成本能够可靠计量，货物在装运港口被装上船时即可确认收入。公司采用 EXW 销售方式，在公司工厂所

在地将产品交付给客户，本公司在完成报关并取得提单时确认收入。”发行人收入确认政策情况如下：

结算方式	收入确认方式	确认时点	确认依据
FOB、CIF	根据合同规定，办理出口报关手续并装船越过船舷时该产品的控制权转移至客户，公司根据报关单及提单确认收入，结转相应外销成本。	货运提单记载的装船日期	货运提单
EXW	当货物离开厂区大门时，货物的控制权发生转移，但由于公司承担报关义务，公司在完成报关后确认收入并结转相应成本。		

报告期内，同行业可比公司的外销收入确认政策具体情况如下：

可比公司	外销收入确认政策
山东药玻	公司根据合同约定发货并办妥出口报关手续，取得货物报关单或 <u>提单</u> 等单据，公司已收取货款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入时确认收入
华兰股份	公司开出发货单，仓库发出货物，公司在取得出口报关单及 <u>货运提单</u> 时，按合同或订单约定出口货物离岸价确认销售收入的实现
华强科技	在办理完毕货物出口清关手续并在合同约定的出口装运地点交付后确认收入
正川股份	外销产品收入在公司已发货并办妥出口报关手续，取得报关单、 <u>提单</u> 等单据，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认
力诺特玻	公司境外销售一般采用 FOB、CIF 贸易方式，根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定外销商品所有权主要风险转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定确认，出口销售在办理完毕出口报关手续，以报关单、 <u>提单</u> 为依据，本公司以海关报关单上的出口日期为控制权转移时点，按照履约义务的交易价格确认收入
海顺新材	产品在取得出口报关单及 <u>货运提单</u> 时，按合同或订单约定出口货物价格确认销售收入的实现。同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况

如上表所示，发行人外销收入确认时点与可比公司不存在显著差异。

综上，发行人外销收入确认政策符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况基本一致，符合企业会计准则相关规定。

2、报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况

（1）发货验收单据、物流运输记录与外销收入的印证情况

发行人外销贸易方式为包括 FOB 和 CIF 等，以 FOB 贸易方式为主。根据

《国际贸易术语解释通则》的规定，在 FOB、CIF 贸易方式下，与所有权相关的毁损、灭失风险自货物交到指定的装运港口船上时转移给买方。因此，发行人根据合同约定将产品发出并向海关办理报关出口并取得提单时，视为将产品控制权转移至客户并确认收入。

申报会计师对报告期内出库单、报关单、提单进行了抽样，抽样确认比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
抽查报关单、提单等单据对应收入	6,537.68	11,678.90	5,794.33	7,957.84
外销收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
占比	86.87%	77.84%	73.42%	85.26%

经查验出口报关单据、货运提单、销售出库单等物流运输记录、发货验收单据，各期外销收入与相关单据相匹配，不存在异常情况。

上述抽查报关单、提单等单据所对应客户的主营业务收入情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
抽查客户对应的收入	7,172.29	14,586.95	7,321.98	8,903.45
外销收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
占比	95.31%	97.22%	92.78%	95.39%

综上，申报会计师对报告期内出库单、报关单、提单的抽查充分。

报告期内，发行人各期外销运费与外销收入比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
外销运费	154.43	495.87	310.85	246.04
占比	2.05%	3.31%	3.94%	2.64%

公司外销运费主要系销售货物过程需要承担的相关运输费用，包括国外出口的拖柜费、报关费和国外部分客户的运输费用。报告期内，公司外销运费占外销收入的比例分别为 2.64%、3.94%、3.31%和 2.05%，各期较为稳定，不存在重大异常。其中，2021 年度，发行人外销运费占比上升，主要原因系受全球经济、社

会等不可抗力因素的影响，海运价格上升；随着全球经济、社会等不可抗力因素的消失，海运价格呈现下降趋势，与发行人 2022 年度及 2023 年 1-6 月的外销运费占比趋势一致。

（2）海关出口金额与外销收入的印证情况

报告期内，发行人海关出口金额与外销收入略有差异，主要原因包括外销收入确认与海关出口时点差异、汇率换算差异等因素造成的差异，具体情况如下：

单位：万元

时间	出口产品	外销收入	报关金额	差异情况
2020	精密给药装置及配套产品	9,334.14	9,428.35	基本一致
2021	精密给药装置及配套产品	7,892.00	7,900.87	基本一致
2022	精密给药装置及配套产品	15,003.38	15,163.04	基本一致
2023 年 1-6 月	精密给药装置及配套产品	7,525.56	7,556.87	基本一致

注：公司核算本位币为人民币，海关出口数据为美元、欧元，选用的汇率为交易月第一天美元、欧元兑人民币的中间价汇率。

经计算，报告期内发行人外销收入与海关出口数据差异较小。差异主要系时间性差异、结算价格调整、汇率折算差异等因素所致。

（3）出口退税单证与外销收入的印证情况

报告期内，发行人外销收入与退税金额的测算比对如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
免抵退税申报金额（A）	961.61	1,802.69	987.06	1,245.92
对应收入（E）	7,397.01	13,866.86	7,592.73	9,584.04
当年确认收入，下年度申报（B）	409.54	384.88	220.21	180.15
对应收入（F）	3,150.34	2,960.65	1,693.92	1,385.78
上年度确认收入，当年申报（C）	388.71	220.21	180.15	200.39
对应收入（G）	2,990.09	1,693.92	1,385.78	1,541.47
调整后的免抵退税金额（D=A+B-C）	982.44	1,967.37	1,027.11	1,225.69
对应收入（H=E+F-G）	7,557.25	15,133.60	7,900.87	9,428.35
境外收入（I）	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14

差异率 (J=I/H-1)	-0.42%	-0.86%	-0.11%	-1.00%
退税比率 (K=D/I)	13.05%	13.11%	13.01%	13.13%
公司产品适用的出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%

如上表所示，报告期内，发行人退税金额对应收入与外销收入基本一致，发行人退税率分别为 13.13%、13.01%、13.11%和 13.05%，与公司产品适用的出口退税率基本一致。

(4) 资金划款凭证与外销收入的印证情况

报告期内，发行人与境外销售收入相关的资金划转金额与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
当期境外销售收款（人民币）	6,611.65	14,474.09	8,005.53	9,991.95
加：应收账款变动额（期末-期初）	850.71	846.23	68.87	-328.95
减：预收账款变动额（期末-期初）	-98.84	251.06	131.95	466.07
等于：测算境外销售收入 A	7,561.20	15,069.26	7,942.46	9,196.93
境外销售收入 B	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
差异 (C=A-B)	35.64	65.88	50.46	-137.21
差异率 (D=C/A)	0.47%	0.44%	0.64%	-1.49%
当期境外销售收款占境外销售收入比重	87.86%	96.47%	101.44%	107.05%

报告期内，公司境外销售的回款情况良好，资金划转凭证与境外销售收入相互匹配。

3、境外销售是否真实、是否存在跨期确认等情形

(1) 查阅客户公开信息

报告期内，公司前五大外销客户具体情况如下：

客户名称	具体情况
Erecton 及其关联方	俄罗斯药包材领域的知名贸易商，已成立 20 余年，产品覆盖药用瓶、盖、注射器、喷雾给药装置等。除发行人外，其还与 Gerresheimer 等知名的药包材企业合作
Ferrer	公司为治疗咳嗽、感冒、流感和过敏的创新的鼻内药物制造者，在开发鼻内药物方面处于领先地位，公司产品销售区域包括美

客户名称	具体情况
	国、拉丁美洲和欧洲地区
Flumed-Farm	公司成立于 2006 年，主要从事液体药物的开发、生产和销售，包括鼻腔和口腔喷雾剂、外用剂、混悬剂、乳剂、糖浆剂和油剂。公司在摩尔多瓦市场的仿制药生产和销售方面名列前三，生产 50 多类药品，覆盖全部独联体国家
Pharmactive	公司成立于 2011 年，于土耳其拥有占地 108,000 平方米的生产基地，年生产能力为 3.3 亿盒，并通过了欧洲、加拿大、俄罗斯的 GMP 认证。公司产品涵盖镇痛解热药、皮肤科、消化系统和新陈代谢、呼吸系统等，旨在成为土耳其最大的仿制药公司之一
Aflofarm	公司成立于 1989 年，于 1991 年进入制药行业，拥有超过 1000 名员工，系波兰最大的制药企业之一，是 OTC 市场的领导者。公司产品超过 115 种，覆盖处方药、OTC、医疗器械、化妆品和膳食补充剂，出口至 30 多个国家
Zydus	公司隶属于 Zydus Lifesciences Limited。后者起源于 1951 年，为印度领先药企，在印度制药行业中排名第四，2022-2023 财年，集团实现了超过 17,000 亿卢比的营业额
亿和塑胶	公司系港股上市公司亿和控股（00838.HK）下属子公司，亿和控股已发展成为集电子、汽车零部件、互联网信息等三大板块为一体的综合型高科技集团公司。公司系其电子板块主体，从事办公自动化设备研发与制造
World Medicine	公司成立于 2011 年，拥有超过 1,500 名员工，产品种类超过 450 种，涵盖了眼科、神经科、内分泌科、心脏病科、泌尿科、肺科等。公司产品出口至 35 个国家，拥有 4 个生产基地，是土耳其主要的药品出口企业
Sanovel	公司成立于 1983 年，拥有超过 1,600 名员工，是土耳其制药行业领先的公司之一。公司目前建有占比超过 59,000 平方米的现代化生产基地及研发中心，公司产品覆盖治疗领域包括疼痛、上呼吸道感染、下呼吸道感染、内分泌学、胸部疾病、神经系统疾病等
上海永日	上海永日系中国台湾永信药品（3705.TW）在上海所设的独资企业。永信药品为中国台湾地区的大型制药企业，主要产品包括神经系统药物、呼吸系统药物和消化系统药物等，上海永日为其采购平台
Avalon Pharma	公司成立于 1998 年，拥有 3 个工厂，产品 SKU 超过 200 个，覆盖处方药、消费健康品及化妆品，产品出口超过 15 个国家
Amman	公司成立于 1989 年，是中东和北非地区最早在眼科、耳鼻喉科、呼吸科和皮肤科等领域生产小众品牌仿制药的制药公司之一。公司具有 7 条生产线，生产 140 多种注册产品，出口到全球 30 多个市场
Drogsan	公司成立于 1975 年，公司拥有 200 多个国际产品许可，产品出口到 30 多个国家，覆盖独联体、南欧、中东、中亚、东南亚等。公司拥有 3 个生产部门，产品覆盖片剂、胶囊、喷雾制剂等，其中喷雾制剂的生产能力为 650 万支/年

公司报告期各期前五大外销客户主要为多年合作客户。报告期内，公司前五大外销客户主要是当地知名制药企业、药包材领域贸易商等，与公司均不存在关

联关系。

报告期内，发行人境外客户较为分散，且各国工商信息有限，申报会计师对相关客户进行公开检索核查，经核查，具有公开官方网站的外销客户的收入占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
具有公开官方网站的外销客户主营业务收入	7,152.23	14,647.96	7,671.14	9,008.87
主营业务外销收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
占比	95.04%	97.63%	97.20%	96.52%

（2）走访核查程序

报告期内，境外客户走访比例为 66.74%、59.17%、70.29%和 62.07%，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
核查客户数量	26	19.85%	26	16.67%	28	19.72%	28	14.97%
境外客户数量	131	100.00%	156	100.00%	142	100.00%	187	100.00%
境外走访金额	4,671.33	62.07%	10,546.28	70.29%	4,669.49	59.17%	6,229.48	66.74%
其中：实地走访	2,746.71	36.50%	6,547.08	43.64%	3,347.83	42.42%	4,416.18	47.31%
视频走访	1,924.61	25.57%	3,999.20	26.66%	1,321.67	16.75%	1,813.30	19.43%

注：境外走访比例系项目组走访境外客户的各期收入占当期境外主营业务收入的比率；

（3）函证核查程序

报告期内，境外客户发函比例分别为 91.24%、93.26%、94.76%和 93.66%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销主营业务收入金额	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
发函金额	7,048.16	14,217.09	7,360.38	8,516.73
回函可确认金额	6,358.44	13,822.54	7,277.96	8,217.05
其中：回函相符	6,028.16	12,976.36	6,664.13	7,806.53

回函不符，但可确认	330.28	846.18	613.83	410.52
回函可确认金额占外销主营业务收入比例	84.49%	92.13%	92.22%	88.03%
替代性测试金额	689.72	394.54	82.41	299.69
其中：回函不符，且不可确认	-	-	-	-
未回函	689.72	394.54	82.41	299.69
替代性测试核查金额占外销主营业务收入比例	9.16%	2.63%	1.04%	3.21%

（4）海关数据、出口退税数据及外销收入匹配情况

报告期内，发行人海关数据和出口退税数据与外销收入相互匹配，具有真实性，具体分析参见“8.关于主营业务收入”之“九（二）2、（2）海关出口金额与外销收入的印证情况和（3）出口退税单证与外销收入的印证情况”。

（5）外销发出商品情况

报告期内，发行人外销客户发出商品余额占主营业务成本比例分别为 1.01%、1.64%、1.40%和 1.05%³，主要为销售出库时间临近期末所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品余额-境外客户	213.26	267.95	237.76	117.71
其中：12 月 20 日后出货	192.43	239.64	194.77	100.57

注：2023 年 1-6 月的出货统计周期为 6 月 20 日后的出货金额。

（6）是否存在跨期确认

对于境外销售，公司定期对每月产品发货情况与海关数据、出口退税数据进行比对，并统一对销售出库单对应的报关材料进行归档。公司外销贸易方式包括 FOB 和 CIF 等，以 FOB 贸易方式为主；公司严格执行收入确认原则，在产品报关出口并取得报关单和提单后确认收入。

综上，发行人境外销售具有真实性，不存在大额跨期确认收入的风险。

³ 2023 年 6 月末发行人外销客户发出商品余额占主营业务成本比例已年化处理

（三）境外客户 Aflofarm、Zydus 拒绝接受访谈的原因，针对拒绝访谈客户和其他境外客户所采取的替代性核查措施及其充分性，走访程序获取证据的充分性。

1、境外客户 Aflofarm、Zydus 拒绝接受访谈的原因

经网络核查，Aflofarm 成立于 1998 年，为波兰最大的制药企业之一；Zydus 成立于 1952 年，为印度领先药企，在印度制药行业中排名第四，具体信息如下：

客户名称	国家/区域	具体情况
Aflofarm	波兰	公司成立于 1989 年，于 1991 年进入制药行业，拥有超过 1000 名员工，系波兰最大的制药企业之一，是 OTC 市场的领导者。公司产品超过 115 种，覆盖处方药、OTC、医疗器械、化妆品和膳食补充剂，出口至 30 多个国家。
Zydus	印度	公司隶属于 Zydus Lifesciences Limited。后者起源于 1951 年，为印度领先药企，在印度制药行业中排名第四，2022-2023 财年，集团实现了超过 17,000 亿卢比的营业额。

上述公司主要为当地著名制药企业，主要系对方对接人员基于公司内部信息管理规定，拒绝接待中介机构的走访。

2、针对拒绝访谈客户和其他境外客户所采取的替代性核查措施及其充分性

（1）对于拒绝访谈客户

报告期内，发行人对 Aflofarm、Zydus 的收入金额如下：

单位：万元

拒访客户	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占当期主营业务收入比例	金额	占当期主营业务收入比例	金额	占当期主营业务收入比例	金额	占当期主营业务收入比例
Aflofarm	369.44	2.22%	602.19	1.96%	494.28	2.43%	382.59	2.12%
Zydus	8.66	0.05%	1.50	0.00%	589.68	2.90%	0.07	0.00%

针对上述客户走访程序受限情况，项目组已执行函证、报告期内销售穿行、境外收入与报关数据匹配等替代性程序，确认上述拒访客户与发行人的销售收入具有真实性。具体情况如下：

客户名称	替代性核查措施
Aflofarm	（1）通过公开渠道检索，了解其基本情况及当地知名度 （2）进行穿行测试，查阅公司对其销售合同/销售订单、出库单、报关单、货运提单、形式发票、银行回款单等相关原始单据

	(3) 进行函证核查程序，对方回函相符 (4) 查阅公司业务人员与其的业务沟通记录
Zydus	(1) 通过公开渠道检索，了解其基本情况及当地知名度 (2) 进行穿行测试，查阅公司对其销售合同/销售订单、出库单、报关单、货运提单、形式发票、银行回款单等相关原始单据 (3) 进行函证核查程序，对方回函相符 (4) 查阅公司业务人员与其的业务沟通记录

(2) 其他境外客户

报告期内，申报会计师未走访且未回函的境外客户收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
未走访且未回函的境外客户主营业务收入	1,010.02	910.16	614.04	951.55
占当期主营业务收入比例	5.73%	2.96%	3.02%	5.27%

对于该等客户，申报会计师执行了细节测试，查阅了相关客户的出库单、报关单、货运提单等原始单据，并履行了公开信息核查程序，具体比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
细节测试收入	770.04	561.57	187.75	388.98
占未走访且未回函的境外客户主营业务收入比例	76.24%	61.70%	30.58%	40.88%
具有公开信息的客户收入	928.65	644.99	414.61	747.73
占未走访且未回函的境外客户主营业务收入比例	91.94%	70.87%	67.52%	78.58%

3、走访程序获取证据的充分性

申报会计师在访谈程序中获取了以下证据及盖章和签字文件：

- 1) 经被访谈人签字、客户盖章的实地或视频访谈记录；
- 2) 被访谈人员的身份证复印件、工牌、名片等身份证明文件；
- 3) 中介机构访谈人员与被访谈人员、被访谈客户经营场所标识的合影，以及访谈的行程记录；
- 4) 经被访谈客户盖章确认的《承诺函》、客户营业执照、企业信用信息报

告与公司签署的销售合同或订单样本；

5、查看客户的生产厂区、车间仓库（如客户允许），了解客户真实性及采购合理性。

（四）针对收入确认时点准确性采取的核查措施及核查结论，各期收入截止性测试情况

申报会计师对收入确认时点准确性采取了以下核查措施：

1、与发行人财务负责人进行访谈，了解发行人的收入确认模式及公司制定的与确保收入准确性相关的内部控制；并测试关键内部控制活动的设计和执行；

2、执行收入分析性复核。获取发行人销售收入明细，结合市场供需行情，复核分析公司各季度收入分布情况，并结合同行业可比公司及市场情况分析其合理性。

3、实施了截止性测试程序：随机抽取若干客户资产负债表日前后一个月的出库单及营业收入作为发生的样本；获取上述抽样的记账凭证、销售订单、收入确认单据、销售发票等原始凭据，验证公司销售收入均已记录于恰当的会计期间。报告期内，截止性测试核查金额及比例如下：

（1）截止日前一个月

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
截止性测试金额	3,312.19	3,373.31	2,699.33	1,603.13
截止日前一个月主营业务收入金额	3,451.54	3,683.13	3,163.35	1,949.25
核查比例	95.96%	91.59%	85.33%	82.24%

（2）截止日后一个月

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
截止性测试金额	2,931.20	1,271.91	1,247.06	647.62
截止日前一个月主营业务收入金额	2,931.20	1,271.91	1,459.64	917.94
核查比例	100.00%	100.00%	85.44%	70.55%

经核查，报告期内发行人收入均已计入恰当区间，收入确认时点准确。

（五）核查程序

除前述核查程序外，申报会计师针对本题所履行的其他主要核查程序如下：

1、与发行人相应的业务负责人沟通将精密给药装置进一步细化分类并沟通各细分类别主要客户的具体情况、覆盖的药品种类，并了解细分类别具体的销售收入波动情况；

2、与发行人业务负责人沟通客户开拓的具体过程、相关周期等；

3、与发行人俄罗斯市场的业务负责人沟通了解发行人开拓俄罗斯市场的背景情况和业务开拓方式。针对发行人俄罗斯的主要客户 Erecton 及其关联方取得相关主要终端客户的交易资料并进行公开信息查询等，核查终端客户的业务交易真实性；通过与发行人俄罗斯市场业务负责人沟通并进行公开信息查询了解地缘政治对俄罗斯客户 2022 年销售收入的具体影响因素；

4、获取发行人收入成本明细表，分析各产品收入结构变化、主要客户收入变化、毛利率变化及境内外毛利率差异情况；

5、查阅发行人报告期内的审计报告，对于发行人净利润增速大幅高于收入增速的情况进行量化分析；

6、查阅发行人 2023 年 1-6 月审阅报告及在手订单明细，了解发行人期后业绩变化情况及业绩增长持续性；

7、访谈发行人销售负责人，了解公司合作模式及定价模式，对于公司业务是否符合独立性购销业务进行分析；

8、获取发行人销售明细表，分析发行人各产品波动原因；

9、查阅阿里巴巴批发网等公开渠道信息，了解发行人竞争对手的价格信息；

10、查阅发行人业务人员沟通记录，了解境外经济社会等不可抗力因素对于客户采购需求的影响情况；

11、获取发行人退换货明细表，了解发行人预计退货收入的计提情况，测算发行人预计退货收入计提的准确性；

12、获取发行人涉及销售返利的合同，了解相关返利的执行情况，测算发行人预计返利金额计提的准确性。

（六）核查结论

1、发行人鼻腔喷雾给药装置与发行人精密给药装置、主营业务收入的变动保持匹配，于 2022 年销售收入大幅增长，主要系发行人与鼻腔喷雾给药装置主要境外客户于 2022 年产品项目集中落地量产。2021 年发行人口腔喷雾给药装置销售收入增长较大主要系与主要客户相关合作的口腔喷雾给药装置产品逐步落地，带来销售收入增长。发行人 2021 年滴剂给药装置收入增长较大主要系发行人与中山万汉合作规模增长较大。发行人主要鼻腔喷雾给药装置客户覆盖药品种类包括糠酸莫米松、盐酸羟甲唑啉、盐酸赛洛唑啉、盐酸氮卓斯汀等，均是目前治疗鼻炎、过敏方面的主流制剂；

2、发行人与成熟制剂客户接洽并规模化量产一般需要 1 年以上，因此发行人 2019 年底迁入博纳智谷厂区，相关客户及项目于 2022 年开始陆续贡献收入具备合理性；

3、Erecton 及其关联方为公司在俄罗斯区域的主要客户，其终端客户情成立较长时间的客户且经营规模较大，与发行人与其的业务交易规模相匹配；发行人不直接与终端客户签署销售合同，在俄罗斯市场发行人主要通过贸易商 Erecton 及其关联方间接与制药企业终端客户合作；受地缘政治的影响，俄罗斯本土制药企业市场份额有所提升，同时开始加速替换国际供应商，发行人 2022 年在俄罗斯市场大幅增长具有合理性；

4、报告期内，发行人各业务客户拓展情况良好，境内外毛利率差异及收入波动具有合理原因；发行人 2022 年度净利润增速大幅高于收入增速主要系折旧摊销金额较高、毛利率上升及汇率变动所致；发行人期后业绩及在手订单情况良好，收入和净利润增长具备可持续性，不存在期后下滑风险；

5、报告期内，发行人与客户的主要定价模式为协商定价；发行人不存在客户指定供应商的情形，相关购销合同均由公司与供应商、客户进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的存货、价格波动等风险和权利义务，采购原材料经过公司独立加工后进行销售，发行人相关业务认定为独立购销业务依据充分；

6、发行人单价波动主要系产品结构变化所致，具有合理性；发行人产品价格与境内竞争对手不存在显著差异，但低于境外竞争对手，后者主要系成本优势及经营策略所致，具有合理性；

7、发行人各区域主要客户收入变动具有合理性；2021 年境外销收入下降、2022 年境外收入大幅增长主要系经济社会等不可抗力因素对发行人境外客户采购需求造成影响，影响范围包括美国、土耳其、墨西哥等市场；随着 2022 年度相关因素影响逐渐消失，发行人客户拓展情况良好；

8、发行人参考历史退货情况计提预计退货收入，计提金额充分；发行人预计返利金额计提准确，与返利政策匹配。

9.关于销售模式与客户

申请文件显示：

（1）发行人精密给药装置需要与客户的制剂配套使用，发行人根据不同制剂的给药方式或途径、给药部位、药物成分、给药剂量等因素进行定制化设计，因此，精密给药装置行业具有定制化程度高、专业性强等行业特点。

（2）发行人客户主要为制药企业，同时也存在少量贸易商客户。报告期各期，发行人对贸易商客户销售金额分别为 2,250.64 万元、1,861.77 万元和 5,122.52 万元，占比分别为 12.46%、9.14%和 16.67%。

（3）报告期内，发行人前五大客户销售收入分别为 3,441.85 万元、5,442.03 万元、8,964.36 万元，占主营业务收入的 19.05%、26.72%、29.17%，前五大客户变动较大。

（4）报告期内，发行人向第一大客户迈瑞医疗销售 IVD 吹塑试剂瓶，2020 年至 2022 年，发行人对迈瑞医疗的收入金额为 1,445.32 万元、2,568.77 万元和 2,907.94 万元，占主营业务收入的 8.00%、12.61%、9.46%，该产品占迈瑞医疗同类产品采购的比例约为 60%-70%。《保荐工作报告》显示，2020 年、2022 年发行人与迈瑞共同出资建设 IVD 试剂容器生产线。

请发行人：

（1）说明发行人产品与客户制剂合作定制化设计的具体模式，是否存在客户设计包装、开模、来料加工或指定采购商采购等模式。

（2）说明发行人产品需要高度定制化，但发行人客户中仍存在较多贸易商客户的合理性，贸易商客户如何保证终端客户制剂产品与发行人包材配套使用和研发。

（3）分别说明发行人制药企业客户和贸易商客户报告期内销售收入变动原因，发行人对不同类型客户销售毛利率差异情况及差异原因，主要贸易商客户的基本情况、销售金额及占比，是否存在终端客户与发行人直销客户重叠的情况。

（4）说明土耳其经济、社会等不可抗力因素对发行人业务开展的具体影响，

World Medicine、Sanovel、Pharmactive 等土耳其客户与发行人后续合作情况，发行人其他外销国家是否存在不可抗力因素而导致客户销售金额大幅下降情形，如是，说明具体情况。

(5) 说明发行人与迈瑞医疗共建生产线的具体情况，包括但不限于共建生产线背景、双方出资比例及份额占比、合作模式（来料加工还是独立购销业务、是否存在原材料指定采购等特殊约定）、合同约定采购量的确认依据、采购单价的确认方式、收入确认的准确性、产线产能及自主使用销售权（是否仅能用于供给迈瑞）等，说明合同约定的采购金额能否覆盖发行人建设生产线成本。

(6) 说明发行人对迈瑞医疗销售收入及毛利金额、占比情况，结合迈瑞 IVD 产品销售收入变化情况及市场需求变动情况，说明发行人与迈瑞医疗合作的稳定性和业务持续性、发行人销售量与迈瑞医疗相关业务销售额匹配性、合同到期后续约风险，如迈瑞医疗合同到期后不再合作，发行人生产线产能消化措施、是否存在替代客户，发行人是否对迈瑞医疗存在依赖，并充分提示风险。

(7) 说明报告期内发行人主要客户变动情况，包括主要新增客户订单和业务的获取方式、发行人与该客户订单的连续性和持续性，主要退出客户的基本情况、退出前交易金额及占比、退出原因等，报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、各年收入及占比，主要客户稳定性是否符合行业惯例。

(8) 说明是否存在专门销售发行人产品的贸易商、成立时间较短或规模较小的客户、个人等非法人实体等，如是，说明报告期内销售收入及占比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人产品与客户制剂合作定制化设计的具体模式，是否存在客户设计包装、开模、来料加工或指定采购商采购等模式

因为客户不同制剂的药液配方、给药方式、喷雾形态等要求不同，精密给药装置需要采取定制化开发的模式开展合作。具体产品定制化的模式 and 设计流程如下：

项目	具体介绍
产品定制化设计的模式	发行人主要根据客户具体的需求进行产品定制化设计并生产，具体包括： （1）根据客户药液配方粘度情况调整喷雾给药装置的结构；（2）根据制剂需要的给药方式匹配不同的给药装置，包括鼻腔喷雾给药装置、口腔喷雾给药装置等；（3）根据下游客户对于喷雾形态及喷雾粒径参数的具体要求进行产品设计和调整；如涉及仿制药，需要在喷雾效果与原研药保持一致；（4）根据客户制剂对喷雾剂量的特定要求，定制化设计相应的喷雾给药装置结构；（5）基于客户对产品外观的需求提供相关的产品
产品定制化设计的流程	业务部门根据客户具体需求提交产品开发建议书，其中内容涵盖客户需求及相关法规通用要求，研发部门根据开发建议书进行项目立项、产品设计并评审，评审通过后进行相关产品模具设计和评审，完成试模验模并通过后，项目开始进行试产、验收并移交开发资料。

从上述表格中可以看到，发行人需全方位了解客户产品需求并进行相应的定制化设计，确保满足客户对于产品的要求。即便在贸易商模式下，贸易商根据终端客户需求向发行人提出具体产品要求，公司按要求通过工艺试验和结构调整等进行产品特性的完善和定制。同时贸易商了解终端客户需求也能及时反馈给公司，从而实现产品定制化。发行人产品的定制化程度如下：

1、产品材质定制化

前期发行人在配合客户进行材质选型的过程中，会根据药液的具体成分、酸碱性质、油性程度、混悬程度并结合精密给药装置生产过程中具体的生产工艺，为制药企业提出相应的给药装置建议并选取合适的高分子材料进行定制化生产。同时，公司经过长期研究，掌握了一系列适用于精密成型的塑料复合配方技术，可满足材质多样、结构复杂的精密给药装置的装配需要。公司凭借多年的经验积累，可根据客户对产品的使用要求，在加工成型过程中对熔融温度和熔融时间、玻璃化温度、成型压力、冷却速度等重要工艺因素进行精确控制，从而保证产品材质、形状、结构和使用性能等方面能满足客户的定制化需求。

2、产品结构定制化

公司可根据客户产品需求实现产品结构定制化，主要是根据客户制剂的药液性质及功能需求、给药部位、给药方式等具体情况设计和定制相应的模具，从而完善精密给药装置产品的结构。具体包括：（1）公司可根据客户制剂产品的药液性质如水性、油性、混悬等不同性质的药液选择定制适合其性质特点的喷雾结构件；（2）公司可通过改变剂量调节部件的结构来实现定制化的剂量控制，或者通过调整雾化结构件来达成客户对给药装置粒径及喷雾形态的要求；（3）公

司可根据产品的给药部位不同，定制不同系列的鼻腔喷雾给药装置、口腔喷雾给药装置、外用体表给药装置等实现不同部位的给药需求；（4）公司还可根据客户具体的产品功能性需求予以定制化设计精密给药装置。比如公司可调整喷雾给药装置的组件结构实现阻菌功能或通过结构设计开发儿童安全鼻喷等。

公司专业从事以喷雾给药装置为主的精密给药装置的研发、生产、销售和相关技术支持。公司喷雾给药装置一般由十余个精密零部件组成，其中不同的工艺件需通过定制化的模具注塑而成。且精密给药装置产品的生产具有批量大、批次多的特点，需要通过长期的工艺积累和技术设计才能保证注塑工艺件的一致性、稳定性和精确性，从而保证精密给药的效果。因此公司在深耕喷雾给药装置的基础上，持续研发并更新品种的结构组件，实现产品结构定制化。

3、产品性能定制化

通过生产工艺和产品研发能力的积累，发行人能根据客户及药品制剂的成分、给药部位、化学性质等实现给药剂量、雾化粒径、喷雾形态的定制化。发行人喷雾给药装置可以实现出药量精确度达 0.045~0.22ml/次，剂量误差可控制在 10% 以内，优于 2020 年《中华人民共和国药典》的要求（每喷主药含量应为标示含量的 80%~120%，即误差 20% 以内）。同时发行人可根据药液的粘度、密度、内容物等性质，调整喷雾的喷射压力、孔径特征等从而实现对喷出雾化颗粒的控制，控制的范围包括雾化稳定时间长短、雾化粒径大小分布、喷射角度、喷射面积和雾化圆度等，实现产品性能定制化。发行人根据客户对于精密给药装置性能要求实现产品定制化。尤其在仿制药领域，由于仿制药需通过一致性评价，客户需要精密给药装置在给药效果方面与原研药药包材给药效果保持一致。

发行人与客户合作主要采取定制化设计的模式，相关模式情况主要如下：

模式类型	报告期内是否存在该模式	涉及的主要客户
客户设计包装	存在，客户会提出关于精密给药装置产品的外观需求等	Ferrer、Drogsan、万晟药业、参天制药（中国）有限公司等
客户开模	不存在	-
客户来料加工	不存在	-
客户指定上游具体采购商	不存在	-

从上述表格可以看出，报告期内存在客户关于精密给药装置的外观有具体的

需求，发行人会予以配合和满足，涉及的主要客户包括 Ferrer、Drogsan、万晟药业、参天制药（中国）有限公司等。公司专业从事以喷雾给药装置为主的精密给药装置及其他药包材的研发、生产、销售和相关技术支持，发行人根据客户制剂的具体需求包括产品效果参数、剂量要求等定制化设计精密给药装置产品并为客户开发模具，由发行人自行采购原材料并进行加工生产，报告期内发行人与客户之间不存在客户开模、来料加工或指定采购商采购等特殊模式。

二、说明发行人产品需要高度定制化，但发行人客户中仍存在较多贸易商客户的合理性，贸易商客户如何保证终端客户制剂产品与发行人包材配套使用和研发

报告期各期，公司针对终端客户销售金额分别为 15,818.16 万元、18,502.07 万元、25,607.98 万元和 14,880.24 万元，占比分别为 87.54%、90.86%、83.33%和 84.44%。公司针对贸易商客户的销售金额分别为 2,250.64 万元、1,861.77 万元、5,122.52 万元和 2,742.25 万元，占比分别为 12.46%、9.14%、16.67%和 15.56%。报告期内，发行人以终端客户销售为主，贸易商客户整体销售占比较低。

报告期内公司与贸易商之间的销售模式为买断式销售，均是与贸易商直接签署产品购销合同，不对贸易商客户的销售、库存进行管理。在与贸易商合作的情况下，贸易商客户基于下游终端客户的需求，向公司采购相关精密给药产品直接用于销售。

公司贸易商客户的终端客户主要为境外客户，相关客户资源主要由贸易商所掌握，公司无法轻易跳过贸易商与终端客户直接合作。在原辅包领域，通过贸易商拓展境外市场属于行业常见现象。行业存在此种现象的主要原因包括：（1）国外终端客户在地域上较为分散，公司直接协商谈判成本较高，且难以全面区分和识别国外客户生产经营情况；（2）专业的贸易商在终端客户和公司之间起到桥梁和接洽作用，能帮助公司在境外进行精密给药装置销售和辅助终端客户进行需求管理，降低信息错配的风险；（3）专业的贸易商在当地深耕多年，具备广泛的客户基础和有效的市场认同，贸易商销售模式能有效帮助公司快速开拓海外市场，降低市场开发成本。

基于上述行业原因，发行人报告期内存在较小比例的贸易商客户收入具有合

理性。对于发行人贸易商客户确保终端客户制剂产品与发行人包材配套使用和研发的具体分析如下：

1、主要贸易商客户 Erecton 及其关联方根据终端客户需求及时反馈，确保制剂产品与精密给药装置配套

报告期内，发行人对 Erecton 及其关联方销售金额分别为 321.53 万元、645.56 万元、2,894.36 万元和 1,359.61 万元，占贸易商销售收入的比例分别为 14.29%、34.67%、56.50%和 49.58%。因此 Erecton 及其关联方为发行人报告期内最主要的贸易商，其作为发行人与终端客户的沟通桥梁，从前期接洽至产品量产的各个阶段均予以配合和协助，确保发行人精密给药装置与终端客户制剂产品配套使用和研发。具体情况如下：

（1）前期沟通阶段

在下订单前，Erecton 及其关联方会提前先了解终端客户的产品需求，再和发行人进行产品定制化方案沟通，具体包括沟通精密给药装置给药效果、给药特性等参数设计、注册备案文件需求等，Erecton 及其关联方亦会直接组织公司与终端客户进行产品定制化方案沟通。

（2）研发阶段

Erecton 及其关联方会根据终端客户的具体产品需求与发行人进行需求沟通、设计交流、研发探讨以及注册法规讨论等，或者组织终端客户技术团队跟发行人研发团队共同在线上或线下针对相关问题进行沟通。

（3）送样测试阶段

产品选型沟通完成后，发行人会通过 Erecton 及其关联方配合终端制剂厂商提供给药装置样品用于基本功能测试、稳定性考察、药物相容性评估以及设备适配等相关测试，样品确认后发行人直接与 Erecton 及其关联方签订产品订单。

（4）实现量产阶段

实现量产后，终端客户负责产品质量检测。Erecton 及其关联方跟进了解终端客户对产品使用和质量反馈情况，并及时与发行人沟通，共同解决反馈的问题。

题，以完善产品售后服务。

综上所述，Erecton 及其关联方在公司精密给药装置与终端客户制剂产品进行配套使用和研发过程中发挥了桥梁作用，从前期需求沟通至产品实现量产的各个阶段均予以配合和协助，推动产品合作顺利进行。

2、发行人与贸易商客户主要合作产品为成熟产品，公司的产品结构件具备一定的通用性

公司的核心产品喷雾给药装置主要由活塞、主柱、本体、水芯、喷嘴等十余个精密零部件组合而成，公司与贸易商合作产品主要为技术成熟的精密给药装置。除 Erecton 及其关联方外，报告期内主要贸易商客户相关情况如下：

贸易商名称	报告期内合作的精密给药装置类型	主要终端客户	对应的终端客户制剂	同类制剂的其他客户
The Continental Group	喷雾给药装置	/	盐酸羟甲唑啉	Ferrer 、 Flumed-Farm、海鲸药业、大佛药业
Quadpack	喷雾给药装置	/	芊达明	Flumed-Farm 、 Drogsan 、 Avixa
		/	清新口气喷雾	天龙药业、 广州采芝林
		/	清新口气喷雾	天龙药业、 广州采芝林
MJS Packaging	喷雾给药装置	/	盐酸羟甲唑啉	Ferrer 、 Flumed-Farm、海鲸药业、深圳大佛
		/	不知悉	-
		/	海盐水	Ferrer
法玛化工	喷雾给药装置	/	不知悉	-
川禾包装	喷雾给药装置	/	莲花清咽	贵州三力
朗泰贸易	喷雾给药装置	/	不知悉	-
上海合迈	喷雾给药装置、其他给药装置	/	盐酸羟甲唑啉	Ferrer 、 Flumed-Farm、海鲸药业、大佛药业
世和科技	喷雾给药装置	/	不知悉	-

江苏汇鸿	喷雾给药装置	/	盐酸赛洛唑啉	Amman Flumed-Farm、远大天明
------	--------	---	--------	------------------------

注：发行人贸易商客户的终端客户名称已按照要求申请豁免披露。

从上述表格可以看出，对于主要贸易商的终端客户制剂，发行人与其他同类制剂的客户也有合作经验，对相关制剂需要的给药特性具备一定的认识和经验。因此，其他主要贸易商客户与发行人合作的精密给药装置产品均属于相对成熟产品。发行人通过贸易商了解产品的具体需求后进行相应的调整和完善即可满足终端客户需求。贸易商客户基于终端客户的产品需求能够保证终端客户制剂产品与发行人包材配套使用和研发。

三、分别说明发行人制药企业客户和贸易商客户报告期内销售收入变动原因，发行人对不同类型客户销售毛利率差异情况及差异原因，主要贸易商客户的基本情况、销售金额及占比，是否存在终端客户与发行人直销客户重叠的情况

（一）分别说明发行人制药企业客户和贸易商客户报告期内销售收入变动原因

公司客户主要为制药企业，同时也存在少量贸易商客户。报告期内，公司主营业务收入情况按客户类型构成分类如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户	14,880.24	84.44%	25,607.98	83.33%	18,502.07	90.86%	15,818.16	87.54%
贸易商客户	2,742.25	15.56%	5,122.52	16.67%	1,861.77	9.14%	2,250.64	12.46%
合计	17,622.50	100.00%	30,730.51	100.00%	20,363.84	100.00%	18,068.80	100.00%

报告期内，终端客户销售收入分别为 15,818.16 万元、18,502.07 万元、25,607.98 万元和 14,880.24 万元，呈现不断增长的趋势，与主营业务收入逐年增长的情况相匹配。公司自 2019 年搬入博纳智谷工厂，产能逐步得到释放，同时公司客户及项目的开拓需要较长的开发周期，随着公司早年储备客户及项目的逐步落地，公司业务规模逐步上升。

报告期内，贸易商销售金额分别为 2,250.64 万元、1,861.77 万元、5,122.52 万元和 2,742.25 万元，占比分别为 12.46%、9.14%、16.67%和 15.56%，销售收

入先下降后上升。2021 年贸易商销售收入下降主要系发行人的贸易商客户下游终端客户主要为境外客户，2021 年受社会经济等不可抗力因素影响，终端客户根据下游需求预期采取了较为保守的经营计划，因此影响了其通过贸易商向发行人的采购额。

发行人 2022 年销售金额上升的前五大贸易商客户具体情况如下：

单位：万元

贸易商客户名称	2022 年	2021 年	增加金额	增加比例	上升贡献
Erecton 及其关联方	2,894.36	645.56	2,248.80	348.35%	68.97%
The Continental Group	302.70	67.88	234.82	345.93%	7.20%
Quadpack	277.10	77.43	199.67	257.87%	6.12%
法玛化工	251.13	67.98	183.15	269.42%	5.62%
MJS Packaging	256.14	114.58	141.56	123.55%	4.34%

从上述表格可以看出，2022 年发行人贸易商销售收入上升主要系 Erecton 及其关联方销售收入增加所导致。2020 年至 2022 年，发行人对 Erecton 及其关联方的销售金额分别为 321.53 万元、645.56 万元和 2,894.36 万元。Erecton 集团系俄罗斯境内知名的药包材贸易商，与多家俄罗斯制药企业保持了多年合作，公司于 2015 年与 Erecton 及其关联方建立合作关系。发行人与 Erecton 及其关联方通过长期的接洽和积累，相关项目于 2022 年逐步量产落地。2022 年在与 Erecton 及其关联方的主要销售收入项目中基本于 2019 年左右开始接洽和沟通，已历经了长期的积累和沉淀。而 2022 年初，受地缘政治因素影响，公司在俄罗斯的市场布局加速落地。一方面，俄罗斯制药行业在原辅包领域主要依赖于进口，在地缘政治因素的影响下，俄罗斯制药企业加速推进供应商替换流程；另一方面，俄罗斯制药企业主要面向本土市场，在地缘政治因素的影响下，俄罗斯制药企业在本土市场份额有所上升。因此 2022 年度发行人关于 Erecton 及其关联方实现收入 2,894.36 万元，同比上升 348.35%，从而导致发行人 2022 年贸易商销售收入大幅上升。

（二）发行人对不同类型客户销售毛利率差异情况及差异原因

报告期内，发行人的贸易商与终端客户毛利率⁴情况如下：

⁴ 此部分毛利率将 Erecton 及其关联方的销售收入均纳入境外销售进行核算

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	贸易商	终端客户	差异	贸易商	终端客户	差异
境内	20.59%	32.33%	-11.73%	11.23%	28.44%	-17.21%
境外	48.94%	53.23%	-4.29%	44.81%	47.80%	-2.99%
项目	2021 年			2020 年		
	贸易商	终端客户	差异	贸易商	终端客户	差异
境内	17.91%	20.59%	-2.68%	17.08%	20.99%	-3.91%
境外	40.59%	42.31%	-1.72%	53.57%	48.80%	4.77%

报告期内，公司整体外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系客户差异所致。由于公司境外客户主要为当地知名制药企业、发展起步较早，在与发行人合作之前多已采用少数几家境外给药装置品牌，采购单价相对较高，而公司定价参考原有供应商价格，因此公司境外客户毛利率一般高于境内客户。

终端客户整体毛利率高于贸易商整体毛利率，主要系贸易商减少了公司一定的市场开拓和客户维护成本，通常情况下商务谈判确定的价格较低，使其保证一定的利润空间，故公司终端客户整体毛利率高于贸易商整体毛利率。2022 年境内贸易商客户与终端客户毛利率差异较大主要系受江苏汇鸿等境内主要贸易商客户毛利率波动影响，2022 年整体境内贸易商毛利率较低。江苏汇鸿为发行人 2022 年新合作的贸易商客户，定价相对较低。

2020 年度，发行人境外贸易商客户毛利率高于终端客户，主要原因系：（1）发行人 2020 年度中的部分贸易商如 Quadpack 收入占比较高，其主要面向西班牙、澳大利亚等发达国家，毛利率较高；（2）发行人 2020 年贸易商收入中有一定比例的防护口罩收入，该等产品受当时经济、社会等不可抗力因素的影响毛利率较高。

（三）主要贸易商客户的基本情况、销售金额及占比，是否存在终端客户与发行人直销客户重叠的情况

报告期内，公司与各期前五大贸易商合作的基本情况如下：

单位：万元

报告期前五大贸易商名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		主要终端客户	贸易商基本情况介绍
	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重		
Erecton 及其关联方	1,359.61	7.72%	2,894.36	9.42%	645.56	3.17%	321.53	1.78%	/	俄罗斯药包材的领先贸易商，已成立 20 余年，合作了全球知名的药包材供应商。拥有现代综合性 A 级仓库，面积超过 1,000 平方米。公司产品覆盖药用瓶、盖、注射器、喷雾给药装置等
江苏汇鸿	204.19	1.16%	92.87	0.30%	-	-	-	-	- /	公司成立于 1992 年，2022 年公司进出口规模实现 10.18 亿美元。公司立足纺织服装、家用纺织品等传统商品出口业务，同时积极拓展医药、化工、木材、粮食、机械设备、跨境电商等多个业务领域，贸易规模逐年呈稳步上升趋势
The Continental Group	200.04	1.14%	302.70	0.99%	67.88	0.33%	30.67	0.17%	/	公司系澳大利亚当地的贸易商，供应一系列本地和国际制造的包装、原材料和成品，产品包括玻璃容器、塑料容器及胶囊等，客户包括小型独立运营商、专业和大型制造基地、零售运营商，遍布澳大利亚、新西兰、南非、美国和欧洲
上海合迈	125.69	0.71%	224.65	0.73%	100.03	0.49%	149.43	0.83%	/	公司成立于 2004 年，系原辅包领域的贸易商，主要产品是医药原料、化工品、提取物、医药包材等，主要销售区域为东南亚、欧洲、非洲、中东等
法玛化工	124.05	0.70%	251.13	0.82%	67.98	0.33%	376.18	2.08%	/	公司成立于 2004 年，系原辅包领域的贸易商，主要产品包括医药原料药和与医药相关的包装等配套产品，主要从事扑热息痛、氯霉素、甲哌，医

报告期前 五大贸易 商名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		主要终端 客户	贸易商基本情况介绍
	销售金 额	占主营 收入比 重	销售金额	占主营 收入比 重	销售金 额	占主营 收入比 重	销售金 额	占主营 收入比 重		
										用喷雾泵的出口，销售至非洲
MJS Packaging	75.71	0.43%	256.14	0.83%	114.58	0.56%	272.39	1.51%	/	公司起源于 1885 年，成立之初从事瓶子回收业务，后续专注于为制药公司提供包装，并于 20 世纪 50 年代切入塑料包装领域。目前，公司专注于为客户提供包装领域的解决方案，具体产品包括玻璃容器、塑料容器、金属容器、喷雾装置及封口瓶盖等，主要面向北美市场
Quadpack	38.29	0.22%	277.10	0.90%	77.43	0.38%	72.81	0.40%	/	公司成立于 2003 年，是一家为美容品牌提供化妆品包装解决方案的全球制造商和供应商，其部分喷雾装置向公司采购以满足下游客户需求
朗泰贸易	-	-	3.04	0.01%	107.45	0.53%	85.17	0.47%	/	公司成立于 2015 年，主要从事医疗器械，金属制品，塑料制品，化工品等产品的出口贸易，产品主要销往澳大利亚、新西兰、美国、亚洲、中东等国家和地区
世和科技	-	-	-	-	84.09	0.41%	183.98	1.02%	/	公司成立于 2006 年，是一家专业从事原料药、医药中间体及化工产品的出口企业，公司客户遍及欧洲、南北美洲、韩国、东南亚等国家和地区
川禾包装	-	-	-	-	113.16	0.56%	7.54	0.04%	/	公司成立于 2012 年，在车墩产业区拥有占地 4,000 平米的厂房，主要从事化妆品、个人护理用品及家居用品的塑料包装，其向公司采购喷雾装置以满足下游客户需求

报告期前 五大贸易 商名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		主要终端 客户	贸易商基本情况介绍
	销售金 额	占主营 收入比 重	销售金额	占主营 收入比 重	销售金 额	占主营 收入比 重	销售金 额	占主营 收入比 重		
合计	2,127.58	12.08 %	4,301.99	14.00%	1,378.16	6.76%	1,499.70	8.30%	-	-

注：发行人贸易商客户的终端客户名称已按照要求申请豁免披露。

因为发行人直接与贸易商签订合同，并未参与管理贸易商下游的销售流向，发行人未能完整了解贸易商的终端客户信息。因此，结合发行人报告期内所有客户清单信息及日常经营过程中所了解到的贸易商下游终端客户信息，报告期内发行人贸易商客户川禾包装的终端客户以岭药业存在与发行人直接终端客户重合的情况。报告期内，发行人对川禾包装的销售收入分别为 7.54 万元、113.16 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占主营业务收入比重为 0.04%、0.56%、0.00%和 0.00%。发行人对以岭药业及其关联方的销售收入分别为 0.00 万元、0.00 万元、46.88 万元和 62.64 万元，占主营业务收入的比重为 0.00%、0.00%、0.15%和 0.36%，主要系 2022 年前以岭药业通过上海川禾向发行人采购精密给药装置，但因合作模式调整，2022 年开始由以岭药业与发行人直接对接。除此之外，报告期内发行人不存在主要贸易商的终端客户与直销客户重叠的情况。

四、说明土耳其经济、社会等不可抗力因素对发行人业务开展的具体影响，World Medicine、Sanovel、Pharmactive 等土耳其客户与发行人后续合作情况，发行人其他外销国家是否存在不可抗力因素而导致客户销售金额大幅下降情形，如是，说明具体情况

（一）说明土耳其经济、社会等不可抗力因素对发行人业务开展的具体影响，World Medicine、Sanovel、Pharmactive 等土耳其客户与发行人后续合作情况

报告期内，公司在土耳其地区销售收入分别为 2,421.40 万元、1,050.71 万元、2,119.29 万元和 1,407.66 万元，占比分别为 13.40%、5.16%、6.90%和 7.99%。2021 年公司在土耳其销售收入下降较多，主要原因系受经济、社会等不可抗力因素的影响，公司土耳其客户 2021 年度的生产经营受到较大影响。发行人土耳其市场在报告期内细分为上下半年的具体销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上半年	1,407.66	753.32	324.10	1,493.29

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
下半年	-	1,365.97	726.61	928.11
合计	1,407.66	2,119.29	1,050.71	2,421.40

从公司在土耳其市场收入时间分布来看，2021 年上半年，发行人在土耳其市场的收入处于较低水平，随着 2021 年下半年土耳其逐步放松管控政策，发行人在土耳其市场的收入逐步回升。但 2021 年较 2020 年，土耳其市场的主要客户收入基本均有不同程度的下滑：

单位：万元

客户名称	2021 年	2020 年	下降幅度
World Medicine	311.16	592.49	-281.33
Pharmactive	230.30	419.83	-189.53
Abdi	220.56	207.23	13.33
Sanovel	96.14	519.35	-423.21
Drogsan	85.09	268.11	-183.02
Berko	-	165.54	-165.54
Avixa	23.37	58.51	-35.14

2022 年，发行人在土耳其市场销售收入为 2,119.29 万元，较 2021 年上升 101.70%。2023 年 1-6 月，发行人在土耳其市场的销售收入为 1,407.66 万元，较同期增长 86.86%。经济、社会等不可抗力因素影响逐步减弱后，土耳其市场销售收入有所回升。2022 年和 2023 年 1-6 月发行人在土耳其市场的主要客户收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月情况				2022 年情况			
	收入金额	较去年同期变化	占主营业务收入比例	销售金额同比变动	收入金额	较去年同期变化	占主营业务收入比例	销售金额同比变动
World Medicine	196.53	-138.81	1.12%	-41.39%	592.23	281.07	1.93%	90.33%
Pharmactive	345.36	123.79	1.96%	55.87%	674.18	443.88	2.19%	192.74%
Abdi	150.91	59.66	0.86%	65.37%	242.33	21.77	0.79%	9.87%
Sanovel	-	-	-	-	-	-96.14	0.00%	-100.00%
Drogsan	409.22	375.88	2.32%	1,127.26%	138.77	53.67	0.45%	63.08%
Berko	157.10	89.82	0.89%	133.52%	240.44	240.44	0.78%	-

客户名称	2023 年 1-6 月情况				2022 年情况			
	收入金额	较去年同期变化	占主营业务收入比例	销售金额同比变动	收入金额	较去年同期变化	占主营业务收入比例	销售金额同比变动
Avixa	56.42	56.42	0.32%	-	182.26	158.89	0.59%	679.96%

从上述表格可以看出，除 Sanovel 受当地医保政策影响 2022 年未继续与发行人合作外，发行人与 World Medicine、Pharmactive、Abdi 等主要客户 2022 年销售收入均呈现不同程度的回升。2023 年 1-6 月，World Medicine 因鼻腔喷雾制剂生产车间升级改造导致采购量有所下滑。除 World Medicine 外，发行人与土耳其其他主要客户仍保持持续地增长，其中 Drogosan 因进一步开拓制剂产品的终端销售区域并增加出口导致其采购需求量增长较快。

截至 2023 年 6 月末，发行人在土耳其市场在手订单 858.63 万元，较去年同期增长 29.80%。截至 2023 年 8 月 31 日，发行人与土耳其主要客户新产品合作情况如下：

对应客户	在研主要项目/制剂产品	对应采购的发行人产品	目前所处研发具体环节和进度	预计实现量产时间
/	客户保密	喷雾给药装置	注册阶段	预计 2023 年量产
/	客户保密	喷雾给药装置	注册阶段	预计 2023 年量产
/	盐酸羟甲唑啉	喷雾给药装置	注册阶段	预计 2023 年量产
/	倍氯米松	喷雾给药装置	递样阶段	预计 2025 年量产
/	倍氯米松	喷雾给药装置	递样阶段	预计 2025 年量产
/	醋酸曲安奈德	喷雾给药装置	递样阶段	预计 2025 年量产
/	盐酸苯达明	喷雾给药装置	小批量试产	预计 2023 年量产
/	氮卓斯汀、氟替卡松	喷雾给药装置	递样阶段	预计 2025 年量产
/	葡萄糖酸氯己定、盐酸苯达明	喷雾给药装置	递样阶段	预计 2025 年量产
/	氟替卡松氮卓斯汀	喷雾给药装置	开发阶段	预计 2025 年量产

注：发行人合作新项目的土耳其主要客户的具体名称已按照要求申请豁免披露。

综上所述，2022 年发行人在土耳其市场销售收入有明显回升，较 2021 年有较大增长。2023 年 1-6 月发行人在土耳其市场的销售收入和在手订单均有一定程度的增长，且目前仍然与土耳其客户有多个新产品合作进行中，随着全球经济、社会不可抗力因素影响逐步消除，发行人在土耳其市场的业务持续良性发展。

（二）发行人其他外销国家是否存在不可抗力因素而导致客户销售金额大幅下降情形

2021 年受经济、社会等不可抗力因素影响，2020-2022 年前十大国家中需求下滑较大的国家具体情况如下：

单位：万元

国家名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同比变化	金额	同比变化	金额
美国	2,123.54	251.67%	603.84	-34.96%	928.44
墨西哥	115.67	117.22%	53.25	-84.28%	338.75
沙特阿拉伯	573.32	217.22%	180.73	-57.09%	421.18
埃及	753.77	136.53%	318.68	-24.59%	422.57
澳大利亚	549.74	215.73%	174.12	-21.23%	221.05

从上述表格中可以看出，2021 年受经济、社会等不可抗力因素影响，报告期内前十大国家中美国、墨西哥、沙特阿拉伯、埃及和澳大利亚的销售金额大幅下降，2022 年因解除管控、市场开拓等因素影响各国销售金额呈现较大程度的回升。

美国地区 2021 年 3 月首次宣布开放，但随后因新型毒株影响政策再次收紧。2022 年 3 月，美国白宫发布“共存”计划，管控彻底解除；墨西哥地区 2022 年 4 月已停止根据对各州进行联邦管控分类，相关管控措施于 2022 年 5 月正式结束；2022 年 3 月，沙特内政部宣布解除相关防控措施，具体包括在所有封闭、开放场所及各类仪式活动现场取消社交距离限制和入境限制等；埃及 2022 年 6 月宣布取消所有与防控相关的入境限制；2022 年 4 月澳大利亚最大的两个地区新州和维州解除相关的防控限制，2022 年 10 月全面解除防控措施。

由此可以看到，美国、墨西哥、沙特阿拉伯、埃及和澳大利亚均是 2022 年初逐步解除相关防控措施，企业生产经营和居民消费逐步恢复。2021 年上述地区受经济、社会等不可抗力因素的影响，发行人当地客户基于经济形势以及下游需求预期采取了较为保守的经营计划，因此导致向发行人采购金额出现了较大下滑。

五、说明发行人与迈瑞医疗共建生产线的具体情况，包括但不限于共建生产线背景、双方出资比例及份额占比、合作模式（来料加工还是独立购销业务、是否存在原材料指定采购等特殊约定）、合同约定采购量的确认依据、采购单价的确认方式、收入确认的准确性、产线产能及自主使用销售权（是否仅能用于供给迈瑞）等，说明合同约定的采购金额能否覆盖发行人建设生产线成本

（一）说明发行人与迈瑞医疗共建生产线的具体情况，包括但不限于共建生产线背景、双方出资比例及份额占比、合作模式（来料加工还是独立购销业务、是否存在原材料指定采购等特殊约定）、合同约定采购量的确认依据、采购单价的确认方式、收入确认的准确性、产线产能及自主使用销售权（是否仅能用于供给迈瑞）等

迈瑞医疗系行业内知名医疗器械厂商，其体外检测设备具有较高的市场影响力。随着发行人与迈瑞医疗合作的逐步深化，除 2007 年签署的合作框架协议外，双方分别于 2020 年及 2022 年签署了两份《合作协议》及与之配套的《IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线定作合同》。发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同细节内容已按照要求申请豁免披露。具体情况如下：

1、发行人 2020 年与迈瑞医疗共建产线

（1）合作背景

公司于 2003 年与迈瑞医疗建立合作关系，长期以来一直保持合作，合作过程中，发行人向迈瑞医疗的体外检测业务提供 IVD 试剂容器。一方面迈瑞医疗对试剂瓶产品质量要求不断提高，合作自动化线更能保证产品质量的一致性和稳定性，并更能有效地控制产品的微生物指标。另一方面迈瑞医疗在体外诊断试剂板块不断扩张，对试剂瓶的需求量不断增加，自动化线对产能的提升及稳定提供了有力保证。基于以上两方面考量经双方友好协商，双方于 2020 年合作定制 IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线系统。

（2）发行人与迈瑞医疗 2020 年共建产线具体情况

发行人与迈瑞医疗 2020 年共建产线具体情况如下：

类型	具体内容
双方出资比例及份额占比	发行人与迈瑞医疗共建产线的出资比例及份额占比已按照要求申请豁免披露
合作模式	独立购销业务且并不存在指定采购原材料等特殊约定
合同约定采购量	发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同采购量详细内容已按照要求申请豁免披露。具体批次按照甲方下达的采购订单为准
采购单价	发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同采购单价详细内容已按照要求申请豁免披露，最终合同价款通过协商议价的方式确定
收入确认	生效采购订单项下的产品毁损、灭失的风险及产品的所有权，自乙方按照本款约定在产品交付地点将产品置于甲方收货地点且由甲方收货人签收之后，由乙方转移给甲方
产线产能及自主使用销售权	发行人与迈瑞医疗签订合作协议关于产线产能及自主使用销售权的详细内容已按照要求申请豁免披露

关于合作模式，发行人与迈瑞医疗于 2007 年签订采购合作框架协议。迈瑞医疗实际需求会通过供应商管理系统下达具体的采购订单，发行人根据采购订单规模、交期等因素向供应商采购原材料。迈瑞医疗不存在指定发行人采购原材料的具体供应商。双方之间的合作模式属于独立购销业务。

关于合同约定采购量，发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同采购量详细内容已按照要求申请豁免披露。相关合同约定的采购量主要系为了加强双方的深入合作，根据产线投入成本、利润空间及预计使用需求，并经过双方商业谈判确定。

关于采购单价，双方在《合作协议》中说明了不同容量 IVD 试剂瓶的建议单价。相关建议采购单价系根据材料成本、人工费用、运输成本及合理利润，并经过双方商业谈判确定。

关于收入确认，根据双方签署的《合作协议》，产品毁损、灭失的风险及产品的所有权，自乙方（发行人）按照本款约定在产品交付地点将产品置于甲方（迈瑞医疗）收货地点且由甲方（迈瑞医疗）收货人签收之后，由乙方（发行人）转移给甲方（迈瑞医疗）。因此，发行人根据签收单确认对于迈瑞医疗的收入，收入确认准确。

发行人与迈瑞医疗签订合作协议关于产线产能及自主使用销售权的详细内容已按照要求申请豁免披露。

（3）2020 年《IVD 吹塑试剂瓶自动化产线定作合同》核心内容

发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同详细内容已按照要求申请豁免披露。

（4）2020 年《合作协议》核心内容

发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同细节内容已按照要求申请豁免披露。

2、发行人 2022 年与迈瑞医疗共建产线

（1）合作背景

随着迈瑞医疗在体外诊断试剂板块业务持续扩张且其中对于高质量 IVD 试剂容器的需求增大，同时考虑到定制自动化产线能够保证洁净质量和控制微生物影响，更能保证产品质量稳定性，双方于 2022 年继续深化合作，双方约定投资建设 8 套 IVD 试剂容器生产线，发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同细节内容已按照要求申请豁免披露。

（2）发行人与迈瑞医疗 2022 年共建产线具体情况

发行人与迈瑞医疗 2022 年共建产线具体情况如下：

类型	具体内容
双方出资比例及份额占比	发行人与迈瑞医疗共建产线的出资比例及份额占比已按照要求申请豁免披露
合作模式	独立购销业务且并不存在指定采购原材料等特殊约定
合同约定采购量	发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同采购量细节内容已按照要求申请豁免披露。具体批次按照甲方下达的采购订单为准
采购单价	发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同采购单价细节内容已按照要求申请豁免披露，最终合同价款通过协商议价的方式确定
收入确认	生效采购订单项下的产品毁损、灭失的风险及产品的所有权，自乙方按照本款约定在产品交付地点将产品置于甲方收货地点且由甲方收货人签收之后，由乙方转移给甲方
产线产能及自主使用销售权	发行人与迈瑞医疗签订合作协议关于产线产能及自主使用销售权的细节内容已按照要求申请豁免披露

发行人与迈瑞医疗 2022 年共建产线具体情况，除合作规模有所扩大之外，其他约定不存在实质变化，具体分析参见“9.关于销售模式与客户”之“五、（一）1、发行人 2020 年与迈瑞医疗共建产线”。

（3）2022 年《IVD 吹塑试剂瓶自动化产线定作合同》核心内容

发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同细节内容已按照要求申请豁免披露。

（4）2022 年《合作协议》核心内容

发行人与迈瑞医疗签订合作协议的合同细节内容已按照要求申请豁免披露。

通过上述两个自动化产线协议，发行人与迈瑞医疗形成了长期战略合作的关系，同时公司未来在 IVD 试剂容器产品上的订单得以保证，预计将对公司业绩增长带来一定的促进作用。

（二）说明合同约定的采购金额能否覆盖发行人建设生产线成本。

1、发行人 2020 年与迈瑞医疗建设生产线情况

发行人与迈瑞医疗共建产线的成本、建议采购单价、采购数量等已按照要求申请豁免披露。合同约定的采购数量能够覆盖发行人建设生产线的成本。

2、发行人 2022 年与迈瑞医疗建设生产线情况

发行人与迈瑞医疗共建产线的成本、建议采购单价、采购数量等已按照要求申请豁免披露。合同约定的采购数量能够覆盖发行人建设生产线的成本。

六、说明发行人对迈瑞医疗销售收入及毛利金额、占比情况，结合迈瑞 IVD 产品销售收入变化情况及市场需求变动情况，说明发行人与迈瑞医疗合作的稳定性和业务持续性、发行人销售量与迈瑞医疗相关业务销售额匹配性、合同到期后续约风险，如迈瑞医疗合同到期后不再合作，发行人生产线产能消化措施、是否存在替代客户，发行人是否对迈瑞医疗存在依赖，并充分提示风险

（一）说明发行人对迈瑞医疗销售收入及毛利金额、占比情况

报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入及毛利金额、占比情况如下：

类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
迈瑞医疗销售收入（万元）	1,621.56	2,907.94	2,568.77	1,445.32
主营业务收入（万元）	17,622.50	30,730.51	20,363.84	18,068.80
迈瑞医疗销售收入占比	9.20%	9.46%	12.61%	8.00%
迈瑞医疗毛利金额（万元）	/	/	/	/
主营业务毛利总金额（万元）	7,381.27	11,567.34	5,870.17	6,427.83
迈瑞医疗毛利占比	/	/	/	/

注：发行人对迈瑞医疗具体的毛利金额及占比已按照要求申请豁免披露。

报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入分别为 1,445.32 万元、2,568.77 万元、2,907.94 万元和 1,621.56 万元，占主营业务收入比例分别为 8.00%、12.61%、9.46% 和 9.20%。报告期内，发行人对迈瑞医疗具体的毛利金额及占比已按照要求申请

豁免披露。报告期内，发行人对迈瑞医疗的销售收入和毛利金额均是逐年上升，但因为 2022 年发行人主要客户 Erecton 及其关联方、Ferrer 等销售收入增长较大，导致 2022 年发行人对迈瑞医疗的销售收入占比和毛利占比有所下降。同时迈瑞医疗为发行人报告期内各期第一大客户，但发行人客户整体较为分散，迈瑞医疗收入和毛利占比均较小，发行人报告期内经营业绩对迈瑞医疗不存在重大依赖。

（二）结合迈瑞 IVD 产品销售收入变化情况及市场需求变动情况，说明发行人与迈瑞医疗合作的稳定性和业务持续性、发行人销售量与迈瑞医疗相关业务销售额匹配性、合同到期后续约风险

1、随着迈瑞医疗 IVD 业务规模不断扩张，发行人产品销量不断增长，双方合作具备匹配性

根据迈瑞医疗公开资料显示，其体外诊断类产品相关业务规模如下：

类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
体外诊断类产品收入（万元）	597,481.08	1,025,556.74	844,862.66	664,610.02
体外诊断类产品成本（万元）	223,277.78	406,589.24	316,733.74	267,655.52
体外诊断类产品毛利（万元）	374,203.30	618,967.50	528,128.92	396,954.51
体外诊断类产品毛利率	62.63%	60.35%	62.51%	59.73%
占业务收入比例	32.34%	33.77%	33.43%	31.61%

注：数据来源迈瑞医疗年报

报告期内发行人对迈瑞医疗的销售收入分别为 1,445.32 万元、2,568.77 万元、2,907.94 万元和 1,621.56 万元，呈现逐年增长的趋势。而迈瑞医疗相关体外诊断类产品报告期内收入为 664,610.02 万元、844,862.66 万元、1,025,556.74 万元和 597,481.08 万元，逐年增长。因此发行人对迈瑞医疗的销售收入与迈瑞医疗相关业务销售额具有匹配性。

2、发行人与迈瑞医疗合作具备稳定性和业务可持续性

（1）IVD 产品市场需求不断扩张，将拉动 IVD 包材需求，有助于发行人与迈瑞医疗业务可持续开展

近年来，随着全球人口持续增长、人口结构老龄化趋势日益凸显，慢性病及

肿瘤等发病率正在不断提高，全球体外诊断需求呈现出稳定增长的态势。与此同时，体外诊断技术不断升级、科研成果向临床应用转化的浪潮推动行业持续向好发展。目前，全球体外诊断行业市场规模正在持续扩大。根据 Kalorama Information 数据，2018-2021 年，全球体外诊断行业市场规模从 650.20 亿美元增长至 1,173.95 亿美元，期间年复合增长率为 21.77%。

不断增加的传染病、慢性疾病人数带来诊断需求的增加，以及体外诊断技术的不断提高将成为体外诊断行业发展的主要动力，行业市场规模有望不断扩大。根据 Kalorama Information 数据，预计到 2026 年全球体外诊断行业市场规模将为 1,288.40 亿美元，呈现增长趋势。

发达国家和地区由于医疗服务已经相对完善，目前处于全球体外诊断市场的主导地位。以中国、印度等为代表的新兴市场虽然目前市场份额占比相对较小，但由于人口基数大、经济增速快以及老龄化程度不断提高，近年来伴随医疗保障投入和人均医疗消费支出持续增长，体外诊断市场正处于快速成长期。根据 Kalorama Information 数据，2021 年我国体外诊断市场规模为 63 亿美元，预计到 2026 年我国体外诊断市场规模将为 73 亿美元，呈现持续增长的趋势。

由此可以看出全球及国内 IVD 产品市场规模均呈现不断扩大的趋势。未来，下游 IVD 产品市场需求不断扩大，为发行人与迈瑞医疗间的合作提供了可持续发展的动力。

（2）发行人与迈瑞医疗合作历史较长，且不断扩大合作产品品种和规模，双方业务合作具备稳定性和可持续性

迈瑞医疗为国内大型上市公司，主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，主要产品涵盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像，目前已拥有丰富的产品品类，覆盖了中国 99% 的三甲医院，产品远销 190 个国家和地区，公司拥有超过 16,000 名员工。公司于 2003 年与迈瑞医疗达成合作关系，目前已建立长期伙伴关系，且 2003 年合作以来双方合作从未中断。

随着迈瑞医疗 IVD 检测版块的不断扩张，发行人和迈瑞的合作业务也不断扩大，合作品类从最初的吹塑类检测试剂包装材料如生化和血球检测试剂瓶发展

扩张到近几年新开发的注塑类检测试剂包装材料产品，如凝血反应杯等。同时，双方分别于 2020 年和 2022 年签署了两份《合作协议》及与之配套的《IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线定作合同》。根据合作约定，双方共同出资建设 IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线，用于规模化生产迈瑞医疗所需的 IVD 试剂瓶，有助于双方合作规模进一步扩大。双方合作规模不断增长，具有较好的发展前景，双方业务合作具备稳定性和可持续性。

（3）发行人与迈瑞医疗的销售收入及在手订单情况

报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入分别为 1,445.32 万元、2,568.77 万元、2,907.94 万元和 1,621.56 万元，占主营业务收入比例分别为 8.00%、12.61%、9.46% 和 9.20%，呈现不断增长的趋势。截至 2023 年 6 月末，发行人对迈瑞医疗的在手订单为 1,021.55 万元，同比增长 3.57%。双方的业务发展具备一定的稳定性和可持续性。

综上所述，发行人与迈瑞医疗合作产品 IVD 产品下游市场需求旺盛，双方合作时间较长且双方持续扩大合作规模和品种，同时发行人与迈瑞医疗报告期内的销售情况保持增长，因此发行人与迈瑞医疗合作具备稳定性和可持续性。

3、发行人与迈瑞医疗合同到期后未续约的风险较低

发行人与迈瑞医疗 2007 年签署过采购合作框架协议，采购合作框架协议约定了自动续期条款，在没有任何一方提前 3 个月书面提出终止的情况下，每年自动连续生效。公司于 2003 年与迈瑞医疗达成合作关系，目前已合作约 20 年，建立长期伙伴关系，且 2003 年合作以来双方合作从未中断，双方业务关系稳定。发行人与迈瑞医疗之间签署的采购合作框架协议不存在到期后未续约的重大风险。

报告期内，发行人与迈瑞医疗分别于 2020 年和 2022 年签订的两份《合作协议》及与之配套的《IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线定作合同》，上述协议及协议项下的所有生效采购订单履行完毕后协议效力自行终止，未约定自动续期条款，存在一定到期后未续约的风险。但上述协议约定的最低采购量主要系协议双方针对共建产线的初始投资风险，其到期未续约并不意味着双方合作终止，对于双方之

间持续的业务合作不存在重大不利影响。报告期内，发行人与迈瑞医疗合作深度持续加深，不断扩大合作数量及领域。随着 IVD 市场需求持续增长、迈瑞医疗 IVD 业务规模不断扩大，未来迈瑞医疗仍对试剂容器产品存在较高的潜在需求。如后续发行人与迈瑞医疗进一步扩大共建产线的合作模式，将参考过往合同形式。

综上所述，发行人与迈瑞医疗签署的采购合作框架协议不存在到期后未续约的重大风险；《合作协议》及与之配套的《IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线定作合同》主要系协议双方针对共建产线的初始投资风险，其到期未续约并不意味双方合作终止，对于双方之间持续的业务合作不存在重大不利影响。

（三）如迈瑞医疗合同到期后不再合作，发行人生产线产能消化措施、是否存在替代客户

发行人于 2003 年与迈瑞医疗达成合作关系，目前已合作约 20 年，建立长期伙伴关系，且 2003 年合作以来双方合作从未中断，双方业务关系稳定，合同到期后双方不再合作的可能性较低。如迈瑞医疗合同到期后不再合作，发行人生产线产能消化措施如下：

1、设备具有通用性，可通过更换模具调整产线产品、消化产能

如迈瑞医疗合同到期后不再合作，双方建设的自动化生产线中的挤吹机仍属于发行人。公司生产不同吹塑类产品的生产流程工序相近，包括产品吹塑成型、检测及包装入库等生产工序，其他吹塑类产品所需要生产设备相同。因此，若迈瑞医疗合同到期后不再合作，发行人仍然存在吹塑类产品的替代客户。发行人可根据其他客户的吹塑类产品需求，通过替换模具将挤吹机用于其他客户产品的生产，帮助消化合同未能续约后的剩余产能。

2、吹塑类产品销量不断增长，继续深化与现有客户的进一步合作

报告期内，发行人吹塑类产品包括试剂瓶、滴眼剂瓶、喷雾给药装置配套的瓶等，吹塑件销量分别为 10,051.50 万件、12,111.31 万件、16,229.76 万件和 10,593.33 万件，均呈现不断增长的趋势。如前文所述，迈瑞医疗与发行人生产产线合作产品主要为吹塑类产品，其相关生产设备具有生产通用性。如迈瑞医疗合同到期后不再合作，公司可以通过深化与现有客户的合作关系，开拓制剂新品种

和新项目，通过精密给药装置的增长带动吹塑类产品产能消化。

3、基于持续增长的下游需求，开拓新的优质客户，助力消化产能

根据 Kalorama Information 数据，2018-2021 年，全球体外诊断行业市场规模从 650.20 亿美元增长至 1,173.95 亿美元，期间年复合增长率为 21.77%。随着体外诊断行业市场的发展，其对于试剂容器的市场需求也呈现上升趋势。公司可以通过调整模具参数直接生成出适配于新客户或新产品的需求。因此，发行人可以基于现有的研发技术储备和产品开发经验积累为依托，持续开拓新客户，用以消化如果未能续约后挤吹机的产能。

综上所述，挤吹机属于通用性设备，替换产品模具后可用于生产其他客户吹塑类的产品。因此如果迈瑞医疗合同到期后不再合作，相关的挤吹机可以用于其他吹塑类替代性客户的产品生产中，有助于发行人生产线产能消化。

（四）发行人是否对迈瑞医疗存在依赖，并充分提示风险。

发行人对迈瑞医疗不存在依赖，具体分析如下：

1、发行人对迈瑞医疗销售收入和利润占比较小，发行人报告期内经营业绩对迈瑞医疗不存在重大依赖，即使剔除迈瑞医疗的业务后仍符合创业板要求

报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入分别为 1,445.32 万元、2,568.77 万元、2,907.94 万元和 1,621.56 万元，占主营业务收入比例分别为 8.00%、12.61%、9.46% 和 9.20%。报告期内，发行人对迈瑞医疗具体的毛利金额及占比已按照要求申请豁免披露。发行人对迈瑞医疗销售收入和利润整体占比较小。发行人报告期内经营业绩对迈瑞医疗不存在重大依赖。

发行人 2021 年、2022 年两年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 1,441.71 万元和 5,769.34 万元，若剔除迈瑞医疗相关利润，最近两年净利润仍均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元。此外，剔除迈瑞医疗相关销售收入后，发行人 2020 年至 2022 年营业收入分别为 17,646.16 万元、19,258.57 万元和 29,423.29 万元，虽然最近一年营业收入未达 3 亿元，但营业收入复合增长率达 29.13%，超过 20%。因此剔除迈瑞医疗后，仍符合创业板相关要求。

2、双方为合作共赢的关系，共同把握行业发展机遇

公司于 2003 年与迈瑞医疗达成合作，目前已建立长期伙伴关系，且 2003 年合作以来双方合作从未中断，目前双方就采购内容已签订框架协议，便于增强双方合作粘性并提高合作效率。双方分别于 2020 年和 2022 年签署了两份《合作协议》及与之配套的《IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线定作合同》，共同出资建设 IVD 吹塑试剂瓶自动化生产线，用于生产迈瑞医疗所需的 IVD 试剂瓶。发行人通过保证产品质量、及时快速交付、以较低的成本实现量产，从而保证发行人持续满足迈瑞医疗的供应商准入门槛。而迈瑞医疗同样也需要发行人密切配合，快速生产出货并保证产品质量，以应对下游市场的变化，随意更换供应商的可能性较低。同时双方通过共建自动化产线的方式，保证了产品质量满足需求且能实现稳定及时供给，降低业务成本，为发行人扩大业务规模的同时，增强了迈瑞医疗的竞争优势。此外，随着下游 IVD 产品市场需求的不断扩大，发行人和迈瑞医疗的紧密合作更有利于把握市场发展机遇。因此发行人与迈瑞医疗通过合作的方式相互促进、互利共赢，不存在单向的重大依赖。

3、迈瑞医疗经营状况良好，不存在重大不确定性

迈瑞医疗为国内大型上市公司，根据公开资料显示迈瑞医疗主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，主要产品涵盖三大领域：生命信息与支持、体外诊断以及医学影像。迈瑞医疗在全球约 40 个国家设有 53 家境外子公司，在国内设有 22 家子公司、30 余家分支机构，并已建立起基于全球资源配置的研发创新平台，设有十大研发中心，形成了庞大的全球化研发、营销及服务网络。

迈瑞医疗目前已拥有丰富的产品品类，公司产品覆盖中国近 11 万家医疗机构和 99%以上的三甲医院，产品远销 190 个国家和地区，公司拥有超过 16,000 名员工。据迈瑞医疗年报显示，生命信息与支持领域的大分子产品如监护仪、呼吸机、除颤仪、麻醉机、输注泵、灯床塔和体外诊断领域的血球业务等市场占有率均成为国内第一。

报告期内迈瑞医疗营业收入 2,102,584.64 万元、2,526,958.08 万元、3,036,564.38 万元和 1,847,577.35 万元，净利润 665,960.33 万元、800,404.59 万元、961,071.68 万元和 644,321.26 万元，相关体外诊断类产品报告期内收入为

664,610.02 万元、844,862.66 万元、1,025,556.74 万元和 597,481.08 万元，迈瑞医疗相关收入和利润均保持逐年增长。

迈瑞医疗经营状况良好，不存在重大不确定性。同时根据访谈反馈信息，迈瑞医疗与发行人合作预期良好，不属于重大不确定性客户。

综上所述，发行人对迈瑞医疗不存在依赖，但出于谨慎性原则，补充进行风险提示。相关风险已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中补充披露如下：

“（九）迈瑞医疗销售收入占比较高的风险

报告期内，公司对迈瑞医疗的销售收入分别为 1,445.32 万元、2,568.77 万元、2,907.94 万元和 1,621.56 万元，占主营业务收入比例分别为 8.00%、12.61%、9.46%和 9.20%，为公司第一大客户。公司自 2003 年与迈瑞医疗达成合作关系，并为迈瑞医疗试剂瓶的重要供应商，公司与迈瑞医疗建立了长期稳定的合作关系。若双方的合作关系发生重大不利变化，如发行人被其他供应商替代、客户增加供应商、合同到期不能续签以及提前终止等，将对公司未来的经营业绩带来一定的不利影响。”

七、说明报告期内发行人主要客户变动情况，包括主要新增客户订单和业务的获取方式、发行人与该客户订单的连续性和持续性，主要退出客户的基本情况、退出前交易金额及占比、退出原因等，报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、各年收入及占比，主要客户稳定性是否符合行业惯例

（一）说明报告期内发行人主要客户变动情况，包括主要新增客户订单和业务的获取方式、发行人与该客户订单的连续性和持续性，主要退出客户的基本情况、退出前交易金额及占比、退出原因等

报告期内，发行人前五大客户中，新增前五大客户的相关情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月新增前五大客户情况						
序号	客户名称	开始合作时间	2023 年 1-6 月销售金额	占主营业务收入比例	2023 年 1-6 月主要新增订单情况和业务的获取方式	与该客户订单的连续性和持续性
1	Amman	2018 年	725.57	4.12%	进一步替代客户原有供应商的份额，整体销量增长明显；业务获取主要通过	双方自合作以来未发生过中断，持续下单。双方合作后陆续增加

					平时与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	合作品种并扩大采购规模，具备合作的连续性和持续性
2	Drogsan	2009 年	409.22	2.32%	客户进一步开拓制剂产品的终端销售区域并增加出口，对公司采购需求有所增长；业务获取主要通过代理商与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	客户属于当地知名的喷雾制剂生产商，双方合作 10 余年，期间未发生过合作中断，目前仍有在研项目推进中，双方合作具备连续性和持续性
2022 年新增前五大客户情况						
序号	客户名称	开始合作时间	2022 年销售金额	占主营业务收入比例	2022 年主要新增订单情况和业务的获取方式	与该客户订单的连续性和持续性
1	Ferrer	2019 年	1,037.46	3.38%	2022 年新款产品终端市场需求不断扩大，对精密给药装置采购需求有所增长。同时新增口腔喷雾给药装置业务订单；业务获取主要通过平时与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	自合作以来未发生过中断，持续下单。客户终端制剂产品正在进行市场拓展，于南北美洲、欧洲进行注册中，完成后对未来发行人业绩预计有一定的促进作用
2	Flumed-Farm	2012 年	719.18	2.34%	基于下游需求扩大，原有产品销量不断增加。同时新增外体表喷雾给药装置合作项目；业务获取主要通过平时与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	客户属于当地较大的喷雾制剂生产商，双方合作 10 余年，客户销量和合作品种逐渐增加，公司是其喷雾给药装置独家供应商，具有发展持续性
2021 年新增前五大客户情况						
序号	客户名称	开始合作时间	2021 年销售金额	占主营业务收入比例	2021 年主要新增订单情况和业务的获取方式	与该客户订单的连续性和持续性
1	万晟药业及其关联方	2004 年	854.04	4.19%	2021 年万晟药业生发类制剂产品米诺地尔酊销量增长较快，导致其对公司喷雾给药装置采购需求上升；业务获取主要通过平时与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	双方合作 10 余年，期间持续合作，未发生中断。客户为国内生发类产品的领先企业，制剂产品需求量大，对供应商的资质要求高，合作具有持续性
2	中山万汉	2015 年	764.79	3.76%	滴眼剂产品左氧氟沙星滴眼液和玻璃酸钠滴眼液分别于 2020 年底和 2021 年集采中标，导致其对公司滴眼剂瓶采购需求上升；业务获取主要通过平时与客户工作交流并就采购需求进行协商谈判	自 2015 年开始合作，持续合作且期间并未中断合作，公司是其滴眼剂品种的主要供应商，合作的多个产品已在申报中，业务具有持续性
3	Erecton 及其关联方	2015 年	645.56	3.17%	通过长期业务开拓和积累，2021 年双方业务规模有较大增长，2021 年双方	双方自合作以来，合作并未发生中断。双方已共同服务数十家

					就终端客户情况有多个新增落地项目合作；业务获取主要通过平时与客户沟通交流并就采购需求进行协商谈判，有时会在贸易商的协助下与终端客户进行沟通，配合提供相应的技术服务支持	终端客户，已逐步实现对俄罗斯地区国际厂商的替代效应，市场份额较快增长，具有持续性
4	天龙药业	2013 年	608.86	2.99%	受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，其产品需求存在一定波动，于 2021 年逐步恢复；业务获取主要通过平时与客户沟通交流并就采购需求进行协商谈判	双方合作超过 10 年，报告期内双方销售收入一直保持稳定，发行人属于其喷雾给药装置重要供应商，合作具有连续性和持续性

从上述表格中可以看出，2021 年发行人新增的前五大客户分别为万晟药业及其关联方、中山万汉、Erecton 及其关联方和天龙药业。2022 年发行人新增的前五大客户分别为 Ferrer 和 Flumed-Farm。2023 年 1-6 月发行人新增的前五大客户分别为 Amman 和 DrogSan。发行人与报告期内新增前五大客户自合作以来业务未发生过中断，合作稳定，双方业务开展具备一定的连续性和持续性。

报告期内，发行人前五大客户中，退出前五大客户的相关情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月退出前五大客户情况								
序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	2023 年 1-6 月销售金额	占 2023 年 1-6 月主营业务收入比例	2022 年销售金额	占 2022 年主营业务收入比例	退出原因
1	Ferrer	2006 年	2019 年	154.21	0.88%	1,037.46	3.38%	Ferrer 前期采购产品的库存未完全消化，放缓了采购节奏，未进入公司前五大客户
2	Flumed-Farm	2006 年	2012 年	391.73	2.22%	719.18	2.34%	Flumed-Farm 上半年整体采购额保持稳定，随着其他客户采购量增长较大导致其未进入前五大客户
2022 年退出前五大客户情况								
序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	2022 年销售金额	占 2022 年主营业务收入比例	2021 年销售金额	占 2021 年主营业务收入比例	退出原因
1	中山万汉	2013 年	2015 年	492.09	1.60%	764.79	3.76%	中山万汉集采阶段性完成，当年度需求量有所下滑，未能继续成为前五大客户

2	天龙药业	1997 年	2013 年	589.61	1.92%	608.86	2.99%	天龙药业采购额基本保持稳定，但随着公司客户于 2022 年度集中落地并贡献收入，其退出公司前五大客户
2021 年退出前五大客户情况								
序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	2021 年销售金额	占 2021 年主营业务收入比例	2020 年销售金额	占 2020 年主营业务收入比例	退出原因
1	World Medicine	2011 年	2013 年	311.16	1.53%	592.49	3.28%	受土耳其经济、社会等不可抗力因素的影响，下游制剂产品销量下降影响采购规模
2	Sanovel	1983 年	2009 年	96.14	0.47%	519.35	2.87%	受土耳其经济、社会等不可抗力因素以及医保政策调整的影响，下游制剂产品销量下降影响采购规模。2023 年 Sanovel 相关制剂产品已回到医保目录中并于 2023 年 6 月开始重新向发行人下达采购订单，继续开展合作
3	上海永日	1994 年	2011 年	291.21	1.43%	464.86	2.57%	上海永日为中国台湾永信药品在境内的采购平台并供应给集团内部。2021 年永信药品相关医药产品因未参加集采，药包材采购需求减少
4	Pharmactive	2010 年	2010 年	230.30	1.13%	419.83	2.32%	受土耳其经济、社会等不可抗力因素的影响，下游制剂产品销量下降影响采购规模

从上述表格可以看出，2021 年发行人退出前五大的客户分别为 World Medicine、Sanovel、上海永日和 Pharmactive，其中土耳其客户退出前五大客户主要系受土耳其经济、社会等不可抗力因素的影响，下游制剂产品销量下降影响采购规模，而 2021 年永信药品相关产品没有参与国家带量集采导致其采购平台上海永日向发行人采购药包材需求减少。2022 年发行人退出前五大的客户分别为中山万汉和天龙药业，其中中山万汉退出前五大主要系集采阶段性完成，当年度药包材需求量有所下滑。2023 年 1-6 月发行人退出前五大的客户分别为 Ferrer 和 Flumed-Farm，其中 Ferrer 因前期采购产品的库存未完全消化，放缓了对发行人的采购节奏。因此，发行人报告期内退出前五大的客户均具备合理的退出原因，

其与发行人业务往来具备真实性。

（二）报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、各年收入及占比

报告期内，与发行人连续存在交易且交易金额均在 10 万元以上的客户的数量及主营业务收入占比如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
客户数量	76			
对应客户主营业务收入	13,212.30	24,026.84	15,407.55	12,541.23
占主营业务收入比例	74.97%	78.19%	75.66%	69.41%

注：上表的统计标准为最近三年主营业务收入均大于 10 万元且最近一期主营业务收入大于 5 万元的客户。

如上表所示，报告期内，发行人存在持续业务往来且报告期内交易金额均在 10 万元以上的客户共有 76 家，对应客户的主营业务收入分别为 12,541.23 万元、15,407.55 万元、24,026.84 万元和 13,212.30 万元，均分别占当年度主营业务收入约 70%。其中，发行人报告期各期前五大客户在报告期内与发行人业务合作具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合作年限	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
迈瑞医疗	20 年	1,621.56	9.20%	2,907.94	9.46%	2,568.77	12.61%	1,445.32	8.00%
Erecton 及其关联方	8 年	1,359.61	7.72%	2,894.36	9.42%	645.56	3.17%	321.53	1.78%
万晟药业	19 年	795.17	4.51%	1,405.42	4.57%	854.04	4.19%	252.87	1.40%
Ferrer	4 年	154.21	0.88%	1,037.46	3.38%	221.86	1.09%	151.89	0.84%
Flumed-Farm	11 年	391.73	2.22%	719.18	2.34%	434.69	2.13%	370.98	2.05%
Pharmactive	13 年	345.36	1.96%	674.18	2.19%	230.30	1.13%	419.83	2.32%
World Medicine	10 年	196.53	1.12%	592.23	1.93%	311.16	1.53%	592.49	3.28%
天龙药业	10 年	268.36	1.52%	589.61	1.92%	608.86	2.99%	371.66	2.06%
中山万汉	8 年	118.78	0.67%	492.09	1.60%	764.79	3.76%	200.81	1.11%
上海永日	12 年	85.88	0.49%	257.15	0.84%	291.21	1.43%	464.86	2.57%
Sanovel	14 年	-	-	-	-	96.14	0.47%	519.35	2.87%
Amman	5 年	725.57	4.12%	453.57	1.48%	64.31	0.32%	41.16	0.23%
Drogsan	14 年	409.22	2.32%	138.77	0.45%	85.09	0.42%	268.11	1.48%

从上述表格可以看出 Sanovel 因当地医保政策调整,制剂产品丧失价格优势,导致 2022 年未继续与发行人进行合作。2023 年 Sanovel 相关制剂产品已回到医保目录中并于 2023 年 6 月开始重新向发行人下达采购订单,继续开展合作。其余前五大客户均在报告期内与发行人保持持续的业务往来,且双方均合作较长时间,保持了交易稳定性。

(三) 主要客户稳定性是否符合行业惯例

报告期内,将发行人与同行业可比公司的主要客户稳定性情况对比如下:

可比公司名称	前五大客户集中度	前五大客户变动情况	前五大客户在报告期内是否持续合作
山东药玻	2022 年前五大客户销售额 40,441 万元,占年度销售总额 9.66%; 2021 年前五大客户销售额 44,578 万元,占年度销售总额 11.50%; 2020 年前五名客户销售额 21,996 万元,占年度销售总额 6.42%	未披露	2021 年-2022 年前五大客户中不存在新增客户,均保持了持续合作
华兰股份	2022 年前五大客户 16,868.63 万元,占年度销售总额比例 28.88%; 2021 年前五大客户 36,004.70 万元,占年度销售总额比例 43.86%; 2020 年前五大客户 11,246.29 万元,占年度销售总额比例 25.20%	2022 年变化 2 家; 2021 年变化 2 家; 2020 年变化 2 家	2018 年-2022 年,公司前五大客户均系与公司长期合作,且业务合作规模相对稳定
华强科技	公司业务主要包括特种防护装备和医药包装及医疗器械行业。2018 年-2020 年前五大客户中医药客户合计收入占比分别为 9.74%、1.91%和 2.42%	公司未将医药领域的前五大客户单独列示	公司是国内最大的药用丁基胶塞研发和生产基地之一,药用丁基胶塞同类产品具备技术优势,凭借核心生产技术与优良的产品性能与现有主要客户建立了稳定的合作关系 发行人与主要药企客户保持良性合作,2018 年-2020 年前二十大药企客户保持基本稳定
正川股份	2022 年公司前五名客户销售额 23,832.40 万元,占年度销售总额 30.05%; 2021 年前五名客户销售额 30,585.93 万元,占年度销售总额 38.39%; 2020 年前五名客户销售额 11,430.51	2020 年 1-9 月变化 2 家; 2019 年变化了 1 家; 2018 未有变化;	2017 年-2020 年 1-9 月,其中太极集团、国药集团、扬子江药业一直在前五大客户,公司与主要客户的销售比较稳定,并且可持续,三年一期前五大客户的变化主要系客户自身原因导致,并非与申请人的合作关系出现问题

可比公司名称	前五大客户集中度	前五大客户变动情况	前五大客户在报告期内是否持续合作
	万元，占年度销售总额22.77%		
力诺特玻	公司药用玻璃领域2021年1-6月前五名客户销售金额3,742.51万元，占比26.66%；2020年前五名客户销售金额3,385.06万元，占比19.66%；2019年前五名客户收入5,000.67万元，占比25.95%；2018年前五名客户收入4,634.29万元，占比26.00%	公司药用玻璃领域前五名客户：2021年1-6月变化2家；2020年变化3家；2019年变化2家	发行人与悦康药业集团股份有限公司、华润双鹤药业股份有限公司、神威药业集团有限公司、山东新时代药业有限公司、齐鲁制药、南京先声东元制药有限公司、扬子江药业集团有限公司等国内知名药品生产企业均建立了长期、稳定的合作关系，合作年限均在5年以上
海顺新材	2022年公司前五名客户销售金额13,193.60万元，占比13.04%；2021年公司前五名客户销售金额10,919.33万元，占比12.75%；2020年公司前五名客户销售金额9,384.69万元，占比13.14%；2019年公司前五名客户销售金额7,586.85万元，占比12.22%	2022年1-9月变化2家；2021年变化2家；2020年变化3家	华海药业、乐普药业、珠海联邦等大型知名制药企业都与发行人维持了10年以上的合作，业务持续性强。其中华海药业、珠海联邦均为公司2020年-2022年1-9月的前五大客户，保持持续合作
发行人	2023年1-6月发行人前五名客户销售收入4,911.13万元，占比27.87%；2022年发行人前五名客户销售收入8,964.36万元，占比29.17%；2021年发行人前五名客户销售收入5,442.03万元，占比26.72%；2020年发行人前五名客户销售收入3,441.85万元，占比19.05%	2023年1-6月变化2家 2022年变化2家 2021年变化4家	除了Sanovel因当地医保政策调整，制剂产品丧失价格优势，导致2022年未继续与发行人进行合作外，其余前五大客户均在报告期内与发行人保持持续的业务往来

注：数据来源公开资料查询

综上所述，药包材领域可比公司的主要客户集中度均较低，发行人主要客户集中度符合行业惯例。同时，通过上述表格可以看出可比公司主要前五大客户变动情况较小，且主要客户保持了与公司持续长期的合作关系，主要系药包材行业公司与下游制药企业的合作建立依赖于长期的技术支持及认证过程，客户一般较为稳定。在精密给药领域，由于精密给药装置使用还关乎下游客户的药品安全，

精密给药装置企业需要与下游制药企业经历长时间的稳定合作，才能形成长久的、相互信任的合作关系。但合作关系一旦建立，制药企业一般不会轻易更换现有的精密给药装置供应商或引入无客户资源积累优势的新供应商。因此，发行人主要客户具备稳定性符合行业惯例。

八、说明是否存在专门销售发行人产品的贸易商、成立时间较短或规模较小的客户、个人等非法人实体等，如是，说明报告期内销售收入及占比情况

（一）专门销售发行人产品的贸易商

报告期内，发行人贸易商主要面向境外制药企业，其一般会综合考虑终端制药企业制剂产品的配套需求，除了销售发行人的精密给药装置产品外，还可能销售其他药包材或原料药等。通过走访公司的主要贸易商客户了解其未存在专门销售发行人产品的情形。发行人报告期内各期前五大贸易商客户销售金额分别为 1,499.68 万元、1,378.15 万元、4,302.00 万元和 2,127.57 万元，占贸易商销售总收入的比例分别为 66.63%、74.02%、83.98%和 77.58%。发行人报告期内前五大主要贸易商进行贸易的产品除了发行人的精密给药装置外，还包括其他药包材、原料药或其他领域的包装材料等，不存在专门销售发行人的产品。

（二）成立时间较短或规模较小的客户

发行人的下游客户主要为制药企业，双方产品合作开发的周期较长且制药领域对于企业生产、管理等要求较高，因此发行人下游客户基本为与发行人有长期合作且规模较大的客户。发行人报告期内前十大主要客户中不存在成立时间较短的客户，除法玛化工外不存在规模较小（即注册资本为 200 万元及以下）的客户，法玛化工相关具体情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本/规模相关表述
法玛化工	2004 年	注册资本 80 万元，系原辅包领域的贸易商，主要产品包括医药原料药和与医药相关的包装等配套产品，主要从事扑热息痛、氯霉素、甲哌，医用喷雾泵的出口，销售至非洲

从上述表格中可以看出，法玛化工注册资本规模较小，其为发行人贸易商客户，主要从事医药中间体、药包材产品贸易业务，不需要大规模的生产性投入，同时其服务能力主要体现在与终端制药厂商合作及背景资源等方面，注册资本较小能够满足其开展业务，因此法玛化工注册资本较小具备一定的合理性。报告期

内，发行人向法玛化工销售收入为 376.18 万元、67.98 万元、251.13 万元和 124.05 万元，占主营业务收入比例分别为 2.08%、0.33%、0.82%和 0.70%。通过走访、函证和穿行测试核查，相关交易具备真实性，且销售收入占比较低，不存在对发行人经营业绩有重大影响。

（三）个人等非法法人实体

报告期内，发行人主营业务收入面向的客户均为企业客户，不存在个人等非法法人实体。报告期内，发行人其他业务收入中存在客户为个人等非法法人实体，面向非法法人实体具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
停车费	2.13	0.011%	2.73	0.008%	1.08	0.005%	0.93	0.005%
租金收入及物业管理费	138.73	0.746%	250.29	0.774%	208.39	0.955%	157.34	0.824%
合计	140.86	0.758%	253.02	0.783%	209.47	0.960%	158.27	0.829%

报告期内，发行人其他业务收入中存在与个人等非法法人实体交易，主要为收取的停车费和租金收入以及收取配套的物业管理费，相关销售收入金额分别为 158.27 万元、209.47 万元、253.02 万元和 140.86 万元，占各期营业收入比例分别为 0.829%、0.960%、0.783%和 0.758%。各期交易规模较小，且符合业务交易的真实性，相关交易不存在对发行人生产经营造成重大影响。

九、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈业务部门相关负责人，了解发行人产品与客户制剂定制化设计的相关具体模式，并结合主要客户走访情况核查、与业务部门相关负责人员沟通了解发行人客户是否存在设计包装、客户开模、来料加工或指定供应商采购等模式。

2、访谈发行人业务部门负责人，了解发行人产品通过贸易商实现产品定制化的具体情况，并针对主要贸易商 Erecton 及其关联方与发行人合作模式进行沟

通，同时结合主要贸易商的走访情况了解定制化的具体情况。

3、获取发行人的销售明细表，统计并核查发行人终端客户和贸易商客户销售收入、毛利率情况，针对其中的波动情况了解具体的波动和差异原因。

4、查阅发行人与贸易商的业务沟通记录，了解主要贸易商相关的终端客户信息和资料，并针对终端客户情况进行公开信息查询，了解其规模和业务匹配性。

5、取得发行人土耳其市场销售明细，了解土耳其市场具体业务销售和开拓情况。走访发行人土耳其市场主要客户，了解其与发行人业务开展情况及后续合作情况。

6、取得发行人销售收入情况明细表，就其中销售金额大幅下降的外销国家与相关业务负责人了解具体原因，并通过公开市场资料查询，了解相关社会、经济不可抗力因素对部分外销国家的销售影响。

7、取得发行人与迈瑞医疗共建产线的相关合同，与发行人相关业务负责人沟通双方共建产线的具体背景和相关情况，并根据共建产线的具体情况进行相关毛利和成本测算。

8、取得发行人与迈瑞医疗销售收入和成本明细、期后销售明细和在手订单情况。同时通过公开信息查询，了解 IVD 市场规模发展情况以及迈瑞医疗 IVD 业务发展情况，并与发行人生产部门负责人沟通迈瑞医疗产线具体情况。

9、取得发行人主要客户清单并与相关业务部门负责人沟通报告期内新增或退出主要客户的相关基本情况和订单情况等。取得发行人报告期内收入成本明细表，统计报告期内持续与发行人存在业务交易的客户情况，并查询同行业可比公司公开资料，了解相关可比公司的客户稳定性情况并与发行人进行对比。

10、取得发行人贸易商客户清单，通过公开资料查询和走访主要贸易商客户了解是否专门销售发行人产品。通过公开市场资料查询了解发行人主要客户成立时间和相关规模情况。取得发行人主营业务收入和其他业务收入明细，了解是否存在个人等非法人实体的客户。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要根据客户具体的需求进行产品定制化设计、研发、生产，报告期内发行人与客户之间不存在客户设计包装、开模、来料加工或指定采购商采购等特殊模式。

2、公司贸易商客户的终端客户主要为境外客户，相关客户资源主要由贸易商所掌握，公司无法轻易跳过贸易商与终端客户直接合作，因此公司拥有贸易商客户具备一定的合理性；贸易商客户基于终端客户的产品需求会及时反馈并与公司进行沟通，保证终端客户制剂产品与发行人提供药包材配套使用和研发。

3、发行人制药企业客户和贸易商客户销售收入波动主要系分别受前期积累的项目落地和下游终端客户需求变动的影响，具备一定的合理性。报告期内，公司终端客户整体毛利率高于贸易商整体毛利率，主要系贸易商减少了公司一定的市场开拓和客户维护成本，通常情况下商务谈判确定的价格较低；报告期内，发行人主要贸易商中除了川禾包装的终端客户与发行人直销客户存在重叠的情况外，不存在其他此类情形。

4、受经济、社会等不可抗力因素的影响，公司土耳其客户 2021 年度的生产经营受到较大影响，主要客户收入基本均有不同程度的下滑；2022 年度，随着相关因素的消失，公司土耳其客户后续合作规模回升，合作情况良好；除土耳其市场外，发行人在美国、墨西哥、沙特阿拉伯等国际/区域的销售亦存在受经济、社会等不可抗力因素的影响的情况。

5、发行人与迈瑞医疗基于保证产品质量和稳定量产供应的背景共建产线，双方之间的合作模式属于独立购销业务，每批次的采购数量具体以迈瑞医疗根据市场需求下达的采购订单为准，每批次的产品单价以双方协商议价后确定的订单价款为准，双方的收入确认方式为签收确认，同时共建产线上的产能仅能用于供给迈瑞医疗；通过对双方共建产线的建设成本和毛利测算，发行人与迈瑞医疗共建产线约定的采购数量能够覆盖发行人建设生产线成本。

6、报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入及毛利金额持续上升，但与迈瑞

医疗相关业务销售额匹配；报告期内，IVD 市场需求及迈瑞医疗 IVD 业务规模持续上升，且双方合作时间较长、持续扩大合作规模和品种，预计发行人与迈瑞医疗合作具备稳定性和可持续性，合同到期后未续约的风险相对较低；若迈瑞医疗合同到期后不再合作，相关设备具有通用性，发行人存在替代客户及充分的产能消化措施；报告期内，发行人对迈瑞医疗销售收入和利润占比较小且双方为合作共赢的关系，发行人对迈瑞医疗不存在依赖。

7、报告期内发行人主要客户新增和退出均具备商业合理性，发行人与主要新增客户具备订单的连续性和可持续性；报告期内，持续与发行人存在业务往来客户的数量、收入及占比较高，主要客户稳定性符合行业惯例。

8、公司报告期内历年前五大主要贸易商中不存在专门销售公司产品的贸易商；除了法玛化工外，发行人报告期内历年前十大主要客户均不存在成立时间较短或规模较小的情形；报告期内，发行人其他业务收入中存在与个人等非法人实体交易，各期交易规模较小，且符合业务交易真实性，不存在对发行人生产经营造成重大影响。

10. 关于主营业务成本、采购和供应商

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本分别为 11,640.97 万元、14,493.67 万元和 19,163.16 万元，其中，直接材料占比分别为 36.23%、36.04%和 40.11%，呈逐年上升趋势；制造费用占比分别为 47.66%、46.81%和 42.43%，呈逐年下降趋势。

(2) 报告期内，发行人主营业务成本中运费分别为 396.32 万元、546.33 万元、779.05 万元，发行人部分运费未计入成本核算。发行人将与运输发行人销售产品以外的、与产品出货数量无关的，如资料快递费等计入“销售费用-运杂费/快递费”核算。

(3) 报告期内，发行人对于部分非核心工序涉及的零部件选取了外协厂商进行辅助生产，发行人未在招股说明书中披露发行人外协加工的具体情况。《保荐工作报告》显示，报告期内，发行人委外加工费 148.85 万元、230.01 万元、589.03 万元，占主营业务成本金额比例分别为 1.28%、1.59%和 3.07%。

(4) 发行人产品生产所需的主要原材料包括 HDPE、LDPE、PP 和 PET 等塑胶原材料，属于石油化工行业。报告期内，发行人采购的塑胶原料和辅料类合计采购金额分别为 3,695.84 万元、4,684.66 万元和 7,063.90 万元，占原材料采购总额比例分别为 81.02%、84.33%和 85.99%。发行人报告期内主要原材料采购单价波动较大，HDPE、PE-L、LDPE 等核心原材料采购单价持续上升。

(5) 报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 33.58%、37.84%、41.33%。庄进军为实控人邓云化同乡，庄进军控制的 4 家主体与发行人存在交易及资金往来。

请发行人：

(1) 说明报告期内精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动原因，结合单耗及原材料价格变动情况，量化分析报告期内直接材料占比波动原因、单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势的匹配性；分别说明发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料报采

购数量和采购单价波动原因，采购单价与公开市场报价、可比公司采购价格的差异情况及差异原因，采购价格公允性。

(2) 说明报告期内成本中制造费用的归集与分类核算方法、明细及变动具体原因，发行人制造费用占比较高的原因、与产量的匹配关系，是否符合行业惯例。

(3) 结合发行人生产自动化程度、各期生产员工数量、各期工时及生产员工薪酬等，说明直接人工变动与报告期内产能和成本变动的匹配性。

(4) 综合前述因素和同行业公司情况，说明发行人单位成本、成本结构与同行业可比公司差异情况及合理性。

(5) 说明发行人部分运费未计入主营业务成本核算的依据，区分计入与不计入主营业务成本运费的标准及依据，是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例。

(6) 补充披露发行人外协加工的费用金额及占比，说明外协加工费确定依据、主要外协加工厂商情况及合作背景、变动原因。

(7) 说明报告期内新增和退出前五大的供应商基本情况、成立时间、采购额及占比、采购和结算方式、与该供应商新增交易的原因、订单的连续性和持续性，退出供应商的基本情况及其退出前交易情况等。

(8) 说明庄进军的背景、控制企业主要从事行业情况，报告期各期发行人与庄进军控制的 4 家主体的主要交易情况、交易背景及必要性、交易内容、交易价格及公允性等；发行人其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请说明详细情况及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对供应商采取的核查方式、核查比例和核查结论。

回复：

一、说明报告期内精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动原因，结合单耗及原材料价格变动情况，量化分析报告期内直接材料占比波动

原因、单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势的匹配性；分别说明发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料报采购数量和采购单价波动原因，采购单价与公开市场报价、可比公司采购价格的差异情况及差异原因，采购价格公允性

（一）说明报告期内精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动原因，结合单耗及原材料价格变动情况，量化分析报告期内直接材料占比波动原因、单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势的匹配性

1、报告期内精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动原因

报告期内，发行人主要产品覆盖精密给药装置和其他药包材两大类，产品生产所需的主要原材料包括HDPE、LDPE、PP、PE-L等塑胶原料、不锈钢弹簧及不锈钢钢珠等辅料。

报告期内，发行人主要原材料单耗情况如下：

单位：吨、万件、kg/件

物料名称	年度	原材料生产领用量	对应产成品完工数量	单耗
塑胶原料	2023 年 1-6 月	2,102.86	181,327.61	0.0116
	2022	4,171.66	326,264.72	0.0128
	2021	3,270.79	215,176.26	0.0152
	2020	2,514.43	193,210.63	0.0130
不锈钢弹簧	2023 年 1-6 月	31,118.66	15,329.40	2.03
	2022	56,091.36	27,171.36	2.06
	2021	35,288.95	17,055.57	2.07
	2020	30,916.83	15,448.44	2.00
不锈钢钢珠	2023 年 1-6 月	14,569.08	14,066.73	1.04
	2022	26,828.23	27,171.36	0.99
	2021	16,703.03	17,055.57	0.98
	2020	14,270.00	15,448.44	0.92

注 1：塑胶原料对应产成品完工数量口径为当期完工的所有料号；

注 2：不锈钢弹簧、不锈钢钢珠对应产成品完工数量口径为当期完工的喷雾装置。

报告期内，发行人领用的不锈钢弹簧、不锈钢钢珠原材料单耗未发生显著变化，塑胶原料单耗先上升后下降。报告期内，发行人塑胶原料 PP、HDPE、LDPE、

PE-L 采购金额及占比、领用量、产成品完工数量、单耗情况如下：

单位：万元

塑胶原料	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PP	1,130.65	49.95%	2,193.23	49.53%	1,266.71	41.47%	1,167.89	49.71%
HDPE	677.36	29.92%	1,286.49	29.05%	1,190.73	38.99%	863.15	36.74%
LDPE	164.99	7.29%	279.24	6.31%	261.05	8.55%	135.58	5.77%
PE-L	131.77	5.82%	339.13	7.66%	136.90	4.48%	113.91	4.85%
其他塑胶原料	159.01	7.02%	330.05	7.45%	198.79	6.51%	68.96	2.94%
合计	2,263.78	100.00%	4,428.14	100.00%	3,054.18	100.00%	2,349.50	100.00%

单位：吨、万件、kg/件

物料名称	年度	原材料生产领用量	产成品完工数量	单耗
PP	2023 年 1-6 月	960.81	106,976.87	0.0090
	2022 年度	1,949.26	210,044.90	0.0093
	2021 年度	1,349.49	139,597.29	0.0097
	2020 年度	1,068.86	125,560.87	0.0085
HDPE	2023 年 1-6 月	770.77	10,059.87	0.0766
	2022 年度	1,470.51	16,851.54	0.0873
	2021 年度	1,423.93	14,041.29	0.1014
	2020 年度	1,158.88	11,723.50	0.0989
LDPE	2023 年 1-6 月	92.96	6,956.55	0.0134
	2022 年度	128.59	9,768.84	0.0132
	2021 年度	157.86	11,116.57	0.0142
	2020 年度	83.80	5,694.17	0.0147
PE-L	2023 年 1-6 月	125.66	25,093.81	0.0050
	2022 年度	290.22	56,053.07	0.0052
	2021 年度	144.736	28,319.98	0.0051
	2020 年度	132.62	25,773.78	0.0051

注 1：上表仅列示发行人报告期内使用的 PP、HDPE 等主要塑胶原料，未列示其他非主要塑胶原料；

注 2：塑胶原料对应产成品完工数量口径为当期完工的所有料号。

由上表，发行人报告期内 LDPE 及 PE-L 塑胶原料单耗未发生明显变化，HDPE 塑胶原料 2020 年度、2021 年度单耗保持相对稳定，2022 年度、2023 年 1-6 月同比下降；PP 塑胶原料报告期内单位耗用呈现波动趋势。具体如下：

(1) PP、HDPE 塑胶原料 2022 年、2023 年 1-6 月单耗同比下降原因

2022 年开始，发行人大规模应用全热流道模具。全热流道模具应用可以使流道温度维持在较为稳定水平，防止模具冷却时形成残次料，提升塑料部件生产效率的同时降低了 PP、HDPE 等主要原材料的单耗。

2023 年 1-6 月，发行人 HDPE 塑胶原料单耗较 2022 年度下降 12.26%，主要原因系单耗显著较高的 IVD 试剂容器-桶的生产量大幅减少所致。经剔除 IVD 试剂容器-桶后，发行人 2022 年度、2023 年 1-6 月 HDPE 塑胶原料单耗情况如下：

单位：吨、万件、kg/件

项目	2023年1-6月	2022年度
HDPE塑胶原料	770.77	1,470.51
IVD试剂容器-桶类产品HDPE塑胶领用量	1.50	150.48
剔除IVD试剂容器-桶类产品后的HDPE塑胶原料领用量	769.27	1,320.03
产成品完工数量	10,059.87	16,851.54
IVD试剂容器-桶类产品完工数量	0.20	33.93
产成品完工数量（剔除IVD试剂容器-桶类产品）	10,059.67	16,817.61
剔除IVD试剂容器-桶类产品后的单耗	0.0765	0.0785

2022 年度、2023 年 1-6 月，剔除 IVD 试剂容器-桶类产品后，发行人 HDPE 塑胶原料单耗分别为 0.0785kg/件、0.0765kg/件，单耗趋于稳定。

(2) PP 塑胶原料 2021 年单耗同比上升原因

2021 年度，发行人 PP 塑胶原料单耗同比上升，主要原因系异形防尘盖、卡扣盖等盖类产品领用占比上升，不同常规盖类产品，异形防尘盖、卡扣盖单耗较高。经剔除盖类产品后，发行人 2020 年度、2021 年度 PP 塑胶原料单耗情况如下：

单位：吨、万件、kg/件

项目	2021年度	2020年度
PP塑胶原料	1,349.49	1,068.86
盖类产品PP塑胶领用量	504.04	347.83
剔除盖类产品后的PP塑胶原料领用量	845.46	721.03
产成品完工数量	139,597.29	125,560.87
盖类产品完工数量	21,426.09	19,963.86

产成品完工数量（剔除盖类产品）	118,171.20	105,597.02
剔除盖类产品后的单耗	0.0072	0.0068

2020 年度、2021 年度，剔除盖类产品后，发行人 PP 塑胶原料单耗分别为 0.0068kg/件、0.0072kg/件，单耗趋于稳定。

2、结合单耗及原材料价格变动情况，量化分析报告期内直接材料占比波动原因

报告期内，发行人主营业务成本及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,403.56	43.00%	7,685.69	40.11%	5,222.88	36.04%	4,218.05	36.23%
直接人工	1,380.29	13.48%	2,567.64	13.40%	1,940.68	13.39%	1,478.51	12.70%
制造费用	4,149.79	40.52%	8,130.78	42.43%	6,783.78	46.81%	5,548.09	47.66%
运费	307.59	3.00%	779.05	4.07%	546.33	3.77%	396.32	3.40%
合计	10,241.23	100.00%	19,163.16	100.00%	14,493.67	100.00%	11,640.97	100.00%

报告期内，发行人原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/件、元/kg

类别		2023 年 1-6 月	较上期变动	2022 年度	较上年变动	2021 年度	较上年变动	2020 年度
塑胶原料	PP	8.58	下降 10.84 个百分点	9.62	下降 4.28 个百分点	10.05	上升 7.18 个百分点	9.38
	HDPE	7.83	下降 7.21 个百分点	8.43	上升 1.94 个百分点	8.27	上升 18.40 个百分点	6.99
	PE-L	8.09	下降 24.40 个百分点	10.71	上升 17.40 个百分点	9.12	上升 16.10 个百分点	7.85
	LDPE	12.59	下降 21.92 个百分点	16.13	上升 4.53 个百分点	15.43	上升 27.48 个百分点	12.10
辅料类	不锈钢弹簧	0.01	下降 1.56 个百分点	0.01	下降 4.48 个百分点	0.01	下降 1.96 个百分点	0.01
	垫片垫圈	0.02	下降 16.56 个百分点	0.02	上升 24.81 个百分点	0.02	上升 12.69 个百分点	0.02
	铝盖	0.12	下降 1.96 个百分点	0.12	上升 7.17 个百分点	0.11	上升 3.98 个百分点	0.11
	色母	26.99	下降 2.24 个百分点	27.61	上升 1.43 个百分点	27.22	上升 0.57 个百分点	27.07
	不锈钢钢珠	0.01	下降 5.89 个百分点	0.01	下降 8.21 个百分点	0.01	下降 1.87 个百分点	0.01
包材类	纸箱	6.23	下降 3.80 个百分点	6.48	上升 10.65 个百分点	5.86	上升 5.47 个百分点	5.55
	袋类包材	0.27	下降 12.20 个百分点	0.31	上升 33.57 个百分点	0.23	上升 38.48 个百分点	0.17
	膜类包材	23.09	上升 0.16 个百分点	23.05	下降 4.01 个百分点	24.01	下降 4.72 个百分点	25.20

类别		2023 年 1-6 月	较上期变动	2022 年度	较上年变动	2021 年度	较上年变动	2020 年度
半成品	管胚	0.15	上升 9.46 个百分点	0.13	下降 0.61 个百分点	0.13	下降 11.72 个百分点	0.15
	瓶	3.47	上升 39.15 个百分点	2.49	下降 10.61 个百分点	2.79	上升 26.90 个百分点	2.20

报告期内，发行人塑胶原料类材料主要为各类 PE、PP 等塑胶原料。其中，2021 年，发行人 PP、HDPE、PE-L 和 LDPE 等塑胶原料采购平均单价均同比上升，不锈钢弹簧、不锈钢钢珠采购平均单价略有下降；2022 年，除 PE-L 外，发行人塑胶原料采购平均单价波动较小，不锈钢弹簧、不锈钢钢珠采购平均单价均同比下降。2023 年度 1-6 月；发行人 PP、HDPE 等塑胶原料、不锈钢弹簧、不锈钢钢珠等辅料采购价格均较 2022 年度有所下降。

如前文所述，发行人报告期内塑胶原料、辅料等主要塑胶原材料的单耗无显著变化，对发行人直接材料影响较小。发行人直接材料主要系业务规模及采购单价的影响，具体匹配情况如下：

单位：万件、万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量/成本	变动幅度	销量/成本	变动幅度	销量/成本	变动幅度	销量/成本
注、吹塑件销量	161,956.40	上升 38.42 个百分点	284,961.42	上升 49.23 个百分点	190,956.30	上升 15.77 个百分点	164,951.41
主营业务成本-直接材料	4,385.60	上升 35.51 个百分点	7,685.69	上升 47.15 个百分点	5,222.88	上升 23.82 个百分点	4,218.05

2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人注/吹塑件销量与直接材料变动基本一致；2021 年度，发行人直接材料增长幅度大于销量增长幅度，主要系塑胶原料价格上升幅度较大所致。

报告期内，发行人直接材料成本占主营业务成本比例分别为 36.23%、36.04%、40.11%、42.99%，其中，2021 年度，发行人直接材料金额上升，但占比相对稳定；2022 年度、2023 年 1-6 月，发行人直接材料占比上升。

（1）2021 年度，直接材料金额上升但占比变动较小原因

2021 年度，发行人直接材料金额上升但占比变动较小，主要系直接人工和制造费用上升幅度较大的影响。其中，直接人工上升主要系发行人 2021 年度调整了生产人员薪酬，用工成本增加；制造费用上升的主要原因系：1）发行人于 2019 年底迁入龙华厂区、后续不断购置机器设备，导致折旧摊销逐年提升；2）

2020 年度，由于存在社会、经济等不可抗力因素影响的用电补贴，水电费金额较低，但随着相关补贴取消，发行人 2021 年度水电费大幅上升。

(2) 2022 年度、2023 年 1-6 月，直接材料占比上升原因

2022 年度，发行人直接材料占比由 36.04% 上升至 40.11%；2023 年 1-6 月，发行人直接材料占比由 40.11% 上升至 42.99%，上升幅度较大，主要系随着发行人经营规模扩大，规模效应逐渐增强、间接成本分摊减少所致。报告期内，发行人固定制造费用及可变制造费用如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
固定制造费用	3,115.38	上升3.84个百分点	6,231.46	上升17.86个百分点	5,286.97	上升16.50个百分点	4,538.08
可变制造费用	1,034.41	上升12.86个百分点	1,899.32	上升26.89个百分点	1,496.81	上升48.20个百分点	1,010.01

由于发行人制造费用中，固定制造费用比例较高，从而导致制造费用上升幅度小于直接材料上升幅度。因此，发行人 2022 年度、2023 年 1-6 月直接材料成本占比上升主要系其制造费用受规模效应影响、占比下降影响所致。

3、单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势的匹配性

报告期内，发行人主营产品包括精密给药装置、其他药包材及其他产品，其中，精密给药装置包括喷雾给药装置、滴剂给药装置，其他药包材包括 IVD 试剂容器、瓶、盖类药包材等。公司产品矩阵持续丰富，报告期内公司新增量产落地的产品型号 500 余种。因此，单位成本中的直接材料由多种产品原材料成本构成，其与发行人主要原材料采购价格、市场价格无明显对应关系。

报告期内，发行人主要原材料 PP、HDPE 的平均单位生产成本（领料口径）、平均采购单价、市场价格情况如下：

单位：元/千克

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	平均单位生产成本	平均采购单价	市场平均价格	平均单位生产成本	平均采购单价	市场平均价格	平均单位生产成本	平均采购单价	市场平均价格	平均单位生产成本	平均采购单价	市场平均价格

	(领料口径)			(领料口径)			(领料口径)			(领料口径)		
PP	8.78	8.58	7.51	9.67	9.62	8.33	9.91	10.05	8.72	9.35	9.38	7.86
HDPE	7.69	7.83	7.33	8.42	8.43	8.06	8.18	8.27	7.70	6.95	6.99	6.94

市场数据来源：Wind 聚丙烯 PP、Wind 高密度聚乙烯 HDPE（HHM5502）

注：上述价格口径均为不含税单价

报告期内，发行人 PP、HDPE 的平均单位生产成本（领料口径）与平均采购单价、市场价格差异较小，变动趋势具备一定的匹配性。

（二）分别说明发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料采购数量和采购单价波动原因，采购单价与公开市场报价、可比公司采购价格的差异情况及差异原因，采购价格公允性

1、发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料采购数量和采购单价波动原因

报告期内，发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料采购数量、采购单价及变动情况如下表：

物料名称	年度	采购数量（吨）	采购单价（元/千克）	采购单价较上期变动
PP	2023 年 1-6 月	1,318.18	8.58	下降 10.84 个百分点
	2022	2,279.73	9.62	下降 4.28 个百分点
	2021	1,260.35	10.05	上升 7.18 个百分点
	2020	1,245.43	9.38	/
HDPE	2023 年 1-6 月	865.55	7.83	下降 7.21 个百分点
	2022	1,525.40	8.43	上升 1.94 个百分点
	2021	1,439.23	8.27	上升 18.40 个百分点
	2020	1,235.28	6.99	/
PE-L	2023 年 1-6 月	162.80	8.09	下降 24.40 个百分点
	2022	316.78	10.71	上升 17.40 个百分点
	2021	150.13	9.12	上升 16.10 个百分点
	2020	145.03	7.85	/
LDPE	2023 年 1-6 月	131.03	12.59	下降 21.92 个百分点
	2022	173.15	16.13	上升 4.53 个百分点

	2021	169.20	15.43	上升 27.48 个百分点
	2020	112.03	12.10	/

报告期内，发行人主要原材料的采购数量呈逐年增长的趋势，与其营收规模相匹配，具备合理性。

2021 年度，发行人 PP、PE、PE-L、LDPE 等原材料价格均同比上涨，主要原因包括：（1）2020 年度石油化工产品下游市场收缩，行业景气度走低，石油及聚乙烯等石油化工产品价格持续走低，导致当年聚乙烯、聚丙烯等材料价格较低，上述情况在 2021 年有所回升；（2）2021 年度，发行人滴剂给药装置销量上升，采购结构调整，部分滴剂给药装置采用了进口 LDPE，其单价高于国产 LDPE 从而拉高了 LDPE 的采购均价。

2022 年度，发行人 PE-L 采购价格同比上涨 17.40%的原因系：2022 年 10 月至 11 月，发行人 PE-L 供应商茂名市广达化工有限公司受上游原厂商生产计划推迟影响，无法供货，发行人临时转向东莞市和晟塑胶有限公司、东莞市陈强大商贸有限公司采购 PE-L 塑胶原料，且当时市场 PE-L 供给紧俏，导致发行人采购价格偏高，进而拉高了公司 PE-L 塑胶原料 2022 年度平均采购价格。

2023 年 1-6 月，发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等塑胶原料采购价格均较 2022 年度有所下降，主要系受全球经济形势影响，聚乙烯、聚丙烯等塑胶原料下游需求放缓，加之部分新聚乙烯、聚丙烯装置投产等因素的影响，塑胶原料市场行情下行。

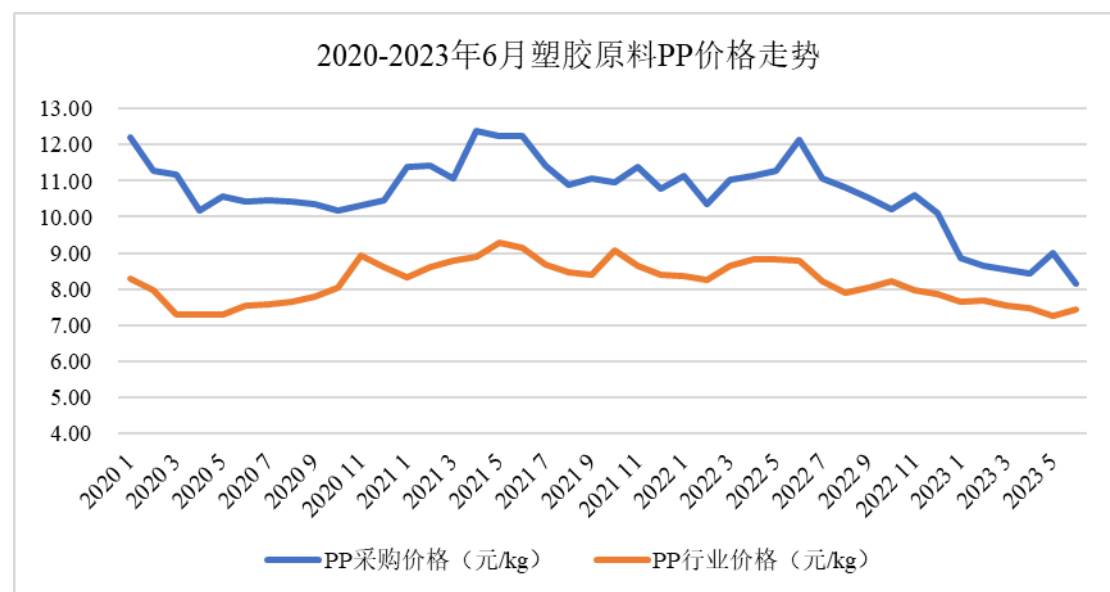
2、采购单价与公开市场报价、可比公司采购价格的差异情况及差异原因，采购价格公允性

发行人报告期内采购 LDPE、PE-L 金额及占比相对较低。发行人主要塑胶原料 PP、HDPE 存在公开市场价格，其采购单价与公开市场报价情况对比如下：

（1）发行人采购单价与公开市场报价的差异情况及差异原因

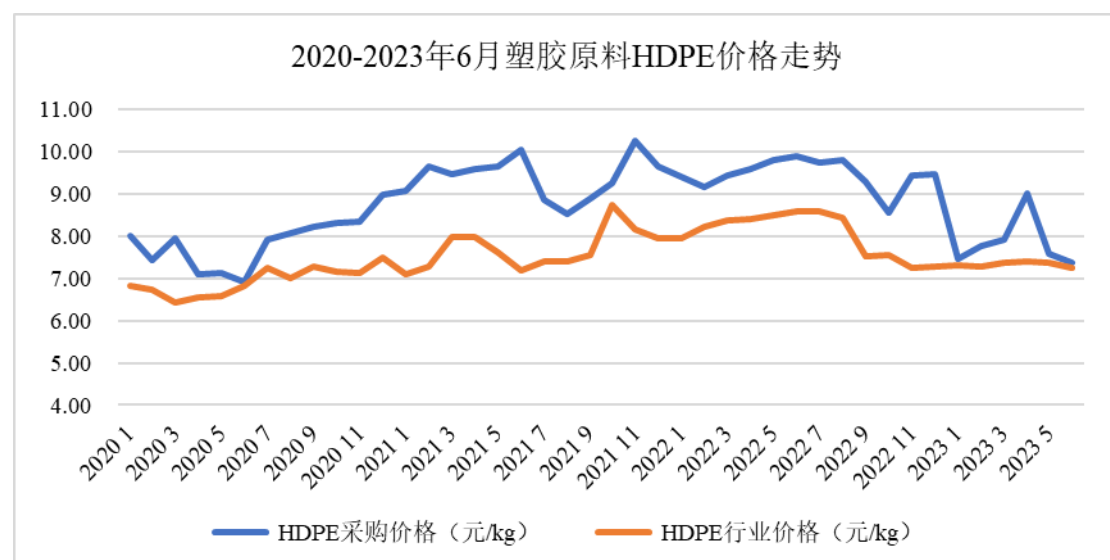
报告期内，发行人采购塑胶原料 PP 的年平均价格为 9.38 元/kg、10.05 元/kg、9.62 元/kg、8.58 元/kg。经统计报告期内塑胶原料 PP 的价格走势，发行人采购平均单价与市场价格变动趋势一致。2020-2023 年 6 月，塑胶原料 PP 价格走势如

下:



行业数据来源: Wind 聚丙烯 PP

报告期内,发行人采购塑胶原料 HDPE 的平均价格为 6.99 元/kg、8.27 元/kg、8.43 元/kg、7.83 元/kg。经统计报告期内塑胶原料 HDPE 的价格走势,发行人采购平均单价与市场价格变动趋势一致。2020-2023 年 6 月,塑胶原料 HDPE 价格走势如下:



行业数据来源: Wind 高密度聚乙烯 HDPE (HHM5502)

报告期内,发行人 PP、HDPE 采购平均单价略高于市场价格,主要原因系发行人 PP、HDPE 主要向贸易商采购,且采购规模相对较小,无价格上的明显优

惠，因此略高于同期市场价格。

(2) 发行人采购单价与可比公司采购价格的差异情况及差异原因、采购价格公允性

报告期内，发行人及同行业可比公司山东药玻、华兰股份、华强科技、正川股份、力诺特玻原材料不涉及 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等塑胶原料；海顺新材原材料包含 PP、PE 等塑胶原料，但其未披露相关原料的采购价格。具体情况如下：

公司名称	主要产品	对应主要原材料
山东药玻	玻璃容器	纯碱、石英砂
华兰股份	丁基胶塞	卤化丁基橡胶、高阻隔性膜材料
华强科技	丁基胶塞	丁基橡胶、高阻隔性膜材料、塑料粒子
正川股份	玻璃容器	五水硼砂、石英砂、钾长石、纯碱、铝带、丁基胶塞
力诺特玻	玻璃容器	硼砂/硼酸、石英砂
海顺新材	冷冲压成型复合硬片、复合膜等	铝箔、PVC、PE、粘合剂
发行人	精密给药装置	PP、HDPE、PE-L、LDPE 等塑胶原料

数据来源：同行业可比上市公司年度报告、招股说明书

报告期内，（拟）上市公司中涉及 PP、HDPE 等塑胶原料采购且公开披露相关价格情况，与发行人对比如下：

物料名称	公司	采购单价（元/kg）			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
PP	合诚技术	未披露	8.67	9.84	9.34
	宏裕包材	8.34	8.64	8.44	7.83
	发行人	8.58	9.38	10.05	9.62
HDPE	合诚技术	未披露	9.40	9.30	7.61
	宏裕包材	8.56	9.39	9.24	8.31
	发行人	7.83	8.43	8.27	6.99

注：宏裕包材 2023 年公开披露信息仅包含 2023 年 1-3 月的数据

报告期内，塑胶原料的市场价格存在一定波动，塑胶原料的采购均价受采购型号、采购规模、采购时间分布等多方面因素影响。整体来看，报告期内发行人 PP、HDPE 塑胶原料采购单价与合诚技术、宏裕包材等制造业企业不存在显著差

异，且变动趋势具有一致性。

报告期内，发行人在采购 PP、HDPE 等塑胶原料时与现有供应商进行比价，发行人采购价格与同期第三方报价区间无显著差异，因此发行人采购价格具有公允性。

综上，发行人 PP、HDPE 等主要原材料采购单价与同时期市场价格无显著差异、与制造业公司采购价格变动趋势无显著差异、与采购同期第三方报价无显著差异，因此发行人采购价格具有公允性。

二、说明报告期内成本中制造费用的归集与分类核算方法、明细及变动具体原因，发行人制造费用占比较高的原因、与产量的匹配关系，是否符合行业惯例

（一）说明报告期内成本中制造费用的归集与分类核算方法、明细及变动具体原因

1、制造费用的归集与分类核算方法

报告期内，发行人制造费用的归集与分类核算方法为：发行人按月根据注塑环节、吹塑环节、组装环节等分别将包括水电费、折旧摊销、相关生产人员工资等间接成本费用归集到制造费用，各月发生的制造费用再按照产品标准工时分配到各个完工半成品及产成品。发行人成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规。

发行人为药包材行业制造型企业，相关生产人员工资、水电费等能源消耗等制造费用与产品生产所需工时密切相关，因此公司选择按产品标准工时对制造费用进行分摊。报告期内，公司制造费用的分摊方式保持一贯性，分摊方法合理，符合《企业会计准则》的要求。

2、制造费用的明细及变动具体原因

报告期各期，公司发生的制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
间接人工成本	1,462.61	6.83%	2,965.00	24.37%	2,384.07	22.02%	1,953.87
折旧摊销	1,251.72	20.37%	2,447.18	12.65%	2,172.36	39.63%	1,555.85

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
水电费	663.45	20.16%	1,235.67	34.24%	920.50	71.08%	538.04
设备、模具修理费	283.02	85.25%	520.88	38.88%	375.05	-1.23%	379.73
其他	488.98	13.30%	962.05	3.25%	931.81	-16.85%	1,120.60
合计	4,149.79	17.04%	8,130.78	19.86%	6,783.78	22.27%	5,548.09

报告期内，发行人制造费用分别为 5,548.09 万元、6,783.78 万元、8,130.78 万元、4,149.79 万元，呈逐年上升趋势。报告期内，公司的制造费用主要由间接人工成本、折旧及摊销和水电费等构成。主要变化情况如下：

（1）2020 年度至 2022 年度，发行人间接人工成本呈现上升趋势，主要原因系①2021 年度、2022 年度，受社会、经济等不可抗力因素影响，发行人相关生产人员人均薪酬提升、导致用工成本提升；②报告期各期末，发行人相关生产人员人数分别为 205 人、249 人、263 人、274 人，呈逐年上涨趋势。

（2）2020 年度至 2022 年度，发行人折旧摊销金额逐年提升，主要原因系根据客户服务需求及业务规模增长配置相应生产设备、仪器、模具等固定资产，相应折旧摊销费用增加所致。

（3）2020 年度至 2022 年度，发行人水电费呈现上升趋势，与发行人业务规模变化趋势一致。其中，发行人 2021 年度水电费上升幅度较高，原因系 2020 年度存在受经济、社会不可抗力因素影响期间的用电补贴，导致当年度水电费金额较低。

（4）2022 年度，发行人设备、模具修理费同比提升，主要系发行人 2022 年度产品产能、产量较 2021 年度大幅提升，公司生产应用模具数量增加、对应修理费增加所致。

（二）发行人制造费用占比较高的原因、与产量的匹配关系

报告期各期，公司主营业务成本构成的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,403.56	43.00%	7,685.69	40.11%	5,222.88	36.04%	4,218.05	36.23%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	1,380.29	13.48%	2,567.64	13.40%	1,940.68	13.39%	1,478.51	12.70%
制造费用	4,149.79	40.52%	8,130.78	42.43%	6,783.78	46.81%	5,548.09	47.66%
运费	307.59	3.00%	779.05	4.07%	546.33	3.77%	396.32	3.40%
合计	10,241.23	100.00%	19,163.16	100.00%	14,493.67	100.00%	11,640.97	100.00%

报告期各期，发行人制造费用占比分别为 47.66%、46.81%、42.43%、40.52%，占比较高，主要原因系：（1）发行人于 2019 年搬入自建自动化工厂，新购建的厂房、土地、机器设备等金额较高，发行人报告期各期末固定资产账面价值分别为 26,120.69 万元、25,933.71 万元、26,537.25 万元、26,693.30 万元，占各期末总资产的比重分别为 50.51%、48.30%、45.41%、43.31%。报告期各期固定资产折旧较高，导致报告期内制造费用处于较高水平。（2）报告期内，发行人根据质量管理体系（ISO9001）、药品包装材料质量管理体系（ISO15378）、环境管理体系（ISO14001）等认证体系建立健全药包材产品的生产质量管理体系，设置了质管部、PMC 部等生产辅助部门，从原材料采购、半成品检验到产成品出库全流程严格把控质量关，因此相关人工工资总额较高，导致制造费用中间接人工成本较高。

报告期内，发行人制造费用与产量的匹配情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
制造费用（万元）	4,149.79	8,130.78	6,783.78	5,548.09
其中：固定制造费用（万元）	3,115.38	6,231.46	5,286.97	4,538.08
可变制造费用（万元）	1,034.41	1,899.32	1,496.81	1,010.01
产量（万件）	173,886.03	298,985.77	197,981.65	170,859.66
单位产量耗用的制造费用（元/件）	0.0239	0.0272	0.0343	0.0325
其中：单位固定制造费用（元/件）	0.0179	0.0208	0.0267	0.0266
单位可变制造费用（元/件）	0.0059	0.0064	0.0076	0.0059

报告期内，发行人制造费用、产量呈同步增长趋势，具备一定的匹配关系。发行人单位制造费用呈现整体下降趋势，主要原因系发行人 2019 年搬迁入新厂区后，随着订单量、产销量的提升，生产规模效应得以显现，单位制造费用整体下降。

2021 年度，发行人单位制造费用小幅上升的主要原因系：（1）2020 年度，由于存在受经济、社会不可抗力因素影响期间的用电补贴，水电费金额较低，但随着相关补贴取消，发行人 2021 年度单位制造费用有所上升。（2）2021 年度，发行人调整了相关人员薪酬，导致间接人工成本有所提升。

（三）是否符合行业惯例

报告期各期，发行人的成本构成占比与同行业可比公司的比较情况如下：

可比公司	产品	最近一年主要经营业绩	成本构成	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
山东药玻	模制瓶系列、棕色瓶系列、管制瓶、安瓿瓶、丁基胶塞系列、铝塑盖塑料瓶系列等	营业收入 418,727.93万元；营业成本 306,326.68万元；净利润 61,828.71万元	直接材料	未披露	42.78%	44.05%	44.68%
			直接人工	未披露	14.93%	15.02%	16.69%
			制造费用	未披露	38.09%	36.15%	34.29%
			运输费用	未披露	4.21%	4.78%	4.34%
			合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
华兰股份	覆膜胶塞、常规胶塞等	营业收入 58,413.75万元；营业成本 32,928.54万元；净利润 9,375.15万元	直接材料	未披露	52.59%	52.78%	52.84%
			直接人工	未披露	13.90%	14.29%	12.65%
			制造费用	未披露	33.51%	32.93%	34.50%
			合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
华强科技	医药包装及医疗器械（主要系丁基胶塞）	营业收入 60,888.06万元；营业成本 48,689.22万元；净利润 7,243.36万元	直接材料	未披露	62.32%	60.78%	60.83%
			直接人工	未披露	18.75%	18.74%	15.09%
			制造费用	未披露	17.86%	18.78%	21.63%
			专用费用	未披露	1.06%	1.70%	2.44%
			合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
海顺新材	新型药物包装材料	营业收入 101,260.12万元；营业成本 74,093.45万元；净利润 10,985.21万元	直接材料	未披露	82.06%	80.98%	75.72%
			直接人工	未披露	4.97%	5.03%	5.37%
			制造费用	未披露	12.97%	13.98%	18.91%
			合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
力诺特玻	药用玻璃	营业收入 82,202.19万元；营业成本 64,041.00万元；净利润 11,665.47万元	直接材料	未披露	49.86%	44.62%	48.58%
			直接人工	未披露	12.83%	13.67%	11.16%
			制造费用	未披露	32.50%	36.59%	40.26%
			运费	未披露	4.82%	5.13%	-
			合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
发行人	精密给药装置、其他药包材等	营业收入 32,331.23万元；营业成本	直接材料	43.00%	40.11%	36.04%	36.23%
			直接人工	13.48%	13.40%	13.39%	12.70%

可比公司	产品	最近一年主要经营业绩	成本构成	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
		19,815.42万元；净利润6,686.35万元	制造费用	40.52%	42.43%	46.81%	47.66%
			运输费用	3.00%	4.07%	3.77%	3.40%
			合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：数据来源于同行业可比公司年度报告、招股说明书；

注 2：发行人同行业可比公司正川股份未披露成本构成数据；

注 3：华强科技各期成本结构数据口径为其医药包装及医疗器械产品数据；

注 4：海顺新材各期成本结构数据口径为其新型药物包装材料产品数据；

注 5：为方便对比，将山东药玻、华强科技、力诺特玻成本结构中的“燃料动力”归入制造费用科目。

由上表，发行人制造费用占比与可比公司山东药玻、华兰股份、力诺特玻不存在显著差异，但高于华强科技、海顺新材。主要因为：（1）可比公司虽同属于药包材行业，但产品原材料、生产工艺、用途等均存在一定差异，因而产品成本构成不同；（2）发行人于 2019 年搬入自建自动化工厂，新购建的厂房、土地、机器设备等金额较高，发行人报告期各期末固定资产账面价值分别为 26,120.69 万元、25,933.71 万元、26,537.25 万元、26,693.30 万元，占各期末总资产的比重分别为 50.51%、48.16%、45.30%、43.31%。报告期各期固定资产折旧较高，导致报告期内制造费用占比较高；（3）报告期内，发行人固定制造费用构成较高，且营业收入、营业成本规模与同行业可比公司相比较小，导致其制造费用在营业成本中占比相对较高。

综上，报告期内，发行人成本结构中制造费用占比较高的特点与同行业可比公司存在差异，但结合发行人自身业务背景、业绩规模情况，发行人制造费用占比较高具备合理性。

三、结合发行人生产自动化程度、各期生产员工数量、各期工时及生产员工薪酬等，说明直接人工变动与报告期内产能和成本变动的匹配性

（一）发行人生产自动化程度

报告期内，发行人生产自动化程度主要体现在注塑/吹塑生产环节及喷雾泵组装环节的自动化程度，具体情况如下：

1、注塑/吹塑环节

报告期内，注塑/吹塑环节主要自动化设备系注塑机、注吹机和注拉吹机，配

有自动分选系统、产品外观视觉检测机及中央供料系统。报告期各期末，相关设备数量分别为 95 台、104 台、104 台、108 台，数量及配套系统未发生显著变化。

名称	自动化情况	设备数量（台）				配备系统情况
		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	
注塑机	全自动化生产	89	89	89	80	自动分选系统、中央供料系统
注吹机	全自动化生产	18	14	14	14	产品外观视觉检测机、中央供料系统
注拉吹一体机	全自动化生产	1	1	1	1	产品外观视觉检测机、中央供料系统

2、喷雾泵组装环节

报告期内，喷雾泵组装环节主要设备系喷雾泵组装机、喷雾泵检测机。报告期各期末，相关设备数量分别为 16 台、30 台、30 台、30 台，设备数量呈现总体上升的趋势。

名称	自动化情况	设备数量（台）			
		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
喷雾泵组装机	全自动化生产	15	15	15	8
喷雾泵检测机	全自动化生产	15	15	15	8

（二）各期生产员工数量、各期工时及薪酬情况与成本变动的匹配情况

报告期内，发行人各期直接人工、直接人工成本占主营业务成本比例及其变动情况如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
直接人工成本（万元）	1,380.29	上升23.44个百分点	2,567.64	上升32.31个百分点	1,940.68	上升31.26个百分点	1,478.51
主营业务成本（万元）	10,241.23	上升23.82个百分点	19,163.16	上升32.22个百分点	14,493.67	上升24.51个百分点	11,640.97
直接人工成本占主营业务成本	13.48%	上升0.08个百分点	13.40%	上升0.01个百分点	13.39%	上升0.69个百分点	12.70%

由上表可知，发行人报告期内直接人工成本占主营业务成本比例基本保持稳定。报告期内，发行人生产员工数量、各期工时及生产员工薪酬情况如下表：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
各期月均生产员工数量（人）	302	313	231	208
人均工时（小时/人/年）	1,676.61	3,114.12	3,198.81	3,125.01

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
生产人员薪酬（万元）	9.14	8.21	8.40	7.12
平均时薪（元/小时）	27.26	26.35	26.25	22.79

注 1：生产人员薪酬=各期直接人工/各期月均生产员工数量

注 2：生产人员数量包含正式员工及劳务派遣员工

注 3：2023 年 1-6 月生产人员薪酬已经年化处理

报告期内，发行人生产员工数量呈逐年上升趋势，与发行人业绩规模逐年扩大相匹配；报告期内，发行人生产人员人均工时整体保持稳定；报告期内，发行人生产人员薪酬呈现总体增长趋势，主要系受社会、经济不可抗力因素影响，发行人于 2021 年度调整了生产人员薪酬，生产人员人均薪酬有所上升所致。

综上，发行人生产员工数量、各期工时及薪酬情况与成本变动具有匹配性。

（三）发行人产能匹配情况

报告期内，公司生产不同类型产品的生产流程主要包括产品成型、组装、检测及包装入库等生产工序。其中，成型工序为产能瓶颈，其主要取决于发行人成型设备的规模等因素。报告期内，发行人成型工序与产能情况的对比如下：

单位：台、万件

项目	涉及 工序	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末
		数量	变动情况	数量	变动情况	数量	变动情况	数量
注塑机数量	注塑	89	未变动	89	未变动	89	上升 11.25 个百分点	80
产能（注塑）		235,110.0 0	下降 0.74 个百分点	236,859.0 0	上升 18.54 个 百分点	199,813. 75	上升 1.02 个百分点	197,795.00
注吹机数量	吹塑	18	上升 28.57 个 百分点	14	未变动	14	未变动	14
挤吹机数量		20	上升 42.86 个 百分点	14	下降 17.65 个 百分点	17	上升 13.33 个百分点	15
拉吹机数量		4	未变动	4	未变动	4	未变动	4
注拉吹机数量		1	未变动	1	未变动	1	未变动	1
小计（吹塑）		43	上升 30.30 个 百分点	33	下降 8.33 个百分点	36	上升 5.88 个百分点	34
产能（吹塑）		22,763.00	上升 21.26 个 百分点	18,771.40	下降 0.86 个百分点	18,933.7 8	上升 0.34 个百分点	18,870.00

注 1：2022 年底，发行人新增 4 台注吹机，投入使用时间较短，未纳入产能计算

注 2：2023 年 1-6 月产能数据已年化处理

注塑工艺方面，报告期内，发行人注塑成型设备主要于 2021 年下半年新增，导致新增产能主要体现于 2022 年度。其中，产能增幅略大于成型设备增幅，主要原因系新增设备用于喷雾给药装置注塑件，单位产能较大。吹塑工艺方面，报告期内，发行人吹塑成型设备数量与吹塑产能变动趋势一致，但是变动幅度较大主要原因系变动设备主要为挤吹机，其单位产能较小。综上，发行人产能与关键设备相匹配。

四、综合前述因素和同行业公司情况，说明发行人单位成本、成本结构与同行业可比公司差异情况及合理性

报告期内，发行人及同行业可比公司单位成本情况如下：

可比公司	主要产品	成本计量单位	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
山东药玻	模制瓶系列、棕色瓶	元/吨	未披露	0.3172	0.2764	0.2405
	管制瓶、安瓿瓶、丁基胶塞系列、铝塑盖塑料瓶系列	元/件	未披露	0.0487	0.0466	0.0468
华兰股份	覆膜胶塞、常规胶塞	元/只	未披露	0.0664	0.0497	0.053
华强科技	药用丁基胶塞	元/只	未披露	0.0819	0.0806	0.0799
海顺新材	软包装材料及硬包装材料	元/公斤	未披露	19.6164	16.9692	15.8529
发行人	精密给药装置、其他药包材	元/件	0.2697	0.3022	0.3029	0.3109

注 1：数据来源于同行业可比公司年度报告、招股说明书；

注 2：正川股份、力诺特玻未披露单位成本相关信息；

注 3：山东药玻主要产品根据计量单位不同分成两类，即模制瓶系列、棕色瓶（以吨作为计量单位），以及管制瓶、安瓿瓶、丁基胶塞系列、铝塑盖塑料瓶系列（以件作为计量单位）；

注 4：华强科技各期成本数据口径为其医药包装及医疗器械产品数据；

注 5：海顺新材各期成本数据口径为其新型药物包装材料产品数据。

由上表，发行人报告期内单位成本处于同行业可比公司单位成本范围内。但由于发行人报告期内与同行业可比公司产品类型及所使用的原材料、经营状况等存在较大差异，因此发行人及同行业可比公司单位成本不具备可比性。

报告期内，发行人及同行业可比公司成本结构情况及分析参见“10.关于主营业务成本、采购和供应商”之“二、（二）发行人制造费用占比较高的原因、与产量的匹配关系”。

综上，发行人单位成本、成本结构与同行业可比公司存在差异具有合理性。

五、说明发行人部分运费未计入主营业务成本核算的依据，区分计入与不计入主营业务成本运费的标准及依据，是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例

（一）发行人部分运费未计入主营业务成本核算的依据，区分计入与不计入主营业务成本运费的标准及依据

报告期内，发行人计入“营业成本”科目的运费、计入“销售费用”科目的运杂费/快递费情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务成本-运费	307.59	779.05	546.33	396.32
占各期主营业务成本比例	3.00%	4.07%	3.77%	3.40%
销售费用-运杂费/快递费	27.47	27.56	11.31	10.59
占各期销售费用比例	2.89%	1.79%	1.09%	0.99%

报告期内，发行人按照新收入准则的相关规定将产品控制权转移给客户之前的运输费用归集为合同履约成本并最终转入营业成本，将与运输发行人销售产品以外的、且与产品出货数量无关的，如资料快递费等费用计入“销售费用-运杂费/快递费”核算。

（二）是否符合《企业会计准则》的要求

自2020年1月1日起，根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，企业为了履行收入合同而从事的运输活动，应当结合相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。如果该运输服务不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履约成本，在确认商品收入时结转计入营业成本。

报告期内，销售部门日常快递费、运杂费不属于企业为了履行收入合同而从事的运输活动，将其计入销售费用具有合理性。

综上所述，发行人将日常快递费、运杂费计入“销售费用-运杂费/快递费”符合企业会计准则，不应计入营业成本。

（三）是否符合行业惯例

发行人同行业可比上市公司华兰股份、华强科技、海顺新材、力诺特玻、正

川股份未披露其销售费用中快递费、运杂费信息。报告期内，发行人同行业可比上市公司山东药玻将“运杂费”计入其“销售费用”科目进行核算，与发行人相关会计处理一致。具体情况如下：

单位：万元

山东药玻销售费用科目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运杂费	未披露	613.21	628.92	578.58
销售费用	6,041.00	11,073.50	9,177.08	9,534.60
运杂费占销售费用比例	/	5.54%	6.85%	6.07%

数据来源：山东药玻年度报告、半年度报告

综上，发行人将日常快递费、运杂费计入“销售费用-运杂费/快递费”符合行业惯例。

六、补充披露发行人外协加工的费用金额及占比，说明外协加工费确定依据、主要外协加工厂商情况及合作背景、变动原因

1、补充披露发行人外协加工的费用金额及占比

公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、（四）3、生产模式”中补充披露如下：

“报告期内，发行人外协加工费用金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
委外加工费	566.79	589.03	230.01	148.85
主营业务成本	10,241.23	19,163.16	14,493.67	11,640.97
占比	5.53%	3.07%	1.59%	1.28%

报告期内，发行人外协加工费用占主营业务成本金额比例分别为 1.28%、1.59%、3.07%、5.53%，占比较低，且委托加工工序包括容器加工、冲孔、印刷及非核心组件的注塑，不属于核心工序，不存在发行人生产工序依赖外协厂商的情形。报告期内，发行人外协加工费用及其占主营业务成本金额比例逐年提升，主要系发行人报告期内业务规模逐年提升，为缓解生产压力，保证客户的产品供应稳定，发行人增加外协加工采购量所致。”

2、外协加工费确定依据、主要外协加工厂商情况及合作背景、变动原因

报告期内，发行人外协加工费的确定依据、各期前五大外协加工厂商情况及合作背景情况如下：

2023年1-6月							
基本情况				合作背景		加工费确定依据	变动原因
公司名称	成立时间	注册资本	主要股东情况	合作起始时间	主要加工内容		
浠珀适（东莞）医疗科技有限公司	2020年10月26日	500万人民币	尹智金持股95.00%、郭福持股5.00%	2022年7月开始合作	注塑	先询价、再协商定价	较上一年度未变动
深圳市国兰塑胶五金制品有限公司	2007年4月25日	1,000万人民币	温光辉持股70.00%、曾伟城持股30.00%	2022年4月开始合作	注塑	先询价、再协商定价	较上一年度未变动
深圳市宝安区石岩鑫源吹塑厂	2013年5月7日	10万人民币	个体工商户	2015年开始合作	印刷	先询价、再协商定价	较上一年度未变动
东莞市京迈宇医疗技术有限公司	2022年9月2日	1,000万元人民币	付冬生持股51.00%、莫玉媚持股49.00%	2023年2月开始合作	注吹	先询价、再协商定价	2023年1-6月进入发行人前五大外协厂商原因：发行人2023年上半年订单数量提升，生产规模扩大，注吹环节外协加工需求量增加
东莞市龙翔电子科技有限公司	2020年10月19日	300万元人民币	刘永锋持股75.00%、陈国军持股25.00%	2022年11月开始合作	容器加工	先询价、再协商定价	2023年1-6月进入发行人前五大外协厂商原因：东莞市雄帝塑料五金制品有限公司将容器加工相关业务注入该公司，东莞市雄帝塑料五金制品有限公司系发行人2022年度第五大外协厂商
2022年度							
基本情况				合作背景		加工费确定依据	变动原因
公司名称	成立时间	注册资本	主要股东情况	合作起始时间	主要加工内容		
深圳市宝安区石岩鑫源吹塑厂	2013年5月7日	10万人民币	个体工商户	2015年开始合作	印刷	先询价、再协商定价	较上一年度未变动
深圳市国兰塑胶五金制品有限公司	2007年4月25日	1,000万人民币	温光辉持股70.00%、曾伟城持	2022年4月开始合作	注塑	先询价、再协商定价	2022年度进入发行人前五大外协厂商原因：（1）公司于2022年4月开始与发行人合作，接

			股30.00%				洽途径系他人介绍； (2) 发行人2022年度订单数量提升，生产规模扩大，注塑环节外协加工需求量增加
浣珀适（东莞）医疗科技有限公司	2020年10月26日	500万人民币	尹智金持股95.00%、郭福持股5.00%	2022年7月开始合作	注塑	先询价、再协商定价	2022年度进入发行人前五大外协厂商原因： (1) 公司于2022年7月开始与发行人合作，公司与发行人的模具供应商东莞市金胜模具塑胶有限公司为同一控制下企业，其具备注塑加工相关能力及资质； (2) 发行人2022年度订单数量提升，生产规模扩大，注塑环节外协加工需求量增加
深圳市华明瑞科技有限公司	2017年10月23日	10万人民币	戴冬持股100.00%	2019年开始合作	冲孔	先询价、再协商定价	较上一年度未变动； 2023年1-6月退出发行人前五大外协厂商原因：发行人随生产情况而调整外协工序的采购额，2023年上半年，发行人调整外协工序，注吹工序外协采购金额及占比大幅提升，导致公司未进入前五大
东莞市雄帝塑料五金制品有限公司	2015年6月11日	100万人民币	熊自云持股60.00%、卢建中持股20.00%、谭小松持股20.00%	2017年开始合作	容器加工	先询价、再协商定价	较上一年度未变动； 2023年1-6月退出发行人前五大外协厂商原因：东莞市雄帝塑料五金制品有限公司于2023年将容器加工相关业务注入东莞市龙翔电子科技有限公司，后者系发行人2023年上半年第五大外协厂商
2021年度							
公司名称	成立时间	注册资本	主要股东情况	合作背景	主要加工内容	加工费确定依据	变动原因
东莞市雄帝塑料五金制品有限公司	2015年6月11日	100万人民币	熊自云持股60.00%、卢建中持股20.00%、谭小松持股20.00%	2017年以前开始合作	容器加工	先询价、再协商定价	较上一年度未变动
深圳市宝安区石岩鑫源	2013年5月7日	10万人民币	个体工商户	2015年开始合	印刷服务	先询价、再	较上一年度未变动

吹塑厂				作，合 作稳定		协商定 价	
深圳市华明 瑞科技有限 公司	2017年 10月23 日	10万人 民币	戴冬持股 100.00%	2019年 开始合 作	冲孔	先询 价、再 协商定 价	较上一年度未变动
深圳市顺达 强五金制品 有限公司	2006年 10月30 日	100万人 民币	石海强持 股 100.00%	2019年 开始合 作	冲孔	先询 价、再 协商定 价	2022年度退出发行人前 五大外协厂商原因：发 行人随生产情况而调整 外协工序的采购额， 2022年度，发行人调整 外协工序，注塑工序外 协采购金额及占比大幅 提升，导致公司未进入 前五大
怡和昌塑胶 制品（深 圳）有限公 司	2002年8 月14日	180万港 元	怡兴工程 塑胶原料 公司持股 100.00%	2017年 开始合 作	抽粒	先询 价、再 协商定 价	2021年度成为发行人前 五大外协厂商、2022年 度退出发行人前五大外 协厂商原因：（1）公 司系发行人报告期内唯 一一家抽粒环节外协供 应商；（2）其于2021 年度进入前五大外协供 应商主要系发行人外协 供应商总数较少、随生 产情况而调整外协工序 的采购额所致；（3） 2022年度，发行人调整 外协工序，注塑工序外 协采购金额及占比大幅 提升，导致公司未进入 前五大
2020年度							
公司名称	成立时 间	注册资 本	主要股东 情况	合作背 景	主要加工 内容	加工费 确定依 据	变动原因
东莞市雄帝 塑料五金制 品有限公司	2015年6 月11日	100万人 民币	熊自云持 股 60.00%、 卢建中持 股 20.00%、 谭小松持 股20.00%	2017年 之前开 始合作	容器加工	先询 价、再 协商定 价	/
深圳市宝安区 石岩鑫源 吹塑厂	2013年5 月7日	10万人 民币	个体工商 户	2015年 开始合 作，合 作稳定	印刷服务	先询 价、再 协商定 价	/
深圳市华明 瑞科技有限 公司	2017年 10月23 日	10万人 民币	戴冬持股 100.00%	2019年 开始合 作	冲孔	先询 价、再 协商定 价	/

深圳市顺达强五金制品有限公司	2006年10月30日	100万人民币	石海强持股100.00%	2019年开始合作	冲孔	先询价、再协商定价	/
东莞市根本实业有限公司	2007年4月29日	70万人民币	黄同持股50.00%、方玉兰持股46.6250%、郭益持股3.3750%	2017年以前开始合作	注塑	先询价、再协商定价	2021年度未成为发行人前五大外协厂商原因： (1) 发行人2021年度外协厂商数量较少，仅6家；(2) 其向发行人提供注塑环节外协加工服务，由于发行人2021年度调整外协工序比重，注塑工序外协采购占比下降；(3) 发行人与其合作量一直较小，2022年度，发行人注塑环节外协加工转向与深圳市国兰塑胶五金制品有限公司、浠珀适（东莞）医疗科技有限公司合作，停止与其合作

报告期内，发行人外协加工费确认依据为：根据外协加工的工序及规模，原则上选择三家外协厂商进行询价，对价格进行对比后，框定可接受的合理价格区间。再结合供应商实力、交期、质量等因素综合考虑，与选定的外协供应商协商定价。

七、说明报告期内新增和退出前五大的供应商基本情况、成立时间、采购额及占比、采购和结算方式、与该供应商新增交易的原因、订单的连续性和持续性，退出供应商的基本情况以及退出前交易情况等

报告期内，发行人各期前五大供应商基本情况、成立时间、采购金额及占比、采购和结算方式如下：

单位：万元

2023年1-6月							
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	成立时间	注册资本	采购及结算方式
1	茂名市广达化工有限公司	PP、HDPE、LDPE、PE-L塑胶原料	513.38	11.93%	2011年12月22日	100万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
2	东莞杰宏高分子有限公司	PP塑胶原料	478.65	11.12%	2018年3月21日	500万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
3	深圳市嘉丰弹簧有限公司	弹簧辅料	340.15	7.91%	2012年8月2日	10万人民币	询价、月结60天
4	中海壳牌石油	PP、HDPE塑胶	331.19	7.70%	2000年12	2,420,000	询价、预付

	化工有限公司	原料			月28日	万人民币	100%
5	宁波正庄新材料有限公司	铝盖辅料	225.06	5.23%	2017年8月10日	3,000万人民币	询价、货到票到验收合格付款
合计			1,888.43	43.89%	-	-	-
2022年度							
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	成立时间	注册资本	采购及结算方式
1	东莞杰宏高分子有限公司	PP塑胶原料	1,023.55	12.46%	2018年3月21日	500万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
2	茂名市广达化工有限公司	PP、HDPE、LDPE、PE-L 塑胶原料	709.56	8.64%	2011年12月22日	100万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
3	中海壳牌石油化工有限公司	PP、HDPE 塑胶原料	629.29	7.66%	2000年12月28日	2,420,000万人民币	询价、预付100%
4	深圳市嘉丰弹簧有限公司	弹簧辅料	565.90	6.89%	2012年8月2日	10万人民币	询价、月结60天
5	深圳市泓禹科技有限公司	垫片垫圈辅料	466.80	5.68%	2018年3月19日	600万人民币	询价、月结60天
合计			3,395.10	41.33%	-	-	-
2021年度							
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	成立时间	注册资本	采购及结算方式
1	中海壳牌石油化工有限公司	PP、HDPE 塑胶原料	448.66	8.08%	2000年12月28日	2,420,000万人民币	询价、预付100%
2	深圳市金新时塑胶有限公司	PP塑胶原料	425.31	7.66%	2013年2月27日	800万人民币	询价、货到票到7天验收合格付款
3	东莞杰宏高分子有限公司	PP塑胶原料	422.85	7.61%	2018年3月21日	500万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
4	宁波正庄新材料有限公司	铝盖辅料	406.83	7.32%	2017年8月10日	3,000万人民币	询价、货到票到验收合格付款
5	茂名市创裕化塑有限公司	PP、HDPE、PE-L 塑胶原料	398.11	7.17%	2009年2月27日	200万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
合计			2,101.76	37.84%	-	-	-
2020年度							
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	成立时间	注册资本	采购及结算方式
1	深圳市金新时塑胶有限公司	PP塑胶原料	386.88	8.48%	2013年2月27日	800万人民币	询价、货到票到7天验收合格付款
2	中海壳牌石油化工有限公司	PP、HDPE 塑胶原料	306.85	6.73%	2000年12月28日	2,420,000万人民币	询价、预付100%
3	宁波正庄新材料有限公司	铝盖辅料	298.70	6.55%	2017年8月10日	3,000万人民币	询价、货到票到验收合格付款
4	深圳市嘉丰弹簧有限公司	弹簧辅料	272.06	5.96%	2012年8月2日	10万人民币	询价、月结60天

5	茂名市创裕化塑有限公司	PP、HDPE、PE-L塑胶原料	267.48	5.86%	2009年2月27日	200万人民币	询价、货到票到验收合格7天付款
合计			1,531.97	33.58%	-	-	-

报告期内，发行人前五大供应商新增或退出情况、新增交易的原因、订单的连续性和持续性具体如下：

序号	公司名称	合作历史	采购排名	新增或退出前五大的原因	订单连续性和持续性
报告期内新增前五大供应商					
1	东莞杰宏高分子有限公司	2018年开始合作	报告期内采购排名为6/3/1/2	2021年度成为前五大供应商原因：（1）提供的采购价格具有竞争力；（2）发行人业务规模提升，对其供应的聚丙烯塑胶原料需求提升	订单具有连续性和持续性。2012年即与其关键人员建立合作，至今未发生过中断
2	茂名市广达化工有限公司	2015年开始合作	报告期内采购排名为8/7/2/1	2022年度成为前五大供应商原因：（1）提供的采购价格具有竞争力；（2）发行人业务规模提升，对其供应的聚乙烯、聚丙烯原材料需求提升	订单具有连续性和持续性。自2015年合作至今未发生过中断
3	深圳市嘉丰弹簧有限公司	2012年开始合作	报告期内采购排名为4/6/4/3	2022年度成为前五大供应商原因：（1）公司系发行人报告期内唯一弹簧辅料供应商；（2）2022年，发行人与其签署战略合作协议，其提供优惠的采购价格；（3）2022年度，发行人向其采购弹簧辅料金额及占比提升，与终端喷雾给药装置产品销售相匹配，2021年度、2022年度发行人喷雾给药装置销售金额分别为11,423.41万元、19,873.39万元，占比56.10%、64.67%，2022年度销售金额及占比提升	订单具有连续性和持续性。自2012年合作至今未发生过中断
4	深圳市泓禹科技有限公司	2016年开始合作	报告期内采购排名为9/8/5/6	2022年度成为前五大供应商原因：系发行人硅胶垫片主要供应商，由于发行人部分客户对压扣喷雾给药装置需求上涨较多，导致发行人采购硅胶垫片占比上升	订单具有连续性和持续性。自2016年合作至今未发生过中断
5	宁波正庄新材料有限公司	2017年开始合作	报告期内采购排名为3/4/6/5	2023年1-6月成为前五大供应商原因：发行人根据价格、交期等综合性因素在市场同类供应商调整份额，发行人增加对其的采购份额	订单具有连续性和持续性。2015年即与其关联主体建立合作，至今未发生过中断

序号	公司名称	合作历史	采购排名	新增或退出前五大的原因	订单连续性和持续性
报告期内退出前五大供应商					
1	深圳市嘉丰弹簧有限公司	2012年开始合作	报告期内采购排名为4/6/4/3	2021年度退出前五大供应商原因：（1）公司系发行人报告期内唯一弹簧辅料供应商；（2）2021年度，发行人向其采购弹簧辅料占比同比下降，与终端喷雾给药装置产品销售相匹配，2020年度、2021年度发行人喷雾给药装置销售金额分别为11,007.60万元、11,423.41万元，占比60.92%、56.10%，2021年度发行人喷雾给药装置销售占比同比降低	订单具有连续性和持续性。自2012年合作至今未发生过中断
2	深圳市金新时塑胶有限公司	2016年开始合作	报告期内采购排名为1/2/7/7	2022年度退出前五大供应商原因：发行人根据价格、交期等综合性因素在市场同类供应商调整份额，发行人减少对其的采购份额	订单具有连续性和持续性。自2016年合作至今未发生过中断
3	宁波正庄新材料有限公司	2017年开始合作	报告期内采购排名为3/4/6/5	2022年度退出前五大供应商原因：发行人根据价格、交期等综合性因素在市场同类供应商调整份额，发行人减少对其的采购份额	订单具有连续性和持续性。2015年即与其关联主体建立合作，至今未发生过中断
4	茂名市创裕化塑有限公司	2010年开始合作	报告期内采购排名为5/5/10/无交易	2022年度退出前五大供应商原因：发行人根据价格、交期等综合性因素在市场同类供应商调整份额，发行人减少对其的采购份额	2010年-2022年期间订单具有连续性和持续性；2023年1-6月，由于茂名市创裕化塑有限公司产品报价不具备竞争力，发行人未与其发生交易
5	深圳市泓禹科技有限公司	2016年开始合作	报告期内采购排名为9/8/5/6	2023年1-6月退出前五大供应商原因：发行人根据价格、交期等综合性因素在市场同类供应商调整份额，发行人减少对其的采购份额	订单具有连续性和持续性。自2016年合作至今未发生过中断

由上表，发行人前五大供应商的新增供应商不存在成立时间较短、合作时间较短的情形；前五大供应商的退出供应商不存在终止合作情形。上述发行人供应商新增或退出前五大供应商均具有真实、合理的商业背景，发行人与上述供应商的订单具有连续性和持续性。

八、说明庄进军的背景、控制企业主要从事行业情况，报告期各期发行人与庄进军控制的4家主体的主要交易情况、交易背景及必要性、交易内容、交易价格及公允性等；发行人其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请说明详细情况及合理性

（一）说明庄进军的背景、控制企业主要从事行业情况，报告期各期发行人与庄进军控制的4家主体的主要交易情况、交易背景及必要性、交易内容、交易价格及公允性等

1、庄进军的背景、控制企业主要从事行业情况

庄进军，男，1971年7月生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历，身份证号码：441523197107*****，专业从事工程项目建设等相关工作。2011年3月至今，陆续注册成立深圳市龙岗区布吉兴宏宇五金商店、深圳市龙岗区布吉合兴昌五金店等个体工商户，开展建筑及装饰材料、五金配件的销售、安装等业务。

庄进军系发行人实际控制人邓云化之同乡，双方无亲属关系，庄进军及其控制的4家个体工商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、关键岗位人员均不存在关联关系及特殊利益安排。截至本回复报告出具之日，庄进军控制企业基本情况如下：

公司名称	成立日期	公司性质	主要人员	经营范围	与发行人除正常交易外的关联关系	与发行人的业务重叠情况
深圳市龙岗区布吉兴宏宇五金商店	2011年3月25日	个体工商户	法人：庄进军	五金	无关联关系	无业务重叠
深圳市龙岗区布吉合兴昌五金店	2012年6月5日	个体工商户	法人：庄进军	五金、建材	无关联关系	无业务重叠
深圳市龙岗区布吉吉发五金商店	2011年7月18日	个体工商户	法人：韩茂振	五金	无关联关系	无业务重叠
深圳市龙岗区布吉华瑞五金商行	2012年8月21日	个体工商户	法人：庄发赣	五金、建材	无关联关系	无业务重叠

由上表可知，庄进军控制的深圳市龙岗区布吉兴宏宇五金商店、深圳市龙岗

区布吉合兴昌五金店、深圳市龙岗区布吉吉发五金商店、深圳市龙岗区布吉华瑞五金商行等 4 家企业主要从事建材、五金行业，与发行人无重叠业务。

2、报告期各期发行人与庄进军控制的 4 家主体的主要交易情况、交易背景及必要性、交易内容及公允性等

报告期内，发行人与庄进军控制的 4 家主体交易情况、交易背景及必要性、交易内容及公允性情况如下表：

单位：万元

公司名称	主要交易内容	报告期内交易情况				交易背景、必要性	价格公允性
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度		
深圳市龙岗区布吉兴宏宇五金商店	零星工程	29.40	80.03	100.58	146.47	(1) 公司主要从事生产制造，对于辅助支持性的零星工程（如车间、园区、公寓的维修、维护及改造）具有持续性需求。发行人在发展早期就与有相关经验的庄进军建立合作；由于上述零星工程的相关服务需求具有持续性，双方已形成了稳定的合作关系； (2) 报告期内，发行人与庄进军控制的不同交易主体进行交易，主要系应对方业务经营需要。因此，上述交易具有必要性、合理性。	庄进军关联企业根据工程量报价、双方参考市场可比价格进行协商，最后确定交易价格，交易价格具备公允性
深圳市龙岗区布吉合兴昌五金店	零星工程	156.92	144.46	153.26	51.35		
深圳市龙岗区布吉吉发五金商店	零星工程	-	-	13.76	-		
深圳市龙岗区布吉华瑞五金商行	零星工程	-	-	63.90	-		

由上表可知，庄进军控制的深圳市龙岗区布吉兴宏宇五金商店、深圳市龙岗区布吉合兴昌五金店、深圳市龙岗区布吉吉发五金商店、深圳市龙岗区布吉华瑞五金商行等 4 家企业主要从事五金、建材行业，与发行人无重叠业务。

(二) 发行人其他主要供应商是否存在成立时间较短或注册资本较小的情形，如存在，请说明详细情况及合理性

报告期内，发行人前十大供应商不存在成立时间较短的情形，但存在注册资本较小的情形（即注册资本为 200 万元及以下），包括茂名市广达化工有限公司、深圳市嘉丰弹簧有限公司、茂名市创裕化塑有限公司等，具体情况如下：

(1) 茂名市广达化工有限公司

截至本回复报告出具日，茂名市广达化工有限公司基本情况如下：

公司名称	茂名市广达化工有限公司
成立时间	2011年12月22日
注册资本	100万元人民币
股权结构	刘建勋持股60.00%、李淑琪持股40.00%
董事、监事、高级管理人员	刘建勋任执行董事、总经理；刘金春任监事
主营业务	化工产品、乙烯产品（不含危险化学品和易燃易爆物品）等产品的销售

发行人与茂名市广达化工有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从茂名市广达化工有限公司购买塑胶原料，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	513.38	709.56	192.72	184.43
采购数量（千克）	685,000	834,500	235,200	254,000

经申报会计师实地访谈，茂名市广达化工有限公司系聚乙烯、聚丙烯等塑胶原料的贸易商，其主要销售区域为珠三角地区，其注册资本较小符合塑胶原料贸易商行业特点。此外，发行人与茂名市广达化工有限公司自 2015 年 1 月开始合作，合作至今未发生过中断，合作具有稳定性。

(2) 深圳市嘉丰弹簧有限公司

截至本回复报告出具日，深圳市嘉丰弹簧有限公司基本情况如下：

公司名称	深圳市嘉丰弹簧有限公司
成立时间	2012年8月2日
注册资本	10万元人民币
股权结构	张翠萍持股99.00%、胡圣榔持股1.00%
董事、监事、高级管理人员	胡圣榔任执行董事、总经理；张翠萍任监事
主营业务	生产与销售弹簧等五金配件

发行人与深圳市嘉丰弹簧有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从深圳市嘉丰弹簧有限公司购买不锈钢弹簧，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	340.15	565.90	314.35	272.06

采购数量（件）	265,900,000	436,961,000	229,180,000	190,385,500
---------	-------------	-------------	-------------	-------------

经申报会计师实地访谈，深圳市嘉丰弹簧有限公司主要生产用于医药、日化包装泵头的弹簧原材料。其成立年时间较早、注册资本较小，但其业务相对单一，主要聚焦于弹簧的生产销售。注册资本较小的情况与其经营范围特点相符。此外，深圳市嘉丰弹簧有限公司已有多年经营经验和客户积累，发行人在其成立初期即开始合作，期间未发生过中断，相关交易具有合理性、持续性。

（3）茂名市创裕化塑有限公司

截至本回复报告出具日，茂名市创裕化塑有限公司基本情况如下：

公司名称	茂名市创裕化塑有限公司
成立时间	2009年2月27日
注册资本	200万元人民币
股权结构	张仁持股60.00%、张月珍持股40.00%
董事、监事、高级管理人员	张仁任执行董事、经理；张月珍任监事
主营业务	销售塑料制品、橡胶制品等

发行人与茂名市创裕化塑有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从茂名市创裕化塑有限公司购买塑胶原料，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	-	227.56	398.11	267.48
采购数量（千克）	-	265,500	458,000	347,000

经申报会计师实地访谈，茂名市创裕化塑有限公司系 PE、PP 等塑胶原料的贸易商，其主要销售区域为珠三角地区，其注册资本较小符合塑胶原料贸易行业特点。此外，发行人与茂名市创裕化塑有限公司 2010 年-2022 年期间订单具有连续性和持续性；2023 年 1-6 月，由于茂名市创裕化塑有限公司产品报价不具备竞争力，发行人未与其发生交易。

（4）深圳市龙琪鑫实业有限公司

截至本回复报告出具日，深圳市龙琪鑫实业有限公司基本情况如下：

公司名称	深圳市龙琪鑫实业有限公司
成立时间	1999年8月12日
注册资本	100万人民币

股权结构	田龙岐持股90.00%、田素贤持股10.00%
董事、监事、高级管理人员	田龙岐任执行董事、总经理；田素贤任监事
主营业务	主要生产加工吹塑产品、注塑产品

发行人与深圳市龙琪鑫实业有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从深圳市龙琪鑫实业有限公司购买瓶、盖类半成品，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	35.55	219.55	184.23	138.42
采购数量（万件）	28.22	91.36	337.99	406.09

经申报会计师实地访谈，深圳市龙琪鑫实业有限公司系各类吹塑件、注塑件的生产商，其成立年时间较早、注册资本较小，但其业务相对单一，主要聚焦于吹塑件、注塑件的生产销售。其主要销售区域为广东省，其注册资本较小符合区域性塑料半成品公司的特点。此外，发行人自 2006 年至今与深圳市龙琪鑫实业有限公司进行合作，期间未发生过中断，双方合作具有持续性。

（5）茂名市富利盈化工有限公司

截至本回复报告出具日，茂名市富利盈化工有限公司基本情况如下：

公司名称	茂名市富利盈化工有限公司
成立时间	2017年2月6日
注册资本	100万人民币
股权结构	李国珠持股100%
董事、监事、高级管理人员	李国珠任执行董事、经理；杨艾任监事；郑小玉任财务责任人
主营业务	销售PP、HDPE等塑胶原材料

发行人与茂名市富利盈化工有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从茂名市富利盈化工有限公司购买塑胶原料，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	141.91	86.43	140.54	201.82
采购数量（吨）	189.50	111.00	170.00	230.00

经申报会计师实地访谈，茂名市富利盈化工有限公司系 PE、PP 等塑胶原料的贸易商，其主要销售区域为珠三角地区，其注册资本较小符合塑胶原料贸易商的

行业特点。此外，发行人自 2020 年至今与茂名市创裕化塑有限公司进行合作，期间未发生过中断，双方合作具有持续性。

（6）深圳市汇聚鑫塑胶有限公司

截至本回复报告出具日，深圳市汇聚鑫塑胶有限公司基本情况如下：

公司名称	深圳市汇聚鑫塑胶有限公司
成立时间	2007年11月23日
注册资本	50万人民币
股权结构	廖芝兰持股50%、杨玲持股50%
董事、监事、高级管理人员	杨玲任执行董事、总经理；廖芝兰任监事
主营业务	生产、销售塑胶色母

发行人与深圳市汇聚鑫塑胶有限公司不存在除正常交易外的任何关联关系。报告期内，发行人从深圳市汇聚鑫塑胶有限公司购买色母辅料，交易情况如下：

期间	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	143.52	184.38	114.87	27.75
采购数量（吨）	54.65	69.41	43.18	10.53

经申报会计师实地访谈，深圳市汇聚鑫塑胶有限公司系色母的生产商，其主要销售区域为珠三角地区，其注册资本较小符合色母生产商行业特点，且与其生产规模、客户群体较小等特点相匹配。此外，发行人自 2007 年至今与深圳市汇聚鑫塑胶有限公司进行合作，期间未发生过中断，双方合作具有持续性。

综上，发行人报告期内存在少量注册资本较小的供应商，为茂名市广达化工有限公司、深圳市嘉丰弹簧有限公司、茂名市创裕化塑有限公司、深圳市龙琪鑫实业有限公司、茂名市富利盈化工有限公司和深圳市汇聚鑫塑胶有限公司，上述供应商的注册资本较小符合行业特点或与其业务规模相匹配，具有合理性。

九、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期各期生产领用表、生产入库表，分析精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动原因；

2、查阅发行人报告期各期采购明细表，计算发行人塑胶原料、辅料类、包材类等原材料单价及变动情况，量化分析报告期内直接材料占比波动原因；获取发行人报告期内 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料采购数量，并分析变动原因；

3、取得发行人主要原材料公开市场价格、采购同期供应商报价，分析单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势的匹配性；

4、获取并查阅采购同类原材料企业的招股说明书，获取其公开披露的 PP、HDPE 等塑胶原料相关价格信息；

5、获取并查阅发行人同行业可比公司山东药玻、华兰股份、华强科技等的招股说明书、年度报告、半年度报告等资料，获取其报告期内主要产品类别、经营规模、成本结构、单位成本等情况；

6、获取并查阅发行人报告期内制造费用明细表，分析明细具体变动原因。访谈发行人财务总监，确认发行人报告期内制造费用的归集与分类核算方法；

7、获取并查阅发行人报告期内主要生产环节的机器设备数量、配套系统及变动情况，分析发行人生产自动化情况；获取并查阅发行人生产员工花名册及生产人员工时、薪酬统计表，分析发行人报告期各期末生产员工数量、各期平均工时、生产人员薪酬情况的变化及原因；

8、获取并查阅发行人报告期内产能、产量测算表、收入成本明细表，分析发行人直接人工变动与产能、产量、成本变动的匹配情况；

9、获取并查阅发行人报告期内收入成本明细表、销售费用明细表，访谈发行人财务总监，确认发行人日常快递费、运杂费的会计核算情况及相关依据；查阅《企业会计准则第 14 号——收入》，确认发行人日常快递费、运杂费日计入“销售费用”科目是否合理；

10、通过企查查获取发行人报告期各期前五大外协加工厂商的基本工商信息，访谈发行人采购经理，确认发行人外协加工费的确定依据、合作背景及各期前五大外协加工厂商变动原因；

11、获取并查阅发行人采购台账，查询发行人与主要供应商的交易情况，查询报告期各期发行人向前五大供应商采购金额及占比；查阅报告期内发行人与新增和退出前五大的供应商的采购合同/订单，获取采购和结算方式；访谈发行人采购经理，获取发行人与新增前五大供应商交易的原因、订单的连续性和持续性、退出前五大供应商的交易情况；

12、通过企查查获取庄进军控制的 4 家主体的基本工商信息；访谈庄进军，获取其个人简历、控制企业主要从事行业情况、与发行人的主要交易情况、交易背景等情况；访谈发行人采购经理，了解发行人与庄进军控制的 4 家主体交易背景及必要性、交易价格及公允性等；

13、获取发行人注册资本较小的前五大供应商的公开资料，了解合作情况、分析合理性；

14、针对供应商采取的核查方式、核查比例：

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询了发行人报告期各期供应商的基本工商情况、历年交易金额及占比情况，报告期各期核查比例分别为 100%、100%、100%和 100%；

（2）对报告期各期前十大供应商执行采购穿行测试，各期前十大供应商穿行 2 笔，各期分别执行穿行测试 20 笔。主要检查发行人及主要供应商的采购合同、发货单、入库单、验收单、发票、付款单等原始凭证和记账凭证，核查采购合同的签订及实际履行情况是否存在异常；

（3）对主要供应商（分为材料供应商、外协供应商及模具供应商）执行走访核查程序，了解供应商基本情况以及与发行人的关联关系、合作历史、业务往来、定价原则、结算方式、信用期、采购价格波动原因等内容。报告期内，访谈确认的收入的覆盖比例分别为：

单位：万元

供应商走访	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
材料供应商				
供应商走访数量	19 家	21 家	23 家	20 家
采购走访金额	3,406.11	6,250.66	4,308.52	3,370.15

供应商走访	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购走访比例	79.16%	76.09%	77.56%	73.88%
外协供应商				
供应商走访数量	3 家	4 家	2 家	2 家
采购走访金额	275.70	439.19	110.95	61.51
采购走访比例	48.64%	74.56%	47.89%	39.93%
模具供应商				
供应商走访数量	6 家	6 家	6 家	5 家
采购走访金额	709.34	1,184.20	815.63	1,078.58
采购走访比例	46.45%	52.90%	51.59%	56.80%

注：发行人外协供应商走访比例较低的原因系东莞市雄帝塑料五金制品有限公司已停止经营活动，其明确拒绝访谈核查。

（4）选取发行人报告期各期主要供应商，函证供应商在报告期内的采购金额的真实性、准确性、完整性，对未回函的供应商执行了替代性程序。报告期各期，发行人采购发函比例分别为 93.07%、96.28%、97.62%和 94.72%，可确认回函比例分别为 93.07%、96.09%和 97.57%和 94.72%。具体发函及可确认回函比例情况如下：

单位：万元

发函项目		发函比例及回函比例			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
材料采购金额	采购金额	4,302.61	8,214.68	5,555.25	4,561.90
	采购发函比例	94.72%	97.62%	96.28%	93.07%
	采购可确认回函金额	4,075.41	8,015.28	5,337.96	4,245.60
	其中：回函相符	4,075.41	7,237.37	4,753.51	3,830.33
	回函不符，但可确认	-	777.92	584.45	415.27
	采购可确认回函比例	94.72%	97.57%	96.09%	93.07%
	替代性测试金额	-	4.23	10.41	0.08
	其中：回函不符，且不可确认	-	-	-	-
	未回函	-	4.23	10.41	0.08
	核查比例	-	0.05%	0.19%	0.00%
应付账款	应付账款金额	3,417.76	3,020.46	2,767.30	3,962.25
	应付账款发函比例	89.21%	90.68%	91.97%	91.82%

发函项目	发函比例及回函比例			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应付账款可确认回函金额	3,048.96	2,709.45	2,374.75	3,510.70
其中：回函相符	3,048.96	2,687.45	2,264.44	2,680.30
回函不符，但可确认	-	21.99	110.31	830.40
应付账款可确认回函比例	89.21%	89.70%	85.81%	88.60%
替代性测试金额	-	29.53	170.37	127.27
其中：回函不符，且不可确认	-	29.53	164.53	61.10
未回函	-	-	5.84	66.17
核查比例	-	0.98%	6.16%	3.21%

（5）获取并核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键人员的银行流水，核查其与主要供应商的资金往来情况，了解与供应商除正常采购服务以外是否存在其他资金往来，识别是否存在显失公允的异常交易及其他的交易安排等情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人精密给药装置等主要产品对应主要原材料单耗情况及变动、直接材料占比波动具有合理性；单位成本中直接材料与主要原材料采购单价、当期主要原材料市场价格变动趋势具有匹配性；发行人 PP、HDPE、PE-L、LDPE 等主要原材料采购单价与公开市场报价、可比公司采购价格无显著差异，采购价格具有公允性；

2、报告期内，发行人制造费用按照产品标准工时分配到各个完工半成品及产成品，归集及分类核算方式合理；报告期内，发行人制造费用较高主要系（1）发行人固定资产折旧较高；（2）发行人质控体系完备，相关人员工资总额较高，但受具体产品差异、业务规模差异影响，发行人成本结构中制造费用占比与同行业可比公司存在差异；报告期内，发行人制造费用与产量具有一定匹配关系；

3、报告期内，发行人生产员工数量、各期工时及薪酬情况与成本变动相互匹配，发行人设备情况与产能情况相匹配；

4、报告期内，发行人单位成本、成本结构与同行业可比公司存在一定的差异，主要系发行人具体产品类型、业务规模与可比公司存在一定差异所致；

5、报告期内，发行人将与运输发行人销售产品以外的、且与产品出货数量无关的，如资料快递费等费用计入“销售费用-运杂费/快递费”核算，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求、符合行业惯例；

6、报告期内，发行人外协加工费用确认依据为先询价、再协商定价；报告期内，发行人各期前五大外协供应商不存在大规模变动情形，深圳市国兰塑胶五金制品有限公司、浔珀适（东莞）医疗科技有限公司等少数几家新增/退出外协供应商均具有合理的变动原因及业务背景；

7、报告期内，发行人各期新增和退出前五大的供应商不存在成立时间较短的情况，相关变动具有合理性；发行人与主要供应商的合作情况总体保持稳定，订单具有连续性和持续性；

8、报告期内，发行人与庄进军控制的 4 家主体的交易往来具备真实交易背景及必要性，交易价格具有公允性；报告期内，发行人各期前十大供应商中存在少量注册资本较小（即注册资本为 200 万元及以下）的供应商，为茂名市广达化工有限公司、深圳市嘉丰弹簧有限公司、茂名市创裕化塑有限公司、深圳市龙琪鑫实业有限公司、茂名市富利盈化工有限公司、深圳市汇聚鑫塑胶有限公司，上述供应商的注册资本较小符合行业特点或与其业务规模相匹配，具有合理性。

11. 关于模具业务

申请文件显示：

(1)《保荐工作报告》显示，报告期内发行人模具主要用于精密给药装置、其他药包材等产品注塑、吸塑生产工艺中的产品成型，通过所成型材料物理状态的改变来实现产品外形的加工。发行人生产所用模具分客属模具和发行人自有模具，客属模具所有权归客户所有。报告期内，发行人对外销售的模具计入存货“模具-在产品”核算，自用模具计入固定资产核算。

(2)《保荐工作报告》显示，报告期内，发行人模具收入主要来源于迈瑞生物、珠海溪谷医疗、中国医学科学院医学生物学研究所等客户，发行人各期前五大客户模具收入分别为 145.98 万元、423.97 万元、384.86 万元，占各期总模具收入比例分别为 92.20%、78.30%和 75.35%，发行人模具销售毛利率分别为 23.96%、21.82%和 27.62%。

(3)报告期内，发行人在建工程中未完工模具账面价值分别为 1,192.14 万元、1,727.15 万元、1,199.51 万元，2022 年末发行人对未完工模具计提 39.48 万元的减值准备。

(4)报告期内，发行人应付账款中存在应付模具及设备款，各期金额分别为 790.51 万元、716.56 万元、701.81 万元。

请发行人：

(1)说明发行人生产经营模具中使用客属模具和发行人自有模具的合作模式和选择机制，客属模具和发行人自有模具对应数量、金额、生产产品品类、对应主要客户、所有权归属及相关会计处理等，模具获得方式（自产/外购/客户赠与/客户借用等）及对应模具数量、金额及占比，各期模具数量及金额与主要产品销售金额的匹配性，并举例说明不同模式下（自产/外购/客户赠与/客户借用等）模具生产、销售、使用等各环节相关会计处理方式及对发行人财务报表的影响。

(2)说明发行人对外销售模具的具体情况，包括但不限于各期销售金额及变动原因、主要销售客户及销售背景、客户选择向发行人购买模具的原因、销售定价依据、毛利率波动原因，该等商业模式是否符合行业惯例。

(3) 说明模具建设主要步骤及关键节点、建设周期等，报告期内在建工程中未完工模具账面价值较高的原因，2022 年末计提减值的具体情况及其充分性。

(4) 说明应付模具款为客定模具还是发行人自用模具等，发行人对外采购模具的原因，主要采购对象及对应采购金额、占比等、采购定价依据及价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人生产经营模具中使用客属模具和发行人自有模具的合作模式和选择机制，客属模具和发行人自有模具对应数量、金额、生产产品品类、对应主要客户、所有权归属及相关会计处理等，模具获得方式（自产/外购/客户赠与/客户借用等）及对应模具数量、金额及占比，各期模具数量及金额与主要产品销售金额的匹配性，并举例说明不同模式下（自产/外购/客户赠与/客户借用等）模具生产、销售、使用等各环节相关会计处理方式及对发行人财务报表的影响

（一）客属模具和发行人自有模具的合作模式和选择机制

报告期内，发行人生产经营中所使用模具主要存在两种合作模式：

合作模式	具体情况
自有模具	模具所有权归属发行人，该类模具不会单独销售给客户形成模具收入。使用该类模具生产的产品达到量产验收标准时，车间模具管理人员提交验收报告，经审批后该类模具的开发成本计入固定资产核算。
客属模具	模具所有权归属客户，当该类模具生产的产品达到验收标准时，发行人直接将该类模具销售给客户，且由客户独立支付模具相关款项。该模具由发行人代为保管并制作模具手工台账进行管理。

模具合作模式的选择主要取决于客户是否具有模具专用需求，发行人现有常规模具是否能满足相关产品生产的要求，具体如下：

是否具有专用需求	常规模具是否满足要求	合作模式选择机制
否	是	一般无需开具新模具，使用发行人自有模具进行生产，属于“自有模具”模式
	否	需要定制化开发新模具。发行人及客户会在洽谈商务合作过程中协商开模费用的承担，而开模费用承担取决于历史合作情况、模具对应产品的预计采购量以及客户意愿等综合性因素。如果客户后续采购量无法保障且历史合作程度较浅的客户，发行人一般会选

是否具有专用需求	常规模具是否满足要求	合作模式选择机制
		取“客属模具”模式，由客户承担模具开发费用。
是	-	需要定制化开发新模具。由于客户对模具具有专用需求，一般选取“客属模具”模式

（二）客属模具和发行人自有模具对应数量、金额、生产产品品类、对应主要客户、所有权归属及相关会计处理等。

1、客属模具和发行人自有模具对应数量、金额、生产产品品类

发行人报告期各期末客属模具及自有模具的数量、金额及对应产品情况，具体如下表所示：

单位：万元、套

项目	产品类别	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比	所有权归属
2023 年 6 月末							
自有模具	喷雾给药装置	4,161.26	2,038.45	2,081.22	351	45.64%	发行人
	瓶、盖类药包材	1,359.72	811.60	496.65	219	28.48%	
	IVD 试剂容器	145.11	124.22	13.02	73	9.49%	
	滴剂给药装置	369.32	173.53	176.98	45	5.85%	
	其他产品	717.09	382.50	289.82	81	10.53%	
	合计	6,752.50	3,530.31	3,057.69	769	100.00%	
客属模具	喷雾给药装置	-	-	-	9	4.55%	客户
	瓶、盖类药包材	-	-	-	52	26.26%	
	IVD 试剂容器	-	-	-	88	44.44%	
	滴剂给药装置	-	-	-	30	15.15%	
	其他产品	-	-	-	19	9.60%	
	合计	-	-	-	198	100.00%	
2022 年末							
自有模具	喷雾给药装置	3,644.54	1,765.73	1,865.18	329	44.40%	发行人
	瓶、盖类药包材	1,294.25	733.80	525.32	208	28.07%	
	IVD 试剂容器	146	121.55	19.78	75	10.12%	

项目	产品类别	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比	所有权归属
	滴剂给药装置	405.74	165.41	229.13	48	6.48%	
	其他产品	717.09	336.18	348.73	81	10.93%	
	合计	6,207.63	3,122.67	2,988.14	741	100.00%	
客属模具	IVD 试剂容器	-	-	-	76	45.78%	客户
	瓶、盖类药包材	-	-	-	48	28.92%	
	滴剂给药装置	-	-	-	19	11.45%	
	喷雾给药装置	-	-	-	9	5.42%	
	其他产品	-	-	-	14	8.43%	
	合计	-	-	-	166	100.00%	
2021 年末							
自有模具	喷雾给药装置	2,439.60	1,355.06	1,072.46	271	41.25%	发行人
	瓶、盖类药包材	1,107.45	663.06	414.18	202	30.75%	
	IVD 试剂容器	143.55	112.31	27.03	77	11.72%	
	滴剂给药装置	323.36	107.28	213.24	36	5.48%	
	其他产品	462.40	274.69	169.71	71	10.81%	
	合计	4,476.35	2,512.41	1,896.62	657	100.00%	
客属模具	IVD 试剂容器	-	-	-	60	50.42%	客户
	瓶、盖类药包材	-	-	-	27	22.69%	
	滴剂给药装置	-	-	-	13	10.92%	
	喷雾给药装置	-	-	-	7	5.88%	
	其他产品	-	-	-	12	10.08%	
	合计	-	-	-	119	100.00%	
2020 年末							
自有模具	喷雾给药装置	2,319.39	970.10	1,337.20	260	39.76%	发行人
	瓶、盖类药包材	1,016.14	562.60	431.57	218	33.33%	
	IVD 试剂容器	152.71	101.96	46.55	78	11.93%	
	滴剂给药装	151.46	57.45	92.57	22	3.36%	

项目	产品类别	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比	所有权归属
	置						
	其他产品	432	221.80	193.75	76	11.62%	
	合计	4,071.70	1,913.91	2,101.64	654	100.00%	
客属模具	IVD 试剂容器	-	-	-	42	71.19%	客户
	瓶、盖类药包材	-	-	-	7	11.86%	
	滴剂给药装置	-	-	-	5	8.47%	
	喷雾给药装置	-	-	-	3	5.08%	
	其他产品	-	-	-	2	3.39%	
	合计	-	-	-	59	100.00%	

发行人通过模具管理台账对客属模具进行登记。报告期各期末，发行人自有模具数量分别为 654 套、657 套、741 套和 769 套，自有模具数量呈现逐年递增趋势，与发行人收入变动趋势一致。发行人自有模具主要以喷雾给药装置以及瓶、盖类药包材模具为主，报告期内发行人自有模具数量结构稳定，与收入结构不存在显著差异。

报告期各期末，发行人客属模具数量分别为 59 套、119 套、166 套和 198 套，主要为 IVD 试剂容器模具。发行人 IVD 试剂容器的主要客户为迈瑞医疗，其对于模具有专用需求，一般采用客属模具的模式进行合作。

2、客属模具对应主要客户

报告期各期末，发行人客属模具模式下的主要客户情况如下表所示：

年度	序号	客户名称	模具数量 (套)	占客数模具总数的比例
2023 年 6 月末	1	迈瑞医疗	91	45.96%
	2	珠海溪谷医疗科技有限公司（以下简称“溪谷医疗”）	11	5.56%
	3	Avalon Pharma	9	4.55%
	4	新产业	7	3.54%
	5	广州兆科	5	2.53%
		合计	123	62.12%
2022 年末	1	迈瑞医疗	81	48.80%

年度	序号	客户名称	模具数量 (套)	占客数模具总 数的比例
	2	溪谷医疗	10	6.02%
	3	Avalon Pharma	9	5.42%
	4	广州兆科	5	3.01%
	5	新产业	5	3.01%
	合计		110	66.27%
2021 年末	1	迈瑞医疗	62	52.10%
	2	广州兆科	5	4.20%
	3	溪谷医疗	5	4.20%
	4	深圳万和	4	3.36%
	5	Avalon Pharma	4	3.36%
	合计		80	67.23%
2020 年末	1	迈瑞医疗	42	71.19%
	2	MJS Packaging	3	5.08%
	3	齐鲁制药	3	5.08%
	4	山东新鲁生物科技有限公司	2	3.39%
	5	广州兆科	2	3.39%
	合计		52	88.14%

报告期内，发行人客属模具的主要客户为迈瑞医疗，主要原因系迈瑞医疗对于模具有专用需求，一般采用客属模具的模式进行合作。

3、发行人自有模具及客属模具相关会计处理

报告期内，发行人模具会计处理参见“11.关于模具业务”之“一、（五）不同模式下模具生产、销售、使用等各环节相关会计处理方式及对发行人财务报表的影响”。

（三）模具获得方式、对应模具数量、金额及占比

报告期内，发行人模具获得方式不存在客户赠与、从客户购买或客户借用的情况。发行人模具获取方式主要为通过外购配件组装以及外购整体模具，具体情况如下表所示：

单位：万元、套

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2023 年 6 月末							
喷雾给药装置	发行人	组装	3,821.99	1,851.93	1,928.78	318	32.89%
		整购	339.27	186.53	152.44	33	3.41%
	客户	组装	-	-	-	8	0.83%
		整购	-	-	-	1	0.10%
合计			4,161.26	2,038.45	2,081.22	360	37.23%
滴剂给药装置	发行人	组装	185.02	72.97	106.29	14	1.45%
		整购	184.30	100.56	70.69	31	3.21%
	客户	组装	-	-	-	12	1.24%
		整购	-	-	-	18	1.86%
合计			369.32	173.53	176.98	75	7.76%
IVD 试剂容器	发行人	整购	145.11	124.22	13.02	73	7.55%
	客户	组装	-	-	-	3	0.31%
		整购	-	-	-	85	8.79%
合计			145.11	124.22	13.02	161	16.65%
瓶、盖类药包材	发行人	组装	769.89	442.86	316.64	66	6.83%
		整购	589.83	368.74	180.02	153	15.82%
	客户	组装	-	-	-	20	2.07%
		整购	-	-	-	32	3.31%
合计			1,359.72	811.60	496.65	271	28.02%
其他产品	发行人	组装	263.92	131.96	130.12	28	2.90%
		整购	453.17	250.55	159.70	53	5.48%
	客户	组装	-	-	-	8	0.83%
		整购	-	-	-	11	1.14%
合计			717.09	382.50	289.82	100	10.34%
总计			6,752.50	3,530.31	3,057.69	967	100.00%

单位：万元、套

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2022 年末							
喷雾给药装置	发行人	组装	3,363.41	1,599.92	1,750.17	297	32.75%
		整购	281.13	165.82	115.01	32	3.53%

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2022 年末							
	客户	组装	-	-	-	8	0.88%
		整购	-	-	-	1	0.11%
合计			3,644.54	1,765.73	1,865.18	338	37.27%
滴剂给药装置	发行人	组装	196.91	57.78	139.13	15	1.65%
		整购	208.83	107.63	90	33	3.64%
	客户	组装				7	0.77%
		整购				12	1.32%
合计			405.74	165.41	229.13	67	7.39%
IVD 试剂容器	发行人	整购	146.00	121.55	19.78	75	8.27%
	客户	组装				1	0.11%
		整购				75	8.27%
合计			146.00	121.55	19.78	151	16.65%
瓶、盖类药包材	发行人	组装	742.73	385.24	349.45	64	7.06%
		整购	551.51	348.56	175.87	144	15.88%
	客户	组装				19	2.09%
		整购				29	3.20%
合计			1,294.25	733.80	525.32	256	28.22%
其他产品	发行人	组装	263.92	114.23	147.85	28	3.09%
		整购	453.17	221.95	200.89	53	5.84%
	客户	组装				5	0.55%
		整购				9	0.99%
合计			717.09	336.18	348.73	95	10.47%
总计			6,207.63	3,122.67	2,988.14	907	100.00%

单位：万元、套

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2021 年末							
喷雾给药装置	发行人	组装	2,237.52	1,235.94	989.50	241	31.06%
		整购	202.08	119.13	82.96	30	3.87%
	客户	组装				6	0.77%
		整购				1	0.13%
合计			2,439.60	1,355.06	1,072.46	278	35.82%

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2021 年末							
滴剂给药装置	发行人	组装	145.08	28.83	116.25	10	1.29%
		整购	178.28	78.45	97.00	26	3.35%
	客户	组装				3	0.39%
		整购				10	1.29%
合计			323.36	107.28	213.24	49	6.31%
IVD 试剂容器	发行人	整购	143.55	112.31	27.03	77	9.92%
	客户	整购				60	7.73%
合计			143.55	112.31	27.03	137	17.65%
瓶、盖类药包材	发行人	组装	597.73	301.43	290.65	61	7.86%
		整购	509.72	361.63	123.53	141	18.17%
	客户	组装				11	1.42%
		整购				16	2.06%
合计			1,107.45	663.06	414.18	229	29.51%
其他产品	发行人	组装	166.29	91.12	73.63	20	2.58%
		整购	296.11	183.57	96.08	51	6.57%
	客户	组装				3	0.39%
		整购				9	1.16%
合计			462.40	274.69	169.71	83	10.70%
总计			4,476.35	2,512.41	1,896.62	776	100.00%

单位：万元、套

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2020 年末							
喷雾给药装置	发行人	组装	2,134.96	882.14	1,240.74	231	32.40%
		整购	184.42	87.96	96.46	29	4.07%
	客户	组装				3	0.42%
合计			2,319.39	970.10	1,337.20	263	36.89%
滴剂给药装置	发行人	组装	35.72	7.35	28.36	3	0.42%
		整购	115.74	50.10	64.20	19	2.66%
	客户	组装				5	0.70%
合计			151.46	57.45	92.57	27	3.79%
IVD 试剂容器	发行人	整购	152.71	101.96	46.55	78	10.94%

产品分类	模具归属	模具获取方式	原值	累计折旧	净值	数量	数量占比
2020 年末							
	客户	整购				42	5.89%
合计			152.71	101.96	46.55	120	16.83%
瓶、盖类 药包材	发 行 人	组装	524.94	205.49	318.79	58	8.13%
		整购	491.20	357.11	112.78	160	22.44%
	客 户	组装				2	0.28%
		整购				5	0.70%
合计			1,016.14	562.60	431.57	225	31.56%
其他产品	发 行 人	组装	135.50	67.12	68.38	18	2.52%
		整购	296.50	154.68	125.37	58	8.13%
	客 户	整购				2	0.28%
合计			432.00	221.80	193.75	78	10.94%
总计			4,071.70	1,913.91	2,101.64	713	100.00%

报告期内，发行人生产工艺可分为注塑类工艺、吹塑类工艺两种。其中，注塑类工艺主要用于生产精密给药装置的塑胶结构件，并通过精密装配形成精密给药装置。塑胶结构件的设计切合度、结构精度、生产稳定性对于精密给药装置的给药效果及产品良率具有直接影响。因此，对于注塑类模具，发行人通过自行设计图纸、外购模具配件进行组装调试获取，以保障生产质量及产品技术指标优势。吹塑类工艺主要用于生产精密给药装置配套的瓶类容器以及 IVD 试剂容器，主要起到储存药液的作用，其对精密给药装置的给药效果及产品良率的影响程度相对较低。市场上常规供应商提供的吹塑类模具能够满足发行人的生产要求。因此，对于吹塑类模具，发行人采用外购成品模具方式获取的比例高于注塑类模具。

报告期内，发行人喷雾给药装置主要由塑胶结构件组装而成，滴剂给药装置所用的塑胶结构件较少，配套瓶类产品和 IVD 试剂容器主要为吹塑类容器。如上表所示，发行人喷雾给药装置模具主要采用外购配件组装的模式，滴剂给药装置、配套瓶类产品和 IVD 试剂容器采用外购成品模具的模式比例较大。综上，发行人模具获得方式与发行人产品特征相互匹配。

报告期内，发行人外购整体模具金额分别为 303.13 万元、307.38 万元、683.89 万元和 245.55 万元，具体情况如下：

单位：万元、套

报告期	供应商名称	采购金额	占整体模具采购金额比例	采购数量	模具类别	对应产品
2023年1-6月	深圳市博来盛精密模具有限公司	115.96	47.23%	3	注塑模具	喷雾给药装置非核心组件
	张家港市维达华丰模具有限公司	84.76	34.52%	22	吹塑模具	容器类产品
	中山市富航精密模具制造有限公司	25.84	10.52%	15	吹塑模具	容器类产品
	伟仕达智能科技（东莞）有限公司	5.88	2.40%	4	吹塑模具	容器类产品
	烟台鑫汇包装有限公司	5.31	2.16%	1	胶塞产品模具	妇科给药装置硅胶组件
	合计	237.76	96.83%	45		
2022年	江天精密制造科技（苏州）有限公司	191.15	27.95%	5	注塑模具	吸入给药装置
	深圳市博来盛精密模具有限公司	138.94	20.32%	7	注塑模具	盖类产品
	东莞市庚盈精密模具有限公司	104.96	15.35%	4	注塑模具	盖类产品及喷雾给药装置非核心组件
	广州星一贸易有限公司	79.65	11.65%	1	吹塑模具	容器类产品
	中山市富航精密模具制造有限公司	73.10	10.69%	19	吹塑模具	容器类产品
	合计	587.79	85.95%	36		
2021年	张家港市维达华丰模具有限公司	100.85	32.81%	30	注吹模具	容器类产品
	深圳市博来盛精密模具有限公司	76.11	24.76%	7	注塑模具	容器类及盖类产品
	东江模具（深圳）有限公司	67.26	21.88%	2	注塑模具	容器类产品及喷雾给药装置非核心组件
	中山市富航精密模具制造有限公司	49.56	16.12%	29	吹塑模具	容器类产品
	佛山市顺德区精艺实业有限公司	7.79	2.53%	2	管胚模具	容器类产品
	合计	301.56	98.11%	70		

报告期	供应商名称	采购金额	占整体模具采购金额比例	采购数量	模具类别	对应产品
2020年	深圳市博来盛精密模具有限公司	152.88	50.43%	9	注塑模具	容器类及盖类产品
	张家港市维达华丰模具有限公司	70.00	23.09%	21	吹塑模具	容器类产品
	深圳市龙琪鑫实业有限公司	26.00	8.58%	5	注塑模具	容器类及盖类产品
	深圳市合盛医疗科技有限公司	24.78	8.17%	1	注塑模具	盖类产品
	中山市富航精密模具制造有限公司	20.71	6.83%	5	吹塑模具	容器类产品
	合计	294.37	97.11%	41		

发行人外购整体模具所对应的生产产品类别主要为 IVD 试剂容器及瓶、盖类药包材类产品，即注塑工艺下的容器类产品和盖类产品以及吹塑工艺下的容器类产品。其中，容器类产品主要起到储存药液的作用；盖类产品主要起到防尘、密封的作用，对于精密给药装置的给药效果及产品良率的影响程度相对较低，市场上常规供应商提供的模具能较好满足发行人的生产要求。因此，出于性价比及生产效率的考虑，发行人一般通过外购容器类及盖类产品的整体模具。此外，对于部分喷雾给药装置的非核心组件，出于性价比及生产效率的考虑，发行人亦存在部分外购整体模具的情况。

报告期内，发行人向江天精密制造科技（苏州）有限公司外购吸入给药装置整体模具，主要原因系吸入给药装置为发行人新切入的领域，后者专业制造各类高腔高精度塑料包装注塑模具及吹塑模具，具有相同产品的开模经验。为规避新产品开发风险、提高产品开发效率，发行人与专业化供应商进行合作。发行人向烟台鑫汇包装有限公司外购胶塞产品模具，主要原因系其用于生产妇科给药装置所需的硅胶密封塞，生产工艺及模具要求与公司常规的聚乙烯、聚丙烯塑胶组件存在较大差异。

报告期内，发行人外购自有成品模具按照固定资产核算，外购客属成品模具在满足收入确认条件时确认模具收入并结转模具成本，具体会计处理参见“11.关于模具业务”之“一、（五）不同模式下模具生产、销售、使用等各环节相关会

计处理方式及对发行人财务报表的影响。”之回复。

报告期内，发行人模具成品主要向深圳市博来盛精密模具有限公司、江天精密制造科技（苏州）有限公司等公司采购。供应商一般根据整体模具的材料人工成本、工艺难度及市场价格水平等因素进行报价。发行人一般向多家同类合格供应商询价，结合供应商的工艺设备水平、生产质量、交付能力等因素确定最终供应商，相关采购价格具有公允性。

（四）各期模具数量及金额与主要产品销售金额的匹配性

报告期内，发行人主要产品类别包括滴剂给药装置、喷雾给药装置、IVD 试剂容器、瓶、盖类药包材及其他类别产品，发行人模具数量及金额及产品销售金额如下表所示：

单位：套、万元

产品分类	年度	数量	原值	产品销售金额
喷雾给药装置	2023 年 1-6 月	360	4,161.26	11,215.18
	2022 年度	338	3,644.54	19,873.39
	2021 年度	278	2,439.60	11,423.41
	2020 年度	263	2,319.39	11,007.60
滴剂给药装置	2023 年 1-6 月	75	369.32	723.64
	2022 年度	67	405.74	1,001.76
	2021 年度	49	323.36	1,157.11
	2020 年度	27	151.46	470.92
IVD 试剂容器	2023 年 1-6 月	161	145.11	1,707.08
	2022 年度	151	146.00	3,393.53
	2021 年度	137	143.55	3,139.60
	2020 年度	120	152.71	1,937.53
瓶、盖类药包材	2023 年 1-6 月	271	1,359.72	2,903.26
	2022 年度	256	1,294.25	4,708.37
	2021 年度	229	1,107.45	2,995.38
	2020 年度	225	1,016.14	3,049.63
其他产品	2023 年 1-6 月	100	717.09	1,073.33
	2022 年度	95	717.09	1,753.46
	2021 年度	83	462.40	1,648.34
	2020 年度	78	432.00	1,603.12

注：上表原值不包括客属模具。

报告期内，发行人滴剂给药装置销售金额分别为 470.92 万元、1,157.11 万元、1,001.76 万元和 723.64 万元。2022 年度，发行人滴剂给药装置销售金额与模具数量金额趋势不一致，主要原因系中山万汉滴眼剂产品左氧氟沙星滴眼液和玻璃酸钠滴眼液分别于 2020 年底和 2021 年集采中标，导致其对公司滴眼剂瓶采购需求于 2021 年度较大，但随着 2022 年集采产品时效到期，次年需求有所下降。

报告期内，发行人瓶、盖类药包材销售金额分别为 3,049.63 万元、2,995.38 万元、4,708.37 万元和 2,903.26 万元。2021 年度，发行人瓶、盖类药包材销售金额与模具数量金额趋势不一致，一方面系国家启动第三批药品集中采购工作，公司瓶、盖类药包材主要客户上海永日的硫酸氨基葡萄糖胶囊被列入其中。其相关医药产品未参与此次集中采购，导致其对于发行人固体瓶采购需求和规模下降；另一方面，受经济、社会等不可抗力因素影响，公司境外销售的精密给药装置有所下降，导致与之配套的瓶、盖类药包材收入出现下降。

除上述情况外，报告期内，发行人各类产品模具数量、金额呈上升趋势，与各类产品销售金额变动基本匹配。

（五）不同模式下模具生产、销售、使用各环节相关会计处理方式及对发行人财务报表的影响。

报告期内，发行人不存在客户赠与模具、从客户购买或客户借用模具的情况。发行人不同模式下模具相关会计处理方式如下表所示：

序号	类别	自有模具	客属模具
1	采购环节	1) 向供应商采购模具配件、模具成品 借：存货-模具配件/模具成品 借：应交税费 贷：应付账款 2) 采购的模具成品用于自用 借：固定资产 贷：存货-模具成品	1) 向供应商采购模具配件、模具成品 借：存货-模具配件/模具成品 借：应交税费 贷：应付账款

序号	类别	自有模具	客属模具
2	组装生产环节	1) 领用模具配件 借：在建工程 贷：存货-模具配件 2) 模具完工时，将属于发行人自用的模具成本从在建工程转入固定资产 借：固定资产 贷：在建工程	1) 领用模具配件 借：在建工程 贷：存货-模具配件 2) 如组装的模具用于销售，则于资产负债表日，将未完工模具成本转到存货 借：存货-模具半成品 贷：在建工程 3) 模具完工时，将用于销售的模具成本从存货-模具半成品转入存货-模具成品 借：存货-模具成品 贷：存货-模具半成品
3	销售环节	-	1) 客属模具确认模具收入并结转模具成本 借：应收账款 贷：其他业务收入 贷：应交税费 借：其他业务成本 贷：存货-模具成品
4	使用环节	1) 自有模具计提的折旧计入制造费用（折旧年限为5年，残值率为5%） 借：制造费用 贷：累计折旧	-

报告期内，发行人客属模具模式下的模具销售收入分别为 158.33 万元、541.50 万元、510.74 万元和 389.04 万元，对应毛利额分别为 37.93 万元、118.17 万元、141.06 万元和 78.50 万元；发行人自有模具模式下，模具固定资产金额分别为 4,071.70 万元、4,476.35 万元、6,207.63 万元和 6,752.50 万元。综上，模具销售业务整体业务体量较小，对发行人财务报表影响较小。

二、说明发行人对外销售模具的具体情况，包括但不限于各期销售金额及变动原因、主要销售客户及销售背景、客户选择向发行人购买模具的原因、销售定价依据、毛利率波动原因，该等商业模式是否符合行业惯例

（一）说明发行人对外销售模具的具体情况，包括但不限于各期销售金额及变动原因、主要销售客户及销售背景、客户选择向发行人购买模具的原因、销售定价依据、毛利率波动原因

1、客户选择向发行人购买模具的原因

模具系注塑、吹塑、挤出、压铸或锻压成型、冶炼、冲压等制造工艺的基础工具。在制造领域，下游客户向制造企业购买模具的情况主要存在于涉及新开模具的业务。由于新开模具具有较高的投入成本且新开模具一般具有专用性、定制性，制造企业一般通过购销模具等形式约定由客户承担模具成本，降低自身风险。此外，模具的开发设计需要一定工艺技术积累，具有较高的技术门槛。一般制造企业结合客户的具体需求与模具厂商保持紧密的技术交流，以确保模具能够满足后续稳定、批量生产的要求。因此，由客户向制造企业购买模具属于制造领域常见的商务约定。

就发行人而言，客户是否向发行人购买模具取决于客户是否具有模具专用需求、发行人现有常规模具是否能满足相关产品生产的要求。如果客户存在模具专用需求，一般由客户承担模具开发费用；如果客户所需的技术参数指标需要通过定制化开发新模具满足，发行人一般会根据历史合作情况、后续采购预期等因素，与客户协商模具开发费用承担主体。

2、各期销售金额及变动原因、主要销售客户及销售背景

报告期内，发行人模具销售收入分别为 158.33 万元、541.50 万元、510.74 万元和 389.04 万元。发行人报告期各期模具销售前五大客户的金额及销售背景如下表所示：

单位：万元

客户名称	金额	占比	销售背景
2023 年 1-6 月			
湖北午时药业股份有限公司	88.50	22.75%	定制化需求
苏州欧康维视生物科技有限公司	72.57	18.65%	定制化需求
新产业	68.14	17.52%	定制化需求
迈瑞医疗	68.07	17.50%	专用需求
重庆赛凌医药有限公司	33.19	8.53%	定制化需求
合计	330.46	84.94%	
2022 年度			
迈瑞医疗	223.90	43.84%	专用需求
溪谷医疗	49.20	9.63%	定制化需求

客户名称	金额	占比	销售背景
润尔眼科药物（广州）有限公司	40.27	7.88%	定制化需求
三诺生物传感股份有限公司	36.11	7.07%	定制化需求
新产业	35.38	6.93%	定制化需求
合计	384.86	75.35%	
2021 年度			
迈瑞医疗	189.18	34.94%	专用需求
溪谷医疗	86.11	15.90%	定制化需求
深圳万和	69.91	12.91%	定制化需求
Erecton 及其关联方	40.57	7.49%	定制化需求
Pentaferte Italia Srl	38.20	7.06%	定制化需求
合计	423.97	78.30%	
2020 年度			
迈瑞医疗	66.40	41.94%	专用需求
中国医学科学院医学生物学研究所	31.86	20.12%	定制化需求
亿和塑胶电子制品（深圳）有限公司	30.73	19.41%	定制化需求
扬子江药业集团广州海瑞制药有限公司	12.74	8.05%	定制化需求
深圳市奥尔棋科技有限公司	4.25	2.68%	定制化需求
合计	145.98	92.20%	

2021 年度，发行人模具销售收入增长幅度较大，主要原因系（1）发行人与迈瑞医疗就 IVD 试剂容器的合作逐年深入，且迈瑞医疗对于模具具有专用需求，从而导致发行人对其的模具销售收入增长幅度较大；（2）溪谷医疗是发行人于 2021 年新开拓的客户，由于其产品具有定制化需求，在 2021 年及 2022 年向发行人进行模具采购。

3、发行人模具的销售定价依据及毛利率波动原因

发行人模具销售价格由发行人基于模具的生产成本、设计难易程度、工艺复杂度、产品收益预期等因素，并经与客户协商确定。报告期内，发行人各期模具销售毛利率分别为 23.96%、21.82%、27.62%和 20.18%。发行人销售的模具定价政策为“一套一价”，受设计难度、工艺复杂度以及模具配件采购价格等因素影响，不同模具的销售价格及生产成本相差较大。因此，发行人报告期内的模具销售毛利率存在一定的波动。

（二）商业模式是否符合行业惯例

由于新开模具具有较高的投入成本且新开模具一般具有专用性、定制性，制造企业一般通过购销模具等形式约定由客户承担模具成本，降低自身风险。此外，模具的开发设计需要一定工艺技术积累，具有较高的技术门槛。一般制造企业结合客户的具体需求与模具厂商保持紧密的技术交流，以确保模具能够满足后续稳定、批量生产的要求。因此，由客户向制造企业购买模具属于制造领域常见的商务约定。

根据制造领域的（拟）上市公司公开披露资料，部分同时涉及模具销售及对应产品销售业务的公司情况如下表所示：

公司名称	是否销售模具	是否销售对应产品	所属行业	业务情况描述
力诺特玻	是	是	药用包材	主营业务为特种玻璃的研发、生产及销售，致力于硼硅玻璃的开发和应用，主要产品有药用玻璃、耐热玻璃和电光源玻璃等系列。
恒帅股份	是	是	汽车零部件	主要从事车用微电机及以微电机为核心组件的汽车清洗泵、清洗系统产品的研发、生产与销售，
美科科技	是	是	金属制品业	专业从事精密金属及塑胶结构件的设计、研发、生产和销售的高新技术企业。产品包括：工业锁具、通讯服务器构配件以及 DIY 全塑储物柜等。
汇通控股	是	是	汽车制造业	专业从事汽车内外饰件、NVH 产品研发、生产、销售等，以及汽车车轮配套服务。

综上，发行人对外销售模具的模式符合行业惯例。

三、说明模具建设主要步骤及关键节点、建设周期等，报告期内在建工程中未完工模具账面价值较高的原因，2022 年末计提减值的具体情况及其充分性

（一）模具建设主要步骤及关键节点、建设周期

报告期内，发行人模具的建设周期约为 8-12 个月，主要步骤及关键节点如下：

序号	主要步骤	关键节点	建设周期
1	项目调研立项	项目开发建议书完成	-
2	产品设计	产品图纸确认	2 周
3	模具设计	模具图纸及设计标准确定	2 周

序号	主要步骤	关键节点	建设周期
4	模具组装制作	模具制造组装完成，达到试模标准	8 周
5	修模、改模、试模	完成产品外观、功能，模具工艺参数、尺寸、材料等试模检测报告，客户样品测试合格，模具具备大货生产的能力	16-32 周
6	项目试产	试产合格，客户验收	2 周
7	资料移交，项目结项		1 周

（二）报告期内在建工程中未完工模具账面价值较高的原因

报告期内，发行人在建工程-未完工模具的周转情况如下：

单位：万元、天

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2020 年度 /2020 年 12 月 31 日
在建工程-未完工模具余额	1,637.26	1,238.99	1,727.15	1,192.14
当期增加额	1,124.11	2,100.14	1,412.64	1,630.17
未完工模具周转率	1.56	1.42	0.97	1.79
未完工模具周转天数	230.28	254.22	371.98	200.92

注 1：未完工模具周转天数=360/未完工模具周转率；未完工模具周转率=当期增加额÷在建工程-未完工模具余额期初期末平均值；

注 2：2023 年 1-6 月，未完工模具周转率及周转天数已年化处理。

公司各报告期期末在建工程中未完工模具项目阶段分布如下：

单位：万元、套

项目阶段	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日	
	数量	金额	数量	金额
模具组装制作	7	60.95	9	26.55
修模、改模、试模	61	1,041.04	48	580.68
项目试产	17	332.96	38	499.85
待客户反馈	6	162.83	9	92.43
合计	91.00	1,597.78	104	1,199.50
项目阶段	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	数量	金额	数量	金额
模具组装制作	19	145.47	13	166.6
修模、改模、试模	95	1,163.27	67	795.95
项目试产	31	338.41	17	190.06
待客户反馈	11	79.99	4	39.53

合计	156	1,727.15	101	1,192.14
----	-----	----------	-----	----------

注：上表金额系各期末在建工程-未完工模具的账面价值。

发行人根据不同产品性能需求设计开发模具，需要经历模具组装制造阶段、修模、改模、试模阶段及试产阶段。其中，若产品在试模或试产过程中出现瑕疵，需要反复进行修模、改模，从而导致模具完工周期较长，从而使得发行人报告期各期末在建工程中未完工模具的账面价值较高。报告期内，发行人模具周转天数与模具建设周期基本匹配。其中，发行人 2020 年度模具周转天数较低，主要系发行人于 2019 年度迁入博纳智谷厂区，相关模具投入较低，导致报告期期初的在建工程中未完工模具金额较低。

（三）2022 年末计提减值的具体情况及其充分性

2022 年末，发行人结合各期末未完工模具盘点情况、模具设计建造周期及内部试产记录等信息，对建设已停止或长期暂停的未完工模具全额计提减值准备，计提金额为 39.48 万元。除上述已全额计提减值的未完工模具外，发行人在建工程未完工模具部分均处于正常建造阶段，未见明显减值迹象。发行人各报告期末在建工程中未完工模具减值准备计提符合企业会计准则，资产减值准备计提充分。

四、说明应付模具款为客定模具还是发行人自用模具等，发行人对外采购模具的原因，主要采购对象及对应采购金额、占比等、采购定价依据及价格公允性

（一）说明应付模具款为客定模具还是发行人自用模具等，发行人对外采购模具的原因

报告期各期末，发行人应付模具款具体构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 末	占比	2022 年末	占比	2021 年末	占比	2020 年末	占比
应付模具 成品款	71.98	7.85%	45.94	10.15%	31.58	8.05%	-	-
应付模具 配件款	844.48	92.15%	406.75	89.85%	360.54	91.95%	468.08	100.00 %
合计	916.46	100.00%	452.69	100.00%	392.12	100.00%	468.08	100.00%

报告期内，发行人应付模具款主要系应付采购模具成品、模具配件款项，包括客定模具和自用模具。其中，模具配件主要包括模胚、热流道、镶件等，用于发行人自行组装模具或修改模具。2023 年 6 月末，发行人应付模具配件款上升

幅度较大，主要系发行人为提升生产效率，持续推进模具增腔及热流道应用等模具工艺改进，模具相关采购金额有所增加。

报告期内，发行人主要对外采购模具及模具配件，一方面系注塑类模具及吹塑类模具由金属材料构成，其生产制造过程需要运用到高精度数控机床等专用加工设备，相关投入成本较高。目前我国塑胶模具行业相对成熟、专业分工相对细化，已经涌现出一批专注于模架和模具镶件等领域的专业化企业。发行人与专业化生产厂商进行合作属于行业惯例，有利于公司聚焦于模具设计和组装调试环节，从而更好地保证模具的生产效果；另一方面系发行人模具生产车间规模较小，在保证模具设计及生产效果能够满足生产需求的前提下将部分模具的制造交由专业厂商完成，有利于发行人提升生产经营效率，与发行人业务规模快速发展的情况相互匹配。

（二）主要采购对象及对应采购金额、占比等

报告期内，发行人模具类前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

报告期	供应商名称	采购内容	采购金额	占模具类采购总额占比（%）
2023 年 1-6 月	东莞市晟起精密模具配件有限公司	镶件及模具配件加工费	233.08	15.29
	广东柳道热流道系统有限公司	热流道	212.26	13.93
	东莞市科高精密科技有限公司	镶件及模具配件加工费	159.73	10.48
	深圳市振雄模具配件有限公司	热流道	151.81	9.96
	东莞市泰有精密模具有限公司	镶件及模具配件加工费	150.03	9.84
	小计		906.91	59.50
2022 年	东莞市晟起精密模具配件有限公司	镶件	381.28	17.03
	东莞市泰有精密模具有限公司	镶件	260.06	11.62
	东莞市科高精密科技有限公司	镶件	194.51	8.69
	江天精密制造科技（苏州）有限公司	模具成品及模具配件	192.14	8.58
	深圳市博来盛精密模具有限公司	模具成品及模具配件	175.96	7.86
	小计		1,203.95	53.78

报告期	供应商名称	采购内容	采购金额	占模具类采购总额占比（%）
2021 年	东莞市晟起精密模具配件有限公司	镶件	324.75	20.54
	深圳市志成金科技有限公司	热流道	255.5	16.16
	河源龙记金属制品有限公司	模胚及模具配件	234.74	14.85
	张家港市维达华丰模具有限公司	模具成品及模具配件	110.04	6.96
	深圳市博来盛精密模具有限公司	模具成品及模具配件	84.02	5.31
	小计		1,009.05	63.82
2020 年	东莞市晟起精密模具配件有限公司	镶件及热流道	450.93	23.75
	河源龙记金属制品有限公司	模胚及模具配件	322.39	16.98
	东莞市贝斯特热流道科技有限公司	热流道	304.24	16.02
	深圳市博来盛精密模具有限公司	模具成品及模具配件	166.15	8.75
	深圳市志成金科技有限公司	热流道	145	7.64
	小计		1,388.71	73.14

报告期内，发行人向模具类前五大供应商采购模具类材料金额分别为 1,388.71 万元、1,009.05 万元、1,203.95 万元、906.91 万元，占模具类采购总金额的比例分别为 73.14%、63.82%、53.78%、59.50%。采购内容主要包括模具成品、镶件、模胚、热流道等。报告期内，发行人由于需求类别变化导致模具类采购前五大供应商有所变动，但发行人与报告期各期前五大供应商均保持合作。其中，东莞市泰有精密模具有限公司、东莞市科高精密科技有限公司于 2022 年度进入公司模具类前五大供应商主要原因系公司业务规模上升，导致镶件外购业务增长，在保证加工质量水平的前提下，引入东莞市泰有精密模具有限公司、东莞市科高精密科技有限公司以平衡模具镶件的采购成本及提高采购时效；广东柳道热流道系统有限公司、深圳市振雄模具配件有限公司于 2023 年 1-6 月进入公司模具类前五大供应商主要原因系公司持续推进热流道应用，提升生产工艺，导致对热流道的采购需求提升。

（三）采购定价依据及价格公允性

发行人主要模具类材料属于非标准产品，供应商一般根据模具类材料的材料人工成本、工艺难度及市场价格水平等因素进行报价，不存在公开可查询的市场

价格。报告期内，发行人采购部门一般会向多家模具类供应商进行询价，然后基于产品标准，质量、需求时间以及成本状况等多维度对供应商报价进行评估，确认最终供应商。报告期内，发行人模具类材料采购情况及占比如下：

单位：万元

报告期	类别	采购金额	占模具类采购总额比例
2023 年 1-6 月	镶件	612.44	40.18%
	模胚	173.66	11.39%
	热流道	398.85	26.17%
	模具成品	245.55	16.11%
	其他	93.70	6.15%
	合计	1,524.20	100.00%
2022 年	镶件	889.85	39.75%
	模胚	261.41	11.68%
	热流道	296.04	13.22%
	模具成品	683.89	30.55%
	其他	107.44	4.80%
	合计	2,238.63	100.00%
2021 年	类别	采购金额	占模具类采购总额比例
	镶件	581.66	36.79%
	模胚	250.98	15.87%
	热流道	367.89	23.27%
	模具成品	307.38	19.44%
	其他	73.16	4.63%
	合计	1,581.07	100.00%
2020 年	类别	采购金额	占模具类采购总额比例
	镶件	621.72	32.74%
	模胚	319.45	16.82%
	热流道	522.77	27.53%
	模具成品	303.13	15.96%
	其他	131.87	6.94%
	合计	1,898.94	100.00%

如上表所示，报告期内，发行人模具类材料主要包括镶件、模胚、热流道及模具成品。各类模具类材料的采购价格公允性进行分析如下：

1、镶件

报告期内，发行人镶件类材料主要供应商为东莞市晟起精密模具配件有限公司、东莞市泰有精密模具有限公司和东莞市科高精密科技有限公司，占同类材料采购总额的比例分别为 69.03%、71.25%、93.93%和 84.27%。具体如下：

单位：万元、万件、元/件

供应商名称	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	采购金额	数量	平均单价	采购金额	数量	平均单价	采购金额	数量	平均单价	采购金额	数量	平均单价
东莞市晟起精密模具配件有限公司	225.85	0.91	0.025	381.28	1.88	0.020	324.75	1.34	0.024	416.95	1.62	0.026
东莞市泰有精密模具有限公司	141.77	0.53	0.027	260.06	1.10	0.024	76.52	0.36	0.021	12.26	0.05	0.025
东莞市科高精密科技有限公司	148.46	0.53	0.028	194.51	0.92	0.021	13.16	0.06	0.022	-	-	-

注：上述采购金额不包括热流道、配件加工费。

由于镶件类规格型号较多，发行人不同供应商采购镶件类材料的规格型号存在一定差异，从而导致价格存在一定差异。但从平均单价来看，发行人主要镶件类采购供应商的平均单价不存在显著差异，发行人镶件类采购价格公允。

2、模胚、热流道、模具成品

报告期内，发行人模胚、热流道、模具成品均属于非标准化定制产品，不同型号的模具在产品结构、工艺技术、性能参数、外型尺寸等方面均存在差异，不同模具之间价格差异较大，较难找到公开市场价格。报告期内，发行人与多家模胚、热流道、模具成品的合规供应商建立合作关系，发行人对外采购模胚、热流道、模具成品执行询价程序，具体情况如下：

模胚，又称模架，是注塑模具的核心结构。报告期内，发行人模胚类材料主要向河源龙记金属制品有限公司采购，采购金额占模胚类材料采购总金额的比例分别为 100.00%、92.24%、55.98%和 64.81%。河源龙记金属制品有限公司系中国香港上市公司龙记集团（0255.HK）的境内子公司，属于行业内知名企业，发行人与其有多年合作关系。2022 年度，发行人引入广东精闽科技股份有限公司

作为模胚供应商，并通过向 2 家供应商询价后进行综合性评比的方式确定最终供应商。2022 年度及 2023 年 1-6 月，河源龙记金属制品有限公司与广东精闽科技股份有限公司对发行人报价不存在显著差异，相关采购价格具有公允性。

热流道系是在注塑模具中使用的，将融化的塑料粒子注入到模具的型腔中的加热组件系统。报告期内，发行人主要向深圳市志成金科技有限公司、东莞市贝斯特热流道科技有限公司、广东柳道热流道系统有限公司和深圳市振雄模具配件有限公司等采购热流道产品，通过询价对比确认最终供应商。报告期内，深圳市志成金科技有限公司、东莞市贝斯特热流道科技有限公司、广东柳道热流道系统有限公司和深圳市振雄模具配件有限公司对发行人报价不存在显著差异，相关采购价格具有公允性。

发行人模具成品主要为成套的注塑或吹塑类模具。报告期内，发行人模具成品主要向深圳市博来盛精密模具有限公司、江天精密制造科技（苏州）有限公司等公司采购。并经同类合格供应商询价，结合供应商的工艺设备水平、生产质量、交付能力等因素确定最终供应商，相关采购价格具有公允性。

五、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人模具管理台账，核查发行人模具数量、金额的真实性；对发行人报告期各期末模具数量进行监盘；

2、查阅企业会计准则相关规定，分析发行人模具核算相关会计处理是否合规及对于发行人的影响；

3、对发行人销售部负责人进行访谈，了解发行人涉及模具销售业务的业务场景，模具定价依据等情况；

4、获取企业模具销售成本明细表，查看相关模具销售合同，核查模具销售的真实性及主要客户的销售背景；

5、访谈公司模具部门负责人，了解公司模具主要生产流程及对应所需建设时间、不同模具类型及费用承担方式的划分、公司模具使用寿命等情形；

6、取得公司在建工程模具台账，分析在建工程未完工模具的具体构成，了解主要模具形成原因、进展及减值等情况；

7、获取发行人模具类材料采购明细，应付模具款明细构成，分析主要采购对象金额、占比等情况；

8、获取发行人模具类材料询价记录，分析采购价格公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人客属模具和自有模具的合作模式及选择机制符合行业惯例；发行人模具的合作模式、获得方式、数量、金额变动与发行人业务结构及变化趋势基本一致，具有合理性；发行人模具生产、销售、使用等各环节相关会计处理方式符合会计准则，对于发行人财务报表影响较小；

2、发行人模具销售业务的收入、毛利率及主要客户变动具有合理性；客户选择向发行人购买模具主要系基于模具专用性、定制性以及行业惯例所作的商业决策，发行人对外销售模具的商业模式具有合理性，符合行业惯例；

3、发行人模具建设包括设计、组装制造、试模试样等阶段，建设周期一般为 8-12 个月；发行人报告期未完工模具账面价值较高，主要系模具建设具有较大不确定性，但符合发行人的模具建设周期；2022 年，发行人针对建设已停止或长期暂停的未完工模具全额计提减值准备，资产减值准备计提充分，符合企业会计准则；

4、发行人应付模具款主要系应付采购模具成品、模具配件款项，包括客定模具和自用模具；报告期内，发行人主要对外采购模具及模具配件，主要原因是发行人与专业化生产厂商进行合作属于行业惯例，有利于公司生产经营效率；报告期内，发行人模具类材料的主要采购对象相对稳定，变动合理；报告期内，发行人一般通过询价并结合综合考量因素确认供应商，采购定价具有公允性。

12. 关于发行人毛利及毛利率

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 35.57%、28.83%、37.64%。其中，精密给药装置中喷雾给药装置毛利率分别为 39.01%、30.34%、39.96%，精密给药装置中滴剂给药装置分别为 28.47%、48.47%、53.67%，其他药包材毛利率分别为 32.87%、25.10%、31.28%，其他产品毛利率分别为 20.79%、16.73%、32.35%。

（2）报告期内，发行人外销客户毛利率大幅高于内销客户。

（3）报告期内，发行人毛利率与同行业可比公司平均值 34.49%、36.35%、27.88%存在较大差异，且变动趋势不一致。

请发行人：

（1）结合报告期内喷雾给药装置产品境内外销售毛利率、境外销售占比等，量化分析喷雾给药装置产品毛利率 2021 年大幅下降而 2022 年回升的原因。

（2）结合滴剂给药装置报告期内销售收入、销量变化及成本分摊情况，量化分析规模效应作用下滴剂给药装置毛利率持续上升的合理性，结合期后毛利率变化情况说明滴剂给药装置高毛利率是否具备持续性。

（3）结合其他药包材、其他产品中明细产品构成及对应毛利率变化，量化说明其他药包材、其他产品报告期内毛利率波动原因，发行人瓶、盖类药包材毛利率较高的原因。

（4）结合境外客户定价原则、发行人产品境外市场公开价格或竞争对手销售价格等，说明发行人境外客户毛利率大幅高于境内客户的合理性，是否符合行业惯例。

（5）结合发行人期后主要产品价格变动情况等，说明发行人产品毛利率是否具备持续性，就主要产品毛利率变化对发行人毛利额、净利润等经营业绩的影响作敏感性分析，并充分提示风险。

（6）结合发行人产品核心竞争力、发行人与同行业可比公司产能及市场地

位、产品具体结构及占比、下游客户情况等，进一步说明发行人毛利率与同行业可比公司平均值存在较大差异且变动趋势不一致的原因及合理性。

(7) 说明喷雾给药装置毛利、滴剂给药装置、IVD 试剂容器以及瓶、盖类药包材类细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率差异情况，并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内喷雾给药装置产品境内外销售毛利率、境外销售占比等，量化分析喷雾给药装置产品毛利率 2021 年大幅下降而 2022 年回升的原因

1、喷雾给药装置产品毛利率 2021 年大幅下降的原因

2020 年度、2021 年度，发行人喷雾给药装置的内外销占比及毛利率贡献情况如下：

项目	2021 年度			2020 年度			毛利率贡献变动
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	
内销	46.01%	15.54%	7.15%	38.34%	21.99%	8.43%	下降 1.28 个百分点
外销	53.99%	42.95%	23.19%	61.66%	49.59%	30.58%	下降 7.39 个百分点
合计	100.00%	30.34%	-	100.00%	39.01%	-	下降 8.67 个百分点

公司喷雾给药装置 2021 年度毛利率变动的主要因素包括：（1）外销收入占比下降；（2）内外销收入毛利率下降。具体分析如下：

（1）2021 年度，公司外销收入占比下降的主要因素系 2021 年度，受经济、社会等不可抗力因素的影响，公司境外客户 2021 年度的生产经营受到较大影响，公司境外收入占比较低。

（2）2021 年度，公司内外销毛利率下降主要系间接成本分摊上升。具体如下：

单位：元

项目	外销			内销		
	2021 年度	2020 年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动
销售单价	0.7884	0.7818	0.0066	0.5256	0.5340	-0.0084
单位成本	0.4498	0.3941	0.0557	0.4439	0.4165	0.0274
其中：直接材料	0.1330	0.1210	0.0120	0.1398	0.1452	-0.0054
直接人工	0.0728	0.0629	0.0099	0.0727	0.0588	0.0139
制造费用	0.2187	0.1910	0.0277	0.2180	0.2018	0.0162
运费	0.0252	0.0192	0.0060	0.0134	0.0108	0.0026

2021 年度，喷雾给药装置业务规模较 2020 年度不存在显著变化。在此基础上，其单位人工上升的主要原因系发行人于 2021 年度调整了生产人员薪酬，生产人均人员薪酬有所上升；单位制造费用上升的主要原因系 2020 年度，由于存在受社会、经济等不可抗力因素影响期间的用电补贴，水电费金额较低，但随着相关补贴取消，发行人单位制造费用有所上升了。

此外，公司外销收入主要采用美元进行结算，2021 年度，人民币兑美元呈现升值趋势，对发行人喷雾给药装置外销毛利率有负面影响。

2、喷雾给药装置产品毛利率 2022 年回升的原因

2021 年度、2022 年度，发行人喷雾给药装置的内外销占比及毛利率贡献情况如下：

项目	2022 年度			2021 年度			毛利率贡献变动
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	
内销	37.31%	27.11%	10.11%	46.01%	15.54%	7.15%	提升 2.96 个百分点
外销	62.69%	47.60%	29.85%	53.99%	42.95%	23.19%	提升 6.66 个百分点
合计	100.00%	39.96%	-	100.00%	30.34%	-	提升 9.62 个百分点

由于公司境外客户主要为当地知名制药企业、发展起步较早，在与发行人合作之前多已采用少数几家境外给药装置品牌。因此，公司境外客户毛利率一般高于境内客户。从上表来看，公司喷雾给药装置 2022 年度毛利率变动的主要因素包括：（1）外销收入占比上升；（2）内外销收入毛利率上升。具体分析如下：

（1）2022 年度，公司外销收入占比上升的主要因素包括：①2021 年度，受

经济、社会等不可抗力因素的影响，公司境外客户 2021 年度的生产经营受到较大影响，公司境外收入占比较低；2022 年度，经济、社会等不可抗力因素影响逐渐消失，公司境外收入占比提升；②受地缘政治因素影响，公司在俄罗斯的市场布局于 2022 年度加速落地，对公司收入增长贡献较大；③公司近年来大力开拓欧美市场的外销客户，受益下游需求，相关产品于 2022 年增速明显。

(2) 2022 年度，公司内外销毛利率上升的原因主要系随着公司喷雾给药装置业务规模上升，间接成本分摊下降。具体如下：

单位：元

项目	外销			内销		
	2022 年度	2021 年度	变动	2022 年度	2021 年度	变动
销售单价	0.7718	0.7884	-0.0166	0.5961	0.5256	0.0705
单位成本	0.4044	0.4498	-0.0454	0.4345	0.4439	-0.0094
其中：直接材料	0.1519	0.1330	0.0189	0.1715	0.1398	0.0317
直接人工	0.0594	0.0728	-0.0134	0.0666	0.0727	-0.0061
制造费用	0.1693	0.2187	-0.0494	0.1864	0.2180	-0.0316
运费	0.0237	0.0252	-0.0015	0.0100	0.0134	-0.0034

此外，公司外销收入主要采用美元进行结算，2022 年度，人民币兑美元呈现贬值趋势，对发行人喷雾给药装置外销毛利率有正面影响。

3、喷雾给药装置产品毛利率 2023 年 1-6 月较 2022 年度上升的原因

2022 年度、2023 年 1-6 月，发行人喷雾给药装置的内外销占比及毛利率贡献情况如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			毛利率贡献变动
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	
内销	47.17%	33.12%	15.62%	37.31%	27.11%	10.11%	提升 8.49 个百分点
外销	52.83%	52.50%	27.74%	62.69%	47.60%	29.85%	下降 6.51 个百分点
合计	100.00%	43.36%	-	100.00%	39.96%	-	提升 3.40 个百分点

2023 年 1-6 月，发行人喷雾给药装置内销收入占比上升，主要系公司与 Erecton 及其关联方的交易调整为境内主体进行。剔除上述因素后，发行人喷雾给药装置内外销比例基本一致。公司喷雾给药装置 2023 年 1-6 月毛利率变动的

主要因素系内外销收入毛利率上升，主要系随着公司喷雾给药装置业务规模上升，间接成本分摊下降。具体如下：

单位：元

项目	外销			内销		
	2023 年 1-6 月	2022 年度	变动	2023 年 1-6 月	2022 年度	变动
销售单价	0.7458	0.7718	-0.0260	0.6244	0.5961	0.0283
单位成本	0.3542	0.4044	-0.0502	0.4176	0.4345	-0.0169
其中：直接材料	0.1510	0.1519	-0.0009	0.1794	0.1715	0.0079
直接人工	0.0510	0.0594	-0.0084	0.0622	0.0666	-0.0044
制造费用	0.1395	0.1693	-0.0298	0.1684	0.1864	-0.0180
运费	0.0127	0.0237	-0.0110	0.0076	0.0100	-0.0024

此外，公司外销收入主要采用美元进行结算，2023 年 1-6 月，人民币兑美元呈现贬值趋势，对发行人喷雾给药装置外销毛利率有正面影响。

二、结合滴剂给药装置报告期内销售收入、销量变化及成本分摊情况，量化分析规模效应作用下滴剂给药装置毛利率持续上升的合理性，结合期后毛利率变化情况说明滴剂给药装置高毛利率是否具备持续性

（一）结合滴剂给药装置报告期内销售收入、销量变化及成本分摊情况，量化分析规模效应作用下滴剂给药装置毛利率持续上升的合理性

报告期内，发行人滴剂给药装置产品销售收入、销量及其变化情况如下：

单位：万元、万件

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
销售收入	723.64	68.56%	1,001.76	-13.43%	1,157.11	145.71%	470.92
销售数量	4,271.67	57.75%	6,321.71	-20.97%	7,999.62	134.53%	3,410.98

报告期内，发行人滴剂给药装置单价、单位成本及其单位料工费结构的具体情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	较 2022 年变动率	金额	较 2021 年变动率	金额	较 2020 年变动率	金额
单价	0.1694	6.88%	0.1585	9.61%	0.1446	4.71%	0.1381

单位直接材料	0.0346	-7.98%	0.0376	13.94%	0.0330	-3.51%	0.0342
单位直接人工	0.0075	17.19%	0.0064	14.29%	0.0056	-40.43%	0.0094
单位制造费用	0.0280	-1.06%	0.0283	-14.50%	0.0331	-37.07%	0.0526
单位运费	0.0025	127.27%	0.0011	-60.71%	0.0028	7.69%	0.0026
单位成本合计	0.0727	-0.95%	0.0734	-1.48%	0.0745	-24.60%	0.0988

由上表，发行人报告期内滴剂给药装置产品的主要成本由直接材料和制造费用贡献，且发行人单位制造费用呈逐年下降趋势的原因主要系规模效应导致间接成本分摊下降。具体为：

（1）报告期内，随着发行人生产规模逐步提升，发行人通过改良滴剂给药装置生产模具以匹配生产需求，模具腔数增加，从而提升生产效率和良品率；2022年度，发行人开始大规模应用全热流道模具，提高原材料使用率、降低生产损耗。

（2）报告期内，发行人滴剂给药装置工艺不断成熟、生产人员对相关机器设备的使用逐渐熟练，主要体现在通过调试生产设备达到更高生产效率。

2023年1-6月，发行人滴剂给药装置平均采购单价上升导致其毛利率上升，主要系滴剂给药装置客户结构变化所致，发行人部分销售单价较高的客户2023年上半年销售金额及占比同比提升。

综上，发行人报告期内规模效应作用下滴剂给药装置毛利率持续上升具有合理性。

（二）结合期后毛利率变化情况说明滴剂给药装置高毛利率是否具备持续性

2020年度、2021年度、2022年度及2023年1-6月，发行人滴剂给药装置毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售收入	723.64	1,001.76	1,157.11	470.92
销售成本	310.37	464.11	596.24	336.83
毛利率	57.11%	53.67%	48.47%	28.47%

2023年上半年，发行人滴剂给药装置毛利率为57.11%，相比2022年度上升3.44个百分点，主要系滴剂给药装置客户结构变化所致，发行人部分销售单价较

高、毛利率较高的客户 2023 年上半年销售金额及占比同比提升。

截至 2023 年 6 月末，发行人滴剂给药装置在手订单为 430.68 万元，相较于 2022 年 6 月末增长 170.70%，在手订单充裕，是发行人高毛利率持续性的重要支撑。综上，在可预见期间内，发行人保持高水平的毛利率具有可持续性。

三、结合其他药包材、其他产品中明细产品构成及对应毛利率变化，量化说明其他药包材、其他产品报告期内毛利率波动原因，发行人瓶、盖类药包材毛利率较高的原因

（一）结合其他药包材、其他产品中明细产品构成及对应毛利率变化，量化说明其他药包材、其他产品报告期内毛利率波动原因

1、其他药包材产品构成及对应毛利率波动原因

报告期内，发行人其他药包材产品毛利率分别为 32.87%、25.10%、31.28%、38.32%，呈现先下降后上升的趋势。发行人其他药包材产品构成、主营业务收入及毛利率情况如下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
IVD试剂容器	1,707.08	37.02%	30.57%	3,393.53	41.79%	25.93%	3,139.60	50.93%	22.84%	1,937.53	34.92%	24.23%
瓶、盖类药包材	2,903.26	62.96%	42.91%	4,708.37	57.98%	35.17%	2,995.38	48.59%	27.37%	3,049.63	54.96%	33.48%
防护口罩	-	-	-	15.05	0.19%	11.55%	21.20	0.34%	13.79%	557.28	10.04%	59.20%
其他医疗产品	0.97	0.02%	-50.31%	3.73	0.05%	70.89%	8.92	0.14%	82.50%	4.34	0.08%	78.07%
合计	4,611.32	100.00%	38.32%	8,120.67	100.00%	31.28%	6,165.10	100.00%	25.10%	5,548.77	100.00%	32.87%

报告期内，发行人其他药包材主要包括瓶、盖胶塞类药包材，其为与喷雾给药装置配套使用的容器，存在一定的外销比例，相较于 IVD 试剂容器的毛利率较高。

报告期内，发行人其他药包材产品占比及毛利率贡献情况如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
IVD 试剂容器	37.02%	30.57%	11.32%	41.79%	25.93%	10.84%	50.93%	22.84%	11.63%	34.92%	24.23%	8.46%
瓶、盖类药包材	62.96%	42.91%	27.02%	57.98%	35.17%	20.39%	48.59%	27.37%	13.30%	54.96%	33.48%	18.40%
防护口罩	-	-	-	0.19%	11.55%	0.02%	0.34%	13.79%	0.05%	10.04%	59.20%	5.94%
其他医疗产品	0.02%	50.31%	0.01%	0.05%	70.89%	0.04%	0.14%	82.50%	0.12%	0.08%	78.07%	0.06%
合计	100.00%	38.32%	-	100.00%	31.28%	-	100.00%	25.10%	-	100.00%	32.87%	-

报告期内，发行人毛利率主要由 IVD 试剂容器、瓶、盖类药包材产品贡献。

发行人其他药包材毛利率波动原因主要系：

2021 年度，发行人其他药包材毛利率下滑，主要系（1）发行人瓶、盖类药包材主要于喷雾给药装置相配套，受经济、社会不可抗力因素影响，配套的瓶、盖类药包材外销收入占比下降；（2）2020 年度，发行人其他药包材的收入包括防护口罩，后者在经济、社会不可抗力因素影响初期的毛利率较高。

2022 年度，发行人其他药包材毛利率上升，主要系随着经济、社会等不可抗力因素的影响逐渐消失，发行人瓶、盖类药包材产品毛利率及收入占比均同比提升，导致其他包材产品毛利率回升。

2023 年 1-6 月，发行人其他药包材毛利率上升，一方面系公司调整业务策略，降低毛利率较低的试剂桶类大容量产品的收入占比，使得 IVD 试剂容器的整体毛利率上升；另一方面系受益原材料价格下降及模具工艺的提，公司瓶、盖类药包材产品毛利率上升。

2、其他产品构成及对应毛利率波动原因

报告期内，发行人其他产品毛利率分别为 20.79%、16.73%、32.35%、32.60%，呈现先下降后上升的趋势。发行人其他产品主要包括食品用喷雾装置、打印机碳粉回收盒等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
食品用喷雾装置	394.12	58.76%	19.31%	719.78	55.77%	19.35%	741.15	63.07%	1.67%	440.43	56.26%	0.02%
打印机碳粉回收盒	253.35	37.77%	52.87%	533.91	41.37%	48.21%	351.96	29.95%	44.09%	240.99	30.78%	49.65%
其他	23.26	3.47%	37.08%	36.91	2.86%	56.61%	81.99	6.98%	35.37%	101.49	12.96%	42.41%
合计	670.72	100.00%	32.60%	1,290.60	100.00%	32.35%	1,175.10	100.00%	16.73%	782.90	100.00%	20.79%

报告期内，发行人其他产品占比及毛利率贡献情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
食品用喷雾装置	58.76%	19.31%	11.35%	55.77%	19.35%	10.79%	63.07%	1.67%	1.05%	56.26%	0.02%	0.01%
打印机碳粉回收盒	37.77%	52.87%	19.97%	41.37%	48.21%	19.94%	29.95%	44.09%	13.20%	30.78%	49.65%	15.28%
其他	3.47%	37.08%	1.29%	2.86%	56.61%	1.62%	6.98%	35.37%	2.47%	12.96%	42.41%	5.50%
合计	100.00%	32.60%	-	100.00%	32.35%	-	100.00%	16.73%	-	100.00%	20.79%	-

报告期内，发行人其他产品毛利率主要由打印机碳粉回收盒贡献。报告期内，发行人其他产品毛利率波动原因主要系（1）2021年度，发行人打印机碳粉回收盒毛利率下降，主要原因系发行人与亿和塑胶、科友（香港）有限公司主要采用美元进行结算，2021年度，人民币兑美元呈现升值趋势，对发行人打印机碳粉回收盒毛利率有负面影响；（2）①2022年度，发行人打印机碳粉回收盒的毛利率回升、销售收入占比同比增长，主要系终端需求上升所致。公司打印机碳粉回收盒主要与柯尼卡美能达的打印机产品向适配，根据后者公开信息，2020年至2022年，其印刷业务的收入分别为1,696亿日元、1,947亿日元和2,526亿日元。②2022年度，发行人食品用喷雾装置毛利率上涨，主要原因系发行人于2022年开始使用自动插管设备，大幅提升食品用喷雾装置生产效率、单位直接人工成本降低所致。

（二）发行人瓶、盖类药包材毛利率较高的原因

报告期内，发行人瓶、盖类药包材毛利率较高的原因系：

（1）发行人瓶、盖类药包材主要系与喷雾给药装置配套使用，其整体毛利

率水平与喷雾给药装置毛利率有较强的关联性，发行人报告期内喷雾给药装置毛利率分别为 39.01%、30.34%、39.96%、43.36%，与发行人瓶、盖类药包材毛利率接近；

（2）报告期内，发行人瓶、盖类药包材的内外销毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
内销	1,844.43	34.15%	2,977.71	27.10%	2,053.87	21.60%	1,517.06	17.35%
外销	1,058.83	58.17%	1,730.65	49.06%	941.51	39.95%	1,532.57	49.44%
合计	2,903.26	42.91%	4,708.37	35.17%	2,995.38	27.37%	3,049.63	33.48%

由上表可知，报告期内，发行人瓶、盖类药包材的毛利率较高主要系其外销毛利率较高导致，进而导致发行人瓶、盖类药包材毛利率持续处于较高水平。报告期内，发行人内销部分的瓶、盖类药包材与 IVD 试剂容器毛利率不存在显著差异。

2023 年 1-6 月，发行人瓶、盖类药包材的内外销毛利率均较 2022 年度大幅提升，主要原因系（1）发行人瓶、盖类药包材主要原材料系塑胶原料，发行人 2023 年 1-6 月塑胶原料采购成本较 2022 年度有所下降；（2）发行人通过改良生产模具以匹配生产需求，模具腔数增加，从而提升生产效率和良品率；（3）2022 年度，发行人开始陆续大规模应用全热流道模具，提高原材料使用率、降低生产损耗。

四、结合境外客户定价原则、发行人产品境外市场公开价格或竞争对手销售价格等，说明发行人境外客户毛利率大幅高于境内客户的合理性，是否符合行业惯例

报告期内，发行人产品属于药品包装材料中的细分领域，不存在境外市场公开价格，且发行人竞争对手未公开披露境外销售价格。发行人境外客户毛利率显著高于境内客户毛利率的主要原因系发行人外销产品单价高于内销单价，具体情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	内销 单价	外销 单价	内销 单价	外销 单价	内销 单价	外销 单价	内销 单价	外销 单价
1.精密给药装置	0.4591	0.7217	0.4300	0.7507	0.3526	0.6813	0.4121	0.7161
其中：喷雾给药装置	0.6244	0.7458	0.5961	0.7718	0.5256	0.7884	0.5340	0.7818
滴剂给药装置	0.1614	0.2900	0.1561	0.2370	0.1510	0.1010	0.1468	0.1082
2.其他药包材	0.3274	0.3375	0.3613	0.3165	0.3935	0.3142	0.3748	0.4592
其中：IVD 试剂容器	0.5077	/	0.6846	/	0.8934	/	1.0969	/
瓶、盖类药包材	0.2489	0.3375	0.2347	0.3166	0.2112	0.3140	0.2011	0.3755
3.其他产品	0.2067	2.6326	0.2267	4.2788	0.2317	1.2985	0.2313	0.9083

报告期内，发行人对境外客户的定价原则为：综合考虑市场原有供应商价格、产品原材料成本、利润空间及市场报价情况，并经过双方协商一致确定价格。

发行人整体外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系客户差异所致。由于发行人境外客户主要为当地知名制药企业、发展起步较早，在与发行人合作前多已采用 Aptar、Gerresheimer 等少数几家境外给药装置品牌，采购单价相对较高，而公司定价参考原有供应商价格，因此发行人境外客户毛利率一般高于境内客户。

报告期内，发行人可比公司主要以内销为主，外销比例较低，且发行人可比公司相关产品竞争格局存在差异。发行人可比公司的内外销毛利率差异情况与发行人存在一定差异。报告期内，发行人境内可比公司和境外竞争对手的毛利率对比情况如下：

公司名称	主要产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
山东药玻	玻璃容器	26.92%	26.84%	29.62%	33.56%
华兰股份	丁基胶塞	44.26%	43.63%	55.12%	46.87%
华强科技	丁基胶塞	未披露	33.74%	61.89%	39.84%
正川股份	玻璃容器	17.98%	20.95%	25.69%	25.55%
力诺特玻	玻璃容器	23.73%	24.82%	24.53%	22.23%
海顺新材	冷冲压成型复合硬片、复合膜等	28.89%	26.83%	28.83%	34.16%
发行人-内销		33.62%	28.04%	20.48%	20.64%
Aptar	精密给药装置、美妆家居、食品等	35.58%	35.03%	35.84%	37.09%

	精密给药装置（模拟测算）	47.98%	48.83%	50.14%	52.09%
发行人-外销		52.97%	47.70%	42.01%	49.55%

注 1：根据 Aptar 未披露具体业务的毛利率。根据其披露的 EBITDA Margin，2020 年至 2022 年，Aptar 医药领域的 EBITDA Margin 分别为 35.0%、33.1%、32.4%和 31.5%；整体的 EBITDA Margin 分别为 20.0%、18.8%、18.6%和 19.1%。报告期内，Aptar 医药板块 EBITDA Margin 高于整体口径分别 15.00 个百分点、14.30 个百分点、13.80 个百分点和 12.40 个百分点。此处假设医药板块报告期内毛利率也以相同幅度高于综合毛利率进行测算。

注 2：华强科技毛利率为其丁基胶塞产品的毛利率。

报告期内，发行人境内可比公司中，华兰股份、华强科技的主要药包材产品为丁基胶塞，受疫苗产品市场需求上升的影响较大，毛利率水平较高。剔除该两家的数据后，发行人境内可比公司的毛利率水平低于发行人境外竞争对手的毛利率水平。此外，发行人内销毛利率水平与境内可比公司的毛利率不存在显著差异，发行人外销毛利率水平高于境外竞争对手的毛利率水平，主要系发行人专注于药用领域，食品、美妆领域收入较低。

综上，发行人对外销客户定价较高、外销毛利率高于内销毛利率，具有合理性，符合行业惯例。

五、结合发行人期后主要产品价格变动情况等，说明发行人产品毛利率是否具备持续性，就主要产品毛利率变化对发行人毛利额、净利润等经营业绩的影响作敏感性分析，并充分提示风险

（一）结合发行人期后主要产品价格变动情况等，说明发行人产品毛利率是否具备持续性

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人主要产品价格及变动情况如下表：

单位：元

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	较上一年度变动	单价	较上一年度变动	单价	较上一年度变动	单价
1.精密给药装置	0.5616	下降 2.63 个百分点	0.5768	上升 24.09 个百分点	0.4649	下降 15.64 个百分点	0.5510
其中：喷雾给药装置	0.6831	下降 1.75 个百分点	0.6953	上升 8.48 个百分点	0.6409	下降 3.43 个百分点	0.6636
滴剂给药装置	0.1694	上升 6.88 个百分点	0.1585	上升 9.55 个百分点	0.1446	上升 4.77 个百分点	0.1381

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	较上一年度变动	单价	较上一年度变动	单价	较上一年度变动	单价
2.其他药包材	0.3297	下降 6.00 个百分点	0.3507	下降 7.43 个百分点	0.3789	下降 5.75 个百分点	0.4020
其中：IVD 试剂容器	0.5077	下降 25.84 个百分点	0.6846	下降 23.38 个百分点	0.8934	下降 18.55 个百分点	1.0969
瓶、盖类药包材	0.2753	上升 6.15 个百分点	0.2593	上升 10.14 个百分点	0.2355	下降 10.24 个百分点	0.2623
3.其他产品	0.3337	下降 14.49 个百分点	0.3903	上升 18.05 个百分点	0.3306	下降 1.08 个百分点	0.3342

2023 年 1-6 月，发行人精密给药装置产品单价为 0.5616 元/件，较 2022 年度小幅下降 2.63%。其中，喷雾给药装置产品单价为 0.6831 元/件，较 2022 年度小幅下降 1.75%；滴剂给药装置产品单价为 0.1694 元/件，较 2022 年度提升 6.88%。报告期后，发行人主要产品价格未发生显著变化。

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，发行人主要产品毛利率情况如下表：

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	较上一年度变动	毛利率	较上一年度变动	毛利率	较上一年度变动	毛利率
1.精密给药装置	43.72%	上升 3.34 个百分点	40.38%	上升 8.70 个百分点	31.68%	下降 6.16 个百分点	37.84%
其中：喷雾给药装置	43.36%	上升 3.40 个百分点	39.96%	上升 9.62 个百分点	30.34%	下降 8.67 个百分点	39.01%
滴剂给药装置	57.11%	上升 3.44 个百分点	53.67%	上升 5.20 个百分点	48.47%	上升 20.00 个百分点	28.47%
2.其他药包材	38.32%	上升 7.04 个百分点	31.28%	上升 6.19 个百分点	25.10%	下降 7.77 个百分点	32.87%
其中：IVD 试剂容器	30.57%	上升 4.64 个百分点	25.93%	上升 3.09 个百分点	22.84%	下降 1.39 个百分点	24.23%
瓶、盖类药包材	42.91%	上升 7.74 个百分点	35.17%	上升 7.80 个百分点	27.37%	下降 6.11 个百分点	33.48%
3.其他产品	32.60%	上升 0.25 个百分点	32.35%	上升 15.63 个百分点	16.73%	下降 4.07 个百分点	20.79%

由上表，发行人最近一期精密给药装置产品、其他药包材等产品毛利率较最近三年有所提升，结合发行人最近一期单价的稳定、规模效应进一步显现的情况，发行人产品毛利率具备持续性。

（二）就主要产品毛利率变化对发行人毛利额、净利润等经营业绩的影响作敏感性分析

假设除发行人精密给药装置毛利率变动外，其他条件均不变。发行人精密给药装置毛利率变动对发行人 2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月的毛利额、净利润的影响如下：

单位：万元

2023年1-6月				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-617.02	-308.51	308.51	617.02
对净利润的影响	-524.47	-262.23	262.23	524.47
对净利润的影响幅度	-12.25%	-6.12%	6.12%	12.25%
2022年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-1,065.96	-532.98	532.98	1,065.96
对净利润的影响	-906.07	-453.03	453.03	906.07
对净利润的影响幅度	-13.55%	-6.78%	6.78%	13.55%
2021年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-651.18	-325.59	325.59	651.18
对净利润的影响	-553.51	-276.75	276.75	553.51
对净利润的影响幅度	-25.92%	-12.96%	12.96%	25.92%
2020年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-586.86	-293.43	293.43	586.86
对净利润的影响	-498.83	-249.41	249.41	498.83
对净利润的影响幅度	-22.97%	-11.48%	11.48%	22.97%

注：用于测算的 2023 年 1-6 月财务数据已经信永中和会计师事务所审计

发行人其他药包材毛利率变动对发行人 2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月的毛利额、净利润的影响如下：

单位：万元

2023年1-6月				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-230.57	-115.28	115.28	230.57
对净利润的影响	-195.98	-97.99	97.99	195.98
对净利润的影响幅度	-4.58%	-2.29%	2.29%	4.58%
2022年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-406.03	-203.02	203.02	406.03
对净利润的影响	-345.13	-172.56	172.56	345.13
对净利润的影响幅度	-5.16%	-2.58%	2.58%	5.16%
2021 年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-308.25	-154.13	154.13	308.25
对净利润的影响	-262.02	-131.01	131.01	262.02
对净利润的影响幅度	-12.27%	-6.13%	6.13%	12.27%
2020 年度				
项目	下降5个百分点	下降2.5个百分点	增加2.5个百分点	增加5个百分点
毛利额变动	-277.44	-138.72	138.72	277.44
对净利润的影响	-235.82	-117.91	117.91	235.82
对净利润的影响幅度	-10.86%	-5.43%	5.43%	10.86%

由上表可知，发行人精密给药装置产品毛利率变动 $\pm 2.5\%$ 、 $\pm 5\%$ 时，发行人 2023 年 1-6 月净利润对应变动 ± 262.23 万元、 ± 524.47 万元，变动幅度为 $\pm 6.12\%$ 、 $\pm 12.25\%$ ；发行人其他药包材产品毛利率变动 $\pm 2.5\%$ 、 $\pm 5\%$ 时，发行人 2023 年 1-6 月度净利润对应变动 ± 97.99 万元、 ± 195.98 万元，净利润对应变动 $\pm 2.29\%$ 、 $\pm 4.58\%$ 。因此，发行人主要产品毛利率变动对其毛利额、净利润影响较大，系发行人业绩主要影响因素。

经测算，即使报告期内发行人精密给药装置、其他药包材等主要产品毛利率下滑 5%，发行人净利润水平仍然满足《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 2.1.2 条第（一）项标准，即“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于

人民币 5,000 万元”。

（三）充分提示风险

虽然发行人已在销售、采购端均采取相应措施，降低原材料价格波动对公司经营业绩的影响，但公司将来如未能及时调整产品销售价格、合理控制原材料采购价格，将对公司主营业务毛利率造成影响，进而可能对公司经营业绩带来一定的影响。

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、（一）2、毛利率波动风险”中就发行人主要产品毛利率波动的风险做针对性重大事项提示，具体情况如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为37.06%、30.01%、38.71%、42.57%。受能源及原材料价格波动、产品价格及结构变化、下游客户需求波动等因素影响，公司毛利率存在一定的波动。如果未来出现能源及原材料价格不利波动，下游客户需求下降、行业竞争加剧等因素导致产品价格下降，或者公司未能有效控制产品成本等情形，将会使得公司面临毛利率水平下降的风险，对公司的经营造成不利影响。经测算，假设其他条件均不变，发行人精密给药装置产品毛利率变动±5个百分点时，发行人报告期内净利润分别变动±498.83万元、±553.51万元、±906.07万元、±524.47万元；假设其他条件均不变，发行人其他药包材产品毛利率变动±5个百分点时，发行人报告期内净利润分别变动±235.82万元、±262.02万元、±345.13万元、±195.98万元。”

六、结合发行人产品核心竞争力、发行人与同行业可比公司产能及市场地位、产品具体结构及占比、下游客户情况等，进一步说明发行人毛利率与同行业可比公司平均值存在较大差异且变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，发行人产品具备核心竞争力分析参见“1.关于行业发展和市场竞争”之“一、（一）主要产品的核心竞争力”。

报告期最近一年，发行人与同行业可比公司产品结构及销售收入占比、应用领域、下游客户、产能、市场地位情况如下：

单位：万元

同行业可比上市公司	产品结构	2022年度销售收入	销售收入占比	2022年度产能	市场地位	应用领域	下游主要客户
山东药玻	模制瓶系列	175,034.02	42.38%	303,994吨	国内药用玻璃	应用于各	主要为医药

同行业可比上市公司	产品结构	2022年度销售收入	销售收入占比	2022年度产能	市场地位	应用领域	下游主要客户
	安瓿瓶	5,862.97	1.42%	154,501万支	行业的龙头企业，在模制瓶生产领域居于市场领先地位，在预灌封注射器领域亦是行业内的有力竞争者	类药品、保健品、化妆品等产品包装	制造业企业，兼顾保健品企业、日化产品企业
	管制瓶	17,328.99	4.20%	137,957万支			
	棕色瓶系列	86,608.95	20.97%	211,841吨			
	丁基胶塞系列	22,686.41	5.49%	474,540万支			
	铝塑盖塑料瓶系列	5,782.02	1.40%	90,832万支			
海顺新材	软包装	71,028.45	71.01%	合计40,000吨	国内较早从事医药包装材料研发、生产和销售的主要企业之一	片剂、丸剂、胶囊剂、颗粒剂、粉剂、栓剂药品等的包装	主要为医药制药企业
	硬包装	28,696.21	28.69%				
华兰股份	覆膜胶塞	30,984.38	53.09%	未披露	国内药用胶塞细分领域领先企业之一	应用于生物制品、抗生素类、复杂化学药物、抗癌类、中档敏感性药品等的包装	主要为医药企业、医疗用品包装材料生产及销售企业
	常规胶塞	26,332.93	45.12%				
华强科技	个体防护装备	7,866.92	14.11%	31,212.02套	中国医药包装协会药用胶塞专委会五家主任单位之一，在行业内率先实现了药用丁基胶塞的国产化、生产过程的智能化	主要应用于公共安全、应急救援领域、城市轨道交通等领域	主要为军方单位、央企军工集团和国内医药企业
	集体防护装备	10,523.38	18.88%	4,264.30万台		应用于生物疫苗、注射剂、血液制剂、高敏感度药品等产品的包装	
	药用丁基胶塞	30,241.45	54.25%	333,386.28万只			
	其他	7,115.92	12.76%	未披露			
力诺特玻	耐热玻璃	38,623.91	50.33%	69,800万支	专注于硼硅玻璃产品的开发和应用，聚焦药用玻璃和耐热玻璃，致力于成为细分市场的领先者，已连续多年被中国轻工业联合会评为日用	应用于医药包装和日用消费、化工、光电、太阳能发电等领域	主要为医药制药企业、日用品、家用电器、照明设备等企业
	药用玻璃	35,220.85	45.90%	中硼硅药用玻璃瓶170,800万支、低硼硅药用玻璃瓶182,100万支、低硼硅药用玻璃管8,840吨			
	电光源玻璃	2,897.20	3.78%	5,320吨			

同行业可比上市公司	产品结构	2022年度销售收入	销售收入占比	2022年度产能	市场地位	应用领域	下游主要客户
					玻璃行业十强企业		
正川股份	硼硅玻璃管制瓶	43,335.20	54.65%	935,000万个	国内规模最大的药用玻璃管制瓶生产企业之一	主要用于生物制剂、中药制剂、化学药制剂的水针、粉针、口服液等药品以及保健品的内包装	主要为医药制药企业
	钠钙玻璃管制瓶	26,727.22	33.70%				
	瓶盖	8,948.32	11.28%	300,000万个			
	其他	290.10	0.37%	未披露			
发行人	精密给药装置	21,319.24	69.37%	注塑工艺件236,859万件、吹塑工艺件18,771.40万件	深耕精密给药装置细分领域近20年，具有较高的行业地位及知名度，并成为境内领先的精密给药装置制造企业	主要应用于治疗鼻塞、鼻炎、咽喉肿痛、哮喘等呼吸系统疾病药品、治疗眼内压、眼充血、干眼等眼科疾病药品的包装	主要为医药制药企业
	其他药包材	8,120.67	26.43%				
	其他产品	1,290.60	4.20%				

报告期内，发行人与同行业可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
山东药玻	26.92%	26.84%	29.62%	33.56%
华兰股份	44.26%	43.63%	55.12%	46.87%
华强科技	未披露	26.95%	53.77%	37.01%
正川股份	17.98%	20.95%	25.69%	25.55%
力诺特玻	16.86%	22.09%	25.04%	29.80%
海顺新材	28.89%	26.83%	28.83%	34.16%
可比公司平均值	26.98%	27.88%	36.35%	34.49%
可比公司平均值（剔除华兰股份、华强科技）	22.66%	24.18%	27.30%	30.77%
发行人	42.57%	38.71%	30.01%	37.06%

数据来源：可比公司招股说明书、年度报告、半年度报告及 Wind 资讯。

注：华强科技毛利率为其药用包装及医疗器械业务的毛利率。

（一）发行人毛利率与同行业可比公司平均值存在较大差异的原因

①报告期内，发行人与同行业可比公司产品类型差异较大。截至本回复报告出具日，国内 A 股市场尚无专业从事精密给药装置、其他药包材等产品的上市公司，上述同行业上市公司产品类别不完全可比，产品所用原材料种类、生产工艺等差异较大，导致发行人产品毛利率与同行业上市公司平均值存在较大差异。

②报告期内，发行人外销占比及外销毛利率较高。发行人与同行业可比公司外销收入占比情况如下：

财务指标	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外销收入占比	山东药玻	未披露	26.03%	25.17%	30.28%
	华兰股份	10.15%	12.67%	7.41%	13.82%
	华强科技	未披露	1.81%	2.10%	1.98%
	正川股份	0.11%	0.21%	0.14%	0.02%
	力诺特玻	16.99%	19.92%	24.79%	24.75%
	海顺新材	12.63%	10.30%	7.23%	7.41%
	平均值	9.97%	11.82%	11.14%	13.04%
	发行人	42.70%	48.82%	38.75%	51.66%

由上表，报告期内，发行人外销毛利率高于内销毛利率，与部分同行业可比公司存在一定的差异，具体参见“12.关于发行人毛利及毛利率”之“四、结合境外客户定价原则、发行人产品境外市场公开价格或竞争对手销售价格等，说明发行人境外客户毛利率大幅高于境内客户的合理性，是否符合行业惯例”。

③报告期内，发行人与同行业可比公司经营状况存在差异。发行人于 2019 年底迁入龙华厂区，随着产能、产销量的不断提升，规模效应逐步显现，在一定程度上导致发行人毛利率保持较高水平。

（二）发行人毛利率与同行业可比公司平均值变动趋势不一致的原因

报告期内，发行人综合毛利率呈现先下降后上升的变动趋势，同行业可比公司平均值呈现先上升后下降的趋势，变动趋势不一致。具体情况如下：

2021 年度，华兰股份、华强科技毛利率随疫苗需求上升而提升，拉高了同行业可比公司平均毛利率，剔除上述两家后，同行业可比公司平均毛利率呈下降趋势，与发行人变动趋势一致。

2022 年度，同行业可比公司平均毛利率下降，而发行人毛利率上升。其中，发行人毛利率上升的主要原因系业绩规模上升所致，发行人 2019 年搬迁入新厂房，固定资产原值较高，相应产生的折旧摊销等固定成本较高。2022 年，发行人产量及销量同比提升较大幅度，随着产销量的提升，规模效应显著提升，在一定程度上降低了固定费用的分摊。根据相关公司披露信息，可比公司毛利率下降情况包括：（1）山东药玻和力诺特玻主要系自身结构性变化所致，山东药玻的棕色瓶和丁基胶塞毛利率有所下降，其他产品基本保持稳定；（2）力诺特玻非药用领域产品毛利率下降，药用领域毛利率保持基本稳定；（3）正川股份主要系燃动力和折旧摊销上升所致；（4）华兰股份、华强科技的主要药包材产品为丁基胶塞，相关产品在 2022 年度供需情况得到缓解，毛利率较 2021 年度下滑较为明显，但与山东药玻同类产品变化一致。

2023 年 1-6 月，同行业可比公司平均毛利率下降，而发行人毛利率上升。其中，发行人毛利率上升的主要原因系业绩规模上升带来的规模效应所致，发行人 2023 年 1-6 月营业收入为 18,591.49 万元，较 2022 年同期上升 40.40%，随着业务规模的增长，发行人规模效应进一步凸显。根据相关公司披露信息，可比公司毛利率下降情况包括：力诺特玻毛利率下降主要系受原料（硼砂、硼酸等）、能源价格上涨及自身窑炉复产影响。

综上，发行人处于快速发展阶段，发行人毛利率波动与同行业公司平均值变动趋势不一致具有合理性。

七、说明喷雾给药装置毛利、滴剂给药装置、IVD 试剂容器以及瓶、盖类药包材类细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率差异情况，并分析差异原因

（一）与境内可比公司比较情况

报告期内，发行人同行业可比公司华兰股份、华强科技、力诺特玻、海顺新材、正川股份、山东药玻等不涉及生产、销售喷雾给药装置、滴剂给药装置等产品，上述公司产品与发行人喷雾给药装置、滴剂给药装置产品毛利率可比性较差。报告期内，山东药玻、正川股份、海顺新材等可比公司生产、销售药用瓶、盖、胶塞等产品，与发行人 IVD 试剂容器以及瓶、盖类药包材产品中的瓶类产品（系

发行人 IVD 试剂容器及瓶、盖类药包材产品的主要细分产品）具有一定的可比性。

报告期内，发行人与同行业可比公司药用瓶产品的毛利率情况如下：

比对产品大类	同行业可比公司	产品类别	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
瓶	山东药玻	模制瓶系列	未披露	39.77%	40.40%	44.88%
		棕色瓶系列	未披露	20.74%	25.76%	32.93%
		铝塑盖塑料瓶系列	未披露	31.10%	31.18%	26.94%
	正川股份	硼硅玻璃管制瓶	未披露	24.65%	28.62%	26.04%
		钠钙玻璃管制瓶	未披露	16.31%	22.36%	28.14%
	力诺特玻	药用玻璃	23.73%	24.82%	24.53%	29.60%
	海顺新材	硬包装	28.75%	29.12%	26.54%	29.07%
	行业平均		26.24%	26.64%	28.48%	31.09%
	发行人	IVD 试剂容器	30.57%	25.93%	22.84%	24.23%
		其中：瓶	31.22%	29.23%	29.73%	33.10%
		瓶、盖类药包材	42.91%	35.17%	27.37%	33.48%
		其中：瓶	48.18%	38.69%	34.24%	40.32%

注：根据海顺新材报告期各期年度报告、半年度报告，海顺新材硬包装材料主要包含塑料瓶、药用铝塑盖等材料。

由上表可知，发行人 IVD 试剂容器中的瓶类产品报告期内毛利率分别为 33.10%、29.73%、29.23%、31.22%，与同行业平均水平无显著差异；发行人瓶、盖类药包材产品的瓶类产品报告期内毛利率分别 40.32%、34.24%、38.69%、48.18%，高于同行业药用瓶毛利率的平均水平，原因系发行人瓶、盖类药包材主要系喷药给药装置配套产品，其外销毛利率较高，具体分析参见“12.关于发行人毛利及毛利率”之“三、（二）发行人瓶、盖类药包材毛利率较高的原因”。

（二）与境外竞争对手的比较情况

通过对发行人境外主要竞争对手 Aptar 报表测算，可推测 Aptar 在医药板块的毛利率显著高于发行人报告期内主营业务毛利率水平，与发行人境外销售毛利率接近，发行人毛利率较高具有行业可比性。

发行人境外可比公司 Aptar 是全球领先的药物递送、消费品包装配出和活性

包装解决方案的全球领导者，其主要业务板块包括美容家居护理、食品饮料以及医疗三个板块。报告期内，Aptar 产品收入构成情况如下：

单位：万美元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医疗板块	74,674.60	42.53%	136,125.60	40.97%	128,462.40	39.81%	122,577.90	41.84%
美容、家居护理板块	65,597.60	37.36%	143,853.40	43.30%	143,402.20	44.44%	129,815.10	44.32%
食品饮料板块	35,325.10	20.12%	52,245.90	15.73%	50,857.50	15.76%	40,541.00	13.84%
合计	175,597.30	100.00%	332,224.90	100.00%	322,722.10	100.00%	292,934.00	100.00%

其中，Aptar 的给药装置及药包材业务与发行人主营产品完全可比。报告期内，虽然 Aptar 未披露药包材业务毛利率情况，但其披露了医药包材板块 EBITDA、销售收入和 EBITDA Margin 等数据，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
EBITDA（医药板块）	23,516.40	44,162.20	42,571.40	42,846.90
EBITDA Margin（医药板块）	31.50%	32.40%	33.10%	35.00%
销售收入（医药板块）	74,674.60	136,125.60	128,462.40	122,577.90
EBITDA（合并口径）	33,491.20	61,668.80	60,746.60	58,632.00
EBITDA Margin（合并口径）	19.10%	18.60%	18.80%	20.00%
销售收入（合并口径）	168,947.50	332,224.90	322,722.10	292,934.00
销售毛利率（合并口径）	35.58%	35.03%	35.84%	37.09%
医药板块EBITDA占比	70.22%	71.61%	70.08%	73.08%
医药板块销售收入占比	44.20%	40.97%	39.81%	41.84%

数据来源：Aptar2020 年、2021 年、2022 年年度报告（Form 10-K）、2023 年半年度报告（Form 10-Q）

报告期内各期，Aptar 医药板块 EBITDA 占比显著高于其销售收入占比，Aptar 报告期内合并口径销售毛利率分别为 37.09%、35.84%、35.03%、35.58%。Aptar 报告期内医药板块 EBITDA Margin 高于合并口径分别 15.00 个百分点、14.30 个百分点、13.80 个百分点、12.40 个百分点，假设医药板块报告期内毛利率也以相同幅度高于合并口径毛利率，则发行人境外销售毛利率与 Aptar 医药板块毛利率接近，具体如下：

公司名称	主要产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
Aptar	精密给药装置、美妆家居、食品等	35.58%	35.03%	35.84%	37.09%
	精密给药装置（模拟测算）	47.98%	48.83%	50.14%	52.09%
发行人-外销		52.97%	47.70%	42.01%	49.55%

由上表可知，发行人外销毛利率与 Aptar 精密给药装置毛利率无显著差异。因此，发行人毛利率较高具有行业可比性。

八、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人报告期内收入成本明细表，对发行人各类产品单价、成本、毛利率、收入构成等因素执行分析性程序；
- 2、获取并查阅发行人境外客户访谈记录、访谈发行人董事会秘书、销售部门负责人，了解发行人对境外客户的定价原则、发行人与境外客户之间的销售定价模式等；
- 3、查阅境内可比公司及境外竞争对手的公开披露文件，获取境内可比公司及境外竞争对手报告期内毛利率情况，并执行差异性分析程序；
- 4、对于发行人毛利率的影响执行敏感性分析程序，判断发行人毛利率变动对发行人毛利额、净利润等的影响程度；
- 5、查阅同行业可比公司的公开披露文件，获取其产能、市场地位、产品具体结构及占比、下游客户情况、毛利率等信息，以分析发行人毛利率与同行业可比公司平均值存在较大差异且变动趋势不一致的原因及合理性；
- 6、查阅同行业可比公司的公开披露文件，获取其与发行人喷雾给药装置毛利、滴剂给药装置、IVD 试剂容器以及瓶、盖类药包材类等产品的同类产品的毛利率情况，并针对差异进行分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人喷雾给药装置产品毛利率 2021 年大幅下降而 2022 年回升的原因主要系发行人外销收入占比波动、内外销收入毛利率波动、人民币兑美元汇率波动等，具有合理性；

2、报告期内，发行人在规模效应作用下滴剂给药装置毛利率持续上升具备合理性；发行人滴剂给药装置期后毛利率稳定，高毛利率具备持续性；

3、报告期内，发行人其他药包材毛利率主要由 IVD 试剂容器和瓶、盖类药包材产品贡献。发行人其他药包材毛利率波动原因主要系瓶、盖类药包材产品内外结构的影响；报告期内，发行人其他产品毛利率主要由打印机碳粉回收盒贡献。报告期内，发行人其他产品毛利率波动的主要原因系汇率波动及食品用喷雾装置生产效率提升所致；

4、报告期内，发行人对境外客户的定价原则为：综合考虑市场原有供应商价格、产品原材料成本、利润空间及市场报价情况，并经过双方协商一致确定价格。报告期内，发行人境外客户毛利率大幅高于境内客户具备合理性，符合行业情况；

5、发行人期后主要产品价格稳定，发行人产品毛利率具备持续性；经测算，假设其他条件均不变，发行人精密给药装置产品毛利率变动 ± 5 个百分点时，发行人报告期内净利润分别变动 ± 498.83 万元、 ± 553.51 万元、 ± 906.07 万元、 ± 524.47 万元；假设其他条件均不变，发行人其他药包材产品毛利率变动 ± 5 个百分点时，发行人报告期内净利润分别变动 ± 235.82 万元、 ± 262.02 万元、 ± 345.13 万元、 ± 195.98 万元；公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、（一）2、毛利率波动风险”中就发行人主要产品毛利率波动的风险做针对性重大事项提示；

6、发行人毛利率与同行业可比公司平均值存在较大差异且变动趋势不一致的原因主要系产品差异、内外销结构差异等因素所致，具备合理性；

7、根据估算结果，发行人喷雾给药装置境外销售毛利率与 Aptar 不存在显著差异；发行人瓶类产品与可比公司同类产品毛利率存在一定的差异，主要系发

行人主要与喷雾给药装置配套且外销比例较大，具有合理性。

13.关于期间费用

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人销售费用金额分别为 1,072.84 万元、1,035.76 万元和 1,537.62 万元，占各期营业收入的比例分别为 5.62%、4.75%和 4.76%，其中，各期支付给国外客户居间商佣金分别为 420.81 万元、362.76 万元、343.32 万元。发行人与境外客户确定合作关系后，居间服务商可持续向发行人收取销售佣金。

（2）报告期内，发行人管理费用金额分别为 1,595.05 万元、1,574.14 万元和 1,587.36 万元，占各期营业收入比例分别为 8.35%、7.21%和 4.91%。

（3）报告期内，发行人境外主营业务收入占比较高，出口销售主要以美元、欧元进行结算，因此发行人面临汇率变动的风险。报告期内，发行人确认的汇兑损失金额分别为 55.27 万元、4.48 万元和-97.50 万元。

请发行人：

（1）结合销售人员、管理人员的平均数量、人均薪酬、人员结构等，分析职工薪酬的变动原因，说明人均薪酬与同行业可比公司是否存在显著差异。

（2）说明发行人主要客户拓展方式（自主开拓/通过居间商开拓）及销售推广方式、发行人采用居间服务商开拓境外客户的原因，发行人主要居间服务商的基本情况、合作开始时间及持续时间、居间佣金确认方式及与当期收入匹配性、相关居间服务确认的依据及凭证、居间服务是否真实发生、居间服务商可无限期持续向发行人收取佣金的合理性，是否符合行业惯例。

（3）说明报告期内发行人境内外客户中自主开拓客户和居间商开拓客户对应收入及占比，发行人是否具备自主开拓客户的能力，结合居间商开发客户后续联络方式、下单方式等，说明发行人是否能够独立自主与居间商开发客户开展业务与合作，发行人境外业务开拓是否具备自主性。

（4）说明管理费用中折旧摊销费用的具体内容，报告期内金额较大的原因。

（5）结合报告期内人民币汇率波动、发行人与境外客户的结算及信用政策情况，说明发行人汇兑损益与销售收入的匹配性、报告期内汇兑损益金额较小的

原因，发行人针对汇率变动风险采取的应对措施及有效性，发行人期后汇兑损益金额变动及影响。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。

回复：

一、结合销售人员、管理人员的平均数量、人均薪酬、人员结构等，分析职工薪酬的变动原因，说明人均薪酬与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）结合销售人员、管理人员的平均数量、人均薪酬、人员结构等，分析职工薪酬的变动原因

1、计入销售费用的职工薪酬

报告期内，公司的销售人员数量与计入销售费用的职工薪酬关系如下：

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末	2022 年度 /2022 年末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末
销售人员数量（人）	45	40	28	26
计入销售费用的职工薪酬（万元）	524.28	1,032.69	545.65	528.19
销售人员平均薪酬（万元/人）	12.34	30.37	20.21	20.71
变动幅度	-2.68%	50.27%	-2.41%	-
营业收入（万元）	18,591.49	32,331.23	21,827.34	19,091.48
变动幅度	40.40%	48.12%	14.33%	-

注 1：销售人员平均薪酬=销售人员职工薪酬/期初期末平均销售人员数量；

注 2：2023 年 1-6 月数据未经过年化处理

报告期内，销售人员平均薪酬分别为 20.71 万元、20.21 万元、30.37 万元和 12.34 万元。2022 年度，发行人销售人员平均薪酬增长幅度较大，主要系发行人销售人员薪酬与公司当年业绩挂钩，随着公司经营规模扩大，销售人员平均薪酬 2022 年度增幅较大。2023 年 1-6 月，发行人营业收入增长但销售人员平均薪酬变化幅度较小，主要系顺应业务发展趋势，发行人扩大了销售人员队伍，拉低了销售人员的平均薪酬。

2、计入管理费用的职工薪酬

报告期内，公司的管理人员数量与计入管理费用的职工薪酬关系如下：

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末
管理人员数量（人）	49	45	44	43
计入管理费用的职工薪酬（万元）	372.05	691.86	610.38	661.49
管理人员平均薪酬（万元/人）	7.92	15.55	14.03	15.03

注 1：管理人员平均薪酬=管理人员职工薪酬/期初期末平均管理人员数量；

注 2：2023 年 1-6 月数据未经过年化处理

报告期内，管理人员平均薪酬分别为 15.03 万元、14.03 万元、15.55 万元和 7.92 万元，与公司业务趋势基本一致。由于管理人员薪酬相对固定，报告期内，发行人管理人员平均薪酬较公司业绩变动幅度小。

（二）说明人均薪酬与同行业可比公司是否存在显著差异

1、发行人销售人员人均职工薪酬与同行业的比较

报告期内，发行人销售人员的人均职工薪酬与同行业的比较情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山东药玻	未披露	19.68	16.06	13.54
华兰股份	未披露	36.61	52.14	23.22
华强科技	未披露	43.09	63.95	44.26
正川股份	未披露	21.38	21.91	8.27
力诺特玻	未披露	23.56	25.76	18.42
海顺新材	未披露	19.74	16.34	19.31
平均值	未披露	27.34	32.70	21.17
发行人	12.34	30.37	20.21	20.71

注 1：销售人员人均职工薪酬=销售人员职工薪酬/期初期末平均销售人员数量

注 2：2023 年 1-6 月数据未经过年化处理

2020 年度及 2022 年度，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。2021 年度，公司销售人员人均薪酬低于同行业可比公司平均薪酬，主要系华兰股份和华强科技的主要药包材产品为丁基胶塞，受当年疫苗产品市场需求上升，业务增速较快，其销售人员平均薪酬大幅上涨，拉高了行业的销售人员平均薪酬。

2、发行人管理人员人均职工薪酬与同行业的比较

报告期内，发行人管理人员的人均职工薪酬与同行业的比较情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山东药玻	未披露	9.39	11.90	11.27
华兰股份	未披露	18.23	18.10	13.66
华强科技	未披露	38.70	38.71	28.76
正川股份	未披露	7.56	7.08	6.93
力诺特玻	未披露	13.59	15.24	15.13
海顺新材	未披露	32.26	33.22	27.58
平均值	未披露	19.96	20.71	17.22
发行人	7.92	15.55	14.03	15.03

注 1：管理人员人均职工薪酬=管理人员职工薪酬/期初期末平均管理人员数量；

注 2：管理人员期末数量=期末行政人员数量+期末财务人员数量；

注 3：2023 年 1-6 月数据未经过年化处理。

报告期内，公司管理人员的平均薪酬为 15.03 万元、14.03 万元、15.55 万元和 7.92 万元，略低于同行业可比公司的平均水平，主要系公司与同行业可比公司的业务经营存在一定差异，具有商业合理性，具体原因包括：（1）公司相比同行总体体量较小，且为非上市公司，管理人员人均薪酬相对较低，同时公司通过股权激励等灵活的方式实现对管理人员的激励，管理费用中职工薪酬略低；（2）公司尚处于快速发展期，尚未设立子公司，组织架构相对简单，管理人员人数相对较少。

二、说明发行人主要客户拓展方式（自主开拓/通过居间商开拓）及销售推广方式、发行人采用居间服务商开拓境外客户的原因，发行人主要居间服务商的基本情况、合作开始时间及持续时间、居间佣金确认方式及与当期收入匹配性、相关居间服务确认的依据及凭证、居间服务是否真实发生、居间服务商可无限期持续向发行人收取佣金的合理性，是否符合行业惯例

（一）说明发行人主要客户拓展方式（自主开拓/通过居间商开拓）及销售推广方式、发行人采用居间服务商开拓境外客户的原因

报告期内，公司主要客户拓展方式及销售推广方式如下：

项目	具体内容
1、拓展方式	
自主开拓	公司销售人员通过主动拜访、电话、邮件、展会、客户推荐等方式开拓客户
居间商开拓	公司与居间商签订合作协议。居间商负责公司在合作区域内的客户拜访、产品推广及信誉监控等工作。在了解到客户需求后，协助公司进行产品递样、方案沟通、产品测试及货款跟踪等工作
2、推广方式	
参加展会	公司每年参加世界制药原料及包装展、法国制药包装展、中国国际医药交易会等行业知名展会，从而增加企业曝光度、树立企业形象、展示公司最新产品，同时借助展会收集客户信息、了解行业发展动态、结识新老客户，促进达成合作意向和签订合作协议等
线下拜访	对公司进行全方位介绍，携带客户所需的产品进行方案讲解，重点突出公司性价比高、交期短、研发方式灵活等优势
线上宣传	通过在公司网站、商务推广平台、社交媒体发布公司信息，展示公司品牌形象，吸引潜在客户

发行人采用居间服务商开拓境外客户的原因主要系：1、国外终端客户在地域上较为分散，语言、文化存在一定的阻碍，公司直接协商谈判成本较高，难以全面区分和识别国外客户生产经营情况；2、专业的居间商对当地制药行业较为熟悉，在终端客户和公司之间起到桥梁和接洽作用，能在产品的早期开发设计、技术参数调试及售后等多个环节帮助发行人与客户提升沟通效率；3、专业的居间商在当地深耕多年，具备广泛的客户基础、有效的市场认同，了解当地市场动态，可有效帮助公司快速开拓海外市场，降低市场开发成本。

（二）发行人主要居间服务商的基本情况、合作开始时间及持续时间、居间佣金确认方式及与当期收入匹配性、相关居间服务确认的依据及凭证、居间服务是否真实发生

报告期内，公司主要居间服务商基本情况、合作开始时间及持续时间、居间佣金确认方式及如下：

序号	居间商	主要服务区域	居间商性质	基本情况	合作开始时间及持续时间	居间佣金确认方式
1	赛诺华贸易有限公司	土耳其	法人	公司是一家专业的代理咨询机构，为当地药厂提供原料药代理、包材采购、体系认证等一系列服务	2009 年至目前	按销售金额的 5~18% 计提，根据回款支付佣金
2	穆罕默德·哈菲兹	埃及	自然人	在制药行业从业多年，主要代理原料药和药包材在埃及市场销售	2020 年至目前	根据产品类别，按销售数量计提，根据

序号	居间商	主要服务区域	居间商性质	基本情况	合作开始时间及持续时间	居间佣金确认方式
						回款支付佣金
3	撒拉侯塞因·贾汉加德	伊朗	自然人	本身从事医药设备制造行业，对药包材行业也较为熟悉	2022 年至目前	按销售金额的 15% 计提，根据回款支付佣金

注 1：主要居间服务商占报告期各期佣金的比例分别为 99.51%、72.47%、74.89%和 74.92%；

注 2：上表中文名称为音译，下同。

报告期内，公司主要居间商佣金金额与当期收入金额的匹配情况如下：

单位：万元

序号	代理商	2023 年 1-6 月			2022 年度		
		销售额	销售佣金	佣金比例	销售额	销售佣金	佣金比例
1	赛诺华贸易有限公司	1,360.88	176.81	12.99%	2,112.44	163.43	7.74%
2	穆罕默德·哈菲兹	76.48	6.92	9.05%	538.21	44.56	8.28%
3	撒拉侯塞因·贾汉加德	191.99	28.57	14.88%	389.66	60.03	15.41%
序号	代理商	2021 年度			2020 年度		
		销售额	销售佣金	佣金比例	销售额	销售佣金	佣金比例
1	赛诺华贸易有限公司	2,336.99	270.29	11.57%	3,967.70	441.24	11.12%
2	穆罕默德·哈菲兹	171.83	14.64	8.52%	35.60	3.22	9.06%
3	撒拉侯塞因·贾汉加德	-	-	-	-	-	-

注 1：上表佣金金额为增值税及其附加扣除前的金额。

报告期内，发行人与居间商综合考虑客户开拓与维系难度、居间商在销售过程中的贡献程度、销售产品的金额大小等因素经商业谈判确定佣金费率。其中，2022 年，公司对赛诺华贸易有限公司的佣金比例有所下降，主要系赛诺华贸易有限公司 2021 年度实际协助完成的销售金额未达目标，双方协商后阶段性调整了佣金计提比例，故整体佣金比例有所下降。2023 年 1-6 月，公司对赛诺华贸易有限公司的佣金比例相较 2022 年有所上升，主要系赛诺华贸易有限公司 2022 年度协助完成的销售业绩较好，符合发行人对业绩增长的预期，故双方协商后逐步恢复原佣金计提比例。

报告期内，公司佣金计提与付款方式主要为公司根据每月销售金额按比例计提佣金，依据终端客户银行回款单据付款，经客户确认《区域销售协议》后双方签核，发行人对协议进行税务备案及银行付款。

（三）居间服务商可无限期持续向发行人收取佣金的合理性，是否符合行业惯例

居间商持续向发行人收取销售佣金主要系：（1）双方协议约定，公司根据居间商推荐客户实现的销售收入向居间商按照一定比例支付佣金，居间商持续收取销售佣金符合协议约定、具有法律基础；（2）通过境外居间商与客户的日常沟通，可适当避免因语言和文化等导致的限制，提高发行人与境外客户的沟通效率及准确性，此外，居间商可更好地获取当地市场行业动态、及时了解客户经营状况，在保证货款安全、防控交易风险等方面起到重要作用；（3）通过居间商与境外客户协商新产品合作机会，新产品的早期开发设计、产品试样、方案沟通等环节需要居间商协助沟通。因此，发行人在与境外客户建立合作关系后，居间商持续提供居间服务，其持续收取销售佣金具有合理性。但对于未持续提供居间服务的居间商，其并未无限期收取佣金。

报告期内，发行人精密给药装置及药包材领域的可比上市公司未披露居间服务商相关信息。但药包材领域属于医药制造业，根据公开资料查询，医药行业公司诺唯赞（688105.SH）、英诺特（688253.SH）和嘉兴凯实生物科技股份有限公司均存在于客户确定合作关系后，居间服务商无限期地持续收取销售佣金的情形。发行人与主要居间商的合作模式符合医药行业惯例，具有合理性。

三、说明报告期内发行人境内外客户中自主开拓客户和居间商开拓客户对应收入及占比，发行人是否具备自主开拓客户的能力，结合居间商开发客户后续联络方式、下单方式等，说明发行人是否能够独立自主与居间商开发客户开展业务与合作，发行人境外业务开拓是否具备自主性

（一）说明报告期内发行人境内外客户中自主开拓客户和居间商开拓客户对应收入及占比，发行人是否具备自主开拓客户的能力

报告期内，发行人不存在通过居间商开拓境内客户的情形，境外客户中自主开拓客户和居间商开拓客户对应的收入及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例	金额	占境外收入比例
1、自主开拓、维护客户	4,909.47	65.24%	11,248.77	74.98%	5,744.28	72.79%	6,484.90	69.48%
其中：居间商介绍、公司自主维护	1,731.30	23.01%	4,206.92	28.04%	2,339.06	29.64%	2,212.09	23.70%
2、居间商开拓客户	2,616.09	34.76%	3,754.61	25.02%	2,147.72	27.21%	2,849.23	30.52%
其中：居间商维护	1,722.94	22.89%	2,581.07	17.20%	1,835.84	23.26%	2,454.07	26.29%
共同维护	893.15	11.87%	1,173.54	7.82%	311.88	3.95%	395.16	4.23%
合计	7,525.56	100.00%	15,003.38	100.00%	7,892.00	100.00%	9,334.14	100.00%

注：“居间商介绍、公司自主维护”模式中，居间商起到推荐、介绍的作用，具体开拓、维护工作由发行人自主开展，但合作成功后，发行人向居间商支付相应费用。

报告期内，发行人境外收入中，通过自主开拓、维护方式取得的收入为 6,484.90 万元、5,744.28 万元、11,248.77 万元和 4,909.47 万元，占境外收入的比例为 69.48%、72.79%、74.98%和 65.24%，占比较高。发行人具备自主开拓客户的能力，发行人组建了独立的境外销售团队，相关销售人员具备境外销售经验及商务沟通能力，负责境外客户的开拓和维护工作。发行人主要通过参加国际展会、专业网络推广平台以及社交媒体、客户介绍等多种方式拓宽境外销售渠道，获取境外客户资源。经过多年的海外参展，发行人在境外行业客户群体中已建立了良好的认知度和声誉。因此，发行人具备自主开拓客户的能力。2023 年 1-6 月，发行人通过自主开拓、维护方式取得的收入有所下降，主要系发行人立足于土耳其市场优势，加大了中东市场开发力度，在约旦及伊朗的收入有所上升；由于该等市场的文化差异较大，主要通过居间商进行开拓。

（二）结合居间商开发客户后续联络方式、下单方式等，说明发行人是否能够独立自主与居间商开发客户开展业务与合作

报告期内，居间商开发客户后续联络方式、下单方式如下：

项目	后续联络方式	下单方式
居间商维护	发行人、居间商及客户三方共同开展工作，具体包括商务撮合、产品沟通、测试反馈及质量跟踪等，联络方式包括邮件、电话、即时通讯	居间商将订单转发至发行人

项目	后续联络方式	下单方式
	工具等，并在需要时举行公司、客户和居间商间的视频会议。公司掌握终端客户关键人员的联络方式，但合作期间的联络主要通过居间商进行	
共同维护	发行人、居间商及客户三方共同开展后续沟通，包括邮件、电话、即时通讯工具、线下交流等，居间商负责商务联络、需求开发，服务跟进等，公司提供技术方案、推进项目实施，测试样品等	客户直接向发行人下单，居间商可获知订单信息

发行人的居间商开发客户可分为居间商维护客户和共同维护客户开展后续商务沟通。对于共同维护客户，发行人掌握客户对接人信息，能够与客户进行独立的交流，境外客户下达订单、发行人接受订单以及后续生产和供货环节均无需经过居间商的审批或许可，且后续与该类客户新发生的业务亦无需经过居间商的审批或许可，发行人能与其独立自主地开展业务合作。

报告期内，发行人居间商维护客户对应境外收入占比为 26.29%、23.26%、17.20%和 22.89%，占当期主营业务收入比例分别为 13.58%、9.02%、8.40%和 9.78%。其主要为由赛诺华贸易有限公司维护的土耳其客户。公司与赛诺华贸易有限公司及其开拓客户具有较高稳定性，具体如下：

（1）公司与赛诺华贸易有限公司及其开拓客户已连续合作多年，通过与其合作，发行人可一定程度上避免地域、语言、文化带来的局限，赛诺华贸易有限公司作为发行人销售团队的有效补充，在获取当地市场行业动态、及时了解客户经营状况、保证货款安全、防控交易风险等方面起到重要作用；

（2）土耳其参考欧美市场要求需履行关联审批，赛诺华贸易有限公司根据客户要求，协调发行人准备相关资料，并对公司资料进行初步审核或者给出评价意见，使得审批流程更加高效；

（3）公司居间商无独立生产和规模化生产的能力，且在当地拥有规模化生产能力的药包材厂家较少。发行人凭借产品质量及价格优势取得下游客户信任，发行人与赛诺华贸易有限公司之间系合作共赢的合作关系。

综上，除少量居间商维护客户外，发行人能够独立自主与居间商开发客户开展业务与合作。对于居间商维护客户，相关居间服务商与客户已与发行人连续合

作多年，相互之间已经形成较高的粘性，具有较强稳定性。

（三）发行人境外业务开拓是否具备自主性

报告期内，发行人具有自主开拓境外客户能力。一方面，公司组建了专门面向海内外的市场团队和持续扩大的研发团队，能够为新客户提供高效、全面的服务，具备新客户拓展能力，已通过自主开拓的方式与 Ferrer 等客户建立了合作关系；另一方面，参加展会系药包材领域拓展客户的重要途径，经过多年的海外参展，发行人在境外行业客户群体中已建立了良好的认知度和信誉。根据 FMI 机构发布的《2022-2032 年鼻喷雾剂市场报告》，公司已被认定为全球鼻腔喷雾剂市场的主要参与者，系唯一一家被列入的中国药包材企业，同被列入的企业还有 Aptar、Gerresheimer 等全球领先的精密给药装置制造商。

综上，发行人境外业务开拓具备自主性。

四、说明管理费用中折旧摊销费用的具体内容，报告期内金额较大的原因

报告期内，公司管理费用中折旧摊销费用的具体内容如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
无形资产摊销	171.88	62.54%	335.46	74.97%	335.49	75.07%	335.96	75.81%
固定资产折旧	98.10	35.69%	102.98	23.01%	102.37	22.91%	104.07	23.48%
长期待摊摊销	4.86	1.77%	9.03	2.02%	9.03	2.02%	3.13	0.71%
合计	274.84	100.00%	447.47	100.00%	446.90	100.00%	443.16	100.00%

报告期内，公司管理费用中折旧摊销费用分别为 443.16 万元、446.90 万元、447.47 万元和 274.84 万元，占管理费用的比例分别为 27.78%、28.39%、28.19% 和 28.27%。管理费用中折旧摊销费用主要包含固定资产折旧、无形资产摊销和长期待摊摊销。其中，无形资产摊销金额主要系发行人博纳智谷厂区所对应的土地使用权摊销，固定资产折旧主要为博纳智谷厂区综合楼的建设成本。综上，发行人管理费用折旧摊销费用报告期内较大的主要原因系公司采取出让的形式获取土地使用权，并根据药包材生产质量管理规范的要求，参照中国、欧盟、美国等国内外药品生产质量管理规范建设博纳智谷厂区，导致相关资产投入较大，从

而使得相关折旧摊销金额较高，具有合理性。

五、结合报告期内人民币汇率波动、发行人与境外客户的结算及信用政策情况，说明发行人汇兑损益与销售收入的匹配性、报告期内汇兑损益金额较小的原因，发行人针对汇率变动风险采取的应对措施及有效性，发行人期后汇兑损益金额变动及影响

（一）结合报告期内人民币汇率波动、发行人与境外客户的结算及信用政策情况，说明发行人汇兑损益与销售收入的匹配性、报告期内汇兑损益金额较小的原因

报告期内，发行人出口销售主要以美元进行结算，部分以欧元进行结算。发行人汇兑损益主要受美元兑人民币汇率变动的影响，具体如下：



数据来源：Wind

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美元兑人民币汇率变化趋势	人民币相对于美元贬值	人民币相对于美元贬值	整体维持稳定	人民币相对于美元升值
汇兑损益（正数为损失，负数为收益）（万元）	12.19	-97.50	4.48	55.27

如上表所示，2020 年至 2022 年，发行人汇兑损益与美元兑人民币汇率变化趋势一致，具有匹配性。2023 年 1-6 月，发行人汇兑损益与美元兑人民币汇率变化趋势不一致，主要系 2023 年 1 月期间，人民币兑美元呈现较大幅度的升值，发行人于该期间将期初外币性货币资金进行结汇，造成汇兑损失。

报告期内，公司汇兑损益分别为 55.27 万元、4.48 万元、-97.50 万元和 12.19

万元，占外销收入的比例分别为 0.59%、0.06%、-0.65%和 0.16%，汇兑损益占外销收入比例较小，主要系发行人外币应收账款较小所致。报告期内，发行人历年前五大外销客户信用政策情况如下：

外销客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
Erecton 及其关联方	1、自提单生效之日起 30 天内支付 30%，自提单生效之日起 60 天内支付 70%2、自提单发出之日起 80 日内付款	1、100%预付款 2、合同签订后 10 个工作日内付 50%定金，50%自提单之日起延迟 75 天付款 3、预付 50%，交付后 5 天内付清尾款	1、合同签订后 15 天内为 50%，50%余额自装运之日起延迟 90 天付款 2、合同签订后 15 天内 50%，50%自提单之日起延迟 90 天付款 3、自装运之日起延迟 60 天付款	1、合同签订后 15 天内余额 50%，余额 50%自装运之日起延迟 90 天付款 2、自装运之日起延迟 60 天付款
Ferrer	预付款 50%，见提单付尾款	预付款 50%，见提单付尾款	预付款 50%，见提单付尾款	预付款 50%，见提单付尾款
Flumed-Farm	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清
Pharmactive	开船后 90 天内付款	开船后 60 天内付款	开船后 60 天内付款	开船后 60 天内付款
Aflofarm	1、在下订单后 7 天预付 50%，在装运前余额付清 2、装运前 100%付清	1、在下订单后 7 天预付 50%，在装运前余额付清 2、装运前 100%付清	1、在下订单后 7 天预付 50%，在装运前余额付清 2、装运前 100%付清	1、在下订单后 7 天预付 50%，在装运前余额付清 2、装运前 100%付清
Zydus	凭提单付款	凭提单付款	凭提单付款	凭提单付款
亿和塑胶	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
World Medicine	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款
Sanovel	无交易	无交易	先付 50%，开船 30 天内付款	先付 50%，开船 30 天内付款
上海永日	月结，每月 10 日将上月货款结清	月结	月结，每月 10 日将上月货款结清	月结，每月 10 日将上月货款结清
Avalon Pharma	提单日起 100 天	提单日起 100 天	提单日起 100 天	提单日起 100 天
Amman	1、开船后信用证 120 天 2、开船后 90 天	开船后 90 天	开船后 90 天	开船后 90 天
Drogsan	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款

如上表所示，发行人报告期各期前五大外销客户信用政策较短且保持稳定，其中，Erecton 及其关联方主要根据下游客户订单与发行人协商确认，存在一定变化。发行人外币应收账款规模较小。报告期内，发行人应收账款按币种构成如下：

单位：万元

应收账款	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年度/年末	2021 年度/年末	2020 年度/年末
应收账款-美元	2,032.30	1,521.76	532.21	581.71
应收账款-欧元	359.08	78.59	170.39	92.52
小计	2,391.38	1,600.35	702.60	674.23
境外收入	7,525.56	15,003.38	7,892.00	9,334.14
外币应收账款 占境外收入比 例	15.89%	10.67%	8.90%	7.22%

注：2023 年 6 月末外币应收账款占境外收入比例已年化处理

报告期内，发行人境外客户公司信用期较短，应收账款规模较小，从而导致发行报告期内汇兑损益金额较小。

综上，由于以外币结算的销售受到收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，发行汇兑损益与外销收入不具有线性关系，但变动趋势与主要结算货币的汇率变动一致。报告期内，公司汇兑损益金额较小主要系公司境外客户信用期较短，外币应收账款规模较小，具有合理性。

（二）发行人针对汇率变动风险采取的应对措施及有效性，发行人期后汇兑损益金额变动及影响。

为应对汇率变动风险，公司正在积极采取系列措施，具体包括：1、销售订单价考虑汇率变动预期，与客户签订合同时考虑汇率因素等，从而降低因紧急结汇带来的汇兑损失，将汇率变动风险控制在公司可接受的范围内；2、加强对财务人员外汇知识培训并强调汇率的常规风险，及时跟踪汇率变化，根据公司货币资金需求、美元及欧元对人民币汇率走势和境外客户回款情况，合理安排结汇时间。

报告期内，在美元及欧元对人民币汇率走势呈现一定波动的前提下，发行人汇兑损益分别为 55.27 万元、4.48 万元、-97.50 万元和 12.19 万元，金额较小，占收入比例较低，由此可见，发行人上述应对汇率波动风险的措施执行有效。

2023 年 1-6 月，公司汇兑损益金额为 12.19 万元，占境外销售收入的比例为 0.16%，金额较小，占比较低，期后汇兑损益对公司业绩不构成重大影响。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、获取并检查公司员工花名册、工资计提表、提成计提表，分析各职能人员的人均薪酬的变动情况；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等，获取其销售、管理人员的平均薪酬情况，对比分析与公司相关人员薪酬差异的原因；
- 2、获取发行人报告期内的销售佣金明细，统计销售佣金支付对象、对应客户及销售佣金支付情况，查阅银行流水、销售佣金协议；
- 3、访谈主要居间服务商，了解相关合作背景及合作稳定性；
- 4、查阅医药行业、药包材领域的（拟）上市公司的公开披露文件，分析公司居间服务商是否符合行业惯例；
- 5、获取固定资产明细表、无形资产明细表及长期待摊费用明细表，了解管理费用折旧摊销构成；
- 6、查阅人民币美元汇率变动趋势，结合发行人汇兑损益情况进行分析；
- 7、查阅发行人与主要境外客户的结算及信用政策，分析发行人应收账款构成，了解发行人汇兑损益较小的原因；
- 8、访谈发行人财务部门人员，了解公司针对汇率变动风险的应对措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人职工薪酬的波动符合其实际经营情况，人均薪酬与同行业可比公司间不存在显著差异；
- 2、发行人主要客户拓展方式为自主开拓和居间商开拓，推广方式主要为参加展会、线下拜访和线上宣传，通过居间服务商开拓及维护部分境外业务具有合理的商业背景；发行人与居间服务商的佣金确认方式与当期收入相匹配，相关服务确认的依据及凭证完整，居间服务具有真实性；与境外客户确定合作关系后，

居间服务商持续收取销售佣金具有合理性，符合医药行业惯例；

3、发行人组建了独立的境外销售团队，通过参加国际展会、专业网络推广平台以及社交媒体、客户介绍等多种方式拓宽境外销售渠道，具有自主开拓客户的能力；除少量居间商维护客户外，发行人能够独立自主与居间商开发客户开展业务与合作；发行人具有自护开拓客户能力，除土耳其市场外，不存在独家代理约定，发行人境外业务开拓具备自主性；

4、发行人管理费用中折旧摊销费用主要为无形资产摊销和固定资产折旧，其金额较高系发行人的博纳智谷厂区投入较大所致；

5、报告期内，发行人汇兑损益与汇率变动趋势相匹配，报告期内汇兑损益金额较小具有合理性；发行人针对汇率变动风险制定了相应的应对措施，具有有效性；发行人期后汇兑损益金额较小，对公司境外收入影响较小。

14.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 2,112.40 万元、2,009.60 万元、2,782.22 万元，各期计提存货跌价准备 204.93 万元、164.72 万元、191.63 万元。

(2) 报告期各期末，发行人存货跌价准备占存货原值的比例为 8.84%、7.58% 和 6.44%，高于同行业可比公司平均水平的 3.63%、5.06%、4.73%。

请发行人：

(1) 结合各期末主要产品在手订单情况、生产及交货周期等，说明发行人各期末原材料、库存商品金额波动的原因，各期末发出商品金额均较大的原因及合理性，各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性，期后发出商品的收入确认情况。

(2) 结合存货库龄、发行人原材料及产成品的有效期等，说明发行人报告期各期末计提存货跌价准备比率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，发行人产品是否存在滞销情况。

请保荐人、申报会计师分别明确意见，并说明对报告期内存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家。

回复：

一、结合各期末主要产品在手订单情况、生产及交货周期等，说明发行人各期末原材料、库存商品金额波动的原因，各期末发出商品金额均较大的原因及合理性，各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性，期后发出商品的收入确认情况

（一）结合各期末主要产品在手订单情况、生产及交货周期等，说明发行人各期末原材料、库存商品金额波动的原因

1、各期末原材料金额波动原因

报告期各期，公司原材料周转情况如下：

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 末	2022 年度/ 年末	2021 年度/ 年末	2020 年度/ 年末
原材料采购总额（万元）	4,125.41	7,760.46	5,184.09	4,078.72
原材料期末余额（万元）	738.13	657.42	592.23	583.94
原材料周转率（次/年）	11.82	12.42	8.82	8.12
原材料周转天数（天）	30.45	28.99	40.84	44.32

注：原材料周转率=原材料采购总额÷期初期末原材料平均余额，原材料周转天数=360÷原材料周转率，原材料采购总额不包含半成品采购额，2023 年 1-6 月原材料周转率及周转天数已年化处理。

如上表所示，报告期各期末，原材料期末余额随发行人业务规模上升有所增长，与发行人生产经营持续发展态势匹配。发行人于 2019 年迁入博纳智谷厂区，随着发行人生产组织模式逐步成熟、业务规模逐年上升，发行人原材料周转率整体呈上升趋势，营运能力不断提高。

报告期内，发行人的原材料周转天数为 28-45 天左右，与采购、备货周期相匹配。公司主要采取以产定购及合理备货相结合的采购模式，根据生产计划或客户临时需求进行原材料采购。公司采购的原材料主要为标准通用物料，主要原材料采购周期为 5-15 天左右，来料检验时间为 1-3 天。公司为保证合理安全库存，针对生产过程中大量使用或交货周期较长的原材料进行一定程度的备货，安全库存为 15-25 天左右。综上，发行人的原材料周转天数为 28-45 天左右，与采购、备货周期相匹配。

2、各期末库存商品金额波动原因

发行人未交货的在手订单金额对应发行人库存商品和已出库未交付的发出商品，报告期各期末，发行人在手订单与库存商品及发出商品的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
库存商品余额	1,500.35	1,163.84	825.29	958.34
发出商品余额	398.85	495.63	499.87	356.04
合计	1,899.20	1,659.47	1,325.16	1,314.38
在手订单对应存货金额	3,567.37	3,788.75	2,619.04	2,073.67
订单覆盖率	187.83%	228.31%	197.64%	157.77%

注 1：订单覆盖率=在手订单对应存货金额÷（库存商品余额+发出商品余额）；

注 2：2023 年 6 月 30 日的库存商品余额、在手订单对应存货金额、订单覆盖率均已剔除定制生产线的相关设备。

如上表所示，报告期各期末发行人库存商品及发出商品余额的在手订单覆盖比例均在 100%以上，且订单覆盖率呈上升趋势，与公司采用以销定产的生产模式及业务规模的发展趋势相匹配，发行人库存商品金额波动具有合理性。

（二）报告期内，各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性分析

公司原材料包括塑胶原料、辅料和包材，报告期各期公司主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况及其匹配性具体如下：

单位：吨、万件、万元

2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日							
原材料类型	原材料品类	期初数量	入库数量	领用数量	库存数量	库存金额	入库数量/领用数量
塑胶原料	PP	83.59	1,329.49	1,305.55	107.53	105.64	1.02
塑胶原料	HDPE	109.98	872.52	878.25	104.25	98.27	0.99
塑胶原料	LDPE	33.88	132.99	120.24	46.63	64.11	1.11
塑胶原料	PE-L	23.83	167.43	163.03	28.23	22.68	1.03
辅料	弹簧	2,849.50	31,522.00	31,156.00	3,215.50	42.08	1.01
辅料	垫片	3,371.53	16,099.94	16,040.98	3,430.49	92.25	1.00
辅料	钢珠	940.00	14,000.00	14,580.00	360.00	3.38	0.96

辅料	色母	18.18	67.63	65.35	20.46	63.73	1.03
辅料	扎口铝盖	668.00	3,556.88	3,271.81	953.07	120.10	1.09
包材	纸箱	1.44	31.83	31.98	1.29	8.91	1.00
包材	塑料袋	47.43	596.00	548.54	94.89	24.22	1.09
2022 年度/2022 年 12 月 31 日							
原材料类型	原材料品类	期初数量	入库数量	领用数量	库存数量	库存金额	入库数量/领用数量
塑胶原料	PP	81.75	2,288.93	2,287.10	83.59	95.36	1.00
塑胶原料	HDPE	121.13	1,757.65	1,768.80	109.98	92.37	0.99
塑胶原料	LDPE	16.73	173.84	156.69	33.88	54.71	1.11
塑胶原料	PE-L	11.38	319.16	306.71	23.83	24.38	1.04
辅料	弹簧	2,061.00	58,318.59	57,530.09	2,849.50	38.01	1.01
辅料	垫片	2,935.71	29,586.81	29,150.99	3,371.53	92.18	1.01
辅料	钢珠	1,301.00	26,501.00	26,862.00	940.00	9.25	0.99
辅料	色母	16.70	117.14	115.66	18.18	57.72	1.01
辅料	扎口铝盖	845.90	5,206.62	5,384.52	668.00	82.81	0.97
包材	纸箱	1.15	54.87	54.59	1.44	10.35	1.01
包材	塑料袋	129.58	886.29	968.44	47.43	18.28	0.92
2021 年度/2021 年 12 月 31 日							
原材料类型	原材料品类	期初数量	入库数量	领用数量	库存数量	库存金额	入库数量/领用数量
塑胶原料	PP	176.84	1,265.68	1,360.77	81.75	92.38	0.93
塑胶原料	HDPE	128.13	1,706.96	1,713.96	121.13	103.01	1.00
塑胶原料	LDPE	22.58	172.82	178.67	16.73	23.79	0.97
塑胶原料	PE-L	10.40	153.26	152.28	11.38	11.35	1.01
辅料	弹簧	1,981.00	36,294.00	36,214.00	2,061.00	30.09	1.00
辅料	垫片	4,407.89	16,773.93	18,246.12	2,935.71	64.33	0.92
辅料	钢珠	541.00	17,501.00	16,741.00	1,301.00	14.56	1.05
辅料	色母	14.66	80.35	78.32	16.70	50.59	1.03
辅料	扎口铝盖	433.10	3,781.45	3,368.65	845.90	101.17	1.12
包材	纸箱	0.68	40.66	40.19	1.15	7.69	1.01
包材	塑料袋	104.15	967.66	942.23	129.58	27.13	1.03
2020 年度/2020 年 12 月 31 日							

原材料类型	原材料品类	期初数量	入库数量	领用数量	库存数量	库存金额	入库数量/领用数量
塑胶原料	PP	45.96	1,250.77	1,119.89	176.84	174.65	1.12
塑胶原料	HDPE	57.75	1,463.53	1,393.15	128.13	96.82	1.05
塑胶原料	LDPE	13.18	112.44	103.04	22.58	28.29	1.09
塑胶原料	PE-L	7.38	145.45	142.42	10.40	8.64	1.02
辅料	弹簧	2,666.00	30,798.55	31,483.55	1,981.00	28.25	0.98
辅料	垫片	3,253.20	18,804.56	17,649.87	4,407.89	85.65	1.07
辅料	钢珠	609.54	14,340.00	14,408.54	541.00	6.01	1.00
辅料	色母	12.91	58.90	57.14	14.66	47.36	1.03
辅料	扎口铝盖	732.84	2,790.35	3,090.09	433.10	48.13	0.90
包材	纸箱	1.07	31.73	32.11	0.68	3.18	0.99
包材	塑料袋	105.12	926.86	927.83	104.15	20.69	1.00

注：入库数量包含采购入库数量、其他入库数量等，领用数量包含生产领用、其他领用等。

如上表所示，发行人主要原材料各期期末库存变动较小，主要原材料采购与领用比例基本稳定在 1 左右。其中，部分原材料采购与耗用比例大于 1，主要系期初相关原材料库存较少，以及当期加大采购所致；部分原材料采购与耗用比例低于 1，主要系期初原材料备货较高，当期采购较少所致。

综上，公司报告期内各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额匹配。

（三）核查各期末发出商品金额均较大的原因及合理性分析以及期后发出商品的收入确认情况

报告期各期末，发行人发出商品余额分别为 356.04 万元、499.87 万元、495.63 万元和 398.85 万元，占期末存货余额比例分别为 15.36%、22.99%、16.67%和 9.68%。发出商品各期期末余额以及期后结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品余额-境内客户	185.60	227.67	262.10	238.33
其中：24 日后出货	184.44	227.67	255.08	194.08
占比	99.38%	100.00%	97.32%	81.43%

发出商品余额-境外客户	213.26	267.95	237.76	117.71
其中：20 日后出货	192.43	239.64	194.77	100.57
占比	90.23%	89.43%	81.92%	85.44%
发出商品余额合计	398.85	495.63	499.87	356.04
截至 2023 年 8 月末结转金额	398.85	495.63	499.87	356.04
期后结转占比	100.00%	100.0%	100.0%	100.0%

发行人境内销售从出库到完成交付一般在 1-7 天左右，境外销售因需要申请报关并取得提单，交付周期一般在 10 天或以上。由上表可知，发行人期末发出商品主要系销售出库时间临近期末所致。截至 2023 年 8 月末，发行人报告期各期末发出商品均已结转，不存在长期挂账未确认收入的情况，发行人期末发出商品金额均较大具有合理性。

二、结合存货库龄、发行人原材料及产成品的有效期等，说明发行人报告期各期末计提存货跌价准备比率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，发行人产品是否存在滞销情况

（一）存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄分布情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月 30 日					
项目	1 年以内		1 年以上		小计
	账面余额	占比	账面余额	占比	
库存商品	2,043.79	97.55%	51.25	2.45%	2,095.04
原材料	672.07	91.05%	66.06	8.95%	738.13
发出商品	398.85	100.00%	-	-	398.85
在产品	237.43	100.00%	-	-	237.43
半成品	554.18	99.83%	0.92	0.17%	555.10
委托加工物资	87.72	100.00%	-	-	87.72
低值易耗品	5.50	78.68%	1.49	21.32%	6.99
小计	3,999.54	97.09%	119.72	2.91%	4,119.27
2022 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内		1 年以上		小计

	账面余额	占比	账面余额	占比	
库存商品	1,150.96	98.89%	12.88	1.11%	1,163.84
原材料	608.40	92.54%	49.02	7.46%	657.42
发出商品	495.63	100.00%	-	-	495.63
在产品	296.90	100.00%	-	-	296.90
半成品	278.50	99.72%	0.77	0.28%	279.27
委托加工物资	76.56	100.00%	-	-	76.56
低值易耗品	2.90	68.56%	1.33	31.44%	4.24
小计	2,909.85	97.85%	64.00	2.15%	2,973.85
2021 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内		1 年以上		小计
	账面余额	占比	账面余额	占比	
库存商品	800.02	96.94%	25.26	3.06%	825.29
原材料	535.86	90.48%	56.37	9.52%	592.23
发出商品	499.87	100.00%	-	-	499.87
在产品	153.01	100.00%	-	-	153.01
半成品	81.66	98.06%	1.61	1.94%	83.27
委托加工物资	16.82	100.00%	-	-	16.82
低值易耗品	2.77	72.53%	1.05	27.47%	3.83
小计	2,090.02	96.12%	84.30	3.88%	2,174.32
2020 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内		1 年以上		小计
	账面余额	占比	账面余额	占比	
库存商品	939.87	98.07%	18.47	1.93%	958.34
原材料	538.00	92.13%	45.94	7.87%	583.94
发出商品	356.04	100.00%	-	-	356.04
在产品	229.90	100.00%	-	-	229.90
半成品	140.94	86.01%	22.93	13.99%	163.87
委托加工物资	21.82	100.00%	-	-	21.82
低值易耗品	2.01	58.87%	1.41	41.13%	3.42
小计	2,228.58	96.17%	88.74	3.83%	2,317.32

由上表可知，发行人存货库龄情况良好，报告期各期末库龄 1 年以内存货占比均在 96%以上。

（二）原材料及产成品的有效期

发行人主要原材料为 PP、HDPE 等塑胶原料及不锈钢弹簧、不锈钢钢珠、色母、铝盖等辅料，复验期为 1-2 年。发行人主要产品覆盖精密给药装置和其他药包材两大类，其中，精密给药装置包括喷雾给药装置、滴剂给药装置、妇科给药装置及吸入给药装置等，其他药包材主要为瓶、盖类药包材及 IVD 试剂容器等。发行人主要产品的建议复验期为 2 年。

精密给药装置需根据制剂的剂型、递送方式、成分构成及给药部位等因素进行产品、模具和生产工艺等方面的研发和设计，具有定制化生产特征。发行人结合行业特点，综合考虑原材料价格波动、存货库龄、下游客户需求等情况，对存货计提跌价准备。

（三）说明发行人报告期各期末计提存货跌价准备比率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
山东药玻	6.31%	5.91%	6.75%	7.76%
华兰股份	1.12%	1.52%	0.41%	1.14%
华强科技	7.18%	6.82%	15.29%	7.58%
正川股份	5.43%	7.68%	3.34%	0.93%
力诺特玻	3.07%	3.90%	2.62%	2.15%
海顺新材	3.74%	2.55%	1.94%	2.24%
平均值	4.48%	4.73%	5.06%	3.63%
发行人	5.11%	6.44%	7.58%	8.84%

由上表可知，同行业可比公司之间及发行人的存货跌价计提比例不存在显著差异，发行人计提比例与同行业可比公司平均水平差异的主要原因系：

1、发行人与可比公司的主营产品不同

虽然公司与可比公司均属于药包材行业，但主营产品存在较大差异，具体如下：

公司名称	主营产品
山东药玻	药用玻璃瓶产品

公司名称	主营产品
华兰股份	各类覆膜胶塞、常规胶塞等
华强科技	特种防护装备、药用丁基胶塞、多层共挤膜、铝塑盖、医用口罩、医用防护服等
正川股份	硼硅玻璃管制瓶、钠钙玻璃管制瓶以及各类铝盖、铝塑组合盖等药用瓶盖
力诺特玻	药用玻璃、耐热玻璃和电光源玻璃等
海顺新材	软包装材料及硬包装材料，软包装材料主要包含冷冲压成型复合硬片、PTP铝箔、SP复合膜、医疗器械包装复合膜、原料药袋等软质包装材料，硬包装材料主要包含PVC、PVC/PVDC、PVC/聚三氟氯乙烯、塑料瓶、药用铝塑盖，全血板等硬质包装材料
发行人	精密给药装置和其他药包材

2、公司与可比公司的存货结构不同

以 2022 年末为例，公司与可比公司的各项存货账面余额占比情况如下：

公司名称	山东药玻	华兰股份	华强科技	正川股份	力诺特玻	海顺新材	发行人
原材料	13.61%	54.76%	55.92%	32.67%	29.03%	43.78%	22.11%
在产品/半成品	2.80%	4.54%	5.47%	8.65%	0.82%	24.51%	19.37%
库存商品	83.58%	40.70%	38.57%	39.77%	61.43%	22.90%	39.14%
发出商品	0.00%	0.00%	0.00%	18.45%	7.08%	8.44%	16.67%
其他	0.00%	0.00%	0.05%	0.46%	1.65%	0.37%	2.72%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，可比公司之间及与发行人的存货结构均存在差异。2022 年末，山东药玻、力诺特玻的存货以库存商品为主，库存商品占比均在 60%以上；华兰股份、华强科技以原材料和库存商品为主；正川股份以原材料、库存商品和发出商品为主；海顺新材以原材料、在产品/半成品、库存商品为主，发行人各项存货占比相对较为平均。

通过与同行业可比公司对比，同行业可比公司均采用了“资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量”的存货跌价准备计提政策，与发行人情况保持一致。发行人存货跌价准备的计提比例略高于同行业可比公司平均水平，主要系各公司主营产品、存货结构等存在差异，不完全可比。发行人结合行业特点，综合考虑原材料价格波动、存货库龄、下游客户需求等情况，报告期各期末根据存货跌价政策计提的存货跌价准备充分合理，符合发行人实际情况。

（四）发行人产品是否存在滞销情况

报告期各期末，发行人库存商品相关情况如下表所示：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货周转率（次/年）	6.38	8.27	7.41	5.69
库龄1年以内库存商品占比	97.55%	98.89%	96.94%	98.07%
期后六个月销售结转比例	-	90.04%	89.42%	86.58%
期末库存商品订单覆盖率	211.18%	282.95%	256.78%	179.23%

注1：2023年6月30日存货周转率已年化处理；

注2：2023年6月30日的库存商品订单覆盖率均已剔除定制生产线的相关设备。

由上表可知，2020年度至2022年度，发行人存货周转情况良好，存货周转率整体保持稳定；2023年1-6月，公司存货周转率较2022年度有所下降，主要系发行人与个别客户通过定制生产线的形式进行合作，相关设备暂未完成验收，计入“库存商品”科目核算，导致2023年6月末库存商品金额大幅提升所致。报告期各期末，发行人库龄1年以内的库存商品占比均在96%以上，2020年至2022年末库存商品期后六个月结转销售的比例分别为86.58%、89.42%和90.04%，2023年6月末库存商品期后2个月结转销售比例为43.72%，期后销售结转比例较高，期末库存商品订单覆盖率均在100%以上，订单覆盖率较高，发行人不存在产品滞销的情况。

三、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人与存货相关的内部控制制度，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、获取发行人报告期各期末在手订单情况，分析各期末存货余额与在手订单的匹配关系；
- 3、取得并查阅了发行人存货减值相关会计政策，分析报告期内存货跌价准备计提政策是否合理，是否得到一贯执行，对发行人存货跌价情况进行复核，检

查发行人各类存货计提存货跌价准备的依据并分析其计算过程、计算依据的合理性，分析报告期各期末各类存货的跌价计提是否充分，获取并复核存货库龄情况表，根据发行人存货跌价准备计提政策重新测算，复核存货跌价准备计提的准确性；

4、获取并查阅了发行人原材料采购明细表、存货收发存明细表、库龄明细表及销售订单列表，抽查采购订单、入库单、采购发票及付款记录，复核发行人对库龄划分的准确性，并对发行人生产、采购、财务等部门负责人进行访谈，了解发行人的在手订单情况、生产模式、生产周期、采购模式及备货策略，分析各期末存货结存情况的合理性及变动的原因；

5、查阅发行人发出商品明细表，分析其对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转情况，了解未结转发出商品产生原因；

6、查询同行业可比公司公告，分析发行人存货周转率、存货跌价计提水平与同行业可比公司相比是否存在重大差异及差异原因；

7、取得并查阅发行人存货盘点计划、盘点表，访谈发行人生产部、仓管部及财务人员，了解发行人存货盘点情况及存货盘点结果，检查盘点差异的会计处理是否正确；

8、执行存货监盘程序，实地勘察发行人的存货状态，通过实地盘点、核查出入库等相关原始单证核查发行人期末存货的真实性；

9、检查报告期各期末发出商品对应的销售合同、发货单、收入确认单据等支持性资料，核实发出商品期后确认收入情况，执行函证程序和替代测试程序；获取报告期各期末委托加工物资明细，检查对应发货单和委托加工物资期后入库情况，并执行了相应分析程序。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各期末原材料、库存商品金额波动原因具有合理性；发行人期末发出商品主要系销售出库时间临近期末所致，截至 2023 年 8 月末，发行人报告期各期末发出商品均已结转，不存在长期挂账未确认收入的情况，发行人期末发

出商品金额均较大具有合理性；报告期内发行人各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额匹配；

2、发行人存货跌价准备的计提比例略高于同行业可比公司平均水平，主要系各公司主营产品、存货结构等存在差异，不完全可比。发行人结合行业特点，综合考虑原材料价格波动、存货库龄、下游客户需求等情况，报告期各期末根据存货跌价政策计提的存货跌价准备充分合理，符合发行人实际情况，发行人产品不存在滞销情况。

四、说明对报告期内存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家

（一）报告期内存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

1、监盘程序

报告期各期末，申报会计师就发行人存货期末盘点专门成立了监盘小组，并执行了如下监盘程序：

（1）评价管理层用以记录和控制存货资产盘点结果的指令和程序，通过询问、访谈等形式了解公司与存货盘点相关的内部控制程序，分析并评价公司与存货盘点相关的内部控制设计是否有效，是否得到有效执行；

（2）了解发行人存货的内容、性质、存储方式及存放场所，确定适当的监盘地点，制定存货监盘计划；

（3）根据发行人盘点计划的分组情况安排人员同时对发行人不同盘点小组的盘点过程进行全面监盘；在发行人盘点存货时观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否经过整理和排列，是否附有盘点标识，对未纳入盘点范围的存货查明原因；

（4）在现场选取存货项目并追查至发行人的盘点清单记录，核对和发行人的盘点记录是否相符；通过观察和询问，记录识别出的可能是毁损、陈旧和周转缓慢的存货；

（5）监盘结束后编制监盘小结，汇总盘点差异及异常情况，形成盘点结论。

2、监盘比例及监盘结果

报告期各期末，申报会计师的监盘比例情况如下：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
监盘范围	库存商品、原材料、在产品、半成品、低值易耗品			
监盘地点	深圳市龙华博纳智谷厂区、龙华区外租仓库及南山分公司仓库	深圳市龙华博纳智谷厂区、龙华区外租仓库及南山分公司仓库	深圳市龙华博纳智谷厂区及南山分公司仓库	深圳市龙华博纳智谷厂区及南山分公司仓库
盘点人员	财务人员、仓库管理人员	财务人员、仓库管理人员	财务人员、仓库管理人员	财务人员、仓库管理人员
监盘人员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	财务人员、申报会计师	财务人员、申报会计师
账面余额（万元）	3,632.70	2,401.66	1,657.63	1,939.47
监盘金额（万元）	3,507.81	1,875.90	1,418.74	1,416.29
监盘比例	96.56%	78.11%	85.59%	73.02%

注：（1）上表账面余额不包含发出商品及委托加工物资金额。

报告期各期末，申报会计师对发行人除发出商品和委托加工物资外的存货监盘比例分别为 73.02%、85.59%、78.11%和 96.56%。发行人在存货盘点和监盘过程中不存在重大账实差异，发行人已建立了较为完整的存货盘点制度并得以有效执行。

报告期各期末，申报会计师未对发出商品、委托加工物资执行监盘程序，对发出商品执行了函证、检查合同订单、销售出库单和期后回款等替代测试，经核查，截至 2023 年 8 月末，发行人报告期各期末发出商品均已结转，不存在长期挂账未确认收入的情况；对委托加工物资执行了函证、检查期后入库单据等替代测试，报告期各期末委托加工物资回函比例均在 90%以上，不存在重大异常情形。

（二）说明盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否聘请了外部专家

发行人存货主要为原材料和库存商品，主要原材料为塑胶原材料和不锈钢弹簧、不锈钢钢珠等常规辅料，主要库存商品为喷雾给药装置等注塑产品，辨认存货真实性、可使用性无需具备特殊专业判断能力。在存货监盘过程中，监盘人员采取观察存货状态，核验存货批次编码、物料代码、物料名称、规格型号，随机

拆袋检查存货数量或称重等方式核查存货的真实性、可使用性。

监盘人员辨认存货真实性、可使用性的方式具体如下：

（1）辨认存货真实性：监盘人员随机打开产品包装并随机抽取产品进行称重，抽查是否存有相应内容物；盘点过程中核对了盘点表标注的产品编码是否与实地存货包装上分别标识的编码一致。

（2）辨认存货可使用性：监盘人员核对存货包装标识的编码与监盘表记录的编码是否一致；检查存货外包装是否有破损、陈旧等情况；抽查报告期内的原材料检验、成品检验等记录。

综上，申报会计师具备相关专业经验和判断能力，通过上述核查程序能够验证存货的真实性及可使用性，监盘过程未聘请外部专家，相关核查充分。

15.关于应收账款和应收票据

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 3,397.56 万元、4,251.91 万元和 6,029.75 万元，占营业收入的比重分别为 18.75%、20.56%和 19.69%，各期末计提坏账准备 182.94 万元、235.87 万元、337.06 万元。

(2)报告期内，发行人应收票据、应收账款融资系银行承兑汇票，各期末金额合计为 506.35 万元、905.24 万元和 1,251.77 万元，已背书或贴现且未到期的应收票据金额分别为 599.59 万元、1,284.30 万元和 1,189.81 万元，其中未终止确认金额分别为 19.21 万元、91.92 万元和 62.63 万元。

请发行人：

(1) 结合发行人与主要客户的信用政策情况等，说明发行人应收账款金额持续增长的原因，应收账款占收入比例是否与可比公司一致。

(2) 说明报告期各期末应收账款逾期情况及对应金额、占比、期后回款情况，结合前述情况进一步说明发行人各期坏账计提充分性。

(3) 说明报告期各期末应收票据和应收账款融资余额持续增长的原因，应收票据和应收款项融资的划分依据，各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，应收票据和应收款项融资各期末坏账准备计提的充分性。

(4) 说明发行人应收票据及应收款项融资各期背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，未终止确认票据的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人与主要客户的信用政策情况等，说明发行人应收账款金额持续增长的原因，应收账款占收入比例是否与可比公司一致

(一) 公司信用政策

报告期内，发行人各期前五大客户信用政策情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占比	2023 年 1-6 月 信用政策	2022 年度信用 政策	2021 年度信用政 策	2020 年度信用 政策
2023 年 1-6 月							
1	迈瑞医疗	1,621.56	9.20%	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
2	Erecton 及其关联方	1,359.61	7.72%	1、自提单生效之日起 30 天内支付 30%，自提单生效之日起 60 天内支付 70% 2、自提单发出之日起 80 日内付款	1、100%预付款 2、合同签订后 10 个工作日内付 50%定金，50%自提单之日起延迟 75 天支付 3、预付 50%，交付后 5 天内付清尾款	1、合同签订后 15 天内为 50%，50%余额自装运之日起延迟 90 天支付 2、合同签订后 15 天内 50%，50%自提单之日起延迟 90 天支付 3、自装运之日起延迟 60 天支付	1、合同签订后 15 天内余额 50%，余额 50%自装运之日起延迟 90 天支付 2、自装运之日起延迟 60 天支付
3	万晟药业	795.17	4.51%	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款
4	Amman	725.57	4.12%	开船后 90 天 120 天	开船后 90 天	开船后 90 天	开船后 90 天
5	Drogsan	409.22	2.32%	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款	在提单后 60 天内的 100%付款
合计		4,911.13	27.87%	-	-	-	-
2022 年度							
1	迈瑞医疗	2,907.94	9.46%	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
2	Erecton 及其关联方	2,894.36	9.42%	1、自提单生效之日起 30 天内支付 30%，自提单生效之日起 60 天内支付 70% 2、自提单发出之日起 80 日内付款	1、100%预付款 2、合同签订后 10 个工作日内付 50%定金，50%自提单之日起延迟 75 天支付 3、预付 50%，交付后 5 天内付清尾款	1、合同签订后 15 天内为 50%，50%余额自装运之日起延迟 90 天支付 2、合同签订后 15 天内 50%，50%自提单之日起延迟 90 天支付 3、自装运之日起延迟 60 天支付	1、合同签订后 15 天内余额 50%，余额 50%自装运之日起延迟 90 天支付 2、自装运之日起延迟 60 天支付
3	万晟药业	1,405.42	4.57%	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款	开票日期 30 天内承兑付款
4	Ferrer	1,037.46	3.38%	预付款 50%，见提单付尾款	预付款 50%，见提单付尾款口	预付款 50%，见提单付尾款口	预付款 50%，见提单付尾款口
5	Flumed-Farm	719.18	2.34%	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清	预付 50%，余款在装船前付清
合计		8,964.36	29.17%	-	-	-	-
2021 年度							
1	迈瑞医疗	2,568.77	12.61%	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
2	万晟药业	854.04	4.19%	开票日期 30 天	开票日期 30 天	开票日期 30 天内	开票日期 30 天

				内承兑付款	内承兑付款	承兑付款	内承兑付款
3	中山万汉	764.79	3.76%	货到发票到验收合格 60 天内	货到发票到验收合格 60 天内	货到发票到验收合格 30 天内	1、预付 100%货款，款到发货 2、货到发票到验收合格 30 天内付全款
4	Erecton 及其关联方	645.56	3.17%	1、自提单生效之日起 30 天内支付 30%，自提单生效之日起 60 天内支付 70% 2、自提单发出之日起 80 日内付款	1、100%预付款 2、合同签订后 10 个工作日内付 50%定金，50%自提单之日起延迟 75 天支付 3、预付 50%，交付后 5 天内付清尾款	1、合同签订后 15 天内为 50%，50%余额自装运之日起延迟 90 天 2、合同签订后 15 天内 50%，50%自提单之日起延迟 90 天支付 3、自装运之日起延迟 60 天支付	1、合同签订后 15 天内余额 50%，余额 50%自装运之日起延迟 90 天支付 2、自装运之日起延迟 60 天支付
5	天龙药业	608.86	2.99%	账期 6 个月（货到、票到），使用承兑汇票付款	货到票到后 3 个月内，使用承兑汇票付款	账期 60 天（货到、票到），使用承兑汇票付款	账期 60 天（货到、票到），使用承兑汇票付款
合计		5,442.03	26.72%	-	-	-	-
2020 年度							
1	迈瑞医疗	1,445.32	8.00%	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
2	World Medicine	592.49	3.28%	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款	提单后 30 天内电汇付款
3	Sanovel	519.35	2.87%	无交易	无交易	先付 50%，开船 30 天内付款	先付 50%，开船 30 天内付款
4	上海永日	464.86	2.57%	月结，每月 10 日将上月货款结清	月结	月结，每月 10 日将上月货款结清	月结，每月 10 日将上月货款结清
5	Pharmactive	419.83	2.32%	开船后 90 天内付款	开船后 60 天内付款（ETD）	开船后 60 天内付款（ETD）	开船后 60 天内付款（ETD）
合计		3,441.85	19.05%	-	-	-	-

由上表，发行人与主要客户的信用期变化主要包括：（1）Erecton 及其关联方信用期存在一定变化，主要系 Erecton 及其关联方会根据下游客户信用期与发行人约定信用期，会受到其下游客户结构等因素的影响。报告期内，Erecton 及其关联方回款及时，与发行人合作关系稳定，其信用期变动具有合理性；（2）中山万汉、天龙药业、Pharmactive 均为公司合作多年客户，随着合作进一步加深，客户向发行人协商调整信用账期。除此之外，发行人报告期内主要客户信用政策未发生明显变动，不存在放宽信用政策促销售的情况。

（二）应收账款金额持续增长的原因

报告期内，发行人应收账款及主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2012 年 12 月 31 日	2020 年度 /2020 年 12 月 31 日
应收账款账面价值	6,929.07	6,029.75	4,251.91	3,397.56
主营业务收入	17,622.50	30,730.51	20,363.84	18,068.80
应收账款/主营业 务收入	19.66%	19.62%	20.88%	18.80%

注：2023 年 1-6 月应收账款/主营业务收入数据已经年化处理

如上表所示，报告期内发行人应收账款账面价值分别为 3,397.56 万元、4,251.91 万元、6,029.75 万元、6,929.07 万元，呈现递增趋势。各期应收账款账面价值占主营业务收入比重变动情况较为平稳，应收账款增长与收入增长基本匹配。发行人应收账款金额持续增长主要系收入规模扩大所致。

（三）应收账款占收入比例是否与可比公司一致

报告期内，发行人与同行业可比公司报告期内应收账款账面价值占主营业务收入对比分析情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山东药玻	20.47%	21.10%	20.01%	18.90%
华兰股份	25.81%	31.20%	19.51%	28.26%
华强科技	125.77%	118.65%	48.03%	68.29%
正川股份	19.75%	17.82%	17.20%	21.89%
力诺特玻	19.34%	19.02%	16.97%	16.28%
海顺新材	25.29%	27.27%	23.47%	26.24%
同行业可比公司平均值	39.40%	39.18%	24.20%	29.98%
剔除华强科技后平均值	22.13%	23.28%	19.43%	22.32%
发行人	19.66%	19.62%	20.88%	18.80%

数据来源：山东药玻、华兰股份、华强科技等同行业可比上市公司年度报告、半年度报告、招股说明书

注：发行人及同行业可比公司 2023 年 1-6 月应收账款账面价值占主营业务收入数据已经年化处理

报告期内，华强科技应收账款账面价值占主营业务收入比例较高主要系其客

户主要为军方，军品结算受军方审价及军方用款计划批复等因素的影响，回款存在一定延迟；经剔除华强科技，发行人与同行业可比公司平均值无显著差异。

二、说明报告期各期末应收账款逾期情况及对应金额、占比、期后回款情况，结合前述情况进一步说明发行人各期坏账计提充分性

（一）报告期各期末应收账款逾期情况、占比

报告期各期末，发行人应收账款逾期及对应金额、占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款余额	7,317.73	6,366.81	4,487.79	3,580.50
逾期金额	1,203.18	1,031.14	734.42	1,081.27
逾期金额占比	16.44%	16.20%	16.36%	30.20%
其中：逾期 3 个月以内	639.26	806.99	576.64	712.75
逾期 3-6 个月	397.07	132.25	69.02	217.09
逾期 6-12 个月	74.66	91.90	6.20	73.11
逾期 12 个月以上	92.19	/	82.56	78.32

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额分别为 1,081.27 万元、734.42 万元、1,031.14 万元、1,203.18 万元，逾期金额占应收账款余额比例为 30.20%、16.36%、16.20%、16.44%，除 2020 年末外，其余各期期末占比较为稳定。2020 年末，发行人应收账款逾期金额占应收账款余额比例相对较高，主要原因系发行人财务人员未及时开具相关发票，导致个别客户回款滞后。针对上述情况，发行人已及时进行整改，并收回相关客户货款。报告期内，发行人应收账款逾期主要系客户资金安排、支付流程等事宜所致的短期逾期。

（二）应收账款逾期对应的期后回款情况

截至 2023 年 8 月末，发行人报告期各期应收账款逾期对应的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2020 年度 /2020 年 12 月 31 日
应收账款逾期余额	1,203.18	1,031.14	734.42	1,081.27
期后回款金额	605.48	949.28	714.72	1,081.27
期后回款比例	50.32%	92.06%	97.32%	100.00%

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2020 年度 /2020 年 12 月 31 日
未回款金额	597.70	81.86	19.70	-

截至 2023 年 8 月末，报告期各期末应收账款逾期对应的期后回款比例分别为 100.00%、97.32%、92.06%和 50.32%，发行人应收账款逾期的期后回款情况良好。2023 年 6 月末，发行人应收账款逾期余额期后回款比例相对较低，主要原因系统统计截止日 2023 年 8 月 31 日距离 2023 年 6 月末时间较短。

2021 年末，发行人存在 19.70 万元逾期应收账款尚未回款，主要系发行人客户重庆灵方生物技术有限公司（以下简称“灵方生物”）目前处于破产重组阶段，无法结清货款，发行人已对该款项进行全额坏账计提。2022 年末，发行人应收账款逾期对应的期后未回款金额合计 81.86 万元，具体明细及原因如下表所示：

单位：万元

应收账款逾期涉及的客户	逾期金额	原因	截至本回复报告出具日的回款情况
广州兆科	52.18	双方就产品规格未达成一致，暂未回款	尚未回款
灵方生物	19.70	客户目前处于破产重组，已全额单项计提	尚未回款
Erecton 及其关联方	7.13	终端客户支付渠道受阻	尚未回款
其他	2.66	-	尚未回款
合计	81.86	-	-

由上表，发行人 2022 年度应收账款逾期仍未回款的原因主要系客户支付渠道受阻、客户正处于破产重组等。除灵方生物外，其他客户期后未回款部分的回收风险较小。

2023 年 8 月末，发行人存在 597.70 万元逾期应收账款尚未回款，主要系客户付款流程、外汇管制及支付渠道受阻等因素导致的短期逾期。

（三）发行人各期坏账计提充分性

报告期内，发行人与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例如下：

账龄	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
山东药玻	8.00%	15.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
华兰股份	5.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	100.00%
华强科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

账龄	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
正川股份	6.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
力诺特玻	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
海顺新材	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

数据来源：山东药玻、华兰股份、华强科技等同行业可比上市公司定期报告、招股说明书

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司基本一致，发行人各期期后回款比例较高、发行人已及时对无法收回款项进行全额坏账计提，发行人各期应收账款坏账计提充分。

三、说明报告期各期末应收票据和应收账款融资余额持续增长的原因，应收票据和应收款项融资的划分依据，各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，应收票据和应收款项融资各期末坏账准备计提的充分性

（一）应收票据和应收账款融资余额持续增长的原因

报告期内，发行人应收票据和应收款项融资余额的情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月末	2022年度/末	2021年度/末	2020年度/末
应收票据余额	294.97	281.35	138.81	27.99
应收款项融资余额	1,422.24	984.49	773.64	479.76
合计	1,717.21	1,265.83	912.45	507.74
境内主营业务收入	10,096.94	15,727.13	12,471.84	8,734.66
应收票据和应收款项融资占境内主营业务收入的比例	8.50%	8.05%	7.32%	5.81%

注：应收票据和应收款项融资占境内主营业务收入的比例已经年化处理

报告期内，发行人应收票据和应收账款融资余额的增长主要系涉及票据结算的销售收入增长所致。应收票据和应收款项融资余额总和占境内主营业务收入比重分别为 5.81%、7.32%、8.05%和 8.50%。其中，2021 年末，发行人应收票据和应收款项融资余额总和占境内主营业务收入比重上升幅度较大，一方面系发行人主要的票据结算客户包括万晟药业、天龙药业，该两家客户在 2021 年度的收入增长导致票据结算量上升；另一方面系公司与中山万汉、天津未名等客户的结算形式有所调整，票据结算比例上升，导致应收票据余额占收入比重上涨。

（二）应收票据和应收款项融资的划分依据

报告期内，发行人主要依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条、第十七条、第十八条、第十九条规定，以及《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）等相关规定，对应收票据和应收款项融资进行划分。

自 2019 年 1 月 1 日开始，发行人执行新金融工具准则，同时遵循谨慎性原则，按照承兑人的信用等级、相关业务模式对收到的汇票进行划分，具体情况如下：

列报科目	票据类型	业务模式	承兑人	承兑人信用等级
应收款项融资	银行承兑汇票	既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标	“6+9”银行，即：6 家大型商业银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行）；9 家上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行）	信用等级较高
应收票据	银行承兑汇票、商业承兑汇票	以收取合同现金流量为目标	“6+9”银行以外的其他商业银行	信用等级一般

由上表可见，针对承兑人为“6+9”银行的汇票，由于此类票据信用风险低，发行人对其的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，并通过“应收款项融资”项目核算并列报。

针对除前述承兑人为“6+9”银行外的信用等级一般的银行承兑汇票，这类承兑汇票信用等级一般，故发行人对其的业务模式为以收取合同现金流量为目标，并通过“应收票据”科目核算并列报。

（三）发行人各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况

报告期内，发行人各期末应收票据、应收账款融资的期后回收情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月30日	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
1、应收票据余额①	1,717.21	1,265.83	912.45	507.74
其中：未终止确认的已背书或已贴现未到期的应收票据②	115.70	62.63	91.92	19.21
2、扣除未终止确认的已背书或已贴现未到期的应收票据③=①-②	1,601.50	1,203.21	820.53	488.53
3、应收票据期后回款金额④	1,478.10	1,203.21	820.53	488.53
其中：到期承兑金额	673.16	793.12	455.55	53.24
背书转让金额	804.94	410.09	364.98	435.29
4、期后回款比例⑤=④/③	92.29%	100.00%	100.00%	100.00%
5、期后未回款金额	123.40	-	-	-
其中：期后到期未承兑	-	-	-	-
截至2023年8月31日持有未到期	123.40	-	-	-

注1：上表中应收票据包含应收款项融资；

注2：上表期后回款截至2023年8月31日。

由上表可知，截至2023年8月末，发行人2023年6月末的应收票据、应收账款融资的期后回款比例为92.29%，主要系部分应收票据、应收账款融资未到承兑期，其余各期回款比例均为100%。同时，背书转让票据未发生到期无法承兑被背书人追索的情况。

（四）应收票据和应收款项融资各期末坏账准备计提的充分性

报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资的坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	分类	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收票据	银行承兑汇票	294.97	14.75	281.35	14.07	138.81	7.20	27.99	1.40
应收款项融资	银行承兑汇票	1,422.24	-	984.49	-	773.64	-	479.76	-

报告期各期末，发行人的应收票据及应收款项融资均为银行承兑汇票，信用风险和延期付款风险小，到期不获支付的可能性较低；对于信用等级一般的银行所承兑的银行承兑汇票，发行人已参照应收账款计提比例执行。报告期各期末，

应收票据及应收款项融资余额均已在到期日完成承兑或者进行背书转让。同时，发行人背书转让票据未发生到期无法承兑被追索的情况。综上，报告期内，发行人应收承兑票据不存在较大违约风险，减值准备计提方法符合企业会计准则的规定，应收票据和应收款项融资坏账准备计提充分。

四、说明发行人应收票据及应收款项融资各期背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，未终止确认票据的情况

报告期各期末，发行人未终止确认票据情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收款项融资	1,422.24	984.49	773.64	479.76
应收票据	294.97	281.35	138.81	27.99
其中：期末未到期	179.27	218.72	46.89	8.78
已背书转让未到期	115.70	62.63	91.92	19.21
合计	1,717.21	1,265.83	912.45	507.74

注：发行人应收票据及应收款项融资不存在贴现情形

报告期各期末，发行人已经背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据如下：

单位：万元

种类	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	1,509.71	115.70	1,127.19	62.63	1,192.38	91.92	580.37	19.21

发行人根据公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133号）等文件的规定，遵循谨慎性原则对银行承兑汇票承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家国有大型商业银行（包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行）和9家上市股份制商业银行（包括招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）以及信用等级一般的其他商业银行。

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》的相关规定，企业已将金

融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

公司对于信用等级较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移，背书或者贴现后满足终止确认条件；对于信用等级一般的银行承兑汇票或商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，背书或者贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，因此，该类已背书或者贴现的应收票据不终止确认，待到期兑付后终止确认。

报告期内，公司对 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制银行的应收票据背书或贴现时终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

报告期各期末，发行人已背书未到期，不符合终止确认条件的票据明细如下表所示：

单位：万元

出票银行	出票日期	票据到期日	票据金额	背书日期	背书转让单位
2023 年 6 月 30 日					
广发银行股份有限公司临沂兰山支行	2023/1/17	2023/7/17	20.48	2023/3/9	深圳市汇聚鑫塑胶有限公司
泰安银行股份有限公司市政中心支行	2023/1/30	2023/7/29	8.97	2023/3/9	深圳市志翔塑胶制品有限公司
广发银行股份有限公司长春分行	2023/3/30	2023/9/30	25.00	2023/5/3	东莞市科高精密科技有限公司
宁波银行股份有限公司深圳前海支行	2023/3/9	2023/9/9	8.11	2023/5/3	亿达兴精密制造（深圳）有限公司
台州银行股份有限公司	2023/3/6	2023/9/6	8.38	2023/5/3	中山市乾润精密钢球制造有限公司
宁波银行股份有限公司深圳前海支行	2023/4/7	2023/10/7	22.93	2023/5/3	深圳市米豪包装制品有限公司
汇丰银行（中国）有限公司广州分行	2023/4/25	2023/10/25	10.78	2023/5/18	深圳市新天泽消防工程有限公司
广发银行股份有限公司郑州商鼎支行	2023/2/23	2023/8/23	11.06	2023/6/8	郓城县环球钢球厂（普通合伙）
合计	-	-	115.70	-	-
2022 年 12 月 31 日					
广发银行股份有限公司临	2022/7/27	2023/1/27	3.55	2022/8/29	东莞市宏盛塑胶

出票银行	出票日期	票据到期日	票据金额	背书日期	背书转让单位
沂兰山支行					有限公司
徽商银行股份有限公司合肥青年路支行	2022/8/23	2023/2/23	3.00	2022/9/14	东莞市尼嘉斯塑胶机械有限公司
广发银行股份有限公司郑州商鼎支行	2022/9/27	2023/3/27	3.15	2022/11/3	深圳市兴宏辉包装材料有限公司
广发银行股份有限公司中山分行	2022/8/22	2023/2/22	42.93	2022/12/28	广州市新力实业有限公司
河北银行股份有限公司建华支行	2022/10/31	2023/4/30	10.00	2022/12/15	广东格瑞克科技有限公司
合计	-	-	62.63	-	-
2021 年 12 月 31 日					
江苏银行股份有限公司徐州分行	2021/7/9	2022/1/9	0.60	2021/7/22	深圳市龙琪鑫实业有限公司
广发银行股份有限公司广州华南支行	2021/7/29	2022/1/29	4.13	2021/9/29	广州市新力实业有限公司
上海银行股份有限公司虹口支行	2021/8/18	2022/2/18	15.00	2021/10/11	东莞市晟起精密模具配件有限公司
广发银行股份有限公司汕头长平支行	2021/7/30	2022/1/30	2.00	2021/10/11	深圳市固得精密零件有限公司
长沙银行股份有限公司鼎城支行	2021/8/27	2022/2/27	10.00	2021/10/11	深圳市汇聚鑫塑胶有限公司
潍坊银行奎文支行	2021/9/27	2022/3/27	3.19	2021/10/21	广东格瑞克科技有限公司
广发银行股份有限公司郑州商鼎支行	2021/7/29	2022/1/29	4.41	2021/10/28	深圳格瑞克机械有限公司
桂林银行股份有限公司南宁马山支行	2021/10/25	2022/4/25	4.66	2021/11/11	东莞市雄帝塑料五金制品有限公司
北京银行股份有限公司济南千佛山支行	2021/10/22	2022/4/18	20.00	2021/12/14	东莞市晟起精密模具配件有限公司
广发银行股份有限公司广州华南支行	2021/10/27	2022/4/27	26.43	2021/11/18	深圳市固得精密零件有限公司
上海银行股份有限公司苏州高新技术产业开发区支行	2021/10/28	2022/4/28	1.50	2021/12/2	苏州誉阵自动化科技有限公司
合计	-	-	91.92	-	-
2020 年 12 月 31 日					
广发银行股份有限公司汕头长平支行	2020/7/17	2021/1/17	2.00	2020/8/5	惠州市兴永胜塑胶五金制品有限公司
广发银行股份有限公司汕头长平支行	2020/9/29	2021/3/29	3.74	2020/10/30	鹤山市向辉塑料实业有限公司
广发银行股份有限公司长沙分行营业部	2020/9/11	2021/3/11	1.00	2020/12/2	常州市苏南伟杰钢球有限公司

出票银行	出票日期	票据到期日	票据金额	背书日期	背书转让单位
广发银行股份有限公司中山开发区科技支行	2020/9/30	2021/3/30	1.79	2020/10/30	鹤山市向辉塑料实业有限公司
广发银行股份有限公司武汉武珞支行	2020/9/4	2021/3/4	6.19	2020/12/2	东莞市雄帝塑料五金制品有限公司
贵阳农村商业银行股份有限公司油榨街支行	2020/10/29	2021/4/29	4.49	2020/12/30	东莞市雄帝塑料五金制品有限公司
合计	-	-	19.21	-	-

由上表，发行人依照谨慎性原则将由信用等级较高银行承兑的已背书或已贴现未到期的银行承兑汇票终止确认符合《企业会计准则》规定的终止确认条件。

五、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期各期前五大客户的销售合同，检查合同约定的结算政策、信用政策；访谈发行人管理人员，了解发行人对信用政策的执行情况；

2、获取发行人应收账款明细表，结合报告期内主要客户收入变动情况及信用政策变动情况，分析应收账款变动的合理性；查阅同行业上市公司招股说明书、定期报告等资料，比较分析公司应收账款占收入比例是否与同行业可比上市公司的变动趋势一致；

3、获取发行人应收账款账龄明细表及坏账准备计提表，重新测算发行人应收账款账龄表；同时，查阅同行业上市公司招股说明书、定期报告等资料，比较分析公司应收账款坏账计提比例是否与同行业可比上市公司存在加大差异；

4、获取发行人期后回款明细表，检查发行人期后大额回款情况，确认期后回款真实性，结合发行人报告期各期的期后回款情况，判断坏账计提的充分性；

5、获取报告期各期发行人应收账款逾期管理台账，结合期后回款明细表，查看逾期金额期后回款情况；

6、获取发行人应收票据备查簿明细，并与账面记录进行核对；检查报告期内应收票据的背书、贴现及承兑情况，以及报告期各期末应收票据期后收回情况，

是否存在无法兑付的票据；

7、检查已背书或贴现且在报告期各期末尚未到期的应收票据，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的信用政策未发生明显变动，应收账款账面余额占营业收入的比重分别为 18.75%、20.56%、19.69%和 19.66%，占比稳定，应收账款账面价值与主营业务收入增长相匹配；公司应收账款占营业收入比例与可比公司相比无显著差异；

2、报告期各期末，发行人应收账款逾期金额占应收账款余额比例为 30.20%、16.36%、16.20%、16.44%，呈现逐年下降趋势；截至 2023 年 8 月末，报告期各期末应收账款逾期对应的期后回款比例分别为 100.00%、97.32%、92.06%、50.32%，发行人应收账款逾期的期后回款情况良好；报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司基本一致，结合发行人各期期后回款比例较高、发行人对无法收回款项进行全额坏账计提，发行人各期应收账款坏账计提充分；

3、报告期内，发行人应收票据和应收账款融资余额的增长主要系涉及票据结算的销售收入增长所致；发行人根据承兑银行的信用等级将承兑汇票分为“应收票据”和“应收款项融资”，划分符合企业会计准则的规定；发行人 2020 年度-2022 年度应收票据、应收账款融资的期后回款比例均为 100%，2023 年 1-6 月应收票据、应收账款融资的期后回款比例为 92.29%；发行人报告期内的背书转让票据未发生到期无法承兑被背书人追索的情况；报告期内，发行人应收承兑票据不存在较大违约风险，减值准备计提方法符合企业会计准则的规定，应收票据和应收款项融资坏账准备计提充分；

4、报告期内，发行人对 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制银行的应收票据背书或贴现时终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

16.关于固定资产和在建工程

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 26,120.69 万元、25,933.71 万元和 26,537.25 万元，主要以房屋建筑物和机器设备为主。发行人各期末机器设备原值持续增长，各期末针对机器设备计提减值 56.15 万元、97.61 万元、148.86 万元。

（2）报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 1,446.75 万元、2,292.34 万元和 2,099.60 万元。

请发行人：

（1）结合发行人业务拓展、生产线建设及产能提升、产能利用率等情况，说明报告期内发行人机器设备原值持续增长的原因，各期末针对机器设备计提资产减值的具体情况、减值原因、减值计提的充分性。

（2）说明报告期各期末主要在建工程情况、当期建设金额及转固金额。

（3）说明报告期各期末固定资产和在建工程盘点和减值测试情况，减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人业务拓展、生产线建设及产能提升、产能利用率等情况，说明报告期内发行人机器设备原值持续增长的原因，各期末针对机器设备计提资产减值的具体情况、减值原因、减值计提的充分性

（一）结合发行人业务拓展、生产线建设及产能提升、产能利用率等情况，说明报告期内发行人机器设备原值持续增长的原因

1、业务拓展情况

报告期内，公司积极开拓市场，通过参加业内知名的国内外展会、业务人员主动拜访、存量客户介绍、网络宣传推广及查询等方式持续开拓国内外市场，营业收入逐年上升。发行人客户拓展情况参见“1.关于行业发展和市场竞争”之“一、

（二）客户稳定性和新客户拓展能力”。

2、生产线建设情况

报告期内，发行人新增机器设备情况如下：

单位：万元、套

主要设备	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
模具	40	605.64	145	1,970.11	52	517.12	77	846.08
组装设备	8	206.11	23	799.55	8	277.66	23	640.63
视觉检测设备	1	34.51	7	155.91	6	75.01	-	-
吹塑设备	7	255.75	8	44.25	9	107.61	16	342.03
注塑设备	2	77.17	-	-	9	350.44	-	-
自动化供料系统	-	-	-	-	1	82.30	-	-
仓储系统	-	-	-	-	-	-	1	1,503.63
其他	91	304.84	321	232.08	312	168.19	252	1,079.35
合计	149	1,484.02	504	3,201.90	397	1,578.33	369	4,411.72

报告期内，发行人生产工艺可以分为注塑类及吹塑类。同时，公司通过自动供料系统、自动化组装设备、视觉检测系统等自动化设备可以实现车间生产过程自动化和智能化。报告期内，发行人持续对生产设备进行投入，报告期各期转固金额分别为 4,411.72 万元、1,578.33 万元、3,201.90 万元、1,484.02 万元。

3、产能提升、产能利用率

报告期内，发行人机器设备的规模与产能情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 06 月 30 日 /2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
机器设备原值	19,621.07	18,206.12	15,460.66	14,509.31
产能（万件）	128,936.50	255,630.40	218,747.53	216,665.00
配比情况	13.14	14.04	14.15	14.93
产量（万件）	173,886.03	298,985.77	197,981.65	170,859.66
产能利用率	134.86%	116.96%	90.51%	78.86%

注：2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月的配比情况已经年化处理

报告期内，发行人主要生产工艺件注塑件和吹塑件的产能、产量和产能利用率均逐年提升，与发行人机器设备原值持续增长的变化趋势基本一致。

综上，随着业务的持续拓展、生产线建设及产能提升、产能利用率的提升，报告期内发行人机器设备原值持续增长具有合理性。

（二）各期末针对机器设备计提资产减值的具体情况、减值原因、减值计提充分性

报告期内，发行人于资产负债表日判断固定资产是否存在减值迹象，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。发行人各期末针对机器设备计提资产减值的情况如下表所示：

单位：台、万元

序号	设备名称	年份	数量	资产原值	累计折旧	本期计提的减值准备	累计减值准备	期末账面价值
1	模具	2023年6月末	69	422.99	239.04	67.69	164.51	19.45
		2022年末	51	291.37	181.68	29.50	96.82	12.87
		2021年末	34	156.27	82.83	11.82	67.31	6.11
		2020年末	33	143.39	82.42	17.85	56.15	4.81
2	口罩生产设备	2023年6月末	1	65.10	13.06	-	52.04	-
		2022年末	1	65.10	13.06	21.74	52.04	-
		2021年末	1	65.10	10.29	30.30	30.30	24.51

2020年度，受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，口罩供求关系紧张，为满足内外部需求，发行人拟自建一条口罩生产线。后随着口罩供求紧张形势缓解，发行人口罩生产设备出现市场价格下降、闲置的情况，出现减值迹象，发行人对其进行了减值。截至2022年末，发行人口罩生产设备已全额计提减值，减值计提充分。

模具系发行人生产注塑类结构件、吹塑类容器的基础工具。报告期内，发行人模具型号众多，部分模具因市场需求变换、产品迭代等因素出现闲置，存在减值迹象。发行人对相关模具在扣除残值后计提减值准备，减值计提充分。

除上述已计提减值准备的口罩生产设备与模具外，其他机器设备减值测试过程及方法如下：

序号	企业会计准则规定	公司实际情况	测试结论
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形	无此类减值迹象
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处的经营环境良好，不存在不利影响	无此类减值迹象
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动	无此类减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经监盘，报告期内，公司机器设备未发生陈旧过时或者实体损坏的情况	无此类减值迹象
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司机器设备不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	无此类减值迹象
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期各期末，公司目前盈利能力稳定，未发现机器设备的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	无此类减值迹象
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末，公司不存在其他表明机器设备可能已经发生减值的迹象	无此类减值迹象

如上表，报告期各期末，除上述已计提减值准备的口罩生产设备与模具外，公司其他设备机器运行状况良好，不存在减值迹象，发行人减值计提充分。

二、说明报告期各期末主要在建工程情况、当期建设金额及转固金额

报告期内，发行人在建工程主要包括未完工模具及待安装设备，其建设金额及转固金额情况如下：

单位：万元

2023年1-6月					
项目名称	2022/12/31 账面余额	本期增加	本期转固定 资产	本期其他减少	2023/6/30 账 面余额
未完工模具	1,238.99	1,124.11	602.87	122.97	1,637.26
待安装设备	572.65	568.72	920.66	-	220.71

厂房装修改造	237.95	482.00	155.26	19.72	544.97
博纳智谷厂区（二期）	89.49	18.99	-	-	108.48
合计	2,139.08	2,193.83	1,678.79	142.70	2,511.42
2022 年度					
项目名称	2021/12/31 账面余额	本期增加	本期转固定 资产	本期其他减 少	2022/12/31 账面余额
未完工模具	1,727.15	2,100.14	1,970.11	618.18	1,238.99
待安装设备	565.20	1,280.62	1,273.17	-	572.65
厂房装修改造	-	432.81	194.85	-	237.95
博纳智谷厂区（二期）	-	89.49	-	-	89.49
合计	2,292.34	3,903.06	3,438.13	618.18	2,139.08
2021 年度					
项目名称	2020/12/31 账面余额	本期增加	本期转固定 资产	本期其他减 少	2021/12/31 账面余额
未完工模具	1,192.14	1,412.64	517.12	360.51	1,727.15
待安装设备	189.17	1,534.14	1,158.11	-	565.20
厂房装修改造	37.77	69.73	-	107.50	-
博纳智谷厂区（一期）	27.68	717.56	745.24		-
合计	1,446.75	3,734.07	2,420.47	468.01	2,292.34
2020 年度					
项目名称	2019/12/31 账面余额	本期增加	本期转固定 资产	本期其他减 少	2020/12/31 账面余额
未完工模具	627.46	1,630.17	846.08	219.41	1,192.14
待安装设备	1,252.98	1,015.63	2,079.44	-	189.17
厂房装修改造	-	37.77	-	-	37.77
博纳智谷厂区（一期）	1,603.64		1,575.96	-	27.68
合计	3,484.08	2,683.57	4,501.48	219.41	1,446.75

注：其他减少为模具销售结转其他业务成本及厂房装修改造转入长期待摊费用。

报告期内的在建工程项目主要有四类：在建工程未完工模具主要用于核算发行人模具在验收合格之前发生的模具材料成本；待安装设备主要用于核算发行人对外采购的用于生产经营活动的待安装调试的机器设备；厂房装修改造主要用于核算发行人厂房各类更新改造及装修项目；博纳智谷厂区（一期）及博纳智谷厂

区（二期）主要用于核算发行人在深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区高新园观盛一路 6 号博纳智谷厂区厂房及综合楼房屋建筑物建设项目。

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 1,446.75 万元、2,292.34 万元、2,099.60 万元、2,471.94 万元，占各期末非流动资产的比重分别为 3.60%、5.50%、5.06%、5.68%。2021 年末，公司在建工程账面价值较 2020 年末增加 845.59 万元，同比上升 58.45%，主要原因系公司为满足增长的订单需求，在 2021 年购置、建设配套生产设备及模具，导致期末未完工模具和待安装设备金额较高。2022 年末，公司在建工程账面价值较 2021 年末减少 192.75 万元，同比下降 8.41%，主要系公司新拓展项目陆续进入量产阶段，发行人将相关模具和设备转入固定资产及成本费用所致。2023 年 6 月末，公司在建工程账面价值较 2022 年末增加 372.34 万元，一方面系公司为满足增长的订单需求，在 2023 年上半年持续购置、建设配套生产设备及模具，另一方面系公司于 2023 年上半年新租入厂房，导致装修支出较大。

三、说明报告期各期末固定资产和在建工程盘点和减值测试情况，减值准备计提是否充分

（一）报告期各期末固定资产盘点情况

根据公司制定的《财务管理制度》，发行人各车间、部门应根据自身情况定期或不定期对各自负责的固定资产进行盘点，设备部不定期进行抽盘，每年年终进行全面盘点，并由财务部、设备部参与监盘，在盘点过程中发现差异应查明原因，由设备部编制盘盈盘亏表，详细说明每项资产的盘盈盘亏原因。报告期内，固定资产盘点的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
盘点地点	深圳市龙华区博纳智谷厂区、深圳市南山区博纳西丽厂区			
盘点人员	发行人财务人员、设备管理员			
监盘人员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输设备及其他设备			

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
盘点程序及具体实施情况	(1) 盘点前,财务部及设备管理员根据公司固定资产的特点及实际情况提前制定盘点计划、准备固定资产盘点表,确定固定资产放置地点、固定资产盘点范围、盘点比例; (2) 盘点过程中,根据既定的计划盘点固定资产,对照盘点明细表的资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对。检查资产使用状况,关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行备注说明,如确认差异,则予以记录并查明原因; (3) 盘点完毕后,完成盘点总结,对盘点结果汇总记录进行复核,盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。			
盘点金额	34,319.08	34,191.87	30,239.05	28,165.19
账面余额	37,376.30	35,786.96	32,831.20	31,050.67
盘点比例	91.82%	95.54%	92.10%	90.71%
盘点结果	资产状况整体良好,存在少量闲置情况,详情参见“16.关于固定资产和在建工程”之“一、(二)各期末针对机器设备计提资产减值的具体情况 & 减值原因、减值计提充分性”			

(二) 报告期各期末在建工程盘点情况

报告期内,在建工程盘点的具体情况如下:

单位:万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
盘点地点	深圳市龙华区博纳智谷厂区、深圳市南山区博纳西丽厂区、深圳市龙华区外租厂房			
盘点人员	发行人财务人员、设备管理员			
监盘人员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	申报会计师	-
盘点范围	在建工程未完工模具、在建工程待安装设备			
盘点程序及具体实施情况	(1) 盘点前,财务部及设备部根据公司在建工程实际情况提前制定盘点计划、准备在建工程盘点表,确定在建工程放置地点、在建工程盘点范围、盘点比例; (2) 盘点过程中,根据既定的计划盘点在建工程,对照盘点明细表的资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对。检查资产使用状况,关注是否存在异常的情况,如确认差异,则予以记录并查明原因; (3) 盘点完毕后,完成盘点总结,对盘点结果汇总记录进行复核,盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。			
盘点金额	1,642.45	1,450.57	1,849.48	未盘点
账面余额	1,857.97	1,811.64	2,292.34	未盘点

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
盘点比例	88.40%	80.07%	80.68%	未盘点
盘点结果	经监盘，发行人各项在建工程在建情况良好，未发生重大盘点差异，存在少量未完工模具项目停止或长期暂停情况，详情参见“11.关于模具业务”之“三、（三）2022 年末计提减值的具体情况 & 计提充分性”			

（三）报告期各期末固定资产和在建工程减值测试情况，减值准备计提是否充分。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第五条，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

- 1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；
- 2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；
- 3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；
- 4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；
- 5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；
- 6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等；
- 7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

报告期内，发行人于资产负债表日结合资产实际使用和盘点情况判断固定资产与在建工程是否存在减值迹象，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。除“16.关于固定资产和在建工程”之“一、(二)各期末针对机器设备计提资产减值的具体情况 & 减值原因、减值计提充分性”以及“11. 关于模具业务”之“三、（三）2022 年末计提减值的具体情况 & 计提充分性”中所列固定资产及在建工程减值明细外，其他各类资

产均正常使用，不存在减值迹象，公司减值准备计提充分。

四、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期各期末固定资产明细表，了解报告期各类固定资产的具体内容、金额、数量等，分析固定资产变动原因，分析各产线机器设备与产能、业务量匹配性；

2、访谈财务负责人，了解固定资产折旧年限的确定方法；

3、对发行人于报告期末的固定资产及在建工程执行了现场查看程序，检查固定资产是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形，在建工程是否存在已完工未转固情形，评价发行人对减值迹象的识别是否充分，在建工程转固是否及时；复核发行人对固定资产及在建工程的减值评估，包括识别减值迹象、测算过程和计算方法，评价发行人的固定资产及在建工程减值计提是否符合企业会计准则的规定；

4、获取在建工程明细表及相关合同，了解主要在建工程金额、建设期限等相关信息，获取转固在建工程台账，了解各期转入固定资产的内容、金额及依据，取得相关备案、验收文件，确认其转固时点的合理性及准确性；抽查在建工程凭证，核查成本归集是否准确；

5、访谈发行人生产负责人，了解发行人机器设备的主要用途，生产设备投入、改善或闲置停工的情况，主要产品产能利用率变化的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，随着发行人业务扩张，发行人生产设备持续投入及产能逐年上升，产能利用率持续提升，发行人机器设备原值持续增长具有合理性；报告期内，发行人减值主要系口罩生产设备和部分模具出现减值迹象，相关减值计提充分；

2、发行人在建工程主要为未完工模具及待安装设备，相关在建工程转固时

点准确，不存在提前或推迟转固情形；

3、除已计提减值的口罩生产设备和部分模具外，公司报告期各期末固定资产和在建工程不存在减值迹象，减值准备计提充分。

17.关于其他财务问题

申请文件显示：

(1)报告期各期末，发行人应付账款账面价值分别为 3,962.25 万元、2,767.30 万元和 3,020.46 万元，合同负债分别为 1,072.57 万元、1,086.80 万元和 1,687.18 万元。

(2)报告期各期末，发行人其他应付款中应付业务费用 289.97 万元、421.52 万元和 401.11 万元，应付佣金 100.44 万元、11.81 万元和 189.81 万元。

(3)发行人 2022 年营业外收入有所增加，主要原因系公司收到诉讼被告深圳市冠寓商业运营有限公司支付的诉讼赔偿款项 248.83 万元。

(4)2022 年，发行人营业外支出增长较多，主要系发行人就博纳智谷厂区超期竣工事宜支付了 279.18 万元违约金。根据发行人与原深圳市规划和国土资源管理委员会龙华管理局签订合同，发行人应于 2017 年 1 月完成竣工，发行人实际竣工时间为 2019 年 6 月，存在违反合同约定超期竣工的情形。

(5)报告期内，发行人计入当期损益的政府补助金额分别为 361.05 万元、867.87 万元和 1,153.45 万元，计入其他收益的政府补助分别为 346.00 万元、732.83 万元、844.49 万元，递延收益中的政府补助分别为 1,699.18 万元、2,151.57 万元和 2,180.74 万元，发行人政府补助金额较高。

请发行人：

(1)说明报告期各期末应付账款和合同负债波动原因，应付货款和当期存货金额的匹配性，各期末应付账款主要供应商及采购情况、账龄、是否存在长期挂账未结算情况，应付账款和合同负债期后结算情况。

(2)说明报告期各期末发行人其他应付款中应付业务费用的具体内容及变动原因。

(3)说明报告期各期末应付佣金的主要对手方、应付佣金与当期居间客户销售金额的匹配性、付款条件，期后结转情况。

(4)说明发行人 2022 年收到诉讼赔偿款项的具体内容，包括但不限于诉讼

内容、诉讼结果等。

(5) 说明发行人博纳智谷厂区超期竣工事宜的具体情况，包括但不限于发相关合同签订时间、主要内容、约定竣工时间的依据、发行人未按期竣工原因、处罚金额确定依据及支付情况，并进一步说明发行人超期竣工事宜是否构成重大违法违规，是否存在进一步处罚风险。

(6) 说明报告期内发行人政府补助的具体内容、会计处理合规性，结合发行人各期政府补助占利润的比例，说明发行人是否对政府补助存在依赖，政府补助是否具备持续性，并充分提示风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期末应付账款和合同负债波动原因，应付货款和当期存货金额的匹配性，各期末应付账款主要供应商及采购情况、账龄、是否存在长期挂账未结算情况，应付账款和合同负债期后结算情况

(一) 报告期各期末应付账款波动原因，应付货款和当期存货金额的匹配性

1、报告期各期末应付账款余额、占比以及波动原因

报告期各期末，发行人应付账款余额构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付货款	2,218.49	64.91%	2,130.03	70.52%	1,560.07	56.38%	1,187.99	29.98%
应付模具及设备款	1,089.56	31.88%	701.81	23.24%	716.56	25.89%	790.51	19.95%
应付工程款	109.71	3.21%	188.62	6.24%	490.68	17.73%	1,983.75	50.07%
合计	3,417.76	100.00%	3,020.46	100.00%	2,767.30	100.00%	3,962.25	100.00%

2021 年末，发行人应付账款较 2020 年末减少 1,194.95 万元，同比下降 30.16%；

2022 年末，发行人应付账款较 2021 年末增加 253.16 万元，同比上升 9.15%；

2023 年 6 月末，发行人应付账款较 2022 年末增加 397.30 万元，同比上升 13.15%。

(1) 应付货款

报告期各期末，发行人应付货款余额分别为 1,187.99 万元、1,560.07 万元、

2,130.03 万元、2,218.49 万元，呈逐年增长的趋势，主要原因系发行人业务规模逐年增长，各期材料采购量也随之增长，具体分析参见“17.关于其他财务问题”之“一、（一）2、应付货款与当期存货金额的匹配性”。

（2）应付模具及设备款

报告期各期末，发行人应付模具及设备款余额分别为 790.51 万元、716.56 万元、701.81 万元、1,089.56 万元，2020 年末、2021 年末、2022 年末余额较为稳定；2023 年 6 月末，发行人应付模具及设备款余额相对较高，主要系发行人为提升生产效率，持续推进模具增腔及热流道应用等模具工艺改革，模具相关采购金额有所增加。

（3）应付工程款

报告期各期末，发行人应付工程款余额分别为 1,983.75 万元、490.68 万元、188.62 万元、109.71 万元，呈逐年递减趋势，主要原因系发行人博纳智谷厂区（一期）新建厂房项目已于 2019 年度竣工，陆续支付相关工程款所致。

2、应付货款与当期存货金额的匹配性

发行人应付货款主要系应付原材料采购款，报告期各期，发行人原材料采购总额、期末原材料账面余额及应付货款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/6 月末	2022 年度/年末	2021 年度/年末	2020 年度/年末
主要原材料采购总额	4,302.61	8,214.68	5,555.25	4,561.90
原材料余额	738.13	657.42	592.23	583.94
应付货款	2,218.49	2,130.03	1,560.07	1,187.99
应付货款占采购总额比例	25.78%	25.93%	28.08%	26.04%
原材料余额占应付货款比例	33.27%	30.86%	37.96%	49.15%

注：2023 年 6 月末应付货款占采购总额比例已年化处理

由上表可知，发行人报告期各期末应付货款余额占各期原材料采购总金额比例分别为 26.04%、28.08%、25.93%、25.78%，整体保持稳定，各期末应付货款余额与当期原材料采购总额相匹配。报告期内，发行人原材料期末账面余额占应付货款余额比例分别为 49.15%、37.96%、30.86%、33.27%，报告期内呈总体递

减趋势，主要系发行人于 2019 年迁入博纳智谷厂区，随着发行人生产组织模式逐步成熟、业务规模逐年上升，发行人原材料周转率持续上升，营运能力不断提高。

综上，发行人报告期各期末应付货款与当期原材料金额相匹配。

（二）各期末应付账款主要供应商及采购情况、账龄、是否存在长期挂账未结算情况

发行人报告期各期末应付账款余额前五大供应商的应付账款余额、采购等情况如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	采购内容	余额	占当期应付账款余额的比例	账龄	当期采购金额	期后结算金额	期后结算比例
2023 年 1-6 月								
深圳市嘉丰弹簧有限公司	应付货款	不锈钢弹簧	260.57	7.62%	一年以内	340.15	260.57	100.00%
宁波正庄新材料有限公司	应付货款	铝盖	238.70	6.98%	一年以内	225.06	182.50	76.46%
广东柳道热流道系统有限公司	应付模具及设备款	热流道	212.26	6.21%	一年以内	212.26	69.20	32.60%
深圳市米豪包装制品有限公司	应付货款	纸箱	190.85	5.58%	一年以内	172.13	124.03	64.99%
东莞市晟起精密模具配件有限公司	应付模具及设备款	镶件	184.35	5.39%	一年以内	233.08	154.38	83.74%
合计	-	-	1,086.73	31.80%		1,182.68	790.68	72.76%
2022 年度								
深圳市泓禹科技有限公司	应付货款	垫片	236.87	7.84%	一年以内	466.80	236.87	100.00%
深圳市嘉丰弹簧有限公司	应付货款	不锈钢弹簧	221.99	7.35%	一年以内	565.90	221.99	100.00%
宁波正庄新材料有限公司	应付货款	铝盖	170.60	5.65%	一年以内	360.16	170.60	100.00%
深圳市米豪包装制品有限公司	应付货款	纸箱	155.64	5.15%	一年以内	310.76	155.64	100.00%
东莞市晟起精密模具配件有限公司	应付模具及设备款	镶件	145.15	4.81%	一年以内	381.28	145.15	100.00%
合计	-	-	930.25	30.80%	-	2,084.90	930.25	100.00%
2021 年度								
宁波正庄新材料有限公司	应付货款	铝盖	225.85	8.16%	一年以内	406.83	225.85	100.00%
深圳市嘉丰弹簧有限公司	应付货款	不锈钢弹簧	157.83	5.70%	一年以内	314.35	157.83	100.00%

单位名称	款项性质	采购内容	余额	占当期应付账款余额的比例	账龄	当期采购金额	期后结算金额	期后结算比例
中建三局第三建设工程有限责任公司	应付工程款	工程款	142.03	5.13%	一年以内	725.63	104.60	73.65%
东莞市晟起精密模具配件有限公司	应付模具及设备款	镶件	128.27	4.64%	一年以内	324.75	128.27	100.00%
中建二局第二建筑工程有限公司	应付工程款	工程款	121.47	4.39%	一年以上	-	112.39	92.52%
合计	-	-	775.44	28.02%	-	1,771.56	728.94	94.00%
2020 年度								
中建二局第二建筑工程有限公司	应付工程款	工程款	850.42	21.46%	一年以上	-	841.34	98.93%
中国电子系统工程第二建设有限公司	应付工程款	工程款	417.60	10.54%	一年以上	-	397.60	95.21%
瑞仕格（上海）商贸有限公司	应付工程款	工程款	395.94	9.99%	一年以上	-	395.94	100.00%
东莞市晟起精密模具配件有限公司	应付模具及设备款	镶件及热流道	315.10	7.95%	一年以内	450.93	315.10	100.00%
东莞市贝斯特热流道科技有限公司	应付模具及设备款	热流道	123.08	3.11%	一年以内	304.24	123.08	100.00%
合计	-	-	2,102.14	53.05%	-	755.17	2,073.06	98.62%

注：上表期后结算金额统计截止日为 2023 年 8 月 31 日。

由上表可知，中国电子系统工程第二建设有限公司、中建二局第二建筑工程有限公司、中建三局第三建设工程有限责任公司截至 2023 年 8 月 31 日的应付账款尚未结算完毕，主要系上述供应商形成的博纳智谷厂区（一期）新建厂房项目工程质保金，未达到结算支付条件。除此之外，发行人 2020 年至 2022 年各期末应付账款前五大供应商应付账款均已结算完毕，不存在长期挂账未结算情况；2023 年 6 月末，发行人前五大供应商应付账款尚未结算完毕，主要原因系统统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，应付账款尚未达到结算条件。

（三）应付账款期后结算情况

报告期各期末，发行人应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /6 月末	2022 年度/年 末	2021 年度/年 末	2020 年度/年 末
应付账款余额①	3,417.76	3,020.46	2,767.30	3,962.25
应付账款期后结转②	2,396.49	2,887.50	2,671.63	3,902.69
期后付款比例③=②/ ①	70.12%	95.60%	96.54%	98.50%

期后未结转金额	1,021.27	132.94	95.65	59.56
其中：货款	509.34	3.14	3.14	-
模具款及配件款	425.96	51.73	14.71	11.30
工程款	85.97	78.07	77.80	48.27

注：上表期后结算金额统计截止日为 2023 年 8 月 31 日

截至 2023 年 8 月 31 日，发行人报告期各期末应付账款期后付款比例为 98.50%、96.54%、95.60%和 70.12%，2020 年末、2021 年末、2022 年末期后结转比例较高，不存在大额逾期应付账款未支付的情况。2023 年 6 月末，发行人应付账款期后付款比例较低，主要原因系统统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，距离 2023 年 6 月末时间较短，相关账款尚未达到结算条件。

（四）报告期各期末合同负债波动原因

报告期各期末，发行人合同负债余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度/年 末	2021 年度/年 末	2020 年度/年 末
预收货款	1,018.64	1,221.12	783.81	626.59
预收模具款	671.38	466.07	303.00	445.99
合计	1,690.03	1,687.18	1,086.80	1,072.57
主营业务收入	17,622.50	30,730.51	20,363.84	18,068.80
货款/主营业务收入	2.89%	3.97%	3.85%	3.47%

注：合同负债货款占主营业务收入的比例已年化处理

报告期各期末，发行人合同负债金额分别为 1,072.57 万元、1,086.80 万元、1,687.18 万元、1,690.03 万元，呈逐年增长趋势，主要原因系发行人业务规模逐年增长，预收货款金额随之增长所致。报告期内，发行人合同负债中的货款占主营业务收入比例分别为 3.47%、3.85%、3.97%、2.89%。报告期内，发行人合同负债中的货款与主营业务收入增长基本匹配。

（五）合同负债期后结算情况

报告期各期末，发行人合同负债期后结算情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/年末	2021 年度/年末	2020 年度/年末
合同负债①	1,690.03	1,687.18	1,086.80	1,072.57
合同负债期后结转②	784.25	1,329.61	913.62	967.89
期后结转比例③=②/①	46.40%	78.81%	84.07%	90.24%
期后未结转金额	905.78	357.57	173.18	104.68
其中：货款	236.56	45.10	26.96	12.09
模具款-达到约定条件后返还	206.57	205.44	110.16	92.59
模具款-未达到验收条件	462.66	107.03	36.06	-

注：期后结束统计数据截至时点为 2023 年 8 月 31 日

截至 2023 年 8 月 31 日，发行人报告期各期末合同负债期后结转比例为 90.24%、84.07%、78.81%和 46.40%，期后结转比例较高。2023 年 6 月末，发行人存在 905.78 万元合同负责尚未结转，主要系统统计时间截至 2023 年 8 月 31 日，距离 2023 年 6 月末时间较短所致。

报告期内，发行人根据合同约定，相关交易达到收入确认条件后应及时确认收入、同时结转合同负债，发行人报告期内不存在往来挂账延迟确认收入的情况。发行人部分模具销售业务存在约定达到一定采购量后返还模具款的情形，对于该类业务，发行人在未有明确迹象表明客户后续采购终端产品不能达到合同约定条件前，不对模具销售进行收入确认，相关模具款均计入“合同负债”科目。

二、说明报告期各期末发行人其他应付款中应付业务费用的具体内容及变动原因

报告期各期末，发行人其他应付款中应付业务费用的具体内容及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	变动	金额	占比	变动	金额	占比	变动	金额	占比
水电费	149.54	22.62%	20.85%	123.74	30.85%	8.36%	114.19	27.09%	86.10%	61.36	21.16%
物流运输费	119.66	18.10%	-5.37%	126.45	31.53%	9.59%	115.38	27.37%	61.12%	71.61	24.70%
伙食费	67.87	10.26%	44.96%	46.82	11.67%	17.05%	40.00	9.49%	7.64%	37.16	12.82%

项目	2023年6月30日			2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日	
	金额	占比	变动	金额	占比	变动	金额	占比	变动	金额	占比
辐照费灭菌费	54.38	8.22%	42.84%	38.07	9.49%	630.71%	5.21	1.24%	-49.37%	10.29	3.55%
劳务派遣费	-	-	-	0.71	0.18%	-98.91%	65.02	15.43%	-	-	-
咨询服务费	13.26	2.01%	134.28%	5.66	1.41%	-73.60%	21.44	5.09%	-48.45%	41.59	14.34%
中介机构费	129.95	19.65%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
安保服务费	16.82	2.54%	119.87%	7.65	1.91%	-27.21%	10.51	2.49%	-	10.51	3.62%
残疾人保障金	29.45	4.45%	50.03%	19.63	4.89%	27.47%	15.40	3.65%	0.20%	15.37	5.30%
差旅交通费	19.41	2.94%	1784.47%	1.03	0.26%	-50.48%	2.08	0.49%	4.52%	1.99	0.69%
其他费用	60.86	9.21%	94.13%	31.35	7.82%	-2.91%	32.29	7.66%	-19.46%	40.09	13.83%
合计	661.20	100.00%	64.85%	401.11	100.00%	-4.84%	421.52	100.00%	45.37%	289.97	100.00%

由上表可知，发行人报告期各期末应付业务费用分别为 289.97 万元、421.52 万元、401.11 万元、661.20 万元。发行人报告期各期末应付业务费用主要包括应付水电费、物流运输费、伙食费、辐照费灭菌费等，部分项目变动较大，具体原因如下：

（1）应付水电费

报告期各期末，发行人应付水电费分别为 61.36 万元、114.19 万元、123.74 万元、149.54 万元，呈逐年上升趋势，2021 年期末应付水电费同比显著上升的主要原因包括 1）发行人业务规模增长，所投入的生产设备有所增加；2）2020 年政府对企业用电有减免政策⁵，2021 年度相关减免政策取消。

（2）应付物流运输费

报告期各期末，发行人应付物流运输费分别为 71.61 万元、115.38 万元、126.45 万元、119.66 万元，呈整体上升趋势，主要系随着发行人收入规模的增长，物流运输费用同步增长。

（3）应付伙食费

⁵ 政府减免政策：①根据《国家发展改革委关于延长阶段性降低企业用电成本政策的通知》发改价格（2020）994 号，自 2020 年 7 月 1 日起至 12 月 31 日止，电网企业在计收电力用户（含已参与市场交易用户）电费时，统一延续按原到户电价水平的 95% 结算；②根据《深圳市工商业用电降成本暂行办法》的通知深经贸信息规（2018）12 号，自 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日止，对工商业用电每度资助 5.5 分/千瓦时，对先进高技术制造企业用电每度资助 8.5 分/千瓦时。

报告期各期末，发行人应付伙食费分别为 37.16 万元、40.00 万元、46.82 万元、67.87 万元，呈逐年上升趋势，主要原因系发行人员工人数逐年增加，报告期各期末，发行人员工人数分别为 502 人、555 人、704 人和 737 人。

（4）应付辐照灭菌费

报告期各期末，发行人应付辐照灭菌费分别为 10.29 万元、5.21 万元、38.07 万元、54.38 万元，呈整体上升趋势。2022 年末，发行人应付辐照灭菌费同比显著上涨的原因主要系 1）客户对无菌产品的需求增多，辐照灭菌费用随之增加；2）发行人业务增长较多，需要辐照的物料采购量也随之增长，辐照费用同比增长。

（5）应付劳务派遣费

报告期各期末，发行人应付劳务派遣费分别为 0 万元、65.02 万元、0.71 万元、0 万元。发行人 2020 年 2 月至 12 月及 2023 年 3 月至 6 月未使用劳务派遣人员，2021 年末劳务派遣费较高主要原因系发行人 2021 年 11、12 月客户订单快速增长，人员招聘需求旺盛，受社会、经济等不可抗力因素，短期内未能招聘足够的生产人员，为保证正常生产经营、及时交付订单，发行人通过劳务派遣用工解决临时性的用工短缺。

2022 年度，发行人通过扩大招聘途径、增加招聘规模以缓解公司的用工压力，通过完善员工福利制度、加强企业文化建设以增强员工稳定性，逐步减少使用劳务派遣用工，导致劳务派遣费用同比降低。

（6）应付咨询服务费

报告期各期末，发行人应付咨询服务费分别为 41.59 万元、21.44 万元、5.66 万元、13.26 万元，呈整体下降趋势。咨询服务费主要系发行人聘请第三方中介机构协助发行人申报政府补助项目支付的咨询服务费，该咨询费用的支付条件是在发行人收到政府补助资金后按照协议约定的时间和比例支付服务费，报告期各期末未支付金额均系未到合同约定付款期限。

（7）应付中介机构费

2023 年 6 月末应付中介机构费用分别为 129.95 万元，主要系由于发行人准备上市发生的中介机构费用。

（8）应付差旅交通费

报告期各期末，应付差旅交通费为 1.99 万元、2.08 万元、1.03 万元、19.41 万元，呈逐年上升趋势。2023 年 6 月末应付差旅交通费较高主要系发行人为拓展业务，增加拜访客户频率，销售人员差旅费同比增加。

（9）应付其他费用

报告期各期末，发行人其他应付费用主要包括办公费、招待费等零星费用，金额分别为 40.09 万元、32.29 万元、31.35 万元、60.86 万元，2023 年 6 月末发行人应付其他业务费用较高的原因主要系随着发行人业务规模扩张，招待费、办公费等零星费用同比增加。

三、说明报告期各期末应付佣金的主要对手方、应付佣金与当期居间客户销售金额的匹配性、付款条件，期后结转情况

（一）说明报告期各期末应付佣金的主要对手方、付款条件

报告期内，发行人业务拓展以通过销售人员主动营销的方式为主，但为了开拓新区域市场以及当地目标客户，也会部分采用居间模式来获取订单。

在居间模式下，居间商凭借在当地的客户资源及对客户的深入了解，由其向发行人介绍当地目标客户，有利于发行人快速拓展业务，加速提升属地化市场开拓能力，巩固竞争优势。居间商主要负责向发行人提供客户需求信息、人员对接及引荐等方面的服务。居间商为发行人推介意向客户后，与客户进行沟通包括具体技术细节、合同签订、发货运输、货款结算及售后服务等事项。发行人居间商主要分布在土耳其、伊朗、埃及等地区，居间商主要包括赛诺华贸易有限公司、撒拉侯塞因·贾汉加德、穆罕默德·哈菲兹等。报告期各期，发行人主要居间商情况如下表：

居间商	合作原因	相关背景	佣金比率	主要负责区域
赛诺华贸易有限公司	代理商服务于当地药厂，了解药厂需求，能为公司提供客户资源	公司是一家专业的代理咨询机构，为当地药厂提供原料药代理、包材采	按销售金额的 5-18%计提	土耳其

居间商	合作原因	相关背景	佣金比率	主要负责区域
		购、体系认证等一系列服务		
撒拉侯塞因·贾汉加德	其服务的药企需要喷雾泵供应商，双方沟通协商质量标准并通过样品验证后开始合作	其本身从事医药设备制造行业，对药包材行业也较为熟悉。	按销售金额的 15% 计提	伊朗
穆罕默德·哈菲兹	熟悉当地制药市场，在当地方便推动项目测试进度，维护客户关系	其在制药行业从业多年，主要代理原料药和药包材在埃及市场销售	根据产品类别，按销售数量计提	埃及

报告期各期末，发行人应付佣金余额分别为 100.44 万元、11.81 万元、189.81 万元、192.78 万元，各期末主要居间商应付佣金及付款条件情况如下：

单位：万元

居间商	佣金计算	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	付款条件
赛诺华贸易有限公司	销售收入*佣金比例*（1-扣税比率）	37.58	57.45	-	95.57	收到居间客户款项时支付
撒拉侯塞因·贾汉加德	销售收入*佣金比例*（1-扣税比率）	32.27	48.53	-	-	
穆罕默德·哈菲兹	销售数量*佣金单价	27.63	19.63	0.86	3.19	
合计		97.48	125.61	0.86	98.76	

2021 年末，发行人应付佣金较 2020 年同比减少 88.63 万元，主要系 2021 年受海外社会、经济等不可抗力因素和土耳其当地政策影响，土耳其居间商赛诺华贸易公司未能完成 2021 年度既定销售目标，经发行人与赛诺华贸易公司协商后决定不支付 2021 年 11 月份和 12 月份的销售佣金，故 2021 年末应付赛诺华贸易有限公司的佣金为零，导致发行人 2021 年应付佣金较低。

（二）说明报告期各期末应付佣金与当期居间客户销售金额的匹配性，期后结转情况

1、说明报告期各期末应付佣金与当期居间客户销售金额的匹配性

报告期各期末，发行人应付佣金及对应通过居间模式实现的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末	2022 年度/年末	2021 年度/年末	2020 年度/年末
应付佣金	192.78	189.81	11.81	100.44
计提的销售佣金	245.15	343.32	362.76	420.81
当期居间客户销售金额	2,761.78	4,338.11	3,273.24	4,036.39
应付佣金占当期居间客户销售金额比例	3.49%	4.38%	0.36%	2.49%
计提的销售佣金占当期居间客户销售金额比例	8.88%	7.91%	11.08%	10.43%

注：应付佣金占当期居间客户销售金额比例已年化处理

报告期各期，发行人计提的销售佣金占当期居间客户销售金额比例为 10.43%、11.08%、7.91%、8.88%，2022 年计提的销售佣金占当期居间客户销售金额比例较低，主要系赛诺华贸易有限公司 2021 年度实际协助完成的销售金额未达目标，发行人与其协商后阶段性调整了佣金计提比例导致。

报告期各期末应付佣金金额为 100.44 万元、11.81 万元、189.81 万元、192.78 万元，应付佣金占当期居间客户销售金额的比例分别为 2.49%、0.36%、4.38%、3.49%，占比较小，发行人与居间商结算的销售佣金主要受居间商与客户商务谈判确定的合同单价及发行人与居间商约定的佣金结算比率及销售目标完成情况等因素影响。

综上所述，报告期内发行人的各期末应付佣金与当期居间客户销售金额的比例相匹配。

2、说明报告期各期末应付佣金期后结转情况

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应付佣金	192.78	189.81	11.81	100.44
期后结转佣金金额	95.53	165.84	11.81	100.44
剩余未支付佣金	97.25	23.97	-	-

注：上表期后结转佣金金额截至 2023 年 8 月 31 日。

报告期各期末，发行人应付佣金期后结转情况良好。截至 2023 年 8 月 31 日，

发行人 2020 年末及 2021 年末应付佣金均已支付，2022 年末应付佣金剩余 23.97 万元未支付，2023 年 6 月末应付佣金剩余 97.25 万元未支付，主要系受居间客户资金安排和当地外汇政策管制影响，部分居间客户暂未回款。

四、说明发行人 2022 年收到诉讼赔偿款项的具体内容，包括但不限于诉讼内容、诉讼结果等

发行人 2022 年及 2023 年 1-6 月收到诉讼赔偿款项分别为 248.83 万元、84.34 万元，包括：1) 发行人根据深圳市中级人民法院于 2022 年 4 月 25 日出具的二审判决书没收深圳市冠寓商业运营有限公司（以下简称冠寓公司）的房屋租赁保证金 112.65 万元；2) 2022 年 5 月 20 日，发行人收到冠寓公司支付的租赁房屋逾期搬离场地占用费 136.18 万元；3) 发行人 2023 年 3 月 3 日收到冠寓公司支付的租赁房屋逾期搬离场地占用费 84.34 万元。诉讼情况如下：

序号	诉讼概况	诉讼内容	诉讼结果
1	发行人与冠寓公司房屋租赁纠纷	2020 年 2 月，双方因租金支付事项产生纠纷，发行人于 2020 年 7 月 29 日向广东省深圳市龙华区人民法院提起诉讼，要求法院判令冠寓公司向发行人：1) 支付拖欠的房屋租金（含房屋占用费）、水电费、管理费共计 411.76 万元；2) 支付逾期付款违约金等约 270 万元；3) 承担律师代理费 23.8 万元及承担本案的诉讼费。	2021 年 2 月 4 日，根据广东省深圳市龙华区人民法院（2020）粤 0309 民初 13204 号民事判决书，一审判决如下： 第 1-4 条：冠寓公司应于本判决生效之日起十日内支付发行人租金及场地占用费合计 162.64 万元、违约金 80 万元、物业管理费 0.04 万元、律师费 23.8 万元，合计 266.48 万元； 第 5 条：发行人应于本判决生效之日起十日内退还冠寓公司租赁保证金 112.65 万元及水电费保证金 8 万元，合计 120.65 万元； 第 6 条：驳回发行人的其他诉讼请求； 第 7 条：驳回冠寓公司的其他反诉请求； 第 8 条：上述第一、二、三、四、五项相抵，冠寓公司应于本判决生效之日起十日内支付发行人 145.83 万元。
		因发行人不服一审判决结果，发行人于 2021 年 11 月 10 日向广东省深圳市中级人民法院发起上诉，要求法院判令：1) 冠寓公司向发行人支付房屋租金和场地占用费 379.26 万元（暂计至 2020 年 10 月 12 日）、支付违约金等 255.17 万元、支付	2022 年 4 月 25 日，根据广东省深圳市中级人民法院（2021）粤 03 民终 16374 号民事判决书，二审判决如下： 第 1-2 条：维持深圳市龙华区人民法院（2020）粤 0309 民初 13204 号民事判决第三、四项，撤销第二、六、七项； 第 3 条：冠寓公司应于判决生效之日起十日内支付发行人租金及场地占用费合计

序号	诉讼概况	诉讼内容	诉讼结果
		物业管理费 1.06 万元；2) 撤销一审判决第五、六项；3) 由冠寓公司承担本案一、二审诉讼费用。	298.82 万元（包括租金 162.64 万元及逾期搬离场地占用费 136.18 万元）； 第 5 条：上述判项相抵，冠寓公司应于判决生效之日起十日内支付发行人 314.66 万元； 第 4 条：发行人应于判决生效之日起十日内退还冠寓公司水电费保证金 8 万元； 第 6-7 条：驳回发行人的其他诉讼请求，驳回冠寓公司的其他反诉请求； 本判决为终审判决。
2		发行人基于 2022 年的案件诉讼中未主张 2020 年 10 月 13 日至 2021 年 4 月 29 日的权利，于 2022 年 10 月 18 日向广东省深圳市龙华区人民法院提起诉讼，要求法院判令冠寓公司向发行人：1) 支付所拖欠的场地占用费 84.34 万元及逾期付款利息（自 2021 年 1 月 12 日起计至付清之日止）；2、支付律师费 5 万元；3、由冠寓公司承担本案的诉讼费用和保全费用。	2023 年 2 月 10 日，根据广东省深圳市龙华区人民法院（2022）粤 0309 民初 12349 号民事判决书，法院判决如下： 第 1 条：冠寓公司于判决生效之日起十日内支付发行人场地占用费 84.34 万元； 第 2 条：冠寓公司于判决生效之日起十日内支付发行人律师费 5 万元； 第 3 条：驳回发行人的其他诉讼请求。

五、说明发行人博纳智谷厂区超期竣工事宜的具体情况，包括但不限于相关合同签订时间、主要内容、约定竣工时间的依据、发行人未按期竣工原因、处罚金额确定依据及支付情况，并进一步说明发行人超期竣工事宜是否构成重大违法违规，是否存在进一步处罚风险

2015 年 1 月 15 日，发行人通过挂牌出让方式竞得博纳智谷厂区对应宗地的土地使用权，并于同日与深圳市规划和国土资源委员会龙华管理局（现已更名为深圳市规划和自然资源局龙华管理局，以下简称“龙华区规划资源局”）签署了《深圳市土地使用权出让合同书》（深地合字（2015）5002 号）。该合同约定龙华区规划资源局将编号为 A907-0145 的宗地出让给发行人，发行人应于 2017 年 1 月 14 日前竣工，如发行人未按合同约定的条件开发利用土地，深圳市规划和国土资源委员会可处以土地使用权出让金总额 20% 的违约金。

发行人为了更好地满足市场需求，根据药包材生产质量管理规范的要求，参照中国、欧盟、美国等国内外药品生产质量管理规范，结合不同精密给药产品的

洁净车间要求以及产品工艺流程,按照更高的设计施工标准进行生产车间设计及建设。由于发行人生产车间的洁净度级别高于一般生产制造企业要求,因此发行人建设项目的设计与施工周期较长,导致发行人实际于 2019 年 6 月竣工。

就前述延期竣工事项,龙华区规划资源局于 2022 年 3 月 3 日向发行人下达了《国有土地使用权出让收入缴款通知书》(以下简称“《缴款通知书》”),要求发行人支付延期竣工所产生的违约金。发行人已按照《缴款通知书》的要求,于 2022 年 3 月 9 日缴纳了违约金,共计 279.18 万元(根据《深圳市土地使用权出让合同书》的约定,土地出让金为 1,395.90 万元,违约金为土地出让金的 20%,即 279.18 万元),并于 2022 年 3 月 3 日与龙华区规划资源局签署了《深圳市土地使用权出让补充协议书》(深地合字(2015)5002 号之补充协议一),对上述事项予以确认。

根据发行人于“信用广东”官网下载的《企业信用报告》(无违法违规证明版),报告期内,未发现发行人因违反建筑市场监管相关法律法规而受到行政处罚的记录。经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、深圳市规划和自然资源局网站官网,报告期内,发行人不存在因违反建筑市场监管相关法律法规而受到行政处罚且情节严重情形。

鉴于发行人依据《深圳市土地使用权出让合同书》支付违约金的行为属于履行合同约定的违约责任,并不属于行政处罚,因此不构成重大违法违规行为,且发行人已依约支付了相应违约金,上述违约责任已履行完毕,发行人不存在进一步受到处罚的风险。

六、说明报告期内发行人政府补助的具体内容、会计处理合规性,结合发行人各期政府补助占利润的比例,说明发行人是否对政府补助存在依赖,政府补助是否具备持续性,并充分提示风险

(一) 报告期内发行人政府补助的具体内容、会计处理合规性

1、报告期内发行人政府补助的具体内容

报告期内,发行人与资产相关的政府补助情况如下:

单位：万元

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	金额	计入当期损益金额			
					2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市发展和改革委员会博纳精密给药技术研发中心和生产基地项目补助	《深圳市发展和改革委员会关于博纳精密给药技术研发中心和生产基地项目通过验收的通知》（深发改验[2022]34 号）	对博纳精密给药技术研发中心和生产基地项目进行补助	2023 年 4 月	1,913.65	74.56	-	-	-
深圳市财政委员会博纳精密给药技术研发中心和生产基地项目补助	《国家发展改革委工业和信息化部关于下达 2019 年技术改造专项中央预算内投资计划的通知》（发改投资[2019]608 号）	对博纳精密给药技术研发中心和生产基地项目进行补助	2019 年 8 月	1,460.80	71.17	146.42	146.08	146.09
深圳市龙华区工业和信息化局 2021 年技术改造项目补助	《2022 年龙华区产业发展专项资金（2021 年企业技术改造类第一批）资助名单的通知》	对博纳精密给药装备产品生产线升级改造项目进行补助	2022 年 10 月	350.00	24.91	11.99	-	-
2020 年第一批产业发展专项资金-企业技术改造类	《深圳市龙华区工业和信息化局关于公示 2021 年产业发展专项资金（企业技术改造类 2020 年第一批）拟资助名单的通知》	对博纳精密定量给药装备技术改造项目进行补助	2021 年 10 月	347.00	21.92	43.83	10.96	-
深圳市经贸和信息委员会技术改造补贴（技术改造倍增专项技术改造资助款）	《2020 年深圳市工业和信息化产业发展专项资金技术改造倍增专项技术改造投资项目第一批资助计划》（深工信资金[2020]15 号）、《深圳市龙华区工业和信息化局关于公示 2020 年产业发展专项资金（企业技术改造等四类）拟资助名单的通知》	对博纳精密定量给药装备技术改造项目、博纳精密给药装备与系统改造提升项目进行补助	2021 年 1 月	247.00	19.05	38.10	38.10	-
			2020 年 6 月	111.00	6.07	12.08	12.24	6.48
深圳市发展和改革委员会-先进定量给药精密装备的产业化（战新 2）贷款贴息	深圳市发展和改革委员会关于新兴产业扶持计划项目验收结果的通知（2021 年第三批（1）	深圳市发展和改革委员会对公司先进定量给药精密装备的产业化项目贷款相关的利	2022 年 6 月	291.57	5.54	5.54	-	-

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	金额	计入当期损益金额			
					2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
		息进行补贴						
龙华区 2020 年循环经济和节能减排专项款	《龙华区节能减排工作领导小组办公室关于下达龙华区 2020 年循环经济和节能减排专项资金第三批项目扶持计划的通知》（深龙华节能减排办〔2020〕75 号）	对公司产品注塑成型绿色高效节能设备应用项目进行补助	2020 年 11 月	200.00	11.32	22.64	22.64	3.77
龙华区 2019 年循环经济与节能减排专项款	《龙华区发展和改革局关于龙华区 2019 年循环经济与节能减排专项资金拟扶持项目的公示》	对公司洁净车间节电技术综合应用项目进行补助	2019 年 11 月	109.23	5.55	11.11	11.11	11.11
龙华区 2021 年循环经济和节能减排专项款	《龙华区节能减排工作领导小组办公室关于下达龙华区 2021 年循环经济与节能减排专项资金第二批项目补贴计划的通知》（深龙华节能减排办〔2021〕78 号）	对公司高效节能空压机组综合应用项目进行补助	2021 年 7 月	70.37	3.95	7.89	3.95	-
2021 年度博纳精密给药装备车间技术改造项目补助	《关于 2023 年企业技术改造项目扶持计划第一批拟资助项目公示的通知》	对博纳精密给药装备车间技术改造项目补助	2023 年 6 月	65.00	0.75	-	-	-
深圳市经贸和信息委员会技术改造补贴（技术改造倍增专项技术改造投资补贴）	《经信委关于 2018 年技术改造倍增专项技术改造投资补贴项目第二批拟资助计划公示的通知》	对博纳技术改造投资补贴项目进行补助	2018 年 12 月	63.00	2.62	9.78	15.48	6.30
深圳市龙华区工业和信息化局发展专项资金	《龙华区工业和信息化局关于公示 2021 年产业发展专项资金（2020 年企业信息化建设资助等三类）拟资助名单的通知》	对博纳股份有限公司信息化建设项目进行补助	2021 年 12 月	50.00	8.50	17.00	1.42	-
深圳市中小企业服务局应对新型冠状病毒肺炎疫情中小微企业建	《关于规范实施中小微企业贷款贴息项目的通告》	深圳市中小企业服务局对企业建行贷款购买设备相关的	2020 年 11 月	33.41	0.63	1.27	1.27	0.11

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	金额	计入当期损益金额			
					2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
行贷款贴息		成本费用进行补助						
合计					256.54	327.65	263.25	173.86

报告期内，发行人收到的与资产相关的政府补助主要系用于工程建设、购买设备等。

报告期内，发行人与收益相关的政府补助情况如下：

单位：万元

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	补助金额	计入当期损益金额			
					2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市发展和改革委员会-先进定量给药精密装备的产业化(战新 2) 贷款贴息	深圳市发展和改革委员会关于新兴产业扶持计划项目验收结果的通知（2021 年第三批（1））	深圳市发展和改革委员会对公司先进定量给药精密装备的产业化项目贷款相关的利息进行补贴	2022 年 6 月	302.14	-	302.14	-	-
深圳市中小企业服务局-中央支持“专精特新”中小企业高质量发展奖补资金之统筹支持重点“小巨人”企业的奖补资金	《市中小企业服务局关于下达中央支持“专精特新”中小企业高质量发展奖补资金之统筹支持重点“小巨人”企业的奖补资金（第二批资助计划的通知）》	深圳市中小企业服务局对公司专精特新、小巨人进行补助	2022 年 9 月	221.13	-	221.13	-	-
深圳市龙华区工业和信息化局创投项目资助	《龙华区工业和信息化局关于公示 2021 年产业发展专项资金（创投资助类）拟资助名单的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司创投项目发生的成本费用进行补助	2021 年 11 月	200.00	-	-	200.00	-
2021 年龙华区产业发展专项资金（2020 年第二批贷款利息补贴类）	2021 年龙华区产业发展专项资金（2020 年第二批贷款利息补贴类）项目拟资助名单	深圳市龙华区工业信息化局对企业产业发展发生的成本费用进行补助	2021 年 7 月	100.00	-	-	100.00	-
深圳市龙华区人力资源局适岗培训补贴	《龙华区企业员工适岗培训补贴支付申请公示（2021 年第四批）》	深圳市人力资源局对公司员工适岗培训相关的成本费用	2021 年 6 月	54.03	-	-	54.03	-

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	补助金额	计入当期损益金额			
					2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
		进行补贴						
深圳市龙华区工业和信息化局 2022 年专精特新奖励	《龙华区工业和信息化局关于公示 2023 年龙华区产业发展专项资金(2022 年“专精特新”“免申即享”奖励类) 拟资助名单的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司 2022 年专精特新进行补助	2023 年 3 月	50.00	50.00	-	-	-
民营及中小企业创新发展培育扶持专精特新企业奖励	《市中小企业服务局关于下达 2022 年深圳市民营及中小企业创新发展培育扶持计划改制上市培育项目资助计划的通知》	深圳市中小企业服务局对企业创新发展相关发生的成本费用进行补助	2021 年 12 月	50.00	-	-	50.00	-
深圳市工业和信息化局-2022 年工业“碳达峰”工作试点示范项目资助	《深圳市工业和信息化局关于 2022 年工业“碳达峰”工作试点示范项目拟资助项目公示的通知》	深圳市工业和信息化局对公司绿色工厂荣誉进行奖励补助	2022 年 6 月	50.00	-	50.00	-	-
深圳市龙华区发展和改革局绿色工厂专项资金	《龙华区节能减排工作领导小组办公室关于下达龙华区 2021 年循环经济与节能减排专项资金第一批项目补贴计划的通知》深龙华节能减排办[2021]46 号	深圳市龙华区发展和改革局对公司绿色制造类荣誉项目进行补助	2021 年 6 月	50.00	-	-	50.00	-
深圳市龙华区工业和信息化局 2022 年全年工业稳增长专项政策奖励	《深圳市人民政府关于印发进一步促进深圳工业经济稳增长提质若干措施的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司 2022 年全年工业稳增长项目进行补助	2023 年 2 月	45.33	45.33	-	-	-
2019 年企业研发资助款	《深圳市科技创新委员会关于公示 2019 年度企业研究开发资助计划第一批拟资助企业名单的通知》	深圳市科技创新委员会对企业研发相关成本和费用进行补助	2020 年 6 月	42.30	-	-	-	42.30
深圳市科技创新委员会 2020 年企业研究开发资助	《深圳市科技创新委员会关于公示 2020 年度企业研究开发资助计划第一批拟资助和第二批	深圳市科技创新委员会对公司研发相关支出进行补助	2021 年 6 月	41.70	-	-	41.70	-

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	补助金额	计入当期损益金额			
					2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	审核企业名单的通知》							
2021 年龙华区产业发展专项资金（2021 年第一批贷款利息补贴类）	2021 年龙华区产业发展专项资金（2021 年第一批贷款利息补贴类）初审企业名单	深圳市龙华区工业和信息化局对企业产业发展发生的成本费用进行补助	2021 年 12 月	33.77	-	-	33.77	-
深圳市龙华区工业和信息化局-龙华区 2022 年深挖重点工业企业增长潜力+支持重点工业企业(2022 年上半年工业稳增长专项政策奖励))	《2022 年上半年工业企业扩大排产生产奖励项目实施细则》	深圳市龙华区工业和信息化局对企业 2022 年上半年工业稳增长项目进行奖励补助	2022 年 9 月	33.69	-	33.69	-	-
龙华区产业发展专项资金-2022 年 3 月-5 月外贸稳增长资助	《龙华区工业和信息化局关于公示 2022 年应对疫情助企纾困解难“十条”措施跨境物流支持（第二批）拟资助名单的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司跨境物流相关成本费用进行补助	2022 年 11 月	32.07	-	32.07	-	-
2019 年深圳市知识产权项目（专利，商标，版权奖）配套奖励项目	《深圳关于申报专利奖配套奖励的通知》	深圳市财政委员会对企业知识产权相关项目进行补助	2020 年 9 月	30.00	-	-	-	30.00
深圳市社会保险基金管理局-深圳市拟发放 2022 年度第一批一次性留工培训补助资金	《广东省人力资源和社会保障厅广东省财政厅国家税务总局广东省税务局关于好失业保险稳岗提技能防失业工作的通知》	深圳市社会保险基金管理局对公司 2022 年度第一批一次性留工培训进行补助	2022 年 6 月	29.91	-	29.91	-	-
2023 年一季度工业稳增长专项政策奖励	《深圳市人民政府关于印发进一步促进深圳工业经济稳增长提质量若干措施的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司 2023 年一季度工业稳增长项目进行补助	2023 年 3 月	29.66	29.66	-	-	-
2022 年下半年工业企业扩产增效奖励	《深圳市工业和信息化局关于 2022 年下半年工业企业扩产增效项目拟资助企业公示的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对公司 2022 年下半年工业企业扩产增效进行奖励补助	2023 年 3 月	26.00	26.00	-	-	-

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	补助金额	计入当期损益金额			
					2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
深圳供电局有限公司-政府补贴 2022年04月-05月10%电费	《深圳市人民政府关于印发应对新冠肺炎疫情进一步帮助市场主体纾困解难若干措施的通知》	深圳供电局有限公司对公司2022年04月-05月10%电费进行补助	2022年7月	25.72	-	25.72	-	-
深圳市市场监督管理局知识产权配套奖励	《龙华区2020年知识产权拟资助项目公示》	深圳市市场监督管理局对公司“喷雾瓶及喷雾瓶盖”专利进行补助	2021年2月	25.00	-	-	25.00	-
2018年研发投入激励资助	《深圳市龙华区2019年科技创新专项资金（2018年企业研发投入激励）拟资助名单的通知》	深圳市龙华区科技创新局对研发投入相关成本费用进行补助	2020年1月	24.16	-	-	-	24.16
2022年第三季度工业稳增长专项政策奖励	《深圳市人民政府关于印发进一步促进深圳工业经济稳增长提质量若干措施的通知》	深圳市龙华区工业和信息化局对企业2022年第三季度工业稳增长项目进行补助	2022年11月	20.00	-	20.00	-	-
企业创新科付2022年科技创新专项资金(2021年国家高新技术企业认定奖励)项目款	《2022年科技创新专项资金（2021年国家高新技术企业认定奖励）拟资助企业名单公示》	深圳市龙华区科技创新局对公司国家高新技术企业认定奖励补助	2022年3月	20.00	-	20.00	-	-
深圳市科技创新委员会-高新处报2022年高新技术企业培育资助款	《深圳市科技创新委员会关于公示2022年高新技术企业培育资助第一批拟资助企业和第二批审核企业的通知》	深圳市科技创新委员会对2022年高新技术企业培育进行补助	2022年1月	20.00	-	20.00	-	-
深圳市龙华区人力资源和社会保障局-助企纾困解难“十条”补助-用工支持补助	《深圳市龙华区人民政府办公室关于印发〈龙华区应对疫情助企纾困解难“十条”措施〉的通知》	深圳市龙华区人力资源和社会保障局对公司员工就业相关的成本费用进行补助	2022年9月	20.00	-	20.00	-	-
深圳市市场监督管理局促进经济高质量发展专项资金	《广东省商务厅关于2020年促进经济高质量发展专项资金（双向投资合作	深圳市商务局对公司发展业务相关成本费用进行补助	2020年4月	20.00	-	-	-	20.00

政府补助名称	文件	主要内容	收到日期	补助金额	计入当期损益金额			
					2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	方向)重点工作的通知》(粤商务资函〔2019〕106号)							
其他单项补助金额小于20万元仅与收益相关政府补助合计	-	-	-	196.95	24.96	51.14	50.12	70.73
合计					175.95	825.80	604.62	187.19

报告期内,发行人收到的与收益相关的政府补助计入当期损益的金额分别为187.19万元、604.62万元、825.80万元、175.95万元,2020年至2022年呈逐年增长趋势。

2、会计处理合规性

根据《企业会计准则第16号——政府补助》第四条规定,与资产相关的政府补助,是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助,是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助;第十条规定,对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助,应当区分不同部分分别进行会计处理;难以区分的,应当整体归类为与收益相关的政府补助;第十一条规定,与企业日常活动相关的政府补助,应当按照经济业务实质,计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助,应当计入营业外收支;第十四条规定,财政将贴息资金直接拨付给企业,企业应当将对应的贴息冲减相关借款费用。

发行人报告期计入递延收益的政府补助均为用于工程建设、购买设备等与长期资产相关的补助,故划分为与资产相关的政府补助,在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期摊销计入其他收益;发行人报告期内直接计入其他收益的政府补助主要用于补偿公司已发生的相关成本费用,与资产无关,其中将与公司日常经营活动相关的政府补助计入其他收益;发行人报告期内直接取得的贷款贴息资金按原贷款利息支出资本化与费用化的比率进行区分,对于原利息支出资本化的贴息冲减固定资产;对于原利息支出费用化的贴息冲减财务费用。

综上，发行人对收到的各项政府补助资金的会计处理符合企业会计准则的规定。

（二）结合发行人各期政府补助占利润的比例，说明发行人是否对政府补助存在依赖，政府补助是否具备持续性，并充分提示风险

1、发行人各期政府补助占利润的比例

报告期各期，发行人计入当期损益的政府补助占利润总额的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利润总额	4,911.94	7,674.63	2,334.55	2,569.09
计入当期损益的政府补助	432.49	1,153.45	867.87	361.05
政府补助占利润总额的比例	8.80%	15.03%	37.18%	14.05%

报告期内，发行人政府补助占利润总额的比例分别为 14.05%、37.18%、15.03%、8.80%。2020 年度，发行人收到的政府补助相对较低，主要原因系发行人 2019 年 9 月之前的工业产值统计地在深圳市南山区，但纳税地点在深圳市龙华区，由于不属于同一区域，发行人 2019 年 9 月前不能申请南山区和龙华区政府相关的政府补助。2021 年度，政府补助占利润总额的比例较高，主要系发行人当期收到与收益相关的政府补助同比大幅提升，以及当期毛利率降低、利润总额降低等原因所致。2021 年度至 2023 年 6 月，随着发行人业务规模持续扩大，发行人政府补助占利润总额的比例呈现下降趋势。

2、说明发行人是否对政府补助存在依赖，政府补助是否具备持续性

报告期内，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 1,883.09 万元、1,441.71 万元、5,769.34 万元、3,834.40 万元，发行人计入当期损益的政府补助占利润总额的比例分别为 14.05%、37.18%、15.03%、8.80%，若未来政府补助发生重大不利变化，将会对发行人整体盈利水平产生一定的不利影响。但发行人报告期内经营活动现金流量净额良好，分别为 4,136.28 万元、4,001.50 万元、9,221.26 万元、4,819.09 万元，盈利能力处于上升趋势，发行人利润来源主要系经营性所得，未来政府补助的变化不会对发行人的经营能力产生重大不利影响，对政府补助不存在重大依赖。

报告期内，发行人每年度的政府补助主要包括研发中心与生产基地项目补助、技改项目补助、贷款贴息、循环经济和节能减排补助、“小巨人”企业的奖补资金、创投项目资助与其他补助。其中，发行人与资产相关的政府补助收益为 173.86 万元、263.25 万元、327.65 万元、256.54 万元，主要为研发中心和生产基地项目补助、技术改造项目补助等，相关补助的摊销年限较长，对于发行人的影响具有持续性；发行人与收益相关的政府补助收益为 187.19 万元、604.62 万元、825.80 万元、175.95 万元，主要为“小巨人”企业的奖补资金、创投项目资助等，前述相关政府补助系各级政府和部门对公司科技创新、生产经营给予的补贴和资助，由于相关政策不固定、相关补贴需要发行人满足特定条件等原因，发行人能否持续获得该类政府补助存在不确定性。

3、充分提示风险

发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、（五）4、政府补助政策变化风险”中披露提示相关风险，具体如下：

“公司所处的精密给药装置行业属于国家政策支持的行业，政府主管部门对于行业内企业的相关生产、研发会予以一定的补贴支持。报告期内，公司计入当期损益的政府补助金额分别为 361.05 万元、867.87 万元、1,153.45 万元、432.49 万元，占利润总额的比例分别为 14.05%、37.18%、15.03%、8.80%，金额及占比较高。由于政府补助发放的时间及金额存在一定不确定性，如果国家调整政府补助政策，可能会减少公司收到的政府补助金额，将会对公司的经营情况产生不利影响。”

七、保荐人、申报会计师意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、选取发行人报告期各期主要供应商，函证供应商在报告期内的采购金额、应付账款余额，对未回函的金额执行了替代性程序；查阅发行人报告期内主要采购合同，访谈发行人主要供应商，了解主要供应商付款要求、信用政策及其变化情况；获取发行人报告期各期末应付账款余额明细及账龄，对比分析各期变动情况及原因；获取发行人报告期内采购明细及存货明细，检查各期采购额、存货余

额与各期末应付账款余额的匹配情况；选取大额应付账款期末余额检查期后付款情况，确认应付账款付款周期是否与合同约定一致，是否存在长期挂账未结算情况；

2、获取发行人报告期各期末合同负债明细表，核查各期末预收货款前五大客户数据，分析复核期末账龄划分是否准确，核查合同负债期后发货情况及收入实现情况；

3、查阅发行人报告期内应付业务费用主要采购合同、发票，获取主要供应商付款要求、信用政策、应付明细及账龄，检查期后付款情况；

4、获取发行人应付佣金明细表，取得与主要居间商签订的协议，根据协议约定重新计算佣金，并与账面金额进行核对；检查期末余额构成，选取主要居间商，函证居间商在报告期内的佣金金额、应付佣金余额；检查期后付款情况；

5、查阅发行人提供的诉讼相关案件资料、相关合同；获取发行人收到诉讼赔偿款项的银行回单；检查相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

6、查阅博纳智谷厂区对应宗地的《深圳市土地使用权出让合同书》（深地合字(2015)5002号）、《成交确认书》等文件，了解发行人获取前述土地使用权的背景情况；

7、获取发行人的书面确认文件，了解超期竣工的原因；

8、查阅《国有土地使用权出让收入缴款通知书》、违约金支付凭证以及《深圳市土地使用权出让补充协议书》（深地合字(2015)5002号之补充协议一），核查违约金计算依据以及支付情况；

9、登录国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站进行网络查询，并结合发行人于“信用广东”官网下载的《企业信用报告》（无违法违规证明版），核查报告期内发行人于建筑市场领域的合法合规情况；

10、获取并检查公司政府补助明细账、政府补助文件、银行进账单，复核公司对政府补助的分类及会计处理是否合理；计算政府补助金额占利润总额的比例，分析政府补助政策依据及主要内容，判断是否具有可持续性，并分析是否对发行

人的经营业绩构成重大依赖。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人应付账款波动变化原因主要系：（1）发行人应付货款呈逐年增长的趋势，主要原因系发行人业务规模逐年增长；（2）发行人应付工程款余额呈逐年递减趋势，主要原因系发行人博纳智谷厂区（一期）新建厂房项目已于 2019 年度竣工，陆续支付相关工程款所致；报告期各期末，发行人合同负债呈逐年增长趋势，主要原因系发行人业务规模逐年增长，预收货款金额随之增长所致；发行人报告期各期末应付货款与当期原材料金额相匹配；

截至 2023 年 8 月 31 日，发行人报告期各期末应付账款期后付款比例为 98.50%、96.54%、95.60%、70.12%，不存在大额逾期应付账款未支付的情况；发行人报告期各期末合同负债期后结转比例为 90.24%、84.07%、78.81%、46.40%；2020 年至 2022 年，发行人应付账款及合同负债期后结转比例较高，2023 年 6 月末，发行人应付账款及合同负债期后结转比例较低，主要系统统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，距离 2023 年 6 月末时间较短所致；

2、报告期各期末，发行人其他应付款中应付业务费用的具体内容包括水电费、物流运输费、伙食费等。报告期内主要项目变化原因：（1）报告期各期末，发行人应付水电费逐年上升，主要原因包括发行人所投入的生产设备有所增加、2020 年政府对企业用电有减免政策，2021 年度相关减免政策取消；（2）报告期各期末，发行人应付物流运输费和应付辐照灭菌费主要系随着发行人收入规模的增长而增加；（3）2021 年末，发行人劳务派遣费较高主要原因系 2021 年 11、12 月客户订单快速增长，人员招聘需求旺盛，受社会、经济等不可抗力因素影响，短期内未能招聘足够的生产人员，发行人通过劳务派遣用工解决临时性的用工短缺；

3、报告期内，发行人居间商主要分布在土耳其、伊朗、埃及等地区，居间商主要包括赛诺华贸易有限公司、撒拉侯塞因·贾汉加德、穆罕默德·哈菲兹等；报告期内发行人的各期末应付佣金与当期居间客户销售金额的比例相匹配；报告期各期末，发行人应付佣金期后结转情况良好；

4、发行人 2022 年及 2023 年 1-6 月收到诉讼赔偿款项分别为 248.83 万元、84.34 万元，包括：1) 发行人根据深圳市中级人民法院于 2022 年 4 月 25 日出具的二审判决书没收冠寓公司房屋租赁保证金 112.65 万元；2) 2022 年 5 月 20 日，发行人收到冠寓公司支付的租赁房屋逾期搬离场地占用费 136.18 万元；3) 2023 年 3 月 3 日，发行人收到冠寓公司支付的租赁房屋逾期搬离场地占用费 84.34 万元；

5、鉴于发行人依据《深圳市土地使用权出让合同书》支付违约金的行为属于履行合同约定违约责任，并不属于行政处罚，因此不构成重大违法违规行为，且发行人已依约支付了相应违约金，上述违约责任已履行完毕，发行人不存在进一步受到处罚的风险；

6、报告期内，发行人政府补助计入当期损益或递延收益的划分标准明确，政府补助相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；发行人与资产相关的政府补助，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期摊销计入其他收益，相关补助的摊销年限较长，对于发行人的影响具有持续性；与收益相关的政府补助，由于相关政策不固定、相关补贴需要发行人满足特定条件等原因，发行人能否持续获得该类政府补助存在不确定性；发行人利润来源主要系经营性所得，对政府补助不存在重大依赖；发行人已在招股说明书中充分提示风险。

18.关于财务内控规范性

申报材料显示，报告期内发行人存在第三方回款、现金交易、“转贷”、将出纳个人卡作为发行人现金账户进行管理等财务内控不规范的情形。

请发行人：

（1）说明发行人客户通过第三方回款的具体原因，发行人针对财务内控不规范情形采取的整改措施，期后是否未发生新的财务内控不规范情形，整改后内控制度运行情况及有效性。

（2）对照《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-8条财务内控不规范情形的要求，自查并说明发行人报告期内是否存在其他财务内控不规范情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-8条财务内控不规范情形的要求对发行人的财务内控情况进行核查并发表明确的核查意见。

回复：

一、说明发行人客户通过第三方回款的具体原因，发行人针对财务内控不规范情形采取的整改措施，期后是否未发生新的财务内控不规范情形，整改后内控制度运行情况及有效性

（一）发行人客户通过第三方回款的具体原因

报告期内，发行人第三方回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
第三方回款金额	127.24	1,742.24	383.75	172.97
其中：1、境外客户指定付款	119.28	1,704.44	330.55	118.52
1.1 因地缘政治原因指定第三方付款	3.75	1,053.05	-	-
1.2 因外汇政策原因指定第三方付款	115.53	561.96	320.05	72.10
1.3 其他原因指定第三方付款	-	89.43	10.50	46.42
2、客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款	-	18.96	4.20	27.77

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
3、客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	7.92	18.84	48.67	9.47
4、客户员工回款	0.04	-	0.32	17.22
当期营业收入	18,591.49	32,331.23	21,827.34	19,091.48
第三方回款金额占比	0.68%	5.39%	1.76%	0.91%

公司第三方回款主要系境外客户受外汇政策等的影响，指定其他方向公司支付货款。2022年度，发行人第三方回款金额有所上升，主要系由于地缘政治原因，个别客户相关账户无法进行跨境支付，通过其终端客户直接回款所致。

（二）发行人针对财务内控不规范情形采取的整改措施，期后是否未发生新的财务内控不规范情形，整改后内控制度运行情况及有效性

报告期内，发行人曾存在第三方回款、现金交易、“转贷”、实际控制人代垫成本费用、将出纳个人卡作为公司现金账户进行管理、关联资金拆借等相关规范性问题，具体情况如下：

序号	曾存在的规范性问题	基本情况	整改措施
1	第三方回款	报告期内，公司存在少量第三方回款的情况，各期金额分别为172.97万元、383.75万元、1,742.24万元和127.24万元，占同期营业收入的比重分别为0.91%、1.76%、5.39%和0.68%。经整改，发行人最近一期第三方回款金额及占比有所下降	（1）要求客户出具经签字/盖章的委托付款函列明第三方付款单位名称、与客户的关系等，以确定该客户汇入的款项系公司的货款 （2）对于部分受地缘政治外汇政策等影响无法进行跨境支付的客户，公司调整交易对手方，与该等客户境内子公司合作，降低第三方回款比例
2	现金交易	报告期内，公司存在少量现金销售和现金采购的情况，公司现金收款金额分别为67.13万元、119.78万元、85.54万元和1.74万元，现金采购金额分别为2.75万元、0.25万元、2.84万元和0万元	（1）持续加强现金交易管控，严格按照《财务管理制度》规定执行，取得的现金及时缴存银行，现金限额管理且由出纳定期进行盘点 （2）要求尽量以银行转账的方式收付货款，避免现金交易的产生
3	转贷	2020年度发行人通过关联方重量源转贷，金额合计为4,950万元，转贷所涉银	（1）发行人按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等相关法律、行政法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和

序号	曾存在的规范性问题	基本情况	整改措施
		行贷款已于 2021 年 4 月到期归还	内部控制制度建设，强化对贷款审批的内部控制和监督检查 (2) 发行人组织相关人员深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》《固定资产贷款管理暂行办法》等相关法律法规及发行人内控制度的规定，以确保不再发生转贷行为
4	实际控制人代垫成本费用	2020 年度，受境内经济、社会等不可抗力因素的影响，口罩供求关系紧张，在此背景下，出于付款便利性考虑，公司实际控制人邓云化通过其控制的个人卡代公司支付部分口罩生产设备款及口罩原材料款，金额合计 65.66 万元	(1) 发行人已将实际控制人代垫的费用足额计入财务核算，并作为股东捐赠列入资本公积-其他资本公积，不存在少计成本费用的情况，未对财务报告的真实性造成影响 (2) 发行人已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等相关法律、行政法规及部门规章的要求，建立健全了法人治理结构，进一步加强了在资金管理方面的内部控制力度与规范运作程度。随着公司规范意识的增强和内控制度的完善，报告期内未再发生其他代垫费用事项
5	将出纳个人卡作为公司现金账户进行管理	为了方便公司现金管理、员工报销以及备用金支取便利，报告期内，公司存在使用 1 张出纳个人银行卡作为公司现金账户进行管理的情形。报告期内，公司出纳个人卡资金流出金额分别为 98.16 万元、99.63 万元、92.05 万元和 0.00 万元，主要用于支付员工费用报销	(1) 公司已终止将出纳个人卡作为公司现金账户进行管理的情形，相关个人卡已于 2022 年 10 月停止使用，并将该个人卡资金余额转回至公司现金账户 (2) 发行人已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等相关法律、行政法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和内部控制制度建设，并组织公司管理层及有关人员认真学习《公司法》《证券法》等法律法规的相关规定及公司有关内控制度，提高了规范意识
6	关联资金拆借	报告期初，公司存在关联方资金拆借的情形，主要系关联方为支持公司发展而向公司提供资金支持由此引发的资金往来行为，资金拆借本息合计 774.55 万元	(1) 上述资金拆借已于 2021 年全部清理完毕，自 2022 年以来发行人不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形 (2) 上述关联交易已履行必要的审议程序，独立董事发表独立意见

发行人在对报告期内曾存在的规范性问题进行整改的基础上，严格执行相关内部控制制度，加强对相关法律法规的学习，强化管理人员规范经营意识。上述不规范情况已得到有效控制，期后未发生新的财务内控不规范情形，发行人内控制度运行有效。

二、对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条财务内控不规范情形的要求，自查并说明发行人报告期内是否存在其他财务内控不规范情形

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条财务内控不规范情形的规定，对报告期内是否存在其他财务内控不规范的相关情况核查如下：

序号	核查事项	是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否
5	利用个人账户对外收付款项	是
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	是
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否
9	存在账外账	否
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

经核查，除申报文件已披露第三方回款、现金交易、“转贷”、实际控制人代垫成本费用、将出纳个人卡作为公司现金账户进行管理、关联资金拆借等财务内控不规范行为外，不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条规定的其他财务内控不规范情形，报告期内财务内控不规范相关信息披露完整、准确。

三、请保荐人、申报会计师、发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条财务内控不规范情形的要求对发行人的财务内控情况进行核查并发表明确的核查意见

申报会计师已根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条财务内控不规范情形的相关规定逐条核查，相关核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人第三方回款统计表、第三方回款委托付款书，并对第三方回款样本进行穿行测试，核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，发行人与客户的交易真实性，以及第三方回款的期后整改情况；

2、取得并查阅发行人现金交易统计表，并对发行人报告期内现金交易进行穿行测试，了解发行人现金交易原因，核查现金收款对应的销售收入的真实性和准确性；

3、对主要现金交易客户进行函证与访谈并进行公开网络核查，确认现金交易客户是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；

4、取得并查阅发行人转贷事项明细清单、银行借款合同、转贷资金转出及转回的银行回单，了解转贷时间、金额及过程，获取转贷涉及银行出具的《确认函》、中国人民银行深圳市中心支行出具的《证明》；

5、取得并查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人的银行流水以及关联资金拆借合同，核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人的大额资金流水，分析实际控制人代垫成本费用及关联资金拆借记录的准确性与完整性；

6、访谈实际控制人及相关人员，了解代垫成本费用及关联资金拆借的原因；

7、获取出纳个人卡银行流水、开销户资料，了解实际使用情况和交易发生的背景；结合银行流水对方户名、交易附言等关键信息检查大额流水性质的真实性、记账的准确性，并对交易对象与报告期内员工花名册、离职人员进行匹配，确认交易对手方是否均为发行人员工；对个人卡账户流水涉及发行人员工报销事项等的，对其会计处理进行抽样核查，确保已纳入公司财务核算；

8、获取发行人控股股东、实际控制人出具的《关于转贷行为的承诺函》《关于避免占用公司资源的承诺函》等承诺函；

9、获取发行人票据明细账及报告期内发行人及其关联方的银行流水，核查是否存在无真实交易背景的票据、出借公司账户为他人收付款项的情况以及关联方代收客户货款、对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形；

10、获取发行人财务内部控制相关制度，访谈发行人财务总监，了解发行人财务内部控制建立及内部控制完善情况，逐条询问是否存在其他《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-8条财务内控不规范行为及详细情况。

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人转贷事项明细清单、银行借款合同、转贷资金转出及转回的银行回单，了解转贷时间、金额及过程，获取转贷涉及银行出具的《确认函》、中国人民银行深圳市中心支行出具的《证明》；

2、取得并查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人的银行流水以及关联资金拆借合同，核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人的大额资金流水；

3、获取发行人控股股东、实际控制人出具的《关于转贷行为的承诺函》《关于避免占用公司资源的承诺函》等承诺函；

4、取得发行人出具的书面确认。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人财务内控不规范行为信息披露充分性

申报会计师对照《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-8条财务内控不规范情形的规定对发行人财务内控不规范的情形进行了逐条检查，具体情况如下：

序号	核查事项	是否存在相关情形	整改情况
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	是	发行人转贷款项已于2021年4月全部偿还，发行人未再发生转贷行为
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是	上述资金拆借已于2021年全部清理完毕，自2022年以来公司不存

序号	核查事项	是否存在 相关情形	整改情况
			在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	是	相关个人卡已于 2022 年 10 月停止使用，审计截止日后，发行人未再发生个人账户对外收付款的行为
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	是	报告期内发行人存在少量现金交易的情况，发行人已进行持续加强现金交易管控，尽量以银行转账的方式收付货款，避免现金交易的产生
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否	不适用
9	存在账外账	否	不适用
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否	不适用

经核查，申报会计师认为，发行人除申报文件已披露第三方回款、现金交易、“转贷”、实际控制人代垫成本费用、将出纳个人卡作为公司现金账户进行管理、关联资金拆借等财务内控不规范行为外，不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-8 条规定的其他财务内控不规范情形，报告期内发行人财务内控不规范相关信息披露完整、准确。

2、发行人财务内控不规范行为对内控制度有效性不构成重大不利影响

报告期内，发行人相关财务内控不规范行为涉及金额及占比较小，发生频率较低，未对内控制度有效性造成重大不利影响。

3、发行人财务内控不规范行为的合法合规性

报告期内发行人存在转贷、关联资金拆借等内控不规范行为，但行为目的主要是基于公司实际经营资金周转需求，且发行人已取得报告期内相关部门出具的无违法违规证明，依照法律法规及《公司章程》履行了必要决策程序，不属于主观故意或恶意行为。截至本回复报告出具日，发行人未因上述行为遭受行政处罚或刑事处罚，上述情形不构成重大违法违规，不构成发行人本次发行上市的实质

性障碍。

4、发行人财务核算的真实性、准确性

发行人上述财务内控不规范事项相关的资金的流向和用途与发行人披露相符，未用于发行人体外资金循环粉饰业绩，发行人对上述行为的财务核算真实、准确、完整。

5、发行人财务内控不规范行为的后续影响

针对上述财务内控不规范事项，报告期内发行人均已完成了整改规范，并进一步健全和完善公司的内部控制制度，加强公司内部管理，通过建立和完善相关财务内部控制制度、建立独立董事制度等措施，提高公司治理水平。公司相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行，经整改后未再发生新的财务内控不规范情形。信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）已出具 XYZH/2023SZAA4B0464 号的《内部控制鉴证报告》，确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（本页无正文，为信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)《关于深圳博纳精密给药系统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的回复》之签章页）

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

张佳宁



中国注册会计师:

吴益科



中国 北京

2023 年 9 月 22 日