关于迈得医疗工业设备股份有限公司
科创板发行注册环节反馈意见落实函的回复

天健函〔2019〕925 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由广发证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称反馈意见落实函）奉悉。我们已对反馈意见落实函所提及的迈得医疗工业设备股份有限公司（以下简称迈得医疗公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、发行人与同行业可比公司营业利润变动趋势不相符。发行人选取了东富龙、楚天科技和迦南科技为可比公司。根据公开信息，自 2016 年以来，东富龙、楚天科技、迦南科技的营业利润、净资产收益率均呈现下降趋势，特别是制药设备的行业龙头东富龙，净资产收益率分别为 8.12%、4.16%、2.34%，营业利润分别为 2.62 亿元、1.66 亿元和 1.13 亿元，但发行人报告期营业利润呈现上升趋势。

请发行人进一步补充说明公司营业利润与可比公司变动趋势不一致的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师进行核查并发表意见。（反馈意见第 2 条）

（一）可比公司的选择依据

目前国内上市公司中不存在与迈得医疗公司完全相同的从事医用耗材智能装备研发、生产、销售的公司，公司与可比公司在微观层面并不完全可比。

公司在选取同行业可比上市公司时，考虑了具体产品应用和下游客户结构的相似度等因素，按是否与医疗行业相关为标准，选取了全部的同行业上市公司，并剔除了其中属于医疗器械（如分析仪器类、心脏支架类等非生产设备类公司）的公司，仅留下与医药相关的装备类公司。根据上述标准筛选后的可比公司包括

东富龙（300171）、楚天科技（300358）、迦南科技（300412）。这 3 家公司的产品和下游客户所处行业与迈得医疗公司有相似之处，三家公司都主要从事制药装备的研发、生产及销售，故选择该三家公司进行比较。

（二）营业利润与可比公司变动趋势不一致的原因及合理性

总体来看，由于具体业务的不同，以及所处行业的成长驱动因素、竞争态势等存在根本差异，使得公司的营业利润持续增长，与可比公司变动趋势不一致，具体如下：

1. 具体业务不同

上市公司东富龙、楚天科技、迦南科技主要从事制药装备的研发、生产及销售。东富龙 2018 年年报显示：“公司主要业务是为制药企业提供非标定制化的整体解决方案及制药系统设备。作为国内领先的综合性制药装备服务商和替代进口制药装备产品的代表企业，服务范围从单机、系统到工程；从原料药设备（化学药合成、中药提取、生物原液）到制剂（注射剂、口服固体制剂）设备。”

楚天科技主要从事水剂类制药装备的研发、设计、生产、销售和服务，此外也涉及工程系统集成。迦南科技主要产品包括固体制剂设备系列、中药提取设备系列、粉体工艺设备系列、智能仓储物流系统。

迈得医疗公司的主要产品是医用耗材的组装、检测、封装等智能装备，主要包括胰岛素针、注射针、采血针、输液器等安全输注类医用耗材的装配设备和透析器、透析管路等血液净化类医用耗材的装配设备，不涉及工程业务。

由于医药和医用耗材存在着本质的差异，因此迈得医疗公司的产品与可比公司的产品也存在着根本的不同。迈得医疗公司的产品与可比公司的产品所面向的下游客户不同（迈得医疗公司的产品主要面向医用耗材生产企业，而可比公司的产品主要面向制药企业）、生产工艺不同、生产技术不同，因此所需装备的具体要求也不同，是两个相对独立的产业。

2. 驱动因素不同

东富龙 2016 年年报显示：“报告期内，制药工业增速放缓，同时随着制药行业新版 GMP 认证高峰结束，制药工业的需求将有所回落，制药装备行业进入产能调整、智能化升级的新阶段。”“近两年，受到新版 GMP 认证结束和制药工业发展状况的影响，制药装备行业的需求下降，市场竞争激烈。”2017 年年报显示：“报告期内，制药工业很多新政陆续出台与叠加，优化审评鼓励创新、仿制药质量和

疗效一致性评价、两票制、药品上市许可持有人制度（MAH）等政策带来制药工业的整合调整，促使医药行业优胜劣汰、创新升级，医药行业步入新的政策周期，行业整体增长态势放缓。”

楚天科技的招股说明书及年报也显示，其过去几年销售的大幅增长，主要是受新版 GMP 的政策驱动，下游行业被动进行设备更新，设备的被动更新需求是公司销售增长的主要驱动因素。随着新版 GMP 认证的陆续完成，叠加制药行业的增速放缓，下游客户的设备需求放缓，导致行业竞争加剧，企业盈利水平下滑。

可见制药装备企业过去几年销售的大幅增长，主要是受新版 GMP 的政策驱动。2009 年以来直至 2015 年，受新版 GMP 认证实施的影响，药品质量及生产环境的无菌要求进一步提高，众多制药企业为获得 GMP 认证，必须通过系统升级、设备更新来实现，带给上游制药装备行业一波爆发式的增长。但 2015 年以来，随着制药行业新版 GMP 认证高峰结束，制药行业的设备更新投资进入了换档期，制药装备行业也随之进入了后 GMP 时代的战略转型期，市场需求整体下降，行业增长态势放缓。

而迈得医疗公司所处的医用耗材智能装备行业，与制药装备行业不同，现阶段仍以人工为主，医用耗材的自动化生产仍处于早期阶段。近几年，随着我国医用耗材产品质量要求的提高和人口红利的消减，在“机器换人”的过程中，医用耗材生产企业开始主动地进行自动化改造。医用耗材的自动化改造将是一个持续的、主动的过程，既不容易出现一窝蜂上设备的高潮，也不容易出现需求断崖下跌的情形。

3. 竞争格局不同

东富龙 2016 年以来的年报资料不断提到其行业激烈的竞争格局，如 2016 年提到“随着制药装备市场竞争的进一步加剧，未来我国制药装备企业将面临更为严峻的考验。”“近两年，受到新版 GMP 认证结束和制药工业发展状况的影响，制药装备行业的需求下降，市场竞争激烈。”2017 年提到“报告期内，制药装备市场竞争激烈，行业整体利润有所下降。”2018 年提到“由于制药装备行业集中度进一步提高，市场竞争激烈，行业整体毛利率有较大下滑。”

楚天科技等其他制药装备行业上市公司的年报资料及网络公开信息也显示，近两年我国制药装备行业竞争激烈、产品同质化严重，价格竞争进入白热化阶段，主要表现在两大龙头企业楚天科技和东富龙为了争夺市场第一的位置，在产品高

度重叠的情况下进行价格战，导致行业整体毛利率持续下滑，营业利润也持续下滑。

而迈得医疗公司所处行业为医用耗材智能装备行业，迈得医疗公司的技术在该领域具有较为明显的领先优势，国内尚没有技术实力、规模体量相当的竞争对手，公司在行业内具有较高的定价权优势，能够保证较为理想的毛利率。

4. 产业发展阶段不同

东富龙 2016 年年报显示：“近几年，我国制药装备行业作为制药工业发展的“后盾”，随着新版 GMP 的颁布实施，制药装备行业已初具规模，新产品日益增多，技术水平得到大幅提高。经过不断的开拓和积累，我国制药装备行业逐步形成了一批具有较强研发能力、拥有自主知识产权、在中高端市场具有较强竞争力的制药装备制造商。随着制药装备市场竞争的进一步加剧，未来我国制药装备企业将面临更为严峻的考验，制药装备企业需要不断进行技术创新，及时调整发展战略，创新管理模式，才能在激烈竞争中保持活力和持续性发展。”2017 年年报显示：“医药行业的变革给制药装备行业带来新的挑战与发展机遇，制药装备行业集中度提升，竞争激烈，制药装备整体向着自动化、智能化、高端化的方向发展。”2018 年年报显示：“目前，我国制药装备产业已经形成了门类齐全、独立完整的产业体系，产业增长快速、初具规模，行业竞争日趋激烈。”

可见，我国制药装备市场经历了较长时间的发展，现已形成完整的产业体系并拥有一批具有较强竞争力的制药装备制造商，行业进入相对成熟阶段，行业增速放缓，竞争日趋激烈。

而与制药产业不同，我国的医用耗材的组装、检测、包装现阶段仍以人工为主，医用耗材的自动化生产仍处于早期阶段。随着医用耗材需求量快速增加，生产监管趋严、质量要求提高、人口红利消减，公司下游企业的自动化生产率正逐步提高。根据测算，目前我国安全输注类医用耗材的自动化生产率仅约 30%，市场仍有很大拓展空间。

一般来说，处于成长期行业的厂商较处于成熟行业的厂商更容易获得较高的收益率。

5. 公司不断开发出新产品，新产品的毛利率较高，盈利能力较好

报告期内，公司不断开发出新产品。例如，血液净化类智能装备作为公司近年开发成功的新产品，技术含量高，国内尚无有威胁的竞争对手，进口替代效应

显著，毛利率较高，盈利能力较好。新产品研发是公司进行差异化竞争获取较高利润的原因之一。

综上，可比公司所处的制药装备行业，在 2015 年制药行业新版 GMP 认证高峰结束后，叠加下游制药行业增速放缓的不利影响，导致市场需求疲弱，在存量的市场里进行激烈的价格战，毛利率开始大幅下降，盈利能力逐步下滑。

而迈得医疗公司所处的医用耗材智能装备行业，在“机器换人”的过程中，需求旺盛，同时下游医用耗材尤其是血液净化等高值医用耗材持续快速增长，加上公司较高的行业地位和新产品的不断开发，使得公司的营业利润持续增长。

针对上述情况，我们执行了以下核查程序：

1. 我们对公司的收入、成本、费用进行了核查，包括查阅或抽查了迈得医疗公司相关的合同、发票、记账凭证、收付款凭证等，取得公司营业收入明细账、营业成本明细账、费用明细表等，对主要客户、供应商进行了函证、走访，执行了监盘、内控测试等程序；

2. 我们对公司的收入结构、新产品的销售情况进行了分析，我们查阅了公司可比公司公开披露的信息，分析了公司及其可比公司的行业特征，访谈了公司总经理。

经核查，我们认为公司营业利润与可比公司变动趋势不一致主要是由于发行人与对比公司所处细分行业不同、行业驱动因素不同、行业竞争格局不同、行业发展阶段不同等因素造成的，具有合理性。

二、发行人报告期内第四季度主营业务收入占比较大，与同行业可比公司存在较大差异。招股书披露，报告期内公司各季度的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6	2018 年度	2017 年度	2016 年度
第一季度	3,256.35	866.43	579.99	1,943.31
第二季度	4,675.36	4,415.13	3,873.98	2,015.40
第三季度	不适用	3,977.09	3,504.15	3,769.72
第四季度	不适用	12,207.76	9,347.64	6,190.76
合计	7,931.71	21,466.41	17,305.75	13,919.18

发行人 2016 年至 2018 年各年第四季度主营业务收入分别占全年的

44.48%、54.01%、56.87%。同行业可比公司东富龙 2016 年至 2018 年各年第四季度营业收入分别占全年的 25.60%、 30.72%、29.26%。

请发行人结合同行业可比公司（东富龙、楚天科技、伽南科技）报告期内主营业务收入的季节性情况（第四季度收入占比情况)分析说明公司第四季度确认收入占比较高的原因及合理性，是否存在突击确认收入以调节利润的情形。

此外，招股书还披露：2018 年 12 月发行人有部分价值较高的医用耗材智能装备向三鑫医疗和山东威高发货并确认收入。发行人内销收入的确认方法为：公司根据安装确认单/设备验收报告确认收入，对少量无需安装调试的零部件或改造设备，直接发货对方签收后确认收入。请结合 2018 年 12 月上述装备的合同签署、出库、发货签收、取得安装确认单或验收报告的时间，说明相关收入确认的金额及合规性。请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。（反馈意见第 3 条）

（一）请发行人结合同行业可比公司（东富龙、楚天科技、伽南科技）报告期内主营业务收入的季节性情况（第四季度收入占比情况)分析说明公司第四季度确认收入占比较高的原因及合理性，是否存在突击确认收入以调节利润的情形

1. 公司第四季度确认收入占比较高的原因及合理性

公司的销售具有一定的季节性，主要原因为（1）医用耗材智能装备的采购金额较大，一般用作下游客户的固定资产，导致下游客户通常需经过年度投资预算，在上半年确定采购计划。公司产品在商务谈判、签订合同、开发设计后，还要经过原材料采购、制造、装配、调试、预验收、交付、终验收等环节，周期相对较长，使得产品的最终安装验收集中在第四季度，相应的收入确认也集中于第四季度；（2）受春节因素的影响，上半年公司生产工人流动较大，且春节后为公司新员工招聘高峰期，新员工、非熟练技工比例较高，导致公司上半年生产效率较低。因此，公司的上半年的销售收入较低，下半年的销售收入较高，且相对集中于第四季度。

2. 迈得医疗公司与同行业可比上市公司季节性差异分析

2016-2018 年，迈得医疗公司和同行业可比上市公司第四季度收入占比情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
东富龙	29.26%	30.72%	25.60%
楚天科技	29.66%	32.45%	28.10%
迦南科技	45.28%	37.28%	36.88%
迈得医疗公司	56.87%	54.01%	44.48%

注：由于同行业可比上市公司季度报表中未披露主营业务收入，故上述同行业可比上市公司相关比例采用营业收入计算。

由上表可以看出，和同行业可比公司相比，东富龙、楚天科技季节性不明显，迦南科技有较强的季节性，第四季度收入占比较高，与迈得医疗公司类似，具体原因如下：

1. 规模差异

在早期阶段，公司的规模相对较小，订单主要集中在上半年签订，下半年生产。受此影响，公司的生产相对集中在下半年，并在长期的发展中形成了较强的生产、管理惯性，公司全年的签单、采购、排产、交付等安排，乃至业绩考核、休假审批、设备检修等，都以四季度为旺季的预期展开。

东富龙和楚天科技的规模较大，2016-2018 年平均营业收入均达到 15 亿元左右，产能远大于公司，在生产安排上有更多空间，季节性特征较小。而迦南科技总体规模与公司更为接近，2016-2018 年平均营业收入为 4.5 亿元左右，季节性特征更为明显，相应地其第四季度的收入占比也较大，2018 年达到 45.28%，与公司更接近。

2. 生产人员差异。

现阶段，公司处于快速成长期，订单增长较快，需要不断扩大生产队伍。而叠加上春节后部分生产人员流失的影响，公司上半年新招工人较多，而公司的生产需要熟练技工，新招工人需要一定时间的培训，导致上半年生产效率较低，产能的释放更多体现在下半年。再考虑到公司产品 4 个月左右的平均生产周期，导致更多设备在第四季度完工交付。

具体来看，2016-2018 年各年末迈得医疗公司和同行业可比公司生产人员数量情况如下：

单位：人

项目	2018 年末	2017 年末	2016 年末

东富龙	879	907	788
楚天科技	1,679	1,428	1,595
迦南科技	709	673	499
迈得医疗公司	283	215	148

由上表可以看出，迦南科技和公司生产人员规模均处在上升阶段，新招员工需要一定时间的培训和实践积累才能形成生产力，产能的释放更加集中，收入季节性特征也更强。而东富龙和楚天科技的生产人员相对稳定，总体增幅不大，故各季度的收入水平较为接近。

针对上述情况，我们执行了以下核查程序：

1. 取得和查阅迈得医疗公司报告期内第四季度大额销售收入的记账凭证、销售合同、发票、出入库单、物流单据、安装确认单等文件，核查收入确认的真实性和截止性；

2. 对迈得医疗公司主要客户进行了走访，了解客户基本情况、与迈得医疗公司合作历史、是否存在关联关系以及与公司的定价方式、结算方式等情况；

3. 对报告期内客户执行了函证程序，核查迈得医疗公司收入确认的真实性和准确性。报告期内函证确认销售金额的比例分别为 95.47%、88.11%、96.57%、90.27%；

4. 对财务负责人进行访谈，了解公司销售收入确认情况、发票及收款情况；获取公司报告期各期末的应收账款明细、期后回款情况，对主要客户期后回款的进行大额资金测试；抽取迈得医疗公司部分订单及销售发票，核对主要客户收款情况；

5. 获取报告期退货明细、退货协议，了解退货的原因及后续处理。

经核查，我们认为公司第四季度确认收入占比较高的原因与行业的采购习惯以及现阶段的产能规模和人员规模相关，且报告期内具有连续性，不存在突击确认收入以调节利润的情形。

（二）2018 年 12 月发行人有部分价值较高的医用耗材智能装备向三鑫医疗和山东威高发货并确认收入。发行人内销收入的确认方法为：公司根据安装确认单/设备验收报告确认收入，对少量无需安装调试的零部件或改造设备，直接发货对方签收后确认收入。请结合 2018 年 12 月上述装备的合同签署、出库、

发货签收、取得安装确认单或验收报告的时间，说明相关收入确认的金额及合规性

2018 年 12 月，公司对三鑫医疗和山东威高销售的所有单机、连线机设备的具体情况如下：

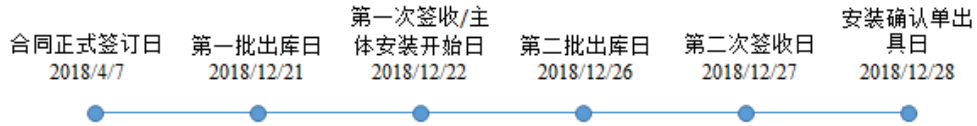
序号	项目	收入确认金额（万元）	合同正式签订日	出库日	发货签收日	安装确认单签署日	收款情况
三鑫医疗							
1	透析器自动组装机（温测烘干线-1）	431.03	2018/7/11	2018/12/11	2018/12/12	2018/12/21	截至 2018/12/31 收款 70%
2	透析器自动组装机（温测烘干线-2）	556.90	2018/7/11	2018/12/11	2018/12/12	2018/12/21	截至 2018/12/31 收款 70%
3	中空纤维膜纺丝线（凝固站）	120.69	2018/4/7	2018/12/21 2018/12/26	2018/12/22 2018/12/27	2018/12/28	截至 2018/12/31 收款 60%
4	中空纤维膜纺丝线（干燥癸花轮站）	620.69	2018/4/7	2018/12/21 2018/12/26	2018/12/22 2018/12/27	2018/12/28	截至 2018/12/31 收款 60%
合计		1,729.31					
山东威高							
5	压力延长管组装生产线	366.98	2018/5/21	2018/12/19	2018/12/21	2018/12/30	截至 2018/12/31 收款 70%
6	Y 型三通输液器下半部分组装机	241.38	2018/10/4	2018/12/19	2018/12/21	2018/12/29	截至 2018/12/31 收款 70%
7	输液器 A12 连线组装机	377.16	2019/1/7	2018/12/21	2018/12/23	2018/12/30	截至 2019/1/31 收款 70%[注]
合计		985.52					

注：该合同由于山东威高内部审核流程延误，于 2019 年 1 月 7 日正式签订，在正式合同签署后，山东威高即开始履行付款审批程序，公司于 2019 年 1 月 31 日前收到该笔设备的 70%款项。

公司上述销往三鑫医疗和山东威高的设备，均获取了客户加盖公章的安装确认单。此外，存在个别节点时间较近的情况，具体如下：

（一）三鑫医疗

表中 3、4 两项，2018 年 12 月销售给三鑫医疗的两台中空纤维膜纺丝线（凝固站和干燥癸花轮站）具体时间节点如下：



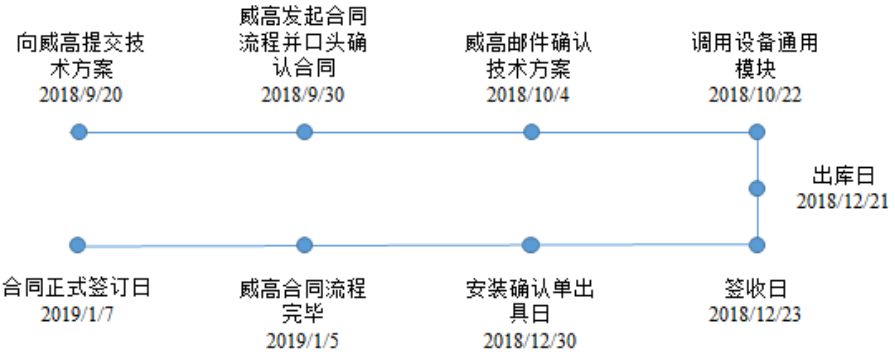
上述两台中空纤维膜纺丝线设备需要嵌入或固定在客户厂房中，与厂房施工同时进行，所以不能以完整的设备形式发货，而是以各个部件的形式，运输至客户现场，并在客户现场安装调试。因此，公司从仓库中直接以部件的形式分次发出。

根据物流发运单据和客户签收单据，中空纤维膜纺丝线（凝固站）和中空纤维膜纺丝线（干燥癸花轮站）的主要部件于 12 月 21 日发往客户处，三鑫医疗于 12 月 22 日签收并开始陆续安装，剩余约 1/4 的部分于 12 月 27 日由客户签收并开始安装，全部部件于 12 月 28 日安装调试完成，并由三鑫医疗出具了签名并盖章的安装确认单。从验收期间来看，部件从 12 月 22 日起开始陆续安装，至 12 月 28 日安装调试完成，总的验收期与其他设备的验收期没有明显差异，无重大异常。

根据三鑫医疗出具的说明，中空纤维膜纺丝线（干燥葵花轮站）和中空纤维膜纺丝线（凝固站）两台设备于 2018 年 12 月 22 日开始安装，于 2018 年 12 月 28 日安装调试完毕并由其出具了安装确认单。上述设备目前正常使用，不存在闲置。三鑫医疗不存在配合迈得医疗提前出具安装确认单的情况。

（二）山东威高

1.表中第 7 项，2018 年 12 月销售给山东威高的输液器 A12 连线机重要时间节点如下：



该设备合同口头确定日期为 2018 年 9 月 30 日，正式签订日期为 2019 年 1 月 7 日（合同上迈得医疗的签署日期为 2018/12/24，山东威高的签署日期为 2019/1/7）。正式签订日期晚于安装确认单签署日（2018/12/30），主要是由于山

东威高内部合同审批流程本身较长，且该合同内部审批流程时出现一定延误，因此导致合同正式签订的日期较晚。

从设备生产周期来看，公司在山东威高口头确认合同并确认技术方案后，即开始调用预生产的通用部件进行进一步的定制化生产，设备总的生产时间约 3 个月（包含预生产的通用部件的生产时间），生产时间正常。公司采用订单式生产和适度预生产相结合的生产模式。对于技术方案已经成型，客户已经启动合同流程审批程序但尚未签订合同的订单，公司会根据实际情况进行适度的预生产。由于 2018 年山东威高输注类耗材的订单需求旺盛，对输液器等自动组装设备采购较为急迫，要求的交期较短。故其在与公司确认设备技术方案后就要求公司尽快交付设备。公司考虑到与对方常年合作建立起的信用关系，判断技术方案确定后签署合同的确定性比较高，且已有口头约定合同成立，因此在正式合同签订前就根据事先确认的技术方案直接调用预先生产好的通用部件，以缩短工期。正式的商务合同则等对方流程审批完毕才签署。

根据山东威高出具的说明，该合同于 2018 年 9 月 30 日与迈得医疗口头确认，并发起合同流程，由于合同审批过程中出现一些延误，该流程于 2019 年 1 月 5 日才审批完毕，导致该购货合同于 2019 年 1 月 7 日方签订完毕。根据其说明，由于其 2018 年下游输注类产品需求旺盛，需要快速扩充产能，要求迈得医疗在 2018 年内交付相关设备并完成安装调试。迈得医疗已于 2018 年 12 月 30 日交付并完成了上述设备的安装调试工作，由山东威高出具了安装确认单。上述设备目前正常使用，不存在闲置。山东威高不存在配合迈得医疗提前出具安装确认单的情况。

在正式合同签署后，山东威高即刻开始履行付款审批程序。公司已于 2019 年 1 月 31 日前收到该笔设备的 70%款项，与公司总收入的整体回款进度相当。

该设备的销售金额占公司 2018 年营业收入的比例为 1.76%，设备的毛利占公司 2018 年净利润的比例为 4.09%。

2. 此外，表中第 6 项，2018 年 12 月销售的 Y 三通输液器下半部分组装机合同签订日为 2018 年 10 月 4 日，根据派工单显示，公司于 2018 年 10 月 11 日开始生产，2018 年 12 月 19 日出库，并于 2018 年 12 月 29 日由客户出具安装确认单。该种设备是公司技术较成熟的设备，且该设备与以前年度销售的同类型设备在具体技术方案、所使用的医用耗材零部件规格等各方面差异较小，故生产该

设备的时间相对略短，为 2 个月零 8 天。

（三）上述收入确认的合规性

公司内销收入的确认方法为：公司根据安装确认单/设备验收报告确认收入，对少量无需安装调试的零部件或改造设备，直接发货对方签收后确认收入。公司上述销售给三鑫医疗和山东威高的设备均获取了客户加盖公章的安装确认单。上述设备实际生产时间、设备验收期等与其他月份销售的设备相当，且上述设备回款情况正常，与公司总收入的整体回款比例相当，不存在异常情况。

针对上述情况，我们执行了以下核查程序

1.对三鑫医疗和山东威高进行了走访，并在客户现场对上述设备进行了实地查看，确认相关设备均已于规定时间正常安装调试完毕，并正常在用；

2. 获取上述设备相关合同、出库单、客户签收单、物流运输凭证、安装确认单等文件；

3. 获取了迈得医疗公司工程师胡海平、桑加林、刘龙、李丹丹等人 12 月 5 日至 12 月 31 日间往返客户处安装调试的出差记录，并对上述销售的回款情况进行了核查，各台设备均及时收到了大部分款项；

4. 获取了三鑫医疗和山东威高关于相关设备安装验收、回款、使用情况等事项的说明，获取山东威高关于其输液器 A12 连线组装机合同审批流程时长的说明。尽管由于山东威高的合同审批延误导致输液器 A12 连线组装机合同正式签订于 2019 年 1 月 7 日，但其实际安装确认日期为 2018 年 12 月 30 日，经比较收入确认条件，根据实质重于形式的原则，公司以安装确认单签署日确认收入。

经核查，我们认为上述设备以安装确认单签署日作为收入确认时点，与公司会计政策相符，符合企业会计准则的规定，相关收入确认合规。

三、发行人向 Ailiton LLC（俄罗斯）销售的安全输注类连线机单价较高。安全输注类连线机系发行人的主要产品，报告期内该类产品 收入约占发行人收入的 50%或 60%。2016 年至 2018 年及 2019 年上半年，发行人该类设备单台平均售价分别为 250 万元、148 万元、142 万元和 169 万元。2019 年上半年，发行人共销售该类设备 24 台，其中向 Ailiton LLC（俄罗斯）销售的 1 台可见回血采血针自动组装机单价为 856 万元，大幅高于报告期该类产品的平均售价，向 Ailiton LLC（俄罗斯）销售的该设备毛利率达到 54%，高于该类设备平均毛

利率约 6 个点。问询函回复解释，上述向 Ailiton LLC 销售的设备价格较高，系技术要求较高。同时，问询函回复还说明了 Ailiton LLC 的基本情况，该公司成立于2003年,是临床诊断实验室设备和成本材料的开发者和制造商,在2017年开始进行医疗耗材的一个新项目。

请发行人：（1）结合该台向 Ailiton LLC 销售的组装机与公司其他同类产品在技术、规格和成本方面的主要差异，说明上述设备售价和毛利率较高的原因及合理性。（2）Ailiton LLC 在 2017 年开始进行医疗耗材的一个新项目，2017 年 8 月与发行人签订上述设备供货合同，约定付款方式为 100%预付款。请结合 Ailiton LLC 上述医疗耗材新项目的具体情况，说明其向发行人采购该台技术要求较高的组装机的合理性。（3）请说明 Ailiton LLC 支付上述预付款或设备款的账户名称，是否存在异常，并请结合发行人上述合同签署、设备设计、生产、交付、验收以及收到设备款等各个时间节点，说明合同执行周期较长的原因及合理性。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见，请申报会计师对上述第（1）、（3）项发表核查意见。

此外，问询函回复显示，保荐机构、申报会计师和发行人律师实施的走访、函证确认的发行人 2018 年及 2019 年上半年销售金额占比均达 90%以上，请说明对上述俄罗斯客户实施走访、函证程序的时间、人员、方式和取得的证据，以及相关程序的独立性和可靠性。请保荐机构、申报会计师说明针对上述俄罗斯客户除上述走访、函证以外所采取的其他核查程序及取得的内外部证据。请保荐机构、申报会计师和发行人律师说明上述核查程序和证据是否足以支持核查结论。（反馈意见第 4 条第 1、3 点）

（一）结合该台向 Ailiton LLC 销售的组装机与公司其他同类产品在技术、规格和成本方面的主要差异，说明上述设备售价和毛利率较高的原因及合理性

2019 年上半年，公司向 Ailiton LLC（俄罗斯）销售的 1 台可见回血采血针自动组装机，单价为 856.03 万元，毛利率为 53.96%，高于安全输注类连线机的平均的售价 168.85 万元和毛利率 47.91%。安全输注类设备包含输液器类设备、静脉针类设备、采血针类设备、留置针类设备、胰岛素针类设备等众多不同种类、不同功能、不同配置的设备，设备间的价格差异很大。同一名称的设备，也会因涉及到的功能、配置不同，导致价格差异很大，类似于汽车，同一款汽车，价格区间可以因为配置和功能不同而出现很大差异。

报告期内公司没有销售其他可见回血采血针自动组装机。公司报告期内销售的其他采血针类设备主要有采血针细导管自动组装机、采血针自动组装机、笔杆式采血针自动组装机、安全笔杆式采血针自动组装机等，用于生产不同类型的采血针产品。由于各类型采血针在结构复杂度上有较大差异，故不同类型设备在技术要求、实现功能、生产工艺上均有所不同。各类型采血针设备单价从 70 多万元到 300 多万元不等，与向 Ailiton LLC 销售的可见回血采血针自动组装机可比性较差。如普通的采血针与可见回血采血针二者的差异很大，图示如下：



普通采血针



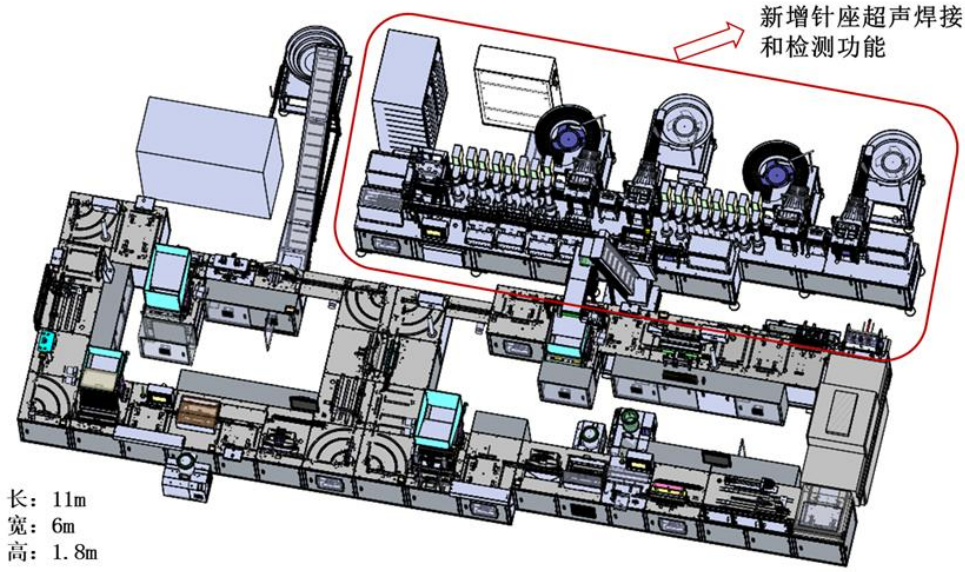
可见回血采血针

2015 年公司曾向贝普医疗科技有限公司销售过 1 台可见回血采血针自动组装机，具体对比情况如下：

设备名称	可见回血采血针自动组装机-Ailiton	可见回血采血针自动组装机-贝普
售价（不含税）	856.03 万元	274.62 万元
毛利率	53.96%	42.47%
设计产能	12000 件/小时	10000 件/小时
模块数量	52	36
需要组装的耗材零件数量	6	5
累计生产工时	4,855 小时	2,394 小时

从上表来看，虽然 2 台设备均用于可见回血采血针的自动组装，但在售价和毛利率上差异较大，主要由于售于 Ailiton 的设备技术方案更复杂、实现功能更丰富、生产工艺难度更高（如下图所示）。该设备新增了针座组装和在线检测两个功能，其材料成本分别为 143 万元和 28 万元，合计达到 171 万元。如以迈得医疗公司材料成本约占总成本的 70%简单计算，则两个功能的成本达到 244 万元，

以迈得医疗公司约 50%的平均毛利率测算，则新增的两个功能的售价达到 488 万元，则测算出来的售于 Ailiton 的设备售价应达到 762 万元。而该设备实际售价为 856.03 万元，比测算的价格略高，主要是考虑到该设备技术复杂程度较高，部分技术也是公司首次涉及的新技术，生产调试过程耗时较长，产品成本较高，故报价较高。



可见回血采血针组装机（Ailiton）



可见回血采血针组装机（贝普医疗）

该设备新增功能具体情况如下：

1. 更精细的组装功能

采血针类医用耗材的自动组装通常包括针座、针头、针套等部件的组装，其中可见回血采血针等高端采血针耗材的针座包括上盖和下盖两个部件。国内医用耗材厂商生产这类采血针时，通常将已经人工组装或通过半自动设备组装好上、下盖的针座作为初始部件投入设备中，所以国内销售的可见回血采血针自动组装机一般不包括针座上、下盖的自动组装功能，如公司向贝普医疗销售的可见回血采血针设备。而销售给 Ailiton LLC 的设备包含了组装针座上、下盖的工序，客户仅需将针座上盖和下盖直接投入设备中即可。故该台设备包含了针座上、下盖的组装功能，合计 16 个模块，工序更多，自动化程度更高。

针座上盖和下盖的组装是采血针全自动组装流程中难度较高的工序，其在技术上要求较高，需要用到超声波焊接技术。针座的焊接组装要求不得有多余材料溢出，同时需要保证密封性。且该销售合同规定组装合格率需要达到 97%以上，考虑到针座上、下盖的组装难度，达到这样的合格率对技术和工艺的整体要求较高，需要较长时间的调试。同时，该设备针座上盖和下盖的组装部分涉及到较多的超声波焊接件，材料成本较高，约 143 万元，进一步抬高了该设备的成本和价格。

2. 更高精度的检测功能

与向贝普医疗销售的设备相比，该台可见回血采血针自动组装机的检测部分中还包含了对针座上、下盖组装效果的检测功能，可以在线对焊接组装好的针座部件进行检堵检漏。由于合格的采血针针座需要上下盖完全密封，不能出现一点泄露，所以该设备的检测部分也有较高的技术要求。该部分的材料成本约为 28 万元，且在生产过程中对检测方法的设计和工艺要求较高，难度较大，需要经过长时间的测试和调试才能完成，相关人工成本也较高。

总体上看，公司向 Ailiton LLC 销售的可见回血采血针自动组装机的售价和毛利率与该设备本身的技术要求、工艺难度、成本投入相匹配。

（二）请说明 Ailiton LLC 支付上述预付款或设备款的账户名称，是否存在异常，并请结合发行人上述合同签署、设备设计、生产、交付、验收以及收到设备款等各个时间节点，说明合同执行周期较长的原因及合理性

公司与 Ailiton LLC 于 2017 年 8 月 25 日签订的销售合同中约定付款结算方式为 100%预付款。中国银行浙江分行于 2017 年 9 月 11 日开立了受益人为 Ailiton LLC 的保函。Ailiton LLC 于 2017 年 9 月 18 日全额支付了货款，合计美元 125.00

万元。根据中国银行“国际结算贷记通知”显示，付款方名称为“Ailiton LLC”，收款方为“迈得医疗工业设备股份有限公司”，该货款支付不存在异常。

向 Ailiton LLC 销售的设备相关的时间节点如下：

合同签订时间	设计完成时间	生产开始时间	生产入库时间	设备交付日（报关日）	安装确认时间
2017/8/25	2017/12/30	2018/1/3	2018/12/22	2019/1/1	2019/4/29

由上表可知，该设备合同整体执行周期较长，从 2017 年 8 月 25 日签订合同至 2019 年 1 月 1 日交付报关，历时 16 个月，具体情况如下：

该设备设计完成时间相对较晚，主要由于①下半年为公司设备交付忙季，公司会根据不同设备交期，安排设计工作的开展。由于在设计阶段公司预计该设备将于 2018 年交付，故实际设计工作开始时间略微延后至 2017 年 10 月；②由于采血针耗材也是 Ailiton LLC 的新产品，因此期间物料规格多次变更，就该设备所需的物料规格的确定时间较晚，使设计过程有一定间断。

向 Ailiton LLC 销售的设备生产过程耗时较长，达到 11 个月左右。具体原因为①针对其新的采血针生产项目，Ailiton LLC 也在同时开发和确定可见回血采血针零部件的规格，并向国内外的医用耗材零部件供应商采购可见回血采血针的零部件，如法国 Handle 公司、江阴市鸿萌橡塑制品有限公司、无锡齐天医用科技有限公司等，并由这些供应商将物料邮寄至迈得医疗公司处用于设备的调试。因为相关耗材的物料规格在生产过程中仍有少量更改，也存在实际物料规格与设定规格不符的情况，而设备需要根据最终确定的物料规格进行调整并试机，各环节测试稳定后方可完工，所以生产耗时较长；②该设备涉及的超声波焊接技术和检测技术在技术难度和生产工艺上要求较高，也是公司首次涉及的新技术，需要经过较长时间的调试，也导致生产耗时较长。

针对上述情况，我们执行了以下核查程序

1. 获取并查阅迈得医疗公司与 Ailiton LLC 签订的销售合同及相关技术方案，了解合同中规定的产品规格/数量、销售价款、付款时间/方式、交货时间/方式、安装验收等相关条款；

2. 获取 Ailiton LLC 付款的银行单据，核对付款人和收款人信息与销售合同签订方一致。访谈了中国银行玉环支行，就该笔交易的收款以及保函开立过程和相关条款进行了确认；

3. 访谈迈得医疗公司核心技术人员，了解上述设备在设计、生产过程中的技术要求和难点，获取客户物料入库记录以及 Ailiton LLC 向法国 Handle 公司、江阴市鸿萌橡塑制品有限公司、无锡齐天医用科技有限公司等物料供应商购买物料并由相关供应商加盖公章的物料清单等外部证据，了解该设备生产耗时较长的原因；

4. 获取迈得医疗公司营销人员与 Ailiton LLC 的关于技术方案确定、耗材物料规格更改等事项的往来邮件，共 24 封，对方电子邮箱后缀均为 Unimed 集团统一邮箱后缀@unimedao.ru 以及 Mikhall Shigaev 个人 Gmail 邮箱；

5. 访谈经办销售人员和查询 Ailiton LLC 官网，了解该客户自产采血针项目的进展情况；

6. 视频访谈 Ailiton LLC 的研发部门项目经理 Mikhall Shigaev，了解该客户的基本情况，从访谈对象处确认迈得医疗公司销售的可见回血采血针设备的价格在同等配置情况下是合理的。并履行了访谈现场拍照、视频截屏及取得访谈对象名片（照片形式）等留痕程序。并查阅了访谈对象护照信息以及 Unimed 集团对其颁布的奖励证书，确认 Mikhall Shigaev 的 Ailiton LLC 员工身份；

7. 获取上述设备设计起始、完成时点和生产开始、完工时点的内部审批流程文件，获取海关报关单和客户签署的安装确认单。

经核查，我们认为迈得医疗公司向 Ailiton LLC 销售的可见回血采血针自动组装机较高的售价和毛利率与该设备具体的技术要求、工艺难度、自动化程度相匹配；根据与相关方访谈以及 Ailiton LLC 的官网公开信息，该客户自产采血针医用耗材项目进展正常；上述销售合同执行周期较长，主要与该客户物料规格确定时间较晚以及该设备生产涉及的工艺复杂程度相关。

（三）请说明对上述俄罗斯客户实施走访、函证程序的时间、人员、方式和取得的证据，以及相关程序的独立性和可靠性。请保荐机构、申报会计师说明针对上述俄罗斯客户除上述走访、函证以外所采取的其他核查程序及取得的内外部证据。请保荐机构、申报会计师和发行人律师说明上述核查程序和证据是否足以支持核查结论

我们于 2019 年 7 月 17 日以邮件形式发函，于 2019 年 7 月 25 日收到了关于 Ailiton LLC 询证函回函相关的电子邮件（来件地址为 belenkova@unimed.ru，邮箱为 Unimed Group 统一后缀），该电子邮件附件所载的无异议回函（包括回函

金额无异议并确认不存在关联关系）由 Ailiton LLC 相关工作人员签名并加盖 Ailiton LLC 公章后，制作成电子扫描件方式由本项目成员戴晨雨在邮件中下载接收。

我们于 2019 年 7 月 25 日，由项目组成员马晓英与广发证券李晨、天册律师事务所章杰于公司注册办公厂区一楼会议室对 Mikhall Shigaev（担任 Ailiton LLC 的 Project Director 职务）就公司与 Ailiton LLC 的业务往来事项进行了走访，走访以视频访谈的方式进行。我们就公司与 Ailiton LLC 的合作背景、合同履行情况及款项支付情况、是否存在纠纷、是否存在关联关系等内容进行了访谈确认，并履行了访谈现场拍照、视频截屏及取得访谈对象名片（照片形式）等留痕程序。并查阅了访谈对象护照信息以及 Unimed 集团对其颁布的奖励证书（本人与证书合照），确认 Mikhall Shigaev 的 Ailiton LLC 员工身份。在上述视频访谈结束后，Mikhall Shigaev 进一步签署了相应的纸质访谈记录并加盖 Ailiton LLC 公章后于 2019 年 8 月 12 日通过快递公司 DHL 寄回，快递单号为 3529090515，经查询该快递发件人为 Ailiton 公司，发件人地址与俄罗斯税务局网站工商资料和销售合同中所载信息一致。

除走访、函证以外所，我们还执行了以下核查程序：

1. 获取并查阅公司与 Ailiton LLC 签订的销售合同及相关技术方案，了解合同中规定的产品规格/数量、销售价款、付款时间/方式、交货时间/方式、安装验收等相关条款。此外，通过 google 地图搜索 Ailiton LLC 的位置信息，与提单地址、合同收货地址等核对一致；

2. 取得了中国银行出具的由 Ailiton LLC 向迈得医疗公司支付的全部货款（即 100%预付款）的国际结算贷记通知、公司与中国银行玉环支行签署的受益人为 Ailiton LLC 的《开立保函/备用信用证合同》（预付款保函）、深圳市万马国际货运代理有限公司开具的代理国际运费发票、宁波北仑海关出具的出口货物报关单及相关货运提单、客户出具的安装确认单等外部证据资料；

3. 访谈中国银行玉环支行副行长、公司金融部副主任，了解迈得医疗公司开具预付款保函的申请、修改、撤销全过程，了解该保函各方所承担的权利义务，取得迈得医疗公司向中国银行出具的情况说明、保函/备用信用证修改申请书，保函撤销申请及中国银行出具的保函条款、中国银行保函撤销通知书等；

4. 获取公司物料入库记录以及 Ailiton LLC 向法国 Handle 公司、江阴市鸿

萌橡塑制品有限公司、无锡齐天医用科技有限公司等物料供应商购买物料并由相关供应商加盖公章的物料清单等外部证据；

5. 通过俄罗斯联邦税务局网站https://www.nalog.ru输入Ailiton的俄语原名“ЭЙЛИТОН”进行了检索，获取了其基本工商信息。将其工商信息中的公司俄语原名、工商登记号码、注册地址等信息与销售合同核对一致。通过其官方网站http://unimed.ru了解其自身和集团公司Unimed Group的基本的业务情况，并通过中国出口信用保险公司浙江省分公司对Ailiton LLC的相关情况进行了核实；

6. 取得了中华人民共和国台州海关出具的关于迈得医疗公司报告期内出口金额证明，并与迈得医疗公司外销金额核对一致；

7. 2017年12月31日，我们对上述预销往Ailiton LLC的在产设备进行了实地监盘，账实相符；

8. 取得了迈得医疗公司相关技术人员朱臣文、杨杰2019年4月14日至2019年4月30日往返莫斯科为Ailiton LLC提供设备安装协助的航空运输电子客票行程单、酒店水单、出差报销单等证明材料。其中俄罗斯境内的住宿费和其他所有费用均由客户Ailiton LLC承担。

综上所述，我们认为在核查迈得医疗公司向Ailiton LLC销售的相关事项时所履行的核查程序均系独立完成。上述核查程序是独立的、可靠的，核查中获取证据足以支持核查结论。

四、发行人 2018 年第一大客户为三鑫医疗，该公司于 2019 年 7 月新控股一家与发行人经营同类业务的公司。根据三鑫医疗发布的公告，其自 2018 年 3 月启动对血液净 化设备专业制造厂商成都威力生的股权收购，拟从透析耗材向上 游延伸到透析设备，2018 年 8 月收购成都威力生 21.7895%的股权，后通过继续收购股权和增资，于 2019 年 7 月持有成都威力生 59.75%的股权，并纳入合并范围。成都威力生的产品具体包括：透析机、透析器复用机及透析用水设备等血液净化系列医疗设备。

此外，根据招股书和相应合同条款，2018 年 4 月，发行人与三鑫医疗签订销售合同，标的为两期（台）中空纤维膜纺丝线设备，合同金额合计 8100 万元，并约定第一台设备于 2019 年 3 月交付，逾期交付将承担违约责任，上述合同目

前仍在履行过程中。请说明目前上述合同约定的发行人交付、三鑫医疗付款等主 要义务是否按照约定履行，以及发行人的最新生产进度，三鑫医疗新收购发行人同行业公司成都威力生后，是否会减少向发行人的采购，是否会影响与发行人已签订销售合同的执行。如果存在不利影响，请发行人充分揭示风险，并结合影响程度确定是否进行“重大事项提示”。

根据招股书和问询函回复，发行人 2019 年上半年新增订单金额（不含税）为 6912 万元，当期新签订的 500 万元以上的销售合同共三份，金额合计 2530 万元。(1) 考虑到发行人销售较为集中，各期向前五名客户销售占比在 60%左右，请说明上述新增订单金额与当期新签重大销售合同金额相差较大的原因，并请说明上述 6912 万元订单的统计口径和依据。(2) 发行人目前正在履行的重大销售合同共 10 份，请说明并披露目前上述各合同的履行进度、已收货款金额及报告期已确认收入金额，是否存在未能按合同约定正常履行或者大幅延缓履行的情形。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见，请申报会计师对上述第 2 个事项中的报告期已确认收入金额发表核查意见。(反馈意见第 5 条第 2 点)

上述正在履行的重大销售合同的履行进度、已收货款金额及报告期已确认收入金额等情况如下（按合同金额排序）：

序号	合同名称	合同金额（含税）	已收款金额	报告期内确认收入金额（含税）	已履行金额（含税）[注 1]	未履行金额（含税）[注 2]
1	三鑫医疗销售合同 SX20180301-01	8,100.00	2,961.85	3,588.36	3,588.36	4,500.00
2	上海金塔销售合同 MD20170729083	2,693.00	1,225.60	1,583.00	1,153.00	310.00 [注 3]
3	上海凯乐销售合同 MD20181008115	1,954.00	926.59	-	340.97	1,562.63
4	ARSMED Pharmaceutical & medical Devices Industry 销售合同 MD20180518059	$243.00	$41.00	-	-	$243.00
5	江西洪达销售合同 HDPO/CPD20181251	1,448.00	651.60	-	380.00	1,068.00
6	安徽宏宇五洲销售合同 MD20180605069	1,230.00	700.00	613.00	613.00	617.00
7	三鑫医疗销售合同 MD20190411041	1,080.00	324.00	-	-	1,080.00
8	山东侨牌销售合同 MD20190225026	950.00	-	-	522.00	428.00
9	泰尔茂销售合同 MD20180919110	650.00	316.59	-	-	650.00

序号	合同名称	合同金额（含税）	已收款金额	报告期内确认收入金额（含税）	已履行金额（含税）[注 1]	未履行金额（含税）[注 2]
10	康德莱销售合同 MD20190122013	500.00	250.00	-	-	500.00

注 1：已履行金额为截至本落实函回复签署日已确认收入的含税金额；

注 2：上表中已履行金额和履行金额加总与合同总金额有少量差异，系增值税税率变化所致；

注 3：上海金塔 MD20170729083 合同中已履行金额和未履行金额不包括取消和退回的部分。

（一）三鑫医疗销售合同 SX20180301-01

该合同未履行部分为第二期血透纺丝线设备，目前尚在准备阶段，不存在延期情况。

公司已在报告期内交付了第一期中空纤维膜纺丝线共 12 台设备，并由客户验收完毕。其中有 2 台设备于 2019 年 6 月份交付，晚于约定交付时间 2019 年 3 月，合计收入金额为 387.93 万元。这 2 台设备为中空纤维膜纺丝线的辅助设备，系由公司提供图纸和总体设计方案并委托供应商生产的。生产过程中，公司进行质量验证、测试等耗时较长，导致这两台设备交付略有延期。但未对三鑫医疗的生产经营造成重大不利影响，三鑫医疗亦未向迈得医疗公司主张延期交付的违约金。截至报告期末，第一期纺丝线设备已经收款 70%。

（二）上海金塔销售合同 MD20170729083

上海金塔由于厂房布局原因，不再需要该合同中的包装设备，仍以人工包装，遂向公司提出：①取消履行尚未交付的 2 台包装设备，合计含税金额 800.00 万元。②退回 1 台 2017 年已安装确认并已确认收入的包装设备，含税金额 430.00 万元。鉴于上述 2 台拟取消的包装设备尚未开始生产，拟退回的包装设备市场需求较多，销路较好，且公司已经与其他客户签订了销售合同，仅需对该设备进行小幅度改造即可销售，公司本着客户为重的理念，同意上海金塔上述请求。双方于 2019 年 8 月签订了补充协议，公司已于 2019 年 8 月针对上述 3 台包装设备收取的款项进行了退款，退款金额合计 615.00 万元（包括 2 台已取消设备的预付款）。除上述 1 台退货设备外，报告期后公司无其他销售退回情况。上述 1 台退回的设备已有确定的买家，不会给迈得医疗公司造成重大不利影响。

除已约定取消的设备外，该合同未履行金额为 310.00 万元（含税），其中

35.00 万元（工位改造）在产，尚未完工。另有一台 269.00 万元的输液器组装设备和 1 台 6.00 万元的工位尚未生产、交付。

合同中约定相应设备交期均从“乙方收到甲方预付款、全部合格物料及物料图纸后开始起算”，且该合同涉及设备数量较多，公司收到客户提供合格物料及图纸后根据生产情况正常排产，无大幅延缓履行设备交付义务的情形。

（三）上海凯乐销售合同 MD20181008115

该合同未履行金额为 1,562.63 万元，其中仍有 5 台设备处于生产调试阶段，含税金额为 1,333.68 万元。另有 1 台设备已经接近完工，含税金额为 228.94 万元。该合同履行情况正常，未发生延期。

（四）ARSMED Pharmaceutical & medical Devices Industry 销售合同 MD20180518059

该合同的签署方名称为 ARSMED Pharmaceutical & medical Devices Industry。

根据中国出口信用保险公司浙江分公司于 2019 年 10 月 1 日出具的资信报告显示，ARSMED Pharmaceutical & Medical Devices Industry 在叙利亚商业登记部门登记注册的企业名称为 ARSMED LLC，公司正常存续。

根据叙利亚 Kardous 律师事务所 Fady Kardous 律师于 2019 年 10 月 11 日出具的法律意见书显示，其未能在叙利亚商业登记部门查询到注册名称为 ARSMED Pharmaceutical & Medical Devices Industry 的公司，但 ARSMED LLC 系经叙利亚商业登记部门登记注册且合法存续的有限责任公司，已取得叙利亚工业部向其颁发的生产药品和医疗器械的许可证书，并且 ARSMED Pharmaceutical & medical Devices Industry 可能是 ARSMED LLC 在开展其国外业务时使用的名称。同时为避免歧义，在下文中客户名称将统一简称为 ARSMED。

截止目前，迈得医疗公司已按照合同条款完成了相关设备的设计阶段、制造阶段及装配阶段，并积极准备进行后续的调试阶段，不存在延期情形，未确认销售收入。ARSMED 已通过委托第三方付款的方式向迈得医疗公司及时、足额支付了预付款，持续配合向迈得医疗公司提供各阶段所需的物料、零件，并积极筹备赴迈得医疗公司处完成工厂验收（FAT）等相关事宜，亦反映出其继续实际履行合同的意愿。

从大环境来看，叙利亚局势目前依然存在不稳定因素，其多年内战冲突可能

导致对方无法按原有意愿继续履行合同。同时，鉴于 ARSMED 存在未使用其经法定注册的企业名称与迈得医疗公司签署销售协议的情况，合同存在法律瑕疵，尽管现阶段双方仍在事实履行该合同，但不排除后续因局势动荡或合同签署主体名称不当导致的合同未能得到完整履行的风险，该等潜在风险主要包括：

（1）可能存在因叙利亚局势动荡或合同签署主体名称不当而导致迈得医疗公司未能成功发货的情况。在此情形下，公司将无法收到除 41 万美元预付款之外的其他款项（即 202 万美元）。当出现此种情形时，迈得医疗公司将全力采取对该设备进行改造另售的方式，以减少公司损失。同时鉴于该设备所涉的大部分标准件可以再次改造使用等原因，相应损失总体可控，据迈得医疗公司估算，该等损失不会超过公司已收到的 41 万美元预付款。

（2）可能存在因对方按期提货后又出现经营困难或违背信用的情况。在此情形下，公司可能无法收到除第一期款项 193 万美元（包含预付款 41 万美元及提货款 152 万美元）之外的其他款项（即第二期的 50 万美元）。

（五）江西洪达销售合同 HDPO/CPD20181251

该合同有 2 台设备尚在履行中，合计含税金额为 1,068.00 万元。其中 1 台设备已接近完工，待客户工厂验收，含税金额为 438.00 万元；另 1 台设备仍在生产调试过程中，含税金额为 630.00 万元。目前履行情况正常，未发生延期。

（六）安徽宏宇五洲销售合同 MD20180605069

该合同仍有 1 台设备处于生产调试阶段，含税金额为 617.00 万元。该合同履行情况正常，未发生延期。

（七）三鑫医疗销售合同 MD20190411041

该合同设备处于生产调试阶段，目前履行情况正常，未发生延期。

（八）山东侨牌销售合同 MD20190225026

该合同尚有 428.00 万元（含税）的设备还处于生产调试阶段。该合同履行情况正常，未发生延期。

山东侨牌早期与公司有一定量的业务往来，2019 年该客户与公司达成新的业务合作。山东侨牌是美国 BD 公司（全球知名的医用耗材供应商）在中国的重要合作伙伴和重要供应商，双方建立了战略合作关系。公司亦希望通过山东侨牌与美国 BD 公司建立合作关系。故在结算条款方面，山东侨牌与公司经过友好协商，适当调整了付款结构，没有预付款项，规定截至所有设备验收合格且正常生

产 1 个月内需支付 90%款项，且尾款半年付清。

（九）泰尔茂销售合同 MD20180919110

该合同设备处于生产调试中，尚未确认收入。目前履行情况正常，未发生延期。

（十）康德莱销售合同 MD20190122013

该合同设备尚在设计阶段，目前履行情况正常，未发生延期。

针对上述内容，我们执行了以下核查程序：

1. 获取并查阅上述 10 份在履行的重大销售合同，了解合同中规定的产品规格/数量、销售价款、付款时间/方式、交货时间/方式、安装验收等相关条款；

2. 对于相关合同已经确认收入的部分，获取记账凭证、发票、产成品出入库单、物流单据、设备安装确认单；

3. 对迈得医疗公司客户进行了函证程序，对主要客户进行了走访，核查收入确认的真实性和准确性

4. 对于在履行中的设备，询问迈得医疗公司生产人员相关设备的完工进度。并获取相关设备对应的客户合格物料和图纸入库记录，并比照合同约定的生产日期，核查是否出现延期交付的情况；

5. 抽取上述合同相关的大额收款凭证，关注回款内容是否有异常；

6. 对于取消及退回的设备，获取相关补充协议、现场核查设备、并取得迈得医疗公司支付退款的凭证。

经核查，我们认为公司已签订的重大销售合同执行情况正常，不存在未能按合同约定正常履行或者大幅延缓履行的情形。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇一九年十月十三日