



关于成都苑东生物制药股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2019]4232号

上海证券交易所:

根据贵所2019年6月3日下发的《关于成都苑东生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》(上证科审[2019]212号)(以下简称问询函)的要求,我们作为成都苑东生物制药股份有限公司(以下简称公司或苑东生物或发行人)首次公开发行股票的申报会计师,对问询函有关财务问题进行了认真分析,并补充实施了核查程序。因发行人补充了最近一期财务数据,我们相应作了追加核查,现就问询函有关财务问题回复如下:

问询函 3. 关于经营业绩

招股书披露,报告期内公司的营业收入分别为33,880.18万、47,426.96万、76,795.98万,营业收入增长率分别为40.75%、40.59%、61.39%净利润同比增长12.30%、109.77%,扣非归母净利润同比增长16.46%、74.64%。毛利率分别为79.62%、85.04%、88.64%,销售费用率分别为42.91%、46.93%、53.60%,销售净利率分别为16.92%、13.51%、17.56%;同时,根据公开资料显示,2013-2015年公司的营业收入分别为16,249.99万、20,874.41万、24,071.79万,毛利率分别为42.46%、

50.45%、55.30%，销售净利率分别为9.07%、14.00%、15.63%，销售费用率分别为10.74%、13.73%、13.91%，2014-2015年营业收入增长率分别为28.46%、15.32%；

请发行人(1)补充说明扣除“两票制”导致销售价格提高因素，报告期内营业收入增长较报告期前3年营业收入增长大幅增加的原因及合理性；(2)说明2018年发行人净利润和扣非归母净利润的增长远高于营业收入的增长(扣除价格因素)的原因；从各相关因素量化分析，说明净利润大幅增长的原因及合理性；(3)说明扣除价格因素，报告期内公司的毛利率与报告期前3年的比较差异及原因；说明(营业毛利销售费用)/营业收入该项指标较报告期前3年是否有显著提高，说明该指标提高的原因；(4)说明报告期内销售净利率较报告期前3年销售净利率升高的原因及合理性；(5)报告期内应收账款周转率分别为13.46、9.68、10.80；同行业可比上市公司平均值分别为7.04、5.32、5.48；主要系公司对大部分的经销商采用的是款到发货的政策。根据上述情况说明公司对大部分的经销商采用款到发货的政策是否符合行业惯例；结合公司的市场地位，说明报告期内公司应收账款周转率大幅高于同行业公司的合理性；(6)报告期内经销商由规模较小的推广配送经销商换成规模较大的配送商，说明报告期内2018年应收账款周转率较2017年上升的原因，是否符合商业逻辑。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、补充说明扣除“两票制”导致销售价格提高因素，报告期内营业收入增长较报告期前3年营业收入增长大幅增加的原因及合理性

报告期内，2016至2018年度公司营业收入增长率分别为40.75%、40.59%、61.39%；2019年上半年公司营业收入仍保持了增长，同比增加了36.74%，假设扣除“两票制”导致销售价格提高因素后，公司报告期内各期的营业收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
营业收入(A)	47,532.88	76,875.86	47,633.80	33,880.18
“两票制”导致价格提高对营业收入的影响金额(B)	25,119.03	39,001.18	20,434.66	11,015.59
扣除“两票制”导致的价格因素后的营业收入(C=A-B)	22,413.85	37,874.68	27,199.14	22,864.59

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
同比增长率	18.36%	39.25%	18.96%	-
报告期内复合增长率	25.16%			

[注] 2019年1-6月份同比增长率系年化后的增长率，其计算方法为“扣除“两票制”导致的价格因素后的营业收入”乘以2再与2018年进行比较后得出的增长率。

由上表可知，扣除“两票制”导致销售价格提高因素影响后，公司2017年、2018年和2019年1-6月营业收入增幅分别为18.96%、39.25%和18.36%(年化)，报告期内复合增长率25.16%；2014年、2015年营业收入增幅分别为28.46%、15.32%，报告期前3年年均复合增长率21.71%。公司报告期内营业收入增幅较报告期前3年有所提高，其中2018年营业收入增幅超过报告期前3年年均复合增长率，主要原因如下：

1、公司现有产品的销量增长带动了公司营业收入的增加

报告期内各期，公司主要产品的销售数量保持了稳定增长，其中公司2018年主要产品销量较2017年度的变化情况具体如下：

产品名称	规格	2018年		2017年	收入影响金额(万元)
		数量(万盒/支)	同比变动	数量(万盒/支)	
富马酸比索洛尔片	规格1	237.17	27.13%	186.55	200.27
富马酸比索洛尔片	规格2	16.31	-	-	97.52
富马酸比索洛尔片	规格3	772.63	30.01%	594.27	1,071.03
乌苯美司胶囊	规格1	108.79	41.34%	76.97	553.18
乌苯美司胶囊	规格2	170.85	27.19%	134.33	1,274.37
乌苯美司胶囊	规格3	1.22	-	-	44.27
伊班膦酸钠注射液	规格1	12.05	88.87%	6.38	398.81
伊班膦酸钠注射液	规格2	10.90	89.57%	5.75	566.76
伊班膦酸钠注射液	规格3	3.01	39.35%	2.16	269.65
注射用复方甘草酸苷	规格1	241.44	14.50%	210.86	65.91
注射用复方甘草酸苷	规格3	398.80	21.50%	328.23	278.96
合计		1,973.17	27.67%	1,545.50	4,820.73

[注]上述收入影响金额系参照2017年推广配送经销商价格计算。

由上表可知，2018年公司现有主要产品中乌苯美司胶囊、富马酸比索洛尔片、伊班膦酸钠注射液销量增幅均在30%以上，现有主要产品销售数量的增加带来了营业收入的增长。

2、报告期内新产品、新规格获批上市带来新的营业收入增长点

报告期内，公司取得枸橼酸咖啡因注射液和布洛芬注射液两个新产品批件。其中枸橼酸咖啡因注射液于 2017 年上市销售，2017 年、2018 年销量分别为 10.56 万支、30.70 万支，分别贡献收入 1,581.14 万元、4,571.43 万元，增长较快；布洛芬注射液于 2018 年 7 月取得生产批件，2018 年 10 月上市销售，该产品系首仿独家上市，首家通过质量与疗效一致性评价，并列入《中国上市药品目录集》作为标准制剂，2018 年销量 1.40 万支，贡献收入 134.36 万元。

3、除此之外，公司 2018 年原料药销售收入较 2017 年增长 2,268.89 万元，2018 年 CX3002 技术使用费收入增加 1,000 万元，两者合计较 2017 年增加 3,268.89 万元。

二、说明 2018 年发行人净利润和扣非归母净利润的增长远高于营业收入的增长(扣除价格因素)的原因；从各相关因素量化分析，说明净利润大幅增长的原因及合理性

扣除价格因素后，公司 2018 年度利润表项目主要项目较 2017 年的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		增减变动	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	比例
营业收入 (扣除价格因素)	37,874.68	100.00%	27,199.14	100.00%	10,675.54	39.25%
毛利额 (扣除价格因素)	29,138.94	76.94%	20,075.33	73.81%	9,063.61	45.15%
其中：化学原料药	3,187.22	8.42%	1,377.79	5.07%	1,809.43	131.33%
化学药制剂	23,269.59	61.44%	17,605.99	64.73%	5,663.60	32.17%
技术服务	2,635.62	6.96%	934.59	3.44%	1,701.03	182.01%
管理费用	4,363.35	11.52%	5,165.21	18.99%	-801.86	-15.52%
其中：股权激励	150.00	0.40%	1,299.40	4.78%	-1,149.40	-88.46%
其他收益	5,812.03	15.35%	3,107.19	11.42%	2,704.84	87.05%
净利润	13,502.01	35.65%	6,436.56	23.66%	7,065.45	109.77%
扣非归母净利润	8,599.51	22.71%	4,924.10	18.10%	3,675.41	74.64%

由上表可知，发行人扣除价格因素影响后的营业收入 2018 年较 2017 年增加了 39.25%，而同期净利润增幅为 109.77%、扣非归母净利润增幅为 74.64%。发行人 2018 年净利润和扣非归母净利润的增长率大大高于扣除价格因素影响后的营业收

入增长率。

1、公司扣非归母净利润增长分析

公司 2018 年扣非归母净利润较 2017 年增加了 3,675.41 万元,增幅达 74.64%,高于扣除价格因素后的营业收入增幅 39.25%。扣非归母净利润大幅增长主要系毛利率提升的影响,具体分析如下:

(1)化学原料药销售及技术服务毛利额增加。一方面 2018 年公司化学原料药销售毛利额较 2017 年增加了 1,809.43 万元;另一方面公司 2018 年度技术服务收入对应的毛利额较 2017 年度增加了 1,701.03 万元,主要来源于 CX3002 技术服务收入的增加;上述两部分合计影响金额 3,510.46 万元,按 15%的所得税率计算对扣非后归母净利润的影响金额约为 2,983.89 万元。

(2)化学药制剂产品销售结构变化,高毛利率产品销售占比提升的影响

“两票制”仅对公司的化学药制剂产品产生影响,“两票制”导致销售价格提高主要体现在化学药制剂产品方面。2018 年公司化学药制剂产品结构变化,枸橼酸咖啡因注射液、布洛芬注射液、伊班膦酸钠注射液等毛利率相对较高的产品收入占比持续提高,2018 年上述三个产品收入占比达到 20.6%,从而导致 2018 年毛利率较 2017 年有所提升;根据第(3)题中测算扣除价格影响因素后的化学药制剂毛利率情况,2018 年度扣除价格影响因素后的化学药制剂毛利率较 2017 年度提升了 3.63%,相应的毛利影响金额约为 1,112.40 万元,按 15%的所得税率计算对扣非归母净利润影响金额为 945.54 万元。

上述两个因素合计对扣非归母净利润影响金额约为 3,929.43 万元,与 2018 年扣非归母净利润较 2017 年增加额 3,675.41 万元处于可比范围内,具有合理性。

2、公司净利润增长分析

上述毛利率提升带来的营业毛利对扣非后归母净利润的影响,也构成了发行人净利润增长的一部分,而发行人净利润的增长则除了上述原因外,主要还受非经常性损益的影响所致,具体原因如下:

(1)股份支付费用的确认导致 2017 年管理费用较大,影响了 2017 年的利润

公司 2017 年、2018 年分别确认了 1,299.40 万元、150 万元的股权激励费用,2018 年度股份支付费用较 2017 年减少了 1,149.40 万元,股份支付费用作为净利润的抵减项,从而导致 2017 年净利润相对较少。

(2) 政府补助收入的影响

2017 年和 2018 年，公司取得的各种政府补助收入分别为 3,179.58 万元和 6,001.93 万元，2018 年计入非经常性损益的政府补助收入较 2017 年度增加了 2,822.35 万元，增幅达 88.76%。

上述股份支付和政府补助收入两项非经常性损益影响因素合计 3,971.75 万元，按 15% 的所得税率计算对净利润的影响金额约为 3,375.99 万元，与净利润变动额减去扣非后归母净利润变动额后的余额 3,390.04 万元基本一致。

三、说明扣除价格因素，报告期内公司的毛利率与报告期前 3 年的比较差异及原因；说明(营业毛利-销售费用) / 营业收入该项指标较报告期前 3 年是否有显著提高，说明该指标提高的原因

(一) 扣除价格因素后，报告期内公司毛利率与报告期前 3 年的比较分析

报告期内，公司综合毛利率分别为 79.26%、85.04%、88.64% 和 90.29%，报告期前三年毛利率分别为 42.46%、50.45%、55.30%。毛利率差异主要受三个因素的影响：“两票制”模式下，销售价格提高；销量增长导致单位产品分摊的折旧摊销等固定成本持续下降；产品销售结构变化导致综合毛利率提高。

报告期内，公司按产品类型分类的毛利率情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
化学原料药	78.01%	71.53%	63.00%	42.87%
化学药制剂	91.13%	89.41%	85.86%	80.68%
技术服务	98.92%	97.82%	100%	-
主营业务毛利率	90.59%	88.67%	85.08%	79.26%
其他业务毛利率	51.10%	58.22%	75.89%	-
综合毛利率	90.29%	88.64%	85.04%	79.26%

报告期内各期，公司 90% 以上的营业收入来源于化学药制剂产品销售，所以综合毛利率变化主要受化学药制剂毛利率变化影响。此外，合作产品在“两票制”前后获取利润的方式发生变化，导致化学药制剂毛利率有所波动。剔除合作产品及价格因素影响后，报告期内公司化学药制剂产品毛利变化如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
化学药制剂产品销售收入(不含合作产品)(A)	42,261.80	69,153.99	40,329.42	26,761.87
化学药制剂产品销售成本(不含合作产品)(B)	3,612.70	7,105.33	5,409.22	5,327.68
“两票制”导致的价格因素影响金额(C)	25,119.03	39,001.18	20,434.66	11,015.59
扣除“两票制”价格影响的销售收入(D=A-C)	17,142.77	30,152.81	19,894.76	15,746.28
扣除“两票制”价格影响的毛利(E=D-B)	13,530.77	23,047.48	14,485.54	10,418.60
毛利率(F=E/D)	78.93%	76.44%	72.81%	66.17%

[注]因合作产品在“两票制”前后获取利润的方式发生变化，故此处将合作产品剔除后进行计算。

不考虑合作产品，公司化学药制剂产品在剔除“两票制”价格因素影响后的毛利率呈持续上升的趋势，从2013年至2015年的53.09%、63.60%和64.08%上升至2016年至2019年1-6月的66.17%、72.81%、76.44%和78.93%，其中2016年较2015年毛利率变动不大，2017、2018年毛利率较2015年提升较多，主要原因如下：

1、销量持续提升导致产品单位生产成本下降

报告期内，公司主要产品销量较报告期前3年均上升，折旧摊销等固定费用的单位成本下降。报告期内，主要产品销量较报告期前增长较为显著，使得单位生产成本降幅较大。以2015年为基期，2017年、2018年主要产品单位成本变动情况如下：

产品	规格	2018年与2015年相比	2017年与2015年相比
富马酸比索洛尔片	规格1	-36.52%	-32.44%
富马酸比索洛尔片	规格3	-47.88%	-36.04%
乌苯美司胶囊	规格1	-38.40%	-29.18%
乌苯美司胶囊	规格2	-24.16%	-14.83%
伊班膦酸钠注射液	规格1	-14.85%	-40.49%
伊班膦酸钠注射液	规格2	-22.89%	-51.35%
伊班膦酸钠注射液	规格3	-29.96%	-48.90%

[注]2015年公司主要产品中，富马酸比索洛尔片(规格2)、乌苯美司胶囊(规格3)、枸橼酸咖啡因注射液、布洛芬注射液尚未获批。

与2015年相比，单位成本变动对2017、2018年毛利率的影响如下：

项目	2018年	2017年
毛利率影响	5.10%	7.55%

[注]毛利率影响=成本影响金额/扣除价格因素后的营业收入

2、产品结构变化导致综合毛利率提升

公司主要产品中枸橼酸咖啡因注射液、布洛芬注射液、伊班膦酸钠注射液等注射剂产品毛利率相对较高，其中枸橼酸咖啡因注射液、布洛芬注射液均为报告期内获批上市的产品。报告期内，公司上述三个注射液产品的收入占比提高，从2015年收入占比5.17%提升至2018年的20.88%，2019年1-6月这三个注射液产品的收入占比进一步提升，占比达28.99%，从而导致公司综合毛利水平有所提高。

与2015年相比，产品结构变化对2017年、2018年毛利率影响如下：

项目	2018年	2017年
毛利率影响	6.02%	0.87%

[注]毛利率影响=Σ单品种(当年度收入占比-2015年收入占比)×当年度毛利率

(二)报告期(营业毛利-销售费用)/营业收入指标较报告期前3年的比较情况

2013年至2019年1-6月，公司(营业毛利-销售费用)/营业收入指标变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
营业毛利	42,915.81	68,140.12	40,509.99	26,852.58	13,311.26	10,530.31	6,899.30
销售费用	25,959.87	41,205.40	22,356.67	14,537.42	3,347.53	2,865.23	1,745.82
营业收入	47,532.88	76,875.86	47,633.80	33,880.18	24,071.79	20,874.41	16,249.99
(营业毛利-销售费用)/营业收入	35.67%	35.04%	38.11%	36.35%	41.39%	36.72%	31.71%

由上表可知，报告期内公司(营业毛利-销售费用)/营业收入指标较报告期前3年未有较大差异，没有显著提高。报告期前3年，该指标逐年上升，主要系随着经营规模扩大，公司毛利率逐步提高，而销售费用率较为稳定；报告期内，该指标呈下降趋势，主要是因为公司产品毛利率增长低于销售费用率增长。

四、说明报告期内销售净利率较报告期前3年销售净利率升高的原因及合理性

2013年至2019年1-6月，公司销售净利率情况如下：

单位：万元

项目	2019年 1-6月	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
营业收入	47,532.88	76,875.86	47,633.80	33,880.18	24,071.79	20,874.41	16,249.99
净利润	7,920.08	13,502.01	6,436.56	5,731.66	3,761.92	2,923.27	1,473.13
销售净利率	16.66%	17.56%	13.51%	16.92%	15.63%	14.00%	9.07%

公司报告期内的销售净利率较报告期前3年有所提高,主要是由于净利润增幅高于销售收入增幅所致。2016年至2019年1-6月,公司营业收入的复合年均增长率为40.97%,净利润的复合年均增长率为43.25%,高于营业收入增长。公司报告期内净利润增幅较高主要是受非经常性损益和毛利率上升影响,具体分析如下:

(1) 报告期内非经常性损益金额较大

公司2013年至2019年1-6月末非经常性损益情况如下:

单位: 万元

项目	2019年 1-6月	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
非经常性损益	2,458.80	4,902.50	1,512.46	1,503.34	266.39	499.16	512.41
2016至2018年合计				7,918.30			1,277.96

报告期内,公司非经常性损益金额较报告期前3年大幅增加,2016-2018年三年累计金额较报告期前三年增长519.60%,变动主要来自于公司取得的政府补助。

(2) 报告期内公司销售毛利率提升

报告期内,公司综合毛利率分别为79.26%、85.04%、88.64%和90.29%,报告期前三年分别为42.46%、50.45%、55.30%。报告期内毛利率提升除了受到“两票制”的价格因素影响,主要来源于规模扩大导致的单位生产成本下降,以及高毛利率产品收入占比的不断提高,具体分析参见本题(3)之回复。

五、报告期内应收账款周转率分别为13.46、9.68、10.80;同行业可比上市公司平均值分别为7.04、5.32、5.48;主要系公司对大部分的经销商采用的是款到发货的政策。根据上述情况说明公司对大部分的经销商采用款到发货的政策是否符合行业惯例;结合公司的市场地位,说明报告期内公司应收账款周转率大幅高于同行业公司的合理性

(一) 对大部分的经销商采用款到发货政策符合行业惯例

公开资料显示,同行业上市公司普遍采用款到发货的销售政策。部分报告期内

上市的制药企业销售信用政策如下：

公司简称	上市时间	信用政策
昂利康	2018 年	两票制政策推行前，制剂业务采用款到发货及信用销售相结合的结算方式，两票制政策推行后，信用销售占比将逐步提升，主要系根据两票制要求，公司直接将制剂产品销售给配送商，该部分货款通常给予一定的信用期。
康辰药业	2018 年	公司主要采取预收方式与客户进行结算，仅对少数客户在考察后给予一定信用额度和信用期。随着“两票制”的逐步实施，公司客户结构中配送经销商占比大幅提升，公司通常给予配送经销商一定的信用额度。
润都股份	2018 年	公司制剂产品销售主要执行先款后货的销售信用政策，但对广州医药、国药集团等知名医药配送商及少部分合作多年的经销商给予 30-60 天的信用期；公司原料药及医药中间体销售客户主要为合作多年的代理商，一般给予 30-60 天的信用期。
卫信康	2017 年	公司销售主要采取先款后货的结算方式，其对经销商的信用政策是根据业务规模、合作时间、资信等情况，给予少数经销商一定额度的账期，一般不超 200 万、6 个月。
海辰药业	2017 年	公司严格控制应收账款回收风险，公司的应收账款账龄较短。公司销售以现款现货为主，少部分客户存在销售信用期，但回款期一般在 3 个月以内，因此公司应收账款平均占用余额较低，可以保持较高的应收账款周转率。

[注]以上信息取自上市公司招股说明书。

公司对大部分的经销商采用款到发货政策，只对少数资信较好、规模较大的配送经销商给予一定的信用期，是医药行业通常采用的销售政策，符合行业惯例。

(二)应收账款周转率较高的合理性

报告期内，公司与以仿制药为主业上市公司的应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2019 年 6 月 30 日	2018 年	2017 年	2016 年
海思科	4.93	5.78	5.77	12.64
普洛药业	6.16	6.02	5.50	5.92
恩华药业	4.84	5.11	4.97	4.57
恒瑞医药	5.22	5.00	5.02	5.02
海辰药业	10.26	9.52	10.02	14.94
润都股份	12.93	15.78	14.09	14.17
灵康药业	9.41	9.30	8.46	9.27
哈三联	9.67	11.58	9.48	10.33
德展健康	1.64	2.37	2.01	2.13
奥赛康	7.46	7.61	7.85	8.50
仿制药公司平均	7.25	7.81	7.32	8.75

公司名称	2019年6月30日	2018年	2017年	2016年
苑东生物	8.11	10.80	9.68	13.46

[注 1]应收账款周转率=营业收入÷平均应收账款账面价值，数据来源于上市公司年度报告、招股说明书及重组报告书。2019年应收账款周转率均为年化后的周转率。

[注 2]截至本回复报告出具日，上述上市公司的2019年半年报尚未披露，鉴于2019年1-6月无法获取可比上市公司财务数据，发行人选取了可比上市公司2019年一季度财务数据进行比较。

报告期内，公司应收账款周转率略高于上述仿制药公司平均值，高于海思科、普洛药业、恩华药业、恒瑞医药四家可比公司，但低于润都股份、哈三联、海辰药业等其他仿制药上市公司，处于合理范围。公司重视应收账款管理，只对少数资信较好、规模较大的配送经销商给予一定的信用期，严格控制应收账款回款风险，定期进行应收账款的催收，合作经销商信用良好且回款及时，使得应收账款周转率略高于行业平均。

根据米内网数据，报告期内公司主要产品市场占有率稳居前三名，在细分领域市场具有较强的产品竞争力，市场销售状况较好。公司一直采用相对稳健的经营策略，与下游客户采用款到发货的结算方式居多，2018年公司款到发货客户销售收入占营业收入比为57.45%，处于较高水平。公司产品终端销售情况良好，经销商现金流稳健，可以保证及时回款，较高的应收账款周转率具有合理性。

六、报告期内经销商由规模较小的推广配送经销商换成规模较大的配送商，说明报告期内2018年应收账款周转率较2017年上升的原因，是否符合商业逻辑。

报告期内，公司化学药制剂产品收入中，配送经销商占比分别为50%、74%和93%，2018年较2017年比例略有提升，报告期后期公司经销商结构已趋于稳定。

2017-2018年，公司营业收入、应收账款账面价值变动及配比情况如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年
	金额	变动	金额
营业收入	76,875.86	61.39%	47,633.80
应收账款期末余额	9,053.84	74.65%	5,184.00
应收账款年平均值	7,118.92	44.68%	4,920.38
项目	2018年		2017年

应收账款/营业收入	11.78%	10.88%
-----------	--------	--------

计算应收账款周转率的分子是应收账款年平均值,在营业收入增长较快的情况下该指标存在一定的滞后性。2018 年公司营业收入增幅达 61.39%, 应收账款年平均值增幅 44.68%, 营业收入增幅高于应收账款均值的增幅,使得 2018 年应收账款周转率较 2017 年有所上升。以应收账款期末余额计算,2018 年公司应收账款期末余额/营业收入指标从 2017 年的 10.88%增长至 11.78%, 仅略有上升。

公司建立了《应收账款管理程序》和《客户资信管理程序》,对客户授信和应收账款管理进行了明确;依据内控制度每年对经销商进行信用评级管理,按信用额度及信用期限双重约束,通常情况下公司只对全国性主流商业、区域性龙头商业给予一定的信用额度及信用期限。如发生客户回款延迟或发货未回款金额超过资信额度,公司将采取催收、暂停发货、停止合作等一系列措施;报告期内公司严格按照信用期对客户进行催收款管理,应收账款回款情况良好。

同时,本题(五)中选取的仿制药上市公司在报告期内的应收账款周转率平均值分别为 8.75、7.32 和 7.81, 与公司变动趋势保持一致,公司 2018 年应收账款周转率较 2017 年上升符合行业趋势,具有商业逻辑。

七、请申报会计师核查并发表意见

申报会计师执行的核查程序如下:

1、对报告期前后的营业收入、毛利率、净利润等盈利指标执行了实质性分析程序,取得了主要产品的销量、收入和成本变动情况,了解报告期内收入和利润大幅增加的原因;对利润表主要项目进行了逐项分析,发现对盈利水平影响较大的科目并了解原因,分析盈利水平提升的合理性,并剔除个别影响因素进行重新的模拟测算;

2、查阅了同行业上市公司的公开信息,了解其信用政策,计算其应收账款周转率,与发行人进行比较并分析差异原因;

3、查阅发行人应收账款相关的内部控制制度,了解公司对不同经销商的信用政策,对应收账款和营业收入的配比情况进行了测算。

经核查,申报会计师认为,发行人报告期内营业收入增长较报告期前 3 年营业收入增长大幅增加具有合理性,发行人 2018 年净利润大幅增长具有合理性,报告期内销售净利率较报告期前 3 年销售净利率升高具有合理性,发行人对大部分的经

销商采用款到发货的政策符合行业惯例,报告期内发行人应收账款周转率大幅高于同行业公司具有合理性,报告期内 2018 年应收账款周转率较 2017 年上升符合商业逻辑。

问询函 8. 其他问题

(2) 关于经销收入核查。请保荐机构进一步核查并说明:报告期内经销商对外销售与采购金额的差异是否影响发行人对经销收入的确认;回函是否存在不一致的情形,回函不一致销售收入、应收账款、预收账款占比,替代性程序的实施情况,回函不一致的情形是否影响发行人对经销收入的确认;针对未回函的经销商实施的替代性程序是否存在重大差异,相关差异是否影响发行人对经销收入的确认。

请保荐机构、申报会计师核查并对经销收入的确认发表明确意见。

回复:

一、报告期内经销商对外销售与采购金额的差异是否影响发行人对经销收入的确认

经核查,报告期内经销商对外销售与采购金额的差异主要系经销商维持日常经营,年末存在滚动库存所致。报告期内,前十大经销商对外销售与采购金额的差异占同期采购金额比例为 3.52%、1.49%、5.28%、1.79%和-2.87%,占比较低。

经申报会计师核查,发行人对经销商的销售行为属于买断式销售,经销商确认交易后,发行人已将产品所有权上的主要风险报酬转移给经销商,发行人既没有保留与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的产品实施有效控制,收入的金额能可靠计量,相关的产品成本能可靠计量,经济利益能够流入,发行人应当确认相关产品的经销收入。

申报会计师对发行人期后退货情况进行测试,经测试,未见异常情况,不影响发行人销售收入的确认。

综上所述,申报会计师认为,报告期内经销商对外销售与采购金额的差异不影响发行人对经销收入的确认。

二、回函是否存在不一致的情形,回函不一致销售收入、应收账款、预收账款占比,替代性程序的实施情况,回函不一致的情形是否影响发行人对经销收入的确认;针对未回函的经销商实施的替代性程序是否存在重大差异,相关差异是否影响发行人对经销收入的确认

(一)回函是否存在不一致的情形，回函不一致销售收入、应收账款、预收账款占比，替代性程序的实施情况，回函不一致的情形是否影响发行人对经销收入的确认

报告期各期，函证存在部分回函不一致的情形。其中：

报告期内各年度销售收入回函不一致所对应的回函金额和发函金额的合计差异分别为 79.59 万元、-175.27 万元、483.70 万元和-62.04 万元，差异金额占发函金额的比例分别为 0.30%、-0.48%、0.80%和-0.14%，差异金额及差异率均较小。

报告期内各年度应收账款回函不一致所对应的回函金额和发函金额的合计差异分别为 30.17 万元、18.38 万元、99.08 万元和-186.85 万元，差异金额占发函金额的比例分别为 0.69%、0.37%、1.21%和-1.31%，差异金额及差异率均较小。

报告期内各年度预收账款回函不一致所对应的回函金额和发函金额的合计差异分别为-281.60 万元、653.97 万元、-34.74 万元和 0 万元，差异金额占发函金额的比例分别为-75.65%、26.94%、-7.50%和 0.00%，主要系客户确认采购交易与其账面记账不一致所致。

针对回函不一致的情况，申报会计师执行的替代程序如下：

1、分析回函金额与发函金额不一致的原因，经分析，主要系经销商确认采购金额与其账面记账不一致所致；

2、查证与回函不一致对应的销售订单、出库单、物流记录、签收确认单据、银行回单等资料，经查证，相关业务真实，发行人收入确认准确；

3、对发行人期后的退货情况进行测试，经测试，未见异常情况，不影响发行人销售收入的确认；

4、查证预收账款客户的期后交易确认情况，应收账款客户的期后回款情况，未见异常。

经执行以上替代程序，申报会计师认为，回函不一致的情形不影响发行人对经销收入的确认。

(二)针对未回函的经销商实施的替代性程序是否存在重大差异，相关差异是否影响发行人对经销收入的确认

申报会计师针对未回函的经销商，实施了替代测试和期后测试等替代性程序，并查证未回函经销商的工商信息，确认与经销商的交易真实；抽查了经销商的销售

订单、出库单、物流记录、签收确认单据、银行回单等资料，替代性测试有效，不存在重大差异，不影响发行人对经销收入的确认。

(三)请申报会计师核查并对经销收入的确认发表明确意见

申报会计师对经销收入执行了以下核查程序：

1、获取发行人的销售合同，查阅合同中关于产品发货、验收、退换货、是否存在销售返利及销售退回、双方的权利与义务等条款，访谈管理层，了解发行人收入确认情况是否符合企业会计准则规定。

2、比较同行业可比公司的收入确认政策，关注发行人与其在经销商模式下收入确认会计政策是否存在重大差异。

3、获取公司制定的《经销商管理程序》、《客户资信管理程序》、《销售合同管理程序》、《规范销售与发运管理制度》等一系列内控制度，查看了其中关于经销商的准入管理、合作管理、变更管理及终止合作管理程序，了解了经销商模式的定价机制、物流管理、退换货机制、销售存货信息系统管理等关键控制点的设计情况，访谈了公司业务及财务人员；并对以上情况进行控制测试，查证了经销商的业务资质、合同签订情况，查阅了定价、发货单、物流记录、退换货等情况，以识别内部控制是否得到有效执行。

4、对比报告期内主要经销商客户名单，分析报告期经销商数量变动及总体分布情况；对主要经销商进行背景调查，获取其工商登记资料，并分析其是否合理。

5、对主要经销商进行走访，对报告期内经销最终销售实现和经销商库存情况进行核查，被走访经销商每年与发行人的交易总量累计占发行人当年收入比例超过60%，核查的具体情况如下：

(1)对经销商实地走访，并实地查看其办公环境、仓库情况、经营规模、库存情况，询问其与发行人的总体交易情况、业务关系、业务模式、结算模式、与发行人是否存在关联关系、是否存在诉讼、仲裁等纠纷事项。实地走访时，获取主要经销商与发行人的交易明细、物流凭证、下游客户名单、与下游客户的销售明细等材料，并实地查看经销商库存情况。

(2)在走访主要经销商的基础上，再选取报告期内各期的前十大经销商，取得并查阅每家经销商其所覆盖的主要终端医院客户，并随机抽取2-3家终端医院客户进行走访，通过走访了解并确认该经销商向该终端客户销售情况。

(3)取得发行人报告期内各期经前十大经销商、主要新增经销商确认的终端销售及库存情况确认函。

(4)获取主要经销商的商业购销协议，商业购销协议中包含“根据甲方要求，乙方提供账号密码，供甲方及时掌握产品流向及进销存情况”条款，发行人可以对经销商库存及最终销售情况进行查询。对经销商的库存及终端销售情况进行查证，抽查 37 家经销商 2018 年库存及销售情况，期末无库存商品积压情况。

经核查，报告期内各期发行人前 10 大经销商已对外销售金额占其向发行人采购金额的比例分别为 96.48%、98.51%、94.72%和 102.87%，基本已实现最终销售，库存比例较低，主要系经销商维持日常经营所需。申报会计师认为，报告期内经销商最终销售及库存情况正常。

6、对主要客户销售额及余额进行函证(函证客户的选取标准：针对应收账款/预收账款余额 50 万元以上或者收入金额 50 万元以上的客户 100%发函，其余客户随机抽样发函)。对回函不一致和未回函的客户进行替代测试和期后测试，替代测试有效，不存在重大差异，不影响发行人对经销收入的确认。

7、对收入和成本执行分析性程序，包括：结合销售模式的变化，对各期各月度收入、成本、毛利波动进行分析，对主要产品各期销量、收入、成本、毛利率进行比较分析等。

8、对销售退回进行分析检查，确认销售退回的原因，进一步评价收入确认时点是否合理、收入确认金额是否准确。

9、结合存货监盘情况，对营业收入执行截止测试，确认收入是否记录在正确的会计期间。

10、对销售收入进行真实性测试，检查销售订单、发票、出库单、银行回款等相关资料和单据。抽样标准：各报告期间内，发生额在 100 万元以上的单笔收入 100%查证；发生额在 100 万元以下的单笔收入按照客户的收入规模分层抽样查证。

经核查，申报会计师认为，发行人经销收入的确认真实、完整，符合企业会计准则规定。

(本页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)关于成都苑东生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明之签字盖章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:





中国注册会计师:





报告日期: 2019年7月31日