

关于上海复旦张江生物医药股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
审核问询函的回复

上海证券交易所：

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“普华永道”)接受上海复旦张江生物医药股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)的委托,审计了发行人 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日的合并及公司资产负债表, 2016 年度、2017 年度、2018 年度及截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表和合并及公司股东权益变动表以及财务报表附注(以下合称“财务报表”)。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作,并于 2019 年 8 月 20 日出具了报告号为普华永道中天审字(2019)第 11046 号的无保留意见的审计报告。

按照企业会计准则的规定编制财务报表是公司管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对财务报表发表审计意见。

根据贵所于 2019 年 6 月 11 日出具的上证科审(审核)【2019】263 号《关于上海复旦张江生物医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》(以下简称“审核问询函”),我们以上述我们对财务报表所执行的审计工作为依据,对贵所就审核问询函中提出的需由申报会计师进行说明的问题所做的答复,提出我们的意见,详见附件。

附件:普华永道就上海复旦张江生物医药股份有限公司对审核问询函中提出的需由申报会计师进行说明的问题所做回复的专项意见

普华永道中天
会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海市
2019 年 8 月 30 日

注册会计师

注册会计师



朱伟(项目合伙人)



周勤俊

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

问题 3

招股书披露，2002 年发行人香港创业板上市，2013 年香港创业板转主板。

请发行人说明本次申报文件的信息披露与发行人在联交所的信息披露是否存在重大差异，存在差异的具体原因，向 H 股投资者披露的财务报表的编制依据，与按《企业会计准则》编制的财务报表相比在会计政策、会计估计等方面是否存在差异；补充说明 H 股募集资金的使用情况，H 股交投活跃情况。发行人在香港联交所上市后，是否因信息披露，公司治理等原因，曾受到过联交所的监管措施和监管处理。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）说明本次申报文件的信息披露与发行人在联交所的信息披露是否存在重大差异，存在差异的具体原因

本次发行上市申请文件适用的信息披露准则与香港联交所的信息披露准则在关联（连）人范围、信息披露格式以及适用的企业会计准则等方面存在差异，但上述准则差异未导致信息披露的重大差异。发行人收购泰州复旦张江少数股权事项属于香港联交所上市规则下的关联（连）交易，但不属于境内相关信息披露准则下的关联（连）交易；除上述情况外，本次发行上市申请文件中披露的关联（连）交易与发行人在香港联交所披露的关联（连）交易不存在其他差异。

（二）向 H 股投资者披露的财务报表的编制依据，与按《企业会计准则》编制的财务报表相比在会计政策、会计估计等方面是否存在差异

公司本次申报文件的信息披露与在联交所公告的 2016 年至 2018 年年报财务报表及 2019 年半年度财务报表信息披露不存在重大差异。

公司向 H 股投资者披露的财务报表按《国际财务报告准则》编制，本次申报文件按《企业会计准则》编制。公司按中国《企业会计准则》编制合并财务报表与按《国际财务报告准则》编制合并财务报表的主要财务数据无差异，如下表列示：

单位：万元

2019年1-6月			
项目	企业会计准则	国际财务报告准则	差异
净资产	101,227.78	101,227.78	-
净利润	8,298.18	8,298.18	-
2018年度			
项目	企业会计准则	国际财务报告准则	差异
净资产	99,328.44	99,328.44	-
净利润	12,976.56	12,976.56	-
2017年度			
项目	企业会计准则	国际财务报告准则	差异
净资产	89,248.12	89,248.12	-
净利润	6,015.89	6,015.89	-
2016年度			
项目	企业会计准则	国际财务报告准则	差异
净资产	87,305.33	87,305.33	-
净利润	13,000.83	13,000.83	-

公司按中国《企业会计准则》编制母公司财务报表与按国际财务报告准则编制母公司财务报表在处置子公司丧失控制权时，对长期股权投资的后续计量存在准则差异。根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》第十五条：投资方因处置部分权益性投资等原因丧失了对被投资单位的控制的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，应当改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整。在国际会计准则下，处置后的剩余股权按成本法计量。公司转让德美诊联股权事项于2019年6月30日对母公司长期股权投资会计处理差异的影响金额如下：

		2019年6月30日/2019年1-6月	
		企业会计准则	国际会计准则
母公司	投资收益	605,343	605,343
	期初未分配利润	-8,800,000	-
	长期股权投资	-	8,800,000

注：按国际财务报告准则编制的母公司财务报表将于H股年度报告中披露，H股中报未披露母公司财务报表。

除上述长期股权投资处置丧失控制权的准则差异外，公司向H股投资者披露

的财务报表与按《企业会计准则》编制的财务报表相比在会计政策、会计估计等方面不存在重大差异。

(三) 补充说明 H 股募集资金的使用情况，H 股交投活跃情况

1、H 股募集资金的使用情况

(1) 2002 年香港创业板上市募集资金使用情况

2002 年 8 月 12 日，公司在香港以每股港币 0.8 元的价格发行了面值为人民币 0.1 元的外资股共计 19,800 万股，其中包括由内资股东原持有的 1,800 万股内资股转为 H 股并出售，募集资金净额 12,538.58 万港元，折合人民币为 13,300.92 万元。

按照 2002 年香港创业板首发所公告的募集资金使用计划，该次所募资金净额投资于基因工程药物的研发及产业化、光动力治疗药物的研发及产业化、医疗诊断产品的研发及产业化和加强本公司于研发及筛选新药的能力，截至本问询回复出具日，该次发行募集资金使用的具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	募集资金预计投入金额	累计使用金额	结余金额
1	基因工程药物的研发及产业化	7,690.00	7,690.00	-
2	光动力治疗药物的研发及产业化	1,390.00	1,390.00	-
3	医疗诊断产品的研发及产业化	2,940.00	2,940.00	-
4	加强本公司于研发及筛选新药的能力	1,280.92	1,280.92	-
	合计	13,300.92	13,300.92	-

(2) 2013 年香港增发募集资金使用情况

2013 年 2 月 4 日，公司在香港完成了增发，该次发行面值为人民币 0.1 元的外资股（H 股）共计 14,200 万股，发行价格 1.70 港元/股，净募集资金折合人民币为 18,606.18 万元。

按照 2013 年香港增发所公告的募集资金使用计划，该次所募资金净额将投资于医药研发项目（包括：盐酸氨酮戊酸治疗子宫颈上皮内瘤变临床研究项目、盐酸氨酮戊酸治疗脑胶质瘤临床前及临床研究项目、紫杉醇白蛋白纳米粒临床前及临床研究项目和 CD30 靶向的抗体交联药物临床前及临床研究项目）、偿还债务及补充营运资金，截至本问询回复出具日，该次增发募集资金使用的具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	募集资金 预计投入 金额	累计使用 金额	结余金额
1	医药研发项目	8,000.00	8,000.00	-
1.1	盐酸氨酮戊酸治疗子宫颈上皮内瘤变临床研究项目	2,000.00	2,000.00	-
1.2	盐酸氨酮戊酸治疗脑胶质瘤临床前及临床研究项目	1,000.00	1,000.00	-
1.3	紫杉醇白蛋白纳米粒临床前及临床研究项目	2,000.00	2,000.00	-
1.4	CD30 靶向的抗体交联药物临床前及临床研究项目	3,000.00	3,000.00	-
2	偿还债务	2,000.00	2,000.00	-
3	补充营运资金	8,606.18	8,606.18	-
	合计	18,606.18	18,606.18	-

经核查，截至本问询回复出具日，发行人于 2002 年香港创业板上市和 2013 年香港增发的募集资金均已使用完毕，募集资金的实际用途与披露用途一致，不存在变更投向的情形。

2、H 股交投活跃情况

公司所发行的 H 股于 2013 年 12 月 16 日正式开始在主板交易。报告期内，作为香港主板上市公司，公司 H 股股票交易较为活跃，具体交易的月成交量及成交金额情况如下表所示：

月份	成交量(万股)	成交金额(万港元)
2016 年 1 月	1,574.90	10,867.45
2016 年 2 月	453.61	2,801.15
2016 年 3 月	1,144.01	6,897.86
2016 年 4 月	908.90	5,498.64
2016 年 5 月	850.60	5,565.07
2016 年 6 月	1,081.90	7,754.67
2016 年 7 月	524.20	3,688.05
2016 年 8 月	802.60	5,685.56
2016 年 9 月	926.10	7,089.03
2016 年 10 月	1,110.50	8,131.69
2016 年 11 月	1,254.70	8,006.71
2016 年 12 月	404.64	2,569.57
2017 年 1 月	675.17	4,311.64

2017年2月	1,200.33	7,348.57
2017年3月	2,619.48	16,048.33
2017年4月	637.20	4,005.60
2017年5月	661.00	4,009.13
2017年6月	1,792.37	8,716.20
2017年7月	1,216.60	5,423.44
2017年8月	2,157.48	9,041.17
2017年9月	1,438.00	6,019.14
2017年10月	2,032.20	8,470.75
2017年11月	1,944.60	9,127.53
2017年12月	1,625.14	6,627.64
2018年1月	2,833.00	12,013.63
2018年2月	1,452.80	4,977.90
2018年3月	766.50	2,766.07
2018年4月	373.00	1,440.90
2018年5月	243.60	948.85
2018年6月	567.20	2,149.07
2018年7月	1,064.40	3,830.86
2018年8月	492.13	1,924.15
2018年9月	349.00	1,398.66
2018年10月	432.00	1,606.48
2018年11月	448.80	1,792.57
2018年12月	251.10	987.43
2019年1月	366.20	1,572.47
2019年2月	456.00	2,253.69
2019年3月	4,552.56	33,541.02
2019年4月	2,447.11	17,199.47
2019年5月	1,501.36	9,762.79
2019年6月	756.45	4,404.16

注：数据来源：wind

（四）发行人在香港联交所上市后，是否因信息披露，公司治理等原因，曾受到过联交所的监管措施和监管处理

作为发行人于香港联交所上市以来的常年香港法律顾问，贝克·麦坚时律师事

务所已出具书面确认函：根据其在香港联交所网站的公开信息查询，截至 2019 年 7 月 15 日，其未查询到发行人在香港联交所上市后因信息披露、公司治理等原因曾受到过香港联交所的监管措施和监管处理，也并无知悉发行人在香港联交所上市后因信息披露、公司治理等原因曾受到过香港联交所的书面投诉或类似的监管措施和监管处理。

此外，根据香港联交所网站、证券及期货事务监察委员会网站以及公司网站的公开信息，发行人在香港联交所上市后，不存在因信息披露、公司治理等原因，受到香港联交所监管措施和监管处理的情况。

二、申报会计师的核查情况

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了如下核查程序：

- 1、比对本次申报文件与发行人在联交所公告的年报财务报告部分的信息披露；
- 2、对公司按《国际财务报告准则》编制的 2016 年度、2017 年度、2018 年度及截至 2019 年 6 月 30 日止 6 个月期间财务报表及按《企业会计准则》编制的申报财务报表中列示的会计政策、会计估计进行了比对；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人本次申报文件的信息披露与在联交所公告的 2016 年至 2018 年年报财务报表及 2019 年中报财务报表信息披露不存在重大差异。公司向 H 股投资者披露的财务报表按《国际财务报告准则》编制，公司按中国《企业会计准则》编制申报财务报表，除部分处置子公司长期股权投资导致控制权丧失的会计处理，在母公司单体报表存在差异外，公司向 H 股投资者披露的财务报表与按《企业会计准则》编制的财务报表相比在会计政策、会计估计等方面不存在重大差异。

问题 9

关于报告期内的并购重组，请发行人补充披露被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前发行人相应项目的具体占比，并分析上述企业合并或剥离是否会对发行人的持续经营存在重大不利影响。

请发行人：（1）逐项说明与资产重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，重组定价的依据，相关会计处理情况；（2）说明被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况；被重组企业注销或合并时主要资产、负债情况及处理情况，发行人及被重组企业的会计处理情况。

请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。另请保荐机构和申报会计师核查重组定价的公允性和历次会计处理的合规性，并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立及改制重组情况”之“（四）报告期内的重大资产重组情况”部分补充披露如下：

报告期内，公司发生的资产重组事项为转让德美诊联控股权，出售德美诊联不构成重大资产重组。具体如下：

2019年2月28日，公司与沈阳荣科融拓健康数据产业股权投资合伙企业(有限合伙)（以下简称“荣科融拓”）签署股权收购协议，将持有的德美诊联30.04%股权转让给荣科融拓，德美诊联其他股东也将同时向荣科融拓出售一定比例股权，转让价格为1元/每股，合计1,652.20万元。转让完成后，荣科融拓持有德美诊联63%股权，公司持有德美诊联20%股权，不再将其纳入合并范围。2019年4月29日，德美诊联完成股权变更工商登记。

德美诊联转让前一个会计年度（即2018年度）相关财务指标如下：

单位：万元

财务指标	德美诊联	发行人 (合并口径)	德美诊联占发 行人比例
------	------	---------------	----------------

资产总额	3,129.51	145,936.31	2.14%
营业收入	1,561.43	74,184.14	2.10%
利润总额	-2,998.65	14,307.00	-20.96%

公司主营业务收入来源为药品销售收入。德美诊联的美容诊疗服务收入占比较低，公司转让德美诊联，对公司经营业绩、财务状况及持续经营不会产生重大影响。

2019年4月29日，公司与沈阳荣科融拓就德美诊联股权完成交割，公司丧失对德美诊联的控制权，公司对该笔交易确认了815.04万元的投资收益，占2019年1-6月净利润比例为9.82%，该笔投资收益全部计入非经常性损益。经测算。该股权转让对公司扣除非经常性损益后的净利润的影响金额为81.83万元，占公司扣非后净利润的比例为1.10%，对公司2019年1-6月的经营业绩未产生重大影响。

二、发行人说明事项

(一) 逐项说明与资产重组相关的工商变更登记的完成时间，被重组企业重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，重组定价的依据，相关会计处理情况；

2019年4月29日，德美诊联完成股权变更工商登记。德美诊联经批准的经营范围为在中国进行医疗投资管理，健康产业管理，项目投资，资产管理，投资咨询，商务咨询，医疗咨询，企业管理咨询，美容科医疗服务。

德美诊联于2016年度、2017年度、2018年度以及截至2019年4月30日止4个月净亏损为698.92万元、1,779.53万元、2,999.90万元以及713.80万元。于2019年4月29日，德美诊联账面资产总额5,341.79万元，主要为租赁使用权资产、长期待摊费用装修款以及机器设备等长期资产4,698.61万元；于2019年4月29日，德美诊联账面负债总额3,736.12万元，主要为借款362.50万元以及2,633.13万元租赁负债。公司与购买方通过沟通与协商确定转让价格1,652.2万元，与复旦张江母公司账面长期股权投资原值金额一致。

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》第五十条：企业因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的，在编制合并财务报表时，对于剩余股权，应当按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合

并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。公司对该交易确认了 815.04 万元的投资收益。处置损益计算如下：

单位：万元

项目	金额
处置价格	1,652.20
剩余股权的公允价值	1,100.00
减：合并财务报表层面享有的德美诊联净资产份额	1,667.25
减：股权交易费用	269.91
处置产生的投资收益	815.04

（二）说明被重组企业重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况；被重组企业注销或合并时主要资产、负债情况及处理情况，发行人及被重组企业的会计处理情况。

德美诊联股权转让后主营业务情况未发生变化，经营业绩及财务情况未有重大变化。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下核查程序：

- 1、查阅了德美诊联工商登记档案；
- 2、取得了发行人与荣科融拓签署的关于德美诊联的股权收购协议；
- 3、查阅德美诊联股权转让后的公司章程以及股东会及董事会决议；
- 4、对荣科融拓主要管理人员进行访谈。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对转让德美诊联股权的会计处理，包括 1)对德美诊联丧失控制权的判断，2)丧失控制权的时点，3)投资收益的计算，在所有重大方面符合《企业会计准则》的有关规定。

申报会计师查阅了发行人就报告期内 1) 转让德美诊联工商变更登记的完成时间，德美诊联重组时的主营业务、经营业绩及财务情况，主要资产、负债的内容，2) 德美诊联重组后的主营业务情况、经营业绩及财务情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、关于发行人业务

问题 15

招股书披露，发行人报告期内产能利用率较低。

请发行人：（1）从发行人产品性能、价格的角度，补充披露与国内外主要竞争对手或竞争疗法相比的竞争优势；公司产能利用率较低的原因，市场开拓与预计是否存在重大差异；（2）披露产能利用率的计算方法，产能利用率较低的原因，是否存在生产线闲置的情况、相关资产是否存在减值风险，并分析产能利用率较低的情况是否对发行人的经营构成不利影响，做好风险揭示；（3）结合行业景气程度、市场容量、主要竞争对手或竞争疗法情况、发行人市场占有率等，补充披露发行人所处行业的发展态势及前景，发行人是否具有开发或消化产能的能力及具体措施。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）从发行人产品性能、价格的角度，补充披露与国内外主要竞争对手或竞争疗法相比的竞争优势；公司产能利用率较低的原因，市场开拓与预计是否存在重大差异

1、从发行人产品性能、价格的角度，补充披露与国内外主要竞争对手或竞争疗法相比的竞争优势

发行人已在招股说明书“第六节/二/（四）/3、发行人产品性能、价格与竞争疗法的优劣情况”部分补充披露如下：

（1）艾拉

艾拉是世界首个用于尖锐湿疣治疗的光动力药物。目前尖锐湿疣的主要疗法包括物理治疗（激光、冷冻等）、光动力治疗（艾拉光动力）、外用药物（咪喹莫特乳膏、鬼臼毒素酊等）及抗病毒和提高免疫功能的辅助药物（重组人干扰素 α -2b 凝胶、重组人干扰素 α -2b 软膏等）。

尖锐湿疣各治疗药物每疗程治疗费用如下表所示：

品种	每疗程治疗费用
盐酸氨酮戊酸	约 2,100 元
重组人干扰素 α -2b 凝胶	约 1,000-1,300 元
重组人干扰素 α -2b 软膏	
咪喹莫特乳膏	约 700 元
鬼臼毒素酊	约 125 元

数据来源：米内综合数据库，每疗程治疗费用计算方法为：每疗程治疗费用=平均终端价格*每疗程治疗次数*每次治疗使用支数

从性能方面看，与传统治疗方法相比，艾拉结合光动力的治疗方案在临床应用中具有疗效好、选择性高、皮肤刺激小、耐受性好、不易形成瘢痕、不影响重要组织器官的功能、复发率低、副作用少等优势。从价格方面看，盐酸氨酮戊酸（商品名：艾拉）每疗程治疗费用最高，约为 2,100 元，鬼臼毒素酊价格最低，每疗程约 125 元。由于物理疗法的价格各地医院价格标准不一，且不同疣体部位及大小、不同个体之间也有差异，其并没有标准化的治疗单价。以上海市为例，根据上海市卫健委发布的《上海市医疗机构医疗服务项目和价格汇编（2017）》，各部位激光治疗的指导价格在 20-200 元不等。总体来看，由于艾拉治疗尖锐湿疣较其他传统疗法具有显著的临床优势，故其价格不具有可比性。

（2）里葆多

里葆多是全球首个抗癌类脂质体药物 Doxil 的国内首仿药，属蒽环类抗肿瘤药物。

从性能方面看，与普通制剂相比，PEG 化的多柔比星脂质体可通过逃避网状内皮系统吞噬、增加药物渗透效率、延长循环滞留时间以及特定的肿瘤靶向作用等多种方式，达到药物定位释放；与传统的多柔比星相比，PEG 化多柔比星脂质体具有作用时间长、心脏毒性低和肿瘤靶向性好等特征。

从价格方面看，脂质体制剂具有作用时间长、心脏毒性低和肿瘤靶向性好等特征，其价格普遍较高。蒽环类抗肿瘤药物中与里葆多同类型产品 2017 年的招标价格情况如下表所示：

品种	招标均价
盐酸多柔比星脂质体	约 5,000 元（规格：10ml: 20mg）
多柔比星	约 24 元（规格：10mg）

表柔比星	约 100 元（规格：10mg）
柔红霉素	约 30 元（规格：20mg）
吡柔比星	约 138 元（规格：10mg）

数据来源：米内综合数据库

里葆多竞争产品 2017 年的平均零售价如下表所示：

品种	2017 年平均零售价
里葆多	4,957.59 元/支
立幸	5,100.02 元/支
多美素	5,401.78 元/支

数据来源：米内综合数据库

由于三者均为同一通用名的仿制药，其疗效无理论差异，三者的价格差异主要系各地招标价格差异及各生产厂家在各地市场份额的差异所致。

（3）复美达

复美达是全球首个针对鲜红斑痣的光动力药物，是集新药靶、新化合物和新适应症一体的国家一类新药。目前我国鲜红斑痣的主要疗法为海姆泊芬光动力与脉冲染料激光，海姆泊芬光动力疗法相比较传统的激光治疗方法，有着化合物结构稳定、光毒作用低、代谢迅速、避光期短、病灶消退均匀、治愈率高、瘢痕发生率低、不易复发等显著优势。但其劣势在于上市时间较短，市场教育成本仍较高。

从价格方面来看，复美达单次治疗价格取决于患者的体重（20kg/支），而激光按照治疗面积或者说按照光斑数进行收费（以上海市为例，根据上海市卫健委发布的《上海市医疗机构医疗服务项目和价格汇编（2017）》，脉冲染料激光的单个光斑价格为 100 元）。总体来看，由于复美达治疗鲜红斑痣较传统疗法具有显著的临床优势，故其价格不具有可比性。

综上，虽然公司产品艾拉、里葆多、复美达的治疗价格一般高于同领域的竞争疗法，但由于其均具有显著的临床优势，故在市场竞争中具有较强的竞争优势。

2、公司产能利用率较低的原因，市场开拓与预计是否存在重大差异

发行人已在招股说明书“第六节/三/（一）/1、报告期内主要产品规模情况”部分补充披露如下：

报告期内，公司各产品的产能利用率较低，主要原因如下：1) 为了避免车间运营期间频繁改扩建，在充分考虑公司产品市场的长远需求以及国家药监部门监管要求逐步提高的趋势后，公司设计现有的生产车间生产能力时即考虑了投产后较长时期的市场需求，设计产能相对充裕，因此导致报告期内现有产品的产能利用率较低。2) 公司的产能设计已充分考虑未来同一生产线上更多可共线产品的产业化计划，因此设计产能相对充裕。因此，公司的市场开拓和预计不存在重大差异。

(二) 披露产能利用率的计算方法，产能利用率较低的原因，是否存在生产线闲置的情况、相关资产是否存在减值风险，并分析产能利用率较低的情况是否对发行人的经营构成不利影响，做好风险揭示

1、披露产能利用率的计算方法

发行人已在招股说明书“第六节/三/(一)/1、报告期内主要产品规模情况”部分补充披露如下：

公司各产品产能的计算方式如下：

单位：万支			
产品	年产能	年产能具体计算方式	产能利用率计算方式
艾拉	230	每批 1.5 万支*每周 4 批*每月 4 周*每年 12 个月 *0.8 系数=230 万支	产量/产能*100%
里葆多	40	每批 0.42 万支*每周 2 批*每月 4 周*每年 12 个月 =40 万支	产量/产能*100%
复美达	16	每批 0.22 万支*每周 2 批*每月 4 周*每年 12 个月 *0.8 系数=16 万支	产量/产能*100%

注：0.8 系数代表该生产线同时也被用于在研项目的研发活动。每批支数是基于全面安排生产线工人的人数及每人最大化生产时间计算得出。

2、产能利用率较低的原因，是否存在生产线闲置的情况、相关资产是否存在减值风险，并分析产能利用率较低的情况是否对发行人的经营构成不利影响，做好风险揭示

公司产能利用率低的原因分析参见本回复“问题 15/一/(一)从发行人产品性能、价格的角度，补充披露与国内外主要竞争对手或竞争疗法相比的竞争优势；公司产能利用率较低的原因，市场开拓与预计是否存在重大差异。”

发行人已在招股说明书“第六节/三/(一)/1、报告期内主要产品规模情况”

部分补充披露如下：

公司生产线除安排正常生产计划外，还存在以下生产线占用情形：

- (1) 公司的生产线需要不定期维护，在维护期间生产线暂时停止运作；
- (2) 生产线有时需要配合研发部门的各项研发工作。

公司采用以销定产的生产模式，根据未来预计销量组织生产活动。目前，各药品的下游市场仍处于持续拓展中，公司产能尚未完全释放，在生产淡季生产线存在临时休整的情形。

报告期内，公司生产设备整体使用情况良好，对于已经闲置、损坏或报废的生产设备，公司已计提充足的资产减值准备，公司生产设备不存在减值风险。同时，由于采用以销定产的生产模式，公司生产的产品均及时实现销售，存货积压、滞销风险很小，公司主要存货不存在减值风险。

综上，公司产能利用率较低主要系生产线建成时需考虑较长时间的市场需求，符合行业惯例，公司相关资产不存在减值风险，不会对发行人的经营构成不利影响。

(三) 结合行业景气程度、市场容量、主要竞争对手或竞争疗法情况、发行人市场占有率等，补充披露发行人所处行业的发展态势及前景，发行人是否具有开发或消化产能的能力及具体措施。

1、结合行业景气程度、市场容量、主要竞争对手或竞争疗法情况、发行人市场占有率等，补充披露发行人所处行业的发展态势及前景

(1) 艾拉所处的尖锐湿疣用药行业

艾拉所处的尖锐湿疣用药行业的发展态势及前景请参见本回复“问题 25/一/（一）披露尖锐湿疣不同治疗方案的费用差异、医保支付差异，并结合尖锐湿疣各种治疗方法、艾拉人均用药支数的情况、尖锐湿疣的实际发病人数与全国报告发病人数的差异，分析艾拉未来发展前景”。

(2) 复美达所处的鲜红斑痣用药行业

复美达所处的鲜红斑痣用药行业的发展态势及前景请参见本回复“问题 25/一/（五）结合招股书披露的鲜红斑痣年新增患儿 5 万人、治疗方案包括脉冲染料激光

法和海姆泊芬光动力法的情况，并结合复美达临床实际人均用药支数，披露鲜红斑痣市场目前是否已经饱和，复美达替代脉冲染料激光法的临床优势、必要性和可行性”。

(3) 里葆多所处的蒽环类肿瘤治疗领域

1) 发展态势

里葆多所处的蒽环类肿瘤治疗领域的发展态势及前景请参见本回复“问题 25/一/(四) 蒽环类抗肿瘤药物同类竞争产品在医保目录、招标价格方面的差异，多柔比星产品的市场竞争情况、发行人市场占有率及优劣势分析，里葆多与市场上其他多柔比星产品的差异和竞争优势，国内其他制药企业多柔比星仿制药上市进度，里葆多是否存在因竞争加剧导致大幅降价的可能性”。

2) 市场前景

恶性肿瘤是当今威胁人类健康和社会发展最为严重的疾病之一。全球 184 个国家和地区中，中国的恶性肿瘤发病总体而言位居中等偏上水平，约占全球恶性肿瘤发病的 21.8%。根据米内综合数据库显示，2017 年中国抗肿瘤药物总产值达 824.55 亿元，同比增长 18.20%。蒽环类药物是抗肿瘤常用药物之一，特别是针对乳腺癌、白血病、淋巴瘤、卵巢癌和肺癌等。2017 年，我国蒽环类抗肿瘤药市场销售额为 48.79 亿元，同比增长 14.21%。而我国蒽环类抗肿瘤药物中，市场份额排在首位的是多柔比星，也是增长最快的品种。总体来看，里葆多的市场有较大的发展前景。

2、发行人是否具有开发或消化产能的能力及具体措施

发行人已在招股说明书“第六节/三/(一)/1、报告期内主要产品规模情况”部分补充披露如下：

公司消化产能的方式主要为加大市场营销力度及产品线的拓展。

1) 加大市场营销力度

由于公司实施以销定产的生产策略，且各产品所处细分市场的市场前景广阔，加大市场营销力度以带来对公司产品更大的需求将进一步提高产能利用率。

2) 产品线的拓展

公司生产线未来产品线拓展计划如下：

生产线	生产线未来共线计划
艾拉生产线	盐酸氨酮戊酸的新适应症拓展：痤疮、HPV 感染的宫颈疾病、脑胶质瘤
复美达生产线	为充分利用该等生产线的产能，公司选择能与该生产线完全共线的多个仿制药进行注册。现针对镇痛领域的帕瑞昔布钠已递交药品注册申请，等待批准上市销售
里葆多生产线	注射用紫杉醇（白蛋白结合型）

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取发行人产能利用率计算表，重新测算计算的准确性；
- 2、对公司固定资产进行盘点，观察是否存在生产线闲置的情况；
- 3、依据会计准则的规定，复核发行人的相关资产是否存在减值迹象；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对固定资产的减值准备的会计处理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的有关规定。申报会计师查阅了发行人就报告期内产能利用率的计算方法的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

五、关于财务会计信息与管理层分析

问题 27

关于前五大客户和前五大供应商，请发行人披露：（1）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系；（2）发行人向前五大客户销售的内容、向前五大供应商采购的内容；（3）发行人主要客户是否均属于经销商客户，发行人是否区分只承担配送职能的经销商和还承担配送之外职能的经销商，若区分，请按不同类别披露报告期内主要经销商的情况；（4）结合客户自身运营的情况、同一集团内客户之间的关系等情况，分析招股说明书披露的前五名客户是否适合合并披露，并披露发行人以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况；（5）分析并披露报告期内供应商变动较大的原因。

请发行人说明：（1）主要的三类产品分别的以经销商下游客户口径列示的前五大客户情况；（2）主要经销商下游客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；（3）前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（4）前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系

1、前五名客户中是否存在新增的客户

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“(三)报告期内前五名客户销售情况”部分补充披露如下：

2、非合并口径

除江苏泰凌、广州泰凌合并披露，南京医药和南京药事合并披露外，如其他同一集团内的经销商不合并，则报告期内公司前5名客户对应收入金额及其占主营业务收入比重如下：

单位：万元

2019年1-6月					
序号	名称	销售产品	金额	占比	是否为新增客户
1	国药控股广州有限公司	艾拉、里葆多	3,482.17	8.91%	否
2	国药控股分销中心有限公司	复美达	3,378.46	8.65%	否
3	国药集团药业股份有限公司	艾拉	2,693.87	6.90%	否
4	华东医药股份有限公司	里葆多	2,383.90	6.10%	否
5	浙江英特药业有限责任公司	艾拉、里葆多	2,096.05	5.36%	否
合计			14,034.46	35.92%	-
2018年度					
序号	名称	销售产品	金额	占比	是否为新增客户
1	浙江英特药业有限责任公司	艾拉、里葆多	10,642.99	14.37%	否
2	国药控股广州有限公司	艾拉、里葆多	7,959.34	10.75%	否
3	南京医药股份有限公司	艾拉、里葆多	5,818.66	7.86%	否
4	国药控股分销中心有限公司	复美达	5,767.89	7.79%	否
5	国药集团药业股份有限公司	艾拉	4,777.45	6.45%	否
合计			34,966.32	47.22%	-
2017年度					
序号	名称	销售产品	金额	占比	是否为新增客户
1	泰凌医药(江苏)有限公司	里葆多	11,643.00	23.40%	否
2	国药集团药业股份有限公司	艾拉	4,166.98	8.38%	否
3	国药控股分销中心有限公司	复美达	3,207.94	6.45%	否
4	瑞康医药股份有限公司	艾拉	3,086.05	6.20%	否
5	浙江英特药业有限责任公司	艾拉、里葆多	2,796.06	5.62%	否
合计			24,900.03	50.05%	-

2016 年度					
序号	名称	销售产品	金额	占比	是否为新增客户
1	泰凌医药（江苏）有限公司、 广东泰凌医药有限公司	里葆多	34,145.87	54.92%	否
2	国药集团药业股份有限公司	艾拉	4,208.17	6.77%	否
3	国药控股广州有限公司	艾拉	2,955.05	4.75%	否
4	南京医药股份有限公司、南京 医药药事服务有限公司	艾拉	2,638.40	4.24%	否
5	浙江英特药业有限责任公司	艾拉	2,354.98	3.79%	否
合计			46,302.47	74.47%	-

注：1、在上表统计前 5 名客户时，除江苏泰凌、广州泰凌合并披露，南京医药和南京药事合并披露外，其他同一集团内的经销商未合并。江苏泰凌、广州泰凌共同作为里葆多的独家经销商，其独家代理销售里葆多是泰凌医药集团层面的统一决策；南京医药药事服务有限公司是南京医药股份有限公司的全资子公司，南京医药药事服务有限公司已注销，2016 年 9 月份后艾拉经销业务已全部由南京医药股份有限公司承接，因此，将二者合并披露。

2、表格中对应销售产品为该客户直接从发行人处购买的产品，不包括“两票制”之前其作为下级分销商从发行人独家经销商处购买的产品。

2、发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系、主要客户之间是否存在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”部分补充披露如下：

合并口径下，报告期内公司主要客户中上海医药为公司关联方，除此之外，公司与主要客户之间不存在除购销外的其他关联关系。截至本招股说明书签署日，公司 2016 年至 2018 年通过上海医药经销之医药产品已全部实现对外销售，2019 年 1-6 月通过上海医药经销之医药产品 70% 已实现对外销售。

报告期内，在未做同一控制下合并而列出的主要客户中，公司与主要客户之间不存在除购销外的其他关联关系；主要客户中，国药集团药业股份有限公司、国药控股分销中心有限公司、国药控股广州有限公司为关联方，除此之外，主要客户之间不存在关联关系。

3、前五名供应商中是否存在新增的供应商

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内原材料采购前五名供应商情况”部分补充披露如下：

单位：万元

2019年1-6月					
序号	名称	采购商品	金额	占比	是否为新增供应商
1	明治制果药业株式会社	盐酸多柔比星	564.82	20.92%	否
2	广州安信医药有限公司	奥贝胆酸进口参比制剂	321.45	11.90%	否
3	上海浦东自立彩印厂有限公司	包装材料	167.35	6.20%	否
4	上海万巷制药有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	138.83	5.14%	否
5	英潍捷基(上海)贸易有限公司	研发原料	116.64	4.32%	否
合计			1,309.09	48.48%	
2018年度					
序号	名称	采购商品	金额	占比	是否为新增供应商
1	上海浦东自立彩印厂有限公司	包装材料	295.31	11.66%	否
2	广州安信医药有限公司	奥贝胆酸进口参比制剂	188.72	7.45%	否
3	江苏远大仙乐药业有限公司	奥贝胆酸原料药	115.90	4.57%	否
4	上海万巷制药有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	112.41	4.44%	否
5	银杏树药业(苏州)有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	98.72	3.90%	否
合计			811.05	32.02%	-
2017年度					
序号	名称	采购商品	金额	占比	是否为新增供应商
1	上海利宝德生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氯化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)	523.93	13.60%	否
2	江苏远大仙乐药业有限公司	奥贝胆酸原料药	463.59	12.03%	是
3	明治制果药业株式会社	盐酸多柔比星	321.93	8.36%	否
4	上海浦东自立彩印厂有限公司	包装材料	244.78	6.35%	否
5	上海万巷制药有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	210.93	5.48%	是

合计			1,765.16	45.82%	-
2016 年度					
序号	名称	采购商品	金额	占比	是否为新 增供应商
1	上海利宝德生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺 (MPEG-DSPE)、氯化大豆磷脂酰胆碱 (HSPC)	442.76	12.24%	是
2	广东利玮医药有限公司	盐酸多柔比星	388.73	10.75%	是
3	上海东尚生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺 (MPEG-DSPE)、氯化大豆磷脂酰胆碱 (HSPC)	348.27	9.63%	否
4	上海浦东自立彩印厂有限公司	包装材料	195.00	5.39%	否
5	银杏树药业（苏州）有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	186.15	5.15%	否
合计			1,560.91	43.15%	-

4、发行人与主要供应商之间是否存在除购销外的其他关系、主要供应商之间是否存在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内原材料采购前五名供应商情况”部分补充披露如下：

报告期内，公司与主要原材料供应商均不存在除购销外的其他关联关系；上海东尚生物科技有限公司和上海利宝德生物科技有限公司为关联企业，除此之外，主要供应商之间亦不存在关联关系。

（二）发行人向前五大客户销售的内容、向前五大供应商采购的内容。

1、发行人向前五大客户销售的内容

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”部分补充披露向前五大客户销售的内容，参见本回复“问题 27/一/（一）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外

的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系/1、前五名客户中是否存在新增的客户”。

2、发行人向前五大供应商采购的内容

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“(三)报告期内原材料采购前五名供应商情况”部分补充披露，参见本回复“问题 27/一/(一)前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系/3、前五名供应商中是否存在新增的供应商”。

(三) 发行人主要客户是否均属于经销商客户，发行人是否区分只承担配送职能的经销商和还承担配送之外职能的经销商，若区分，请按不同类别披露报告期内主要经销商的情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“(三)报告期内前五名客户销售情况”中，补充披露如下：

3、主要客户性质及经销商职能

报告期内，发行人主要客户均属于经销客户。报告期内，发行人经销商均仅承担药品的配送及分销职能，药品相关的市场及学术推广，均由公司自主实施或委托推广服务商实施。

公司经销商职能，及各药品的市场及学术推广方如下：

项目	艾拉	里葆多	复美达
药品经销商职能	配送+分销	配送+分销	配送+分销 (DTP)
市场及学术推广实施方	公司自主实施	除 2018 年 1-10 月由公司自主实施外，其他时间均由独家推广商实施	公司自主实施

(四) 结合客户自身运营的情况、同一集团内客户之间的关系等情况，分析招股说明书披露的前五名客户是否适合合并披露，并披露发行人以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况

1、招股说明书披露的前五名客户

公司经销商以各省的大型经销商为主。发行人根据科创板招股说明书准则，按照合并口径对同一集团内的客户进行了列示。

按照医药流通行业的经营模式，一般情况下，同一医药流通集团下属的各区域经销子公司相对独立，受所属集团影响较小，是否直接经销发行人药品由各子公司根据自身情况自主决定，且公司在开拓销售渠道时，主要亦是直接与各地经销商建立合作关系。

公司对前五名客户的基本情况和合作历史进行了分析，认为以下两名客户合并披露较为合适：（1）江苏泰凌、广州泰凌共同作为里葆多的独家经销商，其独家代理销售里葆多是泰凌医药集团层面的统一决策，合并披露可为投资者提供更有效的信息。（2）南京医药药事服务有限公司是南京医药股份有限公司的全资子公司，南京医药药事服务有限公司已注销，2016年9月份后艾拉经销业务已全部由南京医药股份有限公司承接，因此，将二者合并披露。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”中补充披露，参见本回复“问题 27 一/（一）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系/1、前五名客户中是否存在新增的客户”。

2、以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”中，补充披露如下：

4、以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况

报告期内，发行人主要三类产品以经销商下游客户口径列示的前五大客户明细如下：

（1）艾拉

单位：支

年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2019年 1-6月	1	中国医学科学院北京协和医院	6,948	国药集团药业股份有限公司
	2	首都医科大学附属北京地坛医院	4,860	国药集团药业股份有限公司

	3	南方医科大学南方医院	4,752	广州医药有限公司
	4	南方医科大学皮肤病医院	4,680	国药控股广州有限公司
	5	杭州华东大药房连锁有限公司	4,665	浙江英特药业有限责任公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2018年	1	杭州华东大药房连锁有限公司	12,441	浙江英特药业有限责任公司
	2	南方医科大学南方医院	10,732	广州医药有限公司
	3	中国医学科学院北京协和医院	10,704	国药集团药业股份有限公司
	4	中国人民解放军总医院第一附属医院	10,260	国药集团药业股份有限公司
	5	国药控股陕西大药房有限公司	8,469	国药控股陕西有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2017年	1	中国人民解放军总医院第一附属医院	9,468	国药集团药业股份有限公司
	2	南方医科大学南方医院	9,005	广州医药有限公司
	3	山东省立医院	8,028	瑞康医药集团股份有限公司
	4	国药控股陕西大药房有限公司	7,948	国药控股陕西有限公司
	5	首都医科大学附属北京地坛医院	6,864	国药集团药业股份有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2016年	1	首都医科大学附属北京地坛医院	8,652	国药集团药业股份有限公司
	2	南方医科大学南方医院	7,920	广州医药有限公司
	3	杭州华东大药房连锁有限公司	7,594	浙江英特药业有限责任公司
	4	北京大学深圳医院	6,552	国药控股广州有限公司
	5	中国人民解放军总医院第一附属医院	6,444	国药集团药业股份有限公司

(2) 里葆多

单位：支

年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2019年 1-6月	1	中山大学肿瘤防治中心	2,988	国药控股广州有限公司
	2	浙江省肿瘤医院	2,016	浙江英特药业有限责任公司
	3	中南大学湘雅二医院	1,584	国药控股长沙有限公司
	4	天津麦德信药品销售有限公司	1,212	国药控股(天津)东方博康医药有限公司
	5	海口大方工贸实业公司杭州分公司 大方药店	828	浙江英特药业有限责任公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2018年	1	浙江省肿瘤医院	3,009	浙江英特药业有限责任公司
	2	中山大学肿瘤防治中心	2,196	国药控股广州有限公司
	3	中南大学湘雅二医院	2,459	国药控股长沙有限公司

	4	天津太平振华大药房有限公司	1,516	国药控股(天津)东方博康医药有限公司
	5	天津太山肿瘤医院	1,378	国药控股(天津)东方博康医药有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2017年	1	江苏华为医药物流有限公司	28,200	泰凌医药(江苏)有限公司
	2	华润医药商业集团有限公司	9,612	泰凌医药(江苏)有限公司
	3	浙江英特药业有限责任公司	8,764	泰凌医药(江苏)有限公司
	4	厦门同春医药股份有限公司	3,360	泰凌医药(江苏)有限公司
	5	广州国盈医药有限公司	3,000	泰凌医药(江苏)有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2016年	1	华润医药商业集团有限公司	92,624	泰凌医药(江苏)有限公司、广东泰凌医药有限公司
	2	浙江英特药业有限责任公司	1,200	泰凌医药(江苏)有限公司
	3	厦门同春医药股份有限公司	864	泰凌医药(江苏)有限公司
	4	福建同春药业股份有限公司	360	泰凌医药(江苏)有限公司
	5	国药控股沈阳有限公司	240	泰凌医药(江苏)有限公司

注：2016年-2017年，公司里葆多产品由泰凌医药(江苏)有限公司(及其关联方广东泰凌医药有限公司)独家代理销售，公司未能获得其下游经销商对外销售数据。除上述情形外，公司医药产品中艾拉、复美达及里葆多销售情况均已披露至终端销售。

(3) 复美达

单位：支

年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2019年 1-6月	1	北京金象大药房医药连锁有限责任公司	3,150	国药控股分销中心有限公司
	2	国药控股河南股份有限公司郑州大药房	650	国药控股分销中心有限公司
	3	国药控股陕西大药房有限公司	510	国药控股分销中心有限公司
	4	上海童涵春堂药业股份有限公司	450	国药控股分销中心有限公司
	5	国药控股湖北国大药房有限公司	310	国药控股分销中心有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商
2018年	1	北京金象大药房医药连锁有限责任公司	4,180	国药控股分销中心有限公司
	2	国药控股广州有限公司大药房	1,017	国药控股分销中心有限公司
	3	国药控股河南股份有限公司郑州大药房	885	国药控股分销中心有限公司
	4	沙坪坝区久添药房	785	国药控股分销中心有限公司
	5	上海童涵春堂药业连锁经营有限公司	778	国药控股分销中心有限公司
年度	序号	经销商下游客户	采购数量	对应的一级经销商

2017年	1	北京金象大药房医药连锁有限责任公司	1,694	国药控股分销中心有限公司
	2	国药控股广州有限公司大药房	654	国药控股分销中心有限公司
	3	国药控股河南股份有限公司郑州大药房	600	国药控股分销中心有限公司
	4	沙坪坝区久添药房	530	国药控股分销中心有限公司
	5	国药集团西南医药有限公司武侯区武兴四路药店	370	国药控股分销中心有限公司

（五）分析并披露报告期内供应商变动较大的原因

发行人报告期内主要供应商变动情况详细分析参见本回复“问题 27/二/（四）前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因”。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内原材料采购前五名供应商情况”部分补充披露如下：

报告期内，发行人供应商变动原因主要为：（1）2017年，发行人新增供应商江苏远大仙乐药业有限公司，主要是因为公司在研项目中治疗肝胆疾病的奥贝胆酸启动临床一致性评价研究，需要采购相应原料药及参比制剂；（2）发行人供应商明治制果药业株式会社《进口药品注册证》于2015年到期，因此申请一次性《进口药品批件》，并委托广东利玮医药有限公司一次性进口并代为在国内销售，故发行人盐酸多柔比星2016年供应商为广东利玮医药有限公司，明治制果药业株式会社申请并获得新《进口药品注册证》后，发行人恢复直接向明治制果药业株式会社采购盐酸多柔比星。

二、发行人说明事项

（一）主要的三类产品分别的以经销商下游客户口径列示的前五大客户情况

参见本回复“问题 27/一/（四）结合客户自身运营的情况、同一集团内客户之间的关系等情况，分析招股说明书披露的前五名客户是否适合合并披露，并披露发行人以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况/2、以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况”

（二）主要经销商下游客户和供应商的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等

1、主要经销商下游客户的简要情况

发行人经销商下游客户主要为国内大型三甲医院、大型医药经销商、连锁药房，具体情况如下：

(1) 杭州华东大药房连锁有限公司

注册资本	人民币 5,000 万元
成立时间	2002 年 11 月 11 日（正常经营）
主营业务	处方药与非处方药:中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素制剂
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(2) 南方医科大学南方医院

开办资金	人民币 137,036 万元
成立时间	-
业务范围	医院设有临床医学、内科学、外科学（骨外）、消化内科、检验医学科、肾内科、普通外科、肿瘤科、整形外科、皮肤科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(3) 中国医学科学院北京协和医院

开办资金	人民币 145,568 万元
成立时间	-
业务范围	医院设有风湿免疫科、肿瘤内科、皮肤科、普通内科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(4) 中国人民解放军总医院第一附属医院

开办资金	-
成立时间	-
业务范围	医院设有烧伤整形科、骨科、呼吸科、心内科、肾内科、消化科、肿瘤一科、肿瘤二科、介入科、皮肤科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(5) 国药控股陕西大药房有限公司

注册资本	人民币 1,000 万元
------	--------------

成立时间	2010年4月19日（正常经营）
主营业务	化学药制剂、中成药、中药材、中药饮片、生化药品、抗生素、生物制品(除疫苗)的零售;第一类医疗器械;医疗信息咨询、健康咨询、门诊部服务;理疗服务等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年，2019年

(6) 山东省立医院

开办资金	人民币 68,830 万元
成立时间	-
业务范围	医院设有耳鼻喉科、重症医学科、内分泌科、烧伤整形外科、心外科、妇科、产科、肿瘤研究治疗中心、皮肤科、激光美容中心等临床科室和医技科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年，2019年

(7) 首都医科大学附属北京地坛医院

开办资金	-
成立时间	-
业务范围	医院设有感染中心、外科、肿瘤微创科、介入科、心血管内科、儿科、皮肤性病科、心病理科等临床和医技科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年，2019年

(8) 北京大学深圳医院

开办资金	-
成立时间	-
业务范围	医院设有泌尿外科、重症医学科、骨科、肾内科、内分泌科、皮肤性病科、医学影像科、医学检验科、肿瘤科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年，2019年

(9) 浙江省肿瘤医院

开办资金	-
成立时间	-
业务范围	医院设有肿瘤学科、病理科、肿瘤外科、放疗科、化疗科、妇瘤科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年，2019年

(10) 中山大学肿瘤防治中心

开办资金	人民币 26,018 万元
成立时间	-
业务范围	医院设有内科、放疗科、泌尿肿瘤外科、神经肿瘤外科、影像介入科、血液肿瘤科、内镜激光科与生物治疗科等专科，另设有超声心电图、药剂科等医技科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(11) 中南大学湘雅二医院

开办资金	人民币 70,493 万元
成立时间	-
业务范围	医院设有精神病与精神卫生学、心胸外科、代谢病与内分泌学、神经病学、耳鼻咽喉科学、普通外科学、普通外科、皮肤科、麻醉科、感染病科等科室
类型	三级甲等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(12) 天津太平振华大药房有限公司

注册资本	人民币 30 万元
成立时间	2011 年 2 月 10 日（正常经营）
主营业务	药品零售、医疗器械零售
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(13) 天津太山肿瘤医院

开办资金	人民币 4,000 万元
成立时间	2014 年 6 月 13 日（正常经营）
业务范围	诊疗科目:预防保健科、急诊医学科、肿瘤科、医学影像科、中医科、中西医结合科、医学检验科、麻醉科、重症医学科、病理科;肿瘤生物治疗技术的研发
类型	三级专科医院
报告期内合作历史	仅 2018 年

(14) 江苏华为医药物流有限公司

注册资本	人民币 20,000 万元
成立时间	2008 年 8 月 19 日（正常经营）
主营业务	药品及其他一般商品仓储,医药物流信息咨询服务、卫生用品、美容美发用品、化妆品、日用百货、化工产品(不含危险化学品),药品批

	发、零售等
报告期内合作历史	仅 2017 年

(15) 华润医药商业集团有限公司

注册资本	人民币 519,170.34 万元
成立时间	2000 年 12 月 27 日（正常经营）
主营业务	销售中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、化学原料药、生物制品、体外诊断试剂、麻醉药品等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年

(16) 浙江英特药业有限责任公司

注册资本	人民币 42,600 万元
成立时间	1998 年 10 月 28 日（正常经营）
主营业务	中药材、中药饮片、中成药、化学原料药及其制剂、抗生素、生化药品、麻醉药品、生物制品等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(17) 厦门同春医药股份有限公司

注册资本	人民币 2,500 万元
成立时间	2005 年 12 月 26 日（正常经营）
主营业务	西药批发、中药批发、医疗器械等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(18) 广州国盈医药有限公司

注册资本	人民币 55,200 万元
成立时间	1989 年 10 月 16 日（正常经营）
主营业务	医疗技术推广服务，互联网药品交易服务，中成药、中药饮片批发，西药批发等
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

(19) 北京金象大药房医药连锁有限责任公司

注册资本	人民币 4,222.22 万元
成立时间	2000 年 3 月 7 日（正常经营）
主营业务	零售(连锁)中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品等
报告期内合作历史	2017 年，2018 年，2019 年

(20) 国药控股广州有限公司大药房

注册资本	-
成立时间	2013年1月9日（正常经营）
主营业务	医疗用品及器材零售、药品零售、医疗诊断、监护及治疗设备零售； 等
报告期内合作历史	2017年，2018年，2019年

(21) 国药控股河南股份有限公司郑州大药房

注册资本	-
成立时间	2013年2月19日（正常经营）
主营业务	销售:中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、医疗器械等
报告期内合作历史	2017年，2018年，2019年

(22) 沙坪坝区久添药房

注册资本	-
成立时间	2015年9月1日（正常经营）
主营业务	处方药与非处方药:化学药制剂、抗生素、生化药品、中成药、生物制品、医疗器械等
报告期内合作历史	2017年，2018年

(23) 上海童涵春堂药业连锁经营有限公司

注册资本	人民币 1,000 万元
成立时间	2000年12月28日（正常经营）
主营业务	药品零售、医疗器械、食用农产品、日用化学品等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年

(24) 国药集团西南医药有限公司武侯区武兴四路药店

注册资本	-
成立时间	2005年8月3日
主营业务	销售药品、医疗器械等
报告期内合作历史	2017年，2018年

(25) 福建同春药业股份有限公司

注册资本	人民币 17,000 万元
成立时间	2003年02月24日
主营业务	中药、西药、医疗用品及器材、营养和保健品等
报告期内合作历史	2016年，2017年，2018年

(26) 国药控股沈阳有限公司

注册资本	人民币 80,000 万元
成立时间	2003 年 11 月 27 日
主营业务	自营和代理货物及技术进出口、中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、化学原料药等
报告期内合作历史	2016 年, 2017 年, 2018 年

(27) 天津麦德信药品销售有限公司

注册资本	人民币 80 万元
成立时间	2016 年 12 月 20 日
主营业务	药品、食品、清洁用品等
报告期内合作历史	2018 年, 2019 年

(28) 海口大方工贸实业公司杭州分公司大方药店

注册资本	-
成立时间	1998 年 6 月 19 日
主营业务	零售药品
报告期内合作历史	2018 年, 2019 年

(29) 南方医科大学皮肤病医院

开办资金	-
成立时间	1964 年
主营业务	诊疗科目: 皮肤内科、中医皮肤科、激光整形科等
类型	皮肤病专科医院
报告期内合作历史	2017 年, 2018 年, 2019 年

2、主要供应商的简要情况

(1) 上海浦东自立彩印厂有限公司

注册资本	人民币 698 万元
成立时间	1993 年 12 月 9 日 (正常经营)
主营业务	出版物印刷、包装印刷、包装纸盒
经营规模	2018 年销售收入约人民币 5,000-10,000 万元
报告期内合作历史	2016 年, 2017 年, 2018 年, 2019 年

(2) 广州安信医药有限公司

注册资本	人民币 1,000 万元
成立时间	2000 年 12 月 8 日（正常经营）
主营业务	化学试剂和助剂销售、货物进出口、商品批发
经营规模	2018 年销售收入约 3,000 万美元
报告期内合作历史	2017 年，2018 年，2019 年

(3) 江苏远大仙乐药业有限公司

注册资本	人民币 10,000 万元
成立时间	2011 年 5 月 23 日（正常经营）
主营业务	原料药生产、食品添加剂制造
经营规模	2018 年销售收入人民币 10,000 万元以上
报告期内合作历史	2017 年，2018 年，2019 年

(4) 上海万巷制药有限公司

注册资本	人民币 5,900 万元
成立时间	2012 年 12 月 3 日（正常经营）
主营业务	生产销售原料药、化工产品及其原料
经营规模	2018 年销售收入人民币 5,000-10,000 万元
报告期内合作历史	2017 年，2018 年

(5) 银杏树药业（苏州）有限公司

注册资本	人民币 1,770.58 万元
成立时间	2009 年 11 月 11 日（正常经营）
主营业务	生物制剂研发及销售、医药中间体销售
经营规模	2018 年销售收入人民币约 100-200 万元
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年

(6) 上海利宝德生物科技有限公司

注册资本	人民币 10 万元
成立时间	2009 年 11 月 20 日（正常经营）
主营业务	生物专业技术领域内的技术研究，销售药用辅料
经营规模	未提供
报告期内合作历史	2016 年，2017 年

(7) 明治制果药业株式会社

注册资本	283.6 亿日元
成立时间	1916 年 10 月 9 日（正常经营）
主营业务	医药品、医疗器械生产销售
经营规模	2018 年销售收入约 1,000 万元以上
报告期内合作历史	2017 年，2019 年

(8) 广东利玮医药有限公司

注册资本	人民币 300 万元
成立时间	2003 年 6 月 18 日（正常经营）
主营业务	批发：中成药、化学原料药、化学药制剂等；货物、技术进出口
经营规模	2018 年销售收入约人民币 5,000-10,000 万元
报告期内合作历史	仅 2016 年

(9) 上海东尚生物科技有限公司

注册资本	人民币 10 万元
成立时间	2007 年 6 月 5 日（正常经营）
主营业务	生物专业技术领域内的技术研究，货物及技术的进口业务，销售药用辅料
经营规模	未提供
报告期内合作历史	仅 2016 年

(10) 英潍捷基（上海）贸易有限公司

注册资本	382 万美元
成立时间	2006 年 4 月 21 日（正常经营）
主营业务	生物化学产品和分子生物学、病理学、免疫学的试剂
经营规模	未提供
报告期内合作历史	2016 年，2017 年，2018 年，2019 年

注：供应商经营规模为供应商访谈提供，非公开信息查询。

(三) 前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

1、前五名客户变化原因及单个客户销售占比变化原因分析

客户名称	变动情况说明	变动原因分析
------	--------	--------

泰凌医药集团及其附属公司	2016年至2019年1-6月,公司对该客户收入金额分别为3.41亿元、1.16亿元、0和0,占营业收入比例分别为54.92%、23.40%、0%、0%。	2017年受“两票制”等因素影响,泰凌医药独家经销的里葆多收入出现较大下滑。2018年,公司终止与泰凌医药的独家经销协议,当年收入为0。
国药控股分销中心有限公司	2016年至2019年1-6月,公司对该客户收入金额分别为0、3,207.92万元、5,767.89万元、3,378.46万元,占营业收入的比例分别为0%、6.45%、7.79%和8.65%。	该客户为公司复美达产品的全国总经销商,公司复美达产品2017年上市销售,2018年复美达销售收入出现较快上升,导致对该公司销售金额出现较大上升。
瑞康医药股份有限公司	该客户为公司2016年、2017年的第5大、第4大客户,2018年未进入前五名。2016年至2019年1-6月,对该客户的收入分别为1,854.21万元、3,086.05万元、2,339.95万元和1,689.18万元,占营业收入的比例分别为2.98%、6.20%、3.16%和4.32%。	该客户经销的发行人药品主要为艾拉,报告期内,公司对其销售金额呈现一定波动。2017年其收入占比出现较大上升,主要是由公司当年收入总额出现较大下滑所致。
浙江英特药业有限责任公司	该客户为公司2016年、2017年、2018年的第4大、第5大和第1大客户。2016年至2019年1-6月,对该客户的收入分别为2,354.98万元、2,796.06万元、10,642.99万元和2,096.05万元,占营业收入的比例分别为3.79%、5.62%、14.37%和5.36%。	该客户2016年、2017年主要经销药品艾拉,销售金额较为平稳;随着2018年里葆多终止江苏泰凌独家经销,浙江英特成为里葆多的重要经销商,2018年向公司采购里葆多7,602.14万元,导致对该客户销售收入和占比快速增长。
国药控股广州有限公司	该客户为公司2016年、2018年的第3大、第2大客户,2017年未进入前五名。2016年至2019年1-6月,对该客户的收入分别为2,955.05万元、2,639.94万元、7,959.34万元和3,482.17万元,占营业收入的比例分别为4.75%、5.31%、10.75%和8.91%。	该客户2016年、2017年主要经销药品艾拉,销售金额较为平稳;随着2018年里葆多终止江苏泰凌独家经销,国药控股广州成为里葆多的重要经销商,2018年向公司采购里葆多4,159.48万元,导致对该客户销售收入和占比快速增长。
南京医药股份有限公司(含南京药事)	该客户为公司2018年的第3大客户,2016年、2017年未进入前五名。2016年至2019年1-6月,对该客户的收入分别为2,638.40万元、2,533.78万元、5,818.66万元和1,704.28万元,占营业收入的比例分别为4.24%、5.09%、7.86%和4.36%。	该客户2016年、2017年主要经销药品艾拉,销售金额较为平稳;2018年随着市场需求增加,南京医药向公司采购艾拉出现明显上升,艾拉采购金额为5,561.26万元,导致对该客户销售收入大幅增长。
华东医药股份有限公司	该客户为公司2019年1-6月第4大客户,2016年至2018年未进入前五名。2018年和2019年1-6月,对该客户的收入为2,221.71万元和2,383.90万元,占营业收入的比例为2.99%和6.10%。	该客户为2018年新增客户,经销药品为里葆多,2018年至2019年1-6月,华东医药向公司采购数量呈上升趋势。

2、同一客户销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况分析

(1) 艾拉

报告期内，艾拉前五名客户较为稳定。2018 年艾拉前 5 名客户在报告期内的艾拉采购情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
南京医药股份有限公司（含南京药事）	1,523.54	5,561.26	2,533.78	2,638.40
国药集团药业股份有限公司	2,693.87	4,777.45	4,166.98	4,208.17
国药控股广州有限公司	3,036.93	3,799.85	2,639.94	2,955.05
浙江英特药业有限责任公司	1,807.83	3,040.86	2,189.05	2,354.98
瑞康医药集团股份有限公司	1,530.22	2,179.74	3,086.05	1,854.21
销售金额合计	10,592.39	19,359.16	14,615.80	14,010.81

报告期内，公司向上述客户艾拉销售单价变动情况如下：

单位：元/支

客户名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
南京医药股份有限公司（含南京药事）	540	555	532	556
国药集团药业股份有限公司	559	555	535	538
国药控股广州有限公司	544	554	543	546
浙江英特药业有限责任公司	640	635	590	519
瑞康医药集团股份有限公司	589	533	536	577
平均单价	568	563	544	545

艾拉在主要省、市、自治区采用直接挂网和谈判采购的形式确定价格。艾拉自上市以来一直是国内独家品牌，其仿制难度较大，且其被纳入医保的情况较少，公司定价的自主权较大，因此，不同区域客户的采购价格、同一客户不同年度的采购价格呈现一定差异。此外，对于采购数量、销售回款达到协议约定的经销商，公司会给予一定的奖励，通过票折的形式冲减下一次采购货款，也会对年度平均采购单价产生一定影响。

(2) 里葆多

2016 年、2017 年，里葆多主要采用独家经销模式，里葆多销售客户几乎全部为泰凌医药集团下属的江苏泰凌和广州泰凌。2018 年公司终止独家经销模式，通过各地大型经销商实施销售，里葆多客户变为各地大型经销商。

2016 年及 2017 年，公司向泰凌医药集团下属的江苏泰凌和广州泰凌的里葆多销售情况如下：

客户名称	2017 年度		2016 年度	
	销售收入 (万元)	销售单价 (元)	销售收入 (万元)	销售单价 (元)
泰凌医药（江苏）有限公司	11,643.00	3,582	28,492.90	3,779
广东泰凌医药有限公司	-	-	5,652.96	3,769
收入合计/平均单价	11,643.00	3,582	34,145.87	3,777

2016 年及 2017 年，公司主要通过江苏泰凌和广东泰凌实施独家销售。2017 年，里葆多销售单价出现小幅下降，主要是由于里葆多纳入浙江省大病保险支付范围，其价格低于其他地区的销售价格，根据独家总代理协议等相关条款约定，公司就浙江省大病保险的采购量予以一定的销售折让，2017 年浙江省的销量占全年总销量的比例上升，导致全年药品平均销售单价出现小幅下降。

2018 年，公司里葆多前 5 名客户销售收入及销售平均单价情况如下表：

明细	销售收入（万元）	销售单价（元）
浙江英特药业有限责任公司	7,602.14	3,473
国药控股广州有限公司	4,159.48	4,117
国药控股（天津）东方博康医药有限公司	2,331.55	4,712
华东医药股份有限公司	2,221.71	3,444
国药控股长沙有限公司	1,352.49	3,379
收入合计/平均单价	17,667.38	3,727.85

2018 年，公司终止独家经销模式，通过各地大型经销商实施销售。里葆多作为抗癌药品，随着国家医保局和国家卫健委于 2018 年 7 月发布《关于开展抗癌药省级专项集中采购工作的通知》，已在各地逐步展开抗癌药省级专项集中采购，因此，未来里葆多存在一定降价的风险。由于不同区域的招标/挂网价格不同，导致里葆多前五大客户销售价格呈现差异。

2019 年 1-6 月，公司里葆多前 5 名客户销售收入及销售单价情况如下表：

明细	销售收入（万元）	销售单价（元）
华东医药股份有限公司	2,383.90	3,522
上药铃谦沪中（上海）医药有限公司	1,455.17	3,720

国药控股（天津）东方博康医药有限公司	994.15	3,571
国药控股沈阳有限公司	866.46	3,505
国药控股长沙有限公司	671.11	3,329
收入合计/平均单价	6,370.79	3,549

（3）复美达

复美达于 2017 年上市销售，由国药控股分销中心有限公司实施独家经销。报告期内，复美达销售情况如下：

客户名称	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	销售收入 (万元)	销售单价 (元)	销售收入 (万元)	销售单价 (元)	销售收入 (万元)	销售单价 (元)
国药控股分销中心有限公司	3,378.46	3,923.42	5,767.89	3,813.98	3,207.94	3,202.18

复美达药品采取自主定价模式。复美达作为刚上市的新药，为促进患者及医疗机构的认知、了解，2017 年公司在确定的统一售价基础上给予了一定折扣。2018 年，复美达恢复原价格，导致 2018 年复美达销售单价出现上升。

（四）前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因

1、前五名供应商变化的原因及单个供应商采购占比变化的原因

报告期内，发行人前五名供应商变化如下表所示：

年份	增加的前五大供应商		减少的前五大供应商	
	名称	采购商品	名称	采购商品
2019 年 1-6 月	明治制药药业株式会社	盐酸多柔比星	银杏树药业（苏州）有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸
	英潍捷基（上海）贸易有限公司	研发原料	江苏远大仙乐药业有限公司	奥贝胆酸原料药
2018 年度	广州安信医药有限公司	奥贝胆酸进口参比制剂	上海利宝德生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)
	银杏树药业（苏州）有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	明治制药药业株式会社	盐酸多柔比星

2017 年度	江苏远大仙乐药业有限公司	奥贝胆酸原料药	广东利玮医药有限公司	盐酸多柔比星
	明治制果药业株式会社	盐酸多柔比星	上海东尚生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)
	上海万巷制药有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	银杏树药业(苏州)有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸

报告期内，发行人供应商采购占比变化如下表：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
上海浦东自立彩印厂有限公司	包装材料	167.35	6.20%	295.31	11.66%	244.78	6.35%	195.00	5.39%
广州安信医药有限公司	奥贝胆酸进口参比制剂	321.45	11.90%	188.72	7.45%	165.13	4.29%	-	-
江苏远大仙乐药业有限公司	奥贝胆酸原料药	109.53	4.06%	115.90	4.57%	463.59	12.03%	-	-
上海万巷制药有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	138.83	5.14%	112.41	4.44%	210.93	5.48%	-	-
银杏树药业(苏州)有限公司	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸	-	-	98.72	3.90%	60.64	1.57%	186.15	5.15%
上海利宝德生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)	-	-	-	-	523.93	13.60%	442.76	12.24%
上海东尚生物科技有限公司	培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)	-	-	-	-	-	-	348.27	9.63%
明治制果药业株式会社	盐酸多柔比星	564.82	20.92%	-	-	321.93	8.36%	-	-
广东利玮医药有限公司	盐酸多柔比星	-	-	-	-	-	-	388.73	10.75%
英潍捷基(上海)贸易有限公司	研发原料	116.64	4.32%	89.36	3.53%	92.44	2.40%	99.81	2.76%

2019年1-6月，发行人较2018年度前五大供应商变化主要为新增了英潍捷基（上海）贸易有限公司。发行人向英潍捷基（上海）贸易有限公司采购商品为各类研发用原料，报告期内采购金额为99.81万元、92.44万元、89.36万元和116.64万元。

2018年度，发行人较2017年度增加的前五大供应商为广州安信医药有限公司和银杏树药业（苏州）有限公司。发行人向广州安信医药有限公司采购商品为奥贝胆酸进口参比制剂，主要因发行人在研项目中治疗肝胆疾病的奥贝胆酸正式启动临床一致性评价研究，该研究需要奥贝胆酸参比制剂；发行人向银杏树药业（苏州）有限公司采购商品为5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸，报告期内均有合作，2017年采购量减少是因发行人为增加原材料供应稳定性，开发新供应商上海万巷制药有限公司，同时向上述两家公司采购5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸所致。

2018年度，发行人较2017年减少的前五大供应商为上海利宝德生物科技有限公司和明治制果药业株式会社。发行人向上海利宝德生物科技有限公司采购商品为培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)，上海利宝德生物科技有限公司为上述商品代理商，2017年底，生产厂商收回代理权，发行人改为向生产厂商直接采购；发行人向明治制果药业株式会社采购商品为盐酸多柔比星，因明治制果药业株式会社自身生产计划安排于2018年暂停生产盐酸多柔比星，发行人于2017年度提前备货。

2017年度，发行人较2016年度增加的前五大供应商为江苏远大仙乐药业有限公司、明治制果药业株式会社和上海万巷制药有限公司。发行人向江苏远大仙乐药业有限公司采购商品为奥贝胆酸原料药，主要因发行人在研项目中治疗肝胆疾病的奥贝胆酸正式启动临床一致性评价研究，该研究需要奥贝胆酸原料药；发行人长期向明治制果药业株式会社采购商品盐酸多柔比星，2015年，明治制果药业株式会社《进口药品注册证》到期，明治制果药业株式会社向国家食药监总局申请一次性《进口药品注册批件》并委托广东利玮医药有限公司一次性进口并代为在国内销售，因此2016年度，发行人改为向广东利玮医药有限公司采购盐酸多柔比星，后明治制果药业株式会社新《进口药品注册证》获批，2017年，发行人恢复向明治制果药业株式会社直接采购；发行人向上海万巷制药有限公司采购商品为5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸，上海万巷制药有限公司为发行人2017年新增供应商，发行人出

于规避单一供应商供应链断裂风险考虑，于 2017 起同时从银杏树药业（苏州）有限公司和上海万巷制药有限公司采购 5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸。

2017 年度，发行人较 2016 年度减少的前五大供应商为广东利玮医药有限公司、上海东尚生物科技有限公司和银杏树药业（苏州）有限公司。发行人向广东利玮医药有限公司采购盐酸多柔比星，广东利玮医药有限公司系明治制果药业株式会社代理商，2017 年改为向明治制果药业株式会社直接采购；发行人向上海东尚生物科技有限公司采购商品为培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)，上海东尚生物科技有限公司系生产厂商德国 Lipoid 公司在国内的独家代理商，2016 年，生产厂商 Lipoid 公司将上述代理权由上海东尚生物科技有限公司变更为上海东尚生物科技有限公司关联方上海利宝德生物科技有限公司，因此，发行人自 2016 年下半年起改为向上海利宝德生物科技有限公司采购；发行人向银杏树药业（苏州）有限公司采购商品为 5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸，报告期内均有合作。

2、发行人向主要供应商采购内容的变化原因

发行人向前五名供应商采购的内容主要包括：培化磷脂酰乙醇胺(MPEG-DSPE)、氢化大豆磷脂酰胆碱(HSPC)、盐酸多柔比星、5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸、奥贝胆酸进口参比制剂及原料药、包装材料等。报告期内，发行人新增奥贝胆酸进口参比制剂及原料药采购，主要原因是公司在研项目中治疗肝胆疾病的奥贝胆酸正式启动临床一致性评价研究，该研究需要上述商品。发行人 2016 年、2017 年采购盐酸多柔比星而 2018 年未采购，原因为其生产厂家明治制果药业株式会社计划 2018 年暂停生产，发行人于 2017 年提前备货。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内销售明细表，包括客户、产品类别、数量、金额，分析主要经销商变动情况；

2、选取收入前 70%的经销商，了解其成立情况和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等信息，并各向其确认各家前十名下游销售产品、

数量及金额，经销商盖章确认；

3、获取报告期采购明细表，包括采购内容、数量、金额，分析主要供应商变动情况；

4、对发行人的主要经销商及供应商进行走访和访谈，实地查看其生产经营情况，并访谈交易情况、定价情况和结算方式情况等；

5、对比分析发行人向主要客户销售内容、销售金额变化情况，对比分析主要供应商及其相应采购商品、采购金额变化情况。

6、将发行人产品销售价格、主要物料的采购价格在不同客户或供应商之间进行比对；

7、查阅报告期内经销商的经销协议、购销合同或订单、发票、票货随行单等会计凭证及相关银行单据；

8、查阅报告期内向供应商采购的合同或协议、订单、发票、会计凭证及相关银行单据；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

申报会计师查阅了发行人就报告期内：1)发行人向前五大客户销售的内容、向前五大供应商采购的内容，2)经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况，3)前五名客户变化的原因及销售价格变动情况，4)前五名供应商变化的原因等的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 28

报告期内，公司关联销售主要为向上海医药子公司销售医药产品。报告期内，公司的关联销售金额分别为 1,194.54 万元、1,303.72 万元和 3,340.25 万元，整体呈上升趋势，但占营业收入比重较小，均不及各相应年度营业收入的 5%。报告期内，公司与上海医药签署经销框架协议，并根据经销框架协议向上海医药及其子公司销售药品。预计未来上述关联交易仍将持续进行。

报告期内，公司收到关联方合作研发款项的金额分别为 2,125.61 万元、1,360.94 万元和 208.95 万元，项目主要包括分别与上海医药和上海交联药物研发有限公司的合作研发项目。

请发行人分析并披露：（1）对上海医药各子公司的销售内容是否一致、相关子公司是否属于发行人的同类经销商；（2）发行人对上海医药的销售价格的公允性、销售价格与发行人对同类经销商销售价格是否存在重大差异；（3）相关款项按其他业务收入核算的依据，其他业务收入确认的具体时点以及金额的判断标准和依据，对于已收到但尚未确认为其他业务收入的款项的会计处理情况；（4）完整的关联方合作研发及委托开发的关联交易金额及与其他业务收入列报的对应关系，并披露报告期内的波动原因；（5）关联方合作研发及委托开发的定价依据，发行人认为相关价格“按市场公平原则确定”、“公司与上海医药经公平磋商确定”的具体依据，及相关收入确认的会计政策；（6）预提上海医药合作研究项目转让后分配款的依据。

请发行人说明：（1）是否存在其他合作研发和委托研发的情况，发行人与上海医药、上海交联合作研究开发的药物清单、研发进展、研发费用投入总额、研发成果、在合作地域内以及之外的权利实施和各方获益情况；（2）上海医药承担 80% 研发费用、上海交联承担 50% 研发费用的合理性；（3）上海医药“可享有公司行使权力获得收益的 10%”是否发生，请进一步说明向上海医药支付该收益的相关会计处理、如何计量行使权力获得的收益。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）对上海医药各子公司的销售内容是否一致、相关子公司是否属于发行

人的同类经销商

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(三) 关联交易”之“5、与上海医药的关联交易”补充披露如下：

5、与上海医药的关联交易

报告期内，公司与上海医药及其各子公司签署的关联销售协议如下表所示：

序号	交易对方	类型	合同名称	销售/服务内容	销售产品	有效期
1	上海医药分销控股有限公司	经销商	销售及分销协议、销售及分销协议之续展协议	授权在上海地区提供医药销售服务	—	2016.1.1 至 2018.12.31
2	上海医药	经销商	销售及分销协议	授权上海医药在其具有优势的地区为复张江提供销售服务	—	2018.1.1 至 2019.12.31
3	上海医药分销控股有限公司	经销商	经销协议、销售合同	授权在上海地区经销特定产品（艾拉）	外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）	2016.1.1 至 2017.12.31
4	上药控股有限公司	经销商	经销协议、销售合同	授权在上海地区经销特定产品（艾拉）	外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）	2018.1.1 至 2019.12.31
5	上药铃谦沪中（上海）医药有限公司	经销商	经销协议、销售合同	授权在双方约定的特定区域范围内具有合法药品经营资质的商业公司和目标医院销售特定产品	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.1.23 至 2018.12.31
6	上药铃谦沪中（上海）医药有限公司	经销商	经销协议、销售合同	授权在上海向具有合法药品经营资质的商业公司和目标医院销售特定产品	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2019.1.23 至 2019.12.31
7	上药控股镇江有限公司	经销商	2018 年度经销协议	授权在江苏省镇江市地区经销特定产品（艾拉）	盐酸氨酮戊酸外用散（艾拉）	2018.11.1 至 2019.12.31
8	上药控股镇江有限公司	经销商	2019 年度经销协议	授权在江苏省镇江市地区经销特定产品（艾拉）	盐酸氨酮戊酸外用散（艾拉）	2019.1.1 至 2019.12.31
9	上药控股镇江有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.1.1 至 2018.12.31

10	上药控股镇江有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2019.2.27至2019.12.31
11	上药控股宁波医药股份有限公司	经销商	经销协议	授权在浙江省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.4.1至2018.12.31
12	宁波医药股份有限公司（已更名为上药控股宁波医药股份有限公司）	经销商	2018年度经销协议	授权在宁波地区经销特定产品（艾拉）	外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）	2018.1.1至2018.12.31
13	上药控股宁波医药股份有限公司	经销商	2019年度经销协议	授权在宁波地区经销特定产品（艾拉）	盐酸氨酮戊酸外用散（艾拉）	2019.1.1至2019.12.31
14	上药控股山东有限公司	经销商	2018年度经销协议	授权在山东地区的医院及药店配送特定产品（艾拉）	外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）	2018.7.1至2019.12.31
15	上药科园信海医药湖北有限公司	经销商	经销协议	授权在湖北省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.1.1至2018.12.31
16	上药科园信海医药湖北有限公司	经销商	经销协议	授权在湖北省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2019.3.6至2019.12.31
17	上药控股宁波医药股份有限公司生物制品分公司	经销商	经销协议	授权在浙江省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.7.1至2018.12.31
18	上药控股宁波医药股份有限公司生物制品分公司	经销商	经销协议	授权在浙江省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2019.3.6至2019.12.31
19	上药控股江苏股份有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2018.1.1至2018.12.31
20	上药控股江苏股份有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液	2019.3.6至2019.12.31

					(里葆多)	
21	上药科园信海黑龙江医药有限公司	经销商	经销协议	授权在黑龙江省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2018.1.1至2018.12.31
22	上药科园信海黑龙江医药有限公司	经销商	经销协议	授权在黑龙江省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2019.2.27至2019.12.31
23	上药科园信海医药吉林有限公司	经销商	2018年度经销协议	授权在吉林地区经销特定产品(艾拉)	外用盐酸氨酮戊酸散(艾拉)	2018.1.1至2018.12.31
24	上药科园信海医药吉林有限公司	经销商	2019年度经销协议	授权在吉林地区经销特定产品(艾拉)	盐酸氨酮戊酸外用散(艾拉)	2019.1.1至2019.12.31
25	上药集团常州药业股份有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2018.1.1至2018.12.31
26	上药集团常州药业股份有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2019.3.6至2019.12.31
27	北京科园信海医药经营有限公司	经销商	药品采购合同	授权在北京非独家经销特定产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	自双方签字盖章之日起至签订日所在标期结束
28	北京科园信海医药经营有限公司	经销商	药品采购合同、经销协议	授权在北京非独家经销特定产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2019.3.13至2019.12.31
29	上药科园信海陕西医药有限公司	经销商	经销协议	授权在陕西省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2019.2.27至2019.12.31
30	上药控股徐州股份有限公司	经销商	经销协议	授权在江苏省区域内销售标的产品(里葆多)	盐酸多柔比星脂质体注射液(里葆多)	2019.2.14至2019.12.31

31	辽宁省医药对外贸易有限公司	经销商	经销协议	授权在辽宁省区域内销售标的产品（里葆多）	盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）	2019.3.6至2019.12.31
----	---------------	-----	------	----------------------	-------------------	---------------------

如上表所述，上海医药及其子公司均属于发行人下游的同类经销商，上海医药及其子公司根据协议所约定的定价原则，购买发行人的医药产品后由上海医药及其子公司向终端客户销售。在销售流程中，经销商主要承担配送及分销职能。

（二）发行人对上海医药的销售价格的公允性、销售价格与发行人对同类经销商销售价格是否存在重大差异

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（三）关联交易”之“5、与上海医药的关联交易”补充披露如下：

（2）对上海医药的销售价格的公允性

发行人从事生物医药的创新研究开发、生产制造和市场营销，在行业内属于医药工业企业；而根据公开披露的信息，上海医药的分销业务规模位列全国前三，截至2018年底，上海医药的分销网络覆盖全国31个省、直辖市及自治区，其中通过控股子公司直接覆盖全国24个省、直辖市及自治区。从医药行业的产业结构上看，医药分销业务属于医药工业的下游。因此，由于发行人与上海医药各自的市场地位，发行人不可避免地会与上海医药发生销售商品的关联交易。

报告期内，发行人存在将艾拉产品同时售往上海医药及其下属子公司和可比第三方的情况，以及在2018年度、2019年1-6月将里葆多同时售往上海医药及其下属子公司和可比第三方的情况。具体如下表所示：

单位：元

药品名称	2019年1-6月		
	可比第三方交易价格 注1	售往上海医药价格	差异比例注2
里葆多	3,607.12	3,622.17	-0.42%
艾拉	570.19	591.17	-3.55%
药品	2018年度		
	可比第三方交易价格 注1	售往上海医药价格	差异比例注2
里葆多	3,755.29	3,609.41	4.04%

艾拉	563.22	594.62	-5.28%
药品名称	2017 年度		
	可比第三方交易价格 注1	售往上海医药价格	差异比例注2
艾拉	529.82	584.10	-9.29%
药品名称	2016 年度		
	可比第三方交易价格 注1	售往上海医药价格	差异比例注2
艾拉	530.02	572.10	-7.36%

注 1: 可比第三方交易价格为公司向除上海医药及其下属子公司外其他无关联第三方销售该药品的平均售价

注 2: 差异比例=(可比第三方交易价格-售往上海医药价格)/售往上海医药价格

由上表可见,发行人在报告期内将相同产品销售给上海医药及其下属子公司的价格与销售给可比第三方的价格不存在重大差异,价差均在 10%以内。报告期内相应价差的存在主要由于客户回款账期不同、相同药品于不同地区的中标价不同、相同药品于不同地区的销售策略差异和配送区域的距离差异导致的物流成本不同所引起。发行人的销售定价依据市场规律进行,在考虑了各地区市场公开招标的形式、市场终端价格以及相关行业政策的制约等因素后,综合制定产品的销售价格。

综上所述,发行人对关联方产品销售定价与非关联销售定价方法一致,发行人的关联方销售价格与第三方销售价格之间不存在不公允的现象,发行人对上海医药的销售价格与发行人对同类经销商销售价格不存在重大差异。

(三) 相关款项按其他业务收入核算的依据,其他业务收入确认的具体时点以及金额的判断标准和依据,对于已收到但尚未确认为其他业务收入的款项的会计处理情况

发行人已在招股书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“2、其他业务收入分析”补充披露如下:

(1) 相关款项按其他业务收入核算的依据

自 2011 年始,公司与上海医药就四项在研创新药项目开展战略合作。根据公司与上海医药签署的《创新药物研发战略合作协议》及后续协议约定,上海医药支付该等药物自 2011 年 1 月 1 日起产生的研究开发费用的 80%,与该等药物产业化后相关的权益归双方共同所有,双方各享未来 50%收益权。所有的研发工作均由

复旦张江进行，即视同由复旦张江向上海医药提供研发服务。因此，公司对上海医药的合作研发所得按收入进行核算。

由于公司的主营业务为研究、开发、制造及出售医药产品，与上海医药的合作研发非主要经营业务，因此列示为“其他业务收入”。

(2) 其他业务收入的确认时点以及金额的判断标准及依据

根据协议约定，所有的研发工作都由复旦张江进行，无论研发结果如何，上海医药均需要承担发生研发费用的 80%，因此，于费用发生时即认为服务提供，并确认其他业务收入。实际执行按年度结算，公司对上药合作研发项目每年按照当年实际发生的研究开发费用及协议约定的比例经管理委员会双方确认后进行结算。

(3) 对于已收到但尚未确认为其他业务收入的款项的会计处理

对于已收取但尚未确认为其他业务收入的和未来合同执行相关的款项，将予以递延并在相对应的未来合同执行期间确认为其他业务收入。报告期各期末，公司账面无已收到但尚未确认为其他业务收入的款项。

(四) 完整的关联方合作研发及委托开发的关联交易金额及与其他业务收入列报的对应关系，并披露报告期内的波动原因

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(三) 关联交易”之“5、与上海医药的关联交易”补充披露如下：

报告期内，公司取得的上海医药“关联方合作研发款项”与其他业务收入列报的对应关系见下表：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
期初应收上海医药合作研发款项	-	66.99	138.14	351.55
当期收取上药合作协议等款项	-	208.95	1,360.94	1,925.61
当期确认其他业务收入	-	141.96	1,289.79	1,712.21
期末应收上海医药合作研发款项	-	-	66.99	138.14

2016年至2018年，公司对于上海医药合作研发其他业务收入金额分别为1,712.21万元、1,289.79万元和141.96万元。由于双方于2018年决定终止合作研发项目“高亲和力重组人肿瘤坏死因子受体突变体-Fc融合蛋白”及“注射用多

替泊芬”的临床试验，导致公司当年合作研发收入大幅降低。截至 2019 年 6 月 30 日，除硫酸长春新碱脂质体药物研发项目已于 2014 年转让，其他 3 项药物合作研究项目均已经终止，因此，2019 年 1-6 月，公司无合作研发收入。

(五) 关联方合作研发及委托开发的定价依据，发行人认为相关价格“按市场公平原则确定”、“公司与上海医药经公平磋商确定”的具体依据，及相关收入确认的会计政策

1、关联方合作研发及委托开发的定价依据，发行人认为相关价格“按市场公平原则确定”、“公司与上海医药经公平磋商确定”的具体依据

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(三) 关联交易”之“2、经常性关联交易”之“(3) 关联方合作研发”和“(4) 关联方委托开发”补充披露如下：

(3) 关联方合作研发

1) 与上海医药合作开发特定药物

根据公司与上海医药于 2011 年 2 月 23 日签署《创新药物研发战略合作协议》及后续补充及续展协议，约定双方对特定药物进行合作研究开发。根据协议约定，合作项目的研发费用由复旦张江承担 20%，上海医药承担 80%。双方共同拥有在合作地域内（中国，包括香港、澳门、台湾）与该等药物相关的所有专有技术、专利权及专利申请权，双方共同享有研发过程中形成的知识产权以及与该等药物相关的新药证书所有权及相关权益。公司在实施该等药物合作地域之外的权力时，应将上海医药作为第一合作方，上海医药在同等条件下具有优先权，若明示放弃优先权利，则仍可享有公司行使权力获得收益的 10%。鉴于合作协议签署前复旦张江经多年积累已在多个技术领域拥有处于不同研究阶段的在研药物，且签订协议后研发工作主要由复旦张江承担，双方经协商决定由上海医药承担研发费用的 80%并共享相关权益。前述关联交易的定价按公平协商原则确定。

鉴于研发工作主要由复旦张江承担，视同由复旦张江向上海医药提供研发服务，因此公司对上海医药的合作研发所得按收入进行核算，列示为“其他业务收入”。公司与上海医药的合作开发创新药物的收入于有关研发服务提供期间，并达到合约条款约定的要求时确认。有关研究及开发的阶段性付款，将在其对应的合

同执行条款完成时确认为收入。有关未来合同执行的已收取款项，会予以递延并在相应的未来合同执行期间确认为收入。2016年至2019年1-6月，公司收到上海医药的合作研发款项金额分别为1,925.61万元、1,360.94万元、208.95万元和0，根据权责发生制确认为其他业务收入的金额分别为1,712.21万元、1,289.79万元、141.96万元和0。

2) 与上海交联药物研发有限公司合作开发 CD30-DM1 抗体偶联药物

2012年6月5日，公司与上海交联药物研发有限公司签署《CD30-DM1 抗体偶联药物合作研究协议》，约定双方各自承担标的药物部分研究工作及相对应的研发费用。鉴于上述 CD30-DM1 抗体偶联药物已取得药物临床研究批件，双方于2019年3月14日签署《<CD30-DM1 抗体偶联药物合作研究协议>续展协议》，约定双方以获得新药证书和生产注册批件为目的，按照现行药品注册管理相关法律法规的要求开展标的药物的开发研究；并将合作期限续展至2021年12月31日。根据协议约定，双方共同承担标的药物自临床试验申请至获得新药申请证书的研究开发费用。鉴于双方各自承担部分研发工作并共享研发成果，双方约定各承担研究开发费用的50%，实际研发过程中，根据各自承担任务直接支付相关费用并在费用发生第二年共同对各自发生的费用进行确认并结算差额。前述关联交易的定价按公平协商原则确定。

公司与上海交联的合作研发由双方各自承担相应研发工作及研发费用，因此，与上海交联的合作研发，公司未确认收入。

(4) 关联方委托开发

公司与上海医药于2018年9月11日签署《委托开发协议》，委托上海医药对小分子化合物 CLB-SN38 进行中试工艺及质量研究，委托开发费用总计为320万元，合约期限为2018年9月11日至注册批制造完成并验证确认之日止。根据协议约定，CLB-SN38 合成工艺的知识产权归双方共有，如申请专利，双方为共同申请人；CLB-SN38 化合物用于 Trop2 靶点 ADC 药物开发的权利归公司。2018年及2019年1-6月，公司支付的委托开发费用金额分别为20万元、80万元。

由于本次交易标的为自主研发，没有可比的独立第三方的市场价格或收费标准，公司经询价比较并参考项目直接成本及项目各阶段将承受的风险等因素，由公

司与上海医药经公平磋商确定。

2、相关收入确认政策

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(三) 关联交易”之“2、经常性关联交易”之“(3) 关联方合作研发”补充披露如下：

鉴于研发工作主要由复旦张江承担，视同由复旦张江向上海医药提供研发服务，因此公司对上海医药的合作研发所得按收入进行核算，列示为“其他业务收入”。公司与上海医药的合作开发创新药物的收入于有关研发服务提供期间，并达到合约条款约定的要求时确认。有关研究及开发的阶段性付款，将在其对应的合同执行条款完成时确认为收入。有关未来合同执行的已收取款项，会予以递延并在相应的未来合同执行期间确认为收入。2016年至2019年1-6月，公司收到上海医药的合作研发款项金额分别为2,125.61万元、1,360.94万元、208.95万元和0，根据权责发生制确认为其他业务收入的金额分别为1,712.21万元、1,289.79万元、141.96万元和0。

(六) 预提上海医药合作研究项目转让后分配款的依据

发行人已在招股书“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(三) 关联交易”之“4、关联方往来余额”之“(2) 其他应付款”补充披露如下：

合作研究项目转让后分配款为向国药一心制药有限公司转让注射用硫酸长春新碱脂质体浓溶液技术的收益分配。依据公司与上海医药签订的《创新药物研发战略合作协议》，50%的收益需要按照协议分至上药集团。公司共收到受让方对于上述项目转让款738万元，并据此确认50%对上海医药的其他应付款369万元。

二、发行人说明事项

(一) 是否存在其他合作研发和委托研发的情况，发行人与上海医药、上海交联合作研究开发的药物清单、研发进展、研发费用投入总额、研发成果、在合作地域内以及之外的权利实施和各方获益情况

其他合作研发、委托研发情况参见本回复“问题 20/一/ (三) 补充说明发行人是否存在合作研发、研发外包、引进授权等与第三方合作的商业模式，如存在，请补充说明发行人在研发过程中参与的环节，是否可以独家申请注册证书，是否拥有

完整的知识产权和所有权，是否能独家使用，是否存在使用期限，对应的主要产品是否在可预见的未来存在市场竞争力”。

公司与上海医药合作研发情况具体如下表：

单位:万元

项目名称	研发进展	研发费用投入总额	研发成果	各方获益情况
多替泊芬	已终止	5,810.82	已完成II期临床研究	无
硫酸长春新碱脂质体(LVCR)	已转让	1,633.87	已完成I期临床研究	已签订技术转让协议，协议仍在执行中，尚未确认收益
重组人淋巴毒素 α 衍生物(LT)	已终止	1,519.40	已经完成II期临床研究	无
高亲和力重组人肿瘤坏死因子受体突变体-Fc融合蛋白	已终止	8,921.33	已完成I期临床研究	无

注：权力实施均在合作领域内

公司与上海交联合作研发情况具体如下表：

单位：万元

项目名称	研发进展	研发费用投入总额	研发成果	各方获益情况
抗CD30抗体交联	已获得临床批件	8,107.34	已获得临床批件	无

(二) 上海医药承担80%研发费用、上海交联合承担50%研发费用的合理性

1、上海医药承担80%研发费用的合理性

发行人与上海医药于2011年2月签订创新药物研发战略合作协议时，已经多年积累，在多个技术领域拥有处于不同研究阶段的在研药物，且协议签订后，主要研发工作也是由发行人承担，因此在双方约定共享相关权益的前提下，协商约定研发费用由上海医药承担80%，发行人承担20%。

2、上海交联合承担50%研发费用的合理性

2012年6月5日，公司与上海交联药物研发有限公司签署《CD30-DM1抗体偶联药物合作研究协议》，约定双方各自承担标的药物部分研究工作及相对应的研发费用。鉴于上述CD30-DM1抗体偶联药物已取得药物临床研究批件，双方于2019年3月14日签署《<CD30-DM1抗体偶联药物合作研究协议>续展协议》，约定双方以获得新药证书和生产注册批件为目的，按照现行药品注册管理相关法律法规的要求开展标的药物的开发研究；并将合作期限续展至2021年12月31日。根

据协议约定，双方共同承担标的药物自临床试验申请至获得新药申请证书的研究开发费用，双方各承担研究开发费用的 50%。本合作研发中，公司及上海交联主要负责的研发工作如下表所示：

序号	任务承担方	研究内容
1	复旦张江	抗体工艺及质量的中试放大研究
2		ADC 原液中试工艺及质量研究
3		ADC 制剂中试工艺及质量研究
4		补充非临床研究
5		I 期临床研究
6		IND 及 I 期临床的注册
7		专利申请及维护
8		专利申请及维护（暂定）
9	上海交联	DM1 工艺及质量研究
10		SMCC 工艺及质量研究
11		抗体工艺及质量的生产方大研究（暂定）
12		ADC 原液生产工艺及质量研究（暂定）
13		ADC 制剂生产工艺及质量研究（暂定）
14		II 期/III 期临床研究（暂定）
15		II 期临床及 BLA 的注册（暂定）

鉴于双方各自承担部分研发工作并共享研发成果，因此双方约定各承担研究开发费用的 50%。实际研发过程中，双方根据各自承担任务直接支付相关费用并在费用发生第二年共同对各自发生的费用进行确认并结算差额，上述合作方式公平、合理。

（三）上海医药“可享有公司行使权力获得收益的 10%”是否发生，请进一步说明向上海医药支付该收益的相关会计处理、如何计量行使权力获得的收益

公司未在合作地域之外实施相关药物的权力，因此，未发生上海医药“放弃优先权，可享有公司行使权力获得收益的 10%”的情形。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、申报会计师获取了发行人与上海医药及上海交联签订的合作研发协议，了解合作研发项目的内容、双方的权利义务等条款内容；

2、了解及询问该项目的进展，复核发行人对上海医药合作研发收入的确认是否与协议约定相符，是否符合《企业会计准则》的规定；

3、获取报告期内发行人的研发费用分摊表，检查上海医药合作项目相关研发费用的归集范围与合约规定是否一致；

4、获取报告期内发行人的研发费用明细账，通过抽样的方式查看费用发生的凭证及支持性文件，复核费用是否真实发生以及分类是否准确。

5、获取发行人对上海医药合作研发收入确认的支持性文件，并根据协议条款约定重新计算收入确认金额，复核是否与发行人账面一致；

6、对于关联方客户产品销售，获取并查阅发行人与其签订的销售合同和订单，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款；

7、查看相关关联交易的收款凭证、回单、发票等相关单据，对会计处理进行复核；

8、于报告期末，对上海医药发送询证函，确认报告期内收取款项的金额；

9、获取报告期内发行人的销售明细表，对比关联方客户与第三方客户的销售收入、销售内容、销售单价以及销售毛利等情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表公允反映而言，发行人于报告期就与上海医药合作研发的相关会计处理包括 1) 其他业务收入核算的依据，2) 其他业务收入确认的具体时点，3) 金额的判断标准和依据，4) 对于已收到但尚未确认为其他业务收入款项的处理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的有关规定。发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 29

截至 2018 年 12 月 31 日，复旦张江持有上海溯源 84.68% 股权，持有德美诊联 50.04% 股权。2019 年 2 月 28 日，公司与沈阳荣科融拓订立股权收购协议，转让完成后，荣科融拓持有德美诊联 63% 股权，公司持有 20% 并不再将其纳入合并范围。

请发行人：（1）结合上海溯源诊断业务收入及利润在报告期内变动的情况，披露上海溯源诊断业务在公司业务中的定位，上海溯源未来业务发展趋势；（2）结合沈阳荣科融拓的经营情况、投资领域等披露沈阳荣科融拓是否为拥有行业经验的企业，是否属于“熟悉行业运营、资源整合能力较强、管理经验丰富的战略合作伙伴”；（3）结合德美诊联的董事会设置、重大决策的表决权、利润分配等情况披露沈阳荣科融拓是否仅是财务投资者，以及不再将德美诊联纳入合并范围的合理性；（4）披露上述德美诊联股权转让交易价格的公允性。

请发行人说明：（1）在德美诊联严重亏损、股权部分转让后，发行人“将继续与德美诊联合作，将其作为销售的新管道以及光动力新药的临床治疗平台”的商业逻辑，并说明是否存在剥离亏损的意图；（2）测算若不剥离德美诊联对相关财务数据的影响；（3）发行人母公司层面对上海溯源、德美诊联的长期股权投资 2018 年年末余额是否高于按持股比例所享有的净资产金额，母公司层面对上海溯源的长期股权投资计提减值准备的充分性，并结合德美诊联的经营情况以及期后将部分股权出售的情况说明对德美诊联长期股权投资减值准备计提的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）结合上海溯源诊断业务收入及利润在报告期内变动的情况，披露上海溯源诊断业务在公司业务中的定位，上海溯源未来业务发展趋势

报告期内，上海溯源诊断业务收入及利润情况如下表：

单位：万元

名称	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
诊断产品收入	290.63	0.74%	753.91	1.02%	945.48	1.90%	1,862.35	3.00%

主营业务收入	39,069.35	100%	74,042.19	100%	49,748.33	100%	62,179.03	100%
诊断产品毛利	172.31	0.49%	469.51	0.70%	629.99	1.40%	1,346.29	2.31%
主营业务毛利	35,361.53	100%	66,962.89	100%	44,895.00	100%	58,156.96	100%

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(一)营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“4)诊断产品收入分析”部分补充披露如下：

发行人子公司上海溯源主要从事诊断技术和试剂的研究开发。上海溯源 2015 年与上海优你生物科技股份有限公司合并后，将诊断技术在原先食品安全检测领域的应用，拓展到人体污染物暴露筛查领域，特别是孕产妇及新生儿的生命体早期的污染物暴露筛查检测领域。目前，上海溯源的主要产品为食品安全检测试剂、产前筛查试剂以及人体血清中 6 大类抗生素药物检测试剂，应用领域包括食品安全检测以及生命体早期污染物暴露筛查等。

报告期内，发行人诊断产品收入金额分别为 1,862.35 万元、945.48 万元、753.91 万元和 290.63 万元，诊断产品毛利金额分别为 1,346.29 万元、629.99 万元、469.51 万元和 172.31 万元，诊断产品收入、毛利的金额和占比均处于较低水平。自 2017 年下半年起，上海溯源将主要业务和发展方向相对集中于抗生素暴露筛查产品的临床试验、注册申请以及科研合作等临床应用领域。历经三年多的研发、报批、市场拓展，首批 6 个抗生素检测试剂盒的医疗器械注册证于 2019 年 3 月获得，并于 2019 年 5 月初获得生产许可。

随着近年来环境污染、食品安全问题的日益凸显，生命体早期的污染物暴露研究领域有着广阔的社会和经济前景。未来，上海溯源将聚焦生命体污染物暴露的检测，在此基础上，针对上述健康问题的预防和治疗，开展后续相应的产品开发和市场拓展工作。

(二) 结合沈阳荣科融拓的经营情况、投资领域等披露沈阳荣科融拓是否为拥有行业经验的企业，是否属于“熟悉行业运营、资源整合能力较强、管理经验丰富的战略合作伙伴”

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(九)投资收益”部分补充披露如下：

(1) 公司转让德美诊联控股权的背景

沈阳荣科融拓成立于 2016 年 3 月 8 日，经营范围为股权投资管理，健康数据产业投资。该基金专注投资健康数据产业，已投资上海麦健信息技术有限公司、辽宁华康医疗科技有限公司等多家医疗健康、医疗信息化企业，在医疗健康领域拥有丰富的行业经验。公司专注于生物医药行业，对皮肤美容诊所缺乏运营经验，德美诊联经营业绩未达预期，同时为了更专注于核心业务，故寻找熟悉行业运营、资源整合能力较强、管理经验丰富的战略合作伙伴，以带领德美诊联成长。未来，公司将继续与德美诊联合作，将其作为销售的新管道以及光动力新药的临床治疗平台。

(三) 结合德美诊联的董事会设置、重大决策的表决权、利润分配等情况披露沈阳荣科融拓是否仅是财务投资者，以及不再将德美诊联纳入合并范围的合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(九) 投资收益”部分补充披露如下：

(2) 不再将德美诊联纳入合并范围的合理性

2019 年 2 月 28 日，公司与沈阳荣科融拓签署股权转让协议，将持有的德美诊联 30.04%股权转让给荣科融拓，根据股权转让协议：(1) 收购完成后，德美诊联董事会成员为 5 名，荣科融拓有权提名 3 名董事；(2) 德美诊联的总经理、财务总监均由荣科融拓提名。

股权转让完成后，德美诊联于 2019 年 5 月召开股东会，选举了新一届的董事会成员，其中荣科融拓推荐 3 名董事，复旦张江推荐 1 名，其他股东联名推荐 1 名。高级管理人员由新换届的董事会会议产生。因此，荣科融拓可对董事会决议形成决定性影响，进而控制德美诊联的日常运营管理。

股权转让协议及德美诊联公司章程中，对公司的重大决策表决权、利润分配等无特殊约定，均实行同股同权，德美诊联各股东按照其持股比例行使表决权和利润分配权。

综上所述，荣科融拓作为产业投资者收购德美诊联的控股权，可控制德美诊联未来经营管理，对德美诊联重大决策具有决定性影响。股权转让完成后，发行

人对德美诊联的未来经营不再具有控制力，因此德美诊联不再纳入合并范围具有合理性。

（四）德美诊联股权转让交易价格的公允性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（九）投资收益”部分补充披露如下：

（3）德美诊联股权转让交易价格的公允性

德美诊联于 2015 年 7 月设立，截至 2018 年期末，德美诊联注册资本为 5,500 万元，实收资本为 5,500 万元，净资产为-55.83 万元。转让前，发行人对德美诊联出资额为 2,752.20 万元，持股比例为 50.04%。2019 年 2 月，公司将持有的德美诊联 30.04% 股权（折合出资额为 1,652.20 万元）转让给荣科融拓，转让金额为 1,652.20 万元。

公司转让德美诊联股权的价格为 1 元/注册资本，平价转让。根据医美行业运营经验，皮肤美容连锁诊所运营初期处于品牌建立期和市场开拓期，在开业运营的前几年一般均处于亏损状态，因此德美诊联的亏损符合行业经营规律。德美诊联自开业来，已积累了一定的市场口碑和客户，并已在多个区域完成市场布局，经营团队已基本成熟，为收购者的未来运营奠定了较好的基础。荣科融拓对医美行业未来发展前景看好，德美诊联的体量和产业布局符合其投资思路，经与发行人及德美诊联其他股东协商，确定本次收购价格为 1 元/注册资本。此次股权转让公司并非唯一的股权出售方，且公司及德美诊联其他股东（其他出售方）均与荣科融拓不存在关联关系，该收购价格为市场化定价，遵循公平协商原则，符合经营逻辑，价格公允。

二、发行人说明事项

（一）在德美诊联严重亏损、股权部分转让后，发行人“将继续与德美诊联合作，将其作为销售的新管道以及光动力新药的临床治疗平台”的商业逻辑，并说明是否存在剥离亏损的意图

公司光动力药品具有拓展新适应症的巨大潜力，其在痤疮治疗等皮肤美容领域亦可能实现良好的治疗效果。公司将持有的德美诊联 30.04% 股权转让给荣科融拓后，仍持有德美诊联 20% 股权，对德美诊联的日常运营仍具有较大影响。此外，

收购方也希望未来与发行人在技术、市场等方面深度合作，共同推动德美诊联的发展。因此，转让完成后，发行人将继续与德美诊联合作，将其作为销售的新管道以及光动力新药的临床治疗平台，具有合理商业逻辑。

公司转让德美诊联控股权，主要是为了专注于药品的研发、生产及销售，并通过引入新的专业投资者以促进德美诊联的发展。该次转让为发行人基于经营战略层面作出的决定，并非出于财务角度剥离亏损。

（二）测算若不剥离德美诊联对相关财务数据的影响

2019年2月，发行人与荣科融拓签署股权转让协议，将持有的德美诊联30.04%股权转让给荣科融拓。转让完成后，公司持有德美诊联20%股权，不再纳入合并报表范围。

德美诊联于2019年4月29日完成股权变更手续，自2019年4月30日起，德美诊联不再纳入合并范围。剥离德美诊联对公司财务数据（合并报表口径）影响测算如下表：

单位：万元

项目	归属于母公司股东净利润	扣除非经常损益后归属于母公司股东净利润
①2019年1-6月实际业绩	8,962.94	7,451.79
②如未剥离德美诊联，2019年1-6月模拟业绩	8,066.06	7,369.96
③剥离德美诊联对经营业绩的影响 (③=①-②)	896.88	81.83
④影响金额占经营业绩的比例 (④=③/①)	10.01%	1.10%

如上表所示，剥离德美诊联前后，公司净利润相差较小，剥离德美诊联的影响额占2019年1-6月净利润及扣非后的净利润影响比例分别为10.01%和1.10%，对公司经营业绩不具有重大影响。

（三）发行人母公司层面对上海溯源、德美诊联的长期股权投资 2018年年末余额是否高于按持股比例所享有的净资产金额，母公司层面对上海溯源的长期股权投资计提减值准备的充分性，并结合德美诊联的经营情况以及期后将部分股权出售的情况说明对德美诊联长期股权投资减值准备计提的合理性

上海溯源和德美诊联 2018年年末净资产金额以及母公司复旦张江对其长期股

股权投资金额及按持股比例享有的净资产金额如下：

单位：万元

项目	上海溯源	德美诊联
母公司长期股权投资账面价值	3,090	2,752.20
母公司长期股权投资减值准备	-893.7	-550.44
母公司长期股权投资净值	2,196.30	2,201.76
期末净资产	285.26	-55.83
母公司按持股比例享有的净资产金额	241.55	-27.94

根据财会〔2014〕14号印发修订后的《企业会计准则第2号—长期股权投资》，在判断该类长期股权投资是否存在减值迹象时，应当关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位净资产（包括相关商誉）账面价值的份额等类似情况。出现类似情况时，企业应当按照资产减值准则对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，应当计提减值准备。

2018年期末，母公司层面对上海溯源、德美诊联的长期股权投资余额均高于按持股比例享有的净资产金额，母公司于资产负债表日进行了长期股权投资的减值测试。

1、上海溯源

上海溯源在上海市松江区拥有一处建筑面积为1,432.71平方米的溢余房产，该溢余房产截至2018年12月31日的账面净值为711.46万元，远低于其市场价值。同时，截至2018年12月31日，上海溯源对母公司1,800万元短期借款尚未归还。因此，在计算其可收回金额时，需综合考虑其溢余房产的公允价值，以及优先偿还债务金额。即：

可收回金额=（经营性未来现金流量折现净值+溢余房产公允价值-短期借款金额）*母公司持股比例

测算结果显示，母公司按持股比例享有的可收回金额为2,196.30万元，小于母公司长期股权投资账面价值3,090万元，因此母公司层面对上海溯源的长期股权投资计提了893.70万元的减值准备。

2、德美诊联

截至2018年年末，德美诊联拥有9块医疗许可证，除了其中1块医疗许可证

系收购取得，其账面价值以收购时公允价格列示，其余 8 块医疗许可证为申请注册取得，账面成本为 0，其实际公允价值远高于其账面价值。因此，在计算其可收回金额时，需综合考虑医疗许可证的公允价值。即：

可收回金额=按持股比例享有的德美诊联调整后净资产（净资产公允价值）+按持股比例享有的医疗许可证公允价值

测算结果显示，母公司按持股比例享有的可收回金额为 2,201.84 万元，小于母公司对德美诊联的长期股权投资金额 2,752.2 万元，因此母公司层面对于德美诊联的长期股权投资计提了 550.40 万元的减值准备。

2019 年 2 月 28 日，公司与荣科融拓订立股权收购协议，荣科融拓收购公司持有的德美诊联 30.04% 股权，收购价格为 1,652.20 万元。根据此股权收购协议的收购价格，公司于 2018 年年末持有的德美诊联 50.04% 的股权的价值为 2,752.20 万元，大于公司于 2018 年 12 月 31 日对于德美诊联长期股权投资净额，相关的长期股权投资减值准备已经充分计提。

上海溯源和德美诊联 2019 年 6 月 30 日净资产金额以及母公司复旦张江对其长期股权投资金额及按持股比例享有的净资产金额如下：

单位：万元

项目	上海溯源	德美诊联
母公司长期股权投资账面价值	3,090	-
母公司长期股权投资减值准备	1,593.70	-
母公司长期股权投资净值	1,496.30	-
期末净资产	-270.55	-1,106.17
母公司按持股比例享有的净资产金额	-229.09	-221.23

2019 年 6 月 30 日，母公司层面对上海溯源、德美诊联的长期股权投资余额均高于按持股比例享有的净资产金额。根据《企业会计准则》，母公司层面对德美诊联持有的 20% 股权以权益法核算，根据享有德美诊联原投资时至处置日可辨认净资产公允价值份额的变动，母公司对德美诊联长期股权投资的账面价值已经为 0，因此于资产负债表日不再进行减值测试。母公司层面对上海溯源于资产负债表日进行减值测试如下：

上海溯源在上海市松江区拥有一处建筑面积为 1,432.71 平方米的溢余房产，该

溢余房产截至 2019 年 6 月 30 日的账面净值为 694.76 万元，远低于其市场价值。同时，截至 2016 年 6 月 30 日，上海溯源对母公司 2,520 万元短期借款尚未归还。因此，在计算其可收回金额时，需综合考虑其溢余房产的公允价值，以及优先偿还债务金额。即：

可收回金额=（经营性未来现金流量折现净值+溢余房产公允价值+溯源账面现金-短期借款金额）*母公司持股比例

测算结果显示，母公司按持股比例享有的可收回金额约为 1,496.30 万元，因此母公司层面对上海溯源长期股权投资计提了 700 万元的减值准备，截至 2019 年 6 月 30 日，母公司对上海溯源长期股权投资的账面价值为 1,496.30 万元。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、申报会计师取得了公司关于上海溯源的收益预测文件，结合同行业数据，对上海溯源未来经营现金流入现值计算的采用的关键假设及其依据进行评估，复核了管理层的减值测试；

2、获取了上海溯源溢余房产的房产证明并进行了实地查看，复核公司对该房产价值的估算；

3、获取了公司与沈阳荣科融拓订立的股权转让协议，查看了协议条款的约定；

4、查看了德美诊联医疗许可证，并基于 2015 年收购交易时医疗许可证的评估价值，复核了公司对德美诊联目前持有医疗许可证价值的测算。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表公允反映而言，发行人报告期内于母公司报表层面对子公司上海溯源以及德美诊联的长期股权投资计提减值准备的会计处理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的有关规定；就财务报表公允反映而言，发行人报告期内转让德美诊联部分股权的会计处理，包括是否将德美诊联纳入合并范围，在所有重大方面

符合《企业会计准则》的有关规定。发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 30

报告期内，医药及诊断产品占主营业务收入的比例分别为 99.72%、98.52% 和 98.47%，为公司主营业务收入的主要来源。公司医药产品收入来源主要为三款医药产品，分别为：外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）、长循环盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）、以及注射用海姆泊芬（复美达）。除医药产品外，子公司上海溯源从事诊断技术和试剂的研究开发，诊断产品收入金额和占比处于较低水平。

请发行人：（1）披露收入确认时点、依据和方法在适用新准则前后的具体变化，若无变化，请明确披露；（2）披露收入确认与合同条款是否一致；（3）披露里葆多 2017 年销量显著下降与相关产品市场需求的关系，2017 年销量下降后 2018 年迅速回升的合理性；（4）结合报告期内的销售对象及其下游最终销售情况，及泰凌医药、自建团队、上海辉正之间的关系及角色转变的情况，进一步分析报告期内里葆多平均单价波动的原因、销售模式变动对平均单价的影响、里葆多销售收入大幅波动的合理性、发行人的销售是否可以持续；（5）详细披露诊断产品的销售情况及报告期内收入变动原因，并进一步在“业务与技术”章节披露其业务情况；（6）披露主营业务收入中“其他”的内容及变动原因；（7）在收入构成的表格中，披露各类产品收入的占比情况；（8）在“可比上市公司的主要会计政策及会计估计”表格中披露发行人的相关信息，以利对比。

请发行人说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中，并就业绩下滑作出充分的风险揭示。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）披露收入确认时点、依据和方法在适用新准则前后的具体变化，若无变化，请明确披露

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（三）营业收入的确认”之“3、医药产品的收入确认时点”中，补充披露如下：

报告期内，公司营业收入主要来源于医药产品的销售。公司各医药产品的收

入确认时点、依据、方法及新旧准则前后变化情况如下表：

药品名称	收入确认时点	依据	收入确认方法	新旧准则影响
艾拉	药品交付承运人	药品交付承运人后，客户已拥有在途产品的调配权，公司与药品相关的风险报酬及控制权已转移	按预期有权收取的对价金额确认收入，并据此确认应收账款或冲减预收账款	无影响
里葆多	独家经销模式： 出库并经经销商指定物流公司签收。 一般经销模式： 发货并经客户签收。	独家经销模式下：经销商指定物流公司至公司厂区上门提货，相关风险报酬及控制权在提货后转移至独家经销商 一般经销模式下：发货并经客户签收后，相关风险报酬及控制权转移至客户	按预期有权收取的对价金额确认收入，并据此确认应收账款或冲减预收账款	无影响
复美达	出库并经客户签收	客户至公司厂区提货，在药品出库并经客户签收后，相关风险报酬及控制权转移至客户	按预期有权收取的对价金额确认收入，并据此确认应收账款或冲减预收账款	无影响

（二）披露收入确认与合同条款是否一致

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（三）营业收入的确认”中，补充披露如下：

4、收入确认与合同条款对比情况

公司收入确认时点与销售合同约定的风险报酬及控制权转移时点保持一致，具体如下：

药品名称	合同约定条款	收入确认时点	是否一致
艾拉	甲方根据销售合同委托运输部门发送货物，乙方收到货物后应及时核对数量、质量予以验收。甲方货物发出后，乙方拥有在途产品的调配权。	药品交付承运人	一致
里葆多	独家经销模式：鉴于本产品的冷链运输要求，发货时需乙方来甲方提取相应货物运输至乙方仓库，运输过程中的一切责任由乙方承担。	出库并经经销商指定物流公司签收	一致
	一般经销模式：甲方委托具有冷链运输资质的第三方进行发货，冷链运输、空运包材等费用均由甲方负担。标的产品的风险自乙方完成货物签收后转移至乙方，所有权同时转移。乙方应当按照约定时间及时签收，因乙方延迟签收而导致货物毁损的风险由乙方承担。	发货并经客户签收	一致
复美达	乙方在提货时发现货物包装或质量存在问题，	出库并经客户签收	一致

	乙方有权拒绝提货。乙方在现场提货时应当场清点产品的整体整箱外包装是否完好牢固，数量是否正确；回到上海仓库内正式开箱验收，发现短少、破损、污染等情形，乙方需在3个工作日内反馈。		
--	---	--	--

注：上表合同条款中的甲方指代发行人，乙方指代经销商。

（三）披露里葆多 2017 年销量显著下降与相关产品市场需求的关系，2017 年销量下降后 2018 年迅速回升的合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“（1）医药及诊断产品销售收入分析”之“2）里葆多收入分析”中，补充披露如下：

①里葆多 2017 年销量显著下降与相关产品市场需求的关系，2017 年销量下降后 2018 年迅速回升的合理性

里葆多（长循环盐酸多柔比星脂质体注射液）属于蒽环类抗肿瘤药物，2017 年，我国蒽环类抗肿瘤药市场销售额为 48.79 亿元，同比增长 14.21%。里葆多 2017 年销售显著下降与下游市场需求变动无关系。

公司里葆多 2017 年销量显著下降，主要是由于行业监管政策发生较大变化，里葆多独家经销模式无法适应新的监管政策所致。2017 年 1 月，“两票制”政策的推出，对江苏泰凌、广东泰凌的独家经销造成重大影响。虽然公司与江苏泰凌、广东泰凌签订补充协议，约定在实行“两票制”的地区，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商，但市场环境的变化、经销模式的变更对当期产品销售渠道、市场推广造成较大影响，导致公司当年销售数量出现较大下滑。

2018 年及 2019 年 1-6 月，里葆多销售收入迅速回升，主要是由于公司根据监管政策及时调整经销模式，终止江苏泰凌、广东泰凌的独家经销，改由各省市大型经销商分地区实施销售。在新的经销模式下，公司积极拓展各地经销商渠道，加大市场及学术推广力度，2018 年及 2019 年 1-6 月里葆多销售收入出现较大回升。

（四）结合报告期内的销售对象及其下游最终销售情况，及泰凌医药、自建团队、上海辉正之间的关系及角色转变的情况，进一步分析报告期内里葆多平均单价波动的原因、销售模式变动对平均单价的影响、里葆多销售收入大幅波动的合理性、发行人的销售是否可以持续

公司里葆多主要通过经销商实施销售，里葆多最终销售客户主要为医院。报告期内，公司里葆多经销方式发生了较大变化：（1）2016年，公司里葆多销售采用独家经销模式，由江苏泰凌和广东泰凌共同作为里葆多的独家总代理。2016年，公司里葆多客户均为江苏泰凌和广东泰凌。（2）2017年，公司仍主要通过独家代理商实施销售，但随着“两票制”政策的推出，在实行“两票制”的地区，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商。2017年，公司里葆多客户主要为江苏泰凌，实行“两票制”地区的经销商收入占比较低。（3）2018年及2019年1-6月，公司终止独家经销，采用一般经销模式，里葆多通过各地大型经销商实施销售，当年销售收入全部来自于各区域的药品经销商。

市场及学术推广对药品销售收入会产生较大影响。2016年至2017年，公司委托上海泰灵企业管理咨询有限公司、泰凌同舟（北京）医药有限公司实施独家市场推广。随着与江苏泰凌等终止独家经销模式，与泰凌同舟终止独家推广模式，2018年公司组建新的市场营销团队，自2018年初由子公司上海葆溯实施市场营销活动。为加速拓展里葆多的市场份额，2018年10月末，公司与上海辉正签署《市场推广服务协议》，由上海辉正为里葆多提供市场及学术推广服务。

报告期内，里葆多销售收入及单价变动情况如下：

产品名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售数量（万支）	4.08	7.18	3.96	9.04
平均单价（元）	3,610.62	3,748.05	3,602.41	3,777.20
销售收入（万元）	14,729.51	26,896.35	14,262.65	34,145.87

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“（1）医药及诊断产品销售收入分析”之“2）里葆多收入分析”中，补充披露如下：

②报告期内里葆多平均单价波动的原因，销售模式变动对平均单价的影响

2016年及2017年，公司主要通过江苏泰凌和广东泰凌实施独家销售。2017年，里葆多销售单价出现小幅下降，主要是由于里葆多纳入浙江省大病保险支付范围，其价格低于其他地区的销售价格，根据独家总代理协议等相关条款约定，公司就浙江省大病保险的采购量予以一定的销售折让，2017年度浙江省的销量占全年总销量的比例上升，导致全年药品平均销售单价出现小幅下降。

2018年及2019年1-6月，公司终止独家经销模式，通过各地大型经销商实施销售。公司对各经销商的销售价格，主要以各省中标价为基础确定。

③里葆多销售收入大幅波动的合理性

报告期内，里葆多销售收入出现大幅波动，主要是行业监管政策变化、经销模式调整影响所致，具有合理性。具体如下：

江苏泰凌及广东泰凌作为里葆多的独家总代理商，2016年，行业监管政策未出现重大不利变化，江苏泰凌及广东泰凌较好的完成了独家代理协议中约定的目标金额，因此，当年里葆多销售金额保持在较高水平。

2017年，里葆多销售收入出现大幅下滑，主要是由于“两票制”政策的推出，里葆多独家经销模式无法适应新的监管政策所致。虽然公司与独家代理商签订补充协议约定，在实行“两票制”的地区，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商，但市场环境的变化、经销模式的调整对当期产品销售渠道、市场推广造成较大影响，导致当期销售收入出现较大下滑。

2018年及2019年1-6月，里葆多销售收入迅速回升，主要是由于公司根据监管政策及时调整经销模式，终止江苏泰凌、广东泰凌的独家经销，改由各省市大型经销商分地区实施销售。在新的经销模式下，公司积极拓展各地经销商渠道，加大市场及学术推广力度，导致2018年及2019年1-6月里葆多销售收入出现较大回升。

④发行人的销售是否可以持续

在“两票制”等新的行业监管政策下，公司2018年及时调整里葆多经销模式。随着公司对经销模式的调整并加大市场及学术推广力度，2018年及2019年1-6月里葆多销售收入出现较大回升。蒺环类抗肿瘤药物市场需求仍处于持续增长，未来仍将保持在较高水平。里葆多作为全球首个抗癌类脂质体药物 Doxil 的国内首仿药，在临床治疗上仍具有诸多优势，具有较强的市场竞争力，里葆多未来盈利能力具有可持续性。

（五）详细披露诊断产品的销售情况及报告期内收入变动原因，并进一步在“业务与技术”章节披露其业务情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、公司主要业务情况”之

“（一）公司的主营业务、主要产品及主营业务收入构成情况”之“3、公司主营业务收入构成情况”部分补充披露如下：

公司医药及诊断产品包括医药产品、诊断产品。公司医药产品收入来源主要为三款医药产品，分别为：外用盐酸氨酮戊酸散（艾拉）、长循环盐酸多柔比星脂质体注射液（里葆多）、以及注射用海姆泊芬（复美达）。除医药产品外，子公司上海溯源从事诊断技术和试剂的研究开发，**主要产品为食品安全检测试剂、产前筛查试剂以及人体血清中 6 大类抗生素药物检测试剂**，诊断产品收入金额和占比处于较低水平。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“（1）医药及诊断产品销售收入分析”之“4）诊断产品收入分析”部分补充披露如下：

报告期内，诊断产品具体明细如下：

单位：万元、元/盒、万盒

诊断产品		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
试剂	销售数量（万盒）	1.43	3.39	4.11	6.78
	销售单价（元/盒）	187.28	196.45	216.76	234.11
	销售收入（万元）	267.59	665.63	891.04	1,586.35
仪器及其他（万元）		23.04	88.28	54.44	276.00
合计		290.63	753.91	945.48	1,862.35

报告期内，诊断产品中试剂、仪器销售收入均呈下降趋势，主要原因为自2017年下半年起，上海溯源将主要业务和发展方向相对集中于抗生素暴露筛查产品的临床试验、注册申请以及科研合作等临床应用领域，导致诊断产品市场表现不佳、销售收入逐年下降。

发行人子公司上海溯源主要从事诊断技术和试剂的研究开发。上海溯源2015年与上海优你生物科技股份有限公司合并后，将诊断技术在原先食品安全检测领域的应用，拓展到人体污染物暴露筛查领域，特别是孕产妇及新生儿的生命体早期的污染物暴露筛查检测领域。目前，上海溯源的主要产品为食品安全检测试剂、产前筛查试剂以及人体血清中6大类抗生素药物检测试剂，应用领域包括食品安全检测以及生命体早期污染物暴露筛查等。

报告期内，发行人诊断产品收入金额分别为 1,862.35 万元、945.48 万元、753.91 万元和 290.63 万元，诊断产品毛利金额分别为 1,346.29 万元、629.99 万元、469.51 万元和 172.31 万元，诊断产品收入、毛利的金额和占比均处于较低水平。自 2017 年下半年起，上海溯源将主要业务和发展方向相对集中于抗生素暴露筛查产品的临床试验、注册申请以及科研合作等临床应用领域。历经三年多的研发、报批、市场拓展，首批 6 个抗生素检测试剂盒的医疗器械注册证于 2019 年 3 月获得，并于 2019 年 5 月初获得生产许可。

随着近年来环境污染、食品安全问题的日益凸显，生命体早期的污染物暴露研究领域有着广阔的社会和经济前景。未来，上海溯源将聚焦生命体污染物暴露的检测，在此基础上，针对上述健康问题的预防和治疗，开展后续相应的产品开发和市场拓展工作。

（六）披露主营业务收入中“其他”的内容及变动原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“（3）其他”部分补充披露如下：

（3）其他

报告期内，公司主营业务收入中其他收入具体明细如下：

单位：万元

其他	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
技术转让收入	-	-	-	60.00
德美诊联药品收入	-	164.84	117.71	-
合计	-	164.84	117.71	60.00

2014 年公司将“两性霉素 B 脂质体”研发成果以 600 万元对外转让，2014 年至 2016 年，公司完成销售合约所指定的转让阶段且获得对应的经济利益后，分别确认技术转让收入 240 万元、90 万元和 60 万元。

（七）在收入构成的表格中，披露各类产品收入的占比情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入分析”之“（1）医药及诊断产品销售收入分析”中，补充披露如下：

报告期内，公司医药及诊断产品销售收入如下表：

单位：万元

产品名称	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医药产品	38,644.40	99.25%	72,156.25	98.97%	48,067.01	98.07%	60,140.90	97.00%
其中：艾拉	20,536.43	52.75%	39,492.01	54.17%	30,596.42	62.43%	25,995.04	41.93%
里葆多	14,729.51	37.83%	26,896.35	36.89%	14,262.65	29.10%	34,145.87	55.07%
复美达	3,378.46	8.68%	5,767.89	7.91%	3,207.94	6.55%	-	-
诊断产品	290.63	0.75%	753.91	1.03%	945.48	1.93%	1,862.35	3.00%
合计	38,935.02	100%	72,910.16	100%	49,012.49	100%	62,003.25	100%

(八) 在“可比上市公司的主要会计政策及会计估计”表格中披露发行人的相关信息，以利对比

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“(十八)可比上市公司会计政策及会计估计比较”中，补充披露如下：

各可比上市公司的主要会计政策及会计估计如下表：

项目	贝达药业	康弘药业	康辰药业	发行人
收入确认时点	客户自提方式交付产品的：公司将货物交付客户之后确认收入 以指定运输方式交付产品的：公司取得运输单据、并向乙方发出发货通知后确认收入	药品送达客户，客户收货验收合格后，财务开具发票并确认销售收入	在药品发出并经客户签收后，商品所有权的主要报酬和风险已经转移时确认收入	公司将医药及诊断产品交付给承运人，或按照合同规定在客户验收或达到控制权转移时点后确认收入
研发费用资本化时点	1类、2类新药：自开始开展实质性III期临床试验至取得生产批件的期间为开发阶段。 3类仿制药：取得临床试验批件后至取得生产批件的期间为开发阶段 4类仿制药：整个研发阶段的支出均予以费用化	新药开发已进入三期临床阶段	对于新药研发项目，进入三期临床试验之前所发生的研发支出均予以费用化处理； 对于仿制药研发项目，取得生产批件之前所发生的研发支出予以费用化处理	仿制药：仿制药的资本化时点为中试开始。 新药：自获得新药证书年度起将相关研发费用资本化
应收账款坏账准备计提比例	详见本节之十三、资产质量分析/（二）应收票据及应收账款	详见本节之十三、资产质量分析/（二）应收票据及应收账款	详见本节之十三、资产质量分析/（二）应收票据及应收账款	详见本节之十三、资产质量分析/（二）应收票据及应收账款
固定资产折旧年限	详见本节之十三、资产质量分析/（五）固定	详见本节之十三、资产质量分析/（五）固	详见本节之十三、资产质量分析/（五）固	详见本节之十三、资产质量分析/（五）

	资产	定资产	定资产	固定资产
无形资产摊销年限	土地使用权：50年 烧伤止痛膏、盐酸埃克替尼等：10年 ERP、财务软件：5年	土地使用权：出让年限平均摊销； 专利技术、非专利技术和其他无形资产：按预计使用年限、合同规定受益年限和法律规定的有效年限中最短者平均摊销	专利权：收益年限 软件：5年	土地使用权：47-50年 专有技术：5-10年 研发技术：5-10年 许可证：27年 软件：3-10年

二、发行人说明事项

（一）请发行人说明收入回款的来源是否来自于客户、是否存在第三方回款、款项是否回到发行人账户之中，并就业绩下滑作出充分的风险揭示

报告期内，发行人销售收入结算回款均来自签订合同的销售客户相关账户，相关回款均回到发行人账户之中，报告期内发行人不存在第三方回款的情形。

发行人已在招股书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险”之“（四）收入增速下降或波动的风险”部分就业绩下滑作出风险提示如下：

报告期内，公司主营业务收入分别为 62,179.03 万元、49,748.33 万元、74,042.19 万元和 39,069.35 万元，存在一定波动。未来，公司存在因宏观经济环境变化导致市场竞争加剧或公司内部管理不善导致公司未能按照计划拓展销售渠道、提升市场占有率或推进研发进度的潜在可能。公司作为一家从事创新药研究开发的生物医药企业，新药研发、市场竞争、核心技术失密、监管政策变动等如发生重大不利变化，将会对公司未来经营业绩产生重大影响，从而导致公司主营业务收入、净利润出现波动甚至下滑。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人与客户签订的销售合同和订单，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款；

2、访谈了发行人负责销售业务的高级管理人员、财务总监，了解发行人经销模式下收入确认的方法，复核发行人的收入确认是否与协议约定相符，是否符合

《企业会计准则》的规定；

3、取得产品销售收入的明细账，选取样本检查相应的发票、订单、经销协议以及票货随行单等收入确认依据，检查收入确认是否存在异常；

4、取得服务收入的明细账，选取样本检查相应的发票、合同等收入确认依据，核查收入的确认是否存在异常。

5、对应收账款执行函证测试，核查应收账款的存在；

6、对应收账款期后回款进行细节测试，核查是否存在第三方回款的情况；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表公允反映而言，发行人报告期内收入的相关会计处理，包括 1)收入确认的方法，2)收入确认的时点，在所有重大方面符合《企业会计准则》的有关规定；发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 31

公司采用经销模式进行产品的销售。

请发行人：（1）明确披露发行人是否全部采用经销模式进行销售，若不是，请分产品披露经销和直销销售的金额情况、毛利率情况，并分析差异原因及报告期内的变动原因；（2）披露除了上海医药外，经销商和发行人是否存在实质和潜在的除购销外的任何关系；（3）披露发行人的每种产品是否均可追索及对相关规定的具体情况，并披露经销商的终端销售及期末存货情况、期后退货情况；（4）结合“业务与技术”章节“市场营销及销售模式”相关内容中披露的三种主要产品的经销方式和市场营销方式，分别披露各种经销方式和市场营销方式下报告期内的销售收入分布情况；请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请发行人说明：（1）报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况，报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况；（2）经销商是否存在非法人实体，若存在，请说明相关销售是否符合相关规定；（3）经销商回款是否存在现金和第三方回款。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发行人存在关联关系，对经销商的信用政策是否合理，经销模式下产品最终销售情况等；并说明发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因，及对经销商业务、经销商最终销售的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性、最终销售是否实现的情况发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）明确披露发行人是否全部采用经销模式进行销售，若不是，请分产品

披露经销和直销销售的金额情况、毛利率情况，并分析差异原因及报告期内的变动原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”部分补充披露如下：

5、销售收入销售模式分析

医药产品为公司主营业务收入主要来源。报告期内，公司医药产品按销售模式划分如下：

单位：万元

2019年1-6月						
销售模式	艾拉		里葆多		复美达	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
经销模式	20,117.70	95.68%	13,882.99	92.43%	3,378.46	59.79%
直销模式	418.73	95.82%	846.52	91.40%	-	-
合计	20,536.43	95.68%	14,729.51	92.37%	3,378.46	59.79%
2018年度						
销售模式	艾拉		里葆多		复美达	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
经销模式	38,318.88	95.48%	26,896.35	90.47%	5,767.89	70.67%
直销模式	1,173.13	95.63%	-	-	-	-
合计	39,492.01	95.49%	26,896.35	90.47%	5,767.89	70.67%
2017年度						
销售模式	艾拉		里葆多		复美达	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
经销模式	28,956.39	96.03%	14,262.65	92.02%	3,207.94	46.27%
直销模式	1,640.03	93.71%	-	-	-	-
合计	30,596.42	95.91%	14,262.65	92.02%	3,207.94	46.27%
2016年度						
销售模式	艾拉		里葆多		复美达	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
经销模式	24,778.73	96.01%	34,145.87	93.29%	-	-
直销模式	1,216.31	93.55%	-	-	-	-
合计	25,995.04	95.89%	34,145.87	93.29%	-	-

报告期内，发行人医药产品中复美达采用经销模式销售；里葆多 2016-2018 年均采用经销模式，2019 年起有少量采用直销模式销售；艾拉以经销模式销售为主，同时有少量采用直销模式销售。

报告期内，艾拉产品经销模式下销售收入分别为：24,778.73 万元、28,956.39 万元、38,318.88 万元和 20,117.70 万元（2019 年 1-6 月），呈持续增长趋势；直销模式下销售收入分别为：1,216.31 万元、1,640.03 万元、1,173.13 万元和 418.73 万元（2019 年 1-6 月），直销模式占比较少且整体较为平稳。报告期内，艾拉产品在两种销售模式下毛利率均维持在较高水平。

（二）披露除了上海医药外，经销商和发行人是否存在实质和潜在的除购销外的任何关系

发行人与泰凌医药的相关情况详细分析参见本回复：“问题 12/二/（一）发行人与泰凌医药签订的独家经销协议的主要内容，报告期内的合作情况，发行人与泰凌医药是否存在关联关系，终止独家代理合作后，里葆多药品的销售模式”。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”部分补充披露，参见本回复：“问题 27/一/（一）前五名客户和前五名供应商中是否存在新增的客户、供应商，发行人与主要客户和供应商之间是否存在除购销外的其他关系，主要供应商之间、主要客户之间是否存在关联关系/2、发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系、主要客户之间是否存在关联关系”。

（三）披露发行人的每种产品是否均可追索及对相关规定的具体情况，并披露经销商的终端销售及期末存货情况、期后退货情况

1、发行人的每种产品是否均可追索及对相关规定的具体情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”中补充披露如下：

7、药品可追溯性情况

对于药品可追溯性方面，相关主要监管规定具体如下：

适用主体	主要法律法规	相关规定
------	--------	------

药品生产企业	《药品生产质量管理规范》(2010 修订)(中华人民共和国卫生部令第 79 号)	第二百九十五条每批产品均应当有发运记录。根据发运记录,应当能够追查每批产品的销售情况,必要时应当能够及时全部追回,发运记录内容应当包括:产品名称、规格、批号、数量、收货单位和地址、联系方式、发货日期、运输方式等。
	《国家药监局关于药品信息化追溯体系建设的指导意见》	药品上市许可持有人和生产企业应履行药品信息化追溯管理责任,按照统一药品追溯编码要求,对产品各级销售包装单元赋以唯一追溯标识,以实现信息化追溯。药品上市许可持有人和生产企业在销售药品时,应向下游企业或医疗机构提供相关追溯信息,以便下游企业或医疗机构验证反馈。药品上市许可持有人和生产企业要能及时、准确获得所生产药品的流通、使用等全过程信息。
药品经营企业	《中华人民共和国药品管理法》(2015 修正)(中华人民共和国主席令第 27 条)	第十八条药品经营企业购销药品,必须有真实完整的购销记录。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购(销)货单位、购(销)货数量、购销价格、购(销)货日期及国务院药品监督管理部门规定的其他内容。
医疗机构	《中华人民共和国药品管理法实施条例》(2016 修订)(中华人民共和国国务院令第 666 号)	第二十六条医疗机构购进药品,必须有真实、完整的药品购进记录。药品购进记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、供货单位、购货数量、购进价格、购货日期以及国务院药品监督管理部门规定的其他内容。

根据《药品生产质量管理规范(2010 修订)》和《国家药监局关于药品信息化追溯体系建设的指导意见》等相关法律法规的规定,发行人为其医药类产品艾拉、里葆多、复美达建立了发运记录,每次发货都登记产品名称、规格、批号、数量、收货单位和地址、联系方式、发货日期、运输方式等相关信息。同时,使用第三方技术平台的电子追溯码给各级药品包装单元进行赋码,并及时将对应的生产信息、发运信息扫码上传。公司也明确要求药品经销商在经销过程中,必须及时将产品流向和销售数量等信息扫码并回馈给发行人,由发行人将信息上传至第三方平台,确保药品流通过程的追溯管理。

同时,发行人会定期进行产品的模拟召回,对药品追溯系统的管理进行确认,确保整个系统的有效性,确保发生产品质量问题时能及时根据追溯系统的信息发起有效召回。

综上,发行人对于药品流向和可追溯性的管理符合行业政策和监管要求,也符合行业对于问题产品质量问题追溯要求的惯例。

2、披露经销商的终端销售及期末存货情况、期后退货情况

(1) 报告期各期末,发行人医药产品终端销售情况:

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”中补充披露。

参见本回复“问题 27/一/（四）结合客户自身运营的情况、同一集团内客户之间的关系等情况，分析招股说明书披露的前五名客户是否适合合并披露，并披露发行人以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况/2、以经销商下游客户口径列示的前五大客户的情况”

（2）报告期内，发行主要经销商期末存货情况如下：

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“（三）报告期内前五名客户销售情况”中补充披露。

5、主要经销商期末存货情况

报告期各期末，除江苏泰凌、广州泰凌合并披露，南京医药和南京药事合并披露外，其他同一集团内的经销商不合并，发行人医药产品主要经销商期末存货情况如下：

（1）艾拉

单位：支

经销商名称	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
国药集团药业股份有限公司	22,954	21,123	25,695	29,367
南京医药股份有限公司、南京医药药事服务有限公司	8,248	19,773	7,448	11,713
国药控股广州有限公司	25,844	10,559	13,472	24,924
瑞康医药集团股份有限公司	9,089	5,698	8,909	6,356
浙江英特药业有限责任公司	6,697	1,198	3,088	5,853

（2）里葆多

单位：支

经销商名称	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
浙江英特药业有限责任公司	2,853	9,063	-	-
国药控股（天津）东方博康医药有限公司	2,151	1,672	-	-
国药控股长沙有限公司	1,152	1,224	72	-
国药控股广州有限公司	3,112	6,277	-	-

华东医药股份有限公司	4,576	2,090	-	-
泰凌医药(江苏)有限公司、广东泰凌医药有限公司	-	-	-	34,464

(3) 复美达

单位：支

经销商名称	2019年6月末	2018年末	2017年末	2016年末
国药控股分销中心	2,211	5,402	3,689	-

(3) 经销商期后退货情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人主要产品的销售情况和主要客户”之“(三)报告期内前五名客户销售情况”中补充披露。

6、经销商期后退货情况

由于“两票制”政策的全面实施，公司于2017年底终止与江苏泰凌的独家经销协议，为了保持市场控制力并平稳交接，降低里葆多终端串货风险及潜在法律纠纷，公司主动提出将江苏泰凌此前采购的尚未实现终端销售且可二次销售的里葆多予以收回，退货于2018年实施完成，合计金额为3,098.71万元，公司将该部分退货直接冲减当期销售收入，上述退货于2018年度全部完成再次销售。除上述情况外，发行人经销商不存在期后退货的情况。

(四) 结合“业务与技术”章节“市场营销及销售模式”相关内容中披露的三种主要产品的经销方式和市场营销方式，分别披露各种经销方式和市场营销方式下报告期内的销售收入分布情况；请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证

1、各种经销方式及营销方式下的收入分布情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、公司主要业务情况”之“(二)公司主要经营模式”之“4、市场营销及销售模式”中，补充披露如下：

(7) 各种经销方式及营销方式下的收入分布情况

报告期内，公司艾拉、里葆多、复美达各经销方式及营销方式下的收入分布情况如下：

1) 艾拉

报告期内，公司艾拉经销方式未发生变化，主要通过各省市经销商实施销售，并存在少量药品直接销售给终端客户（主要为民营医院及药房）的情形。艾拉市场及学术推广均由公司自有团队组织实施。具体收入分布情况如下表：

单位：万元

项目	具体分类	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售方式	经销收入	20,117.70	38,318.88	28,956.39	24,778.73
	直销收入	418.73	1,173.13	1,640.03	1,216.31
	收入合计	20,536.43	39,492.01	30,596.42	25,995.04
营销方式	自有团队推广	20,536.43	39,492.01	30,596.42	25,995.04

2) 里葆多

报告期内，公司里葆多均主要通过经销模式实施销售，其中2016年由江苏泰凌、广东泰凌实施独家总代理销售模式。2017年随着“两票制”的推出，经与独家经销商协商约定，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商，2017年，公司经销商以独家经销商为主，一般经销商为辅。2018年及2019年1-6月公司调整经销方式，改由各地大型经销商实施销售，公司经销商全部为一般经销商。

2015年及2016年，公司先后与泰凌医药集团下属的上海泰灵企业管理咨询有限公司、泰凌同舟（北京）医药有限公司签署里葆多《销售推广服务协议》，由其全面负责里葆多产品的市场及学术推广工作。随着公司终止与泰凌同舟的独家推广协议，2018年公司组建新的市场营销团队，自2018年初由子公司上海葆溯实施市场营销活动。为加速拓展里葆多的市场份额，2018年10月末，公司与上海辉正签署《市场推广服务协议》，由上海辉正为里葆多提供市场及学术推广服务。

报告期内，里葆多收入分布情况如下表：

单位：万元

项目	具体分类	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售方式	经销收入	13,882.99	26,896.35	14,262.65	34,145.87
	其中：独家经销模式收入	-	-	11,643.00	34,145.87
	一般经销模式收入	13,882.99	26,896.35	2,619.65	-
	直销收入	846.52	-	-	-

	收入合计	14,729.51	26,896.35	14,262.65	34,145.87
营销方式	独家推广商推广	14,729.51-	10,909.80	14,262.65	34,145.87
	上海葆溯推广	-	15,986.55	-	-
	合计	14,729.51	26,896.35	14,262.65	34,145.87

3) 复美达

复美达于 2017 年上市销售，均由国药控股分销中心有限公司实施独家经销。

报告期内，复美达收入分布情况如下：

单位：万元

项目	具体分类	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售方式	独家经销收入	3,378.46	5,767.89	3,207.94	-
	直销收入	-	-	-	-
	收入合计	3,378.46	5,767.89	3,207.94	-
营销方式	自有团队推广	3,378.46	5,767.89	3,207.94	-

2、请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证

发行人已在“第六节业务与技术/一、公司主要业务情况/（二）公司主要经营模式/4、市场营销及销售模式”中，根据招股说明书准则及本次反馈要求，对相关内容进行了重新调整、补充，将相关业务经营信息与财务会计信息结合分析，互为对比印证。

二、发行人说明事项

（一）报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况，报告期内经销商的增减变动情况、相应经销收入的增减变动情况

报告期内，医药产品为公司主营业务收入主要来源，发行人医药产品经销商增加变动情况及相应经销收入增减变动情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
期初经销商数量（家）	118	54	33	30
本期新增经销商数量（家）	19	68	25	3
本期退出经销商数量（家）	24	4	4	0
期末经销商数量（家）	113	118	54	33

本期新增经销商对应本期销售收入（万元）	1,491.26	12,944.57	7,640.72	7,707.44
本期退出经销商对应上期销售收入（万元）	2,354.48	13,714.00	8,341.15	0

报告期内，随着艾拉销售收入逐年增长，以及里葆多于 2018 年变更为一般经销模式，导致发行人 2018 年经销商数量出现较大增长。

（二）经销商是否存在非法人实体，若存在，请说明相关销售是否符合相关规定

报告期内，医药产品为公司主营业务收入主要来源，发行人医药产品经销商不存在非法人实体。

（三）经销商回款是否存在现金和第三方回款

报告期内，医药产品为公司主营业务收入主要来源，发行人医药产品经销商回款方式均为银行汇款或承兑汇票，不存在现金回款情形，发行人医药产品经销商回款不存在第三方回款情形。

三、请保荐机构、发行人律师和申报会计师详细核查经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，经销商是否与发行人存在关联关系，对经销商的信用政策是否合理，经销模式下产品最终销售情况等；并说明发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因，及对经销商业务、经销商最终销售的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等。

（一）经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性，经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

申报会计师访谈了发行人管理层及相关业务部门负责人，详细了解了发行人业务模式，各销售模式下的销售流程，风险报酬/控制权转移的时点，以评价发行人各销售模式下收入确认方法是否准确，是否分别符合新老《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

于 2018 年 1 月 1 日前，根据《企业会计准则第 14 号—收入》第四条，销售商

品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- 1、企业已将商品所有权的主要风险和报酬转移给购货方；
- 2、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- 3、收入的金额能够可靠计量；
- 4、相关的经济利益可能流入企业；
- 5、相关已发生或将发生的成本能够可靠计量。

根据《企业会计准则第 14 号---收入》第五条，企业销售商品满足收入确认条件时，应当按照已收或应收合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。

于 2018 年 1 月 1 日后，根据新《企业会计准则第 14 号---收入》第五条，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

- 1、合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- 2、该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；
- 3、该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；
- 4、该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；
- 5、企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

发行人的经销协议经协议双方加盖公章确认，协议约定了合同各方与所转让商品相关的权利和义务，约定了将产品主要风险和报酬或者控制权转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，协议明确了与所转让商品相关的支付条款，收入和成本金额能够可靠计量，因此发行人认为向经销商销售产品，公司出库或经销商确认收货以后满足收入确认条件。

经核查，申报会计师认为：发行人于报告期内对于经销商模式下收入确认的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

（二）经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和

补贴等)、物流(是否直接发货给终端客户)、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

申报会计师获取了公司制定的《营销管理制度总则》及相关细则,查看了其中关于经销商的开发管理、资信管理、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销售价格管理、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。同时,申报会计师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。

基于所执行的内部控制审核程序,申报会计师认为:发行人于2019年6月30日就经销商销售的管理按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制,包括经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等。

(三) 经销商是否与发行人存在关联关系,对经销商的信用政策是否合理,经销模式下产品最终销售情况等

申报会计师取得发行人主要股东的基本信息、董监高调查表等,形成关联方名单,将关联方与经销商及其主要工商信息进行比对;核查了发行人对经销商管理的相关制度文件,就发行人经销商渠道管控、信息管理、授权管理、信用政策的具体措施与发行人相关人员进行访谈,对经销商实地走访并通过公开信息渠道查询经销商基本信息、规模、资信等;以函证方式取得经销商相关产品销售情况表。

经核查,除上海医药外,发行人与经销商之间不存在关联关系,对经销商的信用政策合理,符合行业惯例及商业逻辑,报告期内经销模式下销售收入真实,产品最终销售情况符合行业惯例。

(四) 说明发行人经销商销售模式、占比等情况与同行业上市公司是否存在显著差异及原因

申报会计师访谈发行人管理层及销售部门负责人,详细了解了发行人销售模式;查询并对比同行业上市公司销售模式、各销售模式占比情况。

经核查,发行人经销商销售模式具有合理性及必要性,经销商收入占比等情况与同行业可比公司不存在显著差异。

(五) 对经销商业、经销商最终销售的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等

1、核查方式、核查程序：

中介机构执行的核查方式及核查程序如下：

(1) 查阅发行人与经销商签订的经销协议，对发行人向经销商销售药品的销售发票、药品销售随货同行单、客户签收单等进行核查；

(2) 对公司前十大经销商进行实地走访，向经销商了解并确认报告期内具体的经销模式、销售情况、付款情况、关联关系情况、下游分销情况；

(3) 获取各药品前十大经销商提供的其药品库存变动情况表，其下游前十大销售情况统计表，如经销商下游分销仍属于其同一集团内的关联公司，则进一步向下穿透，要求经销商的下游关联分销商进一步提供其销售、库存数据，据此统计公司各产品的下游客户、终端客户明细；

(4) 与公司销售部门的各产品销售负责人进行访谈，向其了解各药品终端销售的基本情况，获得销售部门提供的各年度药品销售情况报告。

2、核查标准：

以公司各年度的艾拉、里葆多、复美达前十大经销商为起点，追溯药品下游销售情况及终端销售情况。

3、核查比例：

项目组核查的经销商范围占发行人药品销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
纳入核查范围的经销商收入总额	28,179.58	45,153.65	34,651.52	50,726.69
当年药品销售收入	38,644.40	72,910.16	49,012.49	62,003.25
占药品销售收入比例	72.92%	61.93%	70.70%	81.81%

4、核查证据：

申报会计师获取的核查证据包括：经销协议，主要经销商销售收入相关的销售发票、药品销售随货同行单、客户签收单，经销商访谈问卷，经销商提供的其药品

库存变动情况表、其下游前十大销售情况统计表、各药品销售情况报告等。

四、请保荐机构、发行人律师和申报会计师对经销商模式下收入的真实性、最终销售是否实现的情况发表明确核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人经销模式下的收入确认真实、准确；公司销售的药品绝大部分均已实现终端销售。

问题 32

招股说明书披露，报告期内，公司主营业务成本构成总体较为稳定，其中，2017 年里葆多产品销量下滑导致当年直接材料成本占比下降。

请发行人：（1）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比；（2）披露制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因；（3）成本及费用中职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；（4）披露报告期内艾拉的两类主要原辅材料报告期内采购情况变动趋势不一致的原因；里葆多的原料培化磷脂酰乙醇胺 2018 年采购单价大幅下降的合理性。

请发行人结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”部分补充披露如下：

2) 成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认配比情况

公司根据销售计划和产成品库存备货情况，编排生产计划，以每一批次作为成本计算对象。在生产过程中，公司按生产批次号统计生产材料投入量，直接人工按车间计入对应产品，动力费和部门制造费用按经审批的指定比例在生产成本和研发支出间分摊。公司产品均按照加权平均法核算，并按照产品的销售情况将存货结转进入销售成本，因此公司的成本归集对象、结转等，能够与公司的收入确认相匹配。

公司成本的确认和计量均以权责发生制为基础，在确认收入的同时将对应的成本计入当期损益，成本与收入配比。公司成本核算流程和方法符合《企业会计准则》相关要求。

（二）披露制造费用的主要构成情况，报告期内的变动原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”部分补充披露如下：

1) 制造费用的主要构成情况及变动原因

公司制造费用构成明细包括：间接人工工资、折旧费和摊销费用、机物料消耗、检测费用以及其他零星费用。

报告期内，公司医药及诊断产品主营业务成本中的制造费用明细如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
间接人工工资费用	656.13	865.20	700.54	356.83
折旧和摊销	679.35	1,159.61	955.36	584.03
机物料消耗	171.45	192.86	115.43	75.03
检测费用	129.89	179.52	96.98	69.40
其他	205.75	310.74	220.21	156.56
合计	1,842.56	2,707.92	2,088.51	1,241.86

报告期内，随着生产经营规模的整体增长，主营业务成本中的制造费用呈逐年增长趋势。

（三）成本及费用中职工薪酬变动的原因，并结合平均薪酬与当地平均工资的差异情况、报告期内发行人职工数量变动情况，分析职工薪酬变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力与流动性分析”之“（一）公司负债变动分析”之“3、应付职工薪酬”部分补充披露如下：

2) 报告期内，公司职工薪酬变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售人员薪酬	3,202.27	7,151.13	5,380.24	5,106.71
管理人员薪酬	987.61	4,328.33	1,837.49	1,285.08
研发人员薪酬	1,463.13	3,556.84	2,547.68	2,442.60
生产人员薪酬	819.28	1,920.16	1,807.93	1,064.82

合计	6,472.30	16,956.46	11,573.34	9,899.21
----	----------	-----------	-----------	----------

报告期内，公司职工薪酬整体呈上升趋势，且 2018 年度销售费用、管理费用和研发费用中的应付职工薪酬上升幅度较大，主要原因是：（1）公司第六届第五次董事会审议通过的薪酬方案，同意公司根据二零一八年度公司业绩，计提当年业绩达成奖和超额奖共计 1,732.20 万元；（2）公司 2018 年由于销售业绩较好，销售人员年终奖较 2017 年多计提 801.17 万元；（3）公司于 2018 年初成立上海葆溯以负责对里葆多的推广工作，2018 年上海葆溯全年共计提员工薪酬 1,560.70 万元。

2019 年 1-6 月，公司计提职工薪酬年化后较 2018 年有所减少，相较于 2016 年度及 2017 年度有所增加，主要为奖金计提金额的变化。

报告期内，公司薪酬总额、平均职工人数及平均工资的情况列示如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
薪酬总额	6,472.30	16,956.46	11,573.34	9,899.21
平均职工人数（人）	599	695	620	571
平均工资 （工资/平均职工人数）	10.81	24.40	18.67	17.34
上海市平均工资（年度）	-	9.40	8.58	7.80

注：上海市 2019 年 1-6 月平均工资未公布。

报告期内，2017 年度公司平均工资增长幅度与上海市平均工资增长幅度基本相同，2018 年度平均工资增长速度高于上海市平均水平，2019 年 1-6 月平均工资年化后较 2018 年有所减少，但高于 2016 年度及 2017 年度，主要为 2018 年度计提业绩达成奖的影响。公司的平均工资水平高于上海市平均工资水平，主要是由于公司为医药企业，相较于其他行业，医药企业员工的平均工资水平较高。2016 年至 2018 年，公司平均薪酬与同行业可比公司比较数据如下：

单位：万元

上市公司名称	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
贝达药业	薪酬总额	31,129.95	24,281.48	21,022.42
	平均职工人数	1,274	992	859
	平均薪酬	24.43	24.48	24.47

康弘药业	薪酬总额	76,990.53	69,226.42	52,365.88
	平均职工人数	4,382	4,500	4,388
	平均薪酬	17.57	15.38	11.93
康辰药业	薪酬总额	6,764.77	-	-
	平均职工人数	263	-	-
	平均薪酬	25.72	-	-
同行业平均	平均薪酬	22.58	19.93	18.20
复旦张江	平均薪酬	24.40	18.67	17.34

报告期内，公司人均薪酬与同行业上市公司相比在合理区间范围，薪酬情况合理。

(四) 披露报告期内艾拉的两类主要原辅材料报告期内采购情况变动趋势不一致的原因；里葆多的原料培化磷脂酰乙醇胺 2018 年采购单价大幅下降的合理性

1、披露报告期内艾拉的两类主要原辅材料报告期内采购情况变动趋势不一致的原因

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“(一) 报告期内主要原辅材料及能源的采购情况”之“1、报告期内主要原辅材料采购情况”部分补充披露如下：

报告期内艾拉的两类主要原辅材料报告期内采购情况变动原因分析如下：

艾拉	主要原辅材料	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
单价	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸(元/克)	9.48	9.44	9.40	9.40
	盐酸氨酮戊酸外用散圆筒(元/只)	2.27	2.23	2.22	1.85
数量	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸(千克)	246.91	223.65	288.90	280.67
	盐酸氨酮戊酸外用散圆筒(万只)	38.45	68.44	56.35	61.11
合计	5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸(万元)	234.14	211.13	271.57	263.83
	盐酸氨酮戊酸外用散圆筒(万元)	87.46	152.63	125.09	113.06

发行人采购部门根据生产计划及库存情况在全年统一进行一至两次集中采购以满足生产需求，故艾拉产品原材料采购量与生产投入量并不严格对应。

发行人于 2018 年底采购一批 5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸，到货后在当年期末

处于验收程序，次年初完成验收后入库。调整上述原因后，发行人报告期内采购5-邻苯二甲酰亚胺乙酰丙酸量分别为280.67千克、288.90千克、328.65千克和141.91千克，变动趋势与盐酸氨酮戊酸外用散圆筒一致。

2、里葆多的原料培化磷脂酰乙醇胺2018年采购单价大幅下降的合理性

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要原材料的采购情况和主要供应商”之“(二)主要原辅材料价格变动趋势”部分补充披露如下：

报告期内，里葆多辅料培化磷脂酰乙醇胺和氢化大豆磷脂酰胆碱价格波动较大，主要原因系2016年及2017年，公司主要通过中间商上海东尚生物科技有限公司及上海利宝德生物科技有限公司进行采购，上述中间商当年拥有生产厂家在中国地区独家代理权。2017年10月，生产厂家收回上述代理权，公司改为直接向生产厂家采购，因此采购价格大幅下降。

注：发行人招股说明书披露的里葆多主要原辅材料中氢化大豆卵磷脂为氢化大豆磷脂酰胆碱的通俗名称，为加强招股说明书的前后一致性，发行人已将招股说明书内的“氢化大豆卵磷脂”统一修订为“氢化大豆磷脂酰胆碱”。

二、发行人说明事项

(一)请发行人结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

公司的生产过程及生产成本核算，能够按照具体产品批次和类别，清晰归类，能够保证产品成本的确认、计量、结转的完整性、准确性和合规性，具体情况如下：

公司根据销售计划产成品库存备货情况编排生产计划，按照具体产品批次和类别归集生产成本，主要通过ERP系统自动核算产品生产成本。公司的生产成本包括直接材料、直接人工、制造费用，公司依据《企业会计准则》、《财务管理制度》等制度核算产品成本，明确生产费用支出的核算范围，能够区分生产与非生产性费用。

直接材料是生产过程中直接耗用的并构成产品实体的原材料及辅助材料等；直接人工是企业直接从事产品生产的生产工人工资等；制造费用是指在生产中发生的不能归入直接材料和直接人工的其他成本费用支出，如生产所用水、电、天然气能

耗、机器设备的折旧费、维修费、物料消耗等。成本核算具体流程如下：

直接材料的归集及分配：财务人员月末归集当月全部出库材料成本，在系统中筛选材料出库清单，按生产批次号统计生产材料投入量，生产管理人员依据生产计划下达生产作业单，并结合生产工艺从仓库领用所需原材料到生产线，ERP系统依据生产作业单的领料信息自动核算原材料的成本，计算出该批次产品的直接材料成本。

直接人工的归集及分配：财务人员月末按照工资表统计生产车间人员的薪酬总额，并在生产成本中归集。对于按照单个成本对象归集的人工费用分配时直接计入该产品成本中，对于不能直接归集到单个成本对象的人工费用，依据各产品产量进行分配。

制造费用的归集及分配：制造费用一般在发生时根据付款凭证或领料单在发生时直接计入制造费用归集；折旧费、水电费等月末按照转账凭证和费用分配表等一次性计入制造费用归集。制造费用依据各产品产量进行分配。

主营业务成本结转：公司月末对入库完工产品分品种，按数量、金额方式登记产品明细账，产品销售出库时，按月末一次加权平均法结转产品销售成本。每月末，成本会计核对用友ERP系统中销售发票列表和销售出库单是否一致，确认无误后根据销售出库单清单，系统自动结转主营业务成本。

报告期内，公司严格按照公司成本核算流程和生产成本归集、分配方法进行成本核算，公司成本的归集完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确，能够保证产品成本的确认、计量、结转的完整性、准确性和合规性。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人采购部、生产部相关负责人、经办人员及成本会计，了解生产流程、贸易业务和自产销售的成本核算方法及核算过程，成本核算制度的内部控制，检查成本核算方法整个报告期内是否一致；

2、了解发行人采购与成本相关循环的流程及其内部控制；对发行人的采购与成本相关循环执行穿行测试，并对相关内部控制执行控制测试；

3、获取并查阅报告期内发行人采购清单，与明细账和总账核对，并抽取部分与采购合同、采购订单、发票和付款单等相关单据进行核对；

4、对主要供应商就余额和采购额进行函证；对于未回函的供应商，执行检查订单、出货通知单/加工报表、采购发票及期后付款等替代性程序；

5、执行采购截止性测试以及期后费用核查，检查是否存在跨期成本费用的情况；

6、获取主营业务成本明细表，与明细账和总账核对；

7、对报告期内发行人的存货收发抽取样本进行计价测试；

8、检查成本和期间费用的项目明细，检查分类是否符合会计准则的要求；

9、结合实际经营情况，分析了制造费用变动的原因和合理性；

10、获取人工成本、制造费用明细账，抽取样本检查其合算内容及原始单据以及会计处理；对发行人主营业务毛利率、产成品毛利率进行分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对主营业务成本的核算在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。申报会计师查阅了发行人就报告期内产品成本归集的补充披露及说明，未发现与申报会计师在审计过程中了解的信息在所有重大方面有不一致的情况。

问题 33

招股说明书披露，报告期内公司毛利主要来源于医药及诊断产品，服务收入及其他收入产生的毛利处于较低水平。公司医药及诊断产品毛利率整体处于较高水平。其中，医药产品毛利率较高，为公司毛利的主要来源。

请发行人：（1）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因；（2）充分分析并披露不同经销方式和市场营销方式下毛利率的差异情况，报告期内的变动情况；（3）结合里葆多销售模式变动的过程，分析和披露报告期内毛利率变动原因、合理性及与销售模式变动的匹配性。

请发行人说明毛利率计算的依据和合规性，收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，以数据分析的方式披露各类产品毛利率变化的原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中，补充披露如下：

公司主导药品具有良好的临床治疗效果和竞争优势，下游市场情况良好，上游原材料供应基本稳定。报告期内，公司各产品毛利率变动主要是由销售单价和单位成本变动所致。

1、艾拉毛利率分析

报告期内，艾拉平均售价、平均成本及毛利率变动情况如下表：

单位：元

产品名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
平均单位售价	571.01	564.53	531.91	531.79
平均单位成本	24.64	25.49	21.76	21.84

毛利率	95.68%	95.49%	95.91%	95.89%
-----	--------	--------	--------	--------

鉴于艾拉在尖锐湿疣治疗领域的绝对领先优势，尚未出现竞争性药品，公司对艾拉销售价格的主导地位较为明显，在招标省份艾拉主要通过单独议价方式确定中标价格，在未招标区域则采用自主定价模式。2018年及2019年1-6月，公司上调了部分地区销售价格，艾拉平均销售单价出现小幅增长。

报告期内，艾拉单位成本整体较为稳定，单位成本变动对毛利率影响很小。

2、里葆多毛利率分析

报告期内，里葆多平均售价、平均成本及毛利率变动情况如下表：

单位：元

产品名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
平均单位售价	3,610.62	3,748.05	3,602.41	3,777.20
平均单位成本	275.62	357.02	287.52	253.62
毛利率	92.37%	90.47%	92.02%	93.29%

报告期内，公司里葆多价格整体较为稳定。受不同区域招标价格变动、经销商回款奖励等因素的影响，里葆多价格略有波动。

2018年里葆多单位成本较2016年、2017年出现显著上升，主要原因为公司2017年里葆多销量和生产数量出现大幅下降，分摊至里葆多单位制造费用大幅上升，由于2017年库存里葆多较大部分在2018年实现销售并结转对应成本，因此导致2018年里葆多单位成本出现较大上升。

3、复美达毛利率分析

报告期内，复美达平均售价、平均成本及毛利率变动情况如下表：

单位：元

产品名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
平均单位售价	3,923.42	3,813.98	3,202.18	-
平均单位成本	1,577.59	1,118.50	1,720.56	-
毛利率	59.79%	70.67%	46.27%	-

复美达作为全球首个针对鲜红斑痣的1.1类新药，于2017年上市。复美达上市时间较短，目前仍处于市场培育初期，销售价格相对优惠，销量及产量亦均处于较低水平。由于药品生产需满足GMP等相关规范，相关生产线固定资产规模投

入金额巨大，复美达产量、销量仍处于较低水平，单位产品的折旧、摊销金额较大，从而使得单位成本较高。因此，与艾拉、里葆多相比，复美达毛利率处于低位。

2018年复美达毛利率较2017年出现较大上升，主要是由于公司2018年提高销售价格，及随着生产数量增加单位生产成本降低所致。复美达药品采取自主定价模式。复美达作为刚上市的新药，为促进患者及医疗机构的认知、了解，2017年公司在确定的统一售价基础上给予了一定折扣。2018年，复美达恢复原价格，导致2018年复美达销售单价出现上升。

2019年1-6月，复美达销售价格较2018年出现小幅上升，受生产线停工检测因素影响，复美达单位成本出现一定增长，导致2019年1-6月复美达毛利率较2018年出现下降。

(二) 充分分析并披露不同经销方式和市场营销方式下毛利率的差异情况，报告期内的变动情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(三) 毛利及毛利率分析”中，补充披露如下：

4、不同经销方式和市场营销方式下毛利率的差异及变动情况

(1) 艾拉

报告期内，公司艾拉经销方式未发生变化，主要通过各省市经销商实施销售，并存在少量药品直接销售给终端客户（主要为民营医院及药房）的情形。

报告期内，不同销售模式下的艾拉销售收入、平均单价及毛利率变动如下：

销售模式	财务指标	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
经销方式	经销收入(万元)	20,117.70	38,318.88	28,956.39	24,778.73
	经销平均单价(元)	570.64	563.98	548.62	547.11
	经销毛利率	95.68%	95.48%	96.03%	96.01%
直销方式	直销收入(万元)	418.73	1,173.13	1,640.03	1,216.31
	直销平均单价(元)	589.76	583.09	345.90	338.63
	直销毛利率	95.82%	95.63%	93.71%	93.55%

2016年至2017年，艾拉直销毛利率低于经销毛利率，主要是由于公司直销客

户以民营医院为主，公司为拓展民营医院市场，给与了民营医院较大的价格折扣，直销模式下销售单价低于经销模式下的销售价格所致。2018年及2019年1-6月，公司取消了对民营医院的优惠政策，直销模式下的销售单价、毛利率与经销模式基本持平。

报告期内，艾拉市场及学术推广均由公司自有团队组织实施，未发生变化，市场及学术推广方式对艾拉毛利率无影响。

(2) 里葆多

报告期内，公司里葆多均主要通过经销模式实施销售，其中2016年由江苏泰凌、广东泰凌实施独家推广。2017年随着“两票制”的推出，经与独家经销商协商约定，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商，2017年，公司经销商以独家经销商为主，一般经销商为辅。2018年公司调整经销方式，改由各地大型经销商实施销售，公司经销商全部为一般经销商。2019年1-6月，里葆多客户除一般经销商外，还包括药房等少量直销客户，直销客户收入金额及占比处于较低水平。

报告期内，不同销售模式下的里葆多销售收入、平均单价及毛利率变动如下：

经销模式	财务指标	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
独家经销	收入(万元)	-	-	11,643.00	34,145.87
	平均单价(元)	-	-	3,582.46	3,777.20
	毛利率	-	-	91.97%	93.29%
一般经销	收入(万元)	13,882.99	26,896.35	2,619.65	-
	平均单价(元)	3,297.23	3,748.05	3,693.81	-
	毛利率	92.43%	90.47%	92.22%	-
直销方式	收入(万元)	846.52			
	平均单价(元)	2,905.00			
	毛利率	91.40%			

2017年，公司一般经销模式下毛利率高于独家经销模式，主要是由于作为独家经销商，江苏泰凌销售单价略低于一般经销商。2018年一般经销模式下毛利率出现下降，主要是由于当年里葆多单位成本上升所致。2018年里葆多单位成本上升的原因主要为：公司2017年里葆多销量和生产数量出现大幅下降，分摊至里葆多的单位制造费用大幅上升，由于2017年库存里葆多较大部分在2018年实现销

售并结转对应成本，因此导致 2018 年里葆多单位成本出现较大上升。2019 年 1-6 月，里葆多新增少量药房等直销客户，公司给与了直销客户一定的价格优惠，导致直销客户平均价格低于经销客户。

2015 年及 2016 年，公司先后与泰凌医药集团下属的上海泰灵企业管理咨询有限公司、泰凌同舟（北京）医药有限公司签署里葆多《销售推广服务协议》，由其全面负责里葆多产品的市场及学术推广工作。随着公司终止与泰凌同舟的独家推广协议，2018 年公司组建新的市场营销团队，自 2018 年初由子公司上海葆溯实施市场营销活动。为加速拓展里葆多的市场份额，2018 年 10 月末，公司与上海辉正签署《市场推广服务协议》，由上海辉正为里葆多提供市场及学术推广服务。报告期内，不同推广模式下的里葆多销售收入、平均单价及毛利率变动如下：

推广模式	财务指标	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
独家推广商推广	收入（万元）	14,729.51	10,909.80	14,262.65	34,145.87
	平均单价（元）	3,610.62	3,849.07	3,602.41	3,777.20
	毛利率	92.37%	90.72%	92.02%	93.29%
自有团队推广	收入（万元）	-	15,986.55	-	-
	平均单价（元）	-	3,682.09	-	-
	毛利率	-	90.30%	-	-

2018 年，独家推广商期间的平均单价及毛利率略高于自有团队推广期间，主要是由不同期间客户区域分布正常波动所致，与销售推广模式的变化无明确关系。公司里葆多在不同省市的中标价具有一定差异，客户区域分布差异导致不同推广模式下的里葆多销售价格呈现小幅波动。

（3）复美达

复美达于 2017 年上市销售，均由国药控股分销中心有限公司实施独家经销，市场及学术推广均由公司自有团队组织实施，报告期内未发生变化。

（三）结合里葆多销售模式变动的过程，分析和披露报告期内毛利率变动原因、合理性及与销售模式变动的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”中，补充披露如下：

5、里葆多报告期内毛利率变动原因、合理性及与销售模式变动的匹配性分析

报告期内，公司里葆多均主要通过经销模式实施销售，其中 2016 年由江苏泰凌、广东泰凌实施独家经销。2017 年随着“两票制”的推出，经与独家经销商协商约定，公司有权将里葆多销售给双方共同认可且具有药品经营资质的指定经销商，2017 年，公司经销商以独家经销商为主，一般经销商为辅。2018 年公司调整经销方式，改由各地大型经销商实施销售，公司经销商全部为一般经销商。2019 年 1-6 月，里葆多客户除一般经销商外，还包括药房等少量直销客户，直销客户收入金额及占比处于较低水平。

在一般经销模式下，公司对各里葆多经销商的销售价格，主要以各省中标价为基础确定；对于尚未招标的地区，公司参考周边省市的招标、挂网价格或综合考虑当地市场情况实行自主定价。在独家经销模式下，公司与独家经销商签署协议，约定销售价格。作为独家经销商，江苏泰凌销售单价略低于一般经销商，导致公司一般经销模式下毛利率略高于独家经销模式。

报告期内，不同销售模式下的里葆多销售收入、平均单价及毛利率变动如下：

经销模式	财务指标	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
独家经销	收入（万元）	-	-	11,643.00	34,145.87
	平均单价（元）	-	-	3,582.46	3,777.20
	毛利率	-	-	91.97%	93.29%
一般经销	收入（万元）	13,882.99	26,896.35	2,619.65	-
	平均单价（元）	3,297.23	3,748.05	3,693.81	
	毛利率	92.43%	90.47%	92.22%	
直销方式	收入（万元）	846.52			
	平均单价（元）	2,905.00			
	毛利率	91.40%			

经销模式的变动，对公司里葆多销售价格未产生重大影响。报告期内，公司里葆多在不同年度、不同经销模式下呈现小幅波动，符合公司实际情况，具有合理性。

二、发行人说明事项

（一）毛利率计算的依据和合规性

发行人毛利率的计算是依据各期确认的毛利额与营业收入的百分比，其中毛利额是各期确认的营业收入与收入相对应的营业成本之间的差额。具体计算公式为：
毛利率=（营业收入-营业成本）÷营业收入。

发行人毛利率的计算符合有关规定。

（二）收入与相关成本费用归集是否符合配比原则，成本和费用各构成项目划分是否合理

发行人的成本核算方法详见本回复：“问题 32/二/（一）/”。根据收入确认原则，公司在确认营业收入的同时结转营业成本。公司各产品收入确认时点与营业成本结转在同一期间，收入确认与相关成本费用归集符合配比原则。

发行人对与产品生产相关的成本计入生产成本，涵盖与了产品直接耗用的原材料、直接人工、折旧摊销和生产部门发生的制造费用等。与产品生产无关的费用，按照各部门发生的费用进行归集与分配，如研发人员、管理人员和销售人员的职工薪酬及物料耗用、差旅费用等，均计入期间费用。成本和费用各构成项目的划分合理。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人的销售收入明细表、原材料采购明细表、生产成本计算明细表、产品成本构成明细表等，对公司各产品的销售单价、单位成本变动情况进行分析；

2、统计不同经销模式、不同推广模式下的产品销售明细，分析不同经销模式、不同推广模式下的产品平均单价变动情况，分析不同经销模式、不同推广模式下毛利率变动原因；

3、对发行人的毛利计算过程进行复核，核查发行人的销售收入明细表和生产成本计算明细表，对发行人的收入、成本归集情况进行核查；查询发行人的制造费用、销售费用、管理费用明细表，确认费用的划分是否清晰合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期收

入确认及相关成本费用的归集在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。申报会计师查阅了发行人就报告期内对 1) 各类产品毛利率变化情况, 2) 不同经销方式和市场营销方式下毛利率的差异情况, 3) 里葆多销售模式变动导致毛利率变动原因、合理性及与销售模式变动的匹配性的补充披露及说明, 发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 34

公司销售费用主要由市场及学术推广费、员工工资、差旅费及其他日常销售费用等构成。报告期内，销售费用与销售收入呈现较为明显的正相关关系。

请发行人：（1）结合里葆多 2018 年按月列示的销售收入金额，披露计提的上海辉正 2 个月的市场推广费高达 9,852.25 万元的原因和依据，是否存在费用高于收入的情况，若存在，请进一步结合里葆多的市场情况分析产生费用高于收入的原因和应对措施，是否存在相关存货减值的情况；（2）披露差旅费、运输费的发生情况及变动原因，披露是否与报告期内销售情况相匹配；（3）披露会务费的主要内容，包括但不限于费用发生的原因、变化的原因、会议的主要内容、参会还是组织会议产生的费用、是否使用会务代理及相关代理的资质情况等；（4）披露市场及学术推广费、会务费等项目支出的具体对象，公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施；主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂。

请发行人：（1）按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期学术推广费的具体分项构成、费用支付的方式等；如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性；（2）说明发行人与上海辉正签署的《市场推广服务协议》的主要内容，与海正药业对外披露的公开信息是否存在差异，海正药业 2018 年年报披露的“辉正公司为取得上述独家推广向上海复旦张江公司支付 5,000.00 万元，协议有效期十年”相关费用的支付方式、实际支付情况、相关会计处理，并说明相关资金来源和去向情况；（3）说明“上海辉正支付商业补偿金用于补偿本集团变更市场推广服务商而产生的一系列费用”的商业逻辑，与《市场推广服务协议》是否属于同一交易，报告期内其他应收款中商业补偿金的发生原因及 2016 年与 2018 年的商业补偿金的内容，并说明相关资金来源和去向情况；（4）说明学术推广费年末预提的原因和依据，期后支付情况及与计提金额的差异原因，并进一步说明 2018 年预提上海辉正里葆多推广费金额与海正药业 2018 年年报披露金额存在较大差异的原因以及是否存在多计提费用的情况，说明公司是否收到海正药业应收账款询证函以及相关的应对情况；（5）用便于投资者理解

的语言在招股说明书中披露上述涉及上海辉正市场推广活动的相关信息。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

一、发行人披露事项

(一) 结合里葆多 2018 年按月列示的销售收入金额，披露计提的上海辉正 2 个月的市场推广费高达 9,852.25 万元的原因和依据，是否存在费用高于收入的情况，若存在，请进一步结合里葆多的市场情况分析产生费用高于收入的原因和应对措施，是否存在相关存货减值的情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力与流动性分析”之“(一) 公司负债变动分析”之“2、其他应付款”部分补充披露如下：

公司考虑收入与费用的配比性原则以及谨慎性原则，期末会根据销售额结合产品平均销售费用率对尚未结算的销售推广费进行预提。根据上述会计政策，于 2018 年 12 月 31 日，公司所有产品合计预提销售推广费为 14,487.62 万元，其中 2018 年 11-12 月里葆多新增销售收入 10,909.80 万元，对应预提市场推广费 6,667.67 万元。

2018 年 10 月末，公司与辉正（上海）医药科技有限公司（以下简称“上海辉正”）签署《市场推广服务协议》，由上海辉正为里葆多提供独家市场推广服务，推广费用约为当期实际净销售额的 50%-65%。此外，根据协议约定，为保证市场稳定，上海辉正自协议签署日起将承接公司自营团队的推广工作，截至签署日尚未结算的市场推广费，将根据工作的实际完成情况，转而与上海辉正结算。具体工作分配，由上海辉正与公司自营团队另行协商确认。据此，期末预提销售推广费余额中预估应付上海辉正市场推广费具体构成如下：

单位：万元

项目	金额
2018 年 11-12 月新增销售收入对应预提市场推广费	6,667.67
上海辉正承接自营团队推广工作对应预提市场推广费	3,184.57
预估应付上海辉正费用总额	9,852.25

2018 年 11 月至 12 月，公司里葆多新增销售收入为 10,909.80 万元，公司相

应计提的推广费金额为 6,667.67 万元。新增销售收入对应推广费占同期销售收入的比例为 61.67%，与协议约定相符，不存在里葆多销售费用高于同期销售收入的情形，亦不存在存货减值的情况。

(二) 披露差旅费、运输费的发生情况及变动原因，披露是否与报告期内销售情况相匹配

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四)销售费用分析”部分补充披露如下：

2、差旅费、运输费分析

报告期内，公司销售费用中的差旅费、运输费及占营业收入比例变动情况如下表：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
差旅费	509.57	1,340.00	1,004.78	942.13
占主营业务收入比例	1.30%	1.81%	2.02%	1.52%
运输费	133.93	190.25	112.33	78.29
占主营业务收入比例	0.34%	0.26%	0.23%	0.13%

公司差旅费主要为销售人员出差期间发生的住宿费、交通费等，运输费主要为支付医药产品物流费用。差旅费、运输费除与当期销售规模相关外，还受运输距离、单次采购规模、出差频率、出差区域及时长等多种因素的影响。报告期内，公司差旅费、运输费占营业收入的比例整体较为稳定，与公司销售情况相匹配。

(三) 披露会务费的主要内容，包括但不限于费用发生的原因、变化的原因、会议的主要内容、参会还是组织会议产生的费用、是否使用会务代理及相关代理的资质情况等

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四)销售费用分析”部分补充披露如下：

3、会务费分析

会务费支出主要是公司通过会务服务公司组织或参与各项大型或专题会议活动所发生的费用，其中包括会场租赁搭建、展位费等相关支出。报告期内，公司

与会务费相关的会议包括公司内部会议和外部会议。其中，内部会议主要为营销中心举办的年会，外部会议主要为公司参与或组织的肿瘤和皮肤行业的大型国内国外专业会议产生的费用，相关会议的主办单位包括公司以及相关行业协会。

报告期内，公司各年度会务费及占主营业务收入比例的变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
会务费	220.24	1,046.85	698.49	570.85
主营业务收入	39,069.35	74,042.19	49,748.33	62,179.03
占主营业务收入比例	0.56%	1.41%	1.40%	0.92%

报告期内，各年度公司会务费中包含的会议情况如下：

会议类型	会议形式	会议名称	会议内容	主办方	组织方	组织方的资质情况
内部会议	公司组织	营销中心年会	营销中心年度产品及团队总结与未来发展规划	复旦张江	会务代理公司	具有经营会展会务服务等资格
外部会议	公司组织	2019 珠海光动力春季峰会、光动力疗法专家共识巡讲会暨 2018 光动力秋季峰会、光动力疗法临床应用中期会、2017 年光动力治疗痤疮高级讲者研讨会、2016 年艾拉光动力在皮肤科的应用演讲大赛等	组织行业内专家进行皮肤科光动力和尖锐湿疣领域的学术交流，包括光动力指南共识解读，尖锐湿疣临床治疗进展和临床病例分享等	复旦张江	会务代理公司	具有经营会展会务服务等资格
	公司参与	2019 年度中国医师协会宫颈疾病及细胞病理学研讨会、2018 Photodynamic Therapy and Photodiagnosis update、第十四届中国皮肤科医师年会暨全国美容皮肤科大会、2017 年痤疮联盟峰会、中华医学会第二十二次全国皮肤性病学术年会等	参与行业协会组织的行业会议，探讨学术前沿，了解光动力进展，以及交流光动力技术在不同科室疾病领域的应用等	中国医师协会皮肤科医师分会、国际光动力协会、上海市医学会、中华医学会等行业协会	各类行业协会或与其合作的会务代理公司	具有经营会展会务服务等资格

报告期内，公司会务费整体情况如下：

单位：次、万元

会议类型	会议形式	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		召开次数	平均费用	召开次数	平均费用	召开次数	平均费用	召开次数	平均费用
内部会议	公司组织	1	71.20	1	147.29	1	137.14	2	133.52
外部会议	公司组织	7	12.22	26	24.65	21	15.69	8	13.31
	公司参与	8	7.39	24	11.29	24	9.12	31	6.37

(四) 披露市场及学术推广费、会务费等项目支出的具体对象，公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施；主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四)销售费用分析”部分补充披露如下：

4、市场及学术推广费、会务费项目情况

(1) 市场及学术推广费、会务费等项目支出的具体对象

报告期内，公司市场及学术推广费、会务费支出的具体对象如下：

费用明细	具体分类	费用支出的具体对象
市场及学术推广费	里葆多独家推广费	独家推广服务商
	学术推广费	委托代理商实施的推广：推广代理商 公司自主实施的学术推广：员工据实报销
	网络推广费	推广代理商
	业务宣传费	印刷服务提供方、微信平台维护服务提供方等
会务费	公司参会	会议组织方或组织方指定的代理公司、参会相关费用
	公司组织	场地提供方、会议服务提供方等

(2) 公司对推广活动开展、报销、发票管理等的内部控制政策及执行情况、支出审批流程、风险防范措施

对于市场及学术推广活动，公司建立了《营销管理制度总则》、《学术推广与管理规定》、《关于反商业贿赂的规定》、销售体系（差旅、交际）标准和销售体系（日常费用）标准、国际会议支持流程及《基金以及慈善捐赠政策》，对市场营销及费用管理总体要求，学术推广费用的申请、核销、抽查及反商业贿赂等进行了规定，并对审批和管理基金赞助和捐赠项目、支持医疗卫生专业人士及外部专家

参加国际/国内学术会议的标准操作流程等进行了规定。

对于市场及学术推广费用的预算审批，公司在日常经营活动中严格遵守内部规定。每年初，由市场部和销售部提交自主销售的市场费用预算，每年末，营销中心财务部按各科目和项目汇总营销中心已发生的各项费用并制作预算执行表进行预算分析比对，进行整体控制，并将该电子表格提供给营销中心总经理，向总经理报告异常事项。

公司在开展学术会议等活动的过程中，严格遵守内部规定，以确保会议的真实性与合规性。学术推广人员按公司要求提前提交预算申请，得到营销部门总经理批复后方可执行。会议召开前，申请人在微信平台提交申请，会议申请成功后，自动生成签到二维码。此外，公司将对各区域进行不定期评估和抽查，包括现场抽查、邮件回访、电话回访 3 种方式，抽查内容包括会议举办真实性，会议内容，会议内容医生反馈等。对于网络会议，市场部定期向第三方公司发函对线上会议进行监控，抽样验证参会人员真实性，要求第三方公司及时回函反馈数据。

对于推广活动相关费用的核销以及支出的审批，公司制定了严格的管控制度并在日常经营活动中严格执行。会议结束后，活动组织者根据审批通过的预算提交对应核销申请和相关支持性附件。根据学术活动范围大小，在活动完成后需提交相应会议小结、会议照片和会议录像等资料进行核销。活动组织者填写报销单，附上相应发票，并提交至营销中心财务部进行核销审批。营销中心核销专员在收到报销单后检查核销金额与预算是否匹配，发票是否与核销内容一致，并每月汇总上交总部财务部进行审核，部门经理、财务总监及营销副总审核通过后分别在报销单上签字确认，财务部根据报销单付款并按报销单费用类别进行账务处理。

报告期内，公司在学术和市场活动中严格遵守公司内部对于相关活动的规定和标准，与之相关的各种预算、审批与检查工作都得到了良好的维护与执行，以确保公司的推广活动真实、合规、有效，同时，公司内部审计部门对内部控制的有效性进行监督检查，不定期抽查各类费用真实性情况，有效进行风险防范。

(3) 主要支付对象与发行人是否有关联关系和其他利益安排，相关交易价格的制定依据、是否公允，是否存在商业贿赂

公司学术推广费和会务费等的主要支付对象与发行人不存在关联关系和其他

利益安排，与发行人之间的合作系正常商业往来。相关交易价格的制定，依据参加活动的人数、活动时长以及参加活动人员的评价综合确定，价格公允。

公司历来重视商业活动与运营的合规管理，以降低或避免潜在风险。针对与经销商的商业活动，为了保证市场推广人员合法合规地开展商业推广活动，公司制定了《关于反商业贿赂的规定》，对员工在商业活动中的商业礼仪与商业贿赂做出了明确的界定，规定了对于商业贿赂发生的相关处罚措施，并且明确了公司内审内控部作为预防商业贿赂监管部门的职责和义务。同时，公司对于商业贿赂的举报制定了详细的举报流程，鼓励员工对发生的商业贿赂行为进行举报，并在与第三方服务商签订的合同均明确了反腐败及反商业贿赂承诺条款。

对于学术和商业推广活动会议的开展与核销，公司制定了严格内控制度，以控制并减少商业贿赂发生的风险。根据公司相关制度，推广活动的开展需得到营销部门总经理审批，并由公司进行额度和预算控制；推广人员对费用进行报销时，需要提供活动相关证明资料以证明该推广费用的真实支出以及其支出合理；营销中心和总部财务部审批人员根据提交的材料和预算对费用进行逐级审核，以确保销售费用支出的准确、合规。

公司严格执行公司制定的学术推广相关制度，按照相关法律法规合法开展学术推广活动，不存在商业贿赂行为，公司及其营销人员不存在因商业贿赂而受到政府监管部门处罚的情形，也不存在因商业贿赂行为被立案调查或受到刑事处罚的情形。

二、发行人说明事项

(一) 按品种、活动种类、服务提供对手方、发生时间等不同口径说明报告期各期学术推广费的具体分项构成、费用支付的方式等；如存在开展学术推广会议和集中培训的情况，请说明开展频次、具体内容、花费的明细项目、平均参与人次、平均花费等，说明发生该等费用的合理性和必要性

1、市场及学术推广费按产品进行分类

报告期内，发行人市场及学术推广费按产品构成，具体如下：

单位：万元

明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

医药产品	13,624.55	21,413.76	15,818.54	25,643.68
其中：里葆多	9,079.72	12,067.60	9,601.78	22,615.32
艾拉	4,227.43	8,878.17	5,605.96	2,984.42
复美达	317.40	467.99	610.80	43.94
其他产品	19.91	100.82	108.29	119.88
合计	13,644.46	21,514.58	15,926.83	25,763.56

2、各产品市场及学术推广费的具体情况

公司市场及学术推广费对应药品主要为里葆多、艾拉。各药品相关的市场及学术推广费具体分析如下：

(1) 里葆多

报告期内，里葆多市场及学术推广费主要构成如下：

单位：万元

费用明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
独家推广费	9,079.72	9,852.25	9,601.78	22,615.32
学术推广费	-	6,992.12	-	-
业务宣传费	-	223.23	-	-
其他	-	-5,000.00	-	-
合计	9,079.72	12,067.60	9,601.78	22,615.32

注：其他为上海辉正向公司支付的商业补偿金，主要用于补偿复旦张江切换服务提供商所产生的一系列费用，公司将商业补偿金冲减当期市场及销售推广费。

对于里葆多的市场及学术推广，除2018年1-10月短暂的由子公司上海葆溯自有团队负责外，报告期内，公司主要通过委托独家推广服务商负责，在独家推广模式下，公司向独家推广商支付推广费用，相关市场及学术推广活动全部由独家推广商负责实施。

1) 独家推广费

明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
服务提供对手方	上海辉正	上海辉正	泰凌同舟	上海泰灵、泰凌同舟
发生时间	2019年1-6月	2018年11-12月	2017年度	2016年度
费用支付方式	银行转账	银行转账	银行转账	银行转账

在独家推广模式下，独家推广服务商为公司提供里葆多学术推广、市场开发相

关的全部工作，与学术推广、市场开发相关的成本由独家推广服务商自身承担。发行人以当期里葆多实际销售数量为基础，并结合独家推广服务商市场推广工作考核情况等，向独家推广服务商支付市场及学术推广费。

2) 学术推广费

2018年1-10月，里葆多市场推广由子公司上海葆溯具体实施，主要通过学术推广方式进行。上海葆溯负责制定学术推广的相关计划、策略等，其中，全国性/区域学术会议由公司委托代理商实施，科内/院内会则主要由上海葆溯员工自主实施。

明细	全国性/区域学术会议	科内/院内会
服务提供对手方	主要为推广代理商	公司员工
发生时间	2018年1-10月	2018年1-10月
费用支付方式	银行转账	员工报销

2018年1-10月，上海葆溯实施的学术推广会议具体情况如下：

会议召开次数	会议层级	平均参与人数	会议平均花费（万元）	费用总额（万元）	花费明细项目
49	国际性、全国性学术会议、产品上市会、赞助会	73	61.37	3,007.02	会议场地租赁费，会议相关服务费、相关差旅、食宿费等
174	区域会议/城市会	55	21.71	3,777.59	会议场地租赁费，会议相关服务费、相关差旅、食宿费等
172	科内/院内/部门会	20	1.21	207.52	相关差旅、食宿费等，员工据实报销。

里葆多的科内/院内会及专业学术会的具体情况如下：

会议类别	主要内容
专业学术会	参加肿瘤领域的各个专业的医学机构主办的年会、省区专家会议、国际性会议，继续教育学习班等，以便了解和学习国内/国际最前沿的研究信息，能够及时方便的获悉最新临床肿瘤学研究进展的内容，多学科规范化综合治疗的基础上的精准肿瘤学，交流肿瘤学领域的新观念、新知识、新技术和新进展。同时也邀请具有一定学术影响力的专家就国内临床肿瘤学领域中的脂质体临床应用在大中型学术交流会中进行学术分享。平均2~3天，全国不同省区以及国际交流会议指定城市。
科内/院内会	在医院以单一科室或医院多科室、区域内多家医院的同一科室，开展和交流与临床医生的指南共识推广，推荐PLD用于复发或转移性乳腺癌的一线化疗方案，以及其他疾病血液肿瘤、卵巢

	癌、骨肉瘤等相关的临床研究成果，针对脂质体的作用机制、靶向性疗效、安全性等临床应用，在相关的各个领域做学术进展的分享和诊疗经验的交流。会议召开地点一般为各医院科室或者医院会议室，平均时长为2小时。
--	--

3) 业务宣传费

“业务宣传费”核算的主要内容包括宣传材料设计制作费、彩页印刷费。报告期内，里葆多宣传费金额整体处于较低水平。

(2) 艾拉

报告期内，艾拉市场及学术推广费主要构成如下：

单位：万元

费用明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
学术推广费	3,964.48	4,601.02	885.15	884.55
光动力规范化治疗	-	3,757.93	4,318.87	1,846.39
业务宣传费	262.95	519.23	401.95	253.48
合计	4,227.43	8,878.17	5,605.96	2,984.42

1) 学术推广费

报告期内，艾拉学术推广费包括线下学术推广及网络学术推广，具体构成如下：

单位：万元

费用明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
线下学术推广费	487.58	1,464.34	885.15	884.55
网络学术推广费	3,476.90	3,136.68	-	-
合计	3,964.48	4,601.02	885.15	884.55

①线下学术推广

报告期内，艾拉相关的线下学术推广由公司自主实施，具体情况如下：

明细	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
服务提供对手方	会议场地租赁方、食宿行提供方等	会议场地租赁方、食宿行提供方等	会议场地租赁方、食宿行提供方等	会议场地租赁方、食宿行提供方等
发生时间	持续发生	全年持续发生	全年持续发生	全年持续发生
费用支付方式	员工据实报销	员工据实报销	员工据实报销	员工据实报销

经统计，报告期内艾拉相关的学术推广会议具体情况如下：

会计期间	会议召开次数	会议层级	平均参与人数	会议平均花费(万元)	费用总额(万元)	花费明细项目
2019年1-6月	565	科内/院内会	9	0.20	114.54	相关差旅、食宿费等
	108	专业学术会	30	3.45	373.04	场地租赁费、差旅食宿费等
2018年度	1,263	科内/院内会	9	0.20	250.14	相关差旅、食宿费等
	376	专业学术会	22	3.23	1,214.20	场地租赁费、差旅食宿费等
2017年度	1,034	科内/院内会	9	0.21	220.26	相关差旅、食宿费等
	177	专业学术会	26	3.76	664.89	场地租赁费、差旅食宿费等
2016年度	1,056	科内/院内会	10	0.20	215.28	相关差旅、食宿费等
	187	专业学术会	23	3.58	669.27	场地租赁费、差旅食宿费等

艾拉科内/院内会及专业学术会的具体情况如下：

会议类别	主要内容
科内/院内会	在医院以单一科室或医院多科室为单位，与临床医生介绍交流光动力疗法的最新理论，前沿进展，国内外临床应用情况以及光动力药品的药物特性，药物用法用量，临床研究的成果，安全性以及光动力治疗标准治疗操作流程，临床光动力指南共识等。该会议召开地点为各医院科室或者医院会议室，平均时长为2小时，并且可以在各地医院同时召开。
专业学术会	1、公司根据产品临床应用情况，以及国内外技术发展情况，相关疾病研究和临床诊疗情况。根据需要在各省市或全国自主举办学术推广会议，邀请相关领域的专家就光动力技术指南共识，产品规范应用，疗效安全性以及相关疾病诊疗进展等进行探讨，使临床医护人员能充分了解产品技术特性特点，临床规范应用和操作方法，提高了产品的可及性和临床应用的规范性。该会议主要在各省市召开，平均召开时间为1-2天，可以在各地同时召开。 2、公司和各大专业医学机构合作，参加由专业医学机构主办的年会，继续教育学习班等，在会上邀请具有一定影响力的专家就相关领域最新研究进展以及临床应用进行学术交流，会议可以在各省市召开。

②网络学术推广费（广阔市场光动力普及推广费）

艾拉已基本覆盖全国各省、地级市约1,000家大型医疗机构，其中含500多家三甲医院。除大型医院外，中、小型医院及基层医院等患者数量亦十分庞大，具有较大的可拓展空间。但由于艾拉需配合光动力设备使用，光动力治疗严格的病灶预处理、用药、照光、照光后处理，患者自我护理宣教等规范操作流程对医护人员提出了较高的专业要求，大面积覆盖中、小医院广泛开展光动力治疗将大大影响光动力治疗效果，进而影响艾拉的品牌美誉度，基于此，公司在培育现有艾拉光动力核心医疗机构基础上，采用向核心医院转诊患者的方式扩大患者的覆盖面，这需要对

核心市场以外的广阔市场（包括二、三级市场，大量基层医疗机构）医务人员进行光动力治疗适应症和基本原理的普及，自 2018 年开始，公司通过网络教学会议方式对下游广阔的医护人员进行普及推广，推动各地区基层医院的患者向核心医院转诊。

公司利用第三方网络平台通过网络教学会议方式实施学术推广，主要通过委托代理商服务商具体执行，公司按协议约定及时与代理商服务商结算费用，相关费用均通过银行转账方式支付。报告期内，网络推广费具体实施情况如下：

所属期间	会议召开次数	会议推广区域	会议内容	平均参与人数	会议平均花费（万元）
2019 年 1-6 月	1,556	全国	线上光动力普及会议	54	2.23
2018 年度	1,450	全国	线上光动力普及会议	52	2.16

2) 光动力规范化治疗

2016 年至 2018 年，公司根据中华医学会制定的治疗指南及专家共识，在医院推广光动力规范化治疗，对相关医院的医生及技师提供光动力操作技术培训，根据规范化治疗要求进行病例临床观察研究及反馈等活动。通过对病例观察研究和医师反馈，可有效促进临床医师对光动力产品的规范化治疗认知并提升临床治疗效果和医疗机构整体治疗水平。公司将光动力规范化治疗相关的费用全部计入当期市场及学术推广费。规范化治疗的必要性和具体情况如下：

①规范化治疗的必要性

公司药品艾拉、复美达需配合光动力设备使用，光动力治疗严格的病灶预处理、用药、照光、照光后处理，患者自我护理宣教等规范操作流程对医护人员提出了较高的专业要求。光动力治疗需要完全暴露病灶部位应用足够剂量药物，并充分接受足够能量、特定波长光线照射才能达到最佳治疗效果。实际临床工作中医生诊疗患者时制定规范化的治疗方案，配合操作技师和护士良好的操作技能是保证治疗疗效的关键因素。

尖锐湿疣是艾拉光动力疗法的主要适应症，皮肤性病科为其主要合作科室，在既往的治疗过程中，由于各地医院在治疗中对几大要素（如艾拉单位面积使用剂量、治疗敷药范围、药物配制浓度、疗程治疗次数、光源照射功率能量等）的不统一和不规范，可能导致光动力治疗疗效表现参差不齐，影响临床医生及病患对于治疗进

程的判断，使得治疗依从性变差，进而影响治疗效果。2015年，中华医学会皮肤性病分会光动力治疗研究中心联合国内多家单位的知名专家共同制定了《2015氨基酮戊酸光动力疗法临床应用专家共识》，明确了光动力规范化治疗五要点。公司希望通过一系列推广活动引导临床医生了解并按共识要求完成治疗，以期达到最佳疗效。

此外，艾拉光动力治疗又是一个复杂的治疗操作过程，需要经过病灶定位、药物定量、病灶预处理、敷药辅料制作、敷药、封包药物转化、清洁、观察照光、照光后处理、治疗后患处护理教育等多个步骤，遇到复杂的解剖结构，如肛管、宫颈、尿道内等部位的病灶，操作技能更为重要，因此对技师和护士同样有着较高的要求，于2018年起，亦将他们纳入公司需重点关注的培训对象。

②规范化治疗的具体情况

本项目旨在针对本公司已上市的光动力产品，通过一系列主题推广活动，针对覆盖的目标医院的治疗操作医护人员开展规范化治疗培训，以提升整体治疗效果，并在过程中选取一定的患者样本量，对治疗效果进行观测，以进一步完善针对不同类型的标准化治疗方案。

报告期内，公司开展规范化治疗的具体情况如下：

明细	2018年度	2017年度	2016年度
当年覆盖医院数量（家）	785	744	625
当年培训医护人员人次	34,800	36,000	20,015
规范化治疗发生费用（万元）	3,757.93	4,318.87	1,846.39

随着前期光动力规范化治疗培训推广的持续投入，至2018年下半年，公司光动力规范化治疗培训推广工作已基本覆盖目标区域及医疗机构，并取得了预期的培训效果，自2018年9月起，公司逐步结束光动力规范化治疗培训推广工作，将重心转向针对中、小医院及基层医疗机构的光动力治疗网络推广。因此，2019年1-6月公司未再发生光动力规范化治疗培训推广费用。

3) 业务宣传费

“业务宣传费”核算的主要内容包括微信公众号开发费用、互联网宣传费用、宣传材料设计制作费、彩页印刷费等。报告期内，艾拉业务宣传费金额整体处于较

低水平。

(二) 说明发行人与上海辉正签署的《市场推广服务协议》的主要内容，与海正药业对外披露的公开信息是否存在差异，海正药业 2018 年年报披露的“辉正公司为取得上述独家推广向上海复旦张江公司支付 5,000.00 万元，协议有效期十年”相关费用的支付方式、实际支付情况、相关会计处理，并说明相关资金来源和去向情况

1、发行人与上海辉正签署的《市场推广服务协议》的主要内容，与海正药业对外披露的公开信息是否存在差异

公司与上海辉正签署的《市场推广服务协议》对上海辉正实施独家推广的区域及权限、协议期限、推广指标、推广费用及支付、违约责任以及过渡期安排等内容进行了约定，主要内容如下（以下内容，甲方指代复旦张江、乙方指代上海辉正）：

(1) 推广标的产品：里葆多（商品名），盐酸多柔比星脂质体注射液（通用名）；

(2) 推广区域及权限：授权乙方享有在中国大陆地区的独家推广权；

(3) 协议期限：协议有效期自 2018 年 11 月 1 日至 2028 年 12 月 31 日。

(4) 服务保证金：为约束乙方合规履行协议，乙方同意支付甲方年度服务保证金，即 2018 年底前，乙方需支付甲方 1,400 万元年度服务保证金。其后每年年底需按照下一年度的推广指标补足年度保证金。协议终止后按约定结算后 30 日余款无息退回。

(5) 发货：为保证甲方的发货顺畅，乙方同意提前支付甲方年度发货保证金，即 2018 年底前，乙方需支付甲方 1,400 万元发货保证金；其后每年年底需按照下一年度的推广指标补足年度保证金。协议终止后按约定结算后 30 日余款无息退回。

(6) 推广费用：甲方应向乙方支付合理的推广费用，推广费用约为实际净销售额的 50%至 65%，每月第 5 个工作日之前双方按照上个月甲方向商业公司发货的数量及商业公司完成回款（电汇入账或银行承兑汇票托收入账）完成推广费的结算确认。

(7) 过渡期安排：乙方将替换此前甲方的推广服务供应商，该变更可能导致

标的产品市场切换产生一系列费用。经双方协商，乙方同意向甲方支付一笔不可抵扣不可返还金额为人民币 5,000 万元的款项，允许甲方作为支付但不限于交接市场产生的支出等费用。

海正药业对外披露的 2018 年年报中与公司相关的内容如下：“本期，子公司辉正公司与上海复旦张江生物医药股份有限公司（以下简称上海复旦张江公司）签署《市场推广服务协议》，协议约定了盐酸多柔比星脂质体注射液(商品名：里葆多)的独家推广权益的合作。在协议有效期间，辉正公司作为推广服务方在中国大陆（不包括港澳台）范围内的医疗机构、医疗学术机构、药品流动领域等独家推广里葆多产品，上海复旦张江公司及任何第三方均不得享有推广权。辉正公司为取得上述独家推广向上海复旦张江公司支付 5,000.00 万元，协议有效期十年。”

海正药业披露信息与《市场推广服务协议》内容无重大差异。

2、海正药业 2018 年年报披露的“辉正公司为取得上述独家推广向上海复旦张江公司支付 5,000.00 万元，协议有效期十年”相关费用的支付方式、实际支付情况、相关会计处理，并说明相关资金来源和去向情况

（1）支付方式

根据协议，该笔 5,000.00 万元的款项主要用于补偿复旦张江切换服务供应商所可能产生的一系列费用。该款项将分两次支付：总金额的 80%，即人民币 4,000.00 万元在协议签署的 30 日内支付；总金额的 20%，即 1,000.00 万元在 2019 年的第一季度完成支付。

（2）实际支付情况

该 5,000.00 万元的款项上海辉正已经全部支付，其中 4,000.00 万元于 2018 年 11 月份支付，剩余 1,000.00 万元于 2019 年 3 月支付。

（3）相关会计处理

由于 5,000.00 万元商业补偿金用于补偿里葆多产品市场切换产生的一系列已发生的销售费用，与协议有效期十年无关，因此，公司将 5,000 万元商业补偿金冲减 2018 年销售费用。

4、相关资金来源和去向情况

该资金来源于上海辉正，复旦张江收取后用于补偿公司切换市场发生的损失。

（三）说明“上海辉正支付商业补偿金用于补偿本集团变更市场推广服务商而产生的一系列费用”的商业逻辑，与《市场推广服务协议》是否属于同一交易，报告期内其他应收款中商业补偿金的发生原因及 2016 年与 2018 年的商业补偿金的内容，并说明相关资金来源和去向情况

1、商业补偿金的商业逻辑

根据《市场推广服务协议》约定，由于变更推广服务商将导致标的产品市场切换产生一系列费用，上海辉正同意向发行人支付一笔不可返还的商业补偿金，金额为人民币 5,000 万元，作为上海辉正获取独家推广服务权利的条件。

上海辉正支付商业补偿金用于补偿发行人变更市场推广服务商而产生的一系列费用的商业逻辑如下：

（1）2018 年 1-10 月，在子公司上海葆溯实施里葆多推广期间，已发生的推广费用处于较高水平，并取得了一定的推广效果，为上海辉正未来的市场推广工作提供了一定的基础。

（2）市场切换费用：可能产生的市场切换费用主要包括：①在变更推广服务商后，上海葆溯已签订但尚未履行完毕的相关协议的变更、终止将产生一系列的费用；②上海葆溯终止经营将产生的员工安置赔偿、办公设备处置、经营场所搬迁等相关费用；③市场交接费用：仍处于经销渠道内的药品的盘点、库存交接等费用。

鉴于上海葆溯的前期推广工作成果及变更推广商可能产生的市场切换费用，发行人与上海辉正经友好协商，确定商业补偿金为 5,000 万元，符合商业逻辑及行业惯例。

2、商业补偿金与《市场推广服务协议》是否属于同一交易

公司与上海辉正在签署的《市场推广服务协议》之“14、过渡期安排”条款中，对商业补偿金进行了具体约定。

上海辉正向公司支付的商业补偿金，主要是用于补偿里葆多市场切换产生的一系列费用，与市场推广服务的 10 年协议期无关。

3、其他应收款中商业补偿金的具体情况

(1) 商业补偿金的具体原因及内容

报告期内，公司 2016 年期末、2018 年期末存在应收的商业补偿金，具体情况如下：

项目	2018-12-31	2016-12-31
商业补偿金金额 (万元)	1,000.00	480.00
发生原因	上海辉正成为里葆多的独家推广服务商	2016 年江苏泰凌作为里葆多独家经销商，当年采购数量未达协议约定
补偿具体内容	变更市场推广商而发生的一系列费用	江苏泰凌对采购数量与协议约定数量的差额部分进行补偿

(2) 相关资金来源及去向情况

报告期内，商业补偿金均由江苏泰凌、上海辉正支付给发行人，不存在第三方代为支付的情形。公司收到的商业补偿金均用于日常生产经营，相关资金使用不存在限制性约定。

(四) 说明学术推广费年末预提的原因和依据，期后支付情况及与计提金额的差异原因，并进一步说明 2018 年预提上海辉正里葆多推广费金额与海正药业 2018 年报披露金额存在较大差异的原因以及是否存在多计提费用的情况，说明公司是否收到海正药业应收账款询证函以及相关的应对情况

1、销售推广费年末预提的原因和依据，期后支付情况及与计提金额的差异

公司考虑收入与费用的配比性原则以及谨慎性原则，期末会根据销售额结合产品平均销售费用率对尚未结算的销售推广费进行预提。根据上述会计政策，报告期内，公司根据当年药品销售情况及相关推广服务协议约定，对已实现销售但尚未结算或尚未支付的推广费用进行预提。

公司期末预提的销售推广费均在次年根据协议约定进行结算或支付。2018 年末及 2019 年 6 月末，公司预提上海辉正推广费用及结算情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度
预估应付上海辉正费用总额	9,079.72	9,852.25
已支付或结算金额 (截至 2019 年 8 月 20 日)	2,465.93	6,901.51
尚未支付或结算金额	6,613.79	2,950.73

尚未支付或结算原因	尚未达到结算时点或协议约定付款时点
-----------	-------------------

2、2018 年预提上海辉正里葆多推广费金额与海正药业 2018 年报披露金额存在较大差异的原因以及是否存在多计提费用的情况

公司预提上海辉正推广费金额与海正药业 2018 年报披露金额情况如下：

单位：万元

项目	公司	海正药业	差异
会计科目	其他应付款	应收账款	
款项性质	预提费用余额	暂估服务收入	
金额	9,852.25	6,668.56	3,183.69

截至 2018 年末，公司预提上海辉正的市场推广费金额为 9,852.25 万元。根据公司与上海辉正签署的推广协议，公司应向上海辉正的支付市场推广费包括：

(1) 新增销售对应的推广费：在上海辉正实施独家推广后，对于新增的里葆多销售，以向经销商发货数量及其回款情况为基础，计算应向上海辉正支付的市场推广费。2018 年 11 月至 12 月，公司里葆多新增销售收入为 10,909.80 万元，公司相应计提应付上海辉正的推广费金额为 6,667.67 万元。

(2) 过渡期内承接自营团队推广工作对应的推广费：根据相关协议约定，为保证市场稳定，上海辉正自协议签署日起将承接公司自营团队的推广工作，同时截至签署日尚未结算的市场推广费，将根据推广工作的实际完成情况，转而与上海辉正结算。截至 2018 年期末，上海辉正与公司自营团队根据交接期存货盘点情况另行协商确认了推广工作的安排，对应此前公司已经预提的推广费用金额为 3,184.58 万元，各方确认后转而与上海辉正结算。

公司预提金额与海正药业年报金额相差 3,183.69 万元，主要是由于过渡期内承接自营团队推广工作对应的推广费预提差异所致。对于已确认的销售收入，公司基于匹配性原则全额预提对应的市场推广费；截至 2018 年末，鉴于过渡期内终端销售情况尚处于统计工作中，且未来仍将按实际推广工作完成情况进行结算，上海辉正基于谨慎性原则，在核算 2018 年销售收入及应收账款时，未将该部分进行确认。

3、说明公司是否收到海正药业应收账款询证函以及相关的应对情况

发行人于 2019 年初收到海正药业的应收账款询证函，询证函金额为 6,668.56 万元，发行人在询证函中，对该差异情况进行了说明。

（五）用便于投资者理解的语言在招股说明书中披露上述涉及上海辉正市场推广活动的相关信息

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、公司主要业务情况”之“(二)公司主要经营模式”之“4、市场营销及销售模式”部分补充披露如下：

（8）上海辉正市场推广活动的相关信息

为加速拓展里葆多市场份额，2018年10月末，公司与上海辉正签署《市场推广服务协议》，由上海辉正为公司里葆多提供独家推广服务，协议有效期为10年。上海辉正为浙江海正药业股份有限公司（一家在上海证券交易所上市的公司）之控股孙公司。上海辉正主要从事药物的市场推广服务，其团队有着多年为知名医药企业所属药品提供专业学术推广服务的经验。

在《市场推广服务协议》中，双方对2019年至2028年的推广指标进行了约定，公司应向上海辉正支付合理的推广费用，推广费用约为实际净销售额的50%至65%，具体费用计算标准根据里葆多实际销售数量、销售价格变动等情况进行调整。鉴于变更独家推广商导致的市场切换等一系列费用，上海辉正向本公司支付5,000万元商业补偿金，该商业补偿金不可抵扣不需返还。

三、请保荐机构、申报会计师对上述情况进行补充核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表核查意见。

（一）核查方法、范围、证据

核查范围：母公司及合并报表范围内的子公司

核查方法及核查证据：申报会计师执行了如下核查方法及核查程序，具体证据如下：

1、获取公司与上海辉正签署的《市场推广服务协议》，对推广服务协议的相关内容、条款进行了核查。获取了公司预提的对上海辉正的市场推广费明细，对市场推广费明细的构成、计算方法进行了复核，并与《市场推广服务协议》的相关条款进行比对，并与海正药业关于里葆多独家推广合作的公开披露信息进行比对。具体的核查证据包括：《市场推广服务协议》，预提的对上海辉正的市场推广费明细及计算表、海正药业关于里葆多独家推广合作的公告。

2、获取公司差旅费、运输费的明细账，对差旅费、运输费的构成明细进行分析性复核，并与销售收入进行比对。具体核查证据包括：差旅费、运输费明细账。

3、从财务部门获取公司会议费的明细账，从销售部门获取公司会议召开情况统计表，抽查了与会议费相关的支付对象、支付凭证、现场照片、会议资料等，对公司使用的会务代理公司相关信息及资质情况进行查询。具体核查证据包括：会议费财务明细账、会议召开情况统计表、会议召开相关支持性文件、代理公司付款情况及工商信息查询统计。

4、从财务部门获取公司市场及学术推广费的明细账，从销售部门获取学术推广会议召开情况统计表。对公司里葆多独家推广商的市场推广协议、推广费计算过程、付款情况进行了核查，对独家推广商进行了实地走访，查询了独家推广商的相关工商信息及公开信息，获取了独家推广商向公司提交的市场推广情况报告等。申报会计师抽查了与学术推广相关的支付对象、支付凭证、现场照片、推广资料等，对公司使用的推广代理公司相关信息及资质情况进行查询。具体核查证据包括：市场及学术推广费财务明细账、独家推广协议、独家推广费计算过程、访谈记录、独家推广报告、学术推广会议召开情况统计表、会议召开相关支持性文件、与推广代理公司签订的协议、具体付款情况及工商信息查询统计等。

5、对发行人市场推广相关的内部控制制度、反商业贿赂制度进行了查阅，对内控制度的执行情况进行了穿行测试。具体核查证据包括：《营销管理制度总则》、《学术推广与管理规定》、《关于反商业贿赂的规定》等相关制度，穿行测试相关底稿。

6、对上海辉正进行实地访谈，了解公司与上海辉正进行独家推广合作的背景、商业补偿金的具体原因，并对协议中的相关核心条款进行了确认。对发行人管理层、财务负责人就上海辉正的商业补偿金、市场推广费预提情况进行了访谈；确认商业补偿金、市场推广费预提的合理性、市场逻辑及计算标准；对海正药业的年度报告进行了查询，对双方就市场推广费确认差异的原因、背景进行分析。具体核查证据包括：上海辉正访谈提纲、市场推广费预提计算过程、海正药业的年度报告、市场推广费确认差异的分析说明。

（二）核查结论、核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对上海辉正合作推广的会计处理，包括 1)里葆多推广费的计提，2)商业补偿金的确认，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

基于所执行的内部控制审核程序，申报会计师认为：发行人于 2019 年 6 月 30 日就推广活动开展、报销、发票管理按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，包括相关内部控制政策的制定、支出审批流程及风险防范措施等。

申报会计师查阅了发行人就报告期内对 1) 各类费用的变动分析，2) 市场及学术推广费、会务费等项目支出的具体对象、具体分项构成及费用支付的方式，3)对比海正药业对外披露的公开信息，4)商业补偿金相关资金来源和去向情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 35

招股说明书披露，报告期内公司研发费用一直处于行业较高水平。

请发行人充分披露：（1）研发相关内控制度及其执行情况；（2）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，研发项目对应的项目进度情况；（3）研发费用具体的费用构成；（4）研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；（5）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理。

请发行人说明：（1）研发费用的确认依据、核算方法；（2）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；（3）研发费用加计扣除的准确性、合规性，及税务部门的认定情况。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答 7 的相关要求进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）研发相关内控制度及其执行情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（六）研发费用分析”部分补充披露如下：

5、报告期内，研发相关内控制度及其执行情况如下：

（1）研发项目立项管理

公司建立了《研发项目立项管理制度》、《药品注册流程管理规程》、《知识产权管理工作手册》等规章制度及系列控制程序，强化研发项目立项管理，立项应科学、规范，并按规定流程审批。

实际执行中，产品规划与知识产权部负责新项目立项前期的市场调研和可行性分析，并出具立项申请报告。项目相关部门经理提交立项申请报告，经业务分管副总、财务总监、主管行政副总监和总经理审批后，正式立项；然后财务部给项目分配项目编号，研发部才能够进行项目的研发，并将该项目产生的费用计入

该项目的研发费用。

（2）研发项目过程管理

项目立项后，研发过程建立计划与预算及定期总结机制，定期监控、阶段评估、成果验收等要求规范、严谨、及时。在研项目经评估需终止或暂停的，需经严格评估及时止损。对于需要委外研究或合作开发的项目，公司与外部单位签订合同、跟进合同履行情况、按合同约定验收及付款。

（3）研发成果管理

公司建立了严格的研发成果保护机制并确保落实到位，对于可能接触到核心技术的人员、承包方或合作伙伴均在合同内约定保密条款，明确研发成果的产权归属及保密责任，加强文件资料保密的管理。研发技术对外转让管理方面，公司依据研发项目成本投入情况、市场同类品种转让价格及市场竞争情况等因素进行价值评估，并组织技术部门、法务、财务等专业人员参与合同谈判，按公司规定的技术合同审批程序和权限进行审批，并开展后续收款及账务处理工作。

（4）研发支出核算管理

研发项目进度和费用管理方面，在公司层面各研发项目严格执行《年度工作计划与预算管理制度》、《工作总结管理制度》的规定，开展研发项目年度计划与预算编制、调整以及定期执行情况总结分析，对研发项目进度和费用管理进行严格管控。同时，财务部门根据每季度管理层审批通过的研发费用分摊比例进行账务处理，并根据企业会计准则及公司《财务会计核算管理制度》规定进行研发费用资本化账务处理，每年定期进行减值测试和相应账务处理。

直接研发费用的归集：研发部人员填写《付款申请单》，注明项目编号、部门名称、费用用途、金额、报销人签名等信息，并进行付款审批；付款完成后，财务部通过制作开发支出入账凭证，将直接费用进入系统中生产成本科目；对于项目直接领用原材料，各项目的研发人员会在办公系统提起领用申请，经由研发部门经理的审批后，由仓库人员确认材料出库，如果材料不足则由仓库发起请购申请，经由物流部和分管副总批准后进行采购，材料入库后进行放行；仓库人员在办公系统进行放行后，ERP系统会根据办公系统上的单号生成材料出库单，财务每月末根据本月的材料出库单进行入账并经由财务经理的审核。

间接研发费用的归集：研发部人员填写《付款申请单》，注明部门名称、费用用途、金额、报销人签名等信息，并进行付款审批；付款完成后，财务部通过制作费用入账凭证，将费用进入系统中研发支出待结转科目；

间接研发费用的分摊：成本会计定期从财务系统中查找研发费用总额，并按照比例在不同研发项目之间进行分摊。每季度末研发部经理和分管副总据项目的工作进度和预算情况开会讨论，并调整间接研发费用的分摊比例。会计根据研发部门每季度的分摊比例进行费用在项目间的分摊，并将分摊结果经由各研发经理、财务总监以及总经理办公室分管研发的副总的审核批准后入账。

(二) 发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，研发项目对应的项目进度情况

截至 2019 年 6 月末，公司研发的主要药物汇总及进展如下：

技术平台	项目名称	拟用适应症	已取得进展
基因技术	高亲和力重组人肿瘤坏死因子受体突变体-Fc 融合蛋白	关节炎	I 期临床研究结束，因有效性原因而终止临床研究
	抗 CD30 抗体交联	肿瘤	已获得临床批件
	Trop2 抗体偶联药物	肿瘤	临床前研究
	重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液（Avastin 生物类似药）	肿瘤	已获得临床批件，和第三方制药企业协商技术转让事宜
光动力技术	海姆泊芬	鲜红斑痣	IV 期临床研究
	海姆泊芬	鲜红斑痣	美国注册进行中
	多替泊芬	肿瘤	II 期临床研究，因安全性及有效性等问题终止临床研究
	盐酸氨酮戊酸	HPV 感染的宫颈疾病	II 期临床研究
	盐酸氨酮戊酸	痤疮	I 期临床研究
	盐酸氨酮戊酸	脑胶质瘤	完成临床前研究
纳米技术	盐酸多柔比星脂质体	肿瘤	美国注册进行中
	紫杉醇白蛋白纳米粒	肿瘤	临床前研究
口服固体制剂技术	奥贝胆酸	肝胆疾病	临床一致性评价和注册
	JAK1 抑制剂	自身免疫性疾病	临床前研究

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(六) 研发费用分析”部分补充披露如下：

4、研发费用归集情况

公司的研发费用按研发项目归集，能够与研发项目对应。公司按照研发项目设立了台账，财务核算上按照研发项目归集每年发生的研发费用，研发支出包括人工成本、直接投入、折旧及摊销、设计费用、装备调试费与试验费用等，均计入具体的研发项目核算。

公司研发的主要药物具体进展详见招股说明书“第六节业务与技术”之“七、发行人核心技术情况和技术储备情况”之“（四）在研项目情况”。

（三）研发费用具体的费用构成

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（六）研发费用分析”部分补充披露如下：

1、报告期内，研发费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
工资费用	1,463.13	3,556.84	2,547.68	2,442.60
委外研发费用	953.60	2,274.38	2,278.50	1,563.45
研发部门费用	1,038.64	1,815.54	1,348.97	1,234.35
资料及材料费用	1,024.65	1,803.47	3,501.26	3,487.00
折旧费	639.71	1,329.28	1,009.61	777.17
开发支出费用化	-	648.92	356.62	-
合计	5,119.73	11,428.43	11,042.63	9,504.57

（四）研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因；发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（六）研发费用分析”部分补充披露如下：

与可比上市公司相比，公司研发费用占营业收入的比例处于较高水平。具体情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
贝达药业		48.20%	37.09%	15.60%
康弘药业		7.90%	12.56%	5.76%

康辰药业		7.85%	5.45%	11.09%
平均值		21.32%	18.36%	10.82%
本公司	13.46%	14.65%	21.99%	17.51%

注：本表在计算研发费用与销售收入的比例时，研发费用包括资本化及计入当期损益的研发费用。截至本招股说明书签署日，可比上市公司 2019 年半年报财务数据尚未披露。

由于各可比上市公司的研发方向、研发内容、研发进展等具有较大差异，发行人与各可比上市公司的研发费用率存在较大差异。与同行业上市公司相比，发行人研发费用率高于康弘药业、康辰药业，低于贝达药业。

公司研发费用的确认依据及核算方法与可比上市公司基本一致，公司研发费用的确认依据、核算方法与企业实际情况相符，符合《企业会计准则》的相关规定。

（五）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“七、发行人核心技术情况和技術储备情况”之“（六）核心技术人员情况”之“1、研发人员基本情况”部分补充披露如下：

发行人对研发人员的界定，主要是依据员工所属部门及承担职责来进行认定，将直接或者间接从事研发活动的研发人员、技术人员等认定为研发人员。

公司涉及研发人员的部门主要如下：

部门	研发相关职能介绍
研发中心	分管公司各研发部门
生物技术药物研发部	1) 负责公司的生物技术药物项目的研究开发任务； 2) 负责研发的生物技术药物产品向生产体系的转移交接； 3) 提供对外的生物技术相关服务； 4) 负责公司生物技术药物研发平台技术建设和实验室管理； 5) 负责公司生物技术药物注册申报资料；协助生物技术新药报批； 6) 负责公司生物技术药物的临床样品制备和管理等。
化学药物研发部	1) 负责公司化学药物研发平台技术建设和实验室管理； 2) 负责公司化学药物的药学/药理/毒理/制剂/质量等研究； 3) 负责公司化学药物注册申报资料； 4) 负责公司化学药物的临床样品制备和管理等； 5) 负责研发的化学药物产品向生产体系的转接； 6) 提供对外的化学药物相关技术服务。
临床医学部	1) 制定新产品临床研究策略； 2) 负责公司所有临床项目的临床试验方案制定、临床试验的组织 and 监控、临床试验中心和 CRO 的管理、临床试验总结的审核；

	<p>3) 负责对公司所有项目的内部稽查和质量控制工作, 确保各项项目的临床试验严格按照国家法规、临床试验方案及公司 SOP 进行。;</p> <p>4) 负责项目的预算控制及绩效评估, 保证项目进度和质量;</p> <p>5) 负责公司药品的临床试验中的不良反应监测和报告。</p>
技术支持部	<p>1) 负责对产品的后续工艺优化、工艺改变进行技术上的研究和完善, 对申报过程中法规与产品在质量标准、工艺及原、辅、包材方面的新要求进行系统的研究, 对更换原、辅料进行必要的研究, 完成必要的小试试验并负责可靠的转移到大生产环节;</p> <p>2) 对新的检验发放或新的质量标准进行开发研究并负责向质量部转移交接, 协助对产品发生重大变更和重大质量偏差的调查处理;</p> <p>3) 完成上述工作必须的文件资料, 如工艺流程、批生产记录、工艺验证方案及报告、清洁验证方案及报告、分析检验发放验证文件, 技术可行性分析与评估报告, 各环节的风险评估报告, 关键工艺参数的确定依据、需要申报国家药监系统的资料、备案材料, 完善产品相关的基础数据等。</p>
产品规划与知识产权部	<p>1) 负责公司拟立项项目的调研;</p> <p>2) 负责公司知识产权相关事项;</p> <p>3) 负责公司政府科研资助项目的申请和管理;</p> <p>4) 负责公司对外技术转让和合作等。</p>
法规注册部	<p>1) 根据国家相关法律法规, 负责公司研发项目的注册申报相关事项;</p> <p>2) 协助协调公司各在研项目的质量管理和合规合法性管理等。</p>

公司研发活动主要是针对新技术、新产品的研发、工艺技术的优化和完善等。公司研发人员的认定标准符合研发人员的职能定义。

二、发行人说明事项

(一) 研发费用的确认依据、核算方法

公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定, 明确研发费用支出的核算范围, 主要包括工资费用、委托外部研发费、研发部门费用、资料及材料费用、折旧费、开发支出费用化等, 具体确认依据如下:

项目	核算内容
工资费用	直接从事研发活动的研发人员及其他相关技术人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用。
委托外部研发费用	委托外部机构开展的与研发相关的临床试验费等。
研发部门费用	与研发活动相关的检测注册费、研发人员培训费、咨询费、专利费、差旅费以及会议费等。
资料及材料费用	研发活动发生资料研究费用以及直接消耗的材料。
折旧费	用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。
开发支出费用化	将不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出计入当期损益的费用。

（二）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关

研发费用由研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，由财务部门设立和更新研发项目台账并进行相应的账务处理。公司在研发项目立项后按照项目分别设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出。对于材料费、委托外部研发费、其他费用等可以明确归集到具体研发项目的，由领用人或报销人在填写领料单或报销申请单时注明项目名称，经审批后由财务部门归集并入账；对于无法直接归属于某一研发项目的工资费用、折旧费等由财务中心归集后，按照项目工时占比等合理的方法分摊至具体研发项目并入账。

（三）研发费用加计扣除的准确性、合规性，及税务部门的认定情况

税务机关对研发费用的认定金额一般指符合税务机关备案的研发费用加计扣除金额，即是根据《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99号）、《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告2015年第97号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）等文件的规定进行，上述文件明确规定了研发费用可以加计扣除的范围和比例限制，对于上述文件中没有列举的研发费用项目，纳税人不可以享受研发费用加计扣除优惠。

公司申报报表中列式的研发费用金额，是根据《企业会计准则》、《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）和公司研发项目的实际情况的判断，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。

报告期内，税务机关对公司研发费用的备案金额与公司申报报表中研发费用金额的差异情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
实际发生研发费用金额	5,119.73	11,428.43	11,042.63	9,504.57
自行开发的无形资产摊销金额	667.02	1,334.05	1,334.05	1,000.00
研发费用及无形资产摊	5,786.75	12,762.48	12,376.68	10,504.57

销金额合计①				
符合税务机关备案可享受可加计扣除的研发费用金额②	5,463.40	11,987.21	9,610.42	7,164.82
差异金额 (③=①-②)	323.35	775.27	2,766.26	3,339.75

根据财税〔2015〕119号中第一条第6项规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的10%。”以及根据税务总局公告2015年第97号中第六条第（三）项的规定，享受研发费用加计扣除优惠政策的研发项目应为取得立项文件的研发项目，此类项目应取得自主、委托、合作研究开发项目计划书和企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件。

根据上述规定，公司在向主管税务部门申报研发费用加计扣除时，受“未立项的探索性研究项目发生的费用”及“其他相关费用扣除比例的限制”等因素等影响，导致公司符合税务机关备案可享受加计扣除的研发费用金额小于实际发生研发费用及自行开发的无形资产摊销金额之和。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、申报会计师查阅了发行人与研发相关的内控制度，对内控制度执行情况进行了核查；

2、申报会计师查询了发行人研发费用科目设置及归集情况，对报告期内研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行了核查；

3、获取了研发项目费用明细表，对研发费用的构成进行分析性复核；

4、将公司的研发费用率与同行业上市公司进行对比，并对相关差异进行比较分析；

5、对公司研发人员的岗位设置、工作内容及研发人员薪酬进行了了解；

6、对所得税纳税申报时的研发费用加计扣除情况进行了核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已建立了完善的与研发相关的内控制度，内控执行情况良好；
- 2、发行人研发费用核算准确，并按照研发项目对相关费用进行了归集；
- 3、发行人研发费用构成合理，符合公司实际情况；
- 4、发行人研发费用率高于康弘药业、康辰药业，低于贝达药业，研发费用投入与公司实际情况相符；
- 5、发行人研发人员界定合理。

四、保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答7的相关要求进行核查，并发表明确意见。

《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答7之（四）中介机构核查要求：

1、保荐机构及申报会计师应对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见。

保荐机构与申报会计师执行了以下核查程序对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行了核查：（1）了解研发投入相关的内部控制流程并进行了运行有效性测试，例如包括有关研发支出列支的政策、用途和范围的规定、研发支出的审批等；（2）访谈发行人研发中心及财务中心等高级管理人员，了解发行人研发投入归集和核算方法，获取并检查研发投入台账，及各项目研发投入的归集明细，评估其适当性；（3）对研发投入中的人工费用、折旧与摊销费用进行实质性分析程序，并选取样本检查费用分摊表，复核费用分摊是否合理准确，会计核算是否正确；（4）对于除人工成本、折旧与摊销之外的其他研发投入，选取样本检查相关的审批记录、领料单据、合同、发票、付款单据等支持性文件，复核归集项目是否准确，会计核算是否正确。

经核查，申报会计师认为：发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

2、保荐机构及申报会计师应对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查，就以下事项作出说明，并发表核查意见：

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行了核查：（1）访谈发行人研发中心及财务中心等相关人员，了解与研发相关的业务流程；（2）了解、评价和测试发行人与研发投入相关的内部控制的设计和运行有效性，主要包括研发支出的开支范围和标准的确定、研发项目台账设立和跟踪管理、研发支出资本化标准的确定以及审批程序等。

基于所执行的内部控制审核程序，申报会计师认为：发行人于 2019 年 6 月 30 日就研发活动按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。包括：发行人内部控制手册中制定了研发项目过程管理规定，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；发行人内部控制手册中制定了研发成果管理规定，建立了与研发项目相对应的人财物管理机制；发行人内部控制手册中制定了研发成果管理规定及研发支出核算管理规定，明确研发支出开支范围和标准并规定了研发支出审批程序，并得到了有效执行；发行人报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

问题 36

招股说明书披露，报告期内与收益相关的政府补助分别为 3,244.04 万元、2,256.92 万元、2,497.82 万元，其中财政扶持分别为 1,333.70 万元、0 万元、1,951.00 万元。

请发行人披露财政扶持政府补助的具体内容，划分为与收益相关政府补助的理由和依据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

(一) 请发行人披露财政扶持政府补助的具体内容，划分为与收益相关政府补助的理由和依据

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条规定：政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。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；同时，根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第九条规定：与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：

1、用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；

2、用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(十) 政府补助”部分补充披露如下：

4、报告期内财政扶持政府补助的具体内容如下：

单位：万元

项目	类别	会计处理方式	计入各年度损益的金额			
			2019 年 1-6 月	2018 年 度	2017 年 度	2016 年 度

战略性新兴产业重点领军企业补贴	(1)	计入其他收益	-	509.00	-	-
十三五安商育商政策补贴	(1)	计入其他收益	-	1,442.00	-	-
2015 产业化融资贴息	(2)	计入营业外收入	-	-	-	282.10
镇级财政扶持	(1)	计入营业外收入	-	-	-	551.60
张江科技园高成长企业补助	(1)	计入营业外收入	-	-	-	500.00
总计			-	1,951.00	-	1,333.70

1) 此类财政扶持政府补助为公司收到的政府针对高新技术企业、战略新兴企业及重点优势企业以税收返还等形式发放的发展扶持资金以及企业补贴，主要用于奖励企业在过去的经营活动中在科技创新、经济发展等方面取得的成果，为获取此类补贴，企业需在企业资质、过往年度经营业绩等方面达到补助标准后方可申请。

2) 该补助为公司收到的政府针对公司重大新药研制项目，包括光动力创新药物重大品种研发、抗体偶联药物核心技术建设及产品开发等项目的补贴，该资金用于补贴公司因重大新药研制项目已产生的贷款利息，即为补偿企业过去已发生的费用，因此于收到款项当期直接计入营业外收入。

因此，发行人对于上述报告期各期间收到的财政扶持政府补助，非用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，且用于补偿企业在过去的经营活动中发生的成本费用或者损失，因此应认定为与收益相关的政府补助，则在收到此类款项当期直接计入当期损益，其中，2016 年度收到的此类款项计入“营业外收入”，2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月计入“其他收益”。

二、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行的核查程序如下：

1、查看政府扶持和政府补助相关政府文件、企业申请表以及扶持资格通知书等文件，检查补助性质及补助对象等，关注发行人对财政扶持政府补助的分类是否正确；

2、查看并获取了财政扶持政府补助的收款凭证、银行回单等支持性文件，核

实政府补助金额的真实性和准确性，政府补助是否计入了正确的会计期间。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对财政扶持政府补助的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。申报会计师查阅了发行人就报告期内 1)财政扶持政府补助具体内容，2) 划分为与收益相关政府补助的理由和依据的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 37

报告期内，应收票据均为银行承兑汇票，公司未对银行承兑汇票计提坏账准备。公司应收账款主要为药品销售尚未收回的货款。招股说明书披露，对于应收票据及应收账款和合同资产，无论是否存在重大融资成分，发行人均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。公司根据应收账款实际回款情况，新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例基本一致，不存在重大差异。

请发行人披露：（1）报告期内是否接受商业承兑汇票结算，及报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重，并披露票据结算的相关内控制度；（2）表格形式的报告期内应收账款逾期及期后回款的总体情况；（3）应收账款周转率与可比上市公司的比较情况；（4）2018 年适用新金融工具准则后，相关会计科目及会计处理的变动情况，并补充测算假设未变更坏账准备计提方法对发行人的影响；（5）结合可比上市公司坏账计提比率的情况，进一步分析发行人坏账准备计提的充分性。

请发行人：（1）说明公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等；（2）说明不同客户给予不同信用期的相关考虑因素以及产生逾期应收账款的主要原因；（3）按品种及 2018 年末是否逾期口径说明应收账款的期后回款情况，在此基础上分析 2018 年末坏账准备计提的充分性；

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）报告期内是否接受商业承兑汇票结算，及报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重，并披露票据结算的相关内控制度

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）应收票据及应收账款”部分补充披露如下：

6、应收票据情况

报告期内发行人未接受商业承兑汇票，发行人票据结算金额占当期收款或付款金额的比重如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
银行承兑汇票结算金额	14,807.36	19,323.63	13,903.38	14,027.47
当期销售商品、提供劳务收到的现金	43,201.09	64,630.78	54,464.48	76,181.97
收票占收款总额的比例	34.28%	29.90%	25.53%	18.41%
票据背书结算金额	531.40	1,342.18	2,062.21	6,375.22
当期购买商品、接受劳务支付的现金	16,673.10	24,566.58	22,080.19	37,085.02
付票占付款总额的比例	3.19%	5.46%	9.34%	17.19%

2016年、2017年、2018年及2019年1-6月，公司应收票据结算金额占各期收款总额的比例分别为18.41%、25.53%、29.90%和34.28%，公司未使用应付票据进行付款结算。使用票据结算规模总体占比较小。

公司票据结算相关的内控制度如下：

(1) 承兑汇票的收取

1) 承兑汇票的收取，是指公司按合同规定向客户收取的用于支付货款及保证金等的承兑汇票。其他经济往来，不得收取承兑汇票。特殊原因需收取承兑汇票时必须经财务总监、总经理审核批准。

2) 未经财务总监、总经理审核批准，各部门不得收取商业承兑汇票、不得收取信用合作社开出的银行承兑汇票。收取单张票面金额超过100万的银行承兑汇票须由财务总监事先批准，如有合同或协议事先约定可以收取的除外。

3) 财务部在收到承兑汇票后，应对所接受承兑汇票的真实性主动向出票银行或开户银行进行查询核实，以确保票据的真实性。

4) 财务部应对银行承兑汇票记载的各要素进行严格审查，对要素齐全、符合要求的银行承兑汇票在交票单位的付款凭据上加盖签章，付款凭据包含交票单位的全称、银行承兑汇票号码，对不能辨别真伪，记载要素不全、不符合要求的银行承兑汇票一律不得收取。

5) 财务部应在《承兑汇票登记、盘点表》中对承兑汇票收取情况进行登记。

(2) 背书转让

1) 公司可将承兑汇票背书用于对外支付。财务部在办理背书转让业务时，应根据付款申请、合同履行与结算相关单据检查付款手续是否完备，核实收款单位是否与合同和发票相一致。

2) 财务部在办理承兑汇票背书转让业务时，必须在“被背书人栏”注明被背书人全称，并及时在《承兑汇票登记、盘点表》中对背书转让情况进行登记。申请付款的业务经办人到财务部办理取票手续时须在复印的承兑汇票上签字确认。

(3) 贴现

1) 财务部在办理承兑汇票贴现业务时，必须在“背书人栏”注明贴现金融机构名称。

2) 财务部根据贴现金融机构要求及时提供各种材料。待同意贴现后将承兑汇票交付金融机构，并及时在《承兑汇票登记、盘点表》中对贴现情况进行登记。

(二) 表格形式的报告期内应收账款逾期及期后回款的总体情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 应收票据及应收账款”之“5、应收账款整体质量分析”部分补充披露如下：

报告期内，公司应收账款逾期情况整体如下：

单位：万元

项目	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信用期内金额	24,220.91	83.22%	20,286.96	71.98%	9,775.28	81.90%	7,517.10	92.80%
逾期金额	4,884.34	16.78%	7,898.09	28.02%	2,160.57	18.10%	583.22	7.20%
合计	29,105.25	100%	28,185.05	100%	11,935.85	100%	8,100.32	100%

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
应收账款余额	29,105.25	28,185.05	11,935.85	8,100.32

期后回款金额	10,854.06	26,692.16	11,738.74	8,092.35
回款比例	37.29%	94.70%	98.35%	99.90%

注：应收账款期后回款，指各年度期末应收账款截至 2019 年 8 月 20 日的回款情况。

除 2019 年 6 月 30 日的应收账款余额由于期后时间较短回款比例仅 37.29%，公司其他报告期各期末应收账款期后的回款比例保持在 90%以上，期后回款情况良好，公司应收账款风险整体较低。

（三）应收账款周转率与可比上市公司的比较情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）应收票据及应收账款”部分补充披露如下：

7、应收账款周转率与可比上市公司的比较情况

报告期内，同行业上市公司应收账款周转率情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
贝达药业	-	15.71	15.76	31.55
康弘药业	-	13.04	22.30	30.52
康辰药业	-	6.86	12.53	22.08
平均值	-	11.87	16.87	28.05
本公司	1.36	3.70	5.10	6.98

注：截至本招股说明书签署日，可比上市公司 2019 年半年报财务数据尚未披露。

报告期内，公司应收账款周转率低于可比上市公司平均水平，主要系公司产品销售存在一定季节性波动所致：公司各药品均授予经销商一定的信用期，信用期为 30 天至 120 天不等，受经销商年底提前备货等因素影响，公司四季度收入金额一般处于较高水平，四季度销售货款较大部分均处于信用期内，形成期末应收账款，从而导致公司期末应收账款处于全年高位。

（四）2018 年适用新金融工具准则后，相关会计科目及会计处理的变动情况，并补充测算假设未变更坏账准备计提方法对发行人的影响

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）应收票据及应收账款”部分补充披露如下：

8、新准则下，相关会计科目及会计处理的变动情况

适用新准则后，坏账准备计提计入“信用减值损失”科目，会计分录为：借：信用减值损失；贷：应收账款-坏账准备。

假设未变更坏账准备计提方法，仍按照单项及账龄计提坏账准备，则 2018 年、2019 年 1-6 月公司计提坏账准备的金额对比情况如下：

项目	坏账准备计提金额（万元）	
	2019 年 1-6 月	2018 年度
执行新金融工具准则后	451.08	309.29
执行新金融工具准则前	451.08	309.29
差异	-	-

公司根据应收账款实际回款情况，新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例一致，新金融工具准则下测算坏账准备计提金额与原方法计提金额基本一致，不存在重大差异。

（五）结合可比上市公司坏账计提比率的情况，进一步分析发行人坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）应收票据及应收账款”之“4、坏账风险分析及坏账准备计提情况”之“（3）可比上市公司坏账准备计提情况”部分补充披露如下：

公司与可比上市公司的坏账准备计提政策具体如下表：

账龄	贝达药业	康弘药业	康辰药业	发行人
90 天以内（含）	0.00%	2.00%	5%	未逾期：0% 逾期 1-30 天：0.1% 逾期 31-90 天：1%
90 天-1 年（含）	5.00%	2.00%	5%	逾期 91-120 天：10% 逾期 121-240 天：20% 逾期 241-1 年：30%
1-2 年	10.00%	20.00%	10%	100%
2-3 年	30.00%	50.00%	30%	
3-4 年	100.00%	100.00%	50%	
4-5 年	100.00%	100.00%	80%	
5 年以上	100.00%	100.00%	100%	

报告期内，公司坏账准备计提政策与同行业上市公司存在一定差异。与同行业上市公司相比，公司未逾期及逾期 90 天以内的应收账款坏账计提比例，低于同行

业上市公司，逾期账龄处于 90 天以上的应收账款，坏账计提比例均高于同行业上市公司。

公司应收账款坏账准备计提政策较为谨慎。由于结算周期、客户资金预算等因素的影响，部分客户货款存在短暂逾期属于正常情况，公司根据历史经验，将临时逾期（逾期 90 天内）的客户坏账计提比例确定为 1%以内；对于非临时逾期的客户（逾期超过 90 天），公司坏账计提比例迅速提升并远高于同行业上市公司。根据公司的坏账准备计提政策，一旦客户还款风险、逾期时间发生变化，相关坏账损失风险即已在季度财务报表中充分计提，可为公司管理层及投资者提供更为有效的财务信息。

公司期末应收账款期后回款情况良好，对于账龄超过 1 年的应收账款，公司均已全额计提坏账准备。公司坏账准备计提比例谨慎，符合自身实际情况。

二、发行人说明事项

（一）说明公司对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况、相关决策程序等

1、报告期内，公司主要具体信用政策及执行情况如下：

2019 年 1-6 月			
序号	名称	信用期	执行情况
1	国药控股广州有限公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 30 天内
2	国药控股分销中心有限公司	45 天	严格执行
3	国药集团药业股份有限公司	60 天	严格执行
4	华东医药股份有限公司	45 天	严格执行
5	浙江英特药业有限责任公司	60 天	部分超出，超出期限均在 240 天内
2018 年度			
序号	名称	信用期	执行情况
1	浙江英特药业有限责任公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 30 天内
2	国药控股广州有限公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 60 天内
3	南京医药股份有限公司	45 天	严格执行
4	国药控股分销中心有限公司	45 天	严格执行
5	国药集团药业股份有限公司	60 天	严格执行

2017 年度			
序号	名称	信用期	执行情况
1	泰凌医药（江苏）有限公司	先款后货	严格执行
2	国药集团药业股份有限公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 60 天内
3	国药控股分销中心有限公司	45 天	严格执行
4	瑞康医药股份有限公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 60 天内
5	浙江英特药业有限责任公司	60 天	严格执行
2016 年度			
序号	名称	信用期	执行情况
1	泰凌医药（江苏）有限公司、广东泰凌医药有限公司	先款后货	严格执行
2	国药集团药业股份有限公司	45 天	少部分超出，超出期限均在 30 天内
3	国药控股广州有限公司	90 天	严格执行
4	浙江英特药业有限责任公司	60 天	严格执行
5	瑞康医药股份有限公司	60 天	少部分超出，超出期限均在 30 天内

2、信用政策决策程序

（1）销售部门是负责客户的日常管理部门，总经理、财务总监、业务部门负责人和销售支持部经理组成的委员会是客户信用政策的决策人；

（2）对于超出行业惯例或超出公司通行政策的客户信用政策，需由销售部门提出申请，经销售办公会审议通过后，提交总经理、财务总监、业务部门负责人和销售支持部经理讨论决定，客户信用政策一旦制定，不得随意变动，确需变动需按上述程序履行审批手续。

（二）说明不同客户给予不同信用期的相关考虑因素以及产生逾期应收账款的主要原因

发行人给予经销商信用期主要考虑经销商行业地位、资金实力、市场信誉度等综合因素，同时根据历史回款情况对经销商信用期进行调整。

发行人产生逾期应收账款主要是因部分客户办理结算及付款周期较长，阶段性逾期所致。受结算付款周期、经销商自身资金安排等因素的影响，经销商存在阶段性逾期相对较为正常。整体而言，发行人应收账款整体逾期时间较短，期后回收情况良好。

(三) 按品种及 2018 年末是否逾期口径说明应收账款的期后回款情况，在此基础上分析 2018 年末坏账准备计提的充分性

截至 2018 年期末，公司各药品逾期应收款情况具体如下：

单位：万元

项目	艾拉	里葆多	复美达
期末应收账款金额	10,035.74	15,626.59	2,139.78
期末逾期金额合计值	666.58	4,759.72	-
期末逾期总额/期末应收款总额	6.64%	30.46%	-
期后回款	10,035.74	15,033.69	2,139.78
期后回款/期末应收账款金额	100%	96.21%	100%

注：期后回款指截至 2019 年 8 月 20 日的累计回款金额。

截至 2018 年期末，艾拉及复美达产品期后回款情况较好，里葆多逾期比例相对较高，主要是因部分客户办理结算及付款周期较长，阶段性逾期所致。受结算付款周期、经销商自身资金安排等因素的影响，经销商存在阶段性逾期相对较为正常。公司根据逾期时间，对应收账款计提不同比例的坏账准备，其中，逾期超过 90 天计提 10%，超过 120 天计提 20%，超过 240 天计提 30%，超过 1 年则全额计提坏账准备。

截至 2019 年 6 月末，艾拉、复美达回款比例为 100%，里葆多回款比例超过 90%，公司应收账款期后回款情况良好，公司应收账款坏账计提比例可合理覆盖坏账风险。综上所述，公司 2018 年期末应收账款坏账比例计提充分。

三、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人应收票据台账，对发行人应收票据的类型、结算情况进行核查，并与当期收款、付款情况进行比对；
- 2、对总体应收账款、各产品应收账款的逾期情况及期后回款情况进行核查；
- 3、对发行人的应收账款周转率进行分析，并与同行业可比上市公司进行比对；
- 4、对金融工具准则变更前后的坏账准备计提情况进行核查；

5、对发行人的应收账款坏账计提比率进行分析，并与同行业可比上市公司进行比对；

6、获取主要经销商的相关经销协议，向公司销售部门、财务部门负责人及具体经办人员进行访谈，了解对经销商信用政策的决策程序，对经销商实际回款情况、逾期情况进行分析比对；

7、查询各产品应收账款期后回款情况，对公司坏账准备计提是否充分进行分析。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对坏账准备计提的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

基于所执行的内部控制审核程序，申报会计师认为：发行人于 2019 年 6 月 30 日就票据结算活动按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

申报会计师查阅了发行人就报告期内 1)应收账款逾期及期后回款的总体情况，2) 应收账款周转率与可比上市公司的比较情况，3)信用政策情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 38

发行人原材料主要为与药品生产相关的原材料和辅助材料；发行人 2017 年期末余额较高，主要是因为公司根据来年销售预计情况，对原材料进行大量备货所致。

请发行人披露：（1）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性；（2）存货周转率与可比上市公司比较的情况。

请发行人说明：（1）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性；（2）存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

一、发行人披露事项

（一）各类型存货的库龄，并结合同行业可比公司的情况和行业特性量化分析发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

1、存货库龄情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（三）存货”部分补充披露如下：

3、存货库龄情况

发行人各类存货的库龄具体如下：

单位：万元

库存种类	会计期间	一年以内	一至两年	两年以上	合计
产成品	2019-6-30	1,194.45	45.67	120.37	1,360.50
	2018-12-31	1,344.35	36.59	130.23	1,511.17
	2017-12-31	863.18	130.80	1.44	995.42
	2016-12-31	979.11	1.12	0.43	980.66
原材料及周转材料	2019-6-30	1,388.67	129.62	232.77	1,751.05
	2018-12-31	610.42	74.63	319.78	1,004.83
	2017-12-31	1,494.46	326.25	234.03	2,054.73

	2016-12-31	790.54	256.42	51.67	1,098.63
在产品	2019-6-30	792.59	-	-	792.59
	2018-12-31	687.84	-	-	687.84
	2017-12-31	916.59	-	-	916.59
	2016-12-31	286.98	-	-	286.98

截至 2018 年 12 月 31 日，库龄在一至两年及两年以上的原材料及周转材料金额为 394.41 万元，占期末存货金额的比例为 12.3%，主要是由于上海溯源的食品检测试剂在 2016 年及 2017 年销售情况不理想，且后续项目上市未达预期而产生其原材料的囤积。由于该原材料亦可用于生产上海溯源正在研制的抗生素项目，且仍在保质期内，故暂未对其计提减值准备。截至 2019 年 6 月 30 日，库龄在一至两年及两年以上的原材料金额为 362.39 万元，占存货总金额的比例为 9.28%。其中有 95.18 万长库龄原材料由于产品滞销导致原材料生产以后的可变现净值低于其账面价值，公司已对这部分计提存货跌价准备。

截至 2018 年 12 月 31 日，库龄在一至两年及两年以上的产成品金额为 166.82 万元，占期末存货金额的比例为 5.2%，为上海溯源时间分辨荧光免疫分析仪。该产品分为多种型号，可分别用于食品安全检测试剂、产前筛查试剂以及抗生素产品的配套使用，预计未来售价高于目前账面价值，未出现减值迹象，故暂不对其计提减值准备。截至 2019 年 6 月 30 日，库龄在一至两年及两年以上的产成品金额为 166.05 万元，占存货总金额的比例为 4.25%。由于食品检测试剂与主要客户蒙牛乳业的合作减少，公司仪器中配合家庭使用的检测仪器型号预计未来可变现净值低于账面价值，公司对该部分 111.06 万元长库龄的食品检测试剂仪器计提了减值准备。

2、发行人计提存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（三）存货”部分补充披露如下：

4、存货跌价准备政策的合理性、存货跌价准备金额的充分性

公司存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

同行业可比公司存货跌价准备的计提政策如下:

公司	指标	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31	存货跌价准备计提政策
复旦张江	存货金额	3,205.99	3,968.90	2,368.44	存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。可变现净值按日常活动中,以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。
	存货跌价准备	2.15	2.15	2.18	
	占比	0.07%	0.05%	0.09%	
贝达药业	存货金额	14,499.36	9,975.61	7,497.71	期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。
	存货跌价准备	-	-	-	
	占比	0.00%	0.00%	0.00%	
康弘药业	存货金额	25,700.76	17,472.58	14,717.02	可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定;因呆滞、报废等需出售的库存商品其可变现净值按该材料的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
	存货跌价准备	293.56	82.25	-	
	占比	1.14%	0.47%	0.00%	
康辰药业	存货金额	962.49	1,721.54	2,043.41	存货跌价准备按单个存货项目的成本与可变现净值计量,但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似终用途或目的,且难以与其他项目分开计量,可以合并计量成本与可变现净值;对于数量繁多、单价较低的存货,可以按照存货类别计量成本与可变现净值。
	存货跌价准备	-	-	-	
	占比	0.00%	0.00%	0.00%	

注:截至本招股说明书签署日,可比上市公司2019年半年报财务数据尚未披露。

通过与同行业可比公司对比,公司及可比公司存货跌价准备计提政策均按照成本与可变现净值孰低原则计量,并对成本高于可变现净值的计提跌价准备。公司充分考虑了存货产品的效期、产品市场的销售情况以及行业特性,制定了目前存货跌价准备计提政策,能合理地反映公司存货的跌价情况。

(二) 存货周转率与可比上市公司的比较情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(三) 存货”部分补充披露如下:

5、报告期内,同行业上市公司存货周转率情况如下:

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
----	-----------	--------	--------	--------

贝达药业	-	0.56	0.50	0.54
康弘药业	-	1.06	1.68	1.87
康辰药业	-	3.73	2.39	2.25
平均值	-	1.78	1.52	1.55
本公司	1.04	1.97	1.54	2.39

注：截至本招股说明书签署日，可比上市公司 2019 年半年报财务数据尚未披露。

报告期内，公司存货周转率与可比上市公司存货周转率基本接近。

二、发行人说明事项

（一）原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性

1、原材料备货标准

原材料库存方面，公司根据年度生产计划预测和近期订单对原材料的需求，根据不同原材料的采购周期与备货标准设立安全库存。对于单价较高且采购周期较长的物料，公司按年度采购计划备货，采购周期通常约为 6 个月。对于其余物料，公司对库存进行实时维护，当库存接近安全库存时提起采购申请。

2、主要产品的生产周期及销售周期

（1）生产周期

生产周期方面，公司主要产品涉及生产工艺程序不同，作业批次时间通常在 1-2 周。其中：

艾拉原料产品从开始生产到验收入库，生产周期约在 2 周；艾拉制剂产品从生产加工和包装完成，需要 1 周左右。

里葆多产品从生产投入至完工待检入库大约需要 1 周左右的生产周期，质检涉及热源检验外包服务约需 1 月时间。

复美达原料产品从生产到检测完成，生产周期约 5-6 周；复美达制剂产品从生产投入至完工检测入库大约需要 3-4 周。

（2）销售周期

销售周期方面，公司采用以销定产的生产模式，根据未来预计销量组织生产活

动。公司产成品周转情况良好，不存在呆滞库存的情况。

3、存货各个构成项目库存水平的合理性、与公司销售的配比性

公司存货主要由原材料及周转材料、在成品和产成品构成，原材料、周转材料及产成品的周转天数分别如下表：

单位：天

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
原材料周转天数	130.65	145.46	184.57	90.46
周转材料周转天数	4.05	4.72	6.12	5.81
产成品周转天数	69.70	63.73	73.29	57.09

(1) 原材料库存合理性分析

公司原材料周转时间为3-6个月，与公司主要原材料的领用周期基本相符。

(2) 周转材料库存合理性分析

公司周转材料周转时间为5天左右，较为稳定、合理。

(3) 产成品库存合理性分析

公司产成品周转时间为2-3个月，公司产成品周转情况良好，不存在呆滞库存的情况。报告期各期末，公司产成品账面价值分别为980.66万元，995.42万元、1,511.17万元及1,249.44万元，2018年余额较高，主要由于2018年里葆多生产车间进行改造，对关键工序进行改造较多，因此要为2019年进行备库，备货库存增加。2019年销售较好，库存相应减少。

公司产成品周转时间较为稳定，与公司产品的销售周期基本相符。

(二) 存货盘点制度、报告期内的盘点情况

1、存货盘点制度

根据公司的《财务管理制度》，对于盘点范围、盘点前准备、盘点方法、盘点结果的处理等的规定如下：

(1) 盘点人员从ERP系统打印出新《盘点表》，当中：包括产成品、自制半成品及原材料等存货之账目数量，作为盘点的依据。

(2) 盘点前，财务部应与各部门沟通，确定盘点时间。采购部和销售部应分

别通知供方和客户货物发运安排，避免盘点期间货物的流动。所有存货存储区域应打扫干净并按标准进行整理。

(3) 盘点人员应在指定地点进行有序盘点，避免任何的遗漏或重复盘点。存货一经盘点，应在《盘点表》上登记盘点数量。监盘人在盘点人全盘的基础上，应通过抽取样本复核的方式确认《盘点表》数量是正确的，且无重复盘点的现象。在通过从实物到单、从单到实物抽样盘点后，监盘人员应在《盘点表》上对抽盘到的存货填写盘点数量并签字确认。

(4) 在盘点中发现账面数量与实盘数量存在任何差异，须及时查明差异原因，并交相关负责人、财务部审核后作相应会计处理。

2、报告期内的盘点情况

公司每年组织定期和不定期全面盘点。报告期各年年末存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员等情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
盘点计划	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表	财务部确定盘点计划，公司及下属子公司业务部门编制盘点表
盘点范围	原材料、在产品、产成品	原材料、在产品、产成品	原材料、在产品、产成品	原材料、在产品、产成品
盘点地点	上海复旦张江仓库、泰州复旦张江仓库、上海溯源仓库	上海复旦张江仓库、泰州复旦张江仓库、德美诊联仓库、上海溯源仓库	上海复旦张江仓库、泰州复旦张江仓库、德美诊联仓库、上海溯源仓库	上海复旦张江仓库、泰州复旦张江仓库、德美诊联仓库、上海溯源仓库
盘点时间	2019年6月末	2018年12月末	2017年12月末	2016年12月末
盘点部门	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部	生产部、仓储部、财务部
抽/监盘人员	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、保荐机构、申报会计师	财务人员、申报会计师	财务人员、申报会计师
盘点结果	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异

三、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人生产部、采购部、销售部、物流部及财务部负责人及相关经办人员，了解公司采购、成本结转及销售环节的内部控制制度及会计处理，并相应执行穿行测试及控制测试；

2、获取公司收发存明细表及库龄划分明细表，抽样检查公司存货出入库单据，结合存货盘点监盘情况复核存货库龄划分的准确性；

3、获取并查阅发行人《财务管理制度》中存货相关部分及存货盘点计划，获取发行人的盘点表，访谈发行人生产部、采购部、销售部、物流部及财务部负责人及相关经办人员，了解公司存货盘点情况；

4、对发行人 2019 年 6 月 30 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日及 2016 年 12 月 31 日存货盘点执行监盘并抽盘部分存货；比对盘点结果与公司账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异；同时，在监盘过程中，观察是否存在损毁的存货以及存货的库龄、批次等信息；

5、向公司相关人员了解原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期，复核原材料备货标准的制定过程、主要产品的生产周期及销售周期的计算过程，并结合前述情况复核目前存货各构成项目的库存水平的合理性与销售的配比性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对存货跌价准备计提的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

基于所执行的内部控制审核程序，申报会计师认为：发行人于 2019 年 6 月 30 日就存货盘点活动按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

申报会计师查阅了发行人就报告期内 1) 各类型存货的库龄情况，2) 存货周转率与可比上市公司比较情况，3) 原材料备货的标准、主要产品的生产周期及销售周期的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 39

2017 年，子公司风屹香港认购 Adgero 40 万股普通股股权，占其表决权的比例约为 5.9%。公司没有以任何方式参与或影响 Adgero 的财务和经营决策，2017 年末，公司将持有的 Adgero 股权作为“以成本计量的可供出售金融资产”核算。2018 年 1 月 1 日，公司应用新金融工具准则并将此投资重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

请发行人：（1）逐项对照准则条款，披露上述可供出售金融资产在新金融工具准则适用时重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具的原因及依据，未分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的原因；（2）结合 Adgero 的股权结构、投资目的、投资时间、购买股权的交易对手、作价依据、创始人技术能力、创始人出现健康状况的时间等披露该项股权 2017 年购入后 2018 年公允价值即减至 0 的合理性，公允价值变动时间为 2018 年的原因及依据。

请发行人：（1）说明在认购 Adgero 时的价格定价依据及价格公允性情况，是否经过评估；（2）说明后续对该项金融资产评估的具体情况，包括但不限于评估时点、评估假设、评估过程等；（3）复核招股说明书引用的评估报告所涉及的评估机构是否有证券业务资格，若没有，请聘请有资格的评估机构进行复核。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）逐项对照准则条款，披露上述可供出售金融资产在新金融工具准则适用时重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具的原因及依据，未分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（四）可供出售金融资产、其他权益工具投资”部分补充披露如下：

1、上述可供出售金融资产在新金融工具准则适用时重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具的原因及依据，未分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的原因

2017 年度，公司之子公司风屹控股与美国生物医药公司 Adgero Biopharmaceuticals Holdings, Inc. (“Adgero”) 签订认购协议，风屹控股以 2,000,000 美元(折合人民币 13,774,800 元)的对价获得 Adgero 400,000 股普通股。公司持有目的并非为了近期出售，且无短期获利，该项金融资产也不属于衍生工具，不满足修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条对于交易性权益工具条件的描述，因此该交易为非交易性权益工具。

根据修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条第二段：在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并按照此准则第六十五条规定确认股利收入。该指定一经做出，不得撤销。于 2018 年 1 月 1 日，公司采用新金融工具准则，满足该条款的适用情况，将此投资以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

(二) 结合 Adgero 的股权结构、投资目的、投资时间、购买股权的交易对手、作价依据、创始人技术能力、创始人出现健康状况的时间等披露该项股权 2017 年购入后 2018 年公允价值即减至 0 的合理性，公允价值变动时间为 2018 年的原因及依据

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(四) 可供出售金融资产、其他权益工具投资”部分补充披露如下：

2、2018 年公允价值即减至 0 的合理性，公允价值变动时间为 2018 年的原因及依据

Adgero 的股权结构、投资目的、投资时间、购买股权的交易对手、作价依据、创始人技术能力、创始人出现健康状况的时间如下：

股权结构	Adgero 为境外非上市公司，其股份由公司管理层及其他股东分别持有，管理层持股比例为 29%，其他股东持股比例均小于 20%。
投资目的	Adgero 是一家在美国注册成立的生物医药公司，其主要运营内容为研发 REM-001 项目。REM-001 主要是通过光动力效应治疗皮肤转移性乳腺癌；目前已经通过美国药监局临床二期试验。公司投资目的为借助 Adgero 海外光动力平台了解光动力产品在美国的研究及注册程序，并将在未来考虑更多战略合作的可能性。
投资时间	2017 年 1 月
购买股权的交易对手	Adgero

作价依据	Adgero 及其股东制定每股价格，投资者进行认购
创始人技术能力	创始人 Frank Pilkiewicz 拥有超过 35 年的生物技术和制药企业从业经历，主要从事药物研发项目管理，曾分别担任 Liposome 公司负责研发的副总裁，CellXplore, Inc 公司总裁兼 CEO。
创始人出现健康状况的时间	于 2018 年 2 月，Adgero 在致股东函中公开了创始人 Frank Pilkiewicz 出现健康状况的信息

于 2017 年度及 2018 年度，Adgero 股数的变动情况如下：

项目	2017-1-1	2017-1-7	2017-9-29	2017-12-31	2018-12-31
增加股数	-	424,745	1,360,341	-	-
总股数	4,987,451	5,412,196	6,772,537	6,772,537	6,772,537
风屹控股持股比例	-	7.4%	5.9%	5.9%	5.9%

于 2017 年度，Adgero 进行了两次融资，复旦张江认购了其 1 月增发股份中的份额，交易价格与同批次认购的其他投资者一致，均为 5 美元/股；于 2017 年 9 月，Adgero 增发股份的认购价格同样为 5 美元/股。于 2017 年 10 月至 12 月，公司经营情况未发生重大变化，公司以 Adgero 最近一次融资价格评估其公允价值。因此，于 2017 年资产负债表日，Adgero 价值未发生变化。

于 2018 年度，Adgero 关键创始人由于健康状况无法正常履职，研发团队核心人员发生重大变化，截至 2018 年 12 月 31 日未找到合适的接替者，导致公司融资计划、后续临床研究计划等搁置，其研发项目在 2018 年未发生阶段性的实质性进展，未来能否成功的不确定性增大。同时，公司认为在清算的情况下，Adgero 截至 2018 年 12 月 31 日账面现金乘以风屹控股持有股权比例 5.9%，不足以弥补其在退出时将发生的审计费等费用。公司聘请了第三方评估机构对 Adgero 进行了估值，评估机构结合目前 Adgero 的整体状况，运用模拟清算模型，认为 Adgero 净资产可回收金额为负。因此，公司管理层基于评估结果，将账面对 Adgero 的金融资产减记为零。

二、发行人说明事项

(一) 说明在认购 Adgero 时的价格定价依据及价格公允性情况，是否经过评估

Adgero 的认购为非公开招股，未进行评估。

2016 年 11 月，公司聘请了第三方咨询机构对 Adgero 进行了尽职调查，根据

尽职调查报告，2016年6月和9月，Adgero先后完成了两轮融资，以5美元/股发行普通股以及附带的同等数量的认股权证，总计融资970万美元。

2017年度，Adgero分别于1月和9月先后两次以5美元/股的价格发行新股424,745股和1,360,341股。公司于2017年1月以5美元/股购买Adgero40万股普通股及附带同等数量的认股权证（行权价为5美元/股、行权期为5年），总计200万美元。

公司认购的交易价格与Adgero四次融资的每股价格一致，属于市场定价，具有公允性。

（二）说明后续对该项金融资产评估的具体情况，包括但不限于评估时点、评估假设、评估过程等

风屹控股对Adgero享有5.9%的表决权，对Adgero不具有控制、共同控制或重大影响，根据修订前的金融工具准则，初始确认时将其作为可供出售金融资产进行核算，以公允价值进行计量，公允价值为交易价格。于每期资产负债表日对其公允价值进行评估，将其变动计入其他综合收益进行后续计量。根据修订前的金融工具准则，对于在市场上没有报价且其公允价值不能可靠计量的金融资产归类为可供出售金融资产，初始计量和后续计量只能视其“成本”为公允价值的替代金额。于2017年12月31日，对Adgero无法获取市场报价，通过价值评估方法测算后仍无法合理准确评估其公允价值，仍以成本法（初始确认时交易价格）对其进行后续计量。

2018年1月1日，公司开始采用新金融工具准则，此投资重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，考虑到距离Adgero于2017年9月增发新股时间较短，且公司经营未发生重大变化，因此，于2018年1月1日的公允价值与账面金额一致。于2018年12月31日，公司聘请第三方评估机构对Adgero进行了评估，评估机构认为结合目前Adgero的整体状况，运用模拟清算模型，Adgero净资产可回收金额为负。因此，公司管理层基于评估结果，将账面对Adgero的金融资产减记为零，将其公允价值的变动计入其他综合收益。

2019年7月，公司获取了Adgero截至2019年6月30日止6个月期间的未经审计的财务报表并与其管理层进行了沟通，其经营状况及研发项目进度较上期无实

质性变化。因此，公司管理层认为截至 2019 年 6 月 30 日 Adgero 的企业价值无变化，维持其公允价值为 0 的判断。

（三）复核招股说明书引用的评估报告所涉及的评估机构是否有证券业务资格，若没有，请聘请有资格的评估机构进行复核

公司聘请有证券从业资格的评估机构万隆（上海）资产评估有限公司对原艾华迪商务咨询（上海）有限公司出具的 J19-2050《风屹（香港）控股有限公司持有的金融资产公允价值分析项目价值分析报告》进行了价值分析复核，并出具万隆评咨字（2019）第 60039 号报告。经复核，万隆（上海）资产评估有限公司认为：原价值分析结果基本合理。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取了公司认购 Adgero 前咨询机构对 Adgero 进行的尽职调查报告，并进行复核；

2、获取公司对 Adgero 的认购协议，评价购买价格的公允性；

3、获取并查看了 Adgero 截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日未经审计的财务报表，获取并查看了 Adgero 2017 年度及 2018 年度的致股东函，了解 Adgero 经营和财务情况；

4、查看 Adgero 官网的公开信息，了解管理层变更以及研发项目的进展情况；

5、于 2018 年 12 月 21 日，申报会计师与 Adgero 研发核心技术人员以及管理层进行了电话访谈，就 Adgero 的研发项目以及运营情况进行了沟通；于 2019 年 7 月，申报会计师获得 Adgero 管理层的邮件确认，了解其研发项目及经营情况。

6、获取并查看第三方评估机构对 Adgero 截至 2018 年 12 月 31 日公允价值进行的评估报告，复核其评估方法和评估假设；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对 Adgero 相关会计处理，包括 1) 在新金融工具准则下的核算依据，2)公允价值的估计，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

申报会计师查阅了发行人就报告期内 1) 对该项金融资产评估的具体情况，2) 复核招股说明书引用的评估报告所涉及的评估机构的证券业务资格的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 40

泰州子公司仿制药项目以生产而非研发为导向，主要是为了填补泰州生产线产能。根据药品生产流程，公司工艺论证的阶段性节点为中试。因此，仿制药的资本化时点为中试开始。艾拉项目为对已上市药品艾拉中的相关辅料、注册标准等进行研发及变更发生的相关费用，由于艾拉为公司已研发成功上市的产品，研发结果具有较大确定性，因此公司将发生的相关费用均予以资本化。

请发行人：（1）明确披露无形资产中的专有技术、研发技术、许可证的详细构成情况，及资产来源、核算方法、摊销期限、摊销期限是否合理；（2）充分分析并披露对泰州子公司项目、艾拉项目的研发支出进行资本化是否符合相关规定，资本化的做法及资本化时点是否符合行业惯例和实际情况，是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定；（3）披露泰州子公司项目的具体研发内容及项目、开发完成的标志事件、目前的进展情况、预计完成时间、中试开始后超过 3 年仍未完成的原因和依据；（4）按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》的要求对研发相关内控、研发支出资本化等情况进行进一步信息披露。

请发行人：（1）说明报告期内开发支出因计入损益而资本化金额减少的原因，“将不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出计入当期损益”的具体会计处理；若相关金额最终转为当期研发费用，请分析报告期内发行人的研发投入计算是否正确；（2）按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化的支出资本化的情形；（3）说明无形资产及开发支出减值测试的方法及报告期内减值测试的情况，对上海溯源“倍优试剂”相关研发技术计提减值准备的依据及计算过程。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表意见，并对发行人各期末长期资产减值准备计提是否充分发表核查意见。

一、发行人披露事项

（一）明确披露无形资产中的专有技术、研发技术、许可证的详细构成情况，及资产来源、核算方法、摊销期限、摊销期限是否合理

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产

质量分析”之“(七)无形资产及开发支出”之“1、无形资产”部分补充披露如下:

报告期内,无形资产中的专有技术、研发技术、许可证的详细构成情况,及资产来源、核算方法、摊销期限如下:

权属人	分类	名称	资产来源	核算方法	摊销期限	原值(万元)
复旦张江	专有技术	一种奥贝胆酸有关物质的检测方法	外购	初始入账以购买日的公允价值确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	5	283.02
德美诊所	专有技术	一种重组长效尿酸氧化酶	股东投入	初始入账以投资合同约定的价值确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	10	35.56
上海溯源	专有技术	优你五项专有技术	企业合并	初始入账以购买日的公允价值确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	10	150.00
复旦张江	研发技术	艾拉上市后变更	自主研发	初始入账以结束资本化时点累计归集的金额确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	5	237.41
泰州复旦张江	研发技术	海姆泊芬	自主研发	初始入账以结束资本化时点累计归集的金额确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	10	3,340.49
上海溯源	研发技术	试剂倍优	自主研发	初始入账以结束资本化时点累计归集的金额确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	5	230.64
上海溯源	研发技术	时间分辨荧光免疫层析检测技术平台	企业合并	初始入账以购买日的公允价值确定,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	10	349.83
德美诊所	许可证	医疗许可证	企业合并	初始入账以购买日的公允价值计量,后续计量按照预计使用年限平均摊销。	27	339.08

根据企业会计准则规定,无形资产的摊销方法应能够反映与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式,公司专有技术以寿命周期,研发技术以对应产品的未来市场盈利情况,预计有关经济利益能够实现的期限按平均年限法对无形资产原值进行摊销,摊销期限合理。

(二)充分分析并披露对泰州子公司项目、艾拉项目的研发支出进行资本化是否符合相关规定,资本化的做法及资本化时点是否符合行业惯例和实际情况,是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形,并结合《企业会计准则》的要求,逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(七)无形资产及开发支出”之“2、开发支出”部分补充披露如下:

(1) 研发支出进行资本化是否符合相关规定

根据《企业会计准则第6号—无形资产》第九条,企业内部研究开发项目开发阶段的支出,同时满足下列条件的,才能确认为无形资产:

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;
- 2) 管理层具有完成该无形资产并使用或出售的意图;
- 3) 能够证明该无形资产将如何产生经济利益;
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产;
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出,于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出,自该项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。于期末,公司对于资本化的开发支出进行审阅,并将不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出计入当期损益。

公司一贯采取较为保守和谨慎的研发项目资本化政策,仅针对技术上具有可行性,未来目的明确,风险基本可控,并且很可能具备未来经济利益的研发项目进行资本化。

截至2019年6月末,开发支出的资本化时点及归集金额如下:

单位: 万元

开发支出-项目	资本化时点	转无形资产时点	资本化阶段归集的金额
海姆泊芬	2012.12	2016.12	3,340.49
艾拉上市后变更	2016.05	2018.07	237.41
泰州子公司仿制药产业化项目(注射用帕瑞昔布钠)	2015.12	/	1,370.12

(2) 同行业公司资本化时点比较

公司研发支出资本化的时点与同行业公司的比较情况:

公司名称	研究开发支出会计政策
康辰药业	对于新药研发项目，进入 III 期临床之前所发生的研发支出均予以费用化处理。
贝达药业	1 类、2 类新药：自开始开展实质性 III 期临床试验至取得生产批件的期间为开发阶段。 3 类仿制药：取得临床试验批件后至取得生产批件的期间为开发阶段。 4 类仿制药：整个研发阶段的支出均予以费用化。
康弘药业	新药开发已进入 III 期临床阶段。

发行人创新药资本化的做法及资本化时点较同行业上市公司更为谨慎，符合行业惯例和公司实际情况。

(3) 是否存在研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔过长的情形

海姆泊芬 2012 年 12 月获得新药证书并开始资本化，2016 年海姆泊芬获取 GMP 证书，公司将其转入无形资产。鉴于公司获取 GMP 证书的时点较晚，导致研发支出资本化时点与转为无形资产时间间隔较长。

注射用帕瑞昔布钠项目 2015 年完成中试并于 2015 年开始资本化，截至报告期末，尚未确认为无形资产，具体原因如下：注射用帕瑞昔布钠项目为泰州子公司为了填补生产线产能自行产业化的一般仿制药项目，目前已按新注册分类“化药 4 类”递交注册申请，待完善部分质量控制内容后将向 CDE 提交补充资料。该项目中试于 2015 年完成，但由于化学药品注册分类改革，CFDA 发布了多个提高药品审评标准的公告，并进一步明确注射剂一致性评价的要求。由于该项目研发工作开展较早，已完成的研发内容距离一致性评价的要求存在一定差距，尤其是原料药需要增加的工作量更大。为此，泰州子公司又花费较长时间对早期的研发内容进行了补充、对新增的项目也做了补充研究，以完善该品种有关安全性、有效性和质量控制的内容。

(三) 披露泰州子公司项目的具体研发内容及项目、开发完成的标志事件、目前的进展情况、预计完成时间、中试开始后超过 3 年仍未完成的原因和依据

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(七) 无形资产及开发支出”之“2、开发支出”部分补充披露如下：

(4) 截至报告期期末，泰州子公司已实现资本化的研发项目具体情况如下：

泰州子公司研发内容及项目	开发完成的标志事件	目前进展情况	预计完成时间	是否属于仿制药
--------------	-----------	--------	--------	---------

海姆泊芬	获取 GMP 证书	已上市销售	/	否
注射用帕瑞昔布钠	获得药监局注册批件	2018 年已递交注册申请，2019 年 3 月收到药监局需补充资料的通知，目前已推进原料药补充研究	2020 年	是

于报告期内，泰州子公司先后共有四项资本化项目，其中注射用埃索美拉唑钠项目及注射用胸腺法新项目已进行费用化处理。

海姆泊芬项目作为自行产业化的新药项目，已获取 GMP 证书，并以此为标志事件转为无形资产并上市销售。

注射用帕瑞昔布钠项目为泰州子公司为填补生产线产能自行产业化的一般仿制药项目，目前已按新注册分类“化药 4 类”递交注册申请，待完善部分质量控制内容后将向 CDE 提交补充资料。该项目中试于 2015 年完成，但由于化学药品注册分类改革，CFDA 发布了多个提高药品审评标准的公告，并进一步明确了注射剂一致性评价的要求。由于该项目研发工作开展的较早，已完成的研发内容距离一致性评价的要求存在一定差距，尤其是原料药需要增加的工作量更大。为此，泰州子公司又花费较长时间对早期的研发内容进行了补充、对新增的项目也做了补充研究，以完善该品种有关安全性、有效性和质量控制的内容。

（四）按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》的要求对研发相关内控、研发支出资本化等情况进行进一步信息披露

研发相关内控详见本回复：“问题 35/一/（一）研发相关内控制度及其执行情况”。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（七）无形资产及开发支出”部分补充披露如下：

4、研发支出资本化情况

截至报告期期末，公司已资本化的研发支出具体情况如下：

研发项目	研究内容	研究成果	研究进度及完成时间	经济利益产生方式	资本化起始时点及确定依据
海姆泊芬	治疗鲜红斑痣	国家一类新药，相关药品已实现产业化	海姆泊芬已于 2017 年上市销售。	产业化	2012.12 获得新药证书年度

注射用帕瑞昔布钠项目	用于手术后疼痛的短期治疗	2017年已完成稳定性检测以及三批制剂工艺验证, 制剂三批工艺验证合格。目前正在申报工作。	已于2018年递交注册申请, 2019年3月收到药监局需补充资料的通知, 目前已推进原料药补充研究, 预计2020年产品上市。	产业化	2015.12仿制药的资本化时点为中试开始
艾拉项目	对已上市药品艾拉中的相关辅料、注册标准等进行研发及变更	已获得药监局的药品补充申请批件	2018年取得药监局的药品补充申请批件	产业化	2016.5已成功上市的产品, 于费用发生时资本化

截至报告期期末, 公司已资本化的研发费用各期资本化金额及累计资本化金额如下:

单位: 万元

研发项目	期初资本化金额	2016年度资本化金额	2017年度资本化金额	2018年度资本化金额	2019年1-6月资本化金额	累计资本化金额
海姆泊芬	2,355.84	984.65	-	-	-	3,340.49
注射用帕瑞昔布钠项目	248.02	408.46	498.64	74.31	140.70	1,370.12
艾拉项目	-	185.22	39.46	12.73	-	237.41
合计	2,603.86	1,578.33	538.10	87.04	140.70	4,948.02

报告期内, 公司上述资本化的研发支出构成情况如下表:

单位: 万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
工资费用	2.58	23.38	102.47	403.43
委外研发费用	132.08	22.03	47.11	105.18
研发部门费用	0.93	20.93	78.83	201.96
资料及材料费用	1.99	4.65	88.16	252.85
折旧费用	3.12	16.04	221.52	614.91
合计	140.70	87.04	538.10	1,578.33

公司研发支出满足资本化条件时, 先计入“开发支出”, 待达到预定可使用状态之日起再计入无形资产。报告期内, 最终确认无形资产的研究开发支出为“海姆泊芬研发项目”及“艾拉上市后变更项目”, 其对应的摊销、减值情况如下:

研发项目	确认无形资产原值(万元)	预计使用寿命	摊销方法	减值测试情况

海姆泊芬	3,340.49	10年	按照预计使用年限平均摊销	未减值
艾拉上市后变更项目	237.41	5年	按照预计使用年限平均摊销	未减值

二、发行人说明事项

(一) 说明报告期内开发支出因计入损益而资本化金额减少的原因,“将不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出计入当期损益”的具体会计处理;若相关金额最终转为当期研发费用,请分析报告期内发行人的研发投入计算是否正确

1、报告期内开发支出因计入损益而资本化金额减少的原因,“将不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出计入当期损益”的具体会计处理

(1) 注射用埃索美拉唑钠项目

注射用埃索美拉唑钠项目是泰州复旦张江为填补生产线产能与第三方合作的一般仿制药项目。截至2018年末,经查询该产品已有67家企业提交了注册申请,未来市场竞争激烈,国内市场已错过时间窗口,且无可靠的合作伙伴拓展海外市场。同时,合作方已表示放弃该项目美国申请注册的计划。因此,公司决定对其进行费用化处理,将前期归集在开发支出的费用进行费用化处理。

(2) 注射用胸腺法新项目

注射用胸腺法新项目是泰州复旦张江为填补生产线产能自行产业化的一般仿制药项目。截至2017年末,由于旧版药典标准升级,需额外更新原料监测数据,满足新药典要求的投入成本较大,同时市场竞争已经趋于激烈,错过时间窗口后,市场回报不乐观。因此,公司决定对其进行费用化处理,将前期归集在开发支出的费用进行费用化处理。

2、报告期内发行人的研发投入计算是否正确

发行人及中介机构根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答上市审核问答》第7题的相关规定,将本期费用化及资本化的研发费用之和作为研发投入总额。经复核,报告期内,发行人存在将前期资本化的开发支出计入当期研发费用的情形,在计算研发投入总额时,该部分金额未从当期费用化的研发费用中剔除。2017年及2018年,研发投入总额需分别调减356.62万元和695.37万元。发行人在本次反馈回复及招股说明书(反馈更新版)中,已对研发投入金额进行修改调整,

具体调整如下：

报告期内，公司研发投入及占销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
当期费用化的研发投入	5,119.73	11,428.43	11,042.63	9,504.57
减：前期资本化的开发支出计入当期研发费用的金额	-	695.37	356.62	-
当期资本化的研发投入	140.70	133.49	543.84	1,684.87
研发投入总额	5,260.42	10,866.54	11,229.85	11,189.44
营业收入	39,069.35	74,184.14	51,059.19	63,899.20
研发投入总额/营业收入	13.46%	14.65%	21.99%	17.51%

（二）按照支付对象，说明研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，资本化后归集是否真实合理，是否存在将不应资本化的支出资本化的情形

按照支付对象，研发支出资本化后具体构成、性质、累计金额及支付频率如下：

单位：万元

科目名称	工资费用	研发部门费用	资料及材料费用	委外研发费用	折旧费	合计	支付频率
注射用帕瑞昔布钠项目	282.30	190.27	165.43	227.11	505.01	1,370.12	费用发生时
艾拉上市后变更	23.43	29.21	35.49	142.87	6.42	237.41	费用发生时
合计	305.73	219.48	200.92	369.98	511.43	1,607.53	

研发支出资本化后金额均发生于相关项目开发阶段，归集准确、相关数据来源及计算合规、会计核算准确，不存在将不应资本化的支出资本化的情形。

（三）说明无形资产及开发支出减值测试的方法及报告期内减值测试的情况，对上海溯源“倍优试剂”相关研发技术计提减值准备的依据及计算过程。

根据《企业会计准则》规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。对于尚未达到可使用状态的无形资产，由于其价值通常具有较大的不确定性，也应当每年进行减值测试。在进行减值测试时，应当估计其可收回金额。

可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现

现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

1、无形资产及开发支出减值测试的方法

公司无形资产及开发支出的减值测试采用收益法，即将预计未来现金流选择恰当的折现率折现后的金额作为可回收金额。采用的关键假设包括：预计未来销售收入、预计未来销售成本、其他相关费用、折现率和增长率等。管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定上述关键假设：

(1) 产品预计未来销售收入、销售成本：确定基础是在预算年度前一年及历史上实现的收入增长率基础上，根据预计的市场需求及自身的业务发展及营销战略而保持相应的增长率。

(2) 其他相关费用：管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定。

(3) 折现率：采用的折现率是反映相关资产组特定风险的税前折现率。

(4) 增长率：未来现金流量采用的增长率根据受益于该无形资产或开发支出的不同项目，结合历史经验与对市场发展的预测确定。

2、报告期内减值测试的情况

(1) 无形资产-土地使用权

报告期内，公司拥有的土地使用权为公司的生产经营用地，公司持续经营情况良好，所属地块分别位于上海市浦东新区、上海市松江区及泰州医药高新区，不存在减值迹象，无须计提减值准备。

(2) 无形资产-研发技术

公司的研发技术包含海姆泊芬、艾拉上市后变更及倍优试剂等，均由本公司开发并用于公司医药产品的生产。报告期内，公司识别出上海溯源“倍优试剂”存在减值迹象，其他研发技术对应的产品销售情况良好，未出现减值迹象，无须计提减值准备。

（3）无形资产-专有技术

公司的专有技术主要为公司外购取得，用于公司相应研发项目。报告期内，公司的专有技术对应的研发项目开展顺利，技术还在使用中，预计使用该技术进行的研发项目未来能够产生经济利益的流入，未出现减值的迹象，无须计提减值准备。

（4）无形资产-许可证

公司许可证的账面金额为德美诊联经营许可证。报告期内，相关门店仍处于正常经营状态，未出现减值迹象，无须计提减值准备。

（5）无形资产-软件

公司的软件主要为日常经营所用的 OA 系统、用友系统等支持性软件。报告期内均在正常使用中，未出现减值迹象，无须计提减值准备。

（6）开发支出

各期末，公司对各项开发支出分别就项目进度、技术可行性、市场竞争形势进行分析，并计算未来经济利益流入现值与目前账面价值进行比较确认是否存在减值迹象。经计算，未来经济利益流入净现值均大于目前账面价值，不存在减值迹象。

3、对上海溯源“倍优试剂”相关研发技术计提减值准备的依据及计算过程

上海溯源“倍优试剂”项目于 2010 年资本化，截至 2017 年 12 月 31 日，账面原值为 2,306,367 元。累计摊销 1,652,897 元，净值为 653,470 元。随着唐氏综合征近几年市场的成熟以及检测试剂技术的成熟，市场上同类试剂的供应越来越多且价格下降。2017 年倍优试剂收入下降，出现减值迹象。公司针对该项目进行减值测试，以近三年收入下降趋势预计未来经济利益流入，以固定费用增长比率预测未来经济利益流出，并计算未来经济流入现值。测算结果显示，未来五年倍优产品给集团带来的经济利益现值为负。由于其不存在销售协议或活跃市场，无法可靠估计该资产的公允价值，因此以未来现金流量的现值作为其可收回金额，比较可收回金额

与账面价值，全额计提减值准备 65.35 万元。

三、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

本所按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关的程序，以有效识别、评估和应对开发支出可能导致的重大错报风险。申报会计师采取了如下核查程序：

- 1、了解并评价与研发支出资本化相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、获取与研发项目相关的批文或证书以及管理层准备的可行性报告，评价相关项目商业应用及技术可行性分析的合理性；
- 3、询问相关研发人员，跟踪各种药物最新研发状态，了解完成研究开发药物过程是否能使其使用或出售在技术上具有可行性；
- 4、检查无形资产合同和批件，确认摊销年限是否符合政策要求；
- 5、根据企业会计准则的要求，参考可获得同行业可比信息，质疑管理层对开发支出符合企业会计准则规定的资本化条件的评估，并检查管理层内部的立项报告以及外部的审批通过临床批件，了解其研究阶段和开发阶段的划分是否合理以及是否遵循了政策研发活动的周期及行业管理，并能一贯运用；
- 6、检查减值测试说明等底稿，通过将资产管理规模、预算收入、长期增长率及利润率等关键输入值与过往业绩、董事会批准的财务预测、近期的行业研究报告及行业统计资料进行比较，根据与经销协议所约定的定额销售收入期后实现情况，审慎评价估值模型中采用的关键假设及判断；
- 7、询问管理层对相关开发项目商业可行性，并通过查阅与相关开发项目相关的药物市场研究报告，评价管理层对资产是否存在减值的判断过程是否恰当；
- 8、在抽样基础上，检查与研发项目相关的合同、发票、付款单据等支持性文件，检查研究费用和开发支出的准确性，是否严格区分其用途、性质据实列支，即研究阶段与开发阶段的划分依据是否完整、准确，是否存在将研发无关的费用在研发支出中核算的情形；
- 9、评估发行人管理层于年末判断商誉减值采用的关键假设，包括：未来现金

流的预测、未来增长率和适用的折现率等相关假设，评价管理层关键假设的合理性。检查以前年度商誉减值测试预期结果的实现性；

10、参考可获得同行业可比信息，对比发行人对于研发费用资本化的会计处理与目前 A 股医药类上市公司的会计处理是否存在重大差异；

11、评价在财务报表中有关开发支出的披露是否符合企业会计准则的要求。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对研发费用资本化的会计处理，包括 1) 资本化项目是否符合资本化的规定，2) 资本化时点的确定，3) 对不再满足资本化条件的相关开发项目的开发支出的会计处理，4) 开发支出减值测试，以及对各期末长期资产减值准备计提的会计处理，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

申报会计师查阅了发行人就报告期内 1) 无形资产的详细构成情况，及资产来源、核算方法、摊销期限、摊销期限，2) 研发支出资本化后具体构成、性质、金额及支付频率等，3) 无形资产及开发支出减值测试的方法及报告期内减值测试的情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 41

招股说明书披露，商誉为公司购买优你生物股权所致。为进一步整合子公司上海溯源原有体外诊断试剂平台，2014年12月，公司与交易对方签署股份收购协议，作价2,250万元收购优你生物90%股权。公司将购买成本与合并日优你生物可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉。2015年9月，子公司上海溯源对优你生物完成剩余股权收购及吸收合并，优你生物相关业务全部由上海溯源承继。由于食品安全检测试剂相关业务后续发展乏力，公司对该业务未来发展进行评测后，于2017年及2018年，对商誉计提的减值准备金额分别为400万元和893.70万元。截至2018年期末，公司商誉账面价值为0。

请发行人披露：（1）收购是否存在商业逻辑和商业合理性；（2）商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法；（3）吸收合并后短期内对商誉计提减值的原因，减值迹象的出现时点及标志性事件；（4）2017年和2018年分别计提减值测试的原因和具体依据，是否存在调节利润的情况。

请发行人说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的要求。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）收购是否存在商业逻辑和商业合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（八）商誉”部分补充披露如下：

1、收购优你生物的商业逻辑和商业合理性

上海优你生物科技股份有限公司为一家生物科技公司，主要从事食品安全检测试剂的研发、生产和销售。优你生物拥有较为成熟的食品安全检测技术平台及小分子污染物快速检测技术。

发行人子公司上海溯源与优你生物吸收合并后，对平台进行了二次开发，以小分子污染物快速检测技术拓展应用平台，从而将上海溯源原先较窄的食品安全

检测领域应用，拓展到人体污染物暴露筛查领域，特别是孕产妇及新生儿的生命体早期的污染物暴露筛查检测领域。2015年7月，公司立项开展人体中环境污染物的检测项目，首先启动的6个抗生素项目于2016年10月完成注册检测，2017年5月取得临床试验备案启动临床试验，于2019年3月取得注册证准予上市，使得上海溯源成为了国内首家拥有化学污染物暴露筛查技术平台并首先实现产品化和产业化的公司，在拓展市场方面拥有了先发优势。

随着近年来环境污染、食品安全问题的日益凸显，生命体早期的污染物暴露研究领域有着广阔的社会和经济前景。在收购的基础上，上海溯源实现了业务的调整优化，未来将初步实现抗生素暴露筛查项目的预期收益，并进一步向重金属、雌激素、内分泌干扰物暴露筛查领域拓展产品线。

（二）商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（八）商誉”部分补充披露如下：

2、商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法

公司每年年末会测试商誉是否发生减值，将相关资产或资产组组合（含商誉）的账面价值与其可收回金额进行对比。可收回金额根据分配了商誉的资产组或者资产组组合的未来现金流量的预计现值确定，与资产组或者资产组组合可辨认净资产账面价值和商誉之和进行比较，确认是否应计提减值准备。对未来现金流量的现值进行预计时，公司会预计未来资产组或者资产组组合产生的现金流量，同时选择恰当的折现率确定未来现金流量的现值。

商誉分摊至集团资产或者资产组合的商誉汇总如下：

单位：万元

项目	2019年 6月30日	2018年 12月31日	2017年 12月31日	2016年 12月31日
食品检测试剂	893.7	893.7	893.7	893.7

商誉的分摊自购买日起未发生变化。

公司于报告期每期末对商誉进行减值测试。食品检测试剂资产组的可收回金额是基于子公司上海溯源管理层批准的五年期财务预算，使用现金流预测，基于其使用价值计算确定的。使用的主要假设如下：

预测期主要假设	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
增长率	14%	14%	14%
平均毛利率	59%	67%	77%
折现率	16%	16%	16%
预算期外固定增长率	2.50%	2.50%	2.50%

增长率：所采用的加权平均增长率参考同行业其他公司所载的预测数据，不超过各产品的长期平均增长率；

平均毛利率：根据历史经验及对市场发展的预测确定预算毛利率；

折现率：所使用的折现率为税前折现率，并反映与相关单位有关的特定风险；

预算期外固定增长率：采用通货膨胀率为预算期外固定增长率。

经过减值测试，2017年年末及2018年年末可收回金额小于资产组的可辨认净资产账面价值及商誉之和，公司报告期各期末对商誉计提减值的情况如下：

单位：万元

项目	2019-6-30	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
商誉-原值	893.7	893.7	893.7	893.7
减：减值准备	893.7	893.7	400	-
商誉-净值	-	-	493.7	893.7

(三) 吸收合并后短期内对商誉计提减值的原因，减值迹象的出现时点及标志性事件

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(八) 商誉”部分补充披露如下：

3、吸收合并优你生物后短期内对商誉计提减值的原因

商誉减值计提的原因	公司于每年年底终了时进行减值测试，2017年年末及2018年年末可收回金额小于资产组的可辨认净资产账面价值及商誉之和，因此计提商誉减值。
减值迹象出现时点	2017年开始经营亏损。
标志性事件	2017年与蒙牛销售价格未达成一致，因此丢失了食品检测试剂主要合同。

(四) 2017年和2018年分别计提减值测试的原因和具体依据，是否存在调节利润的情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(八) 商誉”部分补充披露如下：

4、2017 年和 2018 年分别计提减值测试的原因和具体依据

2017 年和 2018 年计提减值的原因因为 2017 年年末及 2018 年年末可收回金额小于资产组的可辨认净资产账面价值及商誉之和，因此计提商誉减值，计提金额以可收回金额与资产组的可辨认净资产账面价值及商誉之和的差额确定。

2016 年度至 2018 年度，净利润、商誉减值金额及商誉减值金额占净利润比率分别如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
净利润	12,976.56	6,015.89	13,000.83
商誉减值金额	493.70	400.00	-
商誉减值金额占比净利润	3.80%	6.65%	-

2017 年及 2018 年分别计提商誉减值准备 400 万元和 493.7 万元，占当期的净利润比例非常小，且公司在计提商誉减值准备前后都是盈利的，因此不存在调节利润的情况。

二、发行人说明事项

(一) 请发行人说明对于商誉减值事项的会计处理、信息披露及审计评估情况是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

公司于每年末对商誉进行减值测试，减值测试的方法、过程、结果以及可收回金额的确定方法合理，会计处理、信息披露及审计评估情况符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

根据《企业会计准则第 08 号-资产减值》第十七条，资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回，于 2019 年 6 月 30 日，公司账面商誉为 0。

三、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

1、针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

2、结合商誉减值事项的重要程度及不确定性程度，确定其为认定层次的重大错报风险，制定必要、可行、有针对性的进一步审计程序；

3、取得了上海溯源未来五年的收益预测及减值测试文件；

4、结合上海溯源财务报表情况，与其核心管理人员了解经营情况，了解其盈利能力；

5、通过对未来的收入和经营业绩的预测与资产组历史业绩和业务发展计划的比较；

6、申报会计师邀请内部估值专家协助，对由于企业合并而产生的商誉减值测试中所使用的重大假设和模型（包括未来现金流的预测、适用的折现率及未来的增长率）进行评估，充分关注专家的独立性和专业胜任能力，复核其使用的关键财务指标、折现率和增长率，以判断专家工作的恰当性；检查公司对于现金产出单位的识别和界定，检查公司是否选用了反映当前市场状况的税前折现率进行减值测试，并且相应采用税前现金流量盈利预测模型；

7、安排具有经验和专业胜任能力的项目质量控制复核人员，严格履行质量控制复核制度，对涉及商誉减值的有关事项进行充分复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对商誉减值的会计处理，包括1) 计提减值测试的原因和具体依据，2) 商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

申报会计师查阅了发行人就报告期内商誉减值事项的信息披露及审计评估情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 42

2018 年末发行人递延所得税资产 3,119.79 万元，2018 年出现较大上升，主要是由于资产减值准备及预提的相关费用大幅上升所致。

请发行人说明：（1）2018 年发行人子公司的亏损与财务报表附注中新增的可抵扣亏损的差异，未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的构成情况；（2）在子公司累计亏损未确认递延所得税资产的情况下，长期资产的减值准备是否计提充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）2018 年发行人子公司的亏损与财务报表附注中新增的可抵扣亏损的差异，未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的构成情况

2018 年公司子公司的亏损和财务报表附注中新增的可抵扣亏损的差异 1,377.02 万元主要是由税会差异产生。子公司财务账面亏损合计 5,565.86 万元，经纳税调整后的税务亏损合计 6,941.64 万元，差异为 1,377.02 万元。纳税调整项主要为研发费用加计扣除纳税调减 1,551.85 万元，超支的业务招待费纳税调整 194.71 万元。

未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额为 15,951.75 万元，主要构成为各子公司的累计亏损，明细如下：

子公司名称	累计亏损金额（万元）
泰州复旦张江	6,314.20
德美诊联	5,950.04
上海溯源	2,600.23
上海葆溯	1,085.38
风屹控股	1.90
合计	15,951.75

2019 年 6 月 30 日，公司未确认递延所得税资产的可抵扣亏损金额为 10,443.75 万元，主要构成为各子公司的累计亏损，明细如下：

子公司名称	累计亏损金额（万元）
泰州复旦张江	6,660.10

上海溯源	2,915.61
上海葆溯	866.13
风屹控股	1.90
合计	10,443.75

(二) 在子公司累计亏损未确认递延所得税资产的情况下，长期资产的减值准备是否计提充分

于 2018 年年末，除了德美诊联的闲置机器设备和办公设备计提了 163.31 万元固定资产减值准备，其他各子公司长期资产未发生减值。

泰州复旦张江主要经营复美达产品的生产和销售，复美达自 2017 年上市销售以来销售数量和金额逐年上涨，且产品具有较高的毛利，公司资产持续产生盈利，在报告期内，不存在因市价大幅下跌的情况。因此，于 2018 年末，泰州复旦张江长期资产不存在发生减值的迹象，因此未计提减值。

上海溯源于报告期内亏损，且经营业绩持续下降，出现减值迹象。公司对长期资产进行了减值测试。上海溯源主要长期资产为其在上海市松江区拥有的一处建筑面积为 1,432.71 平方米的溢余房产，公司于 2018 年年末及 2019 年 6 月 30 日对其公允价值进行估算，可收回金额高于其长期资产账面价值，因此长期资产未计提减值准备。

德美诊联于报告期内亏损，且经营业绩持续下降，出现减值迹象。公司对长期资产进行了减值测试，于 2018 年年末对于闲置的固定资产计提了全额减值。鉴于德美诊联在寻求新的且更有经验的业务团队及探索更有效的业务模式，其他长期资产未来仍能够投入持续使用并带来经济利益的流入，认为其可收回金额高于长期资产账面价值。2019 年 6 月 30 日，德美诊联不再纳入合并范围。

公司其他子公司风屹控股和上海葆溯账面长期资产金额不重大。

二、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人递延所得税明细表，并对递延所得税资产计算过程进行复核；
- 2、获取发行人亏损子公司上海溯源和上海葆溯相关的未来盈利预测，复核相

关盈利预测合理性，对于可抵扣亏损未确认递延所得税资产的合理性进行评估；

3、获取了德美诊联固定资产计提减值的清单，对固定资产的使用价值进行评估；

4、获取发行人对上海溯源和德美诊联针对长期资产减值迹象的评估，复核其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对子公司可抵扣亏损未确认递延所得税资产的会计处理，以及相应长期资产减值准备计提的会计处理，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定。

申报会计师查阅了发行人就报告期内未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的构成情况的补充披露及说明，发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 43

报告期各期末，应付职工薪酬余额分别为 1,758.20 万元、1,983.27 万元、4,639.02 万元，由于 2018 年经营情况良好，当年期末计提的奖金大幅上升，且需经董事会批准发放所致。现金流量表-支付给职工以及为职工支付的现金 2016 年、2017 年、2018 分别为 9,528.00 万元、11,135.39 万元、14,288.27 万元。员工人数 2016 年、2017 年、2018 年年末分别为 605 人、650 人、627 人。

请发行人披露：（1）2018 年末奖金计提的方法和依据、期后董事会批准情况以及实际发放情况；（2）报告期内员工人数无显著变化的情况下，支付给职工的金額持续增加的原因和依据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

一、发行人披露事项

（一）2018 年末奖金计提的方法和依据、期后董事会批准情况以及实际发放情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力与流动性分析”之“（一）公司负债变动分析”中补充披露如下：

3、应付职工薪酬

报告期内，公司应付职工薪酬余额分别为 1,758.20 万元、1,983.27 万元、4,639.02 万元和 2,474.14 万元。公司 2018 年期末应付职工薪酬出现较大增长，主要是由于 2018 年经营情况良好，当年期末计提的奖金大幅上升所致。

（1）2018 年末及 2019 年 6 月 30 日奖金计提的方法和依据

截至 2018 年期末及 2019 年 6 月 30 日，公司应付职工薪酬余额明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日金额	2018 年末金额
年终奖	1,848.65	2,667.46
业绩达成奖/超额利润奖	598.01	1,732.20
其他	27.48	239.36

合计	2,474.14	4,639.02
----	----------	----------

2018 年末公司应付职工薪酬余额主要由年终奖和业绩达成奖构成，其中年终奖余额 2,667.46 万元、业绩达成奖 1,732.20 万元。2019 年 6 月 30 日，公司应付职工薪酬余额 2,474.14 万元，其中 2018 年末计提的业绩达成奖剩余 598.01 万元未发放，公司将于 2019 年下半年度发放，公司根据往年奖金计提及发放情况对 2019 年年年终奖进行预估，计提 1,848.65 万元。

报告期内，公司每年根据上年度奖金发放状况，结合本年产品销售情况、各部门奖金系数以及职工绩效考核情况酌情计提年终奖。公司根据经董事会批准的董事监事及高管薪酬方案计提业绩达成奖。

(2) 期后董事会批准情况

根据公司 2018 年度第六届第五次董事会审议通过的薪酬方案，公司完成当年度的主要预算指标（营业收入或税前利润）后，可在基本薪酬的基础上额外计提“达成奖”及“超额奖”奖金，具体的分配根据 2018 年工作贡献及 2019 年的实际运营情况由总经理确定名单及发放时间。

2018 年度，根据提案及公司业绩完成情况，公司计提业绩达成奖及超额利润奖共计 1,732.20 万元。于 2019 年 2 月 28 日，经薪酬委员会及董事会审批通过。

(3) 实际发放情况

截至 2019 年 6 月 30 日，2018 年底计提的 2,667.46 万元部分年终奖已经全部支付，计提的 1,732.20 万元业绩达成奖已经支付 1,134.19 万元，剩余 598.01 万元将于 2019 年下半年支付。

(二) 报告期内员工人数无显著变化的情况下，支付给职工金额持续增加的原因和依据

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力与流动性分析”之“(一) 公司负债变动分析”之“3、应付职工薪酬”中补充披露如下：

报告期内，公司支付给员工的金额主要是支付给员工的工资、社保公积金与奖金。2016、2017、2018 年度和 2019 年 1-6 月公司支付给员工的工资、社保公积

金与奖金总计分别为 9,528.00 万元、11,348.27 万元、14,300.71 万元和 8,531.36 万元，其明细如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
支付金额	8,531.36	14,300.71	11,348.27	9,528.00
平均职工数(人)	599	695	620	571
平均支付金额	14.24	20.58	18.30	16.69

公司于 2018 年对下属子公司上海葆溯及德美诊联进行了多项业务调整，导致年底时公司职工数低于全年平均水平。报告期内，公司 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月的平均职工数分别为 571 人、620 人、695 人和 599 人，平均支付职工薪酬分别为 16.69 万元、18.30 万元、20.58 万元及 14.24 万元，增长幅度较为稳定。主要是因为报告期内公司销售业绩总体呈增长趋势，员工整体薪酬水平也随之上升。

二、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

本所按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关的程序，以有效识别、评估和应对开发支出可能导致的重大错报风险。申报会计师执行的主要审计和核查程序如下：

1、获取了应付职工薪酬明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

2、基于抽样的基础，查看并获取了部分月份工资支付凭证及银行回单，并核对其支付数是否与明细表的金额一致；

3、比较被审计单位员工人数的变动情况，检查被审计单位各月工资费用的发生额是否有异常波动，并评估其变动的合理性；

4、获取了期后年终奖的支付凭证和银行水单，检查上期末计提的年终奖是否全额支付并对支付数与计提数之间的差额进行进一步的审计程序。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

经查阅，发行人就报告期内 1) 奖金计提的方法和依据、期后董事会批准情况以及实际发放情况，2) 支付给职工的金額持续增加的原因和依据的补充披露及说明与申报会计师审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。