



立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于江苏硕世生物科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
第三轮审核问询问题的答复

信会师函字[2019]第 ZA565 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2019 年 9 月 2 日出具的《关于江苏硕世生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]511 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为江苏硕世生物科技股份有限公司（以下简称“江苏硕世”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在科创板上市的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

问题1. 关于经销收入

根据二轮问询回复，发行人根据销售区域设置了 11 个销售大区、疾控直管和外贸部对经销商进行管理，报告期内新增经销商数量分别为 313 家、361 家、401 家、222 家。2017 年-2019 年 1-6 月，减少经销商数量分别为 210 家、232 家、316 家，对应采购金额分别为 1,265.93 万元、890.92 万元、1,221.66 万元，发行人回复认为减少的原因之一是部分经销商采购为试用性偶发采购。发行人回复认为第一季度受春节假期等影响，公司产品需求相对较低，而在第四季度

检测需求量大，并且经销商一般在年末会进行备货，因此第四季度收入相对较高，报告期内，部分主要经销商（如浙江美一铭生物科技有限公司、山西得壹康盈科贸有限公司等）期末库存占当期采购的比例逐年提升。发行人与浙江美一铭的经销协议中约定了拿货指标，并约定“甲方未能完成该季度达标的部分则甲方必须用库存采购完成季度指标。发行人与国润医疗签订的销售合同附带退货条款。截止 2018 年底，发行人在浙江、上海省级经销商 2 家，分别为浙江美一铭生物科技有限公司和上海意满圆生物科技有限公司负责省级代理，但是发行人前五大经销商包括杭州纽因兰科技有限公司。

请发行人补充说明：（1）报告期内各销售渠道对应的前五大经销商销售情况，分析变化情况及原因，新增经销商、退出经销商与发行人实际控制人及其关联方是否具有关联关系，公司对经销商之间关联关系的管控措施；（2）退出经销商存货的处理方式，销售合同是否附有退货条款，试用性采购部分的退货情况及会计处理；（3）退出经销商销售部分的毛利率与其他经销业务毛利率的比较情况，实物流和现金流与收入确认的匹配情况，对于退出经销商，投放设备取回情况及相关的会计处理，退出直销商设备保证金的收到及退回情况；（4）公司收到客户订单至发货的周期，经销商在年末备货的原因及合理性，主要经销商各期末库存金额、品类、对应的应收账款余额，主要经销商库存逐年上升是否存在提前确认收入的情形；（5）公司与浙江美一铭约定拿货指标的商业合理性，相关条款是否公平有效，报告期内浙江美一铭为完成拿货指标的采购占比和期后销售情况，相关销售是否发生期后退回，是否发生第三方回款，其他经销商是否存在类似的条款约定；（6）国润医疗在报告期内的退货情况及相关会计处理，公司与其他经销商是否存在类似条款，若存在类似条款，公司经销收入确认时点是否准确或是否应计提预计负债；（7）杭州纽因兰科技有限公司所负责的主要经销区域，是否与浙江省级经销商所覆盖的经销区域存在重叠。公司已有省级经销商的 5 个省份是否存在类似的情形，公司经销体系的具体执行情况。

请保荐机构、申报会计师补充说明：（1）针对退出经销商销售收入所履行的核查程序，重点关注实物流和回款情况；（2）针对发行人经销收入的最终实现情况，是否取得充分的证据足以佐证相关结论；（3）结合发行人报告期内各

月销售收入情况进行截止性测试，重点关注各月销售收款情况、客户验收单、经销商期后销售时点等。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表意见。

【回复】

请发行人补充说明：（1）报告期内各销售渠道对应的前五大经销商销售情况，分析变化情况及原因，新增经销商、退出经销商与发行人实际控制人及其关联方是否具有关联关系，公司对经销商之间关联关系的管控措施；

一、报告期内各销售渠道对应的前五大经销商销售情况，分析变化情况及原因

报告期内，公司终端客户主要包括临床和疾控中心，两类终端客户对应的前五大经销商的销售情况如下：

1、临床类经销商

2019年1-6月

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	临床终端销售收入
1	国润医疗供应链服务(上海)有限公司	HPV 诊断试剂	499.97
2	江西省欣绿康医疗器械有限公司及其关联方	HPV 类试剂等多种试剂	203.53
3	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学诊断试剂	201.05
4	合肥沂顺医疗科技有限公司及其关联方	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	187.95
5	重庆医药集团河南有限公司	HPV 诊断试剂	175.53
合计			1,268.02

注：合肥沂顺医疗科技有限公司及其关联方包括合肥沂顺医疗科技有限公司及上海彤朔医疗科技有限公司。

2018 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	临床终端 销售收入
1	国润医疗供应链服务（上海）有限公司	HPV 诊断试剂	959.61
2	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学诊断试剂	779.68
3	山西得壹康盈科贸有限公司	HPV 诊断试剂、干化学诊断试剂	435.03
4	合肥沂顺医疗科技有限公司及其关联方	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	335.24
5	万孚（吉林）生物技术有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	268.05
合计			2,777.61

2017 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	临床终端 销售收入
1	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学诊断试剂	665.03
2	山西得壹康盈科贸有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	307.19
3	万孚（吉林）生物技术有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	262.73
4	合肥沂顺医疗科技有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	254.09
5	深圳市普力朗生物科技有限公司	干化学诊断试剂	154.67
合计			1,643.71

2016 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	临床终端 销售收入
1	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学诊断试剂	438.69
2	苏州市德康医疗器械有限公司	干化学诊断试剂	165.69

序号	名称	销售的主要产品	临床终端销售收入
3	长春市圣利安医疗仪器有限公司	干化学诊断试剂	162.50
4	合肥沂顺医疗科技有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	150.75
5	天地民生医药集团有限公司	干化学诊断试剂、HPV 诊断试剂	127.29
合计			1,044.92

报告期内，公司临床类前五大经销商中，除天地民生、万孚吉林、江西省欣绿康及其关联方、重庆医药集团河南有限公司系分别于 2016 年、2017 年、2017 年、2019 年与发行人建立合作外，其余经销商均为报告期以前已经开始合作的经销商。

公司向临床客户主要销售 HPV 诊断试剂和干化学诊断试剂。HPV 产品单价远高于干化学诊断试剂，报告期内从事 HPV 诊断试剂产品的经销商采购额快速增长，导致国润医疗、得壹康盈、江西省欣绿康、重庆医药集团河南有限公司等以销售 HPV 诊断试剂为主的经销商逐步成为发行人临床类前五大经销商。以国润医疗为例，2018 年，公司对国润医疗销售大幅增加。国润医疗系由国药控股股份有限公司控制的专注于提供医药配送服务的大型国企，是上海市卫生系统主要配送商之一，发行人主要向国润医疗销售 HPV 诊断试剂，并由国润医疗配送至复旦大学附属妇产科医院。发行人 HPV 系列产品于 2017 年年底在复旦大学附属妇产科医院实现销售，产品销售快速增加。

2、疾控类经销商

2019 年 1-6 月

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	疾控终端销售收入
1	广西南宁康硕生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂、腹泻类诊断试剂	197.08
2	杭州纽因兰科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、腹泻类诊断试剂	186.41

序号	名称	销售的主要产品	疾控终端 销售收入
3	珠海百瑞生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	171.65
4	湖南省永康生物制品有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	125.73
5	河北健硕商贸有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	112.36
合计			793.22

2018 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	疾控终端 销售收入
1	广西南宁康硕生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂、腹泻类诊断试剂	443.19
2	合肥中虹电子科技有限公司及其关联方	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、腹泻类诊断试剂	319.10
3	杭州纽因兰科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	304.98
4	珠海百瑞生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂	303.23
5	河北健硕商贸有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	275.60
合计			1,646.10

2017 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	疾控终端 销售收入
1	广西南宁康硕生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂、腹泻类诊断试剂	473.24
2	成都昭荣科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂	302.46
3	河北健硕商贸有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、核酸纯化试剂	284.26
4	合肥贵康医疗设备有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、疹类诊断试剂、腹泻类诊断试剂	274.59
5	上海益鸣生物技术有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂	245.05
合计			1,579.60

2016 年

单位：万元

序号	名称	销售的主要产品	疾控终端 销售收入
1	广西南宁康硕生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、病毒核酸提取试剂	282.14
2	上海益鸣生物技术有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂	264.98
3	合肥贵康医疗设备有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂	233.30
4	昆明中知经贸有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂、病毒核酸提取试剂	206.22
5	杭州邦特生物科技有限公司	呼吸道病原体系列诊断试剂、腹泻类诊断试剂、疹类诊断试剂	180.17
合计			1,166.81

公司是国内疾病预防控制核酸类检测产品的主要供应商，产品覆盖全国大部分疾控中心及其主要检测项目，包括呼吸道类、腹泻类、疹类等检测项目。公司在国内率先倡导多重荧光定量 PCR 检测，依托涉及多重检测、熔解曲线、引物探针标记修饰、新型扩增体系、个性化样本预处理等多个技术领域的多重荧光定量 PCR 技术平台，在分子诊断领域处于技术领先地位。报告期各期，发行人与疾控类经销商合作较为稳定，疾控类前五大经销商中除珠海百瑞、杭州纽因兰系 2016 年新增经销商外，其余经销商均为报告期以前已经开始合作的经销商。

前五大疾控类经销商的变动主要与各区域疫情的发生、新疾控终端的开拓和原疾控终端的采购量变化有关。

2017 年，四川地区发生了较为严重的流感疫情，导致以四川地区疾控中心为主要终端客户的成都昭荣 2017 年采购额迅速上升，而 2018 年、2019 年 1-6 月四川地区未发生严重疫情，导致成都昭荣采购额有所下降。

珠海百瑞自 2016 年与发行人建立合作，报告期内逐步开拓了广东省省市级疾控中心，随着终端客户采购额的增加，珠海百瑞在 2018 年、2019 年 1-6 月成为发行人疾控类前五大经销商。

二、新增经销商、退出经销商与发行人实际控制人及其关联方是否具有关联关系

上述新增经销商、退出经销商与发行人实际控制人及其关联方不存在关联关系。

三、公司对经销商之间关联关系的管控措施

报告期内，公司对经销商之间关联关系的管控措施如下：

1) 发行人与经销商首次合作时，要求经销商说明与其他经销商之间的关联关系；

2) 发行人制定了明确的考核政策，对于处于同一控制下的经销商合并进行考核，以鼓励经销商向发行人披露关联关系；

3) 销售人员对经销商进行拜访，对于拜访过程中发现的关联关系或潜在关联关系的经销商，要求经销商说明；

4) 对于终端客户经销商发生变化的情况，发行人重点关注新的经销商与原有经销商间的关联关系。

(2) 退出经销商存货的处理方式，销售合同是否附有退货条款，试用性采购部分的退货情况及会计处理；

发行人与经销商之间的合作模式为买断式销售，退出经销商的存货由退出经销商自行处理。

经销合同中关于换货、退货等相关条款一般约定如下：

甲方（经销商）收到货物后进行验收，如有数量问题需在 2 个工作日内以书面形式向乙方（硕世生物）提出。如遇到最终客户投诉产品的质量问题的，乙方和甲方应该共同查明情况，妥善处理。

公司临床类产品具有创新性，推广时间较短，需要进行较多的市场推广。产品推广过程中部分终端客户可能通过经销商少量订购产品试用。当终端客户发生试用需求时，向经销商下达订单，经销商在收到终端客户的订单后向发行人进行采购。试用性采购时，经销商通常在终端客户存在实际需求后进行采购，采购金额较小，与发行人间的合作模式为买断式，不存在采购退回的情况。

(3) 退出经销商销售部分的毛利率与其他经销业务毛利率的比较情况，实物流和现金流与收入确认的匹配情况，对于退出经销商，投放设备取回情况及相关的会计处理，退出直销商设备保证金的收到及退回情况；

一、退出经销商销售部分的毛利率与其他经销业务毛利率的比较情况，实物流和现金流与收入确认的匹配情况

报告期内，公司退出经销商毛利率与其他经销商毛利率不存在重大差异，具体如下：

2019年1-6月（对应退出经销商2018年的销售）

项目	退出经销商毛利率	其他经销商毛利率
核酸分子诊断试剂	83.78%	86.35%
其中：呼吸道类	91.68%	93.09%
腹泻类	92.97%	93.71%
疹类	95.38%	96.52%
HPV类	65.67%	72.20%
其他	88.06%	91.00%
核酸纯化试剂	83.45%	83.14%
干化学诊断试剂	83.60%	82.90%

2018年（对应退出经销商2017年的销售）

项目	退出经销商毛利率	其他经销商毛利率
核酸分子诊断试剂	83.43%	87.24%
其中：呼吸道类	90.13%	90.65%
腹泻类	92.85%	92.87%
疹类	90.86%	92.70%
HPV类	67.05%	68.23%
其他	89.39%	89.16%
核酸纯化试剂	84.62%	85.78%
干化学诊断试剂	80.98%	80.65%

2017年（对应退出经销商2016年的销售）

项目	退出经销商毛利率	其他经销商毛利率
核酸分子诊断试剂	87.35%	87.97%
其中：呼吸道类	87.95%	90.07%
腹泻类	89.57%	92.82%
疹类	87.83%	90.94%
HPV类	64.76%	69.67%
其他	82.36%	89.02%
核酸纯化试剂	86.68%	85.78%
干化学诊断试剂	76.26%	75.79%

报告期内，公司退出经销商整体规模较小，公司对其执行的信用政策较为严格，一般为款到发货，期末应收账款余额较小。报告期内，退出经销商各月销售收入及回款基本匹配，不存在期末突击确认收入的情况，具体如下：

2019年1-6月（对应退出经销商2018年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	207.47	218.71
2	57.03	52.14
3	122.51	114.66
4	96.22	105.14
5	140.26	143.83
6	78.85	68.63
7	117.62	124.34
8	77.33	61.92
9	76.03	95.61
10	62.92	63.45
11	70.94	71.00
12	114.48	116.26
合计	1,221.66	1,235.68

2018年（对应退出经销商2017年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	84.14	77.14
2	77.63	83.07
3	108.67	105.62
4	78.70	93.36
5	72.69	77.24
6	89.79	81.36
7	69.11	71.09
8	69.15	75.49
9	43.35	42.38
10	41.65	45.85
11	93.28	86.99
12	62.74	46.76
合计	890.92	886.35

2017年（对应退出经销商2016年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	156.96	136.78
2	89.34	90.15
3	137.53	145.39
4	115.84	118.73
5	101.96	104.13
6	91.48	91.08
7	119.25	124.01
8	50.55	53.62
9	48.46	51.00
10	38.79	37.53
11	52.11	81.17
12	263.63	86.11
合计	1,265.93	1,119.70

二、对于退出经销商，投放设备取回情况及相关的会计处理，退出经销商设备保证金的收到及退回情况

1、与经销商签订协议的情况

公司与经销商分别签订设备投放协议与经销协议，通常设备首次投放时与经销商签订经销协议。两类协议的标的及权利义务、时限、标的权属等方面存在以下主要区别：

协议标的及权利义务不同，设备投放协议仅对投放的设备仪器作出约定，试剂经销协议仅对试剂销售做出约定；

协议时限不同，设备投放协议时限一般约定 5 年，试剂经销协议时限一般 1 年；试剂经销协议的解除，并不影响设备投放协议的继续履行；

协议标的权属不同，设备投放协议约定发行人拥有投放设备的所有权、处置权，终端客户仅拥有投放设备的使用权；发行人可在协议期限届满后收回设备、或对方违约情况下随时收回或处置设备；发行人通过对设备维护保养、盘点、定期进行台效评估对投放设备进行管理。试剂经销协议签订后，在经销商收货并签收后，试剂权属即转移至经销商。

2、经销商退出的投放设备取回情况、保证金相关情况

报告期内，公司按照上一年度发生试剂采购、下一年度未发生试剂采购统计减少经销商的数量。

截至 2019 年 6 月 30 日，减少经销商不再履行试剂采购协议，但投放协议依然有效的投放设备合计 143 台，尚未退回保证金 156.90 万元。发行人根据与终端客户、减少经销商的沟通，对投放设备后续跟进处理，原投放设备协议在约定的期限内继续执行，设备保证金在协议期满后按约定予以退回。

对上述投放设备后续跟进措施主要如下：（1）继续履行原设备投放协议，但更换试剂经销商；（2）投放设备转为销售；（3）投放设备退回公司，经公司检测后再投放至新的终端。从实际情况看，即使原经销商不再经销试剂，但原设备投放协议多数仍继续履行、所涉及的投放设备仍然在原终端客户处使用。

截至本报告回复日，发行人对上述投放设备后续跟进措施情况如下：（1）继续履行原设备投放协议，但已更换试剂经销商相关仪器共 106 台；（2）相关投放设备已销售共 2 台；（3）相关仪器已经退回公司共 3 台。

3、相关会计处理

上述跟进措施中如继续履行原设备投放协议，但更换试剂经销商，发行人不做会计处理，仅在投放设备台账中做相关登记；如投放设备转为销售的会计处理如下：

借：固定资产清理

 累计折旧

 贷：固定资产

借：应收账款

 贷：固定资产清理

 应交税费-应交增值税

借：固定资产清理

 贷：资产处置损益

（4）公司收到客户订单至发货的周期，经销商在年末备货的原因及合理性，主要经销商各期末库存金额、品类、对应的应收账款余额，主要经销商库存逐年上升是否存在提前确认收入的情形；

一、公司收到客户订单至发货的周期

发行人收到客户订单至发货一般按照下述原则执行：

1) 疾控类订单，15 点前收到订单及相关材料后，常规产品通常当日发货，小产品通常次日发货；

2) 临床类订单，15 点前收到订单及相关材料后，通常次日发货。

二、经销商在四季度备货的原因及合理性

经销商在四季度进行适量备货，主要原因系：1) 第四季度由于气候变化显著和年终体检等原因，疾病发病率较高，检查需求量增大，产品需求较高；2) 公司经销商终端用户主要为医院、疾控中心，受春节节假日放假因素等影响，春节公司一般放假半个月，顺丰等物流公司一般放假半个月，为保证一季度的产品供应，经销商一般在四季度进行一定量的备货。

三、主要经销商不存在提前确认收入的情形

报告期末，发行人主要经销商中面向疾控的经销商期末库存较少，甚至为零库存。报告期各期末，发行人主要经销商中面向临床终端的经销商库存约为其一个月的销量，处于合理水平。

2018年12月31日、2019年6月30日，公司对国润医疗应收账款余额较大。发行人HPV系列产品于2017年年底在复旦大学附属妇产科医院实现销售，产品销售快速增加。国润医疗系由国药控股股份有限公司控制的专注于提供医药配送服务的大型国企，是上海市卫生系统主要配送商之一，发行人主要向国润医疗销售HPV诊断试剂，并由国润医疗配送至复旦大学附属妇产科医院。2018年，公司对国润医疗销售大幅增加，基于国润医疗的业务规模、资金实力等，公司与国润医疗约定三个月的信用期。报告期内各期末，发行人对主要经销商的应收账款均在信用期内，期后均收回相关应收账款。

报告期各期末，公司主要经销商的库存、对应应收账款余额具体情况如下：

2019年6月末

单位：万元

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该类 产品总数比	期末应收账款余 额
1	国润医疗供应链服务 (上海)有限公司	HPV系列 12,000人份	30.12%	316.05
2	江西省欣绿康医疗器械有限公司	HPV系列 5,664人份	32.37%	-
3	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学系列诊断试剂 128,350人份	28.37%	-
4	广西南宁康硕生物科技有限公司	传染病类 0人份	-	1.16

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该类 产品总数比	期末应收账款余 额
5	杭州纽因兰科技有 限公司	传染病类 0 人份	-	-

2019 年 6 月末，主要经销商库存占当期采购比例按 2019 年 6 月末库存除以 2019 年 1-6 月采购数量进行计算，2016 年至 2018 年库存占当期采购比例按期末库存除以当年采购数量进行计算。

2018 年末

单位：万元

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该类 产品总数比	期末应收账款余 额
1	国润医疗供应链服务 (上海) 有限公司	HPV 系列 7,680 人份	12.31%	298.37
2	浙江美一铭生物科技 有限公司	干化学系列诊断试剂 263,950 人份	15.54%	-
3	广西南宁康硕生物科 技有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	24.53
4	山西得壹康盈科贸有 限公司	干化学系列诊断试剂 2,050 人份	2.48%	50.80
		HPV 系列诊断试剂 18,912 人份	36.41%	
5	合肥中虹电子科技有 限公司及关联方	干化学系列诊断试剂 3,500 人份 传染病类 0 人份	6.60%	48.49

浙江美一铭和得壹康盈 2018 年末库存较大的原因详见《会计师回复意见(二) 2019 年半年报财务数据更新版》“问题 1.关于销售收入”中申报会计师详细说明部分第(4)问。2018 年末，南宁康硕、合肥中虹及其关联方期末存在小额应收账款主要系疾控终端突发需求导致的采购，发行人基于此给予一定信用期。采购后即发往疾控，期末库存为零。

2017 年末

单位：万元

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该产 品总数量比	期末应收账款余 额
1	浙江美一铭生物科技 有限公司	干化学系列诊断试剂 114,250 人份	7.70%	-

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该产品总数量比	期末应收账款余额
2	广西南宁康硕生物科技有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	1.75
3	山西得壹康盈科贸有限公司	干化学系列诊断试剂 1,100 人份	1.96%	-
		HPV 系列诊断试剂 3,480 人份	10.39%	
4	合肥中虹电子科技有限公司及关联方	干化学系列诊断试剂 3,300 人份	3.28%	-
5	成都昭荣科技有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	-

2016 年末

单位：万元

序号	经销商名称	库存数量	占当期采购该产品总数量比	期末应收账款余额
1	浙江美一铭生物科技有限公司	干化学系列诊断试剂 16,000 人份	1.67%	-
2	广西南宁康硕生物科技有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	-
3	上海益鸣生物技术有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	0.73
4	合肥贵康医疗设备有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	0.29
5	合肥中虹电子科技有限公司	传染病类 0 人份	0.00%	-

综上，报告期内主要经销商各期末库存、对应的应收账款水平合理，应收期满后应收账款回款良好，不存在提前确认收入的情形。

(5) 公司与浙江美一铭约定拿货指标的商业合理性，相关条款是否公平有效，报告期内浙江美一铭为完成拿货指标的采购占比和期后销售情况，相关销售是否发生期后退回，是否发生第三方回款，其他经销商是否存在类似的条款约定；

一、公司与浙江美一铭约定销售任务的商业合理性，相关条款是否公平有效

浙江美一铭系发行人浙江省BV产品的省级经销商，长期服务于浙江地区，销售范围覆盖杭州、宁波、湖州等浙江省下属市、县级临床终端，主要客户包括

浙江省人民医院等。发行人授权浙江美一铭在浙江省范围内独家经销公司BV产品，除浙江美一铭外，其余经销商不得直接向发行人采购并在浙江省范围内经销发行人BV产品。发行人根据浙江美一铭所在地市场情况、综合实力及历年销售情况，与浙江美一铭协商确定年度销售任务，旨在鼓励经销商更好地在当地开拓市场，加强公司产品在当地的市场份额和市场影响力。根据2018年1月签订的经销协议，发行人与浙江美一铭初始约定的2018年总销售任务1000万元。由于美一铭新市场开拓未及预期，发行人与浙江美一铭共同协商确认参照2017年的销售任务，将2018年总销售任务调整为800万元。2016年、2017年、2018年，发行人与浙江美一铭约定的销售任务分别为500万元、800万元、800万元，对美一铭实际实现的含税销售额分别为455.08万元、692.44万元、805.24万元。美一铭采购公司产品销售情况良好，不存在大额产品积压的情形。发行人与浙江美一铭约定的年度销售任务系发行人根据浙江省市场的情况，与浙江美一铭在共同协商的基础上确认，并在合同中明确约定。因此，公司与浙江美一铭约定销售任务具有商业合理性，相关条款公平有效。

二、报告期内浙江美一铭为完成销售任务的采购占比和期后销售情况，相关销售是否发生期后退回，是否发生第三方回款

2016年、2017年浙江美一铭未完成与发行人约定的销售任务，2018年完成了与发行人约定的销售任务。

浙江美一铭系公司阴道炎检测试剂在浙江省的省级经销商，下设二级经销商。随着销售规模扩大，覆盖的二级经销商增加，浙江美一铭为确保向二级经销商并最终向终端客户及时供货，库存上升。2016年至2018年，公司对其销售收入分别为440.80万元、671.57万元、780.51万元，规模逐年增加。2016年至2018年各年末，其库存数量占当期采购数量的比例分别为1.67%、7.70%、15.54%，期末库存占当期采购比例上升。2017年干化学试剂库存数量为1个月左右，系浙江美一铭为保证元旦、春节假期而进行的备货；2018年干化学试剂库存数量约为1-2个月的用量，一方面系浙江美一铭为保证元旦、春节假期而进行的备货，另一方面美一铭系公司的省级经销商，其完成公司的目标方能获得公司给予的优惠，导致其2018年期末库存略大。截至2019年6月末，浙江美一铭库存128,350人份，库存

约为其一个月的销量，库存水平合理。

根据浙江美一铭的出入库记录，报告期内浙江美一铭向公司采购的产品销售情况良好。浙江美一铭2018年末库存在2019年上半年已实现正常销售，相关销售未发生期后退回的情况，亦未发生第三方回款的情况。

三、其他经销商是否存在类似的条款约定

报告期内，发行人一般与区域独家经销商（即在合同约定的区域或终端范围内只有该经销商能销售指定的产品）存在约定销售任务的情况。报告期各期有约定销售任务的经销商数量分别为 10 家、14 家、11 家、20 家。

2016 年、2017 年、2018 年，发行人约定销售任务的经销商情况如下：

单位：家、万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
总体情况：			
约定销售任务的经销商家数	11	14	10
约定销售任务的经销商销售额（含税）	2,392.22	2,669.78	1,519.38
其中：			
约定销售任务的经销商完成家数	2	4	4
完成约定销售任务的经销商销售额	1,122.64	867.20	772.50
约定销售任务的经销商未完成家数	9	10	6
未完成约定销售任务的经销商销售额	1,269.58	1,802.58	746.88

注：2019 年暂未结束，此处未统计约定销售任务的经销商完成情况。

公司与经销商约定销售任务旨在鼓励经销商更好的在当地开拓市场，加强公司产品在当地的市场份额和市场影响力。

2016 年至 2018 年，前五大约定销售任务的经销商中分别有 3 家、3 家、2 家完成合同约定的采购额，大部分未达到约定销售任务的经销商离约定销售任务差距较小。上述其他有约定销售任务的主要经销商中，面向疾控的经销商库存较小，甚至为零；面向临床的经销商库存约为其一个月的销量，库存处于合理水平。

报告期各期，有明确约定销售任务的前五大经销商的年度指标、含税销售额及执行情况如下：

2019年1-6月

单位：万元

序号	名称	约定销售任务(年度)	含税销售额	是否完成
1	江西省欣绿康医疗器械有限公司	600	216.24	-
2	浙江美一铭生物科技有限公司	800	208.62	-
3	广西南宁康硕生物科技有限公司	300	203.33	-
4	杭州纽因兰科技有限公司	280	195.54	-
5	湖南省永康生物制品有限公司	240	151.22	-

2018年

单位：万元

序号	名称	约定销售任务	含税销售额	是否完成
1	浙江美一铭生物科技有限公司	800	805.24	是
2	杭州纽因兰科技有限公司	300	317.41	是
3	郑州阿克诺商贸有限公司	300	223.70	否
4	合肥贵康医疗设备有限公司	280	210.40	否
5	浙江隆凯生物科技有限公司	400	209.21	否

2017年

单位：万元

序号	名称	约定销售任务	含税销售额	是否完成
1	浙江美一铭生物科技有限公司	800	692.44	否
2	合肥贵康医疗设备有限公司	250	284.52	是
3	湖南省永康生物制品有限公司	200	255.04	是
4	上海益鸣生物技术有限公司	200	254.29	是
5	杭州纽因兰科技有限公司	250	220.21	否

2016年

单位：万元

序号	名称	约定销售任务	含税销售额	是否完成
1	浙江美一铭生物科技有限公司	500	455.08	否
2	上海益鸣生物技术有限公司	130	272.93	是
3	杭州邦特生物科技有限公司	200	212.73	是
4	湖南省永康生物制品有限公司	180	186.30	是
5	陕西九州通惠普医疗器械有限公司	170	125.64	否

(6) 国润医疗在报告期内的退货情况及相关会计处理，公司与其他经销商是否存在类似条款，若存在类似条款，公司经销收入确认时点是否准确或是否应计提预计负债；

报告期内，国润医疗不存在退货的情况。国润医疗系由国药控股股份有限公司控制的专注于提供医药配送服务的大型国企，是上海市卫生系统主要配送商之一，综合实力强。发行人与国润医疗的合同系根据国润医疗提供的模板签署确认。除国润医疗外，发行人其他经销商不存在类似条款。

公司按发货并由国润医疗签收作为确认国润医疗经销收入的具体时点。报告期内，国润医疗销售硕世生物产品的主要终端客户为复旦大学附属妇产科医院。国润医疗一般在收到复旦大学附属妇产科医院的订货需求后，向发行人下达订单，即只有当复旦大学附属妇产科医院发生需求时，国润医疗才会向发行人下达订单。因此，报告期内国润医疗不存在因终端客户需求变更导致产品未实现销售的情况，在报告期内未发生退货。因此，公司按发货并由国润医疗签收作为收入确认的时点准确，不计提预计负债具有合理性。

(7) 杭州纽因兰科技有限公司所负责的主要经销区域，是否与浙江省级经销商所覆盖的经销区域存在重叠。公司已有省级经销商的5个省份是否存在类似的情形，公司经销体系的具体执行情况。

公司按产品大类（主要包括传染病类核酸分子诊断试剂、HPV类诊断试剂、BV类诊断试剂、甲乙流胶体金试剂）授权经销商在指定区域进行销售。杭州纽因兰主要负责公司传染病核酸分子诊断试剂在浙江区域的销售，终端客户为浙江

省及地区的疾控中心，浙江美一铭主要负责公司干化学诊断试剂在浙江区域的销售，终端客户为浙江省内医院，两家经销商经销公司不同的产品，不存在终端客户重叠的情形。

公司已有省级经销商的5个省份存在经销区域重叠的情形，均系经销公司不同的产品。

请申报会计师补充说明：

(1) 针对退出经销商销售收入所履行的核查程序，重点关注实物流和回款情况；

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人销售负责人进行访谈，了解与经销商的合作模式、经销商退出的原因、退出经销商存货的处理方式及退货政策；

2、分析报告期内退出经销商月度收入及回款变动情况，核查是否存在期末大额确认收入的情况，分析其变化原因以核查发行人收入确认的真实、准确和完整性；

报告期内退出经销商各月销售收入及回款情况如下：

2019年1-6月（对应退出经销商2018年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	207.47	218.71
2	57.03	52.14
3	122.51	114.66
4	96.22	105.14
5	140.26	143.83
6	78.85	68.63
7	117.62	124.34
8	77.33	61.92
9	76.03	95.61
10	62.92	63.45

月份	收入	回款
11	70.94	71.00
12	114.48	116.26
合计	1,221.66	1,235.68

2018年（对应退出经销商2017年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	84.14	77.14
2	77.63	83.07
3	108.67	105.62
4	78.70	93.36
5	72.69	77.24
6	89.79	81.36
7	69.11	71.09
8	69.15	75.49
9	43.35	42.38
10	41.65	45.85
11	93.28	86.99
12	62.74	46.76
合计	890.92	886.35

2017年（对应退出经销商2016年的销售）

单位：万元

月份	收入	回款
1	156.96	136.78
2	89.34	90.15
3	137.53	145.39
4	115.84	118.73
5	101.96	104.13
6	91.48	91.08
7	119.25	124.01
8	50.55	53.62
9	48.46	51.00

月份	收入	回款
10	38.79	37.53
11	52.11	81.17
12	263.63	86.11
合计	1,265.93	1,119.70

3、对比报告期内退出经销商客户名单，分析报告期经销商数量变动及总体分布情况。2017年至2019年1-6月，退出经销商销售额大部分集中在5万元以下，退出经销商销售额占上一年度经销收入的比例分别为13.18%、6.58%、6.84%，占比较小，退出经销商收入对发行人整体经销收入不存在重大影响；

年份	销售区间	经销商数量	占上一年度经销商数量的比例	经销商销售额	占上一年度经销商销售的比例
2019年1-6月 (对应退出经销商2018年销售额)	100万元以上	-	-	-	-
	50-100万元	-	-	-	-
	5-50万元	73	7.43%	909.62	5.10%
	5万元以下	243	24.72%	312.03	1.75%
	合计	316	32.15%	1,221.65	6.84%
2018年(对应退出经销商2017年销售额)	100万元以上	-	-	-	-
	50-100万元	1	0.12%	55.45	0.41%
	5-50万元	51	6.27%	599.61	4.43%
	5万元以下	180	22.11%	235.86	1.74%
	合计	232	28.50%	890.92	6.58%
2017年(对应退出经销商2016年销售额)	100万元以上	2	0.30%	309.10	3.22%
	50-100万元	3	0.45%	234.41	2.44%
	5-50万元	45	6.79%	488.09	5.08%
	5万元以下	160	24.13%	234.33	2.44%
	合计	210	31.67%	1,265.93	13.18%

4、对退出经销商的销售流程进行穿行测试，抽查了销售额5万元以上退出经销商的部分合同、订货单、发货通知单、出库单、发票、签收记录以及银行回款单等相关凭证；结合退出经销商的资金规模、销售规模，分析是否与向发行人的采购额相匹配，核查发行人退出经销商收入确认的真实性。具体抽查额占退出经销商上一年度销售额的比例情况如下：

年份	2019年1-6月	2018年	2017年
抽查比例	74.46%	73.53%	81.49%

5、对销售额5万元以上退出经销商进行背景调查，从网络公开信息搜索渠道获取经销商工商登记资料，并分析其合理性；

6、对比退出经销商与其他存续经销商报告期内毛利率，公司退出经销商毛利率与其他经销商毛利率不存在重大差异；

7、分析报告期各期末退出经销商的应收账款余额，核查期后回款情况，2017年至2019年1-6月，退出经销商退出上一年度末应收账款余额较小，期后回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

退出期间	2019年1-6月	2018年	2017年
退出上一年度末应收账款余额	5.87	43.37	18.36
截至2019年6月30日应收账款余额	0.87	18.95	0.00

8、通过网络公开查询的方式查阅报告期内公司退出经销商的股东、主要管理人员的基本情况，核查经销商的股东、主要管理人员与发行人关联自然人之间是否存在关联关系，经销商之间是否存在股东、主要管理人员重合的情况。

通过上述核查，申报会计师认为发行人报告期内退出经销商收入真实、准确，不存在退出经销商退出后退回存货或拖欠货款的情况。

(2) 针对发行人经销收入的最终实现情况，是否取得充分的证据足以佐证相关结论；

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对经销商进销存进行了核查

公司产品具有创新性，需要进行较多的市场推广，基于早期公司的规模较小、知名度不高的情况，公司对经销商的规模、实力等并无过高要求，因此经销商数量较多，较为分散。基于经销商较为分散的特点，申报会计师核查了2018年、2019年1-6月收入50万元以上经销商的进销存资料，并对收入低于50万元的经销商进

行了抽查。

申报会计师进销存核查的原则如下：按照经销商销售额由大到小进行排序，同时考虑受同一实际控制人控制的因素，核查发行人2018年收入50万元以上、2019年1-6月收入50万元以上的经销商，并按公司大区划分随机抽取了发行人各大区50万元以下的经销商进行核查。申报会计师共计核查了97家经销商的进销存资料，相关经销商收入占当年经销收入比例情况如下：

年份	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
占比	59.46%	63.63%	59.95%	51.06%

经核查，除期末发出商品未签收导致的双方出入库记录差异外，上述经销商入库记录与公司出库记录相符，大部分经销商期末库存较少或无库存，个别经销商因特殊原因期末存货金额较大，发行人经销商库存合理。

2、抽查了经销商销往终端的相关资料

抽查上述97家经销商2018年、2019年1-6月销售至终端的部分相关凭证，包括发票、银行回单等，核查销售的最终实现情况。

3、对收入低于50万元的经销商进行核查

基于经销商较为分散的特点，申报会计师未全面核查经销收入低于50万元的经销商的进销存记录，主要执行了以下核查程序：

1) 按公司大区划分随机抽取了发行人各大区50万元以下的经销商进销存记录进行了核查，除期末发出商品未签收导致的双方出入库记录差异外，上述经销商入库记录与公司出库记录相符，期末库存较少或无库存；

2) 走访，走访内容包括了解经销商的基本情况和经营状况（包括股权结构、实际管理人员、主要财务数据等），与公司之间的交易情况，包括主要销售区域、销售终端、合作时间、合作模式（买断或代理）、信用期、付款方式、退换货以及销售过程中的合法合规情况；取得了经销商与发行人不存在关联关系的声明；同时，对经销商的库存以及销往终端的情况进行了问询；

3) 函证，函证内容包括营业收入、应收账款、预收账款、保证金、固定资

产-投放设备等科目；

4) 抽查部分收入较低的经销商的订货记录、发货单、签收记录以及付款记录，核查是否存在异常，结合各期末应收账款余额情况，分析判断其收入真实性与合理性。

报告期内，收入较低的经销商（2018、2019年1-6月收入在50万元以下的经销商）收入、应收账款余额情况及具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本情况：								
经销收入	4,855.15	51.68%	7,349.56	41.18%	5,528.25	40.80%	4,447.90	46.30%
期末应收账款余额	130.45	2.69%	138.72	1.89%	77.61	7.03%	44.28	5.08%
核查情况：								
函证收入	3,037.01	62.55%	5,148.14	70.05%	3,937.82	71.23%	2,737.53	61.55%
函证应收账款	118.10	90.53%	137.79	99.33%	63.51	81.83%	15.69	35.43%
走访	1,559.21	32.11%	2,453.51	33.38%	2,234.02	40.41%	2,034.31	45.74%

注：基本情况中的占比指收入较低的经销商收入、期末应收账款余额占总体经销收入、期末应收账款余额的比例；核查情况中的比例指核查的收入较低经销商收入、期末应收账款余额占收入较低的经销商收入、期末应收账款余额的比例。

4、经销商走访

1) 主要经销商的走访

走访内容包括了解经销商的基本情况和经营状况（包括股权结构、实际管理人员、主要财务数据等），与公司之间的交易情况，包括主要销售区域、销售终端、合作时间、合作模式（买断或代理）、信用期、付款方式、退换货以及销售过程中的合法合规情况；取得了经销商与发行人不存在关联关系的声明；同时，对经销商的库存以及销往终端的情况进行了问询。

申报会计师走访方案遵循以下原则：走访2016年至2018年发行人主要直销、经销客户，具体根据发行人2018年度直销和经销客户销售明细表，按照年度销售金额从大到小进行排列，重点核查发行人2018年收入50万元以上的客户，并抽取50万元以下的部分客户进行访谈，访谈比例覆盖2016年、2017年、2018年直销、经销收入的比例为70%左右。针对补充2019年半年报事项，申报会计师补充走访了发行人2019年1-6月收入50万元以上的经销客户，对新增3家省级经销商进行了走访，并对其下属二级经销商进行抽查走访。

2) 省级经销商下属二级经销商的走访及进销存核查

申报会计师对5家省级经销商下属二级经销商的销量分别进行排序，选取各自销售量最大的二级经销商，并在各自剩余的二级经销商中抽取部分进行核查，核查比例覆盖销售量的30%以上。具体核查程序如下：

①对二级经销商进行了实地走访，了解二级经销商的基本情况和经营状况（包括股权结构、实际管理人员、主要财务数据等），二级经销商与省级经销商之间的交易情况、主要销售区域、销售终端客户、合作模式、付款方式、退换货以及销售过程中的合法合规情况；取得了二级经销商与发行人不存在关联关系的声明；

②核查二级经销商报告期内的进销存资料，核查其入库记录与发行人的出库记录是否匹配、期末库存是否正常；

③抽查二级经销商销售至终端的相关凭证，包括发票、银行回单等；

5、对主要经销商进行了函证

申报会计师函证方案遵循以下原则：函证报告期内发行人主要客户的营业收入、应收账款、预收款、保证金、固定资产-投放设备等科目，具体根据发行人2018年/2018年末客户销售明细表、应收账款余额、预收账款余额、保证金余额、投放设备等明细表，按照金额从大到小进行排列，覆盖2018年/2018年末客户营业收入、应收账款余额、预收账款余额、保证金余额、投放设备原值的80%以上，对上述客户2016年至2018年三年数据进行函证。针对补充2019年半年报事项，申报会计师对发行人2019年上半年主要客户的营业收入、应收账款、预收款、保证

金、固定资产-投放设备等科目进行了函证，函证原则与2016年至2018年一致，覆盖2019年1-6月/2019年6月30日客户营业收入、应收账款余额、预收账款余额、保证金余额、固定资产-投放设备原值的80%以上。同时，申报会计师在2016、2017年审计过程中对营业收入、应收账款、预收款、保证金、固定资产-投放设备等科目亦执行了函证程序，相关金额扣除重合部分纳入函证比例的计算范围。

6、核查发行人设备终端维保、盘点记录、地理位置信息，并结合2018年、2019年半年报补充更新时投放设备的实地盘点情况，验证发行人终端客户的真实性

抽查发行人设备终端维保、盘点记录，比对投放设备地理位置信息系统显示的位置与投放设备台账及协议记录或约定的位置，抽查一定比例投放设备进行盘点。通过执行上述程序，验证投放设备是否投放于临床、疾控等终端客户，且是否处于正常使用状态，以验证终端客户的真实性。具体核查程序及核查比例如下：

1) 获取并检查发行人对投放设备盘点、维保的支持性文件，抽查数量占2018年期末投放设备总数的50%；2019年补充抽查发行人对投放设备盘点、维保的支持性文件，抽查数量占2019年6月末投放设备总数的50%；

2) 抽查投放设备地理位置信息，随机抽取679台设备，将地理位置信息与投放设备台账及协议进行匹配，抽查比例占2018年期末投放设备总数的35%；2019年补充抽查投放设备地理位置信息，随机抽取659台设备，抽查比例占2019年6月末投放设备总数的31%；

3) 通过实地走访方式对投放设备执行盘点程序，盘点数量占2018年期末投放设备总数的13.42%；对2019年1-6月新投放的设备执行盘点程序，盘点数量占2019年1-6月新投放且截至2019年6月末仍处于投放状态的设备总数的9.52%。

7、对报告期内退出经销商进行专项核查

具体核查程序见本题申报会计师补充说明部分第（1）小问。通过核查，验证报告期内退出经销商收入的真实性、准确性，是否存在退出经销商退出后退回存货或拖欠货款的情况。

通过上述核查，申报会计师认为发行人经销收入已实现最终销售，取得的

证据足以佐证相关结论：

1、申报会计师核查了发行人2018年收入50万元以上、2019年1-6月收入50万元以上的经销商、并按公司大区划分随机抽取了发行人各大区50万元以下的经销商的进销存记录进行核查，核查家数共计97家，核查比例达到发行人2018年经销收入的63.63%、2019年1-6月经销收入的59.46%，核查范围覆盖了发行人各个大区。除期末发出商品未签收导致的双方出入库记录差异外，上述经销商入库记录与公司出库记录相符，大部分经销商期末库存较少或无库存，个别经销商因特殊原因期末存货金额较大，发行人经销商库存合理。

2、抽查97家经销商销售终端的相关资料，核查比例达到发行人2018年经销收入的63.63%、2019年1-6月经销收入的59.46%，核查范围覆盖了发行人各个大区。同时，对5家省级经销商下属二级经销商的销量分别进行排序，选取各自销售量最大的二级经销商，并在各自剩余的二级经销商中抽取部分经销商销往终端的资料进行核查，核查比例覆盖销售量的30%以上。上述一级经销商及省级经销商下属二级经销商与终端之间的销售真实。

3、收入50万元以下的经销商整体应收账款余额较小，执行的信用政策较为严格，申报会计师对该部分经销商的收入函证比例达到2018年该部分经销商收入的70.05%、2019年1-6月该部分经销商收入的62.55%。

4、对主要经销商进行了走访、函证，走访、函证样本的选择兼顾了重要性、全面性原则，重点走访了50万元以上的经销商，走访范围覆盖发行人各个销售大区。申报会计师按照既定方案选择走访、函证客户，不存在刻意挑选客户进行访谈、函证的情形。经核查，主要经销商与发行人之间不存在关联关系，采购规模与经销商规模相匹配，经销商在采购发行人产品后销往疾控、临床等终端客户。

5、经核查发行人设备终端维保、盘点记录、地理位置信息，并结合2018年、2019年半年报补充更新时投放设备的实地盘点情况，发行人投放设备投放于临床、疾控的终端客户，且处于正常使用状态，发行人的终端客户真实。

6、通过对退出经销商进行专项核查后认为，发行人报告期内退出经销商收入真实、准确，不存在退出经销商退出后退回存货或拖欠货款的情况。

(3) 结合发行人报告期内各月销售收入情况进行截止性测试，重点关注各月销售收款情况、客户验收单、经销商期后销售时点等。

申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并抽查了报告期各期的收入台账、发货记录、快递单号及报告期各期末快递签收记录。对发行人收入进行截止性测试，核查报告期各期最后5天发货记录，抽查相关出库单、快递签收记录并与收入确认时间进行匹配，未发现存在跨期的情况。

2、按月度统计了发行人收入、回款情况，分析各月收入、回款的变动情况，核查是否存在期末集中确认收入的情形。经核查，发行人除2月份因春节放假因素收入较小外，其余月份变动不存在异常情况，各月度收入和回款情况基本匹配。

报告期内各月份的收入、回款具体情况如下：

2019年1-6月

单位：万元

月份	收入	回款
1	2,137.48	2,100.09
2	697.56	794.30
3	2,490.96	2,082.64
4	1,856.26	2,098.71
5	2,388.49	2,063.14
6	2,645.87	2,718.45
合计	12,216.62	11,857.33

2018年

单位：万元

月份	收入	回款
1	2,001.06	1,815.23
2	629.54	495.88
3	1,517.59	1,508.20
4	1,381.65	1,357.39
5	2,065.75	1,767.35

月份	收入	回款
6	2,102.86	2,092.90
7	1,918.25	1,841.45
8	2,009.45	2,022.94
9	2,055.26	1,951.17
10	1,927.11	1,918.12
11	2,411.37	2,453.17
12	3,050.14	3,800.71
合计	23,070.03	23,024.51

2017年

单位：万元

月份	收入	回款
1	1,134.89	1,048.62
2	1,136.60	1,029.16
3	1,564.96	1,496.39
4	1,348.51	1,690.46
5	1,633.21	1,649.90
6	1,678.36	1,878.81
7	1,531.39	1,376.39
8	1,538.48	1,670.91
9	1,849.43	1,870.95
10	1,416.30	1,441.99
11	1,610.28	1,942.31
12	2,286.22	2,840.85
合计	18,728.62	19,936.73

2016年

单位：万元

月份	收入	回款
1	1,077.47	906.31
2	421.35	433.36
3	1,055.54	1,017.75
4	898.97	933.77

月份	收入	回款
5	1,081.31	973.18
6	973.61	1,020.45
7	1,187.68	1,142.58
8	1,114.68	1,066.22
9	1,078.77	1,120.90
10	959.56	1,059.76
11	1,055.99	1,201.02
12	2,009.27	1,871.43
合计	12,914.20	12,746.73

3、按照经销商销售额由大到小进行排序，同时考虑受同一实际控制人控制的因素，核查发行人2018年收入50万元以上、2019年1-6月收入50万元以上的经销商，并按公司大区划分随机抽取了发行人各大区50万元以下的经销商进行核查。申报会计师共计核查了97家经销商的进销存资料，相关经销商收入占当年经销收入比例情况如下：

年份	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
占比	59.46%	63.63%	59.95%	51.06%

经核查，申报会计师认为：

- 1、未发现发行人存在收入跨期的情况；
- 2、除2月份除因春节放假因素收入较小外，其余月份收入变动不存在异常情况，各月度收入和回款情况基本匹配；
- 3、除期末发出商品未签收导致的双方出入库记录差异外，上述经销商入库记录与公司出库记录相符，大部分经销商期末库存较少或无库存，个别经销商因特殊原因期末存货金额较大，发行人经销商库存合理，期后实现了正常销售。

请申报会计师核查上述情况并发表意见。

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、对销售负责人进行了访谈，了解公司主要销售终端类别，各类别终端前五大经销商变动情况及原因；公司对存在关联关系的经销商的管控措施；退出经

销商存货的处理方式，试用性采购经销商的退货情况；公司收到客户订单至发货的周期，经销商在四季度备货的原因及合理性，主要经销商库存上升的原因；公司与浙江美一铭签订销售任务的商业合理性及实际执行情况；与经销商约定销售任务的情况以及实际执行情况；公司经销商的授权原则；

2、通过网络公开查阅的方式，查阅各终端前五大经销商的工商资料，核查与发行人实际控制人及其关联方是否存在关联关系的情况；

3、查阅经销商管理相关制度，了解与经销商之间关联关系相关的管控措施；

4、抽查部分经销商的合同，了解与退出经销商之间的合作模式，相关退货条款；

5、分析比较减少经销商和其他存续经销商之间毛利率的差异，按月分析退出经销商收入及回款情况，分析其匹配性；

6、对发行人财务负责人进行访谈，了解减少经销商投放设备相关的会计处理；主要经销商库存上升是否存在提前确认收入的情况；

7、取得并抽查减少经销商投放设备投放、取回，保证金收到、退回相关的记录；

8、查阅了浙江美一铭的合同主要条款，核查浙江美一铭报告期各期的进销存资料；

9、对报告期内约定销售任务的经销商进行专项核查

1) 取得了主要约定销售任务的经销商的合同，查阅关于销售任务约定的相关条款，对约定销售任务与实际销售情况进行比较分析；

2) 对销售负责人进行访谈，了解经销商在合作过程中约定销售任务的情况及实际执行情况；

3) 对大部分约定销售任务的经销商进行访谈，确认报告期内合作情况；

4) 函证大部分约定销售任务的经销商，确认报告期内实现的收入；

访谈、函证的经销商当期收入占约定销售任务的经销商当期收入情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
访谈	93.32%	99.37%	99.80%	94.81%
函证	98.85%	99.37%	99.80%	58.00%

5) 取得部分约定销售任务的经销商的出入库记录，上述经销商入库记录与公司出库记录相符，大部分经销商期末无库存或库存较少，个别经销商因特殊原因期末存货金额较大，上述经销商库存合理；核查比例占相关经销商家数的比例分别为60.00%、78.57%、81.82%、65.00%；

6) 抽查上述经销商报告期内销售至终端的相关凭证，包括发票、银行回款单等；核查比例占相关经销商家数的比例分别为60.00%、78.57%、81.82%、65.00%。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要终端客户包括临床和疾控中心，各类别终端前五大经销商报告期内变动情况合理；各终端前五大经销商与发行人实际控制人及其关联方不存在关联关系；截至本问询回复日，发行人已建立较为完善的针对经销商之间关联关系的管控措施；

2、公司与经销商之间的合作模式为买断式销售，退出经销商和试用性采购的经销商的存货由经销商自行处理，不存在将存货退回发行人的情况；

3、退出经销商的毛利率与其他经销商毛利率不存在重大差异；退出经销商各月的收入和回款情况基本匹配，不存在期末突击确认收入的情况；对于退出经销商，投放设备取回及保证金的退回按照合同约定执行；

4、经销商在四季度进行备货主要系四季度气温变化导致疾病高发、体检需求增加以及春节假期等因素；主要经销商期末库存合理，不存在提前确认收入的情形；

5、公司与浙江美一铭约定销售任务具备商业合理性，相关条款公平有效，2016年、2017年浙江美一铭未完成与发行人约定的销售任务，2018年完成了与发行人约定的销售任务。根据浙江美一铭的出入库记录，报告期内浙江美一铭向公司采购的产品销售情况良好。浙江美一铭2018年末库存在2019年上半年已实现正

常销售，相关销售未发生期后退回的情况，亦未发生第三方回款的情况。

公司一般与区域性独家经销商存在约定销售任务的情况，2016年、2017年、2018年，完成约定销售任务的经销商数量分别为4家、4家、2家，相关经销商报告期内向公司采购产品销售情况良好，不存在大额库存不能实现最终销售的情形，相关销售未发生期后退回的情况，亦未发生第三方回款的情况。

6、国润医疗报告期内未发生退货，公司与其他经销商签订的合同条款中不存在类似条款；

7、杭州纽因兰和浙江美一铭经销公司不同的产品，不存在终端客户重叠的情形。已有省级经销商的5个省份存在经销区域重叠的情形，均系经销公司不同的产品。

问题2. 关于员工持股或任职的经销商

根据回复材料，报告期内，发行人通过员工曾持股或任职经销商的销售额分别为720.59万元、1,046.76万元、1,204.58万元、449.91万元，占当期营业收入的比例分别为5.58%、5.59%、5.23%、4.78%。部分员工在经销商处持股或任职的情形，发行人系2019年6月首次得知。

请发行人补充说明：（1）公司经销商准入管理的制度，对于经销商与公司员工、控股股东及实际控制人之间存在关联关系的，公司相关的控制措施，所需履行的决策程序；（2）报告期内，关联经销商的最终销售去向、销售回款及销售回款的资金来源。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师补充说明针对关联或类似关联经销商所履行的核查方法和核查程序，相关核查程序和核查方法是否能充分佐证发行人关于关联经销商信息披露的真实、准确、完整，核查上述问题并发表意见。

【回复】

请发行人补充说明：

(1) 公司经销商准入管理的制度，对于经销商与公司员工、控股股东及实际控制人之间存在关联关系的，公司相关的控制措施，所需履行的决策程序；

一、公司经销商准入管理的相关规定

公司经销商相关制度包括《经销商管理制度》、《经销商管理规范》、《人事管理制度》、《反商业贿赂管理办法》等，相关制度规范中关于经销商准入的规定如下：

I.资信资料

具备合法的工商注册手续、独立法人资格，相关的经营资质；具有良好的资信能力和商业信誉（持续经营、合法合规）。经销商合作时需提供合法的营业执照、税务登记证、组织机构代码或三证合一的证件和开票信息；提供符合经营公司产品范围的医疗器械经营许可证和二类经营备案凭证等资料；上述文件提供副本的需要加盖经销商公章。

II.运营能力

具有丰富的体外诊断、医疗器械或医药行业营销经验，具有品牌运作经验者优先。有专职的销售人员等团队，有一定的营销网络以及客户开发能力，售后服务能力强；与当地市场主导的客户有良好的商业合作关系。

III.经营理念

与公司长期发展理念一致，认同公司经营理念。

IV、遵守管理

遵守公司经销商管理规范，服从公司渠道管理。在销售过程中，不得有欺诈和违法行为（如经销商有违反国家法律法规的行为和商业贿赂行为等不正当行为）。发行人在重点环节实行预防商业贿赂承诺制，发行人主要客户必须与发行人签订《反商业贿赂承诺函/反商业贿赂承诺书》。

二、对于经销商与公司员工、控股股东及实际控制人之间存在关联关系的，公司相关的控制措施，所需履行的决策程序

公司的控制措施主要分为事前预防措施及事后处置措施，相关情况如下所示：

1、事前预防措施

公司针对不同的对象制定了不同的控制措施，具体情况如下：

(1) 控股股东及实际控制人

1) 控股股东及实际控制人需要定期提供其对外投资或对外任职的情况调查表；

2) 公司相关部门定期通过网络方式复核控股股东及实际控制人对外投资或对外任职的情况；

3) 控股股东及实际控制人须签署与公司客户、供应商无关联关系的确认函及维护公司独立性的承诺函，并明确其违反前述承诺时将承担相应的法律责任；

4) 如拟发生关联交易，需根据公司章程及《关联交易管理制度》规定获得内部决策机构审议通过后方可实施。

(2) 担任董事、监事、高级管理人员的员工

1) 担任董事、监事、高级管理人员的员工需要定期提供其对外投资或对外任职的情况调查表；

2) 公司相关部门定期通过网络方式复核担任董事、监事、高级管理人员的员工对外投资或对外任职的情况；

3) 担任董事、监事、高级管理人员的员工须签署与公司客户、供应商无关联关系的确认函及维护公司独立性的承诺函，并明确其违反前述承诺时将承担相应的法律责任；

4) 担任董事、监事、高级管理人员的员工须遵守公司章程等公司规章制度的要求，积极履行忠实义务；

5) 对担任董事、监事、高级管理人员的员工进行防范利益冲突的教育培训，明确告知其若于公司经销商处任职，一经发现后，公司有权依照员工管理制度对该等员工予以辞退；

6) 如拟发生关联交易, 需根据公司章程及《关联交易管理制度》规定获得内部决策机构审议通过后方可实施。

(3) 核心技术人员

1) 核心技术人员需要定期提供其对外投资或对外任职的情况调查表;

2) 公司相关部门定期通过网络方式复核核心技术人员对外投资或对外任职的情况;

3) 核心技术人员须签署不会损害公司利益的承诺函, 并明确其违反前述承诺时将承担相应的法律责任;

4) 对核心技术人员进行防范利益冲突的教育培训, 明确告知其若于公司经销商处任职, 一经发现后, 发公司有权依照员工管理制度对该等员工予以辞退。

(4) 其他员工

1) 对公司员工进行防范利益冲突的教育培训, 明确告知其若于公司经销商处任职, 一经发现后, 公司有权依照员工管理制度对该等员工予以辞退;

2) 自 2019 年 6 月起, 公司进一步明确, 未来每年将根据内审工作安排等, 对一定比例的经销商的股东、主要人员信息进行网络查询, 核查前述股东、主要人员姓名是否存在与公司姓名相同的情形。

(5) 经销商

公司相关部门对经销商的销售价格执行严格的审批程序, 就经销商订单申请的产品价格出现显著高于或低于同类经销商的情形, 及时上报予公司管理层, 并开展对该经销商的背景调查, 确认申请价格出现前述情形的原因。

2、事后处置措施

公司针对存在关联关系的员工制定了相应的事后处置措施: 对在经销商任职或持股的员工, 公司管理层结合经销商向公司的采购规模、是否存在对接公司投标的情形等具体情况, 分别作出辞退该等员工、要求该等员工清理于经销商处的

任职/将所持股权转让予无关联关系第三方、要求将经销商的业务转为由公司直销等处理方式。

根据《公司章程》及《关联交易管理制度》等相关文件，公司与关联方之间的交易如达到前述规定的金额标准的，均需获得内部决策机构审议通过后方可实施，发行人如与关联经销商之间发生交易的，亦需按照前述规定履行相关内部审议程序。

(2) 报告期内，关联经销商的最终销售去向、销售回款及销售回款的资金来源。

报告期内，公司曾经存在员工在经销商任职或持股的情形，不存在经销商与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系的情形。上述员工曾任职或持股经销商最终销售去向主要为临床、疾控等终端。

报告期各期末，除陕西越泰生物科技有限公司因 2017 年至今无合作未取得库存记录外，其余经销商中仅合肥中虹电子科技有限公司及关联方、河北坤达医疗科技有限公司、江西华悦泓实业有限公司存在少量库存。

相关经销商销售回款的资金均来源于相关经销商向终端客户销售试剂等产品取得的收入，期末应收账款余额较小，期后回款情况良好。

关联经销商的最终销售去向、销售回款及销售回款的资金来源的具体情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	销售最终去向	期末应收账款余额			
			2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
1	广西南宁康硕生物科技有限公司	省市级疾病预防控制中心	1.16	24.53	1.75	-
2	合肥中虹电子科技有限公司/江苏广德进生物科技有限公司	省市级疾病预防控制中心	-	48.49	-	-
3	河北坤达医疗科技有限公司	河北省人民医院等	-	-	-	-

序号	经销商名称	销售最终去向	期末应收账款余额			
			2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
4	江西华悦泓实业有限公司	江西省妇幼保健院等	-	-	-	-
5	陕西越泰生物科技有限公司	省市级疾病预防控制中心	-	-	-	-
6	深圳市美源医疗器械有限公司	河源市连平县妇幼保健院等	-	-	-	-

请申报会计师补充说明针对关联或类似关联经销商所履行的核查方法和核查程序，相关核查程序和核查方法是否能充分佐证发行人关于关联经销商信息披露的真实、准确、完整，核查上述问题并发表意见。

发行人经销商数量众多，且总体而言发行人经销商销售量较为分散（以 2018 年为例，根据发行人提供的全部经销商销售明细及发行人出具的确认，发行人年销售额在 30 万元以上经销商的销售额合计数占发行人当年全部经销商销售额合计数的比例超过 70%。该等报告期内发行人年销售额在 30 万元以上以及 2019 年 1-6 月销售额在 15 万元以上经销商以下简称“主要经销商”）。

申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人的经销商清单及销售明细，根据报告期各期发行人对经销商的销售情况，明确主要经销商范围；

2、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、天眼查（<http://www.tianyancha.com/>）、企查查（<http://www.qichacha.com/>）等第三方系统查询报告期内经销商的股东、主要人员情况，将截至 2019 年 8 月底的在职员工名册、2016 年 1 月至 2019 年 8 月底已离职员工名册与前述经销商股东、主要人员进行比对，发行人存在部分在职/已离职员工姓名形式上与经销商部分股东、主要人员姓名相同的情形。取得涉及前述情形的在职员工签署的书面确认及相关视频见证材料、部分相关经销商出具之书面确认、发行人全体在职员工签署的《确认函》及相关视频见证材料；

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查或企查查等第三方系统的查询记录核查发行人实际控制人、持股 5% 以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员的对外投资及任职情况；核查发行人控股股东、实际控制人、5% 以上股东、董事、监事、高级管理人员填写并签署的调查问卷，经核查发行人实际控制人、持股 5% 以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员未在发行人主要经销商处持股或任职；

4、对发行人业务、人事负责人进行访谈，了解是否存在员工对经销商投资或担任职务的情况；

5、对主要经销商进行访谈，并取得以下证据：①不存在关联关系的声明；②基本工商情况和经营状况，包括股权结构、实际管理人员、主要财务数据等；③与公司之间的交易情况，包括合作时间、合作模式（买断或代理）、信用期、付款方式、退换货、以及销售过程中的合法合规情况；④经销商的营业执照、医疗器械经营资质等资料；

6、取得员工曾任职或持股的经销商报告期内的进销存资料、报告期各年度与采购硕世生物产品相关的银行流水、销售至终端的部分相关凭证，包括发票、银行回单等，核查上述经销商的最终销售去向、销售回款及销售回款的资金来源、最终销售的实现情况；

7、对员工曾任职或持股经销商进行函证，函证内容包括报告期各期/各期末营业收入、应收账款余额、预收账款余额、保证金余额、固定资产-投放设备；

8、查阅员工曾任职或持股经销商的工商变更登记资料；登录国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/>)、天眼查 (<http://www.tianyancha.com/>)、企查查 (<http://www.qichacha.com/>)，查询上述经销商的基本工商信息，包括营业范围、成立时间、主要股东、董监高及工商变动信息；

9、对员工曾任职或持股经销商的相关员工进行了访谈，并取得了确认文件：①涉及员工在上述经销商中的持股或任职情况；②经销商的客户资源转让、股权转让、涉及员工离职等情况的真实性；③涉及股权转让的，确认受让方与相关员工之间不存在关联关系；

10、将员工曾任职或持股经销商的销售价格与所在省份其余经销商同类产品的销售价格进行比较，分析判断价格是否公允；

11、取得并核查发行人与员工曾任职或持股经销商签订的合同，比较相关条款与其余经销商是否存在显著差异；

12、对员工曾任职或持股经销商进行穿行测试，抽查上述经销商的合同、订货单、发货通知单、出库单、发票、签收记录以及银行回款单等相关凭证；

13、核查员工曾任职或持股经销商报告期内月度收入变动情况，分析月度变动情况，核查是否存在期末收入异常的情况；结合上述经销商的资金规模、销售规模，分析是否与向发行人的采购规模相匹配。

经核查，申报会计师认为：上述核查程序和核查方法能充分佐证发行人关于关联经销商、存在类似关联关系的主要经销商的信息披露真实、准确、完整。

问题3. 关于直销收入

根据二轮问询回复，报告期内，发行人直销收入分别为3,308.19万元、5,178.56万元、5,222.50万元、2,822.02万元，占营业收入的比例分别为25.62%、27.65%、22.64%、23.10%。公司直销客户主要为各省市疾控中心，其信用期一般为6个月。

请发行人补充披露：（1）公司直销业务的获客方式，按获客方式的不同，列表分析直销收入情况；（2）部分客户采购公司产品是否需按相关要求履行相关招投标或竞争性谈判，该类合同的程序履行情况，若程序履行存在瑕疵，是否存在款项无法收回的情形；（3）公司与直销客户签订合同中针对退换货条款的约定情况；（4）报告期内，公司直销收入前五大客户与应收账款前五大客户存在较大差异的原因及合理性，直销客户的平均回款周期，在信用期内回款的比例情况；（5）公司直销客户与经销最终客户是否存在重合情况，最终客户发生重合的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师针对问题（1）、（4）、（5）核查并发表意见；请保荐机构、发行人律师针对问题（2）、（3）核查并发表意见。

【回复】

请发行人补充披露：

(1) 公司直销业务的获客方式，按获客方式的不同，列表分析直销收入情况；

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”之“5、营销及管理模式”之“（2）直销模式”进行了补充，补充后的内容如下：

“

1) 直销业务的获客方式

公司直销业务的获客方式主要包括：①全国及地区级医疗器械等展览会；②检验科、病理科、妇产科相关的学术会议参展；③区域终端客户重点项目的招投标信息；④行业内客户及资深人士推荐或引荐。报告期各期，直销收入获客方式按招投标与非招投标分类的具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
招投标	493.94	17.50%	928.85	17.79%	624.22	12.05%	327.20	9.89%
非招投标	2,328.08	82.50%	4,293.66	82.21%	4,554.34	87.95%	2,980.99	90.11%

”

(2) 部分客户采购公司产品是否需按相关要求履行相关招投标或竞争性谈判，该类合同的程序履行情况，若程序履行存在瑕疵，是否存在款项无法收回的情形；

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”之“5、营销及管理模式”之“（2）直销模式”进行了补充，补充后的内容如下：

“

2) 招投标的合规性

发行人报告期内直销客户主要为疾控中心及医院。报告期内发行人对销售给疾控中心、医院的产品金额达到当地关于需履行招投标程序的最低限额的，发行人均按照当地规定履行了相关招投标程序。发行人不存在通过商业贿赂等不正当手段规避应通过招投标、竞争性谈判等方式向疾控中心、医院等直销客户销售产品而未予履行的情形。通过招投标签订的合同均正常履行，2016年、2017年、2018年末应收账款余额较小，2019年6月末应收账款余额增长，主要系疾控中心客户年底付款较多。公司招投标客户不存在款项无法收回的情形。报告期各期末的应收账款余额具体如下：

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
应收账款余额	366.33	152.68	101.75	122.28

”

(3) 公司与直销客户签订合同中针对退换货条款的约定情况；

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”之“5、营销及管理模式”之“（2）直销模式”进行了补充，补充后的内容如下：

“

3) 退换货条款

公司与直销客户签订的合同中针对退换货条款的约定一般如下：

甲方（直销客户）收到货物后需仔细检查，如有不一致、破损等情况需及时向乙方（硕世生物）提出，逾期视为产品符合质量要求。如遇产品质量不合格的情况，乙方免费负责更换合格的产品。

报告期各期，公司直销客户退换货金额分别为 0.68 万元、1.42 万元、2.54 万元、1.67 万元，金额较小，退换货主要原因系部分区域流感病毒核酸变异导致检测效果降低，发行人在对核酸序列检测进行优化后组织退换货。

”

(4) 报告期内，公司直销收入前五大客户与应收账款前五大客户存在较大差异的原因及合理性，直销客户的平均回款周期，在信用期内回款的比例情况；

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售和采购情况”之“（一）发行人主要产品的销售情况”之“4、发行人向前五名客户的销售情况”之“（1）直销模式下的前五大客户情况”进行了补充，补充后的内容如下：

“

报告期各期末，公司前五大直销客户主要为省市级疾控中心、医院、检验公司。应收账款前五大客户主要为重要经销商（收入 100 万元以上）、医院、检验公司等。直销收入前五大客户与应收账款前五大客户存在较大差异，主要系：

1) 公司直销客户中疾控中心客户采购资金来源为财政拨款，回款根据经费到账时间而定，通常年末应收账款余额较小，因此直销疾控中心客户较少出现在应收账款前五大客户。

2) 发行人对业务规模大、资金实力强的经销商给予一定的信用期。随着发行人销售规模的扩大，综合实力较强的经销商逐年增多，发行人对上述经销商给予一定的信用期，导致如国润医疗、重庆医药集团河南有限公司等大型公司成为应收账款前五大客户；

3) 公司“两癌筛查”相关收入逐年增长，而“两癌筛查”资金来源于政府拨款，一般在项目结束后进行结算，回款周期相对较长。与两癌筛查相关主要客户泰州市海陵区妇幼保健计划生育服务中心、泰州市海陵区卫生和计划生育委员会虽然销售金额相比其他直销客户较小，但进入应收账款前五大客户。

”

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”之“5、营销及管理模式”之“（2）直销模式”进行了补充，补充后的内容如下：

“

4) 直销客户的平均回款周期，在信用期内回款的比例情况

报告期内，公司直销客户应收账款平均回款周期约为 60-100 天，周转情况良好。具体情况如下：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年		2017 年		2016 年	
	周转率	周转天数 (天)	周转率	周转天数 (天)	周转率	周转天数 (天)	周转率	周转天数 (天)
直销客户	1.78	100.91	4.90	73.42	5.98	60.18	5.57	64.65

公司直销客户主要信用期为 6 个月，报告期内各期回款情况良好。2019 年 1-6 月，直销客户信用期内回款率相对较低主要系尚未包含 6 月 30 日以后回款，6 月 30 日应收账款余额信用期内比例为 76.40%。2018 年 12 月 31 日信用期内应收账款余额占比为 65.52%，主要系南方医科大学南方医院等临床终端尚未回款。报告期各期，信用期内回款情况及期末应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	当期应收账款发生额	信用期内回款金额	信用期内回款比例	期末应收账款余额	信用期内应收账款余额	信用期内应收账款余额占比
2019年6月30日 /2019年1-6月	2,822.02	2,906.85	1,366.72	47.02%	2,021.84	1,544.69	76.40%
2018年12月31日 /2018年度	5,222.50	5,383.00	4,822.55	89.59%	1,142.21	748.32	65.52%
2017年12月31日 /2017年度	5,178.56	5,351.78	5,147.06	96.17%	988.11	847.87	85.81%
2016年12月31日 /2016年度	3,308.19	3,411.87	3,314.90	97.16%	743.11	618.50	83.23%

”

(5) 公司直销客户与经销最终客户是否存在重合情况，最终客户发生重合的原因及合理性。

发行人对招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”之“5、营销及管理模式”之“（2）直销模式”进行了补充，补充后的内容如下：

“

5) 直销客户与经销最终客户重合情况

发行人直销客户与经销商最终客户重合的情况较少，重合原因主要系购买产品类别不同、公司和经销商分别中标不同包、疾控突发疫情紧急直接向厂家采购等。报告期各期，直销客户和经销客户的终端客户相同且直销收入、经销收入均大于 10 万元的具体情况如下：

2019 年 1-6 月

单位：万元

序号	终端客户	直销收入	经销商名称	经销收入	重叠原因
1	河南省人民医院	10.34	重庆医药集团河南有限公司	175.53	购买产品类别不同
2	郑州市第六人民医院	34.25	河南太新龙医药有限公司	99.17	购买产品类别不同
3	广州市疾病预防控制中心	76.11	珠海百瑞生物科技有限公司	39.12	购买产品类别不同
4	上海市嘉定区疾病预防控制中心	90.96	上海盈创生物技术有限公司	10.46	公司和经销商分别中标不同包
5	安康市中心医院	21.32	中山大学达安基因股份有限公司	11.94	购买产品类别不同
6	广东医科大学顺德妇女儿童医院(佛山市顺德区妇幼保健院)	14.56	广州市文晟贸易有限公司	11.07	购买产品类别不同

2018 年

单位：万元

序号	终端客户	直销收入	经销商名称	经销收入	重叠原因
1	广州市疾病预防控制中心	181.62	珠海百瑞生物科技有限公司	104.74	购买产品类别不同
2	深圳市宝安区妇幼保健院	12.58	深圳市普力朗生物科技有限公司	173.89	购买产品类别不同
3	上海市嘉定区疾病预防控制中心	151.79	上海盈创生物技术有限公司	19.05	公司和经销商分别中标不同包
4	无锡市疾病预防控制中心	25.42	合肥中虹电子科技有限公司	27.49	购买产品类别不同
5	佛山市顺德区疾病预防控制中心	20.39	佛山华挺生物科技有限公司	15.02	公司和经销商分别中标不同包
6	核工业总医院 (苏州大学附属第二医院)	18.95	江苏优博生物科技有限公司	11.37	经销改直销

2017 年

单位：万元

序号	终端客户	直销收入	经销商名称	经销收入	重叠原因
1	北京市东城区疾病预防控制中心	84.90	北京和创科康生物科技有限公司	14.99	疾控突发疫情紧急直接向厂家采购
2	漳州市疾病预防控制中心	83.05	厦门一实生物科技有限公司	11.58	公司和经销商分别中标不同包
3	上海市静安区疾病预防控制中心	67.34	上海援业工贸有限公司	19.98	静安区与闸北区行政区划合并，随之疾控中心合并，由原分别采购改由向发行人直接采购
4	上海市嘉定区疾病预防控制中心	59.30	上海盈创生物技术有限公司	25.05	公司和经销商分别中标不同包
5	黑龙江省疾病预防控制中心	25.17	黑龙江海王康莱德生物科技有限公司	15.32	疾控突发疫情紧急直接向厂家采购

序号	终端客户	直销收入	经销商名称	经销收入	重叠原因
6	苏州市疾病预防控制中心	18.34	苏州臻美仪器设备有限公司	21.83	公司和经销商分别中标不同包
7	沧州市疾病预防控制中心	10.91	沧州阳光医药有限公司	10.33	直销改经销

2016年

单位：万元

序号	终端客户	直销收入	经销商名称	经销收入	重叠原因
1	北京市东城区疾病预防控制中心	11.46	北京和创科康生物科技有限公司	28.31	疾控突发疫情紧急直接向厂家采购
2	泉州市疾病预防控制中心	15.35	厦门一实生物科技有限公司	17.77	疾控突发疫情紧急直接向厂家采购
3	厦门市疾病预防控制中心	20.84	厦门一实生物科技有限公司	10.85	疾控突发疫情紧急直接向厂家采购
4	河南省疾病预防控制中心	13.38	北京祥龙环宇生物技术有限公司	12.11	公司和经销商分别中标不同包

”

请申报会计师针对问题（1）、（4）、（5）核查并发表意见

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对销售负责人、财务负责人进行访谈，①了解直销业务的获客方式，招投标和非招投标对应的收入；②直销收入前五大客户与应收账款前五大客户存在较大差异的原因；③直销客户与经销最终客户的重合情况，并了解发生重合的原因及合理性；

2、对财务负责人进行访谈，了解直销客户的平均回款周期，信用期内回款情况；

3、取得报告期各期应收账款余额表，核查应收账款信用期内/外的回款情况，抽查部分客户合同中关于信用期的约定条款。

经核查，申报会计师认为：

1、公司直销业务的获客方式包括：①全国及地区级医疗器械等展览会；②检验科、病理科、妇产科相关的学术会议参展；③区域终端客户重点项目的招投标信息；④行业内客户及资深人士推荐或引荐；

2、公司直销收入前五大客户与应收账款前五大客户存在较大差异，主要系疾控中心客户年底付款较多、综合实力较强的经销商增多、“两癌筛查”客户回款周期较长导致；

3、公司直销客户平均回款周期为60-100天左右，报告期各期信用期内回款情况良好；

4、直销客户与经销最终客户相同，重合原因主要系购买产品类别不同、公司和经销商分别中标不同包、疾控突发疫情紧急直接向厂家采购等。

问题6. 关于用于投放的外购仪器

发行人外购实时荧光定量 PCR 仪，作为固定资产投放于终端客户场所，与其试剂产品配套使用。根据招股说明书披露，发行人外购仪器计入库存商品。

请发行人补充披露：（1）外购仪器是否符合存货定义，外购仪器未投放之前确认为存货的原因及合理性，相关会计处理；（2）若外购仪器购入即计入固定资产，对财务报表的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

【回复】

请发行人补充披露：

（1）外购仪器是否符合存货定义，外购仪器未投放之前确认为存货的原因及合理性，相关会计处理；

根据《企业会计准则》，存货，是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料

和物料等。

公司基于对外销售以及投放仪器的预期，同时考虑仪器设备供应商的供货周期，确定近期仪器库存数量，进而下达采购指令，以达到合理备货目的。

公司外购仪器主要为PCR仪。由于外购仪器在办理入库时尚未明确其最终用途，所以外购仪器在未明确用途前，公司会计处理统一按存货管理。当用于销售时，在客户签收后，确认相关收入并从存货转入成本；当用于投放时，在确认投放客户后，从存货转入固定资产并从次月起计提相关固定资产折旧。

公司的外购仪器从采购入库到实现销售或完成投放周期约为1个月，每月月末仪器结存数量一般为5-10台，报告期各期销售的数量分别为1台、6台、11台、6台，外购仪器保持低库存、高流转状态，将其列示为流动性较高的存货具有合理性。

外购仪器相关会计处理如下：

1) 外购时：借：库存商品

贷：应付账款

2) 销售时：借：应收账款

贷：其他业务收入

应交税费-应交增值税

借：其他业务成本

贷：库存商品

3) 投放时：借：固定资产

贷：库存商品

(2) 若外购仪器购入即计入固定资产，对财务报表的影响。

公司在购入仪器确认用途后，将其进行投放或直接对外销售并进行相应会计处理，结转固定资产或确认收入，留于公司账面存货的数量及金额较少。

报告期各期末，外购结存仪器具体情况如下：

单位：台

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
期末外购仪器 台数	2	1	5	8

若考虑将公司报告期内所有转为固定资产的实时荧光定量PCR仪在购入时即确认为固定资产，对财务报表相关影响较小。具体情况列示如下：

单位：台、万元

期间	转为固定资产的实时荧光定量PCR仪数量	转为固定资产合计金额	若考虑一开始即确认为固定资产形成的折旧差异对利润表影响
2016年	50	430.05	13.44
2017年	76	699.43	7.87
2018年	73	548.54	8.80
2019年1-6月	54	414.15	2.83

注：1) 公司上述相关实时荧光定量PCR仪按60个月计提折旧，预计净残值为5%；

2) 上述折旧差异对利润的影响，系根据实时荧光定量PCR仪自转入存货后到转为固定资产所间隔月份*对应月折旧额，并按受益期间分摊至各报告期。若相关设备采购后于当月直接转为固定资产，则对财务报表未产生影响；

请申报会计师核查并发表意见。

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈企业财务负责人，了解外购仪器的相关情况及会计处理方法；
- 2、获取并查阅外购仪器清单及变动记录，检查相关仪器采购、销售、投放的实物流转情况是否与账面记录一致；
- 3、核查发行人对外购仪器的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

经核查，申报会计师认为：公司的外购仪器从采购入库到实现销售或完成投放周期约为1个月，每月月末仪器结存数量一般为5-10台，报告期各期销售的数量分别为1台、6台、11台、6台，外购仪器保持低库存、高流转状态，将其列示为流动性较高的存货具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定。

【以下无正文】

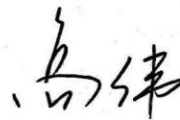
(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于江苏硕世生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市第三轮审核问询问题的答复之签字页)



中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



中国·上海

二〇一九年九月十八日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000201906280040

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙) 成立日期 2011年01月24日

类型 特殊普通合伙企业 合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国 主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、法律、法规咨询; 培训其他会计人员; 经批准的其他业务。

【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】

仅供出报告使用, 其他无效



登记机关

2019年06月28日

证书序号: 0001247

说明

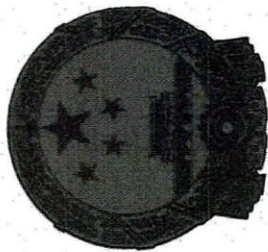
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)
 首席合伙人: 朱建弟
 主任会计师:
 经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

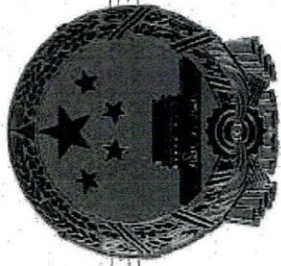
组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)

仅供出报告使用, 其他无效



证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 朱建弟

仅供出报告使用, 其他无效



证书号: 34

发证时间: 二〇一三年七月十日

证书有效期至: 二〇一五年七月十日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



赵勇(310000061965)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

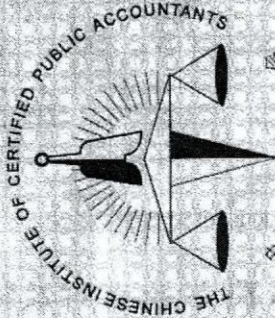
年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d

仅供出报告使用，其他无效



姓名 赵勇 性别 男 出生日期 1965年05月 工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合伙) 身份证号 3206267511149911



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



高伟(310000062146)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

年 月 日
y m d

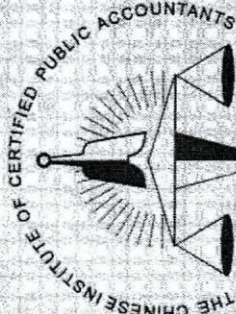
年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
y m d

仅供出报告使用，其他无效



中国注册会计师协会



姓名 Full name 高伟
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1969-08-17
工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码 Identity card No. 3101101969081702813

