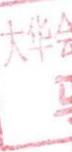


上海赛伦生物技术股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
的第二轮审核问询函中有关财务事项的回复

大华核字[2019]005559 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)



上海赛伦生物技术股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
的第二轮审核问询函中有关财务事项的回复

目 录	页 次
一、 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的回复	1-81
二、 事务所及注册会计师执业资质证明	

## 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件 的第二轮审核问询函中有关财务事项的回复

大华核字[2019]005559号

上海证券交易所：

由海通证券股份有限公司转来的《关于上海赛伦生物技术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二轮审核问询函》（上证科审（审核）【2019】545号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的上海赛伦生物技术股份有限公司（以下简称赛伦股份或公司）财务事项进行了审慎核查，现说明如下：

一、【问询函问题 1】根据问询函回复，报告期各年底经销商均存在提前备货的行为，各年 12 月底发货量占全年发货量的 25%-30%左右。2016-2017 年，基于蛇毒血清产品存在涨价预期，发行人经销商于年底基于锁定成本的目的，按照次年预计销售情况提前进行大额备货，发行人基于良好商业合作关系亦同意其锁价备货的要求。但是，2016-2017 年 12 月发货量为 67.85 万支、84.24 万支，大于蛇毒血清全年销量，备货不仅仅只涉及蛇毒血清。发行人解释“按照药品说明书的相关指导建议“对蛇咬伤者，应同时注射马破伤风免疫球蛋白（F(ab' )<sub>2</sub>）1500IU-3000IU”。发行人基于上述药品特性，建议经销商采购抗蛇毒血清时同时采购马破免疫球蛋白。因此经销商在年末提前备货时会对马破免疫球蛋白进行相应的采购”。

请发行人进一步说明：（1）经销商对其库存的管理方式，合理库存的计算方式，说明经销商是否存在合理有效的信息管理系统管理存货，发行人是否能够以及通过何种方式实时掌握经销商库存情况及终端销售情况，经销商的库存管理是否需要同发行人协商，发行人如何识别合理库存和提前备货，在交易过程中经销商是否符合配送商角色；（2）按照产品类型列表说明各年提前备货产品的细分构成，提前备货产品的风险承担方式，说明经销商基于何种商业理由要求提前备货，提前备货是经销商的合理诉求还是发行人额外的供货要求，是否存

在发行人要求经销商帮助其囤货以扩大收入规模的情况；(3)针对提前备货产品，发行人是否与经销商单独签订合同，列表说明提前备货合同与正常销售合同在关键条款中的主要异同点，并将主要经销商的两种合同作为本次问询函附件予以提交；(4)针对提前备货的商品，请结合新旧会计准则收入确认应当同时满足的条件，分析风险报酬是否已经转移、发行人是否保留管理权、金额能否可靠计量、经济利益是否很可能流入等，说明提前备货不应当确认为当期收入的原因；(5)针对已经发出但未确认收入的提前备货产品，说明存货的管理者、管理方式，销售存货的核算科目和会计处理；(6)结合具体收入确认政策，说明提前备货产品未来确认收入的具体时点，确认时点的销售单价是否存在变化，收入确认金额的计算方式，如果以涨价后的单价确认收入是否涉及发行人和经销商间的利益分配，货款结算及回款安排；(7)是否所有客户均有提前备货安排，列表说明报告期各年存在提前备货的经销商情况，包括经销商名称、提前备货数量、金额和占比，说明各年以上经销商 12 月提前备货产品的次年各月销售情况，统计平均消化周期；(8)根据药品说明书说明单支抗蛇毒血清销售时配套的马破产品数量，解释马破产品报告期价格没有明显波动的情况下，经销商大量提前备货的商业合理性；(9)2015 年产品大幅涨价以来，提前备货行为是否为经销商一贯行为，各年提前备货行为是否均发生在 12 月份，是否存在其他针对资产负债表日的提前备货行为。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，说明针对发行人收入截止性测试采取的核查方法、核查过程及获取的核查证据，针对发行人提前备货产品的收入确认政策是否合理采取的核查方法、核查过程及获取的核查证据，并发表明确意见。

#### 回复：

报告期内，公司曾经存在年底提前发货，导致部分经销商年末未销库存量明显高于正常经营保有量的情况。该提前发货行为是公司次年抗蛇毒血清产品涨价预期（2016 年末、2017 年末），和仓库改造期间存储能力下降（2018 年末）情况下，公司经与经销商就商业目的协商后采取的行为。前述提前发货行为虽然是偶发性因素所致，非公司的经营常态，且 2018 年 12 月后公司未再出现此类情况。但是此行为实质上构成了提前发货，相应收入不应在当期确认。

为合理核定不应于当期确认收入的提前发货量，参考存在提前备货行为经销商在日常经营情况下的平均月末未销库保有目标，作为合理库存量，且对比公开披露可查询的，同行业公司的经销商期末未销库存量，不存在重大差异。据此确定针对提前发货的收入调整原则，以合理库存水平为准，高于合理库存部分被认定为提前发货量，不予当期确认收入，按照相应会计政策在下一个年度确认收入，具体会计确认方式请参见本问题回复之（六）。

2016 年和 2017 年末，因次年抗蛇毒血清产品涨价导致的未在当年确认收入的提前发货，已分别在 2017 年和 2018 年度确认完毕，不存在期后销售退回情况。2018 年末因仓库改造期间存储能力下降导致的提前发货，于 2019 年 1-6 月已确认收入的比例为 72.71%，不存在期后销售退回情况。

综上所述，报告期内公司因偶发性因素，曾经存在年末提前发货情况，该部分提前发货虽然在形式上符合收入确认的形式要件，但是提前备货的经济实质与收入确认的形式要件存在差异。基于实质重于形式及谨慎性原则，不确认为当期收入，从而以经销商合理库存水平核定提前发货量，继而相应调整当期收入。

上述会计处理为特定收入调整事项，非公司的日常收入确认行为。除此之外，公司的营业收入按其一般收入确认政策进行会计处理。

**（一）经销商对其库存的管理方式，合理库存的计算方式，说明经销商是否存在合理有效的信息管理系统管理存货，发行人是否能够以及通过何种方式实时掌握经销商库存情况及终端销售情况，经销商的库存管理是否需要同发行人协商，发行人如何识别合理库存和提前备货，在交易过程中经销商是否符合配送商角色**

**1. 经销商对其库存的管理方式，合理库存的计算方式、以及经销商的存货信息管理系统管理**

公司经销商按照《药品经营质量管理规范》（以下简称“GSP”）的相关要求，对药品采购、储存、销售、运输等环节采取有效的质量控制措施，对药品流通和结存情况进行管理。经销商为保证向终端医疗机构持续稳定供药，通常结合药品种类、质量特性、平均配送周期等多方面因素综合考虑合理库存范围。

经销商建立了合理有效的信息管理系统，并通过信息管理系统对药品名称、规格、批号、有效期、生产厂商、购销情况和结存情况等重要信息进行监控。公

司可以通过访问经销商的信息管理系统查看，或经销商处获取流向单等方式了解产品流向信息，结合每期末与经销商的对账结果，从而掌握经销商处库存情况及终端销售情况。

报告期内，部分经销商向发行人开放信息管理系统权限。发行人可以通过登录经销商的信息管理系统获取经销商处库存情况及终端销售情况的经销商对应的比重如下：

单位：万元

流向获取方式	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
开放信息管理系统权限的经销商销售金额	5,224.36	12,012.43	10,425.25	8,451.22
经销商收入合计	7,063.87	15,129.82	12,007.35	8,750.68
占比	73.96%	79.40%	86.82%	96.58%

2016年因尚未推行“两票制”，开放权限的经销商主要集中在国药控股、上药控股等大型经销企业，因此金额占比较高。除通过登录经销商的信息管理系统查看外，公司还可通过获取流向单等方式了解产品流向信息。

## 2. 经销商的库存管理是否需要同发行人协商

经销商的库存管理为其独立实施的行为，不需要同公司协商。按照销售合同相关约定，在产品运输到经销商指定仓库，由经销商验收并在验收单或送货清单上签字确认后，开始承担存货的管理义务。对于经销商处库存，经销商除负责保管和发货外，还需向公司提供存货信息管理系统账户或定期提供终端流向单，公司由此对经销商处库存的流向和数量进行跟踪。

此外，公司为加强对经销商期末未销库存的跟踪管理，于2019年4月进一步完善了《产品销售管理制度》，以季度为周期制定经销商期末未销库存限量，规定第一、第二、第三季度末未销库存限量为上年度平均月度终端发货量的2倍；考虑春节假期及冷链运输周期因素，第四季度末未销库存限量为本年度平均月度终端发货量的2.5倍。在经销商期末未销库存达到上述限量情况下不予发货。

### 3. 发行人如何识别合理库存和提前备货

#### (1) 经销商处存在期末合理库存为行业惯例

公司所采用的经销商配送模式下，药品由经销商再流向医疗机构，为保证对医疗机构的及时供药，在经销商处会存在一定数量的尚未发货至医疗机构的库存，即为合理库存。此种情况为行业惯例，采取经销商配送模式的同行业公司亦存在一定量的经销商期末未销库存。经查询已公开披露经销商期末未销库存情况的同行业公司信息如下：

公司名称	销售模式	期末经销商未销库存情况
成都苑东生物制药股份有限公司	经销	30-60 天
厦门特宝生物工程股份有限公司	经销+直销（以经销为主）	不低于(近 3 个月) 平均月销量的 1.5 倍
江苏浩欧博生物医药股份有限公司	经销+直销（以经销为主）	1 个月

注：上述信息均来源于上述公司在上交所网站公开披露的文件。

#### (2) 合理库存水平符合产品特点和同行业公司水平一致

##### 1) 急抢救药物特性决定了保持合理库存的必要性

公司产品抗蛇毒血清和马破伤风免疫球蛋白均为纳入国家卫计委《急（抢）救药品直接挂网采购示范药品目录》的急救药品，对相关病患用药的及时性要求很高，公司的医药经销商需保证对终端医疗机构供货的及时性，以避免因供货不足甚至临时断供导致的急救病人救治风险。

此外，公司产品为生物制剂，在运输过程中对温度有较严格的要求（2-8℃），配送商需具备药品冷链运输条件。从公司接收发货通知到向经销商发货，再送达终端医院的理论配送周期约为两周，但从实际情况看，如部分医院所属区域偏僻，运输条件差，所需配送时间通常会更长。

基于产品急抢救类药物特点，以及实际发货运送时间周期要求，按照多年形成的商业惯例看，公司的经销商为确保向终端医院供货情况的稳定，避免断货情况的发生，通常将月均终端发货量（发至终端医疗机构）的 2 倍作为其安全库存量。此外，考虑春节长假七天及冷链运输平均在途时间约七天，经销商的年末安全库存数量相应增加至月均终端发货量的 2.5 倍。

##### 2) 2017 年 7-11 月和 2018 年 7-11 月末的经销商期末未销库存统计分析

鉴于，经销商的提前备货基本在次年的上半年消化完毕，因此以受偶发性因

素导致的提前备货影响小的时间段，即 2017 年 7-11 月和 2018 年 7-11 月末的经销商期末未销库存数据，作为合理库存的统计分析数据较为合理，具体如下：

以 2017 及 2018 年前十大主要经销商为对象，其当年度 7-11 月期间平均月末的未销库存占当年度月均终端发货量的倍数统计如下：

	2018 年 7-11 月	2017 年 7-11 月
期间平均期末未销库存	2.03	1.70

由上表数据，上述期间内的平均期末未销库存为年度月均终端发货量 2.03 倍和 1.70 倍，与合理库存经验数据 2 倍不存在重大差异。

### 3) 合理库存与同行业可比公司一致

经查询已公开披露了经销商处期末未销库存的同行业公司，其经销商处期末未销库存的数量范围为 1-2 个月，公司的经销商期末合理库存数量位于该区间内，与同行业公司一致。

#### (3) 因特定原因导致期末未销库存超过合理库存的量为提前备货

在没有特定因素影响的情况下，公司日常经营中经销商处的期末合理库存量如上所述。报告期内，基于涨价锁定成本（2016、2017 年末）及保障次年正常供货（2018 年末）的商业目的，经协商一致，经销商采取在年底提前备货措施，导致年末未销库存数量超过了合理库存水平，该部分受偶发性因素影响的暂时性额外库存即被识别为提前备货。但是，公司生产销售的药品种类和外部经营环境并未发生重大变化，合理库存量不受该等提前备货影响，保持不变。

## 4. 在交易过程中经销商是否符合配送商角色

涨价因素导致的提前备货赚取药品差价收益属于偶发性事项，非日常经营常态，故不会导致经销商配送销售模式的改变，在交易过程中经销商符合配送商角色。

### (1) 经销商配送业务模式未发生变化

报告期内，公司采取经销商配送业务模式开展经营，并据此与经销商签订经销合同，约定相应的权利义务关系。2016 年、2017 年末，经销商为赚取次年蛇毒涨价收益而采取的提前备货策略，属于偶发性的行为，非经营常态，双方未就该等提前备货另行签订相关协议。2018 年 12 月之后，经销商未再出现任何其他提前备货的情况。因此，经销商配送销售模式未因前述偶发性情况而产生变化。

(2) 获取药品涨价收益为业内正常情况

在经销商配送销售模式下，药品生产企业的经销商会存在一定量的期末未销库存，在药品次年进行价格调涨的情况下，如无其他特定协议条款或另行约定，该部分期末未销库存的涨价收益可由经销商享有。

综上所述，经销商获取次年涨价收益为偶发性情况，非经营常态，公司采取的经销商配送模式下双方的合作方式和关系，未因经销商获取提前备货锁价的次年调价收益而发生变化，经销商的配送商角色未发生变化。

(二) 按照产品类型列表说明各年提前备货产品的细分构成，提前备货产品的风险承担方式，说明经销商基于何种商业理由要求提前备货，提前备货是经销商的合理诉求还是发行人额外的供货要求，是否存在发行人要求经销商帮助其囤货以扩大收入规模的情况

1. 按照产品类型列表说明各年提前备货产品的细分构成，提前备货产品的风险承担方式

(1) 提前备货产品的细分构成

第一轮问询回复第 23 题已说明的经销商提前备货产品的细分构成如下：

单位：支、万元

产品名称	2018年		2017年		2016年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
抗蛇毒血清	17,491	1,870.00	7,979	504.91	1,474	88.61
马破免疫球蛋白	724,284	1,919.49	378,734	975.97	291,009	742.15
合计	741,775	3,789.49	386,713	1,480.88	292,483	830.76

注：抗蛇毒血清产品共有 4 个品种，任一品种期末未销库存超过合理库存部分，即被认定为提前备货，统计计入上表。

第一轮问询回复第 23 题已说明的 2016、2017、2018 三年提前备货金额，系扣除滚动影响后，对当年利润表营业收入科目的净影响金额。具体情况如下：

单位：万元

年度	2018 年	2017 年	2016 年
影响金额	2,308.61	650.12	830.76

(2) 提前备货产品的风险承担方式

提前备货产品属于偶发性因素所致，非经销商配送模式下的经营常态，公司

未与经销商就该等产品另行签订相关协议，不存在专门针对该部分提前备货风险承担方式的约定。

按照公司与经销商签订的经销协议，有关产品风险承担方式的一般约定原则如下：货物发送至经销商指定仓库，由经销商验收并在验收单或送货清单上签字确认后，货物即视为交付至经销商。

截至目前，经销商的提前备货均已基本消化完毕，不存在因产品保管不当而灭失损失导致的纠纷争议。

## **2. 提前备货是经销商的合理诉求还是发行人额外的供货要求，是否存在发行人要求经销商帮助其囤货以扩大收入规模的情况**

提前备货是基于经销商合理诉求基础上，双方互惠互利的商业行为，不存在公司要求经销商帮助其囤货以扩大收入规模的情况，具体分析如下：

### **(1) 2018 年底因仓库改造保障市场供应的提前备货**

公司在 2018 年底对青浦厂区的仓库进行改造，导致在改造期间仓储能力降低。公司产品抗蛇毒血清和马破伤风免疫球蛋白均为急抢救药物，因担心该种情况影响 2019 年市场供应，从而出现因无法及时供货导致的患者救治风险，公司将仓库改造及影响情况告知了经销商。公司的经销商亦承担对终端医疗机构正常供货的责任，知悉此情况后因担心该等药物的正常市场供应。公司经与经销商协商，于 2018 年底提前发货至经销商处。

### **(2) 2016 年及 2017 年抗蛇毒血清产品涨价之锁价备货**

公司的抗蛇毒血清产品存在涨价预期，在该预期下，公司经销商于年底基于锁定成本以获得次年涨价收益目的，提出在年底提前锁定一定数量产品的采购价格，即次年涨价后该部分产品仍按照原价格结算，以实现提前备货的目的。从商业利益角度看，该等提前备货行为会对公司次年抗蛇毒血清产品的收益产生不利影响。但是，公司考虑以下因素，经与经销商协商，同意了经销商的前述提前备货要求：

① 维护良好商业合作关系的需要。经销商配送渠道稳定，且能够辅助公司维护终端医疗机构关系，对公司而言具有重要意义；

② 紧密上下游商业关系，增强马破产品市场推广能力的需要。马破产品为公司的主要产品之一，且为独家生产品种，公司是唯一的市场推广方。受限于销

售团队规模较小和信息渠道覆盖区域有限，公司的营销推广能力不足。经销商在所覆盖区域拥有政府事务渠道等资源优势，且马破产品为蛇伤患者建议使用药品。为紧密与其的上下游商业关系，促使其增强以资源优势配合公司进行市场营销推广的动力，公司在同意其提前备货获取蛇毒血清产品涨价收益的同时，建议其相应采购马破产品并获得其认可。

为避免次年涨价后经销渠道价格出现混乱，公司于年底提前发货至经销商处。

**(三) 针对提前备货产品，发行人是否与经销商单独签订合同，列表说明提前备货合同与正常销售合同在关键条款中的主要异同点，并将主要经销商的两种合同作为本次问询函附件予以提交**

提前备货产品属于偶发性因素所致，非经销商配送模式下的经营常态，公司未与经销商另行签订相关协议。

实际操作中，年末提前发货的内部业务流程与正常业务流程一致。公司接受订货需求至货品发出的流程如下：

1. 经销商采购部门人员通常在每周一至周三将采购意向告知公司商务人员。具体地，经销商采购人员通过微信、电话等方式发出订货需求，由公司商务人员依据订货需求在公司信息系统上登记生成销售订单；销售订单需在信息系统上经由部门经理、商务经理、营销中心总经理审批；
2. 销售订单在通过相关审批流程后，商务人员根据审批结果编制纸质发货凭单，发货凭单内容包括：经销商名称、产品名称、规格、订货数量、单价、金额等；发货凭单需经由部门经理、商务经理签字审批；
3. 商务人员根据经审批的发货凭单，编制冷链药品运输记录表，并连同发货凭单一并提供物流部；
4. 物流部人员通过查看商务人员在信息系统上录入的发货信息，并根据商务部提供的发货凭单，冷链药品运输记录表等凭证制作销售清单。销售清单内容包括：经销商名称、产品名称、规格、订货数量、单价、金额等；
5. 物流部门按照销售清单的具体发货信息备货，并及时安排第三方物流公司发货；
6. 第三方物流公司将商品运输至经销商仓库后，经销商验收通过并在销售

清单上签字确认；经确认的销售清单由第三方物流公司带回至公司。

**(四) 针对提前备货的商品，请结合新旧会计准则收入确认应当同时满足的条件，分析风险报酬是否已经转移、发行人是否保留管理权、金额能否可靠计量、经济利益是否很可能流入等，说明提前备货不应当确认为当期收入的原因**

依据 2014 年 7 月 23 日根据《财政部关于修改〈企业会计准则——基本准则〉决定》修改生效的《企业会计准则——基本准则》相关规定：①“第三条 企业会计准则包括基本准则和具体准则，具体准则的制定应当遵循本准则”。②“第十六条 企业应当按照交易或者事项的经济实质进行会计确认、计量和报告，不应仅以交易或者事项的法律形式为依据”。

报告期各年末，经销商旨在年底通过提前备货以实现赚取次年涨价收益（2016 年和 2017 年末）或保障市场供应（2018 年末）的目的。经协商公司基于互惠互利目的予以同意，为避免次年涨价后经销渠道价格出现混乱（2016 年和 2017 年末）或保障次年市场供应（2018 年末），于年底提前发货至经销商处。该偶发性事项，非公司的业务经营常态，双方未另行签订相关协议。

从公司与经销商签订的经销协议的法律形式看，结合新旧会计准则关于收入确认的原则，提前备货符合风险报酬已经转移、公司未保留管理权、金额能够可靠计量、经济利益很可能流入等收入确认的形式要件规定。

但是，从经济实质角度分析，公司采取年底提前发货方式实现了经销商提前备货目的，对应的收入确认期间为下一年度，而非发货的当期。因此，提前备货的经济实质与收入确认的形式要件存在差异，公司基于实质重于形式及谨慎性原则，不确认为当期收入。具体分析如下：

#### **1. 公司于年底提前发货至经销商处，以实现经销商提前备货**

公司于 2018 年底为避免仓库改造期间仓储能力下降影响次年市场供应，于年底提前发货至经销商处。在 2016 年和 2017 年末，公司同意经销商锁定一部分抗蛇毒血清产品的采购价格，以实现提前备货赚取涨价收益目的，同时将马破产品也纳入提前备货范围。为避免次年涨价后经销渠道的价格混乱，公司于年底提前发货至经销商处。

基于以上商业考虑，公司将本应于下一年度发货的药品提前至当年度末发货，如在当期确认收入与经济实质对应的期间不符。

## 2. 经销商于年底接受提前发货入库，以实现提前备货

2018 年底，公司对青浦厂区的仓库进行改造，导致在改造期间部分库房停用，仓储能力降低。获知仓库改造信息后，鉴于公司的主要产品抗蛇毒血清和马破伤风免疫球蛋白均为急抢救药物，为保障次年的正常市场供应，经与公司协商，经销商在 2018 年底进行了提前备货。2016 年和 2017 年末，经销商提出在年底锁定一定数量抗蛇毒血清产品的采购价格，以实现提前备货，其商业目的是在该产品存在涨价预期情况下，获取次年产品涨价收益。同时对马破产品也进行了提前备货。经销商于年底接受提前发货入库，实现了提前备货。

基于以上商业目的，经销商将本应于下一年度收货入库的药品，提前至当年度末接受发货入库，如在当期确认收入与经济实质对应的期间不符。

综上所述，从公司和经销商该等行为的经济实质看，虽然从法律角度看提前备货符合收入确认的形式要件规定，但是基于：①该行为属于偶发性因素所致，非公司和经销商的经营常态，双方未就此行为另行签订商业合同，且 2018 年 12 月后未再出现此类情况；②为避免次年涨价后经销渠道价格出现混乱（2016 年和 2017 年末）或保障次年市场供应（2018 年末），公司于年底发货至经销商处的行为实质为提前发货；③经销商提前备货行为的实质是将本应于下年度收货入库的药品，提前至当年度末接收发货入库。因此，提前备货的经济实质与收入确认形式要件存在差异，属于提前发货行为，对应收入确认期间应为下个年度，公司基于实质重于形式及谨慎性原则，该提前备货不确认为当期收入。

### (五) 针对已经发出但未确认收入的提前备货产品，说明存货的管理者、管理方式，销售存货的核算科目和会计处理

#### 1. 已发出未确认收到的提前备货品的管理者和管理方式

根据公司与经销商签订销售合同的约定，在产品运输到经销商指定仓库，由经销商验收并在验收单或送货清单上签字确认后，货物即视为交付至经销商。

据此，已发出未确认收入的提前备货品存放于经销商的仓库，由其负责保管与发货。公司可以通过访问经销商的信息管理系统查看及从经销商处获取流向单的方式了解产品流向信息，结合每期末与经销商的对账结果，从而对提前备货产品的流向和数量进行跟踪。

## 2. 销售存货的核算科目和会计处理

对于已经发出但未确认收入的提前备货品，相关会计处理如下：

(1) 提前备货品发货至经销商仓库并经验收

借：存货-发出商品

贷：存货-产成品

(2) 下期确认销售收入并结转销售成本

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费-增值税-销项税

借：营业成本

贷：存货-发出商品

(六) 结合具体收入确认政策，说明提前备货产品未来确认收入的具体时点，确认时点的销售单价是否存在变化，收入确认金额的计算方式，如果以涨价后的单价确认收入是否涉及发行人和经销商间的利益分配，货款结算及回款安排

1. 提前备货产品未来确认收入的具体时点，确认时点的销售单价，收入确认金额的计算方式

2018 年末，公司的提前发货未确认收入金额为 3,789.49 万元，2019 年 1-6 月，发行人各月应确认收入的金额如下：

单位：万元

时间	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	合计
金额	445.78	57.79	244.80	524.52	471.73	1,010.69	2,755.31
占比	11.76%	1.52%	6.46%	13.84%	12.45%	26.67%	72.71%

对于 2018 年末因提前发货形成的经销商未销库存，发行人在次年按月度核对经销商处的期末未销库存情况，以确认当月应确认收入的金额。公司取得经销商流向信息需要一定时间，公司一般在次月 10 日左右完成对经销商上月末的期末未销库存数据统计，此时间与公司于次月 5 日前出具月度财务报表的管理要求存在时间差异。因此，发行人按月度完成上述数据核对，但未将提前发货货品计入月财务报表，于每季度末进行账务处理。

每季度末，公司除对当月提前备货品结存情况进行核对外，还将当季度应当

确认的提前备货收入在季度末进行统一账务处理，以保证季度财务报告的准确性。具体确认时点、单价情况、收入金额的计算方式如下：

①以上年末存在未确认收入的提前发货经销商为对象，核算其当期末的未消化的提前发货品余量（即仍超过合理库存外部分），最低金额为零。

②提前发货品的结算价格在发货当期（即上年末）即已确定，发行人对提前发货品进行收入确认时，按照发货时的价格作为销售单价。

③提前发货品次年各月的应确认收入金额，为上年末存在提前发货情况的经销商，应于当月确认收入金额。其中，经销商当月应确认收入金额=（上月末提前发货结余量-本月末提前发货结余量）\*销售单价。

## **2. 提前备货品确认收入不涉及利益分配**

按前述论述，提前备货品的结算价格在发货当期即已确定，公司对提前备货品进行收入确认时，按照涨价前的单价确认，不涉及涨价部分收益在公司和经销商间的利益分配。

## **3. 货款结算及回款安排**

报告期内，发生的提前备货情况分别基于涨价锁定成本（2016、2017 年末）及保障次年正常供货（2018 年末）原因，上述情况均属于偶发性的提前备货行为，非经销商配送模式下的经营常态，公司及经销商对于提前备货品收入对应的货款结算未作额外的安排。2016 年和 2017 年末提前备货部分的货款已全部收回，截至 2019 年 8 月 31 日，2018 年末提前备货部分的货款期后回款率为 95.23%。

**(七) 是否所有客户均有提前备货安排，列表说明报告期各年存在提前备货的经销商情况，包括经销商名称、提前备货数量、金额和占比，说明各年以上经销商 12 月提前备货产品的次年各月销售情况，统计平均消化周期**

### **1. 经销商提前备货情况**

报告期内，非所有客户均存在提前备货安排。第一轮问询回复第 23 题已说明的存在提前备货的经销商情况如下：

单位：支、万元

2018年12月31日

经销商名称	提前备货数量	金额	金额占比
华东宁波医药有限公司	131,641	607.59	16.03%
上药控股有限公司	194,560	528.40	13.94%
湖南达嘉维康医药有限公司	25,658	425.22	11.22%
浙江英特药业有限责任公司药品分公司	117,366	381.23	10.06%
国药集团一致药业股份有限公司	54,163	265.59	7.01%
国药控股股份有限公司	2,116	226.98	5.99%
广州医药有限公司	34,563	149.51	3.95%
九州通医药集团股份有限公司	9,429	124.73	3.29%
国药控股浙江生物制品有限公司	44,043	120.48	3.18%
云南省医药有限公司	1,020	102.81	2.71%
国药控股湖南有限公司	6,687	100.27	2.65%
广西柳州医药股份有限公司	17,246	96.11	2.54%
华润广东医药有限公司	3,410	80.89	2.13%
广西南宁柳药药业有限公司	13,310	76.98	2.03%
湖北人福医药集团有限公司	9,680	70.87	1.87%
福建省泉州市医药有限责任公司	26,060	69.06	1.82%
湖南天士力民生药业有限公司	9,486	66.67	1.76%
江西南华医药有限公司	5,217	46.85	1.24%
江西汇仁医药贸易有限公司	383	39.01	1.03%
华润吉林医药有限公司	13,648	36.17	0.95%
湖南广药恒生医药有限公司	3,878	32.96	0.87%
广东大翔药业有限公司	151	30.22	0.80%
安徽颐华药业有限公司	7,775	20.61	0.54%
江西新汇宇医药有限公司	3,648	20.07	0.53%
湖南瑞明药业有限责任公司	162	16.04	0.42%
江西医药物资有限公司	342	14.77	0.39%
江苏曼迪新琴纳医药有限公司	80	7.97	0.21%
上海古华药业有限公司	2,575	6.82	0.18%
人福医药成都有限公司	62	6.19	0.16%
华润河南医药有限公司	53	5.30	0.15%
重庆医药（集团）股份有限公司	44	4.30	0.12%
湖南金舟医药有限责任公司	1,357	3.60	0.09%
华润湖南医药有限公司	1,130	2.99	0.08%
海南洋浦君和医药有限公司	832	2.23	0.06%
<b>合计</b>	<b>741,775</b>	<b>3,789.49</b>	<b>100.00%</b>

续：

2017年12月31日			
经销商名称	提前备货数量	金额	金额占比
国药控股股份有限公司	200,406	620.33	41.89%
华东宁波医药有限公司	48,572	181.89	12.28%
上药控股有限公司	61,204	157.72	10.65%
浙江英特药业有限责任公司药品分公司	32,964	152.38	10.29%
九州通医药集团股份有限公司	6,078	89.87	6.07%
国药控股浙江生物制品有限公司	9,420	53.85	3.64%
江西新汇宇医药有限公司	973	47.01	3.17%
国药集团一致药业股份有限公司	3,759	39.96	2.70%
广西柳州医药股份有限公司	7,294	39.5	2.67%
国药控股长沙有限公司	8,737	32.52	2.20%
湖北人福医药集团有限公司	2,079	32.25	2.18%
湖南天士力民生药业有限公司	4,133	21.4	1.45%
华润湖南医药有限公司	165	9.81	0.66%
重庆医药（集团）股份有限公司	929	2.39	0.15%
<b>合计</b>	<b>386,713</b>	<b>1,480.88</b>	<b>100.00%</b>

2016年12月31日			
经销商名称	提前备货数量	金额	金额占比
国药控股股份有限公司	292,226	807.99	97.26%
湖南达嘉维康医药有限公司	167	18.87	2.27%
上药控股有限公司	90	3.90	0.47%
<b>合计</b>	<b>292,483</b>	<b>830.76</b>	<b>100.00%</b>

## 2. 以上经销商12月提前备货产品的次年各月销售情况及平均消化周期

各年末经销商处提前备货品于次年上半年基本消化完毕。于2016、2017、2018年期后，以上经销商年末提前备货产品的次年各月销售情况统计如下：

次年消化情况	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018年末提前备货	14.99%	18.75%	27.95%	41.21%	55.20%	73.92%	81.88%	87.29%				
2017年末提前备货	23.76%	36.57%	45.30%	57.07%	66.19%	78.06%	85.44%	96.82%	100.00%			
2016年末提前备货	15.32%	16.92%	26.64%	37.17%	52.34%	70.60%	93.05%	100.00%				

注：上表中，提前备货品在次年各月销售情况指当月末累计发送至终端医院或次级经销商的产品数量占年末提前备货品数量的比例。

由上表，2016、2017、2018三年末提前备货品的次年消化情况主要集中在上半年。

**(八) 根据药品说明书说明单支抗蛇毒血清销售时配套的马破产品数量，解释马破产品报告期价格没有明显波动的情况下，经销商大量提前备货的商业合理性**

**1. 经销商除蛇毒血清产品外提前备货马破产品的合理性**

除蛇毒血清产品外提前备货马破产品系紧密上下游商业合作关系，增强公司马破产品市场推广能力的需要。具体分析如下：

(1) 维护良好商业合作关系的需要。经销商配送渠道稳定，且能够辅助公司维护终端医疗机构关系，对公司而言具有重要意义；

(2) 紧密上下游商业关系，增强马破产品市场推广能力的需要。马破产品为公司的主要产品之一，且为独家生产品种，公司是唯一的市场推广方。受限于销售团队规模较小和信息渠道覆盖区域有限，公司的营销推广能力不足。经销商在所覆盖区域拥有政府事务渠道等资源优势，且马破产品为蛇伤患者建议使用药品。为紧密与其的上下游商业关系，促使其增强以资源优势配合公司进行市场营销推广的动力，公司在同意其提前备货获取蛇毒血清产品涨价收益的同时，建议其相应采购马破产品并获得其认可。

2016、2017 年末，公司的抗蛇毒血清产品存在涨价预期，在该预期下，公司经销商于年底基于锁定成本以获得次年涨价收益目的，提出在年底提前锁定一定数量产品的采购价格，即次年涨价后该部分产品仍按照原价格结算，以实现提前备货的目的。从商业利益角度看，该等提前备货行为短期内会对公司次年抗蛇毒血清产品的收益产生不利影响。但是，公司考虑以上两点因素，经与经销商协商，建议其同时采购马破产品并获得认可后，同意了经销商的前述提前备货要求。

**2. 药品说明书相关指导建议**

抗蛇毒血清药品说明书中，对于同时使用马破免疫球蛋白产品相关指导建议如下：

“对蛇咬伤者，应同时注射马破伤风免疫球蛋白(F(ab’)<sub>2</sub>)1500IU-3000IU”

在蛇伤患者的临床实际救治过程中，医生通常依据患者的咬伤程度、咬伤时间、伤口感染程度等多方面因素，结合临床经验综合决定马破免疫球蛋白产品的实际用量。

**(九) 2015 年产品大幅涨价以来，提前备货行为是否为经销商一贯行为，各年提前备货行为是否均发生在 12 月份，是否存在其他针对资产负债表日的提前备货行为**

报告期内，发生的提前备货情况分别基于涨价锁定成本（2016、2017 年末）及保障次年正常供货（2018 年末）原因，且除存在涨价预期产品外还包括马破产品。上述提前备货是偶发性因素引发，基于经销商合理诉求基础上，双方互惠互利的商业行为，非经销商的一贯采购行为。另外，公司进一步完善了《产品销售管理制度》，旨在进一步严格产品销售管理，加强对经销商期末未销库存的跟踪管理。具体分析如下：

1. 提前备货产品属于偶发性的提前备货行为所导致，非经销商的一贯采购行为。报告期内，因本题回复之 2. 所阐述的原因，经销商进行了一定量的提前备货，公司于年底提前发货至经销商处。导致年末未销库存数量超过了合理库存水平。该等事项均系基于特殊事项的偶发性行为，非经销商一贯行为。

2. 为进一步严格产品销售管理，公司于 2019 年 4 月进一步完善了《产品销售管理制度》，以季度为周期制定经销商期末未销库存限量，规定第一、第二、第三季度末未销库存限量为上年度平均月度终端发货量的 2 倍；考虑春节假期及冷链运输周期因素，第四季度末未销库存限量为本年度平均月度终端发货量的 2.5 倍。在经销商期末未销库存达到上述限量情况下不予发货。截至本问询函回复出具之日，公司已全面落实上述《产品销售管理制度》。

公司基于以上原因的提前发货时间均为 12 月，因此各年提前备货行为发生的时间点也在 12 月。除上述事项外，公司不存在其他针对资产负债表日的提前备货行为。

**(十) 会计师的核查与结论**

**1. 收入截止性测试采取的核查方法、核查过程及获取的核查证据**

(1) 选取报告期内各期末资产负债表日前后 5 天的发货单及签收单、发票存根，与应收账款和营业收入明细账进行核对，检查签收日期与账面确认收入期间是否一致，是否存在收入跨期；

(2) 从应收账款和营业收入明细账选取报告期内各期末资产负债表日前后 5 天的会计凭证，与送货单和签收单及发票存根进行核对，检查账面收入确认期

间是否与支持性证据一致，是否存在收入跨期。

(3) 识别 2016、2017 及 2018 年末是否存在大额经销商期末未销库存的情况；分析发生上述情况的原因；评估上述情况对报告期财务报表的影响；针对上述情况中提前备货品收入确认政策是否合理，执行进一步的核查程序。（详见本题“(十) 2.针对提前备货产品收入确认政策是否合理的核查”）

## 2. 针对提前备货产品收入确认政策是否合理的核查

(1) 了解公司产品请购及发货流程；对报告期前十大经销商执行穿行测试、识别关键控制点；执行控制测试，抽样核查业务凭证，包括销售订单、销售合同、发货凭单、冷链单、发票等，并检查上述资料是否均执行适当的审批流程。

(2) 访谈公司管理层，了解公司 2016、2017 及 2018 年末大额发货的原因及交易背景，获取仓库改造计划及预算资料、现场实地观察等，判断交易背景的合理性；

(3) 对报告期内的主要经销商进行访谈，询问其库存管理方式及安全库存的设定情况，了解提前备货产品形成的背景及风险承担方式；

(4) 查阅公司与主要经销商签署的经销协议，检查合同约定的主要条款，包括销售产品及单价、货款结算、货运及责任划分等条款；

(5) 获取主要经销商信息管理的公司账号，登录账号查询公司的已发货销售产品的流向信息及实时库存情况；对未对公司开放信息管理的经销商，获取公司根据经销商提供信息统计的流向信息及期末库存情况；

(6) 查阅公司的《经销商收发存台账》，根据主要经销商的各年末库存及次年配送数据信息，计算经销商各年月均销售量，复核公司确定的各年末经销商合理库存是否计算正确；

(7) 查阅同行业公司公开披露的经销商期末未销库存信息，判断公司设定的经销商合理库存是否处于同行业合理范围内；

(8) 向主要经销商函证报告期内各年的销售品种、数量、金额、终端流向、期末库存等，2016、2017、2018 年及 2019 年 1-6 月函证金额占当年收入总额的 88.31%、79.91%、77.58% 及 79.97%。通过向主要经销商发函以核实公司记录的《经销商收发存台账》数据是否准确；

(9) 检查公司报告期各月销售情况，确定公司的大额发货是否均集中在每

年 12 月份，是否与提前发货的原因一致；

(10) 查阅经销商次年各月配送数量，针对提前备货产品根据期后配送情况测算平均消化周期。

(11) 检查提前备货品次年确认销售收入的销售单价是否与发货当年的销售单价一致，货款回收是否与合同约定基本一致；

**核查意见：**

公司已建立了完善的请购和发货的内控制度，并在报告期内得到有效执行。

**二、【问询函问题 2】**根据问询函回复，上海天士力将分三期支付共计 2.9 亿元的增资款，其中第二、三期增资款均需获得相应临床批件后方能支付。截至首轮回复之日，天士力已支付 9500 万元的增资款。发行人于 2017 年 4 月丧失对赛远生物的控制权。根据问询回复，上海天士力实际支出 8000 万元获得赛远生物 60% 股权，以此计算赛远生物在该阶段的整体估值为 13,333.33 万元，对应赛远生物 18% 股权的价格为 2,400 万元。因此，上海辰峦股权转让与上海天士力同一研发阶段的增资价格不存在差异。

请发行人补充说明：(1) 结合赛远生物增资款实际到位的时间、增资款对应的注册资本金额，说明 2017 年 4 月天士力在赛远生物实际持有的股权份额，该权益份额是否能够导致发行人丧失对赛远生物的控制权；(2) 首轮问询回复中发行人认为不予并表的合理性应当满足多项条件，其中购买方应当支付合并款项的大部分（一般应超过 50%），说明截至本次问询函回复天士力实际支付款项金额以及比例，进一步分析发行人以 2017 年 4 月作为丧失赛远生物控制权时点的合理性；(3) 说明赛远生物在 2017 年工商变更登记次数，每次登记所变更的内容，2017 年 4 月发行人和天士力关于赛远生物的股权变更是否已经完成；(4) 根据协议天士力将有条件支付赛远生物增资款，且临床批件的获得具有不确定性，请发行人说明针对后续未支付增资款，发行人同天士力是否存在纠纷，是否对未达条件的增资款支付有协商解决措施并经双方书面确认，未来在增资款无法到位的情况下赛远生物的股权结构是否存在变化的可能，发行人是否需要重新获得赛远生物控制权并承担对生产经营的重大影响，请发行人评估以上不确定性以及是否会对发行人生产经营造成影响，并予以“风险提示”；(5) 根据增资协议，上海天士力总共投资 3.1 亿元并最终获得赛远生物 4626 万元的注册

资本，对应 60%的股权份额，说明以此计算的赛远生物每一注册资本对应增资价格情况，请根据上海辰峦实际获得的注册资本，以及每一注册资本对应的转让价格情况，进一步分析同天士力增资价格是否一致，如有存在差异请解释原因；(6)列表说明子公司赛远生物在报告期内各年经营成果的主要数据情况；(7)发行人同天士力、上海辰峦关于赛远生物的股权转让是否真实、有效，是否存在其他附条件协议或条款，发行人是否实质性仍然享有赛远生物控制权，请补充说明上海辰峦的股权结构。

请保荐机构、律师、申报会计师核查以上情况，重点核查发行人转让赛远生物控制权的真实性，并发表明确意见。

回复：

(一)结合赛远生物增资款实际到位的时间、增资款对应的注册资本金额，说明 2017 年 4 月天士力在赛远生物实际持有的股权份额，该权益份额是否能够导致发行人丧失对赛远生物的控制权

截至本问询回复出具之日，赛远生物的最新股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴出资额	实缴出资额	认缴出资比例 (%)
上海天士力	4,626.00	2,686.00	60.00
赛伦股份	1,697.00	1,697.00	22.00
上海辰峦	1,388.00	1,388.00	18.00
合计	7,711.00	5,771.00	100.00

上海天士力持有赛远生物60%股权，为赛远生物控股股东。

上海天士力已向中国证监会提交了发行境外上市外资股（H股）并申请在香港联交所主板挂牌上市的申请，并于2019年4月25日收到中国证监会出具的《中国证监会行政许可申请受理单》（受理序号：190838）。随后，上海天士力于2019年6月21日向香港联交所递交了相关发行并上市的申请，并于2019年6月24日在香港联交所网站（www.hkexnews.hk）刊登了其发行并上市的申请资料。

安美木项目为赛远生物现阶段主要开发项目，目前处于II期临床试验阶段。

## 1. 赛远生物增资款实际到位时间、增资款对应的注册资本金额

上海天士力就赛远生物股权转让及增资价款实际支付的具体情况如下：

单位：万元

支付内容	支付金额	对应注册资本	协议约定付款时间	支付时间	是否按约支付	工商变更登记时间
股权转让款	2,000.00	298.00	股权转让协议签订之日(2017年2月14日)起15日内	2017/02/22	是	赛远生物于2017年4月26日完成上海天士力股权转让及增资的工商变更登记
第一期增资款	6,000.00	896.00	股权转让及增资工商变更完成后10个工作日内支付	2017/05/08	是	
第二期增资款	3,500.00	1,492.00	在安美木单抗的一期临床试验全部完成且获得CDE批准开展二期临床试验的书面文件后10个工作日内支付	2018/08/14	是	
	1,000.00			2019/08/14	是	
	5,500.00			2019/09/11	是	
合计	18,000.00	2,686.00				

## 2. 2017年4月天士力在赛远生物实际持有的股权份额，该权益份额是否能够导致发行人丧失对赛远生物的控制权

截至2017年4月30日，上海天士力在赛远生物实际持有的股权份额为60%，公司在赛远生物持有的股权比例为40%，公司已丧失对赛远生物的控制权，具体分析如下：

(1) 2017年4月26日，赛远生物工商变更备案的公司章程相关约定如下：

①第八条规定“股东会由股东按照认缴出资比例行使表决权。股东会做出决议，必须由全体股东所持表决权的过半数通过，部分特定事项需由全体股东所持表决权的2/3以上通过”。

②二十四条规定“公司股东按认缴出资比例分享利润”。

截至2017年4月30日，上海天士力认缴出资额占赛远生物注册资本比例为60%，并因此享有赛远生物60%的表决权，且亦按照该认缴出资比例分配收益。

(2) 2017年4月26日，赛远生物工商变更备案的公司章程相关约定如下：

①第十二条规定“董事会决议的表决实行一人一票。董事会作出决议必须经全体董事过半数通过，部分特定事项需由全体董事的2/3以上通过”。

第九条规定“公司设董事会，董事会成员5名，由股东上海天士力药业有限公司委派3名、上海赛伦生物技术股份有限公司委派2名”。

②第十三条规定“公司设总经理一名，由上海天士力提名，董事会聘任或解聘”。

截至2017年4月30日，上海天士力在赛远生物董事会控制了过半数表决权，

而负责主持赛远生物生产经营管理工作的总经理亦由上海天士力提名人员担任。

综上所述，赛远生物在 2017 年 4 月 26 日已经完成了股权变更登记，上海天士力拥有赛远生物 60% 的股权份额并享有相应的表决权，同时在赛远生物董事会亦享有半数以上席位，依据赛远生物公司章程的约定可以对赛远生物实施决定性重大影响。基于上述情况，及上海天士力已按照《投资合作协议》及《股权转让协议》的约定，支付股权转让价款 2,000.00 万元及第一期增资款 6,000.00 万元，到账时间分别为 2017 年 2 月 22 日及 2017 年 5 月 8 日。依据合并报表会计处理惯例，公司自 2017 年 4 月 30 日起，不再将赛远生物纳入合并报表处理，即丧失对其控制权，该等处理符合实际情况和合并报表会计处理规则。

## (二) 说明截至本次问询函回复天士力实际支付款项金额以及比例，进一步分析发行人以 2017 年 4 月作为丧失赛远生物控制权时点的合理性

### 1. 截至本次问询函回复天士力实际支付款项金额以及比例

截至本问询回复之日，上海天士力已按照《投资合作协议》和《股权转让协议》约定支付了全部相应款项，具体如下：

阶段	金额	支付条件	已支付金额	支付比例	是否按约支付
股权转让	2,000万元，对应注册资本298万元	股权转让协议签订之日（2017年2月14日）起15日内	2,000万元	100%	是
第一期	6,000万元，其中896万元计入注册资本，5,104万元计入资本公积	在上海天士力收购赛远生物8.81%的股权转让及对赛远生物增资的工商变更完成后10个工作日内支付	6,000万元	100%	是
第二期	10,000万元，其中1,492万元计入注册资本，8,508万元计入资本公积	在安美木单抗的一期临床试验全部完成且获得CDE批准开展二期临床试验的书面文件后10个工作日内支付	10,000万元	100%	是
第三期	13,000万元，其中1,940万元计入注册资本，11,060万元计入资本公积	在安美木单抗的二期临床试验全部完成且获得CDE批准开展三期临床试验的书面文件后10个工作日内支付	尚未达到支付条件		

### 2. 发行人以 2017 年 4 月作为丧失赛远生物控制权时点的合理性

#### (1) 上海天士力已按照约定，全额支付已达支付条件的股权收购款

如上所述，基于《投资合作协议》的约定，各期增资款均根据研发关键时间节点设有明确的投入前提，因此在计算收购款项支付比例时，应以已达支付条件的增资款项作为基数。截至 2017 年 4 月 30 日，安美木项目处于 I 期临床研究阶段，按照《投资合作协议》及《股权转让协议》的约定，上海天士力需支付股权转让价款 2,000.00 万元及第一期增资款 6,000.00 万元。

如上表所列，上海天士力已经按照《投资合作协议》及《股权转让协议》的

约定全额支付了股权转让款以及第一期增资款，具体如下：①2017年2月14日，上海天士力与公司签订《股权转让协议》，约定于协议签订之日起15日支付2,000.00万股权转让款，该笔款项已按约定于2017年2月22日支付完毕；②2017年4月26日，赛远生物完成本次股权转让及增资工商变更登记，上海天士力依据约定自变更之日起10个工作日内付首期增资款6,000.00万元，该笔款项已按约定于2017年5月8日支付完毕。

(2) 实缴出资额不影响上海天士力对赛远生物的控制权

截至第一期增资款支付完毕，赛远生物的股权结构如下：

单位：万元；%

股东姓名	认缴出资额	认缴出资额占比	实缴出资额	实缴出资额占比
上海天士力	4,626.00	60.00	1,194.00	27.90
赛伦股份	3,085.00	40.00	3,085.00	72.10
合计	7,711.00	100.00	4,279.00	100.00

虽然截至第一期增资款支付完毕，上海天士力的实缴出资额占比为27.90%，但如本题一之回复，赛远生物股东会由股东按照认缴出资比例行使表决权，赛远生物股东按认缴出资比例分享利润。因此，上海天士力因阶段增资款支付条件尚未具备，而暂未支付后续增资款，不会影响其享有赛远生物60%股权份额，并行使相关权利。

此外，依据上市公司天士力医药集团股份有限公司(证券代码：600535)《2017年年度报告》及《2017年度审计报告》(天健审(2018)1068号)，上海天士力自2017年5月起将赛远生物纳入合并财务报表范围，与公司的会计处理一致。

结合上述付款情况，以及上海天士力已于2017年4月26日拥有赛远生物60%股权及相应表决权，公司将2017年4月30日作为丧失对赛远生物控制权的时点，自2017年4月30日起，不再将赛远生物纳入合并报表，该等处理符合实际情况和合并报表会计处理规则，具有合理性。

**(三) 说明赛远生物在 2017 年工商变更登记次数，每次登记所变更的内容，2017 年 4 月发行人和天士力关于赛远生物的股权变更是否已经完成**

赛远生物在 2017 年共进行过 2 次工商变更登记，具体变更情况如下：

序号	登记时间	变更事项	变更前	变更后
1	2017 年 2 月 13 日	注册资本	50 万元	3,383 万元
		公司章程		
2	2017 年 4 月 26 日	公司类型	一人有限责任公司	有限责任公司
		注册资本	3,383 万元	7,711 万元
		股东及出资情况	公司持股 100%，认缴出资 3,383 万元	上海天士力持股 60%，认缴出资额 4,626 万元 公司持股 40%，认缴出资额 3,085 万元
		法定代表人	范铁炯	闫凯境
		董事、监事会及高级管理人员	执行董事：范铁炯 监事：成琼 经理：范铁炯	董事长：闫凯境 董事：吉海滨、韩进、范铁炯、成琼 监事：周洁 经理：韩进
	公司章程			

公司和上海天士力关于赛远生物的股权变更工商登记已于 2017 年 4 月 26 日完成。

**(四) 根据协议天士力将有条件支付赛远生物增资款，且临床批件的获得具有不确定性，请发行人说明针对后续未支付增资款，发行人同天士力是否存在纠纷，是否对未达条件的增资款支付有协商解决措施并经双方书面确认，未来在增资款无法到位的情况下赛远生物的股权结构是否存在变化的可能，发行人是否需要重新获得赛远生物控制权并承担对生产经营的重大影响，请发行人评估以上不确定性以及是否会对发行人生产经营造成影响，并予以“风险提示”**

**1. 针对后续未支付增资款，发行人同天士力是否存在纠纷，是否对未达条件的增资款支付有协商解决措施并经双方书面确认**

截至本问询回复出具之日，上海天士力已按约支付增资款合计 16,000.00 万元，不存在已达支付条件而未支付的增资款。根据《投资合作协议》，剩余未支付增资款 13,000.00 万元的支付条件为，安美木单抗的二期临床试验全部完成且获得 CDE 批准开展三期临床试验的书面文件后 10 个工作日内支付完成，因此尚未达到支付条件。

截至本问询回复出具之日，公司与上海天士力对该等未支付增资款不存在纠纷争议。双方对未达条件的增资款支付未作另行约定。

## 2. 未来在增资款无法到位的情况下赛远生物的股权结构是否存在变化的可能，发行人是否需要重新获得赛远生物控制权并承担对生产经营的重大影响

### (1) 未来增资款因尚未达到支付条件，无法到位的情形分析

若尚未达到约定支付条件的，则上海天士力有权根据《投资合作协议》不支付未达条件的后续增资款项，双方对此不存在争议，不会导致赛远生物股权结构发生变化。公司不会重新取得赛远生物的控制权并承担对生产经营的重大影响。

### (2) 未来增资款因安美木项目研发失败，确定无法达到支付条件，无法到位的情形分析

若因安美木项目研发失败而确定无法达成支付条件的，则根据《投资合作协议》，上海天士力有权选择：

①双方继续合作，赛远生物继续进行 CD47、TIM-3 的临床（前）研究和试验，但双方需重新协商调减公司所投入无形资产的估值及上海天士力对项目的投资总额。

在该种情形下，赛远生物股权结构存在发生变化的可能，届时赛远生物控制权的归属依据双方协商确定的无形资产估值及投资总额而定。公司基于合作研发的初衷设立赛远生物，若安美木项目未来出现研发失败且上海天士力选择继续合作并调减投资总额及无形资产估值的情形，公司将在保持赛远生物目前控制权结构的情况下继续合作，不会因此出现本公司重新取得赛远生物控制权的情形。

②双方终止合作并对赛远生物进行清算、注销，上海天士力未支付的投资款不再支付，安美木、CD47、TIM-3 相关的专利权及非专利技术所有权归属于公司，其他资产归属于上海天士力（但若因上海天士力故意或重大过失未按照临床实验方案推进安美木临床试验导致项目失败的，其他所有资产按照股权比例进行分配）。

在该种情形下，赛远生物将进入清算注销程序，不涉及赛远生物的控制权问题。

### (3) 未来增资款已达支付条件，但因上海天士力未按约定支付，无法到位的情形分析

若已达到合同约定支付条件的，则上海天士力应按照《投资合作协议》约定全额支付当期增资款项，否则公司作为《投资合作协议》一方，有权根据《投资合作协议》约定追究其违约责任，具体包括要求上海天士力支付相应增资款、向公司赔偿因其违约造成的损失、按《投资合作协议》约定支付违约金（每逾期一日，按应付未付金额的万分之三向公司支付），而不会直接造成赛远生物股权变动。

若上海天士力仍始终不履行其支付义务，存在公司通过司法途径寻求救济的可能性。若进入司法程序，上海天士力依然不履行约定，届时依据相关方实际情况、司法裁判结果及最终采取的司法措施，赛远生物的股权结构可能发生变更。在极端情况下，赛远生物的股权结构可能发生变更，控制权归属存在一定不确定性。

综上所述，（1）如未来增资款因尚未达到支付条件无法到位的，赛远生物股权结构将不会发生变化，公司亦不会重新取得控制权；（2）如未来增资款因确定无法达到支付条件而无法到位的，赛远生物股权结构可能发生变化，但公司不会因此而重新取得对赛远生物的控制权；（3）如未来增资款已达支付条件，但因上海天士力未按约定支付而无法到位的，赛远生物不会因此直接发生股权变动或控制权变更；但若进入司法程序，上海天士力依然不履约的情形下，因相关方届时实际情况、司法裁判结果及最终采取的司法措施存在不确定性，赛远生物的股权结构可能发生变更，控制权归属存在一定不确定性。

**（五）根据增资协议，上海天士力总共投资 3.1 亿元并最终获得赛远生物 4626 万元的注册资本，对应 60% 的股权份额，说明以此计算的赛远生物每一注册资本对应增资价格情况，请根据上海辰峦实际获得的注册资本，以及每一注册资本对应的转让价格情况，进一步分析同天士力增资价格是否一致，如有存在差异请解释原因**

依据《投资合作协议》约定，上海天士力支付后续增资款项是以安美木项目研发能够达到相应的里程碑为前提条件的，该交易安排系考虑到新药研发存在较大风险和不确定性，且新药研发的成功概率在不同的研发阶段亦有差异，因此，处于不同阶段的新药研发项目估值有较大的变化。具体如下：

安美木项目所处研发阶段	上海天士力出资金额	每一注册资本对应的价格
一期临床	8,000.00 万元	1.73 元
一期临床完成且可进入二期临床	18,000.00 万元	3.89 元
二期临床完成且可进入三期临床	31,000.00 万元	6.70 元

若安美木项目顺利完成二期临床并进入三期临床，上海天士力将总共投资 3.1 亿元并最终获得赛远生物 4,626.00 万元注册资本，依此计算每一注册资本对应的价格为 6.70 元。

根据赛远生物的公司章程，赛远生物系按照认缴出资比例行使表决权并分配收益。因此，上海天士力因阶段增资款支付条件尚未具备，而未支付后续增资款，不会影响其享有赛远生物 60% 股权份额，并行使相关权利。

上海辰峦于 2018 年 6 月 26 日与公司及上海天士力签署《股权转让协议》并受让赛远生物 18% 股权时，安美木项目仍处于一期临床阶段，该阶段赛远生物每一注册资本对应的价格为 1.73 元。上海辰峦以 2,400.00 万元转让价款获得赛远生物 1,388.00 万元注册资本，依此计算每一注册资本对应的价格为 1.73 元。

综上所述，上海辰峦受让赛远生物股权的时点，安美木项目处于一期临床研究阶段，对应该临床阶段的上海天士力增资价格，同为每单位注册资本 1.73 元，不存在价格差异。

#### (六) 列表说明子公司赛远生物在报告期内各年经营成果的主要数据情况

报告期内，赛远生物各期经营成果的主要数据情况如下：

单位：万元

项目	2019.06.30/2019 年 1-6 月	2018 年末/度	2017 年末/度	2016 年末/度
总资产	6,961.49	8,691.83	7,050.32	49.88
净资产	5,988.27	7,094.22	7,049.38	-1,245.12
净利润	-1,106.59	-3,455.16	-1,038.50	-1,295.12

注：2016 年-2017 年 4 月的财务数据已经大华审计，2017 年 5 月至 2019 年 6 月财务数据经大华审阅

(七) 发行人同天士力、上海辰峦关于赛远生物的股权转让是否真实、有效，是否存在其他附条件协议或条款，发行人是否实质性仍然享有赛远生物控制权，请补充说明上海辰峦的股权结构

公司同上海天士力、上海辰峦关于赛远生物的股权转让真实、有效，不存在其他附条件协议或条款，公司未拥有赛远生物控制权，具体分析如下：

### 1. 发行人同上海天士力股权转让真实性

#### (1) 上海天士力与公司不存在关联关系

上海天士力受让股权并增资入股赛远生物时为天士力医药集团股份有限公司（证券代码：600535）全资子公司，目前仍为天士力医药集团股份有限公司控股子公司。根据天士力医药集团股份有限公司披露的《2019年半年度报告》，其5%以上股东为天士力控股集团有限公司，天士力控股集团有限公司在国家企业信用信息公示系统公示的股权情况如下：

序号	第一层股东	第二层股东	第三层股东
1	天津天士力大健康产业投资集团有限公司持股 67.08%	天津富华德科技开发有限公司持股 51%	闫凯境持股 70% 闫希军持股 12% 吴迺峰持股 12% 李昀慧持股 6%
		天津帝智投资管理有限公司持股 17.5%	闫希军持股 100%
		吴迺峰等 41 名自然人 31.5%，该等自然人与公司主要股东及董监高均不存在重合	
2	浙江尖峰集团股份有限公司持股 20.76%（A 股上市公司，证券代码：600668，实际控制人为金华市人民政府国有资产监督管理委员会）		
3	天津市中央药业有限公司持股 12.15%	天津力生制药股份有限公司 100% 持股（A 股上市公司，证券代码：002393，实际控制人为天津市人民政府国有资产监督管理委员会）	

上海天士力主要股东及实际控制人与公司不存在关联关系。

此外，依据上海天士力出具的《关于赛远生物股权转让及增资事项的说明》，上海天士力与公司不存在关联关系。根据上海天士力在香港联交所申请上市披露的申请文件，公司及上海辰峦均为上海天士力的独立第三方。

#### (2) 公司同上海天士力不存在其他附条件协议或条款

上海天士力持有赛远生物 60% 股权系基于真实意愿持股，不存在委托持股、信托持股、对赌协议等特殊协议或利益输送安排。公司同上海天士力不存在其他附条件协议或条款。

## 2. 发行人同上海辰峦股权转让是否真实性及上海辰峦股权结构

截至本问询回复出具之日，上海辰峦的出资情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	认缴比例（%）	承担责任方式
1	黄燕	99	99	无限责任
2	陆晶晶	1	1	有限责任
合计		100	100	

黄燕及陆晶晶与公司、赛远生物及上海天士力均不存在关联关系，上海辰峦支付的股权转让价款资金来源全部为合伙人自行筹措，未有公司或其主要股东、董事、监事或高级管理人员提供财务支持的情况。

上海辰峦受让取得的赛远生物股权为其自行持有，不存在替他人代持、信托持股、资产管理计划持股等事宜，不存在其他利益安排。上海辰峦以持有赛远生物股权数量独立行使表决权、提案权等股东权利，不存在受公司或其他主体控制、影响的情况。亦不存在任何不正当商业利益或对赌等安排。本次股权转让不存在纠纷及潜在纠纷。除与公司及上海天士力共同签署的《股权转让协议》外，上海辰峦与公司未签署过其他协议。

综上所述，公司与上海天士力、上海辰峦关于赛远生物股权转让事项真实、有效，不存在其他附条件协议或条款，目前公司未拥有对赛远生物的控制权。

### （八）会计师的核查与结论

执行的核查程序：

1. 查阅赛远生物工商档案、《投资合作协议》、赛远生物公司章程、上海天士力股权转让款及增资款相关付款凭证；
2. 查阅天士力医药集团股份有限公司《2017 年年度报告》、《2017 年度审计报告》、《2019 年半年度报告》等公告文件；
3. 查阅上海辰峦、公司、上海天士力签署的《股权转让协议》、上海辰峦股权转让款付款凭证；
4. 查阅上海天士力出具的书面确认文件；
5. 访谈上海辰峦合伙人、查阅上海辰峦的工商档案、查阅上海辰峦出具的书面声明；
6. 登录国家企业信用信息公示系统，查询上海辰峦及天士力控股集团有限

公司相关信息；

7. 查阅上海天士力在香港联交所申请上市披露的申请文件。

**核查意见：**

经核查，2017年4月上海天士力在赛远生物实际持有60%的股权份额，该权益份额能够导致公司丧失对赛远生物的控制权，以2017年4月作为丧失赛远生物控制权时点具有合理性；上海辰峦同天士力增资价格一致；公司转让赛远生物控制权具有真实性。

三、【问询函问题 7】根据问询回复，抗狂犬病血清在狂犬病预防中的重要作用尚未形成社会普遍认知，加之流通渠道影响，使得产品推广难度较大，使得预计销售目标未实现。公司抗狂犬病血清无形资产系 2015 年 4 月取得抗狂犬病血清药品补充生产批件后，对其工艺改进过程中的费用支出资本化形成，报告期末账面价值为 39.76 万元。根据公司拟定的销售计划，公司对抗狂犬病血清无形资产进行了减值测试，经测试，抗狂犬病血清预计未来现金净流入的现值大于该无形资产账面价值，因此该无形资产不需要计提减值准备。

请发行人说明：（1）截至本问询回复时，发行人是否恢复了对抗狂犬病血清的推广及销售，如果没有请预计可行的恢复时间；（2）无形资产减值测试中抗狂犬病血清预计未来现金净流入的具体金额，测试的具体参数及计算过程，说明抗狂犬病血清预计销售目标未实现的情况下不计提无形资产减值准备的合理性，如果计提减值对发行人财务数据的影响。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表核查意见。

**回复：**

（一）截至本问询回复时，发行人是否恢复了对抗狂犬病血清的推广及销售，如果没有请预计可行的恢复时间

截至本问询回复出具日，公司对抗狂犬病血清的工艺改进工作仍在进行中，尚未恢复对抗狂犬病血清的推广及销售。上述工艺改进工作预计将于 11 月完成，公司预计将于 2019 年底开始恢复抗狂犬病血清的配套推广，预计将于 2020 年上半年恢复销售。

截至目前，公司对抗狂犬病血清进行了以下工艺改进工作：①对狂犬抗原进行了进一步纯化，对澄清、柱层析，超滤、浓缩等各个环节均进行了细化，并对

纯化的抗原进行了 SDS-PAGE, Western blotting 和高效液相色谱分析, 确保了抗原的质量和纯度; ②对马匹免疫配方进行了优化, 对马匹的免疫方案进行了改进, 免疫马匹获得的血浆经测试滴度较高; ③对生产工艺在允许范围内进行了微调, 包括胃酶消化时间, 下游纯化工艺研究等。预计通过上述工作, 公司抗狂犬病血清质量将进一步提高。

(二) 无形资产减值测试中抗狂犬病血清预计未来现金净流入的具体金额, 测试的具体参数及计算过程, 说明抗狂犬病血清预计销售目标未实现的情况下不计提无形资产减值准备的合理性, 如果计提减值对发行人财务数据的影响

1. 无形资产减值测试中抗狂犬病血清预计未来现金净流入的金额为 211.47 万元, 测试的具体参数及计算过程如下:

(1) 根据抗狂犬病血清产品未来 5 年销售预测及成本费用率, 测算未来销售产生的现金流量, 测算过程如下:

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
销售收入 (万元)	148.98	198.64	248.30	297.96	397.28
销售成本 (万元)	107.78	143.70	179.63	215.56	287.41
营业税金及附加 (万元)	0.40	0.54	0.67	0.80	1.07
销售费用 (万元)	27.99	37.33	46.66	55.99	74.65
管理费用 (万元)	22.72	30.30	37.87	45.45	60.60
息税前利润 (EBIT)	40.80	54.40	68.00	81.60	108.80
所得税费用 (万元)	6.12	8.16	10.20	12.24	16.32
企业所得税税率	15%	15%	15%	15%	15%
现金流量 (万元)	34.68	46.24	57.80	69.36	92.48

(2) 本次采用资本资产定价模型, 计算公式为:

$$R_0 = R_f + \beta_t \times (R_m - R_f)$$

其中:  $R_f$  为无风险报酬率;

$R_m$  为市场平均收益率;

$\beta_t$  为无杠杆  $\beta$  系数。

其中, 以 2019 年 6 月 30 日的中国国债收益率曲线 5 年期收益率 2.99% 作为无风险报酬率。

(3) 根据抗狂犬病血清产品未来现金流现值如下：

单位：万元

预计未来现金流量	预算或者预测期					合计
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	
现金净流量	34.68	46.24	57.80	69.36	92.48	300.57
折现系数	0.9154	0.8379	0.7670	0.7021	0.6427	
现值	31.75	38.75	44.34	48.70	59.44	222.97

经测算，2019 年 12 月 31 日抗狂犬病血清无形资产的未來可收回金額为 222.97 万元，折算至 2019 年 6 月 30 的可回收金額为 211.47 万元。其可回收金額高于 2019 年 6 月 30 日的賬面价值，因此无需計提无形资产減值准备。

## 2. 如果計提減值准备对财务报表的影响

由于抗狂犬病血清預計銷售目标未实现，且无法获取其市場价值，如果对该无形资产計提減值，計提減值准备对赛伦股份 2019 年 1-6 月财务报表影响较小，占 2019 年 6 月 30 日资产总额的比例为 0.13%，占 2019 年 1-6 月利潤总额的比例为 1.64%。

## (三) 会计师的核查与结论

### 执行的核查程序：

1. 查阅抗狂犬血清产品工艺纯研发的立项资料，检查报告期内的研发费用投入情况；
2. 询问管理层该项目的研发进度、预计完成时间；
3. 了解该产品的市场推广及未来经营计划，判断公司关于该产品的销售预测是否合理；
4. 获取公司编制无形资产減值测试表，复核減值测试所依据的未來現金流預測数据的計算是否正确，所选取的具体参数是否恰当，重新計算結果，判断是否存在无形资产可回收金額小于賬面价值的情况；
5. 測算如果对抗狂犬产品无形资产計提減值准备对财务报表的影响程度。

### 核查意見：

經核查，与抗狂犬病血清产品相关的无形资产无需計提減值准备；该无形资产报告期末的賬面价值 39.76 万元，占资产总额的 0.13%，占 2019 年 1-6 月利潤总额的 1.64%，影响极小，即使計提減值也不会对公司的财务报表产生重大不利

影响。

四、【问询函问题 9】发行人主要采用经销模式销售商品，且经销商主要起到产品配送及辅助公司进行终端市场维护的作用。

请发行人说明：（1）经销模式下的经销商管理体系，是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在终端流向单或信息系统管理和查看产品最终销售，统计的销售数据是否准确，是否存在定期对账机制，是否可以满足行业主管部门对产品溯源的要求，如有请披露具体内容；（2）各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理；（3）经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销，经销商与最终客户之间的销售方式，终端客户同经销商地域匹配性；（4）发行人同经销商的定价政策，买断式销售是否附有退换货条款，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况；（5）经销商主要起到产品配送及辅助公司进行终端市场维护的作用，说明发行人同经销商签订的销售协议是否存在有条件销售，是否存在销售退回或类似代销条款；（6）经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规情形；（7）说明报告期内主要经销商对应终端医院情况，包括经销商名称、对应终端医院名称、各年销售数量、金额和占比，分析对应终端医院是否存在较大变化，说明主要销售的终端医院以及同销售地域及蛇伤高发地域的对应情况；（8）山东益仁堂药业有限公司及其关联方是否同发行人及其关联方存在关联关系和其他特殊关系。

针对经销模式下收入核查情况，请保荐机构和申报会计师核查并说明：（1）发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因；（2）报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入；（3）报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算；（4）报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；（5）报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系

的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售；(6)与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允，销售最终实现情况；(7)说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师重点针对发行人报告期内经销收入是否真实准确发表明确意见。

回复：

发行人说明：

(一)经销模式下的经销商管理体系，是否存在对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在终端流向单或信息系统管理和查看产品最终销售，统计的销售数据是否准确，是否存在定期对账机制，是否可以满足行业主管部门对产品溯源的要求，如有请披露具体内容

### 1.经销模式下的经销商管理体系

发行人已经建立对经销商的管理体系，针对新拓展经销商首次合作和现有经销商分别进行管理，具体如下：

#### (1) 新拓展经销商管理

发行人需要进行开户审批。由商务专员调查经销商经营和信用诚信情况，提出开户审批申请，质量部进行资质审核，总经理负责最终审批，审批通过后方可进行首次经营。

#### (2) 现有经销商管理

公司已建立经销商档案管理体系。公司指派业务人员定期对经销商资质（包括但不限于《营业执照》、《药品经营许可证》、《药品经营质量管理规范认证证书》等）、重大变更等事项进行更新，并报公司分管领导的批准后，及时更新《客户证照档案》，确保经销商合规经营。

### 2.对经销商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施

公司与经销商签订的经销协议中明确要求经销商遵守政府各项政策、法规。

此外，发行人为进一步加强对经销商在销售本公司药品过程中的合法合规性，近年来经努力已在部分经销商协议中加入了反商业贿赂条款，未来还将继续推进该工作扩大覆盖面。该等反商业贿赂条款要求经销商及其工作人员或授权代表，在与公司合作期间应遵守以下规定：①不以任何理由为提供服务而向医院、

医生等相关利益主体提供回扣、礼金、有价证券、贵重物品和好处费、感谢费等；②不为利益相关主体提供报销或支付费用；③不为相关利益主体提供通讯工具、交通工具、高档办公用品等；④不为相关利益主体本人或亲属旅游、出国（境）等提供或暗示提供方便；⑤经销商不得在任何情况下以公司名义从事前述行为，亦不得为获取商业机会而向公司工作人员进行商业贿赂；⑥禁止其它商业贿赂行为。

### **3.是否存在终端流向单或信息系统管理和查看产品最终销售，统计的销售数据是否准确，是否存在定期对账机制，是否可以满足行业主管部门对产品溯源的要求**

#### **(1) 行业主管部门关于对产品溯源的要求及发行人执行情况**

##### **1) 相关部门的管理规定及指导意见**

《药品生产质量管理规范》(2010 年修订)(中华人民共和国卫生部令第 79 号)第二百九十五条规定：药品生产企业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》(国药监药管〔2018〕35 号)规定：药品上市许可持有人、生产企业、经营企业、使用单位通过信息化手段建立药品追溯系统，及时准确记录、保存药品追溯数据，形成互联互通药品追溯数据链，实现药品生产、流通和使用全过程来源可查、去向可追；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。

##### **2) 公司的执行情况**

公司制定了相应的发运管理制度，对上述要求的发运和销售信息进行了详细的记录，确保在出现客户投诉、不合格产品和临床使用过程中发生不良事件时，公司可根据产品销售和发运记录追踪产品流向。同时，公司根据相关法律法规要求，对产品实行电子监管码附码，实现全过程追溯管理，确保药品从出厂、流通、运输、储存到药品消费的全过程能查询每一盒药品的具体流向等情况。

#### **(2) 发行人关于经销商最终流向信息的管理方式**

1) 与经销商关于终端流向的管理约定

报告期内，公司与经销商签订的经销协议中对流向信息约定如下：经销商必须在每月 2 日前向公司提供上月经销商的全部货物流向信息（包含销售去向、销售数量、销售金额、产品批号等相关信息）。

2) 发行人获取终端流向信息的方式

报告期内，通过访问经销商的信息管理系统查看,或自经销商处获取流向单等方式，公司可定期查询产品终端销售情况和库存情况，公司可据此获取大部分终端医院的准确销售数据。

3) 评估终端流向数据可靠性

报告期内，公司依据经销商定期向公司发送的流向单及登录经销商流向信息系统，获取终端流向信息，与公司发货记录进行核对，进一步对终端流向数据的可靠性进行评估。

(3) 定期对账机制

公司商务代表负责应收账款的核对事宜。对所有经销商的应收账款，商务代表通过电话、拜访等形式进行核对，若发现账目不清或不一致的情况，会向财务提出应收账款核对申请，以协助核对及催收。报告期内，公司与经销商无对账不一致或出现对账纠纷的情形。

综上，公司产品追溯制度健全并能有效执行，能够满足合规运营、产品追溯和为经营管理提供支持的目的，可以满足行业主管部门对产品溯源的要求。

**(二)各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理；**

**1.各年经销商新增和退出情况以及对发行人销售的影响**

发行人于 2017 年开始在全国范围内推行“两票制”，为满足缩减药品流通环节的要求，在终端医院所处地域未发生重大变化的情况下，发行人与原流通环节的次级经销商直接进行合作。因此，报告期内经销商数量逐年增加，2017 年增加的 110 家经销商中大部分为“两票制”前流通环节的原次级经销商，除此之外，原来未进行过合作于当年新开发的经销商（以下简称“新开发经销商”）数量为 41 家。具体情况如下：

单位：家

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
经销商增加数量（家）	5	39	110	9
其中：新开发经销商数量（家）	5	33	41	9
经销商减少数量（家）		14	4	3

### （1）新开发经销商对发行人销售的影响

2017年公司开始在全国范围内推行“两票制”，将原流通环节的次经销商变更为一级经销商，导致公司的一级经销商数量上升。当年新增经销商收入中，大部分系“两票制”前流通环节的次级经销商，该等经销商仅因“两票制”原因将合作方式调整为直接经销，不属于新开发经销商的范畴。报告期各期，新开发经销商的数量及对发行人销售影响情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
新开发经销商数量（家）	5	33	41	9
新开发经销商收入	19.65	1,208.51	1,133.58	393.89
主营业务收入	7,153.55	15,129.82	12,208.55	8,882.58
收入占比	0.27%	7.99%	9.29%	4.43%

### （2）退出经销商对发行人销售的影响

报告期内，退出经销商的合计销售规模较小，对发行人的销售收入无重大影响。具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
退出经销商数量（家）	14	4	3
退出经销商上年度收入	465.89	11.04	71.40
占同期营业收入比例	3.82%	0.12%	0.96%

## 2.退换货政策下涉及的会计处理

公司与经销商之间均为买断式销售，除存在产品破损情况外，不存在其他退换货的条款约定。发生退换货情形的，公司的会计处理如下：

对退货产品开具红字发票，冲销应收账款及销售收入，同时冲减成本：

借：主营业务收入

    应交税费-应交增值税-销项税额

    贷：应收账款

借：存货-库存商品

    贷：主营业务成本

**(三)经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销，经销商与最终客户之间的销售方式，终端客户同经销商地域匹配性**

**1.经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，是否为独家经销**

报告期内，公司根据客户注册地所在省（市）、市场覆盖范围，与经销商协商确定授权销售区域范围。经销商应在公司授权销售区域范围内开展销售活动，经销协议未附有独家经销条款，具体情况如下：

经销地域范围限制	经销地域划分方式	是否为独家经销
经销商应在公司授权销售区域范围内开展销售活动，不得将公司产品销售到授权销售区域以外的地区和市场	根据客户注册地所在省（市）、市场覆盖范围，协商确定授权销售区域范围	经销协议未附有独家经销条款，非独家经销

**2.经销商与最终客户之间的销售方式，终端客户同经销商地域匹配性**

报告期内，已实行“两票制”的地区，公司经销商直接向最终客户进行销售；尚未实施“两票制”地区，同时存在经销商直接销售和通过次级经销商销售给最终客户的情况。

公司与经销商签订的经销协议中，明确约定授权的经销区域，经销商应确保不在授权区域外销售公司产品。若发生此类情况，公司有权：通过第三方调解和协商，无效时向各所在地法院或当地法院提出诉讼，并由违约方承担相应的违约经济赔偿责任。公司主要终端客户同经销商地域相匹配。

**(四)发行人同经销商的定价政策，买断式销售是否附有退换货条款，发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况**

**1.发行人同经销商的定价政策**

报告期内，发行人在药品中标价基础上按照经协商确定的折率定价，作为对经销商销售价格。

## 2.买断式销售是否附有退换货条款

公司与经销商之间均为买断式销售，除存在产品破损情况外，不存在其他退换货的条款约定。经销协议中关于退换货约定如下：经销商在收货时，如发现短少或破损应及时取得承运部门的证明，并及时电告或传真至赛伦股份，并将破损货物发送赛伦股份，赛伦股份负责换货。

## 3.发行人对经销商是否存在年度业绩考核指标，是否存在与业绩挂钩的奖励约定，业绩指标是否符合实际情况

公司根据经销商所在地市场情况、经销商综合实力及年度销售计划，制定不带考核条件、不和奖励挂钩的年度销售目标，作为双方共同努力的计划数。因此，发行人对经销商不存在与业绩挂钩的奖励约定。

## (五)经销商主要起到产品配送及辅助公司进行终端市场维护的作用，说明发行人同经销商签订的销售协议是否存在有条件销售，是否存在销售退回或类似代销条款

发行人同经销商签订的销售协议不存在有条件销售，不存在销售退回或类似代销条款。

经销协议中关于责任划分的条款如下：在供货产品运输到经销商指定仓库，由经销商验收并在验收单或送货清单上签字确认后，货物即视为交付至经销商。

经销协议中关于退换货约定如下：经销商在收货时，如发现短少或破损应及时取得承运部门的证明，并及时电告或传真至赛伦股份，并将破损货物发送赛伦股份，赛伦股份负责换货。

## (六)经销商在经营过程中是否存在不正当竞争等违法违规情形

公司在筛选经销商时要求经销商具备合法的工商注册手续，持续经营、合法合规。公司与经销商签订的销售协议中明确要求经销商遵守政府各项政策、法规。此外，公司近年来进一步加强了关于经销商反商业贿赂的约束措施，已在部分经销协议中列入了反商业贿赂条款，并将继续努力扩大覆盖比例。有关条款的约定如下：

要求经销商及其工作人员或授权代表，在与公司合作期间应遵守以下规定：

①不得以任何理由为提供服务而向医院、医生等相关利益主体提供回扣、礼金、有

价证券、贵重物品和好处费、感谢费等；②不为利益相关主体提供报销或支付费用；不为相关利益主体提供通讯工具、交通工具、高档办公用品等；③不为相关利益主体本人或亲属旅游、出国（境）等提供或暗示提供方便；④经销商不得在任何情况下以公司名义从事前述行为，亦不得为获取商业机会而向公司工作人员进行商业贿赂；⑤禁止其它商业贿赂行为。

报告期内，经销商在经营过程中不存在涉及发行人产品的不正当竞争等违法违规情形。

(七)说明报告期内主要经销商对应终端医院情况，包括经销商名称、对应终端医院名称、各年销售数量、金额和占比，分析对应终端医院是否存在较大变化，说明主要销售的终端医院以及同销售地域及蛇伤高发地域的对应情况；

#### 1.报告期内主要经销商对应终端医院情况及变化

报告期各期，占发行人销售收入前五的主要经销商，其所销售马破免疫球蛋白和抗蛇毒血清分别对应的前十大终端医院变化较小，具体情况如下：

##### (1) 国药控股股份有限公司

国药控股股份有限公司马破产品所配送的终端医院以上海市内大型医院为主，主要包括上海市浦东医院、复旦大学附属金山医院等。各年度抗蛇毒血清产品的配送量较少，抗蛇毒血清产品终端医院数量 2018 年较上年新增医院 4 家，增幅 200%；2019 年上半年新增 1 家，增幅 17%。具体情况如下：

2019 年 1-6 月				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市浦东医院	5,200.00	161,824.00	13.89%	华东
复旦大学附属金山医院	3,600.00	112,032.00	9.62%	华东
上海交通大学医学院附属第九人民医院	3,000.00	93,360.00	8.01%	华东
上海市宝山区罗店医院	2,800.00	87,136.00	7.48%	华东
上海市第七人民医院	2,750.00	85,580.00	7.35%	华东
上海市浦东新区浦南医院	2,600.00	80,912.00	6.95%	华东
上海市杨浦区中心医院	1,855.00	57,727.60	4.96%	华东
上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心	1,800.00	56,016.00	4.81%	华东
上海海华医院	1,650.00	51,348.00	4.41%	华东
上海市东方医院	1,600.00	49,792.00	4.27%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海中医药大学附属龙华医院	17.00	19,176.00	51.39%	华东
中国人民解放军第四五五医院	5.00	12,500.00	33.50%	华东
复旦大学附属金山医院	5.00	5,640.00	15.11%	华东
<b>2018年</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市浦东医院	13,700.00	426,344.00	13.33%	华东
复旦大学附属金山医院	11,500.00	357,880.00	11.19%	华东
上海市第七人民医院	10,090.00	314,000.80	9.81%	华东
上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心	9,000.00	280,080.00	8.75%	华东
上海市宝山区罗店医院	7,150.00	222,508.00	6.95%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院	5,300.00	164,936.00	5.15%	华东
上海第九人民医院附属三院	4,795.00	149,220.40	4.66%	华东
上海市杨浦区中心医院	4,560.00	141,907.20	4.44%	华东
浦东新区浦南医院	4,500.00	140,040.00	4.38%	华东
浦东新区东方医院	4,300.00	133,816.00	4.18%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市奉贤区金汇镇齐贤社区卫生服务中心	42.00	47,376.00	45.28%	华东
上海中医药大学附属龙华医院	16.00	25,168.00	24.05%	华东
复旦大学附属金山医院	10.00	11,280.00	10.78%	华东
上海市金山区亭林镇社区卫生服务中心	10.00	11,280.00	10.78%	华东
上海龙华大药房有限公司	6.00	8,400.00	8.03%	华东
上海市浦东新区公利医院	1.00	1,128.00	1.08%	华东
<b>2017年</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市浦东医院	15,000.00	466,800.00	13.96%	华东
复旦大学附属金山医院	12,700.00	395,224.00	11.82%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院	11,350.00	353,212.00	10.56%	华东
上海市第七人民医院	9,820.00	305,598.40	9.14%	华东
上海市宝山区罗店医院	8,100.00	252,072.00	7.54%	华东
上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心	8,100.00	252,072.00	7.54%	华东
上海第九人民医院附属三院	7,500.00	233,400.00	6.98%	华东
浦东新区东方医院	4,700.00	146,264.00	4.37%	华东
上海市杨浦区中心医院	4,670.00	145,330.40	4.35%	华东
上海中冶职工医院	4,500.00	140,040.00	4.19%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海中医药大学附属龙华医院	56.00	37,016.00	58.33%	华东
上海市奉贤区金汇镇齐贤社区卫生服务中心	40.00	26,440.00	41.67%	华东
<b>2016年</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市浦东医院	12,600.00	392,112.00	13.81%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院	10,870.00	338,274.40	11.92%	华东
上海市第七人民医院	10,600.00	329,872.00	11.62%	华东
上海交通大学医学院附属上海儿童医学中心	8,100.00	252,072.00	8.88%	华东
上海交通大学医学院附属第三人民医院	7,200.00	224,064.00	7.89%	华东
上海市宝山区罗店医院	7,075.00	220,174.00	7.76%	华东
浦东新区东方医院	5,300.00	164,936.00	5.81%	华东
复旦大学附属金山医院	5,100.00	158,712.00	5.59%	华东
上海曲阳医院	4,300.00	133,816.00	4.71%	华东
上海市杨浦区中心医院	3,490.00	108,608.80	3.83%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市奉贤区金汇镇齐贤社区卫生服务中心	35.00	13,545.00	61.22%	华东
上海中医药大学附属龙华医院	22.00	8,580.00	38.78%	华东

注：上表中的金额为终端销量\*产品平均单价的计算结果，下同。

## （2）上药控股有限公司

上药控股有限公司马破产品所配送的终端医院以上海市内大型医院为主，主要包括上海交通大学医学院附属第九人民医院、上海市第六人民医院等。各年度抗蛇毒血清产品的配送量较少，2017、2018及2019上半年，抗蛇毒血清产品终端医院数量较上期分别新增7、4、4家，增幅分别为70%、31%、29%。具体情况如下：

<b>2019年1-6月</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海交通大学医学院附属第九人民医院	10,200.00	317,424.00	7.66%	华东
上海市嘉定区中心医院	8,600.00	267,632.00	6.46%	华东
上海市第六人民医院	5,400.00	168,048.00	4.06%	华东
上海长海医院	5,400.00	168,048.00	4.06%	华东
上海市浦东新区人民医院	4,900.00	152,488.00	3.68%	华东
上海市第一人民医院	4,702.00	146,326.24	3.53%	华东
复旦大学附属儿科医院	4,600.00	143,152.00	3.46%	华东
上海市浦东新区周浦医院	4,600.00	143,152.00	3.46%	华东
上海市嘉定区安亭医院	4,100.00	127,592.00	3.08%	华东
上海市第六人民医院东院	3,940.00	122,612.80	2.96%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
上海市嘉定区中心医院	15.00	16,920.00	65.22%	华东
上海化学工业区医疗急救站	3.00	3,384.00	13.04%	华东
上海中医药大学附属曙光医院	1.00	1,128.00	4.35%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院	1.00	1,128.00	4.35%	华东
上海市青浦区华新镇社区卫生服务中心	1.00	1,128.00	4.35%	华东
复旦大学附属华山医院北院	1.00	1,128.00	4.35%	华东
上海长海医院	1.00	1,128.00	4.35%	华东
<b>2018年</b>				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
上海市第六人民医院	20,825.00	648,074.00	5.84%	华东
上海交通大学医学院附属第九人民医院	19,800.00	616,176.00	5.55%	华东
嘉定区中心医院	16,200.00	504,144.00	4.54%	华东
浦东新区人民医院	14,800.00	460,576.00	4.15%	华东
上海市第一人民医院	13,418.00	417,568.16	3.76%	华东
复旦大学附属中山医院青浦分院	12,400.00	385,888.00	3.47%	华东
上海市第二军医大学附属长海医院	11,700.00	364,104.00	3.28%	华东
闵行区中心医院	11,570.00	360,058.40	3.24%	华东
南汇区周浦医院	10,947.00	340,670.64	3.07%	华东
复旦大学附属儿科医院	9,600.00	298,752.00	2.69%	华东
抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
上海中医药大学附属龙华医院	57.00	64,296.00	36.31%	华东
上海市浦东新区人民医院	25.00	28,200.00	15.92%	华东
上海市第七人民医院	23.00	25,944.00	14.65%	华东
上海市嘉定区中心医院	16.00	18,048.00	10.19%	华东
复旦大学附属金山医院	13.00	14,664.00	8.28%	华东
上海市第六人民医院金山分院	8.00	9,024.00	5.10%	华东
上海市松江区车墩镇社区卫生服务中心	5.00	5,640.00	3.18%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院	4.00	4,512.00	2.55%	华东
复旦大学附属华山医院	4.00	4,512.00	2.55%	华东
上海市第十人民医院	2.00	2,256.00	1.27%	华东
<b>2017年</b>				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
上海市第六人民医院	27,000.00	840,240.00	6.82%	华东
上海交通大学医学院附属第九人民医院	21,700.00	675,304.00	5.48%	华东
嘉定区中心医院	19,800.00	616,176.00	5.00%	华东
复旦大学附属中山医院青浦分院	16,200.00	504,144.00	4.09%	华东
浦东新区人民医院	15,300.00	476,136.00	3.87%	华东
上海市第一人民医院	15,211.00	473,366.32	3.84%	华东
南汇区周浦医院	13,500.00	420,120.00	3.41%	华东
上海市长宁区中心医院	9,910.00	308,399.20	2.50%	华东
上海市第二军医大学附属长海医院	9,900.00	308,088.00	2.50%	华东
上海市第六人民医院东院	9,750.00	303,420.00	2.46%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市嘉定区中心医院	25.00	16,525.00	23.51%	华东
上海市第七人民医院	20.00	13,220.00	18.81%	华东
上海中医药大学附属龙华医院	7.00	8,960.00	12.75%	华东
上海市浦东新区人民医院	10.00	6,610.00	9.40%	华东
上海市浦东新区祝桥社区卫生服务中心	10.00	6,610.00	9.40%	华东
上海市第六人民医院东院	6.00	4,494.00	6.39%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院	6.00	3,966.00	5.64%	华东
上海市第六人民医院金山分院	6.00	3,966.00	5.64%	华东
上海市松江区车墩镇社区卫生服务中心	5.00	3,305.00	4.70%	华东
上海交通大学医学院附属仁济医院南院	1.00	661.00	0.94%	华东
<b>2016 年</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海市第六人民医院	27,000.00	840,240.00	7.63%	华东
上海交通大学医学院附属第九人民医院	20,600.00	641,072.00	5.82%	华东
嘉定区中心医院	19,622.00	610,636.64	5.54%	华东
浦东新区人民医院	15,100.00	469,912.00	4.27%	华东
上海市第一人民医院	13,721.00	426,997.52	3.88%	华东
南汇区周浦医院	11,400.00	354,768.00	3.22%	华东
上海市松江区中心医院	11,011.00	342,662.32	3.11%	华东
上海市第二军医大学附属长海医院	10,600.00	329,872.00	2.99%	华东
普陀区中心医院	9,520.00	296,262.40	2.69%	华东
复旦大学附属儿科医院	9,300.00	289,416.00	2.63%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
上海中医药大学附属龙华医院	35.00	13,545.00	32.71%	华东
上海市嘉定区中心医院	20.00	7,740.00	18.69%	华东
上海市青浦区华新镇社区卫生服务中心	17.00	6,579.00	15.89%	华东
上海市第七人民医院	10.00	3,870.00	9.35%	华东
上海市松江区车墩镇社区卫生服务中心	10.00	3,870.00	9.35%	华东
上海市第六人民医院金山分院	6.00	2,322.00	5.61%	华东
上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院	5.00	1,935.00	4.67%	华东
上海长海医院	4.00	1,548.00	3.74%	华东

### （3）湖南达嘉维康医药有限公司

湖南达嘉维康医药有限公司主要负责发行人在湖南地区的产品配送工作。其中马破产品的配送医院主要包括长沙市中心医院、岳阳市一人民医院等，2017、

2018、2019 上半年较上期新增的终端医院数量分别为 12、12、14 家，涨幅分别为 16%、18% 及 24%。各年度抗蛇毒血清产品的配送医院主要包括平江县第一人民医院、郴州市第一人民医院等，2017、2018、2019 上半年较上期新增的终端医院数量分别为 25、15、15 家，涨幅分别为 37%、19% 及 21%。具体情况如下：

2019 年 1-6 月				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
长沙市中心医院	6,545.00	198,378.95	10.53%	华中
平江县第一人民医院	3,970.00	120,330.70	6.39%	华中
中南大学湘雅三医院	3,898.00	118,148.38	6.27%	华中
岳阳市第一人民医院	3,600.00	109,116.00	5.79%	华中
醴陵市中医院	2,700.00	81,837.00	4.34%	华中
益阳市中心医院	2,700.00	81,837.00	4.34%	华中
湖南医药学院第一附属医院	2,500.00	75,775.00	4.02%	华中
娄底市中心医院	2,200.00	66,682.00	3.54%	华中
宁乡县人民医院	1,900.00	57,589.00	3.06%	华中
郴州市第一人民医院	1,900.00	57,589.00	3.06%	华中
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
平江县第一人民医院	489.00	558,440.00	11.83%	华中
郴州市第一人民医院	238.00	326,300.00	6.91%	华中
中南大学湘雅医院	205.00	294,340.00	6.23%	华中
湖南医药学院第一附属医院	240.00	270,720.00	5.73%	华中
双牌县中医医院	161.00	196,700.00	4.17%	华中
祁东县人民医院	120.00	177,880.00	3.77%	华中
祁阳县人民医院	115.00	166,740.00	3.53%	华中
岳阳市第一人民医院	139.00	162,280.00	3.44%	华中
湖南省人民医院	110.00	139,976.00	2.97%	华中
娄底市中心医院	116.00	133,024.00	2.82%	华中
2018 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
长沙市中心医院	13,500.00	409,185.00	9.28%	华中
岳阳市第一人民医院	13,500.00	409,185.00	9.28%	华中
平江县第一人民医院	8,100.00	245,511.00	5.57%	华中
中南大学湘雅三医院	6,900.00	209,139.00	4.74%	华中
湖南省人民医院	6,899.00	209,108.69	4.74%	华中
醴陵市中医院	5,100.00	154,581.00	3.51%	华中
长沙市中医院	4,610.00	139,729.10	3.17%	华中
攸县人民医院	4,500.00	136,395.00	3.09%	华中
湖南医药学院第一附属医院	4,100.00	124,271.00	2.82%	华中
郴州市第一人民医院	4,000.00	121,240.00	2.75%	华中

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
平江县第一人民医院	500.00	566,176.00	7.40%	华中
郴州市第一人民医院	375.00	451,456.00	5.90%	华中
娄底市中心医院	362.00	433,088.00	5.66%	华中
怀化市第一人民医院	294.00	342,324.00	4.48%	华中
浏阳市中医医院	291.00	327,160.00	4.28%	华中
中南大学湘雅医院	248.00	309,880.00	4.05%	华中
益阳市中心医院	236.00	272,736.00	3.57%	华中
岳阳市第一人民医院	198.00	248,028.00	3.24%	华中
麻阳苗族自治县人民医院	214.00	245,472.00	3.21%	华中
祁东县人民医院	195.00	235,004.00	3.07%	华中
<b>2017年</b>				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
长沙市中心医院	13,600.00	412,216.00	10.05%	华中
岳阳市第一人民医院	10,700.00	324,317.00	7.91%	华中
平江县第一人民医院	7,200.00	218,232.00	5.32%	华中
中南大学湘雅三医院	5,699.00	172,736.69	4.21%	华中
长沙市中医院	5,468.00	165,735.08	4.04%	华中
湖南省人民医院	5,190.00	157,308.90	3.83%	华中
湖南医药学院第一附属医院	4,800.00	145,488.00	3.55%	华中
张家界市人民医院	4,700.00	142,457.00	3.47%	华中
益阳市中心医院	4,100.00	124,271.00	3.03%	华中
祁东县人民医院	4,000.00	121,240.00	2.96%	华中
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
中南大学湘雅医院	562.00	396,571.00	7.29%	华中
郴州市第一人民医院	499.00	356,610.00	6.56%	华中
绥宁县人民医院	454.00	304,048.00	5.59%	华中
娄底市中心医院	359.00	262,467.00	4.83%	华中
祁东县人民医院	331.00	248,728.00	4.57%	华中
平江县第一人民医院	350.00	231,380.00	4.26%	华中
张家界市人民医院	300.00	201,090.00	3.70%	华中
怀化市第一人民医院	288.00	191,956.00	3.53%	华中
武冈市人民医院	251.00	179,052.00	3.29%	华中
双峰县疾病预防控制中心	250.00	165,250.00	3.04%	华中

续：

2016 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
长沙市中心医院	10,498.00	318,194.38	7.76%	华中
岳阳市第一人民医院	8,400.00	254,604.00	6.21%	华中
张家界市人民医院	8,100.00	245,511.00	5.98%	华中
平江县第一人民医院	6,400.00	193,984.00	4.73%	华中
长沙市中医院	5,720.00	173,373.20	4.23%	华中
隆回县人民医院	4,500.00	136,395.00	3.32%	华中
湖南医药学院第一附属医院	3,760.00	113,965.60	2.78%	华中
宁乡县人民医院	3,700.00	112,147.00	2.73%	华中
中南大学湘雅三医院	3,600.00	109,116.00	2.66%	华中
中南大学湘雅一医院	3,600.00	109,116.00	2.66%	华中
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
中南大学湘雅医院	373.00	145,845.00	7.28%	华中
郴州市第一人民医院	347.00	138,829.00	6.93%	华中
平江县第一人民医院	349.00	135,093.00	6.75%	华中
怀化市第一人民医院	224.00	87,876.00	4.39%	华中
娄底市中心医院	200.00	85,992.00	4.29%	华中
绥宁县人民医院	211.00	82,376.00	4.11%	华中
益阳市中心医院	201.00	80,060.00	4.00%	华中
宁乡县人民医院	180.00	69,660.00	3.48%	华中
张家界市人民医院	159.00	62,221.00	3.11%	华中
浏阳市中医医院	147.00	57,314.00	2.86%	华中

#### （4）华东宁波医药有限公司

华东宁波医药有限公司主要负责发行人浙江地区的产品配送工作。其中马破产品的配送医院主要宁波市第六医院、杭州师范学院附属医院等，2017、2018、2019 上半年较上期新增的终端医院数量分别为 14、9、4 家，涨幅分别为 23%、18%及 9%。报告期内抗蛇毒血清产品的配送医院主要包括宁波市中医院、丽水市中心医院等，2017、2018、2019 上半年较上期新增的终端医院数量分别为 11、8、6 家，涨幅分别为 37%、19%及 21%。具体情况如下：

2019 年 1-6 月				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
宁波市第六医院	5,400.00	150,660.00	13.34%	华东
宁波市医疗中心李惠利东部医院	3,400.00	94,860.00	8.40%	华东
杭州师范大学附属医院	3,250.00	90,675.00	8.03%	华东

续：

2019年1-6月				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
余姚市人民医院	2,800.00	78,120.00	6.92%	华东
玉环市人民医院	2,700.00	75,330.00	6.67%	华东
绍兴市柯桥区中医医院	2,400.00	66,960.00	5.93%	华东
余姚市第四人民医院	2,300.00	64,170.00	5.68%	华东
宁波市镇海区人民医院	1,900.00	53,010.00	4.69%	华东
湖州市第一人民医院	1,700.00	47,430.00	4.20%	华东
诸暨市第六人民医院	1,550.00	43,245.00	3.83%	华东
抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
杭州市中医院(西)	600.00	676,800.00	15.80%	华东
宁波市中医院	476.00	537,200.00	12.54%	华东
丽水市中心医院	288.00	396,160.00	9.25%	华东
磐安县人民医院	259.00	356,600.00	8.32%	华东
浙江省武义县第一人民医院	238.00	290,960.00	6.79%	华东
金华市中心医院	175.00	198,760.00	4.64%	华东
衢州市人民医院	125.00	148,960.00	3.48%	华东
遂昌县人民医院(西)	100.00	112,800.00	2.63%	华东
龙泉市人民医院	100.00	112,800.00	2.63%	华东
杭州市富阳区第一人民医院	90.00	101,520.00	2.37%	华东
2018年				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
宁波市第六医院	10,800.00	301,320.00	11.14%	华东
杭州师范学院附属医院	9,200.00	256,680.00	9.49%	华东
宁波市镇海区人民医院	5,800.00	161,820.00	5.98%	华东
余姚市第四人民医院	5,541.00	154,593.90	5.72%	华东
玉环县人民医院	5,400.00	150,660.00	5.57%	华东
龙游县人民医院	5,195.00	144,940.50	5.36%	华东
余姚市人民医院	4,900.00	136,710.00	5.06%	华东
宁波市医疗中心李惠利东部医院	4,198.00	117,124.20	4.33%	华东
东阳市人民医院	3,800.00	106,020.00	3.92%	华东
开化县人民医院	3,800.00	106,020.00	3.92%	华东
抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
丽水市中心医院	488.00	603,948.00	11.63%	华东
宁波市中医院	525.00	585,612.00	11.28%	华东
诸暨市人民医院	265.00	298,920.00	5.76%	华东
磐安县人民医院	242.00	292,136.00	5.63%	华东
金华市中心医院	238.00	273,904.00	5.28%	华东
龙泉市人民医院	174.00	198,720.00	3.83%	华东
余姚市人民医院	160.00	180,480.00	3.48%	华东
杭州市萧山区第一人民医院	150.00	169,200.00	3.26%	华东
杭州市富阳区第一人民医院	150.00	169,200.00	3.26%	华东
浙江省武义县第一人民医院	150.00	169,200.00	3.26%	华东

续：

2017年				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
宁波市第六医院	12,600.00	351,540.00	11.55%	华东
杭州师范学院附属医院	9,400.00	262,260.00	8.62%	华东
玉环县人民医院	8,320.00	232,128.00	7.63%	华东
余姚市人民医院	7,049.00	196,667.10	6.46%	华东
宁波市镇海区人民医院	5,800.00	161,820.00	5.32%	华东
余姚市第四人民医院	5,700.00	159,030.00	5.23%	华东
绍兴市柯桥区中医医院	4,988.00	139,165.20	4.57%	华东
龙游县人民医院	4,587.00	127,977.30	4.21%	华东
湖州市第一人民医院	4,200.00	117,180.00	3.85%	华东
开化县人民医院	3,600.00	100,440.00	3.30%	华东
抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
杭州市中医院(西)	500.00	330,600.00	11.37%	华东
宁波市中医院	334.00	227,400.00	7.82%	华东
磐安县人民医院	263.00	186,174.00	6.40%	华东
诸暨市人民医院	247.00	163,624.00	5.63%	华东
杭州市萧山区第一人民医院	180.00	118,980.00	4.09%	华东
松阳县人民医院	165.00	109,130.00	3.75%	华东
衢州市人民医院	154.00	101,870.00	3.50%	华东
江山蛇伤专科门诊部	150.00	99,300.00	3.42%	华东
建德市第一人民医院	150.00	99,280.00	3.41%	华东
龙泉市人民医院	146.00	97,104.00	3.34%	华东
2016年				
马破免疫球蛋白	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
宁波市第六医院	13,965.00	389,623.50	12.21%	华东
杭州师范学院附属医院	8,900.00	248,310.00	7.78%	华东
玉环县人民医院	7,569.00	211,175.10	6.62%	华东
龙游县人民医院	5,333.00	148,790.70	4.66%	华东
宁波市镇海区人民医院	5,100.00	142,290.00	4.46%	华东
乐清市人民医院	5,000.00	139,500.00	4.37%	华东
余姚市人民医院	4,498.00	125,494.20	3.93%	华东
桐庐县第一人民医院	4,200.00	117,180.00	3.67%	华东
湖州市第一人民医院	4,200.00	117,180.00	3.67%	华东
余姚市第四人民医院	4,000.00	111,600.00	3.50%	华东
抗蛇毒血清	数量(支)	金额(元)	收入占比	医院所在区域
杭州市中医院	440.00	170,670.00	12.00%	华东
开化县人民医院	248.00	96,792.00	6.80%	华东
宁波市中医院	241.00	93,817.00	6.59%	华东
建德市第一人民医院	220.00	85,560.00	6.01%	华东
磐安县人民医院	210.00	84,198.00	5.92%	华东
诸暨市人民医院	205.00	79,335.00	5.58%	华东
杭州市萧山区第一人民医院	200.00	77,400.00	5.44%	华东
龙游县人民医院	142.00	54,954.00	3.86%	华东
丽水市中心医院	110.00	42,900.00	3.02%	华东
龙泉市人民医院	107.00	41,951.00	2.95%	华东

## (5) 国药集团一致药业股份有限公司

国药集团一致药业股份有限公司主要负责发行人深圳市及周边地区的产品配送工作。其中马破产品的配送医院较少。各年度抗蛇毒血清产品的配送医院主要包括深圳市中医院、深圳市龙岗区中医院等，2017、2018、2019 上半年较上期新增的终端医院数量分别为 4、6、3 家，涨幅分别为 80%、86% 及 33%。具体情况如下：

2019 年 1-6 月				
马破免疫球蛋白	数量 (支)	金额 (元)	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	1,195.00	35,264.45	74.92%	华南
深圳仁安医院	300.00	8,853.00	18.81%	华南
深圳市龙岗区中医院	100.00	2,951.00	6.27%	华南
抗蛇毒血清	数量 (支)	金额 (元)	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	454.00	557,684.00	66.92%	华南
深圳市龙岗区中医院	139.00	162,824.00	19.54%	华南
中国人民解放军 92999 部队	60.00	95,120.00	11.41%	华南
香港大学深圳医院	11.00	13,768.00	1.65%	华南
深圳市龙岗中心医院	2.00	2,800.00	0.34%	华南
深圳武警医院	1.00	1,128.00	0.14%	华南
2018 年				
马破免疫球蛋白	数量 (支)	金额 (元)	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	955.00	28,182.05	76.10%	华南
深圳仁安医院	300.00	8,853.00	23.90%	华南
抗蛇毒血清	数量 (支)	金额 (元)	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	549.00	682,620.00	81.31%	华南
深圳市龙岗区中医院	42.00	53,408.00	6.36%	华南
深圳市宝安区中医院	36.00	41,696.00	4.97%	华南
中国科学院大学深圳医院	10.00	19,500.00	2.32%	华南
中山大学附属第七医院	15.00	18,280.00	2.18%	华南
深圳市龙岗区人民医院	7.00	10,912.00	1.30%	华南
深圳市龙岗中心医院	6.00	7,312.00	0.87%	华南
深圳市大鹏新区葵涌人民医院	3.00	3,656.00	0.44%	华南
深圳大学总医院	1.00	1,128.00	0.13%	华南
2017 年				
马破免疫球蛋白	数量 (支)	金额 (元)	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	1,750.00	51,642.50	77.61%	华南
深圳仁合医院	500.00	14,755.00	22.17%	华南
深圳市光明新区中心医院	5.00	147.55	0.22%	华南

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	570.00	395,780.00	86.69%	华南
深圳市宝安区中医院	55.00	38,148.00	8.36%	华南
香港大学深圳医院	13.00	9,478.00	2.08%	华南
张勇西医内科诊所	10.00	7,490.00	1.64%	华南
深圳市龙岗中心医院	6.00	4,318.00	0.95%	华南
深圳市南山区人民医院	1.00	661.00	0.14%	华南
武警边防部队总医院	1.00	661.00	0.14%	华南

**2016年**

马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	1,300.00	39,234.00	98.86%	华南
深圳市宝安区福永医院	10.00	301.80	0.76%	华南
深圳市光明新区中心医院	5.00	150.90	0.38%	华南
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
深圳市中医院	657.00	267,333.00	97.74%	华南
深圳市盐田区人民医院	6.00	2,598.00	0.95%	华南
香港大学深圳医院	6.00	2,322.00	0.85%	华南
深圳市大鹏新区葵涌人民医院	3.00	1,256.00	0.46%	华南

**(6) 浙江英特药业有限责任公司药品分公司**

浙江英特药业有限责任公司药品分公司主要负责发行人杭州及周边地区的产品配送工作。其中马破产品的配送医院较为稳定。各年度抗蛇毒血清产品的配送医院主要包括杭州市中医院、江山市大陈乡卫生院大唐分院等，2017、2018、2019上半年较上期新增的终端医院数量分别为4、6、3家，涨幅分别为41%、23%及19%。具体情况如下：

**2019年1-6月**

马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
杭州市萧山区第一人民医院	5,400.00	150,660.00	7.48%	华东
浙江省嘉善县第一人民医院	5,400.00	150,660.00	7.48%	华东
嘉兴市第一医院	4,099.00	114,362.10	5.68%	华东
海盐县人民医院	3,800.00	106,020.00	5.27%	华东
杭州市余杭区第一人民医院	3,676.00	102,560.40	5.09%	华东
台州市第一人民医院	3,600.00	100,440.00	4.99%	华东
桐乡市第一人民医院	2,740.00	76,446.00	3.80%	华东
杭州市萧山区第三人民医院	2,700.00	75,330.00	3.74%	华东
嘉兴市中医医院	2,700.00	75,330.00	3.74%	华东
桐庐县第一人民医院	2,450.00	68,355.00	3.39%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
江山市大陈乡卫生院大唐分院	280.00	324,000.00	26.71%	华东
杭州市中医院	280.00	315,840.00	26.04%	华东
东阳市人民医院	84.00	109,004.00	8.99%	华东
开化县人民医院	93.00	107,648.00	8.87%	华东
淳安县第一人民医院医共体	80.00	90,240.00	7.44%	华东
桐乡市第一人民医院	60.00	67,680.00	5.58%	华东
永康市第一人民医院	43.00	63,548.00	5.24%	华东
绍兴第二医院	20.00	22,560.00	1.86%	华东
开化县第二人民医院	20.00	22,560.00	1.86%	华东
丽水市人民医院	20.00	22,560.00	1.86%	华东

**2018 年**

马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
杭州市萧山区第一人民医院	13,811.00	385,326.90	8.22%	华东
杭州市余杭区第一人民医院	10,204.00	284,691.60	6.07%	华东
嘉兴市第一医院	9,185.00	256,261.50	5.47%	华东
台州市第一人民医院	9,000.00	251,100.00	5.36%	华东
浙江省嘉善县第一人民医院	8,094.00	225,822.60	4.82%	华东
海盐县人民医院	7,785.00	217,201.50	4.63%	华东
萧山区第二人民医院	6,927.00	193,263.30	4.12%	华东
桐乡市第一人民医院	6,898.00	192,454.20	4.11%	华东
衢州市人民医院	6,696.00	186,818.40	3.99%	华东
义乌稠州医院	6,060.00	169,074.00	3.61%	华东

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
杭州市中医院	729.00	823,400.00	45.25%	华东
永康市第一人民医院	150.00	179,792.00	9.88%	华东
江山市大陈乡卫生院大唐分院	150.00	174,640.00	9.60%	华东
东阳市人民医院	145.00	164,832.00	9.06%	华东
遂昌县人民医院	101.00	114,624.00	6.30%	华东
开化县人民医院	91.00	103,464.00	5.69%	华东
淳安县第一人民医院	70.00	78,960.00	4.34%	华东
安吉县人民医院	30.00	33,840.00	1.86%	华东
诸暨市第三人民医院	30.00	33,840.00	1.86%	华东
绍兴第二医院	20.00	22,560.00	1.24%	华东

续：

2017 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
杭州市萧山区第一人民医院	12,600.00	351,540.00	8.52%	华东
浙江省嘉善县第一人民医院	10,348.00	288,709.20	7.00%	华东
台州市第一人民医院	9,900.00	276,210.00	6.69%	华东
杭州市余杭区第一人民医院	9,000.00	251,100.00	6.09%	华东
海盐县人民医院	8,999.00	251,072.10	6.08%	华东
嘉兴市第一医院	7,900.00	220,410.00	5.34%	华东
浙江省立同德医院	6,299.00	175,742.10	4.26%	华东
桐乡市第一人民医院	6,298.00	175,714.20	4.26%	华东
衢州市人民医院	6,099.00	170,162.10	4.12%	华东
萧山区第三人民医院	5,400.00	150,660.00	3.65%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
开化县人民医院	325.00	215,065.00	16.99%	华东
江山市大陈乡卫生院大唐分院	299.00	206,539.00	16.32%	华东
丽水市中心医院	281.00	189,687.00	14.99%	华东
杭州市中医院	171.00	114,187.00	9.02%	华东
余姚市人民医院	130.00	85,930.00	6.79%	华东
永康市第一人民医院	118.00	81,011.00	6.40%	华东
淳安县第一人民医院	120.00	79,390.00	6.27%	华东
遂昌县人民医院	80.00	52,880.00	4.18%	华东
桐乡市第一人民医院	80.00	52,880.00	4.18%	华东
安吉县人民医院	60.00	39,660.00	3.13%	华东
2016 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
杭州市萧山区第一人民医院	14,399.00	401,732.10	9.15%	华东
海盐县人民医院	9,500.00	265,050.00	6.03%	华东
台州市第一人民医院	9,000.00	251,100.00	5.72%	华东
杭州市余杭区第一人民医院	8,813.00	245,882.70	5.60%	华东
浙江省嘉善县第一人民医院	8,000.00	223,200.00	5.08%	华东
嘉兴市第一医院	7,800.00	217,620.00	4.95%	华东
嘉兴市中医医院	6,600.00	184,140.00	4.19%	华东
浙江省立同德医院	6,319.00	176,300.10	4.01%	华东
萧山区第三人民医院	6,300.00	175,770.00	4.00%	华东
萧山区第二人民医院	6,299.00	175,742.10	4.00%	华东

续：

抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
宁波市中医院	369.00	145,270.00	12.30%	华东
丽水市中心医院	283.00	110,491.00	9.35%	华东
东阳市人民医院	254.00	104,274.00	8.83%	华东
江山市大陈乡卫生院大唐分院	250.00	101,650.00	8.60%	华东
余姚市人民医院	225.00	87,075.00	7.37%	华东
永康市第一人民医院	171.00	77,083.00	6.53%	华东
松阳县人民医院	190.00	73,875.00	6.25%	华东
淳安县第一人民医院	175.00	68,220.00	5.77%	华东
开化县人民医院	131.00	51,365.00	4.35%	华东
遂昌县人民医院	125.00	48,570.00	4.11%	华东

### （7）安徽大有医药有限公司

安徽大有医药有限公司在 2016、2017 年间主要负责发行人安徽地区的产品配送工作。2018 年开始与发行人不再进行合作。具体情况如下：

2017 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
合肥市第二人民医院	2,700.00	162,000.00	29.51%	华东
安徽省第二人民医院	1,000.00	60,000.00	10.93%	华东
安徽中医药大学第一附属医院	1,000.00	60,000.00	10.93%	华东
铜陵市人民医院	1,000.00	60,000.00	10.93%	华东
六安市人民医院	700.00	42,000.00	7.65%	华东
合肥市第六人民医院	600.00	36,000.00	6.56%	华东
肥西县人民医院	600.00	36,000.00	6.56%	华东
金寨县人民医院	600.00	36,000.00	6.56%	华东
繁昌县人民医院	400.00	24,000.00	4.37%	华东
芜湖县人民医院	200.00	12,000.00	2.19%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
安徽中医药大学第一附属医院	320.00	211,520.00	34.11%	华东
六安市人民医院	170.00	112,370.00	18.12%	华东
宁国市胡乐镇卫生院	110.00	72,810.00	11.74%	华东
宣城市宣州区农村蛇伤防治站	100.00	66,100.00	10.66%	华东
安徽省立医院	70.00	46,270.00	7.46%	华东
屯溪滕氏仁和门诊部	40.00	26,450.00	4.27%	华东
铜陵市人民医院	30.00	19,830.00	3.20%	华东
金寨县人民医院	30.00	19,830.00	3.20%	华东
青阳博爱医院	26.00	17,192.00	2.77%	华东
铜陵市义安区人民医院	20.00	13,220.00	2.13%	华东

续：

2016 年				
马破免疫球蛋白	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
合肥市第二人民医院	10,900.00	654,000.00	25.53%	华东
肥西县人民医院	3,800.00	228,000.00	8.90%	华东
安徽省宣城市医药有限公司	3,100.00	186,000.00	7.26%	华东
安徽中医学院第一附属医院	2,700.00	162,000.00	6.32%	华东
铜陵市人民医院	2,500.00	150,000.00	5.86%	华东
合肥市传染病医院	1,800.00	108,000.00	4.22%	华东
繁昌县人民医院	1,800.00	108,000.00	4.22%	华东
安徽省立友谊医院	1,725.00	103,500.00	4.04%	华东
皖北煤电集团总医院	1,700.00	102,000.00	3.98%	华东
金寨县人民医院	1,600.00	96,000.00	3.75%	华东
抗蛇毒血清	数量（支）	金额（元）	收入占比	医院所在区域
安徽省祁门县蛇伤研究所	137.00	55,210.00	70.39%	华东
安徽省中医附院	40.00	15,480.00	19.74%	华东
六安市人民医院	20.00	7,740.00	9.87%	华东

## 2.终端医院以及同销售地域及蛇伤高发地域的对应情况

第一轮问询回复第 24 题已对报告期内抗蛇毒血清前十大医院的销售情况进行说明，各医院所在区域与蛇伤高发地域的对应情况如下：

2019 年 1-6 月					
终端医院名称	销售数量(支)	销售占比	医院等级	医院性质	医院所在省份
宁波市中医院	1,012	2.46%	三级医院	公立	浙江
杭州市中医院	880	2.14%	三级医院	公立	浙江
遂川县中医院	660	1.61%	二级医院	公立	江西
宁都县城北医院	493	1.20%	二级医院	民营	江西
平江县第一人民医院	489	1.19%	二级医院	公立	湖南
鹰潭市蛇伤与血栓病防治诊所	481	1.17%	未定级医院及防疫站	民营	江西
江西中医药大学附属医院销售	470	1.14%	三级医院	公立	江西
安徽中医药大学第一附属医院	465	1.13%	三级医院	公立	安徽
深圳市中医院	454	1.10%	三级医院	公立	广东
遵义医学院	420	1.02%	三级医院	公立	贵州

续：

2018 年					
终端医院名称	销售数量(支)	销售占比	医院等级	医院性质	医院所在省份
安徽省祁门县蛇伤研究所附属医院	1240	1.62%	未定级医院及防疫站	公立	安徽
杭州市中医院	833	1.10%	三级医院	公立	浙江
宁波市中医院	754	1.64%	三级医院	公立	浙江
宁都县城北医院	656	1.10%	二级医院	民营	江西
江西中医药大学附属医院	602	1.00%	三级医院	公立	江西
平江县第一人民医院	600	0.87%	二级医院	公立	湖南
南华大学附属南华医院	590	0.80%	三级医院	公立	湖南
湛江中心人民医院	555	0.79%	三级医院	公立	广东
深圳市中医院	549	0.78%	三级医院	公立	广东
丽水市中心医院	539	0.74%	三级医院	公立	浙江
2017 年					
终端医院名称	销售数量(支)	销售占比	医院等级	医院性质	医院所在省份
安徽省祁门县蛇伤研究所附属医院	1551	2.03%	未定级医院及防疫站	公立	安徽
南华大学附属南华医院	1235	1.61%	三级医院	公立	湖南
桃源县人民医院	703	0.92%	二级医院	公立	湖南
杭州市中医院	671	0.88%	三级医院	公立	浙江
湛江中心人民医院	630	0.82%	三级医院	公立	广东
中南大学湘雅医院	573	0.75%	三级医院	公立	湖南
深圳市中医院	570	0.74%	三级医院	公立	广东
粤北人民医院	514	0.67%	三级医院	公立	广东
双牌县中医医院	512	0.67%	二级医院	公立	湖南
四川大学华西医院	503	0.66%	三级医院	公立	四川
2016 年					
终端医院名称	销售数量(支)	销售占比	医院等级	医院性质	医院所在省份
江西中医药大学附属医院	1050	1.71%	三级医院	公立	江西
四川大学华西医院	860	1.40%	三级医院	公立	四川
高安市蛇伤医院	680	1.11%	一级医院	公立	江西
深圳市中医院	657	1.07%	三级医院	公立	广东
粤北人民医院	640	1.04%	三级医院	公立	广东
川北医学院附属医院	638	1.04%	三级医院	公立	四川
宁波市中医院	610	0.99%	三级医院	公立	浙江
南华大学附属南华医院	550	0.90%	三级医院	公立	湖南
遂川县中医院	524	0.85%	二级医院	公立	江西
常州市儿童医院	515	0.84%	三级医院	公立	江苏

目前，我国发现的毒蛇主要分布在长江以南地区，如浙江、湖南、广东、广

西等省为蛇伤高发区域。报告期内，抗蛇毒血清前十大医院所在省份和主要销售区域主要包括浙江、江西、湖南等，与我国蛇伤高发区域基本匹配。

### (八) 山东益仁堂药业有限公司及其关联方是否同发行人及其关联方存在关联关系和其他特殊关系

依据国家企业信用信息公示系统公示，报告期初至今益仁堂股权结构及主要人员变动情况如下：

序号	时间	变更事项	变更前	变更后
1	2016.07.18	注册资本变更	张克生持股 100.00%，认缴出资额：500.00 万元	张克生持股 100.00%，认缴出资额：5,000.00 万元
2	2017.05.25	注册资本变更	张克生持股 100.00%，认缴出资额：5,000.00 万元	张克生持股 100.00%，认缴出资额：10,000.00 万元
3	2017.07.17	主要人员变更	法定代表人：王存延 执行董事兼总经理：王存延 监事：张克生	法定代表人：徐珍燕 执行董事兼总经理：徐珍燕 监事：张克生
4	2017.11.22	股权转让	张克生持股 100.00%，认缴出资额：10,000.00 万元	张克生持股 90.00%，认缴出资额：9,000.00 万元； 徐珍燕持股 10.00%，认缴出资额：1,000.00 万元
5	2018.05.03	注册资本变更	张克生持股 90.00%，认缴出资额：9,000.00 万元； 徐珍燕持股 10.00%，认缴出资额：1,000.00 万元	张克生持股 78.64%，认缴出资额：9,000.00 万元； 济南亿兆生创业服务合伙企业（有限合伙）持股 12.63%，认缴出资额：1,445.00 万元； 徐珍燕持股 8.73%，认缴出资额：1,000.00 万元

截至本问询回复之日，济南亿兆生创业服务合伙企业（有限合伙）的股权情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
1	张克生	495	34.26
2	江海东	60	4.15
3	李玉芹	60	4.15
4	段忠福等 38 人	830	57.44
合计		1,445	100.00

依据益仁堂出具的《调查问卷》，益仁堂及关联方与赛伦股份及其关联方之间不存在关联关系及其他特殊关系。

综上，益仁堂及其关联方同发行人及其关联方不存在关联关系和其他特殊关系。

会计师针对经销模式下的收入核查及说明如下：

**(一)发行人与经销商之间具体结算安排、退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因**

**1.核查情况**

①获取并查阅公司与主要经销商客户签订的经销协议，了解合同中约定的货款结算、退换货条款及返利政策等关键条款内容；

②核查账面记录的应收账款回款情况，是否仍存在严重偏离合同账期的情况；通过对主要经销商商期末合理库存与其实际销售情况进行比较，分析提前备货产品的期后配送消耗情况；

③核查期后销售明细账和期后回款记录，检查是否存在期后大额的销售退回；

④获取公司《成品验收、入库、发放和退货管理制度》内控管理制度，对报告期内发生的所有退换货进行细节测试，检查退换货的流程、支持性证据是否与内控制度规定相符；

⑤统计各期退换货金额，分析其占各期经销收入比例及对报表的影响程度

**2. 公司与经销商之间具体结算安排**

公司与经销商之间的结算方式包括预付方式和赊销方式两种，具体情况如下：

(1) 赊销方式：签订销售合同并发货后，按销售订单/合同约定的付款时间、付款方式及付款金额结清货款；

(2) 预付方式：签订销售合同后、发货前客户按销售订单/合同约定的付款方式预付全款。

**3. 退换货条款、各期实际退换货情况及主要原因**

**(1) 退换货条款**

公司与经销商签订的销售合同中，对于退换货条款约定如下：

①公司按销售订单/合同约定将产品运输至经销商指定仓库，经销商在收货时，如发现短少或破损应及时取得承运部门证明，并及时电告或传真至公司，并将破损货物发送公司，由公司负责换货。

②公司销售的指定产品必须有公司出具的药检报告书。凡属产品质量问题

(不含由经销商保管不善而造成的质量问题), 经公司确认后负责换货, 质量问题的最终确认以发行人或权威机构检验确认为准。因产品质量问题发生换货的指定产品的数量以公司从经销商收到的, 并经公司或权威机构做出的检验机构检验确认后的数量为准。

③为避免公司物流送货时药品短缺破损, 经销商应当场验收确认。因经销商延时验收确认造成的货物损毁的责任由经销商承担。

④在销售订单/合同有效期内, 公司应视实际情况对于经销商合理范围内的破损情况, 在年底集中处理一次, 公司以药品形式补偿给经销商。

⑤省、市以上药监部门对医院或商业公司抽检药品生产的损失需公司支付补偿, 前提条件是经销商必须出示药品抽样记录或盖有医院章的医院说明。补偿总额=抽样数量\*乙方实际开票价。

### (2) 退换货政策下涉及的会计处理

公司与经销商之间均为买断式销售, 除存在产品破损情况外, 不存在其他退换货的条款约定。发生退换货情形的, 公司的会计处理如下:

对退货产品开具红字发票, 冲销应收账款及销售收入, 同时冲减成本:

借: 主营业务收入

    应交税费-应交增值税-销项税额

    贷: 应收账款

借: 存货-库存商品

    贷: 主营业务成本

### (3) 各期实际退换货情况及主要原因

报告期内, 公司存在因产品破损、过期等原因而发生少量退换货情, 占营业收入的比例很小。具体情况如下:

单位: 万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
退换货金额	48.51	113.60	164.10	16.76
主营业务收入	7,153.55	15,129.82	12,208.55	8,882.58
占比	0.68%	0.75%	1.34%	0.19%

## **(二)报告期各期经销商进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的经销商数量及销售收入**

### **1. 核查情况**

#### **(1) 新增经销商**

我们选取报告期各期销售收入占比 70% 以上的新增经销商，执行如下核查程序：

- ① 获取报告期内公司的销售明细清单，获取报告期内新增经销商清单；
- ② 查看报告期内新增经销商的经销合同，对比公司对新增经销商与原经销商的销售价格，核查公司与新增经销商的销售价格是否公允；
- ③ 走访报告期内公司主要新增经销商，通过全国企业信用信息公示系统、企查查等查询软件，核查报告期新增经销商与公司是否存在关联关系，或其他可能输送不当利益的特殊关系；
- ④ 取得公司出具的与报告期内新增经销商不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系的书面声明。

#### **(2) 退出经销商**

我们选取报告期各期退出的经销商，执行如下核查程序：

- ① 获取与公司签订的原经销合同，核查退出前收入的真实性并评估退出对公司收入的影响；
- ② 与销售负责人进行了访谈，了解经销商退出的原因以及对公司销售收入的影响。

#### **(3) 存续经销商**

详见本题“(七)说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性”之回复。

### **2. 报告期各期经销商进入、退出情况**

详见本题“发行人说明：(二)各年经销商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响，退换货政策下涉及的会计处理”之回复。

### **3. 报告期各期经销商存续情况，与公司持续存在业务往来的经销商数量及销售收入**

报告期内，公司重视经销商的维护工作，各年度经销商存续情况较为稳定。

2017 年公司开始在全国范围内推行“两票制”，将原流通环节的次经销商变更为一级经销商，当年新增经销商收入中，大部分系“两票制”前流通环节的次级经销商，该等经销商仅因“两票制”原因将合作方式调整为直接经销，不属于新开发经销商的范畴，因此与公司持续存在业务往来的经销商（以下简称“存续经销商”）包括“两票制”前流通环节的次级经销商和原直接合作经销商。

报告期各期，存续经销商的数量保持在 130 家左右，对公司销售影响情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
存续经销商收入	7,133.90	13,921.31	11,074.96	8,488.69
主营业务收入	7,153.55	15,129.82	12,208.55	8,882.58
收入占比	99.73%	92.01%	90.71%	95.57%

**(三) 报告期各期末经销商在各区域的分布情况，报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况，发行人产品的配送方式、运费承担方式，发行人对经销商的返利政策（如有）及各期金额，返利的会计核算**

### 1. 核查情况

- (1) 获取报告期经销商分布区域清单，统计各销售区域分布情况；
- (2) 获取主要经销商销售流向，根据终端流向统计产品收入的分布情况；
- (3) 获取并查阅公司与主要经销商客户签订的经销协议，了解合同中约定的关于产品配送、运费承担方式及返利政策等关键条款内容；
- (4) 获取公司的《经销商收发存台账》，结合账面记录统计各期折让金额，并分析折让占比各期变动情况是否合理；
- (5) 对各期折让进行细节测试，检查凭证后附《折让费用支付表》、《销售补偿协议》及经销商流向等相关资料，是否经过审批，账务处理是否合规。

### 2. 报告期各期末经销商在各区域的分布情况

公司根据客户注册地所在省（市）、市场覆盖范围，协商确定授权销售区域范围。公司于 2017 年开始推行“两票制”，并于 2018 年在全国范围内全面执行。公司在全面实行“两票制”前，国药控股和上药控股为公司最主要的一级经销商，大量产品通过上述两家经销商进行分销，并最终销往各省份的终端医院。上述两大经销商均处于华东地区，因此按照经销商所在地的方式划分，2016、2017 年

的经销商收入主要集中在华东地区。2018年“两票制”全面实施后，经销商市场覆盖范围与其所在省份基本一致。

报告期内经销商收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	数量(家)	金额	数量(家)	金额	数量(家)	金额	数量(家)	金额
华东	61	4,268.42	68	8,373.90	47	8,870.03	9	7,388.03
华中	18	1,410.34	29	3,598.97	17	1,834.14	3	1,039.08
华南	5	922.76	12	1,615.23	8	591.86	1	306.98
西南	9	376.34	19	1,163.65	16	460.87		
东北	9	61.21	16	339.21	11	234.91	4	13.63
华北	4	24.81	6	38.86	2	15.54	1	2.97
合计	106	7,063.87	150	15,129.82	101	12,007.35	18	8,750.68

### 3. 报告期各期对单个经销商销售收入的分布情况

将报告期各期发行人单个经销商销售收入划分为100万元以上、50-100万元、10-50万元和10万元以下四个收入等级，报告期内发行人的经销收入主要来源于100万元以上的经销商。公司于2017年开始全面推行“两票制”并与原流通环节的次级经销商直接合作，从当年开始各收入等级的经销商数量均大幅上升，其中10万元-50万元的经销商数量上升幅度最大。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	数量(家)	金额	数量(家)	金额	数量(家)	金额	数量(家)	金额
100万元及以上	21	5,189.37	39	11,996.18	12	9,491.16	7	8,528.32
50万元-100万元	13	794.45	22	1,600.17	22	1,588.52	2	164.21
10万元-50万元	39	924.48	53	1,392.26	36	793.06	1	36.05
10万元以下	33	155.57	36	141.21	31	134.61	8	22.11
合计	106	7,063.87	150	15,129.82	101	12,007.35	18	8,750.68

### 4. 公司产品的配送方式、运费承担方式

报告期内，公司与经销商间产品的配送方式和承运方式如下表所示：

类别	配送方式	运费承担方式
送货制	公司委托货运公司送货至客户制定目的地	运费由公司承担
提货制	客户到公司仓库自提	运费由客户承担

## 5. 公司对经销商的返利政策及各期金额，返利的会计核算

报告期内，公司不存在与业绩挂钩的销售返利。在与经销商的合作过程中，公司通常会给予一定的销售折扣或折让，主要包括：①发行人因适用3%的增值税简易征收办法给予经销商的税补；②对于“两票制”前部分存在分销环节的经销商，公司会额外给与经销商与其分销商结算价3%左右的折扣，以补贴在分销环节额外产生的税费等；③“两票制”前因分销地区差异造成的价差补贴等。

发行人销售折扣一般每季度或每半年结算一次，结算的折扣金额于下期采购时抵减采购金额。报告期各期，公司给予经销商销售折扣情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
折扣金额	301.69	545.13	804.37	783.53
占收入比例	4.22%	3.60%	6.59%	8.82%

2016年度至2018年度折让金额占营业收入比例逐年下降，主要系“两票制”的影响。公司于2017年开始实施“两票制”，当年流通环节有所缩减；2018年在全国范围内全面执行“两票制”后，公司不再承担在原分销环节产生的3%左右的额外折扣，导致2016至2018年折扣金额占收入比例不断降低。

### (四) 报告期末经销商客户的库存情况及其合理性，报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

#### 1. 核查情况

我们对报告期各期占营业收入的比例分别为88.31%、79.91%、77.58%及79.97%的主要经销商，执行了以下的核查程序：

(1) 通过积极式函证程序，对报告期各期主要经销商销售及期末结存进行了确认；

(2) 从经销商处获取流向及库存信息，并通过查询经销商对公司开放的库存信息管理系统获取其销售流向情况；

(3) 获取公司的《经销商收发存台账》，分析经销商期末库存及全年销售量的配比情况；

(4) 基于回函和查询结果，统计报告期各期销售收入占比70%以上经销商的年末未销库和当年销售情况，并分析经销商库存的合理性。

## 2.报告期末经销商客户的库存情况及其合理性

报告期各期末，占销售收入 70% 以上的主要经销商期末未销库存占当期总销量的比例分别为 19.43%、20.37%、18.40% 及 37.53%，处于合理范围内，去化周期与经销商经营情况和行业特性整体相符。具体情况如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
占比	37.53%	18.40%	20.37%	19.43%
去化周期（占比*12）	2.25	2.21	2.44	2.33

## 3.报告期各期经销商退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

详见本题（二）“2.报告期各期经销商进入、退出情况”之回复。

**（五）报告期各期新增经销商与发行人是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系，与发行人存在特殊关系的经销商的销售数量、销售金额，向终端客户是否完成最终销售**

### 1.核查情况

选取报告期各期销售收入占比 70% 以上的新增经销商，执行如下核查程序：

- （1）获取报告期内公司销售明细清单，获取报告期内新增经销商清单；
- （2）查看报告期内新增经销商的经销合同，对比公司对新增经销商与原经销商的销售价格，核查公司与新增经销商的销售价格是否公允；
- （3）走访报告期内公司主要新增经销商，通过企查查等查询软件，核查报告期新增经销商与公司是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系；
- （4）取得公司出具的与报告期内新增经销商不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系的书面申明。

### 2.核查过程

- （1）报告期内，公司新开发经销商收入占比较低

2017 年公司开始在全国范围内推行“两票制”，将原流通环节的次经销商变更为一级经销商，导致公司的一级经销商数量上升。当年新增经销商收入中，大部分系“两票制”前流通环节的次级经销商，该等经销商仅因“两票制”原因将合作方式调整为直接经销，不属于新开发经销商的范畴。报告期各期，新开发经销商的数量及对发行人销售影响情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
新开发经销商数量（家）	5	33	41	9
新开发经销商收入	19.65	1,208.51	1,133.58	393.89
主营业务收入	7,153.55	15,129.82	12,208.55	8,882.58
收入占比	0.27%	7.99%	9.29%	4.43%

报告期内，新开发经销商收入分别为 393.89 万元、1,133.58 万元、1,208.51 万元及 19.65 万元，占对应期间经销收入的比例分别为 4.43%、9.29%、7.99%和 0.27%，占比较低。

(2) 报告期各期新增经销商与公司不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系

选取报告期各期销售收入占比 70% 以上的新增经销商，通过网上查询新增经销商信息，查阅公司报告期内与新增经销商签订的经销协议，访谈新增经销商等，公司与新增经销商交易价格公允，协议条款与其他经销商保持一致，不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系。

经核查，我们认为报告期各期新增经销商与公司不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系。

**(六) 与发行人存在特殊关系的经销商向公司采购商品的单价，采购价格是否公允，销售最终实现情况**

选取报告期各期销售收入占比 70% 以上的经销商，执行如下核查程序：

- (1) 获取公司的经销商清单；
- (2) 走访经销商，通过查询国家企业信用信息公示系统等，核查经销商与公司是否存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系；
- (3) 取得公司出具的与经销商不存在关联关系或其他可能输送不当利益的特殊关系的书面申明。

经核查，报告期各期经销商与公司不存在特殊关系。

**(七) 说明通过核查后用以判断全部经销收入真实有效的原因及合理性**

### 1. 核查过程

- (1) 了解公司设计的与销售和收款业务有关的内部控制，执行穿行测试，

识别关键控制点，执行控制测试，以评价其内部控制是否有效，并得到执行；

(2) 对公司销售政策进行了解、分析，特别是对主要产品及增长变化较大产品的销售模式，结合行业分析资料，对其销售的商业合理性进行判断；

(3) 获取公司与重要客户签订的购销合同及补充合同，对合同中约定的交货方式及货权转移、数量确认和质量检验、合同价格及货款结算等关键条款进行检查，复核公司制定的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

(4) 抽样检查重要业务凭证，包括检查经销销售收入相关的支持性文件，核对销售合同、送货单、物流单及客户签收单、销售发票等业务单据，是否与账面记录一致，确定公司是否按照收入确认政策真实、准确、完整的确认、记录及列报营业收入；

(5) 实地走访并向重要客户实施积极式函证程序，询证申报期发生的销售金额及往来款项余额，并对未回函的询证函，执行替代程序，核对至销售合同、送货单、物流单据及客户签收单、销售发票、银行进账单等，确定业务收入的真实性、完整性；

(6) 截止性测试，抽样测试审计截止日前后的送货单、物流单及客户签收单等文件，以确定接近资产负债表日前后的销售是否记录在正确的会计期间；

(7) 对报告期内的主要经销商，随机抽取报告其中一个月作为样本进行穿透核查，调取了当月该经销商向终端销售发行人产品的原始凭证，包括销售发票、出库单等，并核对至经销商流向单一致。

## 2.核查结果

### (1) 销售对象总体核查情况

通过走访、函证以及上述其他方式，对报告期内的主要经销商对象进行了核查。核查经销商的销售占各期营业收入的比例 88.31%、79.91%、77.58% 及 79.97%。

### (2) 销售退回情况

通过对报告期内销售退回情况进行了核查。经检查，各期销售退换货审批单均已经授权审批，且均恰当记录于所属期间。各年度退换货金额对主营业务收入的影响很小。具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
退换货金额	48.51	113.60	164.10	16.76
主营业务收入	7,153.55	15,129.82	12,208.55	8,882.58
退换货率	0.68%	0.75%	1.34%	0.19%

### (3) 期后回款情况

对报告期各期末销售收入的期后回款情况进行了核查，2016、2017、2018年末的应收账款均已在次年收回，截至2019年8月31日，2019年6月30日账面应收账款的回款比例为90.33%。

综上所述，与经销收入相关的业务凭证单据、回款证明、回函情况等与公司记录的经销收入相符；报告期内的销售退回情况对各年收入不会造成重大影响；相关核查结果均未发现重大异常，公司的经销收入真实有效。

### 3. 核查意见

经核查，公司的收入政策符合企业会计准则的规定，经销收入在所有重大方面已被真实准确的记录和列报。

**五、【问询函问题 10】**根据问询函回复，发行人变更后的研发费用资本化政策为“生物制品新药研发项目，需要经过 I、II、III 期临床试验的，取得临床批件并进入三期临床试验前为研究阶段，后为开发阶段；通过不分期的验证性临床后即可申报生产的新药研发，在取得临床批件后进入开发阶段”。

请发行人补充说明：（1）列表说明目前在研项目具体情况，包括在研项目名称、所处研发阶段、已确认的研发费用或开发支出、是否需要进行临床分期，结合以上情况分析 2019 年是否存在集中大额研发费用予以资本化的情况，是否存在利用变更会计政策从而调整经营业绩的情况；（2）抗狂犬病血清在 2015 年确认了 39.76 万元研发费用资本化，是否涉及追溯调整。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

回复：

（一）列表说明目前在研项目具体情况，包括在研项目名称、所处研发阶段、已确认的研发费用或开发支出、是否需要进行临床分期，结合以上情况分析 2019 年是否存在集中大额研发费用予以资本化的情况，是否存在利用变更会计政策

## 从而调整经营业绩的情况

### 1.目前在研项目具体情况

截至 2019 年 8 月 31 日，公司在研项目包括生物制品新药研发项目及工艺改进类药品研发项目两大类，各类别主要在研项目的具体情况如下：

#### (1) 生物制品新药研发项目

对于生物制品新药研发项目，公司的会计政策如下：需要经过 I、II、III 期临床试验的，取得临床批件并进入 III 期临床试验前为研究阶段，药品研发进入 III 期临床试验后为开发阶段；通过不分期的验证性临床后即可申报生产的新药研发，在取得临床批件后进入开发阶段。

截至目前，公司在研项目中生物制品新药研发项目的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	所处研发阶段	是否需要进 行临床分期	确认研 发费用	确认开 发支 出	2019 年预计资 本化金额
马抗剧毒植物毒素血清	获得临床试验批件	尚不确定	97.09		
ATS-8 耐药菌抗血清	获得临床试验批件	尚不确定	54.15		
抗蜂蛇毒血清研制	获得临床试验批准	是	407.09		
抗海蛇毒血清研制	临床前研究	是	421.57		
抗胡蜂毒血清研制	临床前研究	是	44.67		
院士专家工作站项目	临床前研究	尚不确定	91.45		
ATS-3, 4, 5, 6 系列烈 性细菌抗毒素产品研制	临床前研究	尚不确定	97.27		
破伤风单抗	临床前研究	是			
狂犬病单抗	临床前研究	是			

注 1：“确认研发费用”为截至 2019 年 6 月 30 日的审计数

注 2：破伤风单抗及狂犬病单抗处于前期研究阶段，研发投入未单独进行核算

其中，马抗剧毒植物毒素血清、ATS-8 耐药菌抗血清、院士专家工作站项目、及 ATS-3, 4, 5, 6 系列烈性细菌抗毒素产品研制项目均系公司与军事医学研究院合作研发项目，目前无法确定是否需要临床分期。该等项目在确定是否进行临床分期前，研发过程中发生的支出均计入当期损益。

除上述研发项目外，公司其他新药研发项目均需要进行临床分期。该等在研项目目前所处研究阶段主要包括取得临床试验批件和临床前研究，预计在 2019 年内均不会进入临床 III 期，在研项目中生物制品新药研发项目预计在 2019 年不

会发生研发费用资本化的情况。

## (2) 工艺改进类药品研发项目

对于工艺改进类的药品研发项目，公司的会计政策如下：完成中试生产且中试生产产品达到预计质量标准后进入开发阶段。开发阶段之前的支出全部费用化，计入当期损益；进入开发阶段以后的支出符合可直接归属于该技术的必要支出均予以资本化（包括试验费支出、检验费支出、技术转让款等），不符合资本化条件的计入当期损益。

截至目前，公司在研项目中工艺改进类药品研发项目包括马破伤风免疫球蛋白(F(ab')<sub>2</sub>)新工艺研究、及抗狂犬病血清新工艺研究两项。该等项目目前尚未完成中试生产，研发过程中的所有支出均计入当期损益，且预计在 2019 年内不会进入开发阶段。具体情况如下：

单位：万元

项目名称	所处研发阶段	完成中试生产且产品达标	确认研发费用	确认开发支出	2019 年预计资本化金额
马破伤风免疫球蛋白(F(ab') <sub>2</sub> )新工艺研究	研究阶段	否	916.46		
抗狂犬病血清新工艺研究	研究阶段	否	347.88		

注：“确认研发费用”为截至 2019 年 6 月 30 日的审计数

综上所述，2019 年至今公司所有在研项目的研发费用均计入当期损益，不存在集中大额研发费用予以资本化的情况，不存在利用变更会计政策从而调整经营业绩的情况。

## (二) 抗狂犬病血清在 2015 年确认了 39.76 万元研发费用资本化，是否涉及追溯调整

### 1. 抗狂犬病血清纯化工艺改进项目的基本情况

抗狂犬病血清纯化工艺改进项目属于工艺改进类的研发项目。公司于 2012 年起对该药品进行纯化工艺改进，于 2013 年 7 月完成中试生产且中试生产产品达到预计质量标准，并于 2015 年 4 月 21 日取得由国家食品药品监督管理局核发的《药品补充申请批件》（批件号：2015B00575）。

按照公司的会计政策规定：对于工艺改进类的药品研发项目，完成中试生产且中试生产产品达到预计质量标准后进入开发阶段。开发阶段之前的支出全部费用化，计入当期损益；进入开发阶段以后的支出符合可直接归属于该技术的必要

支出均予以资本化（包括试验费支出、检验费支出、技术转让款等），不符合资本化条件的计入当期损益。

抗狂犬病血清纯化工艺改进项目完成中试生产且中试生产产品达到预计质量标准后，至取得批件前共发生符合可直接归属于该技术的必要支出合计 68.16 万元，予以资本化处理。公司于 2015 年 4 月将该项生产批件确认为无形资产并按月摊销，截至 2019 年 6 月 30 日，该无形资产的账面余额为 39.76 万元。

## **2. 该项无形资产不涉及追溯调整**

公司关于研发费用资本化时点的会计政策变更仅适用于生物制品新药研发项目，抗狂犬病血清纯化工艺改进项目属于工艺改进类的研发项目，适用的资本化政策在公司会计政策变更前后未发生改变。公司严格按照《企业会计准则第 6 号-无形资产》的规定及公司有关会计政策对改等开发支出进行资本化处理，该项无形资产不涉及因会计政策变更而引起的追溯调整。

### **(三) 会计师的核查与结论**

#### **执行的核查程序：**

1. 取得并查阅了重要研发项目的立项资料，核查了研发支出的成本费用归集情况，按照各研发项目、研发投入费用类型、人员等归集是否正确，按照一定标准对间接费用的分配是否合理；

2. 查阅了研发项目进展报告或相关资料，检查研发费用是否达到资本化条件；资本化及费用化的划分标准是否与会计政策一致，采用追溯调整法的会计处理是否正确；

3. 查阅同行业上市公司关于内部研究开发费的会计政策，与公司的政策比较是否存在重大不一致；

4. 取得并检查公司会计政策变更的相关资料，判断会计政策变更的理由是否充分，是否已履行必要的审批程序，会计处理是否正确

5. 对抗狂犬病血清的无形资产可收回金额进行复核测算其可收回金额是否大于账面价值，是否需计提减值准备。

#### **核查意见：**

经核查，我们认为公司研发费用资本化的会计政策变更理由充分、合理，已履行必要的审批程序，内部研究开发项目的支出确认和计量符合企业会计准则和

会计政策的规定，不存在利用变更会计政策从而调整经营业绩的情况。

六、【问询函问题 11】根据问询回复，报告期内公司销售团队人数先升后降。2018 年公司开发福建、江西、天津等市场，针对上述地区采用专业机构方式进行推广，销售团队人数从年初的 72 人下降至期末的 68 人。

请发行人补充说明：（1）2018 年针对福建、江西、天津等市场推广所采购的专业服务类型，提供服务的主要机构名称，支付费用金额，采购专业服务而导致销售人员下降的原因；（2）报告期内在华南和西南地区派驻的销售人员数量、销售费用投入、销售数量变动以及市场推广成效；（3）2019 年上半年抗蛇毒血清销售数量增长情况，对收入变动的贡献。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。

回复：

（一）2018 年针对福建、江西、天津等市场推广所采购的专业服务类型，提供服务的主要机构名称，支付费用金额，采购专业服务而导致销售人员下降的原因

1. 2018 年针对福建、江西、天津等市场的推广服务类型、机构名称、支付费用情况

报告期内，公司聘请第三方服务机构，针对特定地区推广马破免疫球蛋白产品。福建、江西为 2018 年重点推广省份，天津市场当年采购的服务较少。

公司向上述第三方服务机构采购的服务类型为产品推广服务，推广方式主要包括：开展学术推广会议或组织学术推广活动、组建学术推广团队、终端客户的开发与维护、设计与制作学术性资料及电子宣传媒介、学术推广业务人员的培训等。

2018 年，公司在福建、江西地区单家采购金额超过 3 万元的主要服务机构情况如下：

单位：万元

机构名称	推广区域	费用金额
福建万事康贸易有限公司	福建省泉州市	15.87
南昌念文商务咨询有限公司	江西省	8.46
上海氧礼商务咨询有限公司	福建省三民市	8.14
福建省紫气东来生物科技有限公司	福建省南平市	4.48

## 2. 采购专业服务而导致销售人员下降的原因

公司马破免疫球蛋白产品目前为国内独家生产，具有一定技术优势。但同时，公司也是马破产品市场上唯一的推广实施方，公司现有的推广团队人数和资源不足以覆盖全国范围内所有的销售地区。对于福建、江西在内的部分重点省份，公司自有团队建设滞后于市场推广需求，故 2018 年在该区域聘用第三方专业机构对马破产品进行推广。

自建和发展专业化营销团队是公司的重点工作之一，第三方专业机构承担自建团队能力暂时不足情况下的辅助工作。2018 年末销售人员数量自 72 人下降至 68 人为该时点的人员离岗偶发性原因所致，2019 年 6 月 30 日销售人员数量增长至 75 人，截至 2019 年 8 月 31 日销售人员数量为 78 人。

2018 年，公司在福建、江西两地马破免疫球蛋白产品的销量增长情况如下：

单位：支

	2018 年	2017 年	变动	变动率
福建	73,522	37,436	36,086	96.39%
江西	100,615	76,766	23,849	31.07%

注：上表中的销售数量系公司的经销商实际发到医疗机构的数量（以下简称“终端销售量”）

2018 年，公司在福建、江西地区聘请第三方专业机构辅助营销推广取得一定的效果，当年马破产品的终端销售量相应增加，销量较 2017 年分别上升 96.39% 及 31.07%。

## (二)报告期内在华南和西南地区派驻的销售人员数量、销售费用投入、销售数量变动以及市场推广成效

### 1. 报告期内在华南和西南地区的销售推广情况

华南西南地区主要包括广东、广西、贵州、四川、云南、重庆等省市，上述区域面积广、人口多，开展大范围的推广活动所需要投入的销售人员数量较多，销售费用支出较大。报告期内公司结合现有销售团队的资源和能力，对上述区域进行了一定程度的推广，但推广工作和效果仍有待加强。

公司在华南和西南市场派驻的销售人员，同时负责马破免疫球蛋白和抗蛇毒血清产品推广。报告期内，上述地区的销售人员数量、销售费用投入、销售数量

变动情况如下：

	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
平均销售人员数量（人）	11	9	11	10
销售费用投入（万元）	197.15	306.03	400.93	165.94
销售数量（支）	134,332.00	244,701.00	213,513.00	128,494.00
其中：马破免疫球蛋白	125,565.00	225,501.00	193,277.00	111,825.00
抗蛇毒血清	8,767.00	19,200.00	20,236.00	16,669.00

注：销售数量系公司的经销商实际发到医疗机构的终端销售量。

公司是市场上抗蛇毒血清、马破免疫球蛋白产品的唯一推广实施方。2016至2018年期间，公司受制于自身企业规模、资金实力等因素，在华南和西南地区的派驻的销售人员数量不足，尚难以满足该地区的市场推广需要。

## 2. 华南和西南地区市场推广成效

报告期内，公司结合自身销售团队现有的资源和能力，对华南和西南地区进行了一定程度的推广。从2019年开始，公司结合于2018年12月发表的《蛇伤共识》，通过发放蛇伤治疗资料、举办学术会议等一系列的手段，加强了对于华南和西南地区抗蛇毒血清产品的推广力度。同时，公司优化了所派驻销售人员结构，有效提升了对抗蛇毒血清和马破免疫球蛋白产品的推广效果。

2019年1-8月，公司主要产品在华南和西南地区的销售情况与去年同期相比有所增加，其中抗蛇毒血清的销售数量较去年同期上升34.33%，马破免疫球蛋白上升31.12%，具体情况如下：

单位：支

	2019年1-8月	2018年1-8月	变动	变动率
抗蛇毒血清	16,437.00	12,236.00	4,201.00	34.33%
马破免疫球蛋白	185,470.00	141,449.00	44,021.00	31.12%

注：上表中的销售数量系公司的经销商实际发到医疗机构的终端销售量。

### (三) 2019年上半年抗蛇毒血清销售数量增长情况，对收入变动的贡献

#### 1. 2019年上半年抗蛇毒血清销售数量增长情况

自2019年开始，公司结合2018年12月发表的《蛇伤共识》，在全国范围内加强了抗蛇毒血清的推广力度，产品在市场中的知名度和影响力得到了一定提升；另外，随着更多治疗机构正确认识抗蛇毒血清产品并规范用药剂量，公司抗

蛇毒血清销售数量较去年同期有所上升。具体如下：

单位：支

产品名称	2019年1-6月	2018年1-6月	变动	变动率
抗蛇毒血清	41,355	33,568	7,787	23.20%

2019年上半年，公司抗蛇毒血清销售数量为41,355支，较2018年同期上涨7,787支，涨幅为23.20%。

## 2. 抗蛇毒血清销量的增长对收入变动的贡献

2019年上半年，抗蛇毒血清产品的销量增长及收入增长情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年1-6月	变动	变动率
抗蛇毒血清销量（支）	41,355.00	33,568.00	7,787.00	23.20%
抗蛇毒血清收入（万元）	4,579.95	3,135.93	1,444.02	46.05%
主营业务收入（万元）	7,153.55	5,786.66	1,366.89	23.62%

2019年上半年，公司抗蛇毒血清销量较去年同期上涨7,787支，带动抗蛇毒血清产品收入上涨1,444.02万元，是公司上半年收入增长的主要来源。

## (四) 会计师的核查与结论

### 执行的核查程序：

1. 基于抽样基础，对市场推广费选取样本进行细节测试，对主要业务流程中关键证据资料（检查合同、发票、付款申请单、银行回单等）进行检查，是否经过审批、是否与账面记录一致；

2. 分析市场推广服务内容是否是导致销售人员工作内容相类似，判断购买该类型服务是否是导致销售人员下降的原因；

3. 分析报告期内华南和西南地区派驻的销售人员数量、销售费用投入、销售数量变动是否与市场推广成效一致，判断是否存在异常情况并分析其原因是否合理；

4. 对2019年上半年抗蛇毒血清销售数量情况与上年同期进行对比，比较分析其增长情况是否与获取的终端销售数据波动趋势一致。

### 核查意见：

经核查，公司2018年针对福建、江西、天津等市场推广服务的采购与销售人员变动情况相符，采购销售推广服务与销售人员工作互为补充；2019年上半

年抗蛇毒血清的销售增长对收入增长贡献较为突出，与公司加强市场推广工作相关。

**七、【问询函问题 12】**请发行人补充说明：（1）报告期内各年发行人的抗蛇毒血清和马破产品的批签发总批次和总数量，以及同发行人报告期内销售数量的匹配关系；（2）结合两种产品的销售均价说明报告期内批签发同相关产品销售收入的匹配关系，如批签发数量对应的收入与发行人实际收入存在差异，请说明具体原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，并对发行人收入真实性、准确性发表意见。

回复：

#### （一）批签发情况

依据《生物制品批签发管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第 39 号），生物制品批签发是指国家食品药品监督管理总局对获得上市许可的疫苗类制品、血液制品、用于血源筛查的体外诊断试剂以及食品药品监管总局规定的其他生物制品，在每批产品上市销售前或者进口时，指定药品检验机构进行资料审核、现场核实、样品检验的监督管理行为。

2018 年 5 月 4 日，中国食品药品检定研究院发布《关于发布疫苗类和血液类生物制品批签发抽样量的通知》，依据《生物制品批签发管理办法》组织梳理了疫苗类和血液类生物制品批签发推荐抽样量，规定了国产疫苗批签发抽样量、进口疫苗批签发抽样量及血液制品批签发抽样量。

依据《血液制品管理条例》（1996 年 12 月 30 日中华人民共和国国务院令第 208 号发布，根据 2016 年 2 月 6 日《国务院关于修改部分行政法规的决定》修订）血液制品，是特指各种人血浆蛋白制品。

报告期内，公司产品主要为抗蛇毒血清、马破免疫球蛋白、抗狂犬病血清等，属于生物制品细分行业的抗血清抗毒素领域，均为马源性制品，非上述文件规定的疫苗类制品、血液制品、用于血源筛查的体外诊断试剂等，因此不适用批签发程序。

## (二)报告期内，发行人主要产品的销售数量及销售单价

报告期内，公司主要产品的销售数量及销售单价如下：

产品	项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
抗蝮蛇毒血清	销售收入(万元)	2,500.20	5,444.06	3,437.06	2,073.01
	销量(万支)	2.44	5.71	5.52	5.62
	销售单价(元/支)	1,025.17	952.87	623.21	369.06
抗五步蛇毒血清	销售收入(万元)	1,063.66	1,785.97	1,236.38	613.67
	销量(万支)	1.08	1.90	2.10	1.78
	销售单价(元/支)	982.68	941.82	587.75	345.65
抗银环蛇毒血清	销售收入(万元)	384.00	294.28	450.44	299.96
	销量(万支)	0.33	0.28	0.63	0.69
	销售单价(元/支)	1,152.12	1,058.94	720.70	436.04
抗眼镜蛇毒血清	销售收入(万元)	632.09	718.95	277.54	108.06
	销量(万支)	0.29	0.32	0.24	0.10
	销售单价(元/支)	2,200.86	2,221.73	1,146.86	1,132.66
马破免疫球蛋白	销售收入(万元)	2,573.60	6,888.59	6,804.15	5,783.45
	销量(万支)	97.70	260.98	264.34	226.78
	销售单价(元/支)	26.34	26.40	25.74	25.50
抗狂犬病血清	销售收入(万元)		-2.03	2.98	4.45
	销量(万支)		-0.08	0.06	0.12
	销售单价(元/支)		27.02	49.66	37.04

## (三)会计师的核查与结论

### 执行的核查程序：

1. 查阅《生物制品批签发管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第 39 号）、《关于发布疫苗类和血液类生物制品批签发抽样量的通知》、《血液制品管理条例》；

2. 核查公司报告期内主要产品的销售数量及销售单价。

### 核查意见：

经核查，报告期内，公司产品主要为抗蛇毒血清、马破免疫球蛋白、抗狂犬病血清等，公司属于生物制品细分行业的抗血清抗毒素领域，均为马源性制品非上述文件规定的疫苗类制品、血液制品、用于血源筛查的体外诊断试剂等，因此不适用批签发程序；报告期内，公司收入具有真实性、准确性。

八、【问询函问题 15】(2) 发行人申报报表 2016 年度财务数据与股转系统披露数据存在较多差异。请保荐机构、申报会计师补充分析变化较大科目存在

差异的详细原因，核查发行人财务内控健全及执行情况，对发行人是否存在会计基础薄弱、财务内控是否有效予以重点核查，并发表明确意见。

#### 回复：

公司申报报表 2016 年度财务数据与股转系统披露数据存在差异，主要原因如下：①依据财政部发布的新报表格式列报准则的调整；②基于实质重于形式和谨慎性的原则进行的收入确认相关调整；③资本化的会计政策变更导致的追溯调整；④会计科目重分类调整及其他会计差错调整。

以上调整事项不属于主观故意或恶意行为，且均已及时改正完毕。首次申报审计截止日后，公司未再出现任何会计差错调整事项。公司已经建立了健全的财务内控管理制度，并得到有效执行。

### （一）公司 2016 年度申报财务报表与股转系统披露数据（以下简称“原始财务报表”）的差异比较表

#### 1. 合并资产负债表

单位：万元

科目	申报财务报表 a	原始财务报表 b	差异金额 c=a-b	差异原因说明
货币资金	10,049.88	10,028.02	21.85	
应收账款	1,049.85	2,576.76	-1,526.91	说明 1
预付款项	608.80	108.80	500.00	说明 2
其他应收款	37.68	532.51	-494.83	说明 3
存货	5,249.99	5,511.49	-261.49	说明 4
其他流动资产	5.58		5.58	
固定资产	6,026.22	6,026.22		
生产性生物资产	236.53	236.53		
无形资产	2,150.88	2,150.88		
长期待摊费用	9.92	9.92		
递延所得税资产	560.87	78.43	482.44	说明 5
其他非流动资产	51.40	51.40		
短期借款	4,500.00	4,500.00		
应付账款	1,899.86	358.16	1,541.70	说明 6
预收款项	86.69	3.06	83.64	
应付职工薪酬	294.95	179.98	114.97	
应交税费	193.83	193.00	0.84	
其他应付款	337.51	757.69	-420.19	说明 7
股本	8,116.00	8,116.00		
资本公积	9,162.42	9,162.33	0.10	
盈余公积	321.26	427.49	-106.22	
未分配利润	1,125.06	3,613.27	-2,488.21	

## 2. 合并利润表

单位：万元

科目	申报财务报表 a	原始财务报表 b	差异金额 c=a-b	差异原因说明
营业收入	8,882.58	9,600.80	-718.22	说明 8
营业成本	1,942.51	1,929.91	12.60	
税金及附加	91.21	73.77	17.44	
销售费用	2,052.22	1,954.55	97.67	
管理费用	1,422.90	1,991.28	-568.38	说明 9
研发费用	1,974.49		1,974.49	说明 10
财务费用	212.13	212.13		
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-133.46	-80.91	-52.55	
资产处置收益（损失以“-”号填列）	5.97		5.97	
营业外收入	123.64	129.60	-5.97	
营业外支出	52.97	52.97		
所得税费用	430.90	533.06	-102.16	
净利润	699.40	2,901.84	-2,202.44	

### (二) 申报报表与股转系统披露报表数据变化较大的原因说明

对于数据变化金额大于营业收入的 2% 或 > 大于资产总额 0.5% 的项目原因分析如下：

#### 1. 应收账款

申报财务报表与原始财务报表差异为-1,526.91 万元，原因系：

- (1) 根据销售折让的归属期间进行确认，调整应收账款-688.93 万元；
- (2) 根据经销商期末合理库存调整营业收入，调整应收账款-855.68 万元；
- (3) 应收账款负数余额重分类至预收账款，调整应收账款 83.64 万元；
- (4) 依据应收账款调整，对应调整坏账准备-65.94 万元。

#### 2. 预付账款

申报财务报表与原始财务报表差异为 500.00 万元，原因系：

根据公司与中科院生物所签订的《合作研发合同终止协议》支付的预付款，原计入其他应收款，重分类至预付账款。

#### 3. 其他应收款

申报财务报表与原始财务报表差异为-494.83 万元，原因系：

- (1) 如预付账款差异原因所述，调减其他应收款 500.00 万元；

(2) 调减坏账准备计提金额 5.17 万元。

#### 4. 存货

申报财务报表与原始财务报表差异为-261.49 万元，原因系：

(1) 由于成本核算方法调整的原因，调整存货账面价值-369.53 万元；

(2) 由于 2016 年末的存货成本小于可变现净值，补计提存货跌价准备 94.80 万元；

(3) 根据经销商期末合理库存调整营业收入，调整存货账面价值 202.84 万元。

#### 5. 递延所得税资产

申报财务报表与原始财务报表差异为 482.44 万元，原因系：

(1) 计提存货跌价准备形成的可抵扣暂时性差异，调整递延所得税资产 14.22 万元；

(2) 销售折扣与折让跨期调整形成可抵扣暂时性差异，调整递延所得税资产 39.90 万元；

(3) 补提坏账准备调整递延所得税资产影响金额 15.28 万元；

(4) 根据经销商期末合理库存调整营业收入和营业成本，相应调整递延所得税资产 87.94 万元；

(5) 合并抵消未实现内部损益对递延所得税资产的影响金额 325.10 万元。

#### 6. 应付账款

申报财务报表与原始财务报表差异为 1,541.70 万元，原因系：

(1) 其他应付款重分类至应付账款 230.70 万元；

(2) 调整跨期应付账款 16.00 万元；

(3) 补记应付药明康德的委托研发费用 1,295.00 万元。

#### 7. 其他应付款

申报财务报表与原始财务报表差异为-420.19 万元，原因系：

(1) 将原在其他应付款核算的销售折扣与折让款余额 402.90 万元，调整冲减对应客户的应收账款余额，调整其他应付款-402.90 万元；

(2) 销售费用跨期调整应付款 211.41 万元；

(3) 公司定向发行股票募集资金，计提应付验资费用 2.00 万元；

(4) 其他应付款中属于应付账款性质款项重分类至应付账款-230.70 万元；

## 8. 营业收入

申报财务报表与原始财务报表差异为-718.22 万元，原因系：

(1) 按照权责发生制原则调整计提销售折扣与折让，跨期调整影响营业收入 112.54 万元；

(2) 根据经销商期末合理库存调整营业收入-830.76 万元。

## 9. 管理费用

申报财务报表与原始财务报表差异-568.38 万元，原因系：

(1) 管理人员年终奖金跨期调整-34.61 万元；

(2) 将管理费用的各项税费重新列报调整至税金及附加-17.44 万元；

(3) 营业成本中应属于管理费用核算的支出调整本科目 147.17 万元；

(4) 根据财政部于 2018 年 6 月 15 日发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号）规定，将管理费用-研发费用拆分至利润表项目“研发费用”列报，影响金额为-679.49 万元。

## 10. 研发费用

申报财务报表与原始财务报表差异为 1,974.49 万元，原因系：

(1) 赛远生物于 2016 年 9 月与药明康德签订《WBP252 一批 2000L 临床样品研制》的研究开发项目，根据合同及委托研发的项目进度，截止 2016 年 12 月 31 日，应确认研发费用 1,295.00 万元；

(2) 根据财政部于 2018 年 6 月 15 日发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号）规定，将管理费用-研发费用拆分为利润表项目“研发费用”列报，影响金额为 679.49 万元。

## (三) 会计师的核查与结论

### 执行的核查程序：

1. 核对公司原始财务报表与申报报表的差异，了解差异形成的原因，并获取了相关的审计证据，评价差异是否是由于公司内部控制失效或会计核算薄弱导致。

2. 评价管理层选用会计政策的恰当性和作出会计估计的合理性。

3. 查阅公司说财务制度及部门规章，了解财务不相容岗位工作内容，核实

实际执行是否达到有效控制。

4. 获取财务人员花名册、档案、简历，核实财务在岗人员是否具备职位要求的专业技术资格。

5. 查看财务系统模块设置，了解整体系统配置、人员权限设定、财务数据录入、凭证生成、报表生成及内附审批流程，核实是否与财务制度规定保持一致。

6. 了解公司与财务报告相关的内部控制制度，对公司的编制财务报告环节关键的业务活动实施了包括了解、测试和评价内部控制设计的合理性和执行的有效性的程序。

**核查意见：**

经核查，申报会计师认为：公司已建立和逐步完善了销售业务、采购业务等与财报报告相关的内控管理制度和财务核算制度，通过对与财务报表相关的内控制度进行了解、穿行测试和控制测试等核查程序，我们发现，截至2019年6月30日，赛伦股份按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇一九年九月二十六日





# 会计师事务所 执业证书

名称：大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：梁春

主任会计师：梁春

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日

证书序号：0000093

## 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。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 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：

二〇一七年十月七日

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000398

# 会计师事务所

## 期货相关业务许可证

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

经财政部、中国证监会核准，批准  
大华会计师事务所（特殊普通合伙）  
执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 梁春

证书号: 01

发证时间: 二〇一〇年九月十日  
证书有效期至: 二〇二〇年九月十日





证书编号:  
No. of Certificate: 310000050162  
批准注册单位:  
Authorized Institute of CPAs: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
发证日期:  
Date of Issuance: 1987 年 07 月 24 日

**此件仅用于业务报  
告专用, 复印无效。**



姓名: 胡宏  
Full name: 胡宏  
性别: 女  
Sex: 女  
出生日期: 1971-05-25  
Date of birth: 1971-05-25  
工作单位: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
Working unit: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
身份证号码: 340202710525102  
Identity card No.: 340202710525102



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.



胡宏(310000050162)  
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



姓名 孙薇薇  
Full name 女  
性别 女  
Sex 1984-12-14  
出生日期 上海居正会计师事务所  
Date of birth  
工作单位 230804198412140922  
Working unit  
身份证号码  
Identity card No.

证书编号: 310003210002  
No. of Certificate  
批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 2016年01月25日  
Date of Issuance

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



年度检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after renewal.



孙薇薇(310003210002)  
您已通过2018年年检  
上海市注册会计师协会  
2018年01月30日

年 月 日

年度检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记  
Annual Renewal Registration



孙薇薇(310003210002)  
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

年度检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

同委调出  
Agree the holder to be transferred from  
转出协会盖章  
Sample of the transfer-out Institute of CPAs  
同意调入  
Agree the holder to be transferred to  
转入协会盖章  
Sample of the transfer-in Institute of CPAs

2017年4月25日  
大华会计师事务所  
CPAs

同委调出  
Agree the holder to be transferred from  
转出协会盖章  
Sample of the transfer-out Institute of CPAs  
同意调入  
Agree the holder to be transferred to  
转入协会盖章  
Sample of the transfer-in Institute of CPAs

2019年5月31日  
大华会计师事务所  
CPAs