

关于上海仁会生物制药股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕742号

上海证券交易所：

由上海仁会生物制药股份有限公司（以下简称仁会生物或公司）、国泰君安证券股份有限公司转来的《关于上海仁会生物制药股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2020〕359号，以下简称第三轮问询）奉悉。我们已对第三轮问询所提及的仁会生物财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中除非另有说明，金额单位均为人民币万元。数值若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，系由四舍五入原因造成，并非数据错误。

一、关于销售费用。根据问询回复，报告期各期发行人以销售人员报销的形式确认及支付的销售费用金额分别为1,943.07万元、3,339.37万元、6,827.11万元。报告期内全国会议的场均支出分别是19.98万元、10.87万元和7.84万元，科院会议的场均支出分别是0.24万元、0.61万元和0.56万元。2019年发行人主办或委托代理举办全国会议场均参会人数为30人，低于区域会议47人、城市会议37人，2019年发行人主办推广会议3,591场。请发行人进一步：（1）结合销售人员人数变化情况，说明报告期各期向销售人员报销的人均金额、人均会议食宿费、人均会议交通费，分析人均报销金额变动原因、合理性；（2）在报告期各期由各主体举办的会议数量及金额表中增加一列，进一步说明由发行人主办、委托第三方举办以及参与会议的场均支出情况，分析由不同主体举办

的会议场均支出变动原因、合理性；(3)进一步说明报告期内全国会议场均支出下降幅度较大、科院会议的场均支出大幅上升的原因、合理性；(4)进一步说明2019年全国会议场均参会人数低于城市会议、区域会议的原因，2018年全国会议人均费用0.52万元/人显著高于2019年0.11万元/人的原因；(5)结合问题(1)-(4)以及发行人与可比公司场均费用、人均费用对比情况，进一步说明发行人学术推广费的公允性；(6)结合发行人作为新药研发企业在谊生泰上市初期对销售渠道及销售团队建设投入较大，进一步说明销售费用较高的原因、合理性；(7)说明对报销流程制定的内控措施及其执行情况。请保荐机构、申报会计师：(1)核查以上情况，并发表明确意见；(2)具体说明对发行人以报销形式确认的销售费用及相关单据的核查过程，包括但不限于核查方法、核查比例、核查结论，并对发行人销售费用及相关单据的真实性、准确性发表明确意见。(第三轮问询第4题)

(一)结合销售人员人数变化情况，说明报告期各期向销售人员报销的人均金额、人均会议食宿费、人均会议交通费，分析人均报销金额变动原因、合理性

公司通过自建销售团队和举办学术推广会议的形式对外推广产品，学术推广会议以自办为主且占比逐年提高，委托第三方举办会议和参加会议的占比相对较低。因此，公司学术推广会议产生的费用以报销支付为主。报告期内，随着公司学术推广会议场次和费用的增加，销售人员报销的金额也有所增加，具备合理性。

报告期各期向销售人员报销的人均金额、人均会议食宿费、人均会议交通费情况如下：

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员平均人数(人)		278	223	168
会议场数(场)		4,005	1,237	788
宣传推广费		6,827.11	3,339.37	1,943.07
其中，学术推广会议费	学术推广会议费	5,802.50	2,193.51	1,072.13
	其中，会议食宿费	3,093.53	1,098.86	440.16
	会议交通费	1,190.11	478.79	144.34

人均情况(场/人、万元/人)

会议场次/销售人员数量		14.41	5.55	4.69
宣传推广费/销售人员数量		24.56	14.97	11.57
其中，学术推广会议费	学术推广会议费/销售人员数量	20.87	9.84	6.38
	其中，会议食宿费/销售人员数量	11.13	4.93	2.62
	会议交通费/销售人员数量	4.28	2.15	0.86
场均情况(万元/场)				
宣传推广费/会议场数		1.70	2.70	2.47
其中，学术推广会议费/会议场数		1.45	1.77	1.36

报告期各期公司向销售人员报销的宣传推广费金额分别为 1,943.07 万元、3,339.37 万元和 6,827.11 万元，主要包括学术推广会议费、业务招待费及其他费用。宣传推广费人均报销金额分别是 11.57 万元、14.97 万元和 24.56 万元，增长较快，具体的原因及合理性分析如下：

1. 宣传推广费人均报销金额增加较快，主要系学术推广会议人均场次和学术推广会议费人均报销金额增长较快

报告期各期，学术推广会议人均场次分别是 4.69 场/人、5.55 场/人和 14.41 场/人，学术推广会议费人均报销金额分别是 6.38 万元、9.84 万元和 20.87 万元，变动值与宣传推广费人均报销金额基本保持相当。学术推广会议人均场次和学术推广会议费人均报销金额的变动主要受学术推广会议总场次、总费用和销售人员人数影响：

(1) 学术推广会议总场次方面，学术推广会议是处方新药导入期最为有效且行业通行的宣传推广方式。谊生泰在报告期内正处于导入期，随着产品上市，产品临床数据、治疗方案、用药经验、前沿探索等证据越来越多，公司根据实际情况不断加大相关治疗理念的学术推广，因此学术推广会议的场次和费用增长较快，具有合理性。此外，2019 年公司在新三板市场完成定向增发，部分募集资金按发行方案披露的募集资金用途用于市场拓展，使得 2019 年公司学术推广会议的场次和费用较前两年有较大幅度的增长。

(2) 销售人员人数方面，报告期内公司组建了一支学术化能力较强的销售推广团队。由于谊生泰产品处于市场导入期，公司需提前招募和培训销售人员，故

报告期期初销售人员的基数较大。报告期内销售人员的人数也持续增长，但其增长幅度低于学术推广会议场次和费用的增幅。

上述两个方面因素使得学术推广会议人均场次和学术推广会议费人均金额增长较快。同时，报告期内公司学术推广会议以自办为主并且占比逐年增长。公司自办学术会议产生的费用(如会议食宿费、会议交通费、会议场租费)以员工报销为主，这使得学术推广会议费人均报销金额随之增长，具有合理性。

2. 报告期各期宣传推广费场均报销金额、学术推广会议费场均报销金额并未呈现持续上升的趋势，这进一步说明宣传推广费人均报销金额的增长主要是由学术推广会议场次和费用的增长引起，具有合理性。2019年，随着学术推广会议活动的不断开展，学术推广经验的不断丰富，公司也逐步引入第三方会务代理机构，丰富自身学术推广会议举办的方式。向第三方会务代理机构付款一般以转账支付形式。因此，宣传推广费场均报销金额、学术推广会议费场均报销金额均有所下降。

综上所述，报告期内，公司宣传推广费人均报销金额增长较快主要系学术推广会议的场次和费用增加较快，这可以从报告期各期宣传推广费场均报销金额、学术推广会议费场均报销金额未持续增长中体现，具有合理性。

(二) 在报告期各期由各主体举办的会议数量及金额表中增加一列，进一步说明由公司主办、委托第三方举办以及参与会议的场均支出情况，分析由不同主体举办的会议场均支出变动原因、合理性

报告期各期由各主体举办的会议情况如下：

年度	举办主体类型	数量(场)	金额	单场支出情况 (万元/场)
2019年度	仁会生物主办	3,591	5,546.13	1.54
	仁会生物委托代理	179	919.99	5.14
	仁会生物参与	235	796.25	3.39
	合计/平均	4,005	7,262.37	1.81
2018年度	仁会生物主办	1,030	1,729.06	1.68
	仁会生物委托代理	5	63.01	12.60
	仁会生物参与	202	775.93	3.84
	合计/平均	1,237	2,568.00	2.08
2017年度	仁会生物主办	635	739.04	1.16

仁会生物委托代理	2	5.05	2.53
仁会生物参与	151	835.80	5.54
合计/平均	788	1,579.89	2.00

1. 仁会生物主办会议的场均支出变动原因及合理性

报告期内，公司主办会议的场均支出分别为 1.16 万元/场、1.68 万元/场、1.54 万元/场，场均支出有一定增长，主要系随着公司学术推广会议的不断开展，会议规模有所增加，参会人数也有所增加。2017 年、2018 年和 2019 年，公司主办会议的场均参会人数分别是 23 人、31 人和 31 人，公司主办会议的人均费用分别是 0.050 万元/人、0.054 万元/人和 0.050 万元/人，变动不大。

2. 仁会生物委托代理会议的场均支出变动原因及合理性

2017 年和 2018 年，公司委托代理会议的场数分别是 2 场和 5 场，数量较少，因此场均支出受个别会议场次的影响较大。2018 年，公司委托代理会议的场均支出是 12.60 万元/场，金额较高，主要系公司委托中青旅(上海)国际会议展览有限公司举办了上海科技创新行动计划项目启动会暨贝那鲁肽上海医保上市会，会议开支 66.19 万元，直接提高了公司 2018 年委托代理会议的场均支出。剔除该场会议的影响，2018 年场均支出为 2.20 万元，与 2017 年的 2.53 万元/场的变动不大。

2019 年，随着公司学术推广活动的不断开展，学术推广经验的不断丰富，公司也逐步引入第三方会务代理机构，丰富自身学术推广会议举办的方式，这使得公司委托第三方代理机构举办的会议数量有所增加，其中包括规模相对较大的区域会议和城市会议，因此场均支出有所增加。

3. 仁会生物参与会议的场均支出变动原因及合理性

报告期内，公司参与会议的场均支出分别为 5.54 万元/场、3.84 万元/场、3.39 万元/场，2017 年场均支出较高，主要系 2017 年，公司尚处于产品上市的第一年，学术推广的方法和渠道有限，参与的学术推广会议比例较高，且为此投入更多的资源；2018 年和 2019 年，随着产品上市，产品临床数据、治疗方案、用药经验、前沿探索等证据越来越多，公司参与的学术推广会议比例降低，相关投入占比也逐步下降，并将更多的公司资源投入自行举办的学术会议中。

(三) 进一步说明报告期内全国会议场均支出下降幅度较大、科院会议的场均支出大幅上升的原因、合理性

1. 报告期内全国会议场均支出下降幅度较大的原因、合理性

由于全国性会议参会人数多、组织难度大，报告期内公司的全国会议以参与为主。2017年、2018年和2019年公司的全国会议共计23场、36场和34场，其中参与的会议分别是23场、33场和33场。报告期内全国会议场均支出下降幅度较大的原因是公司更多地将公司资源投入自行举办的学术会议中，因此参与会议的场均支出有所下降使得全国会议的场均支出下降。

参与会议的场均支出下降的具体原因详见本说明一(二)3之相关说明。

2. 报告期内科院会议的场均支出大幅上升的原因、合理性

相对于全国会议以参与为主，公司的科院会议场次以自办或委托代理为主。随着产品上市，产品临床数据、治疗方案、用药经验、前沿探索等证据越来越多，公司根据实际情况不断加大相关治疗理念的学术推广，公司组织科院会议的能力和会议的层次水平不断上升。因此，公司自办科院会议学术专业程度的提高、参会人数的增加(报告期各期分别是11人/场、17人/场、16人/场)、会议配套服务要求的提升使得场均支出上升。

(四) 进一步说明 2019年全国会议场均参会人数低于城市会议、区域会议的原因，2018年全国会议人均费用0.52万元/人显著高于2019年0.11万元/人的原因

1. 2019年全国会议场均参会人数低于城市会议、区域会议的原因

2019年公司主办或委托代理举办全国会议场均参与人数为30人，低于区域会议47人、城市会议37人，主要系2019年公司主办或委托代理举办全国会议场次仅为1场(其余33场均是公司参与)，场均参会人数的数据统计上因会议次数太少存在偶然性，该场会议的具体情况如下：

2019年11月，在中华医学会糖尿病学分会举办第二十二次全国学术会议期间，公司主办了会议主题为“新诊断2型糖尿病患者短期持续皮下注射贝那鲁肽注射液与胰岛素强化治疗的疗效和安全性比较，一项多中心、随机、开放、平行对照研究”的学术会议，全国各地共计30名专家与会。尽管与会人数不多，但考虑到与会专家来自全国各地，会议的影响范围涉及全国专家，公司将其划分为全国会议。

2. 2018年全国会议人均费用0.52万元/人显著高于2019年0.11万元/人

的原因

2018 年公司主办或委托代理举办全国会议场次为 3 场，2019 年为 1 场，人均费用的数据统计上因会议次数太少存在偶然性。2018 年全国会议人均费用 0.52 万元/人显著高于 2019 年 0.11 万元/人，主要系公司于 2018 年 4 月委托中青旅(上海)国际会议展览有限公司举办了上海科技创新行动计划项目启动会暨贝那鲁肽上海医保上市会，来自上海、江苏、浙江、山东、福建、湖南等地的 120 余位内分泌领域专家与会，会议共产生费用 66.19 万元，人均费用为 0.55 万元/人。这场会议直接提高了公司 2018 年全国会议人均费用。

(五) 结合问题(1)-(4)以及公司与可比公司场均费用、人均费用对比情况，进一步说明公司学术推广费的公允性

由问题(1)-(4)的回复可知，报告期内公司各类型学术推广会议场均费用和人均费用的波动具有合理性。

报告期内，公司与可比公司场均费用、人均费用对比情况具体如下：

序号	公司名称	场均费用、人均费用具体情况					
		年度	明细分类	会议次数	平均人数	场均费用(万元/场)	人均费用(万元/人)
1	微芯生物	2018年度	医院临床科室会议	535	未披露	0.20	未披露
			区域性学术推广会议	374	未披露	2.85	未披露
			专业学术交流会	1	270	115.86	0.43
			国际学术交流会	3	4.33	27.44	6.33
			合计/平均	913	——	1.50	——
		2017年度	医院临床科室会议	242	未披露	0.21	未披露
			区域性学术推广会议	190	未披露	3.30	未披露
			专业学术交流会	1	250	113.06	0.45
			国际学术交流会	2	2	17.27	8.64
			合计/平均	435	——	1.90	——
		2016年度	医院临床科室会议	245	未披露	0.21	未披露
			区域性学术推广会议	179	未披露	3.29	未披露
			专业学术交流会	1	120	53.08	0.44
			国际学术交流会	3	30	21.05	0.70
			合计/平均	428	——	1.77	——

2	特宝生物	年度	会议类型	明细分类	会议次数	平均人数	场均费用(万元/场)	人均费用(万元/人)
		2018年度	中央市场学术会议	大型学术推广	100	75	40.83	0.54
				专题学术推广	487	50	21.59	0.43
			区域市场学术会议	区域学术会	227	29	3.10	0.11
				城市会	311	31	3.11	0.10
				科院会	954	12	0.33	0.03
		合计/平均			2,079	28.63	7.98	0.28
		2017年度	中央市场学术会议	大型学术推广	67	93	56.46	0.61
				专题学术推广	189	81	36.94	0.46
			区域市场学术会议	区域学术会	190	31	3.28	0.11
				城市会	248	37	2.69	0.07
				科院会	420	13	0.30	0.02
		合计/平均			1,114	37.76	10.94	0.29
		2016年度	中央市场学术会议	大型学术推广	51	115	96.34	0.84
				专题学术推广	141	71	41.92	0.59
			区域市场学术会议	区域学术会	22	26	9.02	0.35
城市会	23			27	2.32	0.09		
科院会	85			12	0.46	0.04		
合计/平均			322	56.18	34.52	0.61		
3	君实生物	年度	明细分类	会议次数	平均人数	会议费用(万元)	场均费用(万元/场)	人均费用(万元/人)
		2019年度	科院推广会	9,484	18	12,189.94	1.20	未披露
				城市学术会	328			
			区域学术会	64	50			
			大型学术会	43	111			
			赞助第三方会议	272	—			
			合计/平均	10,191	—			
		2020年度	科院推广会	141	14	667.23	4.51	未披露
				城市学术会	—			
			区域学术会	—	—			
			大型学术会	1	600			
			赞助第三方会议	6	—			
合计/平均	148		—					
4	前沿生物	根据公开信息披露, 2018年和2019年, 前沿生物的学术推广会议共计22场, 发生会务费50.29万元, 其中单场费用最高为10.09万元/场; 最低为0.12万元/场, 场均费用为2.29万元/场						
5	公司	年度	明细分类	会议次数	平均人数	场均费用(万元/场)	人均费用(万元/人)	
		2019年度	全国会议	34	30	7.84	0.11	
			区域会议	510	47	3.29	0.07	

	城市会议	2,504	37	1.91	0.05
	科院会议	957	16	0.56	0.03
	合计/平均	4,005	—	1.81	0.05
2018年度	全国会议	36	45	10.87	0.52
	区域会议	142	27	3.00	0.07
	城市会议	887	34	1.86	0.06
	科院会议	172	17	0.61	0.03
	合计/平均	1,237	—	2.08	0.06
2017年度	全国会议	23	—	19.98	—
	区域会议	144	37	3.12	0.06
	城市会议	458	27	1.38	0.05
	科院会议	163	11	0.24	0.02
	合计/平均	788	—	2.00	0.05

注：公司在统计场均参会人数和人均费用时，已剔除公司参与的会议，主要系该类会议主要由行业协会及相关组织举办，公司无法获取准确的会议整体费用用于计算人均费用

注 1：报告期内，贝达药业未公开披露学术推广会议费场均费用、人均费用相关信息；泽璟制药产品未上市，未发生学术推广活动。

注 2：上述数据取自各上市公司的招股说明书、反馈意见回复等公开资料，或根据上述资料计算。

由问题(1)-(4)的回复可知，报告期内公司各类型学术推广会议场均费用和人均费用的波动具有合理性。

上表中的公司均为科创板创新药上市企业，均采用学术推广会议模式销售产品。各家公司学术推广会议费用因会议类型、会议规模、参会人数、举办主体等的不同而有所差异。

2017年、2018年和2019年，公司的场均费用分别是2.00万元/场、2.08万元/场和1.81万元/场，人均费用分别是0.05万元/人、0.06万元/人和0.05万元/人。公司可比上市公司场均费用和人均费用具体如下：

1. 微芯生物

微芯生物2016年、2017年和2018年的场均费用分别是1.77万元/场、1.90万元/场、1.50万元/场，相对公司略低，主要系微芯生物场均费用最低的医院临床科室会议场次占比较高。微芯生物医院临床科室会议和区域性学术推广会议的场均费用与公司相同级别学术推广会议的场均费用较为接近。

微芯生物未披露全部会议的人均费用，所披露的信息中，国际学术交流会人

均费用分别是 0.70 万元/人、8.64 万元/人、6.33 万元/人，专业学术交流会人均费用分别是 0.44 万元/人、0.45 万元/人、0.43 万元/人，人均费用较公司更高，可能系微芯生物上述两类会议的会议级别较高。

2. 特宝生物

特宝生物 2016 年、2017 年和 2018 年的场均费用分别是 34.52 万元/场、10.94 万元/场和 7.98 万元/场，场均费用较高，主要系参会人数较多的中央市场学术会议举办场次较多。特宝生物的科院会、城市会和区域学术会的场均费用与公司相同级别学术推广会议的场均费用较为接近，其中科院会因平均参会人数低于公司使得场均费用也低于公司。

特宝生物 2016 年、2017 年和 2018 年的人均费用分别是 0.61 万元/人、0.29 万元/人、0.28 万元/人，人均费用较公司高，主要系级别较高的中央市场学术会议举办场次较多。特宝生物的科院会和城市会与公司相同级别学术推广会议的人均费用较为接近。

3. 君实生物

君实生物 2018 年和 2019 年的场均费用分别是 4.51 万元/场和 1.20 万元/场，2018 年相对公司的场均费用较高，2019 年相对较低，但是并不存在显著差异。

君实生物未披露学术推广会的人均费用。

4. 前沿生物

前沿生物 2018 年和 2019 年全部学术会议的场均费用是 2.29 万元/场，与公司的场均费用较为接近。

前沿生物未披露学术推广会的人均费用。

综上所述，公司的学术推广会的场均费用、人均费用与可比上市公司相比处于合理水平，相关费用支出具有公允性。

(六) 结合公司作为新药研发企业在谊生泰上市初期对销售渠道及销售团队建设投入较大，进一步说明销售费用较高的原因、合理性

报告期内，公司的销售费用较高，主要系宣传推广费和销售人员薪酬较高，这与公司作为新药企业在谊生泰上市初期对销售渠道及销售团队建设投入较大有关，具体分析如下：

1. 销售渠道建设

自谊生泰 2017 年 2 月上市销售以来，公司的销售渠道建设包括销售区域拓展、商业化配送网络搭建和终端客户开发等。

销售区域拓展方面，2017 年、2018 年和 2019 年，公司实现覆盖的省份(含直辖市、自治区)分别为 27 个、28 个和 29 个(其中实现药品招标/挂网或备案采购的省份分别是 14 个、19 个和 26 个)，总体销售覆盖地区数量逐步增加。

商业化配送方面，公司已与国内知名的大型医药流通企业签订产品经销合同，通过其销售资源及配送网络，将产品配送至医院及药店，最终销售给患者。2017 年、2018 年和 2019 年，公司的经销商客户分别为 55 家、58 家和 54 家。

终端客户开发方面，公司自建专业化学术推广团队对外推广产品，开展谊生泰在全国范围内医院和药店渠道的布局，截至 2017 年底、2018 年底和 2019 年底，公司累计覆盖的终端客户数量分别是 641 家、1,292 家和 2,028 家，其中医院分别是 161 家、322 家和 531 家，药店分别是 480 家、970 家和 1,497 家。

谊生泰是公司首个商业化的产品，谊生泰销售渠道的建设是一个从无到有的过程。报告期内公司的销售区域稳步拓展、商业化配送网络逐步完善、终端客户数量快速增长，这都需要投入较高的宣传推广费，2017 年、2018 年和 2019 年分别是 2,633.29 万元、3,907.19 万元和 8,474.97 万元，这使得报告期内公司的销售费用相对较高。

2. 销售团队建设

区别于其他早期新药研发公司，公司在坚持技术创新的同时，不断加强学术推广团队的建设。公司建立了一支专业化销售团队。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司营销人员分别是 198 人、253 人和 304 人，营销人员数量增长较快。

考虑到新药推广对人员素质要求较高，公司营销人员中接近 50%的营销人员具有本科及以上学历，团队骨干人员均来自于国内外知名药企，具备扎实的学术基础、良好的专业背景以及丰富的内分泌领域药物销售的经验。因此销售人员平均薪酬水平相对较高。

公司在销售团队建设过程中，营销中心人员不断增加，其平均薪酬也相对较高，因此销售人员总体薪酬较高，2017 年、2018 年和 2019 年分别是 2,861.32 万元、3,918.56 万元和 5,942.24 万元，这使得报告期内公司的销售费用相对较

高。

(七) 说明对报销流程制定的内控措施及其执行情况

公司结合相关法律及行业法规，制定了《公司财务管理制度》《营销中心报销支付管理规定》《学术推广行为及财务报销管理规定》，针对学术推广会议费、业务招待费、差旅费等费用的报销流程制定了相关的内控制度，目的是根据员工的业务报销申请、原始报销单据，在制度规定的范围和标准内，按公司既定的审核审批流程进行报销费用的管理与核算，保证公司员工报销费用支出合理、核算完整准确，并规避及禁止有合规风险的活动发生。

《营销中心报销支付管理规定》对各项费用的费用定义、费用申请、费用标准、费用报销流程作了明确的规定，具体如下：

1. 费用定义：各项费用主要包括学术推广会议费、业务招待费、差旅费、办公费等，如学术推广会议费是指“营销中心自行组织或外包给第三方公司举办或参加的会议期间所发生的费用支出”、差旅费是指“员工因公出差期间产生的长途交通费、住宿费、市内交通费和餐费”等。

2. 费用申请：费用发生前，需要经业务部门主管或财务部批准后方可执行。

3. 费用标准：公司根据员工所在地及员工岗位，为各项费用制定了费用标准，费用标准随着岗位级别的上升而增加。员工应该在费用标准下进行费用开支和报销。

4. 费用报销流程：费用报销一般在一个月内完成，最迟不可超过两个月。费用报销流程包括申请提交、单据提交、业务部门审批、合规审核、财务审核等步骤。报销项目的支持性文件、不同费用类型报销金额的审批权限等均有明确规定。

《学术推广行为及财务报销管理规定》对学术推广会议的费用报销作了进一步的规定，包括费用标准、票据报销要求、会议材料要求、费用支付要求等，目的是为了保证公司学术推广行为以及市场营销活动的高效、标准和透明，符合国家法律要求和公司经营管理的需要。根据《学术推广行为及财务报销管理规定》，公司学术推广会议活动开展流程主要分为活动申请流程和费用支付流程(包括销售人员报销和向相关供应商支付)，具体情况如下：

1. 学术推广会议活动申请流程：申请人发起→销售部门各级负责人审批→

销售部门总负责人审批→合规部审批→财务部审批→总经理审批。

2. 学术推广会议活动支付流程：申请人发起→销售部门各级负责人审批→销售部门总负责人审批→合规部审批→财务部审核→总经理审批→财务部转账（包括销售人员报销和向相关供应商支付）。

公司在日常经营活动中严格执行相关规定，以确保报销费用支出真实合理、核算完整准确。公司财务部参照行业水平、历年费用实际发生情况及市场推广计划，制定费用报销预算，对费用报销总额进行控制；员工填写费用报销单并准备好相关支持性原始文件，交由业务部门各级负责人审批，再交给财务部进行报销审批。财务部在收到报销单后检查报销金额与预算金额是否匹配，发票是否与报销内容一致、各类支持性原始文件是否齐全。财务部根据经审批的报销单付款并按报销单费用类别进行账务处理；公司审计部会不定期抽查员工报销的单据。

（八）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 获取销售人员直接报销清单、会议食宿费及会议交通费清单、人均报销金额计算表等，核查公司对变动原因及合理性的分析；

2. 获取公司的学术推广会议台账，核查公司按不同主体举办的会议场均支出变动原因及合理性的分析；

3. 核查了全国会议和科院会议的学术推广发生额、会议场次、参会人数等信息，并查阅了大额会议的报销单据；

4. 查找可比公司的场均费用、人均费用，与公司数据进行对比分析；

5. 访谈相关管理层，谊生泰上市初期对销售渠道及销售团队建设投入较大对销售费用的影响；

6. 了解与销售费用报销相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确认其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

经核查，我们认为：

1. 报告期内销售人员人均报销金额增长较快主要系学术推广会议场次和费用增加较快，学术推广会议人均场次增加，并且学术推广会议费的支付方式以员工报销为主，具有合理性；

2. 报告期内公司不同主体举办的会议场均支出的波动具有合理性；

3. 报告期内全国会议场均支出下降幅度较大、科院会议的场均支出大幅上升具有合理性；

4. 2019 年全国会议场均参会人数低于城市会议、区域会议，2018 年全国会议人均费用 0.52 万元/人显著高于 2019 年 0.11 万元/人具有合理性；

5. 公司的学术推广会的场均费用、人均费用与可比上市公司相比处于合理水平，相关费用支出具有公允性；

6. 公司作为新药企业，在谊生泰上市初期对销售渠道及销售团队建设投入较大，因此销售费用较高具有合理性；

7. 公司针对费用报销制定了完善的内控措施，并按照措施严格执行。

(九) 具体说明对公司以报销形式确认的销售费用及相关单据的核查过程，包括但不限于核查方法、核查比例、核查结论，并对公司销售费用及相关单据的真实性、准确性发表明确意见

公司以报销形式确认的销售费用主要包括学术推广会议费、业务招待费和差旅费，具体核查过程情况如下：

1. 了解与销售费用报销相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确认其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取公司费用报销制度，了解不同费用金额审批权限情况；

3. 获取公司以报销形式确认的销售费用明细，结合公司业务开展情况分析其变动原因及合理性；

4. 对销售费用进行细节测试。采用分层抽样和随机抽样相结合的方式，根据学术推广会议费、业务招待费、差旅费每年的发生额情况，对发生额进行分层，对一定金额以上(不小于 5 万元)的费用全部查证，对其他区间发生额，按一定的规则进行随机抽样。报告期各期核查的学术推广会议费用、业务招待费和差旅费的占比分别是 35.47%、38.51%、45.32%，其中，核查的以报销形式确认的费用占总费用比例分别是 21.16%、30.00%和 32.94%。检查的单据包括但不限于员工报销单、会议议程、发票、会议照片、会议签到表、行程单据等。

经核查，我们认为公司销售费用及相关单据具有真实性、准确性。

二、关于研发费用资本化。根据问询回复，发行人于 2011 年 5 月收到粉针

剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书，于 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书。而发行人根据 2012 年 12 月召开的临床专业审评会议要求，开展谊生泰粉针剂改为水针剂的相关研究，并于 2013 年起将相关研发费用予以资本化谊生泰。发行人披露的会计政策以完成 III 期临床试验并递交生产注册申请后(如药品注册申请受理通知书)作为公司研发费用资本化的起点，以研发项目达到预定用途(如取得注册批件)作为公司研发费用资本化的终点。根据问询回复，谊生泰研发费用资本化起点符合会计政策要求，原因系以 2012 年 12 月作为资本化起点时间，可同时满足会计政策完成 III 期临床试验并递交生产注册申请的两项要求。在谊生泰 4 年资本化时间中包含了“722 核查”所花费的时间，“722 核查”系国家食品药品监督管理总局对已申报生产或进口的待审药品注册申请开展药物临床试验数据核查。请发行人进一步说明：(1) 将收到粉针剂型药品注册申请受理通知书时点作为论述发行人水针剂型谊生泰研发费用资本化起点与披露会计政策一致的合理性，进一步说明谊生泰资本化起点是否与发行人披露的研发费用资本化开始时点一致；(2) 2011 年 5 月收到粉针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书至 2013 年 1 月开始对进行资本化之间、2013 年 1 月至 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书之间、2015 年 5 月至取得注册批件之间谊生泰产生的费用化、资本化研发支出金额及明细情况；(3) “722 核查”产生的资本化费用金额，将“722 核查”费用资本化的原因、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；(4) 如按 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书作为研发费用资本化起点，测算对发行人财务数据的影响。请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项，并发表明确意见；(2) 对谊生泰资本化时点是否符合披露的会计政策及《企业会计准则》的规定发表明确意见；(3) 核查无形资产中专利权的减值情况，说明核查方法、获取的核查证据，并对谊生泰开发支出形成的无形资产是否存在减值迹象发表明确意见。(第三轮问询第 5 题)

(一) 将收到粉针剂型药品注册申请受理通知书时点作为论述公司水针剂型谊生泰研发费用资本化起点与披露会计政策一致的合理性，进一步说明谊生泰资本化起点是否与公司披露的研发费用资本化开始时点一致

谊生泰项目根据收到粉针剂型药品注册申请受理通知书的时点，并结合药品

审评中心明确公司可将粉针剂型改为水针剂型这一更晚的时点，作为谊生泰研发费用资本化的起点，与公司披露的会计政策一致，具备合理性，具体分析如下：

1. 谊生泰资本化起点符合公司关于研发费用资本化会计政策的总体要求，具体分析如下：

公司研发费用资本化会计政策的总体要求	谊生泰资本化时的具体情形
<p>内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。</p> <p>内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：</p> <p>(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。</p> <p>(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图</p> <p>(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性</p> <p>(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产</p> <p>(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量</p>	<p>(1) 谊生泰 III 期临床结果显示，谊生泰治疗 12 周后，HbA1c、餐后 0-2h 血糖和胰岛素曲线下面积以及体重指标较安慰剂组均有显著降低；在亚组分析中，基线 HbA1c 水平较高、病程较短以及体重指数较大的受试者可获得更大幅度的 HbA1c 降低。根据药品审评中心 2012 年 10 月 18 日召开的专家咨询会，“结合专家意见，本品作为新一类降糖药物，其具有明确量效关系的降糖作用，降糖效果明确。”因此，后续产品成药风险较小。</p> <p>(2) 公司在项目立项阶段对相关药物的市场前景进行了研究，在能够证明拟研究药物存在明确的市场需求并能带来经济利益的情况下才会进行立项；经过公司管理层审批的立项项目，均具有明确的形成无形资产的意图并制定了详细的开发计划。</p> <p>(3) 公司通过研发立项报告，对新药项目在技术及经济上的可行性进行研究，认为糖尿病市场广阔，谊生泰具有良好的市场潜力，具有竞争优势，能在相应的市场进行商业化运作。谊生泰项目立项时，选择了粉针剂型。随着研发工作的深入，公司于 2009 年正式立项开发使用更方便、更经济的水针剂型。2012 年 10 月，公司参与药品审评中心召开的专家咨询会，并在咨询会上就药品剂型调整事项与专家进行面对面沟通。为了便于未来患者的长期自我用药，根据专家咨询会与专家的建议及药品审评中心于 2012 年 12 月召开的临床专业审评会议的结论，公司决定将谊生泰药品剂型由粉针剂改为水针剂，因而使得该无形资产在经济利益的产生方式上更具有可行性。</p> <p>(4) 公司组建了一支由海内外知名院校博士和科学家主导的研发团队。研发人员均具有医学、药学、分子生物学、制剂学、生物工程学等学科专业背景，大部分骨干成员拥有在国内外知名研究机构或药企研究部门工作的丰富经验。此外，公司自成立以来通过多种融资渠道筹集资金以支持公司研发投入活动及业务发展，且拥有符合 GMP 要求的生产线。公司拥有足够的技术、财务资源以及其他资源支持完成新药研发项目，并有能力使用或出售该无形资产。</p> <p>(5) 公司严格按照《企业会计准则》规定，开发支出按具体项目准确核算，核算内容主要包括职工薪酬、直接投入、试验费用、折旧及摊销等。按照公司研发控制体系和会计核算体系，可以进行可靠计量和独立核算，归属于新药研发项目开发阶段的支出能够可靠计量</p>

2. 谊生泰资本化起点符合公司关于研发费用资本化会计政策的具体要求。公司披露的会计政策的具体要求以完成 III 期临床试验并递交生产注册申请后(如药品注册申请受理通知书)作为公司研发费用资本化的起点。谊生泰由粉针剂改为水针剂是谊生泰产品研发活动的一个阶段，且并未显著增加研究失败的风险，

具体分析参见第二轮审核问询函的回复之“问题 7. 关于研发费用资本化”。因此，当公司完成 III 期临床试验并取得谊生泰粉针剂型药品注册申请受理通知书时，已满足公司会计政策中“完成 III 期临床试验并递交生产注册申请”的具体要求，研发费用可以进行资本化。

3. 谊生泰资本化起点符合会计准则关于开发阶段资本化的五项条件，具体分析参见第二轮审核问询函的回复之“问题 7. 关于研发费用资本化”。

4. 谊生泰资本化起点的选择与谊生泰的研发进程相符，符合相关性、谨慎性、重要性的会计原则。谊生泰于 2010 年 6 月完成 III 期临床试验，公司于 2011 年 5 月收到粉针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书。为便于患者的长期自我用药，借鉴国外同类产品的剂型发展趋势，同时结合技术储备，公司拟将谊生泰剂型由粉针剂改为水针剂。2012 年 10 月，公司参与药品审评中心召开的专家咨询会，并在咨询会上就谊生泰产品剂型调整事项与专家进行面对面沟通。根据专家咨询会与专家的建议及药品审评中心于 2012 年 12 月召开的临床专业审评会议的要求，公司决定将谊生泰的剂型由粉针剂改为水针剂，并开展相关改变剂型的研究工作。公司以药品评审中心明确公司可改剂型这一更晚的时间作为资本化起点，会计处理上更为审慎。

综上所述，谊生泰资本化起点与公司披露的研发费用资本化开始时点是一致的，也是合理的。

(二) 2011 年 5 月收到粉针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书至 2013 年 1 月开始对进行资本化之间、2013 年 1 月至 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书之间、2015 年 5 月至取得注册批件之间谊生泰产生的费用化、资本化研发支出金额及明细情况

谊生泰产生的费用化、资本化研发支出金额及明细情况如下：

项 目	2011 年 5 月-2012 年 12 月	2013 年 1 月-2015 年 4 月	2015 年 5 月-2016 年 12 月
	费用化金额	资本化金额	资本化金额
职工薪酬	1,174.01	3,202.64	3,980.72
直接投入	514.68	1,436.56	968.98
折旧及摊销	1,207.27	1,636.81	1,363.09
试验费用	56.50	99.17	184.71
其他费用	383.04	581.65	407.73

合 计	3,335.50	6,956.83	6,905.23
-----	----------	----------	----------

谊生泰在上述三个期间主要的研发活动如下：

1. 2011年5月-2012年12月：水针制剂处方、工艺、质量、稳定性、毒理药理等的研究；试生产；准备药品审评咨询会议等。

2. 2013年1月-2015年4月：水针制剂处方、工艺、质量、稳定性、毒理药理等的进一步研究；试生产等。

3. 2015年5月-2016年12月：试生产；工艺验证、稳定性等研究；注册生产现场检查及GMP认证等。

(三) “722 核查”产生的资本化费用金额，将“722 核查”费用资本化的原因、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

1. “722 核查”产生的资本化费用金额

2015年7月22日，原国家食品药品监督管理总局发布《国家食品药品监督管理总局关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》(2015年第117号，以下简称722核查)，决定对该公告附件所列已申报生产或进口的待审药品注册申请开展药物临床试验数据核查。谊生泰属于其中的已申报生产药品，按照当时的规定，临床试验数据自查核查工作是谊生泰药品注册新药的必经环节。公司与722核查直接相关的费用是贝那鲁肽临床试验稽查服务费43.02万元。

722核查涉及了1,622个品种，覆盖药品广，时间跨度长，核查力度大，这使得722核查前后行业内药品审批和注册的整体进度有所放缓。受行业整体核查工作的影响，谊生泰上市审批时间进度有所推延，但因722核查直接新增的研发费用金额并不高。在核查及后续申请上市期间，公司进一步开展试生产、工艺验证等研发工作，为谊生泰新药证书、生产批件以及GMP证书的取得做准备，并进行相关研发投入。

2. 将722核查费用资本化的原因、合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司将722核查费用资本化的具体原因如下：

(1) 公司与722核查相关的研发活动和费用支出与谊生泰研发项目直接相关。原国家食品药品监督管理总局发布《国家食品药品监督管理总局关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》，决定对该公告附件所列已申报生产或进口的待审药品注册申请开展药物临床试验数据核查，谊生泰属于其中的已申报生

产药品，临床试验数据自查核查工作是谊生泰药品注册新药的必经环节。

(2) 公司与 722 核查相关的研发活动和费用支出发生于谊生泰研发支出资本化阶段，相关研发支出已满足会计准则关于开发阶段资本化的五项条件。公司根据临床试验数据自查核查工作的要求，继续推进谊生泰的申报和注册工作，相关研发支出满足会计准则关于开发阶段资本化五项条件的情况并未发生改变。

综上所述，将 722 核查费用资本化是合理的，符合《企业会计准则》的规定。

(四) 如按 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书作为研发费用资本化起点，测算对公司财务数据的影响

根据本说明二(一)之相关说明的回复和分析，谊生泰研发费用的资本化起点符合公司的会计政策、企业会计准则的要求，也符合谊生泰实际的研发进程。如按 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书作为研发费用资本化起点，测算对公司财务数据的影响如下：

项目	报表项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
申报数据	无形资产	11,549.13	12,994.78	14,440.43
	研发费用	9,143.79	5,283.83	6,931.15
	净利润	-26,244.96	-21,363.43	-16,009.09
	未分配利润	-67,003.60	-40,758.64	-19,395.22
	归属于母公司所有者权益	16,694.57	15,900.09	34,971.39
重新测算数	无形资产	6,737.76	7,487.80	8,237.83
	研发费用	8,448.17	4,588.21	6,234.95
	净利润	-25,549.34	-20,667.81	-15,312.88
	未分配利润	-71,814.97	-46,265.63	-25,597.82
	归属于母公司所有者权益	11,883.20	10,393.11	28,768.78
差异	无形资产	-4,811.37	-5,506.99	-6,202.60
	研发费用	-695.62	-695.62	-696.21
	净利润	695.62	695.62	696.21
	未分配利润	-4,811.37	-5,506.99	-6,202.60
	归属于母公司所有者权益	-4,811.37	-5,506.99	-6,202.60

如上表所示，如按 2015 年 5 月收到水针剂型生产申报阶段药品注册申请受理通知书作为研发费用资本化起点，对公司报告期内财务数据的影响如下：

1. 2017 年初：累计减少 2017 年初无形资产账面价值、2017 年初未分配利润及归属于母公司所有者权益 6,898.81 万元。

2. 2017 年度/2017 年末：减少 2017 年研发费用、增加 2017 年净利润 696.21 万元；累计减少 2017 年末无形资产账面价值、2017 年末未分配利润及归属于母公司所有者权益 6,202.60 万元。

3. 2018 年度/2018 年末：减少 2018 年研发费用、增加 2018 年净利润 695.62 万元；累计减少 2018 年末无形资产账面价值、2018 年末未分配利润及归属于母公司所有者权益 5,506.99 万元。

4. 2019 年度/2019 年末：减少 2019 年研发费用、增加 2019 年净利润 695.62 万元；累计减少 2019 年末无形资产账面价值、2019 年末未分配利润及归属于母公司所有者权益 4,811.37 万元。

(五) 核查上述事项，并发表明确意见；对谊生泰资本化时点是否符合披露的会计政策及《企业会计准则》的规定发表明确意见

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 访谈公司管理层，了解谊生泰的研发过程，重点了解粉针剂改为水针剂的背景、关键时间节点、需要完成的相关程序、具体研究内容等；

2. 获取谊生泰注册申报、临床研究及批件等申报文件和报告摘要，获取谊生泰申请上市技术审评报告；

3. 获取谊生泰开始资本化前的累计投入研发金额统计表，与明细账进行核对，并抽查相关凭证；

4. 获取谊生泰累计投入明细账，分类统计费用化及资本化相关金额；

5. 获取谊生泰相关立项报告并检查立项目日期、研究内容等；

6. 了解公司研发费用会计政策和会计处理情况，评价管理层对研发支出资本化五项条件判断的合理性。

经核查，我们认为谊生泰资本化起点与公司披露的研发费用资本化开始时点是一致的；将 722 核查费用资本化是合理的，符合《企业会计准则》的规定；公司谊生泰资本化时点符合披露的会计政策及《企业会计准则》的规定。

(六) 核查无形资产中专利权的减值情况，说明核查方法、获取的核查证据，并对谊生泰开发支出形成的无形资产是否存在减值迹象发表明确意见

针对核查无形资产中专利权的减值情况，我们实施了如下核查程序并获取了相关核查证据：

1. 检查无形资产预计是否能为公司带来经济利益；
2. 检查使用该项专利权生产的产品是否存在销量不佳、被市场淘汰等情况；
3. 获取针对公司持有的与“贝那鲁肽注射液”相关的无形资产组进行评估的《评估报告》，并检查其评估依据、评估方法、评估结论等；
4. 对照减值迹象确定标准逐项检查公司的专利权是否存在减值迹象。

经核查，我们认为谊生泰开发支出形成的无形资产不存在减值迹象，因此不需要专门进行减值测试或计提减值准备。

三、关于股份支付。子问题 7.1 根据问询回复，发行人第一期第三次授予的股票期权未达到 2017 年度公司经营指标，但确认了相应股份支付费用。第一期各次股票期权实际均未行权。请发行人说明：(1) 第一期第三次授予的股票期权行权条件中公司经营指标与员工绩效指标达成率的关系，未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用的原因、合理性，是否违反协议约定、是否履行必要程序，是否存在随意调节股份支付费用的情形；(2) 第一期各次股票期权实际均未行权的原因。子问题 7.2 根据申报材料，发行人第二期股票期权激励计划已于 2019 年 12 月 10 日，向 191 名激励对象授予 500 万份股票期权。请发行人说明：(1) 第二期股票期权的公允价值确定依据；(2) 股份支付费用的计算过程。请申报会计师核查以上 7.1-7.2 事项，并发表明确意见。(第三轮问询第 7 题)

(一) 第一期第三次授予的股票期权行权条件中公司经营指标与员工绩效指标达成率的关系，未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用的原因、合理性，是否违反协议约定、是否履行必要程序，是否存在随意调节股份支付费用的情形

1. 第一期第三次授予的股票期权行权条件中公司经营指标与员工绩效指标达成率的关系

根据《第一期股票期权激励计划三次授予的协议》，公司第一期第三次授予的股票期权的行权条件具体如下：

项目	行权条件	
第三次授予	如公司能在 2017 年 12 月 31 日前完成 2017 年度公司经营指标，则本次授予的股票期权自授予日期满 24 个月后，激励对象在可行权日内 100% 一次行权： A. 贝那鲁肽注射液 2017 年销售额达到 6,000 万元人民币； B. 一个新品种获批进入临床研究阶段。	
	本次期权激励对象取得授予股份期权后，其实际可行权期权数量取决于其绩效指标达成率。如激励对象未能在 2017 年 12 月 31 日前完成其绩效指标，则其实际可行权股票期权数量根据其绩效指标达成率进行一定调节，如下表所示：	
	绩效指标达成率	实际可行权数量占本次获授期权数量的比例
	工作计划及业绩目标达成率 $\geq 90\%$	100%
	工作计划及业绩目标达成率 $\geq 80\%$	85%
	工作计划及业绩目标达成率 $\geq 70\%$	75%
	工作计划及业绩目标达成率 $\geq 60\%$	50%
如公司未能在 2017 年 12 月 31 日前达成以上目标，本次期权激励对象可在取得授予股份后的下列行权期内将实际已获授的股票期权分两次等比例行权，参见下表：		
项目	行权期	可行权数量占首次获授期权数量的比例
本次授予期权的第一个行权期	自激励对象本次授予日 24 个月后的 12 个月内	50%
本次授予期权的第二个行权期	自激励对象本次授予日 36 个月后的 12 个月内	50%

根据《第一期股票期权激励计划三次授予的协议》，公司第一期第三次授予的股票期权行权条件中，公司经营指标与员工绩效指标达成率的关系具体如下表所示：

公司经营指标	员工绩效指标达成率	是否满足可行权条件
完成	完成	满足
完成	未完成(工作计划及业绩目标达成率 $< 60\%$)	不满足
未完成	完成	满足，同时调整行权期
未完成	未完成(工作计划及业绩目标达成率 $< 60\%$)	不满足

由上表可知，当公司经营指标未完成，激励对象的员工绩效指标达成率完成时，该激励对象的股票期权满足可行权条件，同时调整股票期权的行权期。激励对象实际可行权期权数量取决于其员工绩效指标达成率的具体数值，当员工绩效指标达成率分别 $\geq 90\%$ 、 $\geq 80\%$ 、 $\geq 70\%$ 、 $\geq 60\%$ 时，该激励对象实际可行权数量占

本次获授期权数量的比例分别是 100%、85%、75%、50%。

2. 未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用的原因、合理性，是否违反协议约定、是否履行必要程序，是否存在随意调节股份支付费用的情形

公司在未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用的具体原因如下：

(1) 符合期权授予协议的约定。《第一期股票期权激励计划三次授予的协议》，已明确约定了股票期权的行权条件，在行权条件中设置了公司经营指标和员工绩效指标达成率。根据本说明三(一)1 之相关说明，当公司经营指标未完成，激励对象的员工绩效指标达成率完成时，该激励对象的股票期权满足可行权条件。激励对象实际可行权期权数量取决于其员工绩效指标达成率的具体数值。公司应该根据实际可行权期权数量确认股份支付费用。

(2) 已履行必要程序。2016 年 8 月 23 日，公司召开 2016 年第一次临时股东大会审议通过《关于公司第一期股票期权激励计划三次授予方案的议案》。2016 年 10 月 12 日，公司召开 2016 年第三次临时股东大会审议通过《关于〈公司第一期股票期权激励计划三次授予方案(修订案)〉的议案》，同意对第三次授予方案的行权条件进行修改。根据《上海仁会生物制药股份有限公司关于〈公司第一期股票期权激励计划三次授予方案〉的修订说明》(公告编号：2016-039)，公司对第一期股票期权第三次授予的行权条件进行修订，在公司经营指标这一项考核指标的基础上，增加了员工绩效指标达成率这一考核指标。公司根据《公司第一期股票期权激励计划三次授予方案(修订案)》，与各激励对象签订《第一期股票期权激励计划三次授予的协议》。

(3) 因公司第一期第三次授予的股票期权满足可行权条件，公司应根据实际可行权期权数量确认股份支付费用。虽然该次授予的股票期权最终并未实际行权，但公司按照企业会计准则的规定，未冲回相关股份支付费用，不存在随意调节股份支付费用的情形。

综上所述，公司在未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用符合期权授予协议的约定，已履行必要程序；且虽然该次授予的股票期权最终并未实际行权，但公司按照企业会计准则的规定，“只要职工或其他方

满足了所有可行权条件中的非市场条件，企业应当确认已得到服务相对应的成本费用”，未冲回相关股份支付费用，不存在随意调节股份支付费用的情形。

(二) 第一期各次股票期权实际均未行权的原因

公司第一期各次股票期权实际均未行权的原因分别如下：

1. 公司第一期期权第一次和第三次授予已达到可行权条件而最终未行权，主要系出于资本战略发展的考虑和需要，并已与第一期股票期权激励对象充分沟通并签订《关于同意终止公司期权激励计划的承诺函》，属于公司与激励对象的自主决策和行为。2018年12月29日，经2018年第六次临时股东大会审议通过，公司终止公司第一期期权激励计划。

2. 公司终止第一期期权激励计划时，第一期期权第四次授予仍在等待期，因此也未实际行权。

3. 公司第一期期权第二次授予因未达到可行权条件而未行权。

(三) 第二期股票期权的公允价值确定依据

根据《企业会计准则第11号-股份支付》及相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。对于授予职工的股票期权，如果不存在条款和条件相似的交易期权，应通过期权定价模型估计所授予期权的公允价值。

为了确定第二期股票期权的公允价值，公司聘请了独立第三方专业机构使用Black-Scholes模型对期权价格进行了估值，主要模型参数中包含了标的股票授予日的价格、期权的行权价格、预期波动率、无风险收益率等在内的多项参数，得出的股票期权的公允价值具备公允性。Black-Scholes模型中具体参数及其选取方法如下：

参数	第一个行权期	第二个行权期	第三个行权期	取值说明
评估基准日(授予日)	2019年12月10日	2019年12月10日	2019年12月10日	基准日确定为期权授予日
标的股票授予日价格(元)	30.46	30.46	30.46	授予日公司新三板的收盘价
行权价格(元)	3	3	3	按照与职工签订的股票期权授予协议，第二期股票期权的行权价格为3元/股

预计期限(年)	3.00	3.25	3.50	根据股票期权计划有效期和等待期计算预计期限
预计股票波动率	24.71%	24.71%	24.71%	参考可比公司历史期间的股价波动率，计算区间与股票期权的预计期限相当
无风险收益率	2.8234%	2.8234%	2.8234%	授予日的与预计期限相当的国债到期收益率

根据上述参数及 Black-Scholes 模型，第二期股票期权的公允价值如下所示：

项 目	授予日股票期权的公允价值(元)
第一个行权期	27.70
第二个行权期	27.72
第三个行权期	27.74

(四) 股份支付费用的计算过程

公司第二期股票期权的授予日为 2019 年 12 月 10 日，2019 年股票期权费用为 725.89 万元，2020 年 1-3 月股票期权费用为 2,014.42 万元，具体的计算过程如下：

项 目	人数(人)			可行权期	等待期	期末可行权数量(万份)	期权价值(元)	期末累计应确认费用月数	期末累计应确认费用额	当期期权费用
	初始授予	离职	可行权							
计算过程	A	B	C=A-B	——	D	E	F	G	H=E*F*G/D	I=H _{当期} -H _{上期}
2019 年度	191	2	189	第一个行权期	12	190.25	27.70	1	439.17	439.17
				第二个行权期	24	149.81	27.72	1	173.02	173.02
				第三个行权期	36	147.55	27.74	1	113.70	113.70
小 计	191	2	189			487.61			725.89	725.89
2020 年 1-3 月	191	11	180	第一个行权期	12	188.74	27.70	4	1,742.69	1,303.52
				第二个行权期	24	118.70	27.72	4	548.41	375.39
				第三个行权期	36	145.74	27.74	4	449.20	335.51
小 计	191	11	180			453.18			2,740.31	2,014.42
累 计										2,740.31

注 1：第二期股票期权分成三个行权期，第一个行权期自授予日起满 12 个

月后的首个交易日至授予日起 24 个月内的最后一个交易日止，因此等待期为 12 个月；第一个行权期自授予日起满 24 个月后的首个交易日至授予日起 36 个月内的最后一个交易日止，因此等待期为 24 个月；第三个行权期自授予日起满 36 个月后的首个交易日至授予日起 48 个月内的最后一个交易日止，因此等待期为 36 个月。

注 2：期末公司根据公司绩效系数、个人绩效系数、当期可行权比例、员工离职率等调整可行权数量。

（五）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 查阅公司授予期权相关的董事会决议、股东大会决议、授予方案等文件，检查期权授予的相关条款；
2. 抽样检查期权授予协议，查阅授予日期、激励对象、授予数量、行权价格、等待期等相关约定，了解股票期权行权条件中公司经营指标与员工绩效指标达成率的关系；
3. 查阅公司员工考核办法，了解期权行权条件中员工绩效指标达成率的具体计算方法；
4. 查阅公司股票期权价值项目资产评估报告，分析股票期权公允价值的合理性；
5. 查阅公司股份支付费用计算表，抽样检查激励对象离职人员的《辞职信》《员工离职移交清单》《员工基本信息表》《劳动合同》等相关信息，确认离职时间和相关期权数量被准确记录；
6. 复核公司股份支付费用计算依据，并对股份支付费用进行重新计算；
7. 复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定；
8. 访谈公司管理层，询问第一期各次股票期权实际均未行权的原因，取得公司与激励对象签订的《关于同意终止公司期权激励计划的承诺函》。

经核查，我们认为：

1. 公司第一期第三次授予的股票期权在未达公司经营指标情况下根据员工绩效指标达成率确认股份支付费用符合期权授予协议的约定，具有合理性，公司

已履行必要程序，不存在随意调节股份支付费用的情形；

2. 第一期各次股票期权实际均未行权，主要是(包括首次、第三次、第四次授予)公司综合考虑资本战略发展需要并与第一期股票期权激励对象充分沟通，经股东大会审议通过终止了该次股票期权计划。同时，第一期期权第二次授予因未达到可行权条件而未行权；

3. 公司第二期股票期权的公允价值确定依据充分；股份支付费用的计算准确。

四、关于终端药店核查。针对经销商向终端药店的销售情况，请保荐机构、申报会计师说明：具体核查方法、核查程序，包括但不限于走访的终端药店的数量、金额占比情况，是否获取经销商销售明细清单，是否核对经销商销售发票、运输凭证等，是否获得终端药店采购和使用数据的盖章或签字的确认文件等，如有请说明获得证据所对应的具体销售金额及占比情况。(第三轮问询第 8 题)

(一) 走访的终端药店的数量、金额占比情况

报告期各期我们走访(包含实际走访和电话访谈)的公司全国各地终端药店数量、采购产品数量及占比具体如下：

单位：家、万支

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	药店家数	支数	药店家数	支数	药店家数	支数
终端药店总体情况	987	11.87	774	5.61	480	2.34
走访的终端药店情况	130	5.92	100	2.33	48	0.95
占 比(%)	13.17	49.87	12.92	41.46	10.00	40.71

上述实际走访和电话访谈已覆盖报告期各期公司全国范围内销售金额较高的主要省份。

(二) 是否获取经销商销售明细清单，是否核对经销商销售发票、运输凭证等

核查过程：

1. 选取了公司报告期各期前二十大经销商客户共计 25 家，并对剩余经销商客户随机抽样共计 10 家，合计 35 家；

2. 获取经销商关于公司的产品销售流向单，并由经销商加盖公章。对于部分建设了网上流向查询系统的经销商客户，我们通过其提供的官网流向查询系统的账户信息获取了经销商报告期内的产品销售流向单。我们结合上述两个来源的数据，对经销商客户的销售流向进行核查；

3. 如经销商客户的下游仍属于分销商，则进一步向下穿透，要求经销商客户下游的主要分销商进一步提供产品销售流向单；

4. 我们未能取得经销商对下游医院、药店或非一级经销商(如有)的销售发票和运输凭证。一方面，药品流向数据属于国家药品监督管理局药品经营质量管理规范(GSP)认证管理范围，属于对下游药品流通企业重点监管的内容，流通企业需持续满足GSP管理的相关要求，保证对外提供流向数据的真实、准确；另一方面，公司的产品需冷链运输，基于生物制品使用安全性的要求，《药品冷链物流技术与管理规范》等法规对于冷链药品物流链过程中的收货、验收、贮藏、养护、发货、运输、温度控制等均有严格规定，冷链运输药品的流向数据具有可追溯性。此外，公司的经销商客户主要系上药集团、国药控股、华润医药旗下公司，行业内声誉度较高、管理水平及资信状况良好，其流向数据的追溯体系健全、可靠，因此，上述经销商提供的药品流向数据具备客观性和准确性。

我们对经销商产品销售流向单的穿透获取和核查，并结合经销商客户与终端药店和医院的访谈情况，能够合理地认为公司在报告期内的终端销售具有真实性、准确性和完整性。

(三) 是否获得终端药店采购和使用数据的盖章或签字的确认文件等，如有请说明获得证据所对应的具体销售金额及占比情况。

报告期内，经销商客户覆盖的终端药店数量较多，且较为分散。根据重要性原则，我们取得对主要终端药店的销售清单，结合清单进行实地走访或电话访谈其药店店长或相关负责人，并取得：1. 访谈记录(签字确认)；2. 与被访谈者的合影记录；3. 受访者身份证复印件或名片；4. 营业执照、药品经营许可证或GSP证书等；5. 终端药店中谊生泰存货的照片。

我们对上述终端药店走访和访谈核查的内容包括但不限于：

1. 访谈对象的身份、终端药店的基本情况；
2. 谊生泰在药店采购和销售的情况，竞品使用情况和产品质量情况等；

3. 了解使用公司产品的历史，通过哪些途径获得公司产品的信息；
4. 了解公司产品的优势和不足；
5. 了解终端药店采购药品的整体过程，患者支付方式，医保情况等；
6. 特别事项，包括：是否存在纠纷、退换货情况、重大违法违规、不诚信行为、仲裁或诉讼、商业贿赂等；
7. 被访谈对象与仁会生物的关联关系情况。

我们对公司报告期内主要终端药店的实地走访或电话访谈的具体核查情况如下：

项 目	终端药店
实地走访(家)	107
电话访谈(家)	38

对于终端药店采购和使用数据的核查情况，由于 2014 年国家卫计委联合国家中医药管理局颁布《关于加强医疗卫生机构统方管理的规定》，明确“严禁为不正当商业目的统方”，公司无法获取医院或者药店最终销售的患者情况，因此我们亦无法直接取得终端药店的进销存数据。

我们主要通过上游经销商的销售流向以间接核查终端药店的采购和使用情况。同时，我们在实地走访或电话访谈终端药店过程中，会询问被访谈人报告期内谊生泰产品采购和销售的情况，被访谈人的回复结果与公司实际统计结果并无明显差异。访谈问卷已经被访谈人签字或盖章。公司取得上述证据所对应的具体销售金额及占比情况详见本说明四(一)之相关说明。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二〇年六月二十四日