

关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
第二轮审核问询函中有关财务事项的回复

大华核字[2020]006324 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的第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	1-102
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[2020]006324号

上海证券交易所：

上海证券交易所（以下简称“贵所”）于2020年7月3日出具的《关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）问询函[2020]412号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据贵所出具的《问询函》的要求，大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）对《问询函》中涉及本所回复的有关问题进行了审慎核查。现就《问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《上海阿拉丁生化科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

本问询函回复中字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 5. 关于自主电商平台经销模式销售

根据首轮回复, 100 多家销售额超 1 亿元的大型经销商和数以万计的销售额低于 100 万元乃至 10 万元的小型经销商构成了我国科研试剂行业的主体。因此, 公司采用直销模式为主、经销模式为辅的销售模式是市场竞争格局决定的。除经销商一般拥有更大的折扣力度、部分经销商享受当年度约定次数的无理由退换货和一定账期外, 公司经销客户与直销客户之间不存在明显差异。

报告期内, 公司每年会根据经销商的合作意愿等原因与对方签订经销商协议, 作为经销商进行管理。对于新增或退出的经销商, 由于公司订单驱动交易方式的本质, 其作为一般直销客户在未签订经销商协议的年度仍旧会继续与公司进行正常的采购。根据招股说明书披露, 发行人经销与直销的收入确认具体原则没有差异, 线上销售业务于收到购货方订单后发货, 商品交付给购货方时确认销售收入。对于部分信用良好的经销商和大客户, 公司会给予一定的信用期。

请发行人详细披露经销与直销收入确认的依据及方法, 购货方是指经销商还是最终客户, 交付至经销商与直接交付至最终客户各自的金额、占比。

请发行人说明: (1) 结合合作经销商的销售额说明目前合作的小型经销商和大型经销商的分布情况, 适用账期付款的经销商比例; (2) 经销客户与直销客户的认定标准, 签订经销商协议是否为确认经销客户的唯一依据, 经销客户与直销客户通过签订经销商协议在报告期各期的转换情况(家数、金额、占比); (3) 经销商协议的具体内容, 是否仅为提供折扣或账期。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】

【补充披露与修订】

一、请发行人详细披露经销与直销收入确认的依据及方法, 购货方是指经销商还是最终客户, 交付至经销商与直接交付至最终客户各自的金额、占比

(一) 请发行人详细披露经销与直销收入确认的依据及方法, 购货方是指经

销商还是最终客户

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期采用的主要会计政策和会计估计”之“（九）收入确认”中补充修订披露如下：

销售模式	收入确认依据	收入确认方法
经销模式	销售订单、发货单、快递单	公司在收到购货方（指经销商）订单后发货，商品交付给经销商或其指定的终端客户时确认销售收入。
直销模式		直销模式的客户包括终端客户及部分贸易类客户，公司在收到购货方（含终端客户、贸易类客户）订单后发货，商品交付给终端客户、贸易类客户或其指定的终端客户时确认销售收入。

（二）交付至经销商与直接交付至最终客户各自的金额、占比

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）报告期内各期主要产品的情况”之“5、各销售模式的规模及占当期销售总额的比重”之“（2）按直销、经销划分”中补充披露如下：

“（2）按直销、经销划分

①直销及经销的销售收入及占比

报告期内，公司直销及经销金额及其占当期主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	比重	金额	比重	金额	比重
直销	终端客户	10,486.34	51.62%	9,655.30	59.57%	8,140.94	65.08%
	贸易商	2,492.52	12.27%	1,445.59	8.92%	1,468.88	11.74%
小计		12,978.86	63.89%	11,100.88	68.49%	9,609.82	76.83%
经销		7,336.93	36.11%	5,107.66	31.51%	2,898.44	23.17%
合计		20,315.79	100.00%	16,208.54	100.00%	12,508.26	100.00%

注：经销商统计口径为当年与公司签订经销协议的所有客户。

由上表可知，公司直销比例达到 60% 以上，是主要销售模式。直销客户中包括终端客户和贸易商，报告期内，终端客户占公司主营业务收入的比重分别为 65.08%、59.57%、51.62%。直销客户中的贸易商未与公司签订经销合同，作为公司一般客户在公司电商平台上下单购买产品，公司将产品通过快递或物流交付给贸易商或其指定的客户。

.....

②公司产品交付经销商、贸易商的情况

除终端客户外，公司客户中还包括贸易商、经销商等中间商，上述中间商一般在接到终端客户的订单需求后在公司电商平台上下单，由公司将产品交付至上述中间商或其指定的终端客户处。

报告期内，公司交付至贸易商和其指定终端客户的销售金额及占贸易商客户收入比重的情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
交付至贸易商处	1,084.39	43.51%	894.57	61.88%	833.02	56.71%
交付至贸易商指定的终端客户处	1,408.13	56.49%	551.01	38.12%	635.87	43.29%
合计	2,492.52	100.00%	1,445.59	100.00%	1,468.88	100.00%

报告期内，直销模式下，公司存在部分贸易商客户，公司产品直接交付至终端客户的金额分别为 635.87 万元、551.01 万元、1,408.13 万元，占贸易商客户收入的比重分别为 43.29%、38.12%、56.49%。

报告期内，经销模式下产品交付至经销商和其指定终端客户的销售金额及占经销类收入比重的情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
交付至经销商处	3,613.77	49.25%	2,624.41	51.38%	1,639.28	56.56%
交付至经销商指定的终端客户处	3,723.15	50.75%	2,483.25	48.62%	1,259.16	43.44%
合计	7,336.93	100.00%	5,107.66	100.00%	2,898.44	100.00%

报告期内，经销模式下产品直接交付至终端客户的金额分别为1,259.16万元、2,483.25万元、3,723.15万元，占经销类收入的比重分别为43.44%、48.62%、50.75%。

科研试剂种类繁多、单位用量少且存储条件严苛，经销商、贸易商一般不进行备货，而是接到终端客户的订单需求后再在公司电商平台上下单，公司根据经销商、贸易商的订单需求将产品配送至上述中间商或直接配送至其指定的终端客户处，配送至上述中间商的产品由其负责配送至终端客户。公司产品配送至经销商、贸易商的主要原因为：终端用户的产品及品牌诉求差异较大，上述中间商能够汇集多种品牌的科研试剂和实验耗材供用户选择，满足终端用户一站式采购需求，公司产品配送至上述中间商后，由其将终端用户采购的各种品牌产品汇总后统一配送，方便终端客户的收货。

综上，从公司产品交付的情况来看，报告期内公司产品交付至经销商、贸易商等中间商的销售金额、直接交付至终端客户（含经销商、贸易商指定交付的终端客户）的销售金额分别占公司当期主营业务收入比重的情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
交付中间商	4,698.16	23.13%	3,518.98	21.71%	2,472.30	19.77%
交付至终端客户	15,617.63	76.87%	12,689.56	78.29%	10,035.96	80.23%
合计	20,315.79	100.00%	16,208.54	100.00%	12,508.26	100.00%

报告期内，公司产品直接交付给终端客户（含经销商、贸易商指定交付的终端客户）的销售金额占当期主营业务收入的比例均保持在75%以上。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主营业务收入按销售模式分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分情况如下：

单位：万元

项目		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销类	终端客户	10,486.34	51.62%	9,655.30	59.57%	8,140.94	65.08%
	贸易商	2,492.52	12.27%	1,445.59	8.92%	1,468.88	11.74%
小计		12,978.86	63.89%	11,100.88	68.49%	9,609.82	76.83%
经销类		7,336.93	36.11%	5,107.66	31.51%	2,898.44	23.17%
合计		20,315.79	100.00%	16,208.54	100.00%	12,508.26	100.00%

公司采取以直销与经销相结合的电商销售模式，2017年至2019年，经销收入分别为2,898.44万元、5,107.66万元和7,336.93万元，占主营业务收入的比重分别为23.17%、31.51%和36.11%，经销类收入比重呈上涨趋势。公司直销客户中包括终端客户和贸易商，报告期内，终端客户占公司主营业务收入的比重分别为65.08%、59.57%、51.62%。直销客户中的贸易商未与公司签订经销合同，作为公司一般客户在公司电商平台上下单购买产品，公司将产品通过快递或物流交付给贸易商或其指定的客户。”

【说明与分析】

一、结合合作经销商的销售额说明目前合作的小型经销商和大型经销商的分布情况，适用账期付款的经销商比例

（一）结合合作经销商的销售额说明目前合作的小型经销商和大型经销商的分布情况

截至 2019 年末，与公司合作的经销商共 49 家，当年经销金额为 7,336.93 万元。2019 年度上述经销商自身销售规模分布及其当年度经销金额占公司经销收入总额分布情况如下：

单位：家、万元

类别	2019年度销售规模	数量	占公司经销商数量比重	经销金额	占公司经销类收入比重
大型	1 亿元及以上	6	12.24%	2,017.09	27.49%
中型	100 万元至 1 亿元	43	87.76%	5,319.84	72.51%
小型	100 万元以下	-	-	-	-
合计		49	100.00%	7,336.93	100.00%

注：①经销商 2019 年度自身销售规模数据来源于其书面确认函；

②上述区间划分不包括区间上限，即 100 万元至 1 亿元不包括 1 亿元，100 万元以下不包括 100 万元。

由上表可知，截至 2019 年末，与公司合作的经销商中以年销售额在 100 万元至 1 亿元中型经销商为主，共计 43 家，占公司当年末经销商数量比重为 87.76%，占公司经销类收入比重为 72.51%。销售规模超过 1 亿元的大型经销商较少，无销售规模在 100 万元以下的小型经销商。主要原因为：（1）公司在进行经销商选取时，主要从经销商的合作意愿、综合实力、行业口碑、覆盖区域等维度进行考虑。大型经销商的综合实力、行业口碑均较为突出，但由于其代理的品牌众多，难以集中力量推广和销售公司的产品，故公司未重点选择与大型经销商进行合作；（2）小型经销商在销售规模、市场拓展、物流配送等方面综合实力表现一般，难以提升公司品牌形象，不利于扩大公司销售规模，故公司亦未与小型经销商进行合作；（3）销售规模在 100 万元至 1 亿元之间的中型经销商拥有较强综合实力，大多在当地具有一定规模的用户资源和良好的销售渠道，同时具有较好的物流配送能力，能够更好地服务终端客户，对于扩大公司销售规模、提升品牌形象具有良好的促进作用。

综上，公司重点合作的经销商多为销售规模在 100 万元至 1 亿元之间的中型经销商。

（二）适用账期付款的经销商比例

截至 2019 年末，与公司合作的经销商共 49 家，适用账期付款的经销商数量及其当年经销金额情况如下：

项目	数量（家）	占经销商数量比重	经销金额（万元）	占公司经销类收入比重	平均经销收入（万元/家）
款到发货	22	44.90%	1,637.59	22.32%	74.44
账期付款	27	55.10%	5,699.33	77.68%	211.09
合计	49	100.00%	7,336.93	100.00%	149.73

由上表可知，2019 年与公司合作的经销商中适用账期付款的数量为 27 家，当年的经销金额为 5,699.33 万元，占公司全部经销收入的比重为 77.68%。公司一般给予长期合作、销售规模较大的经销商一定的账期，此类经销商与公司合作稳定，信用情况较好，推广公司产品的意愿较强，销售金额占比较大。

二、经销客户与直销客户的认定标准，签订经销商协议是否为确认经销客户的唯一依据，经销客户与直销客户通过签订经销商协议在报告期各期的转换情况（家数、金额、占比）

（一）经销客户与直销客户的认定标准，签订经销商协议是否为确认经销客户的唯一依据

公司对经销客户的认定标准主要有以下四个维度：

- 1、经销商的合作意愿。经销商需要认同公司的企业文化，愿意推广和销售公司产品，维护公司品牌形象；
- 2、经销商的综合实力。公司会从经销商的资金实力、销售人员能力、市场拓展能力、行政管理能力、区域建设能力等方面综合进行评价；
- 3、经销商的信誉和行业口碑；
- 4、经销商的覆盖区域。公司会根据经销商的渠道覆盖区域选择与公司拟开

发区域相匹配的经销商。

对于符合公司认定标准的客户，公司与其签订经销商合作协议，作为经销商进行管理。同时，公司根据上一年度合作情况决定是否与现有经销商续签协议。

签订经销商协议为公司确认经销客户的唯一依据，对于未与公司签订经销商协议的客户，公司均认定为直销客户，作为贸易商与公司继续交易。公司针对所有客户均采用线上销售模式，拥有超过 14.5 万名注册用户。同时，“阿拉丁”科研试剂品牌拥有了较高的知名度，深受客户信赖，形成了良好的市场口碑和商誉，连续 7 年被评为“最受用户欢迎试剂品牌”。因此，公司不存在对经销商的依赖，直销和经销类客户在销售方式上不存在差异。科研试剂种类繁多、单位用量少且存储条件严苛，经销商一般不进行备货，而是接到终端客户的订单需求后再在公司电商平台上下单，双方之间的交易完全由订单驱动，产品通过快递或物流交付给经销商或其指定客户并经验收无误后，即完成商品所有权的转移，公司的销售义务履行完毕。因此，除经销商一般拥有更大的折扣力度、部分经销商享受当年度约定次数的无理由退换货和一定账期外，公司经销客户与直销客户之间不存在明显差异。

（二）经销客户与直销客户通过签订经销商协议在报告期各期的转换情况（家数、金额、占比）

报告期内，公司直销及经销金额及其占当期主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	比重	金额	比重	金额	比重
直 销	终端客户	10,486.34	51.62%	9,655.30	59.57%	8,140.94	65.08%
	贸易商	2,492.52	12.27%	1,445.59	8.92%	1,468.88	11.74%
小计		12,978.86	63.89%	11,100.88	68.49%	9,609.82	76.83%
经销		7,336.93	36.11%	5,107.66	31.51%	2,898.44	23.17%
合计		20,315.79	100.00%	16,208.54	100.00%	12,508.26	100.00%

由上表可知，公司直销比例达到 60% 以上，是主要销售模式。直销客户中包括终端客户和贸易商，该部分贸易商未与公司签订经销合同。此外，根据双方合作意愿，对于符合公司经销商认定标准的贸易类客户，公司会与其签订经销商合作协议，给予其较多的退换货次数及较高的折扣等政策支持。签订经销商协议为公司确认经销客户的唯一依据，该协议有效期一般为一年，若经销商推广公司产品不利或因其他原因导致双方无继续合作的意愿，任意一方需要终止协议，提前 30 日书面通知对方即可，协议终止后上述经销商一般作为直销客户中的贸易类客户继续与公司进行交易。因此，报告期内公司存在较多直销客户与经销客户进行转换的情况。

报告期内，经销客户与直销客户通过签订经销商协议在各期的转换情况如下：

单位：家、万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直销客户转为经销客户数量	17	10	30
转为经销客户当年销售金额	523.54	1,387.38	770.43
占当年主营业务收入比重	2.58%	8.56%	6.16%
作为直销客户前一年销售金额	423.45	708.31	537.79
占前一年主营业务收入比重	2.61%	5.66%	5.09%
经销客户转为直销客户数量	10	24	15
转为直销客户当年销售金额	570.44	502.34	776.44
占当年主营业务收入比重	2.81%	3.10%	6.21%
作为经销客户前一年销售金额	916.08	441.62	587.85
占前一年主营业务收入比重	5.65%	3.53%	5.57%

由上表可知，公司报告期内由直销客户转为经销客户的数量分别为 30 家、10 家及 17 家，转为经销客户的当年销售金额分别为 770.43 万元、1,387.38 万元及 523.54 万元，占当年主营业务收入比重分别为 6.16%、8.56% 及 2.58%。2018 年度，转为经销客户的当年销售金额占主营业务收入比重较其前一年作为直销客户的金额占比增幅较大，主要原因为当年苏州星科元素化工贸易有限公司与公司签订经销商协议，从直销客户变为经销客户，同时其母公司苏州星科元信息科技

有限公司于 2018 年将大部分采购业务转移至该公司执行，导致当年新增经销收入 451.09 万元。

报告期内由经销客户转为直销客户的数量分别为 15 家、24 家及 10 家，转为直销客户的当年销售金额分别为 776.44 万元、502.34 万元及 570.44 万元，占当年主营业务收入比重分别为 6.21%、3.10%及 2.81%。2019 年度，转为直销客户的当年销售金额占主营业务收入比重较其前一年作为经销客户的金额占比降幅较大，主要原因为 2019 年原经销客户上海思域退出经销商序列，并将大部分采购业务转移至其同一控制下的企业上海腾准执行，自身采购业务大幅缩减，向公司的采购额减少 367.24 万元所致。

综上，公司报告期内存在经销商转换的情况，经销商转换前后向公司采购金额总体变动不大，占主营业务收入比例较低。

三、经销商协议的具体内容，是否仅为提供折扣或账期

经销商的认定标准为当年与公司签订经销商协议的所有客户，经销商协议的具体内容如下：

定价方式	公司给予经销商固定折扣（一般在七折至八折之间），结算价格=牌价*折扣，牌价为公司官网价格（若公司官网存在折扣价，则以官网折扣价作为牌价）。
结算方式	采用款到发货方式，对于长期合作的经销商给予 30-60 天的信用账期；货款结算形式为对公转账。
运输方式	运输费用按订单结算，满 99 元免运费，不足 99 元运费由经销商承担。
退换货政策	①对于一般经销商，公司执行自主电商平台的退换货政策； ②对于部分销售规模较大的优质经销商，公司每年会给予一定次数的无理由退货的机会，以订单数量计算。约定次数以内的退货，免收退货手续费，超过约定次数则按照公司常规退换货政策执行。
产品数据包申请	经销商可向公司申请产品数据包，将公司产品数据包用于自有网站平台，经销商对外提供的各类产品信息（包括但不限于产品货号、产品描述、产品价格、货期等）应与公司提供的数据包中的信息保持一致；若经销商需要将产品数据包提供给任何第三方（如高校及科研院所高校平台、药企采购系统等，不包含其他经销商），必须得到公司的事先书面授权。

渠道保护措施	公司会根据往年合作情况和合作意愿与部分经销商约定授权区域，并在授权区域内以及事先备案的客户范围内对该经销商予以一定的渠道保护及客户引导。具体措施为： ①对下列客户，公司不对其进行引导：其他经销商；大客户；自愿从公司官网下单订购的线上客户；大专等院校平台用户，该经销商开发的除外。 ②对下列客户，公司将尽可能对其进行积极引导：不愿意在公司官网自主下单订购的；需要进行招投标的。 ③授权区域内，对于需品牌授权的招投标采购项目，该经销商享有优先权。
协议有效期	协议有效期一般为一年，若任意一方需要修改或终止协议，至少提前30日书面通知对方即可。

经销商协议中除了对折扣和账期进行约定外，对运输方式、退换货政策、渠道保护措施等内容亦进行了约定。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人销售人员、财务人员进行访谈，了解发行人报告期内经销与直销收入确认的依据以及方法；

2、选取合作协议和销售确认单样本，识别合同或订单中与商品所有权相关的风险和报酬转移相关的条款，是否与发行人收入确认方法一致；

3、获取发行人报告期各期经销商和贸易商的交付地址，核查交付至经销商和贸易商与直接交付至最终客户各自的金额占比；

4、获取经销商出具的书面确认函；

5、获取发行人与经销商签署的合作协议以及后付协议；

6、对发行人报告期主要经销商、贸易商实施函证程序，确认收入的真实性，报告期经销商、贸易商销售情况核查结果如下：

单位：万元

经销商、贸易商函证核查情况			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商销售收入①	7,336.93	5,107.66	2,898.44
函证回函金额②	6,979.86	4,683.44	2,553.81
函证回函比例②/①	95.13%	91.69%	88.11%
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易商销售收入①	2,492.52	1,445.59	1,468.88
函证回函金额②	1,563.71	1,011.85	1,114.71
函证回函比例②/①	62.74%	70.00%	75.89%

7、查询发行人主要客户的工商资料，关注经销商、贸易商的成立时间、注册资本、股东及出资情况、经营范围、董监高任职情况等，核查主要经销商、贸易商的背景信息；

8、对发行人报告期经销商进行实地走访，实地走访率达 90%以上，访谈了经销商业务负责人，获取经销商营业执照、付款证明等基础资料，了解经销商对外销售情况及库存情况，是否存货积压的情形；

9、选取发行人报告期主要贸易商进行实地走访，实地走访率达 80%以上，访谈了贸易商业务负责人，获取贸易商营业执照、付款证明等基础资料，了解贸易商对外销售情况及库存情况，是否存货积压的情形。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已详细披露经销与直销收入确认的依据及方法，核查无误。
- 2、目前合作的小型经销商和大型经销商的分布情况及适用账期付款的经销商比例与发行人实际情况一致。
- 3、签订经销商协议是确认经销客户的唯一依据，经销客户与直销客户在报告期各期的转换情况核查无异常。

4、经销商协议中除了对折扣和账期进行约定外，对运输方式、退换货政策、经销商授权区域及承诺销售额等内容亦进行了约定。

5、报告期内，发行人产品直接交付给终端客户（含经销商、贸易商指定交付的终端客户）的销售金额占当期主营业务收入的比重均保持在 75% 以上。发行人客户中的经销商、贸易商的最终销售情况良好，上述客户不存在大额提前备货或库存积压的情形。

问题 6. 关于同行业可比公司选择及毛利率较高

根据首轮回复，发行人未选取泰坦科技为可比公司的原因之一为泰坦科技 2019 年度科研试剂销售收入占主营业务收入比重仅为 24.30%，未达到 50%，而公司 2019 年度科研试剂销售收入占主营业务收入比重为 97.01%，超过 95%。根据招股说明书，报告期内发行人科研试剂毛利率分别为 73.72%、74.09%和 71.95%，显著高于泰坦科技科研试剂产品的毛利率水平。此外，发行人研发费用率、员工薪酬均低于目前选取的同行业可比公司。

请发行人：（1）分析说明科研试剂毛利率高于泰坦科技的原因及合理性，并进一步比较说明对于单独披露科研试剂或相关细分产品毛利率的同行业公司，与公司相关产品毛利率水平的比较情况及差异原因；（2）目前选取的同行业可比公司的可比性高于西陇科学、泰坦科技及其他“研究和试验发展”行业内的企业的原因，同行业可比公司的选择是否准确、完整。

请申报会计师对（1）核查并发表意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

一、分析说明科研试剂毛利率高于泰坦科技的原因及合理性，并进一步比较说明对于单独披露科研试剂或相关细分产品毛利率的同行业公司，与公司相关产品毛利率水平的比较情况及差异原因

（一）分析说明科研试剂毛利率高于泰坦科技的原因及合理性

报告期内，泰坦科技科研试剂销售情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主品牌：	17,138.62	61.65%	12,193.98	51.29%	8,493.08	48.92%
高端试剂	10,217.57	36.75%	7,087.64	29.81%	5,050.17	29.09%

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通用试剂	6,921.05	24.89%	5,106.34	21.48%	3,442.91	19.83%
第三方品牌	10,662.63	38.35%	11,579.25	48.71%	8,866.81	51.08%
合计	27,801.25	100.00%	23,773.23	100.00%	17,359.88	100.00%

数据来源：《上海泰坦科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》。

由上表可知，报告期内泰坦科技科研试剂主要包括自主品牌科研试剂及第三方品牌科研试剂，其中，自主品牌科研试剂又分为高端试剂及通用试剂。泰坦科技的科研试剂产品中与公司可比的主要为自主品牌高端试剂，其招股说明书亦仅将自主品牌高端试剂与公司科研试剂进行对标。公司科研试剂与泰坦科技自主品牌高端试剂毛利率对比情况如下：

公司名称	2019年度	2018年度	2017年度
泰坦科技	65.90%	63.64%	63.45%
阿拉丁	71.95%	74.09%	73.72%

数据来源：《上海泰坦科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》。

由上表可知，报告期内，公司科研试剂毛利率略高于泰坦科技，主要系公司自主生产科研试剂产品，而泰坦科技采用OEM代工生产模式。

(二)进一步比较说明对于单独披露科研试剂或相关细分产品毛利率的同行业公司，与公司相关产品毛利率水平的比较情况及差异原因

截至公司首次申报招股说明书签署日，除泰坦科技外，A股已上市企业及处于正常审核状态的IPO申报企业属于“研究和试验发展”行业的企业中单独披露科研试剂产品的为中源协和（600645.SH），除此之外，未见其他同行业公司单独披露相关细分产品。中源协和科研试剂产品毛利率与公司对比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中源协和	73.86%	68.29%	67.90%
阿拉丁	71.95%	74.09%	73.72%

数据来源：中源协和年度报告

由上表可知，报告期内，中源协和的科研试剂毛利率与公司互有高低，主要系产品种类及产品结构存在差异。中源协和的科研试剂产品包括基因、蛋白质及抗体，公司科研试剂覆盖高端化学、生命科学、分析色谱及材料科学四大领域，中源协和的科研试剂产品仅与公司生命科学类产品存在部分重叠。

二、目前选取的同行业可比公司的可比性高于西陇科学、泰坦科技及其他“研究和试验发展”行业内的企业的原因，同行业可比公司的选择是否准确、完整

（一）公司选取的同行业可比公司基本概况

公司根据自身主营业务以及客户群体，同时兼顾财务数据的可获得性，选取了药石科技（300725.SZ）与 BioVision 作为同行业可比公司，其基本情况如下：

项目	药石科技（300725.SZ）	BioVision	公司
主营业务构成及主营业务收入占比	①芳香杂环系列药物分子砌块：40.82%； ②常见饱和脂环类药物分子砌块：16.65%； ③四元环类药物分子砌块：15.34%； ④其他杂类药物分子砌块：13.88%； ⑤特殊饱和环类药物分子砌块：10.89%； ⑥技术服务：2.41%； ⑦其他业务收入：0.02%	①生物分析试剂盒：70.93%； ②小分子生化剂：16.19%； ③蛋白与酶：8.15%； ④抗体及辅助工具：4.73%	1、科研试剂：97.01% ①高端化学：58.51%； ②生命科学：18.73%； ③分析色谱：12.78%； ④材料科学：6.99%； 2、实验耗材：2.99%
客户群体	国内外医药企业、中小型生物技术公司及科研机构	研究所、高校、医院研究室、生物技术公司、制药公司、药品测试公司、诊断试剂厂商、食	高等院校、科研院所以及生物医药、新材料、新能源、节能环保、航空航天等高新技术产业和战略性新兴产业

	品生产企业等机构	相关企业研发机构
--	----------	----------

注：

①药石科技数据来源于其 2019 年度报告；

②BioVision 于 2019 年被博爱新开源医疗科技集团股份有限公司（300109.SZ）收购，上述数据来源于《博爱新开源医疗科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（修订稿）》且为 BioVision2018 年 1-10 月数据。

由上表可知，药石科技、BioVision 在主营业务以及客户群体方面与公司重叠度较高。其中，从主营业务具体构成来看，药石科技的分子砌块与公司高端化学试剂下的合成砌块产品相重叠，2019 年度分子砌块占药石科技主营业务收入比重为 97.65%；BioVision 的产品全部为生命科学研究试剂，与公司生命科学试剂相重合；从客户群体来看，药石科技、BioVision 及公司用户均主要为研究机构。因此，公司将药石科技与 BioVision 作为同行业可比公司，能够较好地反映公司所处行业概况。

（二）目前选取的同行业可比公司的可比性高于西陇科学的原因

西陇科学在主营业务以及客户群体方面与公司对比情况如下：

项目	西陇科学	公司
主营业务构成及主营业务收入占比	①化工原料：50.21%； ②电子化学品：24.08%； ③通用试剂：16.18%； ④体外诊断试剂：6.63%； ⑤原料药及食品添加剂：1.54%； ⑥其他业务收入：1.36%	1、科研试剂：97.01% ①高端化学：58.51%； ②生命科学：18.73%； ③分析色谱：12.78%； ④材料科学：6.99%； 2、实验耗材：2.99%
客户群体	既应用于实验室研发及分析检测领域，也应用于工业化生产，如电子元器件、平板显示器、电池电解液、光电玻璃等制造领域，以及能源、新材料、日化、生物医药、食品等行业	高等院校、科研院所以及生物医药、新材料、新能源、节能环保、航空航天等高新技术产业和战略性新兴产业相关企业研发机构

数据来源：西陇科学 2019 年度报告。

由上表可知，西陇科学与公司主营业务差异较大，其主要经营化工原料及电子化学品，二者 2019 年度合计销售收入占其主营业务收入比重超过 70%，该等

产品主要应用于生产制造领域；而公司主要从事科研试剂的研发、生产及销售，报告期内科研试剂销售收入占主营业务收入比重均超过 95%，产品主要应用于研究和实验领域，因此二者主营业务以及应用领域均存在较大差异。

同时，西陇科学的产品中包含部分通用试剂，与公司的科研试剂在产品种类、产品用途、客户群体上均存在差异。根据泰坦科技首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿），其选择西陇科学作为同行业可比公司对标自主品牌通用试剂及特种化学品，而选择公司作为同行业可比公司则对标自主品牌高端试剂，公司与西陇科学分属不同细分领域。

此外，药石科技、BioVision 比西陇科学具有更高的可比性，具体情况如下：

项目	药石科技	BioVision	西陇科学
主营业务构成	分子砌块产品销售占比超过 95%，与公司高端化学试剂下的合成砌块产品相重合	产品全部为生命科学研究试剂，与公司生命科学试剂相重合	产品主要为化工原料、电子化学品及通用试剂，与公司基本不存在重合
客户群体	主要为研究机构，与公司相似度较高	主要为研究机构，与公司相似度较高	主要应用于生产制造领域，与公司相似度较低

综上，与西陇科学相比，药石科技、BioVision 与公司具有更高的可比性。

（三）目前选取的同行业可比公司的可比性高于泰坦科技的原因

泰坦科技在主营业务以及客户群体方面与公司对比情况如下：

项目	泰坦科技	公司
主营业务构成及主营业务收入占比	1、科研试剂：24.30% ①自主品牌高端试剂：8.93%； ②自主品牌通用试剂：6.05%； ③第三方品牌科研试剂：9.32%； 2、特种化学品：38.97%； 3、科研仪器及耗材：31.18%； 4、实验室建设及科研信息化：5.55%	1、科研试剂：97.01% ①高端化学：58.51%； ②生命科学：18.73%； ③分析色谱：12.78%； ④材料科学：6.99%； 2、实验耗材：2.99%
客户群体	下游客户涵盖高校、科研院所、政府机构和 创新研发型企业等，分布在生物医药、新材	高等院校、科研院所以及生物医 药、新材料、新能源、节能环保、

项目	泰坦科技	公司
	料、新能源、节能环保、食品日化、分析检测、智能制造等各领域	航空航天等高新技术产业和战略性新兴产业相关企业研发机构

数据来源：《上海泰坦科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》。

由上表可知，泰坦科技在主营业务及客户群体方面均与公司存在一定重叠，其主营业务具体构成中包含科研试剂，与公司科研试剂存在重合，且其产品主要应用于研究和实验领域，与公司亦存在重合。但是，与公司专注于科研试剂的研发及生产不同，泰坦科技业务涵盖范围更广，包括科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材、实验室建设及科研信息化，其产品结构中与公司具有可比性的自主品牌高端试剂 2019 年销售占比仅为 8.93%，不足 10%，远低于公司科研试剂销售占比，二者产品结构差异较大；同时，泰坦科技采取自主品牌与第三方品牌相结合的销售方式，报告期内，其科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材等第三方品牌产品销售占比分别为 48.80%，46.01%和 46.92%，占比较高，而公司科研试剂及实验耗材均为自主品牌，双方经营策略差异较大；此外，泰坦科研自主品牌产品主要通过 OEM 模式进行生产，而公司科研试剂主要采用自主生产方式进行生产，双方生产模式存在较大差异。综上，由于泰坦科技的科研试剂产品占比较低，特种化学品、科研仪器及耗材的销售占比较高，公司与泰坦科技产品结构的不同以及在经营模式、生产模式上的不同，导致双方的资产结构与分布、销售规模及盈利水平、人员结构及相关财务指标差异较大。

同时，药石科技、BioVision 比泰坦科技具有更高的可比性，具体情况如下：

项目	药石科技	BioVision	泰坦科技
主营业务具体构成	分子砌块产品销售占比超过 95%，与公司高端化学试剂下的合成砌块产品相重合	产品全部为生命科学研究试剂，与公司生命科学试剂相重合	自主品牌高端试剂占比低于 10%，与公司重合度较低
客户群体	主要为研究机构，与公司相似度较高	主要为研究机构，与公司相似度较高	主要为研究机构，与公司相似度较高
是否均为	均为自主品牌，与公司相	均为自主品牌，与公司相	销售部分第三方品牌，与

项目	药石科技	BioVision	泰坦科技
自主品牌	似度较高	似度较高	公司相似度较低
是否均为自主生产	均为自主生产，与公司相似度较高	均为自主生产，与公司相似度较高	主要采用 OEM 模式生产，与公司相似度较低

综上，药石科技、BioVision 在主营业务、产品是否为自有品牌及生产方式上与公司的可比性高于泰坦科技。

（四）目前选取的同行业可比公司的可比性高于其他“研究和试验发展”行业内的企业的原因，同行业可比公司的选择是否准确、完整

截至公司首次申报招股说明书签署日，除泰坦科技及公司外，A 股已上市企业及处于正常审核状态的 IPO 申报企业中属于“研究和试验发展”行业的企业共 8 家，分别为量子生物(300149.SZ)、博济医药(300404.SZ)、康龙化成(300759.SZ)、中源协和（600645.SH）、*ST 百花（600721.SH）、昭衍新药（603127.SH）、药明康德（603259.SH）、美迪西（688202.SH）及成都先导（688222.SH）。上述 8 家企业主营业务主要为 CRO 医药研发服务(Contract Research Organization, 合同研究组织, 主要为药物研发相关公司和研发机构提供药物发现和药物开发服务)，与公司主营业务差异较大，中源协和产品构成中虽然包含部分科研试剂，但占比较低，2019 年度其科研试剂销售占比仅为 11.94%，远低于公司科研试剂销售占比，二者产品结构差异较大。因此，未选择上述企业作为公司同行业可比公司。

综上，药石科技、BioVision 与公司的可比性高于其他“研究和试验发展”行业内的企业，公司同行业可比公司选取准确、完整。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅《上海泰坦科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》；
- 2、查阅“研究和试验发展”行业上市公司年度报告；
- 3、实施分析性程序，将发行人科研试剂的毛利率与泰坦科技、中源协和的同类产品进行比较，分析差异原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，因发行人系自主生产科研试剂产品，泰坦科技采用 OEM 代工生产模式，发行人科研试剂毛利率高于泰坦科技具有合理性。
- 2、截至发行人首次申报招股说明书签署日，除泰坦科技外，A 股已上市企业及处于正常审核状态的 IPO 申报企业属于“研究和试验发展”行业的企业中单独披露科研试剂产品的为中源协和，除此之外，未见其他同行业公司单独披露相关细分产品。报告期内，因产品种类及产品结构存在差异，中源协和的科研试剂毛利率与发行人互有高低具有合理性。

问题 7. 关于股份支付

根据问询回复，股份支付存在按服务期摊销的情况，服务期的判断以公司实施股权激励时，双方签定的协议中约定的具体日期为服务开始基准日，并根据约定的服务期限计算服务到期日期。截至 2019 年 12 月 31 日止，公司股权激励对象存在离职或者退伙情况。2015 年的评估值对应市盈率倍数与第三方入股价格倍数存在较大差异。

请发行人说明：（1）股权激励对象新增、离职或者退伙的情形及会计处理情况，是否符合企业会计准则的规定，协议中对于离职或退伙后股权份额处理的相关约定，是否按照协议约定执行；（2）2015 年的评估值对应市盈率倍数与第三方入股价格倍数存在较大差异的原因，各次股份支付公允价值的确定是否合理、公允；（3）与服务期相关条款的具体约定，按服务期摊销是否符合企业会计准则的规定，股份支付的具体会计处理，是否计入经常性损益，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

一、股权激励对象新增、离职或者退伙的情形及会计处理情况，是否符合企业会计准则的规定，协议中对于离职或退伙后股权份额处理的相关约定，是否按照协议约定执行

（一）股权激励对象新增、离职或者退伙的情形及会计处理情况，是否符合企业会计准则的规定

公司在发展过程中，为建立有效激励机制、增强公司管理团队和员工的凝聚力，对主要管理层及核心员工进行了股权激励，2014 年 12 月，员工持股平台上海晶真投资管理中心（有限合伙）设立，2015 年 3 月，公司以非公开定向发行

股票的方式，向晶真投资定向发行 195.90 万股。自持股平台设立以来，公司根据经营发展需要，对员工进行了多次股权激励，股权激励实施后，员工离职或退休的情况如下：

单位：股

序号	激励对象	新增情况						离职或退休情况			截至 2019 年末持股数量 (8) =(6)+(7)
		2015 年 3 月授予 (1)	2016 年 1 月授予 (2)	2019 年 3 月授予 (3)	2019 年 5 月授予 (4)	现金转权益 (5)	授予股份合计数 (6) =(1)+(2)+(3) +(4)+(5)	是否退休	退休年份	股份数量变动 (7)	
1	招立萍	2,233,260	-891,345	-1,455,000	-180,000	-103,000	-396,085	否	-	1,292,940	896,855
2	费志锋	293,850	195,900	-	-	-	489,750	是	2017 年度	-489,750	-
3	赵新安	97,950	48,975	250,000	80,000	-	476,925	否	-	-	476,925
4	顾玮彧	88,155	19,590	190,000	80,000	-	377,745	否	-	-	377,745
5	王坤	78,360	-	20,000	-	-	98,360	否	-	-	98,360
6	韩刚	78,360	-	-	-	-	78,360	是	2018 年度	-78,360	-
7	郝爱莲	78,360	19,590	-	-	-	97,950	否	-	-	97,950
8	樊红卫	78,360	-	-	-	-	78,360	是	2019 年度	-78,360	-
9	凌青	78,360	19,590	200,000	-	-	297,950	否	-	-	297,950
10	姜苏	78,360	-	100,000	-	-	178,360	否	-	-	178,360
11	焦自勇	68,565	-	90,000	-	-	158,565	否	-	-	158,565
12	李忠波	58,770	-	-	-	-	58,770	是	2016 年度	-58,770	-
13	仇进荣	58,770	19,590	20,000	-	-	98,360	否	-	-	98,360
14	李凯辉	58,770	-	-	-	-	58,770	否	-	-	58,770

序号	激励对象	新增情况						离职或退休情况			截至 2019 年末持股数量 (8) =(6)+(7)
		2015 年 3 月授予 (1)	2016 年 1 月授予 (2)	2019 年 3 月授予 (3)	2019 年 5 月授予 (4)	现金转权益 (5)	授予股份合 计数量 (6) =(1)+(2)+(3) +(4)+(5)	是否 退休	退休年份	股份数量变动 (7)	
15	李德春	58,770	-	-	-	-	58,770	是	2016 年度	-58,770	-
16	王干	58,770	-	-	-	-	58,770	否	-	-	58,770
17	侯涛	58,770	19,590	-	-	-	78,360	是	2019 年度	-78,360	-
18	马亭	58,770	-	100,000	-	-	158,770	否	-	-	158,770
19	占明春	58,770	19,590	-	-	-	78,360	是	2018 年度	-78,360	-
20	刘云英	58,770	-	-	-	-	58,770	否	-	-	58,770
21	徐久田	58,770	19,590	-	-	-	78,360	否	-	-	78,360
22	朱镇	39,180	-	-	-	-	39,180	否	-	-	39,180
23	陈健威	39,180	-	-	-	-	39,180	是	2017 年度	-39,180	-
24	王金来	-	156,720	-	-	-	156,720	是	2017 年度	-156,720	-
25	赵悦	-	39,180	40,000	-	-	79,180	否	-	-	79,180
26	韩娜	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2018 年度	-19,590	-
27	李芳君	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2018 年度	-19,590	-
28	陈立静	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2017 年度	-19,590	-
29	吴宏肖	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2018 年度	-19,590	-

序号	激励对象	新增情况					离职或退休情况			截至 2019 年末持股数量 (8) =(6)+(7)	
		2015 年 3 月授予 (1)	2016 年 1 月授予 (2)	2019 年 3 月授予 (3)	2019 年 5 月授予 (4)	现金转权益 (5)	授予股份合 计数量 (6) =(1)+(2)+(3) +(4)+(5)	是否 退休	退休年份		股份数量变动 (7)
30	郭彩宏	-	19,590	-	-	-	19,590	否	-	-	19,590
31	程俊	-	19,590	-	-	-	19,590	否	-	-	19,590
32	海龙	-	19,590	-	-	-	19,590	否	-	-	19,590
33	王志	-	19,590	30,000	-	-	49,590	否	-	-	49,590
34	胡铭炎	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2018 年度	-19,590	-
35	何晓宇	-	19,590	-	-	-	19,590	是	2017 年度	-19,590	-
36	王超	-	19,590	50,000	-	-	69,590	否	-	-	69,590
37	李颜	-	19,590	60,000	-	-	79,590	否	-	-	79,590
38	杨秀丽	-	19,590	-	-	-	19,590	否	-	-	19,590
39	张健	-	58,770	-	-	-	58,770	是	2016 年度	-58,770	-
40	阚洪柱	-	-	130,000	-	-	130,000	否	-	-	130,000
41	王琼	-	-	10,000	-	-	10,000	否	-	-	10,000
42	李玥	-	-	80,000	-	-	80,000	否	-	-	80,000
43	孟佼	-	-	15,000	-	-	15,000	否	-	-	15,000
44	沈鸿浩	-	-	10,000	-	10,000	20,000	否	-	-	20,000

序号	激励对象	新增情况					离职或退休情况			截至 2019 年末持股数量 (8) =(6)+(7)	
		2015 年 3 月授予 (1)	2016 年 1 月授予 (2)	2019 年 3 月授予 (3)	2019 年 5 月授予 (4)	现金转权益 (5)	授予股份合计数 (6) =(1)+(2)+(3) +(4)+(5)	是否退休	退休年份		股份数量变动 (7)
45	蔡马利	-	-	10,000	-	-	10,000	否	-	-	10,000
46	张磊	-	-	10,000	-	20,000	30,000	否	-	-	30,000
47	刘婷	-	-	20,000	-	-	20,000	否	-	-	20,000
48	范依	-	-	20,000	-	-	20,000	否	-	-	20,000
49	茅慧慧	-	-	-	-	10,000	10,000	否	-	-	10,000
50	范定军	-	-	-	-	10,000	10,000	否	-	-	10,000
51	律秀男	-	-	-	-	10,000	10,000	否	-	-	10,000
52	程天赐	-	-	-	-	20,000	20,000	否	-	-	20,000
53	方秀莉	-	-	-	-	3,000	3,000	否	-	-	3,000
54	敬君超	-	-	-	-	20,000	20,000	否	-	-	20,000
55	石丹艳	-	-	-	20,000	-	20,000	否	-	-	20,000
合计		3,918,000	-	-	-	-	3,918,000	-	-	-	3,918,000

注：1、公司于2017年6月份分红送股，分红前公司总股本为3,785万股，分红后总股本增至7,570万股，本表列示新增情况、离职退伙情况和截至2019年末股数均按7,570万股总股本计算；

2、实际控制人招立萍授予股份合计数为负主要系其股份包含授予部分（持股平台设立后，对高管和员工进行的股权激励，由实际控制人招立萍以其在晶真投资中的份额根据激励需要转让给被激励对象，该转让部分列示为负）和离职退伙人员退回部分，此处为清晰列示授予新增情况和离职退伙情况，进行拆分列示，故授予股份合计数为负。

上述股权激励对象新增、离职或者退伙的会计处理情况如下：

1、权益结算的股份支付

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

员工持股平台于2015年3月份、2016年1月份、2019年3月份、2019年5月份进行的四次股权激励为完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础（最佳估计考虑未来离职退伙率时，截止2019年度的实际已经离职退伙视同开始时即已经离职退伙，并预计2020年及以后年度离职退伙率为每一个完整年度10%。），按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入管理费用、销售费用和研发费用，相应增加资本公积。

2、现金结算的股份支付

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的规定：“以现金结算的股份支

付,应当按照企业承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量;完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付,在等待期内的每个资产负债表日,应当以对可行权情况的最佳估计为基础,按照企业承担负债的公允价值金额,将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。在资产负债表日,后续信息表明企业当期承担债务的公允价值与以前估计不同的,应当进行调整,并在可行权日调整至实际可行权水平。”

公司现金结算的股份支付为公司实际控制人招立萍以自己合法所有的现金对员工进行奖励,奖金数额参考公司的股票市值。该现金结算的股份支付为完成等待期内的服务以后才可行权的以现金结算的股份支付,在等待期内的每个资产负债表日,公司以对可行权情况的最佳估计为基础(最佳估计考虑未来离职退伙率时,截止 2019 年度的实际已经离职退伙视同开始时即已经离职退伙,并预计 2020 年及以后年度离职退伙率为每一个完整年度 10%) ,按照企业承担负债的公允价值金额,将当期取得的服务计入销售费用和研发费用,相应增加应付职工薪酬,由于实际控制人以自己合法所有的现金进行支付,因此将应付职工薪酬转入资本公积。

公司于 2019 年 4 月份对该现金结算的股份支付进行了转换。

3、股份支付的转换

2019 年 4 月,经双方协商一致,对 2016 年 1 月及 2018 年 1 月授予 8 位员工的以现金结算的股份支付计划进行了修改,由股权激励代替原有奖金奖励,实际控制人招立萍同意将其持有晶真投资的财产份额转让给该等员工,转让价格按照该等员工取得奖金奖励资格时向招立萍支付的价格确定,即该等员工无需再向招立萍支付其他对价。2019 年 4 月 8 日,公司实际控制人招立萍与上述 8 名员工签订了《财产份额转让协议书》。

根据财政部会计司编写的《企业会计准则讲解》:“如果向职工授予新的权益工具,并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权

益工具的，企业应以处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。

如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，企业应按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指，修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。如果修改发生在等待期内，在确认修改日至修改后的可行权日之间取得服务的公允价值时，应当既包括在剩余原等待期内以原权益工具授予日公允价值为基础确定的服务金额，也包括权益工具公允价值的增加。

如果修改减少了所授予的权益工具的公允价值，企业应当继续以权益工具在授予日的公允价值为基础，确认取得服务的金额，而不应考虑权益工具公允价值的减少。”

公司按照授予股权的公允价值减去股权转让对价确定股份支付的成本，扣除转换日累计已经确认现金股份支付费用，差额部分在剩余等待期每个资产负债表日考虑离职率等因素后分摊计入管理费用和研发费用。

上述股份支付会计处理可行权情况的最佳估计，主要为离职退伙率的估算，截至 2019 年 12 月 31 日止，公司股权激励对象离职或者退伙情况如下：

序号	项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
1	离职退伙人数	2	5	6	2
2	截至上年末累计激励人数	22	35	30	24
3	历史离职退伙率	9.09%	14.29%	20.00%	8.33%

由上表可知，公司被激励人员 2016 年至 2019 年的离职退伙率区间为 8.33% 至 20.00%，考虑到公司发展日趋向好，综合考虑历史数据及变化趋势，估算离职退伙率为每一个完整年度 10%。

综上，公司股权激励对象新增、离职或者退伙的会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 协议中对于离职或退伙后股权份额处理的相关约定，是否按照协议约定执行

根据《合伙协议》的约定，若合伙人提前离职，执行事务合伙人有权视情况决定向合伙人支付当年应分配合伙企业分红的全部、部分或不予支付，执行事务合伙人将合伙人所持合伙企业财产份额赎回。

根据《财产份额转让协议书》的约定，若因任何原因导致激励对象在上海阿拉丁生化科技股份有限公司或其子公司服务期限低于约定的服务期限，公司实际控制人招立萍按照协议项下受让财产份额的成本价格回购全部财产份额，激励对象不得拒绝。

对于离职或退伙员工，公司实际控制人招立萍已按照协议项下受让财产份额的成本价格回购全部财产份额。具体情况如下：

序号	激励对象	授予时间	授予时员工支付的对价(万元)	离职或者退伙时间	退还时招立萍支付的对价(万元)	股权份额是否退还招立萍
1	费志锋	2015年3月份、 2016年1月份	95.50	2017年度	95.50	是
2	韩刚	2015年3月份	12.40	2018年度	12.40	是
3	樊红卫	2015年3月份	12.40	2019年度	12.40	是
4	李忠波	2015年3月份	9.30	2016年度	9.30	是
5	李德春	2015年3月份	9.30	2016年度	9.30	是
6	侯涛	2015年3月份、 2016年1月份	14.20	2019年度	14.20	是
7	占明春	2015年3月份、 2016年1月份	14.20	2018年度	14.20	是
8	陈健威	2015年3月份	6.20	2017年度	6.20	是
9	王金来	2016年1月份	39.20	2017年度	39.20	是
10	韩娜	2016年1月份	4.90	2018年度	4.90	是
11	李芳君	2016年1月份	4.90	2018年度	4.90	是
12	陈立静	2016年1月份	4.90	2017年度	4.90	是
13	吴宏肖	2016年1月份	4.90	2018年度	4.90	是

序号	激励对象	授予时间	授予时员工支付的 对价 (万元)	离职或者退 伙时间	退还时招立 萍支付的 对价 (万元)	股权份额是否 退还招立萍
14	胡铭炎	2016年1月份	4.90	2018年度	4.90	是
15	何晓宇	2016年1月份	4.90	2017年度	4.90	是
16	张健	2016年1月份	14.70	2016年度	14.70	是

由上表可知，上述员工授予股票时支付的对价在其离职退伙后已由招立萍全部返还，股权激励取得的股权份额已全部退还招立萍。上述离职退伙的股权份额的处理符合《合伙协议》及《财产份额转让协议书》的相关约定。

二、2015年的评估值对应市盈率倍数与第三方入股价格倍数存在较大差异的原因，各次股份支付公允价值的确定是否合理、公允

(一) 2015年的评估值对应市盈率倍数与第三方入股价格倍数存在较大差异的原因

根据北京华亚正信资产评估有限公司出具的资产评估报告，公司股份支付涉及的评估基准日公允价值情况如下：

评估基准日	股东全部权益价值评 估值 (万元)	评估价格 (元/股)	评估值对应市盈率 (倍)
2014年12月31日	35,015.14	10.72	13.23
2015年12月31日	45,164.64	11.93	14.04
2018年12月31日	62,678.53	8.28	11.66

注：公司于2017年6月份分红送股，分红前公司总股本为3,785万股，分红后总股本增至7,570万股。

公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间历次非公开发行股票情况如下：

非公开发行股票	时间	定增价格（元/股）	定增对象
第一次非公开发行股票	2014年12月2日	13.95	上海兴全睿众资产管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、付云峰及深圳中时合盈投资合伙企业（有限合伙）
第二次非公开发行股票	2015年3月25日	6.50	中信证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司
第三次非公开发行股票	日	3.00	员工持股平台晶真投资
第四次非公开发行股票	2015年9月17日	30.00	豪迈资管等符合投资者适当性管理规定的投资者

2015年评估值对应的每股价格和第四次非公开发行股票每股价格差异较大的原因如下：

1、公司四次非公开发行股票价格波动价格较大，其中第二次非公开发行股份定增对象中信证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司为公司做市商，本次定增后公司交易模式由协议交易改为做市商交易，第三次非公开发行股票定增对象为员工持股平台晶真投资，剔除上述两次非公开发行股票后，第一次非公开发行股票及第四次非公开股票的定增股价高于对应评估基准日评估值对应的每股价格。

(1)第一次非公开发行股票的定增价格为13.95元/股，高于评估基准日2014年12月31日对应的评估价格10.72元/股。2014年11月17日，公司及其控股股东、实际控制人徐久振、招立萍与兴全睿众、理成资产、付云峰及中时合盈分别签订了《认购协议》，其中上述认购协议中“第十条投资者保护”中第10.3、10.4、10.5条约定了业绩承诺、业绩补偿等对赌性质的条款，由于公司未能完成《认购协议》约定的业绩，公司实际控制人之一徐久振已按照协议约定对上述投资者进行补偿。

由于设置了对赌条款且投资者获得了相应的业绩补偿，故第一次非公开发行股票的定增价格不能真实地反映公司内在价值，定增价格高于公司的市场公允价值。

(2)第四次非公开发行业股票的定增价格为 30.00 元/股,高于评估基准日 2015 年 12 月 31 日对应的评估价格 11.93 元/股。第一次非公开发行业股票和第四次非公开发行业股票时间相隔仅 9 个月,定增价格增长 115.05%,从科研试剂行业发展动态来看,2015 年度科研试剂行业未有重大变化,国家亦未新出台促进行业发展的重大产业政策,行业环境较为稳定;从公司经营业绩来看,2015 年营业收入、净利润同比分别增长 26.18%、23.01%,营业收入、净利润稳步增长,未出现爆发式增长;从证券市场环境来看,2015 年经历了股市上涨及波动行情,市场涌现较多新三板投资基金,公司第四次非公开发行业股票价格系基于当时市场行情下与投资者协商确定,定增价格较高。

综上所述,在第一次非公开发行业股票定增价格包含对赌条款已存在高估的情况下,第四次定增价格较短时间内的大幅增长主要受证券市场行情推动及投资者主观情绪因素影响,公司所处行业环境及经营业绩均未发生重大变化,第四次非公开发行业股票的定增价格不能真实地反映公司内在价值,定增价格高于公司的公允价值,该发行定价不能作为公司股份支付公允价值的参考依据。

2、公司属于新三板挂牌非上市公众公司,与上市公司之间存在明显的流动性差异,公司股票不存在活跃市场报价,公司聘请了北京华亚正信资产评估有限公司对公司股东全部权益在 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日的价值进行评估,对于基准日为 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日的评估为追溯评估,2015 年至 2018 年收益为公司实际收益,2019 年至永续的收益系根据公司当前的经营状况、业务特点、市场供需情况进行的预测,在一定程度上修正了短期因素的影响,而第三方入股价格的确定较难规避短期市场要素及流动性等因素影响,从长期看评估价值符合企业成长前景且修正了基准日的市场异常情况,故能真实反映公司内在价值,因此,采用评估价值作为公司股份支付公允价值。

(二) 各次股份支付公允价值的确定是否合理、公允

根据北京华亚正信资产评估有限公司出具的评估报告,采用的评估方法为收益法。

1、评估方法

评估以公司经审计的历史年度会计报表为基础，结合公司未来发展战略及规划，并综合分析、考虑被评估单位的人力资源、技术水平、资本结构、自身优劣势、持续经营盈利能力及所在行业现状与发展前景等估算其股东全部权益价值，评估选用的评估模型是现金流折现法，计算公式如下：

股东全部权益价值 = 企业整体价值（经营性资产价值 + 非经营性资产价值 + 溢余资产价值 - 非经营性负债价值） - 付息债务价值

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业自由现金流，则折现率选取加权平均资本成本估价模型（WACC）确定。

2、预测数据符合公司业绩发展状况

公司主营业务稳定，经营正常，收益期按永续确定，根据公司目前经营状况、业务特点、市场供需情况，预计其在 2024 年进入稳定期，预测期根据公司的经营情况及经营计划，收益状况处于变化中，进入稳定期后，公司将保持稳定的盈利水平。

（1）已实现数据

由于以 2014 年 12 月 31 日和 2015 年 12 月 31 日为基准日的评估为追溯评估，其使用的 2015 年-2018 年数据均为公司已实现数据，在此基础上进行的追溯评估更为准确。

（2）预测数据

2019 年主营业务收入、利润总额预测数据和经审计数据对比如下：

单位：万元

项目	预测数据	经审计数据	差异	差异率
营业收入	20,121.02	20,960.34	839.32	4.00%
净利润	6,134.71	6,369.10	234.39	3.68%

从预测的 2019 年数据和经审计的实际数据来看，评估使用的预测数据与实

际数据差异较小，符合公司业绩发展状况。

综上所述，公司各次股份支付公允价值的确定依据北京华亚正信资产评估有限公司出具的评估报告中的公允价值是合理、公允的。

三、与服务期相关条款的具体约定，按服务期摊销是否符合企业会计准则的规定，股份支付的具体会计处理，是否计入经常性损益，是否符合企业会计准则的规定

(一)与服务期相关条款的具体约定，按服务期摊销是否符合企业会计准则的规定

根据《上海晶真投资管理中心（有限合伙）合伙协议》、《财产份额转让协议书》、《奖金奖励协议》及其补充协议和《确认函》等相关协议，与服务期相关条款的具体约定如下：

授予时间	协议约定
2015年3月权益结算	自2015年2月21日起，作为与阿拉丁或其子公司签署劳动合同的正式员工，在阿拉丁或其子公司的服务期限应满6年
2016年1月权益结算	自2016年1月15日起，作为与阿拉丁或其子公司签署劳动合同的正式员工，在阿拉丁或其子公司的服务期限应满6年。
2016年1月现金结算 (2019年4月改为权益结算)	自2016年1月15日起已在阿拉丁任职满5年
2018年1月现金结算 (2019年4月改为权益结算)	自2018年1月24日起已在阿拉丁任职满5年
2019年3月权益结算	公司正式员工且自2019年3月25日起服务期限应满4年
2019年5月权益结算	公司正式员工且自2019年5月6日起服务期限应满4年

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权情况的最佳估计为基础，按照企业承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。在资产负债表日，后续信息表明企业当期承担债务的公允价值与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权水平。”

公司激励协议附有服务年限限制性条件，属于完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。估计可行权权益工具数量的最佳估计时考虑了离职退伙率；在整个约定的服务期进行摊销体现为每个当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。因此按服务期摊销符合企业会计准则的规定。

（二）股份支付的具体会计处理，是否计入经常性损益，是否符合企业会计准则的规定

股份支付具体会计处理详见本题回复之“一、股权激励对象新增、离职或者退伙的情形及会计处理情况，是否符合企业会计准则的规定，协议中对于离职或退伙后股权份额处理的相关约定，是否按照协议约定执行”的相关内容。

根据中国证监会发行监管部于2020年6月10日发布的《首发业务若干问题解答》的规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

公司对被激励员工约定了明确的服务期等限制条件。根据《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》，公司将股份支付费用在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

综上，公司股份支付会计处理及股份支付费用计入经常性损益符合企业会计准则的规定。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅晶真投资的工商资料；

2、关于 2015 年 3 月定向增发 195.90 万股给公司持股平台晶真投资及后续历次股权激励，查阅相关的股票定增决议及认购协议、股权激励方案、上海晶真投资管理中心（有限合伙）合伙协议、历次股权激励的股权转让协议、交付股权激励成本的银行流水以及明确服务年限的确认函、离职人员的离职协议及退伙的合伙企业财产份额转让协议、管理合伙人退款给退伙人员的银行单据，通过查阅上述合伙协议、服务年限的确认函、合伙企业财产份额转让协议对应的有关服务期的约定，判断按照服务期摊销是否符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》的规定；

3、复核发行人估算的预计离职退伙率；

4、复核发行人股份支付费用的计算过程；

5、访谈了晶真投资执行事务合伙人招立萍并取得书面确认，了解到 2015 年 3 月-2019 年 5 月间，公司通过持股平台-晶真公司对员工进行多批次的股权激励，激励员工通过晶真平台按照 1.5-4 元/股（按 7,570 万股总额）不等的价格授予高管及员工，均存在 4-6 年不等的服务期间限制性条件的约定，按股权支付成本退款给离职退伙人员；

6、关于现金结算的股份支付，查阅原奖金奖励协议及更换为股权激励的补充协议、财产份额的转让协议；

7、查阅同行业可比公司年度报告、同行业并购重组标的公司评估报告和审

计报告，计算市盈率水平，复核了历次股权授予时点的股权公允价值评估报告，核查股份支付公允价值的合理性；

8、查阅发行人在新三板披露的公告，核查股权激励期间发行人股票发行情况报告书、分析股份支付公允价值的合理性；

9、查阅《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》，核查股份支付会计处理方法及计入经常性损益是否符合上述文件规定。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人关于股权激励对象新增、离职或者退伙的会计处理符合企业会计准则的规定；已按照相关约定处理离职或退伙后股权份额；

2、发行人各次股份支付公允价值的确定合理、公允；按服务期摊销股份支付符合企业会计准则的规定；

3、发行人股份支付的会计处理及股份支付确认成本或者费用计入经常性损益，符合企业会计准则的规定。

问题 8. 关于平台服务费

根据首轮回复，发行人与第三方电商平台结算时，对各电商平台支付一定比例或金额的平台服务费。招股说明书未披露平台服务费的有关内容。

请发行人披露各年度平台服务费的金额及基本情况。

请发行人说明平台服务费的计提及支付情况，与销售金额是否匹配，与合同是否一致，具体的会计处理，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】**【补充披露与修订】****一、请发行人披露各年度平台服务费的金额及基本情况**

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“1、销售模式”中补充披露如下：

“报告期内，除阿拉丁试剂京东自营旗舰店及部分高校内采平台无需支付平台服务费外，公司需向第三方电商平台支付平台服务费。公司各第三方电商平台平台服务费中的浮动费用、固定费用收费标准具体情况如下：

平台名称		平台服务费	
天猫商城		浮动费率：5%，固定费用：30,000 元/年	
京东商城	芯硅谷旗舰店	浮动费率：6%，固定费用：1,000 元/月	
	阿拉丁试剂京东自营旗舰店	无平台服务费（京东赚取商品买卖差价）	
喀斯玛商城	代结算	浮动费率：10%	固定费用：20,000 元/年
	非代结算	浮动费率：2%、10%	
内采平台		浮动费率：0-2%	

注：喀斯玛商城非代结算模式浮动费率 2017 年为 2%，2018 年年中由 2%调整为 10%，

2019年全年均为10%。

此外，公司还存在向第三方电商平台支付广告费等其他费用的情况。

报告期内，公司各第三方电商平台的平台服务费金额如下：

单位：万元

平台名称	2019年度	2018年度	2017年度
天猫商城	4.46	3.06	2.63
京东商城	1.53	2.18	3.47
喀斯玛商城	35.41	29.08	9.85
内采平台	7.82	4.07	0.74
合计	49.22	38.39	16.69

报告期内，公司的平台服务费分别为16.69万元、38.39万元、49.22万，整体呈上升趋势，与第三方电商平台收入变动趋势基本一致。其中，天猫平台服务费金额较低主要系根据协议公司每年销售额达到18万、36万时可退还部分或全部平台服务费中的固定费用。

【说明与分析】

一、请发行人说明平台服务费的计提及支付情况

报告期内，公司平台服务费分别为16.69万元、38.39万元和49.22万元，平台服务费金额较小，公司第三方电商平台销售金额占当期主营业务收入的比重不足10%，其中占第三方电商平台销售比重较高的内采平台主要是高校或企业为规范采购、便捷采购建立的自用统一采购平台，收取的平台服务费金额较少，部分高校平台不收取平台服务费，公司平台服务费主要为支付给喀斯玛的平台服务费。

由于公司平台服务费金额较小，公司未对平台服务费进行预提，一般在收到发票时确认相关费用。在销售收入实现后，公司根据实际销售情况与各第三方平台结算应支付的平台服务费，公司与各平台结算服务费的具体时点如下：

平台名称	平台服务费结算时点
天猫商城	天猫商城的销售货款转入公司支付宝账户时
京东商城	芯硅谷旗舰店的销售货款转入公司银行账户时
喀斯玛商城	一般为公司收到喀斯玛发票后进行结算
内采平台	一般为公司收到内采平台发票后进行结算

二、与销售金额是否匹配，与合同是否一致

报告期内，公司平台服务费与对应平台销售金额的匹配情况如下：

单位：万元

平台名称		2019年度	2018年度	2017年度
天猫商城	平台服务费	1.97	2.43	1.98
	销售收入	35.88	44.04	36.46
	占比	5.50%	5.52%	5.44%
京东商城	平台服务费	0.40	1.05	1.21
	销售收入	6.66	14.76	18.01
	占比	5.96%	7.10%	6.72%
喀斯玛商城	平台服务费	35.41	29.08	9.85
	销售收入	333.57	358.30	245.07
	占比	10.62%	8.12%	4.02%
内采平台	平台服务费	7.82	4.07	0.74
	销售收入	1,161.70	722.70	248.62
	占比	0.67%	0.56%	0.30%

注：①为显示平台服务费和销售金额的匹配关系，表中天猫商城和京东商城的平台服务费仅为浮动费用的部分；

②因阿拉丁试剂京东自营旗舰店不收取平台服务费，京东商城的销售收入仅为芯硅谷旗舰店的销售收入。

报告期内，天猫商城平台服务费占对应销售收入的比例分别为 5.44%、5.52%、5.50%，与合同约定浮动费率 5% 具有匹配关系。

报告期内，京东商城平台服务费占对应销售收入的比例分别为 6.72%、7.10%、

5.96%，与芯硅谷旗舰店合同约定浮动费率 6%具有匹配关系，阿拉丁试剂京东自营旗舰店合同约定无平台服务费，京东赚取商品买卖差价。

报告期内，喀斯玛商城代结算模式浮动费率为 10%；非代结算模式浮动费率 2017 年为 2%，2018 年年中由 2%调整为 10%，2019 年全年均为 10%。报告期内，喀斯玛商城平台服务费占对应销售收入的比例分别为 4.02%、8.12%、10.62%，具有一定的匹配关系。

报告期内，内采平台的平台服务费占对应销售收入的比例分别为 0.30%、0.56%、0.67%。公司与各高校的合同约定平台服务费浮动费率在 0 至 2%之间，大部分高校不收取平台服务费，故平台服务费占对应销售收入的比例较低。

综上，公司平台服务费的金额与相应平台的销售金额具有匹配关系，公司平台服务费的支付与合同一致。

三、具体的会计处理，是否符合企业会计准则的规定

公司平台服务费的会计处理如下：

1、计入销售费用的平台服务费

报告期内，除天猫商城和京东商城平台服务费中的浮动费用计入财务费用外，公司的平台服务费均计入销售费用。由于公司平台服务费金额较小，因此未对平台服务费进行预先暂估计提，一般在收到发票时确认并计入销售费用，具体会计处理如下：

(1) 收到发票计入销售费用，做如下处理：

借：销售费用

 应交税费-应交增值税（进项税）

 贷：应付账款

(2) 支付费用，做如下处理：

借：应付账款

贷：银行存款

2、计入财务费用的平台服务费

报告期内，天猫商城和京东商城平台服务费中的浮动费用均计入财务费用，分别为 3.19 万元、3.48 万、2.37 万元，由于天猫商城和京东商城产生的浮动费用在公司与其结算货款时直接扣划，且存在与其下属的第三方支付平台（如支付宝）产生的交易服务费、提现手续费等同时结算的情况，公司为核算便捷起见统一将其计入财务费用，具体会计处理如下：

借：财务费用

 应交税费-应交增值税（进项税）

贷：银行存款

报告期内，发行人的会计处理符合企业会计准则的规定。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人与喀斯玛（北京）科技有限公司、浙江天猫技术有限公司等公司签订的合作协议，检查平台服务费的条款内容；

2、获取发行人销售费用、财务费用明细表及平台服务费明细账，复核其与当期营业收入的比例关系；

3、对发行人平台服务费进行截止测试，确认费用的真实性、准确性、完整性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人平台服务费的计提及支付情况与实际情况一致，发生额与相应平台的销售金额匹配，与合同一致，会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 9. 关于其他问题

(1) 关于问题 12.1，请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查发行人与定制采购厂商之间是否存在关联关系或其他安排，并按题意重新发表意见。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购定制试剂原料中各部门相关负责人，了解发行人定制试剂原料采购情况，定制采购厂商的相关情况等信息；

2、获取报告期内发行人与主要定制采购厂商签订的产品定制合作框架协议，了解定制试剂采购的商业实质；

3、获取发行人主要定制采购厂商书面确认函证实供货情况和定制产品明细；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息，查询定制采购厂商的注册资本、经营范围、主要股东等情况，了解发行人是否与其存在关联关系；

5、申报会计师对发行人主要定制采购厂商执行了走访程序，查看经营场所，确认其工商信息是否属实，了解定制采购厂商与发行人之间的主要业务往来，核查定制采购厂商与发行人之间是否存在关联方关系，与发行人之间是否存在利益输送；

6、获取发行人报告期内主要定制采购厂商出具的与发行人不存在关联关系或其他可能导致利益输送的特殊关系及其他安排的承诺函；

7、获取发行人出具的与其定制采购厂商不存在关联关系的承诺函。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人与定制采购厂商之间不存在关联关系或其他安排。

(2) 关于问题 14.1，请发行人按照相关问答，就实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面有无影响，具体有何影响，影响程度进行准确披露，避免使用“不会产生重大影响”等表述。

【发行人回复】

【补充披露与修订】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期采用的主要会计政策和会计估计”之“（十五）报告期内重要会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正”中补充修订披露如下：

②实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响

公司的业务模式主要依据客户需求和行业背景，公司依托互联网兴起的大背景，形成了线下生产、线上销售的经营模式，实施新收入准则不会对公司的收入确认政策造成影响，不会在业务模式方面对公司产生影响。

公司销售业务和房屋租赁业务均有相关合同支撑，公司销售合同（框架协议、销售确认单、租赁协议）中主要条款符合行业购销惯例，真实反映了公司与客户之间的合作情况，合同条款与商业实质密切相关，实施新收入准则在合同条款方面不会产生重大影响。

公司销售合同（框架协议、销售确认单、租赁协议）中明确约定了各方的履约义务，且各业务或产品可明确区分，客户可以对其购买的商品进行验收或使用让渡资产，构成一项单项履约义务，公司向客户提供销售商品或让渡资产使用权后客户可取得相应控制权，公司各类业务实施新收入准则前后的收入确认会计政策没有差异，新收入准则对公司收入确认没有影响。

(3) 关于问题 14.2, 请发行人补充说明危险化学品的定义, 报告期内是否保持一致, 专项储备计提是否充分。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

一、补充说明危险化学品的定义, 报告期内是否保持一致

公司在生产经营中涉及的危险化学品定义如下:

项目	定义	法规名称	管理目录名称
一般危险化学品	指具有毒害、腐蚀、爆炸、燃烧、助燃等性质, 对人体、设施、环境具有危害的剧毒化学品和其他化学品。	《危险化学品安全管理条例》	《危险化学品目录(2015版)》
易制爆危险化学品	指列入公安部确定、公布的易制爆危险化学品名录, 可用于制造爆炸物品的化学品。	《易制爆危险化学品治安管理办法》	《易制爆危险化学品名录(2017年版)》
易制毒化学品	第一类是可以用于制毒的主要原料, 第二类、第三类是可以用于制毒的化学配剂。	《易制毒化学品管理条例》	《易制毒化学品管理条例》附表

报告期内, 公司根据《危险化学品目录(2015版)》、《易制爆危险化学品名录(2017年版)》、《易制毒化学品管理条例》附表对公司生产经营涉及危险化学品进行管理, 报告期内保持一致。

二、专项储备计提是否充分

公司根据财政部、原国家安全监管总局印发的财企【2012】16号的有关规定, 以上年度实际销售危险品的收入为计提依据, 采取超额累退方式平均逐月提取安全生产费, 其中: 营业收入不超过 1000 万元的, 按照 4% 提取, 营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分, 按照 2% 提取, 营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分, 按照 0.5% 提取, 营业收入超过 10 亿元的部分, 按照 0.2% 提取。

报告期内, 发行人专项储备计提情况如下:

单位：万元

项目	提取基数	提取比例	提取月数	应提取数
2019 年度	1,000.00	4.00%	12	40.00
	2,707.51	2.00%	12	54.15
合计	3,707.51	-	-	94.15
项目	提取基数	提取比例	提取月数	应提取数
2018 年度	1,000.00	4.00%	12	40.00
	1,675.17	2.00%	12	33.50
合计	2,675.17	-	-	73.50
项目	提取基数	提取比例	提取月数	应提取数
2017 年度	1,000.00	4.00%	12	40.00
	1,384.54	2.00%	12	27.69
合计	2,384.54	-	-	67.69

综上，公司报告期内专项储备中安全生产费用的计提形式和比例均符合相关法律法规、规范性文件的规定，计提比例充分、合理。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅《企业会计准则》及《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企[2012]16号）；
- 2、访谈发行人财务部门负责人，了解发行人专项储备计提方法及依据；
- 3、复核发行人计提方法是否符合文件规定，并对发行人专项计提金额进行重新计算，确定计提金额准确性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人危险化学品的定义在报告期内保持一致，专项储备计提充分。

(4) 关于问题 15 的 IT 审计总体测试结论，请对是否存在虚增或人为调整数据进而虚增收入的情况发表明确核查意见。请保荐机构及申报会计师参照首发问答之 53 进行核查并发表核查意见。

回复：

【IT 审计核查意见】

关于问题 15 的 IT 审计总体测试结论，请对是否存在虚增或人为调整数据进而虚增收入的情况发表明确核查意见

大华国际管理咨询（北京）有限公司以评价发行人自身使用及业务所依赖的信息系统是否可以合理保证业务数据（主要是收入、成本、存货数据）和财务数据的真实性（含可篡改性）、及时性、准确性及有效性控制为目标，对发行人的信息系统进行了专项核查并出具了《上海阿拉丁生化科技股份有限公司信息系统专项核查报告（二）》。其中，IT 审计的总体测试结论如下：

“通过对 74 项控制目标的测试（含穿行测试），IT 审计团队共获取并分析了 2017-2019 年所有生产工单原料采购、生产领用、销售明细、期末库存等数据，测算公司整体运营数据，查看并穿行了公司业务与系统间关键控制点及风险点，在 IT 审计中发现：公司的业务管理系统、官网电商平台和第三方平台（天猫、京东等）数据记录可以有效防范数据篡改风险。通过年度整体测试、数据分析和理论依据，证实企业不存在通过虚增或人为调整数据进而虚增收入行为。

公司自身使用及业务所依赖的信息系统可以合理保证公司业务数据（主要是收入、成本和存货数据）和财务数据的真实性（含可篡改性）、及时性、准确性及有效性。”

【申报会计师核查情况】

请保荐机构及申报会计师参照首发问答之 53 进行核查并发表核查意见

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、利用 IT 审计专家的工作，对 IT 审计专家进行访谈，并对 IT 审计专家的胜任能力及相关信息进行查验；

2、查阅《上海阿拉丁生化科技股份有限公司信息系统专项核查报告（二）》并复核相关工作底稿；

3、了解发行人官网电商平台、ERP 系统运行状况以及二者之间数据传输过程；

4、分析发行人报告期内新增用户的地域分布与数量、留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量、单次访问时长与访问时间段相关数据，确认与第三方统计平台数据是否一致；

5、获取发行人报告期内用户 IP 地址信息，分析僵尸用户情况；

6、分析发行人报告期内平均用户收入、主营业务收入期间结构的合理性；

7、获取发行人报告期内支付给第三方搜索引擎的费用，分析其与官网电商平台销售金额的匹配性；

8、对发行人管理层、财务人员及相关业务人员进行访谈，了解发行人报告期内的销售与收款活动相关的内部控制，执行销售与收款流程的穿行测试，确定相关控制是否得到执行；

9、抽取样本实施控制测试，核对销售订单、发票、出库信息、物流单号、期后收款等信息，确定相关控制是否有效；

10、对销售收入实施细节测试，核查销售合同（订单）、销售出库单、物流单号、发票以及银行回单等支持性文件；

11、分析发行人报告期内含税销售金额与销售回款之间的关系；

12、获取发行人报告期内应收账款明细账，对其大额回款记录实施检查程序，检查相应的银行单据，核对销售订单客户名称与回款单据付款方名称是否一致；

13、获取发行人及子公司报告期内银行流水以及发行人董事、监事、高级管理人员报告期内个人账户银行流水；

14、走访和访谈发行人报告期内主要客户，获取客户基础资料；

15、对发行人报告期内主要客户实施函证程序；

16、查询发行人主要客户的工商资料，关注其成立时间、注册资本、股东及出资情况、经营范围、董监高任职情况等，核查其与发行人是否存在关联关系。

二、核查结论

(一) 经营数据的完整性和准确性，是否存在被篡改的风险，与财务数据是否一致

发行人通过脚本定时(1次/2秒钟)将官网电商平台数据导入公司ERP系统，导入过程无人工干预，报告期内官网电商平台有效订单、抽查ERP系统付款发货后反馈至平台的销售订单的匹配情况如下：

年度	平台有效订单数量	抽查ERP系统付款且发货订单数量	抽查占平台订单数量比例	抽查未同步订单数量	抽查未同步比例
2019年度	309,696	276,928	89.42%	43	0.02%
2018年度	241,236	212,944	88.27%	6	0.00%
2017年度	161,354	131,375	81.42%	50	0.04%
合计	712,286	621,247	87.22%	99	0.02%

数据来源：发行人官网电商平台。

由上表可知，未同步成功99笔订单，差异率0.02%，系网络延时原因造成，已通过客服人员与客户沟通后全部处理。

同时，IT审计团队对发行人的信息系统进行了专项核查，经核查，IT审计认为：发行人的业务管理系统、官网电商平台和第三方平台（天猫、京东等）数

据记录可以有效防范数据篡改风险。通过年度整体测试、数据分析和理论依据，证实发行人不存在通过虚增或人为调整数据进而虚增收入行为。发行人自身使用及业务所依赖的信息系统可以合理保证业务数据（主要是收入、成本和存货数据）和财务数据的真实性（含可篡改性）、及时性、准确性及有效性。

因此，发行人官网电商平台数据及时导入 ERP 系统，数据传输过程无人工干预，对接差异率极低，经营数据完整、准确，不存在被篡改的风险，与财务数据一致。

（二）用户真实性与变动合理性，包括新增用户的地域分布与数量、留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量、单次访问时长与访问时间段等，系统数据与第三方统计平台数据是否一致

1、包括新增用户的地域分布与数量

报告期内，发行人官网电商平台新增注册用户的数量与地域分布及其与当年度销售金额按区域分布配比情况如下：

地区	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	新增注册用户	占比	销售金额（万元）	占比	新增注册用户	占比	销售金额（万元）	占比	新增注册用户	占比	销售金额（万元）	占比
华东	7,245	39.07%	10,677.10	52.56%	7,666	39.80%	8,189.73	50.53%	6,948	40.09%	6,453.18	51.59%
华南	2,478	13.36%	2,957.74	14.56%	2,561	13.30%	2,485.14	15.33%	2,179	12.57%	1,739.09	13.90%
华北	2,513	13.55%	3,240.22	15.95%	2,824	14.66%	2,600.43	16.04%	2,593	14.96%	1,914.31	15.30%
华中	1,931	10.41%	1,083.41	5.33%	1,957	10.16%	961.14	5.93%	1,730	9.98%	911.98	7.29%
西南	1,812	9.77%	1,066.59	5.25%	1,674	8.69%	828.70	5.11%	1,535	8.86%	601.22	4.81%
东北	1,434	7.73%	908.71	4.47%	1,409	7.32%	761.92	4.70%	1,291	7.45%	590.44	4.72%
西北	1,127	6.08%	382.01	1.88%	1,167	6.06%	381.49	2.35%	1,052	6.07%	298.04	2.38%
国外	2	0.01%	-	-	2	0.01%	-	-	1	0.01%	-	-
总计	18,542	100.00%	20,315.79	100.00%	19,260	100.00%	16,208.54	100.00%	17,329	100.00%	12,508.26	100.00%

注：①新增注册用户数据来源于发行人官网电商平台；

②销售金额为经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审定的主营业务收入。

由上表可知，报告期内发行人官网电商平台新增注册用户地域分布结构保持稳定；新增注册用户地域分布结构与当年度销售收入分布结构基本保持一致。

2、留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量、单次访问时长

报告期内，发行人留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量、单次访问时长基本情况如下：

年度	留存用户的数量	活跃用户数量	月活用户数量	单次访问时长
2019年度	13,970	27,230	5,892	00:08:03
2018年度	12,374	25,866	5,406	00:08:09
2017年度	10,672	22,207	4,560	00:07:42

注：①留存用户的数量指本年下单的ID用户中系以前年度注册且存续至本年的用户去重数量；

②活跃用户数量指当年至少下单一次的ID用户去重数量；

③月活用户数量=按月统计当月至少下单一次的ID用户去重数量的年度平均值；

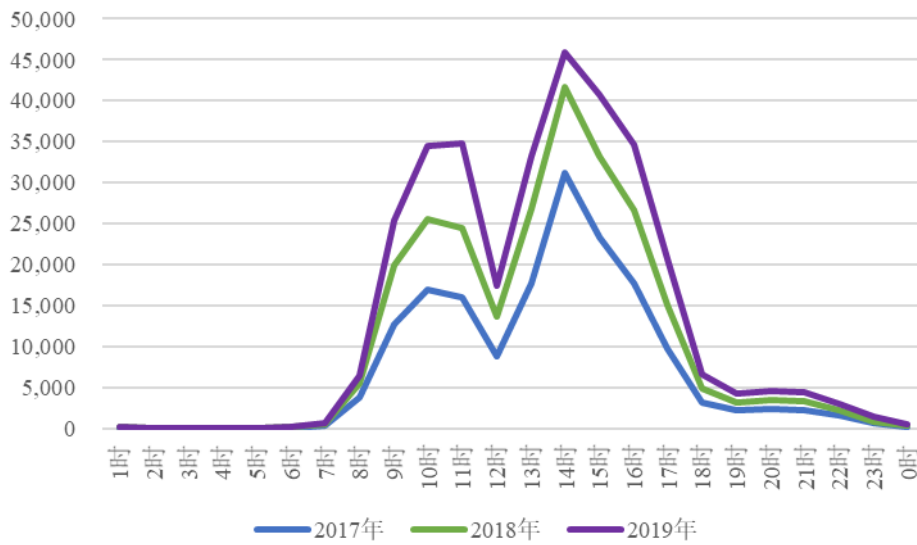
④留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量来源于发行人官网电商平台；

⑤单次访问时长数据来源于百度统计。

由上表可知，报告期内发行人留存用户的数量、活跃用户数量、月活用户数量逐年增长，与发行人报告期内销售规模不断扩大的趋势相吻合。同时，报告期内发行人用户单次访问时长基本保持稳定。

3、访问时间阶段

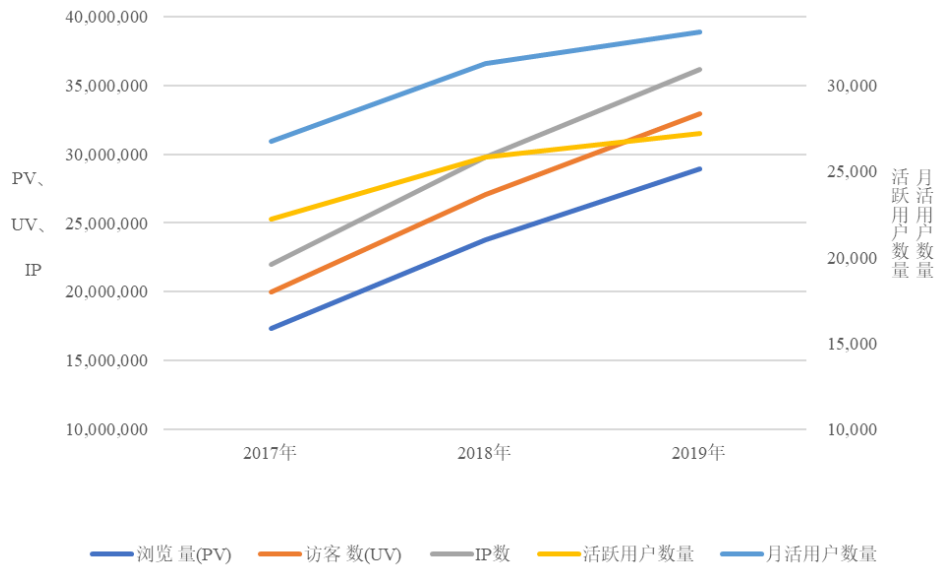
报告期内，发行人官网电商平台用户登陆且下单时间段分布情况如下：



数据来源：发行人官网电商平台。

由上图可知，报告期内发行人用户登陆且下单高峰主要为上午 10 时左右以及下午 14 时左右，在中午 12 时迎来波谷，主要访问时段为上午 8 时至下午 18 时，与国内工作、上课时段基本吻合。

4、系统数据与第三方统计平台数据是否一致



注：①PV、UV、IP 数据来源于百度统计；
②活跃用户数量、月活用户数量来源于发行人官网电商平台。

由上图可知，报告期内发行人活跃用户数量、月活用户数量变动趋势与第三方统计平台百度统计数据变动趋势基本一致。

(三) 用户行为核查，包括但不限于登录 IP 或 MAC 地址信息、充值与消费的情况、重点产品消费或销售情况、僵尸用户情况等，用户充值、消耗或消费的时间分布是否合理，重点用户充值或消费是否合理

1、登录 IP 或 MAC 地址信息

将报告期内实际取得的终端用户 IP 地址按照区域进行列示，其分布情况与发行人报告期内销售收入分布对比情况如下：

地区	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	IP 地址数量	占比	销售金额(万元)	占比	IP 地址数量	占比	销售金额(万元)	占比	IP 地址数量	占比	销售金额(万元)	占比
华东	97,659	56.92%	10,677.10	52.56%	76,558	55.29%	8,189.73	50.53%	73,667	52.08%	6,453.18	51.59%
华南	20,428	11.91%	2,957.74	14.56%	17,520	12.65%	2,485.14	15.33%	18,521	13.09%	1,739.09	13.90%
华北	16,405	9.56%	3,240.22	15.95%	14,458	10.44%	2,600.43	16.04%	16,413	11.60%	1,914.31	15.30%
华中	10,826	6.31%	1,083.41	5.33%	9,812	7.09%	961.14	5.93%	11,700	8.27%	911.98	7.29%
西南	12,915	7.53%	1,066.59	5.25%	8,756	6.32%	828.70	5.11%	8,679	6.14%	601.22	4.81%
东北	8,295	4.83%	908.71	4.47%	7,255	5.24%	761.92	4.70%	7,525	5.32%	590.44	4.72%
西北	4,805	2.80%	382.01	1.88%	3,885	2.81%	381.49	2.35%	4,663	3.30%	298.04	2.38%
国外	251	0.15%	-	-	227	0.16%	-	-	290	0.21%	-	-
总计	171,584	100.00%	20,315.79	100.00%	138,471	100.00%	16,208.54	100.00%	141,458	100.00%	12,508.26	100.00%

注：①IP 地址数量来源于发行人官网电商平台；

②销售金额为经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审定的主营业务收入。

由上表可知，实际取得的发行人报告期内终端用户访问 IP 地址分布结构稳

定，且与报告期内销售结构基本保持一致。

经核查，2018年度实际取得的发行人终端用户IP地址数量少于2017年度，主要系2018年3月至2019年7月，发行人官网电商平台用户访问IP地址主要为4个重复IP地址段（阿里云IP地址），无法获取其对应的终端用户IP地址，针对该事项申报会计师进行了专项核查，未发现异常情况，详见本题回复之“【申报会计师核查情况】”之“二、核查结论”之“（九）如因核查范围受限、历史数据丢失、信息系统缺陷、涉及商业秘密等原因，导致无法获取全部或部分运营数据，无法进行充分核查的，保荐机构、会计师应考虑该等情况是否存在异常并就信息系统可靠性审慎发表核查意见，同时，对该等事项是否构成本次发行上市的实质性障碍发表核查意见”相关内容。

2、充值与消费的情况，用户充值、消耗或消费的时间分布是否合理，重点用户充值或消费是否合理

报告期内，发行人官网电商平台未开展充值业务。

3、重点产品消费或销售情况

报告期内，发行人主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
科研试剂	19,709.24	97.01%	15,736.96	97.09%	12,120.73	96.90%
其中：高端化学	11,886.60	58.51%	9,660.98	59.60%	7,508.67	60.03%
生命科学	3,805.29	18.73%	2,966.18	18.30%	2,420.18	19.35%
分析色谱	2,597.04	12.78%	1,959.28	12.09%	1,420.63	11.36%
材料科学	1,420.31	6.99%	1,150.52	7.10%	771.24	6.17%
实验耗材	606.55	2.99%	471.58	2.91%	387.53	3.10%
合计	20,315.79	100.00%	16,208.54	100.00%	12,508.26	100.00%

由上表可知，发行人主营业务突出，报告期内科研试剂占主营业务收入比重均超过 95%，且报告期内科研试剂项下高端化学、生命科学、分析色谱及材料科学四大类产品的销售占比也基本保持稳定。

发行人是国内科研试剂品种最齐全的生产商之一，常备库存产品超过 3.3 万种，产品具有多品种、多规格、小剂量等特点，单一产品销售占比较低，报告期内销售前五大产品合计销售收入占当年主营业务收入的比重均不足 3%，因此发行人不存在细分重点产品。

4、僵尸用户情况

报告期内，发行人“僵尸用户”情况如下：

单位：个

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
僵尸用户	5,070	5,165	5,047
新增注册用户	18,542	19,260	17,329
占比	27.34%	26.82%	29.12%

注：①数据来源于发行人官网电商平台；

②僵尸用户指当年新增注册用户中在当年及以后年度（截至 2020 年 6 月 30 日）未实际下单的用户。

由上表可知，报告期内，发行人“僵尸用户”占比分别为 29.12%、26.82% 及 27.34%。“僵尸用户”的存在由以下原因造成：一方面，科研试剂种类繁多，发行人科研试剂常备库存产品超过 3.3 万种，是国内品种最丰富的生产商之一，但当前世界一流科研用品提供商如德国默克（Merck KGaA）已能提供超过 30 万种科研试剂，可能存在部分用户注册登陆后未寻找到自身所需产品因而未发生采购的情况；另一方面，近年来部分高等院校、科研院所、企业和医院建立了自主科研用品采购平台，针对科研用品采购、物流及付款等进行统一管理，但该类平台的品种齐全性及使用便利程度一般不及发行人官网电商平台，可能存在部分用户在发行人官网电商平台注册账号进行产品浏览后通过其单位统一采购平台向发行人下单采购，而其个人注册账号未产生下单的情形；此外，高等院校或科研

院所的课题组一般包含多名老师或学生，出于便捷性考虑，可能分别注册账号进行产品浏览，但为便于采购及经费的统一管理，一般采用统一账号下单购买，因此仅有个别账号实际下单采购；最后，可能存在同一用户因忘记账号或登录密码等原因重新注册账号，但仅用某一账号下单的情形。

发行人产品专用性较强，非日常消费品，消费频次相对较低，科研活动旷日持久，当前国家大力支持科研发展，预计科研经费投入在未来较长时间内仍将保持增长，部分目前未发生采购的用户未来仍有可能向发行人购买产品。

发行人主要通过电商平台销售科研试剂及实验耗材，非互联网信息服务或互联网游戏公司，销售收入非来自于信息展示或用户点击，因此“僵尸用户”占比非发行人重点关注指标。

(四) 系统收款或交易金额与第三方支付渠道交易金额是否一致，是否存在自充值或刷单情况

1、系统收款或交易金额与第三方支付渠道交易金额是否一致

发行人系统不存在收款功能，销售收款主要通过网银、支付宝及快钱等第三方支付渠道。报告期内，发行人销售金额与实际销售收款之间匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年度/2019年 12月31日	2018年度/2018年 12月31日	2017年度/2017年 12月31日
销售金额(1)	23,076.66	18,847.79	14,634.66
当年应收货款增加额(2)	325.51	-2.24	511.40
当年预收货款增加额(3)	62.42	68.38	42.22
当年应取得销售收款(4) = (1) - (2) + (3)	22,813.56	18,918.41	14,165.48
当年实际取得销售收款(5)	22,815.65	18,919.41	14,164.69
差异(6) = (5) - (4)	2.08	1.00	-0.79
差异率(7) = (6) / (1)	0.01%	0.01%	-0.01%

注：①销售金额为含税金额；

②当年应收货款增加额=当年末应收货款账面余额-上年末应收货款账面余额；

③当年预收货款增加额=当年末预收货款账面余额-上年末预收货款账面余额；

④当年实际取得销售收款为通过网银、支付宝及快钱等第三方支付渠道的收款中与销售相关的金额合计。

由上表可知，报告期内发行人销售金额与实际取得销售收款匹配差异率较小，发行人报告期内交易金额与第三方支付渠道交易金额基本一致。

2、是否存在自充值或刷单情况

(1) 是否存在自充值情况

经核查发行人及子公司报告期内银行流水，发行人董事、监事、高级管理人员个人账户银行流水，发行人不存在自充值情况。

(2) 是否存在刷单情况

①经 IT 审计发行人通过自身 IP 刷单的可能性极低

IT 审计针对发行人的业务进行过程中，通过虚拟人物或事项进行“刷单”，增加收入的风险进行核查。经核查，IT 审计认为：报告期内发行人官网电商平台不存在通过“刷单”进而虚增销售收入的情况；报告期内发行人不存在通过自身网络或设备在第三方网络“刷单”进而虚增销售收入的情况。

②发行人通过刷单方式虚增收入的操作难度较大

发行人科研试剂常备库存产品超过 3.3 万种，产品具有多品种、多规格、小剂量等特点，单一产品销售占比较低，报告期内销售前五大产品合计销售收入占当年主营业务收入的比重均不足 3%。同时，发行人客户分散，报告期内客单价均相对较低，平均用户收入低于 8 千元，因此，通过刷单方式虚增收入的操作难度较大，且不具备经济效益和可持续性。

③对发行人销售收入实施的细节测试不存在异常

申报会计师对发行人销售收入实施了细节测试，不存在异常情形。

④对发行人主要客户进行的走访、访谈和函证不存在异常

报告期内，申报会计师对发行人主要客户进行走访、电话访谈和函证。其中，走访、电话访谈情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入①	20,315.79	16,208.54	12,508.26
走访、电话访谈金额②	13,012.97	9,342.89	6,259.26
走访、电话访谈比例②/①	64.05%	57.64%	50.04%

报告期内函证情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
销售收入①	20,315.79	16,208.54	12,508.26
回函金额②	11,536.46	8,155.45	5,659.29
回函比例②/①	56.79%	50.32%	45.24%

综上，报告期内发行人不存在刷单情况。

（五）平均用户收入、平均付费用户收入等数值的变动趋势是否合理

发行人科研试剂及实验耗材产品通过电商平台实现销售，不存在免费用户，因此未区分免费用户与付费用户，因此平均用户收入与平均付费用户收入具有同等概念。报告期内，发行人官网电商平台平均用户收入/平均付费用户收入数值及变动趋势如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
平均用户收入/平均付费用户收入（元/户）	7,158.72	14.11%	6,273.37	19.86%	5,233.76

注：①数据来源于发行人官网电商平台且为含税金额；

②平均用户收入或平均付费用户收入=官网电商平台销售金额/当年度至少下单一次的ID用户去重数量。

由上表可知，报告期内发行人平均用户收入/平均付费用户收入金额分别为

5,233.76 元/户、6,273.37 元/户及 7,158.72 元/户，呈上涨趋势，主要系报告期内部分经销商的采购金额增幅较大，集中度有所增加，具体情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
平均用户收入/平均付费 用户收入（元/户）	7,158.72	14.11%	6,273.37	19.86%	5,233.76
经销平均收入(万元/家)	149.73	5.53%	141.88	139.86%	59.15

由上表可知，报告期内发行人平均用户收入/平均付费用户收入与经销平均收入变动方向保持一致，平均用户收入/平均付费用户收入上涨幅度低于经销平均收入主要系发行人用户众多，经销集中度的增加对发行人平均用户收入影响有限。

（六）业务系统记录与计算虚拟钱包（如有）的充值、消费数据是否准确

报告期内，发行人官网电商平台未开展虚拟钱包业务。

（七）互联网数据中心（IDC）或带宽费用的核查情况，与访问量是否匹配

报告期内，发行人租用阿里云服务器作为互联网数据中心（IDC），只选购了存储、负载均衡与安全产品，按年支付固定费用。因此，互联网数据中心（IDC）或带宽费用与访问量不存在直接关系。

（八）获客成本、获客渠道是否合理，变动是否存在异常

为便于客户搜寻电商网站，报告期内发行人使用百度及 360 搜索引擎，并支付一定费用，但难以区分新增客户来源于网站推广或是原有客户推介，无法直接计算新增用户的获客成本，因此，将报告期内支付给第三方搜索引擎的费用与官网电商平台销售金额进行匹配，具体情况如下：

年度	官网电商平台销售金额(万元)	支付第三方搜索引擎费用(万元)	比值
2019 年度	19,493.19	58.94	0.30%
2018 年度	16,226.70	53.20	0.33%

2017年度	11,622.62	43.26	0.37%
--------	-----------	-------	-------

注：①官网电商平台销售金额为业务端口数据且为含税金额；

②比值=支付第三方搜索引擎费用/官网电商平台销售金额。

由上表可知，报告期内，发行人支付给第三方搜索引擎的费用与官网电商平台销售金额呈同步上升趋势，但比值略有下降，主要系一方面，发行人科研试剂品牌拥有较高的知名度，深受客户信赖，客户基础坚实，新增客户主要来源于原有客户口碑相传；另一方面，发行人较早建立了官网电商平台，客户粘性较强，部分老用户通过收藏网页或直接输入网址登陆发行人官网电商平台，因此发行人对于第三方搜索引擎依赖度较低。

综上，报告期内发行人获客成本、获客渠道合理，变动不存在异常。

（九）如因核查范围受限、历史数据丢失、信息系统缺陷、涉及商业秘密等原因，导致无法获取全部或部分运营数据，无法进行充分核查的，保荐机构、会计师应考虑该等情况是否存在异常并就信息系统可靠性审慎发表核查意见，同时，对该等事项是否构成本次发行上市的实质性障碍发表核查意见

2018年3月至2019年7月，发行人官网电商平台用户访问IP地址主要为4个重复IP地址段，主要系此前发行人网站存在异常访问或恶意攻击等情况，发行人于2018年3月新增了WEB应用防火墙（堡垒机）业务，外部用户访问发行人官网电商平台时须先访问此台堡垒机，再通过堡垒机访问官网电商平台服务器，因此，该段时间记录访问服务器IP地址为相同IP地址段（阿里云IP地址），由于发行人未单独购买终端用户IP地址留存服务，因此无法取得该时段终端用户IP地址。2019年7月，发行人购买阿里SCDN服务，此服务可以将WEB应用防火墙（堡垒机）的访问地址同步到服务器访问地址中，有效解决了该问题。针对上述问题，申报会计师采取以下替代方法进行核查，具体情况如下：

1、报告期内实际取得的终端用户IP地址分布与销售区域分布基本匹配

将报告期内实际取得的终端用户IP地址按照区域进行列示，其分布情况与

发行人报告期内销售收入分布对比情况如下：

地区	2019年度				2018年度				2017年度			
	IP地址数量	占比	销售金额(万元)	占比	IP地址数量	占比	销售金额(万元)	占比	IP地址数量	占比	销售金额(万元)	占比
华东	97,659	56.92%	10,677.10	52.56%	76,558	55.29%	8,189.73	50.53%	73,667	52.08%	6,453.18	51.59%
华南	20,428	11.91%	2,957.74	14.56%	17,520	12.65%	2,485.14	15.33%	18,521	13.09%	1,739.09	13.90%
华北	16,405	9.56%	3,240.22	15.95%	14,458	10.44%	2,600.43	16.04%	16,413	11.60%	1,914.31	15.30%
华中	10,826	6.31%	1,083.41	5.33%	9,812	7.09%	961.14	5.93%	11,700	8.27%	911.98	7.29%
西南	12,915	7.53%	1,066.59	5.25%	8,756	6.32%	828.70	5.11%	8,679	6.14%	601.22	4.81%
东北	8,295	4.83%	908.71	4.47%	7,255	5.24%	761.92	4.70%	7,525	5.32%	590.44	4.72%
西北	4,805	2.80%	382.01	1.88%	3,885	2.81%	381.49	2.35%	4,663	3.30%	298.04	2.38%
国外	251	0.15%	-	-	227	0.16%	-	-	290	0.21%	-	-
总计	171,584	100.00%	20,315.79	100.00%	138,471	100.00%	16,208.54	100.00%	141,458	100.00%	12,508.26	100.00%

注：①IP地址数量来源于发行人官网电商平台；

②销售金额为经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审定的主营业务收入。

由上表可知，实际取得的发行人报告期内终端用户访问IP地址分布结构稳定，且与报告期内销售结构基本保持一致，不存在异常情形。

2、新增用户数量

报告期内，发行人官网电商平台按月统计新增注册用户数量分布情况如下：

月份	2019年度		2018年度		2017年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
1月	1,162	6.27%	1,400	7.27%	666	3.84%

月份	2019年度		2018年度		2017年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
2月	930	5.02%	390	2.02%	1,228	7.09%
3月	1,752	9.45%	2,109	10.95%	2,336	13.48%
4月	1,971	10.63%	1,908	9.91%	1,710	9.87%
5月	1,522	8.21%	1,787	9.28%	1,493	8.62%
6月	1,412	7.62%	1,482	7.69%	1,267	7.31%
7月	1,697	9.15%	1,736	9.01%	1,295	7.47%
8月	1,344	7.25%	1,398	7.26%	1,063	6.13%
9月	1,637	8.83%	1,821	9.45%	1,410	8.14%
10月	1,741	9.39%	1,628	8.45%	1,472	8.49%
11月	1,818	9.80%	1,896	9.84%	1,835	10.59%
12月	1,556	8.39%	1,705	8.85%	1,554	8.97%
合计	18,542	100.00%	19,260	100.00%	17,329	100.00%

数据来源：发行人官网电商平台。

由上表可知，报告期内发行人官网电商平台按月统计新增注册用户数量分布结构基本保持稳定，各年度1月或2月新增注册用户占比偏低主要系春节及高校寒假影响。同时，2018年3月至2019年7月单月新增用户数量与报告期内其他月份相比不存在异常情形。

3、月活用户数量

报告期内，发行人官网电商平台按月统计月活用户数量分布情况如下：

月份	2019年度	2018年度	2017年度
1月	4,771	4,825	2,669
2月	4,008	1,991	4,018
3月	6,835	6,140	5,882
4月	6,777	6,105	5,159
5月	5,982	6,007	4,929
6月	5,570	5,353	4,661

月份	2019 年度	2018 年度	2017 年度
7 月	6,132	5,680	4,319
8 月	5,277	5,087	3,853
9 月	6,024	5,792	4,664
10 月	6,236	5,669	4,564
11 月	6,678	6,314	5,123
12 月	6,414	5,906	4,876

注：①数据来源于发行人官网电商平台；

②月活用户数量=按月统计当月至少下单一次的 ID 用户去重数量。

由上表可知，报告期内除受高校寒假及春节影响，各年度 1 月或 2 月官网电商平台月活用户数量整体偏低外，其他各月份月活用户数量年度分布整体均匀。同时，2018 年 3 月至 2019 年 7 月月活用户数量与当年度其他月份相比不存在异常情形。

4、单次访问时长

报告期内，发行人官网电商平台按月统计单次访问时长分布情况如下：

月份	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 月	0:07:53	0:08:25	0:08:05
2 月	0:07:28	0:07:06	0:07:56
3 月	0:08:24	0:08:39	0:07:59
4 月	0:08:05	0:08:06	0:06:53
5 月	0:07:40	0:08:12	0:07:37
6 月	0:07:55	0:07:58	0:07:55
7 月	0:08:26	0:08:16	0:08:05
8 月	0:08:13	0:07:58	0:07:58
9 月	0:08:11	0:08:15	0:07:37
10 月	0:07:34	0:08:07	0:07:02
11 月	0:08:31	0:08:29	0:07:44
12 月	0:08:14	0:08:17	0:07:29

数据来源：百度统计。

由上表可知，报告期内发行人官网电商平台按月统计单次访问时长基本稳定，保持在 8 分钟左右，2018 年 3 月至 2019 年 7 月单次访问时长与报告期内其他月份相比不存在异常情形。

5、平均用户收入

报告期内，发行人官网电商平台按月统计平均用户收入情况如下：

单位：元/户

月份	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 月	2,596.38	2,568.88	1,570.07
2 月	2,364.12	1,980.47	1,751.33
3 月	2,847.01	2,484.10	2,018.87
4 月	2,763.16	2,222.98	1,739.83
5 月	2,654.69	2,423.76	1,981.85
6 月	2,524.55	2,310.53	2,080.82
7 月	2,658.63	2,461.89	2,131.27
8 月	2,691.78	2,436.41	2,248.93
9 月	2,777.32	2,575.18	2,372.93
10 月	2,719.35	2,604.21	2,206.14
11 月	3,029.58	2,783.13	2,514.70
12 月	3,198.42	2,802.00	2,623.42

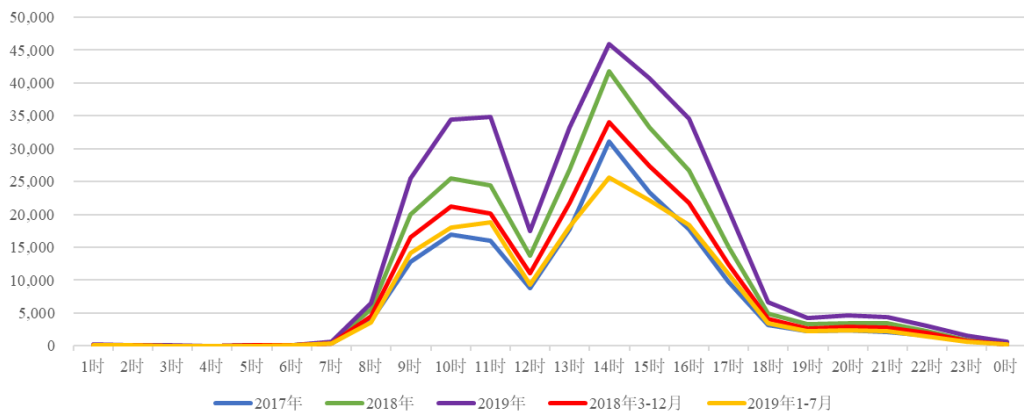
注：①数据来源于官网电商平台销售金额且为含税金额；

②平均用户收入=官网电商平台当月销售金额/当月至少下单一次的 ID 用户去重数量。

由上表可知，报告期内发行人官网电商平台按月统计平均用户收入略有波动，但整体保持稳定，2018 年 3 月至 2019 年 7 月平均用户收入与报告期内其他月份相比不存在异常情形。

6、访问时间段

报告期内，发行人官网电商平台用户登陆且下单时间段分布情况如下：



数据来源：发行人官网电商平台。

由上图可知，报告期内发行人用户登陆且下单高峰主要为上午 10 时左右以及下午 14 时左右，在中午 12 时迎来波谷，主要访问时段为上午 8 时至下午 18 时，与国内工作、上课时段基本吻合，2018 年度 3-12 月及 2019 年度 1-7 月主要访问时段与其他期间相比不存在差异。

7、主营业务收入期间结构

由于无法获取终端用户 IP 地址的主要为 2018 年 3-12 月至 2019 年 1-7 月期间数据，因此，对发行人报告期内各年度 3-12 月以及 1-7 月收入占比结构进行分析，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	20,315.79	16,208.54	12,508.26
其中：（1）1-7 月收入	10,882.86	8,386.22	6,033.64
占比	53.57%	51.74%	48.24%
（2）3-12 月收入	18,136.99	14,473.23	11,440.24
占比	89.28%	89.29%	91.46%

由上表可知，发行人 2018 年度 3-12 月销售收入占比以及 2019 年度 1-7 月销售收入占比与报告期内其他年度占比结构相比不存在异常情形。

8、销售款项回款情况

报告期内，发行人销售金额与实际销售收款之间匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年度/2019年 12月31日	2018年度/2018年 12月31日	2017年度/2017年 12月31日
销售金额(1)	23,076.66	18,847.79	14,634.66
当年应收货款增加额(2)	325.51	-2.24	511.40
当年预收货款增加额(3)	62.42	68.38	42.22
当年应取得销售收款(4) = (1) - (2) + (3)	22,813.56	18,918.41	14,165.48
当年实际取得销售收款(5)	22,815.65	18,919.41	14,164.69
差异(6) = (5) - (4)	2.08	1.00	-0.79
差异率(7) = (6) / (1)	0.01%	0.01%	-0.01%

注：①销售金额为含税金额；

②当年应收货款增加额=当年末应收货款账面余额-上年末应收货款账面余额；

③当年预收货款增加额=当年末预收货款账面余额-上年末预收货款账面余额；

④当年实际取得销售收款为通过网银、支付宝及快钱等第三方支付渠道的收款中与销售相关的金额合计。

由上表可知，报告期内发行人销售金额与实际取得销售收款匹配差异率较小，二者基本一致。

同时，根据报告期内发行人及其子公司银行流水，发行人董事、监事、高级管理人员个人账户银行流水，未发现大额资金异常流入或者来自于发行人董事、监事、高级管理人员个人资金流入情况。

综上，发行人报告期内（包括无法获取终端IP地址期间）整体回款状况正常。

9、走访及函证情况

报告期内，申报会计师对发行人主要客户进行走访、电话访谈和函证。其中，走访、电话访谈情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入①	20,315.79	16,208.54	12,508.26
走访、电话访谈金额②	13,012.97	9,342.89	6,259.26
走访、电话访谈比例②/①	64.05%	57.64%	50.04%

报告期内函证情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入①	20,315.79	16,208.54	12,508.26
回函金额②	11,536.46	8,155.45	5,659.29
回函比例②/①	56.79%	50.32%	45.24%

报告期内，申报会计师通过走访、函证的方式核查了发行人 50% 以上的销售收入，经核查，2018 年 3 月至 2019 年 7 月期间的销售不存在异常情形。

综上，报告期内发行人信息系统具有可靠性，2018 年 3 月至 2019 年 7 月期间无法获取终端用户 IP 地址是由于客观原因造成的，该事项能够有效采取线上、线下替代程序进行核查，2018 年 3 月至 2019 年 7 月期间发行人的销售情况不存在异常，上述数据的缺失不构成本次发行上市的实质性障碍。

三、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人经营数据完整、准确，不存在被篡改的风险，与财务数据一致；
- 2、报告期内发行人用户真实、变动合理，活跃用户数量、月活用户数量变动趋势与第三方统计平台百度统计数据变动趋势基本一致；
- 3、报告期内发行人用户行为不存在异常；
- 4、报告期内发行人交易金额与第三方支付渠道交易金额基本一致，系统未

开展充值业务，不存在刷单情况；

5、报告期内发行人平均用户收入/平均付费用户收入的变动趋势合理；

6、报告期内发行人信息系统未开展虚拟钱包业务；

7、报告期内发行人互联网数据中心（IDC）或带宽费用与访问量不存在直接关系；

8、报告期内发行人获客成本、获客渠道合理，变动不存在异常；

9、报告期内发行人信息系统具有可靠性，2018年3月至2019年7月期间无法获取终端用户IP地址是由于客观原因造成的，该事项能够有效采取线上、线下替代程序进行核查，2018年3月至2019年7月期间发行人的销售情况不存在异常，上述数据的缺失不构成本次发行上市的实质性障碍。

(5) 关于问题 20, 报告期各期末, 库龄三年以上存货余额占比分别为 11.65%、16.66%和 17.20%。请发行人进一步说明长库龄存货的销售情况及可销售性, 存货跌价准备计提是否充分。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

一、长库龄存货的销售情况及可销售性

(一) 长库龄存货的销售情况

报告期各期末, 库龄三年以上存货余额情况如下:

单位: 万元

项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	库龄3年以上	占比	库龄3年以上	占比	库龄3年以上	占比
原材料	221.23	12.47%	290.99	20.92%	235.25	36.97%
库存商品	1,515.00	85.36%	1,079.45	77.59%	386.54	60.74%
包装物	31.25	1.76%	19.47	1.40%	13.63	2.14%
低值易耗品	7.30	0.41%	1.33	0.10%	0.95	0.15%
合计	1,774.77	100.00%	1,391.24	100.00%	636.36	100.00%

报告期各期末, 库龄三年以上的库存商品占三年以上存货余额的比例分别为 60.74%、77.59%、85.36%, 占比较高。报告期内, 按照可销售性划分的库龄三年以上的库存商品存货余额情况如下:

单位: 万元

项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	库龄3年以上存货	占比	库龄3年以上存货	占比	库龄3年以上存货	占比
正常销售	883.62	58.32%	612.78	56.77%	290.17	75.07%
近1年未销售	180.28	11.90%	173.96	16.12%	58.15	15.04%
近2年未销售	105.16	6.94%	36.19	3.35%	14.46	3.74%
近3年未销售	345.94	22.83%	256.53	23.76%	23.76	6.15%
合计	1,515.00	100.00%	1,079.45	100.00%	386.54	100.00%

由上表可知, 库龄三年以上的库存商品近 60% 处于正常销售状态。

(二) 长库龄存货的可销售性

报告期初,公司库龄 3 年以上的库存商品在 2017 年-2020 年 6 月的期后销售情况如下:

单位: 万元

库龄	2016 年末账面余额①	2017 年-2020 年 6 月销售成本②	占比 ③=②/①
库龄 3-4 年	105.77	45.64	43.15%
库龄 4 年以上	189.10	73.72	38.99%
合计	294.87	119.36	40.48%

从上表可以看出, 2016 年末公司库龄三年以上的库存商品期后销售比例超过 40%, 销售情况良好。

根据可销售性进一步划分, 上述长库龄库存商品的具体构成及相应的期后销售情况如下:

单位: 万元

项目	库龄 3-4 年			库龄 4 年以上		
	2016 年末 账面余额	期后销售 成本	占比	2016 年末 账面余额	期后销售 成本	占比
正常销售	78.65	33.52	42.61%	132.10	50.69	38.37%
2016 年末销售	8.92	2.66	29.85%	16.18	5.99	37.01%
2015 年-2016 年 连续 2 年未销售	2.08	1.07	51.29%	30.86	11.34	36.75%
2014 年-2016 年 连续 3 年未销售	16.11	8.39	52.08%	9.96	5.71	57.33%
合计	105.77	45.64	43.15%	189.10	73.72	38.99%

注: 上述比例为 2016 年末各库龄在各销售状态下库存商品期后销售成本占 2016 年末各库龄在各销售状态下库存商品期末账面余额比例。

从上表可以看出, 2016 年末公司各销售状态下长库龄的库存商品, 虽然在 2016 年之前的 1-3 年内存在未发生销售的情形, 但在 2017 年-2020 年 6 月之间的持续存在销售, 期后销售比例在 30%-60%之间, 上述商品的市场需求及可销

售性整体较好。

公司长库龄且一段时间内未销售的库存商品在期后依然可以持续销售的主要原因如下：首先，公司产品主要为科研试剂，每种产品作为科研活动中的反应物或者催化剂可以应用于不同的研发活动和研发领域，如 3-氨基-4,4,4-三氟丁烯酸乙酯，其既可以用于新药研发领域，又可以应用于氟化学、生物多肽、高分子材料等研究领域，不同研发领域对同一种科研试剂产品均可产生需求，因此，大部分科研试剂的使用和可销售性并不局限于某一特定研发领域或研发阶段。其次，由于研发热点在 3-5 年甚至更长的时间内是不停轮动、变化的，与之相对应，对科研试剂的需求也是不断变化、轮动的，因此公司需要保持丰富的试剂品种库存以满足科研活动的需求，随着研发热点的转换，部分老试剂品种依然可以受到市场的青睐。此外，公司针对不同种类、不同性质的存货采取适合其长期稳定存放的储存方式，并按期对库存商品进行复检，产品稳定性较好，质量受库龄的影响较小，同一批次的商品能够实现长期持续的销售。

为进一步说明可销售性，公司选取了截至 2016 年末长库龄存货中各销售状态下账面余额前十大的库存商品，对其可销售性、期后销售价格、市场价格及产品用途分析如下：

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
库龄 3-4 年											
近 1 年未销售	二氯(2,6,10-十二碳三烯-1,12-二基)钇(IV) 97%	500mg	3,835.24	23	166.75	-	-	-	1,488.82	不合格, 产品已报废处理	用于分子催化、配位化学、有机反应等研究
	1,3-双(2,6-二异丙苯基)-4,5-二氢咪唑四氟硼酸盐 97%	1g	3,720.99	23	161.78	30.43%	193.00	否	1,250.11	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	磷化铟 3-20 目,99.998% metals basis	1g	2,372.63	34	69.78	2.94%	897.00	否	3,195.54	合格	用于半导体材料、光纤材料等研究
	甘氨酸-L-缬氨酸 98%	1g	2,255.43	50	45.11	18.00%	75.00	否	107.71	合格	用于多肽化学、生物制药等研究
	5-甲基-1-茚酮 97%	1g	2,021.94	77	26.26	7.79%	64.00	否	1,373.31	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	(S)-1-叔丁氧羰基-3-羟基哌啶 97%	1g	1,626.78	77	21.13	20.78%	29.00	否	1,540.16	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	3-(三氟甲氧基)氟苯 98%	5g	1,580.85	79	20.01	-	115.00	否	130.79	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	过钇酸四内胺 97%	250mg	1,540.99	43	35.84	69.77%	229.00	否	815.01	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	硫酸钪(III) 99.9% metals basis	25g	1,528.52	28	54.59	71.43%	499.00	否	1,990.65	合格	用于催化材料、稀土材料、无机材料等研究
	胡黄连昔 II 分析标准品, >98%	20mg	1,506.97	41	36.76	-	-	-	2,997.29	不合格, 产品已报废处理	用于成分分析、产品检测、质量控制等研究

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
近2 年未 销售	1,3-苯并噻唑-2-羧酸乙酯 98%	5g	1,428.48	79	18.08	8.86%	84.00	否	680.24	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	2-氟-5-三氟甲基苯胺 98%	5g	1,208.22	58	20.83	12.07%	29.00	否	287.35	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	β-半乳糖苷酶 偶联级	1KU	1,191.12	1	1,191.12	100.00%	2,186.40	否	977.24	合格	用于糖化学、酶生化等生物学研究
	4,6-二(二苯基膦)吩嗪 98%	250mg	1,108.51	55	20.15	10.91%	115.00	否	502.89	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	环戊甲酸 98%	100g	991.37	3	330.46	66.67%	794.00	否	2,497.74	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	反式-3-己烯-1-醇 97%	25g	779.50	5	155.90	100.00%	1,279.00	否	2,361.56	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	铬酸铷	10g	760.11	12	63.34	58.33%	285.00	否	382.41	合格	用于功能材料、无机材料等研究
	3,3'-二硫代二丙酸二甲酯 96%	500g	682.65	37	18.45	21.62%	471.00	否	961.70	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	四氯化铱(IV)水合物 ≥ 99.9% metals basis, Ir 56.0% min	1g	646.81	4	161.70	100.00%	1,599.00	否	2,538.52	合格	用于催化剂、化学合成、无机功能试剂等研究
环戊甲酸 98%	25g	564.35	8	70.54	100.00%	264.00	否	413.03	合格	用于有机反应、分子合成、杂环化合物等研究	
近3 年未 销售	双(五甲基环戊二烯)钨 (II) 98%	500mg	2,765.81	16	172.86	100.00%	1,399.00	否	-	合格	用于分子催化、配位化学、有机反应等研究
	6-氯-7-碘-7-脱氮嘌呤	1g	2,467.09	43	57.37	20.93%	50.00	是	1,052.31	合格	用于有机反应、分子合成、生物

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
	98%										化学等研究
	3-溴-5-(三氟甲基)吡啶 97%	1g	2,236.23	78	28.67	34.62%	81.00	否	785.49	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	2-溴-4-氰吡啶 97%	1g	737.22	79	9.33	39.24%	49.00	否	76.94	合格	用于有机反应、分子合成、功能化合物等研究
	3-溴-5-氟苯甲酸 98%	1g	714.93	74	9.66	17.57%	29.00	否	76.94	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	环己醇-d12 98 atom % D	1g	704.91	4	176.23	100.00%	997.00	否	1,109.29	合格	用于稳定同位素、核磁溶剂、功能试剂等研究
	4-甲基伞形酮-β-D-木糖苷 98%	1g	687.00	3	229.00	66.67%	3,525.00	否	3,786.76	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	4-氨基-3-乙基苯甲腈 96%	5g	686.67	4	171.67	100.00%	972.00	否	1,538.72	合格	用于有机反应、分子合成、化学过程等研究
	1-氟-2-(三氟甲氧基)苯 98%	5g	677.25	30	22.57	60.00%	133.00	否	115.40	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	N-Boc-5-溴吡啶-2-硼酸 95%	1g	676.11	82	8.25	80.49%	339.00	否	491.58	合格	用于有机反应、分子合成、药物化学等研究
库龄 4 年以上											
近 1 年未销售	草酸二乙酯 分析标准品, ≥99.7% (GC)	5ml	11,637.00	48	242.44	25.00%	476.00	否	296.50	合格	用于成分分析、产品检测、质量控制等研究
	3,5-二甲基苯胂盐酸盐	5g	10,586.89	77	137.49	3.90%	97.00	是	153.87	合格	用于有机反应、分子合成、药物

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
	98%										开发等研究
	4'-氯-3'-甲基苯乙酮 80%	5g	9,861.67	37	266.53	13.51%	335.00	否	654.58	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	D-哌啶酸 99%	25g	7,937.46	13	610.57	92.31%	188.00	是	768.81	合格	用于有机反应、分子合成、手性化合物等研究
	环丙基苯硫醚 99%	5g	7,570.52	27	280.39	33.33%	583.00	否	1,296.30	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	(1,5-环辛二烯)2,4-戊二酮 铈(I) 99%	250mg	7,207.16	60	120.12	46.67%	787.00	否	1,228.49	合格	用于分子催化、配位化学、有机反应等研究
	(S)-(+)-环氧氯丙烷 98%	5g	5,364.27	19	282.33	78.95%	32.00	是	1,411.82	合格	用于有机反应、分子合成、不对称反应等研究
	L-异亮氨酸 97%	5g	5,107.63	29	176.13	24.14%	82.00	是	2,310.23	合格	用于多肽化学、蛋白质化学、生物制药等研究
	乙酸异戊酯 分析标准品, 用于萜烯分析, ≥99.7% (GC)	5ml	3,110.63	15	207.38	60.00%	395.00	否	1,013.25	合格	用于成分分析、产品检测、质量控制等研究
	2-氯代苯硫醇 98%	25g	2,803.14	5	560.63	-	699.00	否	1,598.00	合格	用于有机反应、分子合成等研究
近2 年未 销售	2-溴-5-氟苯胺 98%	5g	7,662.35	38	201.64	100.00%	29.00	是	958.32	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	二苯亚甲基甘氨酸乙酯 98%	5g	7,662.35	38	201.64	-	-	-	1,043.06	不合格, 产品已报 废处理	用于有机反应、分子合成等研究

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
	2-硝基-3-甲氧基吡啶 98%	25g	7,513.65	19	395.46	10.53%	122.00	是	1,187.20	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	3-氯丙基甲基二甲氧基硅烷 97%	5g	7,215.35	94	76.76	82.98%	41.00	是	131.14	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	1-溴-2-氟-4-碘苯 97%	5g	7,102.90	32	221.97	34.38%	89.00	是	305.08	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	L-焦谷氨酸叔丁酯 98%	5g	6,882.51	39	176.47	41.03%	119.00	是	2,130.55	合格	用于合成中间体、生物制药、手性试剂等研究
	Fmoc-O-叔丁基-L-酪氨酸 98%	25g	6,817.49	16	426.09	37.50%	136.00	是	1,129.28	合格	用于多肽、氨基酸衍生物、医药中间体等研究
	2,4-二氯苯硼酸 98%	5g	6,518.21	34	191.71	20.59%	73.00	是	786.76	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	2-氨基-4-甲基-3-硝基吡啶 98%	5g	6,408.82	30	213.63	6.67%	48.00	是	960.04	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	2-溴-4-甲基吡啶 97%	5g	6,294.12	64	98.35	18.75%	44.00	是	1,360.47	合格	用于有机反应、分子合成等研究
近3年未销售	1-二苯甲基-3-羟基氮杂环丁烷盐酸盐 96%	5g	-	24	-	58.33%	38.00	否	38.47	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	3-氨基-4,4,4-三氟丁烯酸乙酯 97%	5g	-	92	-	75.00%	34.00	否	479.10	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	2-甲氧基-6-甲基吡啶 98%	5g	-	15	-	46.67%	71.00	否	115.40	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	愈创木油	1kg	-	19	-	21.05%	1,770.00	否	-	合格	用于添加剂、香精香料等研究
	L-天冬氨酸-β-甲酯盐酸盐	5g	-	5	-	100.00%	39.00	否	852.84	合格	用于多肽化学、药物合成、生化

项目	产品名称	规格	存货账面价值(元)	期末库存数量	期末单位账面价值(元)	期后销售成本占比	公司售价(元)	公司售价是否低于账面价值	同行业企业售价(元)	复检情况	产品用途
	98%										试剂等研究
	(S)-(-)-1,2,3,4-四氢-3-异喹啉甲醇 98%	1g	-	99	-	100.00%	999.00	否	1,256.53	合格	用于有机反应、化学合成、手性试剂等研究
	二氯二氨钯 Pd ≥50%	5g	-	6	-	100.00%	5,699.00	否	2,010.83	合格	用于分子催化反应、有机合成等研究
	4-溴-3-硝基甲苯 AR	5g	-	90	-	86.67%	29.00	否	764.94	合格	用于有机反应、分子合成等研究
	4-甲基辛酸 98%	5g	-	38	-	39.47%	106.00	否	514.08	合格	用于有机反应、精细化学、分子合成等研究
	3,4-二氟苯硼酸 98%	25g	-	2	-	100.00%	151.00	否	2,258.92	合格	用于偶联反应、分子合成、药物砌块等研究

注：①同行业企业售价来自德国默克（Merck KGaA）2020年7月10日同类产品官网销售价格，官网销售价格有折扣的，为折扣后的价格；部分产品尚未在中国进行销售，选取价格为官网美国区销售价格，美元标价已按照汇率美元：人民币=1:6.9942 换算为人民币；部分产品未查询到同行业企业价格；

②期后销售成本占比：上述2016年末库存商品在2017年-2020年6月末的销售成本占2016年末存货余额的比例；

③公司售价是指公司上述产品在2020年7月10日官网销售价格，官网销售价格有折扣的，为折扣后的价格；

④上述库龄四年以上近3年未销售的库存商品由于全额计提存货跌价准备，因此期末账面价值为0元。

上述长库龄库存商品的期后销售情况整体良好，大部分商品期后销售占比较高，部分产品全部实现销售。除 3 个复检不合格产品外，其余产品均复检合格，具有较强的可销售性，同行业公司同类产品售价依然较高，具有良好的市场需求。

二、存货跌价准备计提是否充分

随着公司规模扩大，存货规模相应增长，目前公司科研试剂常备库存产品超过 3.3 万种。为了更加客观、真实、公允地反映公司财务状况和经营成果，公司确定的存货跌价准备计提政策为：按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，公司管理层在计提存货跌价准备时考虑了存货库龄、库存商品的可销售性等因素。其中，正常销售的库存商品，可变现净值未发生明显下降迹象，同时公司产品毛利率较高，正常销售商品的售价及可变现净值一般远高于存货成本，因此对于正常销售的库存商品未计提存货跌价准备。

对于库龄三年以上近年来未发生销售的库存商品，公司按照近 1 年、2 年、3 年销售情况划分，按照越长时间未发生销售商品的可销售性越弱，库龄时间越久的商品可变现净值越低的原则进行会计估计，计提存货跌价准备，其中针对库龄三年以上且近 3 年未销售的库存商品全额计提存货跌价准备。

公司对库龄三年以上的库存商品存货跌价准备计提比例具体如下：

计提比例	库龄 3-4 年	库龄 4 年以上
正常销售	0%	0%
近 1 年未销售	20%	30%
近 2 年未销售	30%	50%
近 3 年未销售	50%	100%

根据前文所述，2016 年末库龄三年以上正常销售的库存商品在 2017 年-2020 年 6 月三年半的时间内依然保持正常销售，期后销售比例约为 40%，公司未针对该部分计提存货跌价准备。

近 1 年未销售（2016 年末销售）的截至 2016 年末库龄 3-4 年、4 年以上的

库存商品期后销售比例略低于前述正常销售的库存商品，期后销售比例分别为29.85%、37.01%，公司对该部分产品分别按照20%、30%计提存货跌价准备。

近2年末销售（2015年-2016年末销售）的截至2016年末库龄3-4年、4年以上的库存商品期后销售比例较高，分别为51.29%、36.75%，但由于该部分产品2016年前存在两年未销售的记录且公司为加快存货周转存在通过加大折扣力度促进该部分产品出售的情况，因此公司根据谨慎性原则分别按照30%、50%计提存货跌价准备。

库龄3-4年、4年以上2014年-2016年连续3年末销售的库存商品期后销售比例均达到50%以上，但鉴于其2016年以前销售情况，公司出于谨慎性考虑针对该部分产品分别按照50%、100%计提存货跌价准备。

因此，公司在考虑存货跌价准备的计提比例时，按照越长时间未发生销售商品的可销售性越弱，库龄时间越久的商品可变现净值越低的原则进行会计估计。

同时，公司就前文选取的2016年末长库龄、各销售状态下的账面余额前十大库存商品样本中，2020年7月10日官网售价低于存货单位账面价值的产品进行分析，具体情况如下：

序号	产品名称	库龄	可销售性	期末单位 账面价值 (元)	公司售价 (折扣后) (元)	公司售价 (原价) (元)	同行业企业 售价(元)	期后销售 发货占比	复检 情况
1	6-氯-7-碘-7-脱氮 嘌呤 98%	3-4年	近3年未 销售	57.37	50.00	560.00	1,052.31	20.93%	合格
2	3,5-二甲基苯肼 盐酸盐 98%	4年以上	近1年未 销售	137.49	97.00	399.00	153.87	3.90%	合格
3	D-哌啶酸 99%	4年以上	近1年未 销售	610.57	188.00	889.00	768.81	92.31%	合格
4	(S)-(+)-环氧氯丙 烷 98%	4年以上	近1年未 销售	282.33	32.00	759.00	1,411.82	78.95%	合格
5	L-异亮氨酸 97%	4年以上	近1年未 销售	176.13	82.00	1,473.00	2,310.23	24.14%	合格
6	2-溴-5-氟苯胺	4年以上	近2年未	201.64	29.00	94.00	958.32	100.00%	合格

序号	产品名称	库龄	可销售性	期末单位 账面价值 (元)	公司售价 (折扣后) (元)	公司售价 (原价) (元)	同行业企业 售价(元)	期后销售 发货占比	复检 情况
	98%		销售						
7	2-硝基-3-甲氧基吡啶 98%	4年以上	近2年未销售	395.46	122.00	646.00	1,187.20	10.53%	合格
8	3-氯丙基甲基二甲氧基硅烷 97%	4年以上	近2年未销售	76.76	41.00	313.00	131.14	82.98%	合格
9	1-溴-2-氟-4-碘苯 97%	4年以上	近2年未销售	221.97	89.00	698.00	305.08	34.38%	合格
10	L-焦谷氨酸叔丁酯 98%	4年以上	近2年未销售	176.47	119.00	499.00	2,130.55	41.03%	合格
11	Fmoc-O-叔丁基-L-酪氨酸 98%	4年以上	近2年未销售	426.09	136.00	397.00	1,129.28	37.50%	合格
12	2,4-二氯苯硼酸 98%	4年以上	近2年未销售	191.71	73.00	489.00	786.76	20.59%	合格
13	2-氨基-4-甲基-3-硝基吡啶 98%	4年以上	近2年未销售	213.63	48.00	299.00	960.04	6.67%	合格
14	2-溴-4-甲基吡啶 97%	4年以上	近2年未销售	98.35	44.00	560.00	1,360.47	18.75%	合格

在选取的 60 个样本中，复检合格产品 57 个，上述 14 个库存商品存在期后销售价格低于 2016 年末存货账面价值的情况。上述商品截至 2020 年 7 月 10 日折扣后售价偏低主要系公司拟通过短期内降价的方式加快该批次库存商品的销售，因此目前商品折价幅度较大为公司短期的定价策略所致。上述商品主要为库龄四年以上且近 2 年未销售的库存商品，该部分商品金额较低且公司针对该部分产品按照 50% 的比例计提存货跌价准备。

报告期末，公司虽然存在长库龄的库存商品，但因该类商品具有明确市场应用领域，可广泛用于有机反应、分子合成等前沿研发领域，商品依然具有良好的市场需求。同时，公司对长库龄的库存商品按期进行复检，复检合格即可正常销售；复检不合格的产品，重新纯化合格后，作为新产品销售，无法纯化加工的按报废处理。不存在因产品更新换代导致库存商品不能满足市场需求的情况，不存在因变质、过期导致大面积商品无法销售的情况。

根据前述库存商品销售情况，发行人长库龄库存商品的期后销售情况及可销售性较好，同行业公司产品的销售价格仍然较高，绝大部分产品的售价及市场价格高于存货账面价值，库存商品的可变现净值不存在大幅下降的情形。

报告期内，公司存货跌价准备余额分别为 310.30 万元、446.33 万元、621.72 万元，与公司存货增长趋势一致。

此外，公司与同行业可比公司存货跌价准备的计提政策对比情况如下：

单位：万元

公司	指标	2019 年末	2018 年末	2017 年末	存货跌价准备计提政策
发行人	存货余额	10,318.21	8,350.39	5,460.30	按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。公司根据行业的特点，在中期期末或年度终了，依据存货盘点的结果，分类按照存货的库龄和销售（使用）情况计提存货跌价准备。
	存货跌价准备	621.72	446.33	310.30	
	占比	6.03%	5.34%	5.68%	
BioVision	存货余额	-	4,300.22	3,702.07	资产负债表日存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。当库存商品库龄较长、销售可能性较低时需对其按库龄计提存货跌价准备。
	存货跌价准备	-	372.57	342.76	
	占比	-	8.66%	9.26%	
药石科技	存货余额	21,436.89	15,301.07	12,215.81	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。
	存货跌价准备	745.34	874.99	521.52	
	占比	3.48%	5.72%	4.27%	

注：药石科技资料及数据来源于年度报告、BioVision 资料及数据来源于《博爱新开源医疗科技集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》。

公司存货跌价准备计提金额占比高于药石科技，主要系药石科技的存货跌价准备计提政策中未考虑可销售性及库龄因素。由于公司产品毛利率较高，公司及同行业公司的产品销售价格均处于较高水平，因此，该方法下测算的可变现净值低于账面价值的情况很少，无法谨慎的反映公司产品中因销售周期长、周转率低而出现的减值迹象。

公司存货跌价准备计提比例低于 BioVision，主要系 BioVision 与公司均考虑了可销售性及库龄因素，由于 BioVision 的存货库龄更长，因此计提金额占比相对更高。BioVision 系被 A 股上市公司新开源（证券代码：300109）收购的企业，其财务报表编制执行财政部颁布的《企业会计准则》及相关规定，存货跌价准备核算方法来源于重组报告书。公司参考 BioVision 在计提存货跌价准备时考虑库龄、可销售性因素更符合公司长库龄产品周转率低、销售周期长的实际情况，能够提供更加可靠、相关的会计信息，公司采用该政策具有合理性且更为谨慎。

综上，发行人长库龄库存商品的期后销售情况及可销售性较好，存货跌价准备计提充分。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、与发行人管理层、销售部门、产品开发部门负责人进行访谈，了解长库龄库存商品的功能及用途；了解产品的复检情况及产品下架后的处理方式；
- 2、访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备的计提政策及内控管理流程，复核期末存货库龄及存货跌价准备计提金额；
- 3、获取发行人各期末截止 2019 年 12 月 31 日长库龄产品销售发货金额，并复核其 2020 年 1-6 月的销售情况；
- 4、获取发行人期末存货清单及库龄统计表，了解分析发行人长库龄存货产生原因，了解发行人生产工艺及存货特性，结合发行人实际生产过程分析长库龄存货存在的合理性；
- 5、向发行人销售人员了解长库龄库存商品的市场需求情况及销售价格情况；
- 6、获取发行人长库龄存货的期后销售情况，查阅发行人长库龄库存商品的

最近一次销售价格，通过公开信息渠道查阅相关产品市场价格情况，分析存货跌价准备计提的充分合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人长库龄存货的期后销售情况及可销售性较好，存货跌价准备计提充分。

(6) 关于问题 21，核查意见部分未按问题发表核查意见，请重新核查并发表意见。

回复：

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解发行人生产技术及生产特点、产能、业务量和经营规模变化、业务发展等相关因素，了解固定资产的分布特征及在报告期内变动的原因；
- 2、测算未来新增折旧对发行人经营业绩的影响，复核首次问询及招股说明书披露内容；
- 3、了解与固定资产管理相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 4、检查发行人大额固定资产原始入账价值，并对固定资产实施盘点程序；
- 5、查阅发行人历次作出的对杨王经济园区厂房对外出租的书面决议；
- 6、查阅发行人厂房租赁合同，核查出租面积、租赁期、租赁价格等，并对租金收入实施函证程序；
- 7、通过登录国家企业信用信息公示系统查询了租赁方的基本情况，核查其工商信息及股权架构；
- 8、取得发行人、租赁方、主要客户、主要供应商出具的关于是否存在关联关系、资金业务往来的说明；
- 9、对发行人股东、董事、监事、高级管理人员、重要员工进行了访谈，并制作访谈笔录；

10、查阅同时期杨王工业园区厂房租赁的相关报价情况，核查租赁价格的公允性；

11、查阅深圳前瞻产业研究院有限公司出具的《募集资金投资项目可行性研究报告》。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人固定资产的分布特征与变动原因与发行人的产能、业务量及经营规模变化相匹配。

2、发行人已结合募投项目投产后固定资产科目变化较大的情况，在重大事项提示部分披露未来新增折旧对发行人经营业绩的影响。

3、报告期内，发行人频繁出租部分厂房系当地城市规划调整，不存在生产需求不足、产能过剩、产品库存过多或生产模式发生改变的情况。

4、结合转入投资性房地产的原因及厂房持有目的等分析，发行人投资性房地产的确认准确。

5、租赁方与发行人及其关联方、发行人客户及供应商之间不存在关联关系，亦不存在资金业务往来，发行人对外出租厂房的租金公允。

(7) 关于问题 23.7, 2020 年 4 月 30 日, 公司 2019 年年度股东大会审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》, 请发行人说明, 前期会计差错更正及追溯调整的具体内容, 未在招股说明书中披露的原因及合理性。请申报会计师核查并发表意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

一、前期会计差错更正及追溯调整的具体内容

2020 年 4 月 30 日, 公司 2019 年年度股东大会审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》, 公司已于 2020 年 4 月 8 日在股转系统信息披露平台上披露了《上海阿拉丁生化科技股份有限公司会计政策变更及前期会计差错更正公告》(公告编号: 2020-022) 并同时公告更正后的 2017、2018 年年度报告及摘要。大华会计师事务所(特殊普通合伙)已对上述事项出具了《上海阿拉丁生化科技股份有限公司会计政策变更及前期会计差错更正专项说明审核报告》(大华核字【2020】002692 号)。上述会计政策变更、前期会计差错及追溯调整的具体内容如下:

(一) 会计政策变更事项

随着公司规模的增长, 存货规模相应提升, 公司结合存货品类构成以及未来可销售、可使用的实际情况, 对存货跌价准备计提政策进行了重新评估, 为了更加客观、真实、公允地反映公司财务状况和经营成果, 根据《企业会计准则》等相关规定, 公司对存货跌价准备计提的会计政策进行变更。本次会计政策变更的日期为 2019 年 1 月 1 日, 具体情况如下:

1、存货跌价准备计提政策:

变更前采用的会计政策	变更后采用的会计政策
存货跌价准备的计提方法: 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备; 但对于数量繁多、	存货跌价准备的计提方法: 公司在中期期末或年度终了, 根据存货全面清查的结果, 分

单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备	类按照库龄及其销售（使用）情况计提存货跌价准备。有明确证据表明资产负债表日，单类别存货的成本高于可变现净值时，按单类别存货的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
------------------------	--

2、具体会计处理：公司根据《企业会计准则第1号—存货》、《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》要求，本次会计政策变更需要对前期财务报表进行追溯调整。

3、对财务状况和经营成果的影响

项目	2018年度/2018年12月31日	项目	2017年度/2017年12月31日
存货-跌价准备	402.48	存货-跌价准备	272.42
递延所得税资产	60.37	递延所得税资产	40.86
盈余公积	-34.21	盈余公积	-23.16
2018年初未分配利润	-208.40	2017年初未分配利润	-159.81
2018年末未分配利润	-307.90	2017年末未分配利润	-208.40
资产减值损失	112.88	资产减值损失	63.52
营业成本	17.19	所得税费用	-9.53
所得税费用	-19.51		

公司根据存货跌价准备会计政策，2017年、2018年分别补提了存货跌价准备。

（二）会计差错更正事项

1、股份支付事项

（1）员工持股平台-上海晶真投资管理中心（有限合伙）的股份支付事项：根据股份授予期限，各期员工的实际离职率，至期满时的预计离职率等，重新计算本期应确认的股份支付余额。

公司 2015 年至 2018 年资产负债表日，受当时条件限制，无法准确估算离职退伙率，当时估算离职退伙率为 0，因此，2017 年、2018 年按实际离职人员计算股份支付。截止 2019 年底，公司根据 2016 年至 2019 年统计的实际离职率，预估未来每一完整年度离职退伙率为 10%，并据此重新计算股份支付实施追溯调整，更能真实反映公司的实际情况。

单位：万元

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
资本公积	-79.39	资本公积	-197.66
2018 年初未分配利润及盈余公积	197.66	2017 年初未分配利润及盈余公积	-118.80
管理费用	117.33	管理费用	-81.16
研发费用	-3.30	研发费用	-1.93
销售费用	4.23	销售费用	4.23

(2) 其他股份支付事项：公司大股东徐久振及股东杨明占于 2014 年 12 月以低于公允价值的价格转让股份给公司董事会秘书赵新安，因转让价格高于当时经审计的每股净资产，2014 年未对上述股份支付事项进行处理，2019 年公司聘请评估公司对挂牌以来涉及的历次股权激励在股东权益报表日的价值实施了评估，按评估值确定公允价值重新计算了股份支付金额并进行了追溯调整，该股份转让未有服务年限的限制性协议，判断为立即可行权股份支付。

上述股份支付对公司财务状况和经营成果影响如下：

单位：万元

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
资本公积	212.16	资本公积	212.16
2018 年初未分配利润及盈余公积	-212.16	2017 年初未分配利润及盈余公积	-212.16

2、投资性房地产科目重分类

公司 2013 年购入奉贤区宁富路 139 号房产，2017 年 4 月，公司决定将上述房产全部用于出租，并计入投资性房地产，并采用成本模式计量。经核实，该房产存在部分面积由企业自用的情况，基于谨慎性原则，公司对该房产按出租面积及自用面积进行重分类，将自用的房产按面积比例调整转入固定资产。该调整事项不影响公司损益。

上述重分类调整对公司财务状况和经营成果影响如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	项目	2017 年 12 月 31 日
投资性房地产-原值	-68.14	投资性房地产-原值	-104.89
固定资产-原值	68.14	固定资产-原值	104.89
投资性房地产-累计折旧（摊销）	-24.26	投资性房地产-累计折旧（摊销）	-21.03
固定资产-累计折旧（摊销）	24.26	固定资产-累计折旧（摊销）	21.03
管理费用	-0.00019	-	-

3、长期待摊费用合并层面还原为固定资产

2018 年，公司对租赁厂房的部分项目实施改造，该厂房由阿拉丁试剂出租给公司，租赁厂房改造项目在单体层面计入长期待摊费用科目，合并层面未调整计入固定资产，公司在 2019 年编制合并财务报表时，对该事项予以纠正，调整增加固定资产 187.37 万元，调整增加累计折旧 4.00 万元，调整减少长期待摊费用 187.34 万元。该事项不影响公司损益。

4、发货领用包装物重分类调整

公司原将发货领用包装物费用计入管理费用。2019 年，公司为便于日常管理及经营分析，考虑到外包装物费用直接与产品发运相关，将发货领用包装物费用调整到销售费用，并考虑可比性进行了追溯调整，2017 年度，调增销售费用

275.72 万元，调减管理费用 275.72 万元；2018 年度，调增销售费用 382.80 万元，调减管理费用 382.80 万元，将发货领用包装物重分类调整至销售费用更能真实反映公司的业务情况。该事项不影响公司损益。

5、研发费用归集重分类调整

2019 年公司对组织架构进行重新的梳理，对全部人员职能范围进行了更清晰的划分，确保成本费用归集更准确，如将从事生产质检的质量检测人员薪酬从研发费用中调减计入制造费用，并对前期研发费用进行追溯调整。

上述重分类调整对公司财务状况和经营成果影响如下：

单位：万元

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
应付职工薪酬	-0.58	其他应收款	-10.42
主营业务成本	14.13	主营业务成本	20.92
管理费用	3.15	销售费用	6.47
销售费用	10.13	管理费用	55.06
研发费用	-27.98	研发费用	-72.04

6、其他收益科目重分类调整

公司根据《企业会计准则第 16 号—政府补助》的相关规定，将与日常经营活动相关的政府补助转入其他收益。2017 年度调增其他收益 225.91 万元，调减营业外收入 225.91 万元；2018 年度调增其他收益 1.17 万元，调减营业外收入 1.17 万元。

7、跨期租金收入调整及其他项调整

根据公司与租户签订的租赁合同，部分与租户签订的租赁合同期包含免租期。公司确认租赁收入未考虑免租期，上述金额较小，基于谨慎性原则，公司对该事项一并进行调整，调整跨期收入、免租期收入，其中 2017 年度，调增应收账款 4.41 万元，调减预收账款 28.12 万元，调增其他业务收入 29.53 万元，调增应交

税费-销项税 3.00 万元；2018 年度调增应收账款 1.47 万元，调增预收账款 13.63 万元，调增年初未分配利润 29.53 万元，调减其他业务收入 41.33 万元，调减应交税费 0.37 万元。

2017 年度 2018 年度其他前期差错更正事项，主要为报表科目重分类及相关税金往来等的调整，影响金额较小，基于谨慎性原则，公司就上述事项进行调增时一并予以调增。

（三）对公司财务状况、经营成果的影响

上述会计政策变更、前期会计差错及追溯调整对公司财务状况、经营成果的影响如下：

1、对资产负债表项目影响

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	追溯重述后	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	追溯重述前	重述金额
应收账款	1,491.79	1,518.10	-26.32	1,497.80	1,491.07	6.73
预付款项	478.12	500.95	-22.83	339.92	389.68	-49.77
其他应收款	79.47	90.28	-10.81	93.17	102.56	-9.39
存货	7,904.07	8,306.55	-402.48	5,150.00	5,422.42	-272.42
其他流动资产	249.90	280.05	-30.15	-	-	-
投资性房地产	4,952.58	4,996.46	-43.88	1,122.97	1,206.83	-83.86
固定资产	11,705.76	11,552.90	152.86	14,706.12	14,693.39	12.74
长期待摊费用	62.48	245.85	-183.37	-	-	-
递延所得税资产	133.69	73.57	60.13	118.39	77.68	40.71
其他非流动资产	15.00	-	15.00	56.48	-	56.48
应付账款	1,752.34	1,822.73	-70.39	1,345.44	1,407.66	-62.22
预收款项	978.64	999.05	-20.41	808.86	833.49	-24.63

应付职工薪酬	412.60	413.18	-0.58	-	-	-
应交税费	252.55	246.18	6.37	567.48	526.29	41.18
其他应付款	106.73	137.11	-30.38			
资本公积	12,231.54	12,098.77	132.77	12,151.23	12,136.73	14.50
专项储备	34.84	35.94	-1.10	-	-	-
盈余公积	1,658.35	1,708.15	-49.80	1,106.71	1,133.11	-26.40
未分配利润	10,776.77	11,235.11	-458.34	8,636.38	8,877.60	-241.23

2、对利润表项目影响

单位：万元

项目	2018 年度			2017 年度		
	追溯重述后	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	追溯重述前	重述金额
营业收入	16,629.03	16,670.36	-41.33	12,649.67	12,620.14	29.53
营业成本	4,536.09	4,524.57	11.51	3,406.95	3,391.82	15.13
税金及附加	122.42	104.29	18.13	131.13	122.19	8.94
销售费用	1,818.13	1,420.97	397.16	1,491.59	1,205.17	286.43
管理费用	2,945.10	3,230.71	-285.61	2,816.31	3,155.96	-339.65
研发费用	1,261.69	1,292.96	-31.28	896.22	981.05	-84.83
财务费用	-167.93	-167.38	-0.56	79.73	79.88	-0.15
其他收益	252.50	251.33	1.17	225.91	10.42	215.50
资产减值损失	-137.26	-24.32	-112.94	-140.32	-72.93	-67.38
营业外收入	12.99	14.14	-1.16	5.98	224.32	-218.35
所得税费用	834.43	857.54	-23.11	620.31	596.40	23.91
净利润	5,341.54	5,582.05	-240.51	3,196.51	3,147.00	49.51
归属于母公司所有者的净利润	5,341.54	5,582.05	-240.51	3,196.51	3,147.00	49.51

3、对现金流量表项目影响

单位：万元

项目	2018 年度			2017 年度		
	追溯重述后	追溯重述前	重述金额	追溯重述后	追溯重述前	重述金额
销售商品、提供劳务收到的现金	18,924.18	18,994.97	-70.78	14,174.08	14,311.20	-137.12
收到其他与经营活动有关的现金	1,037.29	1,298.11	-260.82	591.55	523.01	68.53
购买商品、接受劳务支付的现金	7,337.90	7,387.02	-49.13	4,376.18	4,649.05	-272.88
支付给职工以及为职工支付的现金	3,300.11	3,326.33	-26.22	2,737.78	2,728.26	9.53
支付的各项税费	2,837.46	2,819.33	18.13	2,086.82	2,105.72	-18.90
支付其他与经营活动有关的现金	2,562.50	2,735.35	-172.85	2,298.76	2,099.22	199.55
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	7.33	7.20	0.14	0.18	0.15	0.03
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	6,300.00	6,333.42	-33.42
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,165.65	1,372.70	-207.05	906.50	929.38	-22.88
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,690.14	2,675.41	14.73	-	-	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响	18.97	109.90	-90.93	-36.97	-33.37	-3.60

上述会计政策变更及差错调整主要为存货跌价准备计提政策变更、股份支付调整、投资性房地产科目重分类、租赁厂房改造支出合并层面还原为固定资产、发货领用包装物重分类调整、研发费用归集重分类调整、其他收益科目重分类调整、跨期租金收入调整及其他项调整等，以上变更及调整事项合计影响 2017 年

度、2018年度净利润金额分别为49.51万元、-240.51万元，占经审计2017年-2018年净利润的比例分别为1.55%、-4.50%，影响金额较小。

二、未在招股说明书中披露的原因及合理性

根据《首发业务若干问题解答》之问题44：“发行人在申报前的上市辅导和规范阶段，如发现存在不规范或不谨慎的会计处理事项并进行审计调整的，应当符合《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关审计准则的规定，并保证发行人提交首发申请时的申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。申报会计师应按要求对发行人编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具审核报告并说明差异调整原因，保荐机构应核查差异调整的合理性与合规性。”

公司上述会计差错更正事项是在申报前的上市辅导和规范阶段进行的，并对报告期进行了追溯调整，申报会计师按要求对公司编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具了审核报告，即《上海阿拉丁生化科技股份有限公司会计政策变更及前期会计差错更正专项说明审核报告》。

公司上述会计政策变更及会计差错更正不属于首发材料申报后的变更及更正事项，首发材料申报前，公司就上述会计政策变更及会计差错更正事项对报告期进行了追溯调整，报告期适用的会计政策和会计估计一致，报告期不存在会计差错更正事项，故公司未在招股说明书中披露上述会计政策变更及会计差错更正。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人会计政策变更及会计差错更正的董事会、股东大会的会议文件；
- 2、复核会计政策变更及会计差错更正事项，确认变更及调整的原因，复核

对发行人财务状况、经营成果的影响；

3、取得发行人关于前期差错更正的公告文件、股转系统问询文件及问询回复，复核发行人会计政策变更及前期差错更正的会计处理是否符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》的规定；

4、通过股转系统官方网站之“监管公开信息”查询发行人是否存在因违反法律法规受到行政处罚或被采取监管措施的情形。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人上述会计政策变更及会计差错更正不属于首发材料申报后的变更及更正事项，首发材料申报前，发行人就上述会计政策变更及会计差错更正事项对报告期进行了追溯调整，报告期适用的会计政策和会计估计一致，报告期不存在会计差错更正事项，会计政策变更及会计差错更正内容符合《企业会计准则》规定，未在招股说明书中披露上述会计政策变更及会计差错更正符合《首发业务若干问题解答》相关规定。

(8) 请发行人及各中介机构全面核查首轮回复是否存在其他语病或答复与问题不一致的情况，并补充说明及发表核查意见。

【发行人回复】

【说明与分析】

经全面核查，发行人及申报会计师首轮回复中存在其他语病，具体情况如下：

对应题目	原文情况	勘误后情况
问题 11.关于销售模式之“11.1 招股说明书披露，目前公司主要收入来自于自主电商网站……”之“【说明与分析】”之“二、各第三方电商平台的退换货政策，退换货比例，结算政策及回款情况，是否需支付平台服务费”	注：喀斯玛商城非代结算模式浮动费率 2019 年起变为 10%。	注：喀斯玛商城非代结算模式浮动费率 2019 年为 10%。
问题 12.关于原材料采购及业务模式之“12.1 试剂原料是公司最主要的原材料……”之“【申报会计师核查情况】”之“一、核查程序”	4、对发行人采购定制试剂原料中各部门相关负责人进行访谈，了解发行人定制试剂原料的原因和必要性……	4、对发行人采购定制试剂原料中各部门相关负责人进行访谈，了解发行人定制试剂原料的原因和必要性……
问题 15.关于收入确认之“【说明与分析】”之“三、与各平台的合作模式异同以及各平台的平台收费情况、结算方式及周期、收入确认时点及方法、是否符合行业惯例，结合合同条款、结算方式、行业惯例等分析说明发行人收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定”	②非代结算模式浮动费率 2019 年起变为 10%。	②非代结算模式浮动费率 2019 年为 10%。
问题 17.关于成本之“【说明与分析】”之“一、请发行人结合原材料价格、人工工资等影响因素，量化分析不同产品平均单位成本变动的的原因”	报告期内，计入生产成本的直接人工及人员平均工资均逐年上涨。	报告期内，计入生产成本中的直接人工及人员平均工资均逐年上涨。
问题 18.关于期间费用之“【补充披露与修订】”之“一、按照《招股说明书准则》第七十六条的要求披露与研发费用相关的信息”	手性(S)-(+)-2-戊醇的的合成研究	手性(S)-(+)-2-戊醇的合成研究

对应题目	原文情况	勘误后情况
问题 18.关于期间费用之“【补充披露与修订】”之“一、按照《招股说明书准则》第七十六条的要求披露与研发费用相关的信息”	中间体 2,2'-二氨基-N-甲基二乙胺的合成研究	中间体 2,2'-二氨基-N-甲基二乙胺的合成研究
问题 18.关于期间费用之“【申报会计师核查情况】”之“一、核查程序”	5、获取发行人销售费用明细表及广告宣传明细账，复核其与当期营业收入的比例关系；	5、获取发行人销售费用明细表及广告宣传费明细账，复核其与当期营业收入的比例关系；

经核查，发行人及会计师首轮回复中存在的语病及答复与问题不一致的情况已在本轮回复中更正。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

复核发行人及申报会计师首轮回复全文，逐一对比问题要求及答复。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人及申报会计师首轮回复中存在的语病及答复与问题不一致的情况已在本轮回复中更正。

(此页无正文, 仅为大华核字[2020]006324 号关于上海阿拉丁生化科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的回复签字页)

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

马建萍



中国注册会计师

宋德栩



二〇二〇年七月十五日



营业执照

(副本) (7-1)

统一社会信用代码
91110108590676050Q



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



名称 大华会计师事务所(普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
执行事务合伙人 杨雄, 梁军

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

主要经营场所 北京市西城区西四环中路16号院7号楼1101

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 无 (企业依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



登记机关

2020年01月16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。
 - 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》。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



发证机关: 北京市财政局

二〇一七年十月十七日

中华人民共和国财政部制



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:

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: 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、中国证监会审查, 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: 二〇二〇年九月十日

证书有效期至: 二〇二〇年九月十日





证书编号:
No. of Certificate
310000050169

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs
上海市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance
1997 年 12 月 31 日

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



姓名: 马建萍
Full name: Ma Jianping

性别: 女
Sex: Female

出生日期: 1973-02-11
Date of birth: 1973-02-11

工作单位: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working unit: Dahu Accounting Firm (Special General Partnership) Shanghai Branch

身份证号码: 32020219730211152
Identity card No.: 32020219730211152



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.



马建萍(310000050169)
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 /m 月 /d 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 /m 月 /d 日



证书编号: 110101301575
 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: 2018 年 2 月 29 日
 Date of Issuance:

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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

姓名: 宋德翔
 Name: Song Dexiang
 性别: 男
 Sex: Male
 出生日期: 1974-03-07
 Date of Birth: 1974-03-07
 工作单位: 瑞华会计师事务所(特殊普通合
 Working Unit: Ruihua Accounting Firm (Special General Partnership) Shanghai Branch
 身份证号码: 360203197403073516
 Identity Card No.: 360203197403073516

宋德翔(110101301575)
 您已通过2019年年
 上海市注册会计师协
 2019年05月31日



此件仅用于业务报
 告专用, 复印无效。

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

瑞华上海分所

事务所
 CPAs



同意调入
 Agree the holder to be transferred to

大华上海分所

事务所
 CPAs



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日
 Year Month Day

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日
 Year Month Day