

上海百傲科技股份有限公司

关于对《关于对上海百傲科技股份有限公司的年报问询函》的回复

股转公司监管部：

我司已收到贵部出具的《关于对上海百傲科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 057 号），现对贵部问询函中的有关问题答复如下：

问题1：、关于资产减值

你公司 2022 年年报披露，公司 2020 年-2022 年度实现营业收入分别为 7794.97 万元、10550.12 万元、6514.16 万元；归属于挂牌公司股东的净利润分别为-2032.23 万元、-2895.96 万元、-4042.97 万元。

你公司无形资产——非专利技术期初账面价值 2470.58 万元，期末账面价值 2210.16 万元；无形资产——非专利技术大额资本化集中在 2019 年度，当年内部研发资本化 2118.69 万元。

你公司期末递延所得税资产——可抵扣亏损金额 1221.50 万元，较期初增加 444.57 万元。

你公司存货期末账面余额1803.48 万元，较期初增加453.79 万元，增长比例为 33.62%；其中：库存商品增加 230.45 万元、在产品增加140.46 万元，原材料增加 82.88 万元。你公司目前仅对库存商品计提跌价准备 10.80 万元。

请你公司：

（1）结合无形资产-非专利技术资本化时点对经济利益预计产生方式的评估情况、资本化以来经济利益的实际实现情况、资本化以来历年无形资产减值测试的相关执行情况，分析是否存在无形资产减值情形，同时结合年报中已披露的会计政策，进一步说明你公司无形资产的摊销政策和减值测试政策；

（2）说明递延所得税资产可抵扣亏损的确认依据，说明连续亏损的情况下，递延所得税资产的确认和计量是否准确；

（3）说明营业收入大幅度下降的情况，期末存货余额大幅度增加的原因及合理性，同时结合期末在手订单情况、期后存货销售结转情况、存货库龄情况等说明是否存在临近保质期的存货，期末存货跌价准备计提是否充分。

相关答复：

（1）根据本公司会计政策及企业会计准则，“已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示

为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。”公司2019年开发支出转为无形资产金额中，有2,073.52万元主要原因系公司研发的需要临床的三项基因检测试剂盒产品获得了国家药品监督管理局（NMPA）颁发的三类医疗器械注册证，上述获批事项已在2019年年报“公司年度大事记”中进行了披露。该类需要临床实验的需在国家药品监督管理局（NMPA）审批三类医疗器械注册证，往往涉及年份跨度很长（基本上是三批试生产后还需要三年以上），但因为获得的门槛较高，实际的相对受益年限也会较长。拿公司目前在售的四个主要产品来看，系2009年-2012年取得的四个国家药品监督管理局（NMPA）颁发的三类医疗器械注册证（以下简称四个老产品），刚开始上市只是一年共计几十万，一两百万的销售收入。慢慢发展到四五百万，上千万，几千万，到2017-2019年的1个亿左右，即使后来受到疫情的严重影响，仍然有5-6千万的年收入。已经上市了超过10年，仍然能取得了年数千万的销售收入，预计剩余未来可售期间还会再超过10年，即预计上述四个在售产品的经济利益流入年限可能会超过20年以上。伴随着人类对基因相关知识的研究和重视程度的进一步推进，上述四个老产品的未来收入持续增加的可能性也是客观存在的。从摊销政策的角度来看，2019年获批的三个国家药品监督管理局（NMPA）审批三类医疗器械注册证相关产品（以下简称三个新产品）相关的开发支出2,073.52万元转为无形资产——非专有技术后，根据公司会计政策按10年摊销，即在过去受疫情影响严重的三年内已经摊销了超过30%的价值，同时根据本公司过去类似四个老产品的经验来看，三个新产品尽管现在只有约年300多万左右的销售收入，但考虑到这三个新产品取得注册证后就遇到了疫情三年市场开拓肯定也是非常困难的，是不能因为在疫情期间市场拓展困难就认为它们未来没有市场，而且根据过去的经验来看，其产生收入的年限可能会远远超过10年，随着时间的推移，市场的逐渐接受，人类对基因相关知识的研究和重视程度的进一步推进，收入会有不断上升的过程，拿四个老产品的经验来看，收入刚上市前几年很低，后来收入不断攀升也是符合这类产品的规律特点的。故公司认为上述三个新产品相关的无形资产结合摊销政策来考虑，是不存在减值情形的。

（2）公司属于高新技术企业，根据《财政部 税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）的规定，公司未弥补亏损结转以后年度弥补年限为10年，目前公司递延所得税资产中最早到期的为2029年（2019年+10年）。公司虽然最近四年（2019-2022）连续亏损，但剔除疫情影响的三年后，在无疫情影响的情况下只亏损了一年。另公司由于公司本身处于医疗器械行业门槛较高，主要在售产品为需要临床的国家药品监督管理局（NMPA）审批三类医疗器械注册证相关产品，取得的成本及难度较大，收益年限较长，伴随着公司新产品不断被市场接受以及未来再推出新的产品，公司盈利能力预计会不断增强，预计在未来可以产生足够的应纳税所得额来抵消未弥补亏损，故该项经济利益预计能够流入企业，故，公司对递延所得税资产的确认和计量是符合企业会计准则的，也是有利于会计报表阅读者更好的理解公司的资产状况的。

（3）公司期末存货余额较期初增加453.79万元，主要原因系控股子公司期末存货增加480.41万元，剔除该影响因素外，公司的存货余额水平是比上年下降的。该控股子公司主要从事仪器及机器人

设备相关业务，与百傲原来的试剂相关业务有明显的差异。仪器及机器人设备相关产品有效期长，存货周转慢，往往需要招投标手续故销售周期也较长。该控股子公司存货增加金额主要和该公司报告期内刚研发成功的，全国独家首创的输液医废分拣机器人产品相关，另外也和该控股子公司的机器人无人检测实验室相关研发项目备料相关。上述报告期新增的控股子公司和仪器及机器人设备产品相关的存货库龄均较短，存货效期较长，存货正常变现周期较长，暂不存在需要考虑计提存货减值准备的情形。故，公司期末存货跌价准备计提是充分的。

问题2：关于营销活动

你公司 2022 年年报-商业模式部分披露“公司通过采用经销与直销相结合的销售模式开拓业务。2022 年公司在已安装基因芯片识读仪的 300 多家三甲医院的基础上，进一步拓展医疗客户群体。同时，大力挖掘企业客户，让公司的基因芯片平台技术服务于更多企业”。

你公司 2022 年年报披露，公司本期发生销售费用 5676.62 万元，同比增长 1.12%；其中市场推广服务费本期发生额为 4066.58 万元，同比增长 3.20%，职工薪酬本期发生额为 1181.63 万元，同比下降3.12%。

你公司销售团队期初人数为 54 人，增加 13 人，减少 29 人，期末人数为 38 人；销售人员人均薪酬从 225,873.13 元增长至 310,954.92元。

请你公司：

(1) 分拆列示经销和直销两类销售模式实现的销售收入和销售费用，进一步说明两类销售模式面向的销售对象类型、营销拓客方式、合作方式、结算模式，分析本期收入下降的情况下，销售费用增长的原因及合理性；

(2) 简要说明直销和经销两类销售模式的销售团队情况，说明本期销售业绩下滑情况下，销售人员人均薪酬上升的原因及合理性。

相关答复：

(1) 公司采用经销与直销相结合的合作经营模式开拓业务。即从学术支持和技术支持的角度来看，主要由厂商（本公司）完成，更类似直营模式的操作。从商务推广催收货款日常商务服务等角度来看，主要都委托合作伙伴完成，更类似经销模式的操作。之所以采用这种合作经营模式，主要是和公司的产品特点、产品线现状、销售的规模、国内地域特点等多重原因相关。基因检测产品总体来说社会的认知度不高，如果采用纯经销的模式，对于基因检测专业知识不够的经销商来说，如果没有厂商持续的学术支持和技术支持，即使买了公司的产品，但由于无法和临床医生进行专业上的深度沟通，实际上也是很难在医院推广成功的。另外公司的产品线总体还不是很丰富，销售规模总体还不大，中

国又是一个地域比较辽阔的国家，公司是无法做到在全国雇佣大量专职推广本公司产品的商务人员的，事实上即使多聘用了商务人员，商务人员也是很难仅靠本公司现有产品线和医院建立起较强的商务关系，从而实现较好的销售成果的。因此采用纯直营的模式也是不适合本公司现在阶段的。从公司销售人员构成也可以明显的看出是学术和技术支持人员为主，商务人员占的比重很少（2022年末为7人）。在这一种合作（或称混合）经营模式下，人为的去划分经销和直营两种模式的收入和费用意义并不大，事实上公司在管理上也从来没有在人员或费用等各方面进行按经销和直营两种模式进行划分管理过。随着相关基因检测知识的不断普及，公司产品线的不断丰富，收入规模的扩大，公司的运营模式可能最终会越来越向纯经销靠拢，但在现阶段可能还是更适合采用这种合作经营模式。

在收入大幅下降的情况下，销售费用没有下降甚至略有上升的原因：

1) 2022年受疫情及防控措施影响，公司月收入变化剧烈波动，最高月收入830万元左右，最低月收入约250万元左右，在同一年度内月收入相差近3-4倍，也充分说明了这不是一个正常的理性的有规律的市场变化。在收入无规律非自然急剧波动的情况下，公司事实上很难根据没有规律的非自然的收入急剧波动变化来动态急剧变化的安排费用投入的变化。如果按照实现月250万元收入来做费用投入规划和维护渠道，就必然需要非常大幅度（近过70%）的削减人员规模和渠道投入，其结果必然是未来没有资源、渠道和条件再可能实现月收入830万元，月收入最终也只能停留在250万左右的水平上，而这也更大程度的伤害公司股东的利益，事实上公司也并不能做到无代价的立即削减人员及渠道投入近70%。如果按照实现月830万元收入来做费用投入规划和渠道维护，其结果必然是和月收入250万相比费用投入占比过大，投入产出不配比，但会在未来有更大的机会实现月收入830万元甚至更高。公司更多的是把疫情当作短期的且无法预计什么时候突然开始、什么时候突然防控升级和什么时候突然结束的临时偶发事件来看待，为保护股东利益和保证公司的收入有追回损失、恢复和增长的机会和希望，公司只能尽最大努力来保护对市场和渠道的投入，根据疫情终将过去的总原则来进行规划和管理。

2) 公司销售费用的投入虽然按照企业会计准则都会计入当期损益，但事实上考虑到增强品牌识别度、新产品的宣讲和市场铺垫、基因检测结果和相关疾病的关系等知识的宣讲、基因检测对临床的指导意义的宣讲、医院开发周期、入院周期以及上量周期的多重因素的影响，其投入的收益年限往往会超过一年甚至会影响很多年。而且公司在2019年下半年三个新三类证产品获批，获批后就赶上了疫情，但公司为将新产品逐步导入市场，也必然需要加强对市场的前期投入，否则也必将会影响新产品未来的销售。

3) 受疫情影响，开拓市场获取收入会变的更加困难，为了取得一元的销售收入，所要付出的费用代价也会比疫情前有显著增长，这也会体现为费用收入比显著增长，收入的质量其实是显著下降的。综上，公司2022年度销售费用的略有上升也是有其合理性的。

(2) 公司销售团队并没有按照经销和直营来进行划分，原因见上述分析。公司年报披露的销售

费用中的人员薪酬是个期间数，其中也包含了报告期内全部离职人员的薪酬，而期末销售人员数量38人是期末截止时点数，由于2022年末比年初人员净减少了16人（减员幅度约30%），但薪酬费用主要是在下半年后期减少的，故用整个期间薪酬/期末时点人数来计算平均薪酬水平会导致计算结果被大幅度高估，公司实际并不存在报告期销售人员平均薪酬大幅度上升的情况。

问题3：关于研发活动

你公司 2022 年年报披露，开发支出期初余额 2152.03 万元，本期内部开发支出增加 1137.85 万元，本期转入无形资产 82.73 万元，期末余额 3207.15 万元，公司当前共计 12 个在研的开发项目。你公司研发费用本期发生额 1495.48 万元，较上期减少 2577.46万元，公司未披露研发费用的具体组成内容。

请你公司：

（1）结合大额开发项目的基本情况、研究和开发阶段的确定标准、研发活动内部控制制度的设计和执行情况，说明当前研究阶段和开发阶段划分是否准确，是否符合公司所处行业特点；

（2）列示研发费用和开发支出的具体内容，说明本期研发相关费用下降的原因及合理性。

相关答复：

（1）开发支出中资本化项目中超过90%的金额主要是目前正处在申报三类医疗器械证的需要临床的几个试剂盒产品项目和无人检测实验室及相关自动化设备的几个项目。这些项目均涉及年份跨度很长（基本都在三年以上），公司近几年在这几方面投入很大，所以相关的开发支出金额也比较大。

拟申报三类医疗器械证的试剂盒产品研发项目是为了取得相关产品证书后销售试剂盒产品，直接形成产品销售收入，目前研发处于注册申报阶段。无人检测实验室及自动化检测设备相关的几个项目有些已完成样机开发，有些已经进入设备调试阶段。无人检测实验室及自动化检测设备研发项目在取得相应的产品医疗器械证后，即可直接考虑出售仪器设备，也可以和试剂盒产品组合产生更高的收入。

本公司在研发支出资本化方面的政策为“研发项目通过项目建议书进入研究阶段，通过开发立项评审进入开发阶段。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。”公司资本化时点与同行业可比公司不存在重大差异。

企业会计准则关于研发支出资本化的五项条件:1、完成该无形资产以使其能够实用或出售在技术

上具有可行性。本公司通过立项（开发立项）评审进入开发阶段，立项评审中已就技术上可行性做了分析和结论。2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图。本公司试剂盒类项目的主要目的是用于销售，设备类项目的主要目的是配合使用我司已销售的试剂盒或单独销售，3、无形资产产生经济利益的方式。本公司无形资产产生经济利益的主要方式是利用该技术生产出可供销售的产品、生产出可单独销售的设备或配套使用我司试剂盒的设备。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。公司目前的资金和技术人员预计能够支撑完成该无形资产的开发。5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。本公司目前有健全的财务会计制度，以及完善的内部管理制度，故无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

（2）公司所有研发项目无论是费用化的还是资本化的均按项目（有唯一编号）进行日常管理和费用归集，不符合资本化条件的研发项目支出均进行费用化处理。公司目前费用化项目较多，且涉及多个研究方向，公司2022年有较多的费用化的项目，其中超过15万元以上的费用化项目超过35个。

| 项目编号 | 金额 |
|----------|--------------|
| H10 | 1,201,320.33 |
| H11 | 946,760.37 |
| H18 | 701,441.57 |
| XM189 | 670,545.87 |
| XM241 | 636,618.56 |
| XM205 | 620,075.80 |
| JF001 | 480,614.79 |
| H12 | 480,437.93 |
| XM206 | 454,116.91 |
| H20-3 | 435,818.37 |
| XM240 | 432,185.37 |
| XM199（1） | 405,659.27 |
| XQ001 | 402,482.42 |
| H10-2 | 398,960.57 |
| XM222 | 363,142.67 |
| XM210 | 326,808.31 |
| XM181 | 317,573.35 |

| | |
|---------------|---------------|
| XM1013 | 311,488.24 |
| XM253 | 298,247.28 |
| XM180 | 264,743.85 |
| XM1011 | 254,526.30 |
| XM221 | 253,419.21 |
| XM230 | 236,464.81 |
| JG023 | 227,220.59 |
| XM190 | 220,766.57 |
| JG025 | 200,067.58 |
| XM229 | 199,712.21 |
| ZS-XM006 | 195,414.45 |
| XM227 | 193,326.96 |
| XM238 | 189,657.93 |
| XM202 | 186,932.64 |
| XM199 | 180,991.08 |
| XM211 | 175,075.48 |
| XM228 | 165,919.41 |
| XM185 | 151,245.96 |
| 金额小于15万元的零星项目 | 1,775,037.43 |
| 合计 | 14,954,820.44 |

由于体外诊断这一细分领域竞争激烈，公司业务的核心竞争力首先源于公司持续的研发投入所形成的在研产品梯队；如果将在研产品具体详细信息公布，恐将加剧在研产品上市后的竞争程度，对公司未来持续稳定发展构成危害。故公司在年报中未披露具体研发项目的详细名称、具体内容等信息。

公司2022年度研发费用下降的主要原因：1，公司研发人员基本上全部集中在上海，2022年上海疫情防控及封控措施导致研发部门开展内部及外部的活动水平均较低。2，疫情防控的“动态清零”总方针持续时间及调整时间无法判断。研发项目中的费用化项目，大部分还是没有达到开发阶段的，还不会在短时间内转化为可售产品的项目。在宏观环境不确定性较大，公司资源有限的情况下，公司会首先尽最大努力保证现有销售渠道不受到重大打击，而对短期内不能很快转换为可售产品的开发支出中的费用化

项目会进行压缩、暂停和收缩，这样才能最大程度的保护股东的利益。故2022年度研发费用的下降有其合理性。

问题4：关于子公司宏滩生物增资价格

你公司 2022 年年报披露，子公司上海宏滩生物科技有限公司（以下简称“宏滩生物”）分别于 2022 年 1 月 26 日和 2022 年 4 月 6 日新增股东上海机器人产业技术研究院有限公司和福州新诺创新投资合伙企业（有限合伙），上海机器人产业技术研究院有限公司出资 666.6667 万元用于认缴 166.6667 万元新增注册资本，增资价格为 4 元/股，福州新诺创新投资合伙企业（有限合伙）出资 1000 万元用于认缴 87.7193 万元新增注册资本，增资价格为 11.40 元/股。

请你公司结合宏滩生物主要财务情况，说明两次增资相距时间较短，但估值即增资价格存在较大差异的原因及合理性。

相关答复：

子公司宏滩生物科技有限公司（以下简称“宏滩生物”），于2022年完成两次融资。第一次融资，上海机器人产业技术研究院有限公司（以下简称“上研院”）的增资入股，2021年8月起上研院和宏滩生物各方股东就已经开始进行了增资入股包括入股价格的协商，2022年1月20日签署了投资协议，于2022年1月26日实际完成了交割打款。第二次融资，福州新诺创新投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“新诺创新”）对宏滩生物增资入股，2022年年报披露的2022年4月6日为双方签署协议的日期，实际完成打款交割的日期为2022年6月6日。故，上研院和新诺创新分别协商入股宏滩生物价格的时间实际相差了约8个月。同时，在这段时间内，由于新冠疫情的影响，业内对于宏滩生物所处的机器人无人检测实验室领域关注度持续高涨。

上研院作为国内机器人检测评定中心，在业界有着极大的影响力。它成为宏滩生物的股东，一方面体现了权威机构对宏滩生物的认可，另一方面也在产品技术和市场拓展方面对宏滩生物起到了积极的推动作用。因此在上研院入股宏滩生物时，在股权定价方面的议价能力较强，宏滩生物各股东考虑上研院的报价也会考虑到上研院入股宏滩生物带来的综合效益。

新诺创新为私募股权投资基金（备案号SVS308），其管理人为厦门诺延私募基金管理有限公司（备案号P1062638）。作为专业投资机构，其对宏滩生物增资经过了完整详实的尽调手续。其入股宏滩生物的价格完全是在充分考量了当时宏滩生物的技术水平及研发进展、预期产品及未来市场前景等所有情况后，与宏滩生物各股东方充分协商谈判后确定的价格。

综上，两笔融资之间，估值的上升属于合理范围。

上海百傲科技股份有限公司

2023年6月19日