

厦门为正生物科技股份有限公司

关于 2023 年半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

厦门为正生物科技股份有限公司（以下简称“公司”或“我司”或“为正生物”）已收到贵司下发的《关于对厦门为正生物科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第 084 号），公司对贵司问询事项进行认真核查，现就贵司的问询进行回复说明，具体如下：

1、关于经营业绩

2023 年上半年期间，你公司实现营业收入 43,034,951.40 元，同比下滑 83.69%，归属于挂牌公司股东的净利润 6,670,156.58 元，同比下滑 92.56%，毛利率由去年同期的 48.13% 下滑至 38.59%。你公司解释称因检测产品市场需求大幅下降，导致上半年试剂产品收入减少 76.25%，同时仪器产品订单相比上年大幅增加，收入同比增长 246.98%。此外，你公司半年报披露称 2023 年以来积极开拓新产品、新市场，上半年有 69 个检测试剂产品已经获得英国、厄瓜多尔、马来西亚等国家认证，截止目前公司已获得国际认证产品有 165 个。

请你公司：

（1）补充披露试剂类、仪器类主要产品名称、型号、售价、销量、毛利率、客户类型、在手订单及执行进度情况，量化分析业绩下滑、毛利率下滑及收入结构变动的原因及合理性；

（2）补充披露境内、境外业务经营模式、主要产品类别、收入确认政策、信用政策、款项结算方式及主要业绩指标等，对比分析境内外业务主要差异情况及差异原因。

回复：

（1）①本期试剂类主要产品业务的构成如表所示：

试剂类	2023 上半年
-----	----------

主要产品名称	型号	销售总额(单位:元)	客户类型	在手订单执行进度情况
新型冠状病毒抗原检测试剂盒、肺炎支原体、钙卫蛋白测定试剂盒、降钙素原测定试剂盒、胃蛋白酶原I/胃蛋白酶原II测定试剂盒、其他	25人份/盒	40,887,071.18	经销、直销	已执行完成
合计		40,887,071.18		
试剂类	2022年上半年			
主要产品名称	型号	销售总额(单位:元)	客户类型	在手订单执行进度情况
新型冠状病毒抗原检测试剂盒、肺炎支原体、钙卫蛋白测定试剂盒、降钙素原测定试剂盒、胃蛋白酶原I/胃蛋白酶原II测定试剂盒、其他	25人份/盒	172,187,644.66	经销、直销	已执行完成
合计		172,187,644.66		

②本期仪器类主要产品业务的构成如表所示:

仪器类	2023上半年			
主要产品名称	型号	销售总额(单位:元)	客户类型	在手订单执行进度情况
便携式免疫分析仪、连续式免疫分析仪	WIZ-A101、WIZ-A202	262,748.67	经销、直销	合同订单2000台,已执行108台,报告期内在手订单1892台。截至12月已交付1500台。
合计		262,748.67		
仪器类	2022年上半年			
主要产品名称	型号	销售总额(单位:元)	客户类型	在手订单执行进度情况

便携式免疫分析仪	W1Z-A101	75,724.61	经销、直销	已执行完成
合计		75,724.61		

③2023年上半年，我国经济社会生活逐渐恢复至常态，防疫检测产品市场需求大幅下降，我司试剂类产品销售受到影响，销售额下降76.25%。随着检测产品市场逐渐成熟，竞争激烈，产品的平均销售单价从4.38元下降到2.52元，毛利率随之下降。同时，公司积极开拓非防疫板块业务，继续加强研发投入，对现有产品进行迭代改进，同时加强市场研究，拓展新的销售渠道，开发新的产品，以满足市场的需求，报告期内仪器的订单同比上年大幅增加，对收入结构变化产生积极影响。因此我司业绩下滑、毛利率下滑以及收入结构变动具有合理性。

(2) 公司境内境外政策如表所示：

地区	经营模式	主要产品类别	收入确认政策	信用政策	款项结算方式
境内	经销、直销	消化道、呼吸道、炎症、仪器等	直销及经销商买断销售模式下，公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；	主要为先收款后发货	银行转账
境外	经销	新冠产品	FOB和CIF模式下，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并取得报关单后，确认商品销售收入；EXW模式下，公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指定的承运人处置后，确认商品的销售收入。	主要为先收款后发货，针对部分大客户根据订单金额采用预付款50%，余50%发货前支付款项。	银行转账

①主要产品类别：公司境内经过长期的研发投入，取得消化道、呼吸道、炎症、仪器等注册证，产品种类较多。境外目前主要的销售为新冠产品。

②收入确认政策：本公司与客户之间的销售商品合同，属于在某一时刻履行

履约义务，于商品控制权转移时确认收入。内销产品：直销及经销商买断销售模式下，公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；外销产品：FOB 和 CIF 模式下，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并取得报关单后，确认商品销售收入；EXW 模式下，公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指定的承运人处置后，确认商品的销售收入。公司的收入确认政策没有发生变化。

③信用政策：公司境内外信用政策主要为先收款后发货，针对部分大客户根据订单金额采用预付款 50%，剩余 50%发货前支付款项。

④款项结算方式：公司款项结算方式为银行转账。

⑤主要业绩指标：2023 年上半年，国内外经济社会生活逐渐恢复至常态，新冠检测类产品市场需求减少，公司报告期内境外销售业务较少，报告期内公司主要为境内销售业务。

2、关于应收账款

截至 2023 年上半年末，你公司应收账款期末余额 39,594,579.62 元，其中按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 54,443,057.43 元，占应收账款账面余额总额的 76.06%，已计提坏账准备 30,525,837.70 元，计提比例达 56.07%，计提理由为应收账款预计无法全部收回，欠款方为 EJOYGmbH、BascharTradingCenterGmbH 两名境外客户，其中 EJOYGmbH 为你公司 2020 年、2021 年第一大客户，BascharTradingCenterGmbH 为 2021 年第二大客户、2022 年第四大客户。

请你公司：

(1) 公司在报告期内是否与前述客户续签合作协议或新增销售订单，主要产品类型、定价策略、结算方式及信用政策是否发生调整，与以前年度相比是否存在较大差异及差异原因；

(2) 结合与前述客户的合作年限、合作背景、合作模式、合同条款约定、收入确认时点及相关依据，说明前期销售产品的控制权转移与收入确认时点是

否匹配，是否存在提前确认收入情形，收入确认政策是否符合会计准则的相关规定。

回复：

(1) 本报告期内公司未与 EJOYGmbH、BascharTradingCenterGmbH 两家客户续签协议，也未新增销售订单。

(2) ①EJOYGmbH 客户

我司与 EJOYGmbH 自 2020 年 11 月起合作，合作背景为：2020 年突如其来的新冠疫情肆虐全球，我司长期从事生物医疗领域，经过多年的积累拥有成熟的技术，迅速研制出市场需要的新冠快速检测产品，通过公司业务拓展与居间人介绍，EJOYGmbH 作为我司经销商向海外销售产品。公司的外销业务收入确认政策为：FOB 和 CIF 模式下，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并取得报关单后，确认商品销售收入。公司与 EJOYGmbH 报关单成交方式为 FOB，在货物交至指定地点并取得报关单后确认会计收入。公司严格按照新收入准则进行收入确认，不存在跨期确认收入的情形。

综上所述，我司前期销售产品的控制权转移与收入确认时点相匹配，不存在提前确认收入的情形，收入确认方法符合企业会计准则相关规定。

②BascharTradingCenterGmbH 客户

我司与 BascharTradingCenterGmbH 自 2021 年 11 月起合作，通过公司业务拓展与居间人介绍，BascharTradingCenterGmbH 作为我司经销商向海外销售产品。公司的外销业务收入确认政策为：FOB 和 CIF 模式下，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，已根据合同或订单的约定将商品出口报关并取得报关单后，确认商品销售收入。公司与 BascharTradingCenterGmbH 报关单成交方式为 FOB 及 C&F，在货物交至指定地点并取得报关单后确认会计收入。公司严格按照新收入准则进行收入确认，不存在跨期确认收入的情形。

综上所述，我司前期销售产品的控制权转移与收入确认时点相匹配，不存在提前确认收入的情形，收入确认方法符合企业会计准则相关规定。

3、关于存货

截至 2023 年上半年末，你公司存货账面余额 83,382,360.45 元，同比增长

15.21%，报告期内对库存商品计提跌价准备 568,025.00 元，原材料、发出商品、委托加工物资、半成品、周转材料等明细分类项下均未新增计提跌价准备，合计转回或转销前期跌价准备 3,799,035.27 元。

请你公司：

(1) 结合在手订单、备货周期、生产周期、交付约定及存货期后结转情况，说明各存货项目账面余额变动，以及存货余额与经营业绩变动趋势相反的原因及合理性，是否存在滞销风险；

(2) 结合存货明细构成、库龄结构、质保期限、产品售价和原材料价格变动、存货减值测试方法及依据等，说明对库存商品计提跌价准备是否充分，未对除库存商品以外的其他存货计提跌价准备的原因及合理性。

回复：

(1) 我司 2023 年 6 月 30 日库存余额与 2022 年年末相比差额如下：

项 目	2023/6/30	2022/12/31	差额
	账面余额	账面余额	
原材料	42,114,483.28	40,234,738.35	1,879,744.93
在产品	16,812,283.51	4,714,408.28	12,097,875.23
库存商品	17,326,556.66	13,525,818.64	3,800,738.02
发出商品	3,465,540.57	3,890,560.17	-425,019.60
委托加工物资	2,114,045.68	2,959,766.65	-845,720.97
半成品	1,541,031.06	6,999,318.29	-5,458,287.23
周转材料	8,419.69	50,813.77	-42,394.08
合计	83,382,360.45	72,375,424.15	11,006,936.30

报告期内存货变动的主要科目是在产品及库存商品，增加 15,898,613.25 元。2022 年底新冠疫情放开，市场需求旺盛，我司订单大量增加。公司基于对市场的评估，采购相关材料以备生产，2023 年 1 月原材料陆续到货，我司加工成半成品和库存商品，随着市场逐渐恢复至常态，报告期订单减少，库存余额随之增加。

2023 年上半年，我国经济社会生活逐渐恢复至常态，防疫检测产品市场需求大幅下降，我司试剂类产品销售受到影响，销售额下降 76.25%，截至 2023 年半年度末，存货中原材料、在产品、库存商品因市场需求减少，库存商品剩余较

多。

期后 2023 年下半年度，呼吸道感染增加，我司订单增加，期后我司已交付约 493 万人份呼吸道相关检测产品。

综上所述，我司存货余额与经营业绩趋势相反具有合理性。结合期后市场需求增加的预期，预计存货不构成滞销风险。

(2) 我司报告期存货余额如下：

项 目	2023 年 6 月 30 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	42,114,483.28	7,357,647.99	34,756,835.29
在产品	16,812,283.51	-	16,812,283.51
库存商品	17,326,556.66	2,548,602.54	14,777,954.12
发出商品	3,465,540.57	3,465,540.57	-
委托加工物资	2,114,045.68	2,114,045.68	-
半成品	1,541,031.06	1,035,246.69	505,784.37
周转材料	8,419.69	-	8,419.69
合计	83,382,360.45	16,521,083.47	66,861,276.98

I、库存商品的减值测试方法为：

1 对于近效期为 6 个月以内及预计无法再销售的库存商品全额计提减值准备。

2 剩余可正常销售的库存商品，根据合理的方法确定估计售价，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，对成本高于可变现净值的，按照差额计提存货跌价准备。

报告期内我司按照近效期在 6 个月以内的库存商品全额计提存货跌价准备，金额为 568,025.00 元，存货跌价准备余额为 2,548,602.54。报告期库存商品生产日期主要集中在 2023 年 1 月中旬，防疫产品效期在 18 个月，离效期还有较长期限，因此预期期后产品的可变现净值可以覆盖存货成本。报告期内因防疫市场起起伏伏，公司根据市场判断，预期全球对于防疫产品依然有需求，合理预计可以消化内部库存，对于库存商品计提充分。

II、库存商品以外的减值测试方法为：

原材料针对防疫产品已计提存货跌价准备7,357,647.99元,针对非新冠产品高价值专用材料NC膜,报告期期末余额为2,359.85万元,占原材料总额比例为56.02%,公司期后预计在满足自身生产需求的情况下,大部分可做转售,该部份NC膜质量上乘,优于国内市场相同产品,根据期后部分转售订单及未来期间预计以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,未产生跌价。发出商品及委托加工物资已全额计提坏账准备。基于2022年预计防疫产品无法销售,已全额计提防疫产品跌价准备情况下,我司根据市场判断,预期全球对于防疫产品依然有需求,在产品及半成品经过加工后的产成品的可变现净值可以覆盖存货账面价值,因此不再计提跌价准备。综上所述,我司未对库存商品以外的其他存货计提准备具有合理性。

4、关于经营场所

你公司半年报披露称,目前的经营场所为租赁使用,因生物医药港系政府投产建设的工业园区,其建设项目统一申报审批,该房产尚未办理竣工验收手续、亦未取得权属证书,存在权属瑕疵。截至2023年上半年末,你公司使用权资产账面价值2,424,496.13元,同比减少42.16%,你公司解释为摊销之前确认的租赁房产及提前终止租赁所致;租赁负债余额769,555.15元,同比减少47.10%,一年内到期的租赁负债为2,199,066.24元。

请你公司:

(1) 说明生产经营场所均为租赁的原因,出租人是否为你公司关联方,租赁费用是否公允,是否存在到期无法续租及租金上涨风险;

(2) 说明“提前终止租赁”的具体原因,对应经营场所出租人、租赁合同签订及履行情况、款项结算情况、终止租赁后其他替代场所的选址及搬迁情况;

(3) 说明权属瑕疵场所的出租人是否有权出租,当前该场所的主要用途及使用状态,报告期后验收报批程序是否持续推进及推进进度情况,该场所是否存在无法使用风险及对公司生产经营的影响。

回复:

(1) 截至本报告出具日,公司目前的经营场所均为租赁,主要原因是厦门海沧生物医药港系政府投产建设的工业园区,作为厦门发展生物医药的特色产业

园区有相应政策配套且租金较为稳定，园区管理良好生活配套齐全，符合公司目前的发展需求。出租人为：厦门海沧生物科技发展有限公司，与公司无关联关系。租赁费用为市场公允价格，租赁期届满，同等条件下享有优先承租的权利。无续租风险，价格波动较小。

(2) 提前终止租赁情况表如下：

经营场所	出租人	租赁合同签订及履行情况	款项结算情况	提前终止租赁的原因及其他替代场所的选址及搬迁情况
厦门市海沧区翁角西路2000号A1号楼4层	厦门百美特生物材料科技有限公司	合同期：2020.12.03-2023.03.31，2023年03月31日终止	已结清	A1号楼4层为临时研发办公室、实验室；公司新投建A1号楼二层研发中心，并于2023年3月迁入，原临时场所租赁合同到期终止。
厦门市海沧区东孚大道2899号1#2#厂房3层	厦门金马万豪物业管理有限公司	合同期：2023.01.21-2023.07.26，2023年4月21日终止	已结清	该地系公司仓库，公司新投建A1号楼三层的仓库，并于2023年4月已迁入，提前终止原场所租赁。
厦门市海沧区新阳街道山边洪东路25号3F。	厦门颐安医药集团有限公司	合同期：2022.03.13-2023.03.12，2023年03月12日终止	已结清	该地系公司灌装车间库，公司新投建A1号楼一层的生产车间，并于2023年3月已迁入，原场所租赁合同到期终止。

(3) 公司租赁存在权属瑕疵场所是厦门市海沧区翁角西路2030号海沧生物医药通用厂房16号厂房1层及3-4层、厦门市海沧区翁角西路2000号A1号楼1-2层系向厦门海沧生物科技发展有限公司租赁使用、厦门市海沧区翁角西路2000号A1号楼3-4层系向厦门百美特生物材料科技有限公司租赁使用(在2023年5月A1号3层已改为向厦门海沧生物科技发展有限公司租赁使用，A1号楼4层已退租)，出租人是有权出租，出租方持有土地房屋权证。当

前该场所的主要用途是生产车间、实验室、仓库及办公，使用状态正常。报告期后验收报批程序我司有在跟进，但是因生物医药港系政府投产建设的工业园区，其建设项目统一申报审批，该房产尚未办理竣工验收手续，目前没有新的推进进度。该场所目前不存在无法使用情况，对公司生产经营不存在影响。

厦门为正生物科技股份有限公司

2023年12月29日

