

关于对北京先声祥瑞生物制品股份有限公司 年报问询函的回复

全国中小企业股份系统转让系统有限责任公司：

北京先声祥瑞生物制品股份有限公司（以下简称“公司”或“先声祥瑞”）于 2024 年 7 月 12 日收到贵公司的年报问询函，现对年报问询函问题逐一答复如下。

1、业务模式及业绩真实性

你公司主营业务为疫苗、体内及体外诊断试剂等生物医药类产品的研发、生产及销售，主要产品包括结核菌素纯蛋白衍生物、卡介菌纯蛋白衍生物等。报告期实现营业收入 6.53 亿元，较上期增加 2.22%，实现毛利率 95.92%，较上期减少 0.21 个百分点。你公司产品销售以内销为主，并主要采用配送经销为主，直销为辅的销售模式。在配送经销模式下，公司产品推广主要由专业推广公司负责完成，交易流程为：公司→配送经销商→医疗终端。配送经销商主要为具有较强配送能力、资金实力和商业信誉的全国性或区域性大型医药流通企业，配送经销商只负责产品配送销售工作。

你公司报告期前五大客户分别为国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、重药控股股份有限公司、湖南健达医药有限公司和广西柳药股份有限公司，合计销售金额为 2.96 亿元，占比 45.26%。你公司披露的收入确认政策为公司将商品发出且经客户签收后确认收入。报告期末，你公司应收账款账面余额 2.46 亿元，坏账准备 1,355.07 万元，上期末应收账款账面余额为 1.76 亿元，坏账准备为 941.99 万元。你公司解释应收账款增加系终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，导致商品配送公司回款变慢所致。

请你公司：

（1）结合产品应用领域、主要产品收入及成本构成、定价安排等，说明公司产品毛利率较高原因及合理性，与同行业公司相比是否存在差异及差异原因；

【公司回复】

公司主要产品为结核病体内诊断产品，包括结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）和卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）的应用领域如下：

产品名称	规格	主要应用领域	产品示意
TB-PPD	50IU/ml. 1ml/支	▶结核病临床疑似患者的 诊断与鉴别诊断 ▶结核病高危人群筛查	
	20IU/ml. 1ml/支	▶结核病的流行病学调查 ▶学生等群体结核病筛查 及健康体检	
BCG-PPD	50IU/ml. 1ml/支	▶卡介苗接种人群的筛选 ▶卡介苗接种后的免疫效 果评价	

公司主要产品收入成本构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		
	收入	成本	毛利率
结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD50IU/ml. 1ml/支）	557,418,351.77	16,135,911.17	97.11%
结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）20IU/ml. 1ml/支	69,093,973.72	6,551,295.69	90.52%
卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）50IU/ml. 1ml/支	25,118,455.98	3,680,384.57	85.35%
合计	651,630,781.47	26,367,591.43	95.95%

公司的产品结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）和卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）均为生物制剂，直接材料占比相对较少，生产工艺自动化程度较高，因此人工和制造费用均较低。

公司产品定价分为直销模式和经销模式，其中以经销模式为主。

经销模式为公司将产品销售给经销商，再由经销商销售给各级疾控中心、医院等医疗终端。经销商主要为具有较强配送能力、资金实力和商业信誉的全国性或区域性医药流通企业，主要承担药品配送职能。公司负责统筹、规划产品的市场推广，并主要委托专业的市场推广服务企业，借助学术会议、医生拜访、市场调研等形式多样的推广活动，促使医生了解、熟悉并认可公司产品疗效，促进销量增长。同时，公司在部分区域自主开拓市场，举办学术会议等活动进行自主推广。经销模式下的定价模式为经销商与终端客户基于当地挂网或备案价格（价格

上限)，协商形成终端销售价格，或公司委托经销商中标形成终端销售价格。公司以终端销售价格扣除配送费用，形成销售价格。

公司采取直销模式的情况主要为：1) 部分疾控中心等单位举行招投标，发行人直接投标后，与疾控中心等终端客户签署销售协议，向终端客户直接销售公司的产品；2) 部分区域缺乏符合配送要求的经销商，公司需要直接向终端客户销售产品。直销模式下的定价模式为公司中标价格形成销售价格，或公司与客户协商定价。

综上，由于公司主要以经销为主，因此公司产品的销售价格主要依据当地挂网或备案价格（价格上限）或者中标价格确定。

公司同行业可比公司的毛利率情况如下：

公司名称	2023 年度 (%)	2022 年度 (%)
特宝生物	93.33	88.92
欧林生物	93.55	92.86
凯因科技	83.55	86.60
先声祥瑞	95.92	96.14

公司可比公司的毛利率均较高，其中特宝生物和欧林生物 2023 年度的毛利率与公司基本保持一致。公司毛利率略高于同行业可比公司的平均毛利率，主要原因为公司的主要产品结核菌素纯蛋白衍生物在结核病筛查领域市场占有率较高，竞争尚不激烈。

(2) 明确说明收入确认时点，即收入确认政策中披露的“客户”为配送经销商还是终端医疗机构；如“客户”为配送经销商，请详细说明以配送经销商签收为收入确认时点的具体原因、合理性及审慎性，是否存在向配送经销商压货、调节收入的情况；

【公司回复】

公司的客户既有配送经销商又有终端医疗机构，公司产品经由物流公司发送到客户，经客户签收后公司确认收入。

中国的医药市场除个别医院和疾控中心直接采购，由厂家直接供货外，绝大部分市场施行两票制，药品生产企业需要通过配送经销商进行最终的产品配送、回款。药品生产企业与配送经销商签订销售合同，合同约定了双方的权利义务，配送经销商签收货物后，公司已经履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关

商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。根据已经披露的上市公司年度报告，目前主要通过配送经销商销售产品医药生产企业的收入确认原则基本与公司一致，如：

（1）特宝生物的国内销售收入确认具体方法为由本公司负责运输的，于产品送达客户指定地点并经对方验收后确认销售收入。由客户自行提货的，于发货后确认销售收入。

（2）复旦张江的销售商品的收入确认为本集团将医药及诊断产品交付给客户指定的承运人，或按照合同规定在客户验收或达到控制权转移时点后确认收入。本集团给予客户的信用期根据客户的信用风险特征确定，与行业惯例一致，不存在重大融资成分。本集团已收客户对价而应向客户转让商品的义务列示为合同负债。本集团已经取得无条件收款权的部分，确认为应收账款，其余部分确认为合同资产。本集团对于同一合同项下的合同资产和合同负债以净额列示。

（3）科兴制药的药品销售收入确认的具体方法为药品销售合同根据合同条款，满足在某一时刻履行履约义务条件的药品销售，本公司根据发货后取得经客户签收的随货同行单、报关单，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，确认销售收入的实现。

公司目前的医药配送经销商相对集中，主要为国有企业和上市公司，如国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、重药控股股份有限公司等，公司不存在向配送经销商压货、调节收入的情形。

（3）说明在配送经销商仅负责产品配送工作的情况下，终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，进而影响你公司应收账款回款情况的具体原因及合理性；

【公司回复】

在两票制模式下，公司向配送经销商销售商品，配送经销商再向终端医院、疾控销售商品。如终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，致使配送经销商资金紧张，则会影响配送经销商向公司的回款，上述情况具有合理性。

请年审会计师结合对公司收入执行的审计程序及获取的审计证据，就公司收入真实性、收入确认政策合理性等发表明确意见。

【会计师回复】

会计师回复详见《北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京先声祥瑞生物制品股份有限公司的年报问询函的回复》

2、市场推广费情况

报告期末，你公司其他应付款中预提市场推广费为 1.69 亿元，上期为 1.39 亿元。报告期销售费用发生额 3.33 亿元，其中市场推广费为 3.16 亿元；上期销售费用发生额 3.37 亿元，其中市场推广费为 3.20 亿元。

（1）说明其他应付款中预提市场推广费的性质、预计依据，报告期预提市场推广费新增及减少金额，预提市场推广费的做法是否符合公司业务特点及行业惯例；

【公司回复】

公司其他应付款中预提的市场推广费主要是由于每年度公司与市场推广服务商签署的年度推广服务协议中，都会明确公司与其结算市场推广费的原则，一般为推广服务商应结算推广费=（销售价-结算价）*销量*94%。公司在将产品销售给客户确认销售收入时，根据与对应的市场推广商签署的协议中约定的结算条款，预提该部分市场推广费，此时预提市场推广费金额会新增。待市场推广服务商为公司完成市场推广活动同时为公司实现了销售回款，市场推广服务商可以开具发票并提供推广活动证明材料给公司，公司与其结算市场推广服务费，此时预提市场推广费金额会减少。

2023 年预提市场推广费新增及减少金额如下

单位：元

2023 年期初余额	新增	减少	23 年期末余额
139,355,544.94	304,083,378.43	274,813,938.39	168,624,984.98

公司与第三方市场推广服务商的市场推广费的结算模式与销售价格、销售数量、结算价等因素相关，目前该种市场推广费结算模式较为普遍，通过公开信息查询，欧林生物、华兰疫苗、仁度生物、万泰生物、复旦张江、三友医疗、之江生物、成大生物等 8 家上市医药企业与第三方市场推广服务商的结算模式和公司的市场推广费结算模式较为相似，具体情况如下：

公司名称	上市时间/ 上市板块	主要产品	服务费结算模式
------	---------------	------	---------

仁度生物 (688193)	2022年3月 30日 科创板	生殖道病原体 核酸检测试剂 盒、呼吸道病 原体核酸检测 试剂盒、肠道 病毒病原体核 酸检测试剂盒 等	公司与服务商关于商务服务费的定价原则为：公司根据终端客户实际购货价格与基准销售价格的差额，扣除相应税费后，乘以相应服务费率计算服务费；若终端客户价格发生调整或产品销售情况未达预期，双方将重新协商服务费用结算价。其中，公司对服务费率的确定原则为：综合评估和考虑服务商协助进行业务拓展预期带来的业务增量、服务项目内容及服务成本、税务成本等因素确定服务费率，并在协议中做出了明确约定。
华兰疫苗 (301207)	2022年2月 18日 创业板	流感病毒裂解 疫苗、四价流 感病毒裂解疫 苗、甲型H1N1 流感病毒裂解 疫苗等	公司依据产品销售收入、与推广服务商约定的各产品推广服务费率以及对推广服务商推广活动的考核情况向推广服务商支付市场推广费。当期预提的推广服务费主要系基于当期的产品推广和销售。同期，公司根据当期收到的客户回款情况、与推广服务商约定的推广服务费支付原则。
成大生物 (688739)	2021年10月 28日 科创板	人用狂犬病疫 苗和乙脑灭活 疫苗。	成大生物与推广商签订的推广服务协议有效期一般不超过三年，并规定相关推广商就同类产品的推广服务仅能与公司合作。支付推广商的服务费金额取决于其在合法合规的基础上通过专业化推广协助公司在其所负责推广地区实现的产品销售情况等。
成大生物 (688739)	2021年10月 28日 科创板	人用狂犬病疫 苗和乙脑灭活 疫苗。	成大生物与推广商签订的推广服务协议有效期一般不超过三年，并规定相关推广商就同类产品的推广服务仅能与公司合作。支付推广商的服务费金额取决于其在合法合规的基础上通过专业化推广协助公司在其所负责推广地区实现的产品销售情况等。
欧林生物 (688319)	2021年6月8 日 科创板	吸附破伤 风疫苗、b型流 感嗜血杆菌结 合疫苗、A群C 群脑膜炎球菌 多糖结合疫苗 等	公司在核查其推广活动的基础上，根据数量结算服务费。具体计提标准为：疫苗产品中标价格减去公司与推广商约定的结算价、其他调整项后确定推广服务费。
万泰生物 (603392)	2020年4月 29日 上海主板	戊型肝炎疫 苗、宫颈癌疫 苗等	公司支付某家服务商的服务费=Σ(服务商服务的直销客户的产品售价-公司给予服务商的底价)×销量-调整项

			①服务商服务的直销客户的产品售价由公司与直销客户达成交易的价格确定； ②公司给予服务商的底价由公司与服务商协商确定； ③销量由公司与直销客户达成交易的实际销量确定； ④调整项主要为直销客户投诉、直销客户回款不及时增加的资金成本等，调整费率区间视情况不同为5-10%。
复旦张江 (688505)	2020年6月 19日 科创板	盐酸氨酮戊酸外用散、注射用海姆泊芬和长循环盐酸多柔比星脂质体注射液(简称“里葆多”)	2016年至2017年底及自2018年11月起，上海泰灵、北京泰凌和上海辉正分别为公司里葆多产品提供独家CSO市场推广服务。推广费的计算方式及依据模式基本一致。公司根据实际销售数量及单支推广价格计算推广费金额。具体为： ①销售数量：公司里葆多当期销售数量。②推广价格：发行人与CSO提供商提前约定单支里葆多的基准推广价格，该价格会根据实际净销售额的变动或终端招标价格调整等影响因素相应调整。 公司于期末根据上述方式，计算并预提相应金额市场推广费。
三友医疗 (688085)	2020年4月9日 科创板	医用骨科植入耗材的研发、生产与销售，主要产品为脊柱类植入耗材、创伤类植入耗材。	三友医疗聘请服务商进行推广服务，服务内容包括渠道建设与客户维护、物流辅助、术中及术后技术服务、术后账务核对及催收等。服务费支付价格约定情况如下： 公司将市场同类商品的经销价格作为底价，按照产品销售价格减去底价、税点差异及其他调整项后确定商务服务费用。其中，其他调整项包括直销导致的资金、仓储成本，额外损耗等。若服务商申请在终端客户回款前支付服务费用，则公司将扣除提前支付款项的资金成本。服务费具体支付的主要影响因素包括终端售价、销售底价、增值税率等。
之江生物 (688317)	2021年1月 18日 科创板	分子诊断试剂及仪器设备	报告期内，之江生物市场服务费主要由客户服务费构成。针对客户服务费，公司参照当地市场同类商品的经销价格作为底价，以产品销售价格和底价之间的空间作为客户服务商费用的定价空

			间，并综合考虑产品的市场竞争情况、客户维系情况，确定客户服务商服务费用。客户服务费与通过客户服务商开拓、维系的终端客户相对应收入相关，与对应客户收入相匹配。
--	--	--	--

综上，公司预提有关费用的情况符合行业惯例。

(2) 说明销售费用中核算的市场推广费所包括的具体内容及计算依据（包括但不限于推广活动具体情况、各形式下推广活动频次、单次活动费用支出情况等），并说明费用水平合理性及公允性等。

【公司回复】

公司销售费用中核算的市场推广费主要是依据市场推广服务商帮助公司实现的销量直接相关，具体结算依据为应结算推广费=(销售价-结算价)*销量*94%。公司并非直接按照拜访次数、会议次数、信息收集条数等向推广商支付市场推广费。但是公司会在协议中要求推广商为公司提供相应的市场退工活动。

公司市场推广活动主要包括提供会议、咨询、调研、拜访等市场推广活动，具体情况如下：

序号	推广活动	具体内容
1	信息收集	协助公司收集、管理目标产品的流向、终端库存信息
2	市场调研	目标产品市场覆盖、市场占有率、竞品销售情况、竞品销售策略、流行季疾病发生预警、新产品市场容量预测等
3	客户拜访	安排推广服务人员定期拜访目标客户，传递产品知识、研究进展、学术资料并收集医生和患者的用药反馈、用药需求等信息
4	学术会议组织	科室会、医院会、城市会、病例讨论会、学术研讨会等
5	开展医学教育	学术讲座、继续教育培训、患病教育活动、药品不良反应培训、特殊病例收集、文献检索分析、论文写作等

公司的市场推广模式为在检查市场推广服务商提供市场推广服务活动的基础上，结合市场推广服务商为公司提供市场推广服务实现的效果与市场推广服务商结算市场推广服务费。公司的销售部门会日常对公司的市场推广服务商进行培训、指导和管理。市场推广服务商只要在推广服务协议的约定范畴内为公司提供市场推广服务活动，并取得市场推广服务效果如销量、回款等。公司的市场推广

服务商在向公司提供完毕市场推广服务活动后，整理相关市场推广活动资料（包括但不限于发票、会议照片、会场照片、会议签到表等）提交给公司，公司对其真实性进行审核，审核无误后支付市场推广服务费用。报告期内，公司委派第三方推广商开展市场推广活动，在实际向推广商结算推广费用之前，均要求推广商提供开展推广活动的真实性证据材料。

由于公司的市场推广服务费不是以单次的市场推广服务行为进行定价，如单次拜访的价格、单次会议的价格、单个咨询报告的价格等，因此公司的市场推广费与推广内容、推广形式、推广频次并不直接挂钩。公司与市场推广服务商结算的市场推广费的金额取决于市场推广服务商为公司开展市场推广服务的效果，如销量、回款等因素，通过检查市场推广费结算单，并对市场推广费结算单的计算过程进行重新复核计算，报告期内公司的市场推广服务商的推广服务开展与推广服务费相匹配。但是公司也会对市场推广服务商为公司提供的市场推广活动的数量有一定的最低要求，市场推广服务商除了完成销量、回款等，还需要完成最低数量要求的市场推广活动。

与公司参与相类似的推广费结算模式的上市公司为欧林生物，公司与其推广费用率情况如下：

公司名称	销售模式	2023 年度
欧林生物	以直销为主，由专业推广商进行学术推广	45.33%
先声祥瑞	以经销为主，由专业推广商进行学术推广	48.36%

2023 年度，公司与欧林生物的市场推广费率基本一致，公司费用水平具有合理性及公允性等

3、理财产品情况

你公司报告期末交易性金融资产余额为 5,000 万元，上期末为 3.47 亿元，降幅 85.57%，你公司解释主要系同期购买的理财产品减少所致。你公司于交易性金融资产附注披露，公司于 2023 年 3 月 13 日购买中融-圆融 1 号集合资金信托计划产品 1 亿元，该信托产品已逾期尚未兑付，鉴于上述信托产品投资款项的收回尚存在不确定性，公司将该信托产品账面价值调整为 5,000 万元。

请你公司：

（1）补充披露 2022 年及 2023 年末交易性金融资产中核算的有关理财产品具体情况，包括但不限于产品名称、风险等级、投资标的、投资本金、投资期

限、预计收益率、公允价值变动情况，公司对外投资履行的审议及信息披露程序情况等；

【公司回复】

(一) 交易性金融资产情况如下：

2022 年 12 月 31 日						
产品名称	风险等级	投资标的	投资本金（万元）	投资期限	预计收益率	公允价值变动（万元）
中邮理财财富月月升人民币理财产品	PR2 中低风险	本理财产品募集的理财资金将直接或通过资产管理产品间接投资于符合监管要求的境内市场固定收益类金融工具，包括但不限于以下资产：一是现金及活期存款、拆放同业、买入返售、货币市场基金等货币市场工具类资产；二是国债、地方政府债、央票、政策性金融债、政府支持机构债券、商业性金融债、企业债、公司债、企业债务融资工具、资产支持证券、同业存单等债券及债务融资工具类资产；三是同业存款等其他法律法规或监管部门认定的其他债权类资产。本产品投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80%。	12,800.00	无固定期限	无	152.25
中邮理财邮银财富·鸿运最短持有 90 天 1 号人民币理财产品	PR2 中低风险	本产品募集资金直接或通过资产管理产品间接投资于以下符合监管要求的各类资产： (1) 现金类资产：现金及活期存款、拆放同业、买入返售、货币市场基金等； (2) 债券及债务融资工具类资产：国债、地方政府债、央票、政策性金融债、政府支持机构债券、商业性金融债、企业债、公司债、企业债务融资工具、资产支持证券、同业存单、可转换债、可交换债、纯债型基金； (3) 其他债权类资产：银行存款（包括定期存款、协议存款、通知存款等）等。	5,000.00	无固定期限	无	-86.13

安鑫最低持有180天固收类产品(代销建信理财)	R2 较低风险	本产品募集资金投资于现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、标准化固定收益类资产和其他符合监管要求的资产，具体如下： 1. 现金类资产：包括但不限于活期存款、定期存款、协议存款等； 2. 货币市场工具：包括但不限于质押式回购、买断式回购、交易所协议式回购等； 3. 货币市场基金； 4. 标准化固定收益类资产：包括但不限于国债、中央银行票据、同业存单、金融债、企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、定向债务融资工具(PPN)、资产支持证券(ABS)、资产支持票据(ABN)等； 5. 其他符合监管要求的资产。	5, 345.88	无固定期限	无	-16.29
安鑫七天固收类开放式产品(代销建信理财)	R2 较低风险	本产品募集资金投资于现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、标准化固定收益类资产和其他符合监管要求的资产，具体如下： 1. 现金类资产：包括但不限于活期存款、定期存款、协议存款等； 2. 货币市场工具：包括但不限于质押式回购、买断式回购、交易所协议式回购等； 3. 货币市场基金； 4. 标准化固定收益类资产：包括但不限于国债、中央银行票据、同业存单、金融债、企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、定向债务融资工具(PPN)、资产支持证券(ABS)、资产支持票据(ABN)等； 5. 其他符合监管要求的资产。	11, 364.00	无固定期限	无	94.81
合计			34, 509.88			144.63

续：

2023年12月31日						
产品名称	风险等级	投资标的	投资本金(万元)	投资期限	预计收益率	公允价值变动(万元)

中融圆融01号信托利益	R3(中风险)	信托计划依法投资于银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品(包括期限在1年以内的债券逆回购、信托计划或信托受益权、附加回购的债权或债权收益权及委托人认可的其他固定收益类产品)等。	10,000.00	2023.3.13-23.12.25	6.40%	-5,000.00
-------------	---------	--	-----------	--------------------	-------	-----------

(二) 公司对外投资履行的审议及信息披露程序情况等

公司已建立了投资相关制度，并严格按照审批制度执行。公司于2023年2月28日召开了第一届董事会第五次会议审议通过了《关于使用闲置资金购买理财产品的议案》，并于2023年3月1日在股转公司官网披露了《第一届董事会第五次会议决议公告》和《关于预计2023年度公司使用闲置资金购买理财产品的公告》。2023年3月16日召开2023年第一次临时股东大会，审议通过了《关于使用闲置资金购买理财产品的议案》，并于2023年3月17日披露了《2023年第一次临时股东大会决议公告》。公司于2023年12月28日召开了第一届董事会第十次会议审议通过了《关于2024年使用闲置资金购买理财产品的议案》，并于2023年12月29日在股转公司官网披露了《第一届董事会第五次会议决议公告》和《关于预计2024年度公司使用闲置资金购买理财产品的公告》。2024年1月16日召开2024年第一次临时股东大会，审议通过了《关于2024年使用闲置资金购买理财产品的议案》，并于2024年1月17日披露了《2024年第一次临时股东大会决议公告》

(2) 说明购买有关理财产品目的，有关理财产品风险等级是否与公司经营风险承担能力相匹配；公司对外投资相关内部控制是否能有效预防及防控投资风险；

【公司回复】

公司购买理财产品主要目的为保值增值。截止到2023年12月31日，公司自有资金超过5亿元，资产负债率29%，无有息负债，近三年公司都有稳定的经营现金流入，公司财务状况良好，因此，理财产品的风险等级能够与公司经营风险承担能力匹配。

公司已建立了投资相关制度，并严格按照审批制度执行。理财产品的年度方案已经过了董事会、股东会的审批。公司对外投资相关内部控制可以有效预防及防控投资风险。

(3) 详细说明将中融-圆融 1 号集合资金信托计划产品账面价值调整为 5,000 万元的具体依据，以及截至目前有关产品兑付情况。

【公司回复】

公司主要参照收集的多家上市公司 2023 年年报以及风险提示，包括安徽安利材料科技股份有限公司购买的中融国际信托有限公司发行的圆融 1 号集合资金信托计划截止 2023 年 12 月 31 日已到期未兑付的情况下计提 50%损失，杭州先锋电子技术股份有限公司购买中融国际信托有限公司发行的汇聚金 1 号货币基金集合资金信托计划、裕嘉 1 号集合资金信托计划、鸿榕 1 号集合资金信托计划等理财产品等截止 2023 年 12 月 31 日已到期未兑付的情况下计提 50%损失及无锡晶海氨基酸股份有限公司购买的中融国际信托有限公司发行的融雅 49 号集合资金信托计划、庚泽 1 号集合资金信托计划等截止 2023 年 12 月 31 日已到期未兑付的情况下计提 25%损失等，对中融进行函证并回函并相符，公司已对中融信托进行起诉正在受理中。结合上市公司的计提情况我们下调公允价值 50%。截止目前有关产品暂未兑付。

4、在建工程进展情况

你公司报告期末在建工程余额 1.24 亿元，上期为 1.07 亿元，其中重要在建项目 Xs02 净化改造项目余额 3,380.31 万元，报告期无进展；mRNA 车间建设项目期初余额 4,908.04 万元，本期增加 427.86 万元；TB-PPD 原液车间建设项目期初余额 1,414.55 万元，本期增加 2,086.43 万元。

请你公司结合各重要在建工程预计建设进度、预计投入、截至报告期末建设情况等，说明 Xs02 净化改造项目报告期无建设进展原因及后续建设安排；mRNA 车间建设项目和 TB-PPD 原液车间建设项目当前进展与预定建设进度是否一致，如不一致请说明具体原因。

【公司回复】

先声祥瑞在建工程情况表

在建项目	预计达到使用 状态年度	预 计 投入	截至报告期末建设情况
------	----------------	-----------	------------

Xs02 净化改造项目	2026 年	4000	工程项目已完成，正进行模拟生产，待药监局检查通过后转固。
mRNA 车间建设项目	2028 年	6000	土建、净化工程已完成，正进行设备调试和模拟生产。
TB-PPD 原液车间建设项目	2027 年	4500	土建、净化工程已完成，正进行设备调试。

Xs02 净化改造项目为公司在研管线中 Xs02 的专用生产车间，需要 Xs02 项目临床完成、获得生产批件并经药监局审核通过后才能正式使用。

根据药品监管法，车间正式使用前需要通过 GMP 符合性检查，该检查由主管药监局负责。

mRNA 车间建设项目和 TB-PPD 原液车间建设项目当前进展与预定建设进度一致，符合项目预期。

5、研发费用情况

你公司报告期发生研发费用 7,554.14 万元，上期发生额为 9,779.62 万元，其中职工薪酬报告期发生额为 2,822.11 万元，上期为 1,361.24 万元，材料消耗本期及上期发生额分别为 984.97 万元和 2,306.04 万元，技术服务费本期及上期发生额分别为 2,035.52 万元和 5,038.27 万元。你公司期末研发人员 53 人，较期初减少 8 人。

请你公司：

(1) 结合研发人员数量变化、研发人员薪酬计算依据、报告期在研项目情况等，说明报告期研发人员减少、研发薪酬增加的原因及合理性；

【公司回复】

公司 2023 年研发人员数量变化统计表

年度	研发人员数量	年度	研发人员数量	同比
2022 年 1 月 1 日	16	2023 年 1 月 1 日	61	281%
2022 年 12 月 31 日	61	2023 年 12 月 31 日	53	-13%
2022 年平均人数	38	2023 年平均人数	57	50%

研发项目统计表

序号	研发项目名称	目前进度
1	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	临床前研究
2	重组结核分枝杆菌重组蛋白	临床试验
3	AC 群脑膜炎球菌结合疫苗工艺改进	暂停
4	B 群脑膜炎球菌疫苗	临床前研究

5	结核分枝杆菌特异性细胞免疫反应检测试剂盒（酶联免疫法）	注册受理
---	-----------------------------	------

报告期内研发项目无变动。研发人员薪酬实行固定工资+绩效工资计算，固定工资占总工资的 80%以上，绩效工资根据年度考核结算发放。

2022 年 7 月，基于战略发展，公司组建了 mRNA 研发团队，进入核酸疫苗研发领域，因此研发人员数量在 2022 年下半年开始大量增加。2023 年，公司综合各个研发管线进度和未来研发投入，对研发人员进行了优化，导致 2023 年期末人数比 2022 年期末下降 8 名。

基于上述原因，报告期研发人员减少、研发薪酬增加具有合理性。

（2）结合报告期研发项目进展情况等，说明材料消耗有关费用核算内容以及有关费用较上期减少的原因及合理性；

【公司回复】

公司研发活动过程中发生的材料费 2023 年度为 984.97 万元，2022 年度为 2,306.04 万元。材料费主要包括研发部门领用的材料费用及在生产车间研发试制时按项目领料单领用的材料，包括原材料、包装物和周转材料等，直接归集到各研发项目中。2022 年度材料费支出金额较大，主要是新型冠状病毒 mRNA 疫苗项目在 2022 年度生产了 4 批临床样品用于后续临床研究使用，导致材料消耗大幅上升导致。

（3）补充说明技术服务费性质，报告期是否存在委外研发或合作研发情况，如是，请补充说明对方机构名称、主要在研项目、研发成果权属情况、以及费用支付依据、变动原因及合理性。

【公司回复】

公司技术服务主要为检验检测、试验，主要提高公司自主研发效率和效果。报告期内，公司存在委托外部机构进行研发的情形，主要是采购外部单位的一些技术服务，该技术服务为研发过程中的一个点，非完整的研发过程，主要的研发工作仍由公司研发人员完成。委托外部机构进行研发的研发成果权属归属于公司。公司委外研发根据研发项目进度和委外成果支付费用，

主要的委外研发情况如下：

序号	合同名称	所属研发项目	受托方
1	技术转让协议	重组结核分枝杆菌重组蛋白	中国食品药品检定研究院

序号	合同名称	所属研发项目	受托方
2	创新生物制品(XS-02)新药技术服务协议	重组结核分枝杆菌重组蛋白	北京友邦伟业科技有限公司
3	体外诊断试剂临床试验(委托)合同	XI01	北京龙惠科技发展有限公司
4	生物医药技术服务合同	重组结核分枝杆菌重组蛋白	上海中科新生命生物科技有限公司
5	临床试验协议	XI01	首都医科大学附属北京胸科医院
6	技术服务合同	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	江苏金斯瑞蓬勃生物科技有限公司
7	项目技术服务协议	水痘减毒活疫苗项目	北京思睦瑞科医药科技股份有限公司
8	动物设施使用及实验操作协议	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	和元生物技术(上海)股份有限公司
9	技术服务协议	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	上海明捷医药科技有限公司
10	技术服务合同	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	南京诺唯赞生物科技股份有限公司
11	技术服务合同	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	北京昭衍新药研究中心股份有限公司
12	技术委托合同	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	中国科学院武汉病毒研究所
13	技术服务合同	新型冠状病毒 mRNA 疫苗	中国科学院昆明动物研究所

2022 年的技术服务费包含公司从上海先博生物科技有限公司购买 mRNA 相关技术和资产, 一次性支付技术转让费 43,955,653.00 元, 导致 2022 年度的技术服务费金额较高。

北京先声祥瑞生物制品股份有限公司

2024 年 7 月 25 日



关于北京先声祥瑞生物制品股份有限公司 年报问询函的回复

德皓函字[2024]00000049 号

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Beijing Dehao International Certified Public Accountants (Limited Liability Partnership)

关于北京先声祥瑞生物制品股份有限公司 年报问询函的回复

目录

页码

一、关于北京先声祥瑞生物制品股份有限公司 年报问询函的回复	1-6
----------------------------------	-----

关于北京先声祥瑞生物制品股份有限公司 年报问询函的回复

德皓函字[2024]00000049

股转公司挂牌公司管理一部:

贵单位于 2024 年 7 月 12 日出具的关于对北京先声祥瑞生物制品股份有限公司的年报问询函（以下简称“年报问询函”）已收悉。北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）作为北京先声祥瑞生物制品股份有限公司（以下简称公司）2023 年度的年审会计师，对年报问询函反馈意见涉及到我们的相关问题逐项进行了核查，现回复如下，请予审核。

1、业务模式及业绩真实性

你公司主营业务为疫苗、体内及体外诊断试剂等生物医药类产品的研发、生产及销售，主要产品包括结核菌素纯蛋白衍生物、卡介菌纯蛋白衍生物等。报告期实现营业收入 6.53 亿元，较上期增加 2.22%，实现毛利率 95.92%，较上期减少 0.21 个百分点。你公司产品销售以内销为主，并主要采用配送经销为主，直销为辅的销售模式。在配送经销模式下，公司产品推广主要由专业推广公司负责完成，交易流程为：公司→配送经销商→医疗终端。配送经销商主要为具有较强配送能力、资金实力和商业信誉的全国性或区域性大型医药流通企业，配送经销商只负责产品配送销售工作。

你公司报告期前五大客户分别为国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、重药控股股份有限公司、湖南健达医药有限公司和广西柳药股份有限公司，合计销售金额为 2.96 亿元，占比 45.26%。你公司披露的收入确认政策为公司将商品发出且经客户签收后确认收入。报告期末，你公司应收账款账面余额 2.46 亿元，坏账准备 1,355.07 万元，上期末应收账款账面余额为 1.76 亿元，

坏账准备为 941.99 万元。你公司解释应收账款增加系终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，导致商品配送公司回款变慢所致。

请你公司：

一、结合产品应用领域、主要产品收入及成本构成、定价安排等，说明公司产品毛利率较高原因及合理性，与同行业公司相比是否存在差异及差异原因；

【公司回复】

公司主要产品为结核病体内诊断产品，包括结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）和卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）的应用领域如下：

产品名称	规格	主要应用领域	产品示意
TB-PPD	50IU/ml. 1ml/ 支	➢结核病临床疑似患者的 诊断与鉴别诊断 ➢结核病高危人群筛查	
	20IU/ml. 1ml/ 支	➢结核病的流行病学调查 ➢学生等群体结核病筛 查及健康体检	
BCG-PPD	50IU/ml. 1ml/ 支	➢卡介苗接种人群的筛 选 ➢卡介苗接种后的免疫 效果评价	

公司主要产品收入成本构成情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		
	收入	成本	毛利率
结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD50IU/ml. 1ml/ 支）	557, 418, 351. 77	16, 135, 911. 17	97. 11%
结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）20IU/ml. 1ml/ 支	69, 093, 973. 72	6, 551, 295. 69	90. 52%
卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）50IU/ml. 1ml/支	25, 118, 455. 98	3, 680, 384. 57	85. 35%
合计	651, 630, 781. 47	26, 367, 591. 43	95. 95%

公司的产品结核菌素纯蛋白衍生物（TB-PPD）和卡介菌纯蛋白衍生物（BCG-PPD）均为生物制剂，直接材料占比相对较少，生产工艺自动化程度较高，因此人工和制造费用均较低。

公司产品定价分为直销模式和经销模式，其中以经销模式为主。

经销模式为公司将产品销售给经销商，再由经销商销售给各级疾控中心、医院等医疗终端。经销商主要为具有较强配送能力、资金实力和商业信誉的全国性或区域性医药流通企业，主要承担药品配送职能。公司负责统筹、规划产品的市场推广，并主要委托专业的市场推广服务企业，借助学术会议、医生拜访、市场调研等形式多样的推广活动，促使医生了解、熟悉并认可公司产品疗效，促进销量增长。同时，公司在部分区域自主开拓市场，举办学术会议等活动进行自主推广。经销模式下的定价模式为经销商与终端客户基于当地挂网或备案价格（价格上限），协商形成终端销售价格，或公司委托经销商中标形成终端销售价格。公司以终端销售价格扣除配送费用，形成销售价格。

公司采取直销模式的情况主要为：1）部分疾控中心等单位举行招投标，发行人直接投标后，与疾控中心等终端客户签署销售协议，向终端客户直接销售公司的产品；2）部分区域缺乏符合配送要求的经销商，公司需要直接向终端客户销售产品。直销模式下的定价模式为公司中标价格形成销售价格，或公司与客户协商定价。

综上，由于公司主要以经销为主，因此公司产品的销售价格主要依据当地挂网或备案价格（价格上限）或者中标价格确定。

公司同行业可比公司的毛利率情况如下：

公司名称	2023 年度 (%)	2022 年度 (%)
特宝生物	93.33	88.92
欧林生物	93.55	92.86
凯因科技	83.55	86.60
先声祥瑞	95.92	96.14

公司可比公司的毛利率均较高，其中特宝生物和欧林生物 2023 年度的毛利率与公司基本保持一致。公司毛利率略高于同行业可比公司的平均毛利率，主要原因为公司的主要产品结核菌素纯蛋白衍生物在结核病筛查领域市场占有率较高，竞争尚不激烈。

二、明确说明收入确认时点，即收入确认政策中披露的“客户”为配送经销商还是终端医疗机构；如“客户”为配送经销商，请详细说明以配送经销商签收为收入确认时点的具体原因、合理性及审慎性，是否存在向配送经销商压货、调节收入的情况；

【公司回复】

公司的客户既有配送经销商又有终端医疗机构，公司产品经由物流公司发送到客户，经客户签收后公司确认收入。

中国的医药市场除个别医院和疾控中心直接采购，由厂家直接供货外，绝大部分市场施行两票制，药品生产企业需要通过配送经销商进行最终的产品配送、回款。药品生产企业与配送经销商签订销售合同，合同约定了双方的权利义务，配送经销商签收货物后，公司已经履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。根据已经披露的上市公司年度报告，目前主要通过配送经销商销售产品医药生产企业的收入确认原则基本与公司一致，如：

（1）特宝生物的国内销售收入确认具体方法为由本公司负责运输的，于产品送达客户指定地点并经对方验收后确认销售收入。由客户自行提货的，于发货后确认销售收入。

（2）复旦张江的销售商品的收入确认为本集团将医药及诊断产品交付给客户指定的承运人，或按照合同规定在客户验收或达到控制权转移时点后确认收入。本集团给予客户的信用期根据客户的信用风险特征确定，与行业惯例一致，不存在重大融资成分。本集团已收客户对价而应向客户转让商品的义务列示为合同负债。本集团已经取得无条件收款权的部分，确认为应收账款，其余部分确认为合同资产。本集团对于同一合同项下的合同资产和合同负债以净额列示。

（3）科兴制药的药品销售收入确认的具体方法为药品销售合同根据合同条款，满足在某一时点履行履约义务条件的药品销售，本公司根据发货后取得经客户签收的随货同行单、报关单，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，确认销售收入的实现。

公司目前的医药配送经销商相对集中，主要为国有企业和上市公司，如国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、重药控股股份有限公司等，公司不存在向配送经销商压货、调节收入的情形。

三、说明在配送经销商仅负责产品配送工作的情况下，终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，进而影响你公司应收账款回款情况的具体原因及合理性；

【公司回复】

在两票制模式下，公司向配送经销商销售商品，配送经销商再向终端医院、疾控销售商品。如终端医院、疾控等向商业配送公司回款变慢，致使配送经销商资金紧张，则会影响配送经销商向公司的回款，上述情况具有合理性。

四、请年审会计师结合对公司收入执行的审计程序及获取的审计证据，就公司收入真实性、收入确认政策合理性等发表明确意见。

【年审会计师回复】

（一）执行的审计程序

我们针对营业收入执行的重要审计程序包括：

- （1）了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- （2）选取收入样本，检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- （3）获取公司销售及服务合同明细，对记录的收入交易按重要性选取样本，核对销售合同、签收单、报关单、出库单、销售发票、销售回款单据等支持性文件进行核对，评价相关收入确认是否符合企业会计准则和公司会计政策，确认收入的真实性；
- （4）对重要客户实施函证程序，函证重要客户的报告期内交易金额，同时函证客户应收账款余额；
- （5）对资产负债表日前后记录的收入交易进行截止性测试，确认收入完整性；
- （6）结合期后回款情况，对报告期收入进一步佐证；
- （7）实施报告期收入变动分析性复核工作，分析收入增长合理性；
- （8）编制分析主要产品收入月度明细表，检查是否存在期末收入大幅增加的情形并分析合理性；
- （9）抽取大额客户收入月度分析表，检查分析是否存在期末集中发货的情形并分析合理性；
- （10）结合公司产品销售价格、成本变动等因素，定量分析报告期主要产品

毛利率变化的原因，进一步分析销售价格变动及销售收入与成本匹配情况；

(11) 抽取大额客户、新增主要客户进行访谈，获取终端客户资料，并进行相关分析，确认其收入的真实性；

(12) 抽取大额客户、新增客户，核查其工商信息，包括：注册地址、成立时间、注册资本、公司经营范围、公司规模、股东等情况，分析判断是否系公司关联方。

(二) 获取的审计证据

在审计过程中我们获取的主要审计证据如下：

(1) 主要客户的销售合同、签收单、报关单、出库单、销售发票、销售回款单据；

(2) 纸质记账凭证及后附的原始单据；

(3) 销售业务回函函证；

(4) 主要客户的访谈记录；

(5) 银行流水、银行回单。

(三) 核查意见

经核查，年审会计师认为：公司营业收入符合企业会计准则有关规定，收入具有真实性，收入确认政策具有合理性。

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

焦健 

(项目合伙人)

焦健

中国注册会计师：

李金金 

李金金

二〇二四年七月二十五日



营业执照

(副本)(1-1)

统一社会信用代码

911101016828529982



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 杨雄

经营范围

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、企业财务管理咨询。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；下期出资时间为2028年11月01日；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动；不得开展国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

出资额 1160 万元

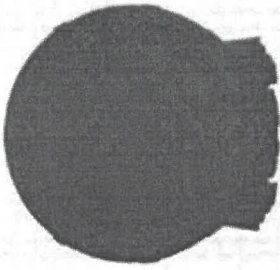
成立日期 2008 年 12 月 08 日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街 31 号 5 层 519A



登记机关

2024 年 06 月 04 日



会计师事务所

执业证书

名称：北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）

普通合伙）

首席合伙人：杨雄

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街31号5

层519A

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010041

批准执业文号：京财会许可[2022]0195号

批准执业日期：2022年8月4日

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。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：北京市财政局

北京市批准服务专用章

2024年0月11日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



中华人民共和国财政部制



姓名 李金金
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1985年7月6日
Date of birth
工作单位 大华会计师事务所(特殊普通合伙)浙江分所
Working unit
身份证号码 331003198507063725
Identity card No.



年检登记
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.

证书编号: 110101481195
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2022年12月1日
Date of Issuance

年 月 日
/y /m /d