



立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对江苏浩欧博生物医药股份有限公司

2023年年度报告的信息披露监管工作函专项说明

信会师函字[2024]第 ZA295 号

上海证券交易所上市公司管理二部：

江苏浩欧博生物医药股份有限公司（以下简称“浩欧博”或“公司”）于 2024 年 5 月 24 日收到上海证券交易所下发的《关于江苏浩欧博生物医药股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证科创公函【2024】0125 号）。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）作为浩欧博年报审计的会计师，在收到问询函后高度重视，对问询函中提出的问题进行了详细核实，现就相关事项回复如下：

问题一

关于收入确认和销售模式。根据年报，公司 2023 年实现主营业务收入 3.83 亿元，同比增长 23.10%。公司采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，2023 年经销和直销收入分别为 3.11 亿元和 0.72 亿元，其中，经销毛利率为 62.73%，较上年减少 1.64 个百分点，主要系仪器投放折旧增加、敏医业务成本增加导致营业成本较 2022 年度增加 31.56%；直销毛利率 64.15%，与上年保持不变。截至 2023 年末，公司经销商数量达到 700 家左右，最近两年每年均增加 100 家。公司其他销售收入较上年增加 59.79%，毛利率为-1.41%；国外销售毛利率 60.57%，较上年增加 11.70%。请公司补充披露：（1）直销和经销模式下，对应收入确认的具体政策及时点，在销售价格、物流、折让机制、退货机制、售后服务等方面的异同，报告期内是否存在销售返利及具体情况、会计处理；（2）直销营业成本未受仪器投放折旧和敏医业务成本等影响的原因；（3）公司对经销商的主要选取及管理政策，最近两年经销商数量持续增长的原因，相关管理政策是否发生较大变化；（4）经销模式对应产品的最终去向，是否均已实现最终销售；（5）其他销售的具体构成，其他销售毛利率为负的情况下继续开展该类业务的原因，未来对此业务的战略方向；（6）境内外业务销售产品、销售模式，是否存在差异，境外销售收入和毛利率大幅增加的原因。

请年审会计师发表意见，并说明针对公司经销业务开展的核查程序，针对经销商的核查比例。

回复：

一、公司补充说明

（一）直销和经销模式下，对应收入确认的具体政策及时点，在销售价格、物流、折让机制、退货机制、售后服务等方面的异同，报告期内是否存在销售返利及具体情况、会计处理

1、直销和经销模式下，对应收入确认的具体政策及时点

直销和经销模式下，公司主营业务为三类，即试剂销售、仪器销售以及敏医

过敏检测服务销售。其中，敏医过敏检测业务目前仅采用经销模式，试剂销售、仪器销售业务在直销和经销模式下收入确认政策及时点相同，具体如下：

（1）试剂销售

对于国内试剂销售，公司按订单约定发货，货物经快递送达客户或客户指定收货人时即为交付。根据合同约定，收货后三日内，公司没有收到客户或客户指定收货人的书面通知，则视为客户收到公司全部货物且对所发货物没有任何异议，货物的所有权利义务转移至客户。

对于国外试剂销售，公司按订单约定发货，按照双方约定的贸易方式，确认销售收入实现。以 FOB、FCA、CIF 等方式作为贸易结算条款，以产品报关离境后确认收入实现；以 EX-Work 方式作为贸易结算条款，以货物的仓库发运单日期确认收入实现。

（2）仪器销售

对于国内仪器销售，公司按订单约定发货，客户需在收货后 15 日内返回收货确认单，超过 15 日未返还收货确认单据的，视为已确认收货。公司仪器销售收入确认时点为，仪器收货确认单签署日或仪器物流单签收后 15 日间的孰早日。

对于国外仪器销售，公司按订单约定发货，按照双方约定的贸易方式，确认销售收入实现。以 FOB、FCA 等方式作为贸易结算条款，以产品报关离境后确认收入实现；以 EX-Work 方式作为贸易结算条款，以货物的仓库发运单日期确认收入实现。

（3）敏医过敏检测服务

对于敏医过敏检测服务，公司按订单约定，接收受检者血样并送至实验室对血样进行检测。检测报告对外出具后即确认收入。

2、直销和经销模式下，销售价格、物流、折让机制、退货机制、售后服务等方面的异同

经销和直销模式下，在销售定价、物流、折让机制、退货机制、售后服务等方面不存在重大差异。

项目	经销/直销
销售价格	公司产品价格以生产成本加成为基础，对于不同客户相同产品的定价不同是综合了客户所在地区终端检测指导价格、销售数量及客户规模等商务谈判结果，不受销售模式的限制。
物流	公司根据订单约定，通过快递或冷链物流将货物运至指定地点。
折让机制	公司不存在因质量问题而提供的销售折让的情况和政策安排。为激励经销商拓展销售渠道，扩大销售数量，公司对部分客户给予了实物返利（返还销售金额一定比例的试剂等）的激励政策，实物返利的政策主要与客户规模等商务因素相关，与直销/经销的销售模式无关。
退货机制	公司系买断式销售。明确因产品质量问题引起的售后问题，客户须向公司提出书面退货申请，经公司技术人员签字确认后确为产品质量问题的，公司给予客户退货或者换货服务。除质量问题外，公司售出的产品不得退货。退货机制与直销/经销的销售模式无关。
售后服务	直销：对客户提出的相关售后服务要求的，公司应当在约定时间内予以响应并对相关问题进行解决。 经销：向客户提供及时和完备的技术支持和售后服务、产品培训。 经销（过敏检测）：通过“敏医”公众号提供过敏检查报告解读和防治建议。

3、报告期内是否存在销售返利及具体情况、会计处理

（1）报告期内销售返利具体情况

报告期内公司对部分客户存在销售返利。结合公司各类产品营销策略以及渠道拓展规划，为激励经销商拓展销售渠道，扩大销售数量，公司对部分客户给予了实物返利（返还销售金额一定比例的试剂等）的激励政策。

根据经销商的销售状况、终端客户的具体情况以及与经销商的谈判情况，公司给予经销商的返利退货政策不尽相同。常见的返利、退货条款如经销商某季度或某年达到一定的销售指标，则向经销商返还销售额一定比例金额的试剂，或买

X 盒赠送一盒。

报告期内返利分摊收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
试剂销售收入	36,033.52
返利分摊收入	1,257.41
其中：期初尚未兑现返利金额	624.29
本期兑现返利金额	1,117.97
期末尚未兑现返利金额	763.73
返利分摊收入占试剂收入比	3.49%

注：期末尚未兑现返利金额=期初尚未兑现返利金额+返利分摊收入-本期兑现返利金额

（2）报告期内销售实物返利的会计处理

公司关于返货返利的会计处理主要涉及收入的确认和计量、合同负债的确认和计量，具体如下：

收入确认时：

借：应收账款

 贷：应交税费——应交增值税（销项）

 主营业务收入

每季度末计提返利：

借：主营业务收入

 贷：合同负债

兑现返利时：

借：合同负债

 贷：主营业务收入

主营业务收入和合同负债按客户核算。公允价值分摊基础参照与客户约定的

返利条款。

（二）直销营业成本未受仪器投放折旧和敏医业务成本等影响的原因

敏医业务模式系企业与渠道客户签订协议，将过敏原检测套餐服务通过合作渠道展现给其患者群体，渠道客户通过业务送检的形式进行过敏原检测，并由企业出具检测报告，因此该业务模式属于经销模式，所以不影响直销模式下的营业成本。

公司直销模式销售成本和毛利率按销售类型分类如下：

单位：万元

项目	2023 年						2022 年			
	收入	成本	毛利率	收入增长率	成本增长率	成本占比	收入	成本	毛利率	成本占比
试剂销售	7,133.40	2,436.01	65.85%	12.53%	17.98%	94.36%	6,339.37	2,064.75	67.43%	90.12%
其中：仪器投放折旧成本		394.89			31.17%	15.30%		301.05		13.14%
仪器销售	30.97	33.81	-9.14%	70.73%	-75.63%	1.31%	18.14	138.72	-664.63%	6.05%
其他销售	35.99	111.69	-210.31%	10.87%	27.54%	4.33%	32.46	87.57	-169.78%	3.82%
合计	7,200.37	2,581.51	64.15%	12.68%	12.68%	100.00%	6,389.97	2,291.04	64.15%	100.00%

2023 年度直销毛利率未发生变化的原因，主要系受直销模式下的试剂销售、仪器销售及其他销售毛利率水平变动的综合影响所致。由上表可见，直销营业成本中的仪器投放折旧成本较上年同期增加 31.17%，占比直销成本也较同期略微上升，因此，2023 年度仪器投放折旧的增加对于直销营业成本有小幅向上的影响，直销模式毛利率同比无变化系各类业务毛利变化综合作用结果。

（三）公司对经销商的主要选取及管理政策，最近两年经销商数量持续增长的原因，相关管理政策是否发生较大变化

1、经销商管理体系，经销商选取标准及相关政策

公司已建立起了一套相对完善的经销商管理体系，对经销商的甄选、管理等方面作出了规定。具体管理体系概况如下：

（1）经销商甄选审核

公司在甄选经销商方面，主要考虑几个条件：

1) 资格

具备合法经营资格, 要求提供合法的营业执照副本、医疗器械经营许可证、第二类医疗器械经营备案凭证等资料;

2) 信誉

具有较强的资金实力和良好的商业信誉;

3) 销售网络

与当地市场的各大医院有良好的合作关系; 对当地医疗器械销售有较强的经销与经营能力;

4) 行业经验

具有丰富的医疗器械销售经验, 具有品牌运作经验, 在当地同行业中位居前列;

5) 储运能力

仓储及运输条件达到医疗器械法规要求;

6) 合作意愿

愿意与公司共同发展, 并保持长期战略合作伙伴关系。

公司各大区销售人员根据目标客户及开发计划, 结合上述条件进行客户背景资料调查; 经销商相关业务资料收集齐后交由公司销售部门进行复核, 复核通过后在系统中建立客户档案并纳入经销商管理体系进行管理。

2、经销商的日常管理

(1) 经销商维护及后续协议签署情况

公司制定周期性客户回访计划, 针对性协调并改善与经销商的业务合作情况。每年年底, 浩欧博销售人员根据销售预算结合上年度业绩完成情况与经销商洽谈新的销售协议。在与经销商沟通、洽谈具体协议内容(如结算方式、交货期等)后, 统一签订年度经销商协议并上报公司并由相关负责人审批。

（2）经销商授信及回款管理

各大区经理在考察客户情况后，提出客户信用度、信用期限申请，经公司相关负责人审批后执行。各大区及财务部定期汇总订单履行情况，及时更新客户信用记录，并进行回款管理。大区根据财务部提供的应收账款明细表与经销商进行核对，各大区销售人员协助往来会计追踪货款并催促经销商及时到账。

3、最近两年经销商数量持续增长的原因

2023年度，公司的主营业务中经销收入同比增加了25.79%。经销商是公司销售开展的重要资源抓手，随着销售规模和范围的扩大，公司加大了经销商的销售网络覆盖，因此最近两年经销商数量持续增长，但相关管理政策未发生较大变化。

（四）经销模式对应产品的最终去向，是否均已实现最终销售

经销模式下，公司试剂产品的最终销售对象主要为各级公立医院。公司的经销模式均为买断式经销，为避免经销商囤货，公司始终执行严格的回款政策，报告期末，公司应收账款账面余额约为4,150.46万元，应收账款余额占营业收入的比例为10.52%，应收账款持续维持在较低的水平，且期后回款情况良好。除经销商安全库存外，公司产品已实现最终销售，年审会计师已对主要经销商最终销售情况进行访谈核查确认。

（五）其他销售的具体构成，其他销售毛利率为负的情况下继续开展该类业务的原因，未来对此业务的战略方向

公司其他销售的构成如下：

单位：万元

项目	2023年				2022年			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
耗材销售	1,040.79	593.85	42.94%	80.22%	749.44	487.74	34.92%	92.30%
敏医检测服务	208.61	715.53	-243.00%	16.08%	62.49	319.07	-410.59%	7.70%
脱敏药品销售	47.96	6.29	86.88%	3.70%				
合计	1,297.36	1,315.66	-1.41%	100.00%	811.93	806.80	0.63%	100.00%

公司其他销售分为耗材销售、敏医检测服务销售及脱敏药品销售。其他销售毛利率为负主要系敏医检测服务的影响。

考虑到过敏患者目前在国内的检测率相对较低，浩欧博通过开展敏医检测服务广大患者，为过敏检测在基层开展赋能。敏医检测服务丰富了公司产品销售渠道，有利于公司市场拓展。公司敏医检测业务开展时间较短，2023 年公司虽已积极开拓检测服务市场，带来了业务收入规模的上升，但由于该项业务仍处于前期阶段，尚未达到规模效应，因此尚处于负毛利率阶段。

后续公司将围绕试剂销售的业务主线，根据敏医检测业务的开展情况及服务于公司主营业务的效果，阶段性进一步评估、规划该业务的经营方向。

（六）境内外业务销售产品、销售模式，是否存在差异，境外销售收入和毛利率大幅增加的原因

1、境内外业务销售产品、销售模式异同

公司境内外业务产品的销售占比列示如下：

项目	境外主营销售占比	境内主营销售占比
试剂销售	62.84%	95.25%
其中：过敏	3.52%	56.99%
自免	59.32%	38.26%
仪器销售	29.72%	1.51%
其他销售	7.44%	3.24%
合计	100.00%	100.00%

公司境外业务销售模式为试剂加仪器的联动销售，与境内业务相比不存在重大差异。公司境外产品销售主要以试剂为主，与境内业务相比不存在重大差异。境外仪器销售占比较高，原因系公司对于境外仪器不采用直投或者租赁方式，而是直接由经销商买断，因此境外仪器销售占比高于境内仪器销售占比。

2、境外销售收入和毛利率大幅增加的原因。

公司境外销售收入和毛利率按销售类型分类如下：

单位：万元

项目	2023年				2022年			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
试剂销售	836.79	224.59	73.16%	62.85%	394.02	116.69	70.38%	46.52%
其中：过敏	46.91	36.93	21.26%	3.52%	20.44	19.71	3.56%	2.41%
自免	789.88	187.66	76.24%	59.32%	373.58	96.98	74.04%	44.10%
仪器销售	395.70	270.19	31.72%	29.72%	418.96	301.39	28.06%	49.46%
其他销售	99.01	30.26	69.44%	7.44%	34.10	15.04	55.88%	4.03%
合计	1,331.50	525.03	60.57%	100.00%	847.07	433.12	48.87%	100.00%

2023年公司积极参与国际自免检测市场的开发与竞争，境外试剂销售收入增长较快。试剂销售为公司境外销售的主要构成，该业务提供的毛利率水平大幅提高于仪器及其他销售业务。因此，随着2023年境外试剂销售收入规模及占比提高，境外销售业务总体毛利率的大幅增加。

二、会计师的核查情况

（一）核查程序

针对以上相关事项，年审会计师实施了包括但不限于以下核查程序：

- 1、查阅公司客户开发、合同管理、应收账款管理等方面的内部管理制度，了解销售与收款各环节的相关措施；
- 2、获取公司合同台账，核查了主要新增经销商的工商信息、营业执照、医疗器械经营许可证、医疗器械经营备案凭证、客户地址、银行账户等信息；
- 3、取得并查阅了公司与主要经销商签订的相关协议，了解公司与主要经销商的主要条款，如货物交付条款、信用账期、返利条款、退换货条款等基本情况；
- 4、获取公司返利计提与兑现台账，对各季度返利计提进行抽样复核，并获取相应经销商销售发票及出库单。同时，对返利的兑现进行抽样查验，获取相应经销商返利兑现申请邮件审批，并查验对应实物返利是否实际出库、开票，账面记录是否完整；
- 5、获取公司退换货台账，抽样获取退换货审批单据并查验其退换货相关原始凭证。退换货产品占比较小，2023年退换货比率为0.34%；

6、与公司管理层了解不同业务类型开展的情况及变动原因。

除上述方式外，通过以下方式对经销收入的真实性进行核查：

1、获取公司经销商销售明细，并抽样进行细节测试，获取订单及其审批记录、出库单、发票单、物流单据和回款记录，通过上述核查程序，验证主要经销商的基本情况及其收入发生的真实性；

2、对公司主要客户往来款项余额、主营业务收入发生额及剩余未返利金额进行函证。2023 年经销商主营业务收入函证金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度
经销商函证金额	26,327.59
经销商回函金额	23,608.70
经销商主营业务收入金额	31,083.05
发函金额占主营业务收入比例	84.70%
回函金额占发函金额比例	89.67%
回函金额占主营业务收入比例	75.95%

3、对于 2023 年度 20 家主要经销商进行访谈，了解业务合作及最终销售情况，经销商访谈覆盖收入比例占当年主营业务经销收入比例的 29.22%

（二）核查结论

经核查，会计师认为：在直销和经销模式下，公司收入确认的具体政策及确认时点及报告期内销售返利的会计处理描述准确，在所有重大方面符合企业会计准则的规定，在销售价格、物流、折让机制、退货机制、售后服务等方面，直销和经销模式下不存在重大差异；报告期内存在销售返利，公司返利会计处理具备合理性；敏医业务属于经销业务，2023 年度仪器投放折旧的增加对于直销营业成本有小幅向上的影响，直销模式毛利率同比无变化系各类业务毛利变化综合作用结果，具备合理性；公司对经销商的主要选取及管理政策未发生较大变化，最近两年经销商数量持续增长的原因具备合理性；经销模式对应产品除经销商正常

库存外均已实现终端销售；其他销售毛利率为负的情况下继续开展该类业务的原因具备合理性；境内外业务销售产品、销售模式不存在重大差异，境外销售收入和毛利率大幅增加的原因具备合理性。

问题二

关于联动销售模式。年报显示，公司采取“试剂加仪器的联动销售”的销售模式；公司每年投入较大的金额采购检测仪器，并将检测仪器以直投、租赁、销售等模式向经销商等客户进行投放，对外直投、租赁的仪器由终端客户使用。截至2023年末，公司通过租赁、直投方式对外提供的检测仪器账面价值为0.95亿元，占固定资产账面价值的比例为63.46%。公司2021年—2023年经营租出固定资产账面价值分别为0.72亿元、0.92亿元、0.95亿元。请公司补充披露：（1）“试剂加仪器的联动销售”的具体业务模式及对应收入情况，租赁、直投等模式的选取标准；（2）报告期内经营租出仪器期初、期末数量和账面价值变动，以及对应的销售收入或租赁收入金额对应收入情况；（3）近三年经营租出固定资产规模持续增长的原因及合理性，是否与业务开展情况相匹配；（4）结合相关租出仪器使用寿命、租赁条款的主要约定、出租期限、租赁期届满的所有权约定等，分析说明相关直投、租赁等模式是否实质构成融资租赁，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司补充披露

（一）“试剂加仪器的联动销售”的具体业务模式及对应收入情况，租赁、直投等模式的选取标准

1、具体业务模式及对应收入情况

通过投放检测仪器带动公司试剂的销售为体外诊断行业惯例，部分同行业上市公司对于投放仪器带动试剂销售模式相关披露情况如下：

公司名称	公开信息提及的仪器投放模式	信息来源	联动销售情况
亚辉龙	销售、投放维保	《关于 2023 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告》	“公司在制定销售政策时，仪器存在 买断式销售和投放维保两种模式 ”
		《亚辉龙首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》	“联动销售是指公司向经销商或终端客户提供 诊断仪器供其使用，后续通过销售配套的试剂获取利润 ，公司拥有仪器的所有权，并可约定在合同期内公司收取一定的运营服务费。”
		《申报会计师关于发行注册环节反馈意见落实函（二）之回复》	“报告期内，公司各类仪器在境内存在 投放和销售两种方式 ，在境外仅存在销售方式。发光和荧光仪器以投放为主、销售为辅；酶联免疫和免疫印迹仪器以销售为主、投放为辅。”
		《发行人律师关于发行注册环节反馈意见落实函之补充法律意见书（五）》	“（1）发行人与直销公立医院客户的联动销售情况 根据发行人出具的书面确认及发行人提供的报告期内与主要直销公立医院客户签订的仪器投放协议或相关产权确认文件、仪器或试剂销售协议， 报告期内，发行人存在向直销公立医院客户同时直接销售仪器及以联动销售模式提供仪器的情形…… （2）发行人与经销商及非公立直销客户的联动销售情况 根据发行人提供的报告期内与主要经销商及其他终端客户签署的仪器投放协议及仪器、试剂销售合同， 报告期内，发行人存在向经销商客户及第三方医学实验室、私立医院等非公立直销客户同时直接销售仪器及以联动销售模式提供仪器的情形。”
科美诊断	投放	《科美诊断技术股份有限公司 2023 年度报告》	“公司主营业务属于体外诊断行业，公司主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务， 通过向医院投放医疗设备并通过经销商向相关医院销售与其医疗设备相匹配的检测试剂获取销售收入 ”
安图生物	投放、销售	《安图生物 2023 年年度报告》	“公司仪器类产销率低的主要原因系公司生产的仪器一部分直接用于销售，另一部分仪器用于配

			套销售。”
		《首次公开发行股票招股说明书》	“仪器与试剂配套销售模式是目前行业内普遍存在的营销方式，该方式能让客户低成本的使用检测仪器，公司通过配套试剂销售收回仪器成本并实现利润，仪器产权归公司所有。对于客户需要仪器产权或配套仪器的试剂达不到最低采购量或不愿意承诺配套仪器使用试剂最低采购量，对方只有通过购买仪器来实现需求。”
硕世生物	投放、销售	《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》	“公司自产仪器主要用于配套销售模式下对外投放，少量用于自用及直接销售” “...由于检测仪器从投放到产生试剂的销售放量需要一定的时间，公司存在少数联动经销商自仪器投放后一定时间内对应采购额较少的情形。发行人通过持续跟踪投放设备的产出，及时对经销商进行优化调整，有效提升了投放设备的产出效率，保证联动销售经销商毛利超过投放设备折旧。”

公司依据客户需求、结合行业惯例，采用了“仪器+试剂”联动销售模式，通过投放检测仪器带动公司试剂的销售。公司的仪器投放分为直接对外销售、租赁和直投三种模式，而不同类型的仪器需配合不同类型试剂使用。其中，酶联免疫捕获法、化学发光法试剂业务收入均需配合各类仪器投放综合联动所产生，酶联免疫法试剂可使用仪器操作也可医务人员手工操作。

区分各类投放模式带来的收入需要准确掌握各类产品在各终端的销量情况、所有仪器(包括已售出的仪器)在各终端的投放及使用情况，并将二者进行匹配。由于以下原因，公司在日常经营过程中不掌握具体仪器投放业务模式对应的收入情况：

第一：公司所在的 IVD 行业具有经销商众多且每家经销商所覆盖的终端客户分散的特点。公司对外以经销商为单位进行销售统计与考核，而不单独考核或核算各经销商名下不同终端客户的具体用量，公司不掌握经销商向其下游终端客户销售的具体明细，故无法掌握具体仪器在终端客户的具体用量及收入贡献；

第二：对于对外销售的仪器，由于对外销售仪器后其控制权已转移给经销商，公司无法全面、及时掌握经销商自公司所购置仪器的最终投放终端及仪器使用状态，故无法掌握具体仪器在终端客户的具体用量及收入贡献。

2023 年度，公司主营业务收入如下：

单位：万元

收入类别	金额	占比
过敏试剂产品	21,105.14	55.13%
自免试剂产品	14,928.38	38.99%
仪器销售	952.54	2.49%
其他销售	1,297.36	3.39%
合计	38,283.42	100.00%

2、租赁、直投等模式的选取标准

公司仪器政策的选择基于各级销售管理人员综合多方因素做出评估，最终投放方式均为商业谈判的结果，针对不同产品、在不同区域、面临不同的终端客户，策略可能有所不同。

公司对仪器投放形式会重点参考以下几个基本因素：

(1) 对客户的综合考量，包括：终端客户影响力和重要性、终端客户开发的竞争形势、终端客户合作时间、经销商合作时间或贡献等；例如，公司对金域医学等第三方检测机构以直投方式为主，对于采购量较大的终端客户或者有潜力的重点终端医院，公司采用直投方式为主；

(2) 从尽快收回成本的角度出发，对于有采购意愿或采购需求的客户，公司优先采用销售模式；有租赁预算的，公司优先采用租赁模式；

(3) 从仪器类型来看，为了应对市场竞争需求，对于单价较高的仪器（如全自动酶免仪或化学发光仪），公司通常采用租赁或直投的形式；对于单价较低的仪器（如自动蛋白印迹仪等），在以前年度公司以直投模式为主，近年来以销售形式为主。

为保证公司固定资产安全及合理使用，公司对于直投、租赁仪器的日常管理建立了相应的内控管理制度，对仪器的新增、仪器资产的售后服务、仪器盘点等均作出了明确规定，主要包括：

1) 公司采购部门根据销售大区提供的月度仪器使用量预测，采购仪器设备；

2) 对于仪器对外销售、直投、租赁申请，公司参考前文商业因素决定投放具体形式并进行审批；同时，为保障公司权益，避免公司出现仪器无效投放的情况，公司仪器直投、租赁合同有效期大部分为一年，到期后视情况进行续签，同时公司对经销商也采取年度考核的方式，如果经销商无法完成年度考核任务，公司会评估是否终止与该经销商的合作并收回所投放的仪器；

3) 对于仪器资产投放形式、存放位置等变化，公司相应进行内部备案；

4) 公司每台仪器均设置了独立编码，对于对外投放（含直投及租赁）的设备，公司于每季度末展开盘点，以保证资产的存在性及其使用状态。

（二）报告期内经营租出仪器期初、期末数量和账面价值变动，以及对应的销售收入或租赁收入金额对应收入情况

1、经营租出仪器期初、期末数量和账面价值变动情况

经营租出仪器分为租赁和直投两种业务模式，对应模式下的仪器在 2023 年期初期末数量和账面价值变动，以及对应的销售收入或租赁收入金额列示如下：

单位：台、万元

年份	项目	直投	租赁	合计
期初数	数量	1,184.00	281.00	1,465.00
	原值	11,085.53	4,262.86	15,348.39
	累计折旧	4,272.26	1,889.55	6,161.81
	净值	6,813.26	2,373.32	9,186.58
	仪器租赁收入	-	716.27	716.27
	试剂销售收入	-	-	29,358.94
期末数	数量	1,391.00	242.00	1,633.00
	原值	14,329.24	3,543.31	17,872.54
	累计折旧	6,430.52	1,938.96	8,369.48
	净值	7,898.71	1,604.35	9,503.06
	仪器租赁收入	-	655.14	655.14
	试剂销售收入	-	-	36,033.52

注：试剂销售收入为全口径收入，公司仪器投放模式包括销售、租赁和直投三种，对外销售的仪器不再作为公司固定资产进行核算和管理，但该部分仪器销售后也会带动公司试剂产品

销售，公司不单独统计特定仪器投放模式下的试剂收入情况。

（三）近三年经营租出固定资产规模持续增长的原因及合理性，是否与业务开展情况相匹配

公司 2021 年至 2023 年经营出租固定资产的账面价值及相应的试剂销售收入和仪器租赁收入列示如下：

单位：万元

项目		直投	租赁	合计	增长率
2021 年	资产账面价值	4,477.40	2,766.47	7,243.88	-
	仪器租赁收入	-	771.75	771.75	-
	试剂销售收入		29,524.23	29,524.23	-
2022 年	资产账面价值	6,813.26	2,373.32	9,186.58	26.82%
	仪器租赁收入	-	716.27	716.27	-7.19%
	试剂销售收入		29,358.94	29,358.94	-0.56%
2023 年	资产账面价值	7,898.71	1,604.35	9,503.06	3.45%
	仪器租赁收入	-	655.14	655.14	-8.53%
	试剂销售收入		36,033.52	36,033.52	22.73%

近三年，公司持续增加仪器投放力度，用以带动试剂产品的销售，仪器类型主要为对应化学发光试剂的化学发光仪，以及酶联免疫捕获法试剂对应的全自动酶免仪；从账面价值来看，各年度全自动酶免仪和化学发光仪合计占直投、租赁仪器资产比例均在 96%以上，2023 年全自动酶免仪占比为 40%、化学发光仪占比为 57%。

2021 年至 2023 年，试剂销售增长较仪器资产账面价值增长有一定的滞后性，原因如下：

一方面，新客户仪器从投放到医院至产生稳定收入存在一定的时间周期，其原因在于对于新开发的终端客户，临床医生对于公司产品的熟悉需要一个过程，通常在其对公司产品熟悉并信任后，其开单量（即试剂检测量）才会逐步提升，符合行业惯例；另一方面 2022 年受特定宏观因素影响（如医院科室停诊、患者外出就诊意愿等），对于产品推广及销售均存在影响，因此 2022 年试剂销售基

本与 2021 年持平，整体增速滞后于经营租出固定资产账面价值的增长；2023 年随着公共卫生政策调整，生产生活逐步恢复常态，在公司合理的投放规划下，仪器陆续投放的效果得到释放，公司销售规模扩大，2023 年试剂销售收入较 2022 年增长 22.73%。

主要仪器账面价值变动与对应试剂销售变动比对：

项目	2022 年同比增长	2023 年同比增长	2023 年较 2021 年增幅
全自动酶免仪账面价值	30.30%	9.93%	43.24%
全自动酶免仪对应试剂销售额	5.04%	33.39%	40.11%
化学发光仪账面价值	23.78%	-0.76%	22.84%
化学发光仪对应试剂销售额	21.66%	46.16%	77.81%

全自动酶免仪对应试剂为公司相对成熟的过敏产品，受特定宏观因素影响，2022 年度试剂销售增速缓于仪器账面价值增速；2023 年试剂销售得到释放。在 2021 年至 2023 年整体区间，仪器账面价值变动和试剂销售产品变动幅度分别为 43.24%和 40.11%，基本匹配。

公司的化学发光试剂处于增长期，得益于过敏和自免产品线的双管齐下，近年来快速增长。一方面自免化学发光产品的前期推广投入在试剂销售端得到了积极反馈，另一方面，2022 年公司的过敏化学发光试剂面世后也增长较快。由于产品处于快速增长期，因此试剂销售增速高于仪器账面价值增速，化学发光仪的投放有效促进了产品销售，与公司的业务开展相匹配。

（四）结合相关租出仪器使用寿命、租赁条款的主要约定、出租期限、租赁期届满的所有权约定等，分析说明相关直投、租赁等模式是否实质构成融资租赁，会计处理是否符合企业会计准则相关规定

1、直投、租赁模式情况说明

直投模式下，公司不直接向客户收取仪器的租金，因此该模式下不构成融资租赁。

租赁模式下，公司仪器租赁属于经营租赁不属于融资租赁，融资租赁需满足

下列标准之一：

融资租赁的确认条件	公司实际业务情况	是否满足融资租赁确认条件
1、在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人	公司租赁期间仪器的所有权归公司所有，在租赁期内仪器部分或全部灭失，经销商承担赔偿责任，因此不满足融资租赁的确认条件	否
2、承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人将会行使这种选择权	经销商租赁仪器期间有购买意愿时，公司与承租方另行协商仪器销售事宜，并按租赁仪器公允价值确定购买价款，在仪器租赁协议中未约定仪器购买选择权，因此不满足融资租赁的确认条件。	否
3、即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分	1、公司仪器租赁合同有效期绝大部分情况下为 1 年，个别情况下租赁期限也不会超过仪器使用寿命 50%。公司在租赁合同到期前一个月会与仪器承租方协商是否续约。公司租赁仪器使用寿命为 5-8 年，所以于租赁开始日，租赁期末占租赁资产使用寿命的大部分。 2、公司也无法合理预计承租人是否在后续年度连续租赁仪器。因此不满足融资租赁的确认条件	否
4、承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。	1、虽然从租赁仪器租金在使用寿命内能够覆盖仪器原值，但是从公司对同一客户出租同一仪器的稳定性来看，对于使用期限 8 年的设备，达到稳定连续租赁 4 年的客户比例较低，从租赁时点看，是否能够从同一客户持续收取租金存在不确定性。 2、公司的仪器租赁期限一般为 1 年，1 年后是否续签系与仪器承租方协商所定，存在不确定性，双方仪器合作的方式较为灵活，即使对同一客户仪器投放状态可能变更为直投或销售。因此，在租赁开始日，公司无法合理预计未来年度来自同一承租方持续支付租金的可能性。因此不满足融资租赁的确认条件	否
5、租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用	公司仪器可供其他承租人使用，其资产性质无特殊性，因此不满足融资确认条件	否
6、若承租人撤销租赁，撤销租赁对出租人造成的损失由承租人承担	公司对于由承租人撤销的租赁一般是指因承租人原因终止租赁合同，公司按合同的剩余时间的整年退回租金，不满一年的部分不予退回，因此承租人撤销租赁的行为为合理的	否

	商业行为，并不会对出租人造成相应的损失，所以不满足融资租赁确认条件。	
7、资产余值的公允价值波动所产生的利得或损失归属于承租人	公司租赁期间仪器的所有权归公司所有，所以资产余值的公允价值波动所产生的利得或损失由公司承担，因此不满足融资租赁确认条件。	否
8、承租人有能力以远低于市场水平的租金继续租赁至下一期间	公司仪器租赁期限一般为1年，合同到期后，公司与承租人重新协商租赁价格，仪器的租赁价格系公司基于与客户商业谈判的结果所制定，承租人无法以远低于市场水平的租金执行租赁合同，因此不满足融资租赁确认条件。	否

2、租赁相关会计处理

(1) 签订合同收到客户租赁款

借：银行存款

贷：预收账款

(2) 开具增值税发票并根据合同天数分摊确认收入

借：预收账款

贷：其他业务收入-租赁

贷：应交税费

公司仪器租赁相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

二、会计师的核查情况

(一) 核查程序

针对以上相关事项，年审会计师实施了包括但不限于以下核查程序：

- 1、获取仪器投放台账及相应的投放合作协议；
- 2、获取企业仪器盘点资料，对期末直投、租赁的仪器状态进行函证，覆盖账面价值比例 85%；
- 3、分析公司对仪器采取销售、租赁、直投等不同模式的原因和商业合理性；

4、查阅同行业公司仪器投放情况；

5、获取仪器租赁台账，并结合仪器租赁合同，比对相应合同条款，核查公司仪器租赁属于经营租赁的依据，并复核企业账面的会计处理。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：公司仪器租赁、直投等模式的选取标准具备合理性；近三年经营租出固定资产规模持续增长的原因合理，且与业务开展情况相匹配；公司相关直投、租赁等模式不构成融资租赁；会计处理符合企业会计准则相关规定。

问题三

关于存货。年报显示，公司存货主要是生物活性材料、化学类材料及检测试剂产成品，上述物料普遍存在有效期规定，并且生物活性材料、试剂产品在生产、储存、运输过程中对温度、湿度、洁净程度都有严格的要求。公司试剂生产实行“以销定产，保证安全库存量”的方式，2023年过敏试剂和自免试剂的生产量、销售量和库存量均较上年上升，其中自免试剂库存量较上年上升53.29%。截至2023年末，公司存货余额为1.11亿元，占资产总额的比例为11.72%，未计提存货跌价准备；其中，原材料余额0.82亿元，较上年增长37%；库存商品账面余额0.22亿元，较上年上升5.18%。请公司：（1）按照生物活性材料、化学类材料及检测试剂产成品，分类披露报告期内存货中原材料余额、库龄情况；（2）结合在手订单情况，说明期末原材料库存情况和同比变动情况与公司“以销定产”模式是否一致，说明自免试剂库存量上升较多的原因，目前库存量是否属于“安全库存量”，结合产品保质期，说明是否存在减值迹象，未计提存货跌价准备是否合理；（3）结合公司各类产品的产销率、保质期、医院对有效期的要求，说明未对存货计提减值准备的原因及合理性；（4）补充披露原材料境内、境外采购的金额和比例，原材料进口的主要国家或地区，说明公司进口依赖的程度并充分提示风险，行业内原材料进口依赖的情况是否与同行业可比公司相一致。

请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司补充说明

(一) 按照生物活性材料、化学类材料及检测试剂产成品，分类披露报告期内存货中原材料余额、库龄情况

检测试剂产成品为公司主要销售产品，存货原材料主要分为生物活性材料、化学类材料、辅助材料。

1、原材料明细余额

单位：万元

分类	2023年	占比
生物活性材料	6,670.69	81.37%
化学类材料	965.40	11.78%
辅助材料	562.14	6.86%
合计	8,198.22	100.00%

2、原材料库龄情况

截至，2023年末，公司原材料库龄情况如下：

单位：万元

分类	3个月以内	3-6个月	6个月-1年	1-2年	2年以上
生物活性材料	833.41	1145.05	2,368.55	1,322.74	1,000.94
化学类材料	99.08	636.68	81.30	143.77	4.57
辅助材料	126.63	155.67	139.58	107.91	32.35
合计	1,059.13	1,937.39	2,589.43	1,574.42	1,037.85
占比	12.92%	23.63%	31.59%	19.20%	12.66%

(二) 1、结合在手订单情况，说明期末原材料库存情况和同比变动情况与公司“以销定产”模式是否一致，2、说明自免试剂库存量上升较多的原因，3、目前库存量是否属于“安全库存量”，结合产品保质期，说明是否存在减值迹象，未计提存货跌价准备是否合理

1、结合在手订单情况，说明期末原材料库存情况和同比变动情况与公司“以销定产”模式是否一致

公司原材料变动情况如下：

单位：万元

分类	2023 年	2022 年	2023 年增长率
生物活性材料	6,670.69	4,680.23	42.53%
化学类材料	965.40	803.08	20.21%
辅助材料	562.14	553.91	1.49%
合计	8,198.22	6,037.21	35.79%

公司 2023 年末原材料合计增长 2,161.01 万元，其中生物活性材料增长 1,990.46 万元，系 2023 年原材料增长的主要来源。生物活性材料主要是公司生产、研发使用的抗原、抗体等，增长原因包括：①2023 年度公司试剂产品销售收入同比增长 22.73%，随着公司过敏、自免检测产品项目、种类和规模逐年增加，相应用到的抗原、抗体品种大量增加，且部分抗原、抗体进口价格较高，使得期末生物活性材料余额增长较快；②由于材料价格存在波动，同时为了减少不同批次的批间差，提升产品稳定性，公司会对常用型号抗原、抗体进行适当备货，避免影响后续的生产计划安排。③随着研发项目增加，原材料需求多元化。此外部分原材料的验证周期较长，因此相应的物料储备有所增长。

公司存货生产实行“以销定产”的方式，每年年末根据过去年度的销售数据和销售目标制定年度销售预算，并根据每个区域历年销售的产品规模制定安全库存量，结合各产品生产周期、生产预算完成情况，以及销售部门的临时需求，制定月度成品生产计划。公司销售部接到客户订单后，若有库存就可直接组织发货。如果没有库存或者客户追加的特殊需求，将制定临时生产计划并组织生产。公司生产计划主要依托销售计划制定的，因此期末存货与在手订单非线性匹配关系。

2023 年度，过敏和自免检测试剂产销率水平较高，分别为 94.79%和 85.97%，公司产品的生产和销售情况基本匹配，符合“以销定产”模式。

2、自免试剂库存量上升较多的原因

近年来公司自免试剂库存及销售情况如下：

单位：万盒

项目/年份	2022 年	2022 年 增长率	2023 年	2023 年 增长率
库存量	4.56	31.79%	6.99	53.29%
销量	20.66	8.22%	25.00	21.01%
月均销量	1.72	-	2.08	-

近年来，公司积极开拓自免市场，提高自免试剂市场的销售份额，因此公司自免试剂销售增长较快，同时也相应提高了库存水平。由于自免试剂生产周期相较于过敏试剂更长，公司一般会结合销售计划对于自免化学发光产品进行 3 个月左右销量备货。考虑到 2024 年度销量预计高于 2023 年月均销量 2.08 万盒的水平，因此达到 6.99 万盒，较 2022 年末有较快程度升高。

公司生产根据销售计划与自免产品生产周期进行生产，自免产品由于其定量检测的特性，为保证产品的稳定，需要进行多道测试，因此必须保持一定的安全库存以灵活应对销售需求。自免试剂库存量一般结合库存情况及销售计划按照留存 3 个月左右进行动态管理，2023 年末库存量为 6.99 万盒，属于合理的安全库存水平，公司 2024 年一季度自免试剂销售量为 6.29 万盒，基本匹配。因此，2023 年末自免产品库存量及增速具备合理性。

3、目前库存量是否属于“安全库存量”，结合产品保质期，说明是否存在减值迹象，未计提存货跌价准备是否合理

物料通常都需要一定的安全库存来保障日常的周转和衔接，一般会根据销售计划、采购周期、检验周期、生产周期、供应风险等级设定不同的安全库存量。公司对于安全库存量的设定主要有如下考量：1) 为了覆盖正常原材料的采买、检验周期或产成品的生产周期所需的周转库存；2) 为了应对原料供应或需求的

不确定性而准备的缓冲库存。从生产供应端为方便与 BOM 用量或销量做对比，通常体现为数量，财务端通常体现为金额。

公司目前库存量综合考虑了销售计划、采购周期、检验周期、生产周期、供应风险等级等综合因素，属于“安全库存量”。

原材料方面，生物活性材料是公司生产及研发必须的原材料，主要来源于进口，采购周期长，随着公司产品检测项目的不断增加，所需的生物活性材料种类和数量也日益增长。鉴于生物活性材料在超低温状态下可长期保存长达 10 年的特点，且大部分原材料用于主要产品生产，对于市场上较为稀缺、活性较好的生物活性材料以及公司常用生物活性材料，公司保持合理储备，且相关原材料不存在减值迹象。

试剂产品方面，公司的产品质保期及未计提存货跌价准备的合理性见“(三)、结合公司各类产品的产销率、保质期、医院对有效期的要求，说明未对存货计提减值准备的原因及合理性”。

综上，公司各类存货不存在减值迹象，未对存货计提减值准备具备合理性。

(三) 结合公司各类产品的产销率、保质期、医院对有效期的要求，说明未对存货计提减值准备的原因及合理性

公司采用以销定产模式，2023 年过敏及自免试剂产品产销率分别为 94.79% 以及 85.97%，产品周转处于较快水平。一般客户医院通常对进院产品有效期要求须 3 个月以上（也存在部分终端客户，包括第三方检验所，可以正常采购 3 个月以内效期产品），公司期末产品剩余保质期主要集中在 6 个月以上，剩余保质期在 6 个月以上的金额占期末产成品的 96.27%，产品滞销及过期风险较低。

同时公司对于产成品进行有效的效期管理和存货动态管理，公司在每个季度末会对长期未流转及剩余效期低于 3 个月的物料进行关注，相关部门作出可使用状态评测（包括是否有客户销售需求、是否有研发领用需求或产品质量验证需求等）和进一步处理意见，对于不再具有使用或销售价值的物料及到效期的存货进行及时报废处置，因此公司存货持续处于可使用或可销售状态，不存在减值迹象。

综上，公司未对存货计提减值准备的原因具有合理性。

(四) 补充披露原材料境内、境外采购的金额和比例，原材料进口的主要国家或地区，说明公司进口依赖的程度并充分提示风险，行业内原材料进口依赖的情况是否与同行业可比公司相一致

原材料境内、境外采购的金额和比例如下

单位：万元

原材料采购分类	采购金额	采购比例
国外	7,280.69	75.59%
国内	2,351.56	24.41%

原材料进口的主要国家为德国、美国等国家，进口内容主要为抗原、抗体等活性材料。

经检索公开披露信息，体外诊断行业对于诊断试剂原材料(如抗原、抗体等)存在进口依赖的情况，公司的原材料进口情况与同行业可比公司基本一致。

近年体外诊断企业已披露的关于原材料进口情况如下：

序号	公司	文件名	日期	描述
1	英科新创	招股说明书	2024/1/2	体外诊断行业上游原料属于技术高壁垒环节，我国体外诊断企业所需的主要的原材料品种，例如抗原（原核、真核重组抗原和天然抗原）、抗体（单抗、多抗）、诊断酶等对国外进口依赖度强；国产产品在性能以及品质稳定性上与国外尚存较大差距。国内体外诊断试剂原料的研发仅在分子诊断试剂和生化诊断试剂方面取得了较大突破，而在免疫诊断环节技术依然相对薄弱。因此，体外诊断上游这一技术密集迭代替换的领域，我国企业需要在全领域尤其是免疫诊断领域凭借内生研发取得技术和产品优势，才能进一步提升中游产品性能和品质，从而尽早摆脱原材料产品长期对国外的进口依赖，全面促进国内体外诊断全产业链的健康发展。

2	基因科技	招股说明书	2023/12/29	<p>体外诊断仪器上游主要包括各类电子元器件的供应商；而体外诊断试剂的上游为化学品和生物制品行业，提供制作诊断试剂的各类化学品、酶、抗原抗体等原材料，其质量影响到诊断试剂的质量。目前，国内的诊断酶、抗原、抗体在产品性能以及品质稳定性上与国外存在较大的差距，国内体外诊断试剂生产商仍需进口关键原料。根据公司产品划分，公司的采购内容分为第三方品牌产品采购和自主品牌产品原材料采购。公司第三方品牌产品的采购内容主要为国外第三方品牌仪器、试剂（含少量耗材），自主品牌产品原材料主要包括仪器零配件、试剂原料和其他采购。公司整合了七十多家行业知名品牌产品，既包括赛默飞、Agilent、纽英伦、雅培等行业龙头，也包括PacBio、LI-COR、赛信通等细分领域技术创新型厂家，产品应用涵盖分子生物学、细胞生物学、免疫学等多个研究及应用领域。报告期内，前五大供应商中赛默飞历年采购包括体外诊断自主品牌试剂原材料。2023年1-6月基因科技前五大供应商以外资为主，采购内容包括生命科学科研服务仪器、体外诊断试剂、试剂原材料等，采购金额占比为70.63%。</p>
3	亚辉龙 (688575)	2023年半年度报告	2023/8/18	<p>报告期内，公司主要产品仅有少量出口美国的情形，公司部分原材料自美国进口，报告期内自美国进口原材料主要为抗原、抗体。公司提示了原材料进口风险如下：“为保障产品的质量和性能的稳定性的稳定性，公司用于生产体外诊断试剂的部分原料以及用于生产体外诊断仪器的部分部件主要采用进口原材料。若受国际贸易摩擦等因素影响，相关供应商不能及时、保质、保量的供应合格的原材料，或者未来关键进口原材料的价格或汇率发生重大不利变化，将影响公司交货质量和成本水平，对公司的正常生产经营造成不利影响。”</p>
4	易瑞生物 (300942)	发行人及保荐机构关于审核问询函的回复（三次修订稿）	2023/5/12	<p>快速检测行业属于高技术门槛行业，尤其是高端检测试剂，以胶体金免疫层析产品来看，决定产品准确度最核心的原材料是抗原抗体，而目前国内体外诊断产品领域的高端抗原抗体仍然高度依赖进口。</p>

针对前述原材料进口情况，公司已在2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（七）宏观环境风险”中披露风险提示如下：“核心原材料采购主要依赖进口的风险”

与欧美国家相比，国内在生物活性材料开发方面起步较晚，公司抗原、抗体等核心原材料主要从国外进口，且部分稀缺的抗原、抗体供应商数量较少。如果未来国外原材料供应商出现停产、经营困难、交付能力下降、与公司的业务关系发生重大变化等情形，或者出现汇率波动，导致原材料价格大幅上涨，甚至停止供应，将会影响公司战略储备的实施，进而对公司的生产经营造成不利影响。同时，如果原材料出口国家或地区的政治环境、经济环境、贸易政策等发生重大不利变化，或发生贸易壁垒、政治风险，可能对公司原材料的供给产生不利影响，进而影响公司试剂产品的生产销售。”

二、会计师的核查情况

（一）核查程序

针对以上相关事项，年审会计师实施了包括但不限于以下核查程序：

- 1、核查存货各明细项的期末库存金额、库龄情况，并结合产品保质期，量化分析期末是否存在减值情况及跌价准备是否充分计提情况；
- 2、分析各产品产能、产量、销量、产能利用率、产销量情况及变动原因；
- 3、核查产品生产周期、安全库存，结合期末库存分析合理性；
- 4、对期末存货是否存在可变现净值低于年末账面净值的情况进行测试，将期末产成品的账面价值与可变现净值（存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的价值）进行比较；
- 5、执行年度存货监盘程序，获取公司期末盘点报告；
- 6、执行期末生物活性材料破坏性实验，从材料的库龄时间、收发频次及效期时限考虑分别选取某一批次作为样本，获取该样本的产品分析报告（COA），分析其活性是否符合要求；
- 7、核查公司原材料采购情况，对主要供应商采购金额进行函证；
- 8、复核公司关于原材料进口及风险提示的补充披露情况；
- 9、查阅公开信息同行业公司对于原材料进口的信息披露情况。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为，公司原材料库存情况和同比变动情况与公司产品的生产和销售情况基本匹配，符合以销定产模式；自免试剂库存量的上升具备合理性，目前库存量属于“安全库存量”；公司未对存货计提减值准备的原因具备合理性；公司已补充披露原材料进口情况及相关风险提示，进口依赖的程度与同行业可比公司情况基本一致。

(此页无正文，为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于对江苏浩欧博生物医药股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函专项说明》之签章页)



中国注册会计师：

李进华



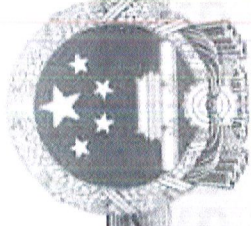
中国注册会计师：

赵颖



中国·上海

二〇二四年六月二十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202405300062



市场主体身份信息, 请妥善保管, 遗失须及时补办。

名称 上海会计师事务所(普通合伙)

类型 会计师事务所(普通合伙)

执行事务合伙人 宋建斌、杨志国

出资额 人民币14800.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

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;基本建设年度决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他会计、税务、法律业务。【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】

仅供出报告使用,其他无效



登记机关

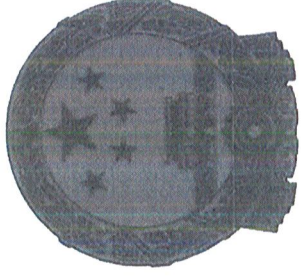
2024年05月30日

证书序号: 0001247

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》。

仅供出报告使用，其他无效。



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

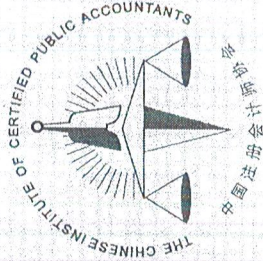
批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



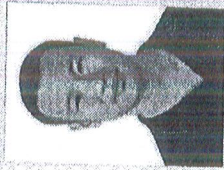
发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



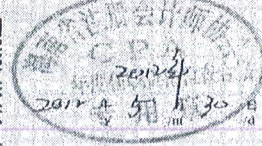
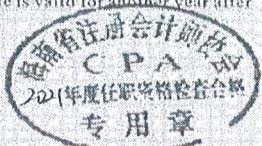
李进华
 Full name
 男
 Sex
 1967-9-17
 Date of birth
 立信会计师事务所有限公司
 Working unit
 42240019670917821X
 Identity card No.



年检合格

年检检验登记
 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.



证书编号: 460000010001
 No. of Certificate
 批准注册协会: 海南省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2012年 4月 30日
 Date of Issuance



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

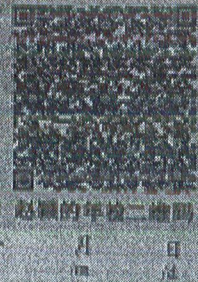
同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 中准会计师事务所
 海南分公司
 2013年 1月 6日
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 同意调入
 Agree the holder to be transferred to
 立信会计师事务所
 海南分公司
 2013年 1月 6日
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

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
 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

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.



证书编号: 310000061678
No. of Certificate

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

发证日期: 2018 年 06 月 27 日
Date of issuance

网报年检公告



姓名	赵颖
Sex	女
Date of birth	1988-11-02
工作单位	立信会计师事务所(普通合伙)
身份证号	310101198811021528

