证券代码：688656　证券简称：浩欧博　公告编号：2024-028

江苏浩欧博生物医药股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

江苏浩欧博生物医药股份有限公司（以下简称“公司”或“浩欧博”）于近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），公司就函件关注的相关问题逐项进行了认真的核查落实，现就函件相关问题回复如下：

本回复中若出现合计数与各项目直接相加之和存在尾数差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称、名词释义与《江苏浩欧博生物医药股份有限公司2023年年度报告》一致。

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其具体情况、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其具体情况、会计处理

1、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，货物的所有权权利和义务转移至客户。

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的，视为已确认收货。公司仪器销售收入确认时点为，仅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，按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送至指定地点。
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，经公司技术人员鉴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其具体情况、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返货政策不尽相同。常见的返利、返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	2,066.75	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在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，保荐机构及年审会计师已对主要经销商最终销售情况进行了访谈核查确认。

（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、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、复核会计师取得的公司销售返利相关材料；

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；

7、复核会计师获取的公司经销商销售明细，并复核其抽样进行细节测试，验证主要经销商的基本情况及收入发生的真实性；

8、复印并复核会计师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的函证；

9、查阅会计师关于本次工作函回复意见；

10、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，保荐机构认为：

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，公司加大了经销商的销售网络覆盖力度，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，仅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	“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，公司在生产数联动经销商自仪器投放后一定时间内对应采购数额较少的情形，发行人通过持续跟踪经投放设备的产出，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、及时掌握经销商向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

公司仪器投放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。

（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租赁事宜，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。	否
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。

三、保荐机构的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取仪器租赁台账、查阅公司的仪器投放情况及仪器盘点资料、复核会计师仪器函证；查阅同行业公司仪器投放情况，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；

2、分析复核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；

3、查阅会计师关于本次工作函回复意见。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

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