证券代码：688068　　证券简称：热景生物　　公告编号：2025-046

北京热景生物技术股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

北京热景生物技术股份有限公司（以下简称“热景生物”或“公司”）于2025年6月3日收到《关于北京热景生物技术股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0210号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的相关要求，公司和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）已对问询函中需要说明的事项进行了逐项认真核实，现就有关问题回复如下：

问题1：关于主营业务

公司主营业务为体外诊断试剂及仪器。2024年，公司实现营业收入51,090万元，同比下降6.74%；扣除2023年非常规检测业务后的营业收入同比增长23.10%，常规业务收入增量主要来自仪器业务。仪器业务销量同比增长262.79%，收入同比增长289.79%，毛利率同比增加17.61个百分点、由负转正；试剂业务收入则同比下滑18.55%，毛利率同比增加5.94个百分点。公司部分仪器采用仪器与试剂“联动销售”模式。

请公司：（1）按检测领域，分别列示2024年试剂、仪器的销售收入、销量、销售单价及同比变化情况；（2）结合仪器销售领域市场需求变化、量价变化以及同行业上市公司情况，分析仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因；（3）分析近两年试剂销量与仪器销量/投放量的匹配性。

公司回复：

一、按检测领域，分别列示2024年试剂、仪器的销售收入、销量、销售单价及同比变化情况

公司2023年度、2024年度试剂、仪器的销售收入、销量、销售单价情况如下：

检测领域	2023年			2024年		
	销量（万人份（台））	单价（元/人份（台））	金额（万元）	销量（万人份（台））	单价（元/人份（台））	金额（万元）
1、试剂	8,647.13	5.89	50,919.86	5,287.60	7.85	41,485.45
肝炎肝癌类	540.51	18.73	10,123.26	605.81	18.84	11,412.44
心脑血管类	1,024.60	12.26	12,562.65	1,067.52	11.01	11,754.84
感染炎症类	808.41	7.40	5,979.24	649.20	7.73	5,016.25
肿瘤及甲功激素类	880.79	5.71	5,028.99	921.04	5.43	4,997.59
其他试剂及耗材	407.28	9.69	3,945.29	719.90	6.94	4,997.32
非常规试剂业务	4,985.55	2.66	13,280.43	1,324.13	2.50	3,307.01
2、诊断仪器	645.00	31,532.25	2,033.83	2,016.00	39,284.39	7,927.59
3、生物原料	–	–	1,494.44	–	–	1,087.64
4、其他	–	–	335.49	–	–	589.32
合计	–	–	54,783.62	–	–	51,090.00

从上表可见，2024年试剂销售量5,287.60万人份，与2023年度销售量比减少3,359.53万人份，主要为非常规业务大幅减少所致；扣除非常规试剂业务后，常规试剂业务销售量同比增长了8.24%，在常规临床检测试剂中，除感染炎症类之外，其他常规业务试剂销量均有所增长。从销售单价看，公司常规业务销售单价小幅波动，肝炎肝癌类产品价格基本稳定，感染炎症类略有上涨，心脑血管类、肿瘤及甲功激素类的销售单价出现小幅下降。

二、结合仪器销售领域市场需求变化、量价变化以及同行业上市公司情况，分析仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因

1、结合仪器销售领域市场需求变化、量价变化情况，分析仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因

公司2024年度仪器业务收入为7,927.59万元，相比2023年度增长289.79%。公司2024年度仪器业务毛利率为6.41%，相比2023年度由负转正，具体数据列示如下：

项目	2023年度	2024年度	变动	比例
仪器业务收入（万元）	2,033.83	7,927.59	5,893.76	289.79%
仪器销售数量（台）	645.00	2,016.00	1,371.00	212.56%
仪器销售单价（万元/台）	3.15	3.93	0.78	24.71%
毛利率	-11.20%	6.41%	增加17.61个百分点	

如上表所示，公司2024年度仪器业务收入增长289.79%，主要系2023年下半年以来，在国家医疗政策调整的大背景下，终端医院对仪器的购买需求愈发强烈，公司顺应行业发展需求，及时调整相应政策，将原来的“联动销售”模式调整为“联动销售”投放与销售并进的销售策略，导致公司仪器收入增长较多。

公司2024年度毛利率相比2023年度由负转正，主要系2024年度销售的仪器系以存量3年以内的仪器和新仪器为主，成新率较高，同时公司加大对仪器销售的管理，综合平均销售单价有所增长；公司2023年度销售仪器毛利率为-11.20%，主要是销售处置成新率较低的仪器占比较多，处置价格较低；所销售仪器细分类型的相对变化，故导致公司2024年度毛利率由负转正，达到了6.41%。

2、结合同行业上市公司情况，分析仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因

公司2024年度仪器业务收入大幅增长、毛利率由负转正，与同行业上市公司仪器销售的业务情况对比列示如下：

单位：万元

同行业公司名称	项目	2023年度	2024年度	变动率
安图生物	仪器业务收入	48,237.60	52,504.65	8.85%
	仪器业务毛利率	32.00%	37.93%	增加5.93个百分点
新产业	仪器业务收入	106,124.90	125,943.04	18.67%
	仪器业务毛利率	29.58%	29.82%	增加0.24个百分点
本公司	仪器业务收入	2,033.83	7,927.59	289.79%
	仪器业务毛利率	-11.20%	6.41%	增加17.61个百分点

如上表所示，同行业上市公司仪器业务收入均呈现增长趋势，公司仪器业务收入增幅显著高于同行业上市公司，主要系公司2023年度仪器业务销售收入基数较小所致。

三、分析近两年试剂销量与仪器销量/投放量的匹配性

公司2024年常规试剂销售为3,963.47万人份，销量增加301.88万人份，相比2023年增长8.24%。其中公司试剂销量主要以C系列及MQ系列为主，对应销售试剂3,468.75万人份，占2024年度实际销量的87.52%，占比较高，故公司对C系列、MQ系列的试剂销量与仪器销量/投放量进行匹配，列示如下：

项目	试剂销量情况（万人份）			仪器销量/投放量情况（台/测试单元）		
	2023年度	2024年度	变动率	2023年度	2024年度	变动率
C系列	797.33	1,146.55	43.80%	550.00	890.00	61.82%
MQ系列	2,407.30	2,322.20	-3.54%	13,000.00	13,900.00	6.92%
合计	3,204.63	3,468.75	8.24%	13,550.00	14,790.00	9.15%

注：C系列测试仪器的检测方式为高通量、多样本、全自动化检测，适用于中心实验室、大型医院检验科，故其单位为台；MQ系列的测试仪器检测方式为低通量、单样本、半自动化检测，灵活性较高，适用基层医院以及急诊，根据仪器型号的不同可以进行不同的测试单元组合，故其单位为测试单元。

如上表所示，公司C系列及MQ系列的试剂销量的增长率低于仪器销量/投放量的增长率，主要系新增仪器销量/投放量带动试剂的销量需要6个月到1年的时间周期，因此试剂销量的增量率低于仪器销量/投放量的增长率具备合理性，公司近两年试剂销量与仪器销量/投放量具备匹配性。

【会计师核查】

1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司按检测领域汇总的销售收入、销量明细表，并分析试剂、仪器的销售收入、销量、销售单价及同比变化情况；

（2）了解公司仪器销售领域市场需求变化、量价变化情况，分析公司仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因；

（3）查询同行业上市公司仪器业务的收入、毛利率及其变动情况；

（4）获取公司C系列、MQ系列仪器2023年度、2024年度的销量/投放量情况，并与其试剂销售情况进行对比分析。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：公司仪器业务收入大幅增长、毛利率较2023年由负转正的原因具有合理性；公司近两年试剂销量与仪器销量/投放量具有匹配性。

问题2：关于应收账款

2024年，公司应收账款余额为9,608.68万元，同比增长214%；其中一年以内应收账款为8,697.18万元，同比增长265%。2025年一季度，公司应收账款账面价值为11,382.18万元、同比增长178%，当期营业收入同比下滑20%。此外，公司2024年末应收子公司印度热景款项余额为2,125.72万元，已单项计提坏账准备1,299.13万元，占应收账款余额的61%；印度热景已处于资不抵债状态。

请公司：（1）列示2024年末一年以内应收账款前五名欠款方的名称、客户成立时间、双方首次合作时间、销售产品类型、销售金额、销售模式、收入确认时间、应收账款余额、信用期、截至2024年末逾期天数、期后回款金额；（2）结合客户结构及公司信用政策变化，分析2024年、2025年一季度公司应收账款增幅持续高于当期收入的合理性；（3）补充公司投资设立印度热景的主要目的、对印度热景的经营管控安排，说明印度热景资不抵债的成因；补充公司应收印度热景款项的形成时间、对应销售内容；结合印度热景日常经营情况，说明公司判断相关应收账款无法收回并单项计提坏账的依据，后续拟采取的回款举措。

公司回复：

一、列示2024年末一年以内应收账款前五名欠款方的名称、客户成立时间、双方首次合作时间、销售产品类型、销售金额、销售模式、收入确认时间、应收账款余额、信用期、截至2024年末逾期天数、期后回款金额

公司2024年末一年以内应收账款前五名欠款方的名称、客户成立时间、双方首次合作时间、销售产品类型、销售金额、销售模式、收入确认时间、应收账款余额、信用期、截至2024年末逾期天数、期后回款金额情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	销售产品类型	收入确认时间	含税销售金额	成立时间	首次合作时间
1	富兰生物（深圳）有限公司	试剂、仪器	2024年1-12月	535.50	2021/8/11	2022/7/4
2	北京秦奥生物技术有限公司	试剂、仪器	2024年10-12月	392.32	2024/9/24	2024/10/30
3	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	生物原料	2024年1-12月	547.99	1999/1/25	2019/1/14
4	湖北志于道商贸有限公司	试剂、仪器	2024年6-12月	454.80	2024/3/8	2024/6/4
5	北京森普奥生物技术有限公司	试剂、仪器	2024年1-12月	378.89	2012/6/4	2012/10/24
合计		–	–	2,309.50	–	–

（续上表）

序号	单位名称	1年以内应收账款余额	信用期	截至2024年末逾期天数	期后回款金额（截至问询函回复日）
1	富兰生物（深圳）有限公司	431.54	6个月	23.91万元逾期90天，其余未逾期	213.92
2	北京秦奥生物技术有限公司	392.32	3个月	未逾期	51.72
3	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	341.83	6个月	未逾期	126.57
4	湖北志于道商贸有限公司	317.39	12个月	未逾期	101.94
5	北京森普奥生物技术有限公司	204.34	6个月	87.1万元逾期90天以内、34.46万元逾期90-180天，其余未逾期	32.50
合计		1,687.42	–	–	526.65

二、结合客户结构及公司信用政策变化，分析2024年、2025年一季度公司应收账款增幅持续高于当期收入的合理性

1、结合客户结构及公司信用政策变化，分析2024年、2025年一季度公司应收账款增幅持续高于当期收入的合理性

公司销售以经销模式为主，直销模式为辅，公司的客户结构主要系经销商，最近两年经销占比在98%以上，具体数据如下：

客户结构	2024年度	2023年度
直销	1.52%	1.97%
经销	98.48%	98.03%
合计	100.00%	100.00%

在整体医疗行业大环境影响下，公司终端客户医院回款的周期普遍大幅延长，在原有信用政策下经销商资金周转受到巨大挑战。为了增加客户粘性，同时基于公司资金储备较丰裕的基础，公司顺应行业趋势，适时的调整了信用政策。经严格评估后，将核心和有潜力的经销商信用政策和账期由原来的3个月账期、调整为6-12个月账期；将一般经销商的信用政策和账期，由原来的先款后货调整为给予3-6个月的账期，基于前述信用政策调整，导致公司2024年、2025年一季度的应收账款增幅持续高于当期收入增幅，主要数据如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年一季度
应收账款期初数	3,063.57	9,608.68
应收账款期末数	9,608.68	11,803.13
应收账款增幅	213.64%	22.84%
当期营业收入	51,090.00	9,324.16
上期营业收入	54,783.62	11,612.49
营业收入增幅	-6.74%注1	-19.71%

注1：营业收入增幅-6.74%系扣除非常规业务前的数据，如扣除非常规业务，公司2024年营业收入为47,574.27万元，相比于2023年的42,486.85万元增长5,087.42万元，增长幅度11.97%。

如上表所列，公司应收账款增幅显著高于营业收入增幅，主要系本年调整信用政策所致，同时由于公司2024年初应收账款基数较小，导致应收账款增幅较大。

2、公司2024年末前十大客户应收账款余额变动情况

公司采取的是经销为主、直销为辅的销售模式，表现即为应收账款客户多且欠款金额普遍较小，并未表现出单一客户的大额急剧增加。公司2025年3月31日应收账款余额相比2024年12月31日增加2,194.45万元，其中欠款余额100万以上的经销商合计增加1,762.96万元，占全部增加额的80.34%，列示2024年12月31日前十大客户的应收账款余额如下：

单位：万元

序号	单位名称	2024年12月31日余额	2025年3月31日余额	增减变动
1	富兰生物（深圳）有限公司	431.54	542.82	111.28
2	北京秦奥生物技术有限公司	392.32	392.32	–
3	深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司	341.83	219.98	-121.85
4	北京森普奥生物技术有限公司	334.40	453.09	118.69
5	湖北志于道商贸有限公司	317.39	295.15	-22.24
6	国药控股宁德有限公司	298.48	288.01	-10.47
7	北京景拓生物科技有限公司	284.37	281.30	-3.07
8	淮安天平医疗器械经营有限公司	280.00	340.00	60.00
9	重庆科杰医疗设备有限公司	194.62	261.81	67.19
10	石家庄市裕华区发展和改革局	190.00	179.63	-10.37
小计		3,064.95	3,254.11	189.16

3、与同行业上市公司对比

公司与同行业上市公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2023年度周转率	2024年度周转率
东方生物	3.18	3.81
明德生物	0.40	0.35
博拓生物	8.78	7.02
安旭生物	2.31	2.71
之江生物	1.66	2.27
硕世生物	1.20	4.30
行业平均	2.92	3.41
本公司	8.87	8.54

如上表所示，对比同行业上市公司的相关数据可知，公司期末应收账款增长率较高主要为前期基数较小，本期应收账款增长后，应收账款周转率与博拓生物相近，仍显著高于行业平均值及其他同行业上市公司。

三、补充公司投资设立印度热景的主要目的、对印度热景的经营管控安排，说明印度热景资不抵债的成因；补充公司应收印度热景款项的形成时间、对应销售内容；结合印度热景日常经营情况，说明公司判断相关应收账款无法收回并单项计提坏账的依据，后续拟采取的回款举措

1、补充公司投资设立印度热景的主要目的、对印度热景的经营管控安排，说明印度热景资不抵债的成因

（1）公司投资设立印度热景的主要目的

印度作为南亚人口大国，区域内市场潜力巨大，为了开拓外贸市场业务，公司于2019年1月出资设立印度热景，主要负责公司自产产品在印度市场的销售。

（2）印度热景的经营管控安排

印度热景成立之初，公司自国内派专人在印度当地进行现场管理，当地设有经营场所，包含销售运营和仓库等部门，分别由专人进行管理和运营；印度热景的银行账户由公司国内财务中心人员统一管理。后续随着地缘政治关系紧张，国内人员办理去印度签证较为困难，当地市场开拓不达预期，进展缓慢，开始聘用印度本地人员进行现场管理工作，并向印度热景总经理汇报日常工作进展。

（3）印度热景资不抵债的成因

在制定对印度热景的产品销售价格时，结合印度热景的定位，外汇管理等综合考虑，毛利率整体不高；同时，国内出口到印度的测试仪器和配套试剂耗材在印度的清关和运输成本较高，导致最终印度热景的毛利率不足10%，经营所得很难维持日常运转，导致印度热景持续亏损，资不抵债。

2、补充公司应收印度热景款项的形成时间、对应销售内容

截至2024年12月31日，公司应收印度热景的应收账款余额2,125.72万元，对印度热景销售的产品包括UPT-3A-1800和UPT2800仪器及配套试剂耗材，其应收账款主要形成于2021年度至今的销售，主要系印度市场销售不及预期，相关产品未及时实现对外销售导致应收账款回款较慢。

3、结合印度热景日常经营情况，说明公司判断相关应收账款无法收回并单项计提坏账的依据，后续拟采取的回款举措

（1）结合印度热景日常经营情况，说明公司判断相关应收账款无法收回并单项计提坏账的依据

印度热景的经营管理人员均为公司委派或任命的人员，其业务开展由公司国际事业部负责人统一负责和规划，印度热景的员工亦由公司人力资源部参照公司统一的员工制度进行管理。此外，印度热景管理人员还需要向公司总经理和管理层汇报日常经营情况并参与绩效考核。上述经营管控措施能够确保印度热景按照公司整体境外规划要求正常开展业务经营。

但由于印度热景当地市场开拓不达预期，进展缓慢。公司2021年销售给印度热景的测试仪器和配套试剂耗材，部分已过有效期，出现减值迹象，无法再为印度热景带来经济利益的流入，公司预估对印度热景的应收账款预期信用损失风险加大，因此公司对印度热景的应收账款单项计提了应收账款坏账准备。

（2）后续拟采取的回款措施

由于印度热景为公司持股99%的控股子公司，印度热景的日常经营由公司进行管理，银行网银操作权限由公司财务人员掌控，公司后续会持续跟进印度热景的业绩情况，以及对印度热景应收账款的催收工作，一旦账面有富裕资金会优先划转偿还所欠公司款项。

【会计师核查】

1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并检查公司2024年末一年以内应收账款前五名欠款方的名称、客户成立时间、双方首次合作时间、销售产品类型、销售金额、销售模式、收入确认时间、应收账款余额、信用期、截至2024年末逾期天数、期后回款金额；

（2）了解公司的客户结构及信用政策变化情况，分析2024年、2025年一季度公司应收账款增幅持续高于当期收入的合理性；

（3）了解公司投资设立印度热景的主要目的、对印度热景的经营管控安排，分析印度热景资不抵债的成因；

（4）检查公司应收印度热景款项的形成时间、对应销售内容；结合印度热景日常经营情况，了解对印度热景相关应收账款无法收回并单项计提坏账的依据，询问后续拟采取的回款举措。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：公司2024年、2025年一季度公司应收账款增幅持续高于当期收入的原因具有合理性；公司对印度热景的应收账款进行单项计提坏账的依据充分。

问题3：关于存货跌价

2024年，公司计提存货跌价损失2,911.22万元，同比增长226%；其中，针对原材料计提存货跌价损失为1,925.97万元，占当期计提存货跌价损失的66%。公司原材料账面余额为5,239.08万元，已计提存货跌价准备3,362.85万元，占原材料账面余额的64%。

请公司：（1）补充原材料的主要内容、库龄、形成产成品时的估计售价、预估成本费用以及相关估计依据；（2）结合原材料对应产成品的市场需求及其销售价格变化趋势，分析对原材料计提大额存货跌价损失的合理性。

公司回复：

一、补充原材料的主要内容、库龄、形成产成品时的估计售价、预估成本费用以及相关估计依据

1、原材料的主要内容

公司的原材料分为常规业务板块与非常规业务板块，其中常规业务板块主要包括生产诊断试剂、测试仪器的原材料，非常规业务板块主要系公共卫生事件业务原材料，公司诊断试剂及仪器生产主要采用基于销售预测，以销定产方式，同时保证一定的合理库存。公司生产体外诊断试剂所需要的主要物料包括生物活性原料、辅助材料、内包装材料和外包装材料等。公司生产体外诊断仪器主要采购的物料包括机加工件、钣金件、光电倍增管、工控机和外包装材料等。公司生产公共卫生事件业务类主要采购的物料包括一次性病毒采样拭子、抗体等。具体明细列示如下：

单位：万元

大类	原材料类别	原材料主要内容	余额	占比
非常规业务	公共卫生事件类	抗体、NC膜、异嗜性抗体阻断剂、公共卫生事件专用卡壳、拭子、铝箔袋、说明书、采样滴管、运输袋及外包装材料	1,845.53	35.23%
常规业务	诊断试剂类	临床抗体、磁性微球、阻断剂、封闭剂及化学品等主要原料；试剂条、试剂瓶、卡壳、包装盒等内外辅助包材	1,270.43	24.25%
	测试仪器类	机加工件、钣金件、光电倍增管、工控机和外包装材料等	2,123.12	40.52%
合计			5,239.08	100.00%

2、公司原材料库龄

公司原材料分为常规业务、非常规业务，对应1年以内库龄金额1,653.89万元，1-2年库龄金额807.08万元，2-3年库龄金额2,352.65万元，3年以上库龄金额425.46万元，具体明细如下：

单位：万元

账龄结构	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
非常规业务	238.40	218.66	1,329.75	58.72	1,845.53
常规业务	1,415.49	588.42	1,022.90	366.74	3,393.55
合计	1,653.89	807.08	2,352.65	425.46	5,239.08

3、原材料形成产成品时的估计售价、预估成本费用以及相关估计依据

根据《企业会计准则第1号-存货》第十六条规定，“为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量”。

针对公司常规业务、非常规业务原材料形成产成品时的估计售价、预估成本费用以及相关估计依据情况分别说明如下：

（1）非常规业务

公司非常规业务原材料金额1,845.53万元，占原材料总额的比例为35.23%。公司非常规业务最近三年销售收入大幅下滑。结合市场情况，公司已将非常规业务及常规业务的人员、厂房、机器进行整合，综合考虑原材料的保质期、后续相关产品销售的预计情况，对后续不会生产和销售的非常规业务的原材料进行减值计提。因此非常规业务原材料无进一步加工的预估成本费用，无预估的产品售价。

（2）常规业务

①常规业务原材料中诊断试剂及测试仪器未计提减值部分说明

公司诊断试剂产品毛利率较高，可正常使用的原材料其可变现净值大于账面价值，因此，相关原材料如可正常用于生产，不发生过期、临期、呆滞或者产品迭代变更不再进一步生产的情况，相关减值风险较低。

公司对于测试仪器目前系采用销售与投放结合的模式，公司目前对仪器销售的定价原则上不会进行折价销售。同时仪器系用于带动试剂销售，单独对仪器进行销售也是为了满足客户需求、盘活资产以及尽快的资金回笼等目的，销售仪器并非单纯的销售目的，而是要形成对后续试剂的联动销售的目的。因此，相关仪器原材料如可正常用于生产，不发生呆滞或者产品迭代变更不在进一步生产的情况，相关减值风险较低。

②常规业务原材料中诊断试剂及测试仪器已计提减值部分说明

公司常规业务主要系诊断试剂及测试仪器类原材料，常规业务下的原材料与产成品之间对应关系多样，各类别原材料难以分开计量预估产成品成本。

公司主要原材料数量及种类繁多，且公司临床试剂、临床仪器类原材料通用于各个产成品。同时公司的产成品由于检测肝炎肝癌、感染炎症、心脑血管、甲功激素及肿瘤、高血压、食品及公共安全等领域功能不同，品种及规格较多，不同品种规格产品的原材料耗用量不同，同规格的产品也因技术、工艺改进等因素而存在不同的原材料耗用量。因此原材料与产成品之间对应关系多样，各类别原材料无法分开计量计算预估成本费用、产成品预计售价，公司在实操层面选择基于存货类别确认原材料的可变现净值。具体如下：

单位：万元

项目	本年计提减值准备金额
不再生产的旧版本仪器	1,304.78
呆滞物料、近效期、已过有效期	83.34
合计	1,388.12

不再生产的旧版本仪器主要系产品升级更新换代所致，公司生产的新机型C3000、C6000在检测通量、试剂装载量及智能化方面显著优于C2000等型号产品，单人份测试仪器MQ60 smart在特定场景、灵活便捷等方面优于MQ60、MQ60 Plus等仪器。同时在性能、成本、兼容性等方面全面优化，更契合当前医疗诊断的高效化与精准化需求，公司2024年度C2000、MQ60、MQ60 Plus等型号产品终端需求和生产大幅减少。因此针对此部分机型对应的原材料存在闲置和减值，同时考虑到其可以少量用于未来该型号产品的维修等用途，存在少量价值，因此按照预留10%的残值率计提存货跌值准备。

二、结合原材料对应产成品的市场需求及其销售价格变化趋势，分析对原材料计提大额存货跌价损失的合理性

1、公司原材料存货跌价准备情况

公司本年对原材料减值计提金额1,925.97万元，其中非常规业务计提537.85万元，常规业务计提1,388.12万元，具体数据列示如下：

单位：万元

项目	原材料金额	本年减值计提金额	累计已计提减值准备金额	净额	跌价计提比例
非常规业务原材料金额	1,845.53	537.85	1,660.98	184.55	90.00%
常规业务原材料金额	3,393.55	1,388.12	1,701.87	1,691.68	50.15%
合计	5,239.08	1,925.97	3,362.85	1,876.23	64.19%

（1）非常规业务相关存货减值准备的情况

公司非常规业务计提减值金额537.85万元，主要系最近两年销售大幅下滑，相关原材料余额也随之减少。公司结合市场环境，预估未来销售可实现性较低，此部分原材料较难变现。截至2024年末非常规业务原材料原值1,845.53万元，已计提跌价准备余额1,660.98万元，此部分非常规业务的原材料减值计提系结合非常规业务后续市场需求进行的综合判断，本年减值计提后公司非常规业务原材料净额较小，同时减值计提原则与以前年度保持一致，减值计提原则未发生变化，公司减值准备计提合理。

（2）常规业务相关存货跌价损失的情况

公司常规业务本年计提减值金额1,388.12万元，主要系常规业务下本年仪器升级更新换代所致，具体为公司生产的新机型C3000、C6000等在检测通量、试剂装载量及智能化方面显著优于C2000等传统型号产品，单人份测试仪器MQ60 smart在特定场景、灵活便捷等方面优于MQ60、MQ60 Plus等仪器。结合市场终端需求大幅减少，公司C2000、MQ60、MQ60 Plus的生产预计下降较大，此类仪器的原材料具有一定的专用性，该等材料进一步使用的可能性较低，因此公司针对该等材料在扣除10%的残值率后全额计提跌价准备。除此之外，公司对常规业务下的近效期、呆滞物料在扣除10%的残值率后也已全额计提跌价准备，针对已过有效期或者报废物料按照结存金额的100%计提存货跌价准备。公司未计提减值准备的原材料均在保质期内且可继续用于生产和销售，未见减值迹象。综上所述，公司对原材料计提大额存货跌价损失具有合理性。

2、公司原材料跌价准备与同行业上市公司对比情况

公司原材料账面余额5,239.08万元，已计提跌价准备金额3,362.85万元，计提存货减值准备的比例为64.19%，与同行业上市公司对比差异较小，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	原材料账面余额	原材料跌价准备	账面价值	跌价比例
东方生物	46,166.94	35,505.64	10,661.29	76.91%
明德生物	20,569.15	17,524.82	3,044.33	85.20%
博拓生物	7,810.40	3,517.54	4,292.85	45.04%
安旭生物	20,164.88	13,531.01	6,633.87	67.10%
之江生物	29,110.42	25,531.97	3,578.45	87.71%
硕世生物	8,436.98	7,534.48	902.51	89.30%
本公司	5,239.08	3,362.85	1,876.24	64.19%

如上表所列，公司原材料跌价计提比例介于可比上市公司的比例之间。

综上所述，公司区分常规业务和非常规业务对原材料分别进行减值测试，非常规业务考虑未来实现销售的可能性较低，已对其计提减值。常规业务区分是否属于可进一步加工或者使用的物料，对于使用的可能性较低的材料计提减值准备，公司存货跌价准备计提具有合理性。

【会计师核查】

1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解、评估并测试与存货减值相关的关键内部控制的设计和执行；

（2）访谈公司销售人员，了解公司与公共卫生事件检测相关的原材料未来使用计划、市场需求以及销售价格变化趋势；

（3）获取存货跌价准备计算表，复核公司存货跌价计提政策并检查存货跌价准备计算的准确性；

（4）获取存货库龄清单，访谈相关管理人员，了解相关存货减值的原因，评价存货跌价准备计提是否合理；

（5）查询同行业上市公司存货跌价准备计提情况，对比分析公司与同行业上市公司存货跌价准备计提的情况。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：公司本年原材料计提大额减值损失具有合理性。

问题4：关于固定资产

公司固定资产中，测试仪器系“联动销售”模式下投放在终端客户的仪器。2023-2024年，公司购置测试仪器金额为17,828.88万元、6,168.08万元，此前该类仪器以自产为主；公司在上述年度对测试仪器计提减值损失1,818.75万元、2,471.92万元，截至2024年末测试仪器减值准备合计6,325.43万元；处置报废的测试仪器净值分别为1,829.83万元、5,972.34万元，相关仪器按处置或报废时的累计折旧金额计算的成新率约为70%。2023年，公司公告称，因部分测试仪器性能稳定，公司主动将测试仪器折旧年限由5年延长为5-10年，自2023年1月起适用。

请公司：（1）补充外购测试仪器的供应商名称、年度采购金额、由自产转为外购的原因；（2）补充已计提减值的测试仪器台数、应用领域、存放地点、形成时间、可回收金额测算依据，结合相关仪器应用领域收入变化情况，分析对测试仪器持续计提减值损失的合理性；（3）说明在成新率较高情况下，处置或报废相关测试仪器的原因；（4）结合近两年公司对测试仪器计提减值损失金额、处置报废金额连续增长的情况，说明公司判断测试仪器性能稳定并延长其折旧年限的主要依据，分析合理性。

公司回复：

一、补充外购测试仪器的供应商名称、年度采购金额、由自产转为外购的原因

公司2023年度、2024年度投放测试仪器原值分别增加17,828.88万元和6,168.08万元，新投放测试仪器均为公司全资子公司廊坊热景自产测试仪器。在核算上北京热景作为投放主体，将测试仪器从全资子公司廊坊热景购进，因此在增加的方式上选择购置增加。

二、补充已计提减值的测试仪器台数、应用领域、存放地点、形成时间、可回收金额测算依据，结合相关仪器应用领域收入变化情况，分析对测试仪器持续计提减值损失的合理性

1、基本情况

公司截至2024年12月31日测试仪器主要数据情况

单位：万元

项目	原值	累计折旧	累计减值	净额
测试仪器	44,850.48	11,817.90	6,325.43	26,707.15

2、已计提减值的测试仪器台数、应用领域、存放地点、形成时间、可收回金额

公司测试仪器投放系公司在采用投放测试仪器带动试剂销售的联动销售模式，截至2024年12月31日公司已计提减值测试仪器台数为1750台，其中2021年投放842台、2022年投放479台、2023年投放429台。公司测试仪器应用领域为临床诊断（医院门诊、急诊及中心实验室等领域），主要以二三级医院为主，分布较为分散，其中除有173台存放于热景生物公司外，均已投放于合作医院或有合作意向的医院。

公司在对测试仪器进行减值测试时，主要系考虑测试仪器带来实际销售及销售毛利情况，对于带动试剂销售额及销售毛利额较低的测试仪器计提减值，公司测试仪器的可收回金额测算依据系此部分测试仪器带动的试剂销售额及销售毛利额确定。

3、结合相关仪器应用领域收入变化情况，分析对测试仪器持续计提减值损失的合理性

公司自2014年起采用投放测试仪器带动诊断试剂的联动销售模式，公司测试仪器减值计提政策一贯执行，在联动销售模式下，测试仪器投放后公司将其计入固定资产科目核算并按5年或10年计提折旧，鉴于仪器投放到带动试剂销售一般需要6-12个月的时间，因此公司测试仪器在投放后的第二年开始测试减值情况，如测试仪器带动试剂销售额及销售毛利额较低时，公司对测试仪器计提减值。此种减值计提方式下，若测试仪器的联动销售效果较差则会计提减值准备，公司目前连续计提减值主要系针对不同的测试仪器在各年度进行的减值计提，不存在单台测试仪器在各年连续计提减值的情况。

公司投放的测试仪器应用领域为临床诊断（医院门诊、急诊及中心实验室等领域），公司2023年度、2024年度对应产生该领域的试剂收入分别为37,639.43万元、38,178.44万元，增加539.01万元，增长1.43%，应用领域收入变化情况的具体明细如下：

项目	2023年度			2024年度		
	销量（万人份）	单价（元）	金额（万元）	销量（万人份）	单价（元）	金额（万元）
肝炎肝癌类	540.51	18.73	10,123.26	605.81	18.84	11,412.44
心脑血管类	1,024.60	12.26	12,562.65	1,067.52	11.01	11,754.84
感染炎症类	808.41	7.4	5,979.24	649.2	7.73	5,016.25
肿瘤及甲功激素类	880.79	5.71	5,028.99	921.04	5.43	4,997.59
其他试剂及耗材	407.28	9.69	3,945.29	719.9	6.94	4,997.32
应用领域收入小计	3,661.59	10.28	37,639.43	3,963.47	9.63	38,178.44

综上所述，在仪器投放数量增加的情况下，对应的销售收入并未保持同步增长，出现了新的联动销售效能较低的测试仪器，因此导致公司2023年度、2024年度持续计提固定资产减值损失，公司测试仪器持续计提减值具备合理性。

三、说明在成新率较高情况下，处置或报废相关测试仪器的原因

公司2023年和2024年处置及报废测试仪器净值分别是1,516.20万元和5,421.75万元，公司测试仪器报废处置计入营业外支出的金额较小，2023年和2024年分别为201.02万元和113.64万元，报废处置占比较少，公司测试仪器在成新率较高的情况