

# 立信会计师事务所（特殊普通合伙） 关于赛诺医疗科学技术股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

信会师函字[2021]第 ZA388 号

上海证券交易所科创板公司监管部：

赛诺医疗科学技术股份有限公司(以下简称“公司”)于 2021 年 5 月 19 日收到上海证券交易所科创板公司监管部下发的《关于赛诺医疗科学技术股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。作为公司的审计机构,本着勤勉尽责、诚实守信的原则就问询函所提涉及的问题进行认真核查,现将相关问题的回复内容如下:

问题 3、年报显示,公司 2020 年末存货账面余额 6,481.53 万元,计提存货跌价准备 6.63 万元,计提比例为 0.1%。与同行业可比公司相比偏低。请公司:

(1) 说明存货跌价准备计提依据,未对在产品、库存商品、半成品计提跌价准备的原因;(2) 结合同行业可比公司存货跌价准备计提情况,集采政策对公司存货可变现净值的影响,说明公司存货跌价准备计提是否充分。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

[公司回复]

一、说明存货跌价准备计提依据,以及未对在产品、库存商品、半成品计提跌价准备的原因:

(一) 公司存货跌价准备计提依据和方法

公司存货按照产品有效期限分为效期内存货和过效期存货,在每个资产负债表日分别对其进行减值测试。

对于有效期内的存货,公司按照成本与可变现净值孰低计量。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,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，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

对于过有效期的存货，可变现净值为 0，公司按照成本全额计提存货跌价准备。

(二) 未对在产品、库存商品、半成品计提跌价准备的原因：

2020 年期末公司对在产品、库存商品、半成品进行了可变现净值测算，测算采用预计售价，已上市产品取自报告期后的最新销售单价、对于预期上市新产品取自预计出厂定价，预计售价已考虑集采政策影响下价格调整因素并预期在近期不会出现大幅度降价；测算销售费用和相关税费参照年度费用率按照售价的 25% 预估；测算需继续投入成本金额按照单个产品现状至达到可出售状态须再投入的料工费计算，该投入成本参考 2020 年度平均生产水平。

经测算，在产品、库存商品、半成品库存成本加上为达到预计可出售状态需继续投入成本的总和均低于其预计可变现净值，因此期末未计提上述三类存货的存货跌价准备。具体测算过程如下表列示：

单位：万元

存货类别	账面成本	预计投入成本	预计销售费用和相关税费	预计收入	可变现净值	是否计提跌价准备
	A	B	C	D	E=D-C-B	E>A (否)
在产品	55	29	63	254	161	否
半成品	1,878	1,308	2,303	9,203	5,593	否
库存商品	469		299	1,273	974	否
合计	2,402	1,337	2,665	10,730	6,728	

二、结合同行业可比公司存货跌价准备计提情况，集采政策对公司存货可变现净值的影响，说明公司存货跌价准备计提是否充分。

(一) 同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司	期末存货余额	本期存货跌价准备情况（万元、%）					
		计提金额	比例	转销金额	比例	期末余额	比例
蓝帆医疗	79,023.05	1,664.08	2.11%	2,646.12	3.35%	2,146.22	2.72%
乐普医疗	144,125.12	665.14	0.46%	271.63	0.19%	1,750.74	1.21%
赛诺医疗	6,481.53	116.40	1.80%	119.34	1.84%	6.63	0.10%

由上表可见，报告期内：（1）公司计提存货跌价准备金额比例为 1.8%；（2）期末存货跌价准备的比例为 0.1%，如果剔除公司与同行业可比公司转销存货跌价准备比例的差额（1.84%-0.19%）后，公司期末存货跌价准备余额的比例为 1.75%。通过上述对比可知，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的平均水平大体相同。

(二) 同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

政策对比	蓝帆医疗	乐普医疗	赛诺医疗	比较结果
计提方法	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，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	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要	政策一致

政策对比	蓝帆医疗	乐普医疗	赛诺医疗	比较结果
	计提存货跌价准备。	及相关税费后的金额。	发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。	
存货可变现净值的确定依据	<p>①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；</p> <p>②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为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金额确定。</p> <p>③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。</p>	<p>①产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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，确定其可变现净值；</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>③为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>	<p>①产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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，确定其可变现净值；</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>③为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>	政策一致

政策对比	蓝帆医疗	乐普医疗	赛诺医疗	比较结果
转销/冲回	(年报未披露)	计提存货跌价准备后, 如果以前减记存货价值的影响因素已经消失, 导致存货的可变现净值高于其账面价值的, 在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回, 转回的金额计入当期损益。	计提存货跌价准备后, 如果以前减记存货价值的影响因素已经消失, 导致存货的可变现净值高于其账面价值的, 在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回, 转回的金额计入当期损益。	政策一致

由上表可见, 公司计提存货跌价准备的会计政策与 2 家同行业公司一致。

### (三) 2020 年末公司存货构成情况及集采政策对存货可变现净值的影响

单位: 万元

序号	按用途划分	账面余额	存货跌价准备	账面价值	占比	包含存货种类
1	通用及研发材料	2,628.38	5.04	2,623.34	40.55%	原材料
2	BuMA 支架类	1,751.78	0.45	1,751.32	27.03%	原材料、半成品、库存商品、发出商品
3	HT Supreme 支架类	1,066.70	-	1,066.70	16.46%	原材料、在产品、半成品、库存商品
4	冠脉球囊类	309.94	0.84	309.10	4.78%	原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品
5	颅内球囊类	403.30	0.29	403.01	6.22%	原材料、半成品、库存商品、发出商品
6	颅内支架类	252.00	-	252.00	3.89%	原材料、半成品
7	指引导丝类	69.42	-	69.42	1.07%	库存商品
	合计	6,481.53	6.63	6,474.90	100.00%	

公司存货余额 6,481.53 万元, 其中与集采政策相关的存货 3,128.42 万, 占比 48.27%, 其中包括 BuMA 支架类存货 1,751.78 万、HT Supreme 支架类存货 1,066.70 万、冠脉球囊类存货 309.94 万。

公司冠脉支架产品未参与带量集采，预计销售情况如下：

1、预计销量将逐渐恢复：由于公司已上市产品 BuMA 支架是不锈钢材质，及 HT Supreme 支架集采时未取得中国注册证，因此公司两类冠脉支架产品均未参加此次带量采购。2020 年 12 月末，冠脉支架成品库存为 10,953 套，其中 77.68% 的成品库龄在 180 天以内；在产品、半成品按照其完工进度可折算为成品库存约为 53,489 套。根据目前最新情况看，其销售市场正在逐步恢复中。截止到 2021 年 4 月 30 日，已实现销售 4,760 套，43.46% 的成品库存已经完成销售。按照目前公司冠脉支架销售恢复的进度，冠脉支架成品库存在有效期（1.5 年的有效期）内预计会全部售出；对于在产品及半成品库存，公司会按照冠脉支架产品销售恢复的进度和市场需求情况再进行生产安排。

2、销售价格将大幅度下降：随着 2021 年国家冠脉支架带量集中采购政策的执行，必将导致冠脉支架非集采市场的支架产品销售价格大幅下降。首先，对于 BuMA 支架类产品：针对集采产品重新定价，出厂价格陆续调整为 1,200 元/根，但也高于其成本。其次，HT Supreme 支架类存货：HT Supreme 为新一代支架产品，由于其产品技术的先进性，公司暂定以市场高端产品定位，并参考友商非集采产品价格来确定终端价格，截止到目前，已有陕西、山东、湖南、广东、贵州 5 个省份成功挂网，另外 2 个地区尚在议价进程中。其他省份的备案挂网工作也在逐步进行中。参考目前已挂网价格，HT Supreme 支架产品销售价格高于其成本。

因此随着冠脉支架产品销售价格的大幅下降，与之相关的存货可变现净值降低，但依然会高于存货成本。公司冠脉球囊产品参与带量集采：公司的冠脉球囊产品参与了各省组织的带量集采招标，截止到 2021 年 4 月 30 日，冠脉球囊已在 22 个省份中标，中标价格在 330-397 元之间，较上年同期产品售价下降 15.18%-29.50%，冠脉球囊产品价格的虽有大幅度下降，但是依然高于其单位成本，因此与之相关的存货可变现净值虽降低，但依然会高于存货成本。

#### （四）2020 年存货计提跌价准备金额

报告期期末，公司严格按照《企业会计准则》的相关规定及上述存货跌价准备计提方法计提存货跌价准备，公司期初存货跌价准备余额 9.56 万，当期计提存货跌价准备的金额为 116.40 万元，全部为期末库存商品中已经过效期的存货。公司期末对过效期存货进行报废处理，存货跌价准备转销 117.18 万元，同时部

分前期呆滞材料重新被使用，存货跌价准备转回 2.15 万，报告期末存货跌价准备余额为 6.63 元。

综上所述，报告期各期末，公司对于有效期内的存货，将单项存货余额与存货的可变现净值进行比较，对于单项存货余额高于存货可变现净值的，按其差额计提存货跌价准备。对于已经过效期的存货，按照存货成本全额计提存货跌价准备。公司的存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的相关规定，即使在集采政策的影响下，存货跌价准备的计提也是充分的。

### **[年审会计师核查]**

#### **（一）核查过程**

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、获得公司《存货管理制度》，并对财务总监、生产总监、库房管理人员进行访谈，了解公司存货管理情况；

2、取得公司的存货库龄分析表、产成品有效期说明，取得了存货跌价准备的计算明细和相关会计处理凭证，复核存货跌价计提合理性及准确性；

3、查阅同行业可比公司年度报告，了解该等公司的业务模式、医疗器械业务的收入及占比情况，对比公司存货跌价准备计提方法；

4、取得并审阅带量采购政策实施涉及的产品清单在报告期内的销售明细，并结合政策执行情况，分析带量采购政策对公司产品价格、毛利率以及存货的影响，确认公司的应对措施等。

#### **（二）核查结论**

通过上述核查程序，会计师认为：就财务报表整体的公允反映而言，公司存货跌价准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；对比同行业可比公司存货跌价准备计提情况不存在重大差异。

问题 5、年报显示，公司 2020 年营收同比下降 24.89%，归母净利润同比下降 75.02%，营业成本同比下降 11.56%，毛利率较上年减少 3.04 个百分点，经营活动产生的现金流量净额同比减少 48.76%。请公司：（1）说明营业成本同比变动与营业收入、净利润不匹配的原因；（2）说明毛利率较上年减少幅度较大的原因；（3）说明经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因，并提示相关风险。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

[公司回复]

一、说明营业成本同比变动与营业收入、净利润不匹配的原因；

公司营业收入、营业成本净利润同比变动情况如下：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动金额	变动比例
营业收入	32,742.00	43,591.34	-10,849.34	-24.89%
营业成本	6,581.90	7,442.09	-860.19	-11.56%
净利润	2,249.32	9,003.78	-6,754.46	-75.02%

2020 年度公司实现营业收入 32,742.00 万元，较上年同期减少 10,849.34 万元，同比下降 24.89%，主要系 2020 年度受新冠疫情及国家组织实施冠脉支架集中带量采购政策两方面因素的叠加影响，公司冠脉支架产品未参与本次带量集采，公司冠脉支架产品销量减少 6.92 万套，下降比例 38%所致。

2020 年度公司营业成本 6,581.90 万元，较上年同期减少 860.19 万元，同比下降 11.56%。主要系冠脉支架产品销量大幅下降，产品规模效应随之降低，同时受新冠疫情影响，固定成本支出造成单位产品成本增长，共同导致单位产品成本增长 19.87%，其增长的幅度小于销量下降的幅度，基于上述原因，营业成本较上年同期相比表现为下降趋势，但下降的幅度小于营业收入下降的幅度。

2020 年度净利润下降比例 75.02%，下降幅度较营业收入、营业成本均大，主要原因是公司研发费用增加金额 1,914.18 万元，增长比例 21%。增长原因主要为：

1、2020 年度公司新增 8 个研发项目，且镁合金降解药物涂层冠脉支架系统、精密管材挤出技术、颅内抽吸导管三个项目到达新的研发节点，开始大量领用研发材料，研发材料费用增加；

2、2020 年度 Neuro RX 上市后再研究项目，共包括临床试验中心 30 家，上述临床试验中心目前均已启动临床病人入组，相应临床试验费用增加较多。



## 二、说明毛利率较上年减少幅度较大的原因；

赛诺医疗主要从事心脑血管高端介入医疗器械的研发、生产、销售业务。2020年度主营业务收入为 32,624.98 万元，主营业务毛利率为 79.89%，较 2019 年度毛利率 82.93%下降了 3.04%。

公司收入主要来源于生物降解药物涂层冠脉支架系统 BuMA 产品的收入 2019 年度销售毛利率 83%，2020 年度销售毛利率 79%，毛利率下降 3%，与主营业务毛利率变动趋势相符。

受新冠疫情及国家组织实施冠脉支架集中带量采购政策两方面因素的叠加影响，公司冠脉支架产品销量大幅下降，下降幅度 38%，收入占比由 2019 年的 84.40%，下降到 2020 年的 69.41%，不过产品单位售价变动较小，对毛利率下降影响不大。单位生产成本上升，受到疫情影响，2 月份公司基本处于停产状态，且第四季度受集采政策影响，产品产量下降。另一方面，公司长期资产折旧摊销，人员薪酬等固定成本支出，生产产品的规模效应降低，导致单位产品成本增长幅度 19%，是对毛利率下降的主要因素。

## 三、说明经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因。

经营活动产生的现金流量净额形成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额	变动比例
经营活动现金流入小计	48,256.50	57,035.55	-8,779.06	-15.39%
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	45,326.91	55,132.22	-9,805.31	-17.79%
经营活动现金流出小计	41,205.22	43,275.04	-2,069.82	-4.78%
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	9,454.47	12,699.71	-3,245.25	-25.55%
经营活动产生的现金流量净额	7,051.28	13,760.51	-6,709.24	-48.76%

上表列示分析，2020 年度经营活动产生的现金流量净额较 2019 年度减少 6,709.24 万元，下降比例 48.76%，系受疫情及集采政策影响，影响因素主要为：

（一）销售商品、提供劳务收到的现金减少金额 9,805.31 万元，是由于营业收入减少（调整销售返利、预计销售退回、配送业务等影响因素）及相应增值税销项税额合计影响减少现金流入金额 10,949.79 万元、应收账款余额变动数影响增加现金流入金额 1,498.89 万元；

(二) 购买商品、接受劳务支付的现金减少金额 3,245.25 万元, 是由于营业成本减少(调整销售返利、预计销售退回、配送业务等影响因素)及相应增值税进项税额合计影响减少现金支出金额 1,634.50 万元; 研发材料领用增加 1,044.67 万元、存货余额变动数减少 1,757.79 万元、预付材料款余额变动数增加 1,126.53 万元合计影响减少现金流出金额 1,675.93 万元。

上述主要因素销售及采购业务下降, 影响减少经营活动产生的现金流量净额 6,140.47 万元。

### **[年审会计师核查]**

#### (一) 核查过程

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于:

- 1、对公司管理层进行访谈;
- 2、比较分析 2020 年度与 2019 年度利润表数据, 检查其波动的原因及合理性;
- 3、对收入、成本、毛利率执行实质性分析程序, 主要包括公司 2020 年度与 2019 年度收入、成本、毛利波动和比较分析, 主要产品的收入、成本、毛利率波动和比较分析等;
- 4、获取现金流量表, 对现金流量表编制过程进行复核;
- 5、对比公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异, 分析产生差异的原因。

#### (二) 核查结论

通过上述核查程序, 会计师认为: 上述公司回复中有关营业成本、营业收入、净利润变动的情况, 毛利率较上年减少幅度较大的原因, 以及经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因, 与我们执行公司 2020 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

问题 6、年报显示，公司 2020 年预付款项增加 1,043.18 万元，同比增长 581.34%，主要系预付各类研发支出增加所致。请公司：（1）说明预付款项大幅上涨的原因；（2）补充说明预付款项对应的研发项目、采购内容、合同签订时间、预付款比例，预付对象是否为本期新增供应商。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

[公司回复]

一、说明预付款项大幅上涨的原因；

2020 年预付款项增加 1,043.18 万元，同比增长 581.34%，预付款总体构成情况如下所示：

单位：万元

预付款分类	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
研发类支出	976.33	40.75	935.58	2,296.02%
生产物料	219.43	102.65	116.79	113.78%
其他费用	26.86	36.05	-9.19	-25.50%
合计	<b>1,222.62</b>	<b>179.44</b>	<b>1,043.18</b>	<b>581.34%</b>

如上表所示，研发类支出预付款大幅增长，是预付款大幅上涨的最主要原因，研发类支出预付款增加金额 935.58 万元，占增加金额比重 89.69%，增加原因如下：

1、新增研发项目，预付款增加 574.45 万元，同比增长 1,409.69%。由于微导管项目、颅内血管取栓系统、颅内支撑导管、支撑导管、抽吸导管 5 个研发项目所需的 5 类 OEM 物料为公司定制产品，采购成本较高。供应商需采购原材料进行试制和生产，产品生产周期在 4-6 个月左右。因采购金额较大、生产周期较长，供应商不能垫付款项，产生预付款项。

2、新增临床试验项目，预付款增加 361.13 万元，同比增长 886.33%。2020 年度，公司计划启动 HT Supreme 上市再研究项目临床试验项目，并于 2020 年 12 月与欧洲某大学签署合作意向书，公司根据意向书的约定支付了 45 万欧元预付款。双方正式合作协议将于近期签署完毕。

二、补充说明预付款项对应的研发项目、采购内容、合同签订时间、预付款比例，预付对象是否为本期新增供应商。

2020 年研发类支出预付款项 976.33 万元，对应的研发项目、采购内容、合同签订时间、预付款比例等情况如下所示：

单位：万元

供应商	是否新增	研发项目	采购内容	合同签订时间	预付比例	预付款余额
供应商 1	否	颅内血管取栓系统	微导管	2019/7/31	100%	0.04
		颅内血管取栓系统	微导管	2020/2/19	100%	8.37
		颅内血管取栓系统	微导管	2020/3/11	100%	87.77
		颅内血管取栓系统	饶簧管	2020/7/13	100%	12.95
		颅内支撑导管	颅内支撑导管	2020/2/24	100%	36.36
		颅内支撑导管	颅内支撑导管部件	2020/3/12	100%	140.68
		颅内支撑导管	饶簧管	2020/8/19	50%	114.26
		微导管	导管网体	2020/5/6	50%	98.66
			小计			
供应商 2	是	HT Supreme 支架系统	临床试验服务	2020/11/10	100%	361.13
供应商 3	是	颅内血管取栓系统、颅内支撑导管、微导管	微导管、抽吸导管、支撑导管	2020/11/6	42.86%	97.87
其他	否	颅内自膨药物支架系统等	显影环、手柄等		100%	18.24
研发类支出预付款合计						976.33

## [年审会计师核查]

### （一）核查过程

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

- 1、查阅发行人研发相关内控制度，访谈研发部门负责人，了解研发相关内部控制流程；
- 2、获取发行人研发预算，并对预算与实际研发投入差异进行分析；
- 3、获取发行人与预付款供应商签订的服务合同，了解研发项目内容、服务费支付方式、项目里程碑与付款节点等主要内容；
- 4、选取报告期内发生额凭证，核对发票、付款银行流水、研发节点等资料，配比合同内容判断付款合理性、金额准确性；
- 5、函证关于报告期内研发项目进度及付款情况，并回函确认。

## （二）核查结论

通过上述核查程序，会计师认为：上述公司回复中有关预付款项、预付款项对应的研发项目、采购内容、合同签订时间、预付款比例以及供应商有关信息与我们执行公司 2020 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

**问题 7、年报显示，公司 2020 年末其他应付款中应计未付销售返利金额为 1,014.64 万元，较期初增长 119.94%，主要因计提应付销售返利方式由实物返利转为现金折让。请公司：（1）说明销售返利方式发生变化的具体原因和合理性；（2）说明营业收入下降但应计未付销售返利上涨的合理性。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。**

### [公司回复]

#### 一、说明销售返利方式发生变化的具体原因和合理性；

在冠脉支架行业，通常生产厂商会对下游经销商制定一定的销售考核目标，并根据经销商销售完成情况给予经销商一定的销售返利。

每年年初，公司和经销商进行商业谈判，综合经销商覆盖的终端医院情况及新市场开发计划，确认经销商年内的大致销售目标及拟执行的返利政策。为鼓励经销商尽快将所购产品销向终端医院，并实际被终端医院植入于病人体内，公司销售返利政策的考核基础为经销商覆盖的终端医院在奖励计算周期内的产品植入数，具体返利结合经销商所覆盖的医院和市场开发情况确定不同的奖励数量。经销商所覆盖的终端医院在一个奖励计算周期内未达到植入数量的奖励标准，就不能获得相应的销售返利。公司财务部门定期根据销售部门审核的经销商覆盖的终端医院的产品植入数，结合双方确定的返利政策，计算应返利金额。

2020 年以前，公司通过现金折让及产品赠与两种方式对经销商进行销售返利。2020 年度考核销售返利情况时，受国家组织实施冠脉支架集中带量采购政策因素的影响。经销商对实物返利需求下降，转换为现金折让模式。

#### 二、说明营业收入下降但应计未付销售返利上涨的合理性。

2020 年国家执行集采政策后，公司销售返利均通过现金返利实现，经销商不接受实物返利。当实物返利变更折算为现金返利时，由原先按照单位成本计提变更为按照销售价格分摊计提，在实物返利数量减少的情况下，应计未付销售返利冲减营业收入余额增加。2020 年度公司产品销售毛利率 79.89%，计提销售返

利账务处理时,冲减营业收入产生应计未付销售返利金额大于原预估计入营业成本产生应计未付销售返利金额。

2020年1月1日起公司执行新收入准则,返利属于影响交易价格的可变对价,在满足“极可能不会发生重大转回”的前提下,应按照期望值法或者最大可能值法,计算出可能发生的返利概率金额,从而确定交易金额及将来分摊计入履约义务的金额。销售返利的会计处理方式为:期末公司根据统计的销售返利情况计算尚未结算的返利金额,将其金额分摊至与之相关的履约义务,冲减营业收入,应计未付销售返利余额计入其他应付款-销售返利。

**[年审会计师核查]**

(一) 核查过程

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于:

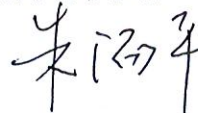
- 1、向公司销售管理部人员、财务人员询问返利计提、发放、审批流程,获取相关数据;
- 2、获取与经销商的销售合同,查阅关于销售返利的相关规定;
- 3、获取公司返利计提台账,与财务账面核对,核对公司返利计提政策,复核奖励计提合理性;查阅公司返利计提审批流程,复核返利审批正确性。

(二) 核查结论

通过上述核查程序,会计师认为:上述公司回复中有关销售返利的信息与我们执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。



中国注册会计师:  
(项目合伙人)



中国注册会计师:



中国·上海

二〇二一年五月二十七日