

目 录

一、关于收入确认·····	第 1—10 页
二、关于收入核查·····	第 10—15 页
三、关于投放仪器和销售仪器·····	第 15—23 页
四、关于诉讼进展·····	第 23—26 页

关于四川沃文特生物工程股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕11-34号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于四川沃文特生物工程股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010545号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的四川沃文特生物工程股份有限公司（以下简称沃文特或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于收入确认

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期内，发行人存在分期销售仪器，各期确认收入 1,462.18 万元、273.99 万元、17.44 万元，公司签订的分期付款合同付款期限均在 1 年以上，具有重大融资成分。

（2）报告期内，发行人与部分客户签订了包含产品可在临近失效期时免费换货条款的合同，各期向该类合同的客户销售金额占比分别为 29.49%、22.02%、24.32%，因退换货比例较难预计，发行人未确认预计负债。

（3）报告期内，发行人存在买赠销售模式，即公司通过与客户约定购买仪器或试剂相应给予返利额度，各期计提返利额度 542.37 万元、187.96 万元、219.02 万元。

请发行人：

（1）说明各期分期销售合同的主要内容，折现率及确定依据、现销价格、

各期摊销金额等，并说明相关会计处理和利润表中对重大融资成分影响的列示情况，是否符合《企业会计准则》的要求。

(2) 说明发行人对包含产品可在临近失效期时免费换货条款的客户对应收入确认依据的充分性、确认时点的准确性，发行人未确认预计负债的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的要求。

(3) 结合具体返利计提政策，说明各期计提的返利额度与销售收入的匹配性。

(4) 发行人是否存在其他合同折扣、可变对价等其他特殊收入确认政策，如是，请说明具体情况及影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 针对发行人分期销售、返利、可退换产品合同对应收入确认履行的核查程序及结论。

(2) 相关收入确认时点的准确性，对退换货未进行会计估计的合理性，发行人财务内部控制制度的有效性。（审核问询函问题 2）

(一) 说明各期分期销售合同的主要内容，折现率及确定依据、现销价格、各期摊销金额等，并说明相关会计处理和利润表中对重大融资成分影响的列示情况，是否符合《企业会计准则》的要求

1. 报告期各期分期销售主要合同的主要内容

报告期内，公司分期付款销售仪器合同主要发生在 2018 年度，2019 年后相关业务较少，单笔合同金额在 100 万元以上的分期付款合同共 3 份，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额 (含税)	现销价格 (含税)	折现 率	2021年 度摊销 金额	2020年 度摊销 金额	2019年 度摊销 金额	付款条款	验收条款	是否包含 重大融资 成分
成都市第七人民医院	1,778.91	1,545.31	6.89%	39.75	71.58	27.32	甲方分8年支付合同总价的100%给乙方，即人民币1,778.91万元。设备安装调试完，甲方签订验收合格证明之日起15日内支付合同总价的20%，即人民币355.78万元；第二年在第一年支付日期后的15日内支付合同总价的30%，即人民币533.67万元；第三年在第一年支付日期后的15日内支付合同总价的30%，即人民币533.67万元；第八年在第一年支付日期后的15日内支付合同总价的20%，即人民币355.78万元。	乙方将产品运送至甲方后三日内由甲方指派工作人员对产品进行验收，并签收合格证明。	是
成都第一骨科医院	295.80	268.98	6.89%	8.65	-	-	采购人发出备货通知后5个工作日内支付合同总价的30%货款即88.74万元，安装调试完后，采购人接到中标人验收申请后20个工作日内组织并完成验收工作，验收合格后10个工作日内支付合同总价的10%货款即29.58万元，余款分四年支付，每年支付合同总价的15%货款即44.37万元。	货物安装调试完成后7日内甲方对设备进行验收，如设备验收合格，双方签署设备验收报告。	是
济南双途商贸有限公司	145.00	138.21	6.89%	-	2.42	4.38	合同生效后5个工作日内，乙方向甲方支付70,000元作为预付款，剩余设备款乙方于每月15日(节假日提前)向甲方均额支付，其中第一笔设备款需在预付款后一个月内支付。	设备在安装完毕后5日内，乙方应予以自行验收，由乙方或乙方代表在验收报告上签字或盖章后则认为设备验收合格。	是

2. 折现率的确定依据

报告期内，公司与涉及分期付款的客户所签订的销售合同未对融资利率进行约定，公司在与客户进行商务谈判确定合同价格时会综合考虑付款期限、利率水平等因素，公司以中长期银行贷款基准利率(4.75%，报告期内该利率未发生变化)上浮45%确定折现率，上浮比例系根据报告期内平均短期实际借款利率与短期贷款基准利率差异率确定。银行同期贷款基准利率为各公司主体参与经济活动可参考的外部融资成本，公司选择在其基础上进行一定上浮作为分期收款折现率。

3. 相关会计处理和利润表中对重大融资成分影响的列示情况

(1) 公司对分期销售合同的相关会计处理

1) 产品控制权转移(原收入准则下为风险报酬转移)，确认营业收入时的相关会计处理

① 确认收入、应收款项、未实现融资收益

借：长期应收款

 一年内到期的非流动资产

贷：长期应收款-未实现融资收益

 应交税费-销项税

 主营业务收入

② 结转成本

借：主营业务成本

贷：存货

2) 应收款项存续期内的相关会计处理

① 报告期末会计处理

A. 确认利息收入

借：长期应收款-未实现融资收益

贷：财务费用-利息收入

B. 根据合同支付时点重新确认一年内到期的应收款项

借：一年内到期的非流动资产

贷：长期应收款

② 收到客户支付的到期分期销售款项

借：银行存款

贷：一年内到期的非流动资产

③ 分期销售款项逾期未支付的处理

借：应收账款

贷：一年以内到期的非流动资产

(2) 利润表中对重大融资成分影响的列示情况

重大融资成分对报告期各期的利润表影响，系对未实现融资收益进行摊销确认的财务费用，相关影响金额如下：

单位：万元

利润表项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
财务费用	-52.55	-78.52	-42.52
其中：利息收入	52.55	78.52	42.52

4. 是否符合《企业会计准则》

根据《企业会计准则第 14 号—收入(2006)》，企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，应当按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，应当在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

根据《企业会计准则第 14 号—收入(2017)》，合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。

根据合同约定，设备交付后客户按照随货清单进行验收并签字盖章(直销客户需在仪器完成安装后完成验收)，设备于交付验收时点完成了控制权转移(原收入准则下为风险报酬转移)。因此，对于通过直销模式销售的仪器，公司在产品交付并完成安装时确认收入，对于通过经销模式销售的仪器，公司在产品交付并验收时确认收入，收入确认时点准确。公司签订的分期付款合同付款期限均在 1 年以上，具有重大融资成分，公司对该部分款项确认长期应收款，并将现销价格与合同价格之间的差额于合同期间内进行摊销，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司对分期销售合同的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明发行人对包含产品可在临近失效期时免费换货条款的客户对收入确认依据的充分性、确认时点的准确性，发行人未确认预计负债的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的要求

1. 对包含产品可在临近失效期时免费换货条款的客户对收入确认依据的充分性及确认时点的准确性

报告期内，包含产品可在临近失效期时免费换货条款的客户均为直销客户，相关合同条款举例如下：

序号	客户	可在临近失效期时免费换货的相关条款	验收条款
1	成都市中西医结合医院	产品临近失效期，甲方提前三个月向乙方提出更换，乙方须在产品失效前一个月更换完毕。	货到后，乙方通知甲方验收，验收由甲方组织，验收合格后乙方可办理相关入库手续。
2	成都市金牛区人民医院	甲方所购产品在有效期内没能使用完，乙方包换有效期内同型号产品。	甲方收到货物后，及时验收入库。
3	成都和隽科技有限公司	甲方向乙方所供产品有效期在 1 年以上，距失效期不得低于 1 年，如甲方所供近效期产品乙方在三个月内未用完，乙方应退回甲方以免造成损失。	验收由需方进行。产品于妥善运送至合同约定的产品交付地点时视为交付。产品的毁损灭失风险自交付时转移至需方。
4	成都市第七人民医院	乙方所提供的产品有效期限不得少于整个产品有效期的四分之三。试剂临近失效期，甲方及时向乙方提出更换，乙方须在试剂失效前一个月更换完毕。	甲方对送达的产品进行验收，并及时在阳光采购平台上确认。验收合格之前，试剂毁损灭失的风险由乙方承担。
5	成都市西区医院	乙方所提供的医用耗材，出现质量问题由乙方承担一切责任，产品包装完整、清洁、无破损、无霉斑。包装破损能及时退换，在三个月内的近效期耗材予以退换。	甲方负责验收乙方所配送的医用耗材。甲方依约不接收乙方按采购通知提供的合格产品，给乙方造成损的，由甲方承担。

根据《企业会计准则第 14 号—收入(2006)》，收入确认需同时满足以下条件：

(1) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；(2) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；(3)

收入的金额能够可靠地计量；(4)相关的经济利益很可能流入企业；(5)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据《企业会计准则第 14 号—收入(2017)》，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：(1)公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；(2)公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有了该商品的法定所有权；(3)公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；(4)公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；(5)客户已接受该商品。

根据合同约定，直销客户需对产品进行验收，并于验收合格后办理入库，公司于验收环节即完成了产品的交付，客户随即占有该产品并享有该产品的法定所有权，公司未保留继续管理权也无法对相关产品实施控制，相关产品上主要的风险与报酬已完全转移至客户。因此，公司将直销客户对相关产品验收合格作为相关产品控制权转移(原收入准则下为风险报酬转移)时点，确认营业收入，对收入确认依据具有充分性、确认时点具有准确性。

2. 未确认预计负债的原因及合理性

报告期内，存在“可在临近失效期时免费换货”条款的客户的整体退换货(原因包括客户采购需求调整、临近有效期换货)金额分别为 51.15 万元、44.87 万元及 8.85 万元，占对应客户主营业务收入的比例分别为 0.45%、0.54%和 0.08%，占主营业务收入的比例分别为 0.13%、0.12%和 0.02%，占比较小，其中发生的因临近有效期的换货金额分别为 31.28 万元、8.27 万元和 0.87 万元，其他退换货主要是因客户采购需要调整导致，退换货比例较难预计，因此公司未确认预计负债。

公司与同行业可比公司的情况对比如下：

可比公司	是否存在含退换货条款的合同	是否存在退换货	是否就退换货计提预计负债
爱威科技	是	是	否
亚辉龙	是	是	否
九强生物	未披露	未披露	否

沃文特	是	是	否
-----	---	---	---

如上所述，可比公司均未就退换货事项确认预计负债，公司的处理符合行业惯例，公司未确认预计负债，具有合理性。

综上所述，公司对包含产品可在临近失效期时免费换货条款的客户对应收入确认依据充分、确认时点准确，公司未确认预计负债具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

(三) 结合具体返利计提政策，说明各期计提的返利额度与销售收入的匹配性

1. 具体返利计提政策

(1) 返利政策

报告期内，公司的返利模式分为仪器销售返利及试剂销售返利，不同返利模式的返利政策如下：

返利模式	产品类别	返利政策
仪器销售返利	自产仪器	自产仪器公司授予经销商的返利额度为单台仪器 6 万元以内，高于该额度须单独申请
	代理仪器	代理仪器公司授予经销商的返利额度为单台仪器售价的 50%以内，高于该额度须单独申请
试剂销售返利	自产试剂	自产 POCT 试剂公司授予经销商的返利额度为采购金额的 10%以内；自产生化试剂及化学发光试剂公司授予经销商的返利额度为采购金额的 20%以内
	代理试剂	代理试剂返利需单独申请

(2) 不同返利模式的返利计提方式

1) 仪器销售返利

公司将合同金额在仪器销售收入及返利额度之间进行分摊，并于仪器交付验收时确认收入，境外销售在取得报关单时确认收入，同时确认合同负债。具体分摊方法如下：

项目	合同约定金额	分摊后金额	会计处理
仪器销售	A	$A1=A/(1+\text{适用的增值税率})-B1$	于仪器交付验收时确认收入(境外销售在取得报关单时确认收入)A1
返利额度	B	$B1=(B/(A+B))*A/(1+\text{适用的增值税率})$	确认仪器销售收入 A1 的同时确认预计负债 B1，期后客户使用返利额度获得试剂或耗材实物时借记预计负债 B1、贷记主营业务收入 B1

注 1：公司同型号的仪器报告期内价格变化较小，仅基于销售政策存在不同的返利额度，因此公司以合同价格作为用于分摊仪器销售的公允价值。同时，经销商获取的返利额度可以直接抵扣日常采购价款，公司以返利额度金额作为用于分摊返利额度的公允价值

注 2：合同对应增值税额在相应仪器确认收入时一次性确认

2) 试剂销售返利

公司销售试剂及耗材时以合同金额作为试剂及耗材的价格确认销售收入，通常在季度末与经销商确认销售实现情况并计算返利金额，冲减当期销售收入。

2. 各期计提的返利额度与销售收入的匹配性

报告期内，公司仪器销售返利及试剂销售返利计提额度与销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
仪器销售返利计提额度	20.18	57.37	492.47
经销模式下仪器销售收入	5,396.30	5,246.82	3,434.45
仪器返利占比	0.37%	1.09%	14.34%
试剂销售返利计提额度	198.84	130.58	49.90
经销模式下试剂及耗材销售收入	16,986.30	12,497.33	9,429.27
试剂返利占比	1.17%	1.04%	0.53%

公司于 2019 年度推出自产高端款仪器，对基础款仪器通过返利等方式进行了推广，随着高端款仪器的推出，公司市场影响力提升，公司逐步改变市场策略，减少了仪器销售返利。各期计提的返利额度与销售收入具有匹配性。

(四) 发行人是否存在其他合同折扣、可变对价等其他特殊收入确认政策，如是，请说明具体情况及影响

除上述分期销售、返利外，公司不存在其他合同折扣、可变对价等其他特殊收入确认政策。

(五) 针对发行人分期销售、返利、可退换产品合同对应收入确认履行的核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司分期销售、返利、可退换产品合同对应收入，我们实施了以下核查

程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司销售相关的内部控制，评价这些控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取公司报告期内分期销售仪器明细表和分期销售合同，检查分期销售收入确认的准确性、完整性，评价相关折现率确定的合理性，分析公司分期付款销售仪器的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(3) 获取公司报告期内返利合同及对应产品销售明细，了解合同中返利条件的制定及执行情况；检查返利合同对应收入确认的准确性、完整性，分析公司返利的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 获取公司主要客户销售合同和退换货明细情况，了解退换货条款约定、信用期限、结算模式、合同金额等合同约定；评价合同中含特殊退换货条款的收入确认时点的准确性，分析公司的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(5) 查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业公司收入确认的具体政策，以及与公司收入确认政策存在差异的原因，从而确认公司在不同销售模式下收入准确时点及价格分摊的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为公司分期销售、返利、可退换产品合同对应收入确认真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(六) 相关收入确认时点的准确性，对退换货未进行会计估计的合理性，发行人财务内部控制制度的有效性

经核查，我们认为，公司相关收入确认时点准确，对退换货未进行会计估计具有合理性，公司相关财务内部控制制度有效。

二、关于收入核查

申请文件及问询回复显示，保荐人、申报会计师对收入、应收账款函证核查回函与发行人账面记录存在差异。

请保荐人、申报会计师：

(1) 补充说明报告期内收入真实性及应收账款准确性核查中函证的具体情况，包括但不限于函证客户的选取标准、未回函客户执行替代程序、针对回函

不符情况执行的进一步审计程序、调节相符的过程及依据等，说明回函不符情况是否影响发行人报告期各期的收入确认。

(2) 对发行人营业收入的真实性、准确性、截止性发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 补充说明报告期内收入真实性及应收账款准确性核查中函证的具体情况，包括但不限于函证客户的选取标准、未回函客户执行替代程序、针对回函不符情况执行的进一步审计程序、调节相符的过程及依据等，说明回函不符情况是否影响发行人报告期各期的收入确认

1. 报告期内收入及应收账款的函证情况

报告期内经销客户营业收入及应收账款的函证情况如下：

单位：万元

经销客户营业收入函证情况				
项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销客户营业收入		22,572.43	17,954.60	13,014.62
发函金额		17,434.40	12,273.96	9,344.26
回函情况	①回函确认金额	17,225.37	12,080.98	9,183.91
	②回函差异金额	8.34	-27.83	34.36
	③未回函金额	217.37	165.15	194.71
	合计(①-②+③)	17,434.40	12,273.96	9,344.26
回函确认金额占函证的比例		98.80%	98.43%	98.28%
替代测试金额比例		100.00%	100.00%	100.00%
发函金额占经销营业收入的比例		77.24%	68.36%	71.80%
回函确认金额及替代性程序可确认金额占经销营业收入的比例		77.24%	68.36%	71.80%
经销客户应收账款函证情况				
项目		2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
经销客户应收账款余额		2,967.96	3,354.12	2,742.14
发函金额		2,411.20	3,201.19	2,441.13
回函情况	①回函确认金额	2,398.39	3,222.49	2,495.28
	②回函差异金额	-12.81	21.31	54.35

	③未回函金额	-	-	0.19
	合计(①-②+③)	2,411.20	3,201.19	2,441.13
回函确认金额占函证的比例		99.47%	100.67%	102.22%
替代测试金额比例		100.00%	100.00%	100.00%
发函金额占经销应收账款余额的比例		81.24%	95.44%	89.02%
回函确认金额及替代性程序可确认金额占经销应收账款余额的比例		81.24%	95.44%	89.02%

报告期内直销客户营业收入及应收账款的函证情况如下：

单位：万元

直销客户营业收入函证情况				
项目		2021年度	2020年度	2019年度
直销客户营业收入		25,318.00	19,929.45	25,641.68
发函金额		21,736.22	19,116.19	24,460.93
回函情况	①回函确认金额	18,975.91	17,589.95	23,698.11
	②回函差异金额	-2,010.59	-972.63	-210.85
	③未回函金额	749.72	553.61	551.97
	合计(①-②+③)	21,736.22	19,116.19	24,460.93
回函确认金额占函证的比例		87.30%	92.02%	96.88%
替代测试金额比例		100.00%	100.00%	100.00%
发函金额占直销营业收入的比例		85.85%	95.92%	95.40%
回函确认金额及替代性程序可确认金额占直销营业收入的比例		85.85%	95.92%	95.40%

直销客户应收账款函证情况				
项目		2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
直销客户应收账款余额		17,352.96	14,792.63	14,359.23
发函金额		16,096.54	14,264.65	13,717.06
回函情况	①回函确认金额	13,112.56	12,287.19	12,924.95
	②回函差异金额	-2,361.42	-1,303.76	-401.54
	③未回函金额	622.55	673.71	390.57
	合计(①-②+③)	16,096.54	14,264.65	13,717.06
回函确认金额占函证的比例		81.46%	86.14%	94.23%

替代测试金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
发函金额占直销应收账款余额的比例	92.76%	96.43%	95.53%
回函确认金额及替代性程序可确认金额占直销应收账款余额的比例	92.76%	96.43%	95.53%

2. 函证客户的选取标准

选取报告期收入金额高于重要性水平的全部客户进行函证，报告期营业收入项目各期重要性水平分别为 283.20 万元、229.20 万元和 282.00 万元，并随机选取部分低于重要性水平的客户作为补充。

3. 未回函客户执行替代程序

针对未回函客户，我们实施了以下替代程序：

(1) 检查销售业务对应的销售合同、发货单、销售发票、签收单、安装报告等原始单据，核实收入确认的真实性和准确性；

(2) 检查客户回款的银行回单和期后回款情况，核实往来款项的真实性和准确性

4. 针对回函不符情况执行的进一步审计程序、调节相符的过程及依据等，说明回函不符情况是否影响公司报告期各期的收入确认

(1) 针对回函不符情况执行的进一步审计程序

针对回函不符的情况，我们实施了以下进一步审计程序：

1) 获取公司编制的函证差异调节表，了解函证差异形成的原因，复核公司对于函证差异事项的调节过程；

2) 根据函证差异调节表，检查形成差异的发货单、发票、签收单等原始单据，并检查公司与客户的银行流水记录和客户期后回款记录；

3) 抽取回函差异金额 100 万元以上的直销客户进行现场访谈，核实函证差异的原因。

(2) 调节相符的过程及依据

回函不符函证的调节过程及依据如下所示：

1) 根据函证发函金额和回函金额，确认函证差异金额；

2) 根据公司与函证客户的销售情况确认形成函证差异的销售明细和发票明细，区分公司已记录、被函证客户未记录的明细及公司未记录、被函证客户已记录的明细，并向客户了解双方账务处理差异的原因。经了解主要系双方入账时间

差异所致；

3) 根据形成函证差异的销售明细和发票明细，追踪至对应的销售发货单、签收单等原始单据，核实函证差异对收入确认的影响；

4) 根据形成函证差异的销售明细和发票明细以及对应的销售发货单、签收单等原始单据将函证差异调节至相符。

(3) 说明回函不符情况是否影响公司报告期各期的收入确认

报告期内，经销客户回函不符金额较小，回函不符主要系直销医疗机构客户。回函不符主要原因为公司与客户入账时间差异，具体原因为：1) 对于经销客户，公司于经销商签收时确认收入，部分客户于付款或开具发票时确认交易；对于直销客户，公司于医院签收时确认试剂及耗材收入，于仪器安装时确认仪器收入，部分医院财务科于收到发票时确认交易，双方入账依据存在差异；2) 部分客户内部账务审批处理流程较为复杂，存在部分发票未及时入账的情况。

综上所述，回函不符主要系公司与客户入账时间差异所致，不影响公司报告期各期的收入确认。

(二) 对发行人营业收入的真实性、准确性、截止性发表明确意见

针对公司营业收入，我们实施了以下程序：

1. 访谈公司管理层，了解与销售相关的业务流程，了解销售相关内控制度，评价相关内控的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取并检查客户销售合同，了解客户主要合同条款或条件，评价公司销售收入确认时点是否符合会计准则要求；

3. 对收入及其毛利率情况执行分析程序，包括：报告期各月份收入及毛利率波动分析、主要产品各期收入及毛利率对比分析、与同行业公司对比分析等，判断各期收入及毛利率的合理性；

4. 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；

5. 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、签收单、仪器安装报告、提单等；

6. 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

7. 抽取报告期内主要客户和部分经销终端客户进行走访，并核查主要客户与公司是否存在关联关系；

8. 获取并检查报告期内公司及其实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及其近亲属等开立或控制的银行账户流水，其中对公账户逐笔检查 10 万元以上的流水，个人账户逐笔检查 5 万元以上的流水。

经核查，我们认为公司营业收入真实、准确，相关交易事项已计入正确的会计区间。

三、关于投放仪器和销售仪器

申请文件及问询回复显示，报告期内，发行人各期新增仪器投放数量分别为 118 台、151 台和 325 台，各期销售仪器数量分别为 359 台、641 台和 559 台。此外，报告期内发行人对少量投放仪器收取了租金，该部分租金收入计入其他业务收入。

请发行人：

(1) 说明采用投放仪器、销售仪器、出租仪器模式的标准及具体场景，相关仪器是否能够有效区分，不同方式的选择是取决于客户还是发行人，收入确认是否准确，发行人试剂销售与相关仪器销售和投放数量的匹配关系。

(2) 说明投放仪器、销售仪器、出租仪器主要对象的基本情况，包括但不限于名称、投放/销售/出租仪器类型、数量、对应金额等内容，是否存在投放仪器、销售仪器、出租仪器对象重叠情况，如是，说明具体原因及合理性。

(3) 说明对免费投放仪器、出租仪器的管理情况，相关内部控制制度及其有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 2）

(一) 说明采用投放仪器、销售仪器、出租仪器模式的标准及具体场景，相关仪器是否能够有效区分，不同方式的选择是取决于客户还是发行人，收入确认是否准确，发行人试剂销售与相关仪器销售和投放数量的匹配关系

1. 采用投放仪器、销售仪器、出租仪器模式的标准及具体场景

报告期内公司仪器的模式主要包括销售仪器、投放仪器以及少量的出租仪器模式，公司采用不同仪器模式的标准及具体场景情况如下：

模式	标准	具体场景	举例说明
销售仪器	对客户优先考虑仪器销售，销售价格	配套的试剂和耗材利润不高的情况下，为回收仪器成本，采用	(1)经销模式下，公司给予经销商的试剂和耗材价格低于直销客户，故对其仪器原则上采用销售模式，报告期内主要是公司自有产品全自动粪便分析仪销售

	主要参考仪器成本和市场竞争情况等因素,因为仪器可以带动试剂和耗材的销售,故仪器的定价一般较低	销售模式	较多,粪便分析仪的产品单价相对较低 (2)直销模式下,2021年核酸检测试剂产品价格下降,试剂利润单薄,故为回收仪器成本,单独仪器主要采用销售方式
		客户在招标文件里明确以购买方式购买仪器或有财政专项使用购买资金;以及医疗机构出于能够稳定使用仪器和将仪器纳入自有资产管理的需要,也会采用购买仪器的情况	(1)客户在对外采购招标文件中,明确以采购方式进行仪器的购买,如成都市第七人民医院2019年采购全自动生化免疫流水线及其他检验设备,成都大学附属医院2019年采购全自动化学发光免疫分析仪,成都市第一骨科医院2020年采购全自动生化免疫及其他检验设备 (2)客户存在专项购买资金,如2021年3月,成都市金牛区人民医院购买仪器的资金系财政专项基金,主要用于建设成都市金牛区核酸检测基地
投放仪器	经评估有投放价值,并结合客户需求、产品推广等因素,采用免费仪器投放模式	(1)符合经济价值的情况:具体为评估试剂和耗材使用量:包括终端医院已开检验项目使用量、预计可开展检验项目的使用量,若终端医院为新开设医院,需评估医院等级、医院床位数、医院所在区域人口以及周边医疗资源情况,对可开展的检验项目和产品使用量进行预估 (2)具有市场推广的标杆作用:若终端医院为三级医院或者教学医院,主要考虑产品市场推广、公司市场影响力提升等因素	(1)因直销客户试剂利润相对较高,故仪器主要采用投放模式:如随着公司2020年末推出自主研发的全自动生化免疫检验流水线及化学发光产品谱系不断丰富(2020年、2021年公司化学发光产品注册证分别增加14项、33项),公司生化免疫检验业务及包括代理产品在内的医学检验自动化解决方案能为客户提供整体解决方式,涉及的产品较为丰富,业务量较大,2021年公司新增了重庆、四川等地医学检验自动化解决方案的终端医疗机构客户,试剂和耗材预期使用量较大,故采用投放模式 (2)经销模式下投放的情况 1)标杆医院投放 如公司2021年向终端医院河南科技大学第一附属医院投放自动粪便分析仪,主要系河南科技大学第一附属医院为教学医院,对于公司产品具有较好推广作用,故进行投放 2)终端医院满足试剂使用量条件下的投放 如公司2021年向终端医院兰陵县人民医院投放自动粪便分析仪,主要系兰陵县人民医院粪便检测数量较多,满足公司试剂使用量的要求,故进行投放
出租仪器	主要针对存在少量不符合免费投放条件,但考虑仪器回收成本需要收取租金而出租仪器的情况,报告期新增的为2020年4月出租给四川省雅丰汇达医药科技有限公司(对应终端医院为成都市龙泉驿区第一人民医院)生化仪器、自动粪便分析仪等,租期两年		

如上表所述,不同的仪器模式对应仪器价值的实现方式不同,具有对应的应用场景,符合业务开展的逻辑和具体的业务特点,具有商业合理性。

同行业公司中,体外诊断仪器存在“销售、投放、出租”模式相结合的企业情况如下:

公司名称	主要仪器种类	模式
爱威科技 (688067.SH)	尿液系列分析仪器、粪便系列分析仪器等	主要采用销售仪器的方式
亚辉龙 (688575.SH)	发光仪器、酶免及印迹仪器等	仪器设备产品采取销售与投放相结合的经营策略
安图生物	全自动化学发光测定仪、化学发光	仪器设备产品采取销售与

(603658. SH)	免疫分析仪等	投放相结合的经营策略
万泰生物 (603393. SH)	全自动化学发光免疫分析仪、全自动核酸检测系统、全自动生化分析仪等	仪器设备产品采取销售与投放相结合的经营策略
热景生物 (688068. SH)	上转发光免疫定量分析仪、化学发光免疫分析等	2020 年前以投放为主，自 2020 年开始变为销售、投放模式共同推进
兰卫医学 (301060. SZ)	罗氏、徠卡、希森美康等国际品牌的全自动化学发光免疫分析仪、自动组织脱水机、染色机等仪器	向客户销售、免费投放、出租仪器相结合的经营策略
浩欧博 (688656. SH)	自动蛋白印迹仪、全自动酶免仪、化学发光仪等	向客户(包括经销商以及直销客户)出售、租赁和直投仪器
康为世纪 (科创板过会)	核酸提取仪等	销售/投放核酸提取仪带动核酸提取纯化试剂销售

注：同行业信息根据各公司招股说明书等公开披露文件获得

综上，公司采用投放仪器、销售仪器、以及少量的出租仪器相结合的模式具有合理的商业背景，与同行业公司不存在差异，符合行业惯例。

2. 相关仪器是否能够有效区分，不同方式的选择是取决于客户还是公司

不同模式的仪器能够有效区分，在投放和出租模式下仪器的所有权归属为公司，公司将仪器作为资产管理，公司建有固定资产清单，包括投放时间、仪器名称、固定资产原值、投放客户等重要信息，能够对投放和出租仪器进行有效识别；对销售仪器，公司已将仪器的所有权转让给客户拥有，不作为公司资产管理，故能够有效识别。

公司仪器不同方式的选择取决于公司和客户的谈判，虽然公司优先考虑仪器的销售，但能否与客户达成交易，主要取决于客户，公司目前仪器销售的具体场景符合客户的价值和需求，能够与客户达成交易；而投放模式主要是取决于公司，具体为是否符合公司的仪器投放标准；出租仪器相对较少，主要是个别客户未达成交易又不符合投放标准的情况下，考虑仪器回收成本的需要而采用收取租金的方式出租仪器，具有合理性。

3. 收入确认是否准确

仪器投放不直接产生收入，仪器销售和出租收入确认的时点如下：

销售仪器收入时点为：通过直销模式销售的仪器在根据合同约定将产品交付给购货方并完成安装时确认收入；通过经销模式进行内销的仪器在根据合同约定

将产品交付给购货方并经购货方签收时确认收入；通过经销模式进行外销的仪器在根据合同约定将产品报关，取得提单时确认收入。

出租仪器收入确认时点为：公司在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为其他业务收入。

公司对不同模式下仪器收入确认准确，符合《企业会计准则》的规定。

4. 公司试剂销售与相关仪器销售和投放数量的匹配关系

公司试剂及耗材销售情况与仪器销售和投放数量的匹配关系如下：

单位：台、万元

期间	截至期末累计销售仪器数量	截至期末累计投放仪器数量	试剂耗材销售金额
2021 年末/2021 年度	1,891	755	41,334.03
2020 年末/2020 年度	1,332	448	32,070.50
2019 年末/2019 年度	691	311	33,231.99

注：累计销售仪器数量系自 2018 年以来销售仪器数量

报告期内随着仪器的销售和投放数量增加，试剂和耗材的总体销售金额亦呈上升趋势，其中 2020 年度试剂及耗材销售金额有所下降，主要是 2020 年度新冠疫情刚爆发，防控相对较为严格，导致公司收入略有下降，随着新冠疫情影响逐渐减弱，2021 年度试剂及耗材销售金额上升。

(二) 说明投放仪器、销售仪器、出租仪器主要对象的基本情况，包括但不限于名称、投放/销售/出租仪器类型、数量、对应金额等内容，是否存在投放仪器、销售仪器、出租仪器对象重叠情况，如是，说明具体原因及合理性

1. 投放仪器、销售仪器、出租仪器主要对象的基本情况

报告期内，公司新增投放仪器、销售仪器、出租仪器前五大对象的基本情况如下：

(1) 2021 年度主要对象基本情况

1) 投放仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	原值(万元)
重庆市九龙坡区第二人民医院	自产/代理	流水线及配套仪器	49	1,222.08
自贡市中医医院	自产/代理	流水线及配套仪器	29	500.62
济南双途商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪、	27	307.38

司		全自动化学发光免疫分析仪及流水线		
四川省第五人民医院	自产/代理	流水线及配套仪器	15	387.93
河南悦辰医疗科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	13	56.04
合计			133	2,474.05

注：仪器数量的计算口径是指能够独立实现特定诊断功能的设备，下同

2) 销售仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	金额(万元)
济南双途商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	42	258.85
广州中利医疗仪器科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	31	181.42
黑龙江佰域医疗器械有限公司	自产	自动粪便分析仪	23	199.12
新疆利康祥和医疗科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	22	118.58
四川龙之杰科技有限公司	自产/代理	分子检测仪器及自动粪便分析仪	18	259.89
合计			136	1,017.86

3) 出租仪器

2021年不存在新增出租仪器。

(2) 2020年度主要对象基本情况

1) 投放仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	原值(万元)
济南双途商贸有限公司	自产/代理	自动粪便分析仪及代理全自动生化分析仪	24	146.34
四川华蓥山广能(集团)有限责任公司总医院	自产/代理	生化免疫仪器及血液检测仪器	11	320.31
深圳市普力朗生物科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	5	45.74
陕西美伊医疗器械有限公司	自产	自动粪便分析仪	4	16.88
上海扬奕工贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	4	21.80
合计			48	551.07

注：四川华蓥山广能(集团)有限责任公司总医院包含单价较高的代理仪器，

使得总体原值金额较高

2) 销售仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	金额(万元)
广州中利医疗仪器科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	67	425.22
新疆利康祥和医疗科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	46	221.24
武汉辰帆商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	26	132.30
贵州康仁堂医疗器械有限公司	自产	自动粪便分析仪	24	103.36
南京厄尔尼医学科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	20	147.35
济南双途商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	20	117.26
合计			203	1,146.73

3) 出租仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	原值(万元)
四川省雅丰汇达医药科技有限公司	自产/代理	生化仪器及自动粪便分析仪	2	104.00

(3) 2019 年度主要对象基本情况

1) 投放仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	原值(万元)
浙江美一铭生物科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	15	61.11
成都东篱医院	自产/代理	生化免疫仪器及血液检测仪器	10	109.89
济南双途商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	8	39.20
沈阳碧海洋医药有限公司	自产	自动粪便分析仪	6	24.38
乐山市妇幼保健院	自产/代理	流水线及配套仪器	6	457.58
合计			45	692.17

注：乐山市妇幼保健院包含流水线一条，金额较高

2) 销售仪器

对象名称	仪器类型	主要仪器	数量(台)	金额(万元)
------	------	------	-------	--------

济南双途商贸有限公司	自产/代理	自动粪便分析仪	30	231.08
云南科启经贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	16	47.01
广州中利医疗仪器科技有限公司	自产	自动粪便分析仪	16	44.79
南宁市浩百存商贸有限公司	自产	自动粪便分析仪	16	72.69
成都市第七人民医院	自产/代理	流水线及配套仪器	14	1,270.90
合计			92	1,666.46

注：成都市第七人民医院含流水线一条，金额较高

3) 出租仪器

2019年不存在新增出租仪器。

2. 投放仪器、销售仪器、出租仪器对象重叠情况，具体原因及合理性

公司不同仪器模式下的经销商客户存在重叠的情况，主要是经销商面对的是不同的终端客户，公司对直销客户存在少量同类仪器有不同的模式情况，具体情况如下：

客户	仪器类型	模式	数量（台）	时间	具体原因
成都市金牛区人民医院	实时荧光定量PCR仪	投放	1	2020年9月	(1)公司于2020年9月投放一台实时荧光定量PCR仪
		销售	10	2021年3月	(2)2021年3月，成都市金牛区人民医院购买10台的资金系财政专项基金，主要用于建设成都市金牛区核酸检测基地，具有合理性
珙县中医院	尿液分析仪	投放	1	2016年5月	(1)公司于2016年5月向珙县中医院投放尿液分析仪一台
		销售	2	2019年5月	(2)2019年5月，珙县中医院需要增加尿液分析仪，考虑到尿液分析仪试剂和耗材用量较少，故采用销售模式，具有合理性
成都大学附属医院	全自动化学发光免疫分析仪	投放	1	2018年1月	(1)公司于2018年1月向成都大学附属医院投放全自动化学发光免疫分析仪一台
		销售	1	2019年4月	(2)2019年4月，成都大学附属医院需要增加全自动化学发光免疫分析仪，通过招投标方式采购，具有合理性。

如上表所述，公司不同仪器模式下的直销客户存在重叠的情况，具有合理性。

(三) 说明对免费投放仪器、出租仪器的管理情况，相关内部控制制度及其

有效性

公司已建立《固定资产管理制度》和《出租出借投放资产管理制度》等内部控制制度对免费投放仪器、出租仪器的出库、设备变动等进行管理。由财务部牵头、营销部等资产使用部门配合定期对免费投放仪器和出租仪器实施盘点，并由客服部进行设备的定期保养、维修工作，公司对免费投放仪器、出租仪器管理的内部控制有效。

（四）核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）获取公司免费投放及出租仪器相关的管理制度，了解相关的内部控制，评价控制设计的合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）访谈公司管理层，了解公司采用不同模式的标准、应用场景以及不同模式下客户是否重叠，并获取报告期内仪器免费投放和出租明细表，分析其合理性；

（3）结合公司营业收入情况评价其合理性，对相关业务进行细节测试，结合《企业会计准则的规定》评价公司就相关业务收入确认的准确性；

（4）获取期末投放仪器盘点表，对投放仪器实施监盘，对监盘过程中发现的差异或异常情况，分析其形成原因并检查相关会计处理准确性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）仪器的不同模式具有对应的标准和应用场景，具有合理的商业实质，不同模式的仪器能够有效区分；公司仪器不同方式的选择取决于公司和客户的谈判，虽然公司优先考虑仪器的销售，但能否与客户达成交易，主要取决于客户，公司目前仪器销售的具体场景符合客户的价值和需求，能够与客户达成交易；而投放模式主要是取决于公司，具体为是否符合公司的仪器投放标准；出租仪器相对较少，主要是个别客户未达成交易又不符合投放标准的情况下，考虑仪器回收成本的需要而采用收取租金的方式出租仪器，具有合理性；公司对不同模式下仪器收入确认准确，公司试剂耗材销售与相关仪器销售和投放数量相匹配；

(2) 公司对直销客户存在少量同类仪器有不同模式情况,对经销商客户存在重叠情况,系经销商面对的是不同的终端客户,具有商业合理性;

(3) 公司对免费投放仪器、出租仪器管理制定了内部控制制度,内部控制有效。

四、关于诉讼进展

申请文件及问询回复显示,发行人与博力集团的诉讼一审判决博力集团承担 80%的赔偿责任、沃文特与沃文特技术承担 20%的赔偿责任,发行人因此计提预计负债 3,168,994.10 元。双方不服均已提出上诉,目前案件尚在二审中。

请发行人说明二审进展及纠纷解决情况,该诉讼对发行人的影响,相关会计处理是否准确。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 2)

(一) 请发行人说明二审进展及纠纷解决情况,该诉讼对发行人的影响,相关会计处理是否准确

1. 二审进展及纠纷解决情况,该诉讼对公司的影响

(1) 案件的基本情况

2020 年 1 月,公司租赁的一处仓库发生火灾,火灾造成公司、出租方和其他租赁方财产损失,虽然火灾是因为线路故障引起,但线路起火点位于公司租赁仓库的吊顶上部,出租方及其他承租方因此将公司作为被告或被告之一向法院提起诉讼,要求公司赔偿火灾造成的财产损失,公司亦对出租方提起了反诉。

(2) 案件的一审情况

2021 年 11 月,成都高新技术产业开发区人民法院对上述案件作出判决,判决结果为出租方承担 80%赔偿责任,公司承担 20%赔偿责任,双方不服均已提出上诉。

(3) 案件的二审情况

2022 年 6 月,四川省成都市中级人民法院已对上述案件作出二审判决,对责任分担比例进行了调整,由出租方承担 60%的赔偿责任,公司承担 40%的赔偿责任,具体如下:

序号	原审原告	原审被告	案号	二审法院	判决公司应当承担的责任
1	博力集团	公司、沃文特技术	(2022)川01民终 116 号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为 60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为 40%； 2. 公司及沃文特技术需支付 3,037,879.48 元。
2	博力制药	公司、沃文特技术	(2022)川01民终 108 号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为 60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为 40%； 2. 公司及沃文特技术需支付 1,969.60 元。
3	成电光信	公司、沃文特技术、博力集团	(2022)川01民终 106 号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为 60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为 40%； 2. 公司及沃文特技术需支付 1,119,330.54 元。
4	海德科技	公司、博力集团、沃文特技术	(2022)川01民终 99 号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为 60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为 40%； 2. 公司及沃文特技术需支付 2,603,144.67 元。
5	四川省乘风公司	博力集团、公司、沃文特技术	(2022)川01民终 101 号	四川省成都市中级人民法院	1. 博力集团承担的责任比例为 60%，公司与沃文特技术承担的责任比例为 40%； 2. 公司及沃文特技术需支付 154,217.60 元。

公司已于 2021 年度财务报表中根据一审判决按 20%赔偿比例计提预计负债 3,168,994.10 元，根据二审判决，公司应赔偿的损失及支付的费用合计为 6,916,541.89 元，故需要在 2022 年度确认营业外支出 3,747,547.79 元。

截至本说明出具之日，公司已向成电光信、海德科技以及四川省乘风公司支付赔偿款，对于博力集团和博力制药的赔偿款，待其提供银行账户之后支付，赔偿款的支付不会影响公司的持续经营能力，亦不会导致公司不符合发行条件。

2. 相关会计处理是否准确

(1) 企业会计准则关于或有事项的相关规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1) 该义务是企业承担的现时义务；2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3) 该义务的金额能够可靠地计量。预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南规定，履行该义务很可能导致经济利益流出企业，通常是指履行与或有事项相关的现时义务时，导致经济利益流出企业的可能性超过 50%。

(2) 公司的相关会计处理是否正确

该诉讼案件导致的赔偿是企业应承担的现时义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出，根据诉讼的内容和判决结果，公司履行该义务的金额能够可靠计量，满足或有事项确认预计负债的条件。

该诉讼发生在 2020 年度、一审判决结果发生在 2021 年度，公司已在 2020 及 2021 年度报表中对该等诉讼案件按照 20%的赔偿责任计提了相关预计负债，具体过程如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，上述案件尚在一审过程中，公司结合本案代理律师法律意见书，预估本火灾案件公司可能承担 20%的赔偿责任，赔偿金额为 3,028,755.20 元，相应计提预计负债 3,028,755.20 元。

2021 年 11 月，上述案件一审判决结果为公司承担 20%的赔偿责任，判决应负担的金额与预计赔偿金额的差异为 140,238.90 元，补充计提预计负债 140,238.90 元，差异主要是判决由发行人承担的案件受理和评估等费用。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计计提预计负债 3,168,994.10 元。

2022 年 6 月，上述案件二审判决结果为公司承担 40%的赔偿责任，赔偿金额为 6,916,541.89 元，2022 年度半年报确认营业外支出 3,747,547.79 元。

综上所述，公司对该诉讼的会计处理正确。

(二) 核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 取得并查阅了相关主体的民事起诉状以及公司的反诉状，了解各方主张赔偿的依据、赔偿金额等基本情况；

(2) 取得并查阅了司法评估机构出具的关于各方涉案火灾事故中财产损失的价格评估意见，了解各方财产损失的品类与金额等情况；

(3) 取得并查阅了诉讼律师出具的法律意见书，了解公司可能承担的赔偿支出；

(4) 取得并查阅了四川省成都市中级人民法院出具的二审判决书，了解判决

结果和公司承担赔偿责任或支付费用的金额。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司已说明二审进展及纠纷解决情况，诉讼案件的判决结果对公司持续经营能力不构成重大影响，相关会计处理准确。

专此说明，请予察核



中国注册会计师：

李元良
李元良印

中国注册会计师：

周哲
周哲印

二〇二二年七月十三日