

关于北京百普赛斯生物科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复



保荐机构（主承销商）



（二〇二一年七月）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2021 年 6 月 29 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010749 号）（以下简称“落实函”）已收悉。北京百普赛斯生物科技股份有限公司（以下简称“百普赛斯”、“发行人”或“公司”）会同招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”、“保荐人”或“保荐机构”）、上海市通力律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）等中介机构对落实函中所提问题逐项核查，作如下回复，请予审核。

本落实函回复中所用的术语、名称、简称，除特别注明外，与其在《北京百普赛斯生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》中的含义相同。

本落实函回复中若各加数直接相加之和与合计数在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本落实函回复的字体：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书、问询回复的修订、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于新冠疫情对收入的影响	3
问题 2. 关于应收账款	12
问题 3. 关于存货跌价准备	21

问题 1. 关于新冠疫情对收入的影响

2020 年发行人主营业务收入 23,978.28 万元, 相比 2019 年的 10,100.25 万元, 增长 137.40%, 扣除新冠病毒防疫相关产品收入后, 2020 年营业收入增长降为 68.07%。

发行人申报文件披露, 其因为新冠病毒疫情带来的业绩增长可能无法持续。另外, 新冠病毒防疫相关蛋白产品大部分销售给境外医药公司, 截至 2021 年 2 月末, 发行人在手订单金额约为 7,358.67 万元, 其中境外订单占比 63.41%, 与 2018 年、2019 年基本持平, 与 2020 年境外收入占比略有下降。2020 年, 公司新冠病毒防疫相关产品营业收入为 7,271.12 万元, 占 2020 年营业收入比例为 29.52%, 综合存在以上情形下, 发行人预计 2021 年新冠病毒防疫相关产品营业收入为 1.4-1.8 亿元, 占 2021 年预计营业收入比例约为 35%左右。

请发行人分析说明新冠病毒防疫相关产品产生的损益是否应作为非经常性损益列示; 若否, 请在重大事项提示中披露 2020 年新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况, 以及扣除新冠病毒防疫相关产品后, 发行人的收入、毛利及净利润情况; 结合 2021 年第一季度经审阅的财务数据、单价变动情况、在手订单执行情况、国内外疫情变化等因素, 进一步说明并披露预计 2021 年新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况, 业绩同比增长的原因及合理性; 新冠疫苗接种对发行人相关产品销售是否会带来不利影响, 如有, 请在重大事项提示中补充披露。

请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

回复:

一、发行人分析说明

(一) 请发行人分析说明新冠病毒防疫相关产品产生的损益是否应作为非经常性损益列示

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》(证监会公告[2008]43 号文), 非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系, 以及虽与正常经营业务相关, 但由于其性质特殊和偶发性, 影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

证监会发布的《上市公司执行企业会计准则案例解释（2017）》中指出：“在认定非经常性损益方面，应当以非经常性损益的定义为依据，同时关注交易的性质、发生的频率以及对报表使用者决策的影响。第一，应关注交易是否具有‘非正常’性质，即与公司的正常业务不相干；第二，要关注交易的发生频率，即在发生频率上具有偶发性；第三，要考虑非经常性损益的性质，即该项目是否能够作为判断公司持续经营业绩和盈利能力的考虑因素。”

新冠病毒防疫相关产品产生的损益不应作为非经常性损益列示，具体原因如下：

1、新冠病毒防疫产品业务与公司正常经营业务有直接关系

公司是一家专业提供重组蛋白等关键生物试剂产品及技术服务的高新技术企业，助力全球生物医药公司、生物科技公司 and 科研机构等进行生物药、细胞免疫治疗及诊断试剂的研发与生产。2020 年新冠疫情爆发后，公司为满足市场需求，开发新冠病毒防疫相关产品逾 130 种，新冠病毒防疫产品主要为重组蛋白、抗体、试剂盒等产品，与公司非新冠病毒防疫产品类别一致。公司新冠病毒防疫产品主要用于新冠病毒诊断、新冠疫苗研发、新冠药物研发，与公司正常经营业务有直接关系。

2、公司新冠病毒防疫产品自新冠疫情爆发后交易发生频率较高，具有一定的持续性

2020 年新冠疫情爆发后，公司自 2020 年上半年开始新冠类产品持续产生收入，且 2021 年新冠病毒防疫产品需求量仍较大。具体原因为：（1）国内疫情基本得到控制，但区域性反弹偶有发生；（2）境外各国防疫措施和力度各有不同，疫情尚未得到全面有效控制，大多数海外国家疫情状况不容乐观；与此同时，多国陆续发现的病毒变异株更具传染性，甚至可能降低疫苗效力，进一步加大疫情防控难度；（3）新冠疫苗接种后仍存在中和抗体的检测需求，且由于新的变异株不断出现，对于新的疫苗研发及已有疫苗评估、更广谱的新冠药物研发等方面亦存在一定的需求。因此，新冠类产品自新冠疫情爆发后交易发生频率较高且收入具有一定的持续性。

3、新冠病毒防疫相关产品能够作为判断公司持续经营业绩和盈利能力的考虑因素

根据上述情况，新冠类产品业务与公司主营业务高度相关且收入具有一定的持续性。因此，新冠病毒防疫相关产品应作为公司持续经营业绩和盈利能力的考虑因素。

综上所述，新冠病毒防疫相关产品产生的损益不应作为非经常性损益列示。

二、补充披露

（一）请在重大事项提示中披露 2020 年新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况，以及扣除新冠病毒防疫相关产品后，发行人的收入、毛利及净利润情况；结合 2021 年第一季度经审阅的财务数据、单价变动情况、在手订单执行情况、国内外疫情变化等因素，进一步说明并披露预计 2021 年新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况，业绩同比增长的原因及合理性；新冠疫苗接种对发行人相关产品销售是否会带来不利影响，如有，请在重大事项提示中补充披露。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、重大风险因素”中补充披露如下：

“

一、重大风险因素

.....

（二）新冠病毒疫情导致下游行业需求波动风险

2020 年，新冠病毒疫情席卷全球，生物医药行业针对抗击新冠病毒药物、疫苗研发用蛋白及诊断试剂原材料需求快速增长。公司为满足市场需求，开发新冠病毒防疫相关产品逾 130 种，公司“抗新型冠状病毒药物筛选及亲和力检测服务”、“2019-nCoV 诊断抗体及中和抗体筛选原料”入围科技部疫情防控先进技术成果和创新产品。

2020 年，公司新冠病毒防疫相关产品营业收入为 7,271.12 万元，占 2020 年营业收入比例为 29.52%，扣除新冠病毒防疫相关产品收入后，公司 2020 年营业收入仍大幅增长 68.07%，毛利大幅增长 72.68%，毛利率由 2019 年的 88.46%

上升至 90.89%。作为领先的生物试剂及技术服务企业之一，公司报告期内营业收入为 6,984.16 万元、10,329.30 万元及 24,631.86 万元。目前，新冠病毒疫情逐步得到控制，新冠疫苗大规模接种，对新冠病毒防疫诊断类产品收入下降影响较大，对新冠病毒防疫非诊断类产品收入影响相对较小，从而，公司因为新冠病毒疫情带来的业绩增长可能无法持续。同时，若新冠病毒疫情持续严重，可能导致下游生物医药公司、生物科技公司 and 科研机构客户的研发、生产活动减少乃至停滞，从而导致对公司非新冠病毒防疫相关蛋白产品需求降低。

”

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、新冠病毒疫情对公司经营业绩的影响”中补充披露如下：

“

四、新冠病毒疫情对公司经营业绩的影响

（一）2020 年新冠病毒防疫相关产品经营业绩情况

2020 年发行人新冠病毒防疫相关产品以及扣除新冠病毒防疫相关产品后，营业收入、毛利及净利润情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			变动比率		
	营业收入	毛利	净利润 ^a	营业收入	毛利	净利润	营业收入	毛利	净利润
非新冠病毒防疫产品	17,360.75	15,778.99	8,153.89	10,329.30	9,137.71	1,104.88	68.07%	72.68%	637.99%
新冠病毒防疫产品	7,271.12	6,859.26	3,415.05	-	-	-	-	-	-
合计	24,631.86	22,638.23	11,568.95	10,329.30	9,137.71	1,104.88	138.47%	147.75%	947.08%

注：净利润按照产品收入乘以 2020 年合并口径净利润率。

（二）报告期后新冠病毒防疫相关产品情况及 2021 年 1-9 月经营情况预计

2020 年、2021 年第一季度和 2021 年 1-6 月新冠病毒防疫相关产品收入、单价情况如下：

单位：万元；元/微克；元/个

类别	2020 年度			2021 年 1-3 月			2021 年 1-6 月		
	收入	占比	单价	收入	占比	单价	收入	占比	单价

类别	2020 年度			2021 年 1-3 月			2021 年 1-6 月		
重组蛋白	6,078.20	83.59%	13.81	1,909.49	69.80%	13.19	3,355.36	69.07%	14.50
抗体	882.11	12.13%	2.30	746.87	27.30%	1.45	1,244.25	25.61%	1.44
试剂盒	241.52	3.32%	5,319.80	36.92	1.35%	3,450.45	181.79	3.74%	3,495.93
其他	69.29	0.95%	-	42.46	1.55%	-	76.63	1.58%	-
合计	7,271.12	100.00%	-	2,735.75	100.00%	-	4,858.03	100.00%	-

如上表可知，2021 年 1-3 月和 2021 年 1-6 月，新冠病毒防疫重组蛋白收入占比较 2020 年有所下降，抗体产品收入占比上升，主要系终端客户对产品需求不同所致。

单价方面，2021 年 1-6 月新冠病毒防疫重组蛋白产品单价较 2021 年 1-3 月和 2020 年有所上升，主要系不同产品收入占比及单价差异所致；2021 年 1-3 月和 2021 年 1-6 月，新冠病毒防疫抗体产品单价较 2020 年有所下降，主要系低单价产品占比较高所致；2021 年 1-3 月和 2021 年 1-6 月，新冠类试剂盒产品单价较 2020 年下降，主要系测试次数较多的试剂盒产品收入占比较 2020 年下降，由于其单价较高，因此 2021 年 1-3 月和 2021 年 1-6 月单价均有所下降。

截至 2021 年 7 月 23 日，发行人在手订单金额为 21,733.88 万元，其中新冠病毒防疫产品订单 5,437.24 万元，占比 25.02%，非新冠病毒防疫产品订单 16,296.64 万元，占比 74.98%。

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人 2021 年 1-3 月在手订单完成率为 99.34%，其中新冠病毒防疫产品订单完成率为 99.67%，非新冠病毒防疫产品订单完成率为 99.22%。

结合发行人 2021 年 1-6 月经营业绩、在手订单情况、2021 年财务预算及国内外疫情变化情况，发行人预计 2021 年 1-9 月经营情况如下：

单位：亿元

项目	2021 年 1-9 月 (管理层预计)		2021 年 1-6 月 (经审阅)		2020 年度
	金额区间	变动比例区间 ^{注3}	金额	变动比例 ^{注2}	
营业收入	2.9-3.5	69.62%-104.71%	1.75	76.43%	2.46
其中：					
非新冠病毒防疫产品	2.2-2.5	82.65%-107.55%	1.26	75.82%	1.73
新冠病毒防疫产品 ^{注1}	0.7-1.0	38.56%-97.94%	0.49	78.02%	0.73

项目	2021年1-9月 (管理层预计)		2021年1-6月 (经审阅)		2020年度
毛利	2.60-3.12	64.82%-97.78%	1.56	73.57%	2.26
其中： 非新冠病毒防疫产品	2.00-2.27	82.36%-106.98%	1.15	78.95%	1.58
新冠病毒防疫产品	0.60-0.85	24.80%-76.80%	0.41	60.04%	0.69
归属于母公司所有者的 净利润	1.2-1.5	54.30%-92.87%	0.72	70.15%	1.16
扣除非经常性损益后归 属于母公司股东的净利 润	1.2-1.5	52.39%-90.49%	0.72	64.78%	1.17

注1：发行人预计2021年1-9月新冠相关产品收入占比为25%-30%；

注2：2021年1-6月变动比例为相对2020年1-6月的变动比例；

注3：2021年1-9月变动比例区间为相对2020年1-9月的变动比例区间。

2021年，国内疫情基本得到控制，但区域性反弹偶有发生；境外疫情尚未得到全面有效控制，多国陆续发现的病毒变异株更具传染性，甚至可能降低疫苗效力，进一步加大疫情防控难度。同时，新冠疫苗接种后仍存在中和抗体的检测需求，且由于新的变异株不断出现，对于新的疫苗研发及已有疫苗评估、更广谱的新冠药物研发等方面亦存在一定的需求。

基于以上情况，公司预计2021年新冠病毒防疫相关产品收入较2020年有所增长，新冠病毒防疫产品收入具有一定持续性，其增长原因具有合理性。

(三) 新冠疫苗接种对发行人相关产品销售的影响

2020年及2021年1-6月，公司新冠病毒防疫产品中诊断类产品和非诊断类产品具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月 ^注		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
非诊断类产品				
其中：重组蛋白	3,287.12	67.66%	6,035.31	83.00%
抗体	247.19	5.09%	316.66	4.36%
试剂盒	181.79	3.74%	241.52	3.32%
其他	76.63	1.58%	69.29	0.95%
小计	3,792.73	78.07%	6,662.78	91.63%
诊断类产品				
其中：重组蛋白	68.25	1.40%	42.88	0.59%
抗体	997.06	20.52%	565.45	7.78%

项目	2021 年 1-6 月 ^注		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
小计	1,065.30	21.93%	608.33	8.37%
合计	4,858.03	100.00%	7,271.12	100.00%

注：2021 年 1-6 月为经审阅数据。

1、新冠病毒防疫非诊断类产品

公司新冠病毒防疫产品中非诊断类产品主要包括重组蛋白、抗体和试剂盒，主要用于新冠病毒科学研究、疫苗研发、抗体药物和小分子药物的研发等用途。其中，重组蛋白为主要产品，主要用于科学研究、疫苗研发、不同突变株疫苗研发及生产；非诊断类抗体产品主要用于药物研发、疫苗评价的阳性对照，实验使用量较小，导致需求显著低于重组蛋白；非诊断类试剂盒产品主要为中和抗体及抗体滴度检测试剂盒，主要用于研发用途，例如疫苗研发临床前阶段有效性评估，由于客户倾向使用重组蛋白进行实验，因此试剂盒需求量低于重组蛋白。

新冠疫苗大规模接种，对公司非诊断类产品无直接影响。随疫情控制，由于科学研究需求存在一定下降趋势，发行人非诊断科研类产品收入在 2021 年 1-6 月存在下降趋势；由于新冠病毒存在的长期化和突变株的不断出现，对于后续不同类型疫苗和针对突变株的疫苗和治疗药物的研发仍然存在较大需求，新冠病毒防疫非诊断类产品中，非科研类重组蛋白、抗体和试剂盒产品收入相对稳定。双重因素影响下，公司新冠非诊断类重组蛋白在 2021 年虽存在下降趋势，但降幅显著低于诊断类新冠病毒防疫产品。

2、新冠病毒防疫诊断类产品

公司新冠病毒防疫产品中诊断类产品包括重组蛋白和抗体产品，分别作为新冠病毒防疫抗体检测产品和抗原检测产品的原材料，其中抗体为主要产品。

抗原检测主要用于新冠病毒感染患者的快速筛查，对于场地和设备要求较低，在疫情较为严重的境外地区应用较多，原理为通过抗体识别受检者体内是否存在新冠病毒抗原蛋白，以识别是否存在新冠病毒。新冠疫苗接种后，对于灭活新冠疫苗，由于疫苗接种人员与新冠病毒患者均含有 N 抗原蛋白，故无法有效区分，从而影响该部分抗原检测的有效性，公司诊断类抗体主要用于 N 抗

原蛋白检测，从而受新冠疫苗接种影响较大，2021 年 1-6 月相关收入下降较为明显。

抗体检测，新冠病毒疫情初期主要用于辅助确诊新冠患者，主要为结合性抗体检测，在新冠疫苗接种后，因无法区别新冠感染和疫苗接种产生的抗体，检测有效性下降，从而该类产品需求相应下降；新冠病毒疫情后期主要为中和性抗体检测，用于检测新冠疫苗接种后是否存在抗体，从而检测疫苗有效性，其不受新冠疫苗接种影响，但该类检测产品尚未大规模上市，公司作为该类检测产品的原料提供商，相关诊断类重组蛋白收入较少。

综上，新冠疫苗大规模接种，对新冠病毒防疫诊断类产品收入影响较为明显。

3、新冠病毒防疫产品收入月度分布情况

2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司新冠病毒防疫产品中诊断类产品收入分别为 608.33 万元和 1,065.30 万元，占比分别为 8.37%和 21.93%，呈上升趋势，但诊断类产品自 2020 年 7 月开始产生收入，晚于非诊断类产品，因此 2020 年诊断类产品收入占比低于 2021 年 1-6 月。

2020 年和 2021 年 1-6 月，公司新冠病毒防疫产品收入月度分布情况如下：

单位：万元

月份	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	非诊断类产品	诊断类产品	合计	诊断类产品各月占比	非诊断类产品	诊断类产品	合计	诊断类产品各月占比
1	812.52	152.63	965.15	15.81%	-	-	-	-
2	634.15	352.30	986.46	35.71%	-	-	-	-
3	660.12	137.29	797.41	17.22%	156.25	-	156.25	-
4	535.12	367.68	902.81	40.73%	944.27	-	944.27	-
5	558.86	46.34	605.20	7.66%	990.29	-	990.29	-
6	591.95	9.06	601.01	1.51%	736.45	-	736.45	-
7	-	-	-	-	862.22	5.74	867.95	0.66%
8	-	-	-	-	651.40	23.75	675.15	3.52%
9	-	-	-	-	580.84	40.10	620.94	6.46%
10	-	-	-	-	571.94	52.03	623.97	8.34%
11	-	-	-	-	697.20	145.13	842.32	17.23%
12	-	-	-	-	471.94	341.59	813.53	41.99%

月份	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	非诊断类产品	诊断类产品	合计	诊断类产品各月占比	非诊断类产品	诊断类产品	合计	诊断类产品各月占比
合计	3,792.73	1,065.30	4,858.03	21.93%	6,662.78	608.33	7,271.12	8.37%

由上表可知，2020 年 7-12 月诊断类产品收入占比逐渐增加。2021 年 1-4 月，诊断类产品收入占比较高，但自 2021 年 5 月开始，随新冠疫苗接种及新冠病毒疫情有效控制，以及欧洲、德国等地在复活节后，政府对民众抗原检测的要求下降，抗原检测市场需求显著下降，从而诊断公司的抗原检测产品订单下降，进而导致对新冠诊断类抗体需求下降，新冠病毒防疫诊断类产品收入金额及占比下降。2020 年和 2021 年 1-6 月，公司新冠诊断类抗体产品占营业收入比例为 2.30%和 5.69%。

”

三、请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（证监会公告[2008]43 号文）、证监会发布的《上市公司执行企业会计准则案例解释（2017）》对发行人新冠病毒防疫相关产品产生的损益是否应作为非经常性损益列示进行分析；

2、与发行人管理层访谈，了解新型冠状病毒肺炎疫情对发行人 2021 年收入的影响；了解新冠疫苗接种对发行人相关产品销售是否会带来不利影响；

3、审阅并分析发行人 2021 年 1-6 月经营情况；

4、结合 2021 年 1-6 月经营业绩、单价变动情况、在手订单执行情况、国内外疫情变化等因素，预计 2021 年 1-9 月新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况，分析业绩同比增长的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、新冠病毒防疫相关产品产生的损益不应作为非经常性损益列示；
- 2、已在重大事项提示中披露 2020 年新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况，以及扣除新冠病毒防疫相关产品后，发行人的收入、毛利及净利润情况；
- 3、已在重大事项提示中结合 2021 年第一季度以及 2021 年 1-6 月经审阅的财务数据、单价变动情况、在手订单执行情况、国内外疫情变化等因素，补充披露预计 2021 年 1-9 月新冠病毒防疫相关产品的收入、毛利情况，业绩同比增长的原因及合理性；
- 4、已在重大事项提示中补充披露新冠疫苗接种对发行人相关产品销售带来的不利影响。

问题 2. 关于应收账款

根据招股书，发行人 2020 年末应收账款余额为 3,293.62 万元，期后回款金额 2,312.62 万元，期后回款比例为 70.22%，报告期同比为 99.98%、99.80%，有明显下降趋势。发行人报告期内信用政策未发生重大调整，对客户的信用政策为进行分级管理，给予客户不同的信用期，一般为 90 天内，针对首次合作或者交易量较小的客户，发行人通常要求客户预付货款。

应收账款大幅增加主要因为营业收入大幅度增长，系新客户不断增多，发行人重组蛋白销售规模增长，同时受新冠疫情影响，发行人新冠病毒防疫相关产品销售大幅增长所致。受生物试剂业务特点影响，公司客户群体较为分散，单个客户逾期金额较低，应收账款逾期金额前五名客户逾期金额占比 35.02%。

请发行人补充披露客户核查的选取标准、境外客户无法实地走访是否导致核查手段受限或核查依据不充分；截至目前公司上年末应收账款期后回款情况，新增客户是否存在小额逾期较多的情形，相关款项是否存在回收障碍。

请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

回复：

一、补充披露

(一) 请发行人补充披露客户核查的选取标准、境外客户无法实地走访是否导致核查手段受限或核查依据不充分；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“4、主营业务收入按地区构成分析”中披露如下：

“

4、主营业务收入按地区构成分析

.....

(4) 客户核查的选取标准、境外客户核查手段及依据充分性

1、发行人客户核查的选取标准

保荐人、申报会计师对客户的主要核查手段有函证、访谈、细节测试等，其中各程序具体选取标准如下：

(1) 函证样本选取

公司函证客户的选取标准为：针对当期销售收入大于 15 万元或期末应收账款余额大于 10 万元的客户独立发函，其余客户随机抽样发函，在上述原则下，保证选取样本的收入发生额合计占报告期各期收入比超过 80%。

(2) 访谈样本选取

对于 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的销售收入，参照单个客户销售收入由大到小排序的原则确定访谈对象，并于 2020 年 7 月至 8 月进行了实地走访或远程访谈；对于 2020 年度的销售收入，比照上述原则，重点选取新增客户，于 2021 年 1 月至 2 月进行了实地走访或远程访谈，2018 年、2019 年和 2020 年整体访谈客户收入占营业收入比例分别为 49.59%、50.06%和 51.41%。

(3) 细节测试选取标准

公司收入细节测试的核查客户选取标准为：样本按照单笔收入由大到小排

序的原则进行细节测试，2018 年、2019 年和 2020 年整体检查客户收入占营业收入比例分别为 78.60%、69.52%和 72.87%。

2、境外客户无法实地走访未导致核查手段受限或核查依据不充分

针对因新冠疫情导致境外客户无法实地走访的情况，保荐人、申报会计师采取视频访谈的方式进行。发行人就以下内容对主要外销客户进行了访谈：了解客户业务规模及其下游客户、市场情况，核查其与发行人进行交易的背景、交易产品，判断交易的合理性、真实性，报告期各期末的经销商库存情况，询问公司与客户合同或订单签署的情况，判断合同或订单的真实性，了解双方之间是否存在关联关系，公司及其关联方与客户之间是否存在其他交易、资金往来或其他利益安排，询问公司与客户是否存在纠纷。具体情况如下：

保荐人、申报会计师分别于 2020 年 7 月至 8 月和 2021 年 1 月至 2 月，对报告期内主要外销客户进行了视频访谈。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，保荐人、申报会计师所访谈外销客户营业收入占当期外销收入比例分别为 42.42%、42.64%和 45.61%。

报告期内，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
访谈金额	7,611.13	2,786.05	1,917.35
访谈比例	45.61%	42.64%	42.42%

针对视频访谈，保荐人、申报会计师采取了以下应对措施：

(1) 在访谈前要求被访谈人员自我介绍；

(2) 对视频访谈过程进行了录像并留档；

(3) 访谈结束后，将访谈记录以电子邮件的方式发送至被访谈人员公司邮箱并获得其确认。

报告期内，部分主要外销客户的访谈情况具体如下：

序号	客户名称	访谈时间	访谈形式	被访谈人职位
1	Fisher Scientific Company L.L.C.	2020.7.20	视频	经理
2	VWR International	2020.8.13	视频	经理
3	Nano Convergence, Inc.	2020.9.14	视频	CEO
4	AMS Biotechnology (Europe) Limited	2020.7.28	视频	经理

5	Pliant Therapeutics Inc.	2020. 7. 14	视频	高级总监
6	Bio Cat GmbH	2020. 8. 3	视频	CEO
7	Clinisciences	2020. 7. 16	视频	经理
8	Bio-Rad Laboratories, Inc.	2020. 7. 28	视频	经理
9	SPEED BioSystems LLC	2020. 7. 16	视频	CEO
10	BizCom Japan, Inc.	2020. 7. 15	视频	经理
11	KEFOD. O. O.	2021. 2. 01	视频	经理
12	Genelabs life science corp	2021. 1. 26	视频	总经理

针对因新冠疫情导致境外客户无法实地走访的情况，保荐人、申报会计师结合控制测试、函证、检查业务凭证、分析性复核等对外销客户收入进行了核查程序。具体如下：

①获取报告期内发行人销售收入明细表，访谈发行人管理层及业务人员，了解发行人主要外销客户的取得方式、交易情况、销售定价方式、结算方式、信用政策等内部控制制度情况，评估并测试了相关内部控制的执行有效性；

②查询报告期各期主要外销客户的公开信息，了解发行人董监高是否与主要客户存在关联关系；

③对报告期内外销收入及毛利率执行分析性程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

④对报告期各期外销收入执行细节测试，获取并核对产品订购单、出库单、快递签收记录、发票等原始单据，核查收入确认的真实性和准确性；

报告期内，核查比例如下所示：

单位：万元

销售模式	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	7,930.62	3,796.14	2,464.25
	核查收入	5,810.19	2,514.54	2,119.13
	核查比例	73.15%	66.24%	86.00%
外销	外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
	核查收入	12,140.00	4,666.38	3,370.45
	核查比例	72.74%	71.43%	74.57%
合计	核查金额	17,950.19	7,180.92	5,489.58
	核查比例	72.87%	69.52%	78.60%

⑤对报告期各期主要外销客户执行函证程序，确认销售收入的真实性和准

确性，并对发函及回函过程保持控制。对未回函的部分，通过执行检查销售合同/订单、销售出库单、发票、签收记录等原始凭据，及客户期后回款情况等替代测试确认交易的真实性及准确性；

报告期内，通过函证程序确认的营业收入情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	7,930.62	3,796.14	2,464.25
	函证金额	6,390.25	3,135.43	2,000.32
	发函比例	80.58%	82.60%	81.17%
	回函金额	5,201.31	2,662.46	1,757.20
	回函比例	65.48%	70.14%	71.31%
外销	外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
	函证金额	13,573.77	5,564.53	3,816.40
	发函比例	81.27%	85.17%	84.44%
	回函金额	8,773.76	3,707.79	2,646.54
	回函比例	52.57%	56.75%	58.55%
合计	发函比例	81.05%	84.23%	83.28%
	回函比例	56.74%	61.67%	63.05%

⑥对资产负债表日前后的销售情况进行截止性测试，检查其出库单、物流单、发票等单据，核查收入是否存在跨期；

⑦对报告期各期外销收入进行回款测试，对于银行转账回款，获取外销客户回款银行流水及银行回单，检查银行回单的金额、日期、付款人等信息；

⑧获取实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及重要财务人员在报告期内的流水，核查其是否存在体外收款情况。

综上，以视频访谈外销客户的核查方式有效，无法实地走访未导致核查手段受限或核查依据不充分。报告期内通过函证、访谈、替代测试、细节测试等方式有效核查外销收入，核查方法可执行性强，所选取样本量充分，经核查，发行人外销收入真实、准确、完整。

”

（二）截至目前公司上年末应收账款期后回款情况，新增客户是否存在小额逾期较多的情形，相关款项是否存在回收障碍

1、截至目前公司上年末应收账款期后回款情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及其变化分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

“

3、应收账款

.....

（6）应收账款期后回款情况

报告期各期末，发行人应收账款余额期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	3,293.62	1,702.83	961.82
截至 2021 年 6 月 30 日			
期后回款情况	3,249.08	1,700.94	961.67
期后回款比例	98.65%	99.89%	99.98%
截至 2021 年 2 月 28 日^注			
期后回款情况	2,312.62	1,699.48	961.67
期后回款比例	70.22%	99.80%	99.98%

注：2021 年 2 月 28 日为第三轮问询回复期后回款统计日。

报告期各期末，发行人应收账款余额期后回款额分别为 961.67 万元、1,700.94 万元和 3,249.08 万元，截至 2021 年 6 月 30 日，回款比例分别为 99.98%、99.89%和 98.65%，回款比例较高，回款风险较低，发行人主要客户账期一般为 90 天内，截止 2021 年 6 月 30 日发行人期后回款良好，较前期相比不存在显著异常。

”

2、新增客户存在小额逾期情形，但相关款项不存在回收障碍

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及其变化分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

“

3、应收账款

.....

(6) 应收账款期后回款情况

.....

发行人 2020 年 12 月 31 日应收账款余额分层如下：

单位：万元

截止日	应收账款余额	应收账款逾期金额	期后回款	回款比例
2020 年 12 月 31 日	3,293.62	470.30	3,249.08	98.65%
其中：新增客户 ^{注1}	674.04	136.40	653.90	97.01%
老客户	2,619.57	333.90	2,595.19	99.07%

注 1：新客户为 2018 年度和 2019 年度均未产生销售收入，2020 年度产生收入的客户。

注：期后回款统计截止至 2021 年 6 月 30 日。

由上表可见，2020 年 12 月 31 日发行人新增客户应收账款余额合计 674.04 万元，占比为 20.47%，占比较低。截至 2021 年 6 月 30 日期后新增客户应收账款余额已回款 653.90 万元，回款比例为 97.01%，回款比例较高，2020 年 12 月 31 日新增客户应收账款余额已经基本全部收回，不存在回收障碍。

发行人 2020 年末应收账款余额中新增客户中按照销售规模分层如下：

单位：家、万元

项目	销售规模	数量	应收余额	逾期家数	逾期金额	期后回款	期后回款比例
新增客户	100 万以上	2	148.89	-	-	148.89	100.00%
	50-100 万	2	68.73	2	21.80	68.73	100.00%
	5-50 万	78	368.02	29	91.53	356.10	96.76%
	5 万以下	110	88.40	27	23.07	80.17	90.69%
	小计	192	674.04	58	136.40	653.90	97.01%

注：期后回款统计截止至 2021 年 6 月 30 日。

由上表可见，发行人 2020 年末新增客户中销售规模 5 万以下的应收账款余额合计 88.40 万元，其中逾期金额 23.07 万元，存在小额逾期，但逾期金额较小，且期后回款情况良好。

发行人部分客户存在逾期的情况，主要原因系部分客户内部付款流程导致实际付款进度晚于信用期约定付款截止时间所致。但发行人主要客户为国内外知名医药企业或者上市公司，资信状况良好，逾期天数较短，期后回款比例高，发生坏账损失的风险较小。发行人制定了《客户授信管理办法》等相关内控制

度，对客户进行管理，根据客户的历史合作情况、销售规模、经营状况、品牌和声誉等因素，对客户进行分级管理，给予客户不同的信用期，一般为 90 天内，并据此安排货款催收及后续交易，针对首次合作或者交易量较小的客户，发行人通常要求客户预付货款，对持续合作的客户会给予一定信用期。报告期内发行人信用政策未发生重大调整。

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人 2020 年度新增客户期后回款情况良好，相关款项不存在回收障碍。

”

二、请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人销售收入明细表，访谈发行人管理层及业务人员，了解发行人主要客户的取得方式、交易情况、销售定价方式、结算方式、信用政策等内部控制制度情况，评估并测试了收入与应收账款相关内部控制的执行有效性；检查报告期各期主要客户销售合同/订单，以核查发行人报告期内应收账款信用政策的执行情况；

2、根据坏账计提政策、应收账款账龄明细表重新计算报告期内应收账款坏账准备金额并与财务报表披露金额进行核对；检查应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司披露的会计政策是否存在重大差异，坏账准备计提是否充分；

3、获取并复核报告期发行人应收账款逾期明细表，通过查阅相关销售合同/订单对信用期约定、销售发票及银行回单等资料确认其应收账款逾期情况的准确性；

4、获取发行人编制的应收账款期后回款明细表，对抽样选取的期后回款项目，通过核对银行进账单等支持性文件，检查期后回款方式以及应收账款期后回款明细表的准确性；

5、查询报告期各期主要客户的工商资料和公开信息，了解发行人董监高是否与主要客户存在关联关系；

6、对报告期各期营业收入执行细节测试，获取并核对产品订购单、出库单、

快递签收记录、发票等原始单据，核查收入确认的真实性和准确性；

报告期内，核查比例如下所示：

单位：万元

销售模式	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	7,930.62	3,796.14	2,464.25
	核查收入	5,810.19	2,514.54	2,119.13
	核查比例	73.15%	66.24%	86.00%
外销	外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
	核查收入	12,140.00	4,666.38	3,370.45
	核查比例	72.74%	71.43%	74.57%
合计	核查金额	17,950.19	7,180.92	5,489.58
	核查比例	72.87%	69.52%	78.60%

7、对报告期各期主要客户执行函证程序，确认销售收入的真实性和准确性，并对发函及回函过程保持控制；

报告期内，通过函证程序确认的营业收入情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	7,930.62	3,796.14	2,464.25
	函证金额	6,390.25	3,135.43	2,000.32
	发函比例	80.58%	82.60%	81.17%
	回函金额	5,201.31	2,662.46	1,757.20
	回函比例	65.48%	70.14%	71.31%
外销	外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
	函证金额	13,573.77	5,564.53	3,816.40
	发函比例	81.27%	85.17%	84.44%
	回函金额	8,773.76	3,707.79	2,646.54
	回函比例	52.57%	56.75%	58.55%
合计	函证比例	81.05%	84.23%	83.28%
	回函比例	56.74%	61.67%	63.05%

注：回函比例分别为回函金额占内销收入、外销收入和营业收入比。

对未回函的部分，通过执行检查销售合同/订单、销售出库单、发票、签收单等原始凭据，及客户期后回款情况等替代测试确认交易的真实性及准确性；

8、对报告期各期主要客户执行访谈程序，就报告期交易实质和交易额向客户进行确认，形成了访谈记录及影像资料；

报告期内，具体访谈情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	7,930.62	3,796.14	2,464.25
	访谈金额	5,051.14	2,384.90	1,545.87
	访谈比例	63.59%	62.83%	62.74%
外销	外销收入	16,701.24	6,533.17	4,519.90
	访谈金额	7,611.13	2,786.05	1,917.35
	访谈比例	45.61%	42.64%	42.42%
合计	访谈金额	12,662.27	5,170.95	3,463.22
	访谈比例	51.41%	50.06%	49.59%

9、对报告期各期营业收入进行回款测试，对于银行转账回款，获取内销客户、外销客户回款银行流水及银行回单，检查银行回单的金额、日期、付款人等信息；

10、获取实际控制人、董事、监事及高级管理人员、发行人重要关联方以及间接持有发行人股份的董事、监事及高级管理人员的亲属人员在报告期内的流水，核查其是否存在体外收款情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露客户核查的选取标准、境外客户无法实地走访未导致核查手段受限或核查依据不充分，报告期内通过函证、访谈、替代测试、细节测试等方式有效核查销售收入，核查方法可执行性强，所选取样本量充分，经核查，发行人外销收入真实、准确、完整。

2、截至 2021 年 6 月 30 日，公司上年末应收账款期后回款情况良好，发行人新增客户存在小额逾期较多的情形，但整体逾期金额较小，且期后回款情况良好，相关款项不存在回收障碍。

问题 3. 关于存货跌价准备

报告期内，发行人存货余额分别为 1,989.07 万元、2,635.02 万元、3,961.03 万元，占主营业务收入比重分别为 28.93%、26.09%与 16.52%。行业可比公司中，发行人主营业务与义翘科技较为相近，但发行人存货跌价准备计提比例 17.74%，

显著低于可比公司义翘科技的 40.01%。

发行人申报文件披露，其存货跌价准备计提比例低于可比公司义翘科技，主要系存货跌价准备计提的具体方法存在差异。发行人在确定按库龄计提存货跌价准备的具体比例时，参考以往年度产品逐年平均转销的历史经验数据、当前的市场热点及产品的未来使用情况，建立了相关的模型。

请发行人结合以往年度产品转销的情况，进一步量化说明存货跌价准备模型参数设置的合理性，并结合行业可比公司以及产品类别，说明由于计提方法的差异如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，各年度影响金额的具体测算过程。

请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）请发行人结合以往年度产品转销的情况，进一步量化说明存货跌价准备模型参数设置的合理性

发行人基于会计准则并出于谨慎性考虑，发行人根据产品库龄并考虑历史周转及预计消耗情况，计提存货跌价准备。发行人管理层估算了重组蛋白产品在后续各期间的转销比例、结存比例及最终无法实现转销的比例。根据经验数据，该模型的假设条件为：发行人生产的重组蛋白中，存在一定比例（5%）的存货无法实现转销，可变现净值为 0，即超出预计销售及领用数量的存货，应当全部计提减值准备。

假设第一年某批次的生产量为 1，该批次在第一至第五年均实现不同比例的销售，累计实现转销 95%，剩余 5%无法实现转销，其逐年转销比例如下：

序号 (n)	年份	该年估算的转销比例	累计估算的转销比例	估算的结存比例
		A_n	$B_n = \text{Sum}(A_1: A_n)$	$C_n = 1 - B_n$
1	第一年	50%	50.00%	50%
2	第二年	25%	75.00%	25%
3	第三年	12.5%	87.50%	12.5%
4	第四年	6.25%	93.75%	6.25%
5	第五年	1.25%	95.00%	5%

注：转销包括销售及领用

公司管理层在做出与该模型相关的假设时，参考了发行人历史年度的生产数据、转销数据，剔除了历史年度中的特殊情况并结合发行人未来的转销预测情况，综合考虑后确定了上述模型中的逐年转销比例及最终无法实现转销的比例。

发行人在报告期期末将实际的年度转销比例及最终无法转销比例与存货跌价准备计提比例假设模型中管理层假设的年度转销比例进行比较，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人近五年完工产品累计消耗及结存情况对比如下：

完工产品年份	累计消耗			累计结存		
	实际累计消耗比例	模型估算累计消耗	差额	期末结存比例	模型估算结存	与模型差异
2016 年产品	95.79%	95.00%	0.79%	4.21%	5.00%	-0.79%
2017 年产品	90.94%	93.75%	-2.81%	9.06%	6.25%	2.81%
2018 年产品	83.85%	87.50%	-3.65%	16.15%	12.50%	3.65%
2019 年产品	82.22%	75.00%	7.22%	17.78%	25.00%	-7.22%
2020 年产品	56.61%	50.00%	6.61%	43.39%	50.00%	-6.61%

由上表可见发行人实际的年度转销比例及最终无法转销比例与管理层假设的年度转销比例相比，未存在重大不一致的情况。仅 2017 年和 2018 年生产产品实际累计消耗比例低于预期，与模型估算累计消耗差异为 2.81%与 3.65%，涉及存货净值分别为 8.68 万元和 53.17 万元，合计占发行人存货比例为 1.90%，对发行人报告期内经营业绩的影响较小，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人近五年生产存货的实际结存金额与模型估算结存金额的差异合计为-447.04 万元，存货实际结存金额小于模型估算结存金额，发行人存货实际转销比率高于模型估算，因此，发行人与存货跌价准备计提比例相关的会计估计合理、谨慎，发行人存货跌价准备模型参数设置合理。

（二）结合行业可比公司以及产品类别，说明由于计提方法的差异如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，各年度影响金额的具体测算过程

1、同行业可比公司存货跌价准备率

发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
Bio-techn ^{注 1}	未披露	未披露	未披露
Abcam ^{注 1}	未披露	未披露	未披露
BioVision ^{注 2}	未披露	未披露	8.66%

可比公司	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
药石科技	2.43%	3.48%	5.72%
义翘科技	43.79%	35.29%	38.30%
菲鹏生物	13.58%	14.25%	14.82%
可比公司均值	19.93%	17.67%	16.88%
发行人	17.74%	18.15%	14.91%

注 1: Bio-technique、Abcam 会计年度为前一年 7 月 1 日-当年 6 月 30 日, 即 2018 年度、2019 年度和 2020 年度对应可比公司数据分别为 2017 年 7 月 1 日-2018 年 6 月 30 日、2018 年 7 月 1 日-2019 年 6 月 30 日及 2019 年 7 月 1 日-2020 年 6 月 30 日数据;

注 2: BioVision 2018 年为 2018 年 1-10 月数据;

资料来源: Wind 资讯、上市公司定期报告、招股说明书。

报告期各期末, 同行业可比公司存货跌价准备计提比例差异较大, 发行人存货跌价准备计提比例与可比公司平均水平较为接近。

发行人存货跌价准备计提比例高于 BioVision、药石科技、菲鹏生物, 主要原因系发行人在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备时, 基于谨慎性原则, 充分考虑产品库龄、历史周转及预计消耗情况计提存货跌价准备, 故发行人存货跌价准备计提比例略高。

发行人期末存货中主要产品为重组蛋白, 而义翘科技期末存货中主要产品为重组蛋白和培养基, 义翘科技重组蛋白产品被划分为通用类重组蛋白和非通用类重组蛋白, 非通用类重组蛋白在完工当期一次计入成本, 期末存货余额中主要核算通用类蛋白产品与培养基。发行人存货跌价准备计提比例低于可比公司义翘科技, 主要是由于: (1) 产品类别存在差异。重组蛋白有效期较长, 远高于培养基的有效期。义翘科技培养基 2018 年至 2020 年销售占比分别为 9.06%、8.25%和 1.08%, 发行人同期培养基销售占比分别为 0.92%、0.58%和 0.23%, 远低于义翘科技, 而义翘科技 2018 年至 2020 年培养基产销率分别为 52.09%、50.65%和 23.13%, 呈下降趋势, 发行人各期末存货中培养基占比分别为 0.01%、0.05%和 0.03%, 占比较低。故产品类别的差异一定程度上致使义翘科技存货减值计提比例高于发行人; (2) 存货跌价准备计提的具体方法存在差异。义翘科技根据其历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况, 对于超出预计销售量的部分, 全额计提存货跌价准备; 而发行人存货未区分通用类及非通用类, 而是参考以往年度产品逐年平均转销的历史经验数据、当前的市场热点及产品的未来使用情况, 结合产品期末库龄, 按照一定比例计提存货跌价准备, 故发行人存货跌价准备计提比例与义翘科技存在差异。

因此，由于产品类别和存货跌价计提具体方法的差异，发行人存货跌价准备计提比例与义翘科技存在差异具有合理性。

2、如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备

发行人存货跌价准备计提比例低于可比公司义翘科技，主要系存货跌价准备计提的具体方法存在差异，义翘科技将重组蛋白产品划分为通用类重组蛋白和非通用类重组蛋白，存货主要核算通用类蛋白产品与培养基，根据其历史销售数据、当期市场动态和技术进步等因素预测未来销售情况，对于超出预计销售量的部分，全额计提存货跌价准备；而发行人存货未区分通用类及非通用类，而是参考以往年度产品逐年平均转销的历史经验数据、当前的市场热点及产品的未来使用情况，结合产品期末库龄，按照一定比例计提存货跌价准备，故发行人存货跌价准备计提比例与义翘科技存在差异，若发行人参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，测算过程及结果具体如下：

单位：万元

年份	发行人存货			按义翘科技计提比例 模拟测算影响			
	账面期末 存货余额	跌价 余额	跌价准 备率	义翘科技 跌价比例	按照义翘 比例测算 跌价余额	对当期损益 的影响	累计影响 净资产
	A	B	C	D	E=D*A	$F_n = (E_n - E_{n-1}) - (B_n - B_{n-1})$	$G_n = G_{n-1} + F$
2018 年度	1,989.07	296.54	14.91%	38.30%	761.76	29.04	465.22
2019 年度	2,635.02	478.17	18.15%	35.29%	929.92	-13.47	451.75
2020 年度	3,961.03	702.56	17.74%	43.79%	1,734.66	580.35	1,032.10

注：对当期损益的影响和累积影响净资产，正数为减少当期利润和减少净资产，负数为增加当期利润和增减净资产。

注：累计影响的净资产金额为自 2017 年度开始累计计算。

资料来源：招股说明书。

如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，各期影响对发行人当期经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
模拟测算金额	580.35	-13.47	29.04
利润总额	13,362.70	1,262.56	1,200.98
模拟测算金额占利润总额比率	4.34%	-1.07%	2.42%

报告期内，如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，发行人各期经营业绩的影响减少金额分别为 29.04 万元、-13.47 万元和 580.35 万元，占同期利润总

额的比例分别为 2.42%、-1.07%和 4.34%，整体占比较低，测算调整对发行人经营业绩影响较小，发行人存货跌价准备计提充分、谨慎。

二、请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产部门及财务部门负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，了解并评价发行人存货跌价计提相关的内部控制制度，测试是否有效并一贯运行；

2、结合以往年度产品转销的情况，分析发行人存货跌价准备模型参数设置的合理性；

3、查阅发行人同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，了解并复核同行业可比公司存货跌价准备计提情况，分析与发行人差异情况；

4、获取了发行人报告期各期末跌价准备计算表，参照义翘科技计提比例测算计提存货跌价准备，分析发行人存货跌价准备计提是否充分、谨慎。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人存货跌价准备模型参数设置合理，报告期内，发行人如参照义翘科技计提比例计提存货跌价准备，各期对发行人经营业绩的影响较小；报告期内，发行人均按会计政策对存货进行了减值测试，发行人存货跌价准备计提充分、谨慎。

（本页无正文，为《关于北京百普赛斯生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）

北京百普赛斯生物科技股份有限公司

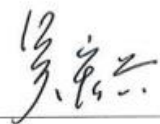
法定代表人：_____

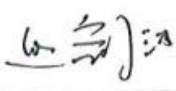
陈宜顶

2021 年 7 月 30 日

（本页无正文，为招商证券股份有限公司《关于北京百普赛斯生物科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人： 
张远明


吴宏兴

保荐机构总经理： 
熊剑涛



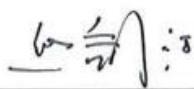
招商证券股份有限公司

2021年7月30日

发行注册环节反馈意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读北京百普赛斯生物科技股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



熊剑涛



招商证券股份有限公司

2021年7月30日