

关于上海赛伦生物技术股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第三轮审核问询函的回复

## 上海证券交易所：

贵交易所《关于上海赛伦生物技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）（2019）632号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵交易所的要求，上海赛伦生物技术股份有限公司（以下简称“赛伦生物”、“发行人”或“公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城”或“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华”或“申报会计师”）等中介机构对第三轮审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

除非本回复中另有说明，招股说明书中使用的释义和简称适用于本回复。本回复中涉及招股说明书补充披露和修订的内容以楷体加粗的字体标出。

## 目 录

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 问题一、关于提前备货产品的收入确认.....     | 3  |
| 问题二、关于2019年第三季度经营业绩情况..... | 18 |
| 问题三、关于抗狂犬病血清.....          | 20 |
| 问题四、关于增值税税率.....           | 23 |
| 问题五、其他问题.....              | 27 |

## 问题一、关于提前备货产品的收入确认

根据问询回复，提前备货属于偶发性的行为，非经营常态，双方未就该等提前备货另行签订相关协议。另外，发行人于次年按照一贯性原则，对上年末的提前备货品进行收入确认，以上年末存在未确认收入的提前发货经销商为对象，核算其当期末的未消化的提前发货品余量。提前发货品次年各月的应确认收入金额，为上年末存在提前发货情况的经销商，应于当月确认收入金额的加总。

请发行人进一步说明：（1）在提前备货量占全年发货量30%左右的情况下，发行人如何在没有协议保障的情况下明确双方权利义务关系，是否就发货品种、发货数量、回款时间、信用政策等同客户存在其他约定，是否在执行过程中存在纠纷；

（2）请发行人举例说明提前备货产品在期后的收入确认计算方法和过程；（3）发行人采取何种管理措施保障从经销商处获得的终端销售数据的真实、准确和及时性，获取的提前发货余量是否向客户予以确认，以及具体确认方式、确认依据；

（4）在下游客户存在提前备货产品的情况下，是否还会在当期向发行人采购同类产品，如在客户同步采购当期相同产品的情况下，发行人是否掌握客户的存货发出方法，如何区分经销商处的终端销售下提前备货和当期产品的数量，如有清晰的收入结构，发行人是否向客户予以确认及具体确认方法；（5）列表说明提前备货涉及的经销商数量占各年总经销商数量的比例；（6）如果提前备货按照当期即确认收入，请补充测算对发行人经营业绩的影响金额及比例。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，针对提前备货量确定准确性、收入确认所属期间的准确性、期后各期收入确认金额的准确性说明核查方法、核查过程，并出具明确的核查结论。

### 回复：

报告期内，发行人曾经存在年底提前发货，导致部分经销商年末未销库存量明显高于正常经营保有量的情况。该提前发货行为是发行人在次年抗蛇毒血清产品涨价预期（2016年末、2017年末），和仓库改造期间存储能力下降（2018年末）情况下，经与经销商就商业目的协商后采取的行为。

2016年和2017年末，因次年抗蛇毒血清产品涨价导致的未在当年确认收入的提前发货，已分别在2017年和2018年度确认完毕，不存在期后销售退回情况。2018年

末因仓库改造期间存储能力下降导致的提前发货，截至2019年6月30日，已确认收入比例为72.71%，截至2019年9月30日，货款回款率为98.53%，已基本收回。

前述提前发货行为虽然是偶发性因素所致，非发行人的经营常态。但是，鉴于该等提前发货行为对公司正常的发货管理造成了不利影响，为杜绝该等情况的再次出现，2019年10月24日，发行人第二届董事会第八次会议审议通过了《关于公司规范发货管理的议案》，对现行《产品销售管理制度》进行了修订，增加了有关禁止年底提前发货的约束规定。同日，发行人出具了《杜绝提前发货行为的承诺》，承诺杜绝年底提前发货行为。

此外，公司实际控制人及置源投资出具了《承担督促责任的承诺》，承诺由其承担对公司履行上述承诺的监督责任，如公司未能履行承诺，除督促公司予以整改以严格履行承诺外，其将因未能有效履行督促责任，向公司指定账户缴纳相应金额的现金罚款。2019年10月24日，公司董事会审计委员会审议通过《关于承担对公司及其实际控制人、置源投资履约监督职责的决议》，决议由其承担履约监督职责，监督实际控制人履行前述承诺的情况，如其未履行相关承诺将采取相应措施。有关具体情况请见“本题回复之一、3、杜绝提前发货情况再次出现的措施”。

**一、在提前备货量占全年发货量 30%左右的情况下，发行人如何在没有协议保障的情况下明确双方权利义务关系，是否就发货品种、发货数量、回款时间、信用政策等同客户存在其他约定，是否在执行过程中存在纠纷**

发行人采取经销商配送模式进行药品销售，一般与经销商按年度签订经销协议或合同。报告期内曾经存在的提前发货属于偶发性因素所致，非经销商配送模式下的经营常态，发行人和经销商未专门针对该提前备货品作另行约定。

报告期内的提前发货行为发生时间基本集中在年底，该期间发行人和经销商执行的发货审批和采购流程与其他期间一致，发行人在收到经销商发出的具体订货需求，并经内部发货审批流程，对发货品种和发货数量确认后方可发货。

#### **1、提前备货品的发货品种和发货数量确定流程**

经销商与发行人协商确定采购品种和数量后，由其经办人员按照一般流程向发行人下达订货需求，发行人在执行完毕发货审批流程后方可安排发货，具体流程如下：

(1) 经销商采购人员通过微信、电话等方式发出订货需求，由公司商务人员依据订货需求在公司信息系统上登记生成销售订单；销售订单需在信息系统上经由部门经理、商务经理、营销中心总经理（由发行人总经理范铁炯兼任）审批；

(2) 销售订单在通过相关审批流程后，商务人员根据审批结果编制纸质发货凭单，内容包括：经销商名称、产品名称、规格、订货数量、单价、金额等；发货凭单需经由部门经理、商务经理签字审批；

(3) 商务人员根据经审批的发货凭单，编制冷链药品运输记录表，并连同发货凭单一并提供物流部；

(4) 物流部人员通过查看商务人员在信息系统上录入的发货信息，并根据商务部提供的发货凭单，冷链药品运输记录表等凭证制作销售清单；

(5) 物流部门按照销售清单的具体发货信息备货，并及时安排第三方物流公司发货；

(6) 第三方物流公司将商品运输至经销商仓库后，经销商验收通过并在销售清单上签字确认；经确认的销售清单由第三方物流公司带回至发行人。

上述订货及发货流程在报告期内的所有期间均一贯执行。

## **2、有关回款时间、信用政策的约定情况**

报告期内发生的提前备货情况属于偶发性的行为，非经销商配送模式下的经营常态，发行人及经销商对于提前备货品对应的货款结算未做另行约定。2016 年和 2017 年末提前备货产品对应的货款已全部收回；截至 2019 年 9 月 30 日，2018 年末提前备货产品的货款回款率为 98.53%，已基本收回。

综上所述，报告期内曾经存在的提前发货行为，不是发行人经销商配送模式下的经营常态，发行人和经销商未专门针对该提前备货品作另行约定。但是，发行人的发货管理有严格的审批内控流程，所有发货行为均需经审批通过后方可执行，因此，对所有经销商的发货品种和发货数量均为受控行为。截至目前，提前备货品的货款已基本收回，该等事项的执行过程中不存在纠纷争议。

## **3、杜绝提前发货情况再次出现的措施**

(1) 发行人出具《杜绝提前发货行为的承诺》

鉴于，报告期内公司曾经存在年底提前发货的情况，虽然该提前发货行为是公司次年抗蛇毒血清产品涨价预期（2016 年末、2017 年末），和仓库改造期间存储能力下降（2018 年末）情况下，经与经销商就商业目的协商后采取的行为，具有合理商业原因。但是，该等提前发货行为对公司正常的发货管理造成了不利影响，为杜绝该等情况的再次出现，发行人作出以下承诺：

“1、如未来公司依据市场及自身成本变化等情况，适时对产品销售价格进行上调，导致产品涨价预期再次出现，经销商因获取涨价收益目的提出年底提前发货要求的，本公司将一律予以拒绝，以保持正常的发货管理。但是公司不排除在调价情况出现时，基于商业互利及紧密合作关系考虑，与经销商进行协商一致性后，对销售折扣、销售返利等商业条款予以调整；

2、如未来出于生产建设需要，对本公司包括仓库等在内的设施进行新建、改造等，该等行为的实施必须以不影响正常的市场供应为前提，在采取相应可行措施以保障正常市场供应后，方可实施，不会因此导致提前发货情况的出现，以保持正常的发货管理；

3、本公司不会以其他任何原因，在年底采取任何形式的提前发货措施，以保持正常的发货管理；

4、本公司接受年审计机构就此事项的监督管理，以该审计机构于年底进行的专项检查结论作为本公司是否履行承诺的依据，该专项检查结论与年度审计报告同时出具。”

## （2）修订《产品销售管理制度》

2019 年 10 月 24 日，经发行人第二届董事会第八次会议审议通过，在《产品销售管理制度》中补充了以下条款：

“公司销售部门于年底不得发起任何形式的提前发货流程，对于经销商的年底未销库存预计将超过其当年度月均发货量核定倍率的，一律不得发起发货流程。经销商年度月均发货量的核定倍率确定为 2.5，且该数值无论何种情况均不得修改。如经销商存在地方强制国储要求，或出现如战争、洪水、地震等重大灾疫性事件等不可抗力情形，确需进行临时大额备货采购的，在经相应负责的销售人员核实，并报经公司总经理、董事长审议同意后方可实施。”

### (3) 实际控制人及置源投资出具《承担督促责任的承诺》

2019年10月24日，发行人的实际控制人赵爱仙、范志和、范铁炯及置源投资出具《承担督促责任的承诺》，内容如下：

“本人/本公司作为赛伦生物的实际控制人及其控制的主体，在此承诺对赛伦生物出具的《杜绝提前发货行为承诺》所述之事项承担督促履行的职责，如赛伦生物违反承诺所述的内容，导致年底出现提前发货情况，除督促赛伦生物予以整改以严格履行承诺外，将承担以下赔偿责任：

年审机构出具专项意见，认定赛伦生物于年底存在提前发货情况的，本人/本公司自该专项意见出具之日起的十个工作日内，以经认定存在提前发货情况的经销商为核算对象，将该等经销商的年底未销库存量超过其当年度月均终端发货量 2.5 倍的数额作为基数（以下简称“自罚基数”），向赛伦生物指定账户支付自罚基数 1.5 倍金额的罚金，超过期限未予支付的，自逾期之日起按照每日千分之一计算滞纳金。该等罚金未予支付前，本人/本公司暂不领取应当享有的股东分红，且赛伦生物有权在逾期时间达到三个月时，直接自本人/本公司应当享有的股东分红中予以划转相应款项。

本人/本公司的上述承诺自出具之日起生效，自愿接受董事会审计委员会的履约监督。”

### (4) 董事会审计委员会承担履约监督职责

2019年10月24日，发行人的董事会审计委员会审议通过《关于承担对实际控制人及置源投资履约监督职责的决议》，内容如下：

“鉴于，为杜绝再次出现年底提前发货情况，公司已经做出了《杜绝提前发货行为的承诺》，公司实际控制人范志和、赵爱仙、范铁炯及其控制的上海置源投资有限公司已经做出了《承担督促责任的承诺》。本审计委员会承担前述承诺的履约监督职责，将于审计委员会年度定期会议召开时，检查前述承诺的履行情况，并出具相关结论性意见。如出现前述主体未妥善履行承诺的情形，本委员会将自专项决议出具之日起两个工作日内向相关主体发出整改及履约通知。如其拒不履行的，本委员会将采取包括但不限于提请召开专项董事会、发起专项审计等措施，以确保前述承诺的及时、足额履行。”



## 二、请发行人举例说明提前备货产品在期后的收入确认计算方法和过程

### 1、提前发货产品的收入确认方式及计算方法

发行人于次年按照一贯性原则，对上年末的提前发货产品进行收入确认，具体确认时点、单价情况、收入金额的计算方式如下：

(1) 以上年末存在未确认收入的提前发货经销商为对象，核算其当期末的提前备货品余量（即仍超过合理库存外部分），最低数量为零。

(2) 提前备货品的结算价格在发货当期（即上年末）即已确定，发行人对提前备货品进行收入确认时，按照发货时的价格作为销售单价。

(3) 提前备货品次年各月的应确认收入金额，为上年末存在提前发货情况的经销商，应于当月确认收入金额的加总。其中，经销商当月应确认收入金额=（上月末提前发货结余量-本月末提前发货结余量）\*销售单价。

### 2、国药控股2018年末提前备货品在2019年的收入计算方式

以国药控股为例，2018年末发行人对国药控股提前发货产品合计2,116支，对应的金额为226.98万元。具体构成如下：

单位：支、万元

| 项目               | 蝮蛇           | 五步蛇          | 银环蛇          | 眼镜蛇         | 合计            |
|------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
| 提前备货品数量          | 888          | 557          | 633          | 38          | 2,116         |
| 不含税单价（元/支）       | 990.19       | 966.34       | 1,213.99     | 2,222.22    | -             |
| <b>提前备货品对应收入</b> | <b>87.93</b> | <b>53.83</b> | <b>76.79</b> | <b>8.44</b> | <b>226.98</b> |

截至2019年9月30日，2018年提前备货产品合计予以确认收入金额为219.88万元，确认比例为96.87%。提前备货商品于各季度应予以确认收入的金额如下：

单位：万元

| 产品        | 第一季度        | 第二季度          | 第三季度         | 合计            |
|-----------|-------------|---------------|--------------|---------------|
| 抗蝮蛇毒血清    | -           | 87.93         | -            | 87.93         |
| 抗五步蛇毒血清   | -           | 40.30         | 13.53        | 53.83         |
| 抗银环蛇毒血清   | 0.97        | 29.99         | 38.73        | 69.68         |
| 抗眼镜蛇毒血清   | 0.89        | 5.33          | 2.22         | 8.44          |
| <b>合计</b> | <b>1.86</b> | <b>163.54</b> | <b>54.48</b> | <b>219.88</b> |

各季度提前备货产品的消化情况及各季度提前备货产品的收入确认方法如下：

单位：支、万元

| 第一季度 |       |      |         |       |       |      |
|------|-------|------|---------|-------|-------|------|
| 产品   | 期初提前发 | 本期发出 | 期末提前发货结 | 本期确认收 | 不含税单价 | 确认金额 |

|             | 货结余量         |              | 余量               | 入的数量         | (元/支)          |               |
|-------------|--------------|--------------|------------------|--------------|----------------|---------------|
| 公式          | a            | b            | c=a-b<br>(最小值为零) | d=a-c        | e              | f=d*c         |
| 抗蝮蛇毒血清      | 888          | -            | 888              | -            | 990.19         | -             |
| 抗五步蛇毒血清     | 557          | -            | 557              | -            | 966.34         | -             |
| 抗银环蛇毒血清     | 633          | 8            | 625              | 8            | 1,213.99       | 0.97          |
| 抗眼镜蛇毒血清     | 38           | 4            | 34               | 4            | 2,222.22       | 0.89          |
| <b>合计</b>   | <b>2,116</b> | <b>12</b>    | <b>2,104</b>     | <b>12</b>    | <b>-</b>       | <b>1.86</b>   |
| <b>第二季度</b> |              |              |                  |              |                |               |
| 产品          | 期初提前发货结余量    | 本期发出         | 期末提前发货结余量        | 本期确认收入的数量    | 不含税单价<br>(元/支) | 确认金额          |
| 公式          | a            | b            | c=a-b<br>(最小值为零) | d=a-c        | e              | f=d*c         |
| 抗蝮蛇毒血清      | 888          | 2,406        | -                | 888          | 990.19         | 87.93         |
| 抗五步蛇毒血清     | 557          | 417          | 140              | 417          | 966.34         | 40.30         |
| 抗银环蛇毒血清     | 625          | 247          | 378              | 247          | 1,213.99       | 29.99         |
| 抗眼镜蛇毒血清     | 34           | 24           | 10               | 24           | 2,222.22       | 5.33          |
| <b>合计</b>   | <b>2,104</b> | <b>1,576</b> | <b>528</b>       | <b>1,576</b> | <b>-</b>       | <b>163.54</b> |
| <b>第三季度</b> |              |              |                  |              |                |               |
| 产品          | 期初提前发货结余量    | 本期发出         | 期末提前发货结余量        | 本期确认收入的数量    | 不含税单价<br>(元/支) | 确认金额          |
| 公式          | a            | b            | c=a-b<br>(最小值为零) | d=a-c        | e              | f=d*c         |
| 抗五步蛇毒血清     | 140          | 876          | -                | 140          | 966.34         | 13.53         |
| 抗银环蛇毒血清     | 378          | 319          | 59               | 319          | 1,213.99       | 38.73         |
| 抗眼镜蛇毒血清     | 10           | 75           | -                | 10           | 2,222.22       | 2.22          |
| <b>合计</b>   | <b>528</b>   | <b>469</b>   | <b>59</b>        | <b>469</b>   | <b>-</b>       | <b>54.48</b>  |

注：上表中的“本期发出”指经销商本期货品发出数量。

### 三、发行人采取何种管理措施保障从经销商处获得的终端销售数据的真实、准确和及时性，获取的提前发货余量是否向客户予以确认，以及具体确认方式、确认依据

#### 1、获取经销商终端流向信息是发行人的日常工作

发行人作为药品生产企业，为确保其产品销往终端医疗机构的流向可追溯，并防止药品在不同经销区域间的窜货行为，在与经销商签订的经销协议中就终端流向信息的提供进行了明确约定，按时向发行人提供产品的流向信息和结存情况，是经销商依据经销协议应当履行的合同义务。

发行人产品终端流向数据是考核公司销售人员业绩的基础。药品的终端销售情况是医药企业考核销售人员的绩效的重要指标。因此，从绩效考核和内部管理需要出发，医药企业需对其产品的终端流向情况进行统计。发行人对其产品终端流向数

据统计是绩效考核和内部管理的要求。

## 2、发行人为保障从经销商处获得的终端流向数据的真实、准确和及时性而采取的具体管理措施；经销商处库存的确认方式和依据

报告期内，发行人主要通过登录经销商医药流通信息管理系统,或通过邮件获取流向单等方式了解产品流向和经销商处库存信息。

### (1) 登录经销商医药流通信息管理系统进行数据查询

发行人的主要经销商依据《药品经营质量管理规范》（以下简称“GSP”）的相关规定进行药品收发存信息的维护，同时建立了关联的信息管理系统，并通过信息管理系统对药品名称、规格、批号、有效期、生产厂商、购销情况和结存情况等重要信息进行记录管理。

经销商向药品生产企业提供登录系统专用的用户名和密码，以供药品生产企业对本企业生产药品的终端流向情况和经销商库存情况进行查询。经销商除向发行人提供信息管理系统的查看权限外，也向其他医药生产企业开放系统。

绝大部分经销商信息管理系统为实时更新，发行人每月末由商务人员通过用户名和密码登录其分管经销商的信息系统，对系统中当月终端流向、经销商库存等数据进行导出或录入，经统计后的数据交由销售效率部专员进行复核及汇总后生成流向表。

报告期内，向发行人开放信息管理系统权限的经销商的数量分别为 7、53、84 及 62 家，主要包括国药控股、上药控股等大型医药经销企业，该等经销商收入占发行人当期收入的比例分别为 96.58%、86.82%、79.40%及 73.96%。具体情况如下：

单位：万元

| 流向获取方式             | 2019年1-6月 | 2018年     | 2017年     | 2016年    |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 开放信息管理系统权限的经销商销售金额 | 5,224.36  | 12,012.43 | 10,425.25 | 8,451.22 |
| 经销商收入合计            | 7,063.87  | 15,129.82 | 12,007.35 | 8,750.68 |
| 占比                 | 73.96%    | 79.40%    | 86.82%    | 96.58%   |

### (2) 通过邮件等方式获取流向单并进行数据归集

除上述向发行人提供医药流通信息管理系统登录权限的经销商外，对于其他未建立外部信息管理系统或信息系统未对发行人开放的经销商，发行人通过邮件、微信等方式获取流向单并进行数据归集。该等经销商收入占发行人当期收入的比例较

小。

该等经销商的销售人员每月末通过内部进销存系统统计当月产品的终端流向、经销商库存等数据，统计结果经内部审批后生成流向单，由经销商采购人员通过邮件或微信等方式发至发行人的商务代表，再由商务代表归集整理后交由销售效率部专员进行复核及汇总后生成流向表。

### (3) 通过函证方式核对经销商终端流向及期末库存信息的准确性

为进一步确认发行人获取的经销商终端流向及期末库存信息的准确性，保荐机构及申报会计师采取函证方式，向经销商确认报告期内的终端流向及期末库存信息，具体函证情况如下：

针对各年收入金额分别占当期收入总额的 88.31%、79.91%、77.58%及 79.97%的经销商，对包括终端流向、期末经销商未销库存等信息进行函证；将函证结果核对至终端流向表一致。具体情况如下：

单位：家、万元

| 经销商函证   | 2019年1-6月 | 2018年度    | 2017年度   | 2016年度   |
|---------|-----------|-----------|----------|----------|
| 函证经销商数量 | 33        | 37        | 16       | 3        |
| 函证销售金额  | 5,721.04  | 11,738.11 | 9,755.50 | 7,844.04 |
| 占销售收入比例 | 79.97%    | 77.58%    | 79.91%   | 88.31%   |

### (4) 获取报告期内的主要经销商的销售凭证，进行穿透核查

获取报告期内的主要经销商的销售凭证，即经销商对外发货的销售发票及发货单（或同等性质凭证），将经销商按月向发行人提供的终端流向信息，与前述获取的销售单据中的发货对象名称、药品品种、发货数量、药品批号等信息进行核对。经核对，所抽取的销售凭证与经销商所提供的终端流向信息保持一致。

#### 1) 作为样本的主要经销商构成

所选取作为样本的经销商对象包括：①报告期内存在提前发货的经销商，②其他各年度前十大经销商。

#### 2) 抽取经销商销售凭证的规则

获取的经销商销售凭证为，经销商的销售发票及发货单（或同等性质凭证），将经销商按月向发行人提供的终端流向信息，与前述获取的销售单据中的发货对象名

称、药品品种、发货数量、药品批号等信息核对，查看是否一致。

①报告期内存在提前发货的经销商。销售凭证的抽取规则为，存在提前发货的年度各随机抽取一个月作为样本期间。

②其他各年度前十大经销商。终端销售凭证的抽取规则为，随机抽取报告期内一个月作为样本期间。

采取以上方式共计核查经销商数量 37 家，其中 36 家返回了所抽取的销售凭证；合计核查样本覆盖的月份数为 75 个月，合计核查经销商对外发货的样本笔数为 864 笔，涉及发货对象数量 491 家，以样本所抽取年度发行人的终端销售价格计算的金额为 923.81 万元。具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 抽取的经销商名称          | 核查单据   | 抽取月份                         | 核查金额   | 发货对象          |
|----|-------------------|--------|------------------------------|--------|---------------|
| 1  | 国药控股股份有限公司        | 发票     | 2018.8/2018.9/2019.6/2019.7  | 80.86  | 上海市第七人民医院等60家 |
| 2  | 上药控股有限公司          | 发货单    | 2019.3                       | 1.03   | 上海市嘉定区中心医院    |
| 3  | 湖南达嘉维康医药有限公司      | 发货单    | 2016.10/2017.9/2018.8/2019.2 | 111.20 | 长沙市中医医院等71家   |
| 4  | 浙江英特药业有限责任公司药品分公司 | 发票     | 2017.10/2018.9/2019.2        | 72.18  | 桐乡市第二人民医院等55家 |
| 5  | 华润湖南医药有限公司        | 发票     | 2017.11/2018.10/2019.5       | 14.90  | 株洲市中心医院等7家    |
| 6  | 安徽颐华药业有限公司        | 发票     | 2018.11/2019.3               | 62.40  | 合肥市第二人民医院等15家 |
| 7  | 福建省泉州市医药有限责任公司    | 发票     | 2018.12/2019.5               | 23.02  | 泉州市儿童医院等79家   |
| 8  | 广东大翔药业有限公司        | 发票、发货单 | 2018.3/2019.2                | 2.00   | 佛山市中医院等4家     |
| 9  | 广西柳州医药股份有限公司      | 发货单    | 2018.2/2019.1                | 14.91  | 贵港市人民医院等27家   |
| 10 | 广西南宁柳药药业有限公司      | 发货单    | 2018.12/2019.2               | 4.36   | 南宁市第四人民医院等9家  |
| 11 | 广州医药有限公司          | 发票     | 2018.2/2019.2                | 8.16   | 清远市人民医院等15家   |
| 12 | 贵州省医药（集团）有限责任公司   | 发票     | 2018.5/2019.4                | 8.04   | 贵州省人民医院等7家    |
| 13 | 国药集团一致药业股份有限公司    | 发票、发货单 | 2018.4/2019.7                | 3.59   | 深圳仁安医院等9家     |
| 14 | 国药控股湖南有限公司        | 发货单    | 2018.7/2019.1                | 43.38  | 常德市第二人民医院等12家 |

| 序号 | 抽取的经销商名称       | 核查单据   | 抽取月份                  | 核查金额  | 发货对象                 |
|----|----------------|--------|-----------------------|-------|----------------------|
| 15 | 国药控股浙江生物制品有限公司 | 发票、发货单 | 2017.2/2018.8/2019.3  | 47.17 | 宁波市中医院等 49 家         |
| 16 | 海南洋浦君和医药有限公司   | 发货单    | 2018.4/2019.2         | 3.31  | 中国人民解放军第 425 医院等 5 家 |
| 17 | 湖北人福医药集团有限公司   | 发票     | 2018.11/2019.2        | 6.02  | 武汉市中心医院等 8 家         |
| 18 | 湖南广药恒生医药有限公司   | 发票、发货单 | 2018.11/2019.6        | 91.59 | 洪江市第一中医医院等 41 家      |
| 19 | 湖南金舟医药有限责任公司   | 发货单    | 2018.1                | 2.11  | 芷江侗族自治县人民医院等 2 家     |
| 20 | 华东宁波医药有限公司     | 发票     | 2019.3/2018.4/2017.5  | 80.92 | 宁波市第一医院等 68 家        |
| 21 | 华润广东医药有限公司     | 发票     | 2019.2/2018.1         | 3.56  | 阳江市人民医院等 4 家         |
| 22 | 华润河南医药有限公司     | 发货单    | 2019.5/2018.3         | 2.99  | 河南大学第一附属医院等 12 家     |
| 23 | 华润吉林医药有限公司     | 发货单    | 2019.6/2018.11        | 11.73 | 吉林大学第二医院等 19 家       |
| 24 | 江苏曼迪新琴纳医药有限公司  | 发票、发货单 | 2019.5/2018.8         | 37.07 | 江苏省中医院等 56 家         |
| 25 | 江西汇仁医药贸易有限公司   | 发票     | 2019.4                | 9.00  | 庐山市人民医院等 23 家        |
| 26 | 江西南华医药有限公司     | 发货单    | 2019.3/2018.10        | 30.67 | 井冈山大学附属医院等 41 家      |
| 27 | 江西新汇宇医药有限公司    | 发票、发货单 | 2019.5/2018.11/2017.6 | 82.83 | 江西中医药大学附属医院等 58 家    |
| 28 | 九州通医药集团股份有限公司  | 发票     | 2019.5/2018.12        | 12.41 | 武汉市第四医院等 14 家        |
| 29 | 人福医药成都有限公司     | 发票     | 2019.3/2018.4         | 5.61  | 自贡市第三人民医院等 10 家      |
| 30 | 上海古华药业有限公司     | 发货单    | 2019.1/2018.2/2017.11 | 20.75 | 上海市奉贤区中医医院等 26 家     |
| 31 | 温州市英特药业有限公司    | 发票     | 2019.2/2018.3         | 13.62 | 乐清市人民医院等 26 家        |
| 32 | 重庆医药（集团）股份有限公司 | 发票     | 2019.4/2018.5         | 4.35  | 自贡市第四人民医院等 9 家       |
| 33 | 江西医药物资有限公司     | 发货单    | 2019.5                | 0.40  | 武警江西总队医院销售等 4 家      |
| 34 | 国药控股长沙有限公司     | 发票、发货单 | 2017.10               | 0.98  | 邵阳市中心医院等 2 家         |
| 35 | 辽宁鸿泰医药有限公司     | 发票、发货单 | 2018.1                | 2.64  | 庄河市中心医院等 5 家         |
| 36 | 南京医药集团有限责任公司   | 发票、发货单 | 2018.9                | 4.10  | 江苏省省级机关医院等 11 家      |

注：1、“核查金额”计算方式为，以样本所抽取年度发行人的终端销售价格乘以发货量计算；2、云南省医药有限公司未返回所抽取月份的销售凭证资料

### 3、获取的提前发货余量是否向客户予以确认

对于报告期内存在提前发货情况的经销商，发行人通过获取确认函方式，向该等经销商确认了报告期内各期末，经销商处的发行人提前发货余量。同时，该等经销商在确认函中同时确认，“依据我司存货管理所采取的‘先进先出’方式，2019年度发货顺序为先发出上年度末的提前备货品，再发出本年度采购的货品。”

该等经销商以确认函方式确认的各期末提前发货余量，与发行人按本题回复之二所述的“提前发货产品的收入确认方式及计算方法”，依据经销商终端流向信息计算的，各期末前述经销商处的提前发货余量数据一致。

获取的上述确认函的经销商数量为 32 家，发行人对其合计提前发货金额占报告期内提前发货总额的比例为 97.43%。

#### **四、在下游客户存在提前备货产品的情况下，是否还会在当期向发行人采购同类产品，如在客户同步采购当期相同产品的情况下，发行人是否掌握客户的存货发出方法，如何区分经销商处的终端销售下提前备货和当期产品的数量，如有清晰的收入结构，发行人是否向客户予以确认及具体确认方法**

发行人的部分经销商在有提前备货产品情况下，在当期向发行人采购同类产品。药品的保质期一般较短，医疗机构在药品采购中对保质期的到期时间存在一定要求，导致保质期临近药品销售难度较大。因此，医药流通企业在发货时一般发出先采购的产品，即“先进先出”原则。据此，在同时存在提前备货产品和当期采购的情况下，经销商本期发货时先发出的为上年末的提前备货品。

##### **1、发行人对客户的存货发出方法的掌握情况**

如上所述，因药品本身存在有效期要求，发行人客户的发货一般遵循“先进先出”原则。此外，经销商的医药流通信息管理系统，及通过其他方式提供的终端流向信息中，包括每批次药品的采购时间、采购批次等信息，发行人经核对获取的该等信息和自身的发货记录，可以确认客户的发货一般遵循“先进先出”原则。

##### **2、经销商处的提前备货和当期产品的数量的区分方法**

报告期内曾经存在的提前备货为偶发行为，时间基本集中在年底，次年的采购为正常的当期采购，其采购量即为当期产品的采购数量。经销商发货时一般遵循“先进先出”原则，因此本年发货时先发出的为上年末的提前备货品。由此可以计算各期末经销商处的提前备货余量，计算公式如下：

期末经销商处的提前备货余量（最小数为零）=期初提前备货余量-本期发货量

当期应确认提前备货品的收入金额=（期初提前发货结余量-本期末提前发货结余量）\*销售单价，销售单价在发货当期（即上年末）即已确定，发行人对提前备货品进行收入确认时，按照发货时的价格作为销售单价。

发行人按月度通过向经销商获取的终端流向信息方式，确认各月末的提前备货余量，并据此确认应当于本期确认的提前备货品的收入金额。

发行人提前备货品的当期收入结构清晰，据以确认本期收入的终端流向信息来源于客户的确认。确认方法为经销商开放其信息管理系统，或邮件等方式。

## 五、列表说明提前备货涉及的经销商数量占各年总经销商数量的比例

第一轮问询回复第 23 题已说明的经销商提前备货产品涉及的经销商数量占各年总经销商数量的比例如下：

单位：家

| 产品名称      | 2018年  | 2017年  | 2016年  |
|-----------|--------|--------|--------|
| 提前备货经销商数量 | 37     | 16     | 3      |
| 总经销商数量    | 150    | 101    | 18     |
| 占比        | 24.67% | 15.84% | 16.67% |

## 六、如果提前备货按照当期即确认收入，请补充测算对发行人经营业绩的影响金额及比例

如果提前备货按照当期即确认收入，对发行人报告期各期营业收入、净利润的影响金额及比例的具体情况如下：

单位：万元

| 项目                 | 发行人报表金额   | 若提前备货在当期确认的金额 | 影响金额      | 占比      |
|--------------------|-----------|---------------|-----------|---------|
| <b>营业收入</b>        |           |               |           |         |
| 2016年              | 8,882.58  | 9,713.34      | -830.76   | -9.35%  |
| 2017年              | 12,238.27 | 12,888.39     | -650.12   | -5.31%  |
| 2018年              | 15,129.82 | 17,438.43     | -2,308.61 | -15.26% |
| 2019年1-6月          | 7,153.55  | 4,398.24      | 2,755.31  | 38.52%  |
| 2019年1-9月（未经审计）    | 15,536.13 | 11,973.10     | 3,563.03  | 22.93%  |
| <b>扣非后归属母公司净利润</b> |           |               |           |         |
| 2016年              | 634.26    | 1,132.59      | -498.33   | -78.57% |
| 2017年              | 3,235.99  | 3,696.49      | -460.50   | -14.23% |
| 2018年              | 4,024.74  | 5,658.93      | -1,634.19 | -40.60% |
| 2019年1-6月          | 2,262.94  | 414.33        | 1,848.61  | 81.69%  |
| 2019年1-9月（未经审计）    | 6,911.37  | 4,492.48      | 2,418.89  | 35.00%  |



## 七、核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

保荐机构和申报会计师的主要核查过程如下：

1、针对经销商终端流向及期末未销库存情况执行函证程序，报告期各期函证对象的收入金额分别占当期收入总额的 88.31%、79.91%、77.58%及 79.97%。函证内容包括终端流向、期末经销商未销库存等信息；将函证结果核对至终端流向表一致。具体情况如下：

单位：家、万元

| 经销商函证   | 2019年1-6月 | 2018年度    | 2017年度   | 2016年度   |
|---------|-----------|-----------|----------|----------|
| 函证经销商数量 | 33        | 37        | 16       | 3        |
| 函证销售金额  | 5,721.04  | 11,738.11 | 9,755.50 | 7,844.04 |
| 占销售收入比例 | 79.97%    | 77.58%    | 79.91%   | 88.31%   |

2、对报告期内主要经销商进行走访，通过访谈了解经销商收发存数据的统计核对方法；了解经销商每月向发行人的数据汇总方式；走访数量合计 32 家，各期走访对象收入占比均在 70%以上。受访经销商对应销售金额及占比的具体情况如下：

单位：万元

| 经销商走访   | 2019年1-6月 | 2018年度    | 2017年度    | 2016年度   |
|---------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 走访销售金额  | 5,513.33  | 10,691.52 | 10,283.92 | 8,464.17 |
| 占销售收入比例 | 77.07%    | 70.67%    | 84.24%    | 95.29%   |

对于部分受访经销商，查看经销商内部进销存系统并核对至发行人流向表一致。

3、获取报告期内的主要经销商的销售凭证，进行穿透核查

具体程序见本题回复之“三、2（4）获取报告期内的主要经销商的销售凭证，进行穿透核查”。

4、对发行人的主要经销商进行现场走访，走访人员于走访同时在经销商的销售管理部门电脑上，随机查看与发行人产品相关的收发存系统数据信息，与所获取的经销商终端流向信息比对一致。

5、选取报告期收入前十大的主要经销商客户，并随机抽取五家其他经销商客户作为样本进行访谈，了解经销商存货的发出方法。

## **(二) 核查意见**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人确定的提前备货量依据充分、经销商流向数据来源准确；收入确认所属期间准确；期后各期收入确认金额依据充分且具有合理性。

## 问题二、关于 2019 年第三季度经营业绩情况

请发行人在招股说明书中披露2019年1-9月份的未经审计的经营业绩情况，列表说明简要财务数据并进行同期比较分析，对于变动较大的项目说明变动原因。

回复：

发行人已在招股书说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务报告审计基准日后的相关财务信息和经营状况”中补充披露如下：

### “(一) 2019 年前三季度业绩情况

发行人 2019 年 1-9 月未经审计的经营业绩与同期数据比较情况如下：

单位：万元

| 项目            | 2019年1-9月 | 2018年1-9月 | 变动率      |
|---------------|-----------|-----------|----------|
| 一、营业收入        | 15,536.13 | 11,856.68 | 31.03%   |
| 减：营业成本        | 2,025.19  | 1,750.04  | 15.72%   |
| 税金及附加         | 82.19     | 86.81     | -5.32%   |
| 销售费用          | 2,489.93  | 1,954.66  | 27.38%   |
| 管理费用          | 1,460.26  | 1,274.47  | 14.58%   |
| 研发费用          | 1,028.37  | 910.26    | 12.98%   |
| 投资收益          | -185.94   | 958.38    | -119.40% |
| 二、营业利润        | 8,393.40  | 6,894.72  | 21.74%   |
| 三、利润总额        | 8,409.07  | 6,885.48  | 22.13%   |
| 减：所得税费用       | 1,320.63  | 1,150.87  | 14.75%   |
| 四、净利润         | 7,088.44  | 5,734.61  | 23.61%   |
| 非经常性损益合计      | 177.07    | 963.80    | -81.63%  |
| 扣除非经常性损益后的净利润 | 6,911.37  | 4,770.81  | 44.87%   |

2019 年 1-9 月，发行人的营业收入和净利润较同期保持增长。营业收入同比上升 31.03%，扣除非经常性损益后的净利润同比上升 44.87%，主要系抗蛇毒血清销量增长所致。同期变动幅度较大科目说明如下：

#### 1、营业收入

2019 年 1-9 月，公司营业收入按产品类别划分如下：

单位：万元

| 项目      | 2019年1-9月 |         | 2018年1-9月 |         |
|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|         | 金额        | 比例      | 金额        | 比例      |
| 抗蛇毒血清   | 10,278.14 | 66.16%  | 6,992.59  | 58.98%  |
| 马破免疫球蛋白 | 5,257.99  | 33.84%  | 4,866.12  | 41.04%  |
| 抗狂犬病血清  | -         | -       | -2.03     | -0.02%  |
| 合计      | 15,536.13 | 100.00% | 11,856.68 | 100.00% |

2019年1-9月，公司营业收入较上年同期增长31.03%，主要来自于抗蛇毒血清、马破免疫球蛋白，抗蛇毒血清是营业收入增长的主要来源。

## 2、销售费用

2019年1-9月的销售费用较上年同期增长27.38%，主要是本期内，公司依托《蛇伤共识》等，增强学术推广力度，以扩大各类抗蛇毒血清产品的覆盖区域、进一步推广马破免疫球蛋白的市场应用，学术推广费、职工薪酬相应增长所致。

## 3、管理费用

2019年1-9月公司管理费用较上年同期增长14.58%，主要系：①中介机构费增加115.99万元；②新增固定资产折旧费较上年同期增加19.35万元；③公司经营规模不断扩大，管理人员工资提升，薪酬增长。

## 4、投资收益

2019年1-9月，公司的投资收益为-185.94万元，较上年同期大幅下降，主要是2018年同期处置长期股权投资产生的投资收益1,186.14万元所致。”

### 问题三、关于抗狂犬病血清

根据问询回复，发行人预计将于2019年底开始恢复抗狂犬病血清的配套推广，预计将于2020年上半年恢复销售。

请发行人补充说明：（1）发行人抗狂犬病血清产品的历史沿革，列表说明已有的工艺改进轮次、具体改进内容、改进完成时间等；（2）截至本问询函回复之日，发行人抗狂犬病血清工艺改进工作实施进展，推广工作是否已经开始实施，如已开始请说明具体开展的工作；（3）如果工艺改进未完成或者尚未开展具体推广工作，发行人未来销售测算是否存在调整，无形资产的未來可回收金额是否准确，并请测算计提减值对财务数据的影响。

请保荐机构核查以上内容并发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人抗狂犬病血清产品的历史沿革，列表说明已有的工艺改进轮次、具体改进内容、改进完成时间等

发行人抗狂犬病血清产品最初来源于 1999 年上生所的无形资产出资。发行人自成立以来，对抗狂犬病血清产品主要进行了两轮工艺升级，通过工艺升级，发行人降低了完整 IgG 和蛋白质的含量，提高了 F(ab')<sub>2</sub> 的含量，提升了产品的安全性和有效性。

具体情况如下：

| 工艺改进轮次         | 工艺改进内容   | 改进完成时间      | 主要技术指标   |
|----------------|--|-------------|--|
| 狂犬抗原工艺升级前（原工艺） | —  | —           | F(ab') <sub>2</sub> 纯度达到 60% 以上，完整 Ig G 无控制标准，蛋白质含量低于 170g/L |
| 狂犬抗原工艺升级第一轮    | 引入了现代生物技术，采用离子交换层析方法，进一步纯化狂犬病血清，提高了产品纯度和比活性。   | 2015 年 9 月  | F(ab') <sub>2</sub> 纯度达到 65% 以上，完整 Ig G 小于 5%，蛋白质含量低于 100g/L |
| 狂犬抗原工艺升级第二轮    | ①狂犬抗原进一步纯化，包括澄清、柱层析，超滤、浓缩；②提高质量控制标准对纯化的抗原进行了 SDS-PAGE，Western blotting 和高效液相色谱分析，确保了抗原的质量和纯度；③对马匹的免疫方案进行了改进，免疫马匹获得的血浆经 | 2019 年 10 月 | F(ab') <sub>2</sub> 纯度达到 70% 以上，完整 Ig G 小于 2%，蛋白质含量低于 50g/L  |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | 测试滴度更高；④对生产工艺在允许范围内进行了微调，包括胃酶消化时间，下游纯化工艺研究等。 |  |  |
|--|--|--|--|

由上表，2015年9月公司抗狂犬病血清生产工艺完成第一轮改进，主要在狂犬病血清传统工艺上引入了现代生物技术，采用离子交换层析方法，进一步纯化狂犬病血清，提高了产品纯度和比活性。

在第一轮工艺改进的基础上，2019年10月发行人完成对抗狂犬病血清的第二轮工艺改进，在狂犬抗原纯化、马匹免疫配方优化、生产工艺微调优化方面进行了改进工作。通过上述工作，发行人抗狂犬病血清的各项指标进一步提高，产品安全性和有效性得到进一步提升。

**二、截至本问询函回复之日，发行人抗狂犬病血清工艺改进工作实施进展，推广工作是否已经开始实施，如已开始请说明具体开展的工作；**

**1、截至本问询函回复之日，发行人抗狂犬病血清工艺改进工作实施进展**

截至本问询函回复之日，发行人已完成本轮抗狂犬病血清改进工作，具体请参见本题第一问回复。

**2、抗狂犬病血清推广工作的实施情况**

发行人主要通过专家拜访和参加学术会议的方式进行抗狂犬病血清的推广。截至本问询函回复之日，发行人已在部分地区开展专家拜访工作，并计划明年开始学术会议的推广工作。

发行人2019年下半年在前期摸底的基础上，10月份开始通过发放《狂犬病预防控制技术指南（2016版）》和公司抗狂犬病血清产品疗效介绍册的方式，推介抗狂犬病血清产品。

**三、如果工艺改进未完成或者尚未开展具体推广工作，发行人未来销售测算是否存在调整，无形资产的未來可回收金额是否准确，并请测算计提减值对财务数据的影响。**

发行人未来销售测算的前提建立在抗狂犬病血清产品完成工艺改进，且通过产品推广顺利实现销售的基础上。如果工艺改进未完成或者尚未开展具体推广工作，发行人未来销售测算会根据工艺改进的具体实施进度，及后续推广工作计划进行一

定的调整。

截至本问询函回复之日，发行人抗狂犬病血清产品的本轮工艺改进工作已完成，推广工作已在部分省份开始实施，与原销售预测假设前提一致，故无需对未来销售测算进行调整。截至目前，销售预测的基本假设未发生重大变化，故可以合理预计销售预测未发生变化，无形资产的未来可回收金额准确。

截至 2019 年 6 月 30 日，抗狂犬病血清产品无形资产的账面价值为 39.76 万元，占 2019 年 6 月 30 日资产总额的比例为 0.13%，如对其全额计提减值对发行人财务数据不构成重大不利影响。

#### **四、保荐机构的核查过程和核查意见**

##### **（一）核查过程**

保荐机构的主要核查过程如下：

- 1、访谈了公司研发负责人，了解了抗狂犬病血清产品历次工艺改进情况；
- 2、访谈了公司研发负责人和销售负责人，了解了目前抗狂犬病血清改进工作和推广工作的实施情况；
- 3、复核了无形资产减值测试的计算过程。

##### **（二）核查意见**

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人已补充说明抗狂犬病血清的历史沿革和工艺改进情况。
- 2、截至本问询函回复之日，发行人已完成抗狂犬病血清本轮工艺改进工作，并已在部分地区开始抗狂犬病血清产品的市场推广工作。
- 3、截至本问询函回复之日，发行人的抗狂犬病血清产品销售预测的基本假设未发生重大变化，未来销售测算不需要调整，无形资产的未来可回收金额准确，如对该无形资产全额计提减值对财务数据不构成重大不利影响。

#### 问题四、关于增值税税率

招股说明书披露，发行人报告期内主要税项包括增值税及企业所得税。公司属于增值税一般纳税人，按照相关规定，销售生物制品选择简易办法按照生物制品销售额3%的征收率计算缴纳增值税。

请发行人说明：（1）报告期内发行人是否一贯采用简易办法按照生物制品销售额3%的征收率计算缴纳增值税；（2）发行人采用简易办法缴纳增值税的原因及考虑因素，是否符合税收相关法律法规，是否符合生物制品行业通行惯例。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表意见。

回复：

#### 一、报告期内发行人是否一贯采用简易办法按照生物制品销售额 3%的征收率计算缴纳增值税

报告期内，发行人一贯采用简易办法按照生物制品销售额 3%的征收率计算缴纳增值税。

#### 二、发行人采用简易办法缴纳增值税的原因及考虑因素，是否符合税收相关法律法规，是否符合生物制品行业通行惯例

##### （一）发行人采用简易办法缴纳增值税的原因及考虑因素

相对于一般计税方法，简易计税方法具有征收率低，不需要核算进项税，账务处理相对简单等优势。发行人选择简易办法缴纳增值税的考虑因素为，简化会计核算，降低税负。

##### （二）是否符合税收相关法律法规

###### 1、相关法规

根据《财政部、国家税务总局关于部分货物适用增值税低税率和简易办法征收增值税政策的通知》（财税(2009)9号），增值税一般纳税人销售自产的，用微生物、微生物代谢产物、动物毒素、人或动物的血液或组织制成的生物制品，可选择按照简易办法依照 6%征收率计算缴纳增值税。

根据《关于简并增值税征收率政策的通知》（财税 [2014]57号），针对用微生物、



微生物代谢产物、动物毒素、人或动物的血液或组织制成的生物制品实施增值税简易征收，按照 3% 征收率缴纳增值税。

根据《关于药品经营企业销售生物制品有关增值税问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 20 号），增值税一般纳税人销售生物制品，可以选择简易办法按照生物制品销售额和 3% 的征收率计算缴纳增值税。

## 2、采用简易征收履行的程序

2015 年 6 月 3 日，税务机关向赛伦有限出具《税务事项通知书》，通知内容为：你单位于 2015 年 6 月 3 日申请办理的一般纳税人简易征收事项经审核，终审同意，特此通知。执行期限：2015 年 6 月至 2018 年 5 月。

2018 年 4 月 18 日，上海市青浦区国家税务局出具《增值税一般纳税人选择简易办法征收备案表》，对赛伦生物选择简易办法征收增值税备案，有效期为 2018 年 3 月 1 日至 2021 年 2 月 28 日。

## 3、报告期内，发行人税务合法合规证明

国家税务总局上海市青浦区税务局出具《证明》，自 2016 年 1 月 1 日起至 2019 年 6 月 30 日，未发现赛伦生物有违反法律法规行为。

盐城市大丰区国家税务局、盐城市大丰地方税务局、国家税务总局盐城市大丰区税务局小海税务分局分别出具的《证明》，赛伦大丰自 2016 年 1 月 1 日起至 2019 年 7 月 19 日，无税收重大违法、违规行为，所享受的税收优惠政策合法、合规。

综上所述，发行人的主要产品包括抗蛇毒血清系列、马破免疫球蛋白、抗狂犬病血清，属于财税[2009]9 号文件第二条第（三）项第 4 目“用微生物、微生物代谢产物、动物毒素、人或动物的血液或组织制成的生物制品”范畴，适用简易办法缴纳增值税，符合税收相关法律法规。

### （三）是否符合生物制品行业通行惯例

经查询同行业上市公司公开披露的相关信息，有关适用简易办法缴纳增值税的相关案例如下：

| 企业名称 | 代码 | 主要产品 | 增值税率 |
|------|----|------|------|
|------|----|------|------|

| 企业名称 | 代码     | 主要产品  | 增值税率                            |
|------|--------|---|---------------------------------|
| 天坛生物 | 600161 | 白蛋白、免疫球蛋白、凝血因子等血液制品   | 3%                              |
| 华兰生物 | 002007 | 人血蛋白、静注丙球、肌注丙球、冻干人凝血酶原复合物、外科用冻干人纤维蛋白胶等  | 销售货物：3%                         |
| 上海莱士 | 002252 | 人血白蛋白、人免疫球蛋白、静注人免疫球蛋白、乙型肝炎人免疫球蛋白、破伤风人免疫球蛋白、狂犬病人免疫球蛋白、人凝血酶原复合物、人凝血因子 VIII、冻干人凝血酶、人纤维蛋白原、外用冻干人纤维蛋白粘合剂 | 3%                              |
| 卫光生物 | 002880 | 血白蛋白、静注人免疫球蛋白(pH4)、冻干静注人免疫球蛋白(pH4)、人免疫球蛋白、乙型肝炎人免疫球蛋白、狂犬病人免疫球蛋白、破伤风人免疫球蛋白、组织胺人免疫球蛋白、人纤维蛋白原等          | 3%                              |
| 特宝生物 | 688321 | 聚乙二醇干扰素 $\alpha$ -2b注射液、注射用重组人粒细胞巨噬细胞刺激因子、重组人粒细胞刺激因子注射液和注射用重组人白介素-11                                | 3%                              |
| 热景生物 | 688068 | 体外诊断试剂及仪器   | 部分备案产品增值税按照3%简易征收               |
| 海利生物 | 603718 | 畜用和禽用疫苗   | 公司及子公司销售的符合规定的生物制品依照3%征收率缴纳增值税。 |

综上所述，发行人采用简易办法缴纳增值税符合生物制品行业通行惯例。

### 三、核查程序及核查意见

#### (一) 核查程序

1、询问公司相关人员了解发行人纳税核算方法，核对发行人核算增值税方法是否准确、完整；询问发行人管理层，了解发行人采用简易办法缴纳增值税的原因及考虑因素；

2、查看《财政部、国家税务总局关于部分货物适用增值税低税率和简易办法征收增值税政策的通知》、《关于简并增值税征收率政策的通知》及《关于药品经营企业销售生物制品有关增值税问题的公告》等相关规定，核查发行人是否符合采用简易办法缴纳增值税情形；

3、查阅盐城市大丰区国家税务局、盐城市大丰地方税务局、国家税务总局盐城市大丰区税务局小海税务分局出具的《证明》，核查报告期内发行人增值税按照简易方法缴纳增值税是否符合相关法律法规；查阅国家税务总局上海市青浦区税务局出具的《证明》；查阅《税务事项通知书》、《增值税一般纳税人选择简易办法征收备案

表》;

4、查阅生物制品行业上市公司增值税税率及缴纳方法，核查采用简易办法缴纳增值税是否符合生物制品行业惯例。

## **(二) 核查结论**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人一贯采用简易办法按照生物制品销售额 3%的征收率计算缴纳增值税；

2、发行人采用简易办法缴纳增值税的原因为简化会计核算，降低税负，符合税收相关法律法规，符合生物制品行业通行惯例。

## 问题五、其他问题

(1) 请发行人在招股说明书中列表补充披露各种销售模式下的收入构成，包括金额和占比情况。

(2) 根据招股说明书披露“公司根据框架协议约定的价格结合具体的订单采用赊销的方式向合作的医药经销商销售药品”，请发行人进一步说明：(1) 报告期各年发行人对下游经销商的信用政策情况，是否存在变更以及变更内容；(2) 针对提前备货产品，发行人是否存在不同的信用政策，如有请予以说明，并分析是否存在放松信用政策刺激销售的情况。请保荐机构、申报会计师核查并发表核查意见。

(3) 根据问询回复，保荐机构和申报会计师通过走访、函证以及上述其他方式，对报告期内的主要经销商对象进行了核查。请保荐机构、申报会计师进一步：

(1) 列表说明具体函证、走访的经销商数量、对应销售金额及占比情况；(2) 说明对终端客户的最终销售核查情况，包括走访、函证、经销商最终销售发票查看等金额及占比情况。

回复：

一、请发行人在招股说明书中列表补充披露各种销售模式下的收入构成，包括金额和占比情况。

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、经营成果分析”之“(二) 营业收入”之中进行补充披露如下：

### “6、不同销售模式下的收入构成

发行人主要采取通过医药经销商配送方式开展销售，一般不直接向终端医疗机构进行销售。报告期内，发行人除2016、2017年存在零星直销收入外，其他内销收入均为经销收入。具体情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2019年1-6月 |         | 2018年     |         | 2017年     |         | 2016年    |         |
|--------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|----------|---------|
|        | 金额        | 比例      | 金额        | 比例      | 金额        | 比例      | 金额       | 比例      |
| 经销     | 7,063.87  | 100.00% | 15,129.82 | 100.00% | 11,931.26 | 99.37%  | 8,745.17 | 99.94%  |
| 直销     | -         | -       | -         | -       | 76.09     | 0.63%   | 5.51     | 0.06%   |
| 内销收入合计 | 7,063.87  | 100.00% | 15,129.82 | 100.00% | 12,007.35 | 100.00% | 8,750.68 | 100.00% |

报告期内发行人的零星直销收入为向诊所、卫生院等终端医疗机构的销售。”

二、根据招股说明书披露“公司根据框架协议约定的价格结合具体的订单采用赊销的方式向合作的医药经销商销售药品”，请发行人进一步说明：（1）报告期各年发行人对下游经销商的信用政策情况，是否存在变更以及变更内容；（2）针对提前备货产品，发行人是否存在不同的信用政策，如有请予以说明，并分析是否存在放松信用政策刺激销售的情况。请保荐机构、申报会计师核查并发表核查意见。

（一）报告期各年发行人对下游经销商的信用政策情况，是否存在变更以及变更内容

报告期各期，发行人前十大经销商的信用政策以及变更情况如下：

| 序号 | 经销商名称              | 变更前信用政策 | 变更后信用政策         | 信用政策变化时点  |
|----|--------------------|---------|-----------------|-----------|
| 1  | 国药控股股份有限公司         | 30天     | 30天             | 未发生变化     |
| 2  | 上药控股有限公司           | 45天     | 45天             | 未发生变化     |
| 3  | 达嘉维康医药有限公司         | 35天     | 30天             | 2018年1月1日 |
| 4  | 华东宁波医药有限公司         | 30天     | 30天             | 未发生变化     |
| 5  | 浙江英特药业有限责任公司药品分公司  | 30天     | 30天             | 未发生变化     |
| 6  | 江西新汇宇医药有限公司        | 预收货款    | 15天             | 2019年1月1日 |
| 7  | 广州医药有限公司           | 30天     | 30天             | 未发生变化     |
| 8  | 国药集团一致药业股份有限公司     | 30天     | 45天             | 2019年1月1日 |
| 9  | 广西柳州医药股份有限公司       | 预收货款    | 30天             | 2019年1月1日 |
| 10 | 华润湖南医药有限公司         | 预收货款    | 30天             | 2019年1月1日 |
| 11 | 云南省医药有限公司          | 预收货款    | 30天             | 2019年1月1日 |
| 12 | 国药控股湖南有限公司         | 预收货款    | 马破15天，抗蛇毒血清预收货款 | 2019年1月1日 |
| 13 | 重庆医药（集团）股份有限公司     | 预收货款    | 预收货款            | 未发生变化     |
| 14 | 山东益仁堂药业有限公司        | 未约定     | 预收货款            | 2018年1月1日 |
| 15 | 福建三明同春医药有限公司       | 未约定     | 15天             | 2019年1月1日 |
| 16 | 九州通医药集团股份有限公司      | 预收货款    | 45天             | 2018年1月1日 |
| 17 | 国药控股和记黄埔医药（上海）有限公司 | 45天     | 45天             | 未发生变化     |
| 18 | 上海古华药业有限公司         | 30天     | 45天             | 2019年1月1日 |

如上表，报告期内发行人对经销商的信用政策基本稳定，不存在大幅放宽信用政策以促进销售的情况。

（二）针对提前备货产品，发行人是否存在不同的信用政策，如有请予以说明，并分析是否存在放松信用政策刺激销售的情况。

报告期内，发生的提前备货情况属于偶发性的行为，非经销商配送模式下的经营常态，发行人及经销商对于提前备货品对应的货款结算未做另行约定。2016、2017及2018年末，提前备货商品对应的平均回款周期分别为117.50天、116.88天及127.92天。具体情况如下：

单位：万元、天

| 年份    | 提前备货商品对应货款 | 平均回款周期 | 合同约定账期 |
|-------|------------|--------|--------|
| 2016年 | 855.68     | 117.50 | 30-45天 |
| 2017年 | 1,525.30   | 116.88 | 30-60天 |
| 2018年 | 3,903.17   | 127.92 | 30-60天 |

2016年和2017年末提前备货产品对应的货款已全部收回；截至2019年9月30日，2018年末提前备货产品的货款回款率为98.53%，已基本收回。

虽然前述提前备货品对应货款的平均回款周期明显高于合同约定账期，但是，该提前发货行为是发行人基于次年抗蛇毒血清产品涨价预期（2016年末、2017年末），和仓库改造期间存储能力下降（2018年末）情况下，发行人经与经销商就商业目的协商后采取的行为，不是发行人通过放宽信用政策以刺激销售而形成的结果。发行人基于实质重于形式及谨慎性原则，未将提前备货确认为当期收入。

综上所述，报告期内曾经存在的提前备货为偶发性行为，发行人未另行制定针对该等提前备货产品的信用政策，截至目前，该等提前备货产品的货款已基本收回。上述提前发货行为的存在，是基于经销商合理诉求基础上，双方互惠互利的商业行为，非因发行人放松信用政策刺激销售所致。发行人不存在放宽信用政策以刺激销售的情况。

### （三）核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

保荐机构和申报会计师的主要核查过程如下：

（1）取得报告期各期前十大经销商的《销售经销协议》，查阅信用政策相关条款，比较报告各期同一经销商的信用政策是否发生重大变化。

（2）与公司管理层及销售负责人进行访谈，了解是否另行制定针对提前备货产品货款的信用政策。

(3) 通过访谈公司及经销商相关人员，了解提前备货行为存在的原因及合理性。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

(1) 发行人已说明，报告期各年发行人对主要经销商的信用政策及变更情况；

(2) 针对提前备货产品，该等情况的存在是基于经销商合理诉求基础上，双方互惠互利的商业行为，非因发行人放松信用政策刺激销售所致。发行人不存在通过对经销商放宽信用政策刺激销售的情况。

**三、根据问询回复，保荐机构和申报会计师通过走访、函证以及上述其他方式，对报告期内的主要经销商对象进行了核查。请保荐机构、申报会计师进一步：(1) 列表说明具体函证、走访的经销商数量、对应销售金额及占比情况；(2) 说明对终端客户的最终销售核查情况，包括走访、函证、经销商最终销售发票查看等金额及占比情况。**

### (一) 列表说明具体函证、走访的经销商数量、对应销售金额及占比情况

保荐机构和申报会计师对报告期内主要经销商进行函证，各期函证对象收入占比均在 70% 以上。函证数量、对应销售金额及占比的具体情况如下：

单位：家、万元

| 经销商函证   | 2019年1-6月 | 2018年度    | 2017年度   | 2016年度   |
|---------|-----------|-----------|----------|----------|
| 函证经销商数量 | 33        | 37        | 16       | 3        |
| 函证销售金额  | 5,721.04  | 11,738.11 | 9,755.50 | 7,844.04 |
| 占销售收入比例 | 79.97%    | 77.58%    | 79.91%   | 88.31%   |

保荐机构和申报会计师对报告期内主要经销商进行走访，走访数量合计 32 家，各期走访对象收入占比均在 70% 以上。受访经销商对应销售金额及占比的具体情况如下：

单位：万元

| 经销商走访   | 2019年1-6月 | 2018年度    | 2017年度    | 2016年度   |
|---------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 走访销售金额  | 5,513.33  | 10,691.52 | 10,283.92 | 8,464.17 |
| 占销售收入比例 | 77.07%    | 70.67%    | 84.24%    | 95.29%   |

### (二) 说明对终端客户的最终销售核查情况，包括走访、函证、经销商最终销

## 售发票查看等金额及占比情况

1、针对终端客户的流向及期末未销库存情况向经销商执行函证程序，函证经销商收入占各期收入总额的 88.31%、79.91%、77.58%及 79.97%。函证内容包括终端客户的流向、期末经销商未销库存等信息；将函证结果核对至终端流向表一致。

2、对报告期内主要经销商进行走访，通过访谈确认经销商对终端客户的最终流向情况；走访数量合计 32 家，各期走访对象收入占比均在 70%以上。对于部分受访经销商，查看经销商内部进销存系统并核对至发行人流向表一致。

3、对报告期内的主要经销商的销售情况进行穿透核查。选取报告期主要经销商客户，随机抽取该等经销商报告期内 1-4 个月的销售发票及发货单（或同等性质凭证），将经销商按月向发行人提供的终端流向信息，与前述获取的销售单据中的发货对象名称、药品品种、发货数量、药品批号等信息核对，查看是否一致。采取以上方式共计核查经销商数量 37 家，其中 36 家返回了抽取的销售凭证；合计核查样本覆盖的月份数为 75 个月，合计核查经销商对外发货的样本笔数为 864 笔，涉及经销商发货对象数量 491 家，以样本所抽取年度发行人的终端销售价格计算的金额为 923.81 万元。具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 抽取的经销商名称          | 核查单据   | 抽取月份                         | 核查金额   | 发货对象          |
|----|-------------------|--------|------------------------------|--------|---------------|
| 1  | 国药控股股份有限公司        | 发票     | 2018.8/2018.9/2019.6/2019.7  | 80.86  | 上海市第七人民医院等60家 |
| 2  | 上药控股有限公司          | 发货单    | 2019.3                       | 1.03   | 上海市嘉定区中心医院    |
| 3  | 湖南达嘉维康医药有限公司      | 发货单    | 2016.10/2017.9/2018.8/2019.2 | 111.20 | 长沙市中医医院等71家   |
| 4  | 浙江英特药业有限责任公司药品分公司 | 发票     | 2017.10/2018.9/2019.2        | 72.18  | 桐乡市第二人民医院等55家 |
| 5  | 华润湖南医药有限公司        | 发票     | 2017.11/2018.10/2019.5       | 14.90  | 株洲市中心医院等7家    |
| 6  | 安徽颐华药业有限公司        | 发票     | 2018.11/2019.3               | 62.40  | 合肥市第二人民医院等15家 |
| 7  | 福建省泉州市医药有限责任公司    | 发票     | 2018.12/2019.5               | 23.02  | 泉州市儿童医院等79家   |
| 8  | 广东大翔药业有限公司        | 发票、发货单 | 2018.3/2019.2                | 2.00   | 佛山市中医院等4家     |
| 9  | 广西柳州医药股份有限公司      | 发货单    | 2018.2/2019.1                | 14.91  | 贵港市人民医院等27家   |



| 序号 | 抽取的经销商名称        | 核查单据   | 抽取月份                  | 核查金额  | 发货对象             |
|----|-----------------|--------|-----------------------|-------|------------------|
| 10 | 广西南宁柳药药业有限公司    | 发货单    | 2018.12/2019.2        | 4.36  | 南宁市第四人民医院等9家     |
| 11 | 广州医药有限公司        | 发票     | 2018.2/2019.2         | 8.16  | 清远市人民医院等15家      |
| 12 | 贵州省医药(集团)有限责任公司 | 发票     | 2018.5/2019.4         | 8.04  | 贵州省人民医院等7家       |
| 13 | 国药集团一致药业股份有限公司  | 发票、发货单 | 2018.4/2019.7         | 3.59  | 深圳仁安医院等9家        |
| 14 | 国药控股湖南有限公司      | 发货单    | 2018.7/2019.1         | 43.38 | 常德市第二人民医院等12家    |
| 15 | 国药控股浙江生物制品有限公司  | 发票、发货单 | 2017.2/2018.8/2019.3  | 47.17 | 宁波市中医院等49家       |
| 16 | 海南洋浦君和医药有限公司    | 发货单    | 2018.4/2019.2         | 3.31  | 中国人民解放军第425医院等5家 |
| 17 | 湖北人福医药集团有限公司    | 发票     | 2018.11/2019.2        | 6.02  | 武汉市中心医院等8家       |
| 18 | 湖南广药恒生医药有限公司    | 发票、发货单 | 2018.11/2019.6        | 91.59 | 洪江市第一中医医院等41家    |
| 19 | 湖南金舟医药有限责任公司    | 发货单    | 2018.1                | 2.11  | 芷江侗族自治县人民医院等2家   |
| 20 | 华东宁波医药有限公司      | 发票     | 2019.3/2018.4/2017.5  | 80.92 | 宁波市第一医院等68家      |
| 21 | 华润广东医药有限公司      | 发票     | 2019.2/2018.1         | 3.56  | 阳江市人民医院等4家       |
| 22 | 华润河南医药有限公司      | 发货单    | 2019.5/2018.3         | 2.99  | 河南大学第一附属医院等12家   |
| 23 | 华润吉林医药有限公司      | 发货单    | 2019.6/2018.11        | 11.73 | 吉林大学第二医院等19家     |
| 24 | 江苏曼迪新琴纳医药有限公司   | 发票、发货单 | 2019.5/2018.8         | 37.07 | 江苏省中医院等56家       |
| 25 | 江西汇仁医药贸易有限公司    | 发票     | 2019.4                | 9.00  | 庐山市人民医院等23家      |
| 26 | 江西南华医药有限公司      | 发货单    | 2019.3/2018.10        | 30.67 | 井冈山大学附属医院等41家    |
| 27 | 江西新汇宇医药有限公司     | 发票、发货单 | 2019.5/2018.11/2017.6 | 82.83 | 江西中医药大学附属医院等58家  |
| 28 | 九州通医药集团股份有限公司   | 发票     | 2019.5/2018.12        | 12.41 | 武汉市第四医院等14家      |
| 29 | 人福医药成都有限公司      | 发票     | 2019.3/2018.4         | 5.61  | 自贡市第三人民医院等10家    |
| 30 | 上海古华药业有限公司      | 发货单    | 2019.1/2018.2/2017.11 | 20.75 | 上海市奉贤区中医医院等26家   |
| 31 | 温州市英特药业有限公司     | 发票     | 2019.2/2018.3         | 13.62 | 乐清市人民医院等26家      |
| 32 | 重庆医药(集团)股份有限公司  | 发票     | 2019.4/2018.5         | 4.35  | 自贡市第四人民医院等9家     |
| 33 | 江西医药物资有限公司      | 发货单    | 2019.5                | 0.40  | 武警江西总队医院销售等4家    |

| 序号 | 抽取的经销商名称     | 核查单据   | 抽取月份    | 核查金额 | 发货对象            |
|----|--------------|--------|---------|------|-----------------|
| 34 | 国药控股长沙有限公司   | 发票、发货单 | 2017.10 | 0.98 | 邵阳市中心医院等 2 家    |
| 35 | 辽宁鸿泰医药有限公司   | 发票、发货单 | 2018.1  | 2.64 | 庄河市中心医院等 5 家    |
| 36 | 南京医药集团有限责任公司 | 发票、发货单 | 2018.9  | 4.10 | 江苏省省级机关医院等 11 家 |

注：1、“核查金额”计算方式为，以样本所抽取年度发行人的终端销售价格乘以发货量计算；2、云南省医药有限公司未返回所抽取月份的销售凭证资料

（此页无正文，为上海赛伦生物技术股份有限公司《关于上海赛伦生物技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

上海赛伦生物技术股份有限公司



（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于上海赛伦生物技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

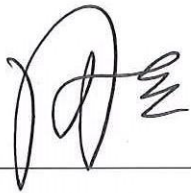


石 迪



周晓雷

保荐机构董事长签名：



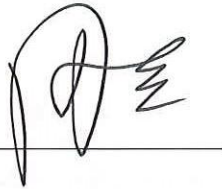
周 杰



# 声 明

本人已认真阅读上海赛伦生物技术股份有限公司本次审核问询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，审核问询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。

保荐机构董事长签名：



周 杰



2019年10月24日