证券代码:000710　　证券简称:贝瑞基因　　公告编号:2021-050

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司关于对深圳证券交易所2020年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司(以下简称“公司”、“贝瑞基因”)于2021年6月21日收到深圳证券交易所公司管理部发来的《关于对成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司2020年年度报告的问询函》(公司部年报问询函(2021)第473号)(以下简称“《问询函》”)。公司根据《问询函》的要求,对《问询函》所关注的事项进行了认真分析和核查,现将回复公告如下:

问题1、报告期内,你公司实现营业收入15.40亿元,同比下降4.78%,实现归属于母公司股东的净利润(以下简称“净利润”)2.11亿元,同比下降46.07%,实现扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)1.15亿元,同比下降61.03%。我部关注到,2017年度至2019年度为你公司重大资产重组业绩承诺期,重组标的北京贝瑞和康生物技术有限公司累计业绩承诺完成率为100.80%,业绩承诺期届满后首个会计年度你公司净利润出现大幅下滑。

(1)年报显示,受新冠疫情持续性影响,医院相关科室限流,导致你公司医学检测类服务收入增速下降。请你公司结合同行业可比公司经营情况,详细说明你公司医学检测服务、试剂销售等业务营业收入和净利润变动情况与同行业可比公司相比是否存在重大差异。

(2)报告期内,你公司试剂销售业务营业收入为4.09亿元,毛利率为52.46%,同比下降20.69个百分点。请你公司详细说明试剂销售业务毛利率大幅下降的原因及合理性,与同行业可比公司相比是否存在重大差异。

(3)请你公司说明报告期内是否发生销售退回、业务协议或合同终止等事项,如有,请具体说明发生的原因及涉及金额。

(4)你公司2021年一季度实现营业收入3.35亿元,同比下降9.46%,实现净利润0.21亿元,同比下降65.95%,预计2021年上半年实现净利润0.4亿元至0.6亿元,同比下降65.95%至48.92%。请你公司结合2021年一季度营业收入、净利润同比持续下降等情况,详细说明是否存在除疫情影响之外导致你公司营业收入、净利润下降的因素,如你公司产品或服务核心竞争力下降等。

请年审会计师就上述问题(1)、问题(2)和问题(3)进行核查并发表明确意见。

回复:

1-1、年报显示,受新冠疫情持续性影响,医院相关科室限流,导致你公司医学检测类服务收入增速下降。请你公司结合同行业可比公司经营情况,详细说明你公司医学检测服务、试剂销售等业务营业收入和净利润变动情况与同行业可比公司相比是否存在重大差异,请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

(一) 公司医学检测服务、试剂销售收入与同行业可比公司情况

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	同比变动
迪安诊断	-	-	-
达安基因	-	-	-
华大基因	117,790	117,648	0.12%
贝瑞基因	154,039	161,764	-4.78%
其中:医学检测服务	59,841	64,435	-7.13%
试剂销售	40,913	46,818	-12.61%

注1:迪安诊断年报显示,其“医学检测服务收入”归入“诊断服务收入”中,“诊断服务收入”中包含新冠疫情检测服务收入,无法通过公开资料准确了解其医学检测服务收入情况;其“试剂销售”归入“渠道产品”中,“渠道产品”中包含设备销售收入,无法通过公开资料准确了解其试剂销售收入情况。

注2:达安基因年报显示,其“医学检测服务收入”归入“提供劳务”中,“提供劳务”中包含科研服务产品收入,无法通过公开资料准确了解其医学检测服务收入情况;其“试剂销售”归入“销售产品”中,“销售产品”中包含仪器销售收入及新冠试剂盒销售收入,无法通过公开资料准确了解其试剂销售收入情况。

注3:上表中,华大基因收入系“医学检测服务收入、试剂销售收入”合计,其年报无法拆分。

公司本报告期医学检测服务收入、试剂销售收入下降主要系:

公司2020年度医学检测服务收入的主要来源为传统的产前检测服务,由于疫情的影响及新出生人口下降(根据公安部统计数据显示,2020年进行户籍登记的新生儿为1,003.5万人,较2019年1,465万人同比下降32%)等原因导致产前检测服务需求减少,公司在2020年度对产前检测服务进行适度的降价以应吸引消费者,因此导致公司2020年度检测服务的收入较上年同期减少7.13%。

公司在2020年度试剂销售收入同比下降12.61%。我们选取公司主要试剂种类进行单价测试比较,2020年度的主要试剂销售单价较2019年下降4%-15%,主要系试剂销售的市场竞争日益激烈以及各省市物价逐渐确定并呈下降趋势;从销售数量来看,2020年度基本与2019年度持平。综上,公司2020年度试剂销售收入下降主要为销售单价下降所致。

(二) 公司净利润与同行业可比公司情况

单位:万元

项目	贝瑞基因			迪安诊断		
	2020年度	2019年度	同比变动	2020年度	2019年度	同比变动
收入	154,039	161,764	-4.78%	1,064,916	845,321	25.98%
成本	72,976	62,880	16.06%	657,871	573,540	14.70%
销售费用	29,407	29,904	-1.66%	96,637	76,077	27.03%
管理费用	14,026	12,177	15.18%	76,574	66,720	14.77%
研发费用	12,580	11,950	5.27%	31,910	21,191	50.58%
归母净利润	21,067	39,062	-46.07%	80,293	34,728	131.20%

项目	达安基因			华大基因		
	2020年度	2019年度	同比变动	2020年度	2019年度	同比变动
收入	534,121	109,822	386.35%	839,723	280,041	199.86%
成本	156,173	55,107	183.40%	335,305	130,055	157.82%
销售费用	66,696	19,401	243.78%	107,844	61,874	74.30%
管理费用	26,225	9,636	172.16%	54,315	19,751	174.99%
研发费用	16,695	9,491	75.89%	61,964	31,732	95.28%
归母净利润	244,909	9,218	2556.80%	209,029	27,633	656.43%

(续上表)

注1:迪安诊断2020年度营业收入同比增长25.98%,2020年度实现归母净利润8.03亿元,同比增长131.20%。根据迪安诊断公开年报信息,报告期内累计核酸检测量超2,500万人份。此部分业务公司基本不涉及,不具有可比性。

注2:达安基因2020年度营业收入同比增长386.35%,2020年度实现归母净利润24.49亿元,同比增长2,556.80%,其中:新冠相关的销售产品同比增加297,524万元。此部分业务公司基本不涉及,不具有可比性。

注3:华大基因2020年度营业收入同比增长199.86%,2020年度实现归母净利润20.90亿元,同比增长656.43%,其中:与新冠相关的感染防控综合解决方案(并入“精准医学检测综合解决方案”列示)收入为51.42亿元,此部分业务公司基本不涉及,不具有可比性。

公司本报告期期间费用较往年保持稳定,归母净利润下降主要系占公司营业收入比重较大的医学检测服务毛利、试剂销售毛利下降所致:

2020年度,由于国家出生人口下降(根据公安部统计数据显示,2020年进行户籍登记的新生儿为1,003.5万,较2019年1,465万下降32%),疫情持续性影响,医院诊疗科室就诊人数下降、公司的客户科研机构、医院等需求减少,导致公司医学检测服务毛利下降。

2020年度,受新冠疫情持续性影响、市场竞争加剧及各省市物价逐渐确定并呈下降趋势,公司试剂销售单价下降;为应对新冠疫情,随着核酸检测数量大幅增长,市场对上游原材料需求增加,公司采购成本上升。因此公司试剂销售毛利下降。

年审会计师的核查程序及核查结论

(一)核查程序

(1)通过抽样检查销售和服务合同及与管理层的访谈,对与销售商品收入确认有关的重大风险及报酬转移时点、服务收入成本的计量及完成进度进行了分析评估,进而评估贝瑞基因收入的确认政策;

(2)对收入执行分析性复核程序,同时考虑收入与存货、应收账款等有关数据间关系的影响,判断本期收入及毛利率变动是否合理;

(3)针对基础科研服务和检测服务,抽样检查与客户签订的服务合同、收样记录表、检测报告、出库单、销售发票、回款单等资料;针对设备和试剂销售,抽样检查与客户签订的销售合同、出库单、物流单、验收单、销售发票、回款单等资料,以评价贝瑞基因收入确认是否与披露的会计政策一致且各期一贯运用;

(4)对收入执行截止性测试,就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对出库单、结算单及其他支持性文件,以评价贝瑞基因收入是否被记录于恰当的会计期间;

(5)根据客户交易的特点和性质,挑选样本执行函证、访谈程序以确认收入金额和应收账款余额;

(6)对公司主要客户进行访谈,查询主要客户工商资料及专业资质证书,并通过公开渠道查询主要客户的工商登记资料等,了解公司主要客户的经营情况、经营范围、是否与公司存在关联关系,分析相关客户成为公司主要客户之合理性;

(7)对公司管理层进行访谈,了解公司各类主营业务的收入及毛利率变动情况及原因,与同行业可比公司情况进行比对,分析毛利率水平及变动的合理性;

(8) 对公司管理层进行访谈,了解新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响以及公司复工复产情况;通过网络公开信息持续了解疫情的进展及各项针对性的疫情政策,分析宏观层面、行业层面受疫情影响的具体情形等。

(二)核查结论

经核查,会计师认为:

通过对比分析同行业可比公司经营情况,2020年度同行业可比上市公司营业收入、净利润变动主要来源于新冠检测服务及新冠试剂盒销售增加,此部分业务公司基本不涉及,不具有可比性。

公司2020年度营业收入、归母净利润下降,主要系新冠疫情影响、新生儿出生率下降及各省市物价逐渐确定并呈下降趋势等综合因素所致,公司医学检测服务、试剂销售等业务营业收入和净利润在本报告期的变动具有合理性。

1-2、报告期内,你公司试剂销售业务营业收入为4.09亿元,毛利率为52.46%,同比下降20.69个百分点。请你公司详细说明试剂销售业务毛利率大幅下降的原因及合理性,与同行业可比公司相比是否存在重大差异,请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

(一)经查询可比公司公开资料:

1、达安基因调整了披露口径,将仪器类产品、荧光定量PCR系列产品、时间分辨系列产品、新冠试剂盒销售等均归入“销售商品”类业务,因此无法通过公开资料准确了解其试剂销售的毛利率情况;

2、迪安诊断将试剂销售、设备销售产品等均归入“渠道产品”类业务,因此无法通过公开资料准确了解其试剂销售的毛利率情况;

3、华大基因收入分类披露口径为生育健康基础研究和临床应用服务,因此无法通过公开资料准确分拆出试剂的销售情况,不具有可比性。

年度	毛利率净变动(%)	单位售价(%)	单位成本(%)	合计(%)
2020年较2019年	-20.69	-5.99	-14.70	-20.69

(二)公司2020年度试剂销售的毛利率变化影响因素如下:

公司在2020年度试剂销售毛利率为52.46%,同比下降20.69%。其中单位售价下降使毛利率同比下降5.99%,单位成本上升使毛利率下降14.70%。主要系2020年度,受新冠疫情持续性影响、市场竞争加剧及各省市物价逐渐确定并呈下降趋势,公司试剂销售单价下降;为应对新冠疫情,随着核酸检测数量大幅增长,市场对上游原材料需求增加,公司采购成本上升。

综上,公司试剂销售业务毛利率大幅下降系因市场及政策因素决定,具有合理性。

年审会计师的核查程序及核查结论

(一)核查程序

(1)通过抽样检查试剂销售合同及与管理层的访谈,对与销售商品收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估,进而评估贝瑞基因收入的确认政策;

(2)对收入执行分析性复核程序,同时考虑收入与存货、应收账款等有关数据间关系的影响,判断本期收入及毛利率变动是否合理;

(3)对收入执行截止性测试,就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对出库单、结算单及其他支持性文件,以评价贝瑞基因收入是否被记录于恰当的会计期间;

(4)根据客户交易的特点和性质,挑选样本执行函证、访谈程序以确认收入金额和应收账款余额;

(5)对公司主要客户进行访谈,查询主要客户工商资料及专业资质证书,并通过公开渠道查询主要客户的工商登记资料等,了解公司主要客户的经营情况、经营范围、是否与公司存在关联关系,分析相关客户成为公司主要客户之合理性;

(6)对公司管理层进行访谈,了解公司各类主营业务的收入及毛利率变动情况及原因,与同行业可比公司情况进行比对,分析毛利率水平及变动的合理性;

(7) 对公司管理层进行访谈,了解新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响以及公司复工复产情况;通过网络公开信息持续了解疫情的进展及各项针对性的疫情政策,分析宏观层面、行业层面受疫情影响的具体情形等。

(二)核查结论

经核查,会计师认为:

通过查询同行业可比公司的年报,2020年度由于同行业上市公司收入披露口径与公司存在差异,未能获取试剂销售业务的毛利数据,故与同行业可比公司不具有可比性。

2020年度,受新冠疫情持续性影响、市场竞争加剧及各省市物价逐渐确定并呈下降趋势,公司试剂销售单价下降;为应对新冠疫情,随着核酸检测数量大幅增长,市场对上游原材料需求增加,公司采购成本上升。公司试剂销售业务毛利率大幅下降系因市场及政策因素决定,具有合理性。

1-3、请你公司说明报告期内是否发生销售退回、业务协议或合同终止等事项,如有,请具体说明发生的原因及涉及金额,请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

报告期内未发生销售退回、业务协议或合同终止等事项。

年审会计师的核查程序及核查结论

(一)核查程序

(1)对收入执行截止测试,检查截止日前后交易的相关支持性文件,复核资产负债表日前后销售水平是否存在异常,检查资产负债表日后所有的销售退回记录;

(2)访谈公司管理层及相关人员,并检查资产负债表日后所有的销售退回记录,了解公司销售商品是否存在销售退回、业务协议或合同终止等事项。

(二)核查结论

经核查,会计师认为,报告期内公司未发生销售退回、业务协议或合同终止等事项。

1-4、你公司2021年一季度实现营业收入3.35亿元,同比下降9.46%,实现净利润0.21亿元,同比下降65.95%,预计2021年上半年实现净利润0.4亿元至0.6亿元,同比下降65.95%至48.92%。请你公司结合2021年一季度营业收入、净利润同比持续下降等情况,详细说明是否存在除疫情影响之外导致你公司营业收入、净利润下降的因素,如你公司产品或服务核心竞争力下降等。

公司回复:

(一)公司2021年一季度营业收入、净利润变动情况

1、营业收入构成:

单位:万元

项目	2021年第一季度	占2021年营业收入比重	2020年第一季度	占2020年营业收入比重	同比变动
基础科研服务	7,990	23.85%	5,704	15.42%	40.07%
医学检测服务	11,456	34.20%	21,377	57.78%	-46.41%
试剂销售	10,263	30.64%	9,203	24.87%	11.52%
设备销售	3,388	10.11%	162	0.44%	1990.86%
其他	401	1.20%	551	1.49%	-27.29%
合计	33,498	100.00%	36,997	100.00%	-9.46%

2、净利润构成:

单位:万元

项目	2021年第一季度	2020年第一季度	变动值
营业收入	33,498	36,997	-3,499
营业成本	17,147	16,491	656
销售费用	5,896	5,742	154
管理费用	3,173	2,766	407
研发费用	3,102	2,958	144
净利润	2,124	6,239	-4,115

(二)公司2021年一季度营业收入、净利润变动原因

公司2021年第一季度净利润呈下降趋势,具体因素如下:

1、商业模式不断转化:随着消费者和医疗机构对基因检测的接受程度的提升、业务渗透率不断增长,越来越多的医疗机构选择自主进行样本检测,公司经营模式逐渐由服务模式向产品模式转变,即逐渐由基因检测行业下游“基因检测服务”向上游“设备、试剂销售”转变,因此导致医学检测服务收入有所减少。

2、人口红利效应递减:根据《国家统计局》公布的2020年度人口出生率,在我国出生人口持续下降背景下,占公司医学检测服务较大的NIPT检测数量增速放缓,2021年第一季度公司检测数量较上年同期仅增长1.83%,且随着NIPT市场渗透率不断提升,各省市物价逐渐出台检测价格呈下降趋势,2021年第一季度公司检测单价较上年同期下降9.60%,导致公司整体营业收入下降。

3、研发投入增加:2019年一季度的研发费用率由8.00%同比上升至2021年一季度的9.26%。

综上,公司净利润下降主要受价格下降影响。随着公司加速产品迭代升级,公司将不断提升高毛利产品和服务比重,改善公司业绩水平。同时,政策出台将为公司营造发展机会,例如近期央行在生育问题的发声,能够刺激市场对产前检测类产品的需求,公司将凭借先发优势及技术优势积极享受此次鼓励生育的政策红利,促进公司医学产品及服务的业绩提升。

问题2、2018年度至2020年度,你公司向参股公司福建和瑞基因科技有限公司(以下简称“福建和瑞”)提供服务及出售商品合计金额分别为1.46亿元、2.31亿元、1.80亿元。

(1)请你公司详细说明报告期内与福建和瑞关联交易金额下降的原因及合理性,你公司与福建和瑞关联交易的毛利率相较2019年度是否发生重大变化,如是,请进一步说明发生变化的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

(2)我部关注到,福建和瑞2018年度至2020年度营业收入分别为0.62亿元、1.21亿元、1.29亿元。请你公司结合福建和瑞经营模式、向你公司采购商品及服务的用途,详细说明福建和瑞向你公司采购金额大于营业收入的原因及合理性,相关关联交易是否具有可持续性。

(3)报告期末,你公司对福建和瑞应收账款账面余额为1.92亿元,同比增长599.60%。请你公司说明福建和瑞相关应收账款大幅增长的原因及合理性,截至目前相关应收账款是否已收回,并对比福建和瑞和其他客户应收账款账龄,说明是否存在为关联方宽限信用期的情况。

回复:

2-1、请你公司详细说明报告期内与福建和瑞关联交易金额下降的原因及合理性,你公司与福建和瑞关联交易的毛利率相较2019年度是否发生重大变化,如是,请进一步说明发生变化的原因及合理性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

(一)报告期内公司与福建和瑞关联交易情况如下:

单位:万元

关联交易内容	2020年度	2019年度	变动率
提供劳务	16,488	17,778	-7.26%
出售商品	1,549	5,353	-71.06%
租赁收入	71	147	-51.85%
合计	18,108	23,278	-22.21%

2020年,受新冠疫情影响,医院相关科室限流,因此来自于中晚期肿瘤患者的基因检测需求减少,故医院对相关设备、试剂的采购减少,2020年公司对福建和瑞的设备、试剂销售收入同比下降。

肿瘤早期研发项目方面,受新冠疫情影响,医院相关科室限流,福建和瑞肿瘤早筛临床入组人员减少,临床试验研发进程放缓,因此福建和瑞减少了对公司基础科研服务的采购。此外,随着福建和瑞PreCar肝癌早筛项目于2019年9月发布在CSCO大会上发布全球同类研究首次前瞻性队列的数据,肿瘤早筛研发项目的对比数据库完成采购,因此福建和瑞对应用于前瞻验证阶段的基础数据库技术开发服务暂无需求,2020年不再对公司采购相关服务。

(二)公司向福建和瑞销售产品及服务的毛利率

报告期内,公司向福建和瑞销售的产品及服务的内容、毛利率,持续关联交易的必要性和合理性如下:

(1)销售商品

商品类型	商品内容	毛利率		
		2020年度	2019年度	2018年度
试剂销售	测序反应通用试剂盒(测序法)(300循环/测试高通量)	18.05%	15.36%	16.97%
	测序反应通用试剂盒(测序法)(300循环/测试中通量)	19.26%	15.58%	17.40%
	科研试剂	25.74%	-	-
设备销售	基因测序仪NextSeq CN500及相关配件	25.00%	24.16%	20.70%

①报告期内,公司向福建和瑞销售的主要产品的内容、毛利率如下:

(2)提供服务

①报告期内,公司向福建和瑞提供服务的内容、毛利率如下:

服务类型	服务内容	毛利率		
		2020年度	2019年	2018年
基础科研服务(肿瘤相关测序服务)	cSMART-HBV	87.53%	91.71%	89.26%
	cSMART-LIB			
	cSMART-LIB/HBV			
	CNV	79.33%	81.60%	80.95%
	5hmC	78.30%	80.22%	82.48%
	单上机测序	73.15%	61.67%	56.38%
	5mC	78.30%	80.22%	-
	白细胞全基因组测序	-	-	17.26%
	肿瘤组织基因组测序			
	cfDNA	-	-	80.95%
	血浆低深度WGS	-	-	80.94%
大数据库技术开发服务	肿瘤早筛基线人群比对数据库技术开发服务	-	98.73%	

综上,公司向福建和瑞销售产品、提供服务的毛利率较以往年度基本维持不变,未发生重大变化。

年审会计师的核查程序及核查结论

(一)核查程序

(1)针对与福建和瑞关联方交易,项目组除了执行常规审计程序外,对福建和瑞管理层进行访谈,印证关联方交易的必要性。

(2)查阅公司与福建和瑞的关联交易合同及交易明细,了解报告期内福建和瑞向公司采购及销售产品服务的内容、单价、毛利率,访谈福建和瑞管理层以了解关联交易的定价依据及同期市场同类型产品单价,取得公司向无关联第三方销售或采购同类型产品的协议,与同期市场同类型产品单价或公司向无关联第三方销售或采购价格比较,分析关联交易定价是否具有公允性;

(3)访谈福建和瑞相关人员,结合福建和瑞业务发展情况及需求,分析福建和瑞与公司持续关联交易是否具有必要性和合理性。

(4)查询取得福建和瑞的一些公开研究成果的报道,报道中提及的研究成果信息和委托贝瑞提供的研发业务交易内容有对应关系。

(二)核查结论

经核查,会计师认为:

报告期内公司与福建和瑞关联交易金额下降系:1)受疫情影响,医院相关科室限流,福建和瑞对相关设备、试剂的采购减少;2)随着福建和瑞肿瘤早筛项目取得阶段性研究成果,相关阶段结题,临床试验入组人员逐渐放缓,因此福建和瑞阶段性基础科研服务采购减少。报告期内公司与福建和瑞关联交易金额下降符合其业务开展需要,具有合理性。

报告期内,公司向福建和瑞销售产品、提供服务的毛利率较以往年度基本维持不变,未发生重大变化。

2-2、我部关注到,福建和瑞2018年度至2020年度营业收入分别为0.62亿元、1.21亿元、1.29亿元。请你公司结合福建和瑞经营模式、向你公司采购商品及服务的用途,详细说明福建和瑞向你公司采购金额大于营业收入的原因及合理性,相关关联交易是否具有可持续性。

公司回复:

(一)福建和瑞经营模式:

福建和瑞以高通量测序技术为基础提供肿瘤中晚期基因检测服务,并将业务向肿瘤早期筛查和早期诊断延伸,肝癌早筛产品—“莱思宁”已商业化落地,妇科肿瘤、肺癌为其重点研究方向。

1、肿瘤中晚期基因检测服务(已产生收入的项目):福建和瑞围绕临床价值的核心,以患者获益为宗旨,开展相对成熟的靶向用药检测、伴随诊断产品,进行耐药监测、预后判断,帮助医生、患者更好的管理病程。福建和瑞目前已开展非小细胞肺癌基因突变检测、结直肠癌基因突变检测、遗传性肿瘤基因突变检测、实体瘤全靶点基因检测、WES肿瘤基因检测、实体瘤靶向核心基因检测、实体瘤靶向全景基因检测等产品的基因检测服务,并通过医院向患者提供基因检测和数据分析服务。福建和瑞的肿瘤中晚期基因检测服务目前已覆盖全国除了西藏、海南、青海的所有省份,服务网络覆盖全国400多家三甲医院,为数万肿瘤患者提供了有价值的肿瘤基因检测服务。根据市场调研,福建和瑞在中晚期肿瘤基因检测的市场份额已进入前十。

2、肿瘤早筛早诊服务(未产生收入正在布局的项目):福建和瑞启动了包括肝癌、肺癌、妇科肿瘤等一系列肿瘤极早期预警筛查临床研究项目。肝癌方向的临床研究项目—“PreCar”,是目前为止全球规模最大且唯一公布前瞻性研究数据的同类肝癌早筛临床研究项目,该项目的临床级产品—“莱思宁”已以服务模式落地,可比金标准提前6-12个月筛查出肝癌患者,5年生存率或将提升5倍以上。肺癌项目进入回顾性研究建模阶段,该项目的先导实验共完成近千例。目前数据分析结果显示,灵敏度和特异性能优越。妇科肿瘤进展仍在更早的阶段,目前处于实验技术模型构建中。

(二)福建和瑞采购商品及服务情况:

类型	内容	用途
试剂	测序反应通用试剂盒(测序法)(300循环/测试高通量)	用于肿瘤中晚期基因检测服务
	测序反应通用试剂盒(测序法)(300循环/测试 中通量)	
设备	基因测序仪NextSeq CN500及相关配件	

1、商品

类型	内容	用途
基础科研服务(肿瘤相关测序服务)	cSMART-HBV	用于肿瘤早筛早诊研发项目。福建和瑞向公司采购的测序服务基于cSMART技术,可满足肿瘤早筛研发项目的前沿需求。cSMART技术为公司独家开发,具有万级分辨率,平均测序深度达到40000×,能够均匀覆盖90%以上的目标区域,进行低至0.03%丰度突变的准确检测。同时,cSMART技术能够无差别的灵敏捕捉病毒基因组,而无需知道病毒基因组所在的位置,避免了常规技术需进行特位点的检测,降低了检测的单位成本。福建和瑞向公司采购大数据库技术开发服务用于肿瘤早筛早诊的前瞻验证新段,系满足其肿瘤早筛研发项目数据比对所需。
	cSMART-LIB	
	cSMART-LIB/HBV	
	CNV	
	5hmC	
	单上机测序	
	5mC	
	白细胞全基因组测序	
	肿瘤组织基因组测序	
	cfDNA	
	血浆低深度WGS	
大数据库技术开发服务	肿瘤早筛基线人群比对数据库技术开发服务	

2、服务

(三)福建和瑞采购商品及服务的持续性

1、商品

肿瘤中晚期基因检测服务是福建和瑞现阶段实现收入及现金流的主要来源,福建和瑞肿瘤中晚期基因检测服务2019年度实现收入较2018年度增长93.80%,目前已覆盖全国除了西藏、海南、青海的所有省份,服务网络覆盖全国400多家三甲医院,根据市场调研,在中晚期肿瘤基因检测的市场份额已进入前十。同时,随着福建和瑞肝癌早筛产品—“莱思宁”的商业化落地,福建和瑞未来将聚焦更多资源拓展市场,布局更多医院、体检机构,随着福建和瑞业务规模逐步发展壮大,对试剂、设备的需求量将逐步加大,为保持平台稳定性,福建和瑞将向公司采购相关试剂、设备,此部分交易具有持续性。

2、服务

福建和瑞向公司采购的测序服务取决于肿瘤早筛早诊项目研发进程,与临床实验开展阶段关系密切,早筛项目在不同阶段需要不同数据量的测序服务。以肝癌早筛产品—“莱思宁”为例,2018年4月,该项目完成实验技术构建,2018年9月完成回顾建模,2019年4月完成前瞻验证,2019年9月公布前瞻性队列数据。随着第一阶段大规模临床入组完成,临床试验入员陆续进入第三第四访视点,公司需进行大量样本数据测序,以完成阶段性研究成果验证。

肿瘤早筛早诊的研究一般要经过实验技术构建、回顾建模、前瞻验证、产业落地几个方面,数据库开发属于前瞻验证阶段。仍以肝癌早筛产品—“莱思宁”为例,福建和瑞一方面需要大规模基线人群的基因组数据作为高灵敏度信号挖掘、提升数据信噪比的背景,另一方面亟需在基线人群中前瞻性分析所关注的候选肿瘤高风险基因组学信号。但福建和瑞当前在样本资源、测序能力等方面尚未成熟,在对比基因检测公司检测能力及数据积累实力后,福建和瑞选择将基因检测及基础数据库开发工作外包给公司。公司自成立以来已完成大量基因样本检测并积累了大量基因数据,能够满足福建和瑞在肿瘤早筛研发项目中对海量基线人群基因组数据库的需求。

目前福建和瑞的肺癌、妇科肿瘤研发项目正在推进中,随着阶段性研究成果不断落地,福建和瑞将向公司采购相关测序服务及大数据库服务。同时,公司拥有全面高效的基因基因测序平台,能够满足不同项目对平台通量的要求,最大化投入产出效率,同时,随着行业发展和公司检测数据的积累,数据库开发业务未来会成为公司营业业务的重要组成部分,公司将向更多前沿研发项目公司提供此类服务,此部分交易具有持续性。

(四)福建和瑞采购金额大于营业收入的原因及合理性

截至本回复日,福建和瑞营业收入主要来源为肿瘤中晚期基因检测服务,肿瘤早筛项目产业落地正在推广中,预计最终将以服务加产品的模式落地,尚未产生收入。

福建和瑞向公司采购的试剂及设备主要用于肿瘤中晚期基因检测,采购的测序服务及大数据库服务主要用于肿瘤早筛项目研发,此部分采购金额计入研发费用。

“莱思宁”系福建和瑞首款早筛产品。对于肿瘤基因检测公司,其在首款产品上市前研发费用较高、营业收入较少、亏损较大符合其发展状况。如精密科学(EXAS.O),该公司专注于非入侵性大肠癌筛检的分子诊断公司,在2014年前一直在研发“大肠卫士”(Cologuard)产品,可结合粪便体外检查进行结直肠癌(CRC)筛查。2014年8月12日,美国食品药品监督管理局批准该产品上市。Cologuard分析粪便样品以检测血红蛋白,多DNA甲基化及突变标记物,及从结直肠癌或进入结肠的末期肿瘤中流出的细胞包含的人类DNA总量。Cologuard的目的在于定量检测与结直肠肿瘤相关的DNA标记物,及人类粪便中存在的潜血红蛋白。阳性结果提示可能有CRC或末期肿瘤,出现阳性结果则应当进行结肠镜检查以确诊。

精密科学(EXAS.O)研究开发Cologuard的情况与福建和瑞类似,在其研究开发的过程中产生了大量研发投入,可比期间采购金额与营业收入出现倒挂情况,精密科学(EXAS.O)2013-2015年的财务表现如下表所示:

单位:万美元

项目	2013年度	2014年度	2015年度
营业收入	414	180	3,944
研发费用	2,768	2,867	3,391
研发费用占营业收入比例	667.91%	1,594.49%	86.00%
净利润	-4,651	-10,005	-15,780

数据来源:上市公司年报

综上,结合福建和瑞收入及可比案例情况,福建和瑞采购金额大于营业收入主要系其肿瘤早筛研发项目大量投入所致,符合其项目发展阶段及经营情况,具有合理性。

2-3、报告期末,你公司对福建和瑞应收账款账面余额为1.92亿元,同比增长599.60%。请你公司说明福建和瑞相关应收账款大幅增长的原因及合理性,截至目前相关应收账款是否已收回,并对比福建和瑞和其他客户应收账款账龄,说明是否存在为关联方宽限信用期的情况。

公司回复:

(一)福建和瑞相关应收账款大幅增长的原因及合理性

1、福建和瑞主要客户为医院,报告期内受新冠疫情影响,医院回款速度变慢使福建和瑞资金承压,福建和瑞向公司支付采购款减少。

2、2020年度公司与福建和瑞的合同总金额为22,821.99万元,报告期末应收账款余额为19,236.88万元,尚在合同总金额内。

截至本回复日,福建和瑞未向公司回款,随着福建和瑞新一轮融资完成(公司已于2021年7月2日召开第九届董事会第九次会议审议通过福建和瑞新一轮融资事项),福建和瑞将及时与公司结算。公司应收福建和瑞相关账款符合双方约定,未对公司资金及财务状况造成不利影响,具有合理性。

(二)应收账款收回情况

截至本回复日,公司对福建和瑞的相关应收账款尚未收回,此部分款项预计年内收回。

(三)信用账期政策

公司对各类产品的信用政策如下:

项目	信用账期
基础科研服务	一年以内
其中:福建和瑞	一年以内
检测服务	6个月以内,6个月至一年
试剂销售	6个月至一年
其中:福建和瑞	6个月
设备销售	6个月至一年
其中:福建和瑞	6个月

公司给予福建和瑞的应收账款信用账期与其他主要客户不存在重大差异,公司不存在为关联方宽限信用期的情况。

问题3、报告期末,你公司应收账款账面余额11.76亿元,同比增长28.55%,坏账准备1.06亿元,同比增长42.32%。账龄在1年以内的应收账款账面余额8.51亿元,同比增长14.58%;账龄在1年以上的应收账款账面余额3.25亿元,同比增长88.86%。

(1)报告期内,你公司实现营业收入15.40亿元,同比下降4.78%。请你公司说明营业收入变动情况与账龄在1年以内的应收账款账面余额变动情况差异较大的原因及合理性。

(2)请你公司详细说明账龄在1年以上的应收账款账面余额大幅增长的原因及合理性。

(3)请你公司结合上述问题(2)的答复,详细说明在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断以降低回款风险,公司设置的信用政策与同行业可比公司相比是否存在重大差异,是否存在放宽信用政策以扩大销售收入的情形。

(4)报告期末,你公司对湖南家辉生物技术有限公司(以下简称“湖南家辉”)应收账款账面余额2.11亿元,同比增长22.36%。请你公司结合与湖南家辉业务往来情况,详细说明湖南家辉应收账款同比增长较大的原因及合理性。

(5)请你公司结合客户偿债能力,详细说明应收账款坏账准备计提是否充分、合理。

请年审会计师就上述问题(3)和问题(5)进行核查并发表明确意见。

回复:

3-1、报告期内,你公司实现营业收入15.40亿元,同比下降4.78%。请你公司说明营业收入变动情况与账龄在1年以内的应收账款账面余额变动情况差异较大的原因及合理性。

公司回复:

公司2018年度至2020年度的应收账款周转天数分别为145.09天、165.42天、227.85天。自2018年以来应收账款周转天数逐年增加,2020年期末账龄在1年以内的应收账款账面余额较2019年末增长14.58%,2020年度营业收入同比减少4.78%。近三年以来公司应收账款增长速度高于收入增长速度,并且二者差异幅度在逐年加大,主要原因为医院客户回款速度变慢,且受疫情影响,医院收款承压,与公司结算周期变长。

截至2020年末,账龄在1年以内的应收账款余额按照客户类型列示如下:

单位:万元

客户类型	2020年度收入	应收账款余额	其中:1年以内	应收账款/2020年度收入	1年以内应收账款/2020度收入
大学及科研院所	9,932	4,552	3,733	45.83%	37.59%
医院	57,142	66,081	41,567	115.64%	72.74%
其他客户	86,965	46,967	39,817	54.01%	45.79%
合计	154,039	117,600	85,117	76.34%	55.26%

注:收入金额为不含税,应收账款金额含税。

公司2020年医院客户应收账款期末余额占应收账款期末余额的比例为56.19%,占比较高。医院客户应收账款期末余额中账龄在1年以内的应收账款占2020年度收入的比例为72.74%,占比较高。公司的大型医院客户在2020年度普遍存在回款较慢的情况,医院客户回款速度变慢拉长了公司的整体应收账款账期。

综上,公司营业收入变动情况与账龄在1年以内的应收账款账面余额变动情况差异较大主要系医院客户回款速度变慢拉长了公司的整体应收账款账期。2020年度受