(上接93版)

综上,公司在该等交易中不承担向客户转让商品的主要责任,不实质承担存货风险,不具有自主定价权,公司在向客户转让商品前不能控制相关商品,其身份应为代理人,按净额法确认收入符合准则及监管依据的规定。

(三)补充近三年贸易试剂业务的主要供应商、客户、采购及销售金额、累计收付款金额、收入确认方法,自查是否存在其他实质应按净额法确认收入的情况

1、公司贸易试剂业务情况

随着分子诊断行业的迅速发展,多种技术路线齐头并进。医院等终端客户日常经营所需的产品种类较为复杂,且涉及的技术平台较为多元。作为长期专注于体外诊断领域的生命科学企业,公司能够凭借精湛的专业能力为客户提供试剂、耗材与体外诊断仪器的最佳匹配方案,同时因自身采购量大,在供应商处享有较强的议价权。因此,医院等客户基于自身业务需要,综合考虑提高采购效率、节约成本等因素,通常会要求公司为其订购第三方品牌分子诊断试剂,主要包括个体识别及遗传类试剂、肿瘤类试剂、病毒类试剂等。该类业务进一步丰富了公司产品种类,满足了终端客户的多样化需求,提升公司在分子诊断整体解决方案上的一站式服务能力,增强客户粘性。

公司常规贸易试剂业务中承担向客户转让商品的主要责任,实质承担存货风险,公司在向客户转让商品前能控制相关商品,按照准则及监管依据的规定,以总额法确认收入;2025年度公司存在两笔贸易试剂业务,公司为代理人,按照准则及监管依据的规定,以净额法确认收入,具体情况详见本问询函回复"问题三、一、(二)"之说明。

公司最近三年贸易试剂业务按照收入确认方法分类的具体情况如下:

单位:万元

收入确认方法	2025年度	2024年度	2023年度
总额法	392.74	441.54	601.15
净额法	55.71	–	–
合 计	448.45	441.54	601.15

2、公司最近三年贸易试剂业务的主要客户

公司最近三年贸易试剂业务主要客户情况如下:

单位:万元

期间	客户	销售金额	收入确认方法
2025年度	南方医科大学南方医院	74.01	总额法
	武汉大学中南医院	42.02	总额法
	西安交通大学医学院第一附属医院	29.91	总额法
	安徽隆康健康产业有限公司	29.25	净额法
	合肥中翰盛泰生物技术有限公司	26.46	净额法
	合 计	201.66	
	占贸易试剂收入比例	51.35%	
2024年度	郑州睿捷医疗器械有限公司	69.23	总额法
	河南省肿瘤医院	50.23	总额法
	北京大学第三医院	48.65	总额法
	新乡医学院第一附属医院	35.24	总额法
	中国医科大学附属第一医院	30.29	总额法
	合 计	233.65	
	占贸易试剂收入比例	52.92%	
2023年度	南方医科大学南方医院	107.65	总额法
	新乡医学院第一附属医院	81.06	总额法
	北京大学第三医院	57.04	总额法
	郑州睿捷医疗器械有限公司	44.95	总额法
	河南省肿瘤医院	41.60	总额法
	合 计	332.30	
	占贸易试剂收入比例	55.28%	

公司最近三年贸易试剂主要客户除了2025年一季度新增的两笔贸易业务外,其余客户基本为医院客户。最近三年主要客户销售金额分别为332.30万元、233.65万元及201.66万元,占当期贸易试剂收入比分别为55.28%、52.92%及51.35%,呈逐年下降的趋势,主要受整体市场低迷、竞争激烈和医疗反腐影响。

公司常规贸易试剂业务一般伴随自产试剂销售,公司记账按照每笔销售的签收单据确认收入,无法按照贸易试剂销售形成的应收账款统计回款情况,故按照最近三年主要贸易试剂客户总体销售形成的应收账款统计回款情况,具体情况如下:

单位:万元

客户	销售金额(不含税)	回款金额
南方医科大学南方医院	1,682.18	1,839.92
武汉大学中南医院	690.63	677.64
西安交通大学医学院第一附属医院	801.88	745.13
安徽隆康健康产业有限公司	29.25	247.58
合肥中翰盛泰生物技术有限公司	26.46	–
郑州睿捷医疗器械有限公司	133.29	144.01
河南省肿瘤医院	1,311.19	2,261.82
北京大学第三医院	993.87	1,266.89
新乡医学院第一附属医院	292.23	186.24
中国医科大学附属第一医院	909.91	666.74

注:回款统计截止日2025年12月31日。

最近三年主要贸易试剂客户总体回款较好,其中:安徽隆康、合肥中翰按照净额法确认收入,合肥中翰2025年12月31日前尚未回款,2026年1-4月已经回款50.50万元,具体情况详见本问询函回复问题三、一、(一)之说明。

3、公司最近三年贸易试剂业务的主要供应商

公司最近三年贸易试剂业务主要供应商情况如下:

单位:万元

期间	供应商	采购金额(含税)	累计付款金额
2025年度	必欧瀚生物技术(合肥)有限公司	421.48	421.48
	Otsuka Pharmaceutical Co.,Ltd.	112.87	112.87
	深圳华大智造销售有限公司	11.68	11.68
	陕西海若医疗科技有限公司	11.40	11.40
	凯杰企业管理(上海)有限公司	8.16	8.16
	合计	565.58	565.58
	占贸易试剂采购额比例	99.57%	
2024年度	Otsuka Pharmaceutical Co.,Ltd.	53.59	53.59
	凯杰企业管理(上海)有限公司	34.27	34.27
	陕西海若医疗科技有限公司	11.88	11.88
	深圳华大智造销售有限公司	11.43	11.43
	艾吉泰康(嘉兴)生物科技有限公司	9.19	9.19
	合计	120.36	120.36
	占贸易试剂采购额比例	93.08%	
2023年度	艾吉泰康生物科技(北京)有限公司	72.29	72.29
	Otsuka Pharmaceutical Co.,Ltd.	68.54	68.54
	凯杰企业管理(上海)有限公司	52.12	52.12
	圣湘生物科技股份有限公司	29.05	29.05
	深圳华大智造销售有限公司	23.43	23.43
	合计	245.42	245.42
	占贸易试剂采购额比例	89.03%	

公司最近三年贸易试剂主要供应商除了2025年一季度两笔贸易试剂对应的供应商必欧瀚外,其余供应商较为稳定,只是采购金额随着销售需求的变化有所波动。最近三年主要供应商的采购金额分别为245.42万元、120.36万元及565.58万元,占贸易试剂采购总额的比例分别为89.03%、93.08%及99.57%,比较集中,主要是因为医院需求的试剂比较固定,再加之医疗器械供应商需要具备相应资质、产品质量必须有保障,故不能频繁更换供应商。

4、自查是否存在其他实质应按净额法确认收入的情况

公司常规贸易试剂业务对应的试剂均是按照安全库存进行采购,采购的试剂先运输至公司仓库入库后,待客户下订单时,按照订单需求与自产试剂一起进行发货。故公司在常规贸易试剂业务中承担向客户转让商品的主要责任,实质承担存货风险,公司在向客户转让商品前能控制相关商品,其身份应为主要责任人,按总额法确认收入符合准则及监管依据的规定。综上,公司不存在其他实质应按净额法确认收入的情况。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对贸易试剂问题,年审会计师执行了以下核查程序:

1、取得公司2025年一季度两笔贸易业务具体明细以及相关客户、供应商的明细账,整理业务相关信息;

2、取得公司2025年一季度两笔贸易业务相关供应商采购合同、客户销售合同、实物流转单据、出入库单以及收付款凭证,梳理合同关键条款;

3、对公司管理层和销售负责人进行访谈,了解业务背景和开展情况;

4、对2025年一季度两笔贸易业务相关客户和供应商进行访谈,确认业务情况;

5、对2025年一季度两笔贸易业务相关客户和供应商进行函证,确认交易金额和真实性;

6、查阅准则及监管依据,分析复核公司关于2025年一季度两笔贸易业务会计处理的合理性;

7、获取最近三年贸易试剂销售明细、采购明细,分析最近三年贸易试剂的主要客户、供应商情况;

8、抽取最近三年贸易试剂主要客户和供应商的交易明细,检查相关合同、出入库单、物流信息及签收单等业务单据,确认交易的实质情况;

9、查阅准则及监管依据,分析公司贸易试剂收入确认的合理性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、公司2025年一季度两笔贸易试剂业务按照净额法确认收入符合准则及监管依据的规定;

2、公司不存在其他实质应按净额法确认收入的情况。

问题四、关于应收账款及票据

年报显示,(1)公司因2年以上应收账款增加,计提信用减值损失1,388.08万元,同比增长103%;公司收到北京弘润天源生物技术股份有限公司回款247.63万元,该笔款项曾于2023年单项计提坏账。(2)期末应收票据为313.44万元,较期初增长481%,主要为银行承兑汇票;期末应收款项融资为805.61万元,较期初增长172%,均为银行承兑汇票。

请公司:(1)列示2年以上应收账款欠款方名称、类型、账龄、信用期、销售产品类别、销售金额,结合客户付款能力和资信状况,说明长期未回款也未单项计提坏账的原因;(2)单项计提坏账准备的欠款方具体业务背景、形成时间、计提依据;(3)与北京弘润天源历年销售金额、销售产品类型、累计回款情况,已单项目计提坏账又收回的原因;(4)分类列示近两年公司收到票据的总金额、各年度金额前十票据开票方、前手、关联关系、交易背景、收票后的背书、转让和承兑金额;(5)列示应收票据、应收款项融资对应票据开票人、前手、关联关系、交易背景、期后背书、转让和承兑金额;(6)分析近两年票据结算规模增长的原因、票据结算与公司客户类型及其常规付款模式是否匹配。

回复:

一、公司说明

(一)列示2年以上应收账款欠款方名称、类型、账龄、信用期、销售产品类别、销售金额,结合客户付款能力和资信状况,说明长期未回款也未单项计提坏账的原因

截至2025年12月31日,公司2年以上应收账款前十大欠款方的具体情况如下:

单位:万元

客 户	类 型	应收账款余额	账龄	信用期	销售类别	销售金额(含税)	销售期间
哈尔滨医科大学附属第一医院	医院	1,334.68	2-3年199.20万元,3年以上1,135.48万元	票到14个月	检测试剂	2,035.63	2021-2023年
河南申友医学检验所有限公司	医药经销商	805.46	2-3年556.26万元,3年以上249.20万元	先货后款;120天	医疗设备及耗材	855.46	2022-2023年
南京宁创生物医药科技有限公司	医药经销商	676.18	2-3年583.22万元,3年以上92.96万元	票到12个月	检测试剂	1,016.52	2022-2023年
郑州思勤生物科技有限公司	医药经销商	240.31	2-3年	票到4个月	医疗设备	241.51	2023年
新疆医科大学第一附属医院	医院	209.51	2-3年	票到9个月	检测试剂	261.30	2023年
广州市第一人民医院	医院	205.92	2-3年197.60万元,3年以上8.32万元	票到10个月	检测试剂	514.43	2022-2023年
汝州市公安局	政府及非盈利单位	183.50	3年以上	票到3个月	科研服务	187.95	2020-2021年
赣南医科大学第一附属医院	医院	163.34	2-3年149.60万元,3年以上13.74万元	票到9个月	检测试剂	203.20	2022-2023年
安徽医科大学第一附属医院	医院	155.66	3年以上	票到8个月	检测试剂	603.96	2020-2022年
中国医科大学附属第一医院	医院	67.35	2-3年	票到18个月	检测试剂	403.54	2023年
合 计		4,041.91					
占公司2年以上应收账款余额的比例		80.08%					

注:2年以上应收账款余额不包含已经单项计提坏账的应收账款。

由上表可知,公司2年以上欠款中主要系医院及医药经销商(终端客户均是医院)款项,长账龄未单项计提坏账主要系以下原因:

1、医院客户信用资质良好,回款延迟仅为结算周期问题,无明显信用风险,上述医院客户以三甲公立医院为主,经营稳定、资信状况良好,历史回款记录无重大违约情形,不存在破产清算、债务重组等客观信用减值迹象。回款延迟主要系结算流程繁琐及行业政策导致的周期问题,而非客户恶意拖欠或无付款能力,相关款项可收回性较高,所以仍按账龄组合计提坏账准备;

2、随着医疗反腐、集采常态化及DRG/DIP付费改革的推进,公立医院资金管控趋严、付款节奏放缓,同行业内供应商回款周期普遍拉长,公司应收账款账期受上述行业性因素影响,属于正常现象;

3、公共卫生事件导致医院资金流承压,现金流恢复后优先偿还与其相关债务,常规货款被延后;

4、河南申友、南京宁创、郑州思勤等医药经销商从公司购买相应产品后销售给医院,待医院回款后再回款给公司,因医院结算问题其资金流承压,但双方有多年的合作基础,且经营稳定、资信状况良好,历史回款记录无重大违约情形,不存在破产清算、债务重组等客观信用减值迹象,公司认为其信用风险较低,所以仍按账龄组合计提坏账准备。

综上,公司2年以上应收账款主要为医院类客户,系医疗行业政策改革、集采控费等原因导致的系统性、行业性现象,并不能说明公司客户信用风险显著上升,在无明显信用风险迹象的情况下,公司按账龄组合计提坏账准备,符合公司信用减值计提政策,也符合准则相关规定。

(二)单项计提坏账准备的欠款方具体业务背景、形成时间、计提依据

截至2025年12月31日,公司单项计提坏账准备的欠款方情况具体如下:

单位:万元

客 户	销售内容	应收账款余额	坏账金额	计提比例
上海澳斯泰临床检验有限公司	检测试剂	150.02	150.02	100.00%
北京朗诺基业投资管理有限公司	科研服务	125.00	125.00	100.00%
北京弘润天源	检测试剂	19.58	19.58	100.00%
北京中同蓝博医学检验实验室有限公司	科研服务	26.80	26.80	100.00%
南京华银医学检验所有限公司	检测试剂	10.14	10.14	100.00%
华中科技大学同济医学院附属同济医院	检测试剂	130.00	130.00	100.00%
合 计		461.53	461.53	100.00%

公司与上述各客户单位具体业务背景及计提依据如下:

1、上海澳斯泰临床检验有限公司及其关联方

公司主要向上海澳斯泰临床检验有限公司(以下简称"上海澳斯泰")及其关联方北京朗诺基业投资管理有限公司(以下简称"北京朗诺")及北京弘润天源销售实体瘤检测试剂、传染病检测试剂,销售业务主要发生在2017年和2018年,2019年公司关注到上述客户存在应收账款回收风险,故未发生任何交易。2018年末,上海澳斯泰、北京朗诺及北京弘润天源因实际经营情况及自身资金使用安排,无法及时支付公司货款。公司基于谨慎性原则,将上述三家客户的应收账款坏账计提方式由按信用风险特征组合计提坏账准备改为按单项计提坏账准备。

针对以上欠款,2019年公司指派销售人员专门对接跟进催收,但经多次追讨协商后,仅于2019年6-7月收到上海澳斯泰回款共计103.33万元,剩余货款预计回收可能性极小,且上海澳斯泰由于经营不善,难以继续履行付款义务。公司及子公司于2020年1月开始陆续向法院、仲裁委员会提起诉讼或仲裁,要求上述三家公司归还欠款。后续,三家公司之一的北京弘润天源与公司及子公司武汉百泰基因工程有限公司(以下简称"百泰基因")达成和解,公司于2025年1-3月收到北京弘润天源的欠款及维权费用(律师费和诉讼费)262.00万元。子公司上海源奇生物医药科技有限公司(以下简称"源奇生物")及百泰基因对上海澳斯泰的仲裁于2021年4月胜诉,由于缺少可执行财产,目前正在调查财产线索,继续通过法院执行相关仲裁决议。

2、北京中同蓝博医学检验实验室有限公司

公司与北京中同蓝博医学检验实验室有限公司(以下简称"北京中同蓝博")合作业务主要是2018-2019年为其提供的科研性质的检测服务,形成应收款65.70万元,2019-2021年北京中同蓝博累计回款38.90万元,剩余未回款金额26.80万元。2024年北京中同蓝博被吊销执业许可证、列入严重违法失信名单,公司基于此判断北京中同蓝博已经出现明显的信用风险,应收账款收回的可能性较低,基于谨慎性原则,将北京中同蓝博的应收账款坏账计提方式由按信用风险特征组合计提坏账准备改为按单项计提坏账准备。

3、南京华银医学检验所有限公司

公司向南京华银医学检验所有限公司(以下简称"南京华银")主要销售传染病检测试剂,业务发生于2022-2023年之间,共计销售21.18万元,2022-2024期间收回11.04万元。2025年公司向南京华银联系对账催款时,对方表示目前已无合作,不愿意对剩余款项进行确认。公司基于对账催款情况,判断货款预计回收可能性变小,基于谨慎性原则,将南京华银的应收账款坏账计提方式由按信用风险特征组合计提坏账准备改为按单项计提坏账准备。

4、华中科技大学同济医学院附属同济医院

公司向华中科技大学医学院附属同济医院(以下简称"同济医院")主要销售血液病检测试剂,单项计提的款项对应业务发生期间为2022-2023年,该部分款项因为医院科室签收后未能及时将采购发票提交至医院财务处,导致同济医院未及时付款。公司与同济医院多次对账及催款后,医院财务明确表示无法认可该部分采购,医院科室也表示业务发生时候的科室负责人已经突发急症逝世,虽然存在采购记录,但已无人能够证明,再加上医院高质量改革、成本费用管控等因素,导致该部分试剂采购发票已经无法提交。公司基于同济医院的回复预计该笔款项未来收回的可能性极低,故对其进行单项计提。

(三)与北京弘润天源历年销售金额、销售产品类型、累计回款情况,已单项目计提坏账又收回的原因

公司与北京弘润天源历年销售金额、销售产品类型、累计回款情况具体如下:

单位:万元

销售产品类型	2016年度	2017年度	2018年度	累计发生额	累计回款金额
检测试剂	26.21	7.26	233.74	267.22	247.63

公司对北京弘润天源单项计提坏账是基于其经营情况所做的判断,详见本回复问题四一、(二)之说明。针对北京弘润天源的欠款,公司于2020年1月开始陆续向法院、仲裁委员会提起诉讼或仲裁,要求其归还欠款,并于2021年4月胜诉。2023年公司聘请专业机构跟踪债权人执行法院判决结果,督促其尽快归还欠款,2025年1月公司与北京弘润天源的债务承接方广西万厚商贸有限公司达成和解协调后,收到欠款262万。

综上所述,公司对北京弘润天源已单项计提又收回具有合理性。

(四)分类列示近两年公司收到票据的总金额、各年度金额前十票据开票方、前手、关联关系、交易背景、收票后的背书、转让和承兑金额

1、分类列示近两年公司收到票据的总金额

公司与客户采用票据结算的,以银行承兑汇票为主,最近两年因为医院回款较慢,公司为了减少坏账风险也会接受风险较低的商业承兑汇票。

最近两年公司收到的票据情况具体列示如下:

单位:万元

票据种类	2025年度	2024年度
银行承兑汇票	1,739.23	975.75
商业承兑汇票	168.91	120.47
合 计	1,908.14	1,096.22

2、各年度金额前十票据开票方、前手、关联关系、交易背景、收票后的背书、转让和承兑金额

公司最近两年各年度金额十大票据具体信息如下:

单位:万元

期间	票据种类	开票人	前手	关联关系	交易背景	持有目的	金额	票据到期日
2025年度	银行承兑汇票	安徽隆康健康产业有限公司	安徽隆康健康产业有限公司	非关联方	试剂销售	托收	247.58	2026/4/13
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	托收	213.61	2026/3/29
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	托收	113.66	2026/5/27
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	100.44	2025/9/27
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	91.76	2026/2/28
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	83.96	2025/8/27
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	托收	82.33	2025/8/28
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	81.38	2025/11/28
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	托收	80.98	2026/1/30
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	77.34	2025/7/23
	合 计						1,173.05	
	占当期收到票据总金额的比例						61.48%	
2024年度	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	81.31	2025/6/26
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	77.54	2025/1/26
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	66.89	2025/2/28
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	65.81	2025/4/29
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	63.05	2025/3/26
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	57.20	2024/11/30
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	54.90	2024/12/27
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	49.05	2025/5/28
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	37.38	2024/7/29
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	托收	34.95	2024/8/28
	合 计						588.08	
	占当期收到票据总金额的比例						53.65%	

公司2024年度、2025年度收到的金额前十大的票据均为银行承兑汇票,金额合计分别为588.08万元和1,173.05万元,占各期收到的票据总金额的比例分别为53.65%和61.48%,客户主要为医院客户,公司收到票据的均用于托收,截至2025年12月31日,除尚未到期的票据外均已收款,不存在到期未收到款项的情况。

(五)列示应收票据、应收款项融资对应票据开票人、前手、关联关系、交易背景、期后背书、转让和承兑金额

公司2025年12月31日应收票据、应收款项融资对应的票据开票人、前手、关联关系、交易背景、期后背书、转让和承兑金额情况具体列示如下:

单位:万元

列报科目	票据种类	开票人	前 手	关联关系	交易背景	金 额	期后结转方式	期后结转金额
应收票据	银行承兑汇票	安徽隆康健康产业有限公司	安徽隆康健康产业有限公司	非关联方	试剂销售	247.58	托收	247.58
	银行承兑汇票	山东海王银河医药有限公司	山东歌康生物科技有限公司	非关联方	试剂销售	6.80	托收	6.80
	银行承兑汇票	山东海王银河医药有限公司	山东歌康生物科技有限公司	非关联方	试剂销售	6.24	托收	6.24
	银行承兑汇票	苏鲁海王医药集团有限公司	山东海王银河医药有限公司	非关联方	试剂销售	3.56	托收	3.56
	银行承兑汇票	焦作市妇幼保健院	华润河南医药有限公司焦作分公司	非关联方	试剂销售	1.16	托收	1.16
	商业承兑汇票	大连医科大学附属第一医院	大连医科大学附属第一医院	非关联方	试剂销售	39.99	托收	39.99
	商业承兑汇票	大连医科大学附属第一医院	大连医科大学附属第一医院	非关联方	试剂销售	20.12	托收	20.12
	合 计					325.46		325.46
应收款项融资	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	213.61	托收	213.61
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	113.66		–
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	91.76	托收	91.76
	银行承兑汇票	河南省人民医院	河南省人民医院	非关联方	试剂销售	80.98	托收	80.98
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	65.31	托收	65.31
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	63.24	托收	63.24
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	55.10	托收	55.10
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	48.89		–
	银行承兑汇票	郑州大学第一附属医院	郑州大学第一附属医院	非关联方	试剂销售	45.98		–
	银行承兑汇票	焦作市人民医院	华润河南医药有限公司焦作分公司	非关联方	试剂销售	21.55		–
	银行承兑汇票	焦作市妇幼保健院	华润河南医药有限公司焦作分公司	非关联方	试剂销售	5.53	托收	5.53
	合 计					805.61		575.54

注:期后背书、转让和承兑金额统计截至本问询函回复日。

由上表可知,公司期末应收票据、应收款项融资多为医院开具的银行承兑汇票,截至本问询函回复日,除尚未到期的4张银行承兑汇票外,其余均已承兑。

(六)分析近两年票据结算规模增长的原因、票据结算与公司客户类型及其常规付款模式是否匹配

公司最近两年票据结算分客户类型情况如下:

单位:万元

客户类型	2025年度	2024年度	变动比例
医院客户	1,570.65	1,030.17	52.47%
其 他	337.49	66.05	410.94%
合 计	1,908.14	1,096.22	74.07%

由上表可知,公司最近两年票据结算发生额分别为1,096.22万元和1,908.14万元,增长74.07%。其中:医院客户2025年度增长52.47%,主要系河南省人民医院2025年因其自身资金安排,调整与供应商的结算方式,公司为了减少坏账风险和客户流失风险,同意修改结算方式,2025年收到河南省人民医院开具的银行承兑汇票667.78万元,截至本问询函回复日到期承兑汇票均已承兑,不存在到期未承兑的情况;非医院客户2025年度增长410.94%,主要系公司本期新增的贸易试剂客户安徽隆康出于其自身资金安排与公司结算方式为票据,2025年度收到安徽隆康开具的银行承兑汇票247.58万元,截至本问询函回复日已到期承兑,不存在到期未承兑的情况。

公司与客户结算方式以银行存款为主,票据为辅,最近两年票据结算客户的增加主要是因为医疗反腐等行业政策调整,导致医院客户回款周期越来越长,公司为了减少坏账风险,同意与医院客户增加票据结算的方式,但此结算方式为公司正常结算方式,与常规付款模式相匹配。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对应收账款及票据问题,年审会计师执行了以下核查程序:

1、获取公司2年以上应收账款欠款方明细表,结合客户类型对客户付款能力和资信状况进行分析查证;

2、询问公司财务总监并结合销售合同,确定公司2年以上应收账款欠款方的信用期;

3、抽取公司2年以上应收账款欠款方前十大客户,检查销售合同、签收单等原始凭证,核实交易背景及真实性;

4、对公司2年以上应收账款欠款前十大客户执行函证程序,进一步核实公司挂账的合理性;

5、结合公司2年以上应收账款欠款方的类型、信用期、账龄、销售产品类别以及客户付款能力等,分析长期未回款也未单项计提坏账的原因;

6、获取公司单项计提坏账准备的欠款方明细表,获取相关销售合同、签收单等原始凭证,获取单项计提的依据,分析其合理性;

7、获取北京弘润天源诉讼文件、催款记录等原始凭证,分析其已单项计提坏账又收回的原因;

8、获取公司2024年度、2025年度票据台账,分析各年度金额前十票据以及2025年期末应收票据、应收款项融资的开票方、前手、关联关系、交易背景、收票后的背书、转让和承兑金额;

9、询问公司财务总监,了解公司与客户的结算方式、公司近两年票据结算规模增长的原因,结合票据结算的客户类型分析其匹配性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、公司对2年以上应收账款未单项计提坏账准备,系基于客户类型、行业情况等信息综合判断后,认为不存在明显信用风险迹象,公司按账龄组合计提坏账准备,符合公司信用减值计提政策,也符合准则相关规定;

2、公司对部分客户单项计提坏账准备依据充分,计提合理;

3、公司与北京弘润天源的应收账款在单项计提后又收回是合理的;

4、公司票据结算规模的增长是基于行业环境所作出的调整,结算方式与公司付款模式相匹配。

问题五、关于往来主体

公司报备材料显示,河南申友医学检验所有限公司是公司应收账款第二大欠款方,截至2025年末应收账款账面价值为1280.24万元,已计提坏账准备合计541.58万元。同时,公司还向河南申友采购市场推广服务。河南申友法定代表人占闵宁与公司实际控制人存在共同对外投资合作。2022年,公司向新增前五大供应商上海悦闪网络科技有限公司,向其采购951.53万元,并向上海恺鼎信息科技有限公司预付300万元。2024年,公司新增供应商上海康音数据科技有限公司,向其采购262.87万元。以上供应商均存在注册资本较小的情况。此外,近年来公司存在向瑞金医院既销售又采购的情况。

请公司:(1)列示近三年向河南申友销售及采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、信用期以及期末累计收付款金额;(2)说明河南申友为公司提供服务的主要区域、公司在相关区域实现的营收金额及占比,说明采购相关服务的用途;(3)分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因,结合购销价格、信用期等,说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允;(4)列示近五年公司向上海悦闪、上海恺鼎、上海康音及其他科技信息类供应商的交易情况,包括采购及预付款项的具体商业背景、采购内容、采购金额占同类业务比例,付款情况、关联关系、采购对应会计科目,分析前述采购的商业合理性;(5)近三年公司与瑞金医院的交易内容,包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况;双方合作研发项目内容、权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等。

回复:

一、公司说明

(一)列示近三年向河南申友销售及采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、信用期以及期末累计收付款金额

1、最近三年向河南申友销售业务情况

最近三年公司与河南申友相关销售业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例情况如下:

单位:万元

年度	产品类型	销售金额	分类营业收入	占比
2023年	耗材销售	222.51	708.75	31.39%
	设备销售	279.65	507.20	55.13%
2025年	检测服务	454.91	1,617.82	28.12%

公司最近三年仅2023年度和2025年度与河南申友有销售业务。2023年度销售河南申友一批耗材222.51万元,占公司当年度耗材销售收入的比例为31.39%,占当年度营业收入的比例为0.86%,占比较低;2023年度销售河南申友设备279.65万元,占当年设备销售收入的比例为55.13%,占当年度营业收入的比例为1.08%,占比较低。公司销售给河南申友的耗材和设备是配套的,用于河南申友二代测序建库和测序使用。

2025年度向河南申友提供检测服务产生收入454.91万元,占当年度检测服务收入的28.12%,占当年度营业收入的比例为2.57%,占比较低。公司销售给河南申友的检测服务,是公司为了解决业务调整后无法满足客户需求问题而产生的销售。

2、最近三年向河南申友采购业务情况

最近三年公司与河南申友相关采购业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例情况如下:

单位:万元

年度	公司	费用类采购	市场推广费	占比	相关客户收入
2023	河南申友	638.59	1,739.09	36.72%	2,839.62
2024	河南申友	428.85	1,884.08	22.76%	2,967.54
2025	河南申友	441.52	774.18	57.03%	1,563.68

注:期间费用包含销售费用、管理费用和研发费用

最近三年,公司与河南申友未发生材料类采购,仅向其采购推广服务,所产生的推广服务费分别为638.59万元、428.85万元和441.52万元,占各期市场推广费总额的比例分别为36.72%、22.76%和57.03%,2025年度占比较高主要是因为受到整个医疗行业大环境影响,公司市场推广费大幅下降所致。公司2025年度向河南申友采购的推广服务费金额与2024年度未出现重大波动,主要是市场推广费采用固定推广费和浮动推广费,固定推广费每年根据河南申友的推广计划协商确定,浮动推广费是与相关客户回款挂钩,所以推广费的变化与相关客户产生的收入变化不一致具有其合理性。

3、河南申友信用期以及最近三年期末累计收付金额

最近三年,公司和河南申友产生的业务内容不同,相关的信用期也不同,其中:耗材销售的信用期是120天;设备销售是100%预收;检测服务是4个月;推广服务费则按照合同约定,固定服务费部分根据合同条款在一定期限内预付50%,浮动服务费部分按季度结算。

最近三年期末,公司与河南申友的往来款情况如下:

单位:万元

会计科目	报表日	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
应收账款	2023年12月31日	855.46	556.26	299.20	–	–
	2024年12月31日	805.46	–	556.26	249.20	–
	2025年12月31日	1,280.24	474.78	–	556.26	249.20
预付账款	2023年12月31日	283.50	283.50	–	–	–
	2024年12月31日	195.65	195.65	–	–	–
	2025年12月31日	16.99	16.99	–	–	–
应付账款	2023年12月31日	27.45	27.45	–	–	–
	2024年12月31日	36.26	8.80	27.45	–	–
	2025年12月31日	102.93	102.93	–	–	–

由上表可知,公司与河南申友的应收账款没有按照约定的信用期执行,主要系河南申友在公共卫生事件期间被政府部门强制分配相关工作任务,需配合开展检测,为完成该项政策性任务,河南申友垫付了大量资金,用于购买设备、试剂以及支付相关检测人员薪酬。截至目前,政府部门尚未结算,导致其出现阶段性资金周转困难。

公司与河南申友的预付账款均在次年结转完毕;公司基于业务需要、合作便利等多种因素考虑,应付账款也基本按照约定支付。

(二)说明河南申友为公司提供服务的主要区域、公司在相关区域实现的营收金额及占比,说明采购相关服务的用途

1、河南申友为公司提供服务的主要区域及公司向其采购相关服务的用途

河南申友为公司提供服务的主要区域是河南和重庆。因公司受到人员配置、对当地市场的了解程度等多种因素限制,在河南、重庆地区销售力量相对薄弱。河南为我国人口大省,且是全国较早实行药品、基本药物以及高值医用耗材省级集中招标采购的省份,当地行业政策繁杂,需要专业的第三方服务商对当地的行业政策进行深入了解和解读;重庆地形复杂,市场分散,多山的地形导致物流成本高企,且早期重庆的医院采购产品偏向于本地企业。公司需要合作伙伴对河南、重庆两个省份的市场供需、患者疗效等方面进行信息收集与调研,并形成调研咨询报告,帮助公司制定相应的营销方案和推广策略。河南申友一直深耕于河南及重庆的各级医院,拥有丰富的医疗行业经验和当地销售渠道资源。因此公司借助其进行市场调研、产品及服务推广工作,并由其提供后续的客户维护、信息收集、应收账款管理等服务。

2、公司在相关区域实现的营收金额及占比

最近三年公司相关区域实现的营业收入金额及占比情况如下:

单位:万元

区 域	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
河 南	1,429.31	8.06%	2,716.75	11.21%	2,282.87	8.84%
重 庆	134.37	0.76%	250.79	1.03%	556.75	2.16%
合 计	1,563.68	8.82%	2,967.54	12.25%	2,839.62	11.00%

最近三年公司相关区域实现的营业收入金额分别为2,839.62万元、2,967.54万元和1,563.68万元,占各期营业收入的比分别为11.00%、12.25%及8.82%,呈现出2024年小幅上涨后在2025年度下滑的趋势,主要系受行业市场环境影响所致。

(三)分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因,结合购销价格、信用期等,说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允

1、分析同时与河南申友发生销售和采购业务的原因

公司与河南申友发生的销售业务和采购业务是完全独立,不同的业务。销售业务主要是耗材及设备销售和检测服务,其中:耗材及设备销售是偶发性业务,是其2023年度为了提升自身业务能力用于二代测序建库和测序使用;2025年度向河南申友提供检测服务是公司为了解决业务调整后无法满足客户需求问题而产生的销售。2025年以来,公司对上海思泰得实验室的检测服务进行了系统性梳理,按照国家药监部门对检测服务的要求可提供检测数据,但部分终端用户认为仅提供检测数据无法解决临床需求,经过公司业务员推荐,在用户综合评估其检测能力与服务质量后,决定由河南申友结合公司检测数据进行分析后出具综合表述的检测书,以满足市场需求。

河南申友目前拥有的检测资质情况具体如下:

资质名称	发证机关	证书编号	具体内容	有效期
医疗机构执业许可证	郑州航空港经济综合实验区教育文化卫生体育局	MA4519WT941018417P1202	医学检验科;临床免疫、血清学专业;临床细胞分子遗传学专业/病理科等	2024.08.02-2026.07.14
临床基因扩增检验实验室技术验收合格证书	河南省卫生厅临床检验中心	NO.HN755	临床基因扩增检验实验室	2021.09.13-2026.09.12

河南申友目前检测方向主要为血液病、淋巴瘤、实体瘤相关基因检测技术服务及全转录组测序,包括白血病热点基因筛查、淋巴瘤DLBCL热点基因标准检测,弥漫大B细胞淋巴瘤热点筛查、肿瘤热点基因标准检测等。河南申友的终端用户多为个人客户。

根据与河南申友的沟通反馈、其《专用信用报告》(有无违法违规记录证明版)以及公开信息的查询,截至目前,公司未发现河南申友存在因检测业务违规受到药监部门违规处罚的的情形。

公司对河南申友的采购业务是推广服务,是公司基于河南、重庆两个地区的行业环境,为了快速有效的打开两个地区的市场而选用的销售模式。

综上,公司与河南申友同时发生销售与采购业务具有商业合理性。

2、结合购销价格、信用期等,说明相关业务往来在定价和付款方面是否公允

(1)公司与河南申友的设备销售

公司2023年度销售给河南申友设备的是数字PCR芯片阅读系统,公司最近三年仅2023年度有销售给其他客户一台类似的设备,具体比较情况如下:

单位:万元

项 目	河南申友	其他客户
客户类型	终端用户	代理商
产品类型	正常产品	原理样机
配 置	高配版: 全自动样本处理系统1台 生物芯片阅读仪(6色光)1台 基因扩增仪1台	低配版: 包含全自动样本处理系统1台 生物芯片阅读仪(2色光)1台
单价(含税)	158.00万元/台	35.00万元/台

公司销售给河南申友的设备是公司自产的全新高配版的数字PCR芯片阅读系统,且其为终端客户,所以参考市场价后定价为158万元/台;而销售给其他客户的设备是低配置版本的,且该客户当时有意成为公司设备销售的代理商,其购买设备的目的是用于实验和推广,所以公司销售给该客户的是配置较低的原理样机且是已经过长时间实验测试的二手仪器,所以定价较低。

公司与河南申友的设备销售约定是设备发货前100%预付,但是河南申友因为政府部门未及时结算其垫付的公共卫生事件检测费用导致其出现资金紧张的情况,未能在设备发货前支付100%货款。公司当时基于该客户是公司长期稳定合作客户,双方合作关系良好,再加之其资金紧张为阶段性、暂时性问题,故在对其主营业务正常运营及政府后续回款预期的判断后,继续与其开展业务合作。

(2)公司与河南申友的耗材销售

公司2023年销售给河南申友的耗材,包含二代测序芯片及二代测序反应通用试剂、FISH探针等,上述耗材是和设备配套使用的,主要用于河南申友二代测序建库和测序使用,均为公司外采,此类耗材在公司日常生产经营过程中,也需保持一定的采购量,用于自身的检测业务及研发项目。公司销售给河南申友的上述耗材是专用材料,除2023年的上述耗材销售业务外,2024-2025年,公司未发生过相同耗材的销售业务。公司销售给河南申友的耗材毛利率为44.46%,公司最近三年与其他客户发生的耗材销售的毛利平均在26%-47%之间,故公司销售给河南申友的耗材定价在合理范围内。

公司与河南申友的耗材销售的信用期是120天,与其他耗材销售的非医院客户的信用期一般为票到1-9个月不等,河南申友的耗材销售信用期在公司同类客户同类业务信用期的区间内,不存在重大差异。

(3)公司与河南申友的检测服务销售

公司与河南申友发生的检测服务定价主要采用成本加成法,在考虑采购量、市场价格等因素后,双方协商确定的。

公司与河南申友检测服务的信用期是4个月,与其他检测服务客户的信用期一般为票到15天-6个月不等,河南申友的检测服务信用期在公司检测服务信用期区间内,不存在重大差异。

(4)公司对河南申友的推广服务采购

公司采购河南申友的推广服务根据双方签订的《推广服务合同》执行,合同约定推广服务费分为固定服务费部分和浮动服务费部分,其中:固定服务费对应的服务主要包括市场策略及市场准入服务、学术会议、品牌推广、新产品及服务培训、技术支持等。河南申友负责组织各医院血液科、病理科、检验科等科室不定期召开交流会,进行公司产品性能的介绍以及与产品使用相关的培训、指导;通过开展区域级学术研讨会等会议向全国知名专家学者、医疗器械行业同行介绍公司产品及服务,扩大产品影响,提升公司形象。浮动部分服务费对应的服务主要包括对账与结算、应收账款管理。固定服务费部分需根据合同条款在一定期限内预付50%,而浮动服务费部分按照收到客户支付销售回款的5%支付,按季度结算,由公司与对方安排专人核对销售数据,公司按照双方核对确认的结果支付推广服务费。

河南申友推广区域是河南、重庆两个省市,主要客户有河南省人民医院、郑州大学第一附属医院、河南省肿瘤医院、重庆医科大学附属第一医院等15家医院及其他县市级医院的经销商,最近三年医院客户实现的收入分别为2,712.84万元、2,785.07万元及1,523.21万元。

公司预付河南申友固定服务费是因为近几年受全球公共卫生事件影响,河南申友要求公司基于双方长期合作的关系,变更付款方式,公司基于业务需要、合作便利等多因素考虑,公司同意修改付款方式为预付。

根据上市公司公开披露信息,亚虹医药[688176]、长春高新[000661]均存在预付推广费用的情形,预付推广费用符合行业惯例。具体如下:

上市公司	公告文件	相关披露内容
亚虹医药	《江苏亚虹医药科技股份有限公司2024年年度报告》	报告期内预付款项余额较上期增加44.51%,主要原因系本期末预付推广费用增加所致
长春高新	《2024年三季度报告》	预付款项:期末比年初增加2.88亿元,增长46.43%,主要原因是下属制药公司预付材料采购款、委托研发及预付推广费增加所致。

根据上市公司公开披露信息,复旦张江[688505]、华兰疫苗[301207]均存在按照销售回款的一定比例结算推广费的情形,公司推广费结算方法符合行业惯例。具体如下:

上市公司	公告文件	相关披露内容
复旦张江	《复旦张江关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告》	根据公司与上海辉正之间的市场推广服务协议约定,双方将每月按照公司的销售数量及收到客户回款金额,完成推广费的结算确认。
华兰疫苗	《首次公开发行股票并在创业板上市招股意向书》	公司主要通过专业的推广服务商为公司流感疫苗的销售提供推广咨询服务,并按双方约定的比例预提推广服务费。公司向推广服务商支付推广服务费的时间节点通常约定为疾控中心回款后……

综上所述,公司与河南申友的业务往来在定价和付款方面是公允的。

(四)列示近五年公司向上海悦闪、上海恺鼎、上海康音及其他科技信息类供应商的交易情况,包括采购及预付款项的具体商业背景、采购内容、采购金额占同类业务比例,付款情况、关联关系、采购对应会计科目,分析前述采购的商业合理性

1、公司与上海悦闪的交易情况

公司最近五年与上海悦闪的交易情况具体如下:

单位:万元

年度	采购内容	采购金额	采购占比	付款金额	会计科目
2022	公共卫生事件服务	951.53	7.90%	217.69	营业成本
2023	公共卫生事件服务	0.23	0.08%	734.07	营业成本

由上表可知,公司与上海悦闪的交易发生在2022年度和2023年度,采购内容是公共卫生事件服务。2022年3月后,公司控股子公司上海思泰得实验室积极承担社会责任,承接了上海市部分检测任务,因上海思泰得实验室支持人员数量相对有限,其2022年在职人数约为10人,无法满足检测的时效性。为了能够顺利完成该项任务,公司与闵行区浦锦街道指定的另一供应商上海悦闪签订了技术服务协议,委托其提供闵行区浦锦街道检测常态化及大筛样本的信息录入、统计、核对服务。此类供应商资质门槛较低,规模相对较小,且采购服务可替代性较强,采购决策主要考虑定价、能否满足检测时效性。

随着公共卫生事件的进展,检测服务需求逐渐下降,2022年12月底结束,该项服务也完全结束,公司于2023年终止了与上海悦闪的合作关系。

通过查询公开信息确认,公司及子公司与上海悦闪不存在关联关系。

综上所述,公司与上海悦闪不存在关联关系,双方的合作及结束都是基于公共卫生事件检测服务,采购额的变化符合整体宏观环境及行业市场的变化趋势,具有合理性。

2、公司与上海恺鼎的交易情况

公司最近五年与上海恺鼎的交易情况具体如下:

单位:万元

年度	采购内容	采购金额(含税)	付款金额	会计科目
2022	研发服务	–	300.00	预付账款
2023	研发服务	300.00	–	研发费用

由上表可知,最近五年公司与上海恺鼎仅发生过一笔研发服务,未发生过其他业务。研发服务的具体情况如下:

为解决高端医疗器械国产化,进一步提高吉林省科技创新支撑能力,调动全社会力量攻克制约吉林省产业发展的"卡脖子"关键技术难题,吉林省科学技术厅于2021年7月发布了吉科领办发(2021)2号启动了科技攻关"揭榜挂帅、军令状机制"实施方案。公司子公司技特生物向国内发布"多色智能流式细胞分析系统产业化关键技术及应用研究"项目需求,上海恺鼎联合上海康音(以下简称"揭榜方")共同揭榜。三方发挥各自优势,在原有研究基础上,实施跨区域合作,为加快实现"多色智能流式细胞分析系统产业化",推动高端流式细胞分析技术的国产化,促进吉林省医药健康产业快速发展,意义重大。该项目于2022年9月28日正式与科学技术厅签约启动。

揭榜方负责该项目中多色智能流式细胞分析系统中光谱流式细胞分析AI判读软件开发;建立临床样本光谱流式细胞分析数据库及临床样本光谱解析;提供多色智能流式细胞分析系统的光谱解析和AI智能判读软件源代码,并提供技术支持。项目整体经费由技特生物提供,其中揭榜方研究经费为300万元(技特生物支付给上海恺鼎,上海康音由上海恺鼎支付)。吉林省科技厅会同技特生物于2023年6月26日,对揭榜方负责的部分完成了验收。

通过查询公开信息确认,公司及子公司与上海恺鼎不存在关联关系。

综上所述,公司与上海恺鼎不存在关联关系,双方的合作与终止都是基于项目研发需要,具有合理性。

3、公司与上海康音的交易情况

公司最近五年和上海康音的交易情况具体如下:

单位:万元

年度	采购内容	采购金额	付款金额	会计科目
2022	大数据平台	–	84.17	预付账款
2023	大数据平台	280.55	196.39	无形资产
2024	康睿无忧小程序	80.00	80.00	无形资产
2024	维保服务	110.42	96.75	管理费用
2025	维保服务	75.31	88.98	管理费用

由上表可知,公司从2022年开始,与上海康音一直存在业务合作。

2022年公司出于信息化建设需要,与上海康音达成协议为公司建立基因检测文件存储、管理的大数据平台;建立算法管理平台,算法使用黑盒化;建立算法调度平台,制定算法流及监控算法应用;建立自由分析平台,由大数据平台建立对应数据应用集市挑选部分成熟算法进行服务输出的尝试。公司于2023年7月对大数据平台完成验收。

2024年,公司出于业务需要,再次与上海康音达成协议合作开发康睿无忧小程序,以便建立医患随访机制线上交流系统。公司于2024年9月完成对康睿无忧小程序的验收。

此外,公司还因为大数据平台运行维护需要,和上海康音仍然处于合作状态。

通过查询公开信息确认,公司及子公司与上海康音不存在关联关系。

综上所述,公司与上海康音不存在关联关系,双方的合作都是基于公司经营发展需要,具有合理性。

4、公司与其他科技信息类供应商的交易情况

公司最近五年前十大科技信息类供应商情况如下:

单位:万元

供应商	是否为关联方	采购内容	累计采购额(含税)	付款金额	会计科目
上海悦闪	否	公共卫生事件服务	951.76	951.76	营业成本
上海康音	否	无形资产和运维服务	626.28	626.28	无形资产 管理费用
上海恺鼎	否	研发服务	300.00	300.00	研发费用
上海皋智信息科技有限公司	否	无形资产	200.00	200.00	无形资产
上海嵘妥信息科技有限公司	否	宣传片拍摄与制作	185.00	129.50	销售费用
国康中健(澄迈)科技有限公司	否	市场推广费	108.61	108.61	销售费用
郑州中磊信息技术有限公司	否	无形资产	100.00	100.00	无形资产
苏州数琨创享信息技术有限公司	否	无形资产	71.82	38.10	无形资产
河南启智信息科技有限公司	否	无形资产	50.00	45.00	无形资产
上海煦日网络科技有限公司	否	ERP运维服务	49.35	49.35	管理费用
合 计			2,642.81		
占最近五年信息科技类采购额比			84.17%		

由上表可知,公司最近五年前十大信息科技类供应商采购金额为2,642.81万元,占最近五年信息科技类供应商采购金额总额的84.17%,采购内容主要是无形资产,是公司日常经营所需要的各类软件,上述供应商均与公司及子公司不存在关联关系,故公司与最近五年前十大信息科技类供应商的合作均是基于公司经营需要,具有合理性。

(五)近三年公司与瑞金医院的交易内容,包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况;双方合作研发项目内容、权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等

1、近三年公司与瑞金医院的交易内容,包括销售/采购品类、金额、款项支付及结转情况

公司最近三年与瑞金医院【注1】的交易内容主要如下:

单位:万元

期 间	交易类型	交易主体	交易内容	金额
2023年度	销售	上海益健	自产试剂【注2】	852.32
	销售	瑞金医院	测序服务【注3】	89.62
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务【注4】	231.38
2024年度	销售	上海益健	自产试剂	1,412.07
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务	352.21
2025年度	销售	上海益健	自产试剂、耗材	780.87
	采购	瑞金医院	临床试验、研发服务	441.11

注1:瑞金医院的交易内容包含公司与瑞金医院及其子公司上海益健发生的所有交易,其中公司通过瑞金医院的子公司上海益健向瑞金医院销售的自产试剂与公司向瑞金医院采购的研发服务是两种完全不同的业务,业务渠道、业务条线都不相同;

注2:公司销售给上海益健的自产试剂分为有证试剂和科研试剂,其中有证试剂包括:白血病相关融合基因检测试剂盒(RT-PCR法),白血病相关15种融合基因检测试剂盒(荧光RT-PCR法),免疫球蛋白基因重排检测试剂盒(毛细管电泳法),人K-ras和B-raf基因突变检测试剂盒;科研试剂包括:白血病相关融合基因检测试剂盒,基因重排检测试剂盒;

注3:测序服务系公司在瑞金医院开展临床科研项目(如弥漫大B细胞淋巴瘤热点筛查等项目)过程中为其提供的样本测序服务;

注4:公司向瑞金医院采购临床试验服务系公司在开展第III类医疗器械体外诊断试剂注册过程中需要瑞金医院作为临床考核单位而支付的临床试验费用;研发服务系公司开展科研项目过程中向瑞金医院采购临床样本、临床数据收集与整理等服务支付的费用。

公司与瑞金医院之间发生自产试剂销售具体明细如下:

单位:万元

期 间	有证试剂		科研试剂	
	金 额	占 比	金 额	占 比
2025年度	537.62	84.82%	96.23	15.18%
2024年度	1,323.95	93.76%	88.12	6.24%
2023年度	845.40	99.19%	6.93	0.81%
合 计	2,706.97	93.40%	191.28	6.60%

公司与瑞金医院之间发生的自产试剂销售,按照瑞金医院签收确认收货时点登记应收账款,并根据双方约定的账期收款;公司与瑞金医院之间因合作研发、临床试验等产生合作业务,账务处理上对于100万元以上的大额合同按照进度确认每个报表期间的收入或费用,对于小额合同在项目完成时一次性确认完成期间的收入或费用。

公司最近三年与瑞金医院之间的往来款项情况如下:

单位:万元

时 点	往来主体	会计科目	账面余额	期后收款/付款
2023年12月31日	上海益健	应收账款	681.65	681.65
	瑞金医院	预付账款	319.00	[注2]
2024年12月31日	上海益健	应收账款	692.06	692.06
	瑞金医院	应付账款	33.00	–
2025年12月31日	上海益健	应收账款	369.41	369.41
	瑞金医院	应付账款	474.00	–

注1、2025年12月31日的期后回款统计截至2026年4月30日;

注2、2023年12月31日预付款项期后已经按照进度结转。

公司与瑞金医院之间的应付账款尚未支付,是因为双方合作研发项目还没到付款时点,而账面是按照项目进度确认的合作研发费用,从而形成了应付账款。

2、双方合作研发项目内容、权利义务相关约定、费用承担与研发成果权利归属、目前已取得的研发成果等

公司与瑞金医院建立了长期合作关系,合作研发的项目大小不一,数量较多。最近三年,双方合作研发的主要项目有2个,具体情况如下表:

序号	研发内容	权利义务	费用承担	研发成果权利归属	已取得的研发成果
1	常见多发病防治研究'重点专项2022年度项目'T细胞淋巴瘤/白血病进展演变机制及个体化精准诊疗体系	甲方负责多组学技术挖掘致病机制、建立类器官和肿瘤异体移植/斑马鱼模型;乙方根据课题要求合作开发,子公司(上海思泰得实验室)支持单细胞测序、NGS二代检测等;目标:建立精准分子分型和疗效预测体系,乙方下属子公司获得1个T细胞淋巴瘤二代测序诊断试剂盒医疗器械产品注册证。	双方共同承担	双方共有	发明专利1个
2	ctDNA预测DLBCL患者早期化疗失败的模型及其应用	甲方负责提供DLBCL患者临床样本、临床数据收集与整理,主导模型构建的核心实验设计、临床验证,提供技术方案整体指导,参与专利申请材料的撰写与审核;乙方依据甲方提出的需求,提供ctDNA检测技术平台支持,协助进行实验数据的分析与建模辅助,配合甲方完成专利申请所需的技术资料补充,参与专利答辩过程中的技术支持工作,参与专利申请材料的撰写与审核。	各方自行承担相关费用	双方共有	发明专利3个

注1:合同甲方均为瑞金医院;

注2:"双方合作研发的项目"是指双方科研人员站在领域发展前沿,展开的实质性、创新性科研合作探索,通常是按照双方事先协商的意见各自承担相关费用。产生的科研成果包括:研究论文、会议报告发明专利、软件著作等,研发成果双方共享。与(五)1、表格《公司最近三年与瑞金医院的交易内容主要如下》中的研发服务不同。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对往来主体问题,年审会计师执行了以下核查程序:

1、获取公司与河南申友最近三年的交易明细和往来款明细,对其进行核查,并了解分析相关业务对应的产品类型、金额、占同类业务比例、采购价格、累计收付款等;

2、向公司管理层了解公司与河南申友各项业务发生的背景、信用期和往来款形成原因;

3、获取河南申友的业务相关合同、结算单据等原始凭证,检查业务真实性以及挂账的合理性;

4、获取公司同类业务的销售信息,分析公司销售定价和收款的公允性;

(下转95版)