



关于上海宣泰医药科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
上市委会议意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二一年十二月

上海证券交易所：

贵所于 2021 年 11 月 12 日发出的《关于上海宣泰医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委会议意见落实函》（上证科审（审核）〔2021〕685 号，以下简称“落实函”）已收悉。按照贵所要求上海宣泰医药科技股份有限公司与海通证券股份有限公司、上海市锦天城律师事务所、上会会计师事务所（特殊普通合伙）已就落实函问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（上会稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

目录.....	3
问题 1.....	4
问题 2.....	55

问题 1

根据申请文件，发行人通过海外经销商 LANNETT 销售泊沙康唑的权益分成收入按季度递延结算，在当期确认上一季度的权益分成收入，权益分成收入与当期销售数量及成本不完全匹配。

请发行人说明：上述权益分成收入的截止性差异对各期财务报表是否构成重大影响，该部分收入是否属于合同中存在的可变对价，发行人于收入确认时点未对该部分可变对价进行合理估计是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐人和申报会计师发表明确核查意见。

回复：

（一）该部分权益分成收入属于合同中存在的可变对价

根据新收入准则：

“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。”

“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在**相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额**。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

宣泰医药与 LANNETT 关于销售泊沙康唑肠溶片的合作协议第 3.7 条有如下约定：

“LANNETT 应向供应商支付相当于期限内每个日历季度 LANNETT 销售产品净利润的 55% 的金额，作为权益分成。在任何情况下，任何一个日历季度的净利润分成都不得为负数。”

由上述关键条款可知，发行人销售泊沙康唑肠溶片产品至 LANNETT 时，除获取出口收入外，还将获取经销商后续销售时的净利润的 55%，由于经销商后续

销售情况受诸多未知市场因素影响,属于根据某些或有事项的发生或者不发生而收取不同对价的金额。因此,宣泰医药的权益分成收入属于可变的合同对价。

(二) 发行人于收入确认时点将该部分可变对价确认为零,符合《企业会计准则》相关规定

发行人在产品出口或到目的港后,相关的控制权已经转移,根据发行人与经销商的约定,除非发生质量问题,经销商也不能进行退货,历史上,LANNETT也未出现过退货的情况。因此,发行人与经销商的销售模式属于“买断式经销”,在出口时,相关风险报酬已经转移。

发行人在泊沙康唑的销售模式不属于“代销”模式。代销模式下,代销商有权将未销售完毕的产品退回,并且仅获得一定比例的销售佣金或激励,不参与销售利润的分配,在出口时不支付发行人货款,即使支付,也可以主张退回。发行人的碳酸司维拉姆片即采取代销模式销售,在出口时,代销商不支付货款,发行人在碳酸司维拉姆片出口时未确认收入。

公司根据合同的约定,对固定对价部分确认为产品出口收入,对于权益分成收入作为可变对价进行讨论:

对于产品出口收入,根据发行人与 LANNETT 的约定,即使下游市场发生了较大波动,LANNETT 也是无法主张退回的。若因下游市场发生变化,导致结算的权益分成为负,也只会在今后的季度,抵减未来的权益分成(即可变对价部分)。LANNETT 无权主张抵减发行人的产品出口收入(即固定对价部分)。历史上,也未发生过退回或抵减产品出口收入的情况。

而对于权益分成这类可变对价,由于存在较大转回风险及不能可靠计量等因素,在出口时对该部分可变对价确认为零,符合《企业会计准则》相关规定,具体分析如下:

1、确认可变对价收入的条件

根据新收入准则,“公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数,但包含可变对价的交易价格,不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。”

因此，若可变对价存在转回可能性，且转回金额重大，“不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”无法预计，且该金额可能为零，则不应预估并确认该可变对价收入，即“可能发生重大转回”的可变对价部分，不应确认为收入。

而宣泰医药的权益分成收入即具有上述特点，具体如下：

2、可变对价的转回可能性较大

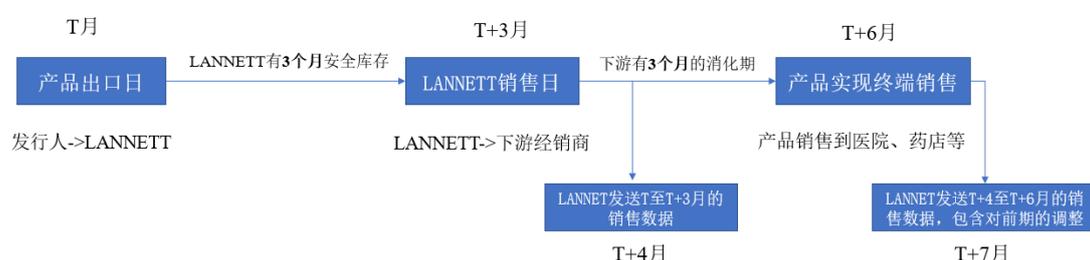
发行人的泊沙康唑肠溶片属于美国首仿，美国仿制药行业具有如下两个特征：

(1) “完全竞争市场”：新竞争对手的进入会迅速影响市场环境

美国仿制药市场中，所有药品以通用名流通，各家仿制药与原研药在流通环节几乎无差别，导致下游市场的价格弹性较高。新竞争对手进入后，会迅速影响原来的市场环境，市场也会在 1-3 个月左右迅速调整为新的状态。对于原来竞争对手较少的药品来说，新竞争对手的进入几乎必然导致原竞争者的业绩下滑。

(2) “黑匣子审批”：审批阶段不公开信息，获批时才能得知竞争者情况，且获批到上市的时间短

根据 FDA 现有制度，FDA 在仿制药在审批阶段，不会公开其审批信息，只有在仿制药获批时，才会公开其信息。而仿制药申请属于仿制药企业的商业机密，一般也不会存在自主公开的动机。仿制药一旦获批，上市时间很快，以发行人为例，获批后 1 个月左右就实现销售，参与到市场竞争。



如上图所示，发行人在产品出口到 LANNETT 后，LANNETT 保持 3 个月左右的安全库存，需要 3 个月的时间将产品实现销售，而下游亦有 3 个月左右的“消化期”，因此，产品从发行人出口，到完成最终端的销售，共计需历时 6 个月左右。而基于上述两点行业性质，发行人在出口时，并不能预估出口的产品在

未来实现销售时，下游市场是否已经出现了新的竞争对手，从而导致可变对价发生转回。

事实上，截至 2020 年末，泊沙康唑肠溶片已有超过 16 个月未出现竞争对手，下一季度出现竞争对手的可能性较大，造成可变对价的转回的可能性较大，可以达到“可能”的特征。

上述 3 个月的“安全库存”，系发行人根据业务情况进行的估计，可能有一定的误差。发行人进行估计的主要依据如下：

A、根据发行人与 LANNETT 的经销协议，LANNETT 将保持 3 个月的安全库存，即若发行人在某一时点停止向 LANNETT 销售存货，LANNETT 保留的存货，可供其继续销售 3 个月。

B、根据历史上 LANNETT 提供的销售清单，以及发行人向 LANNETT 的出口情况，计算的 LANNETT 的存货周转天数，基本可以印证 3 个月“安全库存”的情况，具体如下：

由于发行人泊沙康唑肠溶片产品在 2019 年第三季度时获批并开始销售，销售情况尚未企稳；2021 年第一季度时竞争对手 AET 获批，市场波动较为剧烈，因此选取 2019 年第四季度至 2020 年第四季度期间，分析经销商 LANNETT 相对平稳的周转状态下，每季度的存货周转率：

单位：瓶、天

项目	公式	2019Q4	2020Q1	2020Q2	2020Q3	2020Q4
期初库存数量	A	7,725	16,293	11,645	31,311	23,176
LANNETT 采购数量	B	21,148	9,869	33,787	9,934	7,750
LANNETT 销售数量	C	12,580	14,517	14,121	18,069	18,209
期末库存数量	D=A+B-C	16,293	11,645	31,311	23,176	12,717
平均库存数量	E=(A+D)/2	12,009	13,969	21,478	27,244	17,947
各期周转天数	F=360/(4*C/E)	86	87	137	136	89
周转天数平均数	-	107 (3.56 个月)				
周转天数中位数	-	89 (2.96 个月)				

注：A 可以来源于上期期末库存数，B、C 可以通过期后获取的销售清单得到。

由上表可知，在经销商 LANNETT 相对平稳的销售状态下，各期存货周转天数平均为 3.56 个月，中位数为 2.96 个月，整体接近 3 个月的结算周期。

LANNETT 下游的“消化期”，由于发行人不掌握 LANNETT 下游库存情况，因此无法获取估计数据，发行人根据业务开展情况，假设其为 3 个月，主要依据如下：

LANNETT 设置“安全库存”的目的，系若发行人断供，其可以保证下游终端市场 3 个月内不发生缺货。即 3 个月后，终端市场才会将 LANNETT 的安全库存消耗完毕。因此，在业务平稳的前提下，终端市场的消化期，也应该为 3 个月。

3、可能转回的转回金额较为重大

泊沙康唑肠溶片属于首仿药，在新竞争对手进入之前，仅有发行人和原研药两个竞争对手，而基于前述美国仿制药行业“完全竞争市场”的原因，在整体市场无明显波动的前提下，新增竞争对手将对发行人权益分成收入产生较大波动。

以竞争对手 AET 的进入为例，2021 年 2 月竞争对手 AET 获批上市，LANNETT 于 2021 年第一季度的平均销售单价较上季度下降约 44.56%，泊沙康唑的销售净利润下降约 58.90%。

此外，美国市场作为最成熟的医药市场之一，全球药企均在此进行充分竞争。发行人在全球各国都有可能存在潜在的竞争对手，而由于前述“黑匣子审批”的原因，发行人在产品出口时甚至无法预估，在 LANNETT 实现产品最终销售时，会有几个竞争对手出现。由于各潜在竞争对手之间也系独立自主申报，一旦获批就会按自身计划上市，因此**发行人产品存在短期涌现多家竞争对手的风险，导致产品最终销售时，权益分成收入大幅下降。**

由于发行人和经销商 LANNETT 签订的合作协议第 3.7 条中明确表述“在任何情况下，任何一个日历季度的净利润分成都不得为负数”，即若竞品数量进一步增加，LANNETT 某季度对泊沙康唑肠溶片的销售净利润可能为负，届时发行人的权益分成收入即为零，即“在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”可能为零。

因此，在泊沙康唑肠溶片产品出口时进行预计，产品在经销商实现销售时，其权益分成收入可能转回的金额较大，对应的可变对价在相关不确定性消除时，可能全部发生转回，导致应确认的收入为零。

举例：发行人在 2020 年 11 月份销售 1 瓶泊沙康唑给 LANNETT，假设固定价格 90 美金，其他费用 400 美金，销售给下游时，预估终端售价 1100 美金，LANNETT 可以赚取 1000 美金，则权益分成为 $(1000-90-400)*55%=280.5$ 美金，该瓶产品在 2021 年 5 月卖到了医院。而在 2021 年一季度，由于竞争对手进入，导致终端市场价格下降，LANNETT 实际可以赚取的金额从 1000 美金下降到 490 美金，若其他费用不变，则此时在 2021 年 5 月实际结算时，发行人的权益分成实际为 $(490-90-400)*55%=0$ ，预估的全部 280.5 美金均须转回。

4、发行人缺乏确定最佳估计数的依据

对可变对价的计算，涉及到对“最佳估计数”的预估。发行人缺乏确定最佳估计数的依据，具体原因如下：

(1) 依据与 LANNETT 的协议，发行人无法在产品销售季度获取 LANNETT 的实时数据

根据 2019 年产品上市时发行人与 LANNETT 签订的经销协议，LANNETT 在季度结束后下一个月，才会向发行人提供该季度的销售数据。实际执行时，受制于 LANNETT 作为上市公司的审批流程、LANNETT 财务部门协调各部门统计数据的难度等因素，一般在季度结束后 2 个月，发行人才能收到 LANNETT 的销售数据。

在产品销售当季度，LANNETT 没有向发行人提供销售数据的义务。LANNETT 作为美国上市公司，也不会提供协议规定的义务以外的数据。此外，LANNETT 期后发给发行人的销售结算单上，也不会注明本期销售的产品对应发行人出口的产品批次。

根据发行人与 LANNETT 的约定，发行人的权益分成收入，系基于 LANNETT 销售该产品的净利润计算获得，而 LANNETT 的净利润，受诸多因素影响，包含销售折扣、营销支出、运费、仓储费用、货损等企业实际运营因素。上述数据，

在发行人产品出口时，均无法实时获取，从而无法为发行人产品出口时预估可变对价的“最佳估计数”提供支撑。

LANNETT 的采购部门尽管会基于“安全库存”的需要，每月向发行人生产部门发送库存报告，但上述库存报告无法作为发行人预估上月销量的依据，主要原因如下：

A、该库存报告的意义在于 LANNETT 向发行人催货时使用，由 LANNETT 采购部门直接发送给发行人的生产部门，而非九号公司与小米集团的基于双方财务部门的“对账”，也无法像九号公司可以接入小米集团的“供应商关系管理系统”，取得当月的产品交付与销售明细、销售价格等相关资料；

B、该库存报告存在多个月份的缺失，即，如果当月低于“安全库存”，LANNETT 会在库存报告中列明发送当天实时的库存约数，并发送新的订单；但如果当月存货高于“安全库存”，LANNETT 只会在库存报告中告知本月库存未低于“安全库存”，不会订货，也不会提供库存数量；

C、LANNETT“安全库存”的具体数量，会随其销售计划、发行人运输方式、LANNETT 资金情况等多个因素变动，且不会告知发行人；

D、LANNETT 提供的库存报告中，列明的库存数量具有较大的不准确性，一般只精确到百瓶，且由于其系催货所用，因此系发送当天的“实时数据”，而非上月底的数据。根据合同约定和历史情况观测，该报告在月底后十个工作日内有可能发送；

E、对比库存报告中列明的发送当天的实时数据，与最终销售结算清单中列明的月底数据，差异较大，部分月份差异高达 50%以上，完全不具备可比性。

此外，尽管报告期内发行人出口销售单价出现过两次调整，但高于 90 美金的部分在结算权益分成时需要抵减，其实质上是部分原本于最终销售完成后结算的权益分成收入，调整至出口销售时收取，发行人始终按照 90 美金的销售单价确认出口收入，出口销售单价高于 90 美金的部分系出于加快资金回笼、保证生产的目的约定，并不属于对“可变对价”的预估，其金额与最终确认的权益分成收入也存在较大的差异，无法作为预估依据。

(2) 历史数据波动较大，且样本较少，无法作为预估可变对价的依据

发行人与 LANNETT 约定的权益分成收入，具体计算方式为：

权益分成收入=（LANNETT 实现销售的单价*销量-采购成本-退单、回扣、货架调整等其他成本）*权益分成比例。

发行人泊沙康唑肠溶片 2019 年 9 月才开始实现销售，去除刚上市季度的铺货期（一般在 6-12 个月），在 AET 进入之前，与原研药平稳竞争的时间仅有 6-12 个月，且在此期间，每季度的销售情况也有较大波动，以历史数据来预估可变对价，会导致预估的准确性较差。

以实现销售的产品销量为例，截至 2021 年三季度，发行人每季度在 LANNETT 处实现销售的销量情况及其波动如下：

单位：瓶

LANNETT 销售发生季度	财务结算所在季度	LANNETT 对下游销量	销量波动比例
2019Q3	2019Q4	7,805	-
2019Q4	2020Q1	12,580	61.18%
2020Q1	2020Q2	14,517	15.40%
2020Q2	2020Q3	14,121	-2.73%
2020Q3	2020Q4	18,069	27.96%
2020Q4	2021Q1	18,209	0.77%
2021Q1	2021Q2	14,429	-20.76%
2021Q2	2021Q3	17,089	18.44%
2021Q3	2021Q4	22,805	33.45%

由上表可知，每季度实现销售的产品销量波动较大，发行人在每季度末，无法以上一季度的经销商实现销售的产品销量作为参考，来预估本季度的实现销售的销量。

在实现销售单价方面，一方面，如前所述，终端售价会直接受到产品实现销售时，进入的竞争对手数量、定价策略等因素的影响，在产品出口时，无法进行合理预估；另一方面，终端售价也会受市场供求影响，存在一定的波动。

截至 2021 年三季度，发行人每季度在 LANNETT 处实现销售的平均单价情况及其波动如下：

单位：美元/瓶

LANNETT 销售发生季度	财务结算所在季度	LANNETT 销售单价	单价波动比例
2019Q3	2019Q4	3,182.24	-
2019Q4	2020Q1	3,141.03	-1.30%
2020Q1	2020Q2	3,084.29	-1.81%
2020Q2	2020Q3	2,861.78	-7.21%
2020Q3	2020Q4	2,917.95	1.96%
2020Q4	2021Q1	2,755.90	-5.55%
2021Q1	2021Q2	1,527.90	-44.56%
2021Q2	2021Q3	1,196.25	-21.71%
2021Q3	2021Q4	1,097.06	-8.29%

LANNETT 销售单价受到终端市场价格、LANNETT 定价策略、相对下游多级经销商的议价地位和策略、其他竞争者的定价策略等多方面因素影响，发行人无法对其进行预估，也无法参与到其定价的决策中。2021 年 Q1 和 Q2 价格大幅下降，主要系 AET 进入导致 LANNETT 进行了调价。

LANNETT 泊沙康唑月度的历史销量、售价相比季度波动更大，销量月度波动最大曾超过 600%，售价月度波动最大曾接近 40%，亦无法作为参考。

(3) 除销量和售价外，LANNETT 当季度净利润受多个因素影响，在取得销售结算单之前，发行人不具备预估的可行性

发行人的权益分成收入与 LANNETT 的销售产品的净利润有关，LANNETT 净利润计算较为复杂，涉及多个变量，其中货架调整、退货、退单等均有可能因终端市场变化、LANNETT 销售策略调整等因素而产生较大变化，从而影响 LANNETT 实现的净利润，进而影响权益分成金额，以 2021 年一季度权益分成结算单（2021 年 4 月底获取）为例：

单位：瓶、万美元

序号	结算报表项目名称	描述	数值
A	Quantity sold by sku	销售数量	14,429
B	Gross Sales	销售额	2,205
C	扣除项合计 (C=D+E+F+G+H+I+J)		1,342
D	Chargebacks	退单	267
E	Rebates	回扣	178

序号	结算报表项目名称	描述	数值
F	Returns	退换	29
G	Other Deductions	其他折扣	8
H	Cash Discounts	现金折扣	44
I	Medicaid / Medicare	医疗补助	16
J	Shelf Stock Adjustments	货架调整	801
K	经销商收入净额 (K=B-C)		862
L	Transfer price	药品采购成本 (L=发行人出口底价*A)	130
M	Sales & Marketing	运费、营销费用等	37
N	经销商净利润 (N=K-L-M)		695
O	Profit Share - Sinotherapeutics 55% of gross profit	分成比例	55%
P	发行人确认的权益分成收入		382

由上表可知，LANNETT 当季度的净利润系由当季度销售额减去各项费用获得。其中各项费用不仅包括向发行人采购药品的成本、运费、营销费用等，还包括退单、回扣、货架调整等扣除项指标，上述指标对经销商的净利润也有着较大的影响。根据 LANNETT 年报，主要指标介绍如下：

A、退单 (Chargebacks)

LANNETT 在部分业务中，存在将产品间接销售给独立药店、管理式护理组织、医院、疗养院和集团采购组织，统称为“间接客户”。公司与其间接客户签订协议，一事一议，先确定“间接客户”产品的定价，然后，间接客户独立选择购买产品的经销商渠道。

如果间接客户支付的价格低于经销商支付的价格，公司将向经销商提供称为“退单”的补偿，以补偿间接客户的合同价格与经销商购买价格之间的差额。

退单金额受到当期间接客户销量、对不同间接客户的定价策略、间接客户选取的经销商渠道等多方面因素的影响。上述因素在每个季度都有可能存在一定差异，且定价策略等因素属于 LANNETT 的商业机密，LANNETT 无义务向发行人提供。

B、回扣 (Rebates)

LANNETT 向经销商、分销商以及连锁药店等提供“回扣”，以提高客户忠诚度并增加产品销售。该项目会受到不同下游客户的累计购买量、合作时间、当地医疗保险政策情况等多方面因素的影响，不同客户的回扣计算方式均有所不同。一般针对不同客户，也会采取一事一议的方式进行。上述因素在每个季度也有可能发生较大变动，且涉及不同客户的回扣制定策略，亦属于 LANNETT 的商业机密。

C、退换 (Returns)

对于部分保质期快要到期的产品，LANNETT 允许客户在产品到期日之前和之后的指定时间段内退货。该项目受到下游销售情况、各经销商存货的保质期情况、各经销商库存情况等多方面因素影响。

D、货架调整 (shelf-stock adjustments)

在市场价格下降的情况下，LANNETT 对降价时客户库存中剩余的产品给予抵免。该项目受到下游市场价格、LANNETT 客户库存中存货数量等多方面因素影响。

美国仿制药行业的各潜在竞争对手均独立研发。虽然发行人和 LANNETT 均无法知道新竞争对手的进入时间，但只要竞争对手进入时，对于 LANNETT 下游客户库存中存在剩余产品，“货架调整”事项就是“几乎必然会发生的事项”，而非不可预料的“偶发性事件”。且随着产品获批时间越长，出现新竞争对手的数量和可能性越大，发生货架调整的概率以及货架调整影响的规模也就越大。

根据发行人与 LANNETT 合同，“货架调整”属于双方约定的计算权益分成收入时，必须考虑的因素之一。因此，“货架调整”与退单、退换、回扣等项目类似，同样属于对可变对价持续估计时必须考虑的因素。

退单、退换、回扣等调减项目的数据，在当季度的下一个月 (T+4 月)，一般就可以取得，而与其他调整因素不同，由于“货架调整”系针对尚未实现销售的存货进行的调整，其数据一般在后一个季度的下一个月 (T+7 月)，才能取得。

此外，由于 LANNETT 下游存在多级经销商，发行人和 LANNETT 均无法取得上述各级经销商的实时库存数据。只有在真正发生货架调整，下游多级经销

商,才会向上反映。因此,发行人也无法准确预估未来可能发生货架调整的时间、下游存货潜在跌价导致的影响等,从而在 T+7 月取得销售清单之前,也无法预估货架调整的影响。

E、其他调整事项

其他调整事项还包括其他折扣 (Other Deductions)、现金折扣 (Cash Discounts)、医疗补助 (Medicaid /Medicare) 等,上述调整事项亦受到多方面因素的影响。

由上述情况可知,除了销量和售价外,LANNETT 当季度净利润受到退单、回扣、退换、货架调整等多个调整项目的影响,而各个调整项目又受到多个因素影响,并在多个情况下采取的是“一事一议”的策略,因此较难可靠估计。此外,部分指标的影响因素,涉及到 LANNETT 的定价策略等商业机密,上述信息 LANNETT 也没有义务与发行人进行分享。

在历史数据上,上述因素占销售额的比例以及波动情况也较不稳定,上述各项目占 LANNETT 各季度泊沙康唑销售额的比例如下:

各项目	2019Q3	2019Q4	2020Q1	2020Q2	2020Q3	2020Q4	2021Q1	2021Q2	2021Q3
退单	40.53%	39.01%	38.08%	37.68%	51.43%	48.94%	12.10%	26.62%	44.18%
回扣	19.34%	20.05%	21.09%	17.53%	7.74%	6.94%	8.06%	7.86%	5.86%
退换	-0.30%	1.66%	1.21%	-1.12%	1.16%	1.12%	1.31%	1.97%	1.77%
其他折扣	0.88%	0.18%	0.11%	1.69%	0.81%	1.07%	0.37%	1.33%	4.88%
现金折扣	2.03%	1.91%	1.92%	1.93%	1.97%	1.97%	1.98%	1.95%	1.94%
医疗补助	1.09%	0.86%	0.76%	0.53%	0.53%	0.41%	0.74%	0.18%	0.27%
货架调整	-	-	-	-	-	-	36.33%	10.13%	0.08%
药品采购成本	2.83%	2.87%	2.92%	3.14%	3.08%	3.27%	5.89%	7.52%	8.20%
运费、营销费用等	1.74%	1.85%	1.83%	2.10%	1.83%	1.99%	1.69%	2.30%	1.75%
净利润	31.87%	31.62%	32.08%	36.52%	31.45%	34.30%	31.53%	40.14%	31.06%

由上表可知,虽然净利润占销售额的比例在 30%-40%左右,但各扣减项在收入中的占比,均有一定的波动,占比较高的科目主要系“退单”、“回扣”和“货架调整”。上述科目在历史占比方面波动较大,具体如下:

各项目	各季度最大占比	各季度最小占比	差额
退单	51.43%	12.10%	39.33%

各项目	各季度最大占比	各季度最小占比	差额
回扣	21.09%	5.86%	15.23%
货架调整	36.33%	-	36.33%

而退单、回扣和货架调整,系基于不同影响因素、不同逻辑计算的调减因素,如“退单”主要针对的是当季度销售给“间接客户”的产品,受到“间接客户”已实现终端销售产品的影响;而“货架调整”针对的尚未实现销售的产品。一方面竞争对手进入后,导致发行人售价下降,“间接客户”与经销商的差价下降,“退单”金额下降;而另一方面竞争对手加入,导致发行人未实现销售的存货发生跌价,导致“货架调整”金额提高。虽然两者的变动作用在净利润上有一定的抵消作用,但其计算方式、主要影响因素均不同,并无实质关联,不应将其合并计算。事实上,货架调整在2021年1季度之前均为零,而退单在2020年3季度亦发生过13.75%的变动,两者并不具有线性关系。即使2021年第一季度,在多个因素的作用下,净利润占比为31.53%,与之前季度差异不大,但其系多个因素叠加发生的“巧合”,换言之,若货架调整时间、间接客户比例等稍有改变,则上述因素叠加呈现的结果就会大不相同。

而由于发行人泊沙康唑历史上仅发生了这一次竞争对手进入事件,发行人若简单的依据此次净利润占比,预估未来每一次货架调整发生后的净利润占比,则会可能出现重大偏差。

此外,LANNETT上季度的销售额,只有季度末之后1-2个月取得销售清单时才能够得知,因此在取得销售清单之前(如出口时点或季度末),即使预估了净利润占销售额的比例,仍无法预估净利润。

上述各项目每季度金额相较于前一季度的波动如下:

各项目	2019Q4	2020Q1	2020Q2	2020Q3	2020Q4	2021Q1	2021Q2	2021Q3
退单	53.12%	10.61%	-10.67%	78.06%	-9.42%	-89.14%	103.91%	103.14%
回扣	64.85%	19.23%	-25.00%	-42.38%	-14.72%	-48.98%	-9.58%	-8.71%
退换	-985.84%	-17.51%	-183.78%	-234.28%	-7.95%	-48.65%	39.84%	9.94%
其他折扣	-67.71%	-29.58%	1279.89%	-37.17%	25.57%	-85.00%	236.93%	347.57%
现金折扣	50.38%	13.77%	-9.55%	33.09%	-4.54%	-55.77%	-8.99%	22.12%
医疗补助	25.85%	-0.19%	-36.93%	30.19%	-26.92%	-19.83%	-77.59%	83.11%
货架调整	-	-	-	-	-	-	-74.14%	-99.03%

各项目	2019Q4	2020Q1	2020Q2	2020Q3	2020Q4	2021Q1	2021Q2	2021Q3
药品采购成本	61.18%	15.40%	-2.73%	27.96%	0.77%	-20.76%	18.44%	33.45%
运费、营销费用等	69.30%	12.11%	3.48%	13.67%	3.51%	-62.72%	26.63%	-6.80%
净利润	57.84%	14.98%	2.74%	12.36%	3.79%	-59.61%	18.03%	-5.28%

由上表可知，各因素的历史样本变动较大，无法作为预估基础。因此，在取得销售结算单之前，发行人无法通过历史数据对 LANNETT 的净利润进行模拟，从而不具备预估的可行性。

5、对于出口的产品，直到出口后 6 个月，才能确认可变对价不发生重大转回，在此之前符合确认收入条件的可变对价均为零

(1) “货架调整”项目的存在，让未实现终端销售（一般 T+6 为终端消化时点）的产品，其权益分成收入始终有重大转回的可能

LANNETT 与下游的销售模式，具有类似“代销”的性质。即，通过设立“货架调整”的调减项目，使 LANNETT 对下游各级经销商处未完成终端销售的产品，始终有偿付其跌价的义务。该义务与仿制药行业的特性结合在一起，会导致在 LANNETT 下游经销商处尚未实现终端销售的存货，可能因竞争者的进入，发生迅速的、大额的跌价，从而导致 LANNETT 预估的净利润，发生重大转回。

以前述 2021 年一季度权益分成结算单（2021 年 4 月底获取）为例，由于竞争对手 AET 的进入，LANNETT 针对尚未完成终端销售的库存产品（这部分产品主要系 2020 年 4 季度 LANNETT 销售给下游的产品），结算了 801 万美金的“货架调整”，对 2020 年 4 季度权益分成的结算（2021 年 1 月底获取），进行了大幅度的调整。

因此，由于“货架调整”项目的存在，导致其 LANNETT 销售产品的净利润，在产品完成终端销售之前，始终有重大转回的可能。

(2) 发行人产品的权益分成收入的可变对价，在 LANNETT 下游经销商完成终端销售前，均有重大转回的可能，可变对价均应确认为零

发行人产品从出口到终端(医院、药店等)一般须历经 6 个月左右(LANNETT 周转 3 个月, LANNETT 下游消耗期 3 个月), 而由于“货架调整”机制的存在, 只有产品实现终端销售, 其对应权益分成收入重大转回的不确定性才会消除。

例如, 2020 年 11 月发行人销售给 LANNETT 的产品, LANNETT 销售给下游的时间约为 2021 年 2 月, 在 2021 年 1 月提供清单时, 该产品应还在 LANNETT 的仓库里, 未实现销售, 其权益分成收入仍存在重大转回的可能, 可变对价应为零。2021 年 4 月提供清单时, 该产品已由 LANNETT 销售给其下游经销商, 但尚未实现终端销售依旧在其下游经销商库存中, 故依然存在重大转回的可能, 可变对价仍应为零。而直到 2021 年 5 月, 该产品才预计完成对外销售, 转回的风险消除, 其权益分成收入的不确定性才能消除, 此时, 若市场未发生变化, 则 2021 年 4 月收到的结算单可以作为最佳估计数确认可变对价, 否则还须等到 2021 年 7 月取得新的结算单后再进行调整。此时, 距离前一年的审计基准日至少过去了 5 个月, 已经不满足财务报表报出的最低时限。因此, 发行人将相关权益分成收入, 确认在 2021 年。

6、结合普罗帕酮和安非他酮的权益分成收入情况, 在产品收入确认时点将可变对价确认为零, 是更加符合商业合理性的会计处理

除泊沙康唑肠溶片产品外, 发行人的普罗帕酮缓释胶囊、安非他酮缓释片产品也系通过与境外独家经销商签订协议, 并收取出口收入、权益分成收入、代理权收入的方式完成销售。发行人的普罗帕酮和安非他酮产品竞品数量较多, 市场竞争情况复杂, 历史销售情况中多次触发经销商该季度亏损, 权益分成收入为零的情况(其中, 安非他酮出现 5 次, 普罗帕酮出现 4 次)。因此出于谨慎性考量, 该药品“在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”可能为零。

安非他酮和普罗帕酮在报告期内各季度经销商的销售单价、销量和权益分成收入波动同样较大, 难以对其进行合理预计, 该可变对价即符合“可能发生重大转回”的定义, 应确认为零。

根据《企业会计准则——基本准则》第十五条:“同一企业不同时期发生的相同或者相似的交易或者事项, 应当采用一致的会计政策, 不得随意变更。”

一方面，发行人泊沙康唑产品与普罗帕酮、安非他酮的模式相似，其权益分成收入的会计处理应保持一致性；另一方面，上述产品自获批后，就一直采取上述会计处理方式。三种产品的权益分成收入均符合“可能发生重大转回”的情况，为保持同类业务的会计处理的一致性，发行人对权益分成可变对价均应确认为零。

（三）发行人在出口后各时点，对权益分成可变对价的调整情况

1、发行人在出口后各时点，对权益分成可变对价调整的原则

根据新收入准则，每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

由上文可知：

A、由于仿制药行业特性，历史数据波动较大，且竞争者进入是很可能发生的事件，并且会较快、较大的影响市场情况。因此，发行人在任意时刻，都无法通过历史数据对未来情况进行可靠预估。

B、由于 LANNETT 针对下游实行的是类似“代销”的模式，而发行人的权益分成收入又与 LANNETT 销售产品的“净利润”相关，在产品完成终端销售之前，该“净利润”均可能因为“货架调整”等因素，发生重大转回。在产品完成终端销售之前，其权益分成收入的可变对价均“可能发生重大转回”，应估计为零。

因此，在出口后的各时点，若要重新估计应计入交易价格的可变对价，并确认收入，须至少同时满足以下两个条件：

A、获得历史数据以外的“新的证据”，可以对可变对价进行估计。

B、确认的可变对价，极可能“不发生重大转回”。

只有同时满足以上两个条件，发行人才应在期后的资产负债表日，对在出口日计为零的权益分成可变对价进行调整并确认。

2、发行人在出口后各时点，对应的可变对价调整情况

假设产品 2020 年 8 月末出口，在 LANNETT 仓库中经过 3 个月的库存，于 2020 年 11 月末实现 LANNETT 的对外销售，再在 LANNETT 下游经过 3 个月的“消化期”，在 2021 年 2 月末，实现终端销售，并讨论 2021 年 2 月中旬，有竞争对手或无竞争对手进入的情况。

发行人在各时点对可变对价调整的情况如下：

序号	时间节点	举例	情况说明	取得“新的证据”	“极可能不发生重大转回”	可变对价的确认
1	产品出口时	2020 年 8 月末	参见本题（二）之叙述	否	否	零
2	季度末	2020 年 9 月末	产品此时仍在 LANNETT 仓库	否	否	零
3	LANNETT 实现对外销售	2020 年 11 月末	1、产品虽已销售至 LANNETT 下游，但未实现终端销售，权益分成收入后续可能会因“货架调整”转回 2、未取得有关产品的权益分成结算单	否	否	零
4	资产负债表日	2020 年 12 月末	并未发生新的变化，情况同 2020 年 11 月末	否	否	零
5	收到销售清单	2021 年 1 月末	1、产品仍未实现终端销售，仍有重大转回的可能； 2、取得了结算单	是	否	零

若 2021 年 1 月末至 3 月末之间，未有竞争对手进入，下游市场未发生重大变化，则可变对价的调整如下：

序号	时间节点	举例	情况说明	取得“新的证据”	“极可能不发生重大转回”	可变对价的确认
6	产品实现终端销售	2021 年 2 月末	1、产品实现终端销售，重大转回的可能已消除； 2、已取得了结算单，获得了用以估计的证据	是	是	按 1 月末取得的结算单数据，待资产负债表日时确认可变对价
7	季度末	2021 年 3 月末	同上	是	是	按 1 月份结算单金额确认可变对价收入

注：由于发行人和 LANNETT 约定按季度结算权益分成，且通常在上季度结束后 1-2 个月获取结算单数据，根据 T+6 的终端销售周期，在获取结算单的季度末，上季度产品已实现终端销售，故发行人按取得的结算单金额在该季度确认可变对价收入。

若 2021 年 1 月末至 3 月末之间，有竞争对手进入，下游市场发生了重大变化，则可变对价的调整如下：

序号	时间节点	举例	情况说明	取得“新的证据”	“极可能不发生重大转回”	可变对价的确认
6	竞争对手出现	2021 年 2 月中旬	1、发行人可以知晓，若依照结算单的数据确认可变对价，几乎必然会发生重大转回； 2、发行人缺乏 LANNETT 下游的实时数据，无法测算竞争对手出现的影响	否	否	零
7	产品实现终端销售	2021 年 2 月末	1、产品已销售，可变对价应已确定； 2、但由于发行人尚未取得下游货架调整信息，无法预估； 3、该可变对价极端情况下可能为零	否	否	零
8	季度末	2021 年 3 月末	情况同 2021 年 2 月末	否	否	零
9	收到销售清单	2021 年 4 月末	1、发行人取得了关于可变对价的新证据； 2、由于产品已实现销售，可变对价不会发生重大转回	是	是	根据 1 月末取得的数据，结合 4 月末列示的“货架调整”数据，调整一季度收入
10	资产负债表日	2021 年 6 月末	发行人进行 2021 年 1-6 月的财务报表的编制，因 4 月末的调整数据不影响半年报编制，因此未作调整	是	是	确认在 2021 年 1-6 月，不存在截止性差异

（四）发行人在收到销售清单时，不将其作为资产负债表日后事项，调整前期报表的原因

1、发行人存在财务报告批准报出日后才取得销售清单的情况

资产负债表日后事项，指的是“资产负债表日至财务报告批准报出日之间发生的有利或不利事项。”发行人存在财务报告批准报出日后才取得销售清单的情况，如2020年年报系2021年1月16日批准报出，由于发行人系在季度末后1-2个月才会收到销售清单，且还须经过境外会计师的审计。因此发行人在2020年的年报报出时，尚未取得LANNETT在2020年四季度销售情况对应的、经境外会计师审计的销售清单。因此，由于取得经审计的销售清单的时间较晚，发行人存在财务报告批准报出日后才取得销售清单的情况，在这种情况下，“收到销售清单”不满足“资产负债表日后事项”的条件。

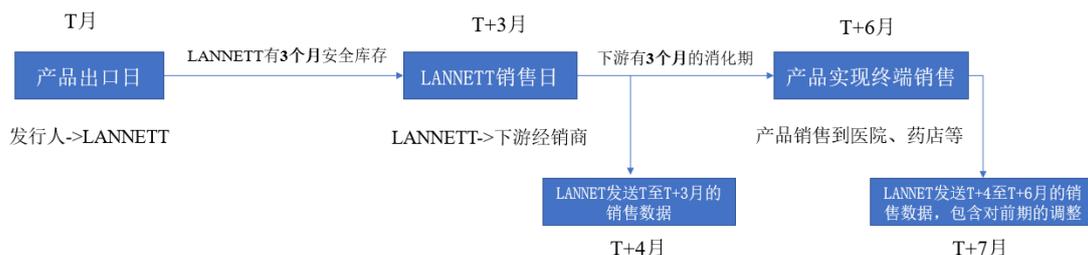
2、销售清单并不是“重大转回可能”消除的依据，不属于“资产负债表日后调整事项”

即使不考虑财务报告报出的及时性，假设发行人在取得销售清单后再报出财务报告，取得销售清单的事项仍不属于“资产负债表日后调整事项”。

资产负债表日后调整事项，是指对资产负债表日已经存在的情况提供了新的或进一步证据的事项。发行人“资产负债表日已经存在的情况”，指的是资产负债表日，由于可变对价存在重大转回的可能，**将可变对价确认为零**。而“新的或进一步证据的事项”，应指的是用以确认可变对价的证据，**该证据依然需要满足新收入准则下可变对价的确认条件**，即“极不可能发生重大转回”。

发行人取得销售清单的数据，也仅是LANNETT对权益分成的估算，由于其未考虑潜在的存货跌价风险，未来可能出现转回。

发行人与LANNETT约定依据其销售泊沙康唑的“净利润”结算权益分成收入，但由于LANNETT向下游多级经销商系采取类似“代销”的模式，尽管LANNETT向发行人提供了销售清单，但销售清单也仅是对“净利润”的一种估算，并不是准确的“净利润”。LANNETT在下游未实现终端销售的存货的跌价风险一直都在，但LANNETT发送的销售清单中，未将其考虑在内，因此，销售清单对应的权益分成收入，未来可能出现转回。



根据上图，在 T+4 月时，LANNETT 尽管可以对 T 至 T+3 月的权益分成收入进行预估，并发送销售清单，但 T 至 T+3 月出口的产品，尚有 2 个月才能完成终端消化，这部分产品，都属于 LANNETT 的存货，存在跌价风险。若市场在 T+4 到 T+6 月发生重大变化，仍可能导致预估的权益分成收入全部转回。

举例：发行人在 2021 年 1 月末收到 LANNETT 发给发行人的销售清单显示，在 2020 年 11 月，LANNETT 对外销售了 1 瓶泊沙康唑，该瓶产品系发行人 2020 年 8 月份出口。LANNETT 的采购价 90 美金，其他费用 400 美金，销售给下游时，预估终端售价 1100 美金，LANNETT 可以赚取 1000 美金，则 LANNETT 净利润为 510 美金，在 2021 年 1 月末与发行人结算的权益分成收入为 $(1000-90-400) * 55\% = 280.5$ 美金。该瓶产品在 2021 年 1 月末尚未到达终端销售，仍在 LANNETT 下游某经销商处。而在 2021 年 1 月，由于竞争对手进入，导致终端实际市场价格下降到了 590 美金，即经销商出现了 $1100-590=510$ 美元的存货跌价。经销商在 2 月份进行了一次性的“货架调整”，LANNETT 直接调整前期的净利润 510 美金，同时在 2021 年 2 季度结算时，扣减发行人的权益分成收入 280.5 美金。即销售清单显示的 2020 年 4 季度权益分成收入全部转回。

因此，销售清单并不是“重大转回可能”消除的依据，在取得销售清单时，由于“货架调整”机制，未完成终端销售的产品权益分成收入，仍可能存在重大转回，其对应的可变对价仍应为零。在取得销售清单时，尽管取得了新证据，但不满足可变对价确认的条件，对“将可变对价确认为零”这一“资产负债表日已经存在的情况”不应进行调整。

3、在每一季度末，才能确认上一季度的权益分成收入出现重大转回的可能已消除。

以产品经过 6 个月实现终端销售来测算，每一季度末，才能确认上一季度的权益分成收入出现重大转回的可能已消除。

如在 2021 年 3 月末，2020 年第 4 季度的权益分成（在 2021 年 1 月末的清单上列示）可能因“货架调整”导致转回的风险才可以基本确定是否已消除。

此时：

（1）若已确认市场未发生重大变动，则在 **2021 年 3 月末**的时点，可以按照 2021 年 1 月末取得的权益分成收入，对可变对价进行调整，在 2021 年 1 季度确认收入。

（2）若已确认市场发生了重大变动，发行人在 2021 年 3 月末已经可以确定：2020 年 4 季度 LANNETT 对外销售的部分产品，发生了“货架调整”，若按 2021 年 1 月末取得的数据进行可变对价的调整，会发生重大差错，但发行人无法得知“货架调整”的具体金额，无法可靠计量货架调整带来的可变对价转回金额。只能等到 **2021 年 4 月末**，取得 2021 年 1 季度的销售清单时，才能够得到对可变对价的最佳估计数，并对 2021 年 1 季度的数据进行调整。

综上，在每一季度末，才能确认上一季度的权益分成收入出现重大转回的可能已消除，而若要保证“极不可能重大转回”和“可靠计量”在各种情况下均满足，财务报表报出日，至少在基准日后 4 个月以后，已经晚于财务报表报出日的法定时间。因此，不应在期后调整前期报表，而应计入本期收入。

4、发行人在取得销售清单的季度确认收入具有合理性

（1）在取得收入结算单时，发行人此时已“享有现时收款权利”，以此为收入确认时点，符合准则要求

根据合同约定，发行人的权益分成收入属于可变对价的一部分，由于相关产品控制权在产品出口时已由 LANNETT 取得，发行人在出口时已确认了固定对价部分的收入。在取得结算单时点，发行人就该商品已结算的权益分成收入享有现时收款权利，即 LANNETT 就该商品负有现时付款义务。而在收到销售结算单时，发行人已经拥有对应权益分成的合格收款权，即使未来因终端产品货架调整，导致未来的权益分成收入因前期已销售产品下降为负数，对于发行人取得销售结

算单后确认的权益分成收入，LANNETT 也无权收回。因此，在取得结算单时，相关权益分成收入已经符合收入确认的原则，发行人在取得结算单当期确认分成收入符合准则规定。

(2) 发行人在取得销售结算单季度的季度末，可以确认重大转回的可能是是否已消除，因而不会导致因潜在的存货跌价引起的重大截止性差异

在每一季度末，发行人可以确认上一季度的权益分成收入出现重大转回的可能是否已消除。因而在取得销售结算单季度的季度末，发行人可以保证确认的收入不会因潜在的存货跌价，引起重大截止性差异。

例如，发行人 2021 年 1 月末收到列示有发行人 2020 年第 4 季度的权益分成的销售清单，上述权益分成对应的产品，一般在 2021 年 3 月末可以基本完成终端销售，对应的可能因“货架调整”导致转回的风险，在本季度末可以进行判断。因此在 2021 年 3 月末，若终端市场未发生大幅变动，发行人可以依据 2021 年 1 月末收到的权益分成收入，在当季度确认收入。若终端市场发生大幅变动，发行人可以在 2021 年 4 月末收到载有 2021 年 1 季度货架调整的销售清单时，对 2021 年 1 季度的收入进行相应调整。



(3) 发行人在取得销售清单的季度确认收入，与同行业公司具有可比性

经检索，华海药业（600521.SH）、普利制药（300630.SZ）和博瑞医药（688166.SH）等存在权益分成的上市公司，其权益分成收入确认的时点均为取得结算单当季度，其中博瑞医药在 2019 年上市，其较为详细的披露过具体采用出口收入+权益分成收入的四类产品，具体情况如下：

单位：万元

产品	2019年1-3月		2018年度		2017年度		2016年度	
	产品销售 收入	权益分 成收入	产品销售 收入	权益分成 收入	产品销售 收入	权益分 成收入	产品销售 收入	权益分 成收入
卡泊芬净	150.65	855.65	4,375.88	1,494.73	2,955.37	497.77	-	-
吡美莫司	687.65	593.54	2,270.02	1,054.15	11.21	26.51	0.39	0.61
米卡芬净	-	23.53	58.79	51.11	316.18	242.05	921.93	644.95
阿尼芬净	334.79	-	-	-	-	-	-	-
合计	1,173.09	1,472.72	6,704.69	2,599.99	3,282.76	766.33	922.32	645.56
占总收入比例	44.34%	55.66%	72.06%	27.94%	81.07%	18.93%	58.83%	41.17%

注：博瑞医药上市后不再详细披露具体产品的出口收入及权益分成收入，仅披露其2019年及2020年权益分成收入分别为3,754.51万元及6,623.65万元。

由上表可知，2016年开始，博瑞医药分成收入金额逐年增长，2017年至2019年一季度，博瑞医药权益分成收入占比逐年增长，2019年第一季度占比更是超过了50%。

上述企业的权益分成收入确认时点均在取得结算单的当季度，与发行人的会计处理具有可比性。

(4) 发行人未在2021年1-6月审计报告中对一季度的“货架调整”进行调整，但不影响财务数据截止性

发行人未对外报出2021年1季度报告，在报出2021年1-6月的半年报财务报告时，在2021年1季度的部分“货架调整”的影响，由于系2021年2季度拿到销售清单才得以确定，因此冲减了2021年2季度的权益分成收入。

发行人在编制2021年半年报时，考虑到该笔调整并不会影响到发行人2021年1-6月的财务数据，因此未对其进行调整。

针对上述情况，发行人对公司内控及信息披露进一步优化如下：

A、在内部控制制度中明确，若当期已确认有竞争对手进入，则必须等到获得下一期销售清单，对货架调整事项调整完毕后，再进行财务报表的批准报出。

B、若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，收到销售结算清单，虽然因为“货架调整”事项，可变对价仍记为零，但在财务报表附注中，对取得的重要信息进行披露。若未在财务报告批准报出之前收到销售结算清单，则参照同行业可比公司华海药业，在收到时销售结算清单时，进行主动公告披露。

C、若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，出现新竞争对手进入等影响终端市场的重大事件，则在财务报表附注中进行披露。

发行人已在招股说明书中，针对上述加强内控的事项，进行了修订。

(五) 医药行业的同行业可比公司已披露的信息中，均未以可变对价确认收入

发行人以“销售分成”、“利润分成”、“权益分成”、“分成收入”等关键词，对 A 股上市公司和拟上市公司进行了全面检索。经检索，存在权益分成收入的企业主要包括以下几类：

序号	分类	代表企业
1	具有境外制剂业务的企业	普利制药、华海药业、博瑞医药
2	CRO 服务等其他医药企业	百诚医药、晶云药物
3	小米集团生态链的企业	九号公司、石头科技
4	其他与发行人明显不可比的行业，如电影、游戏等	万达电影、江苏有限、凯撒文化等

经核查，全部已披露信息的、具有境外分成收入的企业，其权益分成收入的会计处理均与发行人一致，主要包括华海药业(600521.SH)、普利制药(300630.SZ)和博瑞医药(688166.SH)。此外，经检索，未见仿制药企业针对境内业务的权益分成收入披露会计处理信息。

在其他医药企业中，百诚医药、晶云药物等 CRO 公司，其在为客户提供 CRO 服务时，会约定产品研发成功上市后，按客户销售情况，与客户进行权益分成，上述 CRO 公司，未在提供 CRO 服务时，对该部分权益分成收入进行可变对价的预估并确认收入，而是在收到客户销售结算清单时，再确认权益分成收入，与发行人的会计处理相似。

对于可比公司的会计处理情况，具体说明如下：

1、普利制药

普利制药作为具有多达 55 项欧美等境外制剂生产批件的国内医药公司，2020 年境外收入 1.64 亿元，占比 13.82%。普利制药无境外子公司，在美国市场也系通过独家经销的方式，由经销商 SLATE RUN 销售注射用伏立康唑等药品。

普利制药在出口时获取出口销售收入，并在 SLATE RUN 完成销售后获取权益分成收入。伏立康唑系宣泰医药核心产品泊沙康唑的可比药物，且普利制药的权益分成收入业务模式与发行人基本一致。普利制药作为规范成熟的已上市公司，其收入确认政策对宣泰医药有较大的参考意义。

根据普利制药 2021 年半年度报告，其境外制剂相关的“销售利润分成收入”指的是“公司与客户签订合同，约定公司将特定产品出口销售给客户后，由客户在指定区域内进行推广销售，产生的销售净利润中提取一定比例分成产生的收入。”与发行人和 LANNETT 的业务模式完全一致。

根据普利制药在其 2021 年半年度报告中，披露其利润分成收入的确认方式如下：“公司根据合同约定的利润分成方式，在收到客户的定期的销售数据结算文件后，根据分成比例确认利润分成收入。”普利制药对于该权益分成收入的会计处理方式与发行人完全一致，未在产品出口时，对权益分成收入确认可变对价。

2、博瑞医药

同行业可比公司博瑞医药存在产品出口与权益分成相结合的境外销售模式，与发行人的境外销售模式基本一致。2020 年，博瑞医药实现海外权益分成收入 6,623.65 万元，占比营业收入的比例为 8.43%。

根据博瑞医药 2021 年半年度报告，其对权益分成收入会计处理如下：

“公司根据合同约定的权益分成方式，在收到客户的定期的销售数据结算文件后，根据分成比例确认权益分成收入。对于产品交付给客户后，商品所有权上的主要风险和报酬即转移给客户的，将产品交付给客户后，确认产品销售收入；在收到客户的定期的销售数据结算文件后，根据分成比例确认权益分成收入。”

此外，博瑞医药在 2018 年初，系以按照预估的方式确定每期的权益分成收入，但根据博瑞医药招股书披露，“公司与 Selectchemie AG 合作的制剂产品权益分成收入按季度结算，由于 Selectchemie AG 下游制剂销售的结算周期较长，提供权益分成计算表的时间通常在基准日后 2 个月以上，公司与 Selectchemie AG 进行了多次沟通，因权益分成金额直接关系到商业利益，Selectchemie AG 无法在准确结算之前以任何形式提供相关计算依据文件，因此公司对 Selectchemie AG

的制剂分成的确认统一递延一个季度，即在当期收到上一季度权益分成计算表时，在当期确认对应上一季度的制剂分成收入。”

上述情况表明，博瑞医药原本系以类似于新准则下“可变对价”的方式，在产品销售时，对权益分成收入进行预估，但考虑到缺乏确定最佳估计数的依据，调整为了不进行预估的会计处理方式。

根据博瑞医药 2020 年年报、2021 年半年报以及 2021 年最新的可转债申报材料，其在适用新收入准则的前提下，仍按照上述不确认可变对价对应收入的方式，确认权益分成收入。

3、华海药业

根据华海药业发布的《关于制剂产品拉莫三嗪美国市场收益情况的公告》，其制剂产品拉莫三嗪的权益分成收入系采取了与发行人相似的会计处理方式：“公司将获得该产品一季度销售的利润分成约 5,335 万元人民币。该收益将在二季度到账并确认。”

根据华海药业 2020 年年报、2021 年半年报等，在适用新收入准则的前提下，华海药业未对拉莫三嗪的权益分成收入的会计处理进行调整，未按照可变对价在产品出口销售时确认收入。

4、CRO 企业

根据发行人搜索，除上述具有美国仿制药业务的可比公司外，如百诚医药（CRO 企业）、晶云药物（CRO 企业）等执行新收入准则后申报 IPO 的医药企业，其 CRO 服务对应的权益分成收入，也系在“收到销售结算数据”后再进行确认。

（1）百诚医药（301096.SZ，2021 年 12 月上市）

百诚医药的业务包含“含销售权益分成的受托研发服务”，具体为“在接受客户委托负责药物的研发工作时，公司通过降低客户研发阶段的基础合同价格换取公司分享未来销售权益分成的机会。”

百诚医药的会计处理如下：“对于销售分成等或有对价条款，属于可变对价，应当对计入交易价格的可变对价进行估计。因研发项目后续能否上市销售以及销售情况不确定性较高，难以合理估计，因此公司根据合同约定的权益分成方式，在收到客户定期的销售结算数据后，根据分成比例确认权益分成收入，在每个会计期间收到经双方确认的结算数据后确认销售收入。”

(2) 晶云药物

晶云药物的业务包含“药学研发服务”，主要“通过接受委托，负责仿制药开发中的药学研究等部分，收取客户支付的服务款”，其中部分合同会约定晶云药物“享有一定比例的项目收益权，包括产品上市后销售分成款等”。

晶云药物的会计处理如下：“对于销售分成等或有对价条款，属于可变对价，应当对计入交易价格的可变对价进行估计。在对可变对价进行估计时，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。按照期望值或最可能发生金额确定可变对价金额之后，包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时，累计已确认的收入极可能不会发生重大转回的金额。因研发项目不确定性较高，公司根据合同约定的权益分成方式，在收到客户定期的销售结算数据后，根据分成比例确认权益分成收入，在每个会计期间收到经双方确认的结算数据后确认销售收入。”

5、其他企业

除上述已披露信息的可比公司外，发行人还与恒瑞医药的会计师通过电话讨论，进行了技术交流。经了解，恒瑞医药在环磷酰胺等重要美国仿制药方面，其权益分成的会计处理与发行人一致。

6、境外同行业企业

发行人还查阅了境外同行业企业的会计处理情况。经查询，CIPLA、GLAND、Dr Reddy's 等国际知名仿制药企业，在权益分成收入的会计处理上，亦与发行人一致：

(1) CIPLA（全球前十大仿制药企业之一）

CIPLA 成立于 1935 年，是全球前十大仿制药企业之一，已在印度上市。根据 CIPLA 的 2020 年至 2021 年的年报，CIPLA 对其仿制药的权益分成收入处理如下：

CIPLA 以协议中约定的“不可退还的基本购买价格”向业务合作伙伴出售其产品，并有权获得高于基本购买价格的权益分成收入。

在向业务合作伙伴交付产品时，CIPLA 仅确认“与基本销售价格相等的收入”。而对于“权益分成收入”，由于其“通常取决于业务合作伙伴的最终净销售收入或净利润”，并需要“根据协议条款的要求”，进行“减少或调整”（类似于发行人的“货架调整”等扣减项），因此，CIPLA 会要求业务合作伙伴提供“销售单位的确认以及该安排所涵盖产品的净销售额或净利润计算”（类似于发行人收到的“销售清单”），并且该部分金额在“极有可能不会发生重大转回”之前，均不会确认为收入。

(2) Dr Reddy's（全球前十大仿制药企业之一）

Dr Reddy's 成立于 1984 年，总部位于印度海德拉巴，拥有近 2 万名员工，是全球前十大仿制药企业之一，已在美国纽交所上市。根据 Dr Reddy's 的 2020 年至 2021 年的年报，Dr Reddy's 对其仿制药的权益分成收入处理如下：

Dr Reddy's 以约定的、不可退还的“基本购买价格”向业务合作伙伴出售产品，并有权获得高于基本购买价格的“权益分成收入”。在向业务合作伙伴交付产品时，仅确认与“基本购买价格”相等的收入，而对于“权益分成收入”，由于其通常取决于业务合作伙伴的最终净销售收入或净利润，并需要根据协议条款的要求进行“减少或调整”，Dr Reddy's 通常要求业务合作伙伴提供“销售单位的确认以及该安排所涵盖产品的净销售额或净利润计算”，并且该部分金额在“极有可能不会发生重大转回”之前，均不会确认为收入。

(3) GLAND（印度知名仿制药企业）

GLAND 成立于 1978 年，是全球最大通用注射剂公司之一，印度上市公司。根据 GLAND 的 2020 年至 2021 年的年报，GLAND 对其仿制药的权益分成收入处理如下：

GLAND 仿制药收入包括了“商品销售收入”和“权益分成收入”，其中“商品销售收入”扣除贸易折扣、退货、税务成本后，在“商品控制权转移给客户时”确认收入。而“权益分成收入”则在“可回收性”变得可能且权益分成收入可以可靠计量时确认。

由上述情况可知，CIPLA、GLAND、Dr Reddy’s 等国际知名仿制药企业对于会计处理，均遵循了两个原则，即既要“极不可能发生重大转回”（或“可回收性”变得可能），又要“可靠计量”（如“销售单位的确认以及该安排所涵盖产品的净销售额或净利润计算”），上述会计处理的原则，与发行人一致，发行人与国际知名仿制药企业对于权益分成收入的会计处理具有一致性和可比性。

综上所述，发行人对权益分成收入的会计处理，与同行业可比公司相一致。

（六）部分电子设备类企业以可变对价确认收入，系行业实际情况差别所致

除医药行业外，部分电子设备类企业如九号公司（689009.SH）、石头科技（688169.SH）等，也存在权益分成收入，其与下游经销的合同约定，与发行人情况存在一定的相似，但上述电子设备类企业，在产品销售给客户时，就依据估计的可变对价进行了预估，并确认了收入，与发行人的会计处理有所不同，主要系不同行业的实际情况差别所致，具有合理性。

对于品牌粘性高、终端零售价稳定、电商数据即时透明的民用智能设备类企业来说，预估可变对价可反应企业经营的实际情况；而对于医药行业来说，药品以通用名流通，品牌粘性较低、终端零售价波动较大、较少通过电商销售、数据保密且滞后的特质，导致医药行业普遍难以预估该可变对价。

以九号公司为例，分析其与宣泰医药的差异情况如下：

类别	项目	九号公司	宣泰医药
产品终端销售情况	产品类别	短程智能交通工具（平衡车、滑板车等）	仿制药
	品牌效应	由小米集团定制，品牌效应明显	通用名流通，无品牌效应
	终端用户关注因素	性能、形状、颜色、舒适度、安全性等多种因素	因产品已通过一致性评价，且以通用名流通，所以用户基本仅关注价格
	价格敏感度	九号公司在细分领域市场远高于同行，且品牌效应明显，有较强的定	由于原研药以及其他仿制药竞争者的存在，发行并不掌握市场定价权，新竞争

类别	项目	九号公司	宣泰医药
		价权，新进入的竞争者短时间无法大规模占领市场，因此不会导致价格短期内大幅变动，价格敏感度较低	者的进入将导致短期内价格大幅变动，价格敏感度较高
	初始销售给经销商的价格	基于“不高于成本价”的采购价格销售（即初始固定价格为成本价），根据商业合理性，九号公司获得后续的销售分成收入的未知性较低	仅以出口价格计算，产品毛利率可以达到40%左右，即使未来无法获得权益分成收入，也依旧满足商业合理性
	终端售价是否稳定	产品发售后价格较为稳定，一般不会发生大规模波动	终端售价受市场博弈以及新竞争者进入时间、数量的影响，波动较大
	价格变动原因	受到营销政策、升级迭代，主要为小米集团的主动决策	受到竞品进入时间、新增竞品数量、竞品定价策略等影响
	终端售价的制定因素	产品系根据发售价进行销售，且品牌效应明显，小米集团拥有市场整体定价权，可根据市场情况提前调节价格	仿制药产品的终端售价基本仅与竞品数量、市场竞争有关，LANNETT没有市场整体定价权，只能被动接受市场价格
	下游销售体系	小米集团下游直接通过电商平台销售给终端客户	LANNETT下游还有三大药品流通巨头以及各级、各区域经销商，距离最终端的药店、医院还隔着多层经销商
	销售周期	从九号公司出售到终端消耗，约2个月	从发行人出口到终端消耗，约6个月
可变对价暂估情况	数据获取周期	每月对账，小米集团系九号公司的股东，对账渠道相对便捷且数据获取具有及时性	季度结束后1个月才能取得本季度的销售数据，在此之前，LANNETT无提供数据的义务，LANNETT本身也系非关联上市公司，不会提前提供数据
	销售预期情况	小米集团会提前提供未来1-2个月的销售计划	LANNETT自主决定终端销售策略，不会向发行人提供预期的销售数据
	历史经验数据	1、九号公司与小米集团早在2014年就开展合作，历史样本较多； 2、各季度历史数据波动较小。	1、产品2019年9月才实现销售，历史样本少； 2、各季度历史数据波动较大
	暂估结果差异	预估差异占实际分成款收入比例小于10%，占对小米集团总收入的比例小于1%，差异较小	无法取得最佳估计数

由上表可知，九号公司的分成款收入和宣泰医药的权益分成收入具有较大差异，业务场景不同，因此适用不同的会计处理方式，具体分析如下：

1、九号公司在预估可变对价后，“极可能不会发生重大转回”，与发行人有所差异

九号公司主营平衡车、滑板车等电子设备，该行业具有如下特点：

(1) 电子设备行业品牌粘性强、价格敏感度低，九号公司具有定价权，新竞争对手的进入，在短时间内不会对市场价格产生重大影响

美国仿制药行业，产品以通用名流通，较为同质化，几乎没有品牌粘性，客户仅关注产品价格，价格敏感度较高。一旦低价新竞争对手进入后，就会对市场价格产生重大影响。而市场竞争者只能被动的接受市场价格。

而电子设备行业，终端客户不仅仅关注价格，还关注性能、形状、颜色、舒适度、安全性等多种因素，品牌粘性较高，价格敏感度相对较低。这使得即使**低价竞争对手进入市场，原来的客户也会因为品牌粘性，不会立即改选低价产品。**

此外，九号公司在国内外均拥有平衡车基础核心专利，基础核心专利的排他性使九号公司在平衡车和滑板车市场占据较大优势，拥有核心定价权。

根据京东数据，目前电动平衡车和滑板车综合销量前 10 款产品中，九号公司占据 9 席；根据人民网信息，我国企业在智能电动平衡车和电动滑板车领域聚集了全球 90%以上的产能。较高的品牌效应和技术壁垒赋予了九号公司市场定价权，可以使九号公司的产品显著区别于其他产品。**在新的竞争对手进入时，一般不会对九号公司的终端定价策略构成重大影响。**

上述情况，导致九号公司的权益分成收入因实现终端销售时（即准则中“相关不确定性消除时”），因未来竞争者进入带来的市场变动导致可能转回的金额较小，不构成准则中的“重大转回”。

(2) 电子设备行业竞争对手的进入时间可以合理预估，且短期涌入大量潜在竞争者的可能性较小

美国仿制药行业，潜在竞争对手研发情况属于“黑匣子”，新竞争对手出现的时间、家数、营销策略均无法预计，且各家潜在竞争者均独立研发、申报，存在短期内大量潜在竞争者获批上市的情况，“可能”导致重大转回。

而电子设备行业，其产品系民用零售产品，主要在电商平台及其他分销渠道出售。上述产品在发售时，一般会提前通知召开发布会的时间、进行相应营销等，**竞争者出现的时间可以较早预计。**

此外，九号公司与小米集团的对账周期仅有 1 个月左右，九号公司亦可接入小米集团的“供应商关系管理系统”，每月取得产品交付与销售明细、销售价格等相关资料。小米集团还制定并告知了未来 1-2 个月的销售计划，**九号公司在产品销售时，对产品实现销售时，是否有较多竞争者进入，一般可以合理预计。**因此，电子设备行业，短期内涌入大量竞争者，且不被预测到的可能性较低，符合“极可能”不发生重大转回的情况。

综上所述，不同于美国仿制药行业，电子设备行业对权益分成收入可变对价的确认满足“极可能不发生重大转回”的准则要求，与发行人情况有所差异，具有合理性。

2、九号公司可以取得最佳估计数的有效依据，与发行人有所不同

根据九号公司披露信息，九号公司“根据历史交易信息以及当前市场情况”确认收入分成情况。

(1) “历史交易信息”的样本量是否充足

九号公司与小米集团早在 2014 年就开展合作，历史样本较多；而发行人产品 2019 年 9 月才开始销售，除去铺货期外，可供参考的历史样本较少。此外，各类仿制药的市场、竞争者数量、壁垒等均有所不同，发行人也无法以其他药品的历史样本来对新药品进行预估。

(2) “历史交易信息”对未来销售情况是否可以较为准确的反映

“历史交易信息”对未来产品销售情况的准确反映方面，**九号公司的产品发售后价格较为稳定，一般不会发生大规模波动：**

例如 2018 年 9 月，九号平衡车 miniPRO 发布，售价 3,699 元，而截止 2021 年 11 月 11 日，天猫超市及淘宝店铺中该产品的售价仍为 3,699 元；2019 年 6 月 11 日，九号平衡车燃动版发布，售价 2,299 元，而截止 2021 年 11 月 11 日，苏宁易购官方旗舰店及其他小米专卖店的售价为 2,399 元至 2,599 元，销售单价整体平稳且均为根据促销政策主动调整。

而如前所述，发行人泊沙康唑肠溶片历史上的销量、单价都发生过大幅变动，不同季度的历史交易信息无可比性，历史交易信息无法准确反映未来产品的销售情况。

从最终实现的收入与预估收入的差异率来说，九号公司针对可变对价的预估差异占实际分成款收入比例小于 10%，占对小米集团总收入的比例小于 1%，差异较小。而发行人基于历史数据，无法做到将差异率控制在上述差异率以内。

(3) “当前市场情况”的数据是否具有可及性

小米集团系九号公司的股东，对账渠道相对便捷且数据获取具有及时性。九号公司与小米集团每月会进行对账，并允许九号公司接入小米集团的“供应商关系管理系统”。因此，九号公司每月均可以通过小米集团反馈的信息，掌握当期市场的实时动态。

而按照美国仿制药行业惯例，根据发行人与 LANNETT 的约定，发行人每季度结束后 1 个月才能取得本季度的销售数据，**实际执行过程中，LANNETT 一般在季度结束后 2 个月才会提供上季度的销售数据**。在此之前，LANNETT 无提供数据的义务，LANNETT 本身也系非关联上市公司，不会提前提供数据，导致发行人获取的销售数据具有滞后性。

此外，根据九号公司披露信息，小米集团会向其提前提供未来 1-2 个月的销售计划，为其进行最佳估计数的预测提供依据。而 LANNETT 自主决定终端销售策略，仅会提供未来预计向发行人采购的计划，不会向发行人提供其未来的终端销售计划。

(4) 销售体系引起的货架调整风险

小米集团属于电商运营模式，从九号公司采购产品后，直接通过电商平台销售给终端客户。而美国仿制药行业具有多层经销商的销售体系，产品的具体流转路线为“药厂（发行人）->独家经销商（LANNETT）->流通商（三大流通巨头）->各级、各区域经销商->终端客户（药店、医院等）”。

上述情况导致小米集团在出售产品后，存货跌价的风险较小，不存在因“货架调整”风险，引起的可变对价的重大转回。而 LANNETT 出售产品后，下游各

级经销商均有一定的存货，若未来竞品进入，造成市场价格急剧下降，下游存货存在跌价的风险，进而会导致 LANNETT 在未来进行“货架调整”，增加销售折扣，减少净利润，从而导致可变对价的转回。

综上所述，九号公司历史交易信息样本量充足，历史交易信息可以有效反映未来的销售情况，当前市场情况的相关数据具有可及性，与发行人有所不同，可以取得确定最佳估计数的依据。

3、从初始销售价格看，九号公司的权益分成收入比发行人更具有可预期性

根据九号公司披露的申报材料，其初始销售给经销商的价格为**基于“不高于成本价的采购价格”确定**，即如果九号公司如果后续未取得销售分成收入，则其销售给小米集团的产品毛利率为**0 或负数**。根据九号公司与小米集团进行此项业务的商业合理性，九号公司获得后续的销售分成收入的未知性较低。因此，在出口时进行可变对价的预估，可以更加准确的反映九号公司的业务实质。根据另一家小米生态链的上市公司石头科技的披露，石头科技亦是以“成本价格”向小米集团供货，若不对后续权益分成收入进行可变对价的预估，则其毛利率也将为 0 或负数。

而发行人在产品出口给经销商 LANNETT 时，就已经按照较高的毛利率，收取了产品的出口收入，不考虑权益分成、销售奖励及代理权收入，其出口收入毛利率一般在**40%左右**，即使出口的产品在未来最终实现销售后，无法获得权益分成，该业务也依旧满足商业合理性。考虑到在出口时，有关权益分成收入的可变对价“可能发生重大转回”，不对其进行收入的确认，具有谨慎性。

出口毛利率在 40%左右已经属于仿制药行业较为正常的毛利率，由于发行人泊沙康唑在美国市场几乎不需要销售费用，将发行人同行业可比公司的综合毛利率剔除销售费用后与发行人泊沙康唑美国市场的“出口毛利率”对比如下：

单位：%

可比公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博瑞医药	53.01	52.58	60.79	54.94
恒瑞医药	51.62	52.47	50.77	49.30

可比公司	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
苑东生物	43.30	37.23	33.59	34.86
华纳药厂	24.92	27.60	24.94	26.42
平均值	43.21	42.47	42.52	41.38
发行人泊沙康唑美国出口毛利率	39.44	39.99	41.88	

由上表可知，发行人泊沙康唑美国市场的“出口毛利率”在40%左右，已经与同行业公司扣除销售费用的毛利率具有可比性。由于后续权益分成收入的可变对价“可能发生重大转回”，在出口时将可变对价记为零，符合商业逻辑。

因此，九号公司等电子设备类企业应提前预估确认可变对价，而发行人预估的可变对价为零，双方尽管在业务模式上有一定的相似之处，但由于行业特性的不同，会计处理有所差别，均系合理、谨慎的。

综上所述，宣泰医药的权益分成收入可变对价有较大可能发生重大转回，其“不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”可能为零，因此不应预估确认收入；若一定预估该部分收入，则会产生较大差异。而财务报表的核心价值之一系有利于投资者掌握企业的财务状况，为报表使用者的投资、贷款行为提供决策依据。因此若预估权益分成收入，财务报表则难以反应企业实际运营情况，会对投资者产生误导。因此发行人于收入确认时点未对该部分可变对价进行合理估计，符合《企业会计准则》相关规定。

(七) 上述权益分成收入的截止性差异对各期财务报表是否构成重大影响

1、发行人实际上不存在上述“截止性差异”，对财务报表不构成影响

由于泊沙康唑下游经销商销售的结算周期较长(T+6)，且权益分成的结算依据为经销商该产品的销售净利润，与经销商的终端销售情况直接相关。结合上述回复内容，发行人在产品销售时确认可变对价为零，在收到经销商的结算数据的季度，方能获取相关数据并判断上季度的产品已实现终端销售。同时由于发行人具有审计权，可聘请境外第三方会计师事务所对经销商的销售情况进行专项审计，保障数据的准确性，因此虽然不能立即获取当季度的销售情况，但在次季度获取相关准确数据，并结合终端销售实现的情况在次季度末确认该可变对价。

根据财政部发布的《企业会计准则——基本准则》第三十一条：“收入只有在经济利益很可能流入从而导致企业资产增加或者负债减少、且经济利益的流入额能够可靠计量时才能予以确认。”

发行人的权益分成收入，只有在取得经销商的销售结算数据并判断终端销售情况时，才满足“能够可靠计量”及“不会发生重大转回”的要求，因此于次季度确认权益分成收入符合实际运营情况，确认期间合理，且在报告期内保持了一贯性，实质不存在“截止性”差异。

2、分成收入在获取结算单后确认，系医药企业的行业惯例

由于经销商权益分成的销售模式在欧美市场比较常见，且医药市场普遍具有品牌效应低、价格敏感度高、市场波动大、不确定性高、难以预估的特质，因此诸多同行业上市公司对于权益分成收入均在获取结算单后确认收入，具体包含普利制药、博瑞医药、华海药业等知名大型医药公司，具体如下：

单位：万元

公司名称	美国市场 独家经销商	2020年境外权益分成收入金 额	权益分成收入确认 时点的相关表述
普利制药	SLATE RUN 等	境外收入共计 16,421.50 万元，未单独披露权益分成收入，未在境外设立子公司	“收到销售数据结算文件后”确认
博瑞医药	Selectchemie AG 等	境外权益分成收入 6,623.65 万元	“收到销售数据结算文件后”确认
华海药业	Par 等	境外收入 38.22 亿元，未单独披露权益分成收入	“第一季度的销售分成收入在第二季度获取并确认”、“产品销售收入金额已确定时”确认
发行人	LANNETT 等	境外收入 26,990.46 万元，其中境外权益分成收入 19,733.30 万元。	“收到销售数据结算文件后”确认

由上表可知，普利制药、博瑞医药、华海药业等业内知名上市公司关于权益分成收入的结算时点均与宣泰医药一致，均不存在“截止性”差异。

博瑞医药在公开信息披露中明确表示递延确认收入的商业合理性：博瑞医药在 2018 年初，即已按照预估的方式确定每期的权益分成收入，但根据博瑞医药

招股书披露，“公司与 Selectchemie AG 合作的制剂产品权益分成收入按季度结算，由于 Selectchemie AG 下游制剂销售的结算周期较长，提供权益分成计算表的时间通常在基准日后 2 个月以上，公司与 Selectchemie AG 进行了多次沟通，因权益分成金额直接关系到商业利益，Selectchemie AG 无法在准确结算之前以任何形式提供相关计算依据文件，因此公司对 Selectchemie AG 的制剂分成的确认统一递延一个季度，即在当期收到上一季度权益分成计算表时，在当期确认对应上一季度的制剂分成收入。”

博瑞医药在其 2020 年年报中，在适用新收入准则的前提下，仍按照上述方式确认权益分成收入不变。

此外，根据发行人搜索，除上述具有美国仿制药业务的可比公司外，如百诚医药（CRO 企业）、晶云药物（CRO 企业）等执行新收入准则后申报 IPO 的医药企业，其 CRO 服务对应的权益分成收入，也系在“收到销售结算数据”后再进行确认。

因此，医药行业上市公司的权益分成收入在获得结算单时确认，具有商业合理性，系医药行业惯例。

综上所述，发行人在获取经销商结算单时，方能确认权益分成金额，故发行人按获取结算单的时点确认权益分成收入，符合收入确认原则及公司实际经营情况，且与大部分医药类上市公司在新收入准则下的境外权益分成收入确认时点保持一致，因而不存在截止性差异。

3、若进行预估，发行人预估可变对价的方案及对财务报表的影响与实际发生的情况差异较大

（1）在产品实现终端销售之前，可变对价始终应预估为零

由本题“（三）1、”可知，在各时点，若要预估应计入交易价格的可变对价，并确认收入，须至少同时满足以下两个条件：

A、获得历史数据以外的“新的证据”，可以对可变对价进行估计。

B、确认的可变对价，极可能“不发生重大转回”。

由于产品实现终端销售之前，其权益分成收入对应的可变对价，均可能发生重大转回，因此，在产品实现终端销售之前，可变对价应始终预估为零。

(2) 在产品实现终端销售之后，进行预估的方案

由于发行人系按季度结算权益分成收入，在产品实现终端销售之后，可能存在两种情况：

A、自实现终端销售至季度末，市场未发生重大变化。

此时，应以该季度收到的权益分成结算单金额确认为产品的可变对价，并在季度末确认收入。在此情况下，权益分成收入的截止性，与原财务报表一致，对发行人的三年一期的净利润和净资产无影响。

B、自实现终端销售至季度末，市场发生了重大变化

发行人目前系结合季度末后 1 个月收到的销售结算单上列示的“货架调整”等价格调整数据，调整该季度权益分成收入。

若考虑到销售结算单取得时间较晚，为保证财务报表报出的及时性，在季度末进行预估，则一般需要满足以下前提：

I、竞争对手进入的影响可知：如参考 2021 年一季度变动情况，假设每进入 1 家竞争对手，会导致当前销售金额 30%的存货跌价；

II、消化期准确且消化匀速：如假设消化期为准确的 3 个月，且在消化期内，下游存货系匀速消耗，竞争对手的出现，也不会对消耗速度产生影响；

III、竞争对手获批后，货架调整的时间确定：各竞争对手获批时点后 10 天，进行下游货架调整；

发行人于季度末，在上述前提全部成立的基础上，可以依照本季度取得的销售结算单，以及各竞争对手的获批时间，对货架调整进行预估。

以发行人泊沙康唑产品的 2020 年四季度的权益分成收入为例，在 2021 年 3 月份，可以按照以下方法对“货架调整”进行预估：

I、取得竞争对手的获批时间，如 2021 年 2 月中旬获批并考虑 10 天左右的过渡期，剩余未消化库存就是 35 天；

II、根据 2021 年 1 月份获得的销售清单，取得 2020 年 4 季度 LANNETT 对外销售的销量以及平均售价，这部分产品都应该在 2021 年 1 季度完成终端销售。

货架调整金额=Σ[(平均售价-平均售价*70%^N)*销量*(90 天-第 N 个竞争对手获批对应的剩余未消化库存时间)/90 天]。

由于仅有 AET 进入，所以 N=1。

权益分成收入对应的可变对价=销售清单上的权益分成收入-货架调整金额*55%。

按上述估计方式，在 2021 年 3 月末，应预估 322 万美金（约合 1,932.01 万元）的“货架调整”金额，发行人应调减 2021 年一季度净利润 1,642.21 万元，并在 2021 年 4 月（若财务报表已报出）收到真实的货架调整数据后，调整 2021 年二季度利润。

上述情况，对发行人 2021 年 1-6 月的净利润以及 2021 年初、2021 年 6 月末的净资产均不存在影响。

(3) 举例

序号	时间节点	举例	情况说明
1	产品出口时	2020 年 8 月末	1、确认产品出口收入（固定对价）； 2、可变对价未来可能重大转回，因此估计为零
2	季度末	2020 年 9 月末	产品此时仍在 LANNETT 仓库，对可变对价不调整，仍为零
3	LANNETT 实现对外销售	2020 年 11 月末	产品虽已销售至 LANNETT 下游，但未实现终端销售，权益分成收入后续可能会因“货架调整”转回，对可变对价不调整，仍为零
4	资产负债表日	2020 年 12 月末	并未发生新的变化，对可变对价不调整，仍为零
5	收到销售清单	2021 年 1 月末	产品仍未实现终端销售，仍有重大转回的可能，对可变对价不调整，仍为零
6	竞争对手进入	2021 年 2 月末	1、产品已销售至终端，可变对价已确定；

序号	时间节点	举例	情况说明
			2、发行人可以知晓，若依照结算单的数据确认可变对价，几乎必然会发生重大转回，应在资产负债表日，对可变对价进行预估
7	季度末	2021年3月末	依照本题（2）之模型，进行预估，确认货架调整的预计影响，并结合2021年1月末的销售清单，确认权益分成收入
8	收到销售清单	2021年4月末	1、若此时2021年1季度报表尚未报出，以收到的销售清单数据，调整2021年1季度报表； 2、若此时2021年1季度报表已报出，则以销售清单上载明的货架调整金额与之前预估值的差异，调整2021年2季度权益分成收入

（4）依据预估得到的“货架调整”与真实“货架调整”的差异较大，以预估确定“货架调整”的可变对价准确性较差

由上述情况可知，预估得到的“货架调整”与真实“货架调整”的对权益分成收入影响的差异如下：

单位：万美金

项目	依照模型，在2021年3月的预估	在2021年4月份取得结算单的实际金额	差异率
2021年1季度的货架调整影响	322.00	440.50	-26.90%

注：此处已乘以55%，即“货架调整”对权益分成收入的影响

由上表可知，2021年4月取得结算单的实际货架调整，要远大于依据模型计算的货架调整。这是因为预估的前提，实际上具有较大的不确定性：

I、竞争对手进入的影响。发行人上述模型系按事后的情况，参考2021年一季度变动情况，假设每进入1家竞争对手，会导致当前销售金额30%的存货跌价。而发行人在2021年4月末取得下一季度结算清单之前，是无法得到对竞争对手进入的影响的估计的准确依据的。此预估前提与实际情况存在一定的偏差。

II、消化期准确且消化匀速。发行人按照业务正常情况，预估了下游3个月的消化期，然而下游的消化期，在市场发生剧烈变动的时候亦有可能变动，导致了该前提不成立。为合理估计，发行人还假设下游消化匀速，但实际上，由于药

品体积小、易运输的特点，即使是终端医院，也不可能匀速进货，一般是按需进一批货后，在一段时间内消耗。因此下游消化不可能是匀速、连续的。此预估前提与实际情况存在一定的偏差。

III、竞争对手获批后，货架调整的时间确定。发行人可以通过 FDA 网站获得竞争对手获批的时间，但竞争对手获批后在多少天内参与市场导致货架调整发生，均系竞争对手自身商业策略，无法预估。此预估前提与实际情况存在一定的偏差。

上述因素的叠加，导致“货架调整”具有不可估性。例如，假设 2 月 15 日竞争对手获批，而 2 月 20 日，终端恰好消耗了较大一批货物。若竞争对手选择 2 月 18 日进入市场并导致价格大幅下降，则上述货物会导致较大金额的“货架调整”。若竞争对手选择 2 月 22 日进入市场，则上述货物已卖出，不会发生“货架调整”。

由于上述前提无法成立，因此在收到新的销售清单前，对货架调整金额进行的预估具有较大的不准确性。

此外，发行人的安非他酮、普罗帕酮等产品，与经销商没有约定“安全库存”，上述三个预估前提与实际情况的偏差更大。

基于此，发行人认为，在产品实现终端销售的当季度末，对“货架调整”事项的预估准确性较差，发行人采取预估的方式可行性较低，采取期后取得新的结算单时进行调整的方式，可以更加准确的预估可变对价。

4、发行人拟采取加强信息披露的方式，解决因结算单到达时间较晚导致投资者获得信息延迟的问题

针对上述情况，发行人对公司内控及信息披露进一步优化如下：

A、在内部控制制度中明确，若当期已确认有竞争对手进入，则必须等到获得下一期销售清单，对货架调整事项调整完毕后，再进行财务报表的批准报出。

B、若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，收到销售结算清单，虽然因为“货架调整”事项，可变对价仍记为零，但在财务报表附注中，对取得

的重要信息进行披露。若未在财务报告批准报出之前收到销售结算清单，则参照同行业可比公司华海药业，在收到时销售结算清单时，进行主动公告披露。

C、若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，出现新竞争对手进入等影响终端市场的重大事件，则在财务报表附注中进行披露。

通过上述加强信息披露的措施，一方面投资者可以及时获取销售结算清单上记载的权益分成收入相关信息，另一方面，若下游市场发生重大变化，投资者也可以及时获得相应提示，知晓相应的潜在风险。在上述措施下，发行人可以有效避免因销售结算单到达时间较晚，导致投资者获得信息延迟的问题。

5、若按实际发生的权益分成收入进行调整，对发行人收入及利润的影响

由本题“(二) 4、”可知，发行人缺乏确定最佳估计数的依据，即使通过往期获得结算单数据，也难以在产品出口日，或资产负债表日，对权益分成收入进行有效预估。

(1) 基于期后已获得的数据，将权益分成收入调整至 LANNETT 对外销售的季度

若不考虑未来的预估政策，仅以“期后已获得的”销售结算单数据作为依据，将目前的权益分成收入由“财务结算口径”调整为结算单对应的“经销商销售口径”，即以期后获得的结算单数据（“经销商口径”），作为上一期权益分成收入的“预估数”，则相当于将全部权益分成收入的确认时点，往前调整一个季度，其对发行人报告期内的收入及利润的影响如下：

单位：万元

产品	项目	计算关系	2021年1-6月	2020年
泊沙康唑	财务结算口径	A	7,985.22	19,667.96
	经销商销售口径	B	4,879.08	21,139.06
	对净利润影响	$C=(B-A)*(1-15\%)$	-2,640.22	1,250.44
安非他酮	财务结算口径	A	54.37	35.30
	经销商销售口径	B	114.33	35.30
	对净利润影响	$C=(B-A)*(1-15\%)$	50.97	-
普罗帕酮	财务结算口径	A	66.01	30.02
	经销商销售口径	B	82.08	94.67

产品	项目	计算关系	2021年1-6月	2020年
	对净利润影响	$C=(B-A)*(1-15\%)$	13.66	54.95
对净利润影响金额总计			-2,575.59	1,305.39

注1：发行人系高新技术企业，权益分成收入对净利润影响考虑了税率为15%的企业所得税

注2：因属于新收入准则执行之后的数据调整，故只影响2020年及2021年1-6月净利润

考虑到2021年一季度出现较大的“货架调整”，上述货架调整对应的产品，因属于LANNETT在2020年四季度售出的，因此在按实际发生的权益分成收入进行调整时，也应将这部分金额还原到对应的季度。将2021年一季度以来的货架调整，还原到对应季度后，对净利润影响的金额如下：

项目	计算公式	2021年1-6月	2020年	2019年	
不考虑“货架调整”，对净利润影响金额总计	A	-2,575.59	1,305.39	-	
货架调整对2020年、2021年截止性的影响	B	1,627.30	-1,988.34	-	
货架调整对净利润的影响	$C=B*(1-15\%)$	1,383.21	-1,690.09	-	
合计影响	D=A+C	-1,192.39	-384.70	-	
项目	计算公式	2021年1-6月	2020年	2019年	
不考虑货架调整的影响比例	净资产	依照A进行计算	4.07%	8.65%	8.37%
	净利润		-20.87%	10.58%	-
考虑货架调整的影响比例	净资产	依照D进行计算	3.53%	5.65%	8.37%
	净利润		-9.66%	-3.12%	-

注1：2021年1-6月因属于中期数据，故其净利润以上一年度数据为比较基准；

注2：因属于新收入准则执行之后的数据调整，故影响2020年及2021年1-6月净利润，同时影响2020年期初净资产。

由上表可知，以期后实际的权益分成收入进行模拟，若不考虑货架调整影响的比例，则对报告期净资产、净利润的影响最多可达-20.87%，若考虑货架调整影响的比例，则对报告期净资产、净利润的影响最多可达-9.66%。

(2) 基于期后已获得的数据，将权益分成收入调整至发行人出口产品的季度

若不考虑未来的预估政策，仅以“期后已获得的”销售结算单数据作为依据，假设产品从出口到终端销售的周期始终为 6 个月（LANNETT 的 3 个月安全库存+3 个月下游消化期），将权益分成收入调整至发行人出口产品的季度。

此外，对于发行人的安非他酮、普罗帕酮产品，其未与发行人约定“安全库存”，发行人无法准确估计其从出口到终端销售的周期。发行人参照泊沙康唑，估计其消化周期为 6 个月。

依据上述情况，将权益分成收入调整至出口产品季度，对发行人报告期内的收入及利润的影响如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年
对净资产金额的影响（万元）	4,176.92	6,545.28	7,364.43
对净利润金额的影响（万元）	-2,368.36	-819.15	-
对净资产的影响比例	6.88%	11.64%	17.33%
对净利润的影响比例	-19.21%	-6.64%	

注 1：2021 年 1-6 月因属于中期数据，故其净利润以上一年度数据为比较基准；

注 2：因属于新收入准则执行之后的数据调整，故影响 2020 年及 2021 年 1-6 月净利润，同时影响 2020 年期初净资产。

由于“货架调整”事宜主要发生在 2021 年 1 季度，其影响限于 2021 年上半年，若将权益分成收入调整至发行人出口产品季度，相当于往前整体调整了 2 个季度，因此原 2021 年上半年数据将整体调整到 2020 年，其内部两季度之间的“货架调整”事项，不会对净利润或净资产产生影响。

由上表可知，以期后获得数据，将权益分成收入调整至发行人出口产品的季度，则对报告期净资产、净利润的影响最多可达-19.21%。

上述“模拟截止性差异”，系站在本回复出具日的角度，根据实际发生的、期后取得数据进行的模拟。如前所述，在资产负债表日、财务报告报出日等时点，发行人不具有预估上述“模拟截止性差异”的能力，若在资产负债表日直接进行估计，则期后发生重大差错更正的可能性较高。

2021 年 1-9 月，公司实现营业收入 23,160.76 万元；实现归属于母公司股东的净利润 6,097.18 万元；实现扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润 6,172.80 万元，以上数据已经上会会计师审阅。

2021 年全年，公司预计实现营业收入 31,000 至 33,000 万元，实现归属于母公司股东的净利润 9,500 至 10,000 万元；实现扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润 7,000 至 7,500 万元。

因此，上述模拟数据，亦不会导致发行人调整后不符合发行条件规定的净利润水平。

（八）补充披露

为充分揭示风险，发行人在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示”以及“第四节 风险因素”中补充披露：

“

（四）因“货架调整”事项导致销售结算单的权益分成金额调整的风险

“货架调整”指的是终端市场价格下降时，LANNETT 有义务对下游经销商处尚未实现终端销售的产品，进行价格上的补偿。根据发行人与 LANNETT 合同，“货架调整”属于双方约定的计算权益分成收入时，必须考虑的因素之一。

发行人一般在发生“货架调整”季度后的 1-2 个月才会收到载有该季度“货架调整”具体金额的销售结算单，在此之前，若终端市场价格大幅波动，发行人虽然可以预计发生了“货架调整”事项，但无法预估“货架调整”的确切金额。

由于货架调整事项的存在，在发行人收到 LANNETT 发送的销售结算单时，销售结算单列示的权益分成金额，在未来可能会因为终端市场价格下降引发的“货架调整”而发生调整。LANNETT 会在后一季度的销售结算单中对确切的“货架调整”金额进行列报，并抵扣后一季度销售结算单中的权益分成。

因此，发行人收到销售结算单时，权益分成收入仍有发生重大转回的可能，只有在产品完成终端销售时，才极不可能发生重大转回。销售结算单所列示的权益分成金额，存在因“货架调整”事项而发生调整的可能，提请投资者注意相关风险。

（五）权益分成收入相对于出口收入存在滞后性的风险

公司的权益分成收入按季度结算，由于下游经销商销售的结算周期较长，提供权益分成计算表的时间通常在基准日后 1-2 个月，公司对权益分成收入的确认统一递延一个季度，即在收到上一季度权益分成计算表后，在当季度确认对应上一季度的权益分成收入。因此，发行人当期权益分成收入相对于产品出口收入存在一定的滞后性，权益分成收入与当期销售数量及成本不完全匹配。

若基于期后已获得的数据，将权益分成收入调整至 LANNETT 对外销售的季度，在不考虑“货架调整”因素的前提下，对 2020 年、2021 年 1-6 月的净利润影响金额分别为 1,305.39 万元、-2,575.59 万元，占 2020 年净利润的比例分别为 10.58%、-20.87%。在考虑“货架调整”因素的前提下，对 2020 年、2021 年 1-6 月的净利润影响金额分别为-384.70 万元、-1,192.39 万元，占 2020 年净利润的比例为-3.12%、-9.66%。

若基于期后已获得的数据，将权益分成收入调整至发行人出口产品的季度，则对 2020 年、2021 年 1-6 月的净利润影响金额分别为-819.15 万元、-2,368.36 万元，占 2020 年净利润的比例分别为-6.64%、-19.21%。

因此，若基于期后已获得的数据，将权益分成收入调整至 LANNETT 对外销售的季度或发行人出口产品的季度，则会导致发行人 2021 年 1-6 月净利润存在下降的风险。

（六）权益分成收入滞后性导致业绩下降不能及时体现的风险

发行人在当季度确认对应上一季度的权益分成收入，相对于产品出口收入存在一定的滞后性。基于上述会计处理模式，若因竞争对手进入等原因，发行人业绩出现下降，由于权益分成收入的确认具有滞后性，可能会导致发行人产品业绩下降的情况不能及时体现。发行人会在收到销售结算清单等文件时，进行及时披露，提请投资者注意相关公告并关注上述风险。

”

发行人还在招股说明书“第六节 业务和技术/一、发行人主营业务、主要产品情况/（十一）发行人产品权益分成收入情况”处补充披露：

“

(十一) 发行人产品权益分成收入情况

1、权益分成收入的计算方式

发行人与 LANNETT 等经销商约定的权益分成收入，取决于经销商销售产品的最终净利润，并需要根据协议条款的要求进行减少或调整。具体计算方式为：

权益分成收入=(经销商实现销售的单价*销量-采购成本-退单、回扣、货架调整等其他成本)*权益分成比例。

当季度的净利润系由当季度销售额减去各项费用获得。其中各项费用不仅包括向发行人采购药品的成本、运费、营销费用等，还包括退单、回扣、货架调整等扣除项指标。简介如下：

退单 (Chargebacks): LANNETT 在部分业务中，存在将产品间接销售给独立药店、管理式护理组织、医院、疗养院和集团采购组织，统称为“间接客户”。公司与其间接客户签订协议，一事一议，先确定“间接客户”产品的定价，然后，间接客户独立选择购买产品的经销商渠道。如果间接客户支付的价格低于经销商支付的价格，公司将向经销商提供称为“退单”的补偿，以补偿间接客户的合同价格与经销商购买价格之间的差额。

回扣 (Rebates): LANNETT 向经销商、分销商以及连锁药店等提供“回扣”，以提高客户忠诚度并增加产品销售。

退换 (Returns): 对于部分保质期快要到期的产品，LANNETT 允许客户在产品到期日之前和之后的指定时间段内退货。该项目受到下游销售情况、各经销商存货的保质期情况、各经销商库存情况等多方面因素影响。

货架调整 (shelf-stock adjustments): 在市场价格下降的情况下，LANNETT 对降价时客户库存中剩余的产品给予抵免。

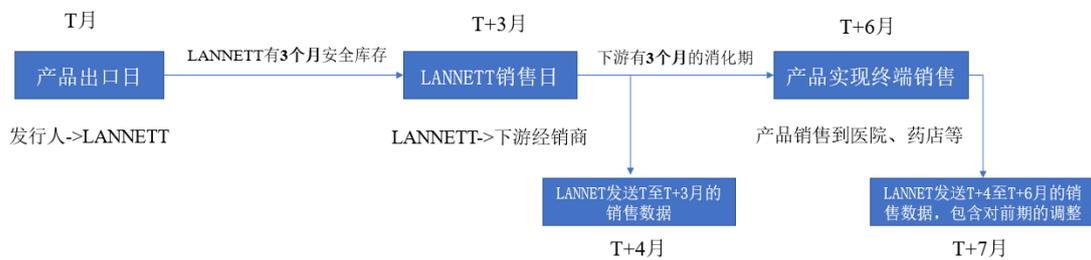
其他调整事项还包括其他折扣 (Other Deductions)、现金折扣 (Cash Discounts)、医疗补助 (Medicaid /Medicare) 等。

2、发行人取得销售清单的数据，也仅是经销商对权益分成的估算，由于其未考虑潜在的货架调整风险，未来可能出现转回

LANNETT 等经销商会在每一季度末后的 1-2 个月向发行人发送销售清单，销售清单上会列示双方结算的上一季度的权益分成金额。但上述权益分成金额系经销商对权益分成的估算，未考虑潜在的“货架调整”风险。

“货架调整”指的是终端市场价格下降时，LANNETT 有义务对下游经销商处尚未实现终端销售的产品，进行价格上的补偿。根据发行人与 LANNETT 合同，“货架调整”属于双方约定的计算权益分成收入时，必须考虑的因素之一。

发行人一般在发生“货架调整”季度后的 1-2 个月才会收到载有该季度“货架调整”具体金额的销售结算单，在此之前，若终端市场价格大幅波动，发行人虽然可以预计发生了“货架调整”事项，但无法预估“货架调整”的确切金额。



根据上图，在 T+4 月时，LANNETT 尽管可以对 T 至 T+3 月的权益分成收入进行预估，并发送销售清单，但 T 至 T+3 月出口的产品，尚有 2 个月才能完成终端消化，这部分产品，都属于 LANNETT 的存货，存在跌价风险。若市场在 T+4 到 T+6 月发生重大变化，仍可能导致预估的权益分成收入全部转回。

由于货架调整事项的存在，在发行人收到 LANNETT 发送的销售结算单时，销售结算单列示的权益分成金额，在未来可能会因为终端市场价格下降引发的“货架调整”而发生调整。LANNETT 会在后一季度的销售结算单中对确切的“货架调整”金额进行列报，并抵扣后一季度销售结算单中的权益分成。

因此，发行人收到销售结算单时，权益分成收入仍有发生重大转回的可能，只有在产品完成终端销售时，才极不可能发生重大转回。

3、发行人对于权益分成收入的确认方法

公司将已商业化的产品独家经销权授予境外经销商，并按固定转移价格向经销商交付产品，确认产品销售收入；根据合同约定的比例和境外经销商的销售

净利润而结算的权益分成收入，属于合同中的可变对价收入，每一个资产负债表日，公司估计应计入交易价格的可变对价金额，在极可能不会发生重大转回时确认权益分成收入。

以泊沙康唑产品为例，其从出口到 LANNETT 至完成终端销售的周期约为 6 个月（其中，LANNETT 安全库存期约 3 个月，LANNETT 下游消耗期约 3 个月），在产品实现终端销售之前，由于可变对价存在全部转回的可能，发行人对可变对价确认为零。在资产负债表日，若预估产品已实现终端销售，且已取得最佳估计数的依据，则依照最佳估计数确认权益分成收入，若尚未取得最佳估计数的依据，则根据期后取得的依据，调整资产负债表日的权益分成收入。

4、发行人针对权益分成收入滞后性进行的信息披露措施

由上可知，发行人在当季度确认对应上一季度的权益分成收入，相对于产品出口收入存在一定的滞后性。基于上述会计处理模式，若因竞争对手进入等原因，发行人业绩出现下降，由于权益分成收入的确认具有滞后性，可能会导致发行人产品业绩下降的情况不能及时体现。

针对上述问题，发行人履行了如下信息披露措施：

(1) 在内部控制制度中明确，若当期已确认有竞争对手进入，则必须等到获得下一期销售清单，对货架调整事项调整完毕后，再进行财务报表的批准报出。

(2) 若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，收到销售结算清单，在财务报表附注中，对取得的销售结算清单相关信息进行披露。若未在财务报告批准报出之前收到销售结算清单，则在收到时销售结算清单时，进行主动公告披露。

(3) 若在资产负债表日之后、财务报表批准报出日之前，出现新竞争对手进入等影响终端市场的重大事件，则在财务报表附注中进行披露。

通过上述加强信息披露的措施，一方面投资者可以及时获取销售结算清单上记载的权益分成收入相关信息，另一方面，若下游市场发生重大变化，投资者也可以及时获得相应提示，知晓相应的潜在风险。在上述措施下，发行人可以有效避免因销售结算单到达时间较晚，导致投资者获得信息延迟的问题。

”

（九）保荐机构和申报会计师的核查程序和核查意见

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅《企业会计准则》及应用指南对收入确认、可变对价的相关规定；
- 2、查阅公司与 LANNETT 等经销商签订的经销协议，对权益分成等特殊事项的约定，包括计算方式、结算周期等；
- 3、了解美国 FDA 相关政策及仿制药市场的相关规律；
- 4、获取九号公司权益分成收入确认的相关信息，并与发行人业务情况进行对比；
- 5、查阅了 LANNETT 的年度报告，了解了其泊沙康唑的销售净利润的计算过程；
- 6、访谈了 LANNETT，取得了历次 LANNETT 提供的销售结算单，取得境外会计师出具的专项审计报告；
- 7、了解普利制药、博瑞医药等上市医药公司境外权益分成收入的确认方式，取得了 CIPLA、GLAND、Dr Reddy's 等境外知名仿制药的权益分成收入确认方式，并与发行人情况进行对比。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人产品出口时，产品未来的权益分成收入属于可变对价，但由于该可变对价存在着全部转回的可能，且无法通过历史数据进行预估，发行人于出口收入确认时点，对权益分成对应的可变对价估计为零，符合《企业会计准则》相关规定；
- 2、发行人在产品出口后的每个资产负债表日，均对权益分成收入对应的可变对价进行了重新估计，并在符合可变对价“极不可能发生重大转回”并且可以“可靠计量”的前提下，对可变对价进行调整，符合《企业会计准则》相关规定；

3、发行人在收到经销商结算单的当季度确认权益分成收入，符合收入确认原则及公司实际经营情况，且与同行业可比公司在新收入准则下的境外权益分成收入确认方式具有可比性，因而不存在截止性差异。

问题 2

请发行人说明：发行人将资产负债表日尚未达到下一里程碑的投入作为合同履行成本列报于存货的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐人和申报会计师发表明确核查意见。

回复：

（一）发行人履约进度的确认方式，以及相关会计处理

1、发行人选择“工时”作为衡量履约进度的指标

发行人 CRO 服务业务实际开展中，存在以下几个节点：

（1）客户与发行人约定的付款里程碑；（2）发行人按项目进度向客户提交工作成果，得到客户确认的里程碑；（3）发行人按实际情况统计的工时。

其中，第（1）项属于付款节点，发行人不依据此判断项目的履约进度；第（2）项虽然可以反映项目进度，但由于各工作阶段的进度并不是线性的，且各项目的服务内容均有差异，无法据此准确预估履约进度，发行人将（2）作为验证是否达到确认收入条件的依据，而不作为履约进度的判据；第（3）项中，实际发生的工时可以准确统计，项目的预计总工时一般也可以准确估计，因此发行人选择了“工时”作为判断履约进度的指标。

2、发行人以工时法确认履约进度的具体会计处理

发行人以“投入法”中的“工时法”确认履约进度，具体如下：

首先，发行人根据预计工作情况，预估 CRO 项目的预计总工时；

其次，在每个资产负债表日，发行人以 CRO 项目实际已发生的工时除以预计总工时，计算出项目履约进度；

接着，发行人先以合同金额乘以项目履约进度，并检查是否已提交工作成果并获得客户认可：

（1）若已提交，则按该履约进度确认收入，并结转已发生的实际成本；

(2) 若未提交，则自前次提交工作成果至目前的履约进度不确认收入，该段时间内发生的实际成本计入合同履约成本。

在资产负债表日对收入确认的调整，不会影响到履约进度的计算，资产负债表日，发行人也不会对已发生的工时比例和履约进度进行调整。具体举例如下：

项目	上一个提交成果日	资产负债表日		下一个提交成果日
		提交了成果	未提交成果	
工时比例	30%	50%	50%	70%
履约进度	30%	50%	50%	70%
收入确认比例	30%	50%	30%	70%

由上表可知，发行人的工时比例与履约进度保持一致，收入确认比例仅在资产负债表日未提交成果的状态下，可能低于履约进度，在每个提交成果日，也与履约进度保持一致。

(二) 发行人已根据可比公司情况对相关会计处理进行了调整

1、发行人与同行业可比公司在确认履约进度方面的会计处理是可比的，区别在于发行人在确认收入时更加谨慎

(1) 在确认履约进度方面的会计处理可比

参考同行业可比公司美迪西，其相关业务以“已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例确认完工进度”作为确定履约进度的依据，即采用“工作量法”确认履约进度，与发行人的“工时法”确认履约进度具有可比性，均属于“投入法”确认履约进度。

在选定确定履约进度的指标后，发行人与美迪西也未对“已完成的工作量”或“已完成的工时”进行过调整。

因此，在确认履约进度方面，发行人与同行业可比公司美迪西的会计处理不存在重大差异。

(2) 在尚未提交客户确认的劳动成果是否确认收入方面，双方存在差异

对于尚未提交客户确认的劳动成果对应的成本，发行人在会计处理上与美迪西存在差异。

根据美迪西的披露信息,对于“资产负债表日尚未完工的阶段性研究劳务”,美迪西“预计已经发生的劳务成本很可能得到补偿”,因此“按照已经发生的里程碑节点间的劳务成本金额结转计入当期成本,并按照相同金额确认劳务收入。”

而发行人本着谨慎性的原则,对此部分不确认劳务收入,相应的劳务成本计入合同履行成本。

2、按照可比公司的会计处理进行调整,对发行人的报表项目影响较小

根据近期发布的《上海证券交易所会计监管动态》(2021年第5期,以下简称“《监管动态》”):

“在各个里程碑节点间,履约进度通常无法合理确定,此时公司应当根据合同条款、历史经验、预期履约情况、客户信用情况等因素预计已发生成本能否得到合理补偿。若预计能得到补偿,则按照已发生成本金额确认收入,若预计不能得到补偿,应将已发生劳务成本计入当期损益,不确认相关收入。”

发行人已根据《监管动态》,按照可比公司美迪西的会计处理进行调整。发行人调整后对报告期各期报表项目的影响如下(增加影响以正数表示,减少影响以负数表示):

单位:万元

报表项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	121.05	241.10	-241.85	33.24
营业成本	121.05	241.10	-241.85	33.24
资产减值损失/ 预期信用损失	-6.05	-12.52	12.14	0.23
所得税费用	-0.91	-1.88	1.82	0.03
净利润	-5.14	-10.64	10.32	0.19

由上表可知,调整后对发行人的报表项目影响较小。

(三) 保荐机构和申报会计师的核查程序和核查意见

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序:

1、了解发行人CRO业务开展的情况及会计处理方式,并了解其将尚未达到下一里程碑的投入作为合同履行成本确认为一项资产的依据;

2、查阅《企业会计准则》及应用指南的相关规定，并与公司实际情况对比；

3、针对报告期各期末结存的 CRO 合同履行成本，抽取部分项目，检查该等项目在达到下一里程碑时，确认的 CRO 服务收入是否大于该阶段的研发投入。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人已按照可比公司的会计处理进行调整，对发行人的报表项目影响较小，目前的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

(本页无正文，为上海宣泰医药科技股份有限公司《关于上海宣泰医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委员会意见落实函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：

叶峻

叶峻

上海宣泰医药科技股份有限公司

2021年12月23日

发行人董事长声明

本人已认真阅读上海宣泰医药科技股份有限公司本次上市委问询问题回复报告的全部内容,确认上市委会议意见落实函回复报告的内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长签字: 叶峻
叶 峻

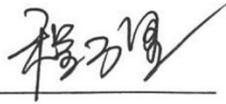
上海宣泰医药科技股份有限公司



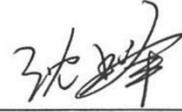
2021年12月23日

(本页无正文，为海通证券股份有限公司《关于上海宣泰医药科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委员会意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



程万里



沈玉峰

保荐机构董事长签名：



周 杰



声明

本人已认真阅读上海宣泰医药科技股份有限公司本次上市委会议意见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、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，上市委问询问题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



海通证券股份有限公司

2021年12月23日