

收入准则解释

—— 识别合同中的单项履约义务（二）

应唯

三、综合举例

以下以例子形式，具体说明应如何识别合同中的履约义务。

例1：甲公司与其客户乙公司订立的合同约定，甲公司向乙公司提供200个面包店用的大号烘培烤盘，乙公司支付对价100万元。另外，在甲公司对外宣传的广告中声明，客户每买50个大号烘培烤盘可赠送1个烘培吐司面包模具。

分析：该例中，虽然在甲公司与乙公司的合同中未有与广告宣传相同的每购买50个大号烘培烤盘赠送1个吐司面包模具的条款，但是乙公司对甲公司广告宣传中的承诺已有了合理预期，且甲公司转让面包店用的大号烘培烤盘，与赠送的烘培吐司面包模具可明确区分。因此，该合同中甲公司的履约义务为：向乙公司提供200个面包店用的大号烘培烤盘，以及向乙公司提供4个吐司面包模具。

例2：甲公司出售一批空气净化器给乙公司，合同中除购买数量、价格、交货时间等条款外，并无有关赠送过滤网的条款。但甲公司在与乙公司订立合同时，曾口头表示可以按照购买数量的10%赠送过滤网，且根据以往乙公司从甲公司购买空气净化器的惯例，甲公司

每年均会按照乙公司购买数量的10%赠送过滤网。

分析：该例中，虽然合同中并没有相关的条款约束，但过往的操作惯例已使乙公司对支付对价取得的商品形成了一项有效预期，即除了取得该批空气净化器外，每年还会获得该批空气净化器数量10%的过滤网，并且甲公司向乙公司提供的空气净化器与每年按其购买数量10%赠送的过滤网可明确区分。因此，该合同中甲公司的履约义务为：向乙公司提供一批空气净化器（假设100个），以及隐含的按乙公司购买空气净化器数量10%赠送的过滤网（10个）。

例3：甲公司委托乙公司建造一家医院，双方签订的合同条款中约定：（1）乙公司为甲公司建造医院，包括相关设备的采购（空调设备、电梯等，不包括医用设备）、建筑材料采购（钢筋、水泥、玻璃、门等）、施工、设备安装等；（2）材料、设备、施工质量必须经第三方质检评估达到国家规定的标准并由甲公司验收；（3）甲公司按履约进度分期支付款项。

分析：该例中，甲公司委托乙公司建造一家医院，甲公司最终获得的是建造完成并经第三方质检评估达到国家规定标准后的医院整体，而不是要分别获

得建造医院的设备、建筑材料；对乙公司而言，其合同中承诺的是为甲公司建一家按规定标准建造的医院，采购的设备、建筑材料等都是为建造医院所必须的准备工作，施工、设备安装是完成建造医院的必要过程。乙公司需要将为建造医院购买的设备、建筑材料、施工和设备安装整合成按合同约定的组合产出（一家医院）转让给甲公司，才能完成合同中承诺的履约义务。因此，该合同对于乙公司而言只有一项履约义务，即为甲公司建造一家标准合格的医院。

假定甲公司与乙公司就上述业务分别签订了四个合同：设备采购、建筑材料采购、施工、设备安装，从上述分析可见，虽然甲公司与乙公司分别签订了四个合同，但并不代表乙公司有四项履约义务，该四个合同应当合并为一个合同，四个合同中承诺的商品不可明确区分，应当合并为一项履约义务，即为甲公司建造一家标准合格的医院。

例4：戊公司是一家为用户提供共享单车和电动车租赁以及智能导航、智能开关锁、智能车辆位置搜寻等服务的公司。为开拓三、四线城市的共享电动车业务，戊公司推出了加盟模式。加盟模式下，戊公司与当地加盟商在同一时间签订电动车购买协议和项目合作协

作者简介：应唯，财政部会计司原巡视员。

议。电动车购买协议约定，加盟商向戊公司购买电动车获得电动车的控制权并向戊公司支付款项，戊公司不具有回购或回租电动车的义务；同时，加盟商必须承诺加盟戊公司的电动车租赁服务业务。电动车租赁服务项目合作协议约定，加盟商借助戊公司出行平台在约定区域内运营电动车业务，戊公司授权加盟商在平台从事共享租赁活动中统一使用戊公司的“MM”标识和形象；加盟商必须取得了当地政府主管部门颁发的车辆运营许可后，通过戊公司出行平台运营电动车业务，用户的车费由戊公司代为收取，在扣除10%的平台服务费后将剩余款项支付给加盟商。戊公司不参与加盟商与用户之间的交易行为，仅提供平台服务，若在骑行过程中发生问题，用户可以联系戊公司客服解决，若为车辆质量产生的问题，由戊公司负责，其他的问题（如车辆的投放、回收及除车辆本身质量问题外的维修保养），戊公司会通知加盟商解决，由加盟商承担责任。在定价方面，通常加盟商可以建议定价标准，但为保持各地运营管理的统一性，戊公司会综合考虑公司的品牌形象，与其他单车服务商的关系等因素确定定价标准。戊公司销售给加盟商的电动车有“MM”标识，且已安装了戊公司的智能车锁和二维码，原因在于智能锁等硬件设施与公司平台服务系统相连，如不使用戊公司的平台服务，将无法开锁并实现车辆定位。但是，电动车以整车价格出售，锁具在整体电动车中价值并不重大（约为5%），去除锁具后，电动车可以配备其他任何锁具，仍然可以正常使用。假定戊公司不控制加盟商的电动车运营业务，加盟商是经营共享单车和电动车业务的主要责任人。

分析：该例中，根据前文有关“识别与客户订立的合同”的分析，购买电动车与加盟协议为同一商业目的、同时签订构成一揽子交易，加盟商在向戊公

司购买电动车的同时必须成为戊公司的加盟商，并按加盟项目合作协议各自履行相关的义务。因此，该两份合同应当合并为一个合同。

该案例涉及几项履约义务？首先，从电动车本身看，加盟商从戊公司购入电动车后能够从电动车本身使用中受益；同时，电动车或平台服务（含品牌许可，下同）可以与其他易于获得资源一起使用中受益。因为，尽管戊公司向加盟商销售的电动车的锁具仅能通过戊公司平台才能够开关使用，即加盟商必须同时购买戊公司的平台服务才能实现正常运转，但锁具在整体电动车中价值并不重大；去除戊公司电动车锁具后，电动车可以配备其他任何锁具，仍然可以正常使用；此外，在共享单车市场上，能够加盟运行单车的品牌较多，加盟商只需将电动车通过低成本简单改造，将车锁、二维码和车辆品牌标识更换成其他平台的车锁、二维码和车辆品牌标识，即可用于其他共享单车平台，加盟商能够从所购电动车本身受益，也可以与其他易于获得的共享单车平台一起使用中受益。对于平台服务，由于除了锁具、品牌标识及相关平台服务外，戊公司提供的电动车与普通电动车并无重大差异。因此，拥有车辆的商家可以通过低成本简单改造即可使用戊公司的平台服务，戊公司平台服务可以与其他易于获得的单车一起使用中受益。

其次，戊公司不需要提供重大服务将电动车与平台服务进行整合，形成组合产出；如上所述，电动车与平台服务之间亦不存在重大修改或定制；且电动车与平台服务之间的关联性主要体现在功能方面，两者之间并不存在彼此产生重大影响的高度关联性。从合同层面看，电动车与平台服务可明确区分。

通过上述分析可见，在本案例的加盟商模式下，戊公司电动车销售与平台服务分别构成单项履约义务，即戊公司

销售电动车与提供平台服务构成两项履约义务。

（1）假定该案例改为：戊公司出售电动车给加盟商后，如果加盟商不加入戊公司平台或者加盟商退出加盟，戊公司必须回购电动车，回购价格为按电动车的新旧程度确定的市场价格，其他资料同上。在这种情况下，可能导致戊公司销售的电动车的控制权并未转移给加盟商，戊公司仅提供平台服务这一个履约义务（此处不考虑电动车构成租赁、合营的影响）。（2）假定该案例改为：加盟商无需购买戊公司的电动车，加盟商可以从其他公司买同类的电动车，配上戊公司提供的电动车锁和二维码后参与加盟业务，戊公司提供的电动车锁（车锁主要用于电动车和平台的连接，并通过平台才能开关使用，假定车锁没有其他功能，加盟商亦不能使用车锁单独获益）和二维码无需加盟商支付对价。在这种情况下，戊公司在加盟商加盟其服务平台且使用戊公司提供的电动车锁和二维码后，则构成一项履约义务，即为加盟商提供平台服务。

例5：甲公司为汽车零部件生产企业，甲公司不仅为客户生产模具而且后续将利用该模具为客户生产产品，即零部件企业根据整车厂的参数设计制造模具，模具完工后，整车厂对该模具进行合规性验收和测试，当完成所有验收流程后，可以开始零部件的生产。整车厂为模具单独付费，合同约定整车厂支付全部模具款或分期付款之后拥有该模具的所有权，模具后续存放在零部件企业，只能用于为该整车厂生产产品，零部件企业根据整车厂的订单生产指定品种、数量的产品，零部件企业对模具无处置权。该案例中，模具是否可作为单项履约义务？

分析：该例中，甲公司需将模具的控制权转移给整车厂，因此模具属于合同中承诺提供的商品。在此基础上进一

步分析模具是否为单项履约义务：(1)从客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益分析。如果整车厂可以用该模具请零部件生产企业或其他生产商生产零部件，则表明模具能使客户单独获益，商品本身可明确区分，模具应作为单项履约义务。(2)从企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分分析。根据合同约定，零部件生产企业承诺转让的究竟是每一单项商品还是由这些商品组成的一个或多个组合产出？要具体分析模具和产出的零部件之间是否存在重大整合，模具和产出的零部件之间是否存在重大修改和定制以及模具和产出的零部件是否具有高度关联性？假设本案例中模具和产出的零部件不具有重大整合、重大修改和定制以及高度关联性，模具在合同层面也可以明确区分。因此，模具可以作为单项履约义务。

例6：甲公司的主营业务是生产经营风力发电主机装备及相关电力电子产品，风电场运营管理、技术咨询及运维服务。

甲公司与海上风电场EPC合同的总承包方A公司签订风电机组及附属设备的销售合同。合同供货范围包括所有风电机组附属设备的交付、安装指导、安装培训、调试、风机安装后的电气交接试验、试运行服务、提供相应的技术培训服务、提供远观技术资料、吊装工具、调试机具(含调试船只、电源)、专用工具、人员培训及技术协调、技术服务及技术指导和设备运输及运输保险，并包括缺陷责任期内的运转维护、保养和缺陷修复工作。即，甲公司需要提供风机组件、安装指导(安装工作由A公司负责实施，甲公司仅针对安装提供技术指导，安装是将甲公司产品与其他设备等进行组合)、调试(保证所提供的风机组件正常运行，假定只能由甲公司进行调试，市场上没有其他公司可作此调试工

作)、试运行服务以及培训。合同约定，合同生效日起30天内，甲公司预付10%的合同价款，其后按合同实施进度分期付款。

在甲公司的生产过程中，A公司委托有资质的监造单位进行设备监造和出厂前的检验，合格后发运施工海域吊装现场指定位置，现场验收和检验时，如果发现设备由于甲公司原因有任何损坏、缺陷、短少或不符合合同中规定的质量标准 and 规范时，由甲公司修理、更换或给予赔偿。合同设备所有权自合同设备交付给A公司并由A公司签收吊离运输船后由甲公司转给A公司。设备安装由A公司组织实施，甲公司负责安装技术指导。设备安装完毕后，甲公司负责调试，并经验收合格。

分析：该例中，甲公司的承诺包括：(1)负责生产风机组件并将其运抵客户地点；(2)甲公司并不负责安装(由第三方单位负责安装施工)，但负责安装技术指导，以及在风机安装完成后进行调试工作；(3)后期的运维服务(质保范围以外)。其中，甲公司生产提供风机组件、安装指导和安装后调试是属于三项不同的履约义务，还是一个履约义务？从上述“可明确区分商品”的分析可见，甲公司提供风机组件并负责安装指导和调试，并不需为此提供重大整合服务以将该风机组件与合同中承诺安装指导和安装后调整合成合同约定的组合产出转让给A公司，也不需要对该风机组件进行重大修改和定制。但是，调试工作是风机组件能够通过验收合格的重要组成部分且调试只能由甲公司进行，是甲公司向客户销售风机的投入工作之一，如果安装后调试工作表明风机组件中的某些组件不匹配(无论是否由于安装问题)，则甲公司并不能通过验收。甲公司需要对相关风机组件进行调整或返工，由于提供风机组件与指导安装和调试服务产生的风险不可分割，表明甲公司向

A公司转让风机组件(商品)的承诺与合同中的安装指导和调试(其他承诺)不可明确区分。至于后期的运维服务，客户能够从该服务中单独受益。因此，甲公司在该合同中有两项履约义务，一是提供风机组件、指导安装和调试；二是后期运维服务。

假定市场上有专门针对风机组件进行安装指导和调试的公司，且安装指导和调试过程并不复杂，也不会对风机组件与其他设备进行重大整合或修改，但合同中要求甲公司负责风机组件的安装指导和调试。在上例其他条件不变的情况下，表明甲公司提供的风机组件与指导安装和调试之间不会产生重大的影响，也不具有高度关联性，甲企业向A公司转让风机组件(商品)的承诺与合同中的安装指导和调试(其他承诺)可明确区分；另外，对于后期运维服务，客户能够从甲公司的服务中单独受益。因此，甲公司在该合同中有三项履约义务，一是提供风机组件；二是指导安装和调试(假设安装和调试不可明确区分)；三是后期运维服务。

例7：A公司(甲方)为一家房地产开发与销售企业，开发的某楼盘对外宣传为统一精装修，A公司与客户(乙方)签订的合同主要条款如下：(1)合同总价为验收合格的毛坯房价格(不含装修价格)加上精装修价格；(2)合同规定甲方交付的系验收合格的精装修商品房，该商品房的装修、设备标准未达到合同约定的统一装修标准，乙方有权要求甲方按实际的装修、设备与约定装备差价给予补偿，如主体结构不符合合同约定的标准，乙方有权单方解除本合同，双方对标准的认定产生争议时，委托有资质的建设工程质量检测机构检测，并以该机构出具的书面鉴定意见为处理争议的依据。同时补充协议约定乙方不得以房屋、装饰设备不符合约定为由拒绝接受商品房(未装修)交付，甲方不承

担逾期交付责任；(3)交付的商品房(未装修)已通过单体楼竣工验收，购房者已按约定付清了全部房款及履行了其他约定义务；(4)甲方应在精装修完成的房屋交付前3日书面通知乙方办理商品房(装修后)交付手续，乙方应在收到该通知之日起10天内同甲方对该商品房进行验收交接，商品房交付的标志按补充协议执行。补充协议约定：第一，乙方未按甲方通知的时间办理商品房交接手续的视同甲方已按本合同预定的条件交付，与商品房有关的风险由乙方承担。第二，若甲方早于合同约定的交付期限届满日通知乙方验收商品房，乙方不得以未到合同约定的交付期限届满日为由不办理接房手续，乙方验收并办妥商品房交接手续后，视为该商品房已实际交付。

本例中，精装房中的精装修是否能作为单项履约义务？即A公司是否就本合同承担了两项履约义务：建造并竣工验收合格的毛坯房、毛坯房的精装修。

分析：该例中，甲公司为客户提供其所建造且经精装修的商品房，尽管分别签订了交付毛坯房及精装修两个合同，但这两个合同同时签订，且为同一商业目的(交付精装修的房屋)签订，应将两个合同合并为一个合同。尽管甲公司先进行了毛坯房验收程序(房屋单体楼竣工验收)，然后再进行精装修，但精装修是对原毛坯房的重大修改和整合，合同中承诺的交付毛坯房(单项商品)受到合同中对毛坯房的精装修(其他商品)的重大影响，且合同规定甲方交付的系验收合格的精装修商品房，甲公司无法通过单独交付合同中的毛坯房而履行其合同承诺，合同中的毛坯房与精装修无法明确区分。因此，该合同中只有一项履约义务，即甲公司提供经精装修后的房屋。

例8：X公司为拟上市公司，Y公司为证券公司。按X公司与Y公司签订的

合同约定，Y公司为X公司申请首次公开发行股票时，提供相关的服务，包括依法核查X公司拟向证券监管部门提交的申请文件、证券发行募集文件、与相关方面的协调、出具保荐意见等保荐服务。合同约定的付款方式为：X公司在签订合同后支付15%保荐费，首次公开发行股票申请并被受理后再支付50%保荐费，其余35%保荐费在首次公开发行股票完成后支付，已支付的费用无需返还。如果因X公司或其他方原因终止合同时，Y公司无权收取剩余款项，但可就其已发生的直接相关费用获得补偿。如果X公司更换证券公司，新的证券公司需要重新执行原证券公司已完成的保荐工作，并且X公司需要重新履行申报程序。

分析：该例中，Y公司为X提供的是一系列的服务，X公司不能从Y公司提供的各项服务(如审核提交的申请文件、出具保荐意见)本身受益，或将其与其他易于获得的资源一起使用中受益，只有Y公司为X公司提供了上市前的全部保荐服务且完成X公司首次公开发行股票后，X公司才能从Y公司的服务中获益。这也表明Y公司提供的保荐服务中的各项服务本身不能够明确区分，且该合同所约定的各项服务具有高度关联性，即合同中承诺的各项服务在合同层面是不可单独区分的。因此，Y公司提供的保荐服务属于一项单项履约义务。

例9：A公司主要经营钢铁、有色、石化、建材、环保等工业用高温材料及冶金炉料辅料的研发设计、配置配套、生产制造、安装施工、使用维护与技术服务为一体的“全程在线服务”的整体承包业务。A公司在为钢铁行业提供“全程在线服务”的整体承包业务的业务流程为：A公司按照合同约定了解客户需要提供耐热保护的炼钢炉的具体信息，并在自身工厂内预先设计并模拟

工厂并按合同要求进行施工，将多种耐火材料砌筑到炼钢器具中(假定涉及重大整合)。

在客户使用该炼钢器具进行生产过程中A公司将指派人员在现场，保障砌筑的高温保护包满足正常炼钢需求(有约定期限、约定炼制钢铁数量或约定炼制钢铁次数等几种形式)，在此过程中会涉及将部分失去耐热保护功能的筑体进行更换的维护活动。因为炼钢成本较高，如果出现耐热问题导致某次炼钢活动失败，A公司需要按照合同约定对客户予以相应赔偿。每个高温保护包的使用寿命一般在几个月之内，合同结束后高温保护包上剩余的可用耐热材料仍可从客户处拆除用于其他合同。

本例中，在“全程在线服务”的整体承包业务中，A公司承担了几项合同履约义务(假定不考虑租赁及其他情况)？

分析：该例中，A公司按照合同约定了解客户需要提供耐热保护的炼钢炉的具体信息，并在自身工厂内预先设计并模拟砌筑高温保护包，之后将产品发至客户工厂内并按合同要求进行施工，将多种耐火材料砌筑到炼钢器具中，并派人员赴现场以保障砌筑的高温保护包满足正常炼钢需求。A公司在向客户提供高温保护包之前完成的工作，如设计、配置、生产及安装施工并非是向客户转让了商品或服务，而是增强了主体向客户履约的资源，不构成单独的履约义务。在高温保护包使用过程中，A公司派人员赴现场是为了保障高温保护包满足正常使用需求而进行的必要措施，并不构成一项单独的保温服务，而是A公司向客户提供整套的耐热功能服务，包括设计生产安装保护包以及后续耐热功能维护在内的一系列服务，这一系列服务彼此高度关联且不可明确区分。即从具体的活动看，客户需要A公司提供的是一定期限或可以炼制一定数量钢铁或约定炼钢次数的耐热保障服务，各具体活动

之间存在高度关联性；如后续维护过程中因为耐热问题而导致炼钢失败，企业需要承担相应的赔偿，从这个角度看，维护活动是前期工程项目的延续，设计或工程过程中存在的问题等可通过后续维护活动予以解决，以实现客户要求的整体功能。为此，该合同仅存在一项履约义务。

例10：甲公司为房地产开发公司，乙公司为景观设计公司。甲公司与乙公司签订的合同约定，乙公司为甲公司开发项目进行全阶段景观设计，设计分为五个阶段：整体景观概念设计、方案设计、初步及最终扩初设计、施工图设计、施工配合，过程中乙公司对设计进行反复的修改和调整。对于各阶段性设计或其他重要问题（主要是指涉及总体布局和重要景观要素的确定和调整，以及涉及工程量和投资变化较大的调整问题），乙公司均应先送甲公司审核并经书面确认后方可进行下一步设计。同时，合同中对于每一阶段设计的时间起止节点，以及按阶段进行付款进行了详细约定。

对于乙公司为履行合同向甲公司提供的阶段性和最终设计成果及因履行合同所产生的其他研究成果，双方同意其所含有的知识产权等权利属于甲公司。无论哪一方的原因导致合同终止，所产生的在产品归乙方。

分析：该例中，虽然设计分为整体景观概念设计、方案设计、初步及最终扩初设计、施工图设计、施工配合五个阶段，且需要向甲公司提供阶段性成果。但是，从合同层面看，甲公司需要的是一项完整的设计成果，过程中乙公司对设计进行反复的修改和调整，设计的五个阶段在合同层面是不可明确区分的。因此，合同中只存在一项单项履约义务。

例11：A公司为一家高新技术企业，主要从事高科技产品的研发业务。A公司与B公司（客户）签订了定制模块产品的合同。按合同约定，A公司应按B公司

的需求在15个月内进行设计，并将详细设计方案提交B公司审定（第一阶段）；再在15个月内按照上述审定的设计方案生产10套样片并测试（第二阶段）；最后，在4个月内按照最终版本的样片生产500套最终产品。B公司按照上述履约进度分期支付款项（第三阶段）。假定该交易中技术含量最高的部分为第一阶段；第二阶段的工作也需要一定的技术能力，但技术能力要求低于第一阶段；第三阶段的生产工艺较为简单。A公司提交详细设计方案后，B公司将对方案进行可行性评估，判定设计方案可行之后，在后续样片生产与测试过程中可能会对设计方案中的一些参数进行修改，也有可能涉及设计方案的调整，但不会对设计方案产生重大影响。样片的生产与测试过程中，可能产生不同版本的样片（通常为三轮测试），A公司需向B公司提交每一版本的样片和测试报告。B公司在收到所有样片和测试报告后，即可委托其他第三方使用通过第二阶段可行性评估的设计方案生产最终产品。但出于方便考虑，B公司通常会在合同中要求A公司负责提供最终产品。A公司不从事生产活动，因此，该交易中A公司委托第三方C公司进行样片的生产 and 测试、以及最终产品的生产。

分析：本例中，合同要求A公司为B公司提供研发、10套样片以及500套最终版本的产品。在这一过程中，尽管样片的生产 and 测试，以及最终产品的生产均由C公司实际完成，但A公司承担了主要责任人的角色。

研发及样片的生产具有高度关联性。具体而言，A公司生产样片 and 进行测试，并将每一版本的样片和测试报告提交B公司，过程中判定设计方案可行性，可能对设计方案进行调整，A公司的研发服务与10套样片的生产服务产生的风险不可分割，因此，研发与10套样片的生产与测试为一项履约义务。对于

A公司向B公司提供的500套最终版本的产品，由于B公司可以委托第三方生产最终产品，且生产过程中不会对设计方案和样片进行重大修改、重大整合等，因此A公司向B提供最终产品应作为单项履约义务。本例A公司与向B公司签订的合同中的履约义务为：向B公司提供研发设计和10套样片，以及提供500套最终版本的产品。

例12：甲公司从事临床前研究服务相关的业务，主要为药物安全性评价服务。药物安全性评价服务合同中包括一个或若干个专项试验（简称专题），需要安全药理学试验、急毒试验、长毒试验、毒代动力学试验、生殖毒性试验、遗传毒性试验、致癌试验、局部毒性试验、免疫毒性试验等多种类型试验，且合同规定了各专题的任务目标和金额（任务目标可能拆分成更小的子项），每个专题完成时需向客户出具该专题的结题报告。单个专题的结论不会影响其他专题的试验，客户可以请甲公司仅做其中1个或多个专题，请其他公司做剩余的专题。单个专题的结论对于客户是有用的（即客户并非是要“安全性”的最终结论）。

合同约定客户的付款方式如下：
(1) 自合同生效之日起N个工作日内支付首付款；
(2) 试验开始或签署试验操作方案支付第二期款项（此时支付比例通常约50%）；
(3) 试验周期进行N个月或试验活体、给药等操作结束后支付第三、四期款项（如试验周期超过1年）；
(4) 提交结题报告（电子版）并验收合格后N个工作日内支付。若客户在收到结题报告14个工作日内无反馈意见，则视为已验收合格，公司在收到客户该次款项后N个工作日内交付正式的结题报告（签字盖章）。实际操作时通常由委托方对正式报告出具签收回执。

合同验收条款约定如下：采用新药申报资料方式验收（因包含多个课题故需出具多个结题报告）。（下转第58页）