

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于江西同和药业股份有限公司申请向特定对象发行股票**  
**审核问询函的核查意见**

信会师函字[2023]第 ZA027 号

**深圳证券交易所：**

江西同和药业股份有限公司（以下简称“公司”）在向贵所申请向特定对象发行股票中，贵所出具了《关于江西同和药业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2023〕020001 号）（以下简称“审核问询函”）的要求。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）接受公司委托，审计了公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的财务报表（以下简称“申报财务报表”），并分别出具了报告号为信会师报字(2020)第 BG2020ZA10116 号、信会师报字(2021)第 BG2021ZA10470 号、信会师报字(2022)第 BG2022ZA11280 号的无保留意见审计报告，2022 年 1-9 月数据未经审计。

本所接受公司的委托，对贵所要求申报会计师核查的问题进行了审慎核查，现答复如下：

## 问题一

本次向特定对象发行股票拟募集资金不超过 110,000.00 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将分别用于江西同和药业股份有限公司二厂区部分车间、装置新、改、扩项目二期工程（以下简称二期工程项目）和补充流动资金。其中，二期工程项目拟投入募集资金 90,000.00 万元，生产替格瑞洛、米拉贝隆、维格列汀等 9 种原料药和 L-脯氨酸 1 种中间体，达产后预计实现收入 188,656.78 万元，高于发行人 2021 年 59,212.55 万元的营业收入规模，毛利率为 37.80%，高于发行人报告期各期主营业务毛利率，税后内部收益率为 21.36%，税后投资回收期为 8.42 年（含建设期）。募投项目拟生产产品中，替格瑞洛、米拉贝隆、维格列汀、L-脯氨酸已实现商业化量产，恩格列净、卡格列净、阿戈美拉汀、氨甲环酸、阿哌沙班、甲磺酸艾多沙班已完成中试验证。本次募投项目达产后，拟生产产品的预计市场占有率在 3.22%至 32.25%之间，现有客户的销售占比为 95.57%。截至 2022 年 6 月末，前次募投项目年产 100 吨 7-甲氧基萘满酮、30 吨利伐沙班等原料药及 20 亿片（粒）口服固体制剂项目一期工程预计将于 2023 年 8 月投产。

请发行人补充说明：（1）是否具备实施募投项目所必要的生产经营许可和业务资质，前述业务资质是否存在需变更或重新申请的情形，如是，请说明具体情况，是否会影响募投项目的实施；（2）是否具备生产已完成中试验证产品的量产能力，募投项目拟生产产品是否已取得国内外注册备案和客户认证，处于验证阶段的产品实现商业化量产及销售所需的前置程序，是否存在不能顺利取得的风险，在前次募投项目尚未建成前投资建设本次募投项目的必要性和合理性，是否存在重复建设；（3）本次募投项目的建设投资、建设面积、员工数量、人均面积的测算依据及过程，并结合同行业可比项目、在建和拟建项目情况等，说明本次募投项目投资规模的合理性，与前次募投项目的建设投资划分的具体情况

准确性；（4）募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标的假设条件、计算基础及计算过程，并结合现有业务和同行业公司同类产品的销售价格、毛利率及同行业公司毛利率呈下降趋势情况，进一步说明相关收益指标的合理性；（5）结合发行人自身的竞争优势、业务模式、现有产能利用情况、产销率、客户及销售渠道布局、拟建和在建项目、同行业可比公司项目、在手订单或意向性合同，说明本次募投项目达产后市场占有率、原有客户销售占比测算依据的合理性和谨慎性，是否存在产能过剩风险，发行人拟采取的产能消化措施；（6）结合本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响；（7）请结合本次募投项目拟生产产品的境内外销售计划，补充说明药品集采、仿制药一致性评价等国内医药制造行业政策对发行人生产经营及本次募投项目的影响情况，发行人拟采取的应对措施，募投项目的实施是否存在重大不确定性。

请发行人充分披露（1）（2）（4）（5）（6）（7）相关的风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（4）（6）并发表明确意见，请发行人律师核查（1）并发表明确意见。

## 【公司回复】

四、募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标的假设条件、计算基础及计算过程，并结合现有业务和同行业公司同类产品的销售价格、毛利率及同行业公司毛利率呈下降趋势情况，进一步说明相关收益指标的合理性

（一）本次募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标的假设条件、计算基础及计算过程

### 1、本次募投项目销售收入及销售价格的假设条件、计算基础及计算过程

本次募投项目的产品销售收入按照产品的预计销售价格乘以产量测算，产品的销售价格参考各产品的市场价格、销售及价格预测情况、谨慎性因素、成本及毛利率等因素综合而定，销量以项目的设计产能和预计的达产情况作为测算依据。

销售价格综合考虑四个因素，其假设条件、计算基础及计算过程具体如下：

#### （1）市场价格、销售及价格预测因素

单类产品单个客户的市场价格：市场价格为价格预测的基础，针对单类产品的单个客户的产品市场价格，发行人根据已有客户的历史价格结合对未来的销售预测情况综合确定，新客户则根据当前该类产品的市场价格结合对未来的销售预测情况综合确定。

发行人针对本次募投项目具体产品进行了详细的销售计划预测。销售计划预测内容具体到单类产品的单个客户，根据单类产品单个客户在募投项目投产期（2026-2029年）各年度的计划价格和计划销量（即募投项目投产期产量）相乘得出单个客户在未来各年度的预测销售额。单类产品下各年度的全部客户的预测销售额之和除以全部客户的计划销量之和即为各年度的该类产品平均价格。

#### （2）谨慎性因素

由于商业规律和专利保护等因素，新药在投放市场初期价格较高，销量较低；随着产品推广和市场的接受，产品进入成长期，此时产品价格仍维持较高水平，但价格会呈缓慢下行趋势，此时产品销量迅速增长，因而该期间为药厂的盈利高峰期，此阶段一般持续 5-10 年。新药产品在专利到期后，其他竞争者可以仿制

同类产品并合法进行销售，因而药品价格可能出现下降，与之相伴的则是市场供应量和需求量将明显增长。经过一定时期的销售后，产品价格逐步趋于平稳。

公司在制定销售计划、预测各单类产品在募投项目投产期各年度的平均价格时，已在具体预测过程中考虑产品市场价格上述逐年降低的变化趋势，本次募投项目最终效益测算中具体产品的销售价格采用该产品在建设完成至达产年（2026年-2029年）中最后一年即2029年的预计平均价格，体现了谨慎性因素。

### （3）成本及毛利率因素

部分产品的各年度预测的平均价格较高，出于谨慎性考虑，发行人结合该产品的历史销售毛利率情况，采用更为谨慎的预估毛利率及该产品在本次募投效益测算中的成本情况倒算得出销售价格。综上所述，本次募投项目的效益预测中采用的销售价格为结合各产品的市场价格、销售及价格预测情况、谨慎性因素、成本及毛利率等因素综合而定，采取了谨慎的定价原则和方法，具有合理性。

## 2、本次募投项目毛利率的假设条件、计算基础及计算过程

本次募投项目完全达产后的毛利率为37.80%，为结合营业收入、营业成本等的预测情况计算得出。

### （1）营业收入的预测

本次募投项目产品完全达产后的主营业务收入预测如下：

单位：千克、元/千克、万元

项目	完全达产后销量	本次募投项目效益测算采用的销售价格	完全达产后预测主营业务收入
恩格列净	30,000.00	6,713.05	20,139.17
卡格列净	50,000.00	6,985.81	34,929.04
阿戈美拉汀	10,000.00	2,324.49	2,324.49
米拉贝隆	20,000.00	5,316.70	10,633.40
氨甲环酸	200,000.00	537.66	10,753.14
L-脯氨酸	209,840.00	343.19	7,201.36
维格列汀	50,000.00	1,136.27	5,681.35
替格瑞洛	40,000.00	5,484.15	21,936.59
阿哌沙班	10,000.00	10,768.17	10,768.17
甲磺酸艾多沙班	50,000.00	12,858.01	64,290.07
合计	669,840.00	-	188,656.78

本次募投项目生产过程中会产生少量副产品，如氯化钾、乙酸乙酯、乙醇等，可以销售形成少量收入，作为其他业务收入。根据预测，本次募投项目完全达产后该部分其他业务收入为 81.84 万元，金额较小。

## （2）营业成本的预测

本次募投项目的营业成本主要包括外购原材料、外购燃料及动力、工资及福利费、制造费用等组成。

外购原材料成本根据公司具体产品的物料平衡表确定外购数量、再结合原材料的公司历史采购价格和市场价格相乘确定，其中物料平衡表中外购数据根据各车间各产品达产年份设计产量、该产量下涉及的具体原材料种类及其消耗量汇总得出；外购燃料及动力成本根据募投项目产品的生产工艺确定数量、再乘以其市场价格确定；工资及福利费结合公司目前人员工资水平和本次募投项目劳动定员情况计算确定；制造费用根据本次募投项目固定资产投资金额，参考公司历史修理费用率及其他制造费用率计算确定。

根据本次募投项目的预测，各募投产品完全达产后的营业成本预测如下：

单位：万元

项目	完全达产后 预测营业成本
外购原材料成本	80,669.69
外购燃料及动力成本	5,713.45
工资及福利费	8,726.71
制造费用	22,292.29
合计	117,402.14

## （3）毛利率的预测

根据以上对本次募投项目营业收入、营业成本的预测，计算得出本次募投项目完全达产后的毛利率为 37.80%，具体过程如下：

单位：万元

项目	数据
完全达产后预测主营业务收入	188,656.78
完全达产后预测其他业务收入	81.84
完全达产后预测营业成本	117,402.14
完全达产后预测毛利率	37.80%

## (二) 结合现有业务和同行业公司同类产品的销售价格、毛利率及同行业公司毛利率呈下降趋势情况，进一步说明相关收益指标的合理性

### 1、现有业务和同行业公司同类产品的销售价格、毛利率情况

由于原料药存在大宗原料药、特色原料药、原研原料药等具体领域之分，且即使各领域内涉及的原料药和中间体种类也众多，因此不同厂家涉及的具体产品种类多有不同。公司本次募投项目具体产品为替格瑞洛、米拉贝隆、维格列汀、恩格列净、卡格列净、阿戈美拉汀、氨甲环酸、阿哌沙班、甲磺酸艾多沙班等原料药产品及 L-脯氨酸中间体产品。公司所选同行业可比公司经营的具体产品与本次募投产品存在一定差异，且普遍未披露相关产品的销售价格和毛利率情况，因此本次募投项目的相关收益指标主要通过与公司现有业务比较数据进行对比评估。

本次募投项目产品与公司现有业务同产品的销售价格、毛利率对比情况如下：

单位：元/千克

项目	本次募投项目产品的 现有业务价格	本次募投项目效益 预测采用销售价格	本次募投项目产品 的现有业务毛利率	本次募投项目效 益预测毛利率
恩格列净	11,151.42	6,713.05	59.06%	35.70%
卡格列净	21,386.20	6,985.81	74.40%	35.46%
阿戈美拉汀	21,782.93	2,324.49	96.22%	46.31%
米拉贝隆	13,550.63	5,316.70	60.32%	43.31%
氨甲环酸	574.42	537.66	-	42.83%
L-脯氨酸	516.36	343.19	15.78%	31.19%
维格列汀	2,197.85	1,136.27	42.30%	36.55%
替格瑞洛	6,990.72	5,484.15	46.32%	30.24%
阿哌沙班	24,634.27	10,768.17	56.13%	41.64%
甲磺酸艾多沙班	25,661.89	12,858.01	66.22%	40.37%

注：本次募投项目产品的现有业务价格和毛利率采用最新数据，即 2022 年 1-9 月数据的均价和毛利率，氨甲环酸报告期内未形成销售，现有业务价格为公司根据海关数据价格信息与客户询价反馈确定。

由上表可知，除氨甲环酸产品外，其他产品在本次募投项目效益测算中采用的销售价格均低于公司现有业务同产品的历史销售价格；同时本次募投项目效益测算中具体产品对应的毛利率普遍低于公司现有同产品的毛利率，其中仅 L-脯氨酸产品的预测毛利率高于公司现有毛利率。L-脯氨酸现有毛利率较低主要系报告期内逐步放量的新产品，随着工艺逐步成熟，产量及收率正在逐步提升，报告期内固定成本分摊较高，导致毛利率较低，2020 年，L-脯氨酸产品毛利率

为 0.17%、2022 年 1-9 月为 15.78%，呈上升趋势；随着本次募投项目的顺利实施，该产品未来将批量化生产及销售，单位成本将逐渐降低，可达到合理的毛利率水平，其预计毛利率 31.19%与报告期内公司的综合毛利率 29.31%、30.21%、34.94%、29.74%相比不存在重大差异。

## 2、结合同行业公司毛利率呈下降趋势情况，进一步说明相关收益指标的合理性

### (1) 同行业可比上市公司及可比项目毛利率情况

报告期内，同行业可比上市公司综合毛利率情况如下：

可比公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
普洛药业	24.37%	26.54%	27.96%	32.37%
新华制药	26.02%	27.04%	30.22%	33.44%
奥翔药业	50.65%	54.79%	56.43%	51.78%
富祥药业	18.91%	30.50%	40.44%	43.11%
美诺华	40.85%	37.29%	36.45%	38.35%
富士莱	44.05%	40.29%	47.27%	49.84%
东亚药业	21.46%	28.23%	33.97%	35.00%
天宇股份	26.61%	36.65%	51.65%	56.11%
行业平均	<b>31.62%</b>	<b>35.17%</b>	<b>40.55%</b>	<b>42.50%</b>
本公司	<b>29.31%</b>	<b>30.21%</b>	<b>34.94%</b>	<b>29.74%</b>

由上表可知，报告期内，同行业可比上市公司综合毛利率普遍存在下降情况，其绝对值水平与公司不存在较大差异。

公司所选同行业可比公司经营的具体产品与本次募投产品存在一定差异，且普遍未披露相关产品的销售价格和毛利率情况，以下以各公司整体募投项目为单位对毛利率情况进行比较。

本次募投项目毛利率与近三年内披露的同行业可比项目之间对比情况如下：

公司名称	信息来源	项目进展	募投项目内容	效益测算 毛利率
奥翔药业	2022 年非公开发行股票	通过审核	特色原料药及关键医药中间体产业化项目（二期），建设合成车间 5、9、11 等，包含 8 个原料药和医药中间体产品	45.47%



公司名称	信息来源	项目进展	募投项目内容	效益测算 毛利率
奥翔药业	2020年非公开发行股票	发行完毕	特色原料药及关键医药中间体生产基地建设项目，建设合成车间6、7、8、10等，包含5个原料药和7个医药中间体产品	43.19%
富祥药业	2020年向特定对象发行股票	发行完毕	年产616吨那韦中间体项目，属于抗病毒类中间体	24.60%
美诺华	2022年非公开发行股票	进行中	年产3760吨原料药及中间体项目，具体产品尚未披露	未披露
东亚药业	2022年公开发行可转债	审核中	年产3685吨医药及中间体、4320吨副产盐项目（一期）项目，包括7个新建车间和3个技改空间，涉及8种产品	未披露
天宇股份	2020年向特定对象发行股票	发行完毕	年产3,550吨原料药等项目	40.52%
			年产1,000吨沙坦主环等19个医药中间体产业化项目	40.29%
			年产670吨艾瑞昔布呋喃酮等6个医药中间体技改项目	36.22%
<b>可比项目平均值</b>				<b>38.38%</b>
本公司	2022年向特定对象发行股票	审核中	“二厂区部分车间、装置新、改、扩项目二期工程”，9个原料药产品及1个中间体产品	37.80%

由上表可知，公司本次募投项目整体毛利率水平与同行业可比项目的平均毛利率水平相比不存在较大差异。

## （2）进一步说明相关收益指标的合理性

本次募投项目具体产品的销售价格效益预测过程中参考各产品的市场价格、销售及价格预测情况、谨慎性因素、成本及毛利率等因素综合而定，且均低于公司现有业务的历史销售价格，具有谨慎性和合理性。

毛利率方面，影响本次募投项目毛利率水平合理性评价的因素主要包括以下几项：

①本次募投项目整体毛利率是营业收入和营业成本的综合体现，营业收入的预测过程已经考虑了谨慎性因素，因此本次募投项目整体毛利率的计算基础具有谨慎性和合理性；

②本次募投项目效益测算中主要具体产品的毛利率普遍显著低于公司现有业务同产品的毛利率，反映了预测结果具有谨慎性和合理性；

③综合毛利率作为综合性指标，包括了如产品类型、产品结构、销售区域分布、其他经营情况等多重因素的影响，公司本次募投项目的整体毛利率与同行业可比公司综合毛利率进行对比的参考性有限；

④以同行业可比项目为维度，公司本次募投项目整体毛利率水平与同行业可比项目的平均毛利率水平不存在较大差异。

综上所述，公司本次募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标具有合理性。

## 六、结合本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响

### （一）本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策等

#### 1、本次募投项目的投资进度

公司根据建设规模及建设条件，按照快速、合理、节约的原则，拟定工程的建设进度。本项目建设期为 48 个月，其中计划于第三年二季度完成基建工程；计划于第四年一季度完成生产设备的购置、安装、调试，同时进行人员招聘和培训；计划于第四年进行试运行与验收工作。本项目预计第五年实现投产，当年达产 30%，第六年达产 50%，第七年达产 80%，第八年开始产能完全释放。建设资金根据项目实施计划和进度安排分批投入使用。

本项目整体进度计划详见下表：

进度	2022 年				2023 年				2024 年				2025 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
初步设计	■	■	■													
厂房建设			■	■	■	■	■	■	■							
装修工程								■	■	■						
设备购置					■	■	■	■	■	■						
设备安装调试							■	■	■	■	■	■				
人员招聘及培训											■	■	■			
试运行与验收													■	■	■	■

## 2、本次募投项目的折旧摊销政策

本次募投项目新增资产主要为房屋建筑物和生产设备等，相关资产的折旧摊销政策与公司现行的折旧政策保持一致，均采用直线法进行折旧；本次募投项目不涉及新增土地资产。公司现行折旧政策如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	10-20	5%	4.75-9.5
机器设备	年限平均法	5-10	5%	9.5-19
运输设备	年限平均法	4	5%	23.75
电子及办公设备	年限平均法	3-10	5%	9.5-31.67
其他	年限平均法	3-10	5%	9.5-31.67

本次募投项目折旧政策如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	20	5%	4.75
机器设备	年限平均法	10	5%	9.5

### （二）量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响

根据项目实施计划，本次募投项目计划于 2022 年开始建设，建设期 4 年，预计 2025 年完工达到预定可使用状态，2026 年起实现投产，当年达产 30%，2027 年达产 50%，2028 年达产 80%，2029 年完全达产。结合对本次募投项目收入、净利润等的预测，本次募投项目新增折旧对发行人未来经营业绩影响情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
1、本次募投项目新增折旧 (a)	-	-	-	-	6,985.29	6,985.29	6,985.29	6,985.29
2、对营业收入的影响								
2022 年度模拟营业收入 (b)	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66
本次募投项目新增营业收入 (c)	-	-	-	-	56,623.24	94,372.11	150,995.43	188,738.62
预计未来总营业收入 (d=b+c)	70,436.66	70,436.66	70,436.66	70,436.66	127,059.90	164,808.77	221,432.09	259,175.28
新增折旧占未来总营业收入比例 (a/d)	-	-	-	-	5.50%	4.24%	3.15%	2.70%
3、对净利润的影响								

2022 年度模拟净利润 (e)	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50
本次募投项目新增净利润 (f)	-	-	-	-	4,113.52	13,562.84	26,992.36	36,251.83
预计未来总净利润 (g=e+f)	9,931.50	9,931.50	9,931.50	9,931.50	14,045.02	23,494.34	36,923.86	46,183.33
新增折旧占未来总净利润比例 (a/g)	-	-	-	-	49.73%	29.73%	18.92%	15.13%

备注：1、考虑到 2021 年度数据时效性较差，此处采用 2022 年度营业收入和净利润的模拟数据，即根据已披露的 2022 年 1-9 月数据进行年化处理后计算得出，并假设其在未来保持不变。

2、上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断，投资者不应据此进行投资决策。

由上表可知，本次募投项目完成后，预计年新增折旧为 6,985.29 万元，占完全达产后发行人营业收入的 2.70%，占完全达产后发行人净利润的 15.13%。

本次募投项目的新增折旧对发行人未来经营业绩存在阶段性影响，尤其是 2026 年主要受项目达产率较低的影响。随着本次募投项目投产后产能的逐渐提高、营业收入和净利润将随之提高，上述新增折旧对发行人未来经营业绩的阶段性影响也将逐渐减小，预计本次募投项目新增折旧对发行人未来经营业绩不会产生重大不利影响。

## 【会计师核查意见】

### 1、针对问题（4）（6）执行的核查程序

（1）查阅本次募投项目的可行性研究报告，取得并核查本次募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标的假设条件、计算基础及计算过程等资料；取得本次募投项目产品现有销售价格、毛利率数据资料；查阅同行业可比公司公开信息并对比分析毛利率；

（2）查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目投资进度计划；了解本次募投项目的折旧摊销政策；取得并核查本次募投项目折旧对发行人未来经营业绩的影响的模拟数据资料。

### 2、核查结论

经核查，针对问题（4）（6）会计师认为：

(1) 发行人已补充披露募投项目销售价格、毛利率等效益预测指标的假设条件、计算基础及计算过程，发行人关于现有业务和同行业公司同类产品的销售价格、毛利率的比较以及相关收益指标的合理性的说明在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；

(2) 发行人已量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响，公司关于本次募投项目的投资进度、折旧摊销政策情况的回复与我们核查过程中获取的信息在所有重大方面一致。

## 问题二

报告期各期，非定制类产品毛利率分别为 29.52%、36.08%、30.24%、28.11%，合同定制类产品毛利率分别为 30.56%、27.02%、29.85%和 39.43%。报告期各期，发行人出口业务收入分别为 38,210.48 万元、35,286.37 万元、41,059.92 万元和 37,890.15 万元，占营业总收入的比重分别为 92.51%、81.04%、69.34%和 71.72%。报告期各期末，发行人存货期末余额分别为 24,012.69 万元、33,541.39 万元、37,342.22 万元和 47,174.08 万元，占营业收入的比重分别为 58.13%、77.03%、63.06%和 89.30%，存货跌价准备期末余额分别为 78.55 万元、234.16 万元、600.57 万元和 179.38 万元。报告期各期，产品的产销率也存在较大波动，其中，非合同定制类医药中间体产品产销率在 51.18%至 374.81%之间，合同定制类医药中间体产品产销率在 66.08%至 285.11%之间，合同定制类原料药产销率在 27.07%至 99.47%之间。

请发行人补充说明：（1）非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异以及报告期内变动趋势不一致的原因，是否与同行业可比公司一致，并结合发行人主要原材料的价格走势、供需状况说明原材料价格波动对发行人业绩的影响；

（2）结合境外销售模式、定价模式、地域分布、收入确认时点及依据、信用政策、主要境外客户的变动、销售及回款等情况，说明发行人海外业务收入变动的

合理性和业绩真实性,主要产品进出口国的有关对外贸易政策和医药行业政策对境外业务的影响; (3) 结合发行人的经营模式和生产周期,说明各期末存货结构的合理性,原材料、在产品、库存商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配,存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致; (4) 报告期内各类产品的产能利用率和产销率的匹配性,并结合前述分析进一步说明存货期末余额变动的合理性,合同定制类产品产销率大幅波动的原因,是否符合商业逻辑; (5) 按照细分产品类别列示报告期内存货的库龄结构、存货跌价准备计提的计算过程、计提存货减值准备的产品期后销售情况,并结合同行业可比公司情况进一步说明计提存货跌价准备的合理性; (6) 自本次发行董事会决议日前六个月至今,发行人是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形,如是,请说明具体情况。

请发行人充分披露 (1) (2) (3) (4) (5) 相关的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

一、非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异以及报告期内变动趋势不一致的原因,是否与同行业可比公司一致,并结合发行人主要原材料的价格走势、供需状况说明原材料价格波动对发行人业绩的影响

(一) 非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异以及报告期内变动趋势不一致的原因,是否与同行业可比公司一致

#### 1、非定制类产品与合同定制类产品毛利率波动情况

报告期内,发行人主要产品根据服务方式区别,可划分为非定制与合同定制两类产品,该分类下公司主营业务收入及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2022年1-9月			2021年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率

非定制类	47,595.44	34,216.66	28.11%	49,856.08	34,780.89	30.24%
合同定制类	5,159.03	3,124.99	39.43%	9,050.80	6,349.04	29.85%
<b>主营业务</b>	<b>52,754.47</b>	<b>37,341.65</b>	<b>29.22%</b>	<b>58,906.88</b>	<b>41,129.93</b>	<b>30.18%</b>
项目	2020 年			2019 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
非定制类	37,732.83	24,117.42	36.08%	35,925.86	25,322.15	29.52%
合同定制类	5,663.94	4,133.56	27.02%	5,324.47	3,697.35	30.56%
<b>主营业务</b>	<b>43,396.77</b>	<b>28,250.98</b>	<b>34.90%</b>	<b>41,250.34</b>	<b>29,019.49</b>	<b>29.65%</b>

报告期，公司综合毛利率分别为 29.65%、34.90%、30.18%和 29.22%，其中 2020 年度较 2019 年度毛利率上升 5.25%，主要是因为 2020 年非定制类产品毛利率较 2019 年上升 6.56%。一方面是由于公司 IPO 募投项目——年产 800 吨加巴喷丁、10 吨达比加群酯、30 吨阿扎那韦、150 吨醋氯芬酸、150 吨塞来昔布、33 吨沙坦类中间体新、改、扩建设项目于 2019 年 4 月结项，2019 年为结项后的第一年，产能利用率较低，2020 年，随着项目产能利用率的提升，公司非定制类产品毛利率增长较快。另一方面是因为 2020 年公司内分泌系统用药（口服降糖药）维格列汀、恩格列净及卡格列净，治疗精神障碍药（抗抑郁药）阿戈美拉汀等推广时间较短的产品在 2020 年销售增加，带来了毛利率的提升。除 2020 年外，公司非定制类产品毛利率在 30%左右保持稳定。

报告期，公司合同定制类产品毛利率分别为 30.56%、27.02%、29.85%和 39.43%，随着公司合同定制类业务规模增长、工艺成熟稳定，合同定制类业务毛利率呈现上升趋势。定制类业务为公司于报告期内逐渐放量的新业务模式，大部分产品销量较小，属于公司逐步推向市场的新产品，主要为达格列净、维格列汀及坎地沙坦酯等。一般来说，新产品在上市初期毛利率较低，随着产品销量的增加以及工艺的成熟，绝大多数合同定制类产品毛利率有不同幅度的增长。2020 年，公司合同新定制类产品维格列汀中间体进行商业化销售，毛利率较低，导致 2020 年合同定制类业务毛利率同比下降；在 2021 年及之后期间，随着达格列净、维格列汀等产品工艺优化、收率提高，单位成本下降和合同定制类产品种类的丰富及占比变化，合同定制类业务毛利率有所上升。

## 2、非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异及变动趋势不一致的原因

合同定制类业务与非定制类业务都属于化学医药制造范畴内，非定制类业务一般不涉及客户对包括化合物合成、生产工艺等在内的研发及生产过程的定制要求，发行人自研自产的产品满足客户需求和产品指标即可对外进行销售。合同定制类业务模式下，发行人根据客户对包括生产工艺、技术路线等在内的特定需求相应进行针对性的研发和生产，且公司合同定制类业务及非定制类业务在产品种类上不尽相同，因此毛利率存在差异。

公司合同定制类业务目前处于发展阶段，产品种类和客户数量正在逐步丰富，而非定制类业务相对成熟，公司在满足客户要求的基础上，对合同定制类业务不断进行工艺研发和优化，提高收率，是定制类业务各产品毛利率在报告期内大多数逐步提升的内在原因。因此整体来看，合同定制类业务与非定制类业务毛利率的变动趋势不一致主要是源于业务类型、业务规模及产品成熟度的不同。

### 3、与同行业可比公司毛利率的对比情况

报告期内，同行业可比上市公司大多未分别披露合同定制业务与非定制业务毛利率，可比样本较少。同行业可比公司综合毛利率情况如下：

可比公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
普洛药业	24.37%	26.54%	27.96%	32.37%
新华制药	26.02%	27.04%	30.22%	33.44%
奥翔药业	50.65%	54.79%	56.43%	51.78%
富祥药业	18.91%	30.50%	40.44%	43.11%
美诺华	40.85%	37.29%	36.45%	38.35%
富士莱	44.05%	40.29%	47.27%	49.84%
东亚药业	21.46%	28.23%	33.97%	35.00%
天宇股份	26.61%	36.65%	51.65%	56.11%
行业平均	<b>31.62%</b>	<b>35.17%</b>	<b>40.55%</b>	<b>42.50%</b>
本公司	<b>29.31%</b>	<b>30.21%</b>	<b>34.94%</b>	<b>29.74%</b>

报告期内行业平均毛利率呈下降趋势至 30%左右，本公司报告期内毛利率基本保持稳定在 30%左右，与目前行业平均水平趋同，公司整体运营持续稳定。

(二) 结合发行人主要原材料的价格走势、供需状况说明原材料价格波动对发行人业绩的影响



## 1、主要原材料的价格波动情况

采购部根据生产部门的生产计划和生产任务，结合公司的质量指标，制定采购计划。公司采购部根据质量部下达的质量标准通过评选确定原辅料供应商，由质量部评估并建立合格供应商目录，正常生产所需原辅料须向合格供应商目录内的厂商采购，公司采用竞争性比价的模式采购原料，确保原材料的采购价格处于市场合理水平。

报告期各主要产品原料采购额及采购单价如下：

单位：万元、元/kg

原料名称	对应产品	内容	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
加巴喷丁中间体1	加巴喷丁	采购额	4,808.85	4,099.65	3,130.09	4,727.82
		采购单价	81.51	50.86	66.60	80.39
		采购单价变动率	60.24%	-23.62%	-17.15%	-
环合物1	瑞巴派特	采购额	1,880.90	981.95	1,542.97	1,495.79
		采购单价	148.17	130.29	110.05	110.88
		采购单价变动率	13.72%	18.39%	-0.75%	-
氨基乙酯	通用原料	采购额	1,873.00	908.88	1,662.69	1,469.53
		采购单价	120.31	107.94	104.70	99.04
		采购单价变动率	11.46%	3.09%	5.72%	-
苯肼盐酸盐	塞来昔布	采购额	1,254.49	1,442.30	930.24	441.77
		采购单价	113.53	131.12	129.95	129.93
		采购单价变动率	-13.42%	0.90%	0.01%	-
乙酸乙酯	通用原料	采购额	899.84	1,112.01	700.93	765.73
		采购单价	7.49	8.54	5.92	5.54
		采购单价变动率	-12.31%	44.42%	6.70%	-
联苯氯	坎地沙坦系列	采购额	236.99	360.44	833.54	933.10
		采购单价	131.66	97.42	181.20	245.55
		采购单价变动率	35.15%	-46.24%	-26.21%	-
三乙基硅烷	恩格列净	采购额	1,033.03	929.03	28.17	26.16
		采购单价	194.69	235.49	276.16	353.49
		采购单价变动率	-17.33%	-14.72%	-21.88%	-
L-脯氨酸	维格列汀	采购额	561.77	984.21	820.37	151.22
		采购单价	81.30	72.74	75.96	78.76
		采购单价变动率	11.76%	-4.24%	-3.56%	-
加巴喷丁中间体2	加巴喷丁	采购额	96.96	-	152.29	890.95
		采购单价	58.41	-	49.13	58.63
		采购单价变动率	-	-	-16.20%	-

公司上游主要为化工行业，主要原材料包括相应产品所需的中间体、精细化工产品 and 大宗化学原料，如上表所示，近年来，在多方面因素的影响下，如原油价格波动、我国化工行业集中度不断上升、环保治理以及市场竞争等，原材料价格因各个市场供求关系的具体情况在报告期内有所波动，进而影响公司各产品线的业绩。

## 2、主要原材料价格波动对公司业绩的影响

报告期内原材料成本占产品成本比重情况如下：

报告期	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
原材料成本占产品成本比重	55.23%	52.07%	54.05%	56.26%

公司具有多年的原料药生产和管理经验，具备独立的采购体系和完善的采购制度，公司已采取了竞争性比价的采购模式，力求原材料的采购价格处于市场合理水平。从公司整体业绩的角度看，报告期内原材料成本占产品成本的比重基本稳定，均值为 54.40%，原材料价格变动对产品成本结构影响较小。

综上，公司合同定制类业务与非定制类业务毛利率的变动趋势不一致主要是源于业务类型、业务规模及产品成熟度的不同，公司报告期内毛利率与目前行业平均水平趋同；报告期内公司各类主要原材料价格波动各有一定程度的波动，但从整体成本占产品成本的比重基本稳定，因此原材料价格波动对公司整体业绩的影响有限。

## 二、结合境外销售模式、定价模式、地域分布、收入确认时点及依据、信用政策、主要境外客户的变动、销售及回款等情况，说明发行人海外业务收入变动的合理性和业绩真实性，主要产品进出口国的有关对外贸易政策和医药行业政策对境外业务的影响

### （一）境外销售模式、定价模式、地域分布

#### 1、销售模式

公司产品境外直接销售，以通过国外贸易商出口模式为主、自营出口为辅。公司在上海建立销售团队，负责全球大型制药公司及新型生物医药企业的客户拓

展与业务开发，根据经营目标和销售策略，通过与客户沟通交流，接受客户订单并签订销售合同，根据客户需求和订单的具体情况制定排产和发货计划。

报告期内，公司自营出口、通过国外贸易商出口的具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自营出口	10,704.23	28.25%	12,604.64	30.70%	8,712.01	24.69%	11,607.29	30.38%
通过国外贸易商出口	27,185.93	71.75%	28,455.27	69.30%	26,574.35	75.31%	26,603.20	69.62%
合计	<b>37,890.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>41,059.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,286.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,210.48</b>	<b>100.00%</b>

如上表可见，报告期各期，公司通过国外贸易商出口取得外销收入占比稳定在70%左右，2020年通过国外贸易商出口占比相对较高，主要是因为2020年受疫情影响，自营出口销售收入有所下滑导致通过国外贸易商出口取得外销收入占比相对较高。

## 2、定价模式

公司产品主要为特色原料药及中间体，具有较高的行业准入壁垒和技术工艺壁垒。因此公司根据生产成本制定销售限价表，在此最低价基础上综合考虑客户对产品质量规格要求、采购批量、市场竞争等情况与客户协商确定销售价格。

## 3、地域分布

报告期内，公司外销地域分布情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
韩国	9,124.32	24.08%	10,515.52	25.61%	9,222.82	26.14%	7,238.03	18.94%
日本	6,360.81	16.79%	5,383.81	13.11%	6,230.03	17.66%	7,817.63	20.46%
欧盟	9,218.85	24.33%	7,947.14	19.35%	5,977.42	16.94%	4,410.55	11.54%
印度	1,967.09	5.19%	2,165.93	5.28%	2,418.08	6.85%	6,950.83	18.19%
北美	1,355.85	3.58%	1,526.38	3.72%	2,087.60	5.92%	1,573.27	4.12%
其他地区	9,863.25	26.03%	13,521.13	32.93%	9,350.42	26.50%	10,220.19	26.75%
合计	<b>37,890.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>41,059.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>35,286.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,210.48</b>	<b>100.00%</b>

根据一般规范市场药品质量管理的相关规定，制剂产品上市时需将其所用原料药产品及生产厂商信息一同上报并接受审查，制剂厂商对供应商的选择挑剔、

严格且慎重。由于不同供应商的工艺路线和质量控制体系不同，产品的纯度、杂质均有一定差异，会使得生产出的制剂毒理、代谢等方面出现重大差异，因此制剂企业一旦确定合格供应商便不轻易更换，两者从而形成稳定的合作关系，公司目前拥有一批稳定国外客户。

报告期内，伴随公司产品种类的丰富及市场竞争，各国家地区的外销占比有所变化，韩国及欧盟地区呈上升趋势、日本及印度有所下降，北美及其他地区市场相对稳定，整体来看，公司外销仍主要集中于规范性市场，规范性市场包括欧盟、北美、日本及韩国等世界主要发达国家市场，该市场对药品的市场准入有着严格的规定和管理，并由相应的政府机构来实施相关药品规范。2019年至2022年1-9月，公司规范性市场收入占外销比重分别为55.06%、66.66%、61.79%和68.78%，呈上升趋势，公司外销的市场和客户壁垒逐步加强。

## （二）收入确认时点及依据、信用政策、主要境外客户的变动、销售及回款等情况

### 1、收入确认时点及依据

报告期内，公司的境外收入确认时点及依据未发生变化，公司出口销售的主要交货方式为FOB、CIF以及C&F，公司将产品按照合同规定办理出口报关手续并取得出口报关单以及提单时确认产品销售收入。

### 2、信用政策

报告期内，公司的信用政策未发生重大变化，主要包括现款结算和信用期结算两种模式。信用期结算模式中，公司给予外销客户的信用期一般为1-3个月。

### 3、主要客户销售、回款及变动情况

报告期各期末，公司主要境外客户的销售及回款情况如下：

单位：万元

2022年1-9月					
序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例	回款金额	回款占销售收入比例
1	客户A	6,386.34	16.85%	6,386.34	100.00%
2	客户D	2,218.21	5.85%	1,258.40	56.73%
3	客户E	2,212.15	5.84%	2,212.15	100.00%

4	客户 G	1,736.08	4.58%	1,736.08	100.00%
5	客户 P	1,387.44	3.66%	1,387.44	100.00%
合计		<b>13,940.23</b>	<b>36.79%</b>	<b>12,980.41</b>	<b>93.11%</b>
<b>2021 年度</b>					
序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例	回款金额	回款占销售收入比例
1	客户 A	7,286.48	17.75%	7,286.48	100.00%
2	客户 E	4,247.30	10.34%	4,247.30	100.00%
3	客户 F	1,858.79	4.53%	1,858.79	100.00%
4	客户 Q	1,679.38	4.09%	1,679.38	100.00%
5	客户 R	1,290.86	3.14%	1,290.86	100.00%
合计		<b>16,362.81</b>	<b>39.85%</b>	<b>16,362.81</b>	<b>100.00%</b>
<b>2020 年度</b>					
序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例	回款金额	回款占销售收入比例
1	客户 A	8,253.30	23.39%	8,253.30	100.00%
2	客户 G	2,063.16	5.85%	2,063.16	100.00%
3	客户 H	1,583.04	4.49%	1,583.04	100.00%
4	客户 I	1,543.82	4.38%	1,543.82	100.00%
5	客户 S	1,270.52	3.60%	1,270.52	100.00%
合计		<b>14,713.83</b>	<b>41.70%</b>	<b>14,713.83</b>	<b>100.00%</b>
<b>2019 年度</b>					
序号	客户名称	销售收入	占外销收入比例	回款金额	回款占销售收入比例
1	客户 A	10,999.33	28.79%	10,999.33	100.00%
2	客户 K	6,604.88	17.29%	6,604.88	100.00%
3	客户 G	1,505.47	3.94%	1,505.47	100.00%
4	客户 E	1,445.14	3.78%	1,445.14	100.00%
5	客户 L	971.51	2.54%	971.51	100.00%
合计		<b>21,526.32</b>	<b>56.34%</b>	<b>21,526.32</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期内，随着公司产品种类及客户的丰富，公司外销前五大客户收入占比呈下降趋势，各期前五大外销客户在报告期内的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 1-9 月
1	客户 A	10,999.33	8,253.30	7,286.48	6,386.34
2	客户 D	-	-	1,027.66	2,218.21
3	客户 E	1,445.14	836.91	4,247.30	2,212.15
4	客户 F	385.76	254.48	1,858.79	229.66
5	客户 G	1,505.47	2,063.16	1,223.24	1,736.08
6	客户 H	491.18	1,583.04	363.32	-

7	客户 I	741.93	1,543.82	690.43	590.20
8	客户 K	6,604.88	887.70	-	-
9	客户 L	971.51	833.38	804.26	942.35
10	客户 P	540.55	934.09	1,232.12	1,387.44
11	客户 Q	-	0.11	1,705.83	565.45
12	客户 R	938.04	537.61	1,364.09	1,040.67
13	客户 S	498.53	1,270.52	961.21	355.36

客户 D 是一家意大利公司，专门从事制药行业化学品的生产，已经运营了 60 多年，2021 年开始向公司采购医药中间体产品 L-脯氨酰胺，业务增长较快。客户 Q 是一家印度医药公司，2020 年开始向公司采购加巴喷丁产品。客户 K 是一家印度制药公司，在印度和国际市场上制造和销售通用制剂产品和活性药物成分，2019 年主要向公司采购加巴喷丁产品，在之后报告期受市场竞争影响，未与公司发生交易。客户 H 为跨国医药公司子公司，主要向公司采购阿戈美拉汀中间体，2022 年 1-9 月虽未产生销售，但合作关系继续保持，其已于 2022 年 11 月与公司签署销售金额约 647.00 万元的订单。除上述情况外，其余主要境外客户均与公司保持长期的合作关系，不同会计期间因订单及交货期收入有所波动，报告期内公司主要境外客户较为稳定。

截至 2022 年 12 月 31 日，2019 年、2020 年及 2021 年公司外销前五大客户销售货款均已全部收回，2022 年 1-9 月公司外销前五大客户销售回款比例整体为 93.11%，客户 D 回款比例为 56.73%，主要原因为欧洲圣诞节及新年假期影响客户付款，未付款项已于 2023 年 1 月 13 日全部收回。报告期内，公司外销前五大客户销售回款较好。

### （三）海外业务收入变动的合理性和业绩真实性

#### 1、公司海外业务收入变动的合理性

报告期内，公司营业收入主要来自国外销售收入，主要是为国外药企提供原料药或医药中间体。公司营业收入外销及内销收入分类情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
外销	37,890.15	71.72	41,059.92	69.34	35,286.37	81.04	38,210.48	92.51
内销	14,937.34	28.28	18,152.75	30.66	8,255.64	18.96	3,095.33	7.49

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
合计	52,827.50	100.00	59,212.66	100.00	43,542.01	100.00	41,305.81	100.00

公司长期服务韩国、日本、欧盟及北美等主要规范市场国际客户，公司已与国际客户建立了较为稳定的合作关系。报告期内，随着公司不断丰富产品种类，加大客户开拓力度，外销业务收入整体呈上升趋势，2019年至2022年1-9月，外销业务收入分别为38,210.48万元、35,286.37万元、41,059.92万元和37,890.15万元。

外销业务收入在总金额呈上升趋势的同时，占营业收入比重呈现下降趋势，2019年至2022年1-9月，外销业务收入占主营业务收入的比例分别为92.51%、81.04%、69.34%和71.72%。主要原因为公司内销业务收入增长速度快于外销业务，公司在保持国际市场稳定发展的同时，积极开拓国内市场，随着相关产品取得国家药品监督管理局药品审评中心的审评审批并形成销售，公司内销金额上升较快，2019年至2021年内销收入复合增长率为142.17%。

原国家食品药品监督管理局令第28号公布的《药品注册管理办法》规定，在中国境内进行原料药销售并且用该原料药生产的制剂在国内上市销售的，需要取得中国药品批准文号。在原有规定框架下，公司取得药品批注文号的情况如下：

药物类别	原料药	药品审评情况
抗抑郁药	盐酸文拉法辛	《江西省食品药品监督管理局药品再注册批件》（药品批准文号：国药准字H20084576）有效期至2023年11月21日。国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为Y201900073622018.10.10，批准文号：国药准字H20084576

2020年3月，《药品注册管理办法》进行了修订，规定“化学原料药、辅料及直接接触药品的包装材料和容器关联审评通过的或者单独审评审批通过的，药品审评中心在化学原料药、辅料及直接接触药品的包装材料和容器登记平台更新登记状态标识”，公司产品通过境内CDE审评的情况如下：

药物类别	原料药	药品审评情况
解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药	塞来昔布	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为Y20180000172

药物类别	原料药	药品审评情况
抗凝血类药	替格瑞洛	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为 Y20180000483
抗凝血类药	利伐沙班	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为 Y20200000624
膀胱过度活动症	米拉贝隆	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为 Y20200001228
抗癫痫药	加巴喷丁	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为 Y20200001004
内分泌系统用药	维格列汀	国家药品监督管理局药品审批中心登记平台标识为“A”，登记号为 Y20200000604

综上，公司外销业务收入占主营业务收入的比例持续下降的原因为国内药品注册规定发生变化，公司前期储备的多项药品完成审评，进而内销收入出现较大幅度的增长，公司外销业务收入金额及占收入比例的变动具有合理性。

## 2、公司海外业务收入业绩真实性

发行人出口退税收入与出口业务收入比对情况如下：

单位：万元

项目	2019年			2020年		
	同和药业	同和进出口	合计	同和药业	同和进出口	合计
本期实际退税收入	29,406.80	6,320.22	35,727.02	31,416.90	7,173.13	38,590.03
加：本期收入计入下期退税	4,208.80	2,107.50	6,316.31	1,871.03	677.64	2,548.68
减：上期收入计入本期退税	1,773.12	1,693.99	3,467.12	4,208.80	1,617.90	5,826.71
本期实际应退税的收入额	31,842.48	6,733.73	38,576.21	29,079.13	6,232.87	35,312.00
减：在建工程试生产产品销售金额	-	367.46	367.46	-	25.64	25.64
减：本期账面出口收入	31,842.66	6,367.82	38,210.48	29,079.13	6,207.24	35,286.37
出口退税收入与本期账面出口收入差异	0.18	1.55	1.73	0.01	-	0.01
项目	2021年			2022年1-9月		
	同和药业	同和进出口	合计	同和药业	同和进出口	合计
本期实际退税收入	32,073.26	5,465.86	37,539.13	32,472.95	5,421.21	37,894.16
加：本期收入计入下期退税	5,409.22	669.16	6,078.38	5,192.05	238.15	5,430.20
减：上期收入计入本期退税	1,871.03	1,167.25	3,038.28	5,409.22	669.16	6,078.38
本期实际应退税的收入额	35,611.45	4,967.78	40,579.23	32,255.78	4,990.20	37,245.98
加：运保费影响	411.35	60.64	471.99	177.36	83.88	261.24



减：本期账面出口收入	36,030.95	5,028.96	41,059.92	32,433.14	5,074.09	37,507.23
出口退税收入与本期账面出口收入差异	-8.15	-0.54	-8.69	-	-0.01	-0.01

由上表所示，2019年、2020年，公司在建工程试生产产品销售未计入销售收入，而是冲减在建工程，在剔除影响额后，公司出口数据与出口业务收入不存在重大差异；公司在2021年执行《企业会计准则解释第15号》及《企业会计准则实施问答》，将非FOB类业务中由客户承担的运保费确认相应履约义务的收入，同时将出口运保费计入营业成本。在剔除上述运保费影响后，公司出口退税收入与出口业务收入不存在重大差异，发行人海外业务收入真实。

#### （四）主要产品进出口国的有关对外贸易政策和医药行业政策对境外业务的影响

报告期内，公司产品主要销往韩国、日本、欧盟等国际市场。前述区域的国家或地区大部分已与我国签有互利贸易协定或者加入世界贸易组织，在相关贸易协定的框架下除需要相关体系认证（如ESH管理体系等）及产品注册、认证（如欧盟CE认证、美国FDA认证等）外，进口国政府对公司出口的产品无特殊贸易限制。其中，中国与韩国、日本、欧盟国家和地区贸易政策相对稳定，贸易冲突的可能性相对较小，公司涉及的主要境外销售区域未就特色原料药及中间体等产品进口制定特殊限制的贸易保护政策。

存在对华限制性贸易政策或贸易摩擦主要发生在中美贸易之间，但中美贸易政策风险对公司产品和业务的影响较为有限。报告期各期，公司美国地区收入金额分别为101.55万元、2.20万元、142.39万元和200.32万元，占各期收入比例分别为0.19%、0.01%、0.33%和0.48%，规模较小、占比较低、影响较小。

综上，公司海外业务收入变动具备合理性、业绩真实，中美贸易之间的政策风险对公司产品和业务影响较为有限。

三、结合发行人的经营模式和生产周期，说明各期末存货结构的合理性，原材料、在产品、库存商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配，存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致；

（一）结合发行人的经营模式和生产周期，说明各期末存货结构的合理性

报告期各期末公司存货结构如下：

单位：万元、%

项目	2022年9月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	8,706.25	18.39	5,168.50	13.62	3,907.57	11.57	3,779.43	15.69
在产品	7,132.43	15.06	6,204.08	16.35	3,844.90	11.38	4,521.79	18.77
产成品	25,931.41	54.76	19,837.44	52.28	20,485.30	60.65	10,466.71	43.45
自制半成品	5,583.38	11.79	6,732.77	17.74	5,537.78	16.40	5,323.31	22.10
<b>存货余额合计</b>	<b>47,353.47</b>	<b>100.00</b>	<b>37,942.79</b>	<b>100.00</b>	<b>33,775.55</b>	<b>100.00</b>	<b>24,091.24</b>	<b>100.00</b>
减：存货跌价准备	179.38	-	600.57	-	234.16	-	78.55	-
<b>存货账面价值</b>	<b>47,174.08</b>	<b>-</b>	<b>37,342.22</b>	<b>-</b>	<b>33,541.39</b>	<b>-</b>	<b>24,012.69</b>	<b>-</b>

公司产品通常由若干道工序构成，生产过程中依次产出中间产品和终端产品，其中部分中间产品既可用于下道工序继续生产，也可直接对外销售，根据生产阶段划分为：原材料、在产品、自制半成品和产成品，其中产成品的占比较高。

公司生产模式分为专用车间和多用途、多功能车间三种。市场需求量大的产品安排专用车间进行生产，以销定产；市场需求量不大的产品安排多用途车间进行生产，多用途车间可用于数个品种轮流生产，在产品生产切换时，需对车间设备进行清洗、改造等，切换期间有一段停产时间；完成研发时间不长，市场需求较小，处于市场早期的品种安排在多功能车间生产，情况与多用途车间类似，但轮流生产的品种数量更多。后两种情况公司根据订单计划及市场预测，兼顾生产成本，通过一次性生产备足存货，满足既有订单和临时订单需求。多用途、多功能车间的生产模式会产生较多的产品库存。公司严格实行 GMP 的生产管理模式，以销定产并保留适当安全库存，生产部门根据销售部门提出的各产品年度预测的销售计划确定年度生产计划，每月通过产销协调，结合各车间的生产能力及产品库存情况下达生产计划。生产技术部根据生产计划落实生产的安排，同时对产品的生产全过程进行严格监督管理，质量部门对整个生产过程中涉及的设备、原料、中间产品、半成品、产成品的质量进行监控与检验，安环、设备等部门对生产全过程也进行监管。

在生产周期方面，公司主要对起始物料进行多步化学反应以产出目标原料药或中间体，根据反应工艺及物料特性的不同，反应步骤从三步到十几步不等，因

而各产品的生产周期也有所不同,一般来说单批次投料需要一周到四周时间才能产出成品,而且单批次的产出量因生产设备及工艺也存在差异,一般来说商业化单批次产出在一百公斤到五百公斤不等,为满足订单需求并降本增效,公司通常会多批次连续作业。对于多用途及多功能车间,更换产品需要等全部工序生产完毕,在该期间不能进行投料且停线后要执行严格的全线清洗流程,一般来说会有一个半月左右的换线损失,因此公司通常会根据销售计划及市场预期进行产品的充足储备。

综上,公司产成品占比较高,是为了满足既有订单和临时订单的备货需求,符合公司的经营模式和生产周期。

## (二) 原材料、在产品、库存商品期末余额是否与在手订单、收入规模相匹配, 存货与营业收入变动的趋势与同行业是否一致

公司报告期内存货、收入、在手订单情况:

单位: 万元

项目	2022年1-9月 /2022年9月末	2021年度 /2021年末	2020年度 /2020年末	2019年度 /2019年末
存货账面价值	47,174.08	37,342.22	33,541.39	24,012.69
营业收入	52,827.50	59,212.66	43,542.01	41,305.81
存货占收入百分比	89.30%	63.06%	77.03%	58.13%
在手订单金额	15,411.41	19,017.72	10,831.04	7,970.91
在手订单占库存比重	32.67%	50.93%	32.29%	33.19%

根据公司经营模式和生产周期特点,小批量产品及研发新品较多根据订单计划及市场预测,兼顾生产成本,通过一次性生产备足存货,满足既有订单和临时订单需求,因此存货占收入较高,除因工艺验证需求形成的较大存货外,公司期末存货订单覆盖比例较高。存货期末余额与在手订单、收入规模基本匹配。

同行业可比公司存货占营业收入情况:

可比公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
普洛药业	22.46%	13.98%	13.78%	13.77%
新华制药	17.79%	15.66%	18.72%	20.16%
奥翔药业	52.66%	42.73%	46.47%	61.04%

可比公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
富祥药业	44.66%	29.11%	19.29%	17.40%
美诺华	55.74%	46.07%	38.09%	33.91%
富士莱	32.96%	13.15%	12.61%	15.62%
东亚药业	48.76%	58.88%	30.35%	29.33%
天宇股份	95.91%	62.81%	38.45%	41.31%
行业平均	<b>46.37%</b>	<b>35.30%</b>	<b>27.22%</b>	<b>29.07%</b>
本公司	<b>89.30%</b>	<b>63.06%</b>	<b>77.03%</b>	<b>58.13%</b>

报告期内，与同行业可比上市公司相比，公司存货占营业收入比例略高于同行业平均水平，主要原因如下：其一，公司产品品种丰富，生产工艺流程较长，通常需要经过复杂的化学反应、离心、蒸馏、干燥等流程，具有一定的生产周期，公司多用途、多功能车间较多，小批量产品及研发新品较多，经营模式决定了公司需要根据订单计划及市场预测，兼顾生产成本，通过一次性生产备足存货，导致原材料、在产品、产成品期末金额较大；其二，因为客户对公司产品的多样化需求及交货期的要求，使得公司有必要维持足够的存货，随着公司销售规模的扩张，研发及验证生产的原料药及中间体品种的不断增长，公司存货余额相应增长；其三，公司已于2022年完成前次募投项目二厂区一期工程的工程建设，正在积极开展二厂区部分车间、装置新、改、扩项目，为保证上述项目效益的顺利实现，公司进行了十几种产品的研发、验证和生产储备，用于产品注册、工艺验证、客户试用以及销售储备，客观上增加了公司报告期末的存货金额，相关储备品种存货在2019年末、2020年末、2021年末和2022年9月末存货账面价值分别为3,193.89万元、6,882.93万元、8,994.41万元和13,046.24万元，占公司存货的比例分别为13.30%、20.52%、24.09%和27.66%，未来随着相关储备品种实现批量化销售，公司存货增长速度有望降低。

综上，公司存货余额与在手订单、收入规模基本匹配，存货占收入的比重较同行业可比公司偏高，具有合理性，符合公司的实际经营模式和建设项目投资安排。

四、报告期内各类产品的产能利用率和产销率的匹配性，并结合前述分析进一步说明存货期末余额变动的合理性，合同定制类产品产销率大幅波动的原因，是否符合商业逻辑

## （一）报告期内各类产品的产能利用率和产销率的匹配性

### 1、产能利用率

公司的主要生产设备是反应釜，特色原料药和医药中间体生产过程中的主要工序均在反应釜内完成，且具体某个反应釜的反应体积是固定的，截至报告期末，公司拥有各类反应釜共 500 多只（仅含归属于固定资产部分的反反应釜），反应总体积 300 多万立升。

公司特色原料药/医药中间体生产车间可分为专用车间、多用途车间和多功能车间三类。其中，专用车间系根据具体产品设计，所有工艺设备、管道、建筑平面、结构都是按照确定的产品工艺来设计，适用于生产特定产品；多用途车间由固定的生产线构成，生产线中不同设备的功能均是确定的，化学反应、萃取、蒸馏、结晶等各配有不同的反应釜，根据产品工艺的不同，可能用到生产线中部分或全部设备，但由于反应釜功能固定不变，因此只能用于生产工艺流程与生产线功能一致的产品；多功能车间则采取模块化设计，每个模块通常配有 2-5 台反应釜，每台反应釜都是多功能的，能够完成反应、萃取、蒸馏和结晶等单元操作，完成某一项工序后，只要执行严格的清洗流程，便可用于其它工序或其他产品的生产，因此根据产品工艺的不同，每台反应釜能够灵活组成不同的生产线，适用于不同产品的生产，具有高度灵活性。

目前公司加巴喷丁、瑞巴派特以及坎地沙坦酯主要在专用车间生产，其他产品的生产在多用途或多功能车间进行，产量系根据市场需求及公司生产计划综合确定，无固定产能，公司在专用车间生产的主要产品产能及产量情况如下：

单位：千克

产品名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
瑞巴派特	产能	142,500.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
	产量	168,564.66	99,049.62	183,493.84	192,262.19
	产能利用率	118.29%	66.03%	122.33%	128.17%
加巴喷丁	产能	1,350,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
	产量	445,337.53	540,858.10	350,512.59	501,382.69
	产能利用率	32.99%	54.09%	35.05%	50.14%
坎地沙坦酯及其中间体	产能	18,750.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
	产量	12,004.81	22,429.26	28,057.11	22,004.71
	产能利用率	64.03%	89.72%	112.23%	88.02%

注：坎地沙坦酯及其中间体的产能、产量为根据坎地沙坦酯中间体的规划产能及中间体与原料药的投入产出比换算的坎地沙坦酯产能、产量。

## 2、产销率

报告期内，发行人上述专用车间产品的产销率情况如下：

产品名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
瑞巴派特	产量	168,564.66	99,049.62	183,493.84	192,262.19
	销量	163,421.00	150,914.00	157,620.75	174,679.05
	产销率	96.95%	152.36%	85.90%	90.85%
加巴喷丁	产量	445,337.53	540,858.10	350,512.59	501,382.69
	销量	338,106.50	486,696.20	283,857.60	433,004.60
	产销率	75.92%	89.99%	80.98%	86.36%
坎地沙坦酯及其 中间体	产量	12,004.81	22,429.26	28,057.11	22,004.71
	销量	12,720.46	22,522.76	24,870.98	27,262.51
	产销率	105.96%	100.42%	88.64%	123.89%

综上，瑞巴派特、加巴喷丁和坎地沙坦酯及其中间体产能利用率主要受公司根据市场需求及备货量两方面因素进行排产的影响，公司在备货较多的情况下，减少产量，在备货较少而市场需求仍比较旺盛时增加产量，发行人在专用车间生产的主要产品产能利用率与产销率具有匹配性。

### (二) 上述产品期末库存变动的合理性

报告期各期末，公司上述主要产品库存及产量、销量的匹配关系如下：

单位：千克

产品名称	项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
瑞巴派特	期初库存	10,237.33	62,101.71	36,228.62	18,645.48
	产量	168,564.66	99,049.62	183,493.84	192,262.19
	销量	163,421.00	150,914.00	157,620.75	174,679.05
	期末库存	15,381.00	10,237.33	62,101.71	36,228.62
加巴喷丁	期初库存	199,420.17	145,258.27	78,603.28	10,225.19
	产量	445,337.53	540,858.10	350,512.59	501,382.69
	销量	338,106.50	486,696.20	283,857.60	433,004.60
	期末库存	306,651.20	199,420.17	145,258.27	78,603.28
坎地沙坦酯及其中 间体	期初库存	19,559.15	19,652.65	16,466.52	21,724.32
	产量	12,004.81	22,429.26	28,057.11	22,004.71
	销量	12,720.46	22,522.76	24,870.98	27,262.51
	期末库存	18,843.50	19,559.15	19,652.65	16,466.52

报告期内，瑞巴派特期末库存在 2021 年大幅下降，主要是因为销售量相对稳定的基础上，2021 年主要原料供应商因环保及安全检查原料供应量降低，导致 2021 年产量大幅下降。2022 年供应情况有所好转，公司正在适度加大产品储备。

报告期内，加巴喷丁原材料在 2019 年采购价格较高，一定程度上影响了 2019 年及 2020 年的产销量，导致加巴喷丁期末库存在 2019 年、2020 年呈上升趋势。2021 年公司加巴喷丁完成了新工艺改造并在各法规市场完成官方药政部门的批准，但下游用户采用本公司新工艺物料还需客户单独向官方药政部门申报，需要公司备足一定的库存。

瑞巴派特主要原材料为环合物 1，加巴喷丁主要原材料为加巴喷丁中间体 1，报告期内采购及价格波动情况详见本问回复之“一、非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异以及报告期内变动趋势不一致的原因，是否与同行业可比公司一致，并结合发行人主要原材料的价格走势、供需状况说明原材料价格波动对发行人业绩的影响”之“（二）结合发行人主要原材料的价格走势、供需状况说明原材料价格波动对发行人业绩的影响”。

综上，报告期内主要产品的期末库存变动具有合理性。

### （三）合同定制类产品产销率大幅波动的原因

报告期内，发行人合同定制类产品的产销率情况如下：

单位：千克

业务模式	产品类型	项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合同定制类	医药原料药	产量	607.25	130.67	74.39	37.67
		销量	164.40	58.10	71.40	37.47
		产销率	27.07%	44.46%	95.98%	99.47%
	医药中间体	产量	18,590.18	122,247.90	98,151.44	33,350.86
		销量	53,002.23	91,261.00	64,854.20	46,957.81
		产销率	285.11%	74.65%	66.08%	140.80%

近年来，随着全球医药产能的转移，以及原研或初创型药企为集中资源提高研发效率等因素影响，制药产业链不断向复杂化及精细化发展，行业内分工日趋显著，医药合同定制类业务迎来新一轮发展机遇，公司依托多年积累的先进制造能力，高标准产能、强大的研发技术能力，完善的质量管理体系，积极探索在合

同定制类业务领域的增长点。2019年至2022年1-9月，公司合同定制类业务收入分别为5,324.47万元、5,663.94万元、9,050.80万元和5,159.03万元，呈上升趋势，2019年至2021年，公司合同定制类业务收入复合增长率为30.38%，其中，2021年合同定制类业务相比2020年收入增长59.80%。

公司合同定制类业务目前处于发展阶段，产品种类和客户数量正在逐步丰富。对于合同定制类中间体产品，客户主要用于商业化生产下游产品，单次采购量相对较大、交货期较长。因原料药及中间体生产需进行设备及工艺的认证，不能随意更换生产线，同时，生产线频繁换产也会导致产品成本增加，因此公司根据备货情况和产品需求情况进行排产，在符合工艺要求的前提下，进行批量生产。因此，公司在2020年、2021年对合同定制类业务中间体产品的生产安排中，在保证当年的销售备货的同时也为2022年的销售进行一定的产品储备，导致2020年、2021年产品产量超过销量、产销率较低，而2022年1-9月库存较为充足，产量小于销量，产销率较高。

对于合同定制类原料药产品，客户主要用于研究开发、审批或定制产品，由于客户较为分散、单次采购量较小、每次采购时间间隔较长，出于对生产经济性的考虑，公司结合产品的市场前景、药政法规的要求、市场开拓的重要性以及客户定制需求，确定排产数量。

综上，合同定制类产品产销率大幅波动主要因为公司合同定制类业务目前产品种类及客户数量正在逐步丰富，目前主要以销售医药中间体为主，主要客户交货期较长、单次采购量较大，公司根据备货和产品需求情况合理排产所致，总体仍然符合以销定产的逻辑，具有商业合理性。

**五、按照细分产品类别列示报告期内存货的库龄结构、存货跌价准备计提的计算过程、计提存货减值准备的产品期后销售情况，并结合同行业可比公司情况进一步说明计提存货跌价准备的合理性；**

**（一）按照细分产品类别列示报告期内存货的库龄结构**

公司报告期内按照细分产品类别列示报告期内存货的库龄结构如下：

2022年9月末，存货库龄结构如下：



单位：万元

项目	结存金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	8,706.25	8,001.16	83.54	39.25	582.29
自制半成品	5,583.38	2,751.26	736.91	773.79	1,321.41
在产品	7,132.43	7,132.43	-	-	-
产成品	25,931.41	20,480.28	3,733.17	1,318.62	399.34
其中：神经系统用药（抗癫痫药）	8,155.48	7,239.25	855.49	42.08	18.65
消化系统用药（抗溃疡病药）	3,323.46	3,301.87	13.92	7.59	0.09
解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药	1,063.74	1,006.26	0.00	42.75	14.73
循环系统用药（抗凝血类药）	3,763.75	2,483.58	772.93	457.13	50.11
循环系统用药（抗高血压药）	4,085.37	3,349.80	584.84	134.48	16.26
其他类药物	5,539.60	3,099.53	1,505.99	634.59	299.49
<b>总计</b>	<b>47,353.47</b>	<b>38,365.14</b>	<b>4,553.63</b>	<b>2,131.66</b>	<b>2,303.04</b>

2021年末，存货库龄结构如下：

项目	结存金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	5,168.50	4,395.21	96.71	521.80	154.79
自制半成品	6,732.77	2,699.16	1,946.80	1,439.07	647.73
在产品	6,204.08	6,204.08	-	-	-
产成品	19,837.44	15,975.03	3,017.87	505.65	338.90
其中：神经系统用药（抗癫痫药）	4,585.52	4,170.72	350.38	48.48	15.94
消化系统用药（抗溃疡病药）	525.76	460.44	64.59	0.64	0.09
解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药	872.50	680.69	162.33	29.48	-
循环系统用药（抗凝血类药）	3,100.55	2,160.59	706.22	213.17	20.57
循环系统用药（抗高血压药）	3,981.75	3,468.98	437.80	18.39	56.58
其他类药物	6,771.36	5,033.60	1,296.55	195.49	245.71
<b>总计</b>	<b>37,942.79</b>	<b>29,273.47</b>	<b>5,061.38</b>	<b>2,466.52</b>	<b>1,141.42</b>

2020年末，存货库龄结构如下：

项目	结存金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	3,907.57	2,991.38	720.44	170.25	25.50
自制半成品	5,537.78	2,643.24	2,094.00	493.47	307.07
在产品	3,844.90	3,844.90	-	-	-
产成品	20,485.30	18,306.44	1,694.11	293.58	191.17
其中：神经系统用药（抗癫痫药）	3,528.83	3,401.18	111.47	16.18	-
消化系统用药（抗溃疡病药）	2,531.47	2,480.68	50.71	0.08	-
解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药	2,183.82	1,773.63	400.34	9.04	0.81
循环系统用药（抗凝血类药）	2,863.79	2,477.50	357.40	25.54	3.35
循环系统用药（抗高血压药）	3,555.06	3,194.49	248.79	35.28	76.50
其他类药物	5,822.33	4,978.96	525.41	207.45	110.52
<b>总计</b>	<b>33,775.55</b>	<b>27,785.97</b>	<b>4,508.54</b>	<b>957.30</b>	<b>523.74</b>

2019年末，存货库龄结构如下：

项目	结存金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	3,779.43	3,513.04	220.07	22.37	23.95
自制半成品	5,323.31	4,128.13	795.54	188.32	211.31
在产品	4,521.79	4,521.79	-	-	-
产成品	10,466.71	9,496.20	594.65	245.04	130.83
其中：神经系统用药（抗癫痫药）	2,426.84	2,103.48	318.14	4.41	0.82
消化系统用药（抗溃疡病药）	1,467.84	1,410.29	23.34	18.99	15.21
解热镇痛及非甾体抗炎镇痛药	2,066.30	2,017.22	18.71	10.33	20.03
循环系统用药（抗凝血类药）	966.18	815.33	14.90	127.47	8.48
循环系统用药（抗高血压药）	1,415.36	1,341.37	35.05	-	38.94
其他类药物	2,124.19	1,808.50	184.50	83.84	47.35
<b>总计</b>	<b>24,091.24</b>	<b>21,659.16</b>	<b>1,610.27</b>	<b>455.73</b>	<b>366.08</b>

报告期各期，公司存货主要为1年以内，2019年至2022年1-9月，一年以内存货占比分别为89.90%、82.27%、77.15%、81.02%，一年以上存货占比分别为10.10%、17.73%、22.85%、18.98%，一年以上存货占比有所上升，主要为一年以上自制半成品及产成品占比增加所致。

公司自制半成品为原料药生产过程的中间物料（医药中间体），报告期内公司加强了新产品的开发、试制和验证以及原有产品的工艺优化，需要更为频繁的切换生产线上的产品品种，导致一年以上未加工至最终产品的自制半成品占比有所增加。随着公司储备品种的丰富，公司既要有要有充足的产成品储备用于满足既有和临时订单的需求，也需要储备充足的新产品库存用于客户验证及销售拓展，因此一年以上的产成品库存也有所增加。综上，报告期内公司一年以上库龄存货比例有所增加，但占比仍较小，主要由公司报告期内的不断丰富产品种类及满足客户和销售拓展需求所致，具有合理性。

## （二）存货跌价准备计提的计算过程

存货跌价准备计提具体方法及计提情况

（1）产成品在考虑销售费用后与合同价格或期末市场价格比较，测算是否需要存货跌价准备；

（2）原材料、自制半成品（中间体）及在产品，根据生产计划及用途确定对应终端产品，考虑进一步加工成本及销售费用后与合同价格和期末市场价格比较，测算是否需要计提存货跌价准备；

（3）生产批号超过复检期的产成品，在抽样的基础上选取样本进行复检，

由质量部门出具复检合格或不合格的书面证明。如超过复检期的产成品不能使用，则全额计提跌价准备；如超过复检期的产成品可以继续使用，与未超过复检期的产成品一并在考虑销售费用后与合同价格和期末市场价格比较，计提存货跌价准备。

报告期各期末公司针对原材料、自制半成品（中间体）及在产品的用途及使用计划对其进行了充分的减值测试，对账面价值高于可变现净值的部分计提减值准备；对超过复检期的产成品进行重新质量检测及结合后续销售计划、考虑历史销售价格等因素进行减值测试。

### （三）计提存货减值准备的产品期后销售情况

2022年9月末计提存货跌价准备的产成品于2022年4季度销售情况如下：

产品名称	数量 (kg)	金额(万 元)	跌价(万 元)	账面价值 (万元)	期后销售数 量(kg)	期后销售金 额(万元)
DBG-5	913.80	308.07	76.02	232.04	837.10	220.59
达比加群酯甲磺酸盐	299.56	361.25	48.57	312.69	-	-
加巴喷丁	30,500.00	810.03	34.29	775.74	30,500.00	795.87
MBC	100.00	1.17	1.17	-	-	-
维格列汀	125.00	15.15	0.41	14.74	125.00	32.87
合计	31,938.36	1495.67	160.46	1,335.21	31,462.1	1,049.33

2021年末计提存货跌价准备的产成品于2022年的销售情况如下：

产品名称	数量 (kg)	金额(万 元)	跌价(万 元)	账面价值 (万元)	期后销售数 量(kg)	期后销售金 额(万元)
达比加群酯甲磺酸盐	360.69	434.98	252.57	182.41	61.00	47.07
坎地沙坦酯	4,113.07	1,590.78	91.10	1,499.69	4,113.07	1,485.93
FBXT	1,452.50	292.3	36.99	255.3	1,452.50	244.82
FBXT[G]	522.63	142.84	31.45	111.38	10.00	3.00
DBG-5	619.07	213.86	2.39	211.47	619.07	166.24
AZN 硫酸盐	20.62	12.21	1.38	10.83	0.13	0.12
MBC	100.00	1.17	1.17	-	-	-
合计	7,188.58	2,688.14	417.05	2,271.08	6,255.77	1,947.18

2020年末计提存货跌价准备的产成品于2021年的销售情况如下：

产品名称	数量 (kg)	金额(万 元)	跌价(万 元)	账面价值 (万元)	期后销售数 量(kg)	期后销售金 额(万元)
达比加群酯甲磺酸盐 (注)	777.37	937.48	99.5	837.98	416.20	228.31
FBXT[G]	561.73	153.52	37.92	115.6	39.00	8.93
AZN 硫酸盐	664.76	394.83	25.27	369.56	645.00	355.66
坎地沙坦酯	3,024.56	1,161.19	6.03	1,155.16	3,024.56	1,150.63
MBC	100.00	1.17	1.17	-	-	-
加巴喷丁	568.04	16.18	0.84	15.34	568.04	14.09
合计	5,696.46	2,664.37	170.73	2,493.64	4,692.8	1,757.62

注：2020 年末公司达比加群酯甲磺酸盐根据 2020 年的销售均价计提跌价准备，2021 年 11 月印度客户以采购化工品方式购进达比加群酯甲磺酸盐 400KG，此订单售价较低。2021 年末，公司已根据 2021 年度的售价补提了达比加群酯甲磺酸盐的跌价准备。

2019 年末计提存货跌价准备的产成品于 2020 年的销售情况如下：

产品名称	数量 (kg)	金额(万 元)	跌价(万 元)	账面价值 (万元)	期后销售数 量(kg)	期后销售金 额(万元)
坎地沙坦酯	492.04	221.44	18.81	202.64	492.04	193.10
FBXT[G]	616.84	180.77	17.13	163.64	22.00	4.69
加巴喷丁盐酸盐	5,928.00	94.55	13.86	80.69	5,928.00	104.92
合计	7,036.88	496.76	49.8	446.97	6,442.04	302.71

报告期内公司计提存货跌价准备的产品期后销售情况较好，少数订单期后销售价格受市场价格波动影响低于测算跌价准备的单价，影响金额很小，总体来看报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。

#### (四) 结合同行业可比公司情况进一步说明计提存货跌价准备的合理性

通过与同行业可比公司对比，公司及可比公司存货跌价准备计提政策均按照成本与可变现净值孰低原则计量，并对成本高于可变现净值的，计提跌价准备。公司充分考虑了存货产品的效期、产品市场的销售情况以及行业特性，制定了目前存货跌价准备计提政策，能合理地反映公司存货的跌价情况。

报告期内可比上市公司存货跌价准备占存货比重情况：

可比公司	2021 年末	2020 年末	2019 年末
普洛药业	2.93%	3.02%	4.37%
新华制药	3.55%	4.70%	7.15%
奥翔药业	5.86%	6.42%	5.50%
富祥药业	0.24%	0.04%	0.52%
美诺华	4.59%	7.80%	3.71%
富士莱	4.63%	2.15%	1.12%
东亚药业	2.43%	2.57%	3.67%
天宇股份	2.02%	2.58%	2.74%
行业平均	3.28%	3.66%	3.60%
本公司	1.58%	0.69%	0.33%

报告期各期末公司计提的存货跌价准备比例较同行业偏低，公司已针对原材料、自制半成品（中间体）及在产品的用途及使用计划对其进行了充分的减值测试，对账面价值高于可变现净值的计提减值准备。对超过复检期的产成品进行重新质量检测及结合后续销售计划、考虑近期销售价格等因素进行减值测试。报告期各期末，公司计提存货跌价准备充分。

综上，公司存货的库龄结构、存货跌价准备计提具备合理性。

六、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形，如是，请说明具体情况。

#### （一）财务性投资及类金融业务的定义

《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》（2020 年 6 月）对财务性投资及类金融业务作出了明确规定：

#### 1、财务性投资

（1）财务性投资的类型包括不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司

主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

(3) 金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%（不包含对类金融业务的投资金额）。

(4) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除。

## 2、类金融业务

除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

(二) 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况

2022 年 7 月 1 日，公司召开第三届董事会第十次会议，审议通过了向特定对象发行股票的方案及相关事宜。自该次董事会决议日前六个月（即 2022 年 1 月 1 日）起至今，发行人不存在新实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

(三) 最近一期末发行人不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形

截至 2022 年 9 月 30 日，公司不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。公司与财务性投资可能相关的报表项目详情及认定分析如下：

单位：万元

报表项目	内容	金额
货币资金	库存现金 2.95 万元，银行存款 7,449.61 万元，其他货币资金 7,302.89 万元为银行承兑汇票保证金及保函保证金	14,755.46
其他流动资产	增值税留抵进项 168.99 万元，待摊费用 396.03 万元。	565.02
衍生金融负债	外汇远期结售汇业务形成 22.59 万元	22.59
其他非流动资产	非流动大额存单 5,000.00 万元，预付购建长期资产款项 495.47 万元	5,495.47

长期股权投资	-	-
--------	---	---

因公司业务的发展需求，公司出口销售和进口采购货款主要以美元结算。鉴于外汇市场波动性增加，为降低汇率波动对公司业绩的影响，防范汇率大幅波动对公司成本控制和经营业绩造成的不利影响，在保证日常营运资金需求的情况下，公司与银行等金融机构开展外汇衍生品交易业务。公司所开展的外汇衍生品交易业务均是以锁定成本、规避和防范汇率风险为目的，只限于与公司生产经营所使用的主要结算货币相同的币种，开展交割期与预测回款期一致，且金额与预测回款金额相匹配的外汇衍生品交易业务，不会影响公司主营业务。2021年，公司存在以规避和防范汇率风险为目的而开展外汇远期结售汇业务的情形，2022年1月1日至今，基于外汇市场变化，公司未开展外汇远期结售汇业务，截至2022年9月30日，外汇远期结售汇业务形成衍生金融负债22.59万元。相关外汇远期结售汇业务不以投机为目的，均以正常生产经营为基础，以规避和防范汇率风险为目的，不属于收益波动较大且风险较高的金融产品。因此，发行人开展外汇远期结售汇业务不属于财务性投资，且未发生于本次发行相关董事会决议日前六个月至今。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形，最近一期末发行人不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

## 【会计师核查意见】

### 1、执行的核查程序

（1）评估公司和相关重大风险有关的内部控制制度的设计的合理性及测试其运行的有效性；

（2）在抽样的基础上，查验主要客户销售合同条款，评价销售收入的确认方法是否正确、了解付款条款与信用期情况；

（3）在抽样的基础上，对销售收入执行细节测试，检查已确认销售的交易

的出口合同、销售发票、报关单据、货运单据及回款情况；检查销售确认的金额与合同规定的金额是否相符；

(4) 执行包括分析分客户、分产品的销售毛利率、分析公司的销售表现与公司所处行业环境是否相符等的分析性复核程序；

(5) 获取了出口退税系统的出口销售明细，与账面海外销售明细进行核对；

(6) 在抽样的基础上，对 2019 年-2021 年的应收账款、预收账款余额及本年度的销售交易金额实施函证程序；

(7) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单报关单、提单及其他支持性文件，以测试收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 针对公司主要产品的成本结构并进行分析性复核、投入与产出分析复核，分析材料投入与产品产出之间是否合理，并针对产能与产量之间的合理性进行分析；

(9) 获取公司采购明细，编制主要原材料采购计价分月波动情况，分析其变动合理性；

(10) 获取公司存货库龄清单，询问仓库管理人员及管理层，调查库龄较长等异常情况，评价存货跌价准备是否合理；

(11) 对公司 2019 年-2021 年存货实施监盘，检查存货的数量及状况等；

(12) 获取公司库存商品跌价准备计算表，评估估计售价、相关销售费用和相关税费等关键数据估计的合理性，检查存货跌价准备计提是否充分；

(13) 了解公司自本次发行董事会决议日前六个月至今新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形。



## 2、核查结论

(1) 发行人已补充说明非定制类产品与合同定制类产品毛利率存在差异以及报告期内变动趋势不一致的原因，具有合理性；发行人已充分披露原材料价格波动对业绩的影响风险，上述情况在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；

(2) 发行人已补充说明海外业务销售模式、定价模式、收入确认时点及依据及信用政策，主要产品进出口国的有关对外贸易政策和医药行业政策对境外业务的影响，中美贸易政策风险对公司产品和业务的影响较为有限，公司已充分披露了出口业务占比较高带来的风险，发行人上述情况在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；我们认为公司海外业务收入变动具有合理性，就财务报表整体公允反映而言，同和药业 2019 年-2021 年海外业务收入确认与计量在所有重大方面符合企业会计准则的规定；

(3) 发行人已补充说明存货结构方面，公司产成品占比较高，是为了满足既有订单和临时订单的备货需求，符合公司的经营模式和生产周期，公司存货余额与在手订单、收入规模基本匹配，存货占收入的比重较同行业偏高，与公司实际经营模式和建设项目投资安排情况一致，具有合理性，发行人上述情况在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；

(4) 发行人已补充说明报告期内各类产品的产能利用率和产销率的匹配性，存货期末余额变动具有合理性，发行人已补充说明合同定制类产品产销率大幅波动的原因，系公司备货和产品需求情况合理排产所致，具有商业合理性，发行人上述情况在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；

(5) 发行人已补充说明按照细分产品类别列示的报告期末存货的库龄结构、存货跌价准备计提的计算过程、计提存货减值准备的产品期后销售情况，发行人

上述情况在所有重大方面与我们核查过程中获取的信息一致；我们认为，公司计提存货跌价准备具有合理性，就财务报表整体公允反映而言，同和药业 2019 年-2021 年存货跌价准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的规定；

（6）自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形，最近一期末发行人不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

(本页为立信会计师事务所关于《关于江西同和药业股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》的专项回复之签署页)



中国注册会计师:

包梅



中国注册会计师:

吴迪



中国·上海

二〇二三年一月十九日