

**山东新华制药股份有限公司**  
**关于对 2022 年年报问询函的回复公告**

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

山东新华制药股份有限公司（以下简称“新华制药”或“公司”）于 2023 年 5 月 25 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部向公司发送的《关于对山东新华制药股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 196 号）（以下简称“问询函”），公司及相关中介机构对问询函提出的问题进行了逐项认真核查，现将有关事项回复如下：

**问题 1**

**根据问询函：年报显示，报告期内，你公司营业收入 75.03 亿元，同比增长 14.37%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 4.11 亿元，同比增长 17.97%；经营活动产生的现金流量净额 7.58 亿元，同比增长 192.62%。**

（1）请你公司结合销售回款、存货采购、主要费用支付变化情况等，详细说明净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因。

（2）分季度主要财务指标显示，2022 年一季度至四季度，你公司分别实现营业收入 18.31 亿元、18.33 亿元、17.89 亿元、20.50 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为-0.18 亿元、2.13 亿元、0.39 亿元、5.24 亿元。请你公司按季度分别列示各项产品营业收入实现情况，并结合公司所处行业情况、主营业务运营状况等，说明你公司各季度经营活动产生的现金流量变化较大的原因，第四季度营业收入和现金流量净额明显增加的原因及合理性。

（3）报告期内，你公司实现美国、欧洲以及其他地区营业收入 26.05 亿元，占营业收入的比例为 34.72%。请你公司结合境外销售特点，补充说明你公司境外营业收入确认的具体标准、境外前 5 大客户销售额，是否存在关联关系。请年审会计师核查并发表明确意见，并就境外营业收入真实性所执行的审计程序进行说明。

（4）报告期内，你公司经销模式和直销模式下营业收入占比分别为 54.29%和 45.71%。请你公司结合经销模式下的结算方式、结算周期、退换货机制、信用政策等，说明经销模式收入的确认时点和依据，是否存在销售退回情形，是否与同行业可比公司存在差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

确意见。

**公司回复：**

一、结合销售回款、存货采购、主要费用支付变化情况等，详细说明净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因。

**（一）公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因**

公司销售回款、存货采购、主要费用支付情况等未发生较大变化，净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要系 2022 年末国家有关防控政策调整后，解热镇痛类、止咳退烧类药品需求猛增，订单大幅增加，预收客户款项增加所致。净利润与经营活动产生的现金流量净额差异具体原因如下表：

单位：万元

项目		2022 年发生额
净利润		42,631.48
非付现项目	信用减值损失	507.56
	资产减值准备	163.03
	投资性房地产折旧	459.63
	固定资产折旧	45,795.11
	使用权资产折旧	279.80
	无形资产摊销	2,405.80
	长期待摊费用摊销	275.47
	小计	49,886.40
非经营性项目	处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	-553.96
	固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	260.88
	财务费用（收益以“-”填列）	6,395.44
	投资损失（收益以“-”填列）	-836.50
	小计	5,265.86
经营性应收应付及存货变动项目	存货的减少（增加以“-”填列）	-20,014.14
	经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	-71,732.60
	经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	63,205.90
	小计	-28,540.84
其他项目	递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	-1,718.25
	递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	3,719.82
	其他（股份支付等）	4,579.57
	小计	6,581.14
经营活动产生的现金流量净额		75,824.04

如上表分析，2022 年度公司净利润 42,631.48 万元，经营活动产生的现金流量净额 75,824.04

万元，差异 33,192.56 万元，主要原因系（1）固定资产折旧、无形资产摊销等非付现成本项目影响经营活动产生的现金流量 49,886.40 万元；（2）利息费用支出等非经营性项目影响经营活动产生的现金流量 5,265.86 万元；（3）受 2022 年度收入整体规模增加、2022 年末国家有关防控政策调整后，解热镇痛类、止咳退烧类药品需求猛增及原材料价格上涨等原因影响，公司增加存货储备导致期末存货余额增加影响经营活动产生的现金流量-20,014.14 万元，经营性应收项目的增加影响经营活动产生的现金流量-71,732.60 万元、经营性应付项目增加影响经营活动产生的现金流量 63,205.90 万元；（4）股份支付、递延所得税资产等其他项目影响经营活动产生的现金流量 6,581.14 万元所致。

## （二）公司净利润与经营活动现金流量净额与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

项目		2022 年度
东北制药	净利润（A）	35,704.83
	经营活动现金流量净额（B）	110,857.12
	差异（A-B）	-75,152.29
普洛药业	净利润（A）	98,917.08
	经营活动现金流量净额（B）	132,610.73
	差异（A-B）	-33,693.65
润都股份	净利润（A）	15,547.69
	经营活动现金流量净额（B）	13,500.77
	差异（A-B）	2,046.92
昂利康	净利润（A）	13,198.75
	经营活动现金流量净额（B）	18,474.68
	差异（A-B）	-5,275.93
亨迪药业	净利润（A）	12,572.39
	经营活动现金流量净额（B）	25,079.45
	差异（A-B）	-12,507.06
同行业可比公司均值	净利润（A）	35,188.15
	经营活动现金流量净额（B）	60,104.55
	差异（A-B）	-24,916.40
新华制药	净利润（A）	42,631.48
	经营活动现金流量净额（B）	75,824.06
	差异（A-B）	-33,192.58

根据上表可知，同行业可比公司均存在净利润与经营活动现金流量净额差异较大的情况，且除

润都股份净利润高于经营活动现金流量净额外，其余可比公司净利润均低于经营活动现金流量净额且差异较大，公司 2022 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大与同行业可比公司情况一致，不存在异常。

二、按季度分别列示各项产品营业收入实现情况，并结合公司所处行业情况、主营业务运营状况等，说明公司各季度经营活动产生的现金流量变化较大的原因，第四季度营业收入和现金流量净额明显增加的原因及合理性。

2022 年度分季度列示各项产品营业收入以及经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

产品类别	一季度	二季度	三季度	四季度	全年累计
化学原料药	79,334.03	70,382.51	84,891.94	82,547.96	317,156.44
制剂	77,736.95	84,863.73	67,728.31	89,033.73	319,362.72
医药中间体及其他	26,054.44	28,057.84	26,282.12	33,385.15	113,779.56
营业收入合计	183,125.42	183,304.08	178,902.37	204,966.84	750,298.71
经营活动现金流量净额	-1,771.39	21,251.54	3,901.82	52,442.09	75,824.06

2022 年度各季度营业收入占比分别为 24.41%、24.43%、23.84%、27.32%，2022 年度第四季度收入增长主要系国家有关防控政策调整后，解热镇痛类、止咳退烧类药品需求增加，公司抢抓市场机遇，积极扩大销售规模，订单大幅增加所致。

2022 年度各季度经营活动现金流量净额分别为-1,771.39 万元、21,251.54 万元、3,901.82 万元、52,442.09 万元，其中第一季度变化主要系受宏观经济的间发性影响客户充分利用公司授予的信用政策应收账款增加 29,900.61 万元所致；第四季度现金流量净额明显增加主要系国家有关防控政策调整后，解热镇痛类、止咳退烧类药品需求增加，预收客户款项增加所致。

三、公司结合境外销售特点，补充说明公司境外营业收入确认的具体标准、境外前 5 大客户销售额，是否存在关联关系。请年审会计师核查并发表明确意见，并就境外营业收入真实性所执行的审计程序进行说明。

#### （一）境外销售特点

公司主要销售化学原料药、制剂等产品，根据境外市场需求，公司采取自营出口拓展国际市场，境外销售主要采用直销模式。2022 年度公司外销收入占主营业务收入的比重为 34.72%，外销客户主要是美国、日本、欧洲、巴西、爱尔兰等国家的药品生产企业和原料药经营公司，经过多年的海外市场拓展，公司与境外客户美国百利高国际公司、可口可乐、百事可乐、拜耳、罗氏等公司建立了良好稳定的合作关系，主要境外客户较为稳定。

#### （二）公司境外营业收入确认的具体标准

公司境外销售产品按照销售合同于商品发出并货物在装运港装船离港且公司已获得现时的付款请求权并很可能收回对价时,即在客户取得相关商品的控制权时确认。

(三) 境外前 5 大客户销售额如下:

单位: 万元

客户	2022 年度销售额	销售额占比	是否存在关联关系
美国百利高国际公司	40,844.22	5.44%	是(注)
Ecotag Comercial Ltda	13,162.12	1.75%	否
罗氏公司	12,783.84	1.70%	否
三菱商事株式会社	6,991.02	0.93%	否
普洛香港有限公司	5,894.86	0.79%	否
<b>合计</b>	<b>79,676.06</b>	<b>10.61%</b>	

注: 公司与美国百利高国际公司的交易构成香港联交所上市规则第[14A]章所界定的关联交易及持续关联交易。

#### 会计师核查程序及意见:

##### 1、核查程序

会计师履行了以下主要核查程序:

- (1) 访谈公司销售负责人,了解并分析公司销售业务受国际环境变化的影响程度;
- (2) 获取公司外贸出口产品销售明细表并予以复核,测算销售收入及占比情况,分析判断相关产品是否存在出口依赖;
- (3) 查阅中国及境外交易各国的税收调整政策、访谈相关销售人员,结合报告期公司对境外销售数据,分析税收政策调整对公司出口销售业务的影响;
- (4) 对境外业务收入真实性采取了以下主要核查程序:
  - 1) 获取销售相关的内控制度,了解并评价销售与收款循环内部控制的有效性,并实施穿行及控制测试;
  - 2) 与管理层沟通,了解公司的收入确认政策,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;
  - 3) 采用抽样方式,检查与收入确认、销售回款相关的支持性文件,主要包括销售订单、销售发票、销售出库单、出口报关单、提单、银行回单等,确认相关收入的真实性;
  - 4) 获取海关出口数据,核对境内主体外销收入金额,具体核查情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年度
海关出口数据	243,419.30

境内主体外销收入	243,128.21
差异	-291.09
差异率	-0.12%

注1：由于海关出口数据仅适用于中国境内主体对外销售的情形，故上表仅核对境内主体外销收入与海关数据差异情况；

注2：海关出口数据来源于企业出口退税申报系统-出口明细申报数据查询或淄博海关出口收入证明。

根据上表，2022年境内主体海关出口数据与账面已确认外销收入差异较小，形成差异的主要原因是：一是公司外销收入确认时点与海关出口数据统计时点差异，公司外销收入于商品发出并货物在装运港装船离港且公司已获得现时的付款请求权并很可能收回对价时确认，海关出口数据统计时点通常为海关结关日期；二是汇率折算差异。

5) 选取主要外销客户执行函证程序，对于未回函的客户，结合收入确认单据和期后回款单据的检查执行替代测试程序予以核查。报告期内，外销客户函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年度
国外销售收入	260,471.19
发函金额	213,479.79
发函金额占国外销售收入比例	81.96%
回函及替代测试可确认金额	213,479.79
回函及替代测试可确认金额占发函金额比例	100.00%

6) 通过查阅境外客户官网、查询境外企业注册信息网站等方式核查主要境外客户基本情况。

## 2、核查意见

经核查，会计师认为：报告期内公司境外营业收入确认的具体标准符合会计准则要求，除公司与美国百利高国际公司的交易构成香港联交所上市规则第[14A]章所界定的关连交易及持续关连交易的关联关系外，与其他境外前4大客户无关联关系，境外营业收入具有真实性。

**四、公司结合经销模式下的结算方式、结算周期、退换货机制、信用政策等，说明经销模式收入的确认时点和依据，是否存在销售退回情形，是否与同行业可比公司存在差异。请年审会计师核查并发表明确意见。**

### (一) 公司经销模式收入的确认时点和依据

公司的经销业务模式为经销商买断的销售模式，即公司的产品直接销售给经销商，公司与经销商之间进行货款的结算。经销商通过其销售渠道将药品最终销售给生产厂家、医院、药店、诊所等终端，结算方式主要为电汇、承兑汇票，结算周期通常取决于交易惯例，根据不同客户性质以及与客户谈判结果确定，一般为30-90天。

公司制定了完善的信用管理制度，根据客户类别、资信状况、合作时间、历史回款情况等确定各个客户的信用额度、信用周期，并将其控制在 30-120 天，公司主要客户信用政策未发生重大变化。

公司根据与经销商之间的销售合同约定的不同的交货方式在控制权转移时确认收入，即公司取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户、商品的法定所有权转移给客户。

公司在与经销商的合同中约定产品无质量问题不予退货，在售后服务期内对于外包装破损、污染外观或存在质量不合格情况，公司负责承担退换货责任或其他相应赔偿责任。2022 年度公司存在较少退换货情况。

## （二）公司与同行业可比公司对比情况

### 1. 经销模式收入对比情况如下：

公司名称	2022 年度经销收入占比	2021 年度经销收入占比
东北制药	38.19%	38.66%
普洛药业	10.24%	9.70%
润都股份	72.59%	79.53%
昂利康	69.57%	77.17%
亨迪药业	34.17%	34.61%
同行业可比公司均值	44.95%	47.93%
新华制药	54.29%	53.09%

由上表可知，同行业可比公司存在不同程度的经销收入，经销模式是行业普遍存在的情况，除普洛药业因主要销售原料药经销收入占比较低外，公司与其他可比公司经销收入占比相近，与同行业具有可比性。

### 2. 同行业可比公司披露的收入确认方法、结算方式、信用政策、退换货政策如下：

公司名称	具体描述
东北制药	公司收入确认的具体方法如下： ①国内销售收入确认原则：公司根据合同约定，将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品控制权已转移。 ②出口销售收入确认原则：公司已根据合同约定，将产品报关、装船，取得报关单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品控制权已转移。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况
普洛药业	收入确认的具体方法 ①境内销售收入：公司销售原料药、医药中间体、制剂，属于在某一时点履行的履约义务。内销产品收入确认条件：公司按照合同约定将货物运送至约定地点，且客户已签收货物，商品控制权已转移至客户。 ②出口销售收入：公司已按照合同约定将产品报关出口，取得报关单和提单（运单），公司已收取货款或取得收款凭据，商品控制权已转移至客户。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况
润都股份	根据内销和外销业务的不同，收入确认时点的判断标准如下： （1）内销业务收入的确认标准：收到客户的发货通知后，通知物流公司安排发货，按客户要求开具发票，并收到客户的已收货反馈后（客户通常以收货回执、电子邮件等通信方式通知公司），确认收入。

公司名称	具体描述
	(2) 外销业务的收入确认标准：根据出口销售合同约定，在控制权发生转移时确认商品销售收入，即在出口业务办妥报关出口手续时确认商品销售收入。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况
昂利康	①收入确认方法：经销商及配送商收到货物后必须当场验收，验收后货物所有权和风险归属于该经销商或配送商。因此，公司经销及配送模式下，收入确认时点相同； ②结算方式：电汇、承兑汇票； ③信用政策：招商代理模式下，制剂业务采用款到发货及信用销售相结合的结算方式，精细化推广模式下，根据两票制要求，公司直接将制剂产品销售给配送商，由于配送商下游客户即为医疗机构，回款流程较长，回款时间较慢，需公司给予一定信用额度； ④退换货政策：由于乙方在库存产品质量、国家产品召回等原因需要退货时，凡属有质量问题的残次货（不含由于乙方保管不善而造成质量问题的货物），甲方负责换货，换货数量以甲方回收的残次货的数量为准。
亨迪药业	收入确认方法： 1. 销售商品收入 公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。公司在履行了合同中的履约义务，并在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。 对于境内商品销售合同，公司根据客户销售合同或订单将货物发运或交付指定地点，并经客户签收后确认收入。 对于境外出口销售合同，根据与客户销售订单合同，货物发运出库并办理报关出口手续，根据电子口岸报关出口日期确认收入。 2. 提供服务合同 公司与客户之间的提供技术服务合同通常包含按合同约定提供技术服务，公司根据与客户签署协议的约定，于相关的技术成果交付给客户并经客户验收时，确认收入。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况 结算方式：报告期内，发行人境外销售以及境外采购及其他支付主要为信用证及电汇结算方式；境内销售及采购结算方式主要为电汇及承兑汇票。 信用政策：报告期内，发行人直销主要客户信用政策为 60-90 天；经销主要客户信用政策为 30-90 天。 退换货机制：由销售人员负责处理经销商的退货处理，产品交货不符合要求的，包括存在质量瑕疵、包装问题等，经销商有权要求换货、退货。由销售人员与经销商就退货、换货的产品的批次、数量进行核对，存在质量瑕疵的，视情况进行复检，核对无误后安排退换货流程。

注：数据来源为上市公司定期报告、招股说明书。其中：东北制药、普洛药业、润都股份均为年度报告数据且年度报告未提及结算方式、信用政策、退换货政策。

综上，公司经销模式收入确认方法、结算方式、结算周期、信用政策、退换货政策均符合行业惯例，符合行业实际情况。

### 会计师核查程序及意见：

#### 1、核查程序

(1) 了解公司行业特点、产品特性下游客户分布、公司对经销商模式的分类和定义、经销商层级的划分标准；

(2) 查阅同行业可比公司公开数据，了解并比较同行业公司销售模式、经销商模式实现的销售收入及占比、毛利率情况；

(3) 获取公司制定的与经销商管理相关的内控制度，查看其中关于经销商的准入管理及退出管理程序，了解经销商模式的定价机制、物流管理、退换货机制等关键控制点的设计情况，并访谈公司业务及财务人员，对经销商管理相关的内控制度进行内控测试；

(4) 获取公司与主要经销商签署的合同，查阅有关经销收入确认、退货条件、信用约定等条款，对比同行业上市公司的收入确认政策，分析公司经销收入确认、计量原则是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在显著差异；

(5) 了解经销商变动的的原因；查阅主要经销商的工商信息，核查是否存在新设即成为公司主要经销商的情况；



(6) 获取公司应收账款明细表，结合公司与主要经销商签署的合同，分析公司应收账款规模是否合理。

2、核查意见

经核查，会计师认为：公司经销模式下收入确认方法、结算方式、结算周期、信用政策、退换货政策均符合行业惯例。

问题 2

根据问询函，年报显示，报告期内，你对前五名客户销售金额占年度销售总额比例为 14.69%，其中第一名美国百利高国际公司、第二名淄博众生医药有限公司销售占比分别为 5.44%、3.06%。报告期内，你公司向前五名供应商采购金额占年度采购总额比例 22.60%，其中第四名山东斯瑞药业有限公司、第五名浙江国邦药业有限公司采购占比分别为 2.94%、2.79%，为新增的前五大供应商。

(1) 请你公司说明第一大客户和第二大客户销售占比提升的原因及合理性，前五大供应商发生变动的情况及合理性。

(2) 请你公司列表对比分析 2020 年-2022 年前五大客户、前五大供应商的变动情况，本报告期、上一报告期新增前五名客户、供应商的原因，新增前五名客户、供应商的基本情况，与你公司是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，在此基础上说明其经营规模与对你公司的往来规模是否匹配。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司客户

(一) 公司 2020 年-2022 年前五大客户变动情况如下表：

单位：万元

2022 年前五大客户					2021 年前五大客户					2020 年前五大客户						
序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售主要产品	是否本报告期新增前五大	序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售主要产品	是否本报告期新增前五大	序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售主要产品
1	美国百利高国际公司	40,844.22	5.44	布洛芬、扑热息痛片等	否	1	美国百利高国际公司	23,889.09	3.64	布洛芬	否	1	美国百利高国际公司	22,243.15	3.70	布洛芬
2	淄博众生医药有限公司	22,946.89	3.06	甘露特钠胶囊、硝苯地平缓释片等	是	2	北京京东健康有限公司	18,990.27	2.89	隐形眼镜	是	2	F. Hoffmann-La	11,211.70	1.87	左旋多巴卡多巴

												Roche AG				
3	北京京东弘健健康有限公司	20,547.27	2.74	隐形眼镜及配套护理液	否	3	F. Hoffmann-La Roche AG	16,088.67	2.45	左旋多巴卡比多巴	否	3	淄博众生医药有限公司	10,400.07	1.73	脉络宁注射液、硝苯地平缓释片、
4	Ecotag Comercial Ltda	13,162.12	1.75	安乃近 咖啡因 布洛芬等	是	4	Galpharm International Limited	9,109.93	1.39	布洛芬片	否	4	济南同科医药物流有限公司	9,656.75	1.61	磷酸奥司他韦胶囊、硝苯地平控释片
5	F. Hoffmann-La Roche AG	12,783.84	1.70	左旋多巴卡比多巴	否	5	MITSUBISHI INTERNATIONAL FOOD INGREDIENTS, INC.	7,680.82	1.17	左旋多巴卡比多巴	是	5	Galpharm International Limited	8,386.38	1.40	布洛芬片
<b>合计</b>		<b>110,284.34</b>	<b>14.69</b>				<b>合计</b>	<b>75,758.78</b>	<b>11.54</b>			<b>合计</b>	<b>61,898.05</b>	<b>10.31</b>		

由上表可知，2022年新增前五大客户为 Ecotag Comercial Ltda、淄博众生医药有限公司，其中 Ecotag Comercial Ltda 一直以来与公司保持良好的业务合作，2021年销售额 5,600.69 万元、2020年销售额 5,796.67 万元；淄博众生医药有限公司常年与公司保持合作，也是公司 2020 年度前五大客户之一。

2021年新增前五大客户为 MITSUBISHI INTERNATIONAL FOOD INGREDIENTS, INC.（中文名称“三菱商事株式会社”）和北京京东弘健健康有限公司，其中三菱商事株式会社一直以来与公司保持良好的业务合作，2022年销售额 6,991.02 万元、2020年销售额 2,959.98 万元；随着公司电商业务的发展，公司前五大客户出现北京京东弘健健康有限公司。

## （二）第一大客户和第二大客户销售占比提升的原因及合理性

美国百利高国际公司是公司近三年第一大客户，该公司与公司常年合作，系公司战略客户，2022年由于宏观因素影响，解热镇痛类药品需求增加，再加上公司产品具有技术、质量、安全、环保等竞争优势，客户订单转移，公司订单增加，美国百利高国际公司销售金额占比提升 1.80%。

淄博众生医药有限公司是公司第二大客户，也是公司 2020 年度前五大客户之一，基于长期合作共赢考虑，2022 年受到宏观因素影响，公司与淄博众生逐步加强战略合作，渠道互补，丰富销售品种、优化产品结构、销售数量增加、实现收入规模增长。

## （三）本报告期、上一报告期新增前五名客户的原因及相关情况

本报告期、上一报告期新增前五名客户的原因：北京京东弘健健康有限公司是电商销售的主要客户，随着电商业务的逐渐发展，销售额也逐渐增加，销售的主要产品为隐形眼镜等；三菱

商事株式会社常年合作，主要采购公司左旋多巴产品，2021 年采购量有所增加，导致公司销售额提高进入前五大客户；2022 年比 2021 年新增前五大客户 Ecotag Comercial Ltda 为公司常年合作客户，主要采购公司安乃近产品，2022 年随着安乃近售价和采购量同增，导致销售额提高进入前五大；淄博众生医药有限公司与公司常年合作，此前为公司 2020 年度前五大客户之一。

本报告期和上一报告期新增前五名客户的基本情况如下表：

客户名称	成立日期	主要股东	客户简介	是否存在关联关系	经营规模与公司的往来规模是否匹配
Ecotag Comercial Ltda	2002 年	Umberto Nespoli, Roseli g Nespoli, Alexandre Nespoli	EcoTag Comercial Ltda 是巴西医药化工类产业中重要的经销商之一，主要从事原料药、中间体、食品/饲料添加剂的进口业务，同时具备协助供应商在巴西本土进行产品注册的能力，在巴西具有一定影响力。与其进行深度绑定合作的下游制药企业，均为巴西排名前十的制药巨头，例如 EMS, Brainfarma, 武田制药等。 Ecotag 与公司的合作主要是安乃近、咖啡因两个产品，是公司最重要的合作经销商之一。	否	是
北京京东弘健健康有限公司	2019 年	北京京东健康有限公司	北京京东弘健健康有限公司是一家从事食品销售, 医疗器械经营, 饲料生产等业务的公司，成立于 2019 年 07 月 31 日，公司坐落在北京市，详细地址为：北京市北京经济技术开发区科创十一街 20 号院 3 号楼 8 层 801 室（北京自贸试验区高端产业片区亦庄组团）。	否	是
三菱商事株式会社	1950 年	日本信托银行、欧洲结算银行	三菱商事与遍布全球的本公司分支机构以及约 1,700 家合并事业公司协同开展业务。 三菱商事通过由天然气、综合原料、化学解决方案、金属资源、产业基础设施、汽车与移动出行、食品产业、消费产业、电力解决方案、复合城市开发 10 各部门加上产业 DX 部门、下一代能源部门构成的体制，以广泛的产业为业务领域开展业务，除贸易活动外，还在全球各地与当地合作伙伴一起，在世界各地的开发、生产和制造等方面发挥自身作用。	否	是
淄博众生医药有限公司	1994 年	山东新华医疗器械股份有限公司	淄博众生医药有限公司于 1994 年 6 月 26 日成立，企业类型为其他有限责任公司，注册资本 2718 万元，主营中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品、保健食品、医疗器械、医药化学原料等。	否	是

由上述公司基本情况表可知，新增客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。各客户经营正常，其经营规模、经营范围与公司的往来规模及业务范围相匹配。

## 二、公司供应商

(一) 公司 2020 年-2022 年前五大供应商的变动情况如下表：

单位：万元

2022 年前五大供应商						2021 年前五大供应商					2020 年前五大供应商					
序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购主要原料	是否本报告期新增前五大	序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购主要原料	是否本报告期新增前五大	序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购主要原料
1	山东华鲁恒升化工股份有限公司	18,362.92	8.98	醋酐、尿素等	否	1	山东华鲁恒升化工股份有限公司	21,232.64	11.61	醋酐、尿素等	否	1	山东华鲁恒升化工股份有限公司	12,734.48	8.99	醋酐、尿素等

2022 年前五大供应商						2021 年前五大供应商						2020 年前五大供应商					
2	Vinati Organics Limited	8,089.09	3.95	异丁苯	否	2	河北诚信九天医药化工有限公司	6,181.58	3.38	氰乙酸	否	2	Vinati Organics Limited	6,140.96	4.34	异丁苯	
3	潍坊滨海石油化工有限公司	8,059.76	3.94	氰乙酸	否	3	潍坊滨海石油化工有限公司	5,849.58	3.20	氰乙酸	是	3	河北诚信九天医药化工有限公司	3,823.04	2.70	氰乙酸	
4	山东斯瑞药业有限公司	6,021.06	2.94	酯化物	是	4	Vinati Organics Limited	5,061.28	2.77	异丁苯	否	4	扬子石化-巴斯夫有限责任公司	2,864.50	2.02	丙酸	
5	浙江国邦药业有限公司	5,708.28	2.79	阿奇霉素、克拉霉素、罗红霉素等	是	5	山东泓瑞医药科技股份有限公司	4,486.07	2.45	藜芦醛	否	5	山东泓瑞医药科技股份有限公司	2,396.77	1.69	藜芦醛	
合计		46,241.11	22.60					42,811.15	23.41					27,959.75	19.74		

2022 年新增五大供应商“山东斯瑞药业有限公司”供应酯化物，因公司激素类产品产量增加导致酯化物采购量增加，同时酯化物平均采购价格同比上升，导致采购额增加；2022 年新增五大供应商“浙江国邦药业有限公司”供应常用原料药阿奇霉素、克拉霉素、罗红霉素等，是公司品种阿奇霉素片、克拉霉素片、罗红霉素胶囊的原料药关联审评供应商。受市场需求增加，相关原料的采购量相应增加，同时原料采购价格也有所上升，导致采购额增加。

2021 年比 2020 年新增五大供应商有“潍坊滨海石油化工有限公司”，该供应商主要为子公司新华制药(寿光)有限公司供应氰乙酸，与这两年五大供应商中的“河北诚信九天医药化工有限公司”供应的商品一致，氰乙酸主要用于生产紫脲酸，由于紫脲酸产量增加，氰乙酸的采购量相应增加，通过竞价竞标等方式合理分配供货量，有利于保证公司的最大利益。由于宏观经济影响，跨省运输受阻严重，加上价格优势等因素，2022 年“潍坊滨海石油化工有限公司”的供应份额进一步增加，而“河北诚信九天医药化工有限公司”跌出前五大供应商。

本报告期和上一报告期新增前五名供应商基本情况如下表：

客户名称	成立日期	主要股东	经营范围	是否存在关联关系	经营规模与公司的往来规模是否匹配
山东斯瑞药业有限公司	2014 年	山东赛托生物科技股份有限公司、浙江仙琚制药股份有限公司	甾体类高端中间体及原料药的化学合成与销售	否	是
浙江国邦药业有限公司	2004 年	国邦集团	兽药生产；药品生产；基础化学原料制造；化工产品生产。	否	是
潍坊滨海石油化工有限公司	2005 年	志峰集团有限公司	氰乙酸、氰化钠、氯乙酸生产销售	否	是

以上新增五大供应商中，“浙江国邦药业有限公司”和“潍坊滨海石油化工有限公司”与公司合作 5 年以上，“山东斯瑞药业有限公司”是为满足新的激素生产线产量需要而开发的新供应商，于 2021 年开始合作。

由上述公司基本情况表可知，新增供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。各供应商经营正常，其经营规模、经营范围与公司的往来规模及业务范围相匹配。

### 会计师核查程序及意见：

#### 1、核查程序

会计师履行了以下主要核查程序：

- (1) 获取、查阅公司销售、采购政策、信用回款政策等资料；
- (2) 取得公司销售明细表、采购明细表，确定前五大客户、供应商及其销售、采购金额；
- (3) 访谈销售、采购人员，了解公司销售、采购模式、前五大客户、供应商信用政策情况；
- (4) 取得与前五大客户、供应商签订的合同，检查结算方式和条件是否发生变化；
- (5) 登录企查查网站查询前五大客户、供应商信息，确定公司主要股东、董监高人员控股或参股公司情况，查询是否与主要客户、供应商存在关联关系。

#### 2、核查意见

经核查，会计师认为：公司回复的前五大客户、前五大供应商变动分析符合公司实际情况；本报告期、上一报告期新增前五名客户、供应商的原因分析符合公司实际情况；除美国百利高国际公司、山东华鲁恒升化工股份有限公司与公司存在关联关系外，其他前五大客户或供应商与公司不存在关联关系，不存在可能导致利益倾斜的其他关系，其经营规模与公司的往来规模匹配。

### 问题 3

根据问询函，年报显示，报告期末，你公司存货账面价值为 12.62 亿元，同比增长 17.95%；存货跌价准备余额为 0.50 亿元，当期计提存货跌价准备 0.43 亿元。你公司化学原料药销售量、生产量、库存量分别同比变化-5.02%、0.55%、16.76%，其中 2022 年度有 2,668 吨化学原料药为公司自用，同比增长 60.05%；片剂销售量、生产量、库存量分别同比变化 10.49%、23.95%、31.79%。

(1) 请你公司结合具体产品营业收入、存货变动情况，说明营业收入与生产量、库存量变动趋势差异较大的原因及合理性。

(2) 请你公司结合存货的类别和结构，对比同行业公司分析存货水平的合理性以及当期存货跌价准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

---

### 公司回复：

#### 一、公司 2022 年、2021 年具体产品营业收入、存货变动情况

(一) 公司 2022 年、2021 年具体产品营业收入变动情况

单位：万元

商品类别	2022 年度	2021 年度	2022 年较 2021 年 增减变动金额	2022 年较 2021 年 增减变动比例
化学原料药	317,156.44	274,073.71	43,082.73	15.72%
制剂	319,362.72	261,162.34	58,200.38	22.29%
医药中间体及其他	113,779.56	120,771.71	-6,992.15	-5.79%
合计	750,298.71	656,007.76	94,290.95	14.37%

2022 年公司化学原料药实现营业收入 317,156.44 万元，较上年上升 15.72%，上升的主要原因是报告期克服原料成本上涨等多重因素影响，稳保主导原料药市场的同时积极开拓新市场，咖啡因成为影响收入增长的主要产品。

2022 年公司制剂产品实现营业收入 319,362.72 万元，较上年上升 22.29%，上升的主要原因是报告期抓住市场机遇，积极扩大产品销售，布洛芬片、复方氨林巴比妥注射液成为影响收入增长的主要产品。

2022 年公司医药中间体及其他实现营业收入 113,779.56 万元，较上年下降 5.79%，下降的主要原因是报告期公司之子公司新华(淄博)置业有限公司不再从事售房业务导致收入大幅减少。

(二) 公司 2022 年、2021 年具体产品存货变动情况

单位：吨/万片

商品类别	本期末库存	同期末库存	2022 年较 2021 年存货变动
化学原料药	4,778.00	4,092.00	16.76%
片剂	174,799.00	132,638.00	31.79%

公司化学原料药和制剂产品的期末库存同比有所增长，主要原因系根据防控政策的变化，公司为应对市场需求，加大了对解热镇痛类产品的备货。

(三) 营业收入与生产量、库存量变动趋势差异较大的原因及合理性。

板块	销售量同比	生产量同比	库存量同比
化学原料药	-5.02%	0.55%	16.76%
片剂	10.49%	23.95%	31.79%

收入变化受销量变化和售价变化影响，销量同比变化与收入同比变化差距较大的原因主要是由于销售产品结构的变化以及部分产品售价提升所致。

化学原料药销量同比下降 5.02%，化学原料药板块收入同比增长 15.72%，收入增长的主要原因

是公司部分产品售价的提升，售价增长的主要产品是咖啡因、安乃近，分别影响收入增加 25,003 万元和 10,887 万元。

片剂产品销量同比增长 10.49%，制剂板块收入同比增长 22.29%，收入同比增长大于销量同比增长的原因是由于高单价产品销量占比增加以及部分产品售价的提升，高单价产品如泽百牌鱼油软胶囊（0.5g/粒\*60粒）规格销量增加 2.8 万盒，维生素 K1（1ml:10mg\*10 支）规格销量增加 1.2 万盒、盐酸纳洛酮注射液（1ml:1mg\*10 支）规格销量增加 1.79 万盒；售价增长如复方氨林巴比妥注射液、盐酸纳洛酮注射液分别增加收入 1,150 万元、378 万元。

由于宏观层面防控政策的变化，期末市场需求加大，公司为应对市场加大了对解热镇痛类产品的备货，导致公司原料药以及制剂产品产量及库存同比增加。

二、结合存货的类别和结构，对比同行业公司分析存货水平的合理性以及当期存货跌价准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

（一）报告期末存货类别和结构

单位：万元

项目	年末余额			年初余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	16,896.73	992.68	15,904.05	17,336.99	647.97	16,689.02
在产品	24,441.35	1,864.91	22,576.44	18,248.01	1,271.15	16,976.86
库存商品	74,671.21	2,058.19	72,613.02	62,792.50	1,780.90	61,011.60
低值易耗品	2,831.91	33.60	2,798.31	1,945.04	45.76	1,899.28
特准储备物资	173.59		173.59	183.97		183.97
发出商品	7,154.53	21.24	7,133.29	6,027.89	34.62	5,993.27
<b>合计</b>	<b>126,169.32</b>	<b>4,970.62</b>	<b>121,198.70</b>	<b>106,534.40</b>	<b>3,780.40</b>	<b>102,754.00</b>

从上表可见，公司各报告期末存货账面价值分别为 121,198.70 万元、102,754.00 万元，分别占资产总额的比重为 14.66%、14.01%，期末较期初增长主要系由于宏观层面防控政策的变化，期末市场需求加大，公司为应对市场加大了对解热镇痛类产品的备货，导致公司原料药以及制剂产品产量及库存同比增加。

（二）存货期末余额占资产总额比例与同行业可比公司的比较

报告期各期末，公司存货期末余额占资产总额比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
东北制药	14.50%	14.29%
普洛药业	15.54%	14.24%

润都股份	20.92%	18.04%
昂利康	11.46%	14.39%
亨迪药业	4.59%	3.84%
同行业可比公司均值	14.31%	13.58%
新华制药	15.27%	14.53%

注：资料来源于上市公司定期报告、招股说明书。

根据上表，各报告期内，同行业可比公司存货期末余额占资产总额比例分别为 14.31%、13.58%，同期公司存货期末余额占资产总额比例分别为 15.27%、14.53%，两年均略高于同行业可比公司，存货余额占资产总额比例与同行业可比公司相近。

### （三）报告期内存货跌价准备计提政策及存货跌价计提情况

公司存货包括原材料、低值易耗品、在产品和库存商品。期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，计提存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提；其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别计提存货跌价准备。

库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

首先，公司对于超过有效期的存货全额计提跌价准备；其次，对于年末产成品，公司区分有合同部分和无合同部分，根据资产负债表日产成品的售价或估计售价及销售数量，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，公司按单项产成品的成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备；再次，经测算需计提存货跌价准备的产成品，公司对于用于该产品生产而持有的材料存货及在产品，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，原材料及在产品的成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。

公司于各年年末对存货进行全面盘点，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，计提存货跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备主要系库存商品、在产品和原材料发生减值，存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元



账龄	2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	16,896.73	992.68	5.87%	17,336.99	647.97	3.74%
在产品	24,441.35	1,864.91	7.63%	18,248.01	1,271.15	6.97%
库存商品	74,671.21	2,058.19	2.76%	62,792.50	1,780.90	2.84%
低值易耗品	2,831.91	33.60	1.19%	1,945.04	45.76	2.35%
特准储备物资	173.59	0.00	0.00%	183.97	0.00	0.00%
发出商品	7,154.53	21.24	0.30%	6,027.89	34.62	0.57%
<b>合计</b>	<b>126,169.32</b>	<b>4,970.62</b>	<b>3.94%</b>	<b>106,534.40</b>	<b>3,780.40</b>	<b>3.55%</b>

(四) 公司与同行业可比公司对比情况

1. 报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022年(次)	2021年(次)
东北制药	4.34	3.93
普洛药业	5.26	5.61
润都股份	1.55	1.44
昂利康	2.26	1.73
亨迪药业	3.59	3.19
同行业可比公司均值	3.40	3.18
新华制药	4.88	4.45

资料来源：Wind 资讯。

根据上表，各报告期内，同行业可比公司存货周转率均值分别为 3.40、3.18，同期公司存货周转率分别为 4.88、4.45，均高于行业平均值，表明公司存货周转较快，不存在大量存货积压情况。

2. 存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的比较

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日
东北制药	6.58%	4.11%
普洛药业	3.54%	2.93%
润都股份	7.84%	2.61%
昂利康	1.46%	0.09%
亨迪药业	0.00%	0.00%
同行业可比公司均值	3.88%	1.95%
新华制药	3.94%	3.55%

注：资料来源于上市公司定期报告、招股说明书。

根据上表，各报告期内，同行业可比公司存货跌价计提比例分别为 3.88%、1.95%，同期公司存货跌价计提比例分别为 3.94%、3.55%，2021 年高于同行业可比公司，2022 年略高于同行业可比公司，两期无重大变动。

综上所述，存货期末余额占资产总额比例与同行业相近；公司存货周转较快且优于同行业平均水平；公司存货跌价准备计提比例略高于同行业平均水平；因此，公司存货跌价准备计提充分。

#### **会计师核查程序及意见：**

##### **1、核查程序**

(1) 检查公司报告期各期财务报告、存货明细表，确定存货期末余额变动情况，分析存货期末余额较高的原因；访谈公司管理层了解存货期末余额与业务规模、业务模式是否匹配，与同行业上市公司是否具有可比性；

(2) 查阅公司存货跌价准备计提政策与存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则规定、是否一贯地执行；

(3) 分析公司存货产品类别情况、存货周转率情况、期后产品销售价格变动情况并与同行业上市公司进行对比，检查存货跌价准备计提是否充分。

##### **2、核查意见**

经核查，会计师认为：公司存货余额，与公司业务规模、业务模式相匹配，与同行业可比公司具有可比性，具有合理性；存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司具有可比性。

#### **问题 4**

根据问询函，年报显示，报告期末，你公司应收账款账面价值为 7.61 亿元，同比增长 15.59%，坏账准备为 0.21 亿元。其中，3 年以上应收账款账面余额为 1,032.05 万元，本年度核销应收淄博华邦医药销售有限公司货款 972.35 万元。

(1) 请你公司补充说明应收客户淄博华邦医药销售有限公司货款以及 3 年以上应收账款的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、客户信息、是否为关联方。

(2) 请补充说明海外销售客户截至审计报告日期后回款情况，是否存在逾期情况，如有，请说明逾期金额。

(3) 请你公司结合期后回款和同行业公司情况，说明坏账准备计提比例是否合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

## 公司回复：

一、公司补充说明应收客户淄博华邦医药销售有限公司货款以及 3 年以上应收账款的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、客户信息、是否为关联方。

### （一）应收客户淄博华邦医药销售有限公司货款具体情况

淄博华邦医药销售有限公司（以下简称“淄博华邦”）于 2006 年 8 月 23 日成立，企业类型为有限责任公司，注册资本 500 万元，主营批发中成药、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生物制品、医疗器械、保健品等。淄博华邦非公司关联方。

山东新华医药贸易有限公司（以下简称“新华医贸”）是公司的全资子公司，自 2009 年 4 月至 2011 年 10 月，新华医贸与淄博华邦开展业务合作，截止 2011 年 10 月 31 日，淄博华邦尚欠新华医贸货款 979.56 万元，以后未再发生业务。2011 年 11 月 2 日，新华医贸向淄博市中级人民法院递交诉状，诉讼标的额为 979.56 万元。为保证判决能够得以顺利执行，新华医贸以上述欠款为标的额对淄博华邦申请了财产保全措施。

淄博市中级人民法院于 2011 年 12 月 22 日作出（2011）淄商初字第 70 号民事判决书，判决淄博华邦支付新华医贸货款 979.56 万元；2012 年 3 月 10 日，新华医贸向淄博市中级人民法院申请强制执行。2012 年 9 月，执行回款 7.21 万元，剩余货款本金 972.35 万元未能查找到财产线索。同月，淄博市中级人民法院出具（2012）淄执字第 67-1 号执行裁定书，以淄博华邦已停业，其法定代表人因欠款数额较大而下落不明，无可供执行财产为由终结了本案件执行程序。淄博华邦已于 2012 年 12 月 20 日吊销，目前该单位已经停止经营。

鉴于收回该款项的可能性极小，截止 2012 年 12 月 31 日，新华医贸已对应收淄博华邦款项全额计提减值准备。

### （二）3 年以上应收账款的具体情况

单位：万元

客户名称	3 年以上欠款余额	已提取坏账准备金额	形成时间	客户信息及现状	是否关联方	形成原因	已经采取措施
山东欣康祺医药有限公司	469.90	469.90	2011 年	吊销	否	对方资金链断裂	已诉讼未执行回
山东华耀医药有限公司	137.30	137.30	2011 年	存续，无业务往来	否	对方拒不付款	已诉讼未执行回
山东恒安医药有限公司	86.48	86.48	2011 年	存续，无业务往来	否	对方拒不付款	已诉讼未执行回
青岛仁健建筑安装工程有限公	86.28	86.28	2018 年	已经吊销，胜诉已申请执行但未发现可供执行的财产	否	公司吊销拒不还款	已经起诉，法院未发现可供执行的财产，已终结本次执行程序。

客户名称	3年以上欠款余额	已提取坏账准备金额	形成时间	客户信息及现状	是否关联方	形成原因	已经采取措施
Surya pharmaceutical limited	62.40	62.40	2013年	财务困难, 拒不付款	否	正经营业务产生累计欠款, 该公司经境外律师核实无剩余财产执行	已经起诉, 且胜诉, 在执行阶段
山东国青健康产业集团有限公司	19.08	19.08	2006年	存续, 无业务往来	否	双方对债权债务存在争议, 对方一直未付款	继续清欠或核销处理
河北石家庄北方科化玻公司	17.73	17.73	2008年	工商登记已注销	否	对方沟通无果, 拒不付款。	该公司已注销积极收集证据, 核销处理。
山东存德医药有限公司	13.68	13.68	2014年	吊销	否	对方拒不付款	已诉讼未执行回
重庆医药销售有限公司	10.28	10.28	2006年	存续, 无业务往来	否	双方对债权债务存在争议, 对方一直未付款	继续清欠或核销处理
其他单位	128.92	128.92	——	——	否	——	——
<b>合计</b>	<b>1,032.05</b>	<b>1,032.05</b>	<b>——</b>	<b>——</b>		<b>——</b>	

注：上述公司均已全额计提坏账，主要单位列示如上，剩余单位系数户数较多、金额较小合并列示在“其他单位”，小计128.92万元，形成时间基本在1995年前至2008年，均为非关联方公司，公司或已注销或无业务往来或已下律师函。

二、公司补充说明海外销售客户截至审计报告日期后回款情况，是否存在逾期情况，如有，请说明逾期金额。

客户	币种	截至2022年末应收账款余额	截至审计报告日回款	截至本问询函回复日回款比例	是否逾期
海外客户	美元	39,596,981.75	37,564,101.75	100%	否
	欧元	388,963.51	388,963.51	100%	否
	英镑	3,291,887.53	3,291,887.53	100%	否
	人民币	26,960,129.18	20,256,393.03	100%	否

截至审计报告日，上述海外款项绝大部分已收回；截至本问询函回复日回款率达100%，不存在逾期情况。

三、公司结合期后回款和同行业公司情况，说明坏账准备计提比例是否合理。请年审会计师核查并发表明确意见。

（一）公司期后回款情况

报告期内，公司应收账款的各期末余额、期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	78,204.98	68,394.99
期后3个月回款	55,368.00	47,187.08

期后 3 个月回款比例	70.80%	68.99%
期后 5 个月回款（2023 年 1-5 月累计回款额）	63,904.67	53,063.29
期后 5 个月回款比例	81.71%	77.58%

注：截止回复之日，尚未回款客户主要为直销医院终端客户，账期一般在 6-10 个月。

2022 年末、2021 年末应收账款期后 3 个月回款比例分别为 70.80%、68.99%，期后 5 个月内回款比例分别为 81.71%、77.58%，公司应收账款期后回款情况良好，回款周期基本为 1 年以内。

## （二）坏账准备计提情况

### （1）报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策

公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息，计量预期信用损失的会计估计政策为：公司对信用风险显著不同的应收账款单项确定预期信用损失率；除了单项确定预期信用损失率的应收账款外，公司采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型，通过应收账款违约风险敞口和预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表：

账龄	预期信用损失率（%）
1 年以内	0.50-1.00
1-2 年	20.00-50.00
2-3 年	60.00-100.00
3-4 年	100.00
4-5 年	100.00
5 年以上	100.00

### （2）应收账款坏账准备计提情况公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元，%

账龄	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	余额占比	坏账准备	账面余额	余额占比	坏账准备
1 年以内	75,926.48	97.09	499.12	66,102.41	96.81	464.74
1 至 2 年	979.90	1.25	281.42	273.99	0.40	54.82
2 至 3 年	266.55	0.34	266.45	5.31	0.01	5.31
3 年以上	1,032.05	1.32	1,032.05	1,898.03	2.78	1,898.03
<b>合计</b>	<b>78,204.98</b>	<b>100.00</b>	<b>2,079.04</b>	<b>68,279.74</b>	<b>100.00</b>	<b>2,422.90</b>

根据上表，公司应收账款质量总体良好，应收账款的账龄主要集中在 1 年以内，且各年度应收账款账龄分布较为稳定。报告期各期末，公司 1 年以内应收账款余额占应收账款余额总额比例约 97.09%、96.81%。

### （三）与同行业可比公司对比情况

（1）坏账准备计提政策对比报告期内，以账龄特征为基础的预期信用损失模型下的应收账款坏账计提比例，对比如下：

单位：%

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
东北制药	0.86-1.26	7.22-26.63	35.82-58.61	58.94-71.46	84.42-91.83	100.00
普洛药业	5.00	10.00	30.00	50.00	50.00	100.00
润都股份	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
昂利康	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
亨迪药业	3.00	10.00	20.00	30.00	50.00	100.00
新华制药	0.50-1.00	20.00-50.00	60.00-100.00	100.00	100.00	100.00

注：资料来源于上市公司定期报告、招股说明书，因报告期内公司均执行新金融工具准则，故按执行新金融工具准则后坏账准备计提政策列示。

根据上表，公司1年以内预期信用损失率与东北制药基本一致，略低于其他同行业可比公司，但1-5年各个账龄段预期信用损失率均高于同行业可比公司，5年以上预期信用损失率与同行业可比公司一致。整体看来，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

### （2）应收账款账龄结构对比

项目	2022年12月31日				2021年12月31日			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
东北制药	80.71%	5.03%	0.96%	13.30%	80.50%	4.60%	1.33%	13.57%
普洛药业	98.67%	0.83%	0.34%	0.16%	98.92%	0.89%	0.15%	0.04%
润都股份	98.03%	1.13%	0.07%	0.76%	98.32%	0.34%	0.43%	0.90%
昂利康	98.65%	1.24%	0.08%	0.03%	99.30%	0.44%	0.03%	0.23%
亨迪药业	88.09%	4.61%	0.46%	6.84%	93.94%	1.37%	0.69%	4.00%
同行业可比公司均值	92.83%	2.57%	0.38%	4.22%	94.20%	1.53%	0.53%	3.75%
新华制药	97.09%	1.25%	0.34%	1.32%	96.81%	0.40%	0.01%	2.78%

注：资料来源于上市公司定期报告、招股说明书。

2021年末、2022年末，同行业可比公司1年以内应收账款余额占比均值分别是94.20%、92.83%，同期末公司占比分别是96.81%、97.09%，高于同行业可比公司平均水平。

综上所述，公司1年以内应收账款余额占比例约97.09%；期后回款良好；公司应收账款坏账准备计提政策制定合理，按照账龄的预计信用损失率与同行业可比公司不存在较大差异；报告期各期

末，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司基本一致，因此，公司坏账准备计提充分。

#### **会计师核查程序及意见：**

##### **1、核查程序**

会计师履行了以下主要核查程序：

- （1）获取报告期内主要客户信用政策，查看销售合同，了解报告期内信用政策及其变动情况；
- （2）查阅公司坏账准备计提政策，确定应收账款坏账准备计提政策是否符合企业会计准则规定、是否一贯地执行；
- （3）获取公司应收账款预期信用损失模型，检查管理层对预期信用损失的假设和计算过程，确定应收账款坏账准备的计提依据是否充分合理，重新计算坏账计提金额是否准确；
- （4）获取并检查公司主要客户的期后回款情况，关注大额应收账款是否按期收回，分析应收账款坏账计提的充分性；
- （5）与同行业可比公司比较应收账款坏账准备计提政策、账龄结构、坏账准备计提比例等，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性。

##### **2、核查意见**

经核查，会计师认为：公司期后回款良好，公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提比例合理。

#### **问题 5**

根据问询函，年报显示，报告期末，你公司其他应收款账面余额为 2,202.91 万元，坏账准备为 937.48 万元。其中，归类为“其他”的金额为 1,452.11 万元，5 年以上其他应收款账面余额为 610.14 万元。

（1）请你公司补充说明“其他”应收款以及 5 年以上其他应收款的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、款项性质、对方信息、是否为关联方等。

（2）报告期末，你对陈卫森的其他应收款账面余额为 190.04 万元，已全额计提坏账准备。请你公司说明对上述个人其他应收款的形成原因、明细情况、涉及事项、款项性质等，并自查是否存在对外提供财务资助、非经营性资金占用的情形，以及是否履行了相关审议程序及信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。

---

#### **公司回复：**

一、公司补充说明“其他”应收款以及 5 年以上其他应收款的具体情况，包括但不限于形成原

因、形成时间、款项性质、对方信息、是否为关联方等。

(一) 说明“其他”应收款的具体情况

单位：万元

客户名称	2022年12月31日余额	形成原因	形成时间	款项性质	客户信息（股东）	客户信息（工商注销吊销情况）	是否关联方
陈卫森	190.04	其他转入，已全额计提坏账	2011年	往来款	个人，无财产可供执行	无财产可供执行	否
葛兰素史克消费保健品（香港）有限公司	106.99	垫付电商推广服务款	2022年	往来款	葛兰素史克消费保健品（香港）有限公司	存续	否
哈药集团世一堂百川医药商贸有限公司	79.49	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	陕西必康制药集团控股有限公司、岳红波	存续	否
浙江昊超网络科技有限公司	45.00	平台充值	2022年	电子商务	浙江天猫技术有限公司	正常经营	否
张店王舍不锈钢市场	38.02	其他转入，已全额计提坏账	2017年	往来款	市场正常经营	正常经营	否
山东云时空信息科技有限公司	35.50	预付软件升级服务款	2022年	往来款	李亮、王坤、李宁	正常营业	否
福雅安官方旗舰店	34.42	电商推广服务充值	2022年	往来款	刘强东	正常营业	否
山东世德建设有限公司	32.88	预付软件升级服务款	2022年	往来款	伊茂军、祁娟	正常营业	否
重庆京东海嘉电子商务有限公司	31.29	电商推广服务充值	2022年	其他	北京京东世纪贸易有限公司	正常经营	否
江苏恩华和润医药有限公司	30.79	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	南京医药股份有限公司、江苏恩华药业股份有限公司	存续	否
杭州阿里科技有限公司	28.00	平台充值	2022年	往来款	杭州臻希投资管理有限公司	正常经营	否
浙江阿里巴巴通信技术有限公司	23.00	平台充值	2022年	往来款	淘宝（中国）软件有限公司	正常经营	否
武汉巨量星图科技有限公司	22.51	电商推广服务充值	2022年	往来款	北京星云创迹科技有限公司	正常经营	否
杭州阿里妈妈软件服务有限公司	22.00	平台充值	2022年	往来款	杭州阿里妈妈网络技术有限公司	正常经营	否
平安点创国际融资租赁有限公司	22.00	租赁保证金	2022年	租赁保证金	深圳医健通医疗健康科技管理有限公司	正常经营	否
山东海王银河医药有限公司	21.29	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	山东海王医药集团有限公司	存续	否
湖北巨量引擎科技有限公司	21.08	电商推广服务充值	2022年	往来款	海南巨量引擎科技有限公司	正常经营	否
成都巨量源科技有限公司	20.14	电商推广服务充值	2022年	往来款	杨永宁/陈一铭	正常经营	否
杭州巨量引擎网络技术有限公司	19.52	电商推广服务充值	2022年	往来款	北京巨量引擎网络技术有限公司	正常经营	否
淄博市康华医院管理有限公司	19.36	房屋租赁款	2022年	往来款	张锋光	正常经营	否
新疆神州药业有限责任公司	18.55	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	河南海王医药集团有限公司	存续	否
阿里云计算有限公司	18.00	平台充值	2022年	往来款	杭州臻希投资管理有限公司	正常经营	否



客户名称	2022年12月31日余额	形成原因	形成时间	款项性质	客户信息（股东）	客户信息（工商注销吊销情况）	是否关联方
淘宝（中国）软件有限公司	17.09	平台充值	2022年	往来款	淘宝中国控股有限公司	正常经营	否
山东康源医药集团有限公司	16.42	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	临沂嘉友投资合伙企业（有限合伙）、萧功字	存续	否
浙江天猫网络有限公司	16.41	平台充值	2022年	往来款	杭州臻希投资管理有限公司	正常经营	否
淘宝（中国）软件有限公司	13.98	平台充值	2022年	往来款	淘宝中国控股有限公司	正常经营	否
连云港康缘医药商业有限公司	11.60	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	江苏康缘集团有限责任公司	存续	否
上海畅伴信息科技有限公司	10.50	预付服务款	2022年	往来款	姜云霞、许明珍	正常营业	否
舜飞健康管理咨询（上海）有限公司	10.30	预付服务款	2022年	往来款	陈歌红	正常经营	否
四川今日头条科技有限公司	10.00	预付服务款	2022年	往来款	雷军	正常经营	否
其他单位	465.95	——	——	——	——	——	否
<b>合计</b>	<b>1,452.11</b>	——	——	——	——	——	

注：主要单位列示如上，剩余单位系数较多、金额较小合并列示在“其他单位”，小计 460.95 万元，形成时间在 2000 年前至 2022 年不等，均为非关联方公司。

## （二）说明 5 年以上其他应收款的具体情况

单位：万元

单位名称	2022年12月31日余额	已提取坏账准备金额	形成原因	形成时间	款项性质	客户信息（股东）	客户信息（工商注销吊销情况）	是否关联方
陈卫森	190.04	190.04	其他转入，已全额计提坏账	2011年	往来款	个人，无财产可供执行	无财产可供执行	否
哈药集团世一堂百川医药商贸有限公司	79.49	79.49	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	陕西必康制药集团控股有限公司、岳红波	存续	否
张店王舍不锈钢市场	38.02	38.02	其他转入，已全额计提坏账	2017年	往来款	市场正常经营	正常经营	否
江苏恩华和润医药有限公司	30.79	30.79	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	南京医药股份有限公司、江苏恩华药业股份有限公司	存续	否
山东海王银河医药有限公司	21.29	21.29	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	山东海王医药集团有限公司	存续	否
京东大药房（青岛）连锁有限公司	20.00	20.00	业务需要保证金	2017年	招标保证金	京东善元（青岛）电子商务有限公司	正常经营	否
新疆神州药业有限责任公司	18.55	18.55	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	河南海王医药集团有限公司	存续	否
山东康源医药集团有限公司	16.42	16.42	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	临沂嘉友投资合伙企业（有限合伙）、萧功字	存续	否

单位名称	2022年12月31日余额	已提取坏账准备金额	形成原因	形成时间	款项性质	客户信息（股东）	客户信息（工商注销吊销情况）	是否关联方
连云港康缘医药商业有限公司	11.60	11.60	年代久远与对方存在争议，已全额计提坏账	2006年	往来款	江苏康缘集团有限责任公司	存续	否
其他单位	183.94	183.94	——	——	——	——	——	否
合计	610.14	610.14	——	——	——	——	——	

注：上述公司均已全额计提坏账，主要单位列示如上，剩余单位系户数较多、金额较小合并列示在“其他单位”，小计 183.94 万元，形成时间基本在 2000 年前至 2017 年，均为非关联方公司或个人，公司或已注销或已吊销或无业务往来，个人或已离职或已死亡。

二、公司对陈卫森的其他应收款账面余额为 190.04 万元，已全额计提坏账准备。公司说明对上述个人其他应收款的形成原因、明细情况、涉及事项、款项性质等，并自查是否存在对外提供财务资助、非经营性资金占用的情形，以及是否履行了相关审议程序及信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司于 2019 年通过竞购方式取得山东新华万博化工有限公司（以下简称“万博化工”）控制权，并纳入合并报表范围。早于公司参与竞购前，万博化工对陈卫森的其他应收款账面余额 190.04 万元（以下简称“该欠款”）已经全额计提坏账准备。

经查询，该欠款为 2011 年由万博化工对陈卫森形成的往来款项。该笔款项随着账龄不断延长，经过综合评估，收回的可能性极小，万博化工于 2015 年全额计提坏账准备，账面净额为零。

该欠款是公司竞购万博化工之前在万博化工账下发生的，并且已经由万博化工全额计提坏账准备，账面净额为零，不存在公司对外提供财务资助、非经营性资金占用的情形，无需公司履行相关审议程序及信息披露义务。

#### 会计师核查程序及意见：

##### 1、核查程序

获取、审阅 2019 年竞购万博化工时出具的审计报告、评估报告，检查其他应收-陈卫森是否已全额计提坏账准备。

##### 2、核查意见

经核查，会计师认为：公司取得万博化工股权时已对陈卫森的其他应收款账面余额为 190.04 万元，全额计提坏账准备，公司不存在对外提供财务资助、非经营性资金占用的情形。

#### 问题 6

根据问询函，年报显示，报告期内，你公司销售费用构成中市场开发及终端销售费为 4.97 亿元，同比增长 14.17%，占当期营业收入的比例为 6.63%。

（1）请你公司结合销售模式和同行业可比公司情况，说明市场开发及终端销售费的具体内容，

是否与现有业务相匹配，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

(2) 请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合销售模式和同行业可比公司情况，说明市场开发及终端销售费的具体内容，是否与现有业务相匹配，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

(一) 公司销售模式

公司产品销往国内、国际两个市场，采取直销和经销相结合的销售模式，通过全国药交会、客户邀请会、产品研讨会、终端拜访、学术推广会等方式拓展市场。

(二) 报告期内，公司销售费用中市场开发及终端销售费构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2022 年度较 2021 年度增加
市场推广费	47,802.86	41,789.86	6,013.00
终端销售费	1,497.64	1,201.92	295.72
调研费	202.70	311.62	-108.92
咨询费	143.48	137.67	5.81
市场宣传费	75.06	64.98	10.08
网络宣传费	15.15	57.52	-42.37
合计	49,736.89	43,563.57	6,173.32

公司与服务商签订相关服务协议，服务提供方在指定区域内，就产品提供市场推广服务，其作为该区域内产品的市场推广第一责任人，开展产品推广和市场调研等服务。

(1) 市场推广费服务形式具体包括：①通过市场学术推广、终端代理培训会、科室会议、专家拜访及学术支持等形式进行产品的讲解和宣传，加强专业化的学术推广，提升产品品牌知名度。②为了解各地医院、药店相关治疗领域的用药情况，对当地终端医院相关治疗领域的相关术式适应症用药情况和药物反应情况进行系统分析，为公司产品销售策略的调整与产品后续改进提供依据。通过商业渠道管理实现销售渠道下沉、巩固与连锁药店的合作，开拓基层、民营医院等增量市场，提高药品的市场占有率。

(2) 终端销售费服务形式具体包括：为确保市场可持续发展，公司自建了以产品为基础的营销团队，直接对接全国连锁、单体药店，开展专业化的终端促销、陈列、展示等推广活动。

(3) 市场调研费服务形式具体包括：通过市场信息收集，商业数据分析，产品流向信息收集、终端调查等活动，调查目标市场终端的具体情况，并对目标市场动态、市场总量、未来发展趋势、

竞争对手等方面进行调研。

(4) 市场宣传费主要包括公司定做带有公司标识的品牌宣传品的费用，网络宣传费主要包括公司用于招标、质检等网站平台的服务费。

(三) 报告期内，公司各年度销售费用及占主营业务收入比例的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2022 年度较 2021 年度变动比例
销售费用-市场开发及终端销售费	49,736.89	43,563.57	14.17%
主营业务收入	729,516.35	635,954.16	14.71%
占主营业务收入比例	6.82%	6.85%	-0.03%

报告期内，公司市场开发及终端销售费占主营业务收入比例较为稳定，且与收入增长比例基本一致，市场开发及终端销售费的变动与公司业务相匹配。

(四) 销售费用率和同行业可比公司情况对比情况

公司名称	2022 年度	2021 年度
东北制药	23.28%	24.75%
普洛药业	5.08%	5.06%
润都股份	28.39%	35.02%
昂利康	35.65%	44.18%
亨迪药业	2.89%	2.21%
同行业可比公司均值	19.06%	22.24%
新华制药	8.77%	8.90%

由上表可知，公司各报告期销售费用率分别为 8.77%、8.90%，低于与同行业可比公司平均值。

(五) 是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形

为确保与公司合作的推广服务商的推广活动符合国家各项法律法规、行业规范及商业道德规范，公司建立了《销售费用管理办法》、《学术会议管理办法》、《第三方调研推广管理办法》、《廉洁从业反商业贿赂管理制度》，对市场营销及费用管理总体要求，对学术推广费用的申请、核销及反商业贿赂等进行了规定。

对于推广活动相关费用的核销以及支出的审批，公司制定了严格的管控制度并在日常经营活动中严格执行。活动结束后，活动组织者根据审批通过的协议提交支持性附件。推广公司提交发票和报告，按公司内控规定履行审批程序后办理财务结算，财务付款按资金管理规定及协议约定对推广服务商办理对公转账支付。

公司通过上述措施来规范推广服务商的学术推广活动行为，以避免商业贿赂等不正当竞争风险。报告期内，公司不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

### 会计师核查程序及意见：

#### 1、核查程序

(1) 了解和评价与市场开发及终端销售费相关的内部控制的设计及运行的有效性；

(2) 对市场开发及终端销售费实施分析程序，包括对产品销售结构的变动对市场开发及终端销售费变动影响分析、同一业务推广服务商业务推广费的变动分析；按产品单位收入承担的业务推广费的变动分析；

(3) 获取公司提供的业务推广服务商清单，查看前十大业务推广服务商的工商信息，检查其成立时间、注册及实缴资本、股权结构、负面新闻以及诉讼等相关信息是否存在异常，及检查是否存在疑似关联方的情况；

(4) 查看推广服务协议中是否存在要求业务推广服务商遵守相关反商业贿赂的规定的条款，抽凭检查业务推广费用存在性的支持材料，包括但不限于推广服务协议、推广服务费发票、市场咨询报告、问卷调查报告、客户拜访统计表、参会人员签到表、会议照片等资料进行检查并取得扫描件；

(5) 检查市场推广费记账凭证检查支付的银行流水，核实银行流水对应的推广费收款单位与账务记录的收款方的一致性。

#### 2、核查意见

经核查，会计师认为：上述管理层回复中对于市场开发及终端销售费的具体内容描述、市场开发及终端销售费的变动与现有业务匹配的分析以及是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形描述，与我们审计过程中了解的情况一致。

山东新华制药股份有限公司

2023年6月2日