

山东威高骨科材料股份有限公司关于2023年年报问询回复的公告

证券代码:688161 证券简称:威高骨科 公告编号:2024-034

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

山东威高骨科材料股份有限公司(以下简称“公司”或“威高骨科”)于2024年6月12日收到上海证券交易所科创板公司管理下发的上证科创字【2024】0196号《关于山东威高骨科材料股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。公司会同保荐机构华泰联合证券有限责任公司(以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”),年审会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师事务所”)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

一、关于业务经营

1、年报披露,公司2023年度营业收入128,354.92万元,同比减少37.63%;归属母公司股东的净利润11,231.50万元,同比减少81.30%;当期毛利率66.51%,较上年减少10.07个百分点。其中,脊柱板块、创伤板块、关节板块营业收入分别下降48.49%、53.89%、35.29%,下滑主要原因为带量采购执行引起产品出厂价格下降以及渠道存货补差给予进货价格折让影响。2024年一季度业绩披露,公司2024年一季度营业收入34,791.26万元,同比减少10.74%。归属母公司股东的净利润3,490.57万元,同比减少62.92%。

请你公司:(1)补充披露集采对公司脊柱类、创伤类、关节类产品条线的具体影响,包括中标销售区域、销售价格降幅、销售数量,并结合各产品销售情况、业务模式和期间费用变化,说明集采对公司骨科业务的具体影响。(2)补充披露2024年5月公司在人工关节续接采购的中标情况,并说明续接采购对公司关节类业务的影响。(3)结合2024年一季度销售情况、集采影响、入院情况和业务发展方向,说明公司业绩修复和后续业务发展规划。

回复:

一、公司补充披露及说明

(一)补充披露集采对公司脊柱类、创伤类、关节类产品条线的具体影响,包括中标销售区域、销售价格降幅、销售数量,并结合各产品销售情况、业务模式和期间费用变化,说明集采对公司骨科业务的具体影响。

1、补充披露集采对公司脊柱类、创伤类、关节类产品条线的具体影响,包括中标销售区域、销售价格降幅、销售数量

2023年度,集采对公司脊柱类、创伤类、关节类产品条线的具体影响如下:

(1)脊柱类

脊柱产品集采为国家统一组织的全国性集采,公司已在该次集采中标,中标区域为参与国家级采购的全部区域。

2023年度及2024年一季度,公司该类产品的销量、价格及营业收入变动情况如下:

期间	销量变动	销售价格变动	营业收入变动
2023年度同比	0.32%	-48.65%	-40.49%
2024年一季度同比	64.77%	-47.10%	-45.9%

因脊柱产品国家集采结果自2023年开始陆续实施,集采中标价格下降致使产品出厂价格亦有下降,对公司骨科营业收入产生一定不利影响。

(2)创伤类

创伤产品集采由各省级组组织,主要包括京津冀“3+2”联盟、河南省牵头之十二省(区、市)骨科创伤类医用耗材采购,公司已上述集采中标,中标区域为参与相关集采的北京、天津、河北、河南、山西、江西、湖北、重庆、贵州、云南、广西、宁夏、青海、湖南等参与相关集采的全部区域。

至2023年,创伤产品集采已基本覆盖全国,2023年度及2024年一季度,公司该类产品的销量、价格及营业收入变动情况如下:

期间	销量变动	销售价格变动	营业收入变动
2023年度同比	-10.34%	-48.55%	-53.89%
2024年一季度同比	24.94%	-14.02%	7.42%

2024年一季度,在销量增长的带动下,公司创伤类产品营业收入较上年同期增长7.42%,收入增长较为稳定,创伤类产品集采对于公司的影响已基本在2023年得到消化。

(3)关节类

关节产品集采为国家统一组织的全国性集采,公司已在该次集采中标,中标区域为参与国家级采购的全部区域。

2023年度及2024年一季度,公司该类产品的销量、价格及营业收入变动情况如下:

期间	销量变动	销售价格变动	营业收入变动
2023年度同比	-27.83%	-10.33%	-35.29%
2024年一季度同比	61.14%	12.89%	82.34%

2024年一季度,随着单髁等新产品的上市以及优化产品销售结构,公司关节类产品收入及销量增长快速,价格有所回调,关节集采对于公司的影响已基本在2023年得到消化。

2、结合各产品销售情况、业务模式和期间费用变化,说明集采对公司骨科业务的具体影响

销售情况方面,如前文所述,在集采政策全面推行的背景下,2023年度,公司各产品营业收入出现下降,2024年一季度,在公司产品销售结构优化等因素的推动下,公司创伤类及关节类产品销售收入已出现回升,上年同期分别增长7.42%和32.34%。

业务模式方面,为应对集采全面推行对公司的影响,公司已将生产模式进行系统性变革。公司生产模式正逐步由库存生产向以运营效率为基础的“以销定产”的生产模式转变。公司正推动智能化生产数字化转型,通过以效率提升为导向的全面数字化、智能化、精益化精益生产模式,优化生产流程,改进制造工艺,一方面减少库存积压、优化公司库存,另一方面推动运营效率的提升,实现“快速交付”,提升客户满意度。

期间费用方面,为应对集采全面下降对公司利润的影响,公司将优化营销组织架构与人员结构,进行渠道整合以降低销售费用,根据市场需要调整营销模式以及营销精细化管理等举措从而降低销售费用,2024年一季度,公司销售费用率同比下降了2个百分点。同时,公司也将加强降本增效、自驱不患精神,严控各项费用支出,尽力降低带量采购对净利润的负面影响。

综上所述,骨科领域集采的全面推行对公司2023年度营业收入产生了一定的不利影响,公司已采取产品销售结构优化、业务模式变革等各项积极措施应对集采带来的影响,2024年一季度,公司创伤类及关节类产品销售收入已出现回升,脊柱产品带量采购对价格的影响仍在持续,但集采后对销量的提升作用已经逐步显现。

二、

(一)补充披露2024年5月公司在人工关节续接采购的中标情况,并说明续接采购对公司关节类业务的影响

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

(二)

补充披露2024年5月公司在人工关节续接采购的中标情况,并说明续接采购对公司关节类业务的影响

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

(三)

补充披露2024年5月公司在人工关节续接采购的中标情况,并说明续接采购对公司关节类业务的影响

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

公司在新一轮的人工关节续接采购中标结果总体较好。根据人工关节续接采购文件公示的采购需求,中标数量上,公司人工关节威高品牌、威高亚博的年度采购需求量共计53,679包(其中威高品牌关节占该类别总销量需求比例为77.6%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.51%,威高亚博关节占该类别总需求比例为79.39%,威高亚博关节占该类别总需求比例为11.33%),占全部总需求量为62.3%。根据公司统计,公司2024年4季度的需求在2023年的基础上增加36%。

集采需求量为已采采购需求量后按一定比例形成,该需求数字并不实际市场需求量。根据公司统计2023年公司业务产品实际销量需求万余套,超过总需求60%以上。在公司2024年5季度的需求需求上升的情况下,公司2024年度产品总销量预计将快速增长。在中标价格上,除了金对聚产品外,其余三个产品类别相比往年上一轮集采中标价均有提升,其中膝关节(不含髌骨)产品的价格提升较为明显,其集采中标价格为:343元/包,330元,去除髌骨假肢后相较于上一轮价格提升幅度分别为69%和141%,预计2024年下半年继续采购后,将进一步提升公司关节业务的整体收入和毛利水平。

序号	客户名称	是否为关联方	2023年交易金额(万元)	2022年交易金额(万元)	2022年排名
1	威海威高医用制品有限公司	是	6,466.12	4,834.02	7
2	威海市威高医疗器械有限公司	否	4,620.52	3,580.49	10
3	上海威高医疗器械有限公司	否	3,989.41	5,272.13	5
4	福建九州通医疗器械有限公司泉州分公司	否	3,052.13	5,520.90	3
5	浙江英特药械科技有限公司	否	2,749.77	3,870.43	9

因关联方非追溯调整后,公司2022年前五大客户情况如下:

序号	客户名称	是否为关联方	2022年交易金额(万元)	2023年交易金额(万元)
1	广东九州通医疗器械有限公司	否	6,330.09	482.20
2	威海威高医疗器械有限公司	否	5,826.26	546.40
3	福建九州通医疗器械有限公司泉州分公司	否	5,520.90	3,052.13
4	山东威高集团医用高分子制品股份有限公司	是	5,323.00	256.06
5	上海威高医疗器械有限公司	否	5,272.13	3,989.41

注:2023年初公司同一控制下收购新生医疗,为保证2022、2023年数据的可比性,对公司2022年客户销售额进行追溯调整。

威海威高医用制品有限公司(以下简称“医用制品”)为山东威高集团医用高分子股份有限公司(以下简称“威高股份”)子公司,2023年,根据威高股份的自身业务安排,其业务已逐步通过其全资子公司医用制品开展,即相关骨科产品的采购改由医用制品开展,相应的2023年医用制品代替威高股份在2023年前五大客户、威高股份和医用制品合并来看,2023年销售金额根据业务需求有所增加。

广东九州通医疗器械有限公司、国药威研江苏瑞德医疗器械有限公司2023年交易金额减少,主要系因带量采购执行引起产品出厂价格下降及客户各储备存货消货影响。

(二)补充说明公司与各主要客户交易的具体内容、终端销售情况、回款情况、交易对价是否公允,较2022年交易内容和交易方式是否发生变化

1、公司与第一名客户关联交易的具体内容、终端销售情况

2023年,公司对第一名客户威高股份及医用制品的销售内容主要为PRP、负压引流、脊柱、创伤、关节等产品。

公司与威高股份及医用制品的主要销售模式为配送模式。在配送模式下,公司的产品销售给具备相应资质的配套合作伙伴,由配送合作伙伴将产品销售给终端医疗机构,配送周期末无产品库存。

威高股份及医用制品为公司配送商配送包含中国民族解放军总医院(301医院)、空军特色医学中心、河北医科大学第三医院、新疆生产建设兵团第四师医院等终端医院,相关产品终端销售情况良好。

2、回款情况

2024年1-5月,威高股份及医用制品回款情况良好,应收账款的期后回款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2024年1-5月应收账款
1	威高股份	405.09
2	医用制品	3,513.03
	合计	3,918.12
	已回款金额/期末未回款金额	69.73%

威高股份及医用制品预计将陆续回款,公司相关应收账款回收不存在实施障碍。

3、交易对价是否公允

威高股份及医用制品为公司配送商。在配送模式下,终端医院通过选定的配送商采购公司骨科医疗器械,配送商经病人入院后和配送价格的价作为盈利来源,入院价格一通过价格招标确定,与医院所在区域的政策、经济水平以及医院的经营情况等因素相关,配送价格一通过价格招标确定,与医院和配送价格的价差受医院定价的配送商数、配送商承担职责、配送产品类型、配送结构政策等因素影响。考虑到配送价格与入院价格直接相关,直接比较关联配和第三方配商的配送价格会导致一定的偏差,因此采用比较配送费(入院价格和配送价格的差/入院价格)分析关联配和第三方配商的公允性。

2023年公司主要配送费(入院价格和配送价格的差/入院价格)情况如下:

公司	2023年配送费
威高股份、医用制品	3%-10%,以3%为主
第三方配送商	1%-10%,3%,16%

考虑到威高股份及医用制品主要承担结算客户头回款,公司配送费率与第三方配送商不存在明显差异,相关交易价格具备公允性。

4、较2022年交易内容和交易方式是否发生变化

2022-2023年,威高股份及其子公司医用制品均为公司配送商,不存在库存积压的情形,公司与其交易内容和交易方式较2022年未发生变化。

二、保荐机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、访谈公司主要人员,了解2023年前五大客户名称及主要交易内容;

2、取得公司前五大客户的销售合同及回款单据等凭证并访谈公司主要人员,核查交易的具体内容、终端销售情况、回款情况等;

3、访谈公司主要人员并对比公司与第三方交易费率,核查关联交易对价是否公允,以及较2022年交易内容和交易方式是否发生变化。

(二)核查意见

1、公司补充披露前五大客户具体名称及主要交易内容;

2、公司补充披露威高股份及医用制品有限公司的销售回款情况整体较好,交易价格具备公允性,较上年度交易内容及方式未出现显著变化。

三、会计师事务所核查程序及核查意见

(一)核查程序

①获取公司销售明细表,按客户统计2023年度及2022年度销售收入情况;

②查阅公司销售合同、检查与前五大客户的销售合同,了解公司与他们的业务合作情况;

③通过公开渠道查阅公司2023年、2022年前五大客户基本信息,了解上述客户的基本情况;

④访谈公司相关人员,了解前五十大客户的基本情况,主营业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的情况;

⑤检查前五十大客户的销售合同条款,评估公司关于收入确认时点的判断是否恰当,核实信用政策与实际执行情况是否一致;

⑥向有关客户获取销售金额和应收账款余额进行函证,对于回函存在差异的编制差异调节表并获取支持性证据进行核实,对于未回函进行替代性程序;

⑦统计前五大客户期后回款情况,检查是否存在应收账款逾期情况。

⑧针对对客户与关联方,分析报告期其销售模式、定价模式、结算方式、信用政策是否变化,分析其相关销售业务与公司同类产品的非关联方客户是否存在显著差异;

⑨针对对客户与关联方之关联,获取期末库存,分析其库存水平合理性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为公司2023年前五名客户2022年前五名客户的变动具有客观真实的支持,具有合理性。

公司与第一名客户交易对价公允,较2022年交易内容和交易方式未发生重大变化。

3、年报披露,公司2023年期末存货账面价值为75,377.92万元,较期初增长13.07%,存货跌价准备余额为5,648.81万元,较期初增长73.46%,主要为骨科产品计提跌价准备。

请你公司:(1)列示期末存货库龄明细,并说明公司提高原材料、在产品、库存商品等存货水平的原因。(2)说明公司主要产品的产能利用率,是否存在产能闲置的情况,并说明公司主要在在建工程设计建设产能情况,是否存在产能过剩风险。(3)说明存货原材料和库存商品的主要构成,并结合主要产品销售额下降、在手订单和期后销售的变化情况,详细说明确定存货减值计提过程及充分性。

回复:

一、公司说明

(一)列示期末存货库龄明细,并说明公司提高原材料、在产品、库存商品等存货水平的原因

2023年末,公司存货库龄如下:

单位:万元

项目	期初余额	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	9,379.93	11,711.46	8,477.51	1,522.29	897.37	291.14
在产品	5,637.21	6,175.24	6,175.24	-	-	-
库存商品	53,673.53	62,108.82	36,071.09	15,218.94	4,285.72	6,563.16
周转材料	985.13	900.66	720.48	54.20	166.00	118.29
发出商品	215.08	69.46	69.46	-	-	-
委托加工物资	27.30	52.20	24.90	27.30	-	-
合计	69,018.91	81,028.83	51,538.67	16,822.84	5,179.09	7,485.04

2023年,骨科产品集采报量后市场需求增加,供应商产能有限导致进口原材料采购周期较长,为满足集采后市场需求,适度增加原材料库存。

2023年,国家骨科高值耗材带量采购全面落地实施,集采需求下降,市场扩展受限,市场需求增加,基于市场销售预期,考虑原材料采购和库存增加,为满足市场需求,公司适度增加库存商品和在产品库存。2024年一季度,公司产品销量增长较快,脊柱、关节等产品销量增速高于2023年末的库存增速。

公司生产模式逐步由库存生产向以运营效率为基础的“以销定产”的生产模式转变。公司正推动智能化生产数字化转型,通过以效率提升为导向的全面数字化、智能化、精益化的精益制造体系,优化生产流程,改进制造工

艺,一方面减少库存积压、优化公司库存,另一方面推动运营效率的提升,实现“快速交付”,提升客户满意度。

(二)说明公司主要产品的产能利用率,是否存在产能闲置的情况,并说明公司主要在在建工程设计建设产能情况,是否存在产能过剩风险

1、说明存货原材料和库存商品的主要构成

公司原材料主要为陶瓷类及内衬、医用耗材、特种不锈钢、超高分子量聚乙烯、钛合金、植入体PEEK材料及关节等结构件,合计占原材料总金额比例为6%左右。

公司库存商品主要为骨科类、创伤类和关节类骨科植入医疗器械、运动医学和组织修复类产品,合计占库存商品总金额比例为80%左右。

2、结合主要产品销售额下降、在手订单和期后销售的变化情况,详细说明确定存货减值计提过程及充分性

2024年及同期一、二季度,产品销售情况如下:

主要产品	单位	2023年度库存	2024年一季度库存	2023年一季度库存	2024年一季度销量同比增长比例
脊柱	万件	200.64	84.87	51.51	64.77%
创伤	万件	288.03	93.67	74.97	24.94%
关节	万件	40.94	14.70	9.10	61.54%
运动医学和组织修复	万件	17.34	0.68	5.22	0.64%

公司2024年一季度产品销售较同期增长较快,脊柱、关节等产品销量增速高于2023年末的库存增速,运动医学和组织修复产品销量增长较慢。运动医学产品预计2024年6月开始执行集采结果,公司运动医学产品产销情况良好。

公司存货减值测试的具体方法:

在资产负债表日,公司对存货进行盘点的成本,按照如下方法对存货进行减值测试:存货盘点清查,检查是否存在毁损、滞销等不可销售或使用的情形,如有此类存货,则将存货可变现净值确定为零;产成品等直接用于出售的库存商品,在正常生产经营过程中,以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,确定其可变现净值;需要进一步加工的委托加工物资及原材料,在正常生产经营过程中,以所生产产品的估计市场价格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;已签订的销售订单而持有的产成品及发出商品,其可变现净值以订单价格为基础计算。

公司产物理理、化学性质稳定,大部分产品不会因库龄较长而导致产品失效。针对长账龄的库存商品,公司计提库存商品跌价准备的对应库龄一年以上,最近一年没有消耗或预计未来三年无法消耗耗的库存商品进行盘点分析及技术鉴定,结合市场行情,产品更新换代等因素计提未来产品未能消耗耗的,对于子公司判断因产品迭代或市场销售预期未来三年无法消耗的呆滞存货,全额计提存货跌价准备;对于可以正常销售的库存商品,公司计提库存商品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值,如果可变现净值低于库存商品成本,则差额部分计提存货跌价准备。公司对存货进行了减值测试,对于出现减值的情形及时计提了存货跌价。

公司2022-2023年