（上接B033版）

期内公司不存在经销模式下产生推广费的情形。

二、补充披露公司确定销售模式并发生销售费用的审批流程及内部控制，说明销售费用支付对象中是否涉及公司关联方、员工或其他利益相关方，公司是否存在虚构销售费用、为他方垫付资金或承担费用等变相利益输送情况。

（一）公司的销售模式

1、销售模式概述

（1）自主选择产品

对于自主选择的原料药及中间体，美国、欧洲、印度等海外市场的制剂厂商是公司的重要目标客户，公司在自主进行客户拓展的同时，也借助个别熟悉海外市场且具有一定客户资源的经销商进行市场拓展。对于自主选择的制剂，公司主要通过经销商进行销售。

（2）定制类产品及技术服务

对于定制类产品，公司主要采取直销的销售模式。公司与国内外多家知名创新药企建立了稳固的合作关系，有助于公司持续取得客户的定制研发生产订单。除直接向最终客户进行销售外，部分贸易商凭借其客户资源优势，也会为公司带来一定的业务机会，向公司采购相关产品后向最终客户进行销售。对于技术服务，公司凭借成熟的研发体系采用主动与潜在客户进行沟通，促进双方合作；同时也接受客户主动寻求合作的互动商业模式。

2、市场开拓方式

在市场开发方面，公司坚持国际化战略，通过国际化的品种和业务布局、人才队伍和生产体系建设，使公司具备了较强的全球竞争力，海外市场成为公司高级医药中间体定制类产品业务、自主选择的原料药和中间体业务着力拓展的最终目标市场。公司以研发创新为驱动，主要通过参加行业展会、行业论坛、直接客户拜访、借助经销商等方式进行市场推广，部分客户也会基于公司的市场知名度、公司在美国FDA网站DMF列表的情况主动与公司进行接洽。公司与客户初步接洽后，一般需向客户提供样品，客户评估样品并确认质量后，根据其制剂研发进程情况对公司进行现场审计，并逐步放大对公司的采购量。

在制剂方面，公司正积极搭建销售网络，重点利用具有较强市场营销能力和渠道资源的经销商进行市场拓展。随着国家“带量采购”逐步推广，如公司产品被纳入带量采购目录，公司将凭借原料药-制剂的一体化带来的成本优势，积极参与投标，以赢得市场。未来，公司将在立足国内市场的基础上，稳步推进部分全球市场需求庞大的品种在国际市场的上市销售。

（二）公司销售费用的审批流程及内部控制

1、公司销售费用的入账审批流程和销售费用支付流程

公司销售费用中，除职工薪酬、折旧、差旅费及办赛零星等费用外，公司其他销售费用均与商品或劳务提供方签署合同或者协议。合同由需求部门发起后，经公司法务、财务、审计等部门通过OA系统对相关合同进行逐级审批，审批通过后，正式签署合同。公司合同审批流程为逐级审核，多层审核，确保业务为真实发生。

业务经手人按合同约定及结算凭据或费用报销凭据，财务部门据以计入销售费用核算，且由业务经手人在OA系统提交付款申请，并经相关负责人逐级审批后，财务进行款项支付。

2、公司销售费用的内部控制

公司的销售费用乘承着不相同职务相分离的内部控制基本原则。

公司的销售费用均需要通过预算管理，公司每年根据销售目标、产品规划制定销售费用预算，再选择有资质满足要求的推广商或第三方中介。公司的合同审批流程需要逐级审核后才能完成合同签订。接受公司委托的第三方服务机构按照合同规定的内容完成推广活动或中介业务后，根据合同约定合作内容进展，经过公司支付审批流程逐级审批后才能支付。

3、公司的销售费用支付对象中不涉及公司关联方、员工或其他利益相关方，公司不存在虚构销售费用、为他方垫付资金或承担费用等变相利益输送情况

从公司目前的销售模式来看，公司目前的销售活动以现有业务为导向。公司制定了严格的销售费用审批流程及内部控制制度，并严格实施。

经自查，报告期内，公司的销售费用支付对象中不涉及公司关联方、员工或其他利益相关方，公司不存在虚构销售费用、为他方垫付资金或承担费用等变相利益输送情况。

三、结合上述问题及客户开拓、订单获取等情况，说明佣金及市场推广费、销售费用增长的原因及合理性

（一）2025年度公司客户开拓、订单获取情况

2025年度，公司新开拓重点客户50余个，获取订单金额合计超过1亿元。

（二）佣金增长的主要原因及合理性

报告期内，公司一方面在积极调整销售团队，按现有的销售模式积极实施市场开拓战略；另一方面，公司通过向部分有客户资源优势的服务商支付佣金的方式进行市场开拓，可以有效降低市场开拓风险，提高客户开拓效率。公司严格把关市场行情及趋势，结合具体市场及产品销售、客户后续采购数量等，最终与其签订大框架佣金协议或佣金合同。对于不同销售市场及不同产品，佣金支付比例存在一定差异。公司佣金均是为开拓市场，按照销售比例支付对服务商的佣金费用。

公司2024年全年、2025年全年及2026年第一季度佣金平均支付比例分别为2.68%、3.33%及3.41%，整体无明显差异。公司佣金增长的主要原因是随着公司销售收入规模增长而增长，佣金支付比例无明显差异，佣金增长具有合理性。

（三）市场推广费增长的主要原因及合理性

市场推广费增长的主要原因详见本题“一、补充披露2025年度及2026年一季度推广费的前十大支付对象、金额、用途、最终流向，推广活动的实际开展情况与业务规模是否匹配，对应订单的客户情况，经销、直销模式的判断标准，是否存在经销模式下产生推广费的情形”。公司市场推广费增长系不断加强产品的推广活动所致，推广活动与公司的订单不存在直接的对应关系。因外部市场竞争环境不断加剧，所以加强医院外市场的推广属于行业内企业的通行做法。

（四）销售费用增长的主要原因及合理性

业务规模扩大是销售费用增长的主要原因。公司客户群体分布区域较为分散，销售人员及销售推广活动增加，样品及展览费用也增加；公司通过多种方式开拓客户，近些年来，收入规模均有所增长。公司引入丰富行业经验及国际化背景的销售团队，随着销售人员增多、业务规模增大，销售人员薪酬及招待费用也有所增长。销售费用增长，与业务开展模式相符，与收入增长趋势匹配，具有合理性。

公司与同行业可比公司的销售费用占营业收入比例的对比情况如下：

单位:万元

项目	诺泰生物	博腾股份	凯莱英	睿宇药业	博瑞医药	同行业可比公司平均数
2025年销售费用	9,806.31	17,509.23	21,044.18	10,696.42	7,882.15	14,262.00
2025年营业收入	194,279.91	341,982.95	667,018.10	96,636.21	122,364.01	307,000.07
2025年销售费用占营业收入比	5.05%	5.12%	3.15%	11.07%	6.38%	4.65%

由上表可知，公司与同行业可比公司的销售费用占营业收入占比不存在明显差异。

2、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

（1）了解与推广费有关的内控制度，检查公司与市场推广费相关的内控制度，询问公司销售、市场相关负责人及财务人员，了解关键控制点的设计情况，并对关键控制点进行了穿行测试，以识别内部控制是否得到有效执行；

（2）检查主要推广服务商的工商信息，查询股东、实际控制人和高管信息，检查是否存在关联关系；

（3）对主要推广服务商的本期推广费发生额及应付余额进行函证，确认与其交易数据的真实性；

（4）对推广费发生额进行了真实性测试，获取了大额推广服务费合同、业务材料、费用结算表、发票、银行回单等进行核查；

（5）检查主要服务商合同及审批情况，费用结算单、付款单及付款审批情况，同时抽样检查市场推广费的计算过程；

（6）执行分析性复核程序，对公司推广费构成进行分析，并与可比公司、往年推广费用的变化趋势进行比对，并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

公司制定了销售费用与推广费相关的审批制度，内部控制运行有效，公司推广费均基于真实的推广服务业务发生，公司与推广服务商根据合同约定开票结算推广服务费，取得的发票金额与入账金额一致，且合法合规，不存在利益输送，推广费具有真实性。

4.关于固定资产与在建工程。年报显示，公司2025年固定资产期末账面价值为22.53亿元，同比增长48.54%；在建工程期末账面价值为6.93亿元，同比增长103.74%，二者合计占总资产的比例约43.71%，且未计提减值准备。

请会计：（1）各在建项目的建设周期、目前的状态、预计未来支出及资金安排，并结合公司财务状况说明是否有足够的资金支持项目建设；（2）主要在建工程项目的预定用途，目前各产品管线的产能与在建工程完工后的产能及利用率，是否存在长期未转固的在建工程或闲置的固定资产，并结合在研原料药的进展、客户的药品研发进展及生产计划，以及在研制剂的进展、市场容量及竞争格局等，说明是否有充足的订单与扩建产能相匹配，固定资产及在建工程减值测试过程、未计提任何减值准备的合理性。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

【公司说明】

一、公司2025年末各在建项目的建设周期、目前的状态、预计未来支出及资金安排情况

（一）公司2025年末各在建项目的建设周期、目前的状态、预计未来支出及资金安排情况

单位:万元

工程项目名称	项目建设周期	目前状态	预算数	2022-2025年累计投入	预计未来支出	是否属于长期未转固的在建工程
多肽原料药产品技改606车间	12个月	完工	25,711.64	21,006.41	1,488.84	否
中华药港项目	81个月	203、210及211车间完工；206、207车间机电安装中；209车间部分完成完工	34,400.00	31,878.22	13,393.56	否
原料药制造与绿色生产提升项目106车间	36个月	完工	26,239.16	25,803.42	8,433.78	否
寨格苷酸单体产业化项目	36个月	土建完工、机电安装中	16,400.28	11,975.43	4,467.79	否
多肽原料药车间建设项目601、602车间	32个月	完工	44,030.00	33,493.65	5,331.56	否
长链多肽药物规模化生产项目	24个月	土建完工、机电安装中	45,684.00	19,142.85	18,933.73	否
小核酸原料药车间建设项目	27个月	设备调试中	25,000.00	21,917.54	3,081.56	否
709车间建设项目	36个月	土建完工、机电安装中	6,720.00	4,826.08	2,300.75	否
中华药港多肽研发中心实验室建设项目	20个月	基础装修已完成，实验室装修以及配套设备安装中	7,399.00	1,510.73	5,888.27	否
溶剂回收车间建设项目	19个月	完工	4,500.00	3,470.96	525.67	否
小计	–	–	–	236,083.98	175,085.39	63,845.52	否

（续）

工程项目名称	2022年期初余额	2022年增加	2022年转入固定资产	2023年增加	2023年转入固定资产	2024年增加
多肽原料药产品技改606车间				20,536.58	19,694.51	165.19
中华药港项目		2,281.52		3,686.27	5,635.54	3,109.91
原料药制造与绿色生产提升项目106车间				2,689.16		13,424.73
寨格苷酸单体产业化项目				1,388.57		3,940.92
多肽原料药车间建设项目601、602车间						10,677.52
长链多肽药物规模化生产项目						704.14
小核酸原料药车间建设项目						
709车间建设项目						
中华药港多肽研发中心实验室建设项目						
溶剂回收车间建设项目						
小计		2,281.52		28,300.58	25,330.05	34,006.99

（续）

工程项目名称	2024年转入固定资产	2024年其他减少	2025年增加	2025年转入固定资产	期末余额
多肽原料药产品技改606车间	72067	127.34	304.64	434.29	2961
中华药港项目	66475	647.73	22,900.62	19,357.44	5,572.87
原料药制造与绿色生产提升项目106车间	1,239.01		9,489.53	18,502.53	6,061.88
寨格苷酸单体产业化项目	9975.6		6,645.94	7,372.11	3,606.77
多肽原料药车间建设项目601、602车间	6,469.60		22,815.74	24,036.08	2,997.97
长链多肽药物规模化生产项目			18,438.71	1,403.67	17,739.18
小核酸原料药车间建设项目			21,977.54		21,977.54
709车间建设项目			4,826.08		4,826.08
中华药港多肽研发中心实验室建设项目			1,510.73		1,510.73
溶剂回收车间建设项目			3,470.96	3,068.89	412.08
小计	10,915.50	775.07	113,269.70	75,994.48	64,733.69

从上表可以看出，在建工程逐年增加，在达到预定可使用状态，每年及时转固，不存在长期未转固的在建工程。公司主要在建项目后续投入资金的需求相对较低。

（二）公司当前的财务状况确保有足够的资金支持当前的项目建设

截至2025年末，公司货币资金余额9.14亿元（包含募集资金0.12亿元），公司总资产67.40亿元，资产负债率55.47%；近三年经营活动现金流量净额持续为正，分别为3.50亿元、4.00亿元及6.81亿元，财务状况良好。2026年一季度，公司经营活动现金流量净额为1.48亿元，公司各在建项目预计未来支出6.4亿元，公司目前现金流健康稳定，可为在建项目建设提供充足的资金保障。

预计未来资金支出和安排：资金来源主要为公司自有资金、自筹资金以及募集资金。

①自有资金：公司可通过出售库存、催收外部货款等方式支付在建项目剩余资金，即利用未来获取的经营性现金流；

②自有资金：公司可以通过银行贷款，非银行金融机构等资等解决在建工程剩余资金；

③募集资金：部分在建项目属于首发IPO募投项目及可转债募投项目，公司可以按规定利用募集资金支付此类在建项目的剩余所需资金；

④可能的政府补助：部分当前在建项目属于当地政府重点关注项目，未来获取政府补助款的可能性较大。

二、主要在建工程项目的预定用途，目前各产品管线的产能与在建工程完工后的产能及利用率，是否存在长期未转固的在建工程或闲置的固定资产，并结合在研原料药的进展、客户的药品研发进展及生产计划，以及在研制剂的进展、市场容量及竞争格局等，说明是否有充足的订单与扩建产能相匹配，固定资产及在建工程减值测试过程、未计提任何减值准备的合理性。

（一）公司2025年末主要在建工程项目的预定用途，目前各产品管线的产能与在建工程完工后的产能及利用率

截至2025年末，主要在建工程情况如下：

工程项目名称	预定用途	设计产能	产能利用率	在研应用于订单或预期产能情况
多肽原料药产品技改606车间	利拉鲁肽、司美格鲁肽等多肽原料药生产	多肽原料药500kg：1）生产线一：替尔泊肽200kg；2）生产线二：索利美多肽300kg	31%：1）生产线一：生产替尔泊肽142kg；2）生产线二：完成定制类多肽工艺验证3批共135kg	1）生产线一：对应在手订单替尔泊肽58kg；2）生产线二：对应订单无，预留300kg产能用于定制类多肽
中华药港项目	203车间	片剂，胶囊剂，颗粒剂等生产	1）胶囊剂1.94%：年产磷酸奥司他韦胶囊4.13亿粒；2）片剂0.25%：依折麦布阿托伐他汀钙片204万片，奥美沙坦酯氨氯地平片272万片；3）颗粒剂2.97%：磷酸奥司他韦颗粒107万瓶	在手订单无；为公司自主研发制剂产品预留产能
	206车间	小容量注射剂，安瓿瓶线（分吨端天菌和非终端灭菌线）	建设中，安瓿瓶2亿支	不适用	在手订单无；预留产能无
	207车间	小容量注射剂生产线（预充针）	建设中，预充针1亿支	不适用	在手订单无；预留产能无
	209车间	注射剂车间：卡式瓶线，西林瓶线（冻干粉针及小容量）	卡式瓶产能1亿支；建设中：西林瓶3亿支	0.49%：生产定制类多肽注射液76万支；司美格鲁肽注射液375万支；盐酸阿扑吗啡注射液47万支	在手订单：定制类多肽注射液52万支；预留产能：定制类多肽注射液2,500万支，预计2027年生产
	210车间	口服固体（片剂）微囊缓制剂生产	片剂6亿片	0.98%：生产盐二酸地昂孕酮片84万片；盐二酸丙酸二酸地昂孕酮片427万片；戊酸雌二醇片79万片	在手订单无；为公司自主研发制剂产品预留产能，对应产品尚在研发中
	211车间	口服固体（片剂）孕激素制剂生产	片剂6亿片	0.14%：生产地昂孕酮片83万片	在手订单无；为公司自主研发制剂产品预留产能，对应产品尚在研发中
原料药制造与绿色生产提升项目106车间	主要生产磷酸奥司他韦原料药，中间体等	小分子化药原料药及中间体70吨	5.7%：磷酸奥司他韦原料药1.2吨；定制类化药85kg；磷酸奥司他韦中间体2吨	1）供应公司磷酸奥司他韦制剂自用原料药3吨左右（以亿粒磷酸胶囊对应原料药需求估算）；2）磷酸奥司他韦中间体根据客户年需求10-20吨进行预留产能；3）定制类化药项目在王订单无86kg，目前处于验证阶段，预计2028年第三季度获批上市，预留产能3吨用于商业化需求
寨格苷酸单体产业化项目	主要生产寨格苷酸单体	建设中：寨格苷酸单体400kg；PMO--A1006g/a，PMO--C1006g/a，PMO--G1006g/a，PMO--T1006g/a	不适用	在手订单无；预留产能无
多肽原料药车间建设项目601、602车间	主要生产司美格鲁肽、替尔泊肽、胸腺法新、醋酸奥曲肽、醋酸兰瑞肽等多肽原料药	多肽原料药5吨：1）601车间4吨；2）602车间1.3吨	4.7%：1）601车间：生产司美格鲁肽113kg；替尔泊肽974g；2）602车间：生产利拉鲁肽61kg；醋酸地非法林1kg	1）601车间在手订单：替尔泊肽57kg，司美格鲁肽29kg；预留产能：定制类生物项目预留4吨/年多肽原料药产能；2）602车间在手订单无；预留产能无
长链多肽药物规模化生产项目	主要生产司美格鲁肽原料药	多肽原料药9吨：1）一期3吨建设中；2）二期6吨未开工	不适用	在手订单无；预留产能无
小核酸原料药车间建设项目	主要生产小核酸及PMO等	建设中：小核酸原料药1吨	不适用	在手订单无；预留产能无
709车间建设项目	主要生产依帕司他、罗沙司他等小分子化药原料药	建设中：化药原料药25.5吨：阿格列汀10吨，艾普拉坦15吨，依帕司他8吨，罗沙司他0.5吨	不适用	在手订单无；预留产能：为客户预留舒林酸产能约15吨
中华药港多肽研发中心实验室建设项目	主要用于研发	用于研发，不涉及产能	不适用	不适用
溶剂回收车间建设项目	对多肽车间乙腈废液和DMF废液回收废处理	18,500吨：一年处理乙腈废液约15,000吨；年处理DMF废液约3,500吨	处理乙腈废液75%；处理DMF废液35%	不适用

由上表可知，公司目前在建工程主要以公司经营的主力产品为主，具体为：多肽原料药、小分子化药原料药、磷酸奥司他韦原料药及制剂；此外，公司目前在建工程涉及未来小核酸药品及其单体、产品研发及废液回收等辅助工作。

根据公司近年来市场预测，同时为维持公司在细分行业中的竞争力，公司审慎制定业务发展计划和长期资产投资。尽管目前公司部分产线产能利用率尚未完全释放，但未来产品需求往往并非呈现线性增长的趋势，拥有充足的产能才能得到市场机会。

（二）公司是否存在长期未转固的在建工程或闲置的固定资产

公司不存在长期未转固的在建工程，参见本题“一、公司2025年末各在建项目的建设周期、目前的状态、预计未来支出及资金安排，并结合公司财务状况说明是否有足够的资金支持项目建设。”之“（一）公司2025年末各在建项目的建设周期、目前的状态、预计未来支出及资金安排情况”。

根据公司的内控制度及会计核算制度，公司每个会计年度期末均进行固定资产盘点。2025年末，经过公司工作人员盘点，未发现公司存在闲置的固定资产。

公司的内审部门及年审会计师事务所也对盘点结果进行复盘并确认公司的盘点结果。

（三）公司目前在研原料药的进展、在研制剂的进展、市场容量及竞争格局

报告期末，公司重点在研原料药及制剂的进展、市场容量及竞争格局情况：

产品名称	研发进展	市场容量（注）	竞争格局
司美格鲁肽原料药	多国申报，部分国家已获批	2025年终端制剂销售约340亿美元	FDA DMF可引用数量16家，CDE登记数量7家；出口欧盟原料药证明文件5家
替尔泊肽原料药	多国申报，部分国家已获批	2025年终端制剂销售约386亿美元	FDA DMF可引用数量25家，CDE登记数量2家；出口欧盟原料药证明文件7家
利拉鲁肽原料药	多国申报，部分国家已获批	2025年终端制剂销售约50-60亿美元	FDA DMF可引用数量15家，CDE登记数量5家；出口欧盟原料药证明文件5家
瑞他鲁肽原料药	小试研究	尚无终端制剂上市销售	FDA DMF可引用数量0家，CDE登记数量0家；出口欧盟原料药证明文件0家
醋酸兰瑞肽原料药	多国申报，部分国家已获批	终端制剂销售约10亿美元规模	FDA DMF可引用数量0家，CDE登记数量2家；出口欧盟原料药证明文件1家
醋酸奥曲肽原料药	多国申报，部分国家已获批	终端制剂销售约10亿美元规模	FDA DMF可引用数量22家；出口欧盟原料药证明文件2家
英克司兰原料药	待中试	2025年终端制剂销售约12亿美元规模	FDA DMF可引用数量1家；CDE登记数量0家；出口欧盟原料药证明文件0家
司美格鲁肽注射液	完成临床，待申报	2025年司美格鲁肽注射剂医院端销售约477亿元，实体药店端销售52亿元，共529亿元	CDE已获批数量1家，审评审批中8家
司美格鲁肽片	中国已申报IND	2025年司美格鲁肽片医院端销售约1080万元，实体药店销售3268万元，共4333万元	CDE已获批数量1家，IND审评审批中1家
利拉鲁肽注射液	美国已申报ANDA，中国临床中	2025年利拉鲁肽注射剂医院端销售约148亿元，实体药店端销售2.2亿元，共17.1亿元	CDE已获批数量5家，审评审批中2家
替尔泊肽注射液	完成展示批	2025年替尔泊肽注射液全年收入为19.5亿元	CDE已获批数量1家，审评审批中0家
英克司兰注射液	小试	2025年英克司兰注射剂医院端销售2.4亿元，实体药店端销售20.9亿元，共42.3亿元	CDE已获批数量1家，审评审批中0家
磷酸奥司他韦胶囊	中国已获批	2025年奥司他韦胶囊医院端销售13.06亿元，实体药店端销售20.3亿元，共33.4亿元	CDE已获批数量16家，审评审批中15家
磷酸奥司他韦颗粒	中国已获批	2025年奥司他韦颗粒医院端销售1.17亿元，实体药店端销售0.61亿元，共1.8亿元	CDE已获批数量10家，审评审批中12家
磷酸奥司他韦干混悬剂	中国已获批	2025年依帕司他片医院端销售4.05亿元，实体药店端销售0.14亿元，共4.19亿元	CDE已获批数量19家，审评审批中10家
罗沙司他片	中国已获批	2025年罗沙司他片医院端销售5.92万元，实体药店销售217万元，共5.90万元	CDE已获批数量26家，审评审批中10家

注：市场容量均引用第三方公开数据，原料药为全球市场数据，制剂为国内市场数据。

由上表可知，公司重点在研原料药及制剂均属于在未来拥有较大的市场容量的产品品种，同时，大部分产品也将面临激烈的市场竞争。

（四）客户的药品研发进展及生产计划以及与公司新建产能匹配情况

近年来，公司重点多肽原料药产品在全球各主要地区注册申报陆续获批，推动公司多肽原料药产品实现放量；公司司美格鲁肽、利拉鲁肽原料药已于2023年先后获得美国First Adequate Letter；2026年2月，公司司美格鲁肽原料药获得印度国家药品监管机构签发的司美格鲁肽FORM CT--1步证书，获准进入印度市场；2026年5月，司美格鲁肽原料药获得巴西CADIFA批准，成为国内首家拿到巴西市场合规准入资质的司美格鲁肽原料药企业。

公司在全球多肽仿制药客户拓展已取得一些进展，对于全球多肽头部原研药企业务尚未取得积极进展，未来公司将加大BD拓展力度，争取原研大厂订单以提升产能利用率。

公司在进行客户拓展过程中，部分大客户会视公司现有产能及在建产能情况，评估公司是否具备商业化大规模稳定供货能力，再决定是否开展进一步商务沟通。并且，产能建成后尚需经过技术工艺转移、工艺验证、GMP检查、客户审计、商业化试生产等多个步骤，距离能够稳定供货之间尚存在较长时间周期。

公司针对部分重点客户的药品研发进展、生产计划情况，匹配新建产能情况如下：

1、某国内客户已完成某GLP-1多肽创新药；公司已在606车间为该产品的原料药供应预留相应多肽原料药产能，预计将在2027年上半年开启商业化订单交付；公司在中华药港制剂产线为该产品的制剂供应预留相应产能。

2、某海外创新药企GLP-1多肽创新药：公司已在601车间为该产品的原料药供应预留4吨/年的多肽原料药产能，该产品目前处于临床二期。公司产能利用情况会根据客户临床进展及新药申报进度制定相应生产计划，预计会在2028年末开始生产。

3、某海外客户司美格鲁肽注射液：公司在中华药港制剂产线为该产品的制剂供应预留相应卡式瓶产能，该产品预计在2026年下半年在东欧获批。

4、某海外客户司美格鲁肽注射液：公司在中华药港制剂产线为该产品的制剂供应预留相应卡式瓶产能，该产品预计在2027年在南美获批。

5、公司已为欧美主流客户供应司美格鲁肽原料药，待相关地区专利到期后，预计将有较大销售贡献；公司是日度药企司美格鲁肽注射液及口服剂型的原料药供应商；公司是南美当地头部药企司美格鲁肽注射液及口服剂型的原料药供应商。

6、目前已有7家药企利拉鲁肽注射液在美国FDA获批，公司是其中三家药企该产品的原料药供应商。

7、公司已为欧美主流首仿客户供应替尔泊肽原料药，待相关地区专利到期后，预计将有较大销售贡献。

8、公司中华药港中有多个制剂产线是为公司自主研发制剂产品预留相应产能，目前部分产品尚处于研发或审评审批阶段，如公司自研产品地昂孕酮片、司美格鲁肽注射液等均处于研发阶段，尚未获批，因此相关产线的产能利用率较低。

（五）公司是否有充足的订单与扩建产能相匹配

1、公司目前已投产产能，优先匹配手于订单，剩余产能锁定关键客户的长期合作关系与公司的自研管线

（1）多肽原料药的核心产能（601车间、602车间、606车间）订单匹配程度相对较高；

（2）中华药港项目已建成车间中，除209车间卡式瓶生产线有明确订单或客户意向需求外，其余均为自研管线预留，整体产能利用率较低，产能释放需依赖目研管线的研发进展与商业化落地；

（3）原料药制造与绿色生产提升项目106车间整体产能分为三个化药产能需求：①公司磷酸奥司他韦制剂自用原料药需求；②磷酸奥司他韦中间体客户需求；③为客户定制类产品商业化需求预留相应产能。主要生产产品磷酸奥司他韦原料药及中间体以销定产，受公司奥司他韦系列制剂产品销量影响及客户定制类产品获批供货份额影响，存在当前产能利用率较低的情况。

2、建设中或未开工产能

一般情况下，公司处于建设中或未开工产能往往没有在手订单或明确供货意向，包括：206车间、207车间、209车间西林瓶生产线、寡核苷酸单体产业化项目、小核酸原料药车间、长链多肽药物规模化生产项目，目前未锁定对应需求，建成后存在潜在产能闲置风险。

3、新增产能无在手订单或意向需求相匹配的潜在风险

公司存在增量产能无明确订单需求支撑的情况。建设中或未开工的原料药、制剂产能，多数无在手订单或明确合作意向，若对应市场环境、行业政策发生变化，极易出现产能闲置的情形。

已投产制剂产能利用率极低：203、210、211等已投产制剂车间无外部订单，仅靠自研管线支撑，若自研管线研发失败/审批受阻或商业化销售不及预期，将出现产能闲置。

客户预留产能落地依赖项目进展：部分定制类多肽等项目的预留产能，完全依赖合作项目的临床推进及获批上市进度，若项目研发失败/审批受阻、商业化销售不及预期或客户变更/增加供应商，在无其他订单或生产需求补充的情况下，预留产能将无法实现预期产能利用率，造成产能闲置。

4、公司订单与扩建产能无法做到绝对匹配的原因

与同行业公司的情况类似，公司与客户签订的销售订单部分为长期合作并持续合作的长期合同；部分为通过合理的生产备货，在交货时间一次性提供确定数量和确定金额产品的合同。

公司作为长期深耕本行业的公司，对近年来的产能扩建具有理性的安排。出于对行业趋势的预判和前瞻性布局，公司会综合在手订单情况、潜在市场需求、客户商务谈判进展、潜在客户意向、在研产品研发进展及获批上市节奏、产能投放节奏等多方面考虑，提前布局，决定产能扩建计划。

风险提示：公司目前扩建产能与公司生产经营计划，公司对未来行业趋势的判断相匹配。未来受行业供给格局变化、客户需求变化、产品迭代风险、地缘政治风险等影响，存在产能利用率提升不及预期的风险。

（六）固定资产及在建工程减值测试过程，未计提任何减值准备的合理性

公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，判断固定资产及在建工程是否存在可能发生减值的迹象，每个资产负债表日的固定资产减值测试方法如下：

①公司于资产负债表日判断是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

②可回收金额根据公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。资产的公允价值减去处置费用后的净额，是根据市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的税前折现率对其进行折现后的金额加以确定；

③可收回金额的计量结果表明，可收回金额低于其账面价值的，应当将账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的减值准备。

报告期末，公司结合《企业会计准则第8号——资产减值》关于减值迹象的规定，对固定资产及在建工程是否存在减值迹象进行了分析，具体如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	固定资产市场价格近几年未发生重大不利变化，不存在资产市价大幅度下跌且其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌的情形；在建工程主要为生产线及定制化设备，未见市价大幅下跌情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处的行业领域和相关上下游行业领域处于正常的发展状态，报告期内，公司整体经营环境未发生重大变化，技术或者法律等环境以及资产所处的市场也未发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致固定资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率保持在正常水平，未发生明显波动	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	根据盘点及使用年限情况，公司固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏且其价值明显高于因时间的推移预计的账面金额；在建工程项目处于建设或安装调试阶段，资产状态良好，无损坏、报废情况	否
5	已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内公司对固定资产的投入不断增加，公司配置的机器设备均为满足存货生产及新型客户供应需要而产的订单增长需求，各项目建设设计初应需要且	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	公司经营状况稳定，未出现资产的经济绩效已经低于或者将低于预期情况；在建工程尚未产生经济效益，不存在经济绩效低于预期的情况	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司未获悉出其他表明固定资产可能已经发生减值的迹象；各在建项目正常推进，项目可行性未发生变化	否

综上，截至2025年12月31日，公司固定资产及在建工程涉及的主要机器设备、生产线主要用于生产定制类及自主选择类产品，目前公司生产经营正常，各项固定资产及在建工程均处于正常、有效的使用状态，维护保养得当，不存在陈旧过时、实体损坏等情形；公司生产所用的机器设备、生产线及在建工程所处的市场未发生重大变化，同类型/同性能设备采购价格未见大幅度下降；公司定期对机器设备监盘，机器设备状况良好，均在正常生产使用中，未出现闲置、终止使用或者计划提前处置的情况。期末公司主要机器设备、生产线及在建工程未见明显的减值迹象，无需计提减值准备。

2、会计师核查程序及意见

（一）核查程序

（1）执行穿行测试和控制测试，了解和评价管理层与固定资产、在建工程相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）获取固定资产和在建工程明细，检查新增资产的合同、发票、付款申照、结算单、验收报告、工程进度表等支持性文件；

（3）对期末重要固定资产和在建工程进行监盘和实地查看；

（4）结合验收报告、运行测试报告、竣工决算报告等，检查在建工程转固时点是否准确；

（5）获取并查阅了公司固定资产减值测试的相关会计政策，了解公司固定资产减值测试情况，复核管理层进行的减值测试的具体过程、依据、参数等信息及结果，分析相关资产是否存在减值迹象。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司固定资产及在建工程投入真实、完整，支持项目建设的资金充足，在建工程转固时点准确；

（2）期末公司固定资产和在建工程不存在重大减值迹象，减值准备计提充分、合理。

5.关于存货。年报显示，公司存货期末账面价值为8.60亿元同比增长47.17%。其中原材料、在产品账面余额分别为2.57亿元、2.68亿元，同比增89.93%、60.38%，相应的存货跌价准备仅分别增长7.80%、12.07%；而库存商品期末账面余额为3.64亿元，仅同比增长7.53%，存货跌价准备大幅增长71.81%。

请公司：（1）报告期末存货的主要产品、类型、库龄数量、跌价准备计提金额，是否存在对应的在手订单等，结合公司发展战略，说明存货规模大幅增加的原因；（2）各主要产品的存货跌价准备计提方式、主要参数及测算过程，并结合公司的生产、采购模式，说明原材料、在产品跌价准备计提比例下降而库存商品跌价准备计提比例上升的原因。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

【公司说明】

一、报告期末存货的主要产品、类型、库龄数量、跌价准备计提金额，是否存在对应的在手订单等，结合公司发展战略，说明存货规模大幅增加的原因

公司2025年末和2024年末的存货情况如下：

单位:元

项目	2025年末			2024年末		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	257,460,897.90	3,345,798.57	254,115,099.33	135,549,702.03	3,103,383.36	132,446,318.67
在产品	267,732,514.76	24,014,956.28	243,717,558.48	166,939,431.61	21,428,675.20	145,510,756.41
库存商品	363,918,654.40	69,567,711.19	294,360,943.21	338,437,329.03	40,416,294.52