

关于福建南方制药股份有限公司

2022 年年度报告问询的回复

1、营业收入及毛利率

你公司主营业务为紫杉烷类及其他类抗肿瘤原料药、医药中间体的研发、生产和销售。2022 年度你公司营业收入为 160,249,897.95 元，较上期同比增长 33.08%，营业成本 104,236,142.70 元，较上期同比增长 60.54%，毛利率为 34.95%，较上期同比下降 11.13 个百分点，公司解释：由于市场原因，本期销售价格下调导致毛利率下降。其中：国内、国外销售毛利分别为 39.7%、26.89%，较上期分别降低 14.96 个百分点、增加 1.29 个百分点。按产品分类，原料药、其他产品的营业收入分别为 97,635,026.13 元、5,603,480.93 元，销售毛利率分别为 41.3%、18.93%，较上年同期分别下降 12.44 个百分点、74.22 个百分点。

请你公司：

(1) 结合 2022 年度、2021 年度销售模式、市场行情、产品分类、销售定价、采购成本等情况，对比分析原料药及其他产品毛利率下降的原因及合理性；

回复：

公司各产品销售金额及毛利率变化情况如下：

类别/项目	本期销售金额（元）	毛利率	上期销售金额（元）	毛利率	毛利率比上年同期增减%
原料药	97,635,026.13	41.30%	76,862,202.06	53.74%	-12.44%
医药中间体	57,011,390.89	25.67%	40,929,192.09	28.68%	-3.02%
其他	5,603,480.93	18.93%	2,622,123.53	93.15%	-74.22%
合计	160,249,897.95	34.95%	120,413,517.68	46.08%	-11.13%

公司是采用直销的销售模式，采用竞争导向的定价模式，2021 年与 2022 年的采购成本未发生重大的变化，毛利率差异主要是因为销售单价变动导致的。2022 年度，由于国家药品集采政策，成品药市场价格大幅下降，而成品药企以降低原料药厂家的原料药采购价格应对，其他产品毛利下降是由于 2021 年总计销售其他产品 262 万元，其中向客户提供技术服务 130 万元，而 2022 年销售的其他产品主要是销售贸易类原材料，利润较低。

(2) 补充国内外销售按产品分类毛利率的同期比较分析，说明同类产品国内外毛利率是否存在显著差异及原因，说明国内销售毛利率降低、国外销售毛利率增加的原因及合理性。

回复：

公司不同产品国内外销售毛利率如下：

项目	本期国内毛利率	上期国内毛利率	本期国外毛利率	上期国外毛利率
原料药	44.56%	57.81%	32.30%	38.03%
中间体	29.90%	40.78%	22.67%	15.59%
其他	18.92%	95.31%	75.76%	26.57%
合计	39.70%	54.66%	26.89%	25.60%

①同类产品国内外毛利率存在一定的差异，差异如上表所示，主要原因是内销的客户群体为国内主流高端客户销售单价较高，外销的客户群体主要以低端市场客户为主，销售单价较低。

②国内销售毛利率下降14.96%，主要是原料药下降13.25%以及其对应中间体毛利率下降10.88%。国内销售原料药毛利下降主要为国内集采政策导致药品下降，成品药厂家为了降低成本，同时要求原料药厂家降价所致；国内其他产品销售毛利率下降76.39%，主要是由于2021年其他产品总计销售262万元，其中向客户提供技术服务130万元，而2022年销售的其他产品主要是销售贸易类原材料，利润较低。

③国外毛利率整体上升1.29%，其中原料药下降5.73%，中间体上升7.08%，是由于不同期间销售客户及销售产品略有不同导致的正常变动范围，其他类产品上升49.19%，主要是上期销售949.77元，销售基数小，不具备可比性。

2、关于存货和存货跌价准备计提

公司存货期末余额为 207,409,118.03 元，存货跌价准备为 9,823,478.02 元，账面价值为 197,585,640.01 元，占流动资产比率 52.94%。其中，原材料、库存商品、自制半成品的期末余额分别为 26,534,439.99 元、91,399,971 元 59,152,580.72 元，存货跌价准备分别计提 3,197,356.73 元、1,908,692.94 元、4,717,428.35 元；在产品未计提存货跌价准备。2022 年、2021 年末存货余额分别为营业成本的 1.9 倍、2.87 倍。

请你公司：

(1) 列示期末各类存货的内容、库龄、保质期及对应的存货减值准备金额，说明期末存在大额存货的原因及合理性，是否存在库龄较长、滞销、临期等情形；

回复：

截至 2022 年 12 月 31 日，公司各类存货的内容、库龄、保质期及对应的存货减值准备金额情况如下：

项目	账面余额（元）	库龄	保质期	存货跌价准备（元）
原材料	26,534,439.99	1年以内	2年	3,197,356.73
在产品	24,942,036.86	1年以内	3年	
库存商品	91,399,971.00	1-2年	3年	1,908,692.94
自制半成品	59,152,580.72	1-2年	3年	4,717,428.35
低值易耗品	2,488,358.13	1年以内	3年	
发出商品	2,891,731.33	1年以内	3年	
合计	207,409,118.03			9,823,478.02

截止 2022 年 12 月 31 日，存货主要为自制半成品、库存商品、原材料和在产品，公司产品生产周期较长，加之公司对产品质量控制严格，产品均需要按批次进行检验后方可进行销售，导致公司存货周转率较低。具体分析如下：

①自制半成品。自制半成品系公司在红豆杉提纯过程中形成的中间产品。因公司产品源于植物提取，从红豆杉枝叶中提取生物有效量从 1%直至提纯到 99%以上将历经多个工序，公司生产周期长且需反复生产提纯。

②库存商品。公司库存商品主要包括天然紫杉醇、半合成紫杉醇、无水多西他赛、三水多西他赛、10DAB-3，其中前三者为原料药，后两者为医药中间体。产品生产周期长（在不考虑因设备故障、停电等因素影响下，从红豆杉原料采收、破碎、提取到产出周期约为 70 天），因此需要储备相当数量存货。此外，10DAB-3 账面成本约为 3 万元/公斤，其余库存商品成本约为 6-7 万元/公斤不等，存货的绝对数量不大，因单位价值高，所以库存余额也较高。同时近期由于公司业务拓展，承接了 20 多个新品种的项目开发生产，部分新产在年末时点在产或者产出的新产品还未销售给客户，导致库存进一步增加。

③原材料。原材料主要为红豆杉枝叶，公司产品生产流程源自红豆杉提取，因此为满足公司生产备货，账面余额较大。

④在产品。在产品主要包括了生产线上周转使用的各项辅料溶剂和自制半成品（起始物料）。

目前我司库存的产品品种销售正常，市场反馈良好，不存在滞销风险。

(2) 结合存货减值计提依据，说明原材料、库存商品、自制半成品期末存货跌价准备计提是否充分，以及对在产品未计提存货跌价准备的原因及合理性；

回复：

我司的存货减值是根据以下原则进行计提的，详细如下：

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价

准备。本公司按照单个存货项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货减值准备以后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

存货可变现净值的确定：产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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。需要经过加工的材料存货，以所生产的产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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。公司计提存货跌价准备的方法根据不同的存货类别而不同

①库存商品，因库存商品存货不需要进一步加工可直接出售，因此根据该产品离审计截止日最近的单位售价计算出该产品的预估售价，而后根据 2022 年度的销售费用率和税金率计算出该产品后续销售预计将会产生的销售费用和税金情况，进而计算出该产品预计可变现净值，最后计算出该产品的账面成本与可变现净值的差额，若其账面成本高于可变现净值，则根据差额计提跌价准备。

②自制半成品，自制半成品的跌价测试以该产品的目标产品作为测试，目标产品的数量以该自制半成品的含量与重量的乘积得出有效量，再乘以产出率得到目标产品的产量。根据目标产品，采用离审计截止日最近的单位售价计算出该目标产品的预估售价，而后根据 2022 年度的销售费用率和税金率计算出该目标产品后续销售预计将会产生的费用和税金情况，进而计算出该目标产品预计可变现净值，最后计算出该目标产品的账面成本与可变现净值的差额，以此测算出该目标产品是否应计提跌价准备。上述含量为 QC 部门的产品检测得出的数据；目标产品产出量是经过提纯反应后，预计可得到的产品量；产出率是产出量与投入量的数量百分比。

③原材料，截止 2022 年 12 月 31 日原材料中主要原材料是南方一号枝叶及辅助材料，该部分原材料作为公司的生产原料，其最终产品半合成紫杉醇和多西他赛无减值压力，无需计提存货跌价，原材料中有 10.75 吨紫杉醇浸膏为 2015-2016 年期间委托外企业加工加工而产

生的伴生品，账面价值 188.88 万元，该批原料由于杂质高，账龄长，近期未有好的提纯方法，按会计谨慎性原则，已对该批原料进行全额计提跌价准备处理。同样，子公司上海百灵医药科技有限公司账面价值 151.5 万元购买的用于研发使用的原材料由于 21 年以来上海百灵医药科技有限公司没有从事研发活动，出于谨慎性原则也进行全额计提跌价准备处理。

④在产品，截止 2022 年 12 月 31 日在产品主要包括了生产线上周转使用的各项辅料溶剂和自制半成品（起始物料）。对应的原料在原材料和自制半成品中经过了跌价测试，根据同类原材料和自制半成品的测试结果，在产品无需计提跌价准备。

我司已按谨慎性原则对存货跌价进行了充分计提。

(3) 对比说明你公司与同行业可比公司在存货规模、存货周转率、减值准备计提等方面是否存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。

回复：

目前除了我司外，尚无其他生产紫杉烷类抗肿瘤原料药的同行业公司是公众公司，无法获取同行业可比公司的财务信息。公司的存货规模、存货周转率和减值准备等符合公司的生产经营实际。

3、关于在建工程

在建工程科目中“新厂区建设工程”总投资 3.2 亿元，从 2016 年开始开工建设，截止 2022 年末累计投入 2.56 亿元，本期转入固定资产金 201,193,863.68 元。公司最近五年的收入规模基本保持在 1.3 亿元-1.6 亿元之间。

请你公司：

(1) 列示老厂区的产能、产量、产能利用率情况，新厂区产能、满负荷生产情况下预期实现的收入规模，结合公司的发展规模、市场供求关系、业务拓展等情况，说明新厂区建设的合理性，未来是否有足够的市场空间消化新增产能；

回复：

公司老厂区厂址位于县城位置，周边遍布居民区，近年来国家对环保的要求越来越严格，同时明溪县政府当时出台了退城入园的政策，公司结合生产发展的需要及县规划的要求，对新厂区进行了建设。新厂区建成投产后，除了承接老厂区部分产能之外，主要是根据公司发展规划，承接 CMO 产品，目前江苏、杭州等发达城市由于环保原因，当地化工、原料药厂纷纷外迁，或者把原料需求量较大的产品，以 CMO 合作模式交由原料药厂商生产，我司目前已与国内众多厂家签订了合作协议，以新厂区车间作为生产基地，承接了多达 20 多个品种的

原料药加工生产。癌症已成为重要的公共健康问题，是人类需要克服的重大医疗难题之一，在此情况下，抗肿瘤药物研发加速。

根据观研报告网发布的《中国抗肿瘤药物行业发展现状研究与未来投资分析报告（2022-2029年）》显示，目前全球各国已批准上市的抗癌药物大约有130~150种，用这些药物配制成的各种抗癌药物制剂大约有1300~1500种。此外，全球正在研究之中但尚未获得批准上市的抗癌新药约有800多种，其中属于小分子的化学抗癌药物约400种。这些抗癌新药将是人类未来20年~50年内与癌症抗争的新型武器，也代表了目前人类抗癌药物研究的最高水准。随着更多的靶向药物及肿瘤免疫治疗药物问世和更多的适应症获批以及增加的患者人群，全球抗肿瘤药物市场将持续增长。

数据显示，2021年全球抗肿瘤药物市场规模达1779亿美元，预计2030年全球抗肿瘤药物市场规模将达到3913亿美元，抗肿瘤药物市场规模大，未来有足够市场空间消化新增产能。

新厂区建成投产后预计产值产能：

序号	名称	单位	年产量	产值（万元、含税）
1	富马酸丙酚替诺福韦	公斤/年	3000	2400
2	阿糖胞苷	公斤/年	500	750
3	阿扎胞苷	公斤/年	400	3200
4	培美曲塞二钠	公斤/年	400	4000
5	氟尿嘧啶	公斤/年	1000	2000
6	乙酰半胱氨酸	公斤/年	30000	4500
7	硫代硫酸钠	公斤/年	10000	1000
8	布立西坦	公斤/年	1000	3500
9	地夸磷索钠	公斤/年	1000	4500
10	马来酸阿伐曲泊帕	公斤/年	500	2250
11	富马酸伏诺拉生	公斤/年	1000	3000
12	阿帕他胺	公斤/年	500	2000
13	美索巴莫	公斤/年	1000	500
14	托吡司特	公斤/年	500	2000
15	盐酸伊立替康	公斤/年	50	1000
16	瑞卢戈利	公斤/年	200	2000
	合计			38600

(2) 列示新厂区建设工程的施工方、结算方式、建设内容、用途、主体结构、建筑面积、工程造价、单位建筑成本等，结合行业的造价水平分析说明入账价值的真实性及准确性。

涉及机器设备的，列示主要设备的名称、型号、购置价格、市场价格等信息，分析说明入账价值的真实性及准确性；

回复：

新厂区土建及装修成本在 2500-3000 元每平方米，与行业造价水平相符，各项支出真实准确。新厂区建设工程明细如下：

主体结构	建筑面积 (平方米)	工程造价(元)	建造单价	施工方	结算方式	建设内容	用途
综合库房	6,106.59	15,458,472.23	2,531.44	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	存放产品
门卫室	58.90	149,101.82	2,531.44	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	
综合生产车间	14,136.04	42,764,968.95	3,025.24	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	产品生产加工
公用工程楼	1,363.26	4,124,202.32	3,025.25	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	水电等公用系统提供中心
化学品库	733.98	2,220,473.00	3,025.25	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	存放溶剂
消防控制室	62.04	157,050.53	2,531.44	山西建筑工程集团有限公司	按工程进度	土建、装修	公司气体报警系统
室外工程		29,991,225.43		福建天居鼎建设工程有限公司	按工程进度	水电管网、绿化、安全等配套设施	
公共费用		30,376,060.25				利息、各项税费等	
合计		125,241,554.53					

(3) 请说明项目自 2016 年开始动工，截止目前尚未完工的原因及合理性。

回复：

项目自 2016 年开始立项，2017 年支付了土地出让金，后期经过环评、安评审批，直到 2019 年才开始进行主体的建设，而后由于疫情等方面的影响，导致部分建筑尚未完工。

4、关于固定资产

根据你公司披露的 2022 年度报告，固定资产房屋建筑物本期增加额 129,097,324.33 元全部由在建工程转入，房屋建筑物折旧本期计提 2,675,350.57 元。

请你公司：

(1) 结合本期转固房屋建筑物的时点及转固依据，说明转固涉及的厂房名称、用途、生产的产品，转固厂房实际使用月份及是否与转固时点一致，如不一致，请说明原因及合理性；

回复：

公司资产转固时间是按照验收合格达到可使用状态时点进行转固的，实际使用与转固时点一致。

厂房转固情况表

资产名称	用途	生产的产品	转固依据	实际使用月份	转固月份
门卫室		-	验收合格	2022年11月	2022年11月
消防控制室	公司气体报警系统	-	验收合格	2022年11月	2022年11月
综合库房	产品库房	-	验收合格	2022年11月	2022年11月
公用工程楼	公司水电等公用动力系统提供中心	-	验收合格	2022年11月	2022年11月
化学品库	溶剂存放	-	验收合格	2022年11月	2022年11月
综合生产车间	公司生产用	所有产品	验收合格	2022年11月	2022年11月

(2) 在建工程科目披露的本期转入固定资产金额为 201,193,863.68 元，与固定资产科目披露在建工程转入金额 129,097,324.33 元之间存在差异，请说明差异的原因；

回复：

在建工程科目披露的本期转入固定资产金额为 201,193,863.68 元，与固定资产科目披露在建工程转入金额 129,097,324.33 元之间存在差异，系本期固定资产机器设备项目中，误将“在建工程转入”的 77,757,334.91 元列入“购置”。上述更正后，固定资产科目中在建工程转入固定资产金额为 206,854,659.24 元，包含新厂区建设工程 201,193,863.68 元和其他非新厂区建设工程 5,660,795.56 元，而本期披露在建工程科目的转固定资产金额 201,193,863.68 元，是披露的重大工程项目“新厂区建设工程”。

固定资产及在建工程附注更正如下：

(十二) 固定资产

项目	期末余额	期初余额
固定资产	277,368,548.86	70,840,411.63
固定资产清理		

项目	期末余额	期初余额
合计	277,368,548.86	70,840,411.63

1、 固定资产情况

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计
一、账面原值					
1. 期初余额	45,804,758.10	101,360,023.83	2,239,613.27	5,883,376.44	155,287,771.64
2. 本期增加金额	129,097,324.33	90,764,351.12		1,980,047.22	221,841,722.67
(1) 购置		11,043,326.10		1,980,047.22	13,023,373.32
(2) 在建工程转入	129,097,324.33	77,757,334.91			206,854,659.24
(3) 其他		1,963,690.11			1,963,690.11
3. 本期减少金额			436,039.00	1,963,690.11	2,399,729.11
(1) 处置或报废			436,039.00		436,039.00
(2) 其他				1,963,690.11	1,963,690.11
4. 期末余额	174,902,082.43	192,124,374.95	1,803,574.27	5,899,733.55	374,729,765.20
二、累计折旧					
1. 期初余额	21,119,784.60	59,208,362.61	1,436,294.18	2,682,918.62	84,447,360.01
2. 本期增加金额	2,675,350.57	10,074,557.68	171,946.92	406,238.21	13,328,093.38
(1) 计提	2,675,350.57	10,020,627.44	171,946.92	460,168.45	13,328,093.38
(2) 其他		53,930.24		-53,930.24	
3. 本期减少金额			414,237.05		414,237.05
(1) 处置或报废			414,237.05		414,237.05
4. 期末余额	23,795,135.17	69,282,920.29	1,194,004.05	3,089,156.83	97,361,216.34
三、账面价值					
1. 期末账面价值	151,106,947.26	122,841,454.66	609,570.22	2,810,576.72	277,368,548.86
2. 期初账面价值	24,684,973.50	42,151,661.22	803,319.09	3,200,457.82	70,840,411.63

(十三) 在建工程

项目	期末余额	期初余额
在建工程	50,393,566.43	182,671,039.20
工程物资	1,911,863.76	1,232,886.44
合计	52,305,430.19	183,903,925.64

1. 在建工程

(1) 在建工程情况

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
新厂区建设工程	50,393,566.43		50,393,566.43	180,878,367.97		180,878,367.97
sc 食品车间、新建钢构部分净化装修项目工程				1,792,671.23		1,792,671.23
合计	50,393,566.43		50,393,566.43	182,671,039.20		182,671,039.20

(2) 重要在建工程项目本期变动情况

项目名称	预算数(万元)	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额
新厂区建设工程	32,000.00	180,878,367.97	70,709,062.14	201,193,863.68		50,393,566.43
合计	32,000.00	180,878,367.97	70,709,062.14	201,193,863.68		50,393,566.43

(续上表)

工程累计投入占预算比例(%)	工程进度(%)	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率(%)	资金来源
78.62	75.00	12,254,380.32	2,701,343.27	4.18	金融机构贷款和自有资金
--	--	12,254,380.32	2,701,343.27	--	--

公司后续将对 2022 年年度报告进行相应的更正。

(3) 本期固定资产增加额为 2.22 亿元，请你公司预计 2023 年新增折旧金额，并说明新增资产折旧对公司 2023 年度业绩的影响。

回复：

新增固定资产 2.22 亿元，预计该固定资产对应 2023 年新增折旧 1450 万元，会导致营业总成本的增加。同时由于该新厂区固定资产是用于生产新产品使用，新厂区投入使用后，公司销量产能会大幅提升。因此折旧的增加不会对公司业绩造成重大影响。

5、关于职工薪酬

根据你公司披露的 2022 年度报告，应付职工薪酬发生额 4,268,421.27 元，与 2021 年发生额相比增加 386,760.14 元。公司在职员工中列示销售人员增加 2 人，销售费用中的职工薪酬 1,196,078.02 元，与上期同比下降 183,180.79 元。

请你公司结合公司的薪酬政策、当地薪酬标准、销售人员变动情况等，说明在销售收入及人员增长的情况下，销售部门人员薪酬反向变动的原因及合理性。

回复：

销售收入及人员增长的情况下，销售部门人员薪酬反向变动的原因及合理性如下：

(1) 新增销售人员薪酬情况。报告期新增两名销售人员，一人为其他部门员工在年底转入销售部门，另外一人为年底新进员工，两人工资对销售人员的薪资产生的影响较小。

(2) 薪酬同比下降原因。薪酬同比下降的主要原因是销售人员奖金提成比上年同期减少，我司销售人员奖金计提根据客户（是否为新开拓客户）及销售产品毛利率确定。新开拓客户（产生销售的前三年含第三年）和老客户（产生销售三年后）奖金计提比例不同；销售毛利率不同计提比例不同。根据核算，2022年销售人员提成比2021年下降20万元。

