

关于河南利欣制药股份有限公司 年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统：

贵司于 2023 年 8 月 28 日对我司出具了《关于河南利欣制药股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 318 号），根据贵司提出的问题，本公司回复具体如下：

1、关于期间费用

报告期内，你公司发生销售费用 293,082,009.79 元，较上期增长 28.81%，销售费用占营业收入的比例为 62.32%。其中职工薪酬为 4,244,584.79 元，较上期减少 42.46%；广告及业务宣传费为 6,808,205.95 元，较上期增长 50.79%；市场开发费为 274,181,165.07 元，较上期增长 31.67%。报告期内，你公司销售人员减少 3 人至 90 人。

报告期内，你公司发生管理费用 19,752,667.84 元，较上期减少 30.68%。其中试制检验费为 604,949.25 元，较上期减少 85.71%。

报告期内，你公司发生研发费用 20,856,964.88 元，较上年同期增长 9.74%。其中委托境内的外部研发费为 9,432,979.86 元，较上期增长 9.98%，占研发费用合计数的比例为 45.23%；直接材料投入费用为 7,300,579.57 元，较上期增长 2.43%，占研发费用合计数的比例为 35.00%；人员人工费为 3,726,025.93 元；较上期增长 29.64%；折旧摊销费为 60,089.02 元，较上期增长减少 85.96%。

请你公司：

(1) 列示本期广告及业务宣传费、市场开发费的具体构成，并

结合市场需求、市场变化趋势、市场开拓情况等，说明公司业务开展是否符合预期；并结合销售模式、订单获取渠道、销售人员变动情况、薪酬制度等，说明本期销售费用职工薪酬大幅下降的原因及合理性；

(2) 说明管理费用中的试制检验费核算的具体内容，归集至管理费用核算是否符合企业会计准则相关规定；并结合报告期内营业收入变动情况，说明试制检验费大幅下降的原因及合理性；

(3) 说明报告期内委托研发项目的具体情况，包括但不限于委托研发合同涉及的具体项目、项目是否涉及公司核心业务、研发成果的所有权归属及未来收益分享条款、合同签订时间、约定支付时点与条件、实际付款情况等。

回复：

(1) 本期广告及业务宣传费、市场开发费的具体构成如下表：

广告及业务宣传费	2022 年度	市场开发费	2022 年度
宣传彩页	6,808,205.95	学术推广	150,586,125.00
宣传品定制		市场调研	120,997,953.07
宣传设计文案		医院信息收集	2,579,400.00
公司简介册		其他	17,687.00
产品临床建议书			
合计	6,808,205.95	合计	274,181,165.07

新政策下的市场投入：2022 年 1 月由广东省药品交易中心出具并公示了《广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购文件》参与本次药品集采报量的联盟地区包括河南，涉及产品涵盖公司基础性大输液（大容量注射液）及部分小容量注射剂，公司积极参与该次集中采购工作，增加了广告及业务宣传费、市场开发费的投入，以便于集采中标后的快速上量销售。2022 年 12 月 9 日《广东省医疗保障局关于做好双氯芬酸等药品省级带量采购和使用工作的通知》中《广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购文件（GDYJYPL202201）》（以下简称

“双氯芬酸等药品集采”）、中选/备选结果及供应清单显示我公司中标九个规格产品。

正常业务市场开拓投入：公司 2021 年度存量客户 993 家，2022 年存量客户 1100 家，增幅 10.78%。2021 年度实现销售额 4.07 亿，2022 年度实现销售额 4.7 亿，增幅 15.48%。市场推广效果显著，通过销售数据，目前市场需求仍很充足，市场开拓仍存在空间。公司销售规模稳定增长，业务开展符合预期。

2、本期销售费用职工薪酬大幅下降的原因主要为公司销售业务模式调整，月均业务人员减少导致。公司产品 2020 年全面布局国内医院终端市场，在全国大范围招商，并陆续在各省挂网。新的销售模式不仅带来了业绩的激增，也对公司如何开拓及维稳市场、做好售后保障服务等提出了新要求，公司 2020 年销售部门在全国大量扩编，招商产品一线业务人员月均达 39 名，负责省外主要市场的调研、推广、售后等工作。到 2021 年 4 月，因全国招商产品业务人员流动性较大，培训及维护成本较高，公司陆续辞退招商产品业务人员，转而与当地营销公司合作，继续进行必要的市场服务工作。到 2022 年公司已完全清退各省招商产品一线业务人员，由原有销售部内勤人员与各地营销公司对接市场服务工作。2022 年销售部门招商产品一线业务人员月均 0 人，同比 2021 年销售部门招商产品一线业务人员月均下降了 4 人。

我公司另一销售模式为直销，即由公司直接一票配送至医院的销售模式，该模式主要产品为基础性大输液（大容量注射液），其客户都位于河南省省内。2022 年 1 月由广东省药品交易中心出具并公示了《广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购文件》参与本次药品集采报量的联盟地区包括河南，涉及产品涵盖公司基础性大输液（大容量注射液），公司积极参与该次集中采购工作，并适当精简直销业务人员，

减少销售成本，适度降低产品投标价格，让群众得到更加低廉且质量优质的药品。2021 年公司一线直销业务人员月均 60 人，2022 年公司一线直销业务人员月均 43 人，同比减少 17 人。

综上，由于销售模式变化、集采政策调整造成公司一线业务人员月均数量减少 21 人，是本期销售费用职工薪酬 4,244,584.79 元，同比上期 6,046,666.93 元，下降 1,802,082.14 元的主要原因，具有合理性。

(2) 试制检验费主要为试制药品、新注册药品样品、自身无条件检验的原辅包材等送第三方检测费及试制药品、新注册药品样品所耗用的原材料、包材、人工等成本。检测费用不属于生产过程中发生的费用。试制药品、样本等达不到可售产成品标准，其主要目的是优化生产工艺、提升产品质量，非以对外销售为目的，因此归集至管理费用核算符合企业会计准则相关规定。

试制检验费大幅下降的原因为：公司 2021 年度试制检验费主要为雷尼替丁注射液车间试制领用，原因为 2019 年缙沙坦事件后，雷尼替丁标准拟增加 NDMA 杂质控制，2019 年 12 月药典委发布《关于盐酸雷尼替丁及其制剂国家药品标准修订草案的公示》对雷尼替丁相关的药品标准进行了修订，向社会征求意见。从 2020 年开始我国对雷尼替丁注射液提高了质量要求，增加了检测指标。我公司经过 2020 年下半年到 2021 年陆续的小试、中试、批量生产，再加上邀请专家现场指导、组织关键岗位人员外出学习等方式，最终有效控制了雷尼替丁中的 NDMA 杂质，在批量生产中杂质控制的稳定性达到较高水平，极大地降低了不合格率，提高了产品质量，从而保障了群众生命健康。从而推动公司 2022 年度盐酸雷尼替丁注射液销售额从 2021 年度的 1.53 亿元突破式增长到 2.35 亿元。因雷尼替丁注射液 NDMA 杂质已得到有效控制，2022 年公司未进行雷尼替丁注射液试制，其发生的试制检验费为

每月正常的送检费用及车间小试领用的原辅包材，所以 2022 年试制检验费大幅下降。综上，公司试制检验费大幅下降具有合理性。

(3) 报告期内委托研发项目明细及付款情况见下表：

序号	委外研发项目	付款日期	付款金额	研发费用
1	柴胡鼻腔喷雾剂的安全性评价试验研究	2022/9/15	330,000.00	830,188.67
		2023/1/20	300,000.00	
		2023/7/17	250,000.00	
2	柴胡鼻腔喷雾剂的局部毒性试验研究	2022/9/6	100,000.00	97,087.38
3	盐酸雷尼替丁注射液药物使用模式风险性研究	2022/8/23	616,000.00	5,240,000.04
		2022/8/31	2,016,000.00	
		2022/10/31	1,456,000.00	
		2022/12/31	1,466,400.00	
4	曲克芦丁注射液在安全信息有限和缺失人群中使用的安全性研究	2022/10/15	1,311,200.00	1,236,981.13
5	评价柴胡鼻腔喷雾剂的有效性和安全性研究	2022/7/29	140,000.00	132,075.47
6	基础输液产品包装（直立袋）工艺质量研究	2022/8/11	110,000.00	247,307.54
		2022/11/15	10,000.00	
		2022/7/4	142,146.00	
7	地塞米松磷酸钠原料、注射剂技术开发	2022/10/13	645,000.00	1,439,339.63
		2022/10/14	450,000.00	
		2022/12/21	365,000.00	
8	柴胡挥发油废液废渣中多糖和皂苷提取工艺开发	2021/12/21	210,000.00	210,000.00
合 计				9,432,979.86

项目 1：柴胡鼻腔喷雾剂的安全性评价试验研究属我公司核心业务，是我公司尚在临床三期的新药柴胡鼻腔喷雾剂申报的辅助研究项目，目的是为了借助专业力量使本部分申报材料通过现场检查及研究资料符合 NMPA 公布的技术要求。成果归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022 年 8 月在河南省南阳市签订，支付条件为签订后支付 33 万元，双方确认长毒正式试验方案后支付 55 万元，2022 年实际付款 33 万元。

项目 2：柴胡鼻腔喷雾剂的局部毒性试验研究属我公司核心业务，是我公司尚在临床三期的新药柴胡鼻腔喷雾剂申报的辅助研究项目，目的委托专业第三方完成柴胡鼻腔喷雾剂局部毒性试验研究。成果归

我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022年7月1日签订，支付条件为我公司收到正式版试验方案后支付10万元，2022年实际付款10万元。

项目3：盐酸雷尼替丁注射液药物使用模式风险性研究属我公司核心业务，是我公司在售主要产品，目的委托专业第三方完成该药品的使用模式风险性研究，以降低临床使用风险。成果归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022年1月1日签订，支付条件为我公司验收对方提交的研究报告后，2022年实际付款555.44万元。

项目4：曲克芦丁注射液在安全信息有限和缺失人群中使用的安全性研究属我公司核心业务，是我公司在售主要产品，目的委托专业第三方完成该药品的限制条件下的安全性研究，以降低临床使用风险。成果归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022年1月1日签订，支付条件为我公司验收对方提交的研究报告后，2022年实际付款131.12万元。

项目5：评价柴胡鼻腔喷雾剂的有效性和安全性研究属我公司核心业务，是我公司尚在临床三期的新药柴胡鼻腔喷雾剂申报的辅助研究项目，目的委托专业第三方完成评价柴胡鼻腔喷雾剂对感冒引起的发热有效性和安全性随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心试验。成果归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022年7月签订，支付条件为合同生效后支付14万元，2022年实际付款14万元。

项目6：基础输液产品包装（直立袋）工艺质量研究尚不属我公司核心业务，是我公司计划将要生产的药品内包材的研究项目，目的委托专业第三方完成包材密封性、稳定性研究（真空衰减法）。成果归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022年5月26日签订，支

付条件为完成方法学的开发和验证试验并向公司提交相应报告后支付，2022 年实际付款 26.21 万元。

项目 7：地塞米松磷酸钠技术开发分为原料技术开发和注射剂技术开发皆属我公司核心业务，是我公司后续推出的重要产品。原料技术开发目的委托专业第三方协助公司完成申报试验资料，通过审评要求，获得该原料药的生产许可。专利申请权、专利权归我公司所有，未来收益按甲乙双方所占股份比例分配，约定我公司占股份 85%。2022 年 9 月 30 日签订，支付条件为签订合同后支付 45 万元，研究物料齐全且经我公司确认后支付 15 万元。注射剂技术开发目的为委托专业第三方协助公司取得该产品的生产批件（持有人），所有成果皆归我公司所有，未来收益全属我公司享有。2022 年 9 月 30 日签订，支付条件合同签订后支付 64.5 万元，参比制剂、原料药、杂质对照品等物料或资料到位且经我公司确认后支付 21.5 万元，2022 年实际付款 146 万元。

项目 8：柴胡挥发油废液废渣中多糖和皂苷提取工艺开发不属我公司核心业务，是我公司尚在临床三期的新药柴胡鼻腔喷雾剂的延申研究项目。知识产权归双方享有，各占 50%。技术使用权归我公司享有。合同 2021 年 12 月 15 日签订，支付条件为签订合同后支付 21 万元，2021 年实际付款 21 万元。

2、关于应收账款及关联交易

报告期末，你公司应收账款账面余额为 132,783,534.55 元，较期初增长 16.42%，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 6,392,104.15 元并全额计提坏账准备。报告期末，你对河南德尔康药业有限公司（以下简称河南德尔康药业）应收账款全额计提坏账准备，理由为河南德尔康被纳入失信被执行人名单，应收账款账面余额 5,978,554.25 元。

根据年报披露信息，报告期内你公司新增客户河南德尔康医药科技有限公司（系你公司持股 5%以上股东王忠敏担任法定代表人、董事长及总经理的企业，以下简称河南德尔康医药），发生关联交易 1,097,149.61 元。根据公开信息查询，河南德尔康医药成立时间为 2021 年 11 月 26 日，注册资本 10000 万人民币，且河南德尔康医药与河南德尔康药业注册地均为洛阳市洛龙区杜预街 3 号，王忠敏 2020 年 5 月离任河南德尔康药业，2022 年 3 月任职河南德尔康科技。

请你公司：

（1）结合与河南德尔康药业交易合同，说明与河南德尔康药业的交易背景、信用政策等，并列示与河南德尔康历史订单发生及汇款情况、应收账款的账龄，结合合同履行情况、河南德尔康实际经营情况等，说明未结算的原因及本期全额计提坏账准备的合理性；

（2）结合河南德尔康医药经营范围、经营状况等，说明报告期内公司与河南德尔康医药新增关联交易的必要性及合理性，是否存在利用关联交易占用公司资金、损害公司利益的情形。

回复：

（1）交易背景：公司 2018 年及之前主要销售市场在河南省，主要产品为基础大输液、柴胡注射液、鱼腥草注射液等。与河南德尔康药业有限公司合作主要因为其在河南拥有良好且稳定的销售渠道及市场占有率。通过工商信息显示民生药业集团有限公司控股河南德尔康药业有限公司，是集研发、生产、销售、连锁流通等环节为一体的综合型医药集团，涵盖中成药、生物医药、诊断试剂、饮品、消毒及洗化用品等产业领域。经公司现场考察后，河南德尔康

药业有限公司成为我公司重要合作客户。

与河南德尔康药业有限公司交易合同显示付款期限为货到付款（药品质量验收期为 10 日内）。在当时因其是公司长期重要客户，在分析其财务实力、偿债能力、拥有的实物资产等信息资料后，对其适当延长了信用期。

公司与河南德尔康药业近五年交易发生额及当年回款情况如下：

年度	交易额	回款金额
2018 年度	14,098,579.00	10,206,867.00
2019 年度	1,065,739.00	342,791.00
2020 年度	1,348,863.50	18,766,110.00
2021 年度	1,872,024.00	2,289,375.00
2022 年度	477,725.00	522,275.00

公司应收河南德尔康药业账款的账龄如下：

公司名/账龄	应收账款余额	账龄一年以内	账龄 1-2 年	账龄 2-3 年	账龄 3-4 年
河南德尔康药业有限公司	5,978,554.25	477,725.00	1,872,024.00	1,348,863.50	2,279,941.75

公司在 2018 年年底调整销售模式，陆续推出新产品，向全国进行招商销售。根据公司销售战略规划，调整并降低了河南德尔康药业有限公司的销售规模，并加大了历史账款的催收力度，近五年共催收回款 3212.74 万元。

据了解，河南德尔康药业有限公司 2021 年财务状况已有恶化迹象，公司为保障回款，仍与其保持小额交易往来，虽然公司及时制定催款措施，加大催收力度，但仍有部分余款未收回。2022 年河南德尔康药业有限公司涉诉较多，且在 2022 年 9 月被列为失信被执行人。经查其还存在被列为限制高消费企业、列为被执行人等风险，因此本期对其欠款全额计提了坏账准备。

(2) 由工商信息显示，河南德尔康医药科技有限公司成立于 2021 年 11 月，参保人数 236 人，营业范围：技术服务、技术开发、

技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；保健食品（预包装）销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；特殊医学用途配方食品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；日用百货销售；信息系统集成服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；会议及展览服务；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售；药品进出口；道路货物运输（不含危险货物）；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。是一家经营正常、财务状况良好、拥有《药品经营许可证》能进行药品经营销售的企业，且从工商信息上未查到有任何风险提示。公司与河南德尔康医药新增关联交易执行统一的销售政策及信用政策，是公司正常开拓市场的行为，不存在利用关联交易占用公司资金、损害公司利益的情形。

3、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 63,080,906.36 元，较期初增长 34.27%。你公司称系报告期受疫情影响，公司开了双班生产药品，所以产品、库存商品增加、储备原材料均有增加。其中原材料账面余额为 34,850,613.20 元，较期初增长 39.08%，未计提跌价准备；库存商品账面余额为 23,056,333.78 元，较期初增长 29.89%，计提跌价准备 350,000.00 元。

请你公司：

(1) 结合公司产品的生产周期、原材料订货周期及价格波动、

订单情况、销售计划等，说明报告期内增加备货是否与销售规模相匹配；

(2) 结合库存商品的具体内容、库龄、保质期、销售情况、在手订单和期后结转情况等，说明存货跌价准备计提是否充分。

回复：

(1) 公司产品按批次生产，通常一日内生产数个批次，生产周期较短。但公司产品原材料货源较为紧缺，价位波动较大，且该部分原材料效期较长，在保存得当的情况下，效期在三年以上，而生产成药品后，药品又有两年的保质期。综合考虑近几年的销售增长态势、原材料价位波动、效期等因素，公司采取批量集中采购，并储备能维持一年以上正常稳定生产的关键原材料，以减少原材料货源紧缺及价格波动造成的损失，保障公司正常生产销售，降低公司经营风险。因此公司批量集中采购并储备原材料有利于公司的正常生产经营。2022 年度生产、研发等领用原材料 3,816.70 万元，2023 年 1-6 月生产、研发等领用原材料 2,293.51 万元，与原材料库存备货金额相匹配。

公司为医药生产、销售公司，各类药品在达到可销售条件必须经过严格的质量检测，并有必要的留置观察期，如基础大输液产品从生产完成到实现销售一般需要 20-25 天的检测周期。公司根据各药品不同的检测周期及销售情况，合理安排生产计划，调整产品库存数量，保障正常销售。一般情况下，公司将预留一个季度销量以上的库存商品，以应对订单波动造成的缺货损失。公司在 2023 年 1-3 月库存商品实现销售并结转营业成本的金额为 2,445.74 万元，大于 2022 年年底预留库存金额，因此公司期末库存商品储备金额与

期后销售相匹配。

综上，报告期公司增加备货与销售规模相匹配。

(2) 由于公司常规库存商品一般储备一季度的销售量，一般情况下，库龄都在三个月内，极个别的销量较小的产品库龄可能出现超过六个月的情况。公司各产品根据产品说明书绝大部分效期在 24 个月内，个别产品效期最短也在 18 个月内，如 250ml*40 瓶规格的葡萄糖注射液、250ml*40 瓶规格的葡萄糖氯化钠注射液，尚不存在过效期的产品。根据在手订单及期后销售，未发现可变现净值低于成本的情况。

公司 350,000.00 的存货跌价准备计提产品为抗原试剂盒产品，为应当当地政府应急物资储备指示储备的非常规产品。经审计判断，新冠疫情结束，谨慎考虑其很大可能不能实现销售，因此全额计提存货跌价准备。不会对公司常规在售产品造成不利影响，存货跌价准备计提是充分的。

4、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款账面余额为 9,345,492.77 元，其中应收镇平县昊正置业有限公司往来款 5,000,000.00 元，账龄 2-3 年，占其他应收款期末余额合计数的比例为 53.50%，坏账准备余额 1,500,000.00 元。

请你公司说明与镇平县昊正置业有限公司往来款项的交易背景、借款金额及期后回款情况，并说明对其其他应收款长期挂账的原因及合理性，是否存在借款无法收回的风险，相关坏账准备计提是否充分，并说明你公司已采取的催收措施。

回复：

交易背景：公司计划在注册地建设科研综合办公大楼项目，并因此向合作方镇平县昊正置业有限公司预付 500 万元项目款。鉴于公司 2021 年 12 月未能成功竞拍项目用地，基于对当时外部经济环境的判断，并结合公司当时的发展阶段、自身的战略发展规划及项目实施情况等因素，终止了该建设项目。公司随即要求镇平县昊正置业有限公司退回该预付款项，并将该笔款项从预付账款科目调整至其他应收款科目，且按会计准则计提了坏账准备。镇平县昊正置业有限公司表示疫情以来行业受到较大冲击，短期资金不足，无法实现短期退回款项，经多次沟通，最终商定 500 万项目预付款分次退回，最迟于 2024 年年底退回所有款项。公司为足额回收该笔款项，同意了镇平县昊正置业有限公司的资金退回方案。项目金额：累计支付金额共计 500 万元。期后回款：截至 2023 年 8 月 31 日，已收回款项 77 万，其他应收款-镇平县昊正置业有限公司余额 423 万。由上述原因造成其其他应收款长期挂账。

据目前了解镇平县昊正置业有限公司仍正常经营，未出现重大财务风险，且公司一直与其有持续沟通渠道，截至目前尚不存在款项无法收回的情况。公司其他应收款坏账准备计提依据信用风险自初始确认后是否显著增加，采用相当于未来 12 个月内、或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失，坏账计提依据会计准则，计提坏账充分。

催收措施：1、成立款项催收小组，由专人跟进，定期汇报催收情况；2、定期拜访，现场沟通，督促回款。

5、关于应付职工薪酬

你公司应付职工薪酬本期增加 22,617,663.87 元，较上年同期减少 15.18%。报告期末你公司员工共计 463 人，较期初增加 135 人。请

你公司结合市场环境、报告期内业务开展情况、同行业可比公司员工薪酬情况，说明报告期内职工薪酬发生额与员工数量反向变动的原因及合理性；并说明公司职工薪酬列支范围及核算的完整性及准确性，是否符合企业会计准则的规定。

回复：

公司报告期内职工薪酬发生额与员工数量反向变动与市场环境、业务开展情况关联度较弱，主要原因为公司前期差错更正及生产人员薪酬制度导致。

2023年4月25日，根据经公司聘任的和信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《河南利欣制药股份有限公司前期会计差错更正专项说明审核报告》其对公司2021年度的应付职工薪酬进行了调整，调整后公司2021年度职工薪酬发生额为22,911,108.87元，与2022年度本期增加金额差异较小。

员工数量增加而报告期内职工薪酬发生额保持稳定的原因如下：

公司2022年新建投产智能化车间，车间新增大容量注射液塑瓶、软袋各一条生产线。经过几个月的小批次调试生产后，在下半年10月份才逐渐扩充生产队伍，增加一线生产人员，保障新车间稳定生产。2022年10-12月陆续新增120余人一线生产人员，因此人员变动主要影响的是生产人员的工资总额。根据工薪核算制度生产人员工资为基本底薪+计件工资，其工资额与当期各产品产量有直接关系。

公司2021年度及2022年度各产品实际产量如下表：

产品类别	计量单位	2021年产量	2022年产量	差异量
针剂	万瓶	3707.67	4705.43	997.76
玻瓶	万瓶	259.89	44.82	-215.07
胶囊	万粒	69.84		-69.84

塑瓶	万瓶	4419.02	3590.14	-828.88
软袋	万袋		203.01	203.01
植物饮料	万瓶		112.55	112.55
合计		8456.42	8655.95	199.53

公司根据各产品生产的单位标准工时、生产工艺难易程度、产品可变现价值、当地平均工资水平等情况，综合考虑制定计件工资标准。从上表可知产量差异最大的产品为针剂、塑瓶，其中针剂为小容量注射剂，主要为 2ml-5ml 注射剂；塑瓶为基础性大输液即大容量注射液，主要为 100ml、250ml、500ml 葡萄糖注射液、氯化钠注射液及葡萄糖氯化钠注射液。在生产中，针剂产品单批次生产量远大于大输液，单位标准工时远小于大输液，公司薪酬制度中针剂产品的单位计件工资额远低于大输液产品。经统计，2022 年度计入生产成本的工资总额 8,535,192.02 元，2021 年度计入生产成本的工资总额 8,854,626.06 元。公司 2022 年塑瓶（大输液）产量下降 18.76%，是造成 2022 年度生产总工资额较低于 2021 年度的原因，因此虽然员工数量增加而报告期内职工薪酬发生额保持稳定。

同行业可比公司近三年期末员工人数及当期薪酬增加额变动情况如下表：

可比公司	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	本期同比波动	上期同比波动
同济医药	期末人数	320	193	190	65.80%	1.58%
	本期薪酬增加额	31,880,572.75	16,094,241.69	12,798,644.15	98.09%	25.75%
永创医药	期末人数	206	165	171	24.85%	-3.51%
	本期薪酬增加额	23,808,710.66	16,078,026.71	14,481,627.01	48.08%	11.02%
民祥医药	期末人数	410	376	502	9.04%	-25.10%
	本期薪酬增加额	60,062,331.99	62,742,303.37	53,594,190.85	-4.27%	17.07%

通过同行业可比公司可知，同行业不仅存在职工薪酬发生额与员

工数量反向变动，如永创医药、民祥医药；也存在员工人数与职工薪酬发生额虽然同向变动，但变动比例存在较大差异的情况，如同济医药。因此员工人数与职工薪酬发生额虽然有其内在联系，但因各企业具体情况不同，亦会引起员工人数与职工薪酬发生额的反向变动或不成比例的同向变动。

综上考虑公司前期差错更正后，报告期内职工薪酬发生额同比上期基本保持稳定，与员工数量反向变动具有合理性。

经公司前期差错更正后，公司的职工薪酬列支范围及核算具有完整性及准确性，符合企业会计准则的规定。

河南利欣制药股份有限公司

2023年9月11日

