

证券代码：833230

证券简称：欧康医药

公告编号：2024-058

成都欧康医药股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

成都欧康医药股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 17 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对成都欧康医药股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 039 号）（以下简称“《问询函》”），公司对此予以高度重视并对所有问题进行了认真分析及核查，现回复如下：

1、关于经营业绩

2023 年度，你公司实现营业收入 2.43 亿元，同比下降 9.88%，毛利率 16.25%，较上期减少 6.26 个百分点；归属于上市公司股东净利润 1,667.03 万元，同比下降 50.48%。分产品类别看，槐米系列实现营业收入 1.07 亿元，同比下降 35.19%，毛利率 16.63%，较上期减少 10.33 个百分点；枳实系列实现营业收入 8,358.60 万元，同比下降 3.75%，毛利率 25.01%，较上期增加 7.5 个百分点；综合系列实现营业收入 4,745.47 万元，同比增长 194.27%，毛利率 3.7%，较上期减少 3.01 个百分点。根据前期披露文件，公司产品主要通过直销或贸易商销往境外市场。

请你公司：

（1）结合市场需求、销量和价格变化等说明你公司主要产品收入变动的原

因；

（2）结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛利率变动的原因及合理性；

（3）列示前五大贸易商近 3 年的销售金额、销售占比、毛利率、退货情况、期末应收账款及期后回款情况，并说明贸易商模式的收入确认时点和依据、收入

确认方法是否符合《企业会计准则》；

(4) 说明你公司以及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键业务人员是否与你公司前五大贸易商存在关联关系或其他利益往来；

(5) 结合收入成本主要构成、期间费用变动情况，说明归属于上市公司股东的净利润下降比例大于收入下降比例的原因。

请年审会计师说明针对销售收入实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、结合市场需求、销量和价格变化等说明公司主要产品收入变动的原因。

1、主要产品收入变动：

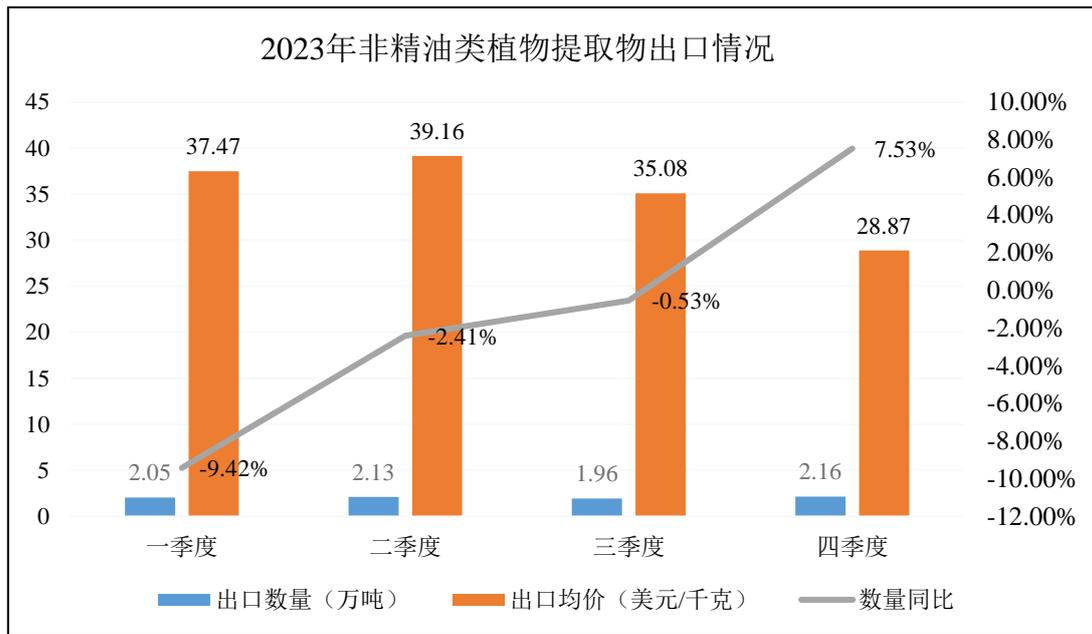
公司主要产品销售收入及其变动情况如下：

单位：万元

产品系列	项目	2023 年度 销售收入	2022 年度 销售收入	收入变动金额	收入变动 比率
槐米系列	槲皮素	5,062.69	11,961.41	-6,898.72	-57.67%
	芦丁	4,739.22	1,504.64	3,234.58	214.97%
	鼠李糖	848.35	2,968.10	-2,119.75	-71.42%
	小计	10,650.26	16,434.15	-5,783.89	-35.19%
枳实系列	橙皮苷	301.63	2,444.58	-2,142.95	-87.66%
	查尔酮	2,430.96	866.05	1,564.91	180.70%
	地奥司明	5,420.85	4,847.89	572.96	11.82%
	小计	8,153.44	8,158.52	-5.08	-0.06%
综合系列	黄连素	4,540.16	1,504.56	3,035.60	201.76%
	小计	4,540.16	1,504.56	3,035.60	201.76%
合计		23,343.86	26,097.23	-2,753.37	-10.55%

注：此处地奥司明数据含香叶木素。

2、市场需求情况：



数据来源：中国医药保健品进出口商会

根据中国医药保健品进出口商会数据显示，2023 年我国植物提取物出口额为 32.59 亿美元，同比下降 7.68%。出口量分季度呈现以下变化趋势：一季度较上年同期下降 9.42%（相比其他季度降幅最大），二季度下降 2.41%，三季度下降幅度继续缩窄至 0.53%，四季度出口数量增长率由负转正，为 7.53%。季度出口量同比不断缩窄的趋势，表明海外市场需求量逐渐回升。从出口均价来看，2023 年四个季度的出口均价整体呈现逐步下降的趋势，由一季度的 37.47 美元/千克降到四季度的 28.87 美元/千克。2023 年植物提取行业海外市场整体购买力下降，呈现需求下降、价格下降、去库存的态势，植物提取物行业热度降低，植物提取物出口同比有较大的降幅。

目前我国植物提取物出口市场整体进入供需阶段性调整期，公司产品市场需求情况与植物提取行业现阶段行情基本契合。2023 年，公司槐米系列主要产品槲皮素市场需求减弱，销量同比下降 27.10%，鼠李糖销量同比减少 67.51%，芦丁销量同比增加 308.92%；枳实系列主要产品地奥司明销量同比增长 15.64%，查尔酮产品销量同比增长 196.39%，橙皮苷销量同比减少 91.14%；综合系列黄连素销量同比增长 203.70%。

2023 年第四季度，公司销售收入同比上升 21.56%；2024 年第一季度，公司销售收入同比上升 15.81%，槲皮素销量同比增加 18.62%。公司经营状况及产品

市场需求逐步回到良好增长态势。

3、销量和价格变化情况：

2023 年，公司主要产品销量及价格的变动情况如下：

主要产品名称	销量变动比率	价格变动比率
槲皮素	-27.10%	-41.93%
芦丁	308.92%	-22.99%
鼠李糖	-67.51%	-12.03%
橙皮苷	-91.14%	39.32%
查尔酮	196.39%	-5.28%
地奥司明	15.64%	-3.29%
黄连素	203.70%	-0.62%

4、主要产品收入变动原因：

2023 年公司主营业务收入同比减少 2,976.37 万元，主要是因为槐米系列产品收入减少 5,783.89 万元，综合系列收入增加 3,132.87 万，分析如下：

(1) 2023 年，槐米系列收入同比减少 5,783.89 万元，主要是因为槲皮素收入减少 6,898.72 万元，同比下降 57.67%，具体原因如下：

①2022 年第三季度原料槐米丰收、价格下降，芦丁初品价格随之下降，因此，槲皮素价格自 2022 年 4 月开始一路下滑，持续到 2023 年末；与此同时，植物提取行业市场竞争加剧，公司为争取市场进一步采取降价策略，导致 2023 年槲皮素销售价格同比下降 41.93%。

②2023 年度，受宏观经济环境变化、国际地缘冲突等因素的影响，市场需求疲软，尤其是美国市场，终端客户以去库存、降产能为主，减缓采购，市场对于槲皮素的短期需求出现波动，导致 2023 年槲皮素销量同比下降 27.10%。

(2) 2023 年，综合系列收入同比增加主要是因为其主要产品黄连素收入同比增加 3,035.60 万元，同比增长 201.76%，原因系美国媒体报道该产品在体重管理方面有一定效果，受到美国市场消费者热捧，导致其市场需求量增加，引起公司黄连素销量同比增长 203.70%。

二、结合产品销售价格、成本结构、原材料价格变化情况等，分产品说明毛

利率变动的原因及合理性。

1、公司各系列产品毛利率及其变动情况如下：

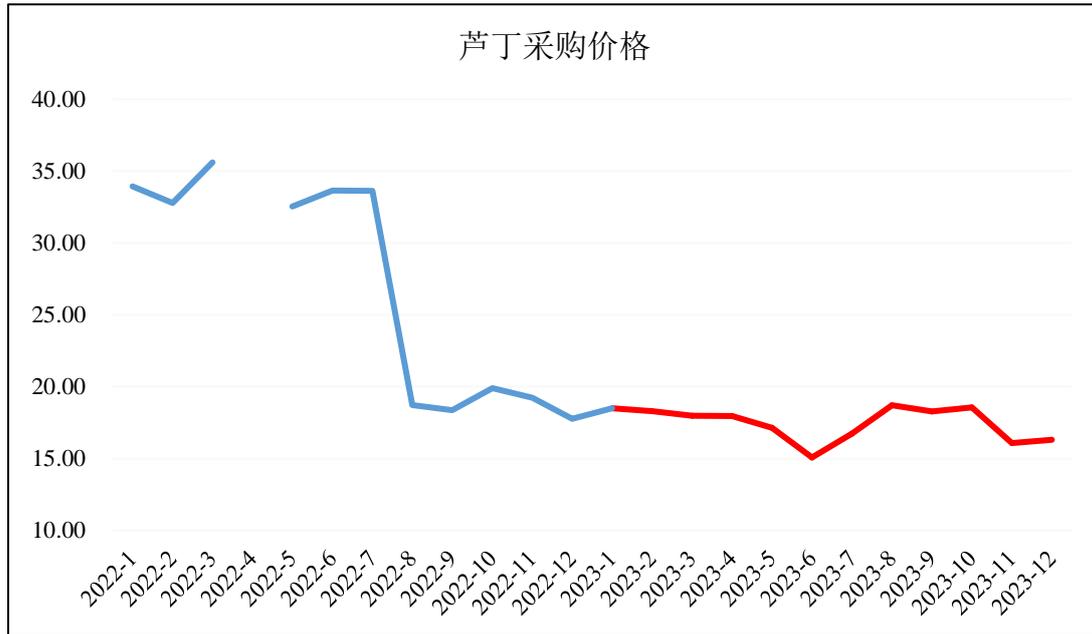
项目	2023 年毛利率	2022 年毛利率	毛利率同比变动
槐米系列	16.63%	26.96%	减少 10.33 个百分点
枳实系列	25.01%	17.51%	增加 7.50 个百分点
综合系列	3.70%	6.71%	减少 3.01 个百分点

2、公司主要产品的销售价格及变动情况参见上述公司回复“一、结合市场需求、销量和价格变化等说明公司主要产品收入变动的原因”之“3、销量和价格变化情况”。

3、公司主要原材料价格变动情况如下：

(1) 2022-2023 年主要原材料芦丁采购价格走势图如下：

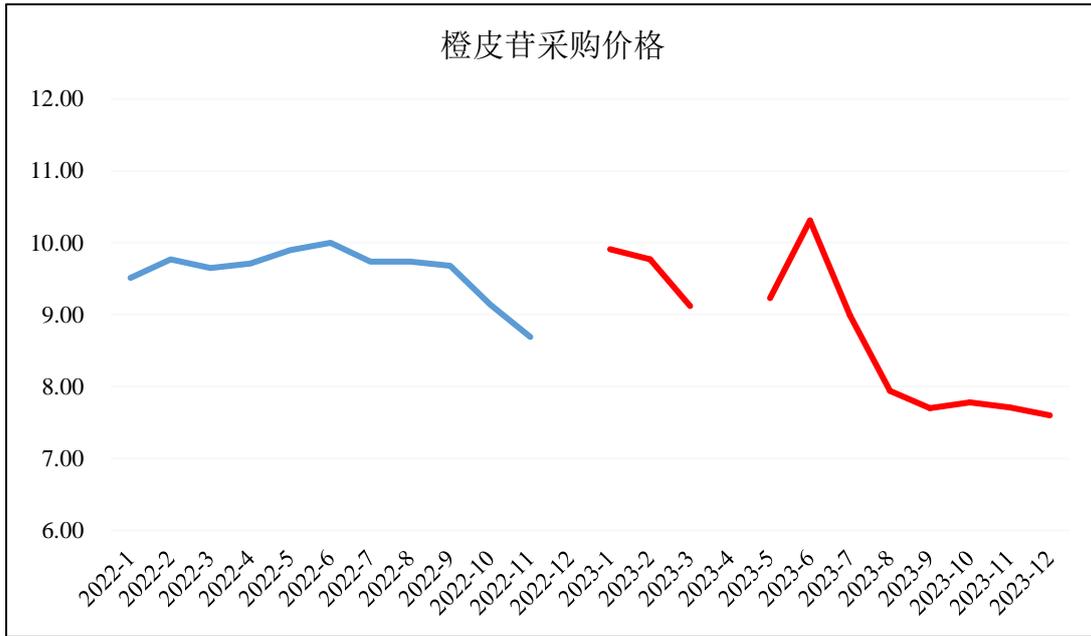
单位：万元/吨



注：2022 年 4 月未采购芦丁

(2) 2022-2023 年主要原材料橙皮苷采购价格走势图如下：

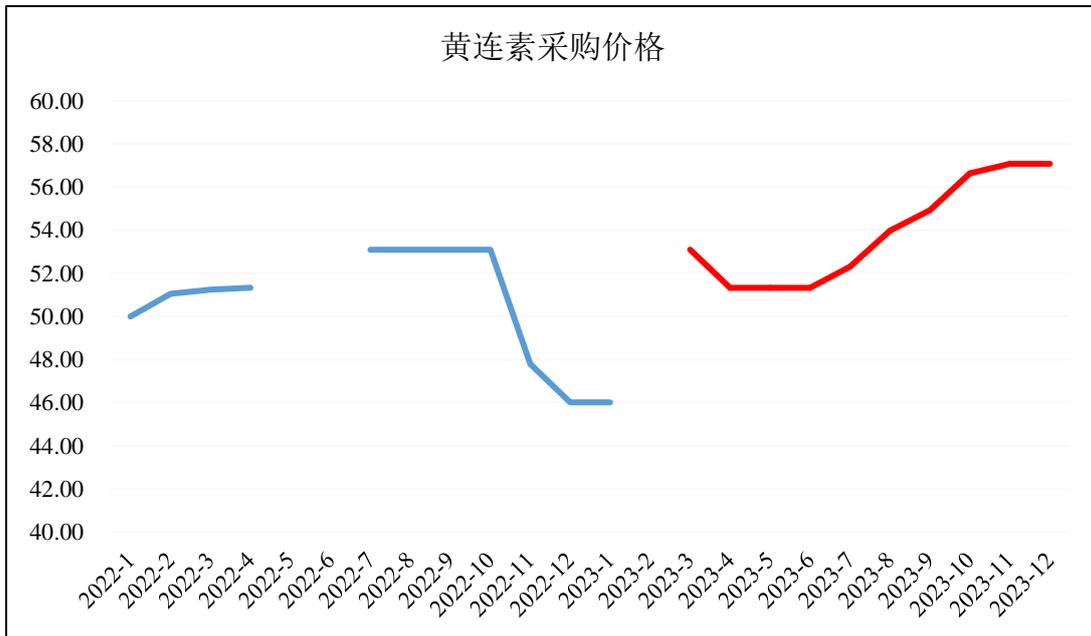
单位：万元/吨



注：2022年12月与2023年4月未采购橙皮苷

(3) 2022-2023年主要原材料黄连素采购价格走势图如下：

单位：万元/吨



注：2022年5月、6月与2023年2月未采购黄连素

4、分产品结合销售价格、成本结构进行分析：

2023年，槐米系列毛利率同比减少10.33个百分点，主要是因为槲皮素毛利率同比减少11.30个百分点；枳实系列毛利率同比增加7.50个百分点，主要是因

为地奥司明毛利率同比增加 3.60 个百分点，查尔酮毛利率同比增加 11.28 个百分点；综合系列毛利率同比减少 3.01 个百分点，主要是因为黄连素毛利率同比减少 3.20 个百分点。具体分析如下：

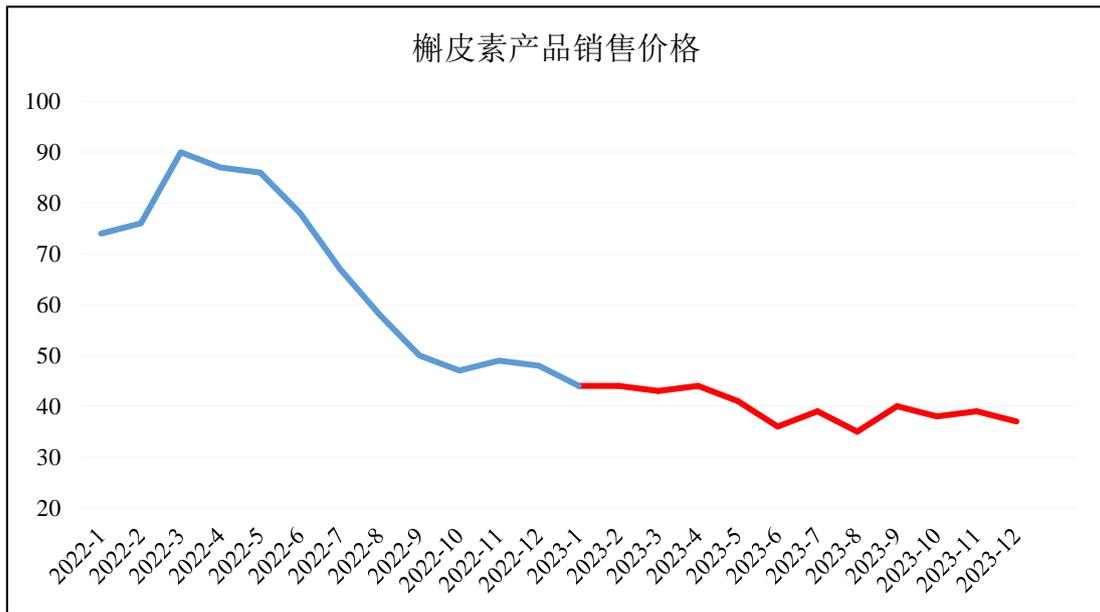
(1) 槲皮素：

槲皮素的成本结构如下：

项目	2023 年金额占比	2022 年金额占比	金额占比同比变动
直接材料	93.13%	96.55%	减少 3.42 个百分点
直接人工	1.67%	1.29%	增加 0.38 个百分点
制造费用	5.20%	2.16%	增加 3.04 个百分点
合计	100.00%	100.00%	-

槲皮素 2022 年-2023 年销售价格走势图如下：

单位：万元/吨



槲皮素毛利率及其变动情况：

产品	2023 年毛利率	2022 年毛利率	毛利率同比变动
槲皮素	22.80%	34.10%	减少 11.30 个百分点

2022 年第三季度原料槐米丰收，芦丁初品价格下降，导致 2023 年槲皮素成本结构中直接材料占比降低；同时受宏观经济环境变化等因素影响，槲皮素市场需求阶段性减少，价格大幅下降，公司采取“以销定产”为主的生产模式，产量

随之减少，因此槲皮素成本结构中直接人工、制造费用占比上升。由于槲皮素成本中原材料占比 90%以上，而原材料芦丁初品价格下降幅度远低于槲皮素价格下降幅度，加之制造费用成本占比上升 3.04 个百分点，导致 2023 年槲皮素毛利率同比减少 11.30 个百分点。

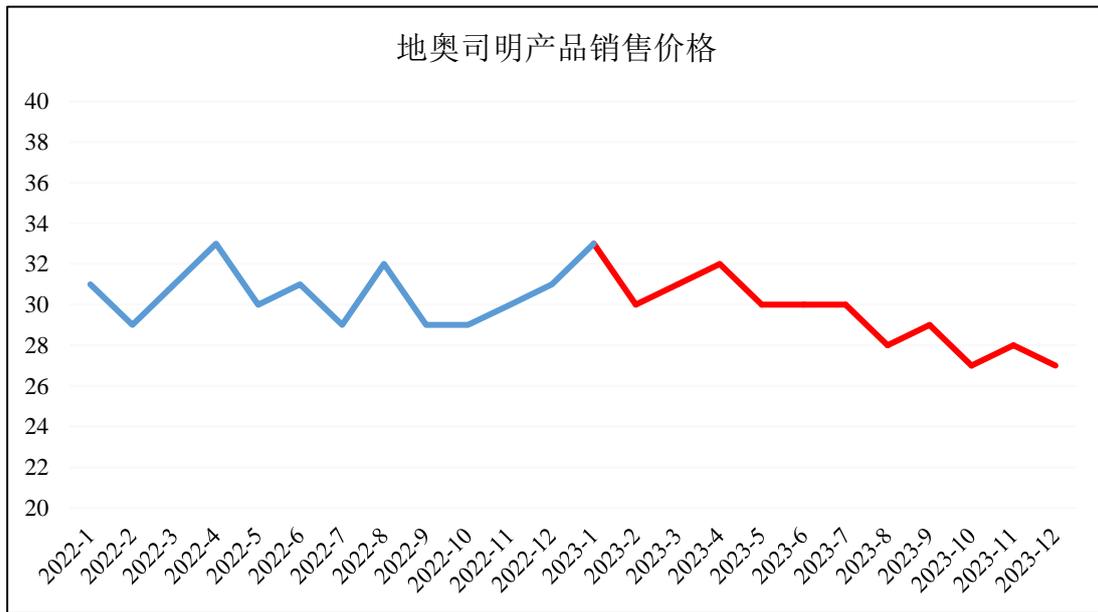
(2) 地奥司明：

地奥司明的成本结构如下：

项目	2023 年金额占比	2022 年金额占比	金额占比同比变动
直接材料	89.69%	86.68%	增加 3.01 个百分点
直接人工	3.08%	4.60%	减少 1.52 个百分点
制造费用	7.23%	8.72%	减少 1.49 个百分点
合计	100.00%	100.00%	-

地奥司明 2022 年-2023 年销售价格走势图如下：

单位：万元/吨



地奥司明毛利率及其变动情况：

产品	2023 年毛利率	2022 年毛利率	毛利率同比变动
地奥司明	28.15%	24.55%	增加 3.60 个百分点

2023 年地奥司明成本结构基本稳定，该产品销售价格同比降低 3.29%，其成本结构中直接材料占比较大，因其直接材料橙皮苷采购价格 2023 年处于逐步下

降趋势，引起地奥司明生产成本降低，导致 2023 年地奥司明毛利率同比增加 3.60 个百分点。

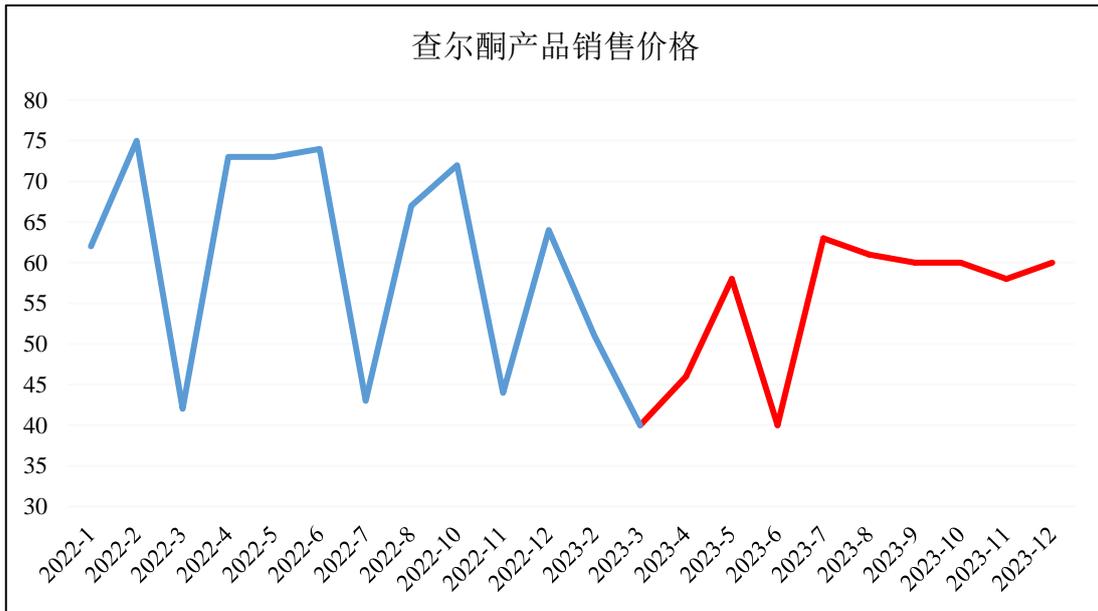
(3) 查尔酮：

查尔酮的成本结构如下：

项目	2023 年金额占比	2022 年金额占比	金额占比同比变动
直接材料	90.25%	84.65%	增加 5.60 个百分点
直接人工	4.46%	4.66%	减少 0.20 个百分点
制造费用	5.29%	10.69%	减少 5.40 个百分点
合计	100.00%	100.00%	-

查尔酮 2022 年-2023 年销售价格走势图如下：

单位：万元/吨



查尔酮毛利率及其变动情况：

产品	2023 年毛利率	2022 年毛利率	毛利率同比变动
查尔酮	16.11%	4.83%	增加 11.28 个百分点

2023 年，查尔酮成本结构中直接材料占比增加、直接人工和制造费用占比减少，主要系查尔酮产品销量增加，引起产量增加，导致摊销的材料占比增加及单位产品摊销的制造费用减少。2023 年查尔酮产品生产工艺相较于 2022 年更成熟，销量同比增加引起产能利用率提升，生产效率提高，单位成本下降，因此，

2023 年查尔酮毛利率同比增加 11.28 个百分点。

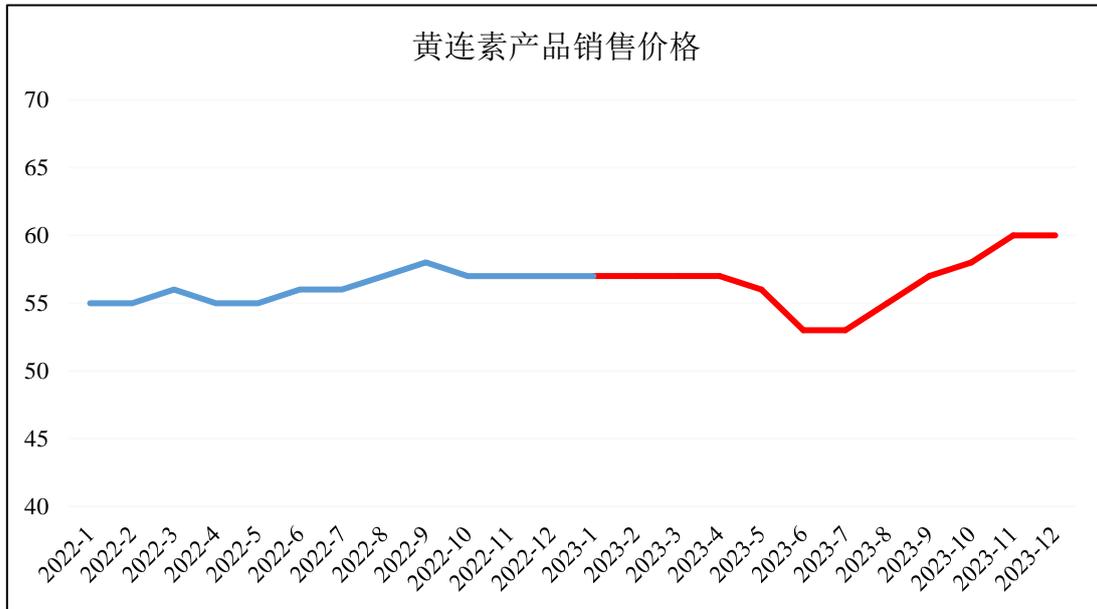
(4) 黄连素：

黄连素的成本结构如下：

项目	2023 年金额占比	2022 年金额占比	金额占比同比变动
直接材料	98.06%	97.74%	增加 0.32 个百分点
直接人工	0.48%	0.72%	减少 0.24 个百分点
制造费用	1.46%	1.54%	减少 0.08 个百分点
合计	100.00%	100.00%	-

黄连素 2022 年-2023 年销售价格走势图如下：

单位：万元/吨



黄连素毛利率及其变动情况：

产品	2023 年毛利率	2022 年毛利率	毛利率同比变动
黄连素	3.26%	6.46%	减少 3.20 个百分点

2023 年公司黄连素成本结构基本稳定。该产品主要通过贸易商进行销售，黄连素成本构成中直接材料占比 98%以上，该产品生产工艺简单、生产周期短，毛利率相较于其他产品偏低；2023 年下半年，黄连素采购价格持续增长，但公司为争取更多订单使其销售价格增长不大，导致 2023 年黄连素毛利率同比下降 3.20 个百分点。

综上所述，受市场需求变动等因素影响，2023 年公司各系列主要产品销量及价格随之变动，导致各主要产品毛利率在合理范围内波动。

三、列示前五大贸易商近 3 年的销售金额、销售占比、毛利率、退货情况、期末应收账款及期后回款情况，并说明贸易商模式的收入确认时点和依据、收入确认方法是否符合《企业会计准则》。

1、公司前五大贸易商近 3 年的销售金额、销售占比、毛利率、退货情况、期末应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

年度	贸易商排名	销售金额	销售占比	毛利率	退货情况	期末应收账款余额	期后收款金额
2023年	1	1,741.00	7.33%	11.48%	无	-	-
	2	1,720.80	7.24%	7.06%	无	440.50	440.50
	3	1,265.01	5.33%	17.48%	无	152.85	152.85
		253.54	1.07%	12.51%	无	-	-
	4	1,106.91	4.66%	14.24%	无	413.07	413.07
	5	1,078.39	4.54%	24.35%	无	378.51	378.51
合计		7,165.65	30.17%	-	-	1,384.93	1,384.93
年度	贸易商排名	销售金额	销售占比	毛利率	退货情况	期末应收账款余额	期后收款金额
2022年	1	3,648.98	13.65%	33.13%	无	575.14	575.14
		791.48	2.96%	25.89%	无	-	-
	2	2,762.41	10.33%	5.57%	无	961.39	961.39
	3	1,211.12	4.53%	20.18%	无	362.26	362.26
	4	1,131.92	4.23%	27.84%	无	37.23	37.23
	5	1,009.27	3.78%	32.46%	无	160.23	160.23
合计		10,555.18	39.48%	-	-	2,096.25	2,096.25
年度	贸易商排名	销售金额	销售占比	毛利率	退货情况	期末应收账款余额	期后收款金额
2021年	1	3,265.32	10.89%	29.15%	无	-	-
		716.55	2.39%	31.45%	无	215.18	215.18
	2	1,374.16	4.58%	27.86%	无	380.85	380.85

年度	贸易商排名	销售金额	销售占比	毛利率	退货情况	期末应收账款余额	期后收款金额
	3	1,234.97	4.12%	28.12%	无	-	-
	4	1,225.76	4.09%	30.58%	无	202.50	202.50
		1,064.19	3.55%	16.06%	无	-	-
	5	1,204.78	4.02%	28.62%	无	134.08	134.08
	合计	10,085.73	33.64%	-	-	932.61	932.61

注 1：销售占比是指该产品销售金额占公司当年主营业务收入的比列。

注 2：2021-2023 年各贸易商客户因销售收入金额不一致，按金额排名的顺序也不同。

上表中的贸易商客户 2021-2022 年毛利率基本都在 20%以上，其中相同贸易商客户 2023 年毛利率同比变动较大的原因如下：

(1) 2023 年贸易商 2 的毛利率同比下降 26.07 个百分点的原因为：2022 年上半年，公司向其销售的槲皮素数量大、毛利率高，因此，2022 年毛利率较高；2023 年，公司向其销售的产品主要是黄连素，黄连素是简单加工产品，毛利率较低，同时向其销售的槲皮素数量很少且毛利率降幅较大。

(2) 2023 年贸易商 4 的毛利率同比下降 5.94 个百分点是因为：2022-2023 年，公司向其销售的产品主要是黄连素和地奥司明。如前所述，2023 年黄连素毛利率同比降低，同时该客户 2023 年地奥司明毛利率同比降低 5.33 个百分点，两方面原因导致其 2023 年毛利率同比降低。

(3) 2023 年贸易商 5 的毛利率同比下降原因为：2022 年上半年，公司向其销售的产品主要是槲皮素，毛利率高，因此，2022 年毛利率较高；但 2023 年由于市场需求不足，槲皮素销量及价格均下降，导致 2023 年贸易商 5 的毛利率同比下降 8.11 个百分点。

2、公司贸易商模式的收入确认时点和依据、收入确认方法是否符合《企业会计准则》：

(1) 《企业会计准则》收入的总确认原则：

新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

满足下列条件之一的，公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在

某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

(2) 公司对贸易商模式的收入确认时点和依据：

公司的大部分产品最终需求方为国外客户，其中贸易商业模式为公司将产品销售给国内的第三方贸易公司，再由贸易公司将产品出口销售给最终需求方。公司将贸易商模式的收入归为内销业务收入，即直接销售给国内客户，公司按照客户的发货指令，将产品发送至对方指定的地点，由客户指定或委托人员进行签收，公司根据物流返还的签收单确认收入并开具发票。

公司与主要客户的合同条款、收入确认时点及条件如下：

销售模式	收入确认时点	主要客户的合同条款	收入确认条件
贸易商	在公司将产品运送至指定交货地点并由客户委托的物流公司确认签收	“本合同交易的产品应对根据甲方最终装运指示交付”、“按需方通知运到上海指定仓库”、“乙方负责将货物送到甲方指定仓库交货”	确认函/进仓单

根据公司收入确认的标准，结合与主要客户的合同条款判断，公司将货物交付至客户指定地点后，商品实物、相关的商品的法定所有权及所有权上的主要风险和报酬已经转移给客户，客户已经取得商品的控制权。公司在获取确认函/进仓单、提单时完成货物的交付，确认收入符合会计准则的要求，不存在控制权未转移即确认收入的情形。

综上，公司收入确认方法符合《企业会计准则》。

四、说明公司以及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键业务人员是否与公司前五大贸易商存在关联关系或其他利益往来。

经核实，公司（含分公司与子公司）及控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事及高级管理人员、关键业务人员与公司 2021 年至 2023 年前五大贸易商客户（含分公司与子公司）及其控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事及高级管理人员、关键业务人员不存在关联关系、不存在其他利益安

排或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在正常采购、销售以外的直接或间接的资金往来。

五、结合收入成本主要构成、期间费用变动情况，说明归属于上市公司股东的净利润下降比例大于收入下降比例的原因。

公司 2022 年与 2023 年营业收入、归属于上市公司股东的净利润及其变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动比例
营业收入	24,281.02	26,943.60	-2,662.58	-9.88%
营业成本	20,335.49	20,878.55	-543.06	-2.60%
毛利	3,945.53	6,065.05	-2,119.52	-34.95%
期间费用	2,445.77	2,444.91	0.86	0.04%
归属于上市公司股东的净利润	1,667.03	3,366.26	-1,699.23	-50.48%

1、2022 年、2023 年公司收入构成、成本构成及毛利率情况：

2023 年公司各产品系列收入构成、成本构成及毛利率如下表：

单位：万元

项目	主营业务收入	收入占比	主营业务成本	成本占比	毛利	毛利率
槐米系列	10,650.27	44.83%	8,878.76	45.03%	1,771.51	16.63%
枳实系列	8,358.60	35.19%	6,267.93	31.79%	2,090.67	25.01%
综合系列	4,745.47	19.98%	4,569.85	23.18%	175.62	3.70%
合计	23,754.34	100.00%	19,716.54	100.00%	4,037.80	17.00%

注 1：该三大系列产品毛利不包含销售产品发生的运费，下同。

注 2：收入占比是指本系列产品收入金额占主营业务收入金额的比例，成本占比是指本系列产品成本金额占主营业务成本金额的比例，下同。

2022 年公司各产品系列收入构成、成本构成及毛利率如下表：

单位：万元

项目	主营业务收入	收入占比	主营业务成本	成本占比	毛利	毛利率
----	--------	------	--------	------	----	-----

槐米系列	16,434.15	61.48%	12,004.03	58.07%	4,430.12	26.96%
枳实系列	8,683.95	32.49%	7,163.61	34.65%	1,520.34	17.51%
综合系列	1,612.61	6.03%	1,504.44	7.28%	108.17	6.71%
合计	26,730.70	100.00%	20,672.08	100.00%	6,058.62	22.67%

以上，公司营业收入同比下降 9.88%，净利润同比下降 50.48%，净利润下降比例大于收入下降比例的原因如下：

(1) 2023 年，公司槐米系列收入占比同比下降 16.65 个百分点，而槐米系列成本占比同比下降 12.77%，成本占比下降幅度小于收入占比下降幅度，因为该系列主要产品槲皮素市场需求减弱，价格大幅下降，同比下降 41.93%；同时销量下降 27.10%，引起收入下降 57.67%，但槲皮素价格下降幅度远高于其原料芦丁初品的下降幅度，导致该系列产品毛利率同比下降 10.33 个百分点，引起净利润大幅下降。

(2) 综合系列产品销售收入占比同比增加 13.95%，其成本占比同比增加 15.90%，综合系列销售收入占比增加幅度小于其成本占比增加的幅度，导致了该系列产品毛利率降低 3.01 个百分点。

(3) 由于综合系列收入同比增加金额较大，抵消了一部分槲皮素收入下降对公司 2023 年营业收入的影响，因此公司 2023 年营业收入下降幅度较小，同比下降 9.88%，但因为槐米系列毛利率大幅下降、综合系列产品收入增加同时毛利率也降低，导致净利润大幅度降低。

综上，公司营业收入同比下降 9.88%，净利润同比下降 50.48%，净利润下降比例大于收入下降比例，主要系受市场供需环境及竞争加剧的影响，原本毛利率较高的槐米系列产品出现了毛利率与销售均下降的情况，导致槐米系列产品对公司毛利的贡献大幅减少；同时，综合系列产品毛利率相对较低，2023 年度虽然收入占比增长较大，但受毛利率低的影响，对毛利的贡献较少。这两类产品销售结构的变化，导致了净利润的下降比例大于收入的下降比例。

2、期间费用变动情况：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动比例
销售费用	220.97	126.58	74.57%

项目	2023 年	2022 年	变动比例
管理费用	994.70	867.96	14.60%
研发费用	1,350.96	1,300.47	3.88%
财务费用	-120.86	149.90	-180.63%
合计	2,445.77	2,444.91	0.04%

由上表可知，公司 2022 年至 2023 年期间费用总额未发生较大变化，公司 2022 年期间费率为 9.15%，由于 2023 年营业收入减少，期间费率上升为 10.06%，同比增加 0.91 个百分点，也一定程度上降低了公司 2023 年净利润。

【年审会计师回复】

一、针对销售收入实施的审计程序及审计证据：

1、了解公司上市前后业务是否发生重大变化，获取业务发生重大变化的相关资料，并与行业公开信息进行比较，判断业务变化是否真实合理；

2、了解业务的重大变化对财务数据的影响方式和影响程度，从数量及单价、同期业务数据与财务数据的比较、公司与行业可比公司的比较，判断营业收入、利润、毛利率的变化，是否与业务数据的变化在趋势和金额上均相匹配；

3、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计的执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

4、获取并检查主要客户合同或订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

5、获取公司销售明细表，对收入、成本执行分析程序，包括：收入、成本、毛利率及波动情况分析，识别是否存在重大异常波动，并查明波动原因；

6、我们选取主要客户执行函证程序，函证应收账款余额、合同负债余额和销售收入金额，并核对函证结果；针对本期新增的客户供应商进行核查及访谈，了解交易背景；

7、对于出口销售，我们获取海关电子口岸数据并与账面记录核对，采取抽样方法检查大额销售合同、销售订单以及对应的发票、出口报关单、货运提单等支持性文件；针对国内销售，抽样检查大额销售合同、销售订单及对应的发票、出库单、货运单、签收单等,必要时与企业沟通对客户进行访谈等；

8、获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况，检查公司的退货审批表、退货入库记录、相关合同、会计处理凭证等，若涉及退款，检查银行流水情况；

9、获取公司的银行对账单，并检查大额银行流水记录与银行日记账、应收账款回款记录进行交叉核对，核实客户的回款情况；

10、执行收入截止测试程序，对资产负债表日前后确认的营业收入核对出库单、发货单、出口报关单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

11、获取互有购销对象的采购及销售合同，检查合同条款与条件。访谈相关供应商或客户，了解与互有购销对象的合作背景；

12、比较公司总体毛利率、不同产品的毛利率的波动情况，分析其变动的合理性；

13、获取公司关联方清单，并通过企查查等进行查询确认；

14、通过收入循环及往来款项的核查，确认是否存在其他未披露的关联方；

15、核查公司与关联方之间的各项往来，确认是否存在资金占用的情况；

16、获取公司实控人及高级管理人员的资金流水，确认是否存在资金占用的情况。

二、审计结论：

经核查，公司按照企业会计准则及公司相关制度确认收入，收入确认方法正确，以获取客户的确认函/进仓单及外销提单作为收入确认的时点，收入确认依据充分，收入确认真实、准确。

2、关于在建工程和固定资产

2023 年末，你公司在建工程账面价值为 1.13 亿元，较期初增加 797.90%，主要是技改扩能项目（一期）（以下简称“技改一期”）本期累计投入 9,437.50 万元。该项目为募投项目，工程累计投入占预算的比例为 49.24%，工程预算为 2.15 亿元。根据招股说明书，技改一期项目建成后，公司将新增产能 1,663 吨，其中槐米类产品新增 1,128 吨、枳实类产品新增 535 吨。你公司固定资产账面价值为 3,298.46 万元，其中，机器设备账面价值为 1,102.20 万元。你公司年报多处

提及槲皮素产品因市场疲软采用降价策略、鼠李糖原料及产品价格下降等。你公司在建工程、固定资产均未计提减值准备。

请你公司：

(1) 说明技改一期项目构成、工程进展、预计竣工投入使用时间、募投项目是否存在延期，并结合报告期支出明细说明是否存在费用资本化情形；

(2) 说明主要在建项目承建方是否与你公司及控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益往来，工程定价是否公允；

(3) 结合公司在手订单、是否具备产能消化能力、项目预计产生经济效益、减值测试过程等，说明在建工程未计提减值准备的原因；

(4) 说明固定资产中机器设备的主要产线构成、使用状态、产销量、是否存在槲皮素和鼠李糖产品的专用设备，并说明固定资产减值准备计提是否充分。

请年审会计师结合相关资产盘点核验、流水核查等审计证据，说明针对固定资产、在建工程真实性、准确性实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、说明技改一期项目构成、工程进展、预计竣工投入使用时间、募投项目是否存在延期，并结合报告期支出明细说明是否存在费用资本化情形。

1、技改扩能项目（一期）主要构成：

公司技改扩能项目（一期）主要分为 8 大部分：五车间、六车间、污水设备房、罐区、甲类库房、技术中心、综合楼、总坪及其它构筑物（含污水处理站）。

截至 2023 年底，技改扩能项目（一期）土建及产线设备设施支出明细如下：

单位：万元

项目	项目名称	2023 年底支付金额
土建	生产用房	6,770.32
	维护工程	317.90
	总坪桥梁工程	197.98
	污水处理构筑物	158.71
	监理费/基坑处理费/设计费	456.64

项目	项目名称	2023 年底支付金额
	其他费用（含项目人工费用及土地使用费、安评费、环评费等）	523.68
	合计	8,425.23
产线设备设施	柚皮苷、查尔酮生产线	878.86
	槲皮素生产线	353.67
	糖基异槲皮素、橙皮素、根皮素生产线	355.83
	颗粒剂/灭菌生产线/黄酮类生产线	156.34
	净化区安装工程	282.51
	芦丁、橙皮苷初品提取线	229.59
	公用工程系统（制冷、空压、空调）	253.53
	供电系统	245.61
	供水系统	16.36
	污水处理设备	61.10
	合计	2,833.40
总金额合计		11,258.63

公司技改扩能项目（一期）预计总投入 21,500 万元，其中募集资金投入 13,231.77 万元。截至 2023 年底，公司在建工程余额为 11,268.38 万元，其中技改扩能项目（一期）金额为 11,258.63 万元，老厂一车间设备 9.75 万元。

2、工程进展情况：

受到 2023 年大运会期间停工停产、成都大气污染预警以及受高温天气的影响，公司技改扩能项目（一期）2023 年底主体建筑土建部分整体完成率达到 85%，募集资金投入进度为 80.35%，尚未达到预定可使用状态，不存在未及时转固的情形。

截至 2024 年 6 月底，该项目整体土建工程（包括总坪及其他构筑物）完成 98%。受产线设备安装影响，部分净化区未完成施工，产线设备设施正在进行安装，其中一条生产线设备设施正在调试阶段，污水处理设施进入验收阶段。该项目按计划进行，进度略低于预期。

3、预计竣工投入使用时间：

2024 年，技改扩能项目（一期）开始进行总坪施工和设备设施安装，截至 2024 年 6 月底，该项目主体建筑土建部分整体完成率达到 98%，募集资金投入进度为 100.00%，预计将于 2024 年 9 月 30 日达到预定可使用状态并投入使用。

4、募投项目存在延期：

公司募投项目技改扩能项目（一期）原预计 2024 年 6 月 30 日达到预定可使用状态，但实际建设进度较原计划有所延迟，未能在原定计划时间内达到预定可使用状态。公司已将募投项目技改扩能项目（一期）达到预定可使用状态的日期延至 2024 年 9 月 30 日，具体详见公司已 2024 年 6 月 28 日在北京证券交易所信息披露平台（www.bse.cn）披露的《关于公司部分募投项目延期的公告》（公告编号：2024-054）。

5、截至 2023 年底，技改扩能项目（一期）费用支出明细如下表：

单位：万元

序号	具体项目	金额	费用说明
1	监理费/基坑处理费/设计费	456.64	项目建设监理费/基坑处理费/设计费
2	工资及附加费	196.63	公司成立专门的技改扩能（一期）项目管理部，只负责技改扩能（一期）项目管理工作，管理人员工资及附加费
3	土地使用摊销费	164.68	项目建设期间土地使用费摊销
4	城市基础设施配套费	66.38	项目建设城市配套费
5	土地文物考察费	21.54	项目建设动工前的文物勘测费
6	安评费	30.94	安全评价费
7	环评费	30.36	环境评价费
8	建设用水费	10.07	项目建设期间用水费用
9	测绘费	3.08	建设用地测量费
	合计	980.32	-

公司将技改扩能项目（一期）将以上工程建设直接相关费用、设备设施购置安装费用进行资本化。如上表所示，费用支出共计 980.32 万元，主要为技改扩能（一期）监理费、基坑处理费、设计费，以及工资及附加费、建设期间的土地使用费、城市基础设施配套费等其他费用，按权责发生制的原则列入资本性支出，

符合会计准则的相关规定，未发生其他生产经营费用、贷款利息、销售费和管理费等费用进行不当资本化的情况。

二、说明主要在建项目承建方是否与公司及控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益往来，工程定价是否公允。

截至 2024 年 5 月 31 日，公司主要在建项目承建方前五大单位名称及合同金额如下：

单位：万元

序号	单位名称	合同汇总金额
1	四川飞亚建设有限公司	11,226.79
2	四川合力洁净集团股份有限公司	1,830.00
3	宜春万申制药机械有限公司	1,147.14
4	江苏炬峰机械有限公司	798.25
5	温州市日中轻工机械有限公司	500.00
合计		15,502.18

经核实，公司（含分公司与子公司）及其控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事及高级管理人员与主要在建项目承建方公司（含分公司与子公司）及其控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事及高级管理人员皆不存在关联关系，不存在其他利益安排或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在除在建工程以外的直接或间接的资金往来，不存在利用在建工程占用公司资金的情形。

公司对供应商选择以招标方式进行，包括：公开招标、邀请招标、竞争性谈判、市场询价、直接委托。招标活动遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则。公司项目部按制度开展招标工作，对各项招标方式涉及的项目和金额做了明确规定。在主要建筑工程招标过程中，对二十余家有投标意愿的施工单位进行了初谈和筛选后，确定了十家建筑公司发放标书进行招标，最终经过综合评审，决定选出优质低价的工程承包商。

公司此次对供应商或工程承包商的选聘招标方案经过重大项目招标采购工作组内部评价审议通过，最终根据评标方案（包括但不限于交易价格），经内部评审后择优选用中标方，选聘方式公允、合规。

此次在建工程主要系公司募投项目技改扩能项目（一期）正在建设中，对于募投项目具体用途、投入金额、可行性分析、项目所需的时间周期和时间进度、项目的审批核准和备案程序等情况均在公司上市招股说明书中详细披露，已履行必须的内部审议及信息披露程序。

三、结合公司在手订单、是否具备产能消化能力、项目预计产生经济效益、减值测试过程等，说明在建工程未计提减值准备的原因。

1、公司在手订单情况：

截至 2024 年 4 月，公司在手订单金额为 6,928.02 万元。公司产品生产周期较短，因此在手订单金额不大。公司客户大多是长期合作的老顾客，有较为稳定的客户关系，由于原料价格波动较大，大多客户选择按月或按季下订单；同时公司一些大客户也是在长期合作基础上每月签订下月具体交货的订单。此外，公司客户中贸易商客户占比较大，为降低资金占用，贸易商客户一般在取得终端客户的订单后才会向公司下单采购，采购周期较短。

综上所述，公司在手订单情况并不能完全反映下游市场需求。

2、产能消化能力：

（1）新增产线及产能情况：

技改扩能项目（一期）投产后，公司计划将新增产能 1,663 吨，其中槐米类产品 1,128 吨，枳实类产品 535 吨。该项目有五车间、六车间两条大的生产线，每条生产线可以专门生产一种产品，也可以在该产品产能剩余时生产另一种产品，从产品多元化出发，满足不同客户的需求，将类似产品实现共线以提高产线利用率，根据产品市场需求情况安排生产，提升产能消化能力。

（2）新增产线的产能消化能力分析：

技改扩能项目（一期）新增产线中规模较大的分别为：槐米系列的芦丁初品与槲皮素；枳实系列的橙皮苷初品及精制产品、地奥司明及查尔酮产品。

①公司具备槐米类产品产能消化能力：

芦丁初品可直接销售，也可精制成 EP 芦丁、曲克芦丁等产品进行销售，且

芦丁初品是公司生产槲皮素的主要原材料。此前，公司完全从上游供应商处购买芦丁初品，受制于上游供应商的生产能力与市场供需关系的影响。因此，为降低原材料短缺风险、提高产品毛利率、提升产品质量稳定性与可靠性，公司向上游产业链延伸，新增槐米提取芦丁初品的产能，主要作为槲皮素原料使用，满足公司自身对原材料的生产需求。

槲皮素是植物提取物类黄酮领域的代表产品，且为美国药典 USP2022 版收录产品，其应用范围大，质量要求高。公司在该领域深耕多年，在技术积累与市场地位方面均具备明显优势。此外，公司已纵深研发出水溶性槲皮素、酶处理异槲皮苷等新产品，其中酶处理异槲皮苷作为食品添加剂可在国内销售。若产能得到扩张，上述优势将推动境内外市场深度开发与产品销售，并且槲皮素市场也在逐步恢复，预计能够有效消化产能。

②公司具备枳实类产品产能消化能力：

A、橙皮苷初品本身已具备较高的使用价值，经精制后的橙皮苷可直接销售，同时亦可作为进一步生产地奥司明、香叶木素、橙皮苷甲基查尔酮等产品的原料。此前，公司完全从上游供应商处购买橙皮苷初品，本次公司向上游延伸产业链，新增枳实提取橙皮苷初品的产能，以降低原材料短缺风险、提高产品毛利率、增加产品质量稳定性与可靠性。

B、此前，公司地奥司明产品应用于保健品或药品领域，均销往海外市场。2023 年，公司已取得四川省药品监督管理局颁发的地奥司明原料药国内 GMP 证书并通过符合性检查。该产品将在国内市场实现销售，目前国内原料药厂家的供应商备案工作正在进行中，备案完成后，预计将能有效消化原材料橙皮苷初品的产能。

C、新甲基橙皮苷二氢查尔酮（以下简称 NHDC）产品已经被中国、美国、欧盟等多个国家列为食品添加剂或饲料添加剂。该产品具有甜度高而持久、热量小，口感清爽、安全性范围大、质量稳定等优点，可广泛应用于食品、饮料、糖果、保健食品、药品和动物饲料中。2023 年，公司对该产品市场的深度开发取得成功，2024 年该产品将作为重点产品之一，成为公司新的业绩增长点，预计可为公司尽快消化新增产能。

（3）针对技改扩能项目（一期）产线建成后新增产能的消化措施：

①强化研发能力，提高产品市场竞争力：

公司将以技术创新为核心动力，继续研发具有自主知识产权的生产工艺与产品以助力销售。同时公司将持续加强技术研发，增强技术壁垒，加深在生物合成和高效提取领域的研究，开发出包括超高纯度、高生物利用度的产品，并凭借产品的技术含量与高性价比推动产能消化。

②发挥公司在行业的专业化与品牌优势，完善销售网络：

公司始终聚焦于天然维生素 P 类植物提取物领域，在行业内具有较高的知名度及市场地位。此前受限于规模及资金不足，公司主要通过出口贸易商进行产品销售。随着本次募投项目建设与达产，公司将在优化、巩固现有销售渠道的基础上，积极投入销售渠道建设、培养专业外贸人才、参与国内外行业展会、大力开拓直接客户。因此，公司将提供更丰富的产品及更稳定的供货能力，在完善销售网络的同时帮助产能消化。

③开拓国内“蓝海”市场，推动产品在国内销售：

此前，公司产品 90%以上均销往海外，国内为“蓝海”市场。一方面，公司积极参与相关植物提取物标准的制定与推广，推动相关产品在保健品与食品领域的落地；另一方面，公司地奥司明产品已达到作为原料药在国内市场销售的条件，未来销售量将进一步增长。

④新产品新市场开发初见成效：

公司新研发出的槲皮素高品质产品已获得一定市场，枳实系列 NHDC 产品目前每月均有订单需求。此外，公司已取得 8 个产品的 SC 证书，未来将进一步拓宽产品境内外的应用市场，有助于消化新增产能。

综上所述，技改扩能项目（一期）新增产能预计能得到有效消化。目前技改扩能项目（一期）尚未发生减值迹象，故未计提减值。

3、项目预计产生的经济效益：

公司技改扩能项目（一期）拟建成自动化生产线，项目投产后，劳动生产效率将得到提高，人工成本降低的同时产品质量更加稳定，更能满足公司未来业务规划和增长需求，有助于公司在行业中保持领先地位，符合项目投资预期，具体分析如下：

（1）公司增加了枳实系列 NHDC 产品生产线产能。NHDC 产品作为食品添

加剂，市场空间大、需求面广，现作为公司重点打造的产品之一，预计可以为公司带来预期的经济效益；

(2) 公司拟建成的芦丁粗品提取产线属于向上游产业链延伸，预计可以获得提取芦丁初品生产的经济效益；

(3) 公司拟建成的橙皮苷产品提取产线属于向上游产业链延伸，预计可以获得提取橙皮苷生产的经济效益；

(4) 项目将建成自动化生产线，预计能在提高生产效率、减少人工费用方面带来一定的经济效益。

综上，公司技改扩能项目（一期）预计可以获得预期的经济效益。

4、减值测试过程及在建工程未计提减值准备的原因：

公司在建工程减值计提的会计政策为：在资产负债表日，有迹象表明在建工程发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。

截至 2023 年末，公司在建工程主要为技改扩能项目（一期），该项目金额为 11,258.63 万元。在建工程项目均经现场勘查实地可见，建设基本完成，设备正在陆续进场，进行安装调试。由于项目需经市政建设部门竣工验收后，才能投入使用，故暂未达到预定可使用状态，预计将于 2024 年 9 月 30 日经相关部门完成各项验收后正式投入使用。公司认为该项目的可行性未发生变化，对照《企业会计准则第 8 号--资产减值》第五条减值迹象的判断标准，不存在资产的市价当期大幅度下跌、资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏及已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置等减值迹象。从项目经济效益来看，虽然 2023 年槲皮素需求阶段性下降，但从 2024 年 1-5 月槲皮素销量同比上升 27.54%来看，市场需求处于恢复阶段，故 2023 年末在建工程未计提减值准备具备合理性。

四、说明固定资产中机器设备的主要产线构成、使用状态、产销量、是否存在槲皮素和鼠李糖产品的专用设备，并说明固定资产减值准备计提是否充分。

1、固定资产中机器设备的主要产线构成、使用状态：

(1) 2023 底，公司固定资产中主要产线构成、设备原值及净值、使用状态如下：

单位：万元

机器设备生产线名称	机器设备原值	机器设备净值	使用状态
地奥司明生产线	827.24	214.48	在用
查尔酮生产线	616.41	387.14	在用
颗粒剂/灭菌生产线	209.51	82.93	在用
槲皮素生产线	641.50	279.95	在用
鼠李糖生产线	93.32	46.42	在用
芦丁系列生产线	280.23	91.28	在用
合计	2,668.21	1,102.20	-

(2) 2023 年各产线产量、销量及产销比按产品分类如下：

单位：千克

产品	产量	销量	产销比
槲皮素	132,955.15	125,144.15	94.13%
芦丁	96,467.54	113,371.95	117.52%
鼠李糖	149,775.00	31,623.10	21.11%
地奥司明	203,730.20	184,590.71	90.61%
查尔酮	36,243.63	41,077.36	113.34%

注：产量是指单批产出量。

2、是否存在槲皮素和鼠李糖产品的专用设备：

截至 2023 年底，公司固定资产机器设备中生产槲皮素的主要专用设备折旧后净值为 279.95 万元，生产鼠李糖产品的专用设备折旧后净值为 46.42 万元。公司生产槲皮素和鼠李糖专用设备净值金额不大，且经改造后可用于 EP 芦丁的生产。

3、固定资产减值准备计提是否充分：

公司固定资产减值计提的会计政策为：在资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。

截至 2023 年底，公司固定资产均在正常使用，公司定期对各项固定资产进行盘点，并由设备部对各项设备进行定期的检查、维护和保养，不存在已经陈旧

或者损坏、闲置及终止使用的情况，不存在计提减值准备的固定资产。

公司各产线产销比中较低的是榲皮素的联产品鼠李糖产线，2023 年因市场需求减少鼠李糖销量同比减少 67.51%；2024 年因市场需求原因，客户订单延迟，预计销量同比变化不大。因鼠李糖产线设备净值较低，故未对其计提减值。

【年审会计师回复】

一、针对固定资产、在建工程真实性、准确性实施的审计程序及审计证据：

1、项目组获取在建工程相关的投资预算、可行性研究报告、项目阶段进度情况等资料，了解在建工程的进展情况；

2、了解公司关于在建工程的相关内部控制制度，并执行控制了解，确认在建工程相关内部控制的运行有效性；

3、获取在建工程的项目台账，核查工程项目及设备的采购审批表、合同、到货单、付款单等单据，确认在建工程的入账金额是否完整准确，真实发生；

4、将供应商的款项支付与采购合同中的付款条件进行核对，确认款项支付、实物到货是否与合同相匹配，是否存在异常的款项支付；

5、获取公司供应商选聘相关的制度或流程性文件，并通过“企查查”等网络工具核查主要供应商的成立时间、注册地址、主要人员等基本信息，检查是否与公司相关人员以及主要客户、供应商存在关联关系，供应商是否存在异常；

6、获取公司关于在建工程转固的标准，确认在建工程是否达到转固条件；

7、对在建工程进行现场盘点并确认状态；

8、查阅公司实控人与高管银行流水；

9、获取企业关于在建工程是否发生减值情况的说明，判断确认是否合理；

10、获取公司出具的公司及其控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事及高级管理人员，与在建工程涉及的供应商和工程承包商不存在关联关系以及其他利益安排或其他可能导致利益倾斜的关系，不存在除在建工程以外的直接或间接的资金往来，不存在利用在建工程占用公司资金的承诺函。

二、审计结论：

经核查，公司固定资产及在建工程真实存在、计量准确。

3、关于存货

2023 年末，你公司存货账面余额为 7,594.03 万元，较期初减少 0.07%。分存货类别看，库存商品账面余额为 3,093.19 万元，同比增加 22.43%；半成品账面余额为 1,678.41 万元，同比减少 32.72%；原材料账面余额为 1,526.03 万元，同比增加 18.31%；在产品账面余额为 918.23 万元，同比增加 131.49%。2023 年末，你公司存货跌价准备为 200.86 万元。

请你公司：

(1) 结合在手订单、产销周期、原材料价格变动情况等，说明各类存货账面余额变动的原因；

(2) 列示库存商品、半成品、原材料、在产品的明细，包括但不限于库龄、存放地点、权属情况、各类型存货期后结转金额及比例,并说明你公司存货是否存在积压、滞销；

(3) 结合存货跌价准备具体测算过程说明你公司存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师说明针对存货真实性、准确性实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、结合在手订单、产销周期、原材料价格变动情况等，说明各类存货账面余额变动的原因。

1、截至 2024 年 4 月，公司在手订单金额为 6,958.02 万元，具体情况如下表：

单位：万元

序号	产品名称	订单合计金额
1	查尔酮	1,666.61
2	橙皮苷	278.40
3	地奥司明	1,907.17
4	芦丁	497.42

序号	产品名称	订单合计金额
5	槲皮素	38.75
6	曲克芦丁	2,336.83
7	鼠李糖	112.00
8	柚皮甙	89.54
9	枳实黄酮	1.30
合计		6,928.02

由于公司客户主要为贸易商客户，贸易商客户通常在取得终端客户的订单后才会向公司下单采购，一般不会提前备货，从而采购周期较短，因此公司在手订单情况不能完全反应下游市场需求。

2、主要产品产销周期：

(1) 生产周期：

产品品类	生产周期	备注
槲皮素	5 天	此生产周期指在具备一切正常开工生产条件的前提下进行生产的理论周期，不包括材料备货周期
地奥司明	8+5 天	
查尔酮	21 天	
黄连素	2 天	

注：公司产品的生产周期较短，各个产品的生产周期也有所不同，其中地奥司明产品生产周期为 8 天，由于产品有微生物的控制要求，故需另外加算 5 天的微生物控制期。

(2) 销售周期：

产品品类	销售周期	备注
槲皮素	10-25 天	此销售周期指产成品生产入库后至发货的时间
地奥司明	25-45 天	
查尔酮	25-45 天	
黄连素	20-30 天	

综上，各产品的销售周期在 1 个月左右，其中地奥司明、查尔酮周期略长于其他产品，公司产品的最终销售地域主要为境外，客户要求货物的送达地点以港

口、机场为主，发货时间上也多以客户要求的到货时间进行推算发货。

公司各产品生产周期是根据产品工艺来决定的，不同的产品生产周期不同，有的产品生产周期短，有的产品因生产工序多、需要控制微生物等原因生产周期较长。

3、各类存货账面余额变动情况：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年		变动比率
	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,526.03	20.10%	1,289.81	16.97%	18.31%
在产品	918.23	12.09%	396.66	5.22%	131.49%
半成品	1,678.41	22.10%	2,494.79	32.83%	-32.72%
库存商品	3,093.19	40.73%	2,526.41	33.24%	22.43%
发出商品	319.63	4.21%	825.40	10.86%	-61.28%
委托加工物资	-	0.00%	1.60	0.02%	-100.00%
周转材料	58.54	0.77%	64.90	0.86%	-9.80%
合计	7,594.03	100.00%	7,599.57	100.00%	-0.07%

公司存货主要由原材料、半成品和库存商品构成，2022 年与 2023 年合计占比分别为 83.04%、82.93%，存货的主要构成波动较小。

(1) 原材料：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
槐米类	704.84	46.19%	199.31	15.45%
枳实类	529.66	34.71%	758.66	58.82%
综合类	24.18	1.58%	113.85	8.83%
其他	267.35	17.52%	217.99	16.90%
合计	1,526.03	100.00%	1,289.81	100.00%

截至 2023 年底，公司原材料余额同比增加 236.22 万元，原因为：①槐米类

原材料增加 505.53 万元，主要系公司根据超 EP 芦丁和槲皮素订单备货；②枳实类原材料减少 229.00 万元，主要系公司 NHDC 产品在 2023 年四季度销量增加，公司根据订单需求加大生产领用，引起原料库存减少。

(2) 在产品：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
槐米类	213.97	23.30%	77.01	19.41%
枳实类	695.33	75.73%	319.65	80.59%
综合类	8.93	0.97%	-	-
合计	918.23	100.00%	396.66	100.00%

截至 2023 年底，公司在产品余额同比增加 521.57 万元，主要系枳实类在产品增加 375.68 万元，由于 2023 年 NHDC 产品销量增长，公司根据后续订单需求安排加大产品的生产，导致尚未完工的在产品增加。

(3) 半成品：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
芦丁浓缩水解液	674.28	40.17%	1,458.07	58.44%
单批提取物	944.34	56.27%	957.63	38.39%
其他半成品	59.79	3.56%	79.09	3.17%
合计	1,678.41	100.00%	2,494.79	100.00%

半成品减少主要是芦丁浓缩水解液减少 783.79 万元，由于前几年槲皮素产量的大幅增加，作为联产品芦丁浓缩水解液的产量也较大，超过了鼠李糖产线的处理能力；2023 年槲皮素产量下降，公司逐步将结存的芦丁浓缩水解液生产为鼠李糖引起芦丁浓缩水解液减少。

(4) 库存商品：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
槐米类	1,646.80	53.24%	1,037.29	41.06%
枳实类	1,346.00	43.51%	829.39	32.83%
综合类	100.39	3.25%	520.19	20.59%
其他	-	-	139.54	5.52%
合计	3,093.19	100.00%	2,526.41	100.00%

截至 2023 年底，公司库存商品同比增加 566.78 万元，主要系槐米类与枳实类产品增加较多，其中槐米类产品主要为槲皮素和鼠李糖，公司判断槲皮素市场需求将逐步恢复，从而增加槲皮素备货；其中枳实类产品主要为地奥司明和柚皮苷，地奥司明在手订单量大，公司增加备货，柚皮苷产品需求增加，公司进行备货。

(5) 发出商品：

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
槐米类	29.56	9.25%	818.94	99.22%
枳实类	30.31	9.48%	6.28	0.76%
综合类	259.76	81.27%	0.18	0.02%
合计	319.63	100.00%	825.40	100.00%

公司发出商品各报告期期末余额同比会存在一定的波动，主要系根据客户的订单，交货时间处于报告期期末发货导致，期末发出商品均为 2023 年 12 月 25 日之后的发货，截止 2023 年 12 月 31 日尚未到货。

二、列示库存品、半成品、原材料、在产品的明细，包括但不限于库龄、存放地点、权属情况、各类型存货期后结转金额及比例，并说明公司存货是否存在积压、滞销。

1、主要存货库龄情况：

库龄	原材料		在产品		半成品		库存商品	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	1,504.95	98.62%	918.23	100.00%	1,126.13	67.09%	2,846.05	92.01%
1-2年	18.95	1.24%	-	-	219.49	13.08%	240.72	7.78%
2-3年	-	-	-	-	332.79	19.83%	3.39	0.11%
3年以上	2.13	0.14%	-	-	-	-	3.03	0.10%
合计	1,526.03	100.00%	918.23	100.00%	1,678.41	100.00%	3,093.19	100.00%

半成品中库龄 1 年以上的存货主要为芦丁水解浓缩液，由于自 2020 年开始槲皮素销售的增长，结存的芦丁水解浓缩液累积较多，近年来逐步消耗了结存的芦丁水解浓缩液。公司对芦丁水解浓缩液进行加速老化实验，实验结果表明，芦丁水解浓缩液性状、溶解度、杂质、微生物含量等在 3 年的存放期限内均保持较高的稳定性。

2、主要存货存放地点及权属情况：

类别	存放地点	存货权属
原材料	公司原料库、辅料库、包材库	欧康医药
在产品	生产车间反应釜内	欧康医药
半成品	各生产车间仓库	欧康医药
库存商品	产成品仓库	欧康医药

3、存货期后结转金额及结转比例：

类别	期末结存金额	期后结转金额	结转比例
原材料	1,526.03	1,368.33	89.67%
在产品	918.23	918.23	100.00%
半成品	1,678.41	199.90	11.91%
库存商品	3,093.19	1,957.76	63.29%

截至 2024 年 5 月 31 日，公司 2023 年末结存的原材料、在产品及库存商品

60%以上已结转领用、销售。其中半成品期后结转比例较低，主要系鼠李糖初品及芦丁水解浓缩液尚未大量领用，原因为：（1）在公共卫生事件期间槲皮素生产量大，产生了大量的浓缩液，超过了鼠李糖产线的生产处理能力；（2）2023年鼠李糖需求减少，故处理鼠李糖初品和芦丁水解浓缩液的量减少。

综上所述，公司期末各项存货库龄主要为1年内，其中原材料1年以内金额占比98.62%，半成品中1年以内的金额占比67.09%，库存商品中1年以内金额占比92.01%，公司存货库龄短，周转速度快。公司2023年末原材料、半成品、在产品、库存商品等期后陆续在进行生产和销售，不存在积压和滞销的情况。

三、结合存货跌价准备具体测算过程说明公司存货跌价准备计提是否充分。

1、存货跌价准备计提过程：

公司产成品、库存商品等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以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；为执行销售合同而持有的存货，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以一般销售价格为基础计算。

公司存货主要由原材料、库存商品、在产品（半成品）构成，公司大部分存货库龄为一年以内，各类存货的跌价准备具体测算过程如下：

类别	具体分析	减值测算过程
原材料	公司所持有原材料的主要目的是生产产成品，故原材料的可变现净值主要取决于公司产品的销售价格。原材料价格上升的影响将向客户进行传导，以保证公司的毛利水平，故公司认为原材料在使用期限内不存在跌价的情形。对库龄较长，确认无法继续使用的原材料计提跌价准备。	存货跌价金额=账面成本-可变现净值；可变现净值=在正常生产经营过程中所生产的产成品的估计售价-至完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用-相关税费
在产品（半成品）	期末存在部分半成品，于资产负债表日进行减值测试。	
库存商品	公司采用订单式生产，客户下达订单后，生产部门根据订单和库存情况，结合产品分类、生产工序复杂程度、交付紧急程度合理分配生产线产	存货跌价金额=账面成本-可变现净值，可变现净值=预计售价*(1-销售

类别	具体分析	减值测算过程
	能，制订生产计划，安排生产活动。公司于资产负债表日对库存商品进行减值测试。	费用率)-相关税费

计算具体过程如下：

单位：万元

存货类别	存货名称	期末余额	可变现净值				应计提减值金额
			估计销售额/预计销售额	至完工时估计要发生的成本	估计的销售税费	可变现净值	
原材料	柠檬枳实	1.95	-	-	-	-	1.95
原材料	其他	0.18	-	-	-	-	0.18
库存商品	槐米类	954.86	870.22	-	13.44	856.78	98.08
库存商品	地奥司明类	18.13	16.73	-	0.26	16.47	1.66
库存商品	其他	3.03	-	-	-	-	3.03
半成品	鼠李糖	785.54	783.49	80.65	12.10	690.74	94.80
半成品	香叶木素	1.71	1.71	-	0.03	1.68	0.03
发出商品	无水槲皮素	17.45	16.58	-	0.26	16.32	1.13
合计		1,782.85	1,688.73	80.65	26.09	1,581.99	200.86

注：库龄3年以上的存货，按照全额计提减值，可变现净值为零。

2、存货跌价准备计提是否充分：

公司主要采用以销定产、以产定采的存货管理模式，内部强调存货精细化管理，日常经营过程中对存货周转率进行严格监控。通过改善储存环境等方式，保证公司存货的优良状态。对于部分长库龄，由公司仓储部、质控部和生产部对存货状态进行持续监控。对于存货跌价准备，公司结合在手订单情况、产品市场销售价格等因素确认存货的可变现净值，以判断存货是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的存货，按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

报告期末，公司库存主要以原材料、库存商品和在产品（半成品）为主。

其中原材料主要用于生产产成品，故原材料的可变现净值主要取决于公司产品的销售价格。2023年度，公司毛利率在16%左右，期末原材料主要为芦丁和橙皮苷，用于生产槲皮素及地奥司明，其产成品的毛利率在20%以上，故公司认为原材料的减值风险较低。一般原材料的保质期为3年，因此基于谨慎性原则，

对于三年以上的原材料，全额计提减值准备，减值准备计提充分。

期末结存的库存商品，按照有销售订单与无销售订单两种情况分类，有销售单价的按照销售订单价格做减值测试计提减值准备，无销售订单的按照销售市场均价做减值测试，减值测试后计提相应减值准备，结存库存商品期后逐步销售出货，期后销售价格与减值测试时预测销售价格基本一致，未出现重大减值迹象，减值准备计提充分。

期末结存的半成品主要为鼠李糖生产相关的半成品原料，公司在考虑未来产品生产成本和期后售价的基础上，对芦丁水解中和浓缩液、鼠李糖初品等进行了减值测试，计提相应减值准备，减值准备计提充分。

3、2023 年末，同行业存货跌价准备计提情况：

单位：万元

公司名称	存货余额	存货跌价准备	账面价值	跌价计提比例
欧康医药	7,594.03	200.86	7,393.17	2.64%
莱茵生物	103,312.09	6,182.20	97,129.89	5.98%
晨光生物	321,686.62	1,843.05	319,843.57	0.57%
天一生物	14,164.61	5,916.40	8,248.21	41.77%

公司主要专注于槐米和枳实系列产品的纵深研发、生产与销售，产品种类较少，而同行业可比公司的产品种类相对较多，经检索公司同行业可比公司公开信息，相关公司未对产品具体跌价情况进行披露，因此难以量化、客观地比较公司计提存货跌价准备的政策与可比公司的差异。经比对，公司存货跌价准备计提比例处于行业合理区间范围，对存货跌价准备计提是合理的。

【年审会计师回复】

一、针对存货真实性、准确性实施的审计程序：

1、了解公司产品的成本构成，产品成本与原材料之间的变动关系；通过访谈、公开信息查询等了解原材料市场的需求、供给、价格等的变化情况，判断产品成本与原材料的变动关系是否合理；

2、了解与存货核算相关的采购与付款、生产与仓储等关键内部控制，评价其设计的合理性，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、对采购入库、领用出库执行截止测试，通过核对资产负债表日前后的入库单、出库单，以确认采购入库及出库是否存在跨期现象；

4、检查存货的入账基础和计价方法是否正确；对发出存货进行计价测试，检查存货的计价方法是否前后一致；检查存货的发出计价和结存金额是否正确；

5、获取并检查成都欧康医药公司成本计算表，对成本费用的归集和分配进行复核，将主要产品投入产出比、产品单位成本的构成、占比等与上期进行比较分析，以识别是否存在重大异常波动及波动原因的合理性；

6、取得公司存货跌价准备计算表，分析公司测算存货可变现净值涉及的会计估计是否合理，执行存货减值测试，复核管理层计提存货跌价准备的方法是否适当，前后期是否一致，分析存货跌价准备计提是否充分。与可比上市公司存货跌价准备进行对比，分析是否存在重大差异及原因；

7、获取公司期后原材料采购合同、入库单、发票等，分析主要原材料期后采购价格；获取期后销售合同、出库单、发票等，了解产品的期后售价情况；

8、获取公司期末存货盘点表，并进行实地监盘；对于发出商品通过检查销售合同、出库单、期后客户签收单/进仓单、期后回款单等。

二、审计结论：

经核查，公司存货变动主要系受产品需求影响进行的备货导致，变动合理，期末存货跌价计提充分，公司存货真实、准确。

4、关于应收账款

2023 年末，你公司应收账款账面余额为 6,511.11 万元，较期初增加 6.99%。2023 年末，你公司账龄在 180 天以内的应收账款账面余额为 5,883.33 万元，占应收账款总额比重为 90.36%，你公司对于账龄 180 天以内的应收账款不计提坏账准备。

请你公司：

(1) 结合产品类型、业务模式、结算模式、信用政策等，说明营业收入下降、应收账款增加的原因，你公司是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

(2) 说明你公司对各类客户（直销与贸易商客户、新增与老客户）信用政策、结算模式、预期信用损失率的确定方式，与同行业可比公司是否存在重大差

异；

(3) 列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险、应收账款坏账准备计提是否充分。

请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、结合产品类型、业务模式、结算模式、信用政策等，说明营业收入下降、应收账款增加的原因，公司是否存在延长信用期限扩大销售的情况。

1、产品类型：

2023 年公司主营业务收入按产品系列分类如下：

单位：万元

产品类别	销售金额	占比	销售金额同比变动比例
槐米类	10,650.26	44.83%	-35.19%
枳实类	8,358.60	35.19%	-3.75%
综合类	4,745.47	19.98%	194.27%
合计	23,754.33	100.00%	-11.13%

2、业务模式：

(1) 采购模式：

公司产品的原材料主要包含芦丁初品、橙皮苷初品、黄连素初品等初级植物提取物以及各类化工辅料。针对上述主要原材料，公司与多个供应商保持长期合作以确保原材料的稳定、及时供应。公司主要根据销售订单、生产计划以及市场预期，再结合安全库存等因素制定采购计划。

(2) 生产模式：

公司采取以“以销定产”为主的生产模式，即根据客户的订单要求及对市场的预期制定生产计划并组织生产。对于较常规的产品，公司持有一定库存量，以满足市场需求、提高对临时订单的快速反应能力。生产部门每月根据销售计划制

定月度生产计划，并根据实际订单需求进行调整。

(3) 销售模式：

报告期内，公司采取贸易商与生产厂家销售相结合的模式，与所有客户均签订买断式的购销合同。客户群体主要包括植物提取物贸易型企业及保健品、食品、药品生产企业。我国植物提取行业目前属于典型的外向型产业，以出口为主，具有较成熟的出口贸易商业态，贸易商购买的公司产品通常销售至北美、欧洲、日本、东南亚等境外地区。

3、结算模式：

公司的大部分产品最终需求方为国外客户，其业务模式为公司将产品销售给国内的第三方贸易公司，再由贸易公司将产品出口销售给最终需求方。一般情况下，公司与贸易公司签订合同并发货至对方指定的地点，由其验收合格后向公司出具确认函或者进仓单，公司收到确认函或者进仓单后确认收入。

对于内销收入，即直接销售给国内客户，公司按照客户的发货指令，将产品发送至对方指定的地点，由客户指定或委托人员进行签收，公司根据物流返还的签收单确认收入并开具发票。

对于外销收入，即直接销售给境外客户，公司采用 FOB 或 CIF 结算方式，根据外贸订单约定发出商品，完成产品报关、装船离港，取得海关报关单、货运提单后，根据货运提单确认收入并开具发票。

4、信用政策：

公司采取直接销售模式，与所有客户均签订买断式的购销合同。客户群体主要包括植物提取物贸易型企业及保健品、食品、药品生产企业。

公司根据客户的背景调查情况，结合双方合作历史和对方信用履约历史，授予对方一定的信用期。对于初次合作的客户，公司一般要求对方预付货款或货到立即付款。对于长期稳定合作的客户，公司一般给予客户 30 天、60 天的信用期。

5、营业收入下降的原因：

2023 年度，公司产品类型、业务模式、结算模式、信用政策等均未发生变化。由于受到宏观经济环境变化、国际地缘冲突等因素的影响，市场需求疲软，

尤其是美国市场，终端客户持续去库存、降产能为主，减缓采购，导致公司主要产品槲皮素销量减少；同时 2022 年第三季度槲皮素原料槐米丰收，槲皮素价格随之下降，加之由于终端客户减缓采购量导致该产品市场竞争加剧，公司为争取市场进一步采取降价策略。

综上所述，公司主要产品槲皮素量价齐跌是导致公司 2023 年主营业务收入同比下降 11.13%的主要原因。

6、应收账款增加原因：

2022 年-2023 年公司应收账款具体情况及其变动分析如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	较 2022 年同比变动率
应收账款账面余额	6,511.11	6,085.79	6.99%
应收账款坏账准备	184.75	50.63	264.90%
应收账款账面价值	6,326.36	6,035.16	4.83%
当期营业收入	24,281.02	26,943.60	-9.88%
营业收入增长率	-9.88%	-10.44%	-
应收账款增长率	4.83%	22.65%	-
应收账款占流动资产的比例	21.49%	15.92%	-
应收账款占营业收入的比例	26.05%	22.40%	-
应收账款周转率（次/年）	3.93	4.84	-

公司 2023 年应收账款账面价值 6,326.36 万元，同比增加 291.20 万元，同比增长 4.83%。公司前十大客户应收占比达到 72.03%，主要原因为：（1）公司 2023 年 11-12 月销售开票给客户 5,768 万元，该部分应收款大多未到收款期，导致年末应收账款余额增加；（2）受植物提取市场低迷的因素影响，公司部分客户未及时按约定付款期付款，也导致年末应收账款余额有一定增加。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年底应收账款皆已全部收回。

7、是否存在延长信用期限扩大销售的情况：

报告期内，虽有部分客户付款期限超过公司给其的约定付款期，但公司不存在同意延长信用期限扩大销售的情况。

二、说明公司对各类客户（直销与贸易商客户、新增与老客户）信用政策、结算模式、预期信用损失率的确定方式，与同行业可比公司是否存在重大差异。

1、信用政策：

公司根据客户的背景调查情况，结合双方合作历史和对方信用履约历史，授予对方一定的信用期。对于初次合作的客户，公司一般要求对方预付货款或货到立即付款。对于长期稳定合作的客户，公司一般给予客户 30 天、60 天的信用期。

从平均回款周期看，由于公司以进仓单或确认函（适用于内销）、报关单和提单（适用于外销）日期作为收入确认时点，实务中客户一般需要以收到发票作为支付货款的先决条件，因此存在由于确认收入时点与开票时点差异导致部分应收账款超出信用期的情况。

其中，桂林莱茵生物科技股份有限公司、上海明润生物科技有限公司、西安兴和生物技术有限公司、沈阳福瑞威科贸有限公司的平均回款周期在 100 天以上，主要系这些客户采购金额较大，受宏观经济环境的影响，客户回款周期变长。

2、结算模式：

公司与主要客户的合同条款、收入确认时点及条件如下：

销售区域	销售模式	收入确认时点	主要客户的合同条款	收入确认条件
境内	生产厂家	在公司将产品运送至指定交货地点并由客户确认签收	“将货物送到需方指定地址”、“按照需方要求分批次交货”	客户确认函
	贸易商	在公司将产品运送至指定交货地点并由客户委托的物流公司确认签收	“本合同交易的产品应对根据甲方最终装运指示交付”、“按需方通知运到上海指定仓库”、“乙方负责将货物送到甲方指定仓库交货”	确认函/进仓单
境外	生产厂家	将产品报关出口，取得提单	“Trade terms: CIF……”、“Trade terms: FOB……”	报关单、提单

公司的大部分产品最终需求方为国外客户，其业务模式为公司将产品销售给国内的第三方贸易公司，再由贸易公司将产品出口销售给最终需求方。一般情况下，公司与贸易公司签订合同并发货至对方指定的地点，由其验收合格后向公司

出具确认函或者进仓单，公司收到确认函或者进仓单后确认收入。

对于内销收入，即直接销售给国内客户，公司按照客户的发货指令，将产品发送至对方指定的地点，由客户指定或委托人员进行签收，公司根据物流返还的签收单确认收入并开具发票。

对于外销收入，即直接销售给境外客户，公司采用 FOB 或 CIF 结算方式，根据外贸订单约定发出商品，完成产品报关、装船离港，取得海关报关单、货运提单后，根据货运提单确认收入并开具发票。

3、公司的预期信用损失率的确定方式和同行业可比公司比较情况：

公司与可比公司的预期信用损失率对比表如下：

账龄期限	莱茵生物	晨光生物	天一生物	欧康医药
180 天以内	1.10%-1.11%	0.5%	0.71%	-
180 天-1 年				10%
1-2 年	5.5%	5%	2.54%	30%
2-3 年	11%	10%	14.49%	50%
3-4 年	55%	50%	50.99%	100%
4-5 年			80.51%	
5 年以上	55%	100%	100%	100%

由上表可知，公司预期信用损失率确定方式相较于同行业可比公司更谨慎、更严格。

三、列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险、应收账款坏账准备计提是否充分。

1、2023 年末，公司前十大应收账款余额及回款情况：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	截至次年 6 月底回款情况
客户 1	1,685.78	1,685.78
	7.11	7.11
客户 2	440.50	440.50

客户名称	应收账款余额	截至次年6月底回款情况
客户3	413.07	413.07
客户4	378.51	378.51
客户5	366.00	366.00
客户6	345.00	345.00
客户7	248.26	248.26
客户8	243.60	243.60
客户9	229.90	229.90
客户10	198.87	198.87
合计	4,556.60	4,556.60

截至2024年6月30日，公司2023年底应收账款皆已收回。

2、是否存在回款风险：

报告期内，虽有部分客户付款期限超过公司给其的信用期限，但截至2024年6月30日，公司上年末的应收账款皆已全部收回，不存在回款风险。

3、应收账款坏账准备计提是否充分：

公司应收账款计提方法：超过6个月计提10%坏账准备，超过12个月计提30%坏账准备，超过24个月计提50%坏账准备，超过36个月计提100%坏账准备。

跟同行业可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提充分。

2023年末具体计提情况：

单位：万元

账龄	账面余额	坏账准备	计提比例
180天以内	5,883.33	-	-
180天-1年	126.44	12.64	10.00%
1年以内合计	6,009.77	12.64	0.21%
1-2年	470.34	141.11	30.00%
3年以上	31.00	31.00	100.00%
合计	6,511.11	184.75	2.84%

注：应收账款 3 年以上账面余额 31.00 万元属于单项全额计提减值准备。

【年审会计师回复】

一、针对应收账款真实性、准确性实施的审计程序及审计证据：

1、了解、测试和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性和运行的有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、获取本年度收入成本明细表，对本年记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、签收单等支持性文件，以评价相关收入确认是否符合公司的会计政策；

4、对应收账款进行账龄分析，了解账龄结构是否较以前年度发生重大变化，关注应收账款的周转情况，并与行业可比公司进行比较；

5、了解应收账款的客户情况，通过企查查等公开信息进行查询确认，同时确认公司主要客户与公司是否存在关联关系等情形；

6、对期末应收账款余额重大或发生额重大的客户进行函证，以确认应收账款的真实性和准确性；

7、了解公司坏账准备计提政策，测算坏账准备计提的充分性。

二、审计结论：

经核查，公司期末应收账款真实存在、计量准确。

5、关于应付账款

2023 年末，你公司应付账款账面余额为 3,088.20 万元，较期初增加 176.25%，其中，1 年以内应付账款账面余额为 3,077.55 万元。

请你公司结合主要采购内容、付款协议条款、结算安排等情况说明你公司应付账款大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师说明针对上述事项实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、请公司结合主要采购内容、付款协议条款、结算安排等情况说明公司应付账款大幅增加的原因及合理性。

1、截至 2023 年底，公司前十大应付金额中主要采购内容、付款协议条款、结算安排及原因分析如下表：

单位：万元

供应商名称	期末余额	采购内容	付款协议条款	结算安排	增加原因	期后
供应商 1	491.55	橙皮苷	银行转账，每月以仓储实际入库数量为结算依据，供方接到货物验收合格通知后 7 日内开具 13% 增值税专用发票。合同履行完成后，需方按供方实际供货及开票金额支付货款。	按合同条款结算，货已入库发票已开年末尚未付款，到期支付。	为满足地奥司明供货，正常生产采购原料备货。	2024 年 1 月已付款
供应商 2	482.73	募投项目技改扩能一期建设工程	按项目进度及时支付合同价款，付款金额按已完成工作量对应的金额，发包人应在收到进度付款申请书 14 天内完成支付，发包人逾期支付进度款的，应按照中国人民银行发布的同期同类贷款基准利率支付违约金。	按合同条款结算，年末已到达应支付进度款条件，但发票未开尚未支付。	技改扩能一期工程进度款。	2024 年 1 月已付款
供应商 3	356.00	芦丁	银行转账，需方货物验收合格后通知供方开具 13% 增值税专用发票，需方收到供方发票后 7 日内支付货款。	按合同条款结算，货已入库发票已开年末尚未付款，到期支付。	计划生产槲皮素及 EP 芦丁用原料备货，未到付款期。	2024 年 1 月已付款
供应商 4	247.50	柚苷	货物到达需方指定地点验收合格入库后，凭供方提供增值税专用发票 30 天内付清货款。	按合同条款结算，货已入库发票已开，年末尚未付款，到期支付。	计划生产查尔酮用原料，12 月采购未到付款期。	2024 年 1 月已付款

供应商 5	243.83	催化剂 A	银行转账，需方验收合格后通知供方开具 13% 增值税专用发票，需方收到供方发票后 30 日内支付货款。	按合同条款结算，货已入库发票已开，年末尚未付款，到期支付。	生产查尔酮用辅料，12 月采购未到付款期。	2024 年 1 月 已付款
供应商 6	239.73	黄连素	银行转帐，货到需方经检测合格后，供方开具 13% 增值税专用发票，发票单位与合同单位及收款单位一致，需方在收到发票后 7 个工作日内付款。	按合同条款结算，货已入库发票已开年末尚未付款，到期支付。	12 月采购未到付款周期。	2024 年 1 月 已付款
供应商 7	116.10	黄连素	银行转帐，货到需方且需方检测合格后，供方开具 13% 增值税专用发票，发票单位与合同单位及收款单位一致，需方在收到发票后 7 个工作日内付款。	按合同条款结算，到期支付。	12 月采购未到付款周期。	2024 年 1 月 已付款
供应商 8	92.90	甲醇、无水乙醇	银行转账，需方验收合格后通知供方开具 13% 增值税专用发票，需方收到供方发票后 15 日内支付货款。	按合同条款结算，到期支付。	生产超 EP 芦丁和查尔酮用，未到付款期。	2024 年 1 月 已付款
供应商 9	57.45	柚苷	银行转账，需方验收合格后通知供方开具 13% 增值税专用发票，需方收到供方发票后 7 日内支付应付货款。	按合同条款结算，到期支付货款。	生产查尔酮用备货，未到付款期。	2024 年 1 月 已付款
供应商 10	54.90	芦丁	银行转账，每月以仓储实际入库数量为结算依据，供方接到通知后 7 日内开具 13% 增值税专用发票；合同履行完成后，需方按供方实际供货及开票金额付。	按合同条款结算，到期支付货款。	计划生产 EP 芦丁，备货，未到付款期。	2024 年 1 月 已付款
合计	2,382.69	-	-	-	-	-

2、应付账款大幅增加的原因及合理性：

公司 2023 年应付账款同比增加 176.25%，主要原因如下：

2022 年大额应付账款只有橙皮苷应付 777.60 万元，为生产地奥司明的必须备货，剩余应付账款均小于 50 万元，因为原料槐米丰收，芦丁价格持续下跌趋势，不需要囤货。

2023 年应付账款中，技改扩能项目（一期）在建工程应付账款占比较大是因为募投项目建设应付的工程进度款；增加了芦丁应付账款是因为生产槲皮素和 EP 芦丁备货必需；增加了柚苷和催化剂 A 备货，是为满足产品 NHDC 生产所需必备的原料和辅料；黄连素应付账款增加因为市场需求备货入库尚未付款。

综上，2023 年末应付账款余额同比增加是因为加大了原料辅料的储备，以满足生产需要，属于正常备货引起的应付增加。2024 年，公司皆按合同结算条款约定支付 2023 年末应付账款。

【年审会计师回复】

一、针对公司应付账款大幅增加的原因及合理性的审计程序及审计证据：

1、了解公司应付账款相关的关键内部控制程序，评价其设计的执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取应付账款明细，确认应付账款期末构成情况及原因，并对应付账款的账龄情况进行分析，是否发生重大变化；

3、对主要供应商获取工商信息并对其进行函证，将回函金额与公司财务数据进行比对，核查公司采购业务的真实性和准确性；

4、对大额应付账款进行合同检查，了解款项支付情况及未支付的原因；

5、检查应付账款的期后支付情况。

二、审计结论：

经核查，公司应付账款大幅增加主要系公司备货采购原材料所致，截止 2023 年末尚未到款项支付时点，期后大额应付款项已支付，应付账款真实，大幅增加存在合理性。

6、关于出口产品保险费

2023 年度，你公司外销收入为 4,638.96 万元，同比下降 0.24%；你公司销售费用中出口产品保险费为 2.87 万元，同比下降 89.50%。

请你公司说明在外销收入基本持平情况下，出口产品保险费大幅下降的原因以及你公司如何应对外销业务相关风险。

请年审会计师说明针对外销收入真实性实施的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

【公司回复】

一、请公司说明在外销收入基本持平情况下，出口产品保险费大幅下降的原因以及公司如何应对外销业务相关风险。

1、2023 年公司主营业务收入按销售区域分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	销售金额	占比	销售金额变动比例
内销业务	19,115.37	80.47%	-13.43%
外销业务	4,638.96	19.53%	-0.24%
合计	23,754.33	100.00%	-11.13%

2、2023 年公司销售费用中出口产品保险费变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年金额	2022 年金额	变动比例
出口产品保险费	2.87	27.29	-89.48%

3、出口产品保险费大幅下降的原因：

公司于每年年初与信保公司签订合同，2022 年保单计划投保金额 1,000 万美元，保费 25.4 万元人民币。公司 2022 年出口产品保险费 27.29 万元，包括了信保费 25.40 万元和信保调查的费用 1.89 万元。该保单 2022 年度实际履约率为 47.50%，履约不足的主要原因如下：

(1) 公司产品主要出口国为欧美、日本等，受俄乌冲突、欧洲能源危机、出口地区经济波动影响，上述市场消费疲软，加之公司主要产品的市场价格有一定幅度的下降，导致公司 2022 年实际出口额与年初预估金额出现较大偏差，从而导致公司履约不足；

(2) 公司一个香港重点买方信用额度未能获批，除该买方外其余适保业务均已投保。

由于履约不足，导致截至保单到期，公司仍有 124,224.04 元人民币保费剩余。因此，2023 年公司使用上述 2022 年保费余额继续对出口产品投保，同时公司申请 2023 年调整保单最低保费为 129,775.96 元人民币，用 2022 年剩余保费冲抵后应付保费 5,551.92 元，加信保调查费用，2023 年共实际支付 2.87 万元保费及调查费，导致保险费同比下降 89.48%。

4、外销业务相关风险的应对：

公司主要经营位于中国境内，主要业务以人民币结算，公司所承担的外汇变动的市场风险不大，但公司已确认的外币资产和负债及未来的外币交易（外币资产和负债及外币交易的计价货币主要为美元、欧元）依然存在外汇风险。

公司应对外销业务中外汇风险的措施：密切关注汇率变动对公司业务的影响，根据情况签订合同时提前锁定汇率，通过银行采用远期结售汇业务管理汇率风险以避免到期收款时发生汇率波动给公司造成损失，管理层负责监控汇率风险；同时缴纳信保费，目的是为在发生外汇收款风险时，将外销业务收款风险转移至出口信用保险公司。

【年审会计师回复】

一、针对外销收入真实性实施的审计程序：

1、了解与外销收入确认相关的关键内部控制，评价其设计的执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取并检查主要客户合同或订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

3、获取公司外销收入明细表，对外销收入、成本执行分析程序，包括：收

入、成本、毛利率及波动情况分析，识别是否存在重大异常波动，并检查波动原因；

4、对于出口销售，我们获取海关电子口岸数据并与账面记录核对，采取抽样方法检查大额销售合同、销售订单以及对应的发票、出口报关单、货运提单等支持性文件；

5、选取主要客户执行函证程序，函证应收账款余额和销售收入金额，并核对函证结果；

6、获取公司的银行对账单，并检查大额银行流水记录与银行日记账、应收账款回款记录进行交叉核对，核实客户的回款情况；

7、执行收入截止测试程序，对资产负债表日前后确认的营业收入核对出库单、发货单、出口报关单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

8、检查外销保险合同，确认保险费用的真实准确。

二、审计结论：

经核查，公司按照企业会计准则及公司相关制度确认收入，收入确认方法正确，以获取客户的外销提单作为外销收入确认的时点，收入确认依据充分，外销收入真实、准确。

7、关于新设境外子公司

2023年3月，你公司与 US WEMA RGROUP INC.（中文名称：美国维玛集团有限公司）共同出资设立 OKAYPHARM USA INC.（中文名称：欧康医药美国有限公司，以下简称欧康美国）。该公司注册资本为100万美元，你公司出资80万美元。截至2023年末，欧康美国的净资产为82.71万元，从成立日至2023年末净亏损为95.30万元。

请你公司说明成立境外子公司的原因及背景，你公司能否有效控制该境外子公司，并结合境外资产及境外业务经营状况说明该境外子公司亏损的原因以及你公司的应对措施。

【公司回复】

一、请公司说明成立境外子公司的原因及背景，公司能否有效控制该境外子公司，并结合境外资产及境外业务经营状况说明该境外子公司亏损的原因以及公司的应对措施。

1、成立境外子公司的原因及背景：

根据公司战略规划及业务发展需要，公司与境外机构 US WEMAR GROUP INC（中文名称：美国维玛集团有限公司）共同出资设立境外控股子公司 OKAYPHARM USA INC.（中文名称：欧康医药美国有限公司），注册资本 100 万美元，由成都欧康医药股份有限公司以货币出资 80 万美元，持有该境外子公司 80%的股权；由 US WEMAR GROUP INC（中文名称：美国维玛集团有限公司）以货币出资 20 万美元，持有该境外子公司 20%的股权。

对外投资设立境外子公司系公司基于长远发展战略布局：

（1）进一步扩展海外业务和优化资源配置，深度拓展海外市场，开发新客户，推广公司的新产品和维生素 P 类产品新用途；

（2）更好接近美国市场客户，提供服务，以销售人员直接对接终端用户等方式，进行新产品新市场的开发，通过甄选的全球战略合作伙伴，更直接地为海外用户提供高品质的产品和服务；

（3）便于将合成生物产品作为膳食补充剂在美国开展注册认证等工作，以进一步加强公司应对世界经济格局变化的能力。

因此，成立美国子公司将对公司的经营业绩持续性、稳定性产生积极的推动作用，对公司未来财务状况和经营成果将产生积极影响，符合公司经营管理的需要和全体股东的利益。

2、能否有效控制该境外子公司：

OKAYPHARM USA INC.（中文名称：欧康医药美国有限公司）于 2023 年 2 月 10 日完成设立登记，注册资本为美元 100 万元，其中本公司出资美元 80 万元，占其注册资本的 80%，拥有对其的实质控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。公司能够有效控制该境外子公司，原因如下：

（1）欧康医药已建立《欧康医药美国有限公司财务管理制度》，要求该境外子公司按照欧康医药财务管理要求，合法合规开展美国公司日常运营的财务管

理工作。该境外子公司需保证其资产完整与提供财务资料的及时、真实、准确、完整。《欧康医药美国有限公司财务管理制度》包括了对该境外子公司的物资收发存管理、资金收支管理、费用控制管理、财务核算、预算和决算管理。

(2) 公司行政人事部根据公司对子公司的管理制度，严格要求美国子公司人员按总公司要求编制工作计划和工作总结，以及季度与年度经营计划，并按审批后的计划进行监督检查和考核。

(3) 对美国子公司产品购销业务流程纳入公司营销中心进行有效管理。

综上，公司通过将美国子公司纳入公司统一行政管理、财务核算和营销业务管理，能够有效控制该境外子公司。

3、境外资产及境外业务经营状况：

截至 2023 年底，美国子公司总资产 90.31 万元为货币资金；负债总额 7.60 万元为应付职工薪酬；实收资本 180.39 万元人民币（欧康医药实际已出资 20 万美元，美国维玛集团有限公司已出资 5 万美元）；未分配利润-95.30 万元；所有者权益（或股东权益合计）82.71 万元。

4、境外子公司亏损的原因及公司的应对措施：

(1) 亏损原因

截至 2023 年 12 月 31 日，OKAYPHARM USA INC.（中文名称：欧康医药美国有限公司）的净资产为 82.71 万元，成立日至期末的净利润为-95.30 万元。

由于 2023 年该境外子公司在进行前期组建工作，2023 年美国子公司成立后开始组建团队招聘业务人员，租赁办公场所，进行市场推广与品牌建设等前期开办工作，2023 年暂未实现产品销售业务，主要发生办公场所租赁费、办公费及人员工资、保险费等引起亏损。

(2) 应对措施

2024 年 OKAYPHARM USA INC.（中文名称：欧康医药美国有限公司）将按照欧康医药公司战略部署开启并加强美国市场的开拓工作，具体如下：

①参加各类展会、活动，与多家参展商交流，推广公司新产品 Sweet 和 QuerceMax；扩大市场覆盖和销售网络，利用已建立的行业联系，进一步扩展分销网络，确保公司产品能够覆盖更广泛的客户基础。同时开发新的营销策略和促

销活动，提高产品在目标市场的知名度和市场份额。

②优化供应链和物流管理：优化进口清关流程，减少物流延误，确保产品能够及时和高效地送达客户。

③进行新产品销售与市场推广：启动了 Sweet 和 QuerceMax 的商标注册流程，并与欧康医药研发部门紧密合作，对 Sweet 的配方进行设计和定型。加快新产品 Neosweet 和 QuerceMax 的市场推广步伐。同时探索开发其他潜在的创新产品，以满足市场需求和适应消费者健康趋势的变化。

④持续的品牌建设与社交媒体推广：加强在社交媒体和在线平台上的品牌推广，提升营销策略吸引更多的关注者和潜在客户。

⑤市场动态监测：持续了解行业趋势，关注健康和营养产品行业的最新趋势、技术革新以及对消费者行为的变化进行实时了解，确保公司战略决策、产品开发与市场需求保持同步。

通过以上工作的推进，该境外子公司将逐步实现先扭亏为盈、后为公司创造更多经济效益的目的。

成都欧康医药股份有限公司

董事会

2024年7月8日