

北京三元基因药业股份有限公司 关于对北京证券交易所2025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：

北京三元基因药业股份有限公司（以下简称“公司”）及中审华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“年审会计师”）于 2026 年 6 月收到贵所发来的《关于对北京三元基因药业股份有限公司的 2025 年年度报告的问询函》（以下简称“问询函”）。根据要求，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。现就年报问询函关注事项回复说明如下：

注：以下除特别注明外，本回复所使用的名词释义与三元基因 2025 年年报一致，回复数值若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题1：关于经营业绩

2025年度，你公司营业收入28,599.79万元，同比增长11.48%；归属于上市公司股东的净利润513.75万元，同比下降76.83%；本期综合毛利率为78.18%，上期
为82.16%，同比减少3.98个百分点。分销售区域看，公司销售区域分为7个大区，
华南区毛利率66.51%，华中区毛利率72.33%，其余区域毛利率高于78%，其中，
东北区毛利率79.83%，营业收入同比下降60.84%。分季度看，你公司第一季度到
第四季度的营业收入分别为4,502.17万元、7,333.80万元、4,455.16万元、12,308.66
万元，净利润分别为-1,225.06万元、578.51万元、-781.37万元、1,941.66万元。

2026年一季度，你公司营业收入6,009.33万元，同比增长33.48%；归属于上
市公司股东的净利润106.86万元，同比增长108.72%。

请你公司：

（1）结合市场环境、集采政策阶段性执行、产品结构、成本费用、议价能力等情况说明东北地区营业收入大幅下降的原因及合理性；

（2）说明第四季度单季盈利、前三季度合计亏损的原因，是否存在跨期确认收入、费用以调节利润的情形，并说明2026年一季度营业收入及净利润增长较多的原因及可持续性。

【公司回复】

（1）结合市场环境、集采政策阶段性执行、产品结构、成本费用、议价能力等情况说明东北地区营业收入大幅下降的原因及合理性

2025年东北地区运德素®产品销量、收入变动情况如下：

单位：万支/万元

区域	2025年		2024年		销量同比	收入同比
	销量	收入	销量	收入		
东北地区	70.98	1,832.71	179.66	4,680.18	-60.49%	-60.84%

东北地区包括辽宁、吉林、黑龙江3个省区，2025年度该地区整体营业收入同比下降60.84%，主要系辽宁省2025年运德素®产品销量下降所致，具体如下：

①市场环境和集采政策阶段性执行情况

2024年3月8日，江西省医保局正式发布了《干扰素省际联盟集中带量采购中选结果通知》，公司人干扰素α1b注射液（水针剂）5个规格、重组人干扰素α1b喷雾剂、人干扰素α1b滴眼液均成功中选，约定采购期为4年，联盟省份包括辽宁省在内的29个省级采购主体。

其中，我公司人干扰素α1b注射液（水针剂）、人干扰素α1b滴眼液同组各有两家拟中选企业；两家企业在各省级采购地区互为主供、备选供应企业，主供企业分配对应地区60%约定采购量，备选供应企业分配30%约定采购量，剩余10%采购量由医疗机构自主选择。各地区主、备供企业确认后，4年约定采购期内不再调整。我公司重组人干扰素α1b喷雾剂同组仅一家拟中选企业，可获取该品种80%约定采购量。

辽宁省自2024年6月25日起落地执行干扰素省际联盟集采中选结果，采购周期4年。公司核心产品人干扰素α1b注射液（运德素®）成功中选，且被确定为辽宁省主供企业，享有当地医疗机构60%约定采购量。2024年集采落地初期，依托产品剂型多元化优势，省内各级医

疗机构优先采购我司主供产品，拉动辽宁区域收入增长。受主供企业集中采购需求旺盛、备供企业采购份额未达标的影响，随后辽宁医疗机构加大备供产品采购倾斜力度。

东北地区**2025**年度营业收入大幅下降，核心原因是辽宁地区医疗机构未完成备供产品约定采购量，阶段性调减、暂停采购我公司主供产品，该情况为集采工作推进过程中特定区域阶段性市场波动，不会对区域长期经营形成决定性影响；与此同时，公司已完成东北地区业务团队组织架构调整。

2026年公司强化东北地区业务团队，一季度的产品销量**43.22**万支，占**2025**年全年销量的**60.89%**。目前，公司依旧是辽宁省、吉林省集采产品的主供企业，受此支撑，辽宁省销量企稳回升，吉林、黑龙江两省销量持续保持良好增长态势。

②产品结构

东北地区运德素®产品分剂型销售情况如下：

单位：万支/万元

产品剂型	2025年		2024年		销量同比	收入同比
	销量	收入	销量	收入		
注射剂	63.26	1,639.29	178.78	4,656.53	-64.62%	-64.80%
喷雾/滴眼剂	7.72	193.42	0.88	23.65	777.27%	717.84%
小计	70.98	1,832.71	179.66	4,680.18	-60.49%	-60.84%

干扰素省际联盟集采进入常态化均衡实施阶段，2025年东北地区集采核心带量剂型注射剂受医疗机构调整主、备供产品采购顺序影响，销量出现阶段性回落。与此同时，公司依托喷雾剂说明书修订完成的市场契机，加大学术推广和渠道拓展投入，实现该产品销量快速提升，一定程度对冲了注射剂销量下滑造成的收入缺口。

③成本费用和议价能力

东北地区运德素®产品营业收入、平均售价、成本和毛利率情况如下：

项目	2025年	2024年
销售绝对数量（万支）	70.98	179.66
营业收入（万元）	1,832.71	4,680.18
平均含税售价（元/支）	26.59	26.83
平均毛利率	79.83%	85.82%

公司运德素®产品包含多规格注射剂、喷雾剂与滴眼液多种剂型，各区域在售剂型、规格存在差异，且各地集中带量采购落地时间不统一；东北地区自2024年6月起逐步执行江西集中带量采购中选价格。2025年公司对产品结构进行优化，调整东北地区销售产品规格，区域产品平均单价仅下降0.89%。叠加集采降价、产品剂型及规格结构调整双重因素，2025年公司产品平均毛利率同比下降5.99%。

根据国家集采政策规定，药品集采价格在准入环节通过公开招标一次性确定，在2024年-2028年采购周期内统一执行中选价格。集采实施期间，企业无需与医疗机构、医保部门就中选价格进行二次谈判或

调价，公司**2025**年度议价能力保持稳定，未发生变动。同时，公司将持续优化全供应链管理体系，细化生产计划、强化预算管控，通过降本增效的方式，稳固产品毛利率水平。

④总结

综上所述，**2025**年东北地区营业收入下降主要系区域市场阶段性波动所致，公司据此加强了该区域业务管理团队。**2026**年一季度，公司产品在辽宁省销量企稳回升，吉林、黑龙江两省销量延续良好增长态势。**2026**年公司将持续跟进集采相关工作，加大市场学术推广投入，进一步提升区域盈利水平。

（2）说明第四季度单季盈利、前三季度合计亏损的原因，是否存在跨期确认收入、费用以调节利润的情形，并说明**2026**年一季度营业收入及净利润增长较多的原因及可持续性

① **2025**年第四季度单季盈利、前三季度合计亏损的原因，是否存在跨期确认收入、费用以调节利润的情形

2025年公司分季度营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	4,502.17	7,333.80	4,455.16	12,308.66	28,599.79
收入占比	15.74%	25.64%	15.58%	43.04%	100.00%
归属于上市公司股东的净利润	-1,225.06	578.51	-781.37	1,941.67	513.75

2025年，公司前三季度累计亏损1,427.92万元，第四季度单季实现盈利1,941.67万元，全年实现归属于上市公司股东的净利润513.75万元。

2022年-2025年，公司近四年第四季度占当年收入比例情况如下：

项目	2022年	2023年	2024年	2025年
第四季度收入占比	40.15%	37.73%	34.36%	43.04%

根据上表数据，2022年-2025年，公司连续四年中，各年度第四季度营收占全年收入比重均处于较高水平，主要原因是公司核心产品运德素®主要用于治疗呼吸道病毒感染性疾病的治疗，市场需求与呼吸道病毒性疾病的流行周期具有高度关联性。

历年冬季均为呼吸道病毒性感染疾病高发时段，医疗机构临床处方量和终端患者用药需求在第四季度均显著提升。其中，2025年冬季至2026年春季，国内出现多种呼吸道病原体感染叠加流行的严峻疫情态势，全国多地医疗机构呼吸科、儿科门诊接诊量大幅增长。本轮冬季呼吸道病毒感染大范围流行带动用药需求激增，直接推动公司运德素®抗病毒产品终端销量快速增长。

另一方面，公司于2025年8月顺利完成重组人干扰素α1b喷雾剂的说明书修订，进一步提升产品用药安全性与临床可及性，更好地满足了真实的临床治疗需求，从而推动该产品在2025年第四季度实现销量的大幅增长。

综上，受呼吸道病毒性感染疾病的流行、重组人干扰素α1b喷雾剂说明书顺利修订双重因素带动，公司2025年第四季度产品销量实现大幅增长。

公司严格按照《企业会计准则》及财务制度进行核算，按照收入确认原则进行账务处理，以客户签收商品(控制权转移)为确认时点，成本与费用按权责发生制据实入账，所有交易均有完整业务凭证支撑，不存在跨期确认收入、费用以调节利润的情形。

② 2026年一季度营业收入及净利润增长较多的原因及可持续性

公司2026年一季度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2026年一季度	2025年一季度	同比变动
营业收入	6,009.33	4,502.17	33.48%
归属于上市公司 股东的净利润	106.86	-1,225.06	108.72%

公司2026年一季度和2025年同期核心产品运德素®销售情况如下：

单位：万支/万元

剂型	2026年一季度		2025年一季度		销量 同比	收入同比
	销量	收入	销量	收入		
注射剂	267.91	5,353.15	242.60	4,301.93	10.43%	24.44%
喷雾/滴眼剂	19.90	654.72	4.63	117.14	329.81%	458.92%
合计	287.81	6,007.87	247.23	4,419.07	16.41%	35.95%

2026年一季度运德素®产品销量稳步提升，收入同比增幅达35.95%；其中注射液产品收入同比增长24.44%以上，喷雾剂新产品收入同比增长458.92%。2026年一季度营业收入大幅上涨，产品毛利率由77.15%提升至81.40%，叠加期间费用同比下降7.44%，受多重因素共同影响，推动了净利润实现较大幅度增长。

公司2026年一季度业绩增长是基于市场临床需求、行业集采政策、公司核心竞争力及产品布局的必然结果，具有较强的可持续性：

a.市场需求持续稳定增长：呼吸道病毒性感染疾病具有反复发作、人群普遍易感的特点。据中国疾控中心数据，一季度呼吸道合胞病毒（RSV）持续维持高位，RSV阳性检出率超过10%，是住院和重症的第一病原体。随着公众健康意识的提升和抗病毒药物临床应用的普及，人干扰素市场需求将保持稳定增长。

b.集采工作助力渠道全覆盖：集采中标后，公司注射剂产品获得了进入各级医疗机构的“通行证”，终端覆盖数量将持续增加，患者可及性不断提高，需求扩容，长期销量持续提升。

c.喷雾剂新产品的增长潜力：喷雾剂新产品于2025年完成说明书修订，有效提升了用药安全性与患者可及性，进一步满足临床实际治疗需求。2026年公司将持续推进喷雾剂全国市场准入和学术推广工作，助力其成为公司业绩增长的核心驱动力。

d.公司营销体系持续完善：依托多省集采中标的核心优势，公司持续拓展等级医院与基层医疗终端渠道，目前，运德素®多剂型、多规格产品销售覆盖全国30多个省、自治区、直辖市，服务医疗机构超过8,000家。未来，公司将持续强化营销体系建设，优化销售渠道，提升终端服务能力，夯实产品销售持续增长基础。

综上，公司2026年一季度业绩增长具有扎实的市场基础和企业产品核心竞争力支撑，伴随着集采优势持续释放，叠加注射剂产品和喷雾剂新产品全面放量，公司业绩有望维持稳健增长态势。

问题2：关于销售费用

2025年度，你公司销售费用13,393.21万元，同比增长13.62%，其中，市场推广费10,368.11万元，占销售费用77.41%，同比增长22.13%。

请你公司：

（1）列示市场推广费明细情况，包括但不限于核算内容、定价方式、相关支出的合理性，并说明公司市场推广费增幅高于营业收入增幅的原因，公司的销售费用率与行业平均水平是否存在重大差异；

（2）列示市场推广费前十大支付对象的情况，包括但不限于定价依据与公允性、支付金额、合同执行情况等，并说明前十大支付对象本年是否有重大变化，如有，请说明原因及合理性；

（3）说明市场推广费支付对象中是否为关联方或其他利益相关方，是否存在为他方垫付资金、承担费用的情况；

（4）说明公司市场推广供应商审核、费用申请、审批内控流程以及相关单证是否完整，在市场推广过程中是否存在商业贿赂、虚开发票的情况。

请年审会计师并发说明对市场推广费实施的审计程序，获取的审计证据，并对市场推广费是否真实、流向是否异常表明确意见。

【公司回复】

（1）列示市场推广费明细情况，包括但不限于核算内容、定价方式、相关支出的合理性，并说明公司市场推广费增幅高于营业收入增幅的原因，公司的销售费用率与行业平均水平是否存在重大差异

公司2024-2025年市场推广费明细情况如下：

市场推广费明细表	2025年金额 (万元)	2025年占比	2024年金额 (万元)	2024年占比
推广费	4,649.85	44.85%	3,180.11	37.46%
会议费	4,499.71	43.40%	4,705.84	55.43%
广告宣传费	1,125.13	10.85%	463.61	5.46%
咨询费	83.10	0.80%	130.00	1.53%
信息服务费	10.32	0.10%	10.12	0.12%
小计	10,368.11	100.00%	8,489.68	100.00%

① 核算内容

市场推广费主要是公司开展专业化学术推广活动中产生的相关支出，涵盖市场信息调研、市场推广、学术会议、学术咨询和广告宣传等费用。

② 定价方式

公司综合考量市场调研、行业规范、服务内容、服务标准、活动场地、举办频次、参与人数和会议模式等多重因素，在保障推广活动质效、合理管控成本费用的基础上，结合不同人数、场次、地域差异以及合理支出标准，制定了市场推广费用服务项目定价规范。

③ 市场推广费同比变动原因

2025年市场推广费同比增长22.13%，整体增幅处于合理区间。主要是公司2025年落地注射剂相关集采政策，并结合市场需求加大喷雾剂新产品的推广力度，相应调整市场推广费用结构。

推广费同比增加，核心原因是公司2025年引入具备全国渠道覆盖能力的推广服务商1，由其搭建喷雾剂全国化学术推广体系、开展产品临床价值宣导，加快临床端认知转化。

广告宣传费有所增长，主要系报告期内加大对数字化营销投入，增加高品质学术推广、产品适应症科普教育视频的策划制作，依托可视化传播加快临床对产品的认知转化，为提升产品的品牌认知和市场放量夯实基础。

④ 市场推广费支出的合理性，及增幅高于营业收入增幅的原因

2025年公司营业收入同比增长**11.48%**，销售费用同比增长**13.62%**，销售费用增速与营业收入增速基本匹配。

销售费用中市场推广费同比提升**22.13%**，主要系公司围绕喷雾剂新产品上市开展战略性市场宣传，持续加大学术推广与市场拓展投入。公司在稳固注射剂产品现有市场的基础上，为将集采中标优势有效转化为市场份额，持续加大喷雾剂新产品在等级医院与基层医疗机构的拓展力度，通过高频次、广覆盖的终端学术推广，持续开拓并完善全国营销网络，实现城市医院与基层医疗市场的双向覆盖。

喷雾剂新品市场拓展使得相关推广费用阶段性抬升，短期费用增速高于营收增速。该类前置性战略投入具备合理性，业绩转化存在滞后性。未来，随着喷雾剂新产品和注射剂产品终端覆盖持续拓宽，规模效应将逐步释放。

⑤ 与同行业可比公司对比情况

2025年，公司销售费用率与可比公司对比情况如下：

序号	公司名称	销售费用率
1	可比公司1	47.64%
2	可比公司2	37.44%
3	可比公司3	39.27%
	平均值	41.45%

4	三元基因	46.83%
---	------	--------

数据来源：上市公司2025年年报

2025年度，公司销售费用率为**46.83%**，高于同行业可比上市公司**41.45%**的平均水平，略低于个别可比公司。因为各可比公司的产品上市时间、产品结构和营收规模不同，导致了各家的销售费用率水平差异。

上述三家可比公司的收入规模较大，在同样全国市场开展销售的情况下其市场推广的规模效应不同，且与公司同类产品收入占比不同。相比而言，三元基因产品主要为人干扰素**α1b**系列产品，现有产品注射剂和新产品喷雾剂上市时间、终端市场和品牌知名度不同于上述可比公司。2025年公司专注于新老产品的学术化、专业化市场推广，传递产品学术价值，市场投入具有必要性和合理性。

结合行业特性，生物医药行业高度依赖专业化学术推广，以向临床传递产品的安全性与有效性证据。同行业可比公司的产品结构和营收规模导致了各家的销售费用率水平差异，公司的销售费用率处于行业正常范围内，与行业平均水平不存在重大差异。

(2) 列示市场推广费前十大支付对象的情况，包括但不限于定价依据与公允性、支付金额、合同执行情况等，并说明前十大支付对象本年是否有重大变化，如有，请说明原因及合理性

公司2025年市场推广费前十大支付情况：

单位：万元

序号	支付对象	支付金额	成立时间	开始合作时间	合同执行情况
1	推广服务商1	740.06	2016年2月	2025年5月	在全国市场提供喷雾剂的专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
2	推广服务商2	375.2	2021年4月	2021年11月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
3	推广服务商3	374.79	2023年7月	2024年3月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
4	推广服务商4	336.8	2022年6月	2024年6月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
5	推广服务商5	335.7	2023年6月	2023年10月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
6	推广服务商6	296.25	2018年10月	2018年12月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
7	推广服务商7	266.4	2024年5月	2024年8月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
8	推广服务商8	238.7	2017年1月	2019年9月	在区域市场提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
9	推广服务商9	215.6	2021年3月	2022年8月	在全国提供专业化学术推广、产品价值传播、临床用药与适应症教育等服务项目。
10	推广服务商10	212.3	2024年3月	2025年1月	负责公司产品图文、产品知识和病例视频的制作等市场品牌建设与宣传服务项目。
小计		3,391.80			

2025年度公司合作的市场推广服务商共155家，市场推广服务商的选择均与公司全国产品营销推广战略密切相关，主要用于喷雾剂新

产品在全国市场的系统性推广、注射剂产品在集采中标市场深度挖掘，以及区域营销和专业化管理服务体系优化。公司市场推广资源配置贴合整体经营布局，营销战略具备合理商业逻辑。

2025年度市场推广费前十大支付对象，均依据公司《推广服务商管理制度》，严格通过内部遴选、资质审核、能力评估等规范流程选定。合作主体均为依法设立、经营合规专业医药CSO机构，主营学术推广、品牌宣传、市场运维等合规服务业务，与公司产品推广战略、区域市场布局高度契合。前十家服务商工商登记和经营状态正常，具备医药专业推广的完备资质与运营能力，可独立承接对应区域及全国性推广服务工作。

2025年公司持续优化产品结构，重点加大喷雾剂新产品的临床价值传播和专业化学术推广力度，并于同年5月引入具备全国覆盖能力的核心学术推广服务商1，该公司为2025年新进入前十的服务商，注册资本2,563.35万元，配备43人专职服务团队及专属数字化推广团队，具备成熟的全国市场统筹能力与数字化运营管理能力，人员配置、专业能力与技术水平可全面支撑喷雾剂产品全国学术推广、临床价值传递及适应症教育等规模化服务工作。2025年8月，公司顺利完成重组人干扰素 α 1b喷雾剂说明书修订工作，有效提升患者用药的安全性与可及性，更好地满足了真实的临床治疗需求，大幅拓宽喷雾剂新产品的临床应用场景，助力喷雾剂产品迎来爆发式增长的关键窗口期。为抢抓市场发展机遇，公司优化市场推广资源配置，引进具有全国覆盖能力的核心学术推广服务商1，并扩容原有优质区域推广服务商合作规模，推进喷雾剂新产品在各重点区域的终端落地放量。受益于专业化、体系化的推广支撑，2025年度运德素®喷雾剂销量同比增长20倍，

销售收入实现高速增长。新进服务商和原有优质推广机构的专业服务赋能，为喷雾剂新产品快速实现终端上量提供了强有力的保障。

其他前十大服务商均深耕对应区域医药推广领域，具备本地化渠道资源与成熟服务体系，熟悉属地医疗市场、终端医院及临床运作场景，结合其服务内容、服务区域与收费标准综合研判，各服务商现有人员、资源及运营能力均可匹配对应推广服务体量，具备足额履约能力。

2025年度市场推广费前十大支付对象，与公司“新品全国推广，集采市场深耕，区域体系优化”的整体经营战略高度适配。公司精准优化市场推广资源配置，相关合作及费用支出具备充分的商业合理性与战略匹配性。

除上表列示的前十大服务商外，还有145家中小服务商主要聚焦细分区域、单地市、单县域及基层医疗终端开展推广服务，是公司全国及区域营销体系的重要补充。该类服务商有效覆盖前十家核心服务商未下沉的细分市场，形成“全国统筹+重点区域深耕+基层网点覆盖”的多层级合规推广网络，为公司整体市场推广体系的完善与全域渠道落地提供有力支撑。

（3）说明市场推广费支付对象中是否为关联方或其他利益相关方，是否存在为他方垫付资金、承担费用的情况

公司制定了《市场推广费用管理制度》《推广服务商管理制度》等相关管理制度，严格审核推广服务商的资质，推广服务费的支出均履行了严格的内部审批流程。报告期内，公司市场推广费支付对象中

不存在关联方或其他利益相关方，亦不存在为他人垫付资金、承担费用的情形。

（4）说明公司市场推广供应商审核、费用申请、审批内控流程以及相关单证是否完整，在市场推广过程中是否存在商业贿赂、虚开发票的情况

公司制定了《市场推广费用管理制度》并严格执行，具体如下：

① 供应商审核：公司制定了《推广服务商管理制度》，建立了涵盖选拔、评估、准入及退出的全周期管理机制。公司对推广服务商的资质及合规性进行核查，优先甄选长期合作、专业性强且合法合规的优质服务商。首先由销售部门负责填写《推广服务商基本信息备案表》并收集基础资料；其次由商务部进行资质审核；由合规部进行合规性复核，并出具《推广服务商基本信息评审表》；最后公司与通过双重审核的推广商签订标准化的《产品推广服务协议》。

② 费用申请：公司建立了规范的费用申请体系。市场销售部门需结合年度预算及市场覆盖情况，制定具体的市场推广方案并提交审批，确保推广计划与公司整体战略相契合。方案获批后，市场销售部门按计划执行推广活动，并在活动结束后严格按照内控要求，及时整理与归集相关活动记录及单据，为后续的费用报销与复核提供完整、准确的依据。

③ 审批内控流程和相关单证：公司执行严格的费用报销审核流程。在推广费报销环节，需提交真实、完整的推广活动记录及相关报销单据。市场销售部门负责核实业务真实性及活动执行情况；商务部与合规部负责审查业务合规性；财务部对单据合规性及金额准确性进

行复核。所有费用均需经严格审批后由出纳支付，确保业务流、资金流、发票流、合同流“四流合一”，确保相关报销单证的完整性与合规性。

公司制定了《内部控制制度》《反商业贿赂管理规定》等制度，明确禁止商业贿赂及虚开发票行为，并建立了推广服务商的违规退出机制。公司定期对推广服务商进行反商业贿赂培训与宣传，并对推广活动进行严格的审核与监督。

报告期内，公司在市场推广过程中不存在商业贿赂或虚开发票的情况。

问题3：关于固定资产和在建工程

2025年末，你公司固定资产、在建工程的账面价值分别为44,435.50万元、30,345.04万元，占总资产的比例分别为36.49%、24.92%。其中，在建工程主要为基因工程药物智能化生产基地项目（以下简称“基地项目”），该项目预算金额为7.10亿元。

请你公司：

（1）结合公司在研管线的预计商业化进展、销售规模等，说明公司固定资产及在建工程投资规模的合理性，是否与公司生产经营实际需求相匹配，实际建设情况与规划情况是否存在重大差异；

（2）列示基地项目转固的转固时点、折旧年限及本期计提折旧金额，说明转固时点确定的依据及折旧政策是否合理；

（3）列示生产基地项目的前五大支付对象、支付金额、交付情况，说明与公司的控股股东、实际控制人及董事和高级管理人员等是否存在关联关系或其他利益安排；

（4）结合下游需求变化、产品售价趋势、产能利用率及当前毛利率水平，分析基地项目相关资产是否存在减值迹象。

请年审会计师结合固定资产、在建工程盘点核验、物流资金流核查情况等取得的关键审计证据，对公司在建工程真实性、准确性、所有权归属情况发表明确意见。

【公司回复】

(1) 结合公司在研管线的预计商业化进展、销售规模等，说明公司固定资产及在建工程投资规模的合理性，是否与公司生产经营实际需求相匹配，实际建设情况与规划情况是否存在重大差异

① 在研管线的商业化进展以及预计销售规模

公司的人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入治疗小儿RSV肺炎临床试验项目已完成III期临床试验，结果显示人干扰素 $\alpha 1b$ 可快速改善患儿临床关键症状，组间疗效差异显著，充分表明人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入对小儿RSV肺炎具有明确的临床获益。

RSV是全球幼儿下呼吸道感染的首要诱因，2岁以下儿童感染率高达90%。WHO报道RSV每年导致全球3,300万名5岁以下儿童肺部感染，360万人次住院和10多万人死亡（数据来源：WHO Respiratory syncytial virus fact sheet），迄今为止，全球没有针对RSV肺炎患儿的抗病毒药物上市。2024年《中国儿童呼吸道合胞病毒感染诊疗及预防指南》报道，中国5岁以下儿童RSV急性下呼吸道感染年发病约350万例，占全球10%以上。

② 公司固定资产及在建工程的投资规模具有合理性，与未来公司生产经营规划和需求相匹配，实际建设情况与规划情况不存在重大差异。具体如下：

a.集采产品的供应需求

2024年3月，三元基因运德素®产品在江西省医保局牵头的干扰素省际联盟集中带量采购中再次中选。公司人干扰素 $\alpha 1b$ 注射液（水针剂）5个规格、重组人干扰素 $\alpha 1b$ 喷雾剂、人干扰素 $\alpha 1b$ 滴眼液中选，

约定采购期为4年，涉及29个省级采购主体，2024年5月开始在全国陆续开始落地执行。

公司现有生产车间和设备多为二十年前投建购置，受场地限制、设备老化等因素影响，当前生产空间紧张，旺季产能供给不足，历年冬季均出现产品断供情况，已成为严重制约公司销量提升的发展瓶颈。

b.下游市场的临床需求

公司运德素®系列产品凭借疗效确切、安全性更高、适应症广泛的核心优势，现已广泛应用于儿科、呼吸科、感染科、肝病科、血液科、皮肤科及肿瘤科等多个临床科室，产品先后被《重组人干扰素 $\alpha 1b$ 在儿科的临床应用专家共识》《儿童雾化中心规范化管理指南》《儿童新冠病毒病毒感染诊断、治疗和预防专家共识》《中国儿童呼吸道合胞病毒感染诊疗及预防指南（2024）》等多项临床共识或指南收录推荐，临床优势突出，具备广阔的市场发展潜力。

呼吸道病毒性感染疾病具有反复发作、人群普遍易感的特点，随着公众健康意识的提升和抗病毒药物临床应用的普及，重组人干扰素市场需求将保持稳定增长。

c.新品上市的发展需求

2025年，公司依托预防新冠病毒的临床研究成果，成功完成了喷雾剂产品说明书修订，带动喷雾剂新产品销量同比大幅增长20倍。作为广谱抗病毒、给药便捷的独家重组人干扰素 $\alpha 1b$ 喷雾剂品种，产品销量快速放量，对公司产能保障提出了更高要求。

公司还在积极开展重组人干扰素 $\alpha 1b$ 喷雾剂在老年人群COPD（慢性阻塞性肺疾病）急性发作临床研究等。国内权威流行病学数据显示，

我国COPD患者总数近1亿，其中60岁以上COPD患者8,500万（患病率27.4%）；COPD患者年均急性加重（AECOPD）0.5–3.5次，50%以上由呼吸道感染诱发，单次住院医疗费用超万元。

此外，公司在细胞因子药物、细胞治疗药物领域完成多项新品战略布局，涵盖全能干扰素、全人胶原蛋白、全新 $\gamma\delta$ T细胞等管线产品，上述研发项目均需配套相应的研发技术平台和生产制备能力，以保障现阶段临床试验用药需求和后续产业化生产产能的需求。

d.基地项目提供充足产能保障

基因工程药物智能化生产基地项目（以下简称“基地项目”）位于北京市大兴区生物医药产业基地内。基地项目总建筑面积39,967平方米（地上），包括新建一栋生产楼、一栋研发楼、一栋行政楼，以及污水处理站。建设一条重组蛋白药物原液生产线，一条注射剂西林瓶（水针/粉针）生产线、一条注射剂预灌封生产线、一条吹灌封一体化无菌包装（滴眼剂和雾化吸入剂）生产线、一条喷雾剂生产线，以及研发实验室和质检实验室。

基地项目依托工业互联网、大数据分析、云存储、信息安全等先进技术，打通人流、物流、资金流、信息流等各类资源要素，实现提质增效、降本节能、绿色环保，全面提升公司智能制造的核心竞争力。公司基地项目已经按照规划建成人干扰素 $\alpha 1b$ 等多品类产品的原液和制剂生产线，可有效匹配公司生产经营实际需求，为现有产品集采放量和新产品上市提供充足产能支撑。

综上所述，公司固定资产及在建工程的投资规模具有合理性，与未来公司生产经营规划和发展需求高度匹配，项目实际建设情况与整体规划不存在重大差异。

(2) 列示基地项目转固的转固时点、折旧年限及本期计提折旧金额，说明转固时点确定的依据及折旧政策是否合理

公司基地项目为大型综合性医药生产基地，涵盖土建工程、公用工程、机电安装、装修装饰、设备购置及调试等多个独立子项。

截至2025年12月31日，智能化生产基地项目资产类别、金额及转固依据情况如下：

单位：万元

资产的类别	在建工程金额	累计转固金额	转固依据
房屋及建筑物	10,194.98	35,005.06	主体工程完工取得竣工备案凭证，装修工程完工验收合格，达到预定可使用状态
机器设备	15,330.01	4,992.15	消防设备取得消防设备凭证、电梯取得特种设备使用标志，其他设备完成验收，达到预定可使用状态。
电子设备	0.00	186.89	完成调试验收，达到预定可使用状态。
其他设备	2,462.98	852.42	完成调试验收，达到预定可使用状态
无形资产（智能化生产管理系统）	2,357.09	0.00	系统需经验收合格，可正常运行，为达到预定可使用状态
合计	30,345.04	41,036.52	

由于各子项完工时间、验收进度及达到预定可使用状态的时间不同，公司按照会计准则中关于固定资产转固的要求，分别进行相应的转固和账务处理。

截至报告期末，基地项目主要资产转固时点如下：

① 2024年2月，项目主体建设工程和热力工程，通过验收已达到预定可使用状态，对相关资产进行转固，转固金额22,639.77万元；

② 2024年6月，除生产车间外的房屋机电安装及装修工程完成，通过验收已达到预定可使用状态，对相关资产进行转固，转固金额15,259.76万元；

③ 2024年8月，质检、质保、研发的实验、检测、分析等设备安装调试完成，通过验收已达到预定可使用状态进行转固，转固金额291.65万元；

公司固定资产主要分为：房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备等；折旧方法采用年限平均法。基地项目中通过验收已达到预定可使用状态的各类固定资产的折旧年限及本期计提折旧金额情况如下：

单位：万元

资产的类别	折旧计提年限	转固资产账面原 值	2025年计提折旧金 额
房屋及建筑物	30年	35,005.06	1,113.66
机器设备	5-10年	4,992.15	421.50
电子设备	3年	186.89	59.18
其他设备	10年	852.42	47.88
合计	-	41,036.52	1,642.22

综上，公司基地项目分批次转固符合大型工程项目的建设特点，转固时点以达到预定可使用状态为依据，符合《企业会计准则》的规定；固定资产折旧政策与资产性质、行业惯例及公司实际情况相符，折旧计提合理、准确。

(3) 列示生产基地项目的前五大支付对象、支付金额、交付情况,说明与公司的控股股东、实际控制人及董事和高级管理人员等是否存在关联关系或其他利益安排

截至2025年12月31日,公司基地项目的前五大支付对象、支付金额和交付情况如下:

单位: 万元

序号	支付对象名称	交付情况	合同/决算金额	结算金额	已支付金额	应付金额
1	供应商19	机电安装、净化装修工程以及关键设备采购安装等	36,333.27	36,292.33	35,959.17	333.16
2	供应商23	土建工程的建设	22,549.67	22,549.67	21,881.49	668.17
3	供应商24	设备的采购与安装	750.00	750.00	675.00	75.00
4	供应商25	基地项目工程管理	571.20	571.20	456.96	114.24
5	供应商26	多媒体展厅设计及实施	398.65	398.65	379.81	18.84
合计			60,602.79	60,561.85	59,352.44	1,209.41

基地项目的前五大支付对象与公司的控股股东、实际控制人及董事和高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

(4) 结合下游需求变化、产品售价趋势、产能利用率及当前毛利率水平,分析基地项目相关资产是否存在减值迹象

① 下游需求变化

a.全球抗病毒类药物市场整体扩容,公司布局具备先发优势

全球抗病毒药物市场保持高速增长态势。据Research and Markets《Antivirals Market Report 2026》数据，全球抗病毒药物市场规模将从2025年的1,144亿美元增长至2026年的1,220.8亿美元，CAGR为6.7%，预计到2030年将达到1,633.3亿美元，CAGR进一步升至7.5%。新兴病毒威胁持续出现、全球病毒大流行防范投入加大，以及流感等呼吸道病毒发病率持续攀升，共同推动市场持续扩容。

中国抗病毒药物市场增长动能更为强劲。根据行业研究数据，2025年国内抗病毒药物市场规模达554.9亿元，2026-2030年CAGR预计12.1%，2030年市场规模有望突破980亿元。干扰素兼具直接抗病毒和免疫调节双重作用机制，相较传统小分子药物，抗病毒谱更广、耐药风险更低。公司依托干扰素省际联盟集采中选契机，持续推进核心产品在各区域市场快速准入与落地。伴随公司产品新适应症持续拓展、新剂型陆续上市，公司抗病毒产品线有望维持高速增长态势。

b. 干扰素产品市场潜力巨大，临床需求持续释放

全球干扰素行业整体保持稳步扩容态势。依据Research and Markets发布的《Interferons Market Report 2026》测算数据，2025年全球干扰素市场规模约99.2亿美元，2026年预计增至105.4亿美元，年复合增速6.3%；至2030年市场规模有望达137亿美元，期间CAGR为6.8%。另据360iResearch统计，2025年全球干扰素市场估值102.9亿美元，2026年预计增长至108.1亿美元，CAGR5.01%，2032年市场规模将突破144.9亿美元。国内干扰素市场发展提速，是拉动全球行业增长的核心增量来源。公司核心品种重组人干扰素 $\alpha 1b$ 增长势能充足，随着临床研究持续深入、新适应症不断拓宽，相关临床市场需求将持续释放。

从临床应用场景看，干扰素适应病种广泛，可用于慢性乙型肝炎、丙型肝炎、带状疱疹、尖锐湿疣、流行性出血热及小儿呼吸道合胞病毒肺炎等多种病毒性疾病的治疗。其中，雾化吸入用药在小儿呼吸道合胞病毒感染引发的肺炎的治疗中，具备突出的临床应用优势。公司在研新型PEG集成干扰素突变体聚焦“乙肝功能性治愈”的核心临床方向，未来有望在乙肝治愈赛道占据市场地位。伴随临床研究持续深化、产品适应症不断拓展，干扰素系列产品的临床价值持续凸显，市场需求将保持稳步释放态势。

c. 2026年一季度销售额显著上升，增长势头强劲

2026年第一季度，公司干扰素系列产品实现营业收入**6,007.87**万元，较2025年同期营业收入同比增长**35.95%**。分产品来看，注射剂收入同比增长**24.44%**；喷雾剂及滴眼剂增长态势显著，其收入同比增长**458.92%**，成为业绩增长核心驱动力。

综上，公司2026年一季度销售数据已明确显现业绩增长拐点，叠加全球干扰素市场稳步扩容、国内抗病毒药物市场高速增长的行业趋势，依据公司的发展战略和规划部署，公司未来业绩具备较强的持续性和增长性。

② 产品售价趋势和毛利率

公司近两年的绝对数量平均销售单价和毛利率情况如下：

平均含税销售单价变动情况表		
项目	2024年	2025年
注射剂	19.13	18.91
喷雾/滴眼剂	22.67	35.93
综合平均售价	19.17	20.12

运德素®毛利率变动表

项目	2024年	2025年
注射剂	82.38%	79.49%
喷雾/滴眼剂	64.42%	70.63%
综合毛利率	82.16%	78.37%

2024年，公司产品中标省级集中带量采购，受集采政策影响，各规格注射剂产品销售单价有所下降。2025年，公司喷雾剂新产品完成说明书修订后，产品价值与销售单价同步提升。公司通过持续优化产品结构，对冲注射剂降价影响，整体保障运德素®系列产品综合平均含税售价保持平稳。

报告期内，受部分原材料价格上涨、人工成本上升影响，运德素®产品单位生产成本有所增加。受以上因素叠加影响，公司综合毛利率略有回落，但整体降幅相对有限。

综上所述，公司核心产品销售价格整体保持平稳，毛利率小幅波动、整体变动有限，维持在行业良好水平。

③ 产能利用率

公司现有生产车间和配套设备购置时间较早，虽已开展车间和部分设备的更新改造工作，但仍受场地空间不足、设备整体老化等因素的制约，现有产能设计规模和近三年的实际产能利用情况具体如下：

项目	年设计 产能/ 批次	2023 年		2024 年		2025 年	
		实际生 产批次	产能利 用率	实际生 产批次	产能利 用率	实际生 产批次	产能利 用率

制剂线	242	289	119.42%	318	131.40%	315	130.17%
包装线	242	311	128.51%	308	127.27%	319	131.82%

公司现有厂区多数生产设备已超期服役，为保障设备正常运转，设备故障检修、日常维保频次逐年递增。公司制剂线与包装线设计年生产批次为**242**批，结合上表近三年运营数据可以看出，两条产线产能利用率稳定维持在**130%**左右，长期处于超负荷运行状态。

同时，公司产品销售存在明显季节性特征，销售旺季阶段，公司产能不足问题进一步凸显，以**2025**年四季度运营情况为例：

项目	2025年四季度销量（万支）	折合所需生产批次	单季度设计产能批次	产能利用率
制剂线	599.40	157.46	60.50	260.26%
包装线	599.40	157.46	60.50	260.26%

注：数据为原厂区产能，未包含新厂区基地项目产能

2025年冬季至**2026**年春季，国内多种呼吸道病原体叠加流行，呼吸道感染疫情形势严峻，各地医疗机构儿科、呼吸科门诊量大幅攀升，带动抗病毒药品市场需求快速扩容，推动公司运德素®系列产品终端销量大幅增长。**2025**年第四季度，公司产品销量达**599.40**万支。公司单季度设计产能为**60.50**批次，对应完成当季销量至少需投产**157.46**批次，综合产能利用率需达**260.26%**以上。当期产品产能已无法满足爆发式市场需求，现有产能不仅难以支撑现有销售规模，更无法适配未来业务的发展需求。受产能瓶颈制约，公司产品已连续多年出现旺季断供现象。

综上所述，为有效破除现有产能瓶颈、充分满足持续增长的市场需求，公司启动新建基因工程智能化生产和研发基地项目（简称：基地项目）。基地项目规划建设原液生产线、多条制剂生产线及配套外

包装生产线，厂区布局设计科学，绿色节能，工程质量达标并荣获北京市结构长城杯工程银奖；项目配套的生产工艺设备达到一流水平，与公司现有生产工艺体系高度适配。依托数字化、智能化建设优势，该项目成功入选北京市经济和信息化局“2025年北京市先进级智能工厂（第一批）”名单。同时，公司已于2026年2月取得新厂区药品生产许可证，目前生产车间正在有序推进各项工艺验证及相关注册工作。项目全面投产后，整体产能可达到近亿支规模，可充分满足公司未来五年的业务发展需求。其中，新厂区600平米冷库已完成药监局备案后并转为固定资产，正式投入使用，有效解决了原厂区冷库仓储能力不足的问题；生产车间尚待药监局注册审批，完成生产场地变更后，即可正式投产运营。

综合各方面因素综合研判，本基地项目不存在减值迹象。

问题4：关于研发支出

2025年度，你公司研发投入总额为3,492.55万元，同比下降20.02%，其中，费用化支出为2,466.67万元，同比增长14.37%；资本化支出为1,025.88万元，同比减少53.57%。报告期末，公司研发人员总计49人，较期初减少1人。

请你公司：

(1) 列示各主要研发项目的名称、研发内容、投入金额、人员配置、当前进展阶段及预计完成时间，并说明费用化支出增加、资本化支出减少的原因，各项目是否存在因资金不足导致进展滞后的情形；

(2) 逐项列示研发投入资本化项目的名称、资本化金额、资本化起止时间及依据，对照企业会计准则说明各项目资本化时点判断的合理性，并结合开发支出减值测试过程说明开发支出减值准备计提是否充分；

(3) 结合研发人员数量及人员结构，说明研发人员是否充分满足现有多管线研发需求，是否存在研发人员同时参与生产、销售等非研发活动的情形，研发人员的薪酬费用归集是否准确。

请年审会计师对研发费用归集的准确性、资本化处理的合规性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 列示各主要研发项目的名称、研发内容、投入金额、人员配置、当前进展阶段及预计完成时间，并说明费用化支出增加、资本化支出减少的原因，各项目是否存在因资金不足导致进展滞后的情形

公司主要研发项目及费用化情况如下：

单位：万元

费用化项目名称	研发内容	人员配置 (人次)	当前进展 阶段及预 计完成时 间☆	累计投入 金额	2025年	2024年	同比 变动
新型PEG集成干扰素突变体注射液伴随基因检测治疗乙肝临床试验	本项目通过构建长效、高效、安全的PEG修饰集成干扰素突变体分子，完成临床前药学、药理毒理、工艺放大、质量标准建立和稳定性等试验研究工作，申报并获得新药临床批件，针对不同适应症开展I、II、III期临床试验研究，完成规模化工艺验证和产业化研究。	9	II期临床试验阶段	6,682.89	1,333.45	1,006.60	32.47%
γδT细胞的肿瘤免疫细胞治疗临床研究	本课题为γδT细胞联合干扰素-α1b的肿瘤免疫细胞治疗项目，核心通过体外活化、扩增自体/异体γδT细胞后回输患者体内，联合干扰素α1b激发并增强机体抗肿瘤免疫应答、打破肿瘤免疫耐受、诱导肿瘤特异性免疫，实现杀伤肿瘤细胞、延缓肿瘤进展、降低复发转移风险、改善预后，为肿瘤治疗提供新方案。	6	IIT临床研究阶段	1,201.69	593.52	381.23	55.69%
人干扰素工艺改造项目	本项目通过改造干扰素α1b高表达菌种、优化长效与多剂型制剂工艺、严控生产关键控制点、对标欧盟提升质量标准；建设长效注射剂、喷雾剂、滴眼液、儿科雾化吸入剂等智能化生产线并完成注册申报；形成稳定高效的系列制剂工艺与配方；最终为临床提供以长效注射液为核心、安全有效、质量达国际先进的重组人干扰素α1b系列产品，并面向儿童等特殊人群提供差异化、个性化的产品与医疗服务。	4	上市后研究阶段	3,230.38	288.80	224.92	28.40%

人干扰素 $\alpha 1b$ 上市后临床研究	本项目围绕重组人干扰素 $\alpha 1b$ （运德素®）开展上市后临床研究，支撑临床精准用药与市场推广。	6	上市后临床研究阶段	5,989.09	232.37	522.20	-55.50%
合计		25		17,104.05	2,448.14	2,134.95	

注：☆预计完成时间指药物以新药注册或者补充注册方式上市的时间。

公司资本化研发项目及费用情况如下：

单位：万元

资本化项目名称	研发内容	人员配置（人次）	当前进展阶段及预计完成时间☆	累计投入金额	2025年	2024年	同比变动
人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入治疗小儿RSV肺炎临床试验	小儿呼吸道合胞病毒性肺炎临床试验	16	上市许可申请前沟通交流阶段	10,075.73	884.36	586.56	50.77%
人干扰素 $\alpha 1b$ 防治新型冠状病毒肺炎临床试验	考察干扰素治疗成人新型冠状病毒肺炎的有效性和安全性，基于新冠防治政策的变化，开展预防新冠病毒引起的呼吸道疾病急性发作等适应症	4	公司根据新冠病毒突变新动向，同时开展了预防和治疗新冠肺炎的两项III期临床研究，共入组受试者615例，完成了喷雾预防新冠病毒的临床安全性研究报告，并上报CDE。由此于2025年完成了重组人干扰素 $\alpha 1b$ 喷雾剂说明书修订工作。	6,081.16	141.52	1,623.22	-91.28%
合计		20		16,156.89	1,025.88	2,209.78	-53.58%

注：☆预计完成时间指药物以新药注册或者补充注册方式上市的时间。

结合各主要研发项目情况说明如下：

报告期内主要研发项目包括：人干扰素 $\alpha 1b$ 防治新型冠状病毒肺炎临床项目、新型PEG集成干扰素突变体注射液伴随基因检测治疗乙

肝临床试验、 $\gamma\delta$ T细胞的肿瘤免疫细胞治疗临床研究。生物医药行业研发具备投入大、周期长、风险高、回报滞后的特点，持续研发投入是企业打造核心竞争力的关键。

结合项目临床进度与公司战略规划，本期资本化支出同比减少**91.28%**，主要因人干扰素 α 1b防治新冠肺炎III期临床试验已基本完成阶段性研究，对应资本化项目逐步收尾；公司加大新型PEG集成干扰素突变体注射液、 $\gamma\delta$ T细胞肿瘤免疫细胞治疗等I、II期临床项目投入，使得研发费用化支出同比增加**14.37%**。

各研发项目整体按既定计划有序推进；受注册审评相关政策调整影响，部分项目同步调整研发实施方案，导致项目进度延后，现阶段研发资金保障充足。

(2) 逐项列示研发投入资本化项目的名称、资本化金额、资本化起止时间及依据,对照企业会计准则说明各项目资本化时点判断的合理性,并结合开发支出减值测试过程说明开发支出减值准备计提是否充分

① 研发资本化项目具体情况

截至**2025年12月31日**，公司研发资本化项目具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年 资本化金额	累计资本化金额	资本化起止时间	资本化的 具体依据
人干扰素 α 1b雾化吸入治疗小儿RSV肺炎临床试验	884.36	9,275.19	2020年7月-至今	药物III期临床试验批件
重组人干扰素 α 1b防治新型冠状病毒肺炎临床试验	141.52	6,081.16	2020年7月-至今	药物III期临床试验批件

公司依据《企业会计准则第6号——无形资产》对开发支出的会计处理做了如下规定：

研究阶段的开始条件：一类新药，完成I期和II期临床试验并获得初步安全性和有效性数据后，进入III期临床试验作为支出资本化的时点。针对其他类别，无需开展I期和II期临床试验的药物，只进行单阶段临床试验的项目，自进入该临床试验起，相关开发支出即可资本化。

开发支出结转确认无形资产的条件：作为自有技术进行生产，且完成全部药品上市前生产准备工作，取得药品生产批件。

上市公司	资本化开始时点	资本化结束时点
可比公司4	在药品上市前取得最后一次临床试验批件。	研发项目达到预定用途如取得新药证书或生产批件等。
可比公司3	将药品研发进入III期临床试验阶段的时点作为资本化开始的时点，将可直接归属的开发支出予以资本化，进入III期临床试验以有关文件为准。	III期临床结束后申请并获得药品注册证书的时点作为停止资本化的时点。
可比公司5	针对自行开发的新药及生物药，临床III期开始或取得临床III期试验批件	III期临床结束后申请并获得药品注册证书的时点作为停止资本化的时点。
可比公司6	创新药进入III期临床	III期临床结束后申请并获得药品注册证书的时点作为停止资本化的时点。
可比公司7	对于1、2类新药，开展实质性III期临床试验	III期临床结束后申请并获得药品注册证书的时点作为停止资本化的时点。
三元基因	新药进入III期临床试验或在药品上市前取得最后一次临床试验批件。	完成药品所有上市前的生产准备工作，取得药品生产批件。

注：数据来源于各上市公司2025年度报告

从上表披露信息可以看出，公司研发支出资本化确认时点与同行业可比上市企业整体保持一致。

2025年度，人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入治疗小儿RSV肺炎临床试验项目和人干扰素 $\alpha 1b$ 防治新型冠状病毒肺炎临床试验项目均以取得III期临床试验批件作为资本化确认时点，并实际处于III期临床试验阶段，依据《企业会计准则第6号——无形资产》，满足资本化确认的相关条件，因此将相关支出纳入开发支出科目进行核算，相关会计处理符合《企业会计准则》。

② 结合开发支出减值测试过程说明开发支出减值准备计提是否充分

公司的人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入治疗小儿RSV肺炎临床试验项目已完成III期临床试验，III期临床试验确证人干扰素 $\alpha 1b$ 可快速改善患儿临床关键症状，组间疗效差异显著，充分表明人干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入对小儿RSV肺炎具有明确的临床获益。

人干扰素 $\alpha 1b$ 防治新型冠状病毒肺炎临床试验项目实施过程中，由于新冠病毒的不断变异、疾病特征变化，从一种易引发下呼吸道重症感染病毒变异为已与人类长期并存的轻致病性病毒，国家对于新冠病毒的防治策略也发生了转变，由《传染病防治法》规定的“乙类甲管”（按甲类传染病严格管控）改为“乙类乙管”（按乙类传染病常规管理），不再实施强制隔离、密接判定、高低风险区划定及入境闭环管理。其防控目标也在转变：聚焦“保健康、防重症”，强化对65岁以上老年人、基础病患者等高风险人群的疫苗接种与分级分类健康服务，医疗资源优先保障重症救治。

该项目的III期临床试验包括了干扰素预防新冠临床研究，目前已完成安全性临床研究总结报告。2025年8月，公司依托该项安全性临床研究总结报告向CDE提交喷雾剂说明书修订的补充申请并顺利获批

注册。本次说明书修订落地后，公司喷雾剂产品市场竞争力大幅提升，实现销量同比增长**20**倍。

目前，因该项目的募集资金已全部使用完毕，公司转而依托自有资金，持续开展预防新冠病毒引起的呼吸道疾病急性发作等具有临床价值的研究。同时，前期III期临床试验形成的安全性临床研究总结报告继续深化，有效支撑后续研发工作推进。

公司的开发支出资本化项目均有序推进，进展正常，且已取得明确的临床获益证据，具备良好的市场前景和经济效益。**2025**年末，公司对开发支出资本化项目均开展了减值测试，具体流程涵盖识别减值迹象、确定资产组、估计可收回金额（因研发项目难以确定按公允价值减去处置费用后的净额，公司采用预计未来现金流量现值）、比较账面价值与可收回金额、披露与复核。

综上所述，公司开发支出减值准备计提充分、谨慎。

（3）结合研发人员数量及人员结构，说明研发人员是否充分满足现有多管线研发需求，是否存在研发人员同时参与生产、销售等非研发活动的情形，研发人员的薪酬费用归集是否准确

报告期末，公司研发人员总计**49**人，占员工总人数**19.92%**，硕士学位以上人员占比近**60%**，研发人员专业背景涵盖药学、生物学、临床医学等，核心研发人员均具备**5**年以上生物医药研发经验，人员的专业构成与学历层次与公司现有的多管线创新药研发需求高度匹配。上述研发团队的专业背景与职能配置已全面覆盖生物医药研发的全生命周期，深度涵盖靶点与分子发现、工艺开发、制剂研究、临床前药理毒理评价、临床试验运营、药物警戒、研发质量管理以及法规注

册与知识产权布局等核心环节。在组织运作层面，公司通过矩阵式项目管理架构，打破传统职能壁垒，实现研发资源的统筹调配与跨部门高效协同，研发人员可根据各管线的关键节点与优先级，灵活承接多项任务，并通过科学的工时分配机制，最大化提升研发效能与资源利用率。各重点项目人员投入：**RSV肺炎项目16人**，**长效干扰素项目9人**，**细胞治疗项目6人**，**新冠肺炎项目4人**，**工艺改造4人**，**上市后临床研究6人**，**其他研发事项4人**。现有人员配置能够充分保障多管线同步研发的开展需求。

为优化人力资源配置效率，公司研发医学人员在完成主业研发工作的基础上，少量、临时性承担生产技术支持、产品医学知识宣导、科研课题申报及项目管理等辅助性工作。公司对研发医学人员实行按日分类、分项目工时填报制度，按月汇总形成完整工时台账，经研发负责人、研发分管副总经理审核签字后报送财务部门。财务部严格依据工时台账记录，将人员薪酬分别归集至研发费用、生产成本、管理费用等对应会计科目，上述研发医学人员当期参与研发活动的工时占比均稳定在**80%以上**，符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》关于研发人员的认定标准，不存在因兼职非研发活动而被误认为非研发人员的情形。**2025年**，公司研发人员薪酬总额**1,387.98万元**，其中计入非研发相关项目的薪酬金额为**53.56万元**，占比仅**3.86%**，主要系研发医学人员在产品获批前后，为生产部门提供的新工艺放大技术指导及为销售团队提供的医学知识培训，该部分工作均有明确的工时记录与业务成果对应，不属于日常生产或常规销售支持，相关薪酬也已准确剥离并归集至相应科目。

综上所述，公司现有研发人员配置能够充分支撑多管线研发工作开展；研发人员仅少量、临时性参与生产、管理等非研发活动，

且相关薪酬严格按工时标准准确分摊，薪酬费用归集流程规范、核算准确。

问题5：关于应收账款

2025年末，你公司应收账款账面价值为7,107.36万元，同比增长1.77%；2025年度，你对应收账款计提坏账准备634.43万元，其中，对109.51万元应收账款按单项全额计提坏账准备。

请你公司：

(1) 说明按单项计提坏账准备的判断依据及合理性，是否存在前期末及时计提导致本期大额计提的情形，是否存在通过坏账准备计提调节利润的情形；

(2) 结合应收账款账龄结构、主要客户信用状况、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

(1) 说明按单项计提坏账准备的判断依据及合理性，是否存在前期末及时计提导致本期大额计提的情形，是否存在通过坏账准备计提调节利润的情形

2025年，结合客户信用风险特征变动情况，公司对商业公司客户12按照单项计提坏账准备进行了金额的补提。公司与客户12稳定合作长达二十余年，日常业务合作有序开展。截至报告期末，该客户未出现财务状况恶化、进入破产或清算程序等客观减值情形，结合其信用风险特征，公司将对应应收账款归入账龄组合，统一执行组合计提坏账准备的政策。

报告期内，公司向该商业客户催收货款过程中，对方因系统更新升级，历史数据无法查询，对部分长账龄应收款项金额不予确认。公

公司已多次安排区域人员前往客户现场开展实地对账沟通，核对相关业务和财务资料，持续与客户相关负责人反复沟通合作情况，但鉴于该部分款项回收风险显著异于常规账龄组合应收款项，基于会计谨慎性原则，公司将该部分不予认可的应收账款金额从账龄组合计提调整为单项全额计提坏账准备，该处理符合准则关于单项减值测试的相关要求。截至目前，经双方认真协商，公司与该客户继续保持业务合作，经营货款按照双方约定的账期回款，对这部分应收账款按照账龄组合计提坏账准备。截至2025年初，针对该客户已计提坏账准备余额53.61万元；2025年度补提坏账准备55.90万元；2025年12月31日，对应坏账准备余额合计109.51万元。

综上所述，本次调整为单项全额计提坏账准备，是公司针对客户信用风险发生实质性变化后采取的对应举措。该处理具备合理依据，不存在前期未足额、未及时计提坏账的情况，也不存在通过坏账准备计提调节利润的情形。

（2）结合应收账款账龄结构、主要客户信用状况、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例，说明应收账款坏账准备计提是否充分

公司应收账款坏账准备计提分为单项计提和组合计提。对信用风险显著增加、已有客观证据表明已发生信用减值的应收账款，公司单独进行减值测试，单项计提坏账准备并确认预期信用损失。对于不存在重大信用风险的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失率，最终确定坏账准备计提比例。

2025年末，公司应收账款余额按类别计提坏账准备如下：

单位：万元

种类	2025-12-31				
	账面余额		坏账准备		净额
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	109.51	1.41	109.51	100.00	-
按组合计提坏账准备	7,632.29	98.59	524.93	6.88	7,107.36
合计	7,741.80	100.00	634.43	8.19	7,107.36

2025年末，公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025-12-31			
	账面余额	占比 (%)	坏账准备	预期平均损失率 (%)
1年以内	6,593.90	86.39	329.70	5.00
1—2年	789.27	10.34	78.93	10.00
2—3年	189.73	2.49	56.92	30.00
3年以上	59.38	0.78	59.38	100.00
合计	7,632.29	100.00	524.93	6.88

2025末，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，占比86.39%，账龄结构整体健康。

截至2026年5月31日，公司2025年末应收账款期后累计回款金额4,698.07万元，整体期后回款比例60.68%，回款情况良好。

其中，公司单体前五大应收账款主要商业客户期后回款具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	应收占比	期后回款	期后回款比例
客户6	1,139.24	14.72%	445.44	39.10%
客户9	697.68	9.01%	140.27	20.10%
客户4	650.56	8.40%	650.56	100.00%
客户5	569.02	7.35%	207.93	36.54%
客户2	444.06	5.74%	421.57	94.94%
合计	3,500.55	45.22%	1,865.76	53.30%

公司的主要商业客户均为国内知名医药商业企业和区域龙头医药商业企业，经营状况稳定，商业信誉良好。公司按照既定流程和应收账款账期正常催收，不存在重大回款风险。

公司预期信用损失率与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	三元基因	可比公司2	可比公司1	可比公司3
1年以内	5%	4.51%	5%	0.47%
1-2年	10%	10.67%	10%	7.04%
2-3年	30%	50.75%	50%	38.26%
3-4年	100%	100%	100%	100%
4-5年	100%	100%	100%	100%
5年以上	100%	100%	100%	100%

注：数据来源于各上市公司2025年度报告

由上表可见，公司预期信用损失率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

综上，公司应收账款坏账准备计提政策符合《企业会计准则》的规定。2025年末应收账款账龄结构健康，主要客户经营状况稳定，期后回款情况良好，预期信用损失率与同行业可比公司基本一致。公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

问题6：关于偿债能力

2025年末，你公司长期借款余额为39,900.00万元，系因新厂区建设向工商银行取得的长期贷款，还款期限截至2037年；短期借款为7,311.24万元，同比增加77.85%；报告期末，你公司合并口径资产负债率为48.60%。2025年度，公司财务费用为1,077.52万元，同比增长24.96%，其中利息支出由978.64万元增至1,132.92万元。2025年度公司资产被抵押金额合计54,548.09万元，占总资产的44.80%。

请你公司：

(1) 结合短期借款的用途、借款期限说明你公司报告期短期借款增加较多的原因；

(2) 列示你公司未来12个月内到期的有息负债金额及偿债安排，结合公司货币资金余额、经营活动现金流净额、银行授信额度等，说明你公司是否存在营运资金不足或偿债资金缺口；

(3) 结合公司所处行业特点，说明公司资产负债率是否显著高于同行业可比公司平均水平，如存在较大差异，请分析形成差异的具体原因。

【公司回复】

(1) 结合短期借款的用途、借款期限说明你公司报告期短期借款增加较多的原因

报告期内，公司新增短期借款全部为一年期以内的流动资金信用借款，公司部分资金为募集资金，专用于募集项目，不能用于日常经营周转。截至报告期末，募集资金余额为3,637万元。为维持合理现金

储备，应对回款波动、集中采购付款等资金支出需求，保障正常生产经营，加之本期短期信用借款融资成本较低，适度融资有利于优化整体资金结构，支撑公司业务持续发展，因此，当期短期借款规模增幅较大。

(2) 列示你公司未来12个月内到期的有息负债金额及偿债安排，结合公司货币资金余额、经营活动现金流净额、银行授信额度等，说明你公司是否存在营运资金不足或偿债资金缺口

公司2026年到期的有息负债情况如下：

单位：万元

借款到期日	借款机构名称	借款金额
2026-1-22	银行4	1,000.00
2026-3-29	银行4	400.83
2026-4-1	银行2	230.00
2026-4-29	银行3	593.00
2026-5-19	银行2	88.34
2026-5-30	银行1	1,000.00
2026-6-10	银行7	1,900.00
2026-6-12	银行2	672.04
2026-7-1	银行4	900.00
2026-8-3	银行3	400.00
2026-8-15	银行5	1,000.00
2026-10-24	银行5	1,000.00
2026-12-10	银行7	1,900.00
2026-12-19	银行2	157.86

2026-12-31	银行2	270.00
合计		11,512.07

截至2025年末，公司银行授信额度情况如下：

单位：万元

借款银行名称	授信品种	担保方式	授信额度
银行1	综合授信	信用	1,000.00
银行2	综合授信	信用	3,000.00
银行3	综合授信	信用	3,000.00
银行4	综合授信	信用	5,000.00
银行5	综合授信	信用	3,000.00
银行6	综合授信	信用	4,000.00
合计			19,000.00

报告期末，公司账面货币资金为11,510.28万元，应收票据金额为491.39万元，报告期内实现经营活动现金流净额6,565.53万元，为公司持续经营和债务偿付提供了稳定的内部资金保障。

公司资信状况良好，与多家银行保持长期稳定的合作关系，当前获得各家银行授信额度19,000.00万元，综合授信额度充足，公司根据经营需要按需使用授信金额。

2026年第一季度，公司营业收入实现同比增长33.48%，实现营收与利润双增长，经营活动现金流量净额也比上年同期有所提升，整体经营成效显著。公司核心产品销售收入持续增长，经营性现金流保持稳健，为公司可持续、高质量发展筑牢经营基础。

综上，公司因经营规模扩张及持续研发投入，存在一定的投资资金缺口，但公司日常经营现金流和筹资活动现金流状况良好，银行授

信额度充足，可通过多元化融资渠道补足资金，不存在偿债资金缺口及偿债风险。

（3）结合公司所处行业特点，说明公司资产负债率是否显著高于同行业可比公司平均水平，如存在较大差异，请分析形成差异的具体原因

2025年，公司与同行业可比公司的资产负债率对比情况如下：

序号	公司名称	资产负债率
1	可比公司1	37.71%
2	可比公司2	50.40%
3	可比公司3	21.13%
	平均值	36.41%
4	三元基因	48.60%

数据来源：2025年上市公司年报

从上表可见，报告期末公司资产负债率**48.60%**，高于同行业可比公司**36.41%**的平均水平，同时低于部分可比上市公司，该指标差异主要源于公司现阶段正处于新厂区投资建设时期。目前公司正处于新产品生产线建设、原有产品产能扩容、新产品技术平台搭建的关键投资阶段。为落实中长期战略发展规划，公司推进新厂区智能化生产研发基地建设项目，该项目整体投资规模较大。为保障项目顺利落地，公司向工商银行申请取得**4.7亿元15年期**长期专项借款，专项用于新厂区项目建设，使得公司阶段性负债规模有所增加，进而推高当期资产负债率。本次负债增加系公司基于长远发展开展的战略性固定资产投资所致，契合公司现阶段的发展规划与行业竞争的发展战略，具备合理性与必要性。

生物医药行业兼具技术密集、资金密集双重属性，普遍具有研发投入强度大、厂房设备等资本性支出高、投资回报周期长的行业特征，行业内上市公司资产负债率分化显著，主要受各企业所处发展阶段差异。其中，处于成熟稳定期的企业，可依靠自身经营积累覆盖运营及投入需求，资产负债率普遍处于低位；而处于产能扩建、新药产业化布局等快速扩张阶段的企业，因存在大额、集中资本开支，通常通过外部债务融资补充资金，进而导致资产负债率阶段性抬升，属于行业扩张期的正常经营特征。

历年相关指标			
项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
资产负债率（合并）	48.10%	48.60%	49.50%
流动比率（倍）	1.74	1.36	1.54
速动比率（倍）	1.24	1.17	1.32
利息保障倍数（倍）	1.40	0.93	1.86
贷款偿还率	100%	100%	100%
利息偿付率	100%	100%	100%

公司为匹配中长期战略布局推进新厂区建设，阶段性资本投入使得报告期内资产负债率有所抬升。随着新厂区项目陆续竣工落地，公司偿债压力持续缓解，合并资产负债率由2024年末49.50%下降至2026年一季度末的48.10%，整体呈现稳步下行的良好趋势。

同时，公司短期偿债指标同步改善：2026年一季度流动比率、速动比率显著回升，短期流动性储备持续充裕；利息保障倍数修复至1.40倍，盈利对利息支出的覆盖能力大幅增强，公司整体综合偿债能力持续提升。经营存续期间，公司贷款偿还率、利息偿付率连续多年维持100%，本息兑付履约情况良好，与各合作银行保持稳健、稳定的信贷合作关系。

2026年第一季度，公司营业收入同比增长**33.48%**，营收与利润实现同步提升；当期经营活动现金流净额达**2,074.79**万元，经营性现金流表现稳健。公司资信优良，与多家银行建立长期稳定的合作关系，综合授信额度充足，外部融资渠道通畅。

综上，尽管公司业务扩张、持续研发投入会形成阶段性资金压力，但公司充裕且稳定的经营性现金流能够为日常经营运转及债务本息偿付提供可靠的内部资金支撑，整体资金储备充足，不存在偿债资金缺口。

问题7：关于长期股权投资及资金往来

2025年度, 你对合营企业海南多原生物技术有限公司(下称“多原生物”)投资50万元, 持股20%; 对联营企业北京珂芮珍生物技术有限公司(下称“珂芮珍”)投资25万元, 持股10%。报告期内, 你公司按照权益法对前述投资计提投资损失75万元, 期末长期股权投资余额为0。2025年度, 你公司向关联方海南多原生物技术有限公司(下称“多原生物”)拆出资金300万元, 借款期限为2025年7月23日至2026年7月22日, 借款利率为3%, 期末该笔款项列示于其他应收款, 计提坏账准备150,000元。报告期后, 你公司通过全资子公司海南三元医药以1,525万元对珂芮珍生物增资, 将持股比例由10%提升至21.04%。

请你公司：

(1) 说明上述两项股权投资的背景、投资目的及定价依据, 被投资单位的主营业务、核心业务及本期亏损的具体原因, 公司对其施加重大影响的具体依据(如派驻董事、参与经营决策等) ;

(2) 结合被投资单位的持续经营能力、未来发展前景, 说明相关长期股权投资是否存在减值迹象, 本期全额确认投资损失的依据是否充分, 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;

(3) 说明向海南多原生物技术有限公司拆出资金的背景、必要性及内部审批程序, 借款利率与同期银行贷款利率及向非关联方拆出资金利率的对比情况, 说明定价是否公允、截至目前该笔借款的回款情况, 是否存在资金占用情形。

请年审会计师结合资金流水核查情对前述股权投资交易的真实性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 说明上述两项股权投资的背景、投资目的及定价依据，被投资单位的主营业务、核心业务及本期亏损的具体原因，公司对其施加重大影响的具体依据（如派驻董事、参与经营决策等）

① 投资背景和投资目的

为研发新产品，丰富产品管线，完善产业链，扩大经营规模，2025年经公司管理层立项、董事会审议通过，通过全资子公司海南三元医药分别参股海南多原生物技术有限公司（简称：多原生物）和北京珂芮珍生物技术有限公司（简称：珂芮珍）。两家标的企业均深耕生物医药前沿研发方向，成立初期处于研发阶段，股权融资需求较高。2026年，公司对珂芮珍实施增资，持股比例增至21.04%，本次增资是公司前期参股后，基于持续经营，跟踪投资，深化产业化合作的战略步骤。

本次对外参股投资主要旨在深化产业协同与优化战略布局：一是深化产业协同。依托被投企业的核心研发技术，丰富公司产品管线，充分利用公司新建研发平台和生产线基础设施，充分利用公司基础临床研究经验和质量管理经验，进一步完善公司产业链和价值链；二是优化战略布局。投资新技术和新产品初创公司，迅速进入生物医药前沿细分赛道，通过参股合作持续吸纳前沿技术，增强研发储备，加快技术转化和新产品上市，扩大企业经营规模，实现企业可持续性高质量发展。

② 定价依据

本次初始投资定价综合参考两家标的公司实缴注册资本、市场评估值，结合初创生物医药企业股权估值通行惯例及标的公司在研项目阶段性研发投入情况，由交易双方友好协商确定。

针对多原生物：多原生物初始注册资本**200**万元，海南三元医药投资时，标的公司尚处于研发初期。公司基于战略布局，投资细胞外基质蛋白相关研发业务的考量，双方协商按每**1**元注册资本对应**1**元出资价格，出资**50**万元取得其增发的**20%**股权。

针对珂芮珍：珂芮珍初始注册资本**250**万元，为新设企业，业务聚焦医学界最前沿的组织退化和组织再生领域，海南三元医药以注册资本为定价依据，出资**25**万元取得其**10%**股权。**2025**年，珂芮珍完成核心团队搭建，技术平台建设，小试中试验证，产品质量达到技术设定标准，取得实质性研发成果，顺利通过国家鉴定，在国家器审中心完成胶原蛋白医疗器械主文档登记，并申报多项知识产权，公司估值获得实质性增长，并由北京中评正信资产评估有限公司出具了资产评估报告。

北京中评正信资产评估有限公司成立于**2015**年，是由财政部授予资产评估资格（证书编号：**NO.11160004**），中国矿业权评估师协会授予探矿权采矿权评估资格证书（证书编号：矿权评资【**2020**】**007**号），并在**2021**年备案完成证券期货评估相关评估资质的综合性、专业评估机构。

珂芮珍聘请北京中评正信资产评估有限公司于**2026**年**1**月**28**日以**2025**年**12**月**31**日为评估基准日，对珂芮珍持有的细胞外基质蛋白等系列产品相关专有技术的市场价值开展专项评估，出具《估值报告》（中评正信评咨字【**2026**】**004**号），具体测算方法及过程如下：

a. 估值方法

通过对“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”相关技术状况的分析、调查、了解，“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”对企业未来收益产生贡献，且均能够从产权持有人分离出来并能单独或与其他资产一起，用于出售和转让，因此符合作为可辨认无形资产的要求，因“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”相关技术能够单独产生收益，并能合理准确的进行计量。故本次对委估“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”相关技术采用收益法进行估值。

b. 估值模型

本次估值对“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”相关技术作为一个无形资产组采用收益法进行估值。收益法是指将估值对象的预期收益资本化或者折现，以确定其价值的各种评估方法的总称。

估值时具体采用收益法中的超额收益法，具体是目标无形资产所创造的收益的折现值来确定目标无形资产价值的估值方法。其计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^N Q_i / (1+r)^i$$

式中：P=无形资产估值；Q_i=未来第i年预期收益；n=收益计算年限；r=折现率；i=收益第几年。

c. 估值结果

截至估值基准日2025年12月31日，北京珂芮珍生物技术有限公司持有的“Ⅱ型和Ⅲ型重组人胶原蛋白”相关专有技术无形资产市场价值估值结论为17,300.00万元（大写人民币壹亿柒仟叁佰万元整）。

珂芮珍目前处于初创研发阶段，该项投资不存在活跃市场公开报价，该阶段投资存在较大风险。为满足珂芮珍快速发展的资金需求，公司新老股东以资产评估报告为估值定价参考，经协商达成一致，公司四个新老股东共同追加投资合计**3,050**万元，海南三元医药持股比例提升至**21.04%**。

综上，公司各轮投资定价分别以注册资本、市场评估值为估值依据，经股东各方协商一致确认，定价方式公允、合理，符合行业通行惯例。

③ 被投资单位的主营业务、核心业务及本期亏损的具体原因

珂芮珍和多原生物主营业务涵盖细胞外基质蛋白原料研发、生物技术开发及配套技术服务，开展相关技术及产品的研发、注册申报、产业化筹备及市场导入工作。报告期内，已完成细胞外基质蛋白的主文档登记，以及相关蛋白的冻干纤维、喷雾剂、婴幼儿敷料等医疗器械项目取得阶段性成果，已顺利完成产品工艺开发及稳定性研究工作。

截至**2025**年末，两家被投资企业均处于早期研发培育阶段，暂无成熟落地、可实现创收的产品，因此，**2025**年度均存在经营亏损，符合初创生物医药企业的行业发展特征。

④ 公司对其施加重大影响的具体依据

公司持有多原生物**20%**股权，结合公司章程与投资协议约定，该主体具备显著共同控制属性。根据协议，多原生物董事会设三名董事，公司委派一名董事席位；其股东会、董事会各项决议均需经全体成员一致通过。依据《企业会计准则第**40**号——合营安排》相关规定，公司将多原生物认定为合营企业，并对该项投资采用权益法进行后续计量，相关会计处理符合准则要求。

2025年度，公司持有珂芮珍10%股权，通过下属子公司委派人员担任其董事，参与日常经营与决策，虽然持股比例低于20%的常规重大影响判定比例，但依据实质重于形式原则，公司能够对珂芮珍的经营决策施加重大影响。依据《企业会计准则第2号——长期股权投资》中关于“重大影响”的相关定义，公司将珂芮珍划分为联营企业，并采用权益法开展后续计量，会计处理合规、审慎。

（2）结合被投资单位的持续经营能力、未来发展前景，说明相关长期股权投资是否存在减值迹象，本期全额确认投资损失的依据是否充分，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

多原生物、珂芮珍均为生物医药领域初创期企业。重点布局首创性的细胞外基质蛋白相关研发，在多类核心科室和应用领域取得突破性研发进展；报告期内完成细胞外基质蛋白的主文档登记。两家被投资企业核心在研项目技术路线具备商业合理性，均已取得阶段性研发成果，核心产品管线清晰、发展潜力良好，各项研发工作按计划有序推进，未出现研发停滞、核心技术团队流失等异常情形，不存在重大财务危机或流动性风险等影响持续经营的不利因素，具备稳定的持续经营能力。

公司对上述两家被投资单位的长期股权投资均采用权益法核算。根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》相关规定，投资方确认应分担被投资单位发生的净亏损时，需以长期股权投资账面价值及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。

公司对多原生物初始投资成本50万元，持股比例20%。报告期内，多原生物净亏损480.61万元，公司按持股比例计算应分担的净亏损份额，已超出该项长期股权投资账面价值。

公司对珂芮珍初始投资成本25万元，持股比例10%。报告期内，珂芮珍实现净亏损524.11万元，公司按持股比例计算应分担的净亏损份额，亦超出该项长期股权投资账面价值。

依据《企业会计准则第2号——长期股权投资》规定，针对两家标的公司当期经营性净亏损，公司按照对应持股比例确认应分担亏损，依次冲减长期股权投资账面价值。鉴于应分担亏损份额已超过对应投资账面价值，公司将两项长期股权投资账面价值均减记至零，全额确认当期投资损失。

报告期末，公司对上述两项长期股权投资开展全面评估，两家被投资企业当期亏损系初创阶段高额研发投入所致，属于暂时性经营亏损，且相关长期股权投资账面价值已减记至为零，因此，报告期末不存在长期股权投资减值迹象，无需计提减值准备。

综上所述，公司上述长期股权投资期末无减值迹象，本期全额确认投资损失的依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(3) 说明向海南多原生物技术有限公司拆出资金的背景、必要性及内部审批程序，借款利率与同期银行贷款利率及向非关联方拆出资金利率的对比情况，说明定价是否公允、截至目前该笔借款的回款情况，是否存在资金占用情形

多原生物在研发项目推进过程中出现阶段性资金紧张，公司在充分评估自身主营业务现金流状况、确保不影响自身日常经营的前提下，向其提供短期资金拆借支持。本次资金拆借主要用于保障多原生物研发工作平稳开展，维护公司对外投资权益、保障参股项目研发进度，具备合理的业务背景与实施必要性。

本次资金拆借已完整、合规履行了公司内部审批程序。公司于2025年7月17日与海南多原签署正式借款协议，审批及签约流程均严格契合公司内控管理制度要求。多原生物已于2026年4月通过银行转账方式全额清偿300万元借款本金及对应全部利息，该笔借款本息已全部结清，公司账面无剩余应收款项。

公司于2025年7月23日向多原生物提供短期借款300万元，约定借款年利率3%，与当期中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的1年期LPR利率保持一致。报告期内，公司未向非关联第三方开展同类资金拆借业务。本次借款利率以市场化LPR为定价依据，严格遵循市场化定价及独立交易原则，定价公允、合理，不存在利益输送、损害上市公司及全体股东利益的情形。

综上所述，本次对多原生物的资金拆借具备真实商业背景，内部审批程序完备合规，利率定价公允，且借款本息已全部收回，不存在关联方资金占用情况，未损害公司及全体股东的合法权益。

问题8：关于其他权益工具投资

2025年末，你公司对北京佳德和细胞治疗技术有限公司（下称“佳德和”）投资期末余额为2,000万元，持有其7.69%股权，将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，本期未确认其公允价值变动。

请你公司结合标的存续期、持有目的等说明将对佳德和的股权投资计入其他权益工具投资是否符合《企业会计准则》，并说明对该投资公允价值的计算依据与过程，测算结果是否准确。

请年审会计师对其他权益工具投资会计确认是否符合《企业会计准则》发表明确意见。

【公司回复】

公司将持有的北京佳德和细胞治疗技术有限公司（以下简称“佳德和”）7.69%股权指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（即“其他权益工具投资”），相关会计处理符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，对该投资公允价值的计算依据与测算结果合理，具体分析如下：

① 相关会计处理符合《企业会计准则》

佳德和成立于2016年9月，由海归免疫学教授及国内行业专家联合创办，核心团队成员均来自中国医学科学院、北京协和医学院等顶尖机构，是国家高新技术企业、北京市“专精特新”企业。佳德和核心技术为国际领先的 $\gamma\delta T$ 细胞治疗技术，专注肿瘤细胞治疗、抗体靶向治疗的研发与技术服务，已搭建覆盖血液肿瘤、实体瘤的多管线产

品体系，持续推进临床前研究及探索性临床试验。其自主研发的 $\gamma\delta T$ 细胞产品具备肿瘤杀伤能力强、特异性高、安全性好、无异物排斥反应等优势，可提供优质的细胞治疗整体解决方案。

公司依托核心产品运德素®布局抗肿瘤长远赛道，运德素®具备广谱抗肿瘤功效，公司前期已与北京协和医学院合作完成运德素®与 $\gamma\delta T$ 细胞联合抗肿瘤的实验室研究，验证了二者良好的协同作用。为进一步拓展肿瘤创新治疗领域，强化产业协同布局，公司于2020年12月出资2,000万元战略投资佳德和，依托双方技术与资源优势，共同推动细胞治疗技术临床转化及产业化落地。

公司持有佳德和7.69%股权，未达到《企业会计准则第2号——长期股权投资》规定的重大影响判定标准（常规持股比例 $\geq 20\%$ 或能够实质参与被投资单位经营决策）。该笔股权投资对被投单位不构成控制、共同控制及重大影响，不属于长期股权投资核算范畴，适用《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定。

公司对佳德和的投资属于战略性产业布局，持有目的为长期持有、获取产业协同价值，并非用于短期出售交易。根据《企业会计准则第22号》第十九条规定，企业在初始确认时，将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，且该指定一经做出，不得撤销。因此，公司将该项投资分类为其他权益工具投资，期末以公允价值计量、公允价值变动计入其他综合收益的会计处理，完全符合企业会计准则要求。

② 佳德和公允价值的测算过程与结果合理

公司聘请北京中评正信资产评估有限公司于2026年3月12日以2025年12月31日为评估基准日，对所持佳德和7.69%股权公允价值开

展专项估值，出具《估值报告》（中评正信评咨字【2026】013号），具体测算方法及过程如下：

主要估值思路

a.市场法估值思路

本次估值采用市场法（上市公司比较法）对北京佳德和细胞治疗技术有限公司股权价值进行估算，估算过程中考虑了股权缺乏流通性对股权价值的影响。

上市公司比较法是指获取并分析可比上市公司的经营和财务数据，计算适当的价值比率，在与被投资单位比较分析的基础上，确定估值对象价值的具体方法。即选择与被投资单位处于同一行业的并且股票交易活跃的上市公司作为可比公司，然后通过交易股价计算可比公司的市场价值；再选择可比公司的一个或几个与资产价值相关的参数，如EBIT，EBITDA或总资产、净资产等作为“分析参数”，计算可比公司市场价值与所选择分析参数之间的比例关系-价值比率（Multiples），将上述价值比率进行修正后调整为被投资单位的价值比率，根据修正后的价值比率和相应参数得出一个初步结论，然后考虑控制权溢价、分析公司溢余资产和非经营性资产价值后，最终确定被投资单位的股东全部权益价值。

b.市场法估算公式

股权价值最终估算结果=（全投资价值比率×被投资单位相应参数一付息负债）×（1+控制权溢价）+非经营性、溢余资产净值或

股权价值最终估算结果=（股权投资价值比率×被投资单位相应参数）×（1+控制权溢价）+非经营性、溢余资产净值

被投资单位相应价值比率=可比公司价值比率×修正系数

c.估值结果

北京三元基因药业股份有限公司持有的北京佳德和细胞治疗技术有限公司**7.6923%**股权公允价值为**2,153.00**万元（大写为人民币贰仟壹佰伍拾叁万元整）。

佳德和目前处于初创研发阶段，该项投资不存在活跃市场公开报价。本次评估较公司账面投资成本**2,000.00**万元，评估增值金额**153**万元，评估增值率**7.11%**。结合行业可比标的的差异化特征，基于会计谨慎性原则，公司期末未确认本次评估增值，将该项其他权益工具投资期末公允价值维持账面原值**2,000**万元，本期无公允价值变动，相关处理审慎合理。

综上，公司对佳德和股权投资的资产分类、会计核算方式符合企业会计准则规定，公允价值测算依据充分、过程规范、结果合理。

问题9：关于增值税计税方式变更

根据2026年一季度报告，自2026年1月1日起，你公司运德素产品增值税计税方式从简易计税转为一般计税，导致其他流动资产期末余额4,677.44万元，较期初增长2,004.13%，主要为期末待抵扣的长期资产进项税金额较大所致。

请你公司说明增值税计税方式变更的原因、对公司产品定价及毛利率的影响、对短期及中长期财务数据的影响。

【公司回复】

① 增值税计税方式变更的原因

公司为增值税一般纳税人，核心主营产品为重组人干扰素 $\alpha 1b$ 系列生物制品。根据2026年1月1日正式施行的《中华人民共和国增值税法》及《财政部税务总局关于增值税法施行后增值税优惠政策衔接事项的公告》（财政部 税务总局公告2026年第10号）相关规定，公司重组人干扰素 $\alpha 1b$ 系列产品不再适用增值税简易计税政策，原3%简易计税征收方式自2026年1月1日起停止执行。

基于上述国家税收政策调整要求，公司自2026年1月1日起，将运德素®系列产品增值税计税方式由3%简易计税统一调整为13%一般计税，计税方式变更合规有据。计税方式调整后，公司可凭合法有效的增值税专用发票抵扣对应进项税额。本次计税方式变更系适配国家统一税法及税收优惠衔接政策的被动调整，属于政策性调整范畴，非公司自主经营变更行为。

② 增值税计税方式变更对公司产品定价及毛利率的影响

公司核心产品运德素®已纳入国家医保目录，且成功中选为期四年的江西干扰素省际联盟集中带量采购项目。根据集采规则，中选产品在采购周期内终端销售价格严格锁定，产品定价体系保持稳定，本次计税方式变更不会对公司产品定价造成显著影响。

税率上调预计短期内虽对公司经营产生一定压力，但在集采“量价挂钩”机制下，公司可依托成熟的区域市场优势持续释放销量潜力，实现“以量补价”。一方面，计税方式调整为一般计税后，公司可合规抵扣原材料采购、固定资产购置等环节的全部进项税额，有效对冲销项税率上调带来的经营压力；另一方面，公司通过精细化内部管理、优化供应链体系、严控生产成本、拓展营销渠道等多项举措，持续实现降本增效。

综上，公司多项应对措施有效对冲了税率变动的不利影响，能够保障核心产品毛利率短期内保持相对稳定，助力公司整体盈利能力稳步、持续提升。

③ 增值税计税方式变更对短期及中长期财务数据的影响

短期来看，公司所属生物制药行业原适用增值税简易计税方式，前期固定资产建设、工程物资采购、设备购置等长期资产投入对应的进项税额均未予以抵扣。新增值税法实施并切换为一般计税方式后，上述长期资产形成的待抵扣进项税额规模较大，使得公司报表项目“其他流动资产”期末余额较期初出现阶段性大幅增长，属于计税方式变更带来的正常短期报表波动。

中长期来看，公司将按照一般计税规则正常核算销项税额、合规抵扣各类经营进项税额，财务数据将逐步回归常态化、合理区间。整

体而言，本次税率变动带来的经营与财务风险可控，不会对公司中长期经营及财务状况产生持续性不利影响。

北京三元基因药业股份有限公司

董事会

2026年6月30日