证券代码：603669　　证券简称：灵康药业　　公告编号：2020-035

灵康药业集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司 2019 年年度报告问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

灵康药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 5 月 15 日收到上海证券交易所《关于灵康药业集团股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0507 号，以下简称“《问询函》”），收函后，公司就问询函中所提的问题逐项进行了认真分析，现将相关回复具体内容公告如下：

一、关于业务经营情况

1.年报披露，公司多个主导产品市场份额居行业前列，扣非后归母净利润及经营活动现金流同比增长的原因之一系公司产品结构优化，增加高毛利新产品销售。公司产品综合毛利率 86.35%，其中消化系统类产品毛利率 94.31%，其他类产品毛利率 96.36%。请公司：（1）结合主导产品的主要竞争企业及市场份额情况，分析公司所处的行业地位；（2）补充披露其他类产品的基本信息、销售收入、毛利率及其变动情况等；（3）结合各类产品的利润贡献等信息，量化分析产品结构变化对经营业绩的影响；（4）按治疗领域披露同行业可比公司的产品毛利率，分析说明是否存在差异及合理性。

回复：

（1）结合主导产品的主要竞争企业及市场份额情况，分析公司所处的行业地位；

截至目前，公司取得了 109 个品种共 191 个药品生产批准文件，现阶段主导产品涵盖了抗感染药、消化系统药、肠外营养药等重要领域。

根据米内网统计的“中国【城市公立】【化学药】TOP20 品牌年度销售格局”数据，公司主导产品的情况如下：

治疗领域	主导品种	主要的竞争企业	公司的市场份额	公司排名
肠外营养类	注射用丙氨酰谷氨酰胺	费森尤斯卡比华瑞制药、辰欣药业、四川科伦药业等	15.69%	第二
消化系统类	注射用奥美拉唑钠	江苏奥赛康药业、阿斯利康、常州四药制药等	5.59%	第四
	注射用盐酸托烷司琼	江苏奥赛康药业、阿斯利康、常州四药制药等	5.89%	第七
抗感染类	注射用盐酸头孢甲肟	浙江尖峰药业、桂林奥林制药、海南天煌制药等	8.58%	第五
	注射用头孢孟多酯钠	生达化学制药、华北制药河北华民药业、湖南科伦制药等	7.49%	第六
	注射用头孢呋辛钠	Esseti、塞浦路斯麦道甘美、葛兰素史克等（占了 72.63%的市场份额）	2.98%	第五
心脑血管类	注射用石杉碱甲	独家剂型品种	100%	第一
解毒类	氟马西尼注射液	江苏恩华药业、浙江奥托康制药集团、海南通用康力制药等	24.94%	第二
	注射用盐酸纳洛酮	成都天台山制药、成都苑东生物制药、辰欣药业等	8.03%	第七

从上表可见，公司多个主导产品市场份额居行业前列。

（2）补充披露其他类产品的基本信息、销售收入、毛利率及其变动情况等；

单位：万元

类别	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
1、解毒类	11,896.87	523.21	95.60	−0.90	−20.48	增加 1.08 个百分点
其中：氟马西尼注射液	6,131.00	249.51	95.93	13.43	−11.90	增加 1.17 个百分点
2、心脑血管类	4,378.06	69.22	98.42	22.00	−82.27	增加 9.30 个百分点
其中：注射用石杉碱甲	4,335.22	61.76	98.58	97.42	59.27	增加 0.35 个百分点
合计	16,274.93	592.43	96.36	4.37	−43.49	增加 3.08 个百分点

其他类主要产品的基本信息：

主要治疗领域	药品名称	适应症或功能主治	所属药（产）品注册分类	是否属于处方药	是否属于报告期内推出的新药(产品)	报告期内的生产量（万瓶）	报告期内的销售量（万瓶）
解毒类	氟马西尼注射液	用于逆转苯二氮卓类药物所致的中枢镇静作用；终止用于苯二氮卓类药物诱导及维持的全身麻醉；作用苯二氮卓类药物过量时中枢作用的特效逆转剂；用于鉴别诊断苯二氮卓类、其他药物或脑损伤所致的不明原因的昏迷。	化药六类	是	否	184.22	176.37
心脑血管类	注射用石杉碱甲	适用于良性记忆障碍，提高患者指向记忆、联想学习、图像回忆、无意义图形再认及人像回忆等能力。对痴呆患者和脑器质性病变引起的记忆障碍亦有改善作用。另外本品亦用于重症肌无力的治疗。	化药五类	是	否	32.85	32.66

（3）结合各类产品的利润贡献等信息，量化分析产品结构变化对经营业绩的影响；

近两年各类产品收入、成本、毛利和利润贡献率情况如下：

年度：2019 年

单位：万元

项 目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率(%)	毛利贡献率(%)
1.抗感染类	67,888.89	12,669.45	81.34	39.11
2.消化系统类	51,249.75	2,915.82	94.31	34.23
3.肠外营养类	28,086.47	6,137.84	78.15	15.55
4.其他类	16,274.93	592.43	96.36	11.11
其中：解毒类	11,896.87	523.21	95.60	8.06
心脑血管类	4,378.06	69.22	98.42	3.05
合 计	163,500.04	22,315.54	86.35	100.00

年度：2018 年

项 目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率(%)	毛利贡献率(%)
1.抗感染类	66,472.01	10,429.38	84.31	38.19
2.消化系统类	56,918.15	2,963.98	94.79	36.77
3.肠外营养类	27,959.41	5,757.67	79.41	15.13
4.其他类	15,593.56	1,048.41	93.28	9.91
其中：解毒类	12,004.96	657.95	94.52	7.73
心脑血管类	3,588.60	390.46	89.12	2.18
合计	166,943.13	20,199.44	87.90	100.00

公司产品结构优化主要体现在高毛利新产品销售上，主要表现为其他类产品中氟马西尼注射液和注射用石杉碱甲的销售收入和利润贡献率上升。

（4）按治疗领域披露同行业可比公司的产品毛利率，分析说明是否存在差异及合理性。

公司目前药品主要涉及治疗领域为抗感染药、消化系统药以及肠外营养药领域，公司各领域药品毛利率及与同行业上市公司相比情况如下：

①抗感染药领域

单位：万元

证券代码	公司简称	2019 年营业收入	2019 年营业成本	2019 年毛利率(%)
300254	仟源医药	48,287.33	10,062.52	79.16
002437	誉衡药业	45,522.29	11,305.47	75.16
300630	普利制药	24,454.47	4,894.64	79.98
603669	灵康药业	67,888.89	12,669.44	81.34

注：数据来源于各上市公司 2019 年年度报告

②消化系统药领域

单位：万元

证券代码	公司简称	2019 年营业收入	2019 年营业成本	2019 年毛利率(%)
002755	奥赛康	336,619.50	20,587.27	93.88
600566	济川药业	160,846.33	11,569.46	92.81
002793	罗欣药业	188,613.51	14,310.03	92.41%
603669	灵康药业	51,249.75	2,915.82	94.31

注：数据来源于各上市公司 2019 年年度报告

③肠外营养药领域

单位：万元

证券代码	公司简称	2019 年营业收入	2019 年营业成本	2019 年毛利率(%)
002653	海思科	64,019.13	11,808.97	81.55
002437	誉衡药业	107,558.63	13,255.37	87.68
603669	灵康药业	28,086.47	6,137.84	78.15

注：数据来源于各上市公司 2019 年年度报告

由于各个公司治疗领域的产品品类结构有差异，毛利率亦有所不同。

综上，与同行业可比上市公司相比，公司的毛利率处于合理水平，不存在明显差异。

会计师意见：

在 2019 年报审计中，我们主要实施了如下核查程序：

1. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

3. 对营业收入、毛利率及分品种利润贡献实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4. 对收入记录选取样本，核对发票、销售合同、出库单、物流单、银行收款回单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的政策；

5. 实施函证程序，向重要客户询证本期发生的销售金额及往来款项余额，以确认业务收入的真实性、完整性；

6. 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

此外，我们对相同治疗领域中同行业可比公司的产品毛利率进行了对比分析。

我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。公司产品结构变化对经营业绩的影响与实际报表反映的情况一致；公司与同行业可比公司的产品毛利率差异不大。

2.年报披露，公司主要采取区域经销商的销售模式，随着两票制政策实施，公司经销商逐渐向大型医药商业公司集中；同时，公司加大直营销售占比，进一步提高利润率。公司期末应收账款 2.29 亿元，同比增长 32.64%；预收款项 1133.84 万元，同比下降 48.21%。请公司补充披露：（1）经销、直销模式对应的销售收入、毛利率、费用率及其变动等信息，分析说明不同销售模式下的利润率差异及其原因；（2）近三年经销、直销模式对应的主要客户名称、销售内容、金额及占比、是否涉及关联方，说明存在的变化及原因；（3）结合主要客户的结算方式、信用账期等信息，分析期末应收账款增长、预收款项下降的具体原因。

回复：

（1）经销、直销模式对应的销售收入、毛利率、费用率及其变动等信息，分析说明不同销售模式下的利润率差异及其原因

公司主要采取区域经销商的销售模式，经销商负责公司产品在特定区域的销售，公司销售团队则为经销商提供学术支持和销售指导，帮助其开发和维护市场，从而有效贯彻和执行公司的市场策略。随着国家两票制政策的实施，公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中。由于特定资质或终端客户的要求，公司只能将产品销售给有医药配送资质的配送商，然后由其销售给终端客户（医疗机构等），具体数据信息如下：

单位：万元

模式	营业收入	营业收入比上年增减(%)	毛利率（%）	毛利率比上年增减(%)	费用率（%）	费用率比上年增减(%)
经销模式	163,500.04	−2.06	86.35	比上年减少 1.55 个百分点	66.81	−5.97

公司无直营销售收入。公司加大直营销售系指公司通过逐步建立直营团队，加强对下游渠道的掌控力度，减少流通环节。

（2）近三年经销、直销模式对应的主要客户名称、销售内容、金额及占比、是否涉及关联方，说明存在的变化及原因；

根据上文所述，公司主要采取区域经销商的销售模式，无直营销售收入。公司近三年客户变化情况如下：

单位：万元

模式					
序号	客户		金额	收入占比	销售产品
1	国药控股股份有限公司及其下属公司		21,698.74	13.27%	注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等
2	华润医药商业集团有限公司及其下属公司		11,006.70	6.73%	注射用丙氨酰谷氨酰胺、注射用盐酸头孢甲肟等
3	上药控股有限公司及其下属公司		6,238.74	3.82%	注射用头孢唑肟钠、注射用奥美拉唑钠等
4	深圳市全药网药业有限公司		4,769.86	2.92%	注射用头孢孟多酯钠、注射用奥美拉唑钠等
5	云南省医药有限公司		3,328.51	2.04%	注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠等
	合计		47,042.55	28.78%	
2018 年					
序号	客户		金额	收入占比	销售产品
1	国药控股股份有限公司下属公司		17,157.99	10.28%	注射用奥美拉唑钠、注射用头孢呋辛钠等
2	华润医药商业集团有限公司及其下属公司		9,301.58	5.57%	注射用盐酸头孢甲肟、注射用丙氨酰谷氨酰胺等
3	上药控股有限公司及其下属公司		6,082.15	3.64%	注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等
4	云南省医药有限公司		2,919.35	1.75%	注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠等
5	华东医药股份有限公司及下属公司		2,674.95	1.60%	注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等
	合计		38,136.02	22.84%	
2017 年					
序号	客户		金额	收入占比	销售产品
1	国药控股股份有限公司下属公司		7,000.73	6.97%	注射用丙氨酰谷氨酰胺、注射用头孢呋辛钠等
2	华润医药商业集团有限公司		4,256.77	4.24%	注射用丙氨酰谷氨酰胺、注射用盐酸头孢甲肟等
3	华东医药股份有限公司及下属公司		2,278.76	2.27%	注射用头孢唑肟钠、注射用奥美拉唑钠等
4	广东神奇医药有限公司		2,145.79	2.13%	注射用奥美拉唑钠
5	上药控股有限公司及其下属公司		1,641.97	1.63%	注射用头孢唑肟钠、注射用盐酸纳洛酮等
	合计		17,324.03	17.24%	

由上表可见公司前五大客户基本为大型医药配送公司，相对稳定，但是收入占比呈现逐年上升的趋势，主要系随着国家两票制政策的实施，公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中所致。

（3）结合主要客户的结算方式、信用账期等信息，分析期末应收账款增长、预收款项下降的具体原因。

1. 公司 2019 年末应收账款余额为 24,338.13 万元，较上年增长 33.18%，应收前 5 大客户的余额及其变动如下：

单位：万元

序号	客 户	2019 年末		2018 年末	
		应收账款余额	占比(%)	应收账款余额	占比(%)
1	国药控股股份有限公司及其下属公司	4,588.60	18.85	3,988.52	21.82
2	华润医药商业集团有限公司下属公司	2,651.43	10.89	1,811.15	9.91
3	深圳市全药网药业有限公司	2,233.28	9.18	865.90	4.74
4	云南省医药有限公司	2,194.14	9.02	1,458.82	7.98
5	上药控股有限公司及其下属公司	975.68	4.01	950.51	5.20
	合 计	12,643.13	51.95	9,074.90	49.65

从上表可知，公司期末应收账款前 5 大客户的余额较上年增加 3,568.23 万元，且应收账款前 5 大客户和公司销售收入的前 5 大客户一致。

公司信用销售政策：公司与客户签订销售合同，客户根据合同约定的信用期支付款项。2019 年主要客户的信用销售政策分析如下：

客户名称	信用额度	结算方式
国药控股股份有限公司及其下属公司(注 1)	4800 万	银行电汇
华润医药商业集团有限公司及其下属公司(注 1)	3000 万	银行电汇
上药控股有限公司及其下属公司(注 1)	1200 万	银行电汇
深圳市全药网药业有限公司(注 2)	2500 万	银行电汇
云南省医药有限公司(注 2)	2200 万	银行电汇

注 1：公司给予国药控股股份有限公司及其下属公司、华润医药商业集团有限公司及其下属公司、上药控股有限公司及其下属公司单独的信用额度，具体额度视各特定区域实际情况而定，从 120 万 −650 万不等。

注 2：公司给予深圳市全药网药业有限公司（深圳药品集团采购平台（GPO））、云南省医药有限公司（集中负责整个云南省医药商业配送服务）授信额度

公司应收账款的增长主要系高授信客户的销售收入的增长。随着国家两票制政策的实施，公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中所致，此类经销商的资信较好，公司给予相应的信用额度亦较高。

2. 公司的预收账款余额相对较低，2019 年末的预收账款余额 1,133.84 万元，2018 年的预收账款余额为 2,189.46 万元，下降 1,055.62 万元，系随着公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中，需预付款的小经销商逐步减少。

会计师意见：

在 2019 年报审计中，我们主要实施了如下核查程序：

1. 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

2. 对营业收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

3. 对收入记录选取样本，核对发票、销售合同、出库单、物流单、银行收款回单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的政策；

4. 实施函证程序，向重要客户询证本期发生的销售金额及往来款项余额，以确认业务收入的真实性、完整性；

我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

1. 公司主要采取区域经销商的销售模式，无直营销售收入。

2. 近三年，公司前五大客户基本为大型医药配送公司，相对稳定，但是收入占比呈现逐年上升的趋势，主要系随着国家两票制政策的实施，公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中所致。公司前五大客户和公司不存在关联关系。

3. 公司应收账款的增长主要系高授信客户的销售收入的增长。随着国家两票制政策的实施，公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中，此类经销商的资信较好，公司给予其相应的信用额度亦较高。

公司预收账款的减少，主要系随着公司经销商逐渐向各个区域规模大、资金实力强、网络覆盖广的医药商业公司集中，需预付款的小经销商逐步减少。

3.年报披露，公司本期销售费用 10.92 亿元，占营业收入比例为 66.81%，高于同行业平均水平，其中市场营销服务费 10.7 亿元，占比 97.98%；期末其他应付款 1.38 亿元，同比增长 99.1%，主要系本期应付未付市场营销费用增加所致。请公司：（1）补充披露市场营销服务费的具体项目构成及对应金额，主要支付对象及对应业务内容、是否关联方；（2）结合推广活动的类型、场次、费用、参会人数等信息，分析销售费用的合理性；（3）结合销售费用确认时点、支付时点等，说明本期应付未付市场营销费用大幅增加的原因；（4）说明公司销售活动及费用支出的申请、审批流程及负责人，形成的相关单证，以及确保销售费用真实性、合规性的相关措施。

回复：

（1）补充披露市场营销服务费的具体项目构成及对应金额，主要支付对象及对应业务内容、是否关联方；

1）市场营销服务费的具体项目构成及对应金额：

随着“两票制”政策的逐渐实施，产品的市场推广由医药生产企业自主筹划和安排或委托专业的第三方市场推广服务公司进行。

公司销售网络已覆盖全国各省市，随着产品销售市场精细化持续扩大和深入，积极利用现有销售网络并寻求专业第三方推广服务公司进行合作，销售推广模式逐步向委托第三方推广服务公司转变。

公司 2019 年的市场营销服务费由市场推广费、市场调研费、市场营销策划费、咨询服务费等项目组成，主要以委托外包服务为主，具体情况如下：

项目	金额(万元)
市场推广费	38,669.55
市场调研费	35,249.23
市场营销策划费	24,614.17
咨询服务费	8,496.70
合计	107,029.65

2）主要支付对象及对应业务内容、是否关联方

公司的市场营销活动，主要以委托外包为主，公司业务管理中心负责对推广服务公司进行甄选工作，与选定资质合格的推广服务公司签订推广服务协议，根据其提供的工作量、工作效果以及双方定价，进行结算。2019 年公司市场营销服务支出前五名支付对象及对应业务内容、是否关联方情况如下：

序号	服务提供商	交易金额(万元)	业务内容	是否关联方
1	推广服务公司一	4,486.29	销售推广、市场调研、市场拓展、渠道管理等	否
2	推广服务公司二	3,060.16	销售推广、市场调研、市场拓展、咨询等	否
3	推广服务公司三	3,056.10	销售推广、市场调研、市场拓展、商务信息等	否
4	推广服务公司四	3,047.71	销售推广、市场调研、市场拓展等	否
5	推广服务公司五	2,780.86	销售推广、市场调研、市场拓展等	否
合计		16,431.12		

（2）结合推广活动的类型、场次、费用、参会人数等信息，分析销售费用的合理性；

1.市场推广费

公司委托第三方推广公司进行的市场推广活动，主要为：对医院终端进行药品宣传和推广；对医护人员、患者及其家属等群体提供专业的药品知识教育，使其充分了解产品的特性、适应症、效果等；在监管机构进行药品信息备案事务，日常增补材料、跟进流程等；通过组织医务人员，宣讲医学或产品知识论坛、学术讨论等活动向与会人员宣传公司药品的特性以及最新基础理论和临床研究成果，加强相关人员对公司产品的认知；对医疗机构专业人士进行拜访沟通，分享医学文献、报告等；不断完善客户档案，制定空白市场、目标医院等的开发计划。

2019 年共举办学术会议 1380 场，参会人数近 1.5 万人次，为医生及专业人员了解公司的产品、更深入理解适应症和疗效，对其开立处方提供了参考性的意见。全年维护客户近 3855 家、医疗终端达 6500 余家，销售推广工作做到有的放矢，有效地降低了商业风险与营销成本。公司接受此类外包服务的费用计入市场推广费项目。

2.市场调研费：为稳固市场需求，寻求市场机会，推广服务公司采用科学方法收集信息并加以分析，内容包括区域招标信息调查、宏观微观市场品类研究、市场需求量、生产企业、主要品牌、市场占有率、产销量及产销动态、竞争相关产品商业数据收集、医药政策环境、市场价格、国内的开发动态、未来的发展潜力与趋势等各方面的资料进行收集。2019 年累计收集同品及竞品信息约 260 万条，为公司销售部门提供市场决策依据，采取有效的市场策略打下坚实基础。公司接受此类外包服务的费用主要计入市场调研费项目。

3.市场营销策划费：在市场调研的基础上，推广服务公司结合公司特定区域、特定产品的市场竞争策略，进一步细化市场营销方案，为公司提供适合的药品营销组合策略，从经销模式、渠道、市场培训、产品定位等各方面出具专业策划意见，并组织协调公司在特定市场予以实施。公司接受此类外包服务的费用计入市场营销策划费项目。

4.咨询服务费：推广服务公司在完成上述工作的前提下，结合客户反馈、药品质量等信息，为公司出具管理建议报告，为公司进一步精细化市场管理提供服务。公司接受此类外包服务的费用计入咨询服务费项目。

医药行业的销售费用整体较高。公司进一步完善营销策略，加强自主学术推广及销售终端开发的力度。同时，由于市场竞争加剧，公司采取销售网络延伸和下沉的策略，使得销售费用率略高于同行业。为提高产品及品牌的竞争力及影响力，巩固原有市场、争夺市场份额，推广人员需要面对较多的终端客户群体，通过不间断地沟通协作才能完成较为繁杂的推广工作，完成销售增长任务，由此匹配相对应的市场推广费用有其自身的必要性和合理性，符合行业特点。

（3）结合销售费用确认时点、支付时点等，说明本期应付未付市场营销费用大幅增加的原因；

公司市场营销费用按照权责发生制原则确认，即第三方市场推广服务公司已提供相关的服务，并经公司审核确认后，计入当期销售费用，若期末尚未结算支付的，则预提计入其他应付款。

公司与第三方推广服务公司签订《营销服务合同》，推广服务公司按照合同规定推进实施该活动。活动结束后，各销售部门 / 区域对服务结果进行验收确认，出具服务结果结算凭证（结算单）。财务人员根据签订的服务协议、服务结果结算凭证（结算单）及成果报告等，以此作为入账依据，并获取相应发票后，根据营销服务合同中约定的时间安排支付相应费用款项。

期末应付未付市场营销费用增加，主要系公司为控制业务风险及保障资金安全，延后支付费用所致。

（4）说明公司销售活动及费用支出的申请、审批流程及负责人，形成的相关单证，以及确保销售费用真实性、合规性的相关措施。

公司对各项营销活动的费用支出有严格的申请、审批等内部控制制度，包括：《销售服务费报销管理制度》、《流程权限审批管理规定》等。费用达到结算条件时，推广服务公司将相关结算资料提交至销售部门 / 区域，由销售人员提出费用支付申请，经大区（省区）经理、业务部助理、财务部经理、业务管理部经理、分管副总和总经理审批后，方可按公司制度进行支付，同时公司形成一套完整的费用支付资料，包括：合同审批表、资质审核、费用申请、营销服务合同、成果报告、付款申请单、发票及汇款凭证等，以监督和保证公司发生的推广或咨询费用真实、合规。

会计师意见：

在 2019 年报审计中，，我们实施的审计程序主要包括：

1. 了解市场推广费预算管理制度、报销审核制度，确定其在关键控制点是否已实施控制；

2. 选取样本检查与推广服务公司签订的协议，检查合同关键条款，复核开支标准和授权审批是否符合公司规定，开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据链来支持费用发生的真实性和合理性；

3. 向管理层询问了解本年度开展推广服务公司的背景及商业逻辑，查询推广服务公司的工商登记资料，并询问公司相关人员，确认推广服务公司与公司是否存在关联关系；

4. 实施函证程序，向重要推广服务公司询证本期营销费用发生额及往来款项余额，以确认销售费用的真实性、完整性；

5. 就资产负债表日前后记录的市场推广费选取样本执行截止性测试，评价费用是否被记录于恰当的会计期间。

我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。公司市场营销服务费的具体项目构成及对应金额、主要支付对象及对应业务内容、是否关联方等公司回复的数据与我们审计所获得的信息一致；公司各项销售费用的支出具有合理性；报告期内公司应付未付市场营销费用大幅增加具有合理性；公司销售费用支付具有真实性、合规性。

二、关于对外投资情况

4.年报披露，公司重要在建工程项目中，药品物流中心、粉针剂生产线建设项目为募投项目，其中药品物流中心项目已于 2019 年 4 月结项、粉针剂生产线建设项目已于 2017 年 12 月终止，但期末工程进度均为 98%，尚未完全转固；药谷冻干粉针剂一车间期末工程进度 90%，本期无进展；西藏总部大楼建设新增预算 2,000 万元。请公司：（1）结合募投项目投建进展、固定资产转固政策，说明药品物流中心和粉针剂生产线建设项目期末未转固的原因，是否符合准则要求；（2）说明药谷冻干粉针剂一车间的投建进展，本期未有进展的原因，是否存在实质障碍；（3）说明西藏总部大楼的投建进展，新增预算的主要考虑，是否已履行必要的审议程序；（4）结合在建工程投建进度，说明相关在建工程是否存在减值迹象，未计提减值准备的原因及合理性。

回复：

（1）结合募投项目投建进展、固定资产转固政策，说明药品物流中心和粉针剂生产线建设项目期末未转固的原因，是否符合准则要求；

药品物流中心项目投建时间为 2016 年 5 月，项目预算数为 9,225.14 万元，该项目主体工程已于 2019 年 4 月达到可使用状态，并于当月转固。期末，药品物流中心项目累计投入金额为 9,106.59 万元，在建工程余额为 1,733.43 万元，主要为部分室外工程及部分楼内装修工程。截至 2019 年 12 月 31 日，药品物流中心项目中的仓库已投入使用，部分室外工程及部分楼内装修工程尚未完成，将在装修完成并竣工决算后转固，会计处理符合准则要求。

公司自 2015 年 6 月开始在药谷生产基地新建粉针剂车间，项目预算数为 2,940.19 万元，截至 2017 年 12 月净化工程、管道工程、地面工程及主要的生产设备已经基本配置完毕，公司结合市场实际情况以及相关产品的产能情况，为了避免重复建设，经公司 2017 年第二次临时股东大会审议通过，公司终止了粉针剂生产线建设项目，并根据设备的调试运营情况逐步投入使用。粉针剂生产线建设项目主要工程和设备于 2018 年 6 月调试完成投入使用，并于当月转固。截至 2019 年 12 月 31 日，粉针剂生产线建设项目累计投入 2,858.97 万元，在建工程余额为 310.40 万元，主要为零星设备工程，不影响生产线整体运行，该部分设备目前仍处于调试运行阶段，尚未达到验收标准，故未达到转固时点，会计处理符合准则要求。

（2）说明药谷冻干粉针剂一车间的投建进展，本期未有进展的原因，是否存在实质障碍；

药谷冻干粉针剂一车间技改项目预算金额为 996 万元，实际已投入 796.24 万元。截至 2019 年 12 月 31 日，项目改造设备均已安装，但部分设备调试运行结果尚未达到验收标准。公司正与设备供应商积极调试，不存在实质障碍。

（3）说明西藏总部大楼的投建进展，新增预算的主要考虑，是否已履行必要的审议程序；

西藏总部大楼已完成结顶，现正在进行外部幕墙、内部装修、道路平整、围墙建设以及绿化灯光等工程，原预算中未包括上述工程（预计 1500 万元）以及内部配套设备采购款（预计 500 万元）。根据《公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，本次新增预算额度 2,000 万属于董事长权限范围，并已经其审批同意。

（4）结合在建工程投建进度，说明相关在建工程是否存在减值迹象，未计提减值准备的原因及合理性。

期末在建工程中，药品物流中心项目和西藏总部大楼项目部分工程尚未完工，目前处于正常施工状态，期末未出现明显的资产减值迹象，因此不存在应当计提减值未计提的情形；粉针剂生产线建设项目和药谷冻干粉针剂一车间建设项目目前仅剩部分设备尚未验收，该部分设备仍在不断调试运行，未出现明显的资产减值迹象，因此不存在应当计提减值未计提的情形。

会计师意见：

在 2019 年报审计中，我们主要实施了如下核查程序：

1. 对在建工程实施监盘；

2. 获取大额在建工程的相关合同资料，检查工程进度，确认在建工程增加是否真实、准确，增加的时点是否正确；

3. 获取工程竣工决算报告、验收报告等相关资料，确认转固时点是否正确、金额是否准确；

4. 对工程项目的施工方、机器设备的主要供应商实施函证程序确认工程施工进度、工程款结算情况、机器设备的采购情况等；

我们认为，公司上述与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致。公司上述项目的转固金额的确认依据充足，相关项目建设进度符合预期，不存在延迟转固的情形，相关会计处理符合会计准则的规定，项目不存在异常情况。期末在建工程不存在减值迹象，不用计提减值准备。

5.年报披露，公司纳入合并报表范围的 9 家控股公司中，有 3 家公司净资产为负，5 家公司净利润亏损，其中满金药业收购时形成商誉 203 万元，未计提商誉减值准备，也未披露商誉减值测试过程；另有 1 家参股公司成美国际医学中心也处于亏损状态，未计提长期股权投资减值准备。请公司：（1）补充披露参控股公司的业务经营情况，包括生产或销售的主要产品、已开展或拟开展的研究项目，以及近三年主要财务数据；（2）结合行业、公司经营等情况，说明参控股公司资不抵债或亏损的主要原因及后续应对措施；（3）补充披露商誉减值测试相关信息，包括资产组认定及依据、测试过程及方法、重要参数选取及依据等；（4）结合满金药业、成美国际医学中心近年主要财务数据，说明未计提相应减值准备的合理性。

回复：

（1）补充披露参控股公司的业务经营情况，包括生产或销售的主要产品、已开展或拟开展的研究项目，以及近三年主要财务数据；

1）海南灵康制药有限公司

海南灵康制药有限公司主要负责公司药品的生产，主要生产抗感染类、消化系统类、肠外营养类等药品。

已开展的一致性评价项目：注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠、注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠、注射用头孢呋辛钠、注射用头孢甲肟等。

在研发补品种：盐酸氨溴索注射液、注射用兰索拉唑。

准备开展的一致性评价项目：注射用氨曲南、注射用头孢唑肟钠等。

近三年的主要财务数据：

单位：万元

	2019 年	2018 年	2017 年
总资产	81,240.44	79,981.54	81,008.27
净资产	62,092.08	61,418.81	59,614.81
营业收入	29,393.22	24,783.27	29,702.36
净利润	673.26	1,804.00	1,284.57

2）浙江灵康药业有限公司

浙江灵康药业有限公司负责公司部分地区的药品销售，主要销售的产品为注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺、注射用头孢呋辛钠、注射用盐酸头孢甲肟、注射用头孢唑肟钠等。

近三年的主要财务数据：

单位：万元

	2019 年	2018 年	2017 年
总资产	33,931.98	22,229.75	27,141.14
净资产	19,969.08	19,664.98	19,778.17
营业收入	6,851.79	6,720.63	25,182.50
净利润	304.10	−113.18	−607.94

3）海南美大制药有限公司

海南美大制药有限公司为公司的生产企业，公司综合考虑其拥有的药品批件市场实际情况、与原有业务的协同性等因素，并未进行相关生产。

即将获批的在研发补品种：注射用头孢唑肟钠、注射用头孢地嗪钠。

近三年的主要财务数据：

单位：万元

	2019 年	2018 年	2017 年
总资产	4,106.05	4,578.00	4,146.25
净资产	−8,149.19	−7,332.18	−6,635.57
营业收入	0	0	0
净利润	−817.02	−696.60	−1,447.48

4）海南美兰史克制药有限公司

海南美兰史克制药有限公司为公司的生产企业，公司综合考虑其拥有的药品批件市场实际情况、与原有业务的协同性等因素，并未进行相关生产。

即将获批在研的发补品种：左卡尼汀注射液、注射用氟氯西林钠、注射用美洛西林钠舒巴坦钠、注射用哌拉西林钠舒巴坦钠。

近三年的主要财务数据：

单位：万元

	2019 年	2018 年	2017 年
总资产	2,458.28	2,480.17	2,302.98
净资产	−8,041.15	−7,354.36	−6,615.77
营业收入	0	0	0
净利润	−686.79	−738.59	−1,648.36

5）海南永田药物研究院有限公司

海南永田药物研究院有限公司负责公司的研发工作，为公司及其子公司的研发提供技术支持。

近三年的主要财务数据：

单位：万元

| | 2019 年 | 2018 年 | 2017 年 |