证券代码：603669　　证券简称：灵康药业　　公告编号：2024-038

灵康药业集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告监管工作函的回复公告

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”或“灵康药业”）于2024年5月16日收到上海证券交易所上市公司管理二部下发的《关于灵康药业集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0553号）（以下简称“《监管工作函》”）。根据相关规定，现对《监管工作函》提及的相关问题回复如下：

一、年报显示，2023年度公司实现营业收入1.97亿元，同比下降31.95%，实现扣非净利润-1.82亿元，同比减亏10.90%，经营活动产生的现金流量净额为-0.38亿元，已连续两年为负。报告期内，公司主营业务综合毛利率为47.77%，同比减少21.03个百分点，其中抗感染类及肠外营养类毛利率变动较大，分别减少17.48、10.33个百分点。此外，报告期内公司销售费用为1.20亿元，同比下降49.14%，占营业收入的61.14%，主要为市场营销服务费1.11亿元。请公司：（1）结合近三年来，主营业务采购、生产、销售、市场行情变化等主业经营情况，及同行业可比上市公司相关具体情况，详细说明公司营收持续下降、业绩连续亏损的原因；（2）结合近三年产品定价、采购、运输成本等影响毛利率因素的具体变化情况，及同行业可比上市公司相关情况，分产品具体说明毛利率大幅变动的原因及合理性，是否符合行业规律；（3）结合本期销售费用大幅缩减的原因及背景、同行业可比上市公司情况，进一步说明公司以往年度销售费用畸高的必要性、合理性，是否与营业收入相匹配，是否涉嫌不当利益输送；（4）公司近五年来营业收入大幅下降，并出现亏损，请公司结合主营业务开展情况等，说明2024年度公司营业收入是否可能不足3亿元且继续亏损，并充分提示相关风险。

回复：

（一）结合近三年来，主营业务采购、生产、销售、市场行情变化等主业经营情况，及同行业可比上市公司相关具体情况，详细说明公司营收持续下降、业绩连续亏损的原因；

1、公司主营业务采购、生产、销售等主业经营情况

公司2021年-2023年主业经营情况如下：

产品名称	年度	营业收入（万元）	营业成本（万元）
抗感染类	2021年	29,412.31	8,734.84
	2022年	7,377.00	4,504.03
	2023年	9,857.19	7,741.67
	2022年同比增减	-74.92%	-48.44%
	2023年同比增减	33.62%	71.88%
消化系统类	2021年	14,709.99	1,327.78
	2022年	3,561.09	558.37
	2023年	1,102.28	176.47
	2022年同比增减	-75.79%	-57.97%
	2023年同比增减	-69.05%	-68.40%
肠外营养类	2021年	16,080.29	4,241.00
	2022年	8,354.92	3,180.44
	2023年	3,371.63	1,631.75
	2022年同比增减	-48.04%	-25.01%
	2023年同比增减	-59.64%	-48.69%
其他药品类	2021年	13,286.82	620.85
	2022年	8,885.87	547.61
	2023年	4,599.94	337.63
	2022年同比增减	-33.12%	-11.80%
	2023年同比增减	-48.23%	-38.34%

抗感染类的主要品种营业收入变化情况：

类别	主要产品名称	年度	营业收入（万元）	占抗感染类营业收入的比重	占公司营业收入的比重
抗感染类	注射用头孢呋辛钠	2021年度	8,009.88	27.23%	10.82%
		2022年度	834.24	11.31%	2.88%
		2023年度	350.89	3.56%	1.78%
	注射用盐酸头孢甲肟	2021年度	4,640.34	15.78%	6.27%
		2022年度	1,029.84	13.96%	3.56%
		2023年度	262.39	2.66%	1.33%
	注射用头孢孟多酯钠	2021年度	4,159.30	14.14%	5.62%
		2022年度	451.51	6.12%	1.56%
		2023年度	242.68	2.46%	1.23%
合计		2021年度	16,809.52	57.15%	22.71%
		2022年度	2,315.59	31.39%	8.01%
		2023年度	855.97	8.68%	4.35%

抗感染类其中的主要品种注射用头孢呋辛钠、注射用盐酸头孢甲肟、注射用头孢孟多酯钠从2021年开始陆续被纳入第五批集采及部分省级的带量采购，公司未中标导致销量及营业收入大幅下滑。

消化系统类的主要品种营业收入变化情况：

类别	主要产品名称	年度	营业收入（万元）	占消化系统类营业收入的比重	占公司营业收入的比重
消化系统类	注射用奥美拉唑钠	2021年度	9,151.46	62.21%	12.36%
		2022年度	1,937.73	54.41%	6.70%
		2023年度	134.19	12.17%	0.68%

消化系统类其中的主要品种注射用奥美拉唑钠于2022年被纳入第七批集采，公司未中标导致销量及营业收入大幅下滑。

肠外营养类的主要品种营业收入变化情况：

类别	主要产品名称	年度	营业收入（万元）	占肠外营养类营业收入的比重	占公司营业收入的比重
肠外营养类	注射用丙氨酰谷氨酰胺	2021年度	14,194.54	88.27%	19.17%
		2022年度	7,594.98	90.90%	26.26%
		2023年度	2,245.06	66.59%	11.41%

肠外营养类其中的主要品种注射用丙氨酰谷氨酰胺，因原研以及国家公布的参比制剂是同类产品的注射液，无法进行一致性评价并参与集采，且同类产品注射液于2023年已被纳入第八批国家集采，因此导致销量及营业收入大幅下滑。

综上，从2021年开始公司主要品种注射用头孢呋辛钠、注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等陆续被纳入国家集采及部分省级的带量采购后，导致销量及营业收入大幅下滑。

2、同行业可比上市公司相关情况

单位：万元

公司名称	项目名称	2021年	2022年	2023年	2022年同比增减	2023年同比增减
罗欣药业-可比业务（抗感染药）	营业收入	120,420.32	79,441.98	90,805.85	-34.03%	14.30%
	营业成本	53,535.99	49,508.23	61,139.77	-7.52%	23.49%
	毛利额	66,884.32	29,933.75	29,666.09	-55.25%	-0.89%
奥赛康-可比业务（消化系统药）	营业收入	190,604.14	85,600.55	29,901.23	-55.09%	-65.07%
	营业成本	13,101.75	9,822.69	8,134.46	-25.03%	-17.19%
	毛利额	177,502.39	75,777.86	21,766.77	-57.31%	-71.28%
复旦复华-可比业务（消化系统药）	营业收入	28,468.07	22,221.74	17,756.97	-21.94%	-20.09%
	营业成本	6,588.15	5,581.60	4,812.76	-15.28%	-13.77%
华北制药-可比业务（抗感染药）	营业收入	509,664.29	508,981.74	494,604.81	-0.13%	-2.82%
	营业成本	340,693.26	356,204.17	385,157.64	4.55%	8.13%
	毛利额	168,971.03	152,777.57	109,447.17	-9.58%	-28.36%
誉衡药业-可比业务（肠外营养药）	营业收入	102,036.65	127,440.64	108,440.56	24.90%	-14.91%
	营业成本	45,774.99	57,877.90	48,474.10	26.44%	-16.25%
	毛利额	56,261.66	69,562.74	59,966.46	23.64%	-13.80%
海思科-可比业务（肠外营养药）	营业收入	85,147.11	64,147.51	61,522.12	-24.66%	-4.09%
	营业成本	19,189.82	22,021.39	24,124.88	14.76%	9.55%
	毛利额	65,957.29	42,126.12	37,397.24	-36.13%	-11.23%
国药现代-可比业务（抗感染药）	营业收入	231,800.82	243,112.70	253,224.40	4.88%	4.16%
	营业成本	130,103.16	152,129.63	173,394.15	16.93%	13.98%
	毛利额	101,697.66	90,983.07	79,830.25	-10.54%	-12.26%
哈药股份-可比业务（消化系统药）	营业收入	29,830.38	29,962.82	25,634.87	0.44%	-14.44%
	营业成本	9,740.74	10,385.67	9,974.16	6.62%	-3.96%
	毛利额	20,089.64	19,577.14	15,660.71	-2.55%	-20.01%
济川药业-可比业务（消化系统药）	营业收入	180,445.49	176,793.01	168,666.04	-2.02%	-4.60%
	营业成本	14,909.05	16,205.75	16,986.39	8.70%	4.82%
	毛利额	165,536.44	160,587.26	151,679.65	-2.99%	-5.55%
灵康药业	营业收入	74,032.75	28,926.32	19,683.14	-60.93%	-31.95%
	营业成本	15,268.56	9,311.53	10,496.67	-39.01%	12.73%
	毛利额	58,764.19	19,614.79	9,186.46	-66.62%	-53.17%

由上表可见，2023年度，公司与大部分同行业上市公司的可比业务的营业收入和毛利额均呈现不同幅度的下降，由于每个公司产品品类结构有所差异，因此具体数据均有所不同。综上，最近三年公司与同行业上市公司的可比业务相比，营业收入变化趋势与大部分同行业上市公司的可比业务变化趋势相同。

3、市场行情变化、公司营收持续下降、业绩连续亏损的原因

近年来医药行业经受了市场内外部环境变化的严峻考验，国内外经济形势尚未得到完全恢复，医药反腐、集采常态化、医保目录动态调整、医保统筹改革等持续深入推进，加速医药行业的去劣存优和转型升级，行业整体景气度和下游市场需求波动明显，医药行业整体承压。

根据中国医药企业管理协会《2022年医药工业经济运行情况》，2022年规模以上医药工业企业中，亏损企业占到20.1%，亏损面较上年增长1.2个百分点，亏损额同比增长18.5%。

2023年受药品降价、原材料价格上涨等因素影响，医药制造行业主要经济指标处于下滑态势，根据国家统计局数据显示，2023年全国规模以上医药制造业企业实现营业收入和利润总额分别为25,205.7亿元和3,473.0亿元，同比2022年分别下降3.7%和15.1%；医药制造业出口交货值累计为2,012.9亿元，同比2022年下降22.8%，医药制造业相关经济指标持续承压，总体呈现下降趋势。

公司营业收入持续下降、业绩连续亏损的主要原因系从2021年开始公司主要品种注射用头孢呋辛钠、注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等陆续被纳入国家集采及部分省级的带量采购后，销量及销售收入大幅下滑所致。

（二）结合近三年产品定价、采购、运输成本等影响毛利率因素的具体变化情况，及同行业可比上市公司相关情况，分产品具体说明毛利率大幅变动的原因及合理性，是否符合行业规律；

1、近三年产品定价、采购、运输成本等影响毛利率因素的具体变化情况

（1）2023年及2022年主要产品售价、单位原材料等情况对毛利率的影响

类别	产品	毛利率变动比例	平均售价变动比例	单位原材料变动比例	2022年收入占比	2023年收入占比
抗感染类	注射用头孢呋辛钠	-19.83%	-11.43%	8.90%	2.96%	1.85%
	注射用盐酸头孢甲肟	-3.91%	-22.44%	-22.51%	3.65%	1.39%
	注射用头孢孟多酯钠	-41.26%	-44.14%	-1.23%	1.60%	1.28%
肠外营养类	注射用丙氨酰谷氨酰胺	-12.35%	-22.42%	7.11%	26.95%	11.86%
消化系统类	注射用奥美拉唑钠	-30.42%	-24.16%	76.85%	6.88%	0.71%
其他	注射用石杉碱甲	-0.45%	-2.69%	-14.82%	12.58%	17.54%

（2）2022年及2021年主要产品售价、单位原材料等情况对毛利率的影响

类别	产品	毛利率变动比例	平均售价变动比例	单位原材料变动比例	2021年收入占比	2022年收入占比
抗感染类	注射用头孢呋辛钠	-54.66%	-57.49%	20.79%	10.82%	2.96%
	注射用盐酸头孢甲肟	-9.22%	-23.08%	15.52%	6.27%	3.65%
	注射用头孢孟多酯钠	-32.75%	-57.57%	-1.23%	5.62%	1.60%
肠外营养类	注射用丙氨酰谷氨酰胺	-11.56%	-24.91%	14.11%	19.17%	26.95%
消化系统类	注射用奥美拉唑钠	-6.15%	-26.70%	35.40%	12.36%	6.88%
其他	注射用石杉碱甲	-0.18%	-22.49%	24.34%	7.61%	12.58%

2021年、2022年、2023年总的运输成本分别为449.35万元、254.33万元、196.01万元，对毛利率的影响相对较小，主要原因系近年受医保控费、一致性评价、带量采购政策的推进，药品价格整体大幅下降，由于环保成本上升，导致部分原材料价格有所上涨；销量大幅下降，单位产品分摊的固定成本上升，导致单位产品成本上升；以上因素叠加，使得公司毛利率下降。

2、同行业可比上市公司相关情况，分产品具体说明毛利率大幅变动的原因及合理性，是否符合行业规律

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

公司名称	项目名称	2021年	2022年	2023年	2022年同比增减	2023年同比增减
华北制药-可比业务	营业收入	509,664.29	508,981.74	494,604.81	-0.13%	-2.82%
	营业成本	340,693.26	356,204.17	385,157.64	4.55%	8.13%
	毛利率	33.15%	30.02%	22.13%	-3.13%	-7.89%
国药现代-可比业务	营业收入	231,800.82	243,112.70	253,224.40	4.88%	4.16%
	营业成本	130,103.16	152,129.63	173,394.15	16.93%	13.98%
	毛利率	43.87%	37.42%	31.53%	-6.45%	-5.89%
罗欣药业-可比业务	营业收入	120,420.32	79,441.98	90,805.85	-34.03%	14.30%
	营业成本	53,535.99	49,508.23	61,139.77	-7.52%	23.49%
	毛利率	55.54%	37.68%	32.67%	-17.86%	-5.01%
灵康药业	营业收入	29,412.31	7,377.00	9,857.19	-74.92%	33.62%
	营业成本	8,734.84	4,504.03	7,741.67	-48.44%	71.88%
	毛利率	70.30%	38.94%	21.46%	-31.36%	-17.48%

注：数据来源于各上市公司2021年、2022年、2023年年度报告

②消化系统药领域

单位：万元

公司名称	项目名称	2021年	2022年	2023年	2022年同比增减	2023年同比增减
奥赛康-可比业务	营业收入	190,604.14	85,600.55	29,901.23	-55.09%	-65.07%
	营业成本	13,101.75	9,822.69	8,134.46	-25.03%	-17.19%
	毛利率	93.13%	88.52%	72.80%	-4.61%	-15.72%
济川药业-可比业务	营业收入	180,445.49	176,793.01	168,666.04	-2.02%	-4.60%
	营业成本	14,909.05	16,205.75	16,986.39	8.70%	4.82%
	毛利率	91.74%	90.83%	89.93%	-0.91%	-0.90%
哈药股份-可比业务	营业收入	29,830.38	29,962.82	25,634.87	0.44%	-14.44%
	营业成本	9,740.74	10,385.67	9,974.16	6.62%	-3.96%
	毛利率	67.35%	65.34%	61.09%	-2.01%	-4.25%
复旦复华-可比业务	营业收入	28,468.07	22,221.74	17,756.97	-21.94%	-20.09%
	营业成本	6,588.15	5,581.60	4,812.76	-15.28%	-13.77%
	毛利率	76.86%	74.88%	72.90%	-1.98%	-1.98%
灵康药业	营业收入	14,709.99	3,561.09	1,102.28	-75.79%	-69.05%
	营业成本	1,327.78	558.37	176.47	-57.95%	-68.40%
	毛利率	90.97%	84.32%	83.99%	-6.65%	-0.33%

注：数据来源于各上市公司2021年、2022年、2023年年度报告

③肠外营养药领域

单位：万元

公司名称	项目名称	2021年	2022年	2023年	2022年同比增减	2023年同比增减
海思科-可比业务	营业收入	85,147.11	64,147.51	61,522.12	-24.66%	-4.09%
	营业成本	19,189.82	22,021.39	24,124.88	14.76%	9.55%
	毛利率	77.46%	65.67%	60.79%	-11.79%	-4.88%
誉衡药业-可比业务	营业收入	102,036.65	127,440.64	108,440.56	24.90%	-14.91%
	营业成本	45,774.99	57,877.90	48,474.10	26.44%	-16.25%
	毛利率	55.14%	54.58%	55.30%	-0.56%	0.72%
灵康药业	营业收入	16,080.29	8,354.92	3,371.63	-48.04%	-59.64%
	营业成本	4,241.00	3,180.44	1,631.75	-25.01%	-48.69%
	毛利率	73.63%	61.93%	51.60%	-11.70%	-10.33%

注：数据来源于各上市公司2021年、2022年、2023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，同行业可比上市公司近三年的毛利率基本呈现下降的趋势，公司毛利率的变动趋势与同行业公司变动方向一致，公司的毛利率处于合理水平，符合行业规律。

（三）结合本期销售费用大幅缩减的原因及背景、同行业可比上市公司情况，进一步说明公司以往年度销售费用畸高的必要性、合理性，是否与营业收入相匹配，是否涉嫌不当利益输送；

1、本期销售费用大幅缩减的原因及背景、同行业可比上市公司情况，进一步说明公司以往年度销售费用畸高的必要性、合理性，是否与营业收入相匹配

（1）销售费用构成及主要项目变动情况

单位：元

项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	7,551,216.16	5,254,847.52	2,296,368.64	43.70%
办公费	557,046.79	849,263.34	-292,216.55	-34.41%
业务招待费	178,391.35	256,126.29	-77,734.94	-30.35%
差旅费	619,209.85	439,377.83	179,832.02	40.93%
市场营销服务费	110,603,803.69	229,138,169.96	-118,534,366.27	-51.73%
会务费	41,052.97	26,509.00	14,543.97	54.86%
其他	785,815.77	654,380.71	131,435.06	20.09%
合计	120,336,536.58	236,618,674.65	-116,282,138.07	-49.14%

2023年度公司实现营业收入196,831,359.94元，较上年同期下降31.95%，销售费用120,336,536.58元，较上年同期下降49.14%，销售费用与营业收入的变动方向一致。从销售费用主要构成项目变动情况看，销售费用的减少主要由市场营销服务费的下降引起。由于医药行业集采政策的不断推进，公司药品销量及价格下降，导致收入减少，纳入集采范围的产品医院开发及市场维护需求减少，市场营销服务费随之大幅下降，公司销售费用大幅下降是行业政策变化导致。

（2）同行业可比上市公司情况

同行业可比公司及公司销售费用明细表：

序号	公司名称	2021年		2022年		2023年	
		销售费用（万元）	销售费用率（%）	销售费用（万元）	销售费用率（%）	销售费用（万元）	销售费用率（%）
1	奥赛康	199,808.53	64.32	119,371.91	63.75	84,022.21	58.21
2	*ST景峰	45,529.39	56.13	42,187.99	50.18	34,705.12	52.83
3	莱美药业	71,443.09	58.31	53,002.13	59.92	46,200.22	51.59
4	南新制药	59,047.80	79.40	42,320.04	60.56	37,094.54	49.82
5	九典制药	83,211.18	51.12	121,963.08	52.43	130,743.18	48.56
6	多瑞医药	32,667.22	61.68	23,082.32	57.55	16,184.60	48.41
7	海辰药业	34,287.80	59.29	26,870.57	51.04	24,159.56	46.66
8	一品红	128,167.94	58.28	124,885.37	54.77	112,350.25	44.88
9	仟源医药	47,901.76	51.49	41,758.02	50.37	33,195.41	41.53
10	济川药业	371,384.80	48.67	411,272.75	45.72	400,653.61	41.50
11	罗欣药业	186,637.14	28.81	172,995.80	48.22	96,401.27	40.78
12	誉衡药业	181,748.27	57.78	192,503.31	61.94	106,851.87	40.69
13	哈三联	51,757.29	54.72	45,390.87	44.14	42,179.67	35.54
14	灵康药业	42,391.36	57.26	23,661.87	81.80	12,033.65	61.14

销售费用是核算销售环节发生的各项费用，各企业一般会结合自身经营特点、销售模式、产品类别等确定具体的核算内容，因此没有完全可比性。销售费用投入占比取决于企业当年所采取的销售策略以及自身发展阶段、产品特点和公司目标等因素，仅从选取的上述同行业公司数据来看，公司的销售费用高于同行业平均水平，主要系公司目前在销品种均为注射剂，与同行业其他公司还有口服药品、OTC产品等各个药品类别组成有所不同，因此费用率存在差异；且公司的终端客户均为医院，在注射剂逐步纳入国家集采情况下，会进一步加剧非集采地区的市场竞争，公司采用了积极的营销政策，加大被纳入集采产品在非集采区域的推广力度，同时也加强非集采产品的市场推广，以应对集采模式下对公司市场的冲击，因此公司销售费用率较同行业公司较高。

（3）进一步说明公司以往年度销售费用畸高的必要性、合理性，是否与营业收入相匹配

公司近五年销售费用占营业收入比的情况表

费用项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
营业收入（万元）	19,683.14	28,926.32	74,032.75	100,100.24	163,500.04
销售费用（万元）	12,033.65	23,661.87	42,391.36	62,450.95	109,235.52
销售费用占营业收入比	61.14%	81.80%	57.26%	62.39%	66.81%

通过上表分析，2019年、2020年、2021年、2023年销售费用占营业收入比基本持平，2022年销售费用占营业收入比较高的原因系公司为应对药品集中带量采购招标模式下对市场的冲击，围绕全面消化渠道库存的短期目标，采用了积极的营销政策，加大宣传广度和深度；适时调整销售策略，加强非集采产品的市场推广；加大被纳入集采产品在非集采区域的推广力度，扩大这类产品在非集采区域的销售规模；加大重点推广品种医院的开发力度，扩大覆盖面。

近年来，医药行业和市场环境不断变化，国家深化落实医疗体制改革，推动和落实“医保控费”、“一致性评价”、“带量采购”、“分级诊疗”和“两票制”等一系列行业政策法规，医药行业逐渐进行市场调整和行业重构，市场竞争加剧。在此背景下，医药行业企业需要积极响应国家政策，落实行业政策法规，加强市场推广力度，销售费用都相对较高，该现象属于医药行业的普遍现象。

“两票制”政策实施后，公司营销模式发生变化，公司需投入成本进行市场的接管、宣传、学术推广、调研及维护等。公司在重点销售区域建立了销售网络，各地销售人员与总部的销售人员一起，广泛参与各地的招投标工作，公司通过组建营销团队及与专业推广公司合作的方式，建立了覆盖医院和其他商业渠道的营销网络。公司结合销售人员或专业推广人员在当地的产品推广，将销售渠道直接延伸到终端，如各级医院、卫生院、社区卫生服务中心等，同时公司销售模式也逐步从传统营销向专业学术营销、精细化招商和精准营销转变，以提高销售效率和市场份额。

综上所述，公司的销售费用与现有业务相匹配。

2、是否涉嫌不当利益输送

2023年销售费用前五大支付对象、对应金额、费用性质、是否关联方情况：

单位：万元

序号	服务提供商	业务内容	2023年度	2022年度	变动比例	是否关联方
1	美誉医药集团有限公司	市场推广（包括销售推广、市场拓展、渠道管理等）；市场调研；	5,869.61	19,606.44	-70.06%	否
2	山东天心信息科技有限公司烟台分公司	市场推广（包括销售推广、市场拓展等）；市场营销策划；市场调研；	3,161.60	0.00	不适用	否
3	邓州市超级薪科技有限公司	市场推广（包括销售推广、市场拓展等）；市场调研；	1,949.17	0.00	不适用	否
4	云南科鑫达市场管理服务有限公司	市场推广（包括销售推广、市场拓展等）；市场调研；	32.00	181.00	-82.32%	否
5	云南力锦医疗科技有限公司	市场推广（包括销售推广、市场拓展等）；市场调研；	33.00	263.00	-87.45%	否
合计			11,045.38	20,050.44		

公司的市场营销活动，主要以委托外包为主，公司在选择推广服务商时，由业务管理中心负责甄选，会综合考虑拟合作推广服务商的成立时间、经营范围、注册资本、股权结构、业务范围及规模、拥有的专业学术推广人员情况、拥有的推广渠道等因素后予以确定，公司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。公司会根据各年度各个区域的业务开展情况，选择区域专业合作商，2022年、2023年公司华中地区营业收入占比由2022年10.95%上升至2023年的34.96%，公司为了更好的进行华中市场营销活动业务，选择当地专业的市场推广服务商山东天心信息科技有限公司烟台分公司与邓州市超级薪科技有限公司，与其进行了较多的合作。同时，公司华东地区营业收入比重从2022年的42.25%下降到2023年度的29.18%，公司因此也相应减少了与美誉医药集团有限公司的合作。

公司销售费用支付对象不涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方；相关方不存在与公司经销商、关联方资金或业务往来；公司制定了相关内部控制制度，规范了相应的审批流程，所有销售费用支出严格按照内部控制制度和审批流程执行，支付的相关金额均根据实际业务情况审批后发生，不存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况。

（四）公司近五年来营业收入大幅下降，并出现亏损，请公司结合主营业务开展情况等，说明2024年度公司营业收入是否可能不足3亿元且继续亏损，并充分提示相关风险。

医药行业发展受国家政策的影响较大，近几年国家持续强力推行带量集采，各省区也密集推进省集采或联盟集采，涉及的品种越来越多。目前公司销售的主要品种均已纳入集采范围，比如注射用头孢呋辛钠纳入国家第四批集采、注射用奥美拉唑钠纳入国家第七批集采、注射用丙氨酰谷氨酰胺纳入国家第八批集采等。其他品种也均涉及部分省级和省联盟集采。

由于公司注射用头孢呋辛钠、注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等部分产品未中标国家集采及部分省级的带量采购，使得销量大幅下降；同时，近年受医保控费、一致性评价、带量采购政策的推进，药品价格整体大幅下降，形成了公司近年亏损现状。面对挑战，公司主动顺应政策、环境的变化，努力改善公司主营业务亏损的被动局面。

针对公司实际情况，本公司拟采取以下措施：

1、制定短、中、长期研发计划，保证每年都有新品种申报和获批，快速推进新品种上市，在不同阶段为公司提供收入和现金流。同时注重复杂制剂、复杂工艺和新品种的研发，推出产品生命周期长、竞争少的品种，建立长期竞争优势。目前还有7个品种在国家药监局的审评中，另外处于研发阶段或计划研发的产品有十多个，逐年增加新的研发项目，确保不断有新产品申请的申报。

2、加强全体员工的主人翁意识、竞争意识、忧患意识教育，要求全体员工共同努力，以积极的心态共同面对政策变化、市场变化给公司带来的困境，与公司共渡难关。

3、通过调研，拟制定多层次、高效的销售方案和绩效考核方案，以充分调动销售人员的积极性和主观能动性。将公司原有产品及拟投产的新产品快速投入市场，提高公司产品的市场占有率，从而提升公司的竞争力。

4、加快恢复公司自有潜力品种的生产销售，择机外购投资具有临床价值的生产批文。

5、最大化利用产能，充分发挥产能优势。在确保公司产品正常生产供应的同时，积极寻找CMO订单，2023年主要子公司已成功实施多项CMO订单，在盘活固定资产的同时，为公司创造可观收入，快速带来净现金流。

6、公司将加大新业务拓展力度，适时并购符合公司发展战略的新业务、新标的，同时关注生物医药及大健康领域的投资机会。

7、分析公司主要成本费用构成，持续推进精细化管理，从多方面挖潜节流，采取有效措施有效降低控制成本开支。

8、积极参与集采招标，并在投标应对中充分分析竞争对手的情况，采用稳妥战略报价，提高中标率。目前已中标国家集采品种为注射用头孢美唑钠、丙氨酰谷氨酰胺注射液。

药品销售易受行业政策变动、招标采购、市场环境变化等因素影响，可能存在营业收入不足3亿元的情况。如公司2024年年度报告经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元，将触及《上海证券交易所股票上市规则》第9.3.2条第一款“最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元，或追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元”规定的对公司股票实施退市风险警示的情形，公司股票存在2024年年度报告披露后被实施退市风险警示的风险。请广大投资者注意投资风险。

会计师意见：

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解与收入确认和销售费用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. 了解公司近三年主营业务采购、生产、销售、市场行情变化等主业经营情况，获取主要产品销量、销售价格、单位原材料变化情况统计表，并查询同行业上市公司公开披露信息，分析其对营业收入和业绩的影响；

3. 了解公司近三年产品定价、采购、运输成本等影响毛利率因素的具体变化情况，并查询同行业上市公司公开披露信息，分析其对毛利率的影响；

4. 对市场营销服务费实施分析程序，查询同行业公司销售费用率，向公司管理层及其他相关人员询问了解本年度开展医药合同销售组织业务的背景、商业逻辑及公司销售费用率变动的合理性；

5. 获取并检查市场营销服务费的主要核算内容、金额及支付对象统计表，通过天眼查等公开网站查询医药推广商的工商资料，确认医药推广商与公司是否存在关联关系；

6. 以抽样方式对主要医药推广商进行实地走访、函证本期市场营销服务费发生额及往来款项余额，确认销售费用的真实性、完整性；

7. 检查公司销售费用支付对象是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方，获取并检查控股股东及其关联方的主要资金流水，检查是否与推广服务商存在资金或业务往来。

（二）核查意见

通过上述核查程序，我们认为：公司营业收入持续下降、业绩连续亏损的主要原因系公司主要品种注射用头孢呋辛钠、注射用奥美拉唑钠、注射用丙氨酰谷氨酰胺等陆续被纳入国家集采及部分省级的带量采购后，导致销量及营业收入大幅下滑；公司毛利率的变动趋势与同行业公司变动方向一致，公司的毛利率处于合理水平，符合行业规律；公司销售费用变动的原因与公司回复一致，销售费用与现有业务相匹配，不涉嫌不当利益输送；根据最新“国九条”以及相关规定，如若公司2024年度收入低于3亿元或触发上述其他财务退市指标，可能会引发退市风险。

二、年报显示，报告期末公司货币资金余额为3.43亿元，主要为银行存款占比90.67%，货币资金同比减少40.35%。同时，报告期末公司长短期借贷合计余额为5.57亿元，同比减少9.88%，同时利息费用为0.04亿元，利息收入为0.03亿元。请公司：（1）结合同行业可比上市公司相关情况及公司近五年来在生产经营、投资建设、债务清偿等方面需要资金规模的具体情况，进一步量化说明公司同时借入大量有息负债并保有大额货币资金的合理性和必要性；（2）进一步说明货币资金与长短期借款变动幅度不相匹配的原因及合理性，以及公司利息收入与货币资金规模、利息费用与借款规模的匹配性和合理性。

（一）结合同行业可比上市公司相关情况及公司近五年来在生产经营、投资建设、债务清偿等方面需要资金规模的具体情况，进一步量化说明公司同时借入大量有息负债并保有大额货币资金的合理性和必要性

回复：

1. 2023年期末同行业可比上市公司货币资金与长短期借贷的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	货币资金	长短期借贷
华北制药	98,827.61	1,058,548.31
国药现代	597,261.12	107,600.54
罗欣药业	69,289.95	139,048.20
奥赛康	104,704.70	11,401.90
济川药业	773,798.28	104,307.75
哈药股份	306,040.21	179,476.05
复旦复华	30,548.21	48,370.00
海思科	116,871.14	178,824.87
誉衡药业	71,127.53	67,568.97
海辰药业	4,682.21	27,099.82
哈三联	99,116.22	70,662.74
仟源医药	13,200.36	22,772.31
行业平均数	190,455.63	167,973.45

2. 公司近五年来在生产经营、投资建设、债务清偿等方面需要资金规模的具体情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动现金流入	a	36,469.62	41,900.