证券代码：688658　　证券简称：悦康药业　　公告编号：2025-026

悦康药业集团股份有限公司关于上海证券交易所2024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、准确性和完整性依法承担法律责任。

悦康药业集团股份有限公司（以下简称“悦康药业”或“公司”）于2025年5月6日收到上海证券交易所出具的《关于悦康药业集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0091号以下简称“问询函”）。公司会同容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”），对问询函所列问题进行了认真核查并作出如下回复：

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《悦康药业集团股份有限公司2024年年度报告》一致。

问题一：关于经营业绩

年报显示，公司2024年实现营业收入37.81亿元，同比下滑9.90%，其中心脑血管类、抗感染类分别实现收入21.05亿元和7.89亿元，同比下滑20.73%、22.67%；原料药、消化系统类分别实现收入3.30亿元、2.60亿元，同比增长108.09%、123.04%；降糖类药物实现收入1.84亿元，同比变化不大。公司产品销售的毛利率58.76%，不同类别之间产品毛利率差异较大，其中抗感染类心脑血管类毛利率分别为6.91%、91.08%。请你公司：（1）以表格形式列示不同类型产品的主要药品销售收入、销量、单价及同比变化情况；（2）结合产品销量、价格调整以及新产品获批等因素，综合分析心脑血管类、抗感染类产品收入下滑以及原料药、消化系统类产品收入大幅增长的原因；（3）结合主要产品销售价格和成本构成分析不同类型产品毛利率差异较大的原因，与同行业公司横向比较分析合理性。

一、公司回复

（一）以表格形式列示不同类型产品的主要药品销售收入、销量、单价及同比变化情况

公司不同类型产品的主要药品销售收入、销量、单价及同比变化情况如下：

单位：万元

主要产品名称	单位	2024年度		2023年度	
		销售收入	销量	销售收入	销量
心脑血管类		210,472.59	—	265,517.35	—
主要产品收入占比（银杏叶提取物注射液）		85.87%	—	88.55%	—
抗感染类		78,930.09	—	102,067.21	—
其中：注射用头孢呋辛钠	万支	16,199.13	9,309.26	19,024.76	12,375.23
注射用头孢曲松钠	万支	15,289.23	11,199.23	17,802.18	13,176.38
注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠	万支	11,232.56	7,155.49	12,241.82	8,633.64
明可欣	万支	9,478.72	749.08	12,274.38	974.92
注射用头孢哌酮钠	万支	9,014.91	6,982.69	10,573.78	8,629.14
主要产品收入占比		77.56%	—	70.46%	—
消化系统类		25,990.75	—	11,652.82	—
其中：奥美拉唑肠溶胶囊	万粒	23,427.18	221,149.85	8,698.99	115,652.01
主要产品收入占比		90.14%	—	74.65%	—
降糖类		18,355.51	—	17,923.82	—
其中：盐酸二甲双胍缓释片	万片	18,290.83	140,031.60	17,754.87	156,342.52
主要产品收入占比		99.65%	—	99.06%	—
原料药		33,014.27	—	15,865.37	—

（续上表）

主要产品名称	单位	收入金额变动	变动比例		
			收入变动	销量变动	单价变动
心脑血管类		-55,044.76	-20.73%	—	—
抗感染类		-23,137.12	-22.67%	—	—
其中：注射用头孢呋辛钠	万支	-2,825.63	-14.85%	-24.78%	13.19%
注射用头孢曲松钠	万支	-2,512.96	-14.12%	-15.01%	1.05%
明可欣	万支	-2,795.66	-22.78%	-23.17%	0.51%
注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠	万支	-1,009.26	-8.24%	-17.12%	10.71%
注射用头孢哌酮钠	万支	-1,558.88	-14.74%	-19.08%	5.36%
消化系统类		14,337.93	123.04%	—	—
其中：奥美拉唑肠溶胶囊	万粒	14,728.19	169.31%	91.22%	40.84%
降糖类		431.68	2.41%	—	—
其中：盐酸二甲双胍缓释片	万片	535.95	3.02%	-10.43%	15.02%
原料药		17,148.90	108.09%	—	—

注：银杏叶提取物注射液、原料药系公司核心产品，其产品单价、收入、毛利及毛利率均属公司商业机密，该信息的公开披露将对该产品竞争策略产生重大影响，存在损害公司股东利益的情形。根据《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关规定，公司豁免披露部分信息，并已履行公司内部相应审核程序。

（二）结合产品销量、价格调整以及新产品获批等因素，综合分析心脑血管类、抗感染类产品收入下滑以及原料药、消化系统类产品收入大幅增长的原因

1、心脑血管类

本期心脑血管类产品收入较上期下降55,044.76万元，下降比例20.73%，主要原因系银杏叶提取物注射液收入下滑所致。本期银杏叶提取物注射液较上期销量下降8.47%，销售单价、销售收入均有下降，主要原因系：

（1）银杏叶提取物注射液在集采省份（挂网价18.14元/支）和非集采省份（挂网价24.10元/支）定价不同，2024年度银杏叶提取物注射液在集采省份的销售额占比由2023年度的21.98%上涨为24.36%，导致全年平均销售单价有所下降。

（2）2024年底，公司申请优化调整银杏叶提取物注射液产品价格，统一调整为11.2元/支。由于价格调整的传递效应，2024年12月发货量减少，导致2024年销量较2023年销量同比减少，销售额同比减少。

2、抗感染类

本期抗感染类产品收入较上期减少23,137.12万元，同比下降22.67%。其中头孢类产品占据主导地位，由于该品类市场成熟度高、生产企业众多且竞争激烈，行业长期市场份额分散，往往采取降价策略，利润空间一直偏低。2024年，受整体抗感染市场需求萎缩影响，叠加行业竞争持续加剧，产品销量进一步下滑，最终导致销售收入显著缩减。

3、消化系统类

本期消化系统类产品收入较上期增长14,337.93万元，同比上涨123.04%，主要得益于奥美拉唑肠溶胶囊销售额增加。该产品在2022年及2023年因市场竞争加剧，销量连续两年下滑，市场份额缩减，2023年该产品收入大幅缩减。为扭转市场态势，公司于2024年采取强化商业渠道网络建设、加强终端市场价格管理等举措，提升产品品牌影响力与市场竞争力，促使该品类销量及收入实现显著回升。

4、原料药

本期原料药收入较上期上涨17,148.90万元，同比上涨比例108.09%。公司原料药销售产品主要系头孢类原料药，主要由子公司河南康达生产并完成销售。2024年度原料药收入显著提升主要原因是河南康达国内、出口业务增加，成功开发增量客户群体，新客户业务贡献收入增加。

（三）结合主要产品销售价格和成本构成分析不同类型产品毛利率差异较大的原因，与同行业公司横向比较分析合理性

1、结合主要产品销售价格和成本构成分析不同类型产品毛利率差异较大的原因

2024年度，公司不同类型产品收入成本及毛利率情况列示如下：

产品类型	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
心脑血管类	210,472.59	18,767.01	91.08%
抗感染	78,930.09	73,478.22	6.91%
消化系统类	25,990.75	18,677.77	28.14%
降糖类	18,355.51	10,435.08	43.15%
原料药	33,014.27	30,752.03	6.85%

其中，各主要产品销售价格和成本构成情况如下：

产品类型	主要产品名称	单位	单位成本	成本构成		毛利率
				直接材料	人工+制费	
抗感染	注射用头孢呋辛钠	支	1.69	1.44	0.25	2.64%
	注射用头孢曲松钠	支	1.31	1.13	0.18	3.96%
	注射用头孢哌酮钠舒巴坦钠	支	1.57	1.38	0.19	0.19%
	明可欣	支	7.71	7.71	—	39.07%
	注射用头孢哌酮钠	支	1.21	1.00	0.21	6.14%
消化系统类	奥美拉唑肠溶胶囊	粒	0.07	0.05	0.02	33.34%
降糖类	盐酸二甲双胍缓释片	片	0.07	0.05	0.03	43.13%

公司不同类型产品毛利率差异较大，主要受药品分类、集采中标等方面因素影响。具体分析如下：

（1）药品分类

公司心脑血管类产品因良好的治疗效果、多年来持续的市场开发与培育，以及较好的产品生产工艺和成本管控能力，能够保持较高的毛利率。

抗感染类产品属于基础用药，整体毛利都偏低；明可欣为公司独家代理的意大利依赛特大药厂生产的注射用头孢呋辛钠，其原料、生产工艺以及制剂质量标准均具有行业领先标准。同时，明可欣适应症上明确标明可用于新生儿用药、重症特护等，具有广泛的适应症。其采购价格较高，毛利率较自产抗感染类产品偏高。公司消化系统类产品、降糖类产品因较好的市场反馈，形成一定的市场竞争优势，毛利率处于中间水平。

（2）集采影响

被纳入集采的药品，通常会降低产品价格来确保销量，产品价格下降导致毛利率下降。如公司抗感染类产品多已进入较多省份集采，毛利率较低。

2、与同行业公司横向比较分析合理性

同行业公司销售毛利率情况如下：

证券简称	2024年销售毛利率	分类别	分类别毛利率
丽珠集团	65.45%	化学制剂产品	80.25%
		原料药及中间体	36.15%
		中药制剂产品	75.79%
润都股份	43.17%	制剂	63.85%
		原料药	15.93%
步长制药	59.77%	中成药	64.70%
		化学药	69.78%
		医疗器械	6.67%
		其他	20.81%
振东制药	47.49%	中药	46.62%
		化药	48.59%
北陆药业	47.67%	对比剂	49.20%
		中药制剂	51.20%
		降糖药	60.47%
		原料药及其他	17.01%
海辰药业	83.15%	抗生素类	70.63%
		抗病毒类	-16.56%
		利尿类	60.50%
		消化类	11.84%
		免疫调节类	63.95%
		心脑血管类	91.65%
		其他类	0.77%
		原料药及中间体	28.06%
行业平均	57.78%	—	—
悦康药业	57.80%	制剂产品	62.61%
		其中：心脑血管类	91.08%
		抗感染	6.91%
		消化系统类	28.14%
		降糖类	43.15%
		原料药	6.85%
		技术服务	29.96%

公司销售毛利率与同行业基本持平。同行业上市公司中，仅海辰药业按治疗领域对产品进行了分类披露，与公司产品大类披露口径类同。海辰药业不同大类产品毛利率差异较大，其中心脑血管类销售毛利率较高、抗病毒类及消化类毛利率较低，公司不同类型产品之间毛利率差异较大的情况与同行业上市公司情况类似，具有一定的合理性。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、获取公司收入成本明细，分析主要药品销售收入、销量、单价、毛利率及同比变化情况；

3、访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司不同类别及主要产品收入波动、毛利率偏差较大的原因；

4、访谈公司销售负责人，了解本期公司新产品获批情况，主要产品集采、定价及价格调整情况，以及对公司销售预计产生的影响；

5、结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，判断收入金额是否出现异常波动的情况；

6、获取公司成本计算表，分析主要产品的成本构成及对毛利率的变动影响；

7、对比同行业公司整体销售毛利率及分类别产品毛利率，分析公司销售毛利率的合理性。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司心脑血管类、抗感染类产品收入下滑以及原料药、消化系统类产品收入大幅增长，具有合理性；

2、公司不同类型产品毛利率差异较大的原因合理，与同行业公司横向比较不存在较大差异。

问题二：关于销售费用

年报显示，2023年、2024年公司市场宣传及推广费分别为17.15亿元、12.42亿元，2024年同比减少27.58%。请你公司：（1）按产品类别维度列示市场宣传及推广费用的构成情况，说明2024年市场宣传及推广费用下降的原因，以及公司主要产品定价方式、销售模式调整对推广费用预算和执行的影响；（2）列示公司与前五大宣传及推广服务商的合作情况，包括但不限于服务商基本情况、合作背景、合作模式、服务金额、主要负责区域和产品等，说明相关服务商均未进入公司前五大供应商的原因；（3）列示市场宣传及推广费款项支付、费用确认等方面的内部控制及执行有效性。

一、公司回复

（一）按产品类别维度列示市场宣传及推广费用的构成情况，说明2024年市场宣传及推广费用下降的原因，以及公司主要产品定价方式、销售模式调整对推广费用预算和执行的影响

1、按产品类别维度列示市场宣传及推广费用的构成情况，说明2024年市场宣传及推广费用下降的原因

按产品类别维度列示市场宣传及推广费用的构成情况如下：

单位：万元

产品类别	市场宣传及推广费		
	2023年	2024年	同比变动幅度
化学制剂	158,536.43	110,450.86	-30.33%
中药制剂	8,658.61	7,018.39	-18.94%
原料药	604.88	719.30	18.92%
其他	3,736.64	6,028.08	61.32%
合计	171,536.56	124,216.62	-27.59%

在国家集采扩面的政策环境影响下，银杏叶提取物注射液参与集采执行省份从2023年的5省（广东、山西、河南、海南、青海）扩展至2024年8省，新增安徽、云南、江苏等高需求区域，集采中标价格进一步下调。集采中标后，产品在公立医疗机构的终端销量通过政策保障实现稳定覆盖，推广活动相应减少。

在非集采覆盖区域，公司通过深化代理商分级管理体系，实施终端动销数据实时监控，优化推广费用管理体系，使推广活动更加精准有效，推广费用合理下降。

2、公司主要产品定价方式、销售模式调整对推广费用预算和执行的影响

公司主要产品定价综合考虑前期研发投入、产品销售模式、市场需求、竞争状况、产品成本、医保政策等多方面因素确定。2024年度，除申请优化调整银杏叶提取物注射液产品定价外，其他主要产品定价方式无重大调整。销售价格为公司按以上定价原则，以及国家对药品采购政策（如国谈程序）最终确定。

公司按照国家及各省市药品招标、药品集中采购方案要求参与各地区药品采购项目。产品中选之后，公司采用推广经销商和配送经销商模式开展销售工作。公司向经销商销售产品后，商品的所有权及风险即转移至经销商，再由经销商销售至医疗机构及零售终端。公司制剂产品的销售终端以等级医院、基层医疗卫生机构以及药店为主。

为适应市场准入机制变化（集采扩面），公司未来的推广费用预算和执行会建立在保障产品市场份额的前提下，通过推广费用合理化下降，来努力实现市场推广效果的最大化与成本效益的最优化。

（二）列示公司与前五大宣传及推广服务商的合作情况，包括但不限于服务商基本情况、合作背景、合作模式、服务金额、主要负责区域和产品等，说明相关服务商均未进入公司前五大供应商的原因

2024年度，公司与前五大宣传及推广服务商推广费用情况如下：

公司名称	市场宣传及推广费金额（万元）	占市场宣传及推广费比重（%）
江苏爱洛医疗集团有限公司	2,028.30	1.63
河北德亭网络科技有限公司	1,888.13	1.52
成都尚量幻科技有限公司	1,788.68	1.43
河北雄安慧云邦科技有限公司	1,733.38	1.40
乐宇坤（成都）科技有限公司	1,597.79	1.29
合计	9,028.19	7.27

前五大宣传及推广服务供应商合作情况具体列示如下：

1、江苏爱洛医疗集团有限公司

公司名称	江苏爱洛医疗集团有限公司
成立时间	2015-07-31
注册资本	1000万元
注册地址	南京市建邺区云龙山路60号龙熙大厦B座10层
股权结构	纪伟（99.00%）、华桦（1.00%）
经营范围	医疗器械、食品、保健食品的销售；医疗器械信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；国内贸易代理；技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；市场营销策划；科技推广和应用服务；信息技术咨询服务；品牌管理；咨询策划服务；市场调查（不含涉外调查）；办公用品销售；会议及展览服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
合作背景	2022年开始合作，有多年的医药行业的推广经验和专业推广人员
合作模式	项目委托模式；公司将特定的宣传及推广项目整体委托给服务商
主要负责区域及产品	江苏省，银杏叶提取物注射液

2、河北德亭网络科技有限公司

公司名称	河北德亭网络科技有限公司
成立时间	2019-04-17
注册资本	300万元
注册地址	河北省石家庄市新华区革新街道新华路138号新华综合服务楼606室
股权结构	靖语花（99.00%）、魏雅琦（1.00%）
经营范围	网络技术开发、技术咨询、技术服务、技术交流、技术转让、技术推广；网络与信息安全软件开发；企业管理咨询；企业形象策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；品牌管理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；广告设计、制作、代理、发布；互联网信息服务。
合作背景	2022年开始合作，在渠道建设和资源整合方面具有一定的优势。
合作模式	项目委托模式；公司将特定的宣传及推广项目整体委托给服务商
主要负责区域及产品	北京市，银杏叶提取物注射液

3、成都尚量幻科技有限公司

公司名称	成都尚量幻科技有限公司
成立时间	2020-11-16
注册资本	100万元
注册地址	四川省成都市锦江区通宝街360号1层（自编号1976号）
股权结构	孔令波（99.00%）、汪许婷（1.00%）
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络与信息安全软件开发；企业管理咨询；企业形象策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；品牌管理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布；市场营销策划。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
合作背景	2022年开始合作，有多年的医药行业的推广经验和专业推广人员
合作模式	项目委托模式；公司将特定的宣传及推广项目整体委托给服务商
主要负责区域及产品	四川省，银杏叶提取物注射液

由于公司在推广业务管理中采取了基于细分市场的属地化终端推广模式，这种分散化运营方式导致单体推广服务商的采购规模未能进入前五名供应商行列。

（三）列示市场宣传及推广费款项支付、费用确认等方面的内部控制及执行有效性

为保证市场推广业务的合规性、有效性及费用精准管控，公司制订了完善的内部控制制度，并得到严格的执行，主要包括以下内容：

1、公司根据战略导向进行产品预算制订，由营销与财务中心双重审核，预算制订后下发执行，保证了推广策略一致性和资源的精准匹配。

2、进行全流程标准化管控，覆盖推广服务商选择、准入评估、合同签署、活动执行、材料审核、费用支付等环节。通过分级审批、多部门联审、电子化监控及合规抽查确保合规性与支付准确性。

3、进行动态监督与优化，公司定期培训推广公司，强化合规意识；监督检查活动执行与资料合法性；评估推广效果并优化合作或方案。

4、公司倡导反商业贿赂及合规推广，增强法律意识，不存在重大违规事件。

公司内部审计部门不定期对公司的市场宣传及推广费款项支付、费用确认等方面的内部控制执行情况进行内部审计，确保其执行有效性。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、了解和评价管理层与市场宣传及推广费确认与计量相关的关键内部控制的设计和运行是否有效；

2、获取公司市场宣传及推广费用的明细情况，分析市场宣传及推广费用的上下期变动情况，及占营业收入比例等指标变动情况，判断变动的合理性；

3、访谈公司销售负责人，了解本期市场宣传及推广费用下降的原因；了解公司产品定价方式、销售模式，以及定价和销售模式调整对推广费用预算和执行的影响；

4、对主要推广服务商，核查其基本情况，检查至相关合同协议等支持性文件，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；

5、对主要的推广服务商进行函证交易额、期末余额，评估推广费确认的真实性、完整性等；

6、访谈公司市场推广费负责经理，了解主要服务商合作背景、合作模式、主要负责区域和产品等情况。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司2024年市场宣传及推广费用下降的原因合理；公司通过对产品定价和销售模式的调整、合理控制市场宣传及推广费用，在适应市场变化与政策要求的同时，实现市场推广效果的最大化与成本效益的最优化；

2、公司在推广业务管理中采取了基于细分市场的属地化终端推广模式，这种分散化运营方式导致单体推广服务商的采购规模未能进入前五名供应商行列；

3、公司市场宣传及推广费款项支付、费用确认等方面的内部控制设计及执行有效。

问题三、关于关联采购

年报显示，公司2024年度向关联方安徽恒顺信息科技有限公司（以下简称“安徽恒顺”）采购商品合计22,167.83万元，同比增加14,889.98万元，采购金额占年度采购总额的17.77%。根据公开信息显示，安徽恒顺曾用名：悦康药业集团安徽生物制药有限公司。请你公司：（1）说明安徽恒顺主营业务及经营情况，除向公司提供商品外是否对外开展生产经营；（2）列示公司近3年向安徽恒顺采购商品的情况，包括但不限于原料种类、采购金额、资金结算和往来情况、采购价格公允性等，说明2024年度采购金额大幅增加的原因；（3）说明安徽恒顺所供应原材料在公司产品研发和生产环节所起的作用，是否具有较强的可替代性。

一、公司回复

（一）说明安徽恒顺主营业务及经营情况，除向公司提供商品外是否对外开展生产经营

安徽恒顺成立于2010年1月6日，注册资本30,000.00万元，截止2024年度末，其员工参保人数347人，总资产为113,106.18万元，净资产为-1,294.78万元，营业收入为45,986.41万元。以上数据未经审计。

主要从事信息科技领域内的技术开发、咨询、服务、转让，农药（凭许可证经营）、兽药（凭许可证经营）、饲料（凭许可证经营）、伊维菌素及中间体B1a（阿维菌素）、B2a、多杀霉素、7-氨基头孢烷酸、AE-活性酯产品的生产销售，有机肥的生产和销售。

安徽恒顺主要客户除本公司之子公司河南康达制药有限公司外，还包括山东齐鲁安替制药有限公司、山东信立泰药业有限公司、珠海保税区丽珠合成制药有限公司等。

（二）列示公司近3年向安徽恒顺采购商品的情况，包括但不限于原料种类、采购金额、资金结算和往来情况、采购价格公允性等，说明2024年度采购金额大幅增加的原因

1、列示公司近3年向安徽恒顺采购商品的情况，包括但不限于原料种类、采购金额、资金结算和往来情况等，说明2024年度采购金额大幅增加的原因

（1）采购情况

公司近3年向安徽恒顺采购商品情况如下：

单位：万元（不含税）

原材料名称	2024年度	2023年度	2022年度
7-ACA	16,690.80	5,937.15	—
AE活性酯	5,477.04	1,340.71	—
合计	22,167.83	7,277.86	—

2022年安徽恒顺并未投产，因此未发生采购活动。2023年3月安徽恒顺生产线改造完成并开始生产经营活动，公司开始向其进行采购。

子公司河南康达向安徽恒顺采购的抗生素中间体7-氨基头孢烷酸（7-ACA）和AE-活性酯为生产头孢噻肟酸和头孢曲松钠粗品的主要原材料。2024年采购金额大幅增加的原因一方面系河南康达2024年拓展销售渠道，客户数量增加扩大了市场供应，销售额增加导致了主要原材料的采购增加；另一方面安徽恒顺产品自身有一定的成本优势且距离河南康达较近，运输成本相应较低，河南康达考虑成本效益原则缩减了其他供应商的同类产品采购，转为向安徽恒顺采购。

（2）资金结算及往来情况

公司近3年与安徽恒顺的资金结算及往来情况如下：

单位：万元

应付账款	期初余额	本期增加	本期付款	期末余额
2022年度	—	—	—	—
2023年度	—	8,223.98	6,890.98	1,333.00
2024年度	1,333.00	25,049.65	22,492.25	3,890.40

子公司河南康达与安徽恒顺约定的付款账期为货到60/30天，采用保理、银行电汇或银行承兑汇票等方式进行货款结算。

2、关联采购价格的公允性

（1）7-ACA

河南康达最近两年仅向安徽恒顺独家采购7-ACA，2023年及2024年采购单价分别为356.75元/公斤、393.79元/公斤。安徽恒顺对除公司外的其他客户销售7-ACA的平均单价分别为353.11元/公斤、389.59元/公斤，与销售给公司的平均单价差异率分别为1.03%、1.08%，差异率较小，公司7-ACA的采购价格公允。

（2）AE活性酯

河南康达2023年及2024年向安徽恒顺采购AE-活性酯单价分别为167.59元/公斤、133.17元/公斤，向其他供应商采购相同产品平均单价分别为193.58元/公斤、123.89元/公斤，平均单价差异率分别为-13.43%、7.48%。

2023年AE-活性酯市场单价普遍偏高，河南康达出于成本控制和原材料供应稳定的考虑，向安徽恒顺采购AE-活性酯，与其他供应商相比安徽恒顺采购单价较低；2024年AE-活性酯的市场价格全年成逐渐下跌趋势，河南康达2024年全年向安徽恒顺持续采购，而其他供应商在2024年8月份恢复采购，在相同采购期间内各方的采购价格基本相等，价格公允。

（三）说明安徽恒顺所供应原材料在公司产品研发和生产环节所起的作用，是否具有较强的可替代性

公司采购安徽恒顺的7-ACA和AE-活性脂，主要用于孢噻肟酸和头孢曲松钠粗品的生产，是上述产品的主要生产用原材料。在原材料质量符合标准的情况下，公司主要考虑成本、售后、交货及时性等因素择优选择供应商进行合作，安徽恒顺供货的7-ACA及AE-活性酯产品质量符合标准要求前提下，相比同类供应商在产品售后服务、技术支持、交货及时性、服务质量等方面更具优势。安徽恒顺与采购单位河南康达生产场地距离较近，配合度较高，具有运输优势，在市场供应紧张时能够充分保证原材料及时供应，与公司形成产业链优势。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人、河南康达采购负责人，了解安徽恒顺主营业务及经营情况，是否对其他客户开展生产经营活动；

2、访谈河南康达采购负责人，了解安徽恒顺所供应原材料在公司产品研发和生产环节所起的作用，是否具有较强的可替代性；2024年度向其采购金额大幅增加的原因；

3、获取公司全年采购台账，检查向安徽恒顺采购产品的具体数量、单价、金额等信息，并对同类产品检查向无关联第三方供应商的采购价格，对比分析采购价格的公允性；

4、获取安徽恒顺2023年、2024年7-ACA和AE活性酯的全年客户销售情况，分析其向公司销售单价的合理性；

5、检查公司与安徽恒顺之间的采购合同、资金结算及往来余额等情况，分析其交易金额的合理性。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、安徽恒顺主营多种原材料，除向公司提供商品外也对外正常开展生产经营业务；其向公司销售的原材料在材料成本、售后、交货及时性等方面具有一定的优势，2024年度采购金额大幅增加具有合理性；

2、公司向安徽恒顺采购的原材料价格公允，与向无关联第三方供应商的采购价格不存在重大差异。

问题四、关于货币资金

年报显示，2024年末，公司货币资金和交易性金融资产余额合计14.92亿元，其中募集资金余额4.16亿元。公司短期借款、长期借款等有息负债合计6.91亿元，其中2024年新增长期借款4.62亿元。请你公司：（1）说明货币资金、交易性金融资产的具体构成、存放地点、预期收益率，2024年度利息收益与货币类资产规模的匹配情况；（2）结合公司在手资金、经营状况和投资计划，说明2024年新增长期借款的原因及合理性。

一、公司回复

（一）说明货币资金、交易性金融资产的具体构成、存放地点、预期收益率，2024年度利息收益与货币类资产规模的匹配情况

截至2024年12月31日，公司货币资金、交易性金融资产的具体构成情况如下：

类别	具体构成		金额（万元）	存放地	预期收益率
货币资金	银行存款	募集资金账户	46,780.32	银行	活期利率
		非募集资金账户	76,968.68	银行	活期利率
	其他货币资金	银承票据保证金	9,398.40	银行	活期利率
	现金	库存现金	32.17	集团内各主体	—
交易性金融资产	结构性存款	14天人民币结构性存款(挂钩银行间7天回购定盘利率)名利双收"W款	5,003.25	银行	1.5%-1.9%
		14天人民币结构性存款(挂钩银行间7天回购定盘利率)名利双收"W款	5,000.25		1.5%-1.9%
		122天人民币结构性存款(挂钩黄金现货看涨阶梯式)"物华添宝"W款2024年第210期	3,011.00		0.8%或2.3%或2.35%
		103天人民币结构性存款(挂钩黄金现货欧式二元看涨)"物华添宝"W款2024年第216期	3,011.00		1%或2.1%或2.25%
合计			149,205.07	—	—

2024年度公司计入财务费用的利息收入1,761.82万元、计入投资收益的理财产品收益47.73万元，货币资金与交易性金融资产合计149,205.07万元，平均收益率为1.21%，利息收益与货币类资产规模相匹配。

（二）结合公司在手资金、经营状况和投资计划，说明2024年新增长期借款的原因及合理性

2024年新增长期借款4.62亿元，主要归因于以下因素：1、原短期借款中的2.07亿元流动资金贷款期限从12个月调整为18个月，故记入长期借款；2、为保障研发投入的持续性，公司2024年新增2亿元三年期贷款，用于研发投入；3、子公司河南康达为筹建二期高端原料药项目，于2023年获批五年期项目贷款（专款专用并按工程进度分次提取），影响2024年长期借款0.55亿元。

2024年，公司基于现有资金状况及年度经营与投资计划，考虑到新药研发及生产线建设周期较长，且当前贷款利率处于下行趋势，并根据自身的经营计划及资金需求情况，合理选择长贷长用，以实现资金的有效配置和公司长期战略规划及项目的开展。经审慎评估偿债风险后，公司2024年新增不超过3亿元长期借款（含2亿元研发贷款和1亿元项目贷款）。公司将持续监测偿债能力指标，确保相关风险处于可控安全范围内。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈公司资金经理，了解公司本期金融机构借款大幅增加的原因，是否与公司目前的经营状况和未来投资计划相匹配；

2、检查公司的理财合同、测算其预期收益率情况；

3、检查公司本期新增的借款合同及对应的担保、抵押等合同，测算当期利息支出金额；

4、检查资产负债表日主要银行账户对账单，并对其年度内流水发生额进行核查；

5、获取公司的资金收支计划，结合公司在手资金、经营状况和投资计划，分析2024年新增长期借款的合理性。

6、对银行存款、其他货币资金、交易性金融资产、短期借款及长期借款等余额进行函证确认。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司2024年度利息收益与货币类资产规模相匹配；

2、公司2024年新增大额长期借款具有合理性，与公司目前在手资金、经营状况及未来投资计划相匹配。

问题五、关于其他。

年报显示，2024年，公司全额计提了向ESSETI FARMACEUTICI S.r.l预付的代销产品“明可欣”采购款3,749.95万元。请你公司说明与ESSETI FARMACEUTICI S.r.l合作并代理“明可欣”的背景及具体情况，全额计提预付款项的原因及合理性。

一、公司回复

（一）说明与ESSETI FARMACEUTICI S.r.l合作并代理“明可欣”的背景及具体情况

公司代理产品注射用头孢呋辛钠，商品名为明可欣，为意大利依赛特大药厂（ESSETI FARMACEUTICI S.r.l）原装进口产品，为第一个获批进入到国内市场的进口头孢呋辛产品，公司是该产品在国内的独家代理，自1998年开始与意大利伊赛特大药厂合作以来，双方长期保持稳定合作关系。明可欣的原料、生产工艺以及制剂质量标准均具有行业领先标准。在原料及生产工艺方面，该产品采用全球规模最大的抗生素生产企业意大利ACS DOBFAR S.p.A.公司生产的原料，产品采用溶媒结晶法进行生产，按照欧洲药典进行货架期标准进行严格质量控制；同时，明可欣适应症上明确标明可用于新生儿用药、重症特护等，具有广泛的适应症。

2023年，公司结合历史销售情况，基于当时国内市场需求以及政策研判，预测公司2024年度、2025年度明可欣的整体销售情况良好。为保证产品的稳定供应及取得更好的采购价格优惠（在以往采购价格的前提下该批货物给予相应的折扣），公司与意大利伊赛特大药厂在2023年6月签订明可欣0.75g和明可欣1.5g采购合同，合计预付采购货款500万欧元，公司根据合同约定支付了相应货款。

（二）全额计提预付款项坏账准备的原因及合理性

公司对资产负债表日意大利伊赛特大药厂剩余尚未发货的货款合计3,749.95万元（475.07万欧元）进行单项测试，并全额计提了坏账准备，主要原因系：

1、多次协商仍拒不发货

2024年度，公司多次邮件、视频电话等方式沟通解决方案，协商发货或退款安排无果。2024年3月、5月、7月、9月公司安排相关人员到意大利依赛特药厂开展现场会议，要求提供准确的发运计划，但对方仍不能按时发货。

公司目前已聘请境外律师，若对方后续仍为按计划发货或者归还货款，将通过法律途径谋求解决方案。

2、供应商经营困难，履约能力较低

根据公司至意大利现场时获取的供应商财务报表数据，2024年1-6月意大利伊赛特大药厂亏损358万欧元，截至2024年6月30日，其净营运资本为-2,564万欧元，净资产为-1,159万欧元。意大利伊赛特大药厂经营发生困难，财务状况较差且未见转好迹象，公司判断其履约能力较低。

综上，公司结合对意大利伊赛特大药厂的沟通情况、财务数据及实际经营情况的判断，基于谨慎性原则，对预付款项全额计提坏账准备具有合理性。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈公司财务负责人、相关业务负责人，了解公司与意大利伊赛特大药厂的合作背景，签订预付款合同的原因及合理性；

2、检查公司与意大利伊赛特大药厂之间的采购合同，抽查其到货、报关、付款等情况，核实交易的真实性；

3、检查公司与意大利伊赛特大药厂相关人员的往来邮件沟通记录，核实公司是催发货物情况；

4、对与意大利伊赛特大药厂的交易金额、往来余额、支付金额执行函证及