（上接D38版）

问题b. 总额法调整为净额法的流通业务合同条款

业务主体	销售合同	采购合同
中恒医药	交付：供方于本合同生效后 个工作日内发货，并在需方签收货物后 个工作日内开具增值税专用发票。 验收：验收标准、方法及提出异议期限按双方签订的质量保证协议相关规定。 运输：运输及保险费用由供方承担。 收款：货发买 内付款，按实际发货数量结算。 质量保证条款：如供方交付货物不符合质量标准，需方有权要求供方换货、退货，并承担因此给需方造成的直接损失。	交付：交货地为梧州市工业园区工业大道1号第5、13幢二层；发货后15日内到货，签收前风险由供方承担。 验收：货物数量或破损异议，需方于收货后7个工作日内书面提出，供方7个工作日内补换并承担费用，否则可拒付相应货款；质量不符，供方7个工作日内退换并承担费用。 付款：口款到发货；口货到验收合格后____个工作日内付全款。 风险：需方逾期付款，每日按未付金额0.05%付违约金；逾期超7个工作日，供方可解约并索赔损失。
广投医药	交付与运输：交货方式：□卖方托运（运费由__方承担）至买方地点（□卖方送货至买方地点。卖方交货的，货交第一承运人后风险转由买方承担。 验收：收货时发现数量/破损不符，可当场拒收，并于7个工作日内书面通知卖方，出具承运方有效证明，否则卖方免责。质量异议须于收货后7个工作日内书面提出并协助核实，属实则卖方退换；若双方对质量有争议，共同封样送卖方所在地市级以上药检机构检验，费用由过错方承担。逾期未提质量异议，视为合格，不予退货。 收款：双方约定按第 种方式付款：(1)先付货款后发货，付款时间不得晚于 年 月 日；(2)货到次日付款；(3)买方在收到货物之日起 日内付款。买方逾期付款的，按本合同总金额的万分之二计违约金。 质量保证：符合现行药典及国家/地方标准；进口药附注册证及药检报告；包装符合储运使用要求。	交付：卖方负责运至买方指定仓库；南宁市江南区高岭路100号中恒南宁医药产业基地1号成品仓库3层西面。 验收：数量/破损异议，买方收货后7个工作日内书面提出，卖方7个工作日内补换并承担费用，否则买方有权拒付相应货款。质量异议，买方收货后7个工作日内通知卖方检验，双方共同委托第三方复检。 付款：货到验收合格后____日内付清全款。 风险： 违约方承担守约方因此支付的合理费用（含诉讼费、律师费、鉴定费、调查费、公证费、保全保险费等）。
双钱健康	交付：买方盖章的《提货通知单》送达卖方后，卖方按确认日期交货，或者卖方按照合同约定进行发货。 交货时买方有权对产品、规格、数量、外包装等进行表面查验，不符、破损、标签不合规等可拒收；查验合格后签收。 验收：买方应收货当日出具书面验收证明，逾期未出现为验收合格，产品不符合合同约定或买方标准等情形的，买方有权要求退货。 所有权及风险转移：所有权及风险自买方验收入库后转移；入库前一切费用及风险由卖方承担。 收款：本合同采用数量计价方式，按每笔订单结算。买方应于卖方发货后60天内支付款项。在合同期限内，卖方应向买方开具等额的合法有效的增值税发票。 质量保证条款：卖方保证产品符合法规、标准，无危害或分成缺陷，标签真实完整。如违反保证造成人身或财产损害，卖方赔偿买方及权利人全部损失，并承担召回、销毁、售后等费用；发现产品危险常立即报告并承担相应赔偿及处理费用。	交付：卖方在收到买方采购意向后48小时内发货，并送至买方仓库或者其他指定地点。 验收：买方收货当日应出具书面验收证明，逾期未出具视为外观验收合格，货物验收后出现损毁或者丢失由买方承担。付款：付款方式以订单或采购合同约定为准。交付完成后，卖方应开具与付款金额一致的增值税专用发票。 风险：买方无故延期接收货物，每天向卖方偿付违约货款额违约金；买方延期付货款，每天向卖方偿付滞纳金。 卖家可协助买方处理质量投诉，但不负责对买方客户提供售后服务。
田七家化	交付：货物发运到需方指定地方（地点由双方盖章确认的订单为准） 验收：需方根据合同及订单现场验货 所有权风险转移：需方验收合格，并在送货单或发货清单上盖章后货物控制权转移。 收款：30%预付款+账期现结模式或授信账期模式 质量保证条款：在经营过程中因产品质量问题，而造成的客(用)户退货时，买方应当立即以书面形式通知卖方，经卖方核查属实后，卖方同意无条件调换货。逾期未书面通知卖方的，视为买方同意自行处理，卖方不承担退换货及其他责任。	交付：货物由供方运输到需方指定地点 验收：田七家化自己下根据合同及订单现场验收 付款：先款后货或货到验收后5日内付款 风险：付款后未按约定交货以及因发生产品质量问题造成买方损失（含下游索赔、维权费用等），卖方承担全部赔偿责任
中恒中药材	交付：合同生效后X天内交货至买方指定地点。 验收安装调试完后X个工作日内验收，逾期未验视为合格，验收发现进约，可暂缓付款至问题解决。有异议须在验收后X个工作日内书面提出，卖方X个工作日内解决。 风险转移：卖方承担验收前的质量风险及质保责任。	交付：合同生效后X天内交货至买方指定地点。 验收：安装调试完后X个工作日内验收，逾期未验视为合格。验收发现进约，可暂缓付款至问题解决。有异议须在验收后X个工作日内书面提出，卖方X个工作日内解决。 付款：验收合格后X个工作日内支付合同进度的X%风险：质量问题，卖方接到通知须到场处理；质保期内费用卖方承担。
中恒中药材	交付：交货期限和地点按合同或按买方要求执行，买方未通知则卖方顺延免费；逾期交货由卖方担责。 验收：符合《中国药典》标准；包装完好（非卖方运输原因除外）；随货附送货单，买方到货后15日内验收，逾期未验或视为提异议视为合格。检验以买方检测结果为准。质量与合同约定不符合可拒收，卖方更换并承担费用。货物验收合格并入库后，风险转移至买方；验收前质量问题由卖方负责。 收款：买方收到卖方提供的发票后90天内付款。 质量保证条款：符合2025版《中国药典》标准；包装完好（卖方运输原因除外）；不符则由卖方免费更换并承担全部费用。	交付：卖方负责运至买方指定仓库；南宁市江南区高岭路100号中恒南宁医药产业基地1号成品仓库3层西面。 验收：数量/破损异议，买方收货后7个工作日内书面提出，卖方7个工作日内进行核并承担费用，否则买方有权拒付相应货款。质量异议，买方收货后7个工作日内通知卖方检验，双方共同委托第三方复检。 付款：货到验收合格后____日内付清全款。 风险： 违约方承担守约方因此支付的合理费用（含诉讼费、律师费、鉴定费、调查费、公证费、保全保险费等）。
中恒医疗	交付：合同生效后X天内交货至买方指定地点。 验收安装调试完后X个工作日内验收，逾期未验视为合格。验收发现进约，可暂缓付款至问题解决。有异议须在验收后X个工作日内书面提出，卖方X个工作日内解决。 风险转移：卖方承担验收前的质量风险及质保责任。	交付：合同生效后X天内交货至买方指定地点。 验收：安装调试完后X个工作日内验收，逾期未验视为合格。验收发现进约，可暂缓付款至问题解决。有异议须在验收后X个工作日内书面提出，卖方X个工作日内解决。 付款：验收合格后X个工作日内支付合同进度的X% 风险：质量问题，卖方接到通知须到场处理；质保期内费用卖方承担。
中恒中药材	交付：交货期限和地点按合同或按买方要求执行，买方未通知则卖方顺延免费；逾期交货由卖方担责。 验收：符合《中国药典》标准；包装完好（非卖方运输原因除外）；随货附送货单，买方到货后15日内验收，逾期未验或视为提异议视为合格。检验以买方检测结果为准。质量与合同约定不符合可拒收，卖方更换并承担费用。货物验收合格并入库后，风险转移至买方；验收前质量问题由卖方负责。 收款：买方收到卖方提供的发票后90天内付款。 质量保证条款：符合2025版《中国药典》标准；包装完好（卖方运输原因除外）；不符则由卖方免费更换并承担全部费用。	交付：卖方负责运至买方指定仓库；南宁市江南区高岭路100号中恒南宁医药产业基地1号成品仓库3层西面。 验收：数量/破损异议，买方收货后7个工作日内书面提出，卖方7个工作日内进行核并承担费用，否则买方有权拒付相应货款。质量异议，买方收货后7个工作日内通知卖方检验，双方共同委托第三方复检。 付款：货到验收合格后____日内付清全款。 风险： 违约方承担守约方因此支付的合理费用（含诉讼费、律师费、鉴定费、调查费、公证费、保全保险费等）。

中恒集团所属各业务主体开展的商业流通业务，均遵循独立交易原则，上下游购销合同分别独立签署，定价机制遵循市场化原则，且合同约定的货物交付、款项收付、风险承担等各项权利义务均已依约实际履行。各主体在业务开展过程中，具备自主经营权和商业决策能力，交易安排具有商业实质。

受客户需求变化因素影响，部分业务在具体执行环节呈现出灵活多样的物流交付方式，包括由供应商直接将货物发运至下游客户，或由客户自行前往指定地点提货。此类操作本质上是基于客户实际需求及物流效率优化考量而作出的安排，但在中间流转凭证、仓储出入库记录等过程性资料的完整性和证明力方面存在一定不足，因此，中恒集团所属业务主体，基于上述变化，作出了审慎决策，将此类业务的收入确认方法由总额法调整为净额法。

问题e. 对照《企业会计准则》有关主要责任人和代理人规定，说明前期按照总额法确认收入、本次由总额法调整为净额法的具体原因。

1、总额法与净额法的判断

公司遵照《企业会计准则第14号——收入》第三十四条规定，根据在向客户转让商品前是否主要责任人的主要特征，来判断履行履约义务时身份是主要责任人还是代理人，身份是主要责任人的，按照总额法确认收入；身份是代理人的，按照净额法确认收入。

2、前期判断用总额法的依据

（1）药品流通业务：依据会计准则，药品经营质量管理规范（GSP）等相关规定，公司签订的合同中明确公司采购、销售、运输、承担质量保证责任，符合“主要责任人”主要特征。因此用总额法确认收入。

（2）其他商业业务：公司签订的合同中明确公司采购、销售、承担质量保证责任、货款回收风险，符合“主要责任人”主要特征，拓展销售渠道后有利于工业产品的嵌入销售。因此用总额法确认收入。

3、本次由总额法调整为净额法的具体原因

随着商业业务的进一步开展，公司对行业相关业务模式和会计准则的判断以及监管文件都有了更清晰的理解和认识，公司层面高度重视，组织对业务进行了全面梳理，纳入了更多的主要责任人判断标准，包括公司在采购端和销售端的主导地位、物流运输环节的参与程度、单据是否充分保存等要素。

一是医药流通业务。依据《药品经营质量管理规范》（GSP）相关责任要求：

环节	相关要求	对应GSP条款
采购与验收	采购控制：必须审核供货单位、销售人员的合法资格及所购药品的合法性，并签订明确质量责任的质量保证协议	第二章第八节、第九节
	收货验收：药品到货时，必须核实运输方式，对照随货同行单和采购记录进行收货。冷藏冷冻药品到货时，还需重点检查并记录运输途中的温度数据，不符合温度要求的应拒收	
储存与养护	温湿度控制：企业需对库房温湿度进行有效调控和日动监测、记录。其中，冷库、冷藏车等冷链设施设备必须经过验证，确保其能持续符合储运要求	第二章第十节
	在库养护：需按药品包装标示的温度要求储存，对在库药品进行定期检查养护，并有效管理药品有效期，防止过期药品销售	
销售与运输	销售审核：销售药品时，应对购货单位的合法资格和采购人员的合法资格进行审核，防止药品流入非法渠道	第二章第十一节、十三节
	运输管理：根据药品特性选用封闭式运输工具。运输冷藏冷冻药品的车辆或保温箱应能自动调控、显示和记录温度，并制定运输应急预案	

公司在采购、仓储、销售等方面承担了主要责任人职责，采用总额法确认收入。2025年公司自查中，一是对于原料药、阿胶等新拓展且后续未继续开展的业务采用了净额法核算；二是对既向公司销售又向公司采购的业务主体，虽然交易的并非同一类商品，但部分交易存在业务单据支撑薄弱（物流凭证缺失或不完整），导致按总额法确认收入的依据不够充分，更倾向于代理人角色；基于更为审慎的考虑，主动从总额法调整为净额法。

二是中药材业务。按照收入确认总额法标准，对中药材业务的梳理情况看，自有储备存货的三七、地龙业务，中药材公司有实物库存，拥有对该等存货的控制权和所有权，且公司储备的中药材也因市场行情的波动承担了市价下跌的风险，公司承担了主要责任，按总额法确认收入；除此以外的其他中药材业务，公司在货物流转单证方面的支撑力不足，结合其他上市公司类似中药材销售业务从总额法调整为净额法的情况，基于谨慎性原则考虑，公司2025年度该类业务按净额法确认收入。同时公司对2023-2024年该类业务进行了重新梳理与判断，对2023年及2024年其他中药材销售业务进行了净额法调整。

三是健康食品、原料/家清、医疗器械业务。按照收入确认总额法标准，经过对上述三项业务的全面梳理，公司虽参与采购与销售环节，但会结合市场需求由供应商直接发往客户，公司不负责运输，没有相应的物流结算凭据及发票，公司基于更为审慎的考虑，认为承担主要责任充分性不够充分，主动从总额法调整为净额法。

问题d. 其他药品流通业务业务模式及收入确认方式，对照此次差错更正的原因，说明是否存在其他不满足按照总额法确认收入的情形。

经审慎核查，公司其他药品流通业务的经营模式主要是自主向供应商采购药品，严格按照GSP相关要求验收入库、存储、销售，拥有对药品的控制权，包括自主定价、承担存货风险、负责对下游客户的销售及售后管理等，并独立承担与交易相关的信用风险及市场风险。针对上述业务，公司在对照本次会计差错更正所涉判断标准（即在交易中是否为主要责任人、是否承担存货风险、是否自主决定价格及选择供应商/客户等）进行逐项复核后确认，其他药品流通业务中不存在其他不满足按照总额法确认收入的情形。

问题（3）：涉及不满足收入确认条件的药品流通业务具体内容，包括客户、供应商、交易内容及金额、往来款余额等，差错更正前相关收入确认条件以及此次认定不满足收入确认条件的具体原因，其他未进行差错更正的业务相关收入确认条件，结合有关更正标准说明是否存在其他不满足收入确认条件的情形。请年审会计师说明识别差错更正进行的具体审计程序，在此基础上说明相关会计差错更正的准确性、充分性。

回复：

问题a.涉及不满足收入确认条件的药品流通业务具体内容，包括客户、供应商、交易内容及金额、往来款余额等，差错更正前相关收入确认条件以及此次认定不满足收入确认条件的具体原因。

1、本次不满足收入确认条件的药品流通业务均为广投医药开展，具体内容如下：

单位：万元

客户	供应商	交易内容	营业收入（不含税）	交易金额（含税）	往来款余额
广西曲章堂医药物流有限公司	广西九州通医药有限公司	药品	3,256.86	3,680.25	2,472.81
广西海王银河医药有限公司(已更名为“广西海星医药有限公司”)	广西九州通医药有限公司	药品	1,772.61	2,003.05	1,933.90
广西福地华仁医药有限公司	国药控股广西有限公司/广西九州通医药有限公司	药品	1,523.93	1,783.00	1,203.41
广西都安建兴医药有限公司	广西曲章堂医药物流有限公司/广西金恩药业有限公司/广西福地华仁医药有限公司/国药控股广西有限公司/广西海王银河医药有限公司	药品	1,674.51	1,892.20	1,892.20
云南省药品科技开发经营有限公司	广东华丰药业有限公司/徐州捷普医药有限公司	药品	1,038.00	1,172.94	1,019.20

2、差错更正前相关收入确认条件以及此次认定不满足收入确认条件的具体原因

（1）差错更正前相关收入确认条件

与上述客户开展的药品流通业务，均按照GSP相关要求开展，公司签订的合同中明确公司采购、销售、运输、承担质量保证责任，符合“主要责任人”主要特征，因此采用了总额法进行核算。

（2）此次认定不满足收入确认条件的具体原因

①与广西曲章堂医药物流有限公司（以下简称曲章堂）交易事项

2025年上半年，广投医药向曲章堂分销药品，货款到期后曲章堂未按协议约定支付货款，广投医药多次催收及发出律师函后均未收回，其后广投医药向法院提起了民事诉讼。随着案件的审理及律师的调查，广投医药意识到可能被动陷入了合同诈骗，遂向公安机关报案，并及时告知了年审会计师相关情况，对该销售业务采用不确认收入的方式处理，金额3,256.86万元。截至目前，一审及二审法院经审理均认为该案有经济犯罪嫌疑，裁定驳回广投医药的起诉，并裁定将相关材料移送南宁市公安局江南分局处理。2026年5月12日案件材料移送至南宁市公安局江南分局经济犯罪侦查大队，目前正在刑事立案审查中。

②基于谨慎性原则不确认收入的业务

2025年前三季度，广投医药与广西福地华仁医药有限公司（以下简称“福地华仁”）、广西海星医药有限公司（以下简称“海星医药”曾用名：广西海王银河医药有限公司）、广西都安建兴医药有限公司（以下简称“都安建兴”）、云南省药品科技开发经营有限公司（以下简称“云南省药品科技”）开展的业务涉及与曲章堂业务为同一介绍人，经与年审会计师沟通，基于谨慎性原则，采用不确认收入的方式处理，金额为6,009.04万元。截至目前，福地华仁于2026年4月2日开庭审理，等待判决；海星医药于2026年4月28日、5月19日开庭审理，等待判决；都安建兴及云南省药品科技于2026年6月17日立案。

问题b. 其他未进行差错更正的业务相关收入确认条件，结合有关更正标准说明是否存在其他不满足收入确认条件的情形

经审慎核查，其他未进行差错更正的业务，相关业务主体在交易中为主要责任人、承担存货风险、自主决定价格及选择供应商/客户等，满足总额法收入确认条件，相关交易已结束，款项均已结算完毕，不存在上述不满足收入确认条件的情形。

年审会计师核查意见：

对于识别公司本次差错更正，我们主要执行了以下审计程序：

自2025年报预审阶段起，我们与中恒集团针对其子公司流通业务的会计处理开展了多轮次、多维度的沟通与核查，沟通的主要问题覆盖以下内容：

①监管环境变化与贸易业务相关的监管案例

2025年以来，监管机构对贸易性收入总额法/净额法的判断日益严格，并公布了多起处罚案例，我们向公司分享了相关监管精神及贸易收入由总额法调净额法的一些共性特征，如货物从供应商直达客户指定地点或收货地点与交货地点相同，虽在采销环节承担一定的责任，但对货物的控制权具有一定的瞬时过渡性；原料贸易未实质取得商品控制权；中药材贸易中因客户合作时间较短，缺少稳定性，或者交易款项逾期时间较长，取消交易等情形，提示公司从严判断各商业业务实质及收入确认方法。

②业务模式及商业实质的判断

a.我们与中恒集团各子公司业务及时任财务负责人多次沟通了解业务开展模式及管控情况、业务开展的商业合理性；

b.梳理检查各流通业务上下游情况、采购合同、销售合同的关键约定、业务发生的采购入库单、验收单、销售出库单、销售发货物流运单、客户签收单、物流运费对账单及发票、收付款单据等；

c.就业务梳理检查中存在的疑问与公司沟通讨论，要求中恒集团层面进一步梳理判断是否具有商业实质及收入确认方法的恰当性。

③主要责任人判断

结合《企业会计准则第14号—收入》(CAS14)第三十四条，对中恒集团各子公司在采购、销售环节是否“先取得商品控制权后再转让”、是否承担“存货风险”、是否拥有“定价权”等主要责任人核心特征进行对照分析与讨论。

④历史业务追溯调整范围

针对2023-2024年涉及的流通业务，重新梳理检查各业务的原始单据，核实追溯调整的原因、金额，以及仍按总额法确认收入支撑依据的充分性。

通过上述与公司充分的沟通、讨论以及执行的相关核查程序，我们认为公司关于流通业务收入确认相关的会计差错更正充分、恰当。

2.业绩持续亏损。公司2025年营业收入17.49亿元，同比下降17%，归母净利润亏损3.57亿元，扣非后净利润亏损3.07亿元。公司业绩自2024年以来持续亏损。分产品看，2025年度公司特色专科类产品实现营业收入2.92亿元，同比下降24%，心脑血管领域产品收入2.72亿元，同比下降28%，大输液类产品收入2.03亿元，同比增长18%。

请公司补充披露：（1）分产品说明公司主要产品近三年价格、销量变化的具体情况及对营业收入、净利润的影响，并结合行业政策情况分别说明2025年度特色专科类、心脑血管领域产品收入下降，以及大输液类产品收入上涨的原因及合理性；（2）以表格形式列示近三年前10大客户、供应商的具体情况，包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、往来金额及占比、往来款余额及期后款项结转情况、关联关系情况等，说明是否发生较大变化及原因。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

问题（1）分产品说明公司主要产品近三年价格、销量变化的具体情况及对营业收入、净利润的影响，并结合行业政策情况分别说明2025年度特色专科类、心脑血管领域产品收入下降，以及大输液类产品收入上涨的原因及合理性；

回复：

问题a. 分产品说明公司主要产品近三年价格、销量变化的具体情况及对营业收入、净利润的影响

近三年分类别的收入、毛利情况如下：

单位：万元

类别	2025年度		2024年度		2023年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
心脑血管领域用药	27,213.09	9,264.79	38,048.39	10,135.69	122,401.77	13,903.98
骨骼肌肉领域用药	7,138.54	2,217.03	6,310.32	2,387.76	3,255.98	1,610.23
其他普药系列	4,772.28	4,145.15	7,207.03	6,018.07	7,498.42	5,198.50
特色专科类	29,242.86	9,214.14	38,583.47	8,213.87	60,385.02	10,343.55
大输液类	20,297.36	9,355.89	17,266.45	7,564.19	0	0
抗感染类	7,854.29	3,326.59	8,305.40	3,890.36	11,937.43	5,733.25
其他品种	1,677.40	685.58	2,743.33	1,795.92	1,580.71	870.47
医药流通类	42,538.29	38,050.91	50,044.53	44,780.47	46,338.60	42,520.77
药品销售服务	1,908.38	2.22	962.69	63.32	1,546.11	0

（续上表）

类别	收入同比变动额		毛利同比变动额		收入同比变动率		毛利率比上年增减(%)	
	2025年	2024年	2025年	2024年	2025年	2024年	2025年	2024年
心脑血管领域用药	-10,835.30	-84,353.37	-9,964.40	-80,585.09	-28.48%	-68.92%	-7.41%	-15.28%
骨骼肌肉领域用药	828.22	3,054.34	998.95	2,276.81	13.12%	93.81%	6.78%	11.62%
其他普药系列	-2,434.75	-291.39	-561.83	-1,110.96	-33.78%	-3.89%	-3.36%	-14.17%
特色专科类	-9,340.61	-21,801.55	-10,340.88	-19,671.87	-24.21%	-36.10%	-10.22%	-4.16%
大输液类	3,030.91	17,266.45	1,239.21	9,702.26	17.55%		-2.29%	
抗感染类	-451.11	-3,632.03	112.64	-1,789.14	-5.6%	-30.43%	4.49%	1.19%
其他品种	-1,065.93	1,162.62	44.41	237.17	-38.86%	73.55%	24.59%	-10.40%
医药流通类	-7,506.24	3,705.93	-776.69	1,446.23	-15.00%	8.00%	0.03%	2.28%
药品销售服务	945.69	-583.42	1,006.79	-646.74	98.23%	-37.73%	6.46%	-6.58%

近三年公司收入及毛利率下降，主要是心脑血管领域用药、特色专科类板块收入及毛利率呈下降趋势。医药制造板块的主要品种变动情况及原因见下表：

品种	变动原因分类	销量（万盒/万支/粒）			平均单价（元/盒/支/粒）			销量变动对收入产生的影响(1)（万元）	
		2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年
核心心脑血管用药	中选国家集采或省际集采	402.86	400.59	632.07	66.05	92.45	191.00	-209.87	-41,266.94
核心抗肿瘤药	竞争格局及销售政策影响	17.87	16.80	22.17	1,147.99	1,750.05	2,136.70	1,868.86	-11,477.86
核心肠胃药A、B	中选国家集采或省际集采	4,152.11	1,977.56	1,041.55	1.18	1.77	1.99	3,850.65	1,863.43

（续上表）

品种	变动原因分类	单价变动对收入产生的影响(2)（万元）		收入同比变动（1+2）（万元）		毛利额变动	
		2025年	2024年	2025年	2024年	2025年	2024年
核心心脑血管用药	中选国家集采或省际集采	-10,216.50	-42,421.16	-10,426.37	-83,688.10	-9,761.24	-80,313.82
核心抗肿瘤药	竞争格局及销售政策	-10,757.51	-6,495.32	-8,888.65	-17,973.18	-9,097.54	-16,325.26
核心肠胃药A、B	中选国家集采或省际集采	-2,449.03	-435.14	1,401.62	1,428.29	618.82	1,129.93

1.核心心脑血管用药相关变动对营业收入、净利润的影响

2024年，受集采扩围、同类竞品挤压市场空间导致市场占有率出现结构性回调以及广东省、海南省集采未中标等市场因素影响，销量变动影响收入减少41,266.94万元，价格变动影响收入减少42,421.16万元；毛利同比减少80,313.82万元。

2025年，因核心心脑血管用药全国执行集采价格且价格较低，同时受到同类竞品挤压市场空间导致市场占有率出现结构性回调以及医院精简采购计划等因素影响，价格变动影响收入减少10,216.50万元；毛利同比减少9,761.24万元。

2.特色专科类相关变动对营业收入、净利润的影响

公司主要产品变动主要系核心抗肿瘤药受竞争格局、销售政策调整及国家集采政策等影响，销量及销售单价下降，导致收入及毛利均下降。另外，公司部分核心肠胃药中选国家集采或省际集采，尽管受集采政策影响，销售单价相对较低，但销量增长对收入的拉动作用超过了单价下降带来的影响，因此收入有所增长。

问题b.结合行业政策情况分别说明2025年度特色专科类、心脑血管领域产品收入下降，以及大输液类产品收入上涨的原因及合理性

回复：

1.核心心脑血管用药收入下降分析

近年来，公司积极响应国家相关政策，拳头产品核心心脑血管用药参与并中标中成药省际联盟集采和全国中成药采购联盟集采（首批扩围接续）。在国家集采政策接续工作中，公司根据集采政策文件规则进行充分研判，为确保产品再次入围中选，拟定相关价格并进行现场报价，最终按预期价格中选。

因核心心脑血管用药全国执行集采价格且价格较低，同时受到同类竞品挤压市场空间导致市场占有率出现结构性回调，以及医院精简采购计划等因素影响，2025年平均销售单价66.05元/盒，同比减少26.40元/盒；

2.特色专科类收入下降分析

2025年，特色专科类产品实现收入29,242.86万元，同比减少9,340.61万元，降幅24.21%，主要系核心抗肿瘤药及其他部分普药品种受竞争格局、销售政策调整及集采政策等影响，销量及销售单价均下降，故收入同比下降。

3.大输液类收入上涨分析

2025年，大输液类产品实现收入20,297.36万元，同比增加3,030.91万元，增幅17.55%，主要系销售大输液产品的莱美药业全资子公司湖南康源已于2024年2月承包期终止，自2024年3月起湖南康源纳入合并报表范围，2025年合并期间大于2024年，故收入增幅较大。

4.行业政策对心脑血管领域、核心肠胃药销量影响原因及合理性

核心心脑血管用药纳入集采后，其销量并未明显增加，主要原因系：一是公司核心产品注射用血栓通纳入国家及地方集中带量采购后，中标价格有所下调，对产品收入规模形成阶段性影响；受各区域医疗机构实际采购需求、院内采购统筹安排等多重市场因素影响，集采采购放量节奏存在区域不均衡特征，整体放量效果尚未充分释放。二是各省市结合本地医疗采购实际制定差异化集采配套实施细则，各地医疗机构院内药品遴选、采购分配管理标准存在区域区分度，受当地采购配套管理安排影响，公司中选产品在部分区域医疗机构的临床放量推进存在一定滞后。三是近年来国家持续健全中医药临床应用管理体系，出台医师开具中成药相关规范化管理要求；医疗机构落实医师中医药专业培训及资质认定工作存在推进周期，短期对公司产品临床使用规模产生阶段性扰动。

公司产品核心肠胃药A、B中选国家集采或省际集采，同时公司积极开拓非集采区域市场，推动产品销量实现显著增长，尽管受集采政策影响，非集采区域的销售单价相对较低，但销量增长对收入的拉动作用超过了单价下降带来的影响，因此该产品的收入仍将保持增长。

问题（2）：以表格形式列示近三年前10大客户、供应商的具体情况，包括名称、成立时间、注册资本、合作年限、往来金额及占比、往来款余额及期后款项结转情况、关联关系情况等，说明是否发生较大变化及原因。请年审会计师核查并发表意见

2025年度前十大供应商

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限	往来金额	占比(%)	往来款余额	期后款项结转情况	关联关系情况
广西****有限公司	2021年5月25日	500万元	2年	10,164.71	7.43	-252.55	期后已全部结清	非关联企业
****医药有限公司	2020年10月26日	5000万元	3年	9,211.61	6.74	-		非关联企业
广西****医药有限公司	2009年8月19日	46400万元	2-3年	8,320.71	6.08	4,298.75	期后未支付	非关联企业
杭州****有限公司	2023年12月6日	3000万元	2年	5,146.44	3.76	-		非关联企业
****供应链管理有限公司	2023年10月11日	5000万元	1年	3,265.54	2.39	-2.66	期后已全部结清	非关联企业
广东****制药股份有限公司	2003年1月13日	39,520.33万元	2年	3,160.90	2.31	-		非关联企业
****制药有限公司	2014年2月19日	9000万元	1-2年	3,025.66	2.21	280.00	期后已全部清偿	非关联企业
成都****有限公司	2013年12月5日	3000万元	2年	2,909.37	2.13	-		非关联企业
****药业有限公司	2004年3月23日	500万元	3年	2,483.74	1.82	-		非关联企业
****医药有限公司	2013年4月30日	5000万元	4年	2,436.55	1.78	-		非关联企业

2024年度前十大供应商

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限	往来金额	占比(%)	往来款余额	期后款项结转情况	关联关系情况
****大同分公司	2009年12月10日	-	3年	14,951.00	11.14	-		非关联企业
广西****医药有限公司	2009年8月19日	40000万元	4年	12,222.65	9.11	2,186.36	期后已全部清偿	非关联企业
****连锁有限公司	2006年4月24日	1200万元	3年	9,769.28	7.28	-		非关联企业
****医药有限公司	2020年10月26日	5000万元	3年	5,244.65	3.91	-		非关联企业
****药业有限公司	2004年3月23日	500万元	3年	4,971.70	3.70	-		非关联企业
深圳市****科技有限公司	2012年3月2日	5000万元	4-5年	3,584.07	2.67	255.06	期后已全部清偿	非关联企业
****易有限公司	2023年6月27日	100万元	2年	3,277.29	2.44	594.05	期后已全部清偿	非关联企业
****化妆品（天津）有限公司	2004年11月9日	978万美元	1年	3,159.52	2.35	-		非关联企业
广西****有限公司	2021年5月25日	500万元	1年	2,947.51	2.20	685.96	期后已全部清偿	非关联企业
大连****制药有限公司	2014年2月19日	9000万元	1年以内	2,792.92	2.08	1,893.60	期后已全部清偿	非关联企业

2023年度前十大供应商

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限	往来金额	占比(%)	往来款余额	期后款项结转情况	关联关系情况
广西****医药有限公司	2009年8月19日	40000万元	4年	6,486.12	5.67	-		非关联企业
广西****工程有限责任公司	1996年8月21日	100000万元	4年	6,158.50	5.38	1,458.86	期后已全部清偿	非关联企业
广西****医药有限公司	2004年5月25日	1000万元	4年	5,950.23	5.20	-		非关联企业
深圳市****科技有限公司	2012年3月2日	5000万元	3-4年	5,376.11	4.70	-		非关联企业
****生物科技有限公司	2016年6月23日	5000万元	1年	4,374.00	3.82	2,187.00	期后已全部清偿	非关联企业
苏州****有限公司	2019年8月15日	200万元	3年	3,788.64	3.31	-		非关联企业
广州****科技有限公司	2016年11月11日	100万元	3年	3,752.58	3.28	-		非关联企业
江苏****科技有限公司	2020年3月31日	1000万元	4年	2,731.30	2.39	-		非关联企业
广州****销售有限公司	2015年3月11日	4000万元	5年	2,567.15	2.24	1.12	期后已全部清偿	非关联企业
上海****科技有限公司	2023年1月16日	200万元	1年	2,553.69	2.23	-		非关联企业

2025年度前十大客户

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限	往来金额（不含税销售额）	占比(%)	往来款余额	期后款项结转情况	关联关系情况
****有限公司	2022年8月2日	30000万元	2年	6,724.90	3.85	1.78	期后已全部收回	非关联企业
****医药有限公司	2022年7月6日	6000万元	2.5年	5,573.08	3.19	2,472.03	期后已部分收回	联营企业
****科技有限公司	2019年7月18日	490万元	7年	3,618.28	2.07	282.48	期后已全部收回	非关联企业
****医药有限公司	1993年1月10日	5000万元	2年	3,601.67	2.06	271.60	期后已全部收回	非关联企业
广西****医药有限公司	2009年8月19日	46400万