

深圳大佛药业股份有限公司

关于 2023 年度年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

深圳大佛药业股份有限公司（以下简称“大佛药业”或“公司”）于 2024 年 7 月 12 日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对深圳大佛药业股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 158 号）（以下简称“年报问询函”），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对此予以高度重视，并立即组织相关部门对所有问题进行了认真分析及核查，现对年报问询函提及的相关问题回复如下：

1、关于经营业绩

你公司主营耳鼻喉和呼吸系统领域喷雾剂、鼻喷剂、吸入溶液剂等产品的研发生产和销售。2023 年实现营业收入 2.24 亿元，同比下降 11.43%，净利润 3124.53 万元，同比下降 18.77%，你公司在年报中解释收入减少系产品未进入国家集采导致收入下降，毛利率降低系销售结构的变化，本年度低毛利高成本产品销量上升所致。

请你公司：

(1) 进一步说明销售结构变化的原因，并结合各主营产品的售价、销量、成本结构说明净利润大幅下滑的原因及合理性，结合期后在手订单说明净利润是否存在进一步下滑的可能；

(2) 说明报告期内未进入集采的主要产品的销售金额和占比情况，说明集采政策对上述产品销量、单价及毛利率的影响，是否存在潜在竞品纳入医保目录或集采目录的情况，未纳入集采对你公司未来生产经营、盈利能力产生的影响。

公司回复：

(1) 进一步说明销售结构变化的原因，并结合各主营产品的售价、销量、成本结构说明净利润大幅下滑的原因及合理性，结合期后在手订单说明净利润是否存在进一步下滑的可能。

①销售结构变化的原因

公司营业收入包括主营业务收入和其他业务收入，主营业务收入按产品类型进一步划分为医药制造收入和医药贸易收入。报告期内公司销售结构变化主要体现在医药制造收入占营业收入的比重下降，报告期医药制造收入占营业收入比重为 89.87%，比上年同期占比 94.18%下降 4.31 个百分点；医药贸易收入占营业收入的比重为 9.89%，比上年同期占比 5.27%上升 4.62 个百分点；其他业务收入占营业收入的比重为 0.24%，比上年同期占比 0.55%下降 0.31 个百分点。详见下表：

单位：万元

销售业务类型	报告期（2023）		去年同期（2022）		收入占比之增减变动
	收入	占比	收入	占比	
医药制造	20,143.68	89.87%	23,833.31	94.18%	下降 4.31 个百分点
医药贸易	2,217.01	9.89%	1,334.16	5.27%	上升 4.62 个百分点
主营业务收入合计	22,360.69	99.76%	25,167.47	99.45%	上升 0.31 个百分点
其他业务收入	53.58	0.24%	138.21	0.55%	下降 0.31 个百分点
业务收入合计	22,414.27	100%	25,305.68	100%	

销售结构变化的主要原因是公司原主要产品之一硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液受国家集采影响，收入同比下降，导致公司医药制造收入为比去年同期下降 3,690 万元。为降低单品收入下降的影响，公司积极调整产品战略，除进一步推动盐酸羟甲唑啉喷雾剂、鲑降钙素鼻喷雾剂等主要品种销售的同时，基于市场需求情况进一步开拓了医药贸易业务。

硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液是公司的主要产品之一，2022 年度，硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液实现营业收入 13,961.92 万元，占营业收入总额的比例为 55.17%；2023 年度，硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液营业收入下降至 6,282.96 万元，占营业收入总额的比例下降至 28.03%。该药品的集采背景及下滑原因如下：

2021 年 4 月，吸入用硫酸沙丁胺醇溶液（规格 2.5ml：5mg）纳入国家第四批药品集中采购目录并执行，我司生产的硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液（规格 20ml：0.1g）因通用名、规格和适应症与国家集采的沙丁胺醇不同，未被纳入集采目录。随着国家医改的不断深化，各医疗机构必须优先采购集采中选产品，我司该产品

未被纳入国家集采目录，持续影响了公司对该品种的销售。

销售结构的变化影响了公司的综合毛利率，报告期公司营业收入的综合毛利率为 81.15%，比去年同期 87.73%下降 6.58 个百分点；其中主营业务的综合毛利率为 81.18%，比去年同期 87.77%下降 6.59 个百分点。

单位：万元

销售业务类型	报告期（2023）		去年同期（2022）		毛利率变动
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	
医药制造	17,945.33	89.09%	21,684.99	90.99%	下降 1.9 个百分点
医药贸易	207.51	9.36%	404.80	30.34%	下降 20.98 个百分点
主营业务合计	18,152.84	81.18%	22,089.79	87.77%	下降 6.59 个百分点
其他业务	36.02	67.23%	110.08	79.65%	下降 12.42 个百分点
业务合计	18,188.86	81.15%	22,199.87	87.73%	下降 6.58 个百分点

综合毛利率下降的主要原因是：a、高毛利率的医药制造业务占收入比重下滑，而相对低毛率的医药贸易业务占收入比重上升，销售结构的变化拉低了综合毛利率约 3 个百分点；b、医药制造业务和医药贸易业务在报告期毛利率分别为 89.09%和 9.36%，比去年同期的 90.99%和 30.34%分别下降 1.9 个百分点和 20.98 个百分点，亦影响了公司综合毛利率约 3 个百分点。

②各主营产品分品种情况

报告期内公司的主要产品为硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液、盐酸羟甲唑啉喷雾剂及鲑降钙素鼻喷雾剂，合计占公司医药制造业务收入比重超 99%，占公司营业收入比重超 90%。具体的销量、售价及成本情况如下：

A、营业收入

硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液受集采影响，收入同比去年下降 7,679 万，降幅 55%。另两个主要品种的收入同比增幅均超过 35%，合计增长 3,720 万。

主要品种增减相抵后，同比去年收入仍下降 3,958 万，是公司全年收入和医药制造收入下降的主要原因。

B、销量

硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液受集采影响，销量同比去年降幅 42.65%。另两个主要品种的销量同比增幅均超过 35%。

销量变化与收入变化基本一致。

C、售价

硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液受集采影响销量，公司为拓展市场，调低了售价，平均售价同比去年降幅 21.5%。另两个主要品种的平均售价基本稳定。

D、毛利

硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液受集采影响销量及售价均有较大降幅，分别下降 42.65%和 21.51%，导致产品毛利同比大幅降低 7,184 万，降幅达 55.13%。

另两个主要品种销量和收入均有大幅增长，带动产品毛利亦大幅增长超过 35%，合计增长 3,276 万。

主要品种增减相抵后，同比去年毛利仍下降 3,908 万，是公司全年毛利和医药制造毛利下降的主要原因。

通过以上主要品种分析，说明公司毛利下滑主要系受国家集采因素影响，具有合理性。

③净利润下滑的原因及合理性

报告期内公司实现净利润 3,124.53 万元，较上年同期(2022 年)下降 722.06 万元，下降比例为 18.77%，分析原因见下表：

单位：万元人民币

利润表项目	报告期（2023）	去年同期（2022）	同比变动金额
营业收入	22,414.28	25,305.68	-2,891.40
毛利额	18,188.86	22,199.86	-4,011.01
销售费用	11,038.00	16,050.61	-5,012.61
管理费用	1,327.48	882.95	444.53
研发费用	2,391.38	988.65	1,402.73
财务费用	-236.21	-564.47	328.26
其他利润表项目收支净支出	69.65	431.81	-362.16
利润总额	3,598.56	4,410.31	-811.75
净利润	3,124.53	3,846.59	-722.06

为有效应对国家扩大医药集采覆盖面、部分品种收入下降等因素影响，公司一定程度上减少相关推广活动，同比减少销售费用 5,012 万元。减少的销售费用

对冲了前述毛利下降对净利润的影响。

报告期内公司新产品研发投入增加，启动多个项目的研发工作，研发费用大幅增长，2023 年研发费用 2,391 万元同比 2022 年增长 1,403 万元，增幅高达 141.86%。研发费用的大幅增加减少了公司净利润。

综上所述，公司 2023 年净利润下降 722.06 万元固然有营业收入下降导致的毛利额下降的因素，增加研发投入是导致净利润下降的主要原因。净利润下降具有合理性。

④结合期后在手订单说明净利润是否存在进一步下滑的可能。

公司的药品销售主要采取经销模式，除中标的集采品种签订年度协议外，一般与经销商签订框架协议，再按发货批次签订采购订单。因此，在手订单数据不能体现出公司的销售趋势。

短期内，受集采影响，公司主要产品之一硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液营业收入仍存在下降压力，以及公司将继续加大研发投入，公司净利润短期内仍存在进一步下滑的可能。

公司加大其他产品的市场推广和学术推广力度，并积极拓展第三终端、线下药店、电商等渠道，2023 年盐酸羟甲唑啉喷雾剂及鲑降钙素鼻喷雾剂的销售收入实现了 35%以上增长，2024 年将继续保持较高的增长趋势。此外，公司通过自主研发立项和收购控股股东药品技术等方式积极拓展新产品，2023 年及今年上半年已获批多个产品，其中从控股股东受让的品种——盐酸乌拉地尔注射液已中标国家第九批集采，2024 年上半年已实现了规模销售收入及利润。未来随着新产品的不断上市，将进一步丰富公司的产品线，对公司营业收入和净利润产生积极影响。从中长期看，公司净利润进一步下滑的可能性较小。

(2) 说明报告期内未进入集采的主要产品的销售金额和占比情况，说明集采政策对上述产品销量、单价及毛利率的影响，是否存在潜在竞品纳入医保目录或集采目录的情况，未纳入集采对你公司未来生产经营、盈利能力产生的影响。

2023 年，公司未进入集采的产品为硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液，报告期内，集采政策对该产品的影响如下：

销售收入同比下降 7678.95 万元，收入占比从 2022 年 55.17%，下降到 2023

年 28.03%，下降了 27.14 个百分点；销量同比去年降幅 42.65%；平均售价同比去年降幅 21.51%；毛利率下降 0.27%。

硫酸沙丁胺醇是选择性 β 2-肾上腺素受体激动剂，属短效支气管扩张剂。我司硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液的主要竞品有硫酸沙丁胺醇气雾剂、注射剂、口服制剂，以及同属短效支气管扩张剂的特布他林、左沙丁胺醇、异丙托溴铵吸入制剂等产品。报告期内，吸入用左沙丁胺醇进入第九批国家药品集中采购目录，其它竞品没有新纳入医保目录和集采目录的情况。

受国家集采影响，硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液的价格、销量仍存在一定下降的趋势。由于前期硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液产品占公司营业收入总额的比例较高，短期内该产品的销售下滑对公司营业收入、净利润仍存在一定影响，公司将加大市场推广和学术推广力度，积极拓展新的销售渠道，促进原有产品的销售；同时，随着公司研发阶段产品陆续上市并逐步投入生产，将进一步丰富公司产品线，带动公司整体营业收入和净利润的增长，因此，该产品占公司总销售收入的占比会逐步减小，未来不会对公司生产经营、盈利能力产生重大不利影响。

2、关于与控股股东之间的往来

杭州云柏医药科技有限公司为你公司的控股股东。

报告期末，你公司预付杭州云柏医药科技有限公司 1600 万元，预付账龄为 1 年以内，应付杭州云柏医药科技有限公司票据期末余额 2600 万元。

报告期内你公司与杭州云柏医药科技有限公司之间发生关联交易，购买药品技术 7723.1 万元，根据 2023 年年报开发支出按研发项目列示的明细，其中缩宫素注射液对应金额 710 万确认为无形资产，剩余项目金额合计 7031.1 万元确认为开发支出列示。

报告期内，你公司以 70 万元的交易对价收购杭州云柏医药科技有限公司持有的金药帮医药(杭州)有限公司 35%股份。

请你公司：

(1)说明与杭州云柏医药科技有限公司之间交易的主要内容与性质，是否与你公司主营业务相关，交易对价是否公允，向其采购的必要性，预付款项的预付时间，期后结算时间，是否存在利益输送等情形；

(2)结合金药帮医药(杭州)有限公司的经营范围、经营情况等说明收购金药帮医药(杭州)有限公司股份的主要考量及原因,收购对价是否公允,是否存在除了《股权转让协议》之外的其他利益安排;

(3)说明你公司向杭州云柏医药科技有限公司大额购买药品技术的原因、购入时间、是否通过药品监管部门审批、涉及产品类型、购买金额、定价依据、是否与你公司主营产品相关、你公司是否具备相关产品的生产能力与产线、报告期内是否已生产相关药品并实现收入和利润,购买相关药品技术对你公司生产经营和财务成果的具体影响;

(4)说明仅购入的缩宫素注射液本期确认为无形资产的原因,其余药品技术的后续使用情况及研发进展,相关会计处理是否符合会计准则的规定。

公司回复:

(1)说明与杭州云柏医药科技有限公司之间交易的主要内容与性质,是否与你公司主营业务相关,交易对价是否公允,向其采购的必要性,预付款项的预付时间,期后结算时间,是否存在利益输送等情形;

杭州云柏医药科技有限公司(以下简称“杭州云柏”)收购并控股本公司后,为了避免未来潜在的同业竞争问题,逐步将其原医药业务转移到本公司。此外,因报告期公司收入及净利润出现一定的下降,公司亦急需强化公司产品线,开拓新市场。在此背景下,公司与杭州云柏之间发生了一系列关联交易,主要内容涉及药品技术转让、医药公司股权转让及药品采购三类,具体情况如下:

交易内容	交易金额 (万元)	是否与公司主营业务相关	交易对价是否公允	采购必要性
购买缩宫素注射液等8项药品技术	7,723.10	是,拓宽公司产品线	是,参考评估价格确定	注1
购买金药帮医药(杭州)有限公司35%股份	70.00	是,扩大电商市场份额。	是,根据股东所缴纳注册资金金额确定,平价转让	注2
购买商品	预付货款 1600万	是,用于公司产品销售	是,参考市场价格	注3

注1:为拓宽公司产品线,同时为了避免未来潜在的同业竞争,公司购买了杭州云柏拥有的缩宫素注射液等8项药品技术,预计将提升未来公司盈利能力,将对公司未来财务状况和经营成果产生积极影响。支付交易对价时以银行票据结

注 2:同注 1 背景,公司受让杭州云柏持有的金药帮医药(杭州)有限公司 35% 的股权,未来拟在电商渠道领域开展药品相关合作,提升整体运营效率。

注 3:盐酸乌拉地尔注射液技术为本公司从控股股东杭州云柏购买,2023 年 11 月份,该项技术的产品盐酸乌拉地尔注射液(两个规格)参加国家第九批集采并中标,按现行法规,中标后产品上市许可人证无法进行变更,还须由杭州云柏持证履行中标协议,根据两票制要求,由子公司大佛医贸进行销售。因此,受前述法规政策不可抗力影响,交易模式设定为杭州云柏委托第三方生产厂商生产并采购,公司子公司大佛医贸向杭州云柏单一买断再对外销售,该模式下,公司拥有该产品的全部权利以及享有产品所产生的全部利润和收益。

公司联合杭州云柏于 2023 年 11 月份参加国家第九批集采并中标江苏、福建和吉林三省市场。公司立即在中标省份组织人员选择合适配货经销商,签订销售协议预收货款。为保证相关产品稳定供应,公司于 2023 年 12 月预付杭州云柏货款 1,600 万元,要求其提前采购原辅料、内外包装,提前进行备货,在规定时间内执行集采协议,期后根据业务进展双方进行定期结算。

上述交易旨在解决与控股股东之间的同业竞争问题,均与公司主营业务相关,具备交易的必要性,交易价格公允,不存在利益输送。

(2) 结合金药帮医药(杭州)有限公司的经营范围、经营情况等说明收购金药帮医药(杭州)有限公司股份的主要考量及原因,收购对价是否公允,是否存在除了《股权转让协议》之外的其他利益安排;

金药帮医药(杭州)有限公司(下称“金药帮公司”)登记的经营范围主要是药品零售;药品生产;药品委托生产;药品进出口。一般项目:生物化工产品技术研发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;化工产品销售(不含许可类化工产品);第二类医疗器械销售;第一类医疗器械销售;市场营销策划;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);货物进出口,实际从事药品电商业务。

金药帮公司注册资本 200 万元,2023 年末净资产 177.16 万元。2023 年营业收入 22.21 万元,亏损 20.47 万元。

公司控股股东杭州云柏医药科技有限公司收购本公司后,基于避免母子公司

收入 22.21 万元，亏损 20.47 万元。

公司控股股东杭州云柏医药科技有限公司收购本公司后，基于避免母子公司同业竞争的考虑，逐步将原医药业务转移到本公司。同时公司正在战略布局电商市场，收购金药帮公司部分股权，有利于资源整合和优化配置，提升公司竞争力，弥补公司自身的短板，提升整体运营效率。

收购前，杭州云柏医药科技有限公司持有金药帮公司 48.45%的股权，对应金药帮公司 96.90 万元注册资本。公司收购金药帮公司 35%股权的同时，杭州云柏医药科技有限公司将所持有的金药帮公司 7.65%股权转让给自然人张作军、将所持有的金药帮公司 5.80%股权转让给自然人黄佳杰。交易完成后，杭州云柏医药科技有限公司不再持有金药帮公司的股权。

因金药帮公司处于起步阶段，经各方协商，本次股权转让参照金药帮实收资本定价，公司收购金药帮公司 35%股权，按 35%股权对应的实收资本 70 万元作为定价依据，同次其他股权转让亦是相同定价原则。

本次股权交易列表如下：

交易双方	交易标的	交易标的对应 注册资本	交易对价
出卖人：杭州云柏医药科技有限公司 买受人：本公司	35%股权	70.00 万元	70.00 万元
出卖人：杭州云柏医药科技有限公司 买受人：张作军	7.65%股权	15.30 万元	15.30 万元
出卖人：杭州云柏医药科技有限公司 买受人：黄佳杰	5.8%股权	11.60 万元	11.60 万元
出卖人：施凯敏 买受人：张作军	7.35%股权	14.70 万元	14.70 万元

综上，本次收购是基于市场化原则下的定价，符合一般商业规律，收购对价公允。公司与金药帮公司及杭州云柏医药科技有限公司之间不存在除了《股权转让协议》之外的其他利益安排。

(3) 说明你公司向杭州云柏医药科技有限公司大额购买药品技术的原因、

购入时间、是否通过药品监管部门审批、涉及产品类型、购买金额、定价依据、是否与你公司主营产品相关、你公司是否具备相关产品的生产能力与产线、报告期内是否已生产相关药品并实现收入和利润, 购买相关药品技术对你公司生产经营和财务成果的具体影响;

根据公司中长期发展战略, 为强化公司产品线, 同时为避免潜在的同业竞争, 公司于 2023 年 4 月和 11 月分别与杭州云柏签署了 8 份《药品技术转让合同》, 报告期内购买结算金额 7,723.10 万元人民币。详细情况如下表:

单位: 万元人民币

产品名称	产品类型	治疗领域	产品研发成果及进展	购买结算金额(万元)	购买时间
缩宫素注射液	注射剂	妇产科	已获批, 2023 年 10 月上市许可持有人已转移至公司	710.00	2023 年 4 月 12 日
盐酸多巴胺注射液	注射剂	心血管	已获批, 2024 年 2 月上市许可持有人已转移至公司	483.00	
盐酸多巴酚丁胺注射液	注射剂	心血管	已获批, 2024 年 3 月上市许可持有人已转移至公司	1,084.50	
盐酸乌拉地尔注射液	注射剂	心血管	2023 年 10 月杭州云柏已获批, 上市许可持有人暂未转移至公司*	743.00	
乙酰半胱氨酸颗粒	口服制剂	呼吸	2023 年 10 月杭州云柏已获批, 上市许可持有人转移进行中	749.00	
二甲双胍恩格列净片	注射剂	内分泌	上市许可注册审评中, 预计 2024 年四季度获批	1,353.60	
盐酸贝尼地平片	口服制剂	心血管	上市许可注册审评中, 预计 2025 年四季度获批	1,822.00	2023 年 11 月 3 日
乙酰半胱氨酸注射液	注射剂	呼吸	上市许可注册审评中, 预计 2025 年三季度获批	778.00	

* 盐酸乌拉地尔注射液目前上市许可持有人为杭州云柏医药, 产品获批时间为 2023 年 10 月, 该产品在第九批国家药品集中采购目录中 (GY-YD2023-2), 因产品获批时间接近国家集中采购时间 (2023 年 11 月 6 日集采开标)。为保证公司利益, 公司与杭州云柏医药签订《盐酸乌拉地尔注射液药品技术转让合同之补充协议》, 协议约定公司委托杭州云柏医药参加该产品的国家药品集中采购, 暂不能进行上市许可持有人的变更, 公司为该产品的实际产权人, 拥有该

产品的全部权利以及享有产品所产生的全部利润和收益，待政策条件可行后再进行上市许可持有人的变更。

交易产品涵盖呼吸、心血管、内分泌、妇科等领域，公司通过本次收购可强化公司现有领域产品线并可快速拓宽新的产品领域，有利于增强公司盈利能力和竞争力，进一步提升公司综合实力。前述药品技术的交易定价是根据天源资产评估有限公司“天源评报字（2023）第 0216 号”评估报告以及浙江中企华资产评估公司“浙中企华评报字（2023）第 0383 号”评估报告为基础，经双方友好协商确定，交易定价公允，不存在损害公司或者其他股东利益的情形。

公司暂无上述品种的生产线，上述获证品种均按照“药品上市许可持有人制度”实行委托生产，受托生产单位均为国内具有相关资质的药品生产企业。公司按相关法律法规要求对受托生产企业的生产质量体系进行监管，并承担药品上市许可持有人的相关责任和义务。

报告期内获批产品批准时间在第四季度，由于产品的上市销售还受相关许可证办理、生产前准备以及市场行情等诸多因素影响，报告期内已获批产品内尚未实现营收。盐酸乌拉地尔注射液已在报告期内获得国家第九批药品集中带量采购的中标资格，并在 2024 年上半年产生收入和利润，给公司经营带来积极影响。

2024 年一季度，公司获批成为盐酸多巴胺注射液和盐酸多巴酚丁胺注射液的上市许可持有人，其它收购产品也将陆续在 2024 年下半年至 2025 年期间获批，公司正积极准备已获批产品的上市准备工作，我们预计前述收购产品的陆续上市销售将对公司未来财务状况及经营成果带来积极影响。

（4）说明仅购入的缩宫素注射液本期确认为无形资产的原因，其余药品技术的后续使用情况及研发进展，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

公司购入的缩宫素注射液等 8 项药品技术由杭州云柏负责合同产品的全部研发工作，在购入时产品技术研发工作已完成，产品主要处在注册申报或整理申报材料待申报状态，尚未取得药品注册证，不能进行生产销售。因此，公司在购入时，将支付的转让款计入开发支出，在相关药品技术取得药品注册证并达到预定可使用状态时，转入无形资产。

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定，开发阶段的支出，同

时满足下列条件的，才能确认为无形资产：（一）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（三）无形资产产生经济利益的方式；（四）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（五）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

由于公司购入的缩宫素注射液等 8 项药品技术在购入时杭州云柏已完成技术研发工作，并处于注册申报及整理申报资料待申报状态，因此预计较大概率能够实现商业化并为公司带来经济利益；购入的药品技术按照协议的约定支付价款，成本能够可靠计量；因此，公司将支付的转让款计入开发支出符合会计准则的规定。

2023 年 10 月 27 日，公司获得缩宫素注射液药品注册批件，并成为该产品的上市许可持有人，药品批准文号为国药准字 H20234399 和国药准字 H20234398。因此该项技术达到预定可使用状态，相关支出转入无形资产核算，该会计处理符合会计准则的规定。乙酰半胱氨酸颗粒上市许可持有人尚在由杭州云柏变更至本公司的前期准备过程中，乌拉地尔注射液因中选第九批集采受法规政策影响暂未能启动变更工作，故这两项药品技术暂尚未达到开发费用转为无形资产的条件。

其余药品技术的后续使用情况及研发进展请参见“本问题（3）”的回复，公司将按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定，进行开发支出转为无形资产的会计处理。

3、关于存货

你公司存货-库存商品期末账面余额 627.75 万元，期初余额 342.56 万元，计提存货跌价准备 50.73 万元，计提比例为 8.08%。

请你公司说明库存商品的主要内容、库龄、在手订单情况；说明库存商品是否涉及过期药品，是否涉及未进入集采的药品，是否涉及存货积压的情况，跌价准备计提是否充分。

公司回复：

①公司库存商品包括自产产品、CMO 委外生产产品和贸易外购商品，分品

种情况如下：

单位：万元人民币

库存商品品种	类别	账面余额	跌价准备	库龄		
				1年以内	1-2年	2-3年
高渗海水鼻腔喷雾器	贸易外购商品	203.77	0.13	203.67	0.10	0
多巴丝肼片	贸易外购商品	123.06	8.83	123.06	0	0
高渗海水鼻腔护理器	贸易外购商品	81.32	0	0	76.13	5.19
盐酸羟甲唑啉喷雾剂	自产产品	77.67	17.15	77.36	0.31	0
硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液	自产产品	63.74	0.01	63.69	0.05	0
鲑降钙素鼻喷雾剂	自产产品	26.20	0.26	26.18	0.02	0
盐酸左沙丁胺醇雾化吸入溶液	委外生产产品	21.78	21.78	21.78	0	0
其他		30.21	2.57	22.13	0.23	7.85
库存商品合计		627.75	50.73	537.86	76.84	13.05

如上表所示，公司库存商品库龄主要集中在1年以内。库龄1年以上的积压存货仅89.89万元，占比仅14.32%，且主要是附有退货条款的商品。库存商品周转效率整体较高。

库存商品中鲑降钙素鼻喷雾剂为中标省际集采品种，硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液因规格与集采标准不一致未进入国家集采，盐酸左沙丁胺醇雾化吸入溶液未中标国家集采，除此三个品种外其他自产品种均非集采品种。

②库存商品是否涉及过期药品及期后出库情况

单位：万元人民币

库存商品品种	账面价值	效期情况	期后出库情况
高渗海水鼻腔喷雾器	203.64	均在正常效期内	销售出库154.85万
多巴丝肼片	114.23	均在正常效期内	全部已销售出库
高渗海水鼻腔护理器	81.32	全部近效期	销售出库0.09万元，其他已全部退货出库
盐酸羟甲唑啉喷雾剂	60.52	0.68万元近效期，其余均在正常效期内	全部已销售出库
硫酸沙丁胺醇雾化吸入溶液	63.73	均在正常效期内	全部已销售出库
鲑降钙素鼻喷雾剂	25.94	0.26万元近效期，其余均在正常效期内	全部已销售出库
盐酸左沙丁胺醇雾化吸入溶液	0	全部近效期	销售出库21.28万
其他	27.64	2.2万元近效期，其余均在正常效期内	销售出库9.84万
库存商品合计	577.02		

注 1: 帐面价值 = 帐面金额 - 跌价准备

注 2: 公司将距离有效期不足 1.5 年内的药品定义为近效期药品

库存商品中, 近效期药品的帐面余额 24.92 万, 已全额计提存货跌价准备, 帐面价值为 0, 其他产品均为在正常效期内。

期末库存商品在期后已出库 557.96 万元, 占帐面价值的 96.70%。

③关于存货跌价准备

资产负债表日, 公司对于库存商品按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时, 计提存货跌价准备。可变现净值是指在日常活动中, 库存商品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定库存商品的可变现净值时, 以取得的确凿证据为基础, 同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的, 且难以与其他项目分开计量的存货, 可合并计提存货跌价准备。公司对于数量繁多、单价较低的存货考虑减值因素并结合库龄计提存货跌价准备。

报告期末库存商品余额 627.75 万元, 公司对近效期药品全额计提存货跌价准备, 金额为 24.92 万元; 对未到近效期药品, 根据该药品预计售价减去估计的销售费用以及相关税费确认期末该药品的可变现净值, 对于期末账面成本高于可变现净值的部分计提存货跌价准备, 金额为 25.81 万元; 对于高渗海水鼻腔护理器, 因与供应商签订协定如满一年后库存仍未销售完毕而给公司造成损失, 则由供应商承担相应损失, 并可从未付货款中抵扣, 故未计提存货跌价准备。期末共计提存货跌价准备 50.73 万元。

综合以上库龄、效期、计提跌价准备方式和期后出库情况, 公司库存商品整体周转效率较高, 且报告期末均已充分计提跌价准备。

4、关于期间费用

你公司收入主要来自药物制剂的销售, 销售模式主要是经销模式。报告期内发生销售费用 1.1 亿元, 其中业务费发生 1.01 亿元。报告期内发生管理费用 1327.48 万元, 其中交际应酬费 166 万元, 上年同期为 10.63 万元。

请你公司：

(1)说明报告期内经销商的家数、销售金额、公司对经销商的管理机制及定价机制、销售规模与业务规模是否匹配；说明销售费用中业务费的主要内容，计算依据及定价是否公允，报告期内大额发生的原因及合理性；

(2)说明管理费用中交际应酬费的款项性质，计入管理费用的原因，报告期内同比大幅上升的原因。

公司回复：

(1)说明报告期内经销商的家数、销售金额、公司对经销商的管理机制及定价机制、销售规模与业务规模是否匹配；说明销售费用中业务费的主要内容，计算依据及定价是否公允，报告期内大额发生的原因及合理性；

①关于经销商

公司的药品销售主要采取经销模式，即通过经销商向医院、药店等终端客户进行药品销售。经销商采购前会与公司签订采购订单，约定具体的药品、规格、数量及单价，公司再根据经销商采购订单安排发货。

报告期内，公司合作的经销商家数为 758 家，前五大经销商的销售情况见下表：

序号	客户名称	客户基本情况			合作关系	销售金额	占营业收入比例 (%)
		成立时间	注册资本	经营规模 (2023 年收入)			
1	国药控股股份有限公司	2003 年 1 月	31.2 亿元	5966 亿元	长期	7,813.66 万元	34.86%
2	上海医药集团股份有限公司	1994 年 1 月	37.04 亿元	2603 亿元	长期	1,357.25 万元	6.06%
3	华润医药商业集团有限公司	2000 年 12 月	19.65 亿元	1959 亿元	长期	1,142.52 万元	5.10%
4	重庆医药(集团)股份有限公司	1997 年 4 月	5.57 亿元	784 亿元	长期	706.08 万元	3.15%
5	浙江英特集团股份有限公司	1995 年 12 月	5.22 亿元	321 亿元	长期	665.46 万元	2.97%
	合计	-	-	-	-	11,684.97 万元	52.26%

公司根据经销商的规模、终端覆盖能力、配送能力、价格等因素选择经销商，国药控股、上海医药、华润医药等大型国企是公司主要经销商。报告期内公司向

五大经销销售金额合计 1.17 亿元，占比 52.26%，集中度较高，经销商采购金额和经销商业务规模匹配。公司产品一般以各地招投标中标价、国家集中采购价格等标准为基础，考虑经销商的合理利润后形成对其销售的价格。

公司对经销商的管理制度主要参照《药品管理法》《药品经营质量管理规范》《药品流通监督管理办法》制定了适应自己情况的《商业客户管理办法》、《客户信用管理办法》、《药品销售管理制度》、《药品召回管理制度》等一系列规章制度，在经销商的筛选与建档、资质审查、销售与合同订单、销售发货、运输交货、财务结算与发票开具、销售回款与授信等各方面进行了详细的规定并严格执行。

②销售费用中业务费情况

报告期内，公司销售费用的主要构成如下表：

单位：万元人民币

费用项目	报告期（2023）	同期（2022）
职工薪酬	623.62	428.30
折旧及摊销	12.75	2.45
办公费	0.36	18.12
广告费	129.59	10.34
差旅费	110.94	46.48
业务费	10,107.95	15,483.10
其他	52.79	61.83
合计	11,038.00	16,050.61

公司销售费用中占比较大的为业务费和职工薪酬，其中，业务费较去年同期相比大幅降低。

公司业务费基于产品营销推广需求产生的，向专业的推广服务商采购推广服务发生的费用。公司业务费对应的主要类型及服务内容如下：

业务费内容	主要服务内容
推广服务	商业拜访、商业终端流向调查、问卷调研信息等
市场调研	产品市场调查、患者问卷调研、竞品调研及分析等
会议服务	学术研讨会、产品培训会、院内科室会、患者宣讲会等

信息技术服务	数字化营销服务（包含文章写作、ppt 制作等）、公司与产品展示 PC 端页面开发升级、公司与产品展示页面专题页面等
--------	---

公司通过与推广服务商进行合作，由推广服务商根据产品特点确定推广方案，经公司确认后予以执行，上述推广活动的开展与销售业绩并不是直接相关，而是通过推广活动的开展提升了终端及渠道对于公司品牌及产品的认知，发生的业务费与业务推广形式、次数、规模等因素直接相关。公司根据每次推广活动的形式、规模及频次，遵循市场化原则，按照市场价格与推广服务商据实结算，与其他医药上市公司相比不存在重大差异，具有商业合理性。

③报告期内业务费大额发生的原因及合理性

报告期内业务费支出较大，主要原因包括：

- A、公司产品学术性较强，“两票制”执行后，需要企业进行专业化市场营销和学术推广活动，相应市场投入大幅增加。
- B、医药企业一般通过自己建立专业化推广团队或与外部服务公司进行合作，由于公司规模较小，销售区域分布广泛，在全国各地建立办事处进行推广活动需要匹配庞大的销售、推广团队，将会面临较大人员、管理和推广成本。公司从投入产出、管理、效益等各角度考虑，选择与外部专业服务公司合作。通过服务公司专业的服务，能够使得专家、患者、医疗从业人员更清晰地了解相关产品作用机理和疗效等信息，从而提高产品临床认可度和品牌知名度，提升产品销售表现。
- C、在不同的阶段需要收集产品相关的市场信息、医院终端信息、患者信息、竞品信息等，从而制定更加精准有效的营销推广策略。比如市场、患者对该品种的用药特点、功效等的认识需要经历一段的周期。公司通过委托专业的第三方服务商进行咨询调研市场分析、竞品分析、临床病例分析、医院使用情况分析、配送商遴选分析、市场前景分析等方式，精准制定营销推广方案，有效传递产品价值，增强医疗从业人员及患者对于产品的认可度和品牌的知名度。
- D、公司产品销售覆盖区域广泛，覆盖全国众多城市，需要结合产品覆盖情况以及区域拓展计划情况，选取合适的服务公司，从而精准地收集目标区域的调研信息以及商业流向信息，开展专业的学术推广和渠道维护等工作。
- E、公司为了加强精细化管理，更好地服务市场，根据区域增加了大区经理、省区经理层级，初步形成公司一大区一省区三级市场管理体系，加强了市场力量，

也增加了相关费用。

同行业可比公司的业务费情况对比：

公司名称	2023 年业务费金额（万元）	2023 年业务费占营业收入比例（%）
生物谷	37,568	60.4%
梓橦宫	17,345	42.5%
星昊医药	30,785	42.6%
科兴制药	57,285	45.5%
平均	-	47.8%
本公司	10,108	45.1%

报告期内公司销售费用中业务费占营业收入的比例总体上与可比公司平均水平相比无明显差异，具有商业合理性。

（2）说明管理费用中交际应酬费的款项性质，计入管理费用的原因，报告期内同比大幅上升的原因

管理费用中交际应酬费的主要是除销售部门外的其他行政管理部门为开展正常生产经营管理活动发生的必要支出，主要是商务招待支出。公司根据费用发生的不同部门将交际应酬费分别计入销售费用、管理费用、制造费用和研发费用。

本报告期管理费用中交际应酬费大幅上升，原因包括：一是上年受疫情影响，公司各部门对外交往少，发生的交际应酬费较少，相应基数比较低；二是报告期内，公司基于正常生产经营所需，对外正常应酬招待增加，导致管理费用中交际应酬费金额增长，具备合理性。

深圳大佛药业股份有限公司

2024年7月25日

