

证券代码：836433

证券简称：大唐药业

公告编号：2024-046

## 内蒙古大唐药业股份有限公司

### 关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

贵所于 2024 年 5 月 17 日出具的《关于对内蒙古大唐药业股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 015 号）（以下简称“年报问询函”）已收悉。内蒙古大唐药业股份有限公司（以下简称“公司”或“大唐药业”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就年报问询函进行认真核查与落实，现回复如下：

#### 1、关于经营业绩

2023 年度，你公司营业收入 18,825.27 万元，同比增加 19.39%；毛利率为 71.42%，同比下降 1.04 个百分点。分区域看，公司销售区域包括 7 个大区，其中东北地区毛利率为 54.61%，其他区域的毛利率均超过 60%。2024 年第一季度，你公司营业收入为 3,810.37 万元，同比下滑 29.72%；你公司归属于上市公司股东的净利润 123.27 万元，同比下降 83.58%。

#### 请你公司：

（1）结合市场需求、产品结构、销售价格及销售数量变动、销售收入确认时点及依据等情况说明 2023 年收入增长的原因；

(2) 结合产品单位成本构成、原材料价格波动、成本控制等情况，量化分析收入增加毛利率下滑的原因，并说明东北地区毛利率低于其他区域的原因；

(3) 说明公司经营业绩 2024 年第一季度大幅下滑的原因，是否存在持续下滑风险，并说明公司拟采取或已采取的应对措施。

请会计师说明对营业收入、营业成本执行的审计程序和获取的审计证据，并对收入、成本真实性、收入成本匹配性发表明确意见。

**【回复】**

(1) 结合市场需求、产品结构、销售价格及销售数量变动、销售收入确认时点及依据等情况说明 2023 年收入增长的原因；

公司产品分为外用制剂和口服制剂两大类，其中外用制剂主要是复方醋酸氟轻松酊；口服制剂主要包括沙棘糖浆、红花清肝十三味丸、吉祥安坤丸、舒筋丸、暖宫七味散等。上述产品已上市销售多年，客户和市场需求基本稳定。

公司 2023 年与 2022 年营业收入对比情况如下：

单位：万元

产品结构	2023 年营业收入	2022 年营业收入	增长率
外用制剂	5,303.13	4,650.24	14.04%
其中：复方醋酸氟轻松酊	5,286.62	4,647.41	13.75%
口服制剂	13,406.34	11,059.43	21.22%
其中：沙棘糖浆	2,554.82	2,018.02	26.60%
红花清肝十三味丸	1,164.32	1,623.38	-28.28%
吉祥安坤丸	1,043.24	950.56	9.75%
舒筋丸	1,113.13	875.62	27.12%
暖宫七味散	892.42	863.42	3.36%
其他业务	115.80	58.17	99.07%
合计	18,825.27	15,767.84	19.39%

公司销售按时点确认收入，即：公司销售商品属于在某一时点履行履约义务，在满足以下条件时确认收入，即：公司与客户签订了销售合同，药品出库

发运给客户签收后确认收入。公司严格按照收入确认准则和时点确认收入，不存在提前确认收入情况。

2023 年度，公司营业收入 18,825.27 万元，同比增长 19.39%。营业收入增长的主要原因是市场需求稳中有增，虽然公司 2023 年产品平均售价比 2022 年下降 15.45%，其中：外用制剂的销售价格同比下降 10.98%，口服制剂的平均销售价格同比下降 16.73%，但 2023 年度公司参加了多项医药行业发展会议，加大了市场推广投入，新开发了部分客户，产品销售数量同比增长 40.84%，其中外用制剂销售数量同比增加 70.58 万盒，增长率 28.06%；口服制剂销售数量同比增加 304.83 万盒，增长率 45.66%。综上，销量增长幅度大于售价下降幅度，所以收入同比增长。

**(2) 结合产品单位成本构成、原材料价格波动、成本控制等情况，量化分析收入增加毛利率下滑的原因，并说明东北地区毛利率低于其他区域的原因；**

2023 年度产品成本构成：其中直接材料占比 84.46%，直接人工占比 4.84%，制造费用占比 10.70%。

2023 年度原材料价格整体波动较小，为了减少原材料价格波动对生产成本的影响，公司主要是通过原材料集中招标批量采购，单品种规模化连续生产等应对措施控制生产成本。2023 年单位成本降低的主要原因是产量同比增长了 56.53%，固定成本摊薄单位制造费用降低。

2023 年营业收入 18,825.27 万元，其中主营业收入 18,709.46 万元，占比 99.38%，主营业务毛利率 71.27%，同比下降 1.19 个百分点。2023 年度外用制剂毛利率同比减少 1.71 个百分点，主要原因是外用制剂平均销售单价同比降低了 10.98%，单位销售成本同比降低了 6.12%，单位销售成本的降幅低于售价的降幅，导致毛利率下降。

2023 年度口服制剂毛利率同比减少 1.08 个百分点，主要原因是口服制剂平均销售单价同比降低了 16.73%，单位销售成本同比降低了 13.31%，单位成本

的降幅低于售价的降幅，导致毛利率下降。

东北地区毛利率低于其他区域的原因是舒筋丸全部销往东北地区，舒筋丸营业收入占东北地区营业收入比率的 66.88%，舒筋丸毛利率为 43.46%，低于平均毛利率 21.81 个百分点，导致东北地区毛利率低于其他区域。

**(3) 说明公司经营业绩 2024 年第一季度大幅下滑的原因，是否存在持续下滑风险，并说明公司拟采取或已采取的应对措施。**

2024 年一季度营业收入同期对比情况：

单位：万元

项目	2024 年一季度营业收入	2023 年一季度营业收入	增长率
复方醋酸氟轻松酊	1,002.98	2,583.84	-61.18%
沙棘糖浆	778.12	362.67	114.55%
红花清肝十三味丸	295.17	208.18	41.79%
吉祥安坤丸	220.15	202.89	8.51%
暖宫七味散	216.76	279.70	-22.50%
其他	1,297.19	1,784.58	-27.31%
<b>合计</b>	<b>3,810.37</b>	<b>5,421.86</b>	<b>-29.72%</b>

2024 年第一季度，公司营业收入为 3,810.37 万元，同比下滑 29.72%；公司归属于上市公司股东的净利润 123.27 万元，同比下降 83.58%。

营业收入下滑的主要原因是复方醋酸氟轻松酊销售数量同比减少了 84.73 万盒，营业收入同比减少了 1,580.87 万元，导致净利润同比减少。

复方醋酸氟轻松酊销售数量同比减少的原因是 2023 年第一季度公司对复方醋酸氟轻松酊采取了促销推广活动，对当季度销售收入具有一定贡献，结合市场情况 2024 年第一季度没有开展促销推广活动。

为防止经营业绩持续下滑，公司 2024 年分别在渠道开拓、客户开发、原有客户挖潜不断赋能，具体措施主要包括如下：

1) 进一步开拓销售渠道

2024 年，公司新开拓电商销售渠道，拟签订电商渠道产品品规 4 个，通过增加销售渠道增加产品销量，拓宽私域流量、扩大销售通路。同时，公司在 2024 年加强对第三终端的铺排及布局，为公司中长期的发展打下坚实基础。

## 2) 持续开发拓展新产品的销售

2024 年，公司新签订安宫牛黄丸、肝肾滋、益肾十七味丸 3 个产品；新开发呼吸科、消化道科、心脑血管科产品养阴清肺膏、板蓝根口服液、巴特日七味丸、槟榔十三味丸、阿拉坦五味丸等 5 个产品品规。

## 3) 原有客户深入挖潜

2024 年，公司在原有存量市场基础上进行客户挖潜，针对外用制剂，对各省品牌度高、渠道网络覆盖广、诚信度高的经销商整体评估后进行合同签订，截止 5 月 20 日，累计签订经销合同 38 家，覆盖省区 16 个；针对口服制剂，公司加强学术推广，进一步服务终端客户，以确保口服制剂持续增长。

综上，为防止经营业绩持续下滑，公司已采取应对措施，做好充分准备，保证业绩稳中拓展。

## 2、关于销售费用

2023 年度，你公司销售费用为 9,248.87 万元，占营业收入比重为 49.13%，销售费用同比增长 21.49%，其中，市场营销费为 7,889.37 万元，同比增加 19.17%；职工薪酬为 924.76 万元，同比增加 23.27%。

请你公司：

(1) 列示市场营销费明细，包括但不限于核算内容、支付对象、定价方式依据及公允性，分析相关费用支出合理性；结合员工数量变动、市场、同行业相关公司薪酬水平，说明职工薪酬增加较多的原因；

(2) 结合销售推广地区、新增客户情况等说明销售费用增长率高于营业收入增长率的原因，并说明公司销售费用率与可比公司是

否存在较大差异；

(3) 说明销售费用支付对象中是否涉及公司及董监高、控股股东、实际控制人、经销商或其他利益相关方，公司是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；

(4) 说明公司市场营销费用申请、审批流程以及相关单证是否齐备，并说明公司及服务商在推广过程中是否存在商业贿赂、虚开发票等行为。

请年审会计师说明对销售费用执行的审计程序，并对销售费用真实性、准确性发表明确意见。

**【回复】**

(1) 列示市场营销费明细，包括但不限于核算内容、支付对象、定价方式依据及公允性，分析相关费用支出合理性；结合员工数量变动、市场、同行业相关公司薪酬水平，说明职工薪酬增加较多的原因；

公司 2023 年度市场营销费具体构成如下：

单位：万元

序号	市场营销费	金额	占比
1	服务推广费	7,699.81	97.60%
2	广告宣传费	117.27	1.49%
3	流向费	41.66	0.53%
4	会议费	21.68	0.27%
5	其他	8.95	0.11%
	合计	7,889.37	100.00%

营销服务推广费的前五大交易对象如下：

序号	支付对象	支付占比 (%)	与公司开始合作时间
1	服务推广商一	17.39%	2018年8月
2	服务推广商二	16.71%	2019年3月
3	服务推广商三	15.88%	2017年1月
4	服务推广商四	13.28%	2020年8月
5	服务推广商五	12.32%	2020年10月
	<b>合计</b>	<b>75.58%</b>	

市场营销费主要是营销服务推广费，占市场营销费的 97.60%。公司与市场服务商签订相关协议，约定相关服务内容和具体的服务成果形式及收费标准，对服务商提交的服务成果从质量、提交及时性、完整性、可利用价值等维度，对服务成果进行评估，并以评估结果作为支付咨询服务费的依据。相关费用支出是合理的。

2023 年职工薪酬明细对比表：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率
职工工资	737.97	584.26	26.31%
社会保险	138.30	130.60	5.90%
住房公积金	37.39	31.66	18.10%
职工福利费	8.78	3.43	155.98%
经济补偿金	2.18	-	-
残疾人就业保障金	0.14	0.22	-36.36%
<b>职工薪酬合计</b>	<b>924.76</b>	<b>750.17</b>	<b>23.27%</b>

2023 年销售人员年均职工薪酬水平对比情况：

单位：万元/年/人

证券代码	证券简称	2023 年度	2022 年度
600080.SH	金花股份	19.25	19.54
002107.SZ	沃华医药	14.81	12.93
600771.SH	广誉远	13.01	11.68
300039.SZ	上海凯宝	17.09	16.05

002566.SZ	益盛药业	13.32	15.36
603858.SH	步长制药	13.09	12.34
002287.SZ	奇正藏药	17.88	17.08
301111.SZ	粤万年青	14.43	14.73
<b>平均值</b>		<b>15.36</b>	<b>14.96</b>
836433.BJ	大唐药业	13.92	13.33

（数据来源：wind）

2023 年销售费用中职工薪酬 924.76 万元，其中职工工资 737.97 万元，占比 79.80%，职工薪酬同比增加 23.27%，主要是由于销售人员增加和部分销售人员工资增加所致。为了开发终端连锁客户，从 2023 年 4 月开始陆续增加终端业务人员，2023 年营销中心平均人数为 66 人，同比增长了 18.07%；另外 2023 年对部分营销人员工资进行了调增。销售人员人均职工薪酬 2023 年度、2022 年与可比公司薪酬平均水平基本相当。上述因素导致职工薪酬同比增长 23.27%。

**（2）结合销售推广地区、新增客户情况等说明销售费用增长率高于营业收入增长率的原因，并说明公司销售费用率与可比公司是否存在较大差异；**

公司的市场服务推广费是面向全国市场投入，2023 年营业收入同比增长 19.39%，市场营销费同比增长 19.17%，与营业收入增长基本匹配。2023 年销售费用增长率高于营业收入增长率的原因是职工薪酬、差旅费和业务招待费分别比同期增长了 23.27%、64.76%和 261.60%，导致销售费用增长率高于营业收入增长率 2.1 个百分点。职工薪酬同比增加主要是由于本期销售人员增加和部分销售人员工资调增所致；差旅费和业务招待费同比有较大增加，主要原因是 2022 年由于新冠疫情的影响，公司差旅和业务招待受限，实际发生额较小，2023 年新冠疫情影响逐渐消除，公司加大市场开发工作力度，导致差旅和招待费用增加。2023 年、2022 年销售费用率分别为 49.13%、48.28%，基本保持稳定，与其他可比上市公司销售费用率平均值相比，也不存在较大差异。2023 年营业收入中，新增客户产生的营业收入为 2,756.19 万元，占营业收入的



14.64%。

2023 年销售费用对比情况：

单位：万元

项目	2023 年销售费用	2022 年销售费用	增长率 (%)
职工薪酬	924.76	750.17	23.27%
差旅费	226.66	137.57	64.76%
业务招待费	96.15	26.59	261.60%
办公费	26.79	15.07	77.77%
市场营销费	7,889.37	6,620.41	19.17%
物料消耗	81.91	60.50	35.39%
其他	3.23	2.80	15.36%
合计	9,248.87	7,613.11	21.49%

2023 年度、2022 年度销售费用率与可比公司对比情况：

证券代码	证券简称	2023 年度 (%)	2022 年度 (%)
600080.SH	金花股份	60.56%	59.82%
002107.SZ	沃华医药	54.07%	51.34%
600771.SH	广誉远	50.11%	70.11%
300039.SZ	上海凯宝	48.75%	49.54%
002566.SZ	益盛药业	48.19%	46.86%
603858.SH	步长制药	48.08%	50.06%
002287.SZ	奇正藏药	47.81%	45.88%
301111.SZ	粤万年青	47.35%	48.65%
平均值		50.62%	52.78%
836433.BJ	大唐药业	49.13%	48.28%

(数据来源：wind)

(3) 说明销售费用支付对象中是否涉及公司及董监高、控股股东、实际控制人、经销商或其他利益相关方，公司是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；

公司与服务商不存在关联关系，销售费用支付对象中不存在涉及公司及董

监高、控股股东、实际控制人、经销商或其他利益相关方，公司不存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况。

**(4) 说明公司市场营销费用申请、审批流程以及相关单证是否齐备，并说明公司及服务商在推广过程中是否存在商业贿赂、虚开发票等行为。**

2023 年度营销中心根据业务需要与服务商签订年度框架服务协议，约定服务推广期限、服务推广产品、服务内容、服务收费标准、服务费结算等内容。市场营销服务费申请由营销中心运营管理部发起审批，经营销中心负责人、财务部、法律顾问、分管领导、总经理审核批准后，由财务部进行付款。服务商按服务协议提供服务项目、服务内容、费用标准、数量、服务费发票等相关资料，营销中心对服务内容质量、提供资料及时性、服务内容完整性进行评估。

公司及服务商在市场推广过程中不存在商业贿赂行为。公司制订了《反腐管理制度》、《市场咨询服务商管理制度》，加强对反商业贿赂的管控，要求服务商要严格遵守国家的相关法律法规，不得有任何违反市场公平竞争的行为，不得向任何有关人员发生任何形式的贿赂行为。公司与服务商签署的协议专门约定了反商业贿赂条款，具体如下：

A、甲乙双方都清楚并愿意遵守中华人民共和国反商业贿赂的法律规定，双方都清楚任何形式的贿赂行为都触犯法律，并将受到法律的严惩。

B、乙方在提供市场咨询服务过程中，不得向任何有关人员发生任何形式的贿赂行为，如有发生，甲方有权解除协议并要求乙方赔偿由此造成的所有损失，并视情节轻重移交司法机关处理。

C、甲乙双方均不得在协议签订、履行过程中向对方或对方经办人或其他相关人员索要、收受、提供、给与协议约定外的任何利益，包括但不限于明扣、暗扣、现金、购物卡、实物、有价证券、消费性娱乐活动、请客吃饭、馈赠礼物或其他非物质利益等。

D、甲方或乙方不得向对方、对方经办人或其他相关人员承诺在协议履行完

毕后兑现任何利益。

E、甲方或乙方不得在对方、对方经办人或其他相关人员开办的公司等商业实体发生任何有损一方利益的贸易交易行为。

F、任何一方不得为谋取不正当利益进行商业贿赂或作出违反公平交易的其他行为。

G、如一方在任何时候发现对方、对方经办人或其他相关人员有上述行为，则该方除有权视情节轻重移交司法机关处理外，有权解除协议并要求对方赔偿由此造成的所有损失。

公司与服务商合作过程中，严格执行了上述规定，并设立了举报信箱、举报邮箱、举报电话等监督措施，保证制度有效执行。

公司及服务商在市场推广过程中不存在虚开发票行为。公司与市场服务商签订相关协议，约定相关服务内容和具体的服务成果形式及收费标准，并对服务商的服务成果从质量、提交及时性、完整性、可利用价值等维度，对服务成果进行评估，并以评估结果作为支付咨询服务费的依据。因此，公司与服务商之间有实际经营业务，且经营业务与发票内容相符，不存在虚开发票行为。

### 3、关于固定资产和在建工程

2023 年末，你公司固定资产、在建工程期末余额分别为 12,622.41 万元、26,337.72 万元，两者合计占总资产比例为 52.63%。报告期内，固定资产、在建工程余额分别增加 43.31%、60.88%，主要是健康科技产业园区项目投入（以下简称“产业园项目”）增加，其中，在建工程本期增加 14,520.63 万元、转入固定资产 4,539.29 万元。该项目为募投项目，工程进度本期达 99%。根据前期公告，该项目预计于 2023 年 12 月 31 日完成规划建设。

请你公司：

(1) 结合项目投入明细说明报告期是否存在将本应计入当期成本、费用的支出计入在建工程的情形；

(2) 结合产业园项目的构成及用途、建设情况、工程进展、转固依据等说明转固时点的准确性、及时性，是否存在通过延期转固调节利润的情形，预计该项目何时能够全部达到预定可使用状态；

(3) 说明主要在建项目承建方是否与你公司及控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并请具体说明工程定价依据及公允性；

(4) 结合在建工程达到预计可使用状态所需要的条件及时间、预计产生的经济效益、减值测试的过程、后续建设资金来源是否充足等，说明在建工程未计提减值准备的原因。

请年审会计师结合相关资产盘点核验、资金流水核查等关键审计证据，对公司固定资产和在建工程真实性、准确性、所有权归属情况发表明确意见。

**【回复】**

(1) 结合项目投入明细说明报告期是否存在将本应计入当期成本、费用的支出计入在建工程的情形；

截至 2023 年末，公司的在建工程投入明细如下：

单位：万元

在建工程	期末余额	2023 年投入
建筑工程	12,548.86	2,280.35
安装工程	12,816.12	7,330.44

待摊支出	972.74	356.07
其中：工程管理费	301.77	141.47
设计费、勘察费	247.42	32.12
监理费、工程造价审计	139.40	44.21
配套规划费	90.07	-
其他	194.09	138.28
<b>合计</b>	<b>26,337.72</b>	<b>9,966.86</b>

上述投入明细均与在建工程相关，对达到预定可使用状态的在建工程已按规定转固。报告期不存在将本应计入当期成本、费用的支出计入在建工程的情形。

**(2) 结合产业园项目的构成及用途、建设情况、工程进展、转固依据等说明转固时点的准确性、及时性，是否存在通过延期转固调节利润的情形，预计该项目何时能够全部达到预定可使用状态；**

根据内蒙古呼和浩特市和林格尔县经济贸易局《关于内蒙古大唐药业有限公司大唐药业健康科技产业园区建设项目备案的批复》（经贸发[2014]41号），大唐药业健康科技产业园区项目总投资为23,983.90万元，其中：固定资产投资22,810.87万元，流动资金1,173.03万元。根据2022年11月17日召开的第三届董事会第九次会议以及2022年12月5日召开的2022年第五次临时股东大会审议通过的《关于向大唐药业健康科技产业园区项目增加投资的议案》，该项目总投资由23,983.90万元增加到35,824.00万元。根据公司2020年7月16日披露的《公开发行说明书》，公司拟使用募集资金投资的项目中“大唐药业健康科技产业园区项目”预计工程建设总周期为3年，建设期为2020年6月-2023年6月。自2020年以来，由于不可控客观情况对项目进度产生了较大影响，该项目的投资进度及建设进度预计均有所延后。为保证募投项目的建设成果能满足公司战略发展规划的要求，公司充分考虑募集资金实际使用情况、募投项目建设现状，审慎决定将募投项目“大唐药业健康科技产业园区项目”的规划建设期延长。经2023年1月3日召开的第三届董事会第十次会议、第三届监事会第九次会议审议通过了《关于公司部分募投项目延期的议案》，将募投项

目“大唐药业健康科技产业园区项目”的规划建设期延长至 2023 年 12 月 31 日。

截至报告期末，大唐药业健康科技产业园区项目，已完成综合制剂车间、综合仓库、外用药车间、中试车间、锅炉房消防泵房、污水处理、消防水池、职工生活服务楼等的建设，生产车间设备调试进入试运行阶段。正在试生产的产品剂型包括：鼻用制剂、合剂、茶剂、散剂、酞剂、煎膏剂、乳膏剂、丸剂、灌肠剂、凝胶剂、糖浆剂、颗粒剂、片剂、硬胶囊剂 14 个剂型 20 个产品，待主管部门进行药品 GMP 符合性检查。

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。所建造的在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产。大唐药业健康科技产业园区项目建设包括非生产项目建设和生产项目建设。非生产项目在建工程自达到预定可使用状态之日起转入固定资产；生产项目在建工程自取得《药品 GMP 符合性检查告知书》之日起转入固定资产。在建工程转入固定资产严格按上述规定执行，因此，在建工程转固时点是准确、及时的，不存在通过延期转固调节利润的情形。

2023 年非生产项目在建工程已于达到预定可使用状态之日陆续转入固定资产。报告期末已转固金额 4,539.29 万元：其中，用于厂区办公的房屋及建筑物转固金额 2,566.08 万元，用于厂区道路及配套设施的其他转固金额 1,662.74 万元，设备转固金额 310.47 万元。生产项目在建工程 2024 年 5 月通过 GMP 符合性检查，在建工程将全部转入固定资产。即 2024 年 5 月“大唐药业健康科技产业园区项目”全部达到预定可使用状态。

**(3) 说明主要在建项目承建方是否与你公司及控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并请具体说明工程定价依据及公允性；**

大唐药业健康科技产业园区项目承建方及设备供应商主要是通州建总集团有限公司、江阴市克林净化工程有限公司、江苏松能节能环保科技有限公司、

石家庄雄骏机电设备有限公司、温兄控股集团股份有限公司等。确定承建方和设备供应商时，公司通过招标方式，综合考虑各家公司的资质、人员情况、价格等因素，最终确定为通州建总集团有限公司为土建工程承建方、江阴市克林净化工程有限公司为净化工程承建方，确定江苏松能节能环保科技有限公司、石家庄雄骏机电设备有限公司、温兄控股集团股份有限公司等为设备供应商。通州建总集团有限公司法定代表人为张红军，江苏瀚天投资有限公司持股 54.04%，通州建总集团有限公司工会委员会持股 45.96%，其中通州建总集团有限公司实际控制人江苏瀚天投资有限公司控股股东为张红军（持股比例 61.95%）。江阴市克林净化工程有限公司法定代表人为朱孝洪，朱孝洪持股 51%，张纪芳持股 49%。江苏松能节能环保科技有限公司法定代表人向翀，向翀持股 81%，向斌持股 19%；石家庄雄骏机电设备有限公司法定代表人刘骏，刘骏持股 100%；温兄控股集团股份有限公司法定代表人姜瑞玉，姜瑞生持股 18%，姜瑞玉持股 38%，项秉选持股 18%，姜瑞岳持股 26%。

上述承建方和设备供应商与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

**(4) 结合在建工程达到预计可使用状态所需要的条件及时间、预计产生的经济效益、减值测试的过程、后续建设资金来源是否充足等，说明在建工程未计提减值准备的原因。**

在建工程中“大唐药业健康科技产业园区项目”达到可使用状态所需要的条件是取得《药品 GMP 符合性检查告知书》。大唐药业健康科技产业园区拟建设 13 条生产线，设备生产线主要包括：外用酊剂、灌肠剂、凝胶剂、乳膏剂、颗粒剂、片剂、丸剂、胶囊剂、散剂、煎膏剂、水丸剂、口服液、蜜丸等其他口服制剂等多个品种。新园区的建设能够有效提高设备技术水平，提升产品质量，稳固公司行业领先地位，可以满足公司未来业务规模增长的生产加工需求。

项目进度已完成 99%，自有资金可满足后续建设资金需求。

在建工程经过减值测试，不存在减值迹象，未计提减值准备。

#### 4、关于存货

2023 年末，你公司存货账面余额为 6,373.85 万元，同比增加 47.85%，其中，原材料、在产品、库存商品的账面余额分别为 4,142.95 万元、444.93 万元、1,931.38 万元，较期初分别增加 23.34%、66.41%、198.15%。2023 年度，你公司计提存货跌价准备 155.54 万元，其中库存商品、原材料分别计提存货跌价准备 122.33 万元、33.21 万元。

请你公司：

(1) 列示原材料构成明细，包括但不限于具体内容、采购时间、采购价格、是否有在手订单匹配，并说明原材料备货增加的原因；

(2) 结合市场需求、生产周期、产品价格变化等说明在产品和库存商品大幅增加的原因，是否存在积压、滞销情形；

(3) 说明原材料、在产品和库存商品的库龄情况，各类别存货的期后结转金额及比例；

(4) 结合生产销售周期、对应产品销量及价格变化情况说明存货跌价准备测试过程以及存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见，并说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

#### 【回复】

(1) 列示原材料构成明细，包括但不限于具体内容、采购时间、采购价格、是否有在手订单匹配，并说明原材料备货增加的原因；



2023 年末原材料库存金额 4,142.95 万元，主要原材料包括间苯二酚、醋酸氟轻松、人工麝香、手参、沙棘果，上述原材料占比合计 53.12%。其中、外用制剂的主要原料采购时间是 2023 年 6 月至 11 月，外用制剂 2024 年已与江药集团（四川）有限公司、华润新龙（广东）医药有限公司、西安市新龙药业有限公司等公司签订销售合同；口服制剂的主要原料采购时间 2023 年 8 月至 12 月，口服制剂 2024 年已与浙江金鸿医药有限公司、国药控股广州医药有限公司、国药控股黄石有限公司等公司签订销售合同。

外用制剂的主要原料由于受供应商生产排期、环保监管等因素影响，供应时间具有一定的不确定性。同时由于市场价格波动较大，对公司生产成本产生直接影响，为规避缺货和市场价格波动风险，确保外用药正常生产，公司对主要原料实施集中采购进行战略储备，因此期末库存较多。

**(2) 结合市场需求、生产周期、产品价格变化等说明在产品 and 库存商品大幅增加的原因，是否存在积压、滞销情形；**

公司在产品和库存商品库存金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末金额	2022 年末金额	增长率	生产周期
一、在产品	444.93	267.37	66.41%	-
其中：如意厂区	156.98	267.37	-41.29%	-
补中益气丸	28.53	-	-	-
暖宫七味散	28.34	1.56	1716.67%	-
三子颗粒	13.98	-	-	-
巴特日七味丸	12.39	7.59	63.24%	-
藤黄健骨丸	9.18	-	-	-
其他产品	64.56	258.22	-75.00%	-
其中：和林厂区	287.95	-	-	-
红花清肝十三味丸	33.71	-	-	-
复方醋酸氟轻松酊	32.79	-	-	-

肝肾滋	23.06	-	-	-
青果丸	21.65	-	-	-
舒筋丸	21.45	-	-	-
其他产品	155.29	-	-	-
二、库存商品	1,931.38	647.79	198.15%	-
复方醋酸氟轻松酊	644.74	122.21	427.57%	39-41天
健胃消炎颗粒	310.21	1.39	22217.27%	52天
吉祥安坤丸	211.09	46.31	355.82%	68天
板蓝根口服液	149.98	14.74	917.50%	40天
沙棘糖浆	66.47	77.91	-14.68%	22天
其他产品	548.89	385.23	42.48%	42-76天
<b>合计</b>	<b>2,376.31</b>	<b>915.16</b>	<b>159.66%</b>	

2023年期末在产品较期初增加66.41%，主要原因是公司和林厂区“大唐药业健康科技产业园区项目”生产车间设备调试进入试运行阶段，为进行药品GMP符合性检查生产的产品，在未取得《药品GMP符合性检查告知书》前，带生产地址的外包装材料无法印制，因此期末在产品增加。

公司产品生产周期没有发生变化，产品价格较上期减少幅度较小，库存商品数量较上期增加，2023年期末库存商品较期初增加198.15%，主要原因是营销中心架构进行调整及营销人员变动，实际销售低于预期，导致库存商品增加。截止目前，2023年末库存商品已实现销售转出906.66万元，不存在积压、滞销情形。

**(3) 说明原材料、在产品和库存商品的库龄情况，各类别存货的期后结转金额及比例；**

2023年末存货库龄情况：

单位：万元

项目	金额	6个月以内	7-12个月	1年以上
----	----	-------	--------	------

原材料	4,142.95	3,269.47	609.25	264.24
在产品	444.93	438.77	6.16	-
库存商品	1,931.38	1,048.16	779.53	103.69
发出商品	4.74	4.74	-	-
<b>合计</b>	<b>6,524.00</b>	<b>4,761.14</b>	<b>1,394.94</b>	<b>367.93</b>
库龄比率		72.98%	21.38%	5.64%

2023 年末存货期后结转情况：

单位：万元

项目	金额	1 年以内期后结转	1 年以上期后结转	结转比例
原材料	4,142.95	886.40	27.34	22.06%
在产品	444.93	151.44	-	34.04%
库存商品	1,931.38	811.87	94.79	46.94%
发出商品	4.74	4.74	-	100.00%
<b>合计</b>	<b>6,524.00</b>	<b>1,854.45</b>	<b>122.13</b>	<b>30.30%</b>

(4) 结合生产销售周期、对应产品销量及价格变化情况说明存货跌价准备测试过程以及存货跌价准备计提是否充分。

产品销售周期（库存商品周转天数）情况如下：

单位：天

项目	2023 年	2022 年	增长率 (%)
库存商品	87.57	57.55	52.15%

由于公司营销中心架构进行调整及营销人员变动，实际销售低于预期，导致库存商品周转天数较上年增加了 52.15%，但库存商品周转仍处于正常状态，期后已结转 46.94%，一年以上已结转 91.41%。

公司期末库存商品结存情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	复方醋酸氟轻松酊	644.74
2	健胃消炎颗粒	310.21
3	吉祥安坤丸	211.09

4	板蓝根口服液	149.98
5	沙棘糖浆	66.47
6	扎冲十三味丸	47.92
7	其他产品	500.98
	<b>合计</b>	<b>1,931.38</b>

公司库存商品期末余额 1,931.38 万元，其中结存前 6 种产品结存金额 1,430.41 万元，占比 74.06%，其中：复方醋酸氟轻松酊、吉祥安坤丸、扎冲十三味丸的价格比上年有一定下降，三种产品的平均价格比上年下降 6.37%；健胃消炎颗粒、板蓝根口服液、沙棘糖浆的价格比上年有一定增长，三种产品的平均价格比上年增长 20.02%；综合来看 6 种产品的平均价格比上年增长 1.56%。

公司存货跌价准备具体测试过程如下：

资产负债表日，按存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，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，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。其中：

- 1、原材料以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；
- 2、在产品以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值；
- 3、库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。期末可变现净值的确定，区分有订单和无订单：有订单对应的存货以相关产成品合同约定售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；无订单对应的存货以相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述方法对期末存货进行了减值测试，经测试，库存商品外用制剂不存在跌价情况，口服制剂有吉祥安坤丸、藤黄健骨丸、扎冲十三味丸、天麻胶囊等产品预计售价减去估计的销售费用及相关税费的可变现的净值低于产

品成本存在跌价，期末计提存货跌价准备 116.95 万元；上述存在跌价的库存商品生产所需主要材料-人工麝香经测试存在跌价，期末计提存货跌价准备 33.21 万元。本期合计计提存货跌价准备 150.16 万元，存货跌价准备计提充分。

具体计提情况如下：

单位：万元

项目	期末余额		期初余额	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	4,142.95	33.21	3,359.02	4.59
在产品	444.93		267.37	
库存商品	1,931.38	116.95	647.79	2.52
发出商品	4.74		145.49	
<b>合计</b>	<b>6,524.01</b>	<b>150.16</b>	<b>4,419.67</b>	<b>7.11</b>

## 5、关于应收账款

2023 年末，你公司应收账款期末余额为 5,545.62 万元，计提坏账准备 52.69 万元，你公司应收账款前五名合计期末余额为 4,315.74 万元，报表附注未披露本年按欠款方归集的应收账款前五名客户明细。

请你公司：

(1) 列示期末余额前五名应收账款的单位名称、金额、账龄和坏账准备计提情况，说明是否与你公司及董监高、控股股东、实际控制人存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(2) 列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，并说明应收账款坏账准备计提是否充分。

请年审会计师说明针对应收账款真实性、准确性执行的审计程序及获取的审计证据，并发表明确意见。

**【回复】**

(1) 列示期末余额前五名应收账款的单位名称、金额、账龄和坏账准备计提情况，说明是否与你公司及董监高、控股股东、实际控制人存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

2023年12月31日应收账款前五名情况：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	占应收账款期末余额的比例 (%)	已计提坏账准备
1	九州通医药集团股份有限公司	2,801.10	50.51%	145.13
2	国药控股股份有限公司	984.72	17.76%	52.29
3	华润医药控股有限公司	286.05	5.16%	14.74
4	嘉事堂药业股份有限公司	122.52	2.21%	6.13
5	重药控股股份有限公司	121.35	2.19%	6.07
合计		4,315.74	77.82%	224.36

2023年12月31日应收账款前五名账龄：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年
1	九州通医药集团股份有限公司	2,801.10	2,757.50	31.68	9.39	2.53	-
2	国药控股股份有限公司	984.72	966.50	13.33	2.48	0.13	2.28
3	华润医药控股有限公司	286.05	285.26	0.23	-	-	0.56
4	嘉事堂药业股份有限公司	122.52	122.52	-	-	-	-
5	重药控股股份有限公司	121.35	121.35	-	-	-	-
合计		4,315.74	4,253.13	45.24	11.87	2.66	2.84

九州通医药集团股份有限公司法定代表人为刘长云，持股 5%以上的股东上海弘康实业投资有限公司（持股比例 21.58%）、狮龙国际集团（香港）有限公司（持股比例 11.41%）、中山广银投资有限公司北京点金投资有限公司（持股比例 5.48%）、楚昌投资集团有限公司（持股比例 5.37%）。控股股东楚昌投资集团有限公司，实际控制人刘宝林。

国药控股股份有限公司法定代表人为于清明，持股 5%以上的股东国药产业投资有限公司（持股比例 50.3598%）、中国医药集团有限公司（持股比例 6.6425%）。

华润医药控股有限公司法定代表人为白晓松，股东华润医药集团有限公司（持股比例 100%）。

嘉事堂药业股份有限公司法定代表人为续文利，持股 5%以上的股东中国光大医疗健康产业有限公司（持股比例 14.36%）、中国光大集团股份公司（持股比例 14.12%）。

重药控股股份有限公司法定代表人为袁泉，持股 5%以上的股东重庆医药健康产业有限公司（持股比例 38.47%）、重庆市城市建设投资（集团）有限公司（持股比例 16.33%）。

上述客户与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(2) 列示应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，并说明应收账款坏账准备计提是否充分。

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	期后回款
1	九州通医药集团股份有限公司	2,801.10	230.90
2	国药控股股份有限公司	984.72	808.18
3	华润医药控股有限公司	286.05	282.75
4	嘉事堂药业股份有限公司	122.52	122.52
5	重药控股股份有限公司	121.35	90.14
6	其他客户	1,229.88	533.58
	合计	5,545.62	2,068.07

截至 2024 年 5 月 25 日，应收账款期后回款 2,068.07 万元，期后回款率 37.29%，回款正常，应收账款不存在回款风险。

公司 2023 年 12 月 31 日应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	期末余额	结构比(%)	期初余额	结构比(%)
1 年以内	5,069.24	91.41	4,392.46	82.51
1—2 年	120.73	2.18	719.84	13.52
2—3 年	161.33	2.91	43.78	0.82
3—4 年	34.37	0.62	49.68	0.93
4—5 年	42.24	0.76	87.56	1.65
5 年以上	117.72	2.12	30.30	0.57
小计	5,545.62	100.00	5,323.63	100.00
减：坏账准备	482.63	8.70	429.94	8.08
合计	5,062.99		4,893.69	

公司应收账款账龄组合的预期信用损失率如下：

账龄	1 年以内	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年	5 年以上
预期信用损失率	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司根据准则要求采用账龄迁徙率模型计量预期信用损失。每年度末通过账龄迁徙率模型计算出历史违约损失率，并参考同行业上市公司平均预期信用损失率，按照谨慎性原则计算预期信用损失率，并据此计提坏账准备。2023 年末累计坏账准备余额 482.63 万元，计提比率是 8.70%，坏账准备计提充分，不存在少计提坏账的情况。

内蒙古大唐药业股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 31 日