

# 黑龙江珍宝岛药业股份有限公司

## 关于对上海证券交易所关于公司 2023 年年度报告 信息披露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法律责任。

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 21 日收到上海证券交易所下发的《关于黑龙江珍宝岛药业股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0604 号，以下简称“《监管工作函》”），根据上海证券交易所的规定，公司现将《监管工作函》中的问题回复如下：

**1. 关于内控审计强调事项。**报告期内，公司被出具带强调事项段的内控审计报告，主要系黑龙江证监局警示函指出，公司控股股东黑龙江创达集团有限公司因未按时偿还向哈尔滨湖时商贸有限公司、哈尔滨双笙商贸有限公司、哈尔滨五味堂医药有限公司的借款累计 8,000 万元，导致 2023 年上述三家公司在与公司的业务合作中未按合同约定供货，实质构成公司代控股股东向相关方偿还借款，形成控股股东非经营性占用上市公司资金。

**请公司：**（1）补充披露近三年公司与上述供应商业务往来的背景、交易内容及金额、往来款余额，相关资金占用利息计算方式等；

**公司回复：**

**① 哈尔滨湖时商贸有限公司**

**业务往来背景：**哈尔滨湖时商贸有限公司的股东和主要经营管理人员在中药材贸易行业内有近二十年的从业经验，积累了丰富的产地资源以及农户种植资源，在行业内有广泛的影响力，有较强的供货保障能力。公司与其合作主要系其具有产地资源优势、药材品质优势、价格优势及供货保障优势，双方合作情况良好。

交易内容及金额、往来款余额见下表：

单位：万元

年份	交易内容	交易金额	往来款余额	列报科目
2021年	金银花、丹参	6,019.76	-	-
2022年	人参、防风、升麻、白及等	6,700.00	-	-
2023年	-	-	6,200	其他应收款

### ② 哈尔滨双笙商贸有限公司

业务往来背景：哈尔滨双笙商贸有限公司创立之前就在吉林万良中药材市场经营中药材，主要经营品种为人参，其他东北道地品种也有涉及，在东北道地药材贸易方面，具有较强的从业经验、资源渠道和经营实力，在行业内始终保持良好的信用。2021年公司在东北品种采购数量开始增大，双方开始合作。

交易内容及金额、往来款余额见下表：

单位：万元

年份	交易内容	交易金额	往来款余额	列报科目
2021年	人参、党参、平贝母、板蓝根等	7,321.50	-	-
2022年	人参、苍术、白鲜皮等	6,190.00	-	-
2023年	-	-	2,180.57	其他应收款

### ③ 哈尔滨五味堂医药有限公司

业务往来背景：哈尔滨五味堂医药有限公司的法人拥有完备的中药材经营团队，在中药材贸易行业具有15年的经营经验、优势和实力。特别是在东北地区具有较强的专业和渠道优势，主营人参、北沙参、白鲜皮、五味子等东北道地药材，有丰富的产地资源以及农户种植资源。珍宝岛与该公司合作主要系其具有产地资源优势，其提供的中药材品质、价格方面均具备优势，双方合作情况良好。

交易内容及金额、往来款余额见下表：

单位：万元

年份	交易内容	交易金额	往来款余额	列报科目
2021年	白鲜皮、柴胡、北沙参	8,753.60	-	-
2022年	金银花、酸枣仁、延胡索等	6,900.00	2,296.88	预付款项
2023年	人参、金银花、酸枣仁等	7,449.20	2,526.78	其他应收款

### ④ 上述三家供应商相关资金占用利息计算方式

因三家供应商向控股股东提供借款，但控股股东未及时还款，导致2023年三家供应商未按公司预付款及时发货，形成非经营性资金占用。本次资金占用利息的计算方式为：从2023年公司与三家供应商签订每笔合同并支付预付款的时点开始计算，至2024年2月底控股股东代供应商返回占用资金的前一日止，具

体利率按人民银行同期贷款利率的 2 倍，即年利率 8.7%计算，合计利息支付 744.22 万元。

**(2) 请核实公司其他客户、供应商是否与控股股东及其关联方存在资金或其他业务往来，是否存在资金占用情形；**

**公司回复：**

①公司重新梳理了与供应商、客户的往来，逐一核实与这些供应商、客户的资金及业务往来。同时根据年度审计时会计师发出的往来询证函，检查是否存在不相符的情形。对于个别不符的情形，核实不相符的原因，确定是否存在关联方资金占用。经认真自查，未发现控股股东及其关联方通过除上述三家供应商之外的其他供应商、客户占用公司资金的情形。

②公司向控股股东发函，向其提供公司截至 2023 年末全部供应商与客户名单，请控股股东核对创达集团及其关联方是否与我公司供应商和客户存在资金或其他业务往来。经创达集团核查后回函，除哈尔滨湖时商贸有限公司、哈尔滨双笙商贸有限公司、哈尔滨五味堂医药有限公司三家供应商与创达集团发生借款外，公司其他客户、供应商均不存在与控股股东及其关联方存在资金或其他业务往来的情况，不存在其他资金占用情形。

**(3) 全面自查与控股股东、实际控制人及其关联方之间的资金及业务往来，是否存在其他应披露未披露的资金占用、违规担保或其他潜在利益侵占情况，并披露截至目前采取的具体整改措施及进展，进一步核查期后资金支出情况，是否存在新增占用等违规行为；**

**公司回复：**

①公司控股股东、实控人及其关联方清单如下：

关联方名称	关联关系说明
黑龙江创达集团有限公司	直接控制上市公司的法人
安徽珍宝岛房地产有限公司	创达一级子公司
黑龙江珍宝岛集团有限公司	创达一级子公司
北京珍宝岛医疗投资有限公司	创达一级子公司
亳州九洲方圆中药材电子商务有限公司	创达二级子公司
安徽珍铭房地产有限公司	创达二级子公司
亳州珍宝岛房地产开发有限公司	创达二级子公司
蒙城县珍宝岛房地产有限公司	创达二级子公司
蒙城县珍康房地产开发有限公司	创达二级子公司
丰县珍宝岛房地产有限公司	创达二级子公司
徐州珍宝岛房地产有限公司	创达二级子公司

牡丹江珍宝岛房地产有限公司	创达二级子公司
亳州福昊置业有限公司	创达二级子公司
亳州商银置业有限公司	创达二级子公司
黑龙江珍宝城乡发展有限公司	创达二级子公司
商丘坤润房地产开发有限公司	创达三级子公司
商丘珍宝岛房地产开发有限公司	创达三级子公司
哈尔滨泽华置业有限公司	创达三级子公司
哈尔滨泽华实业有限公司	创达三级子公司
碭山顺麒置业有限公司	创达三级子公司
蚌埠乾泽房地产有限公司	创达三级子公司
亳州市司机之家餐饮服务有限公司	创达三级子公司
蚌埠坤润房地产有限公司	创达三级子公司
上海百勋资产管理有限公司	公司实控人亲属控制或担任高管的企业
宁波润盛企业管理合伙企业（有限合伙）	
虎林市泰舒纳置业有限公司	
亳州市晓月若现文化传媒有限公司	
北京晓月若现文化传播有限公司	
哈尔滨星驰贸易有限公司	
珍宝岛集团有限公司	
亳州伯瀚医药科技有限公司	
辽宁春光制药装备股份有限公司	
辽宁春光资产管理中心（有限合伙）	
辽宁典冠科技有限公司	

②公司 2023 年与控股股东、实际控制人及其关联方之间的资金及业务往来如下：

交易对手方	业务内容	项目名称	2023 年 12 月 31 日往来款余额（万元）	报告期内发生额（万元）	关联关系说明
北京晓月若现文化传播有限公司	宣传费、宣传片制作	预付账款	0.28	0.00	公司实控人亲属控制的企业
黑龙江创达集团有限公司	间接借款	其他应收款	8,000.00	0.00	控股股东
亳州珍宝岛房地产开发有限公司	资产处置	其他应收款	2.20	2.20	控股股东的全资子公司
辽宁春光制药装备股份有限公司	采购设备	其他应付款	25.00	5.62	公司实控人亲属控制的企业
辽宁春光制药装备股份有限公司	采购商品	应付账款	2.89	2.89	公司实控人亲属控制的企业

③对于 2023 年创达集团对公司的非经营性资金占用情况的整改措施及进展如下：

a. 公司已要求创达集团及时还款，创达集团已于 2024 年 2 月底前将占用资

金 8,000 万元及按人民银行同期贷款利率的 2 倍计算后的利息 744.22 万元，合计 8,744.22 万元归还至公司。

b. 公司按照相关规定，对董事长方同华、总经理闫久江、财务总监王磊、董事会秘书张钟方给予公司内部通报批评，要求公司领导层及各职能部门举一反三，引以为戒，加强管理，杜绝类似事项的再次发生。

c. 公司采购部门严格执行公司《供应商管理工作办法》，加强对供应商的信用审核，定期对供应商进行信用评级，对不合格的供应商采取停止合作与淘汰措施，对信用评级较低的供应商采取相应的预付款项保障措施。加强对已支付采购款的后期跟踪管理，确保已支付采购款能够及时收到货物。

d. 采购部门持续做好供应商黑名单管理，对于被列入黑名单的供应商采取取消一至三年合作资格或直至永久资格，违规情节极其严重触犯法律的，将采取法律手段予以解决。

e. 采购部门完善供应商、客户名单库管理，建立控股股东与供应商、客户间的防火墙机制，避免控股股东及其关联方同供应商、客户发生非经营性往来。

f. 财务部门进一步加强对往来款的管理，严格执行《中药材贸易授信管理规定》等相关制度规定。公司加强内控管理，严格落实各项内控管理制度，加大监督检查力度，强化公司内控合规性。

g. 内部审计部门严格按照公司《内部审计制度》，及时对公司内部控制有效性进行评估，对公司及子公司涉及的重大事项进行监督与检查，发现问题及时上报董事会，并要求相关责任主体及时整改。

h. 组织公司董事、监事、高级管理人员、相关部门责任人及控股股东认真学习落实中国证监会、上海证券交易所相关监管政策、法规和公司《防范控股股东及其他关联方资金占用管理办法》等内部法人治理制度，提高规范运作与合规意识，保护公司及中小投资者的权益。

④2024 年 1 月至本公告披露日前，公司与控股股东、实际控制人及其关联方之间的资金及业务往来如下：

交易对手方	业务内容	项目名称	截至本公告日往来款余额（万元）	本期发生额（万元）	关联关系说明
北京晓月若现文化传播有限公司	宣传费、宣传片制作	预付账款	0.28	0.00	公司实控人亲属控制的企业

黑龙江创达集团有限公司	间接借款	其他应收款	0.00	8000.00	控股股东
亳州珍宝岛房地产开发有限公司	资产处置	其他应收款	0.00	2.20	控股股东的全资子公司

公司组织召开了总经理办公会议，针对公司截至 2024 年 5 月 20 日的关联方清单，要求公司各业务部门及分子公司核查是否与关联方清单中的主体发生资金或业务往来，是否有违规担保等情形。经认真排查，公司除与上表中的主体存在资金及业务往来外，公司与控股股东、实际控制人及其关联方之间不存在其他的资金及业务往来。公司不存在其他应披露而未披露的资金占用、违规担保或其他利益侵占情况，公司对期后资金支出情况进行自查，不存在新增的非经营性资金占用情况。

**(4) 结合公司控股股东财务状况、体外资产的资金需求、高质押现状等，说明控股股东现阶段是否存在流动性风险。**

**公司回复：**

截至 2023 年 12 月 31 日，公司控股股东黑龙江创达集团有限公司（以下简称“创达公司”）主要资产负债会计科目（单体）如下表所示：

单位：元

资产主要会计科目	金额	负债主要会计科目	金额
货币资金	59,198,075.27	短期借款	701,272,638.89
预付款项	543,808,640.51	应付账款	60,039,800.00
其他应收款	667,725,114.72	其他应付款	575,006,345.21
长期股权投资	1,741,803,719.15	一年内到期的非流动负债	499,907,633.76
固定资产	17,509,121.18	应付债券	958,394,718.01

注：其他应收款中关联方余额约为 5.88 亿元，其他应付款中关联方余额约为 4.43 亿元，预付款项均为预付第三方贸易采购款。

由上表可见，除短期借款、一年内到期的非流动负债和应付债券以外，创达公司对外应付款主要为关联方欠款和少量对第三方粮食贸易欠款，每年主要资金支出为偿还贷款本息。根据黑龙江珍宝岛药业股份有限公司 2024 年 5 月分红公告（每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元），2024 年创达公司预计可收到分红款约 1.15 亿元，以支持偿还 2024 年的贷款本息。

截至目前，创达公司持有本公司股票（603567）57,731.53 万股，该股票处于全流通状态，变现能力强，总质押率为 76.64%（以股票质押形式融资及以股

票质押对外担保为 33,611.00 万股，可交债担保 10,633.00 万股)，其中用于可交债担保的股票最晚于 2026 年完成换股后，创达公司将进一步降低质押率。

按 2024 年 6 月 4 日收盘价每股 12.57 元计算，创达公司持有本公司股票市值 72.57 亿元，扣除质押受限部分，可自由支配的股票市值约 16.95 亿元，可自由支配市值对创达公司除短期贷款本息（短期借款和一年内到期的非流动负债约 12.01 亿元）和关联公司应付款（约 4.43 亿元）以外的短期负债（约 1.95 亿元）的保障倍数为 8.69 倍，创达公司偿债能力较强，且将进一步降低股票质押率。

截至本报告日创达公司对外担保余额约 12.11 亿元，较 2023 年 12 月 31 日对外担保余额（约 15.04 亿元）有所降低，为了保障运营的稳定性，提高偿债能力，创达公司降低了对外担保金额，将进一步持续降低对外担保规模。

对于体外资产，除创达集团及上市公司外，体外资产的公司经营业务主要集中在房地产业务板块。截至本报告日，房地产业务板块有息负债形成的资金需求约为 1.31 亿元，主要是未来需归还中国华融资产管理公司的借款，房地产业务板块管理层计划通过房屋销售回款偿还此部分借款，这部分资金需求完全可以通过地产公司自身能力解决。

综上所述，创达公司未来能够实现资金正常周转，解决偿债事项，没有流动性风险。

**2. 关于中药材贸易业务。**前期公告及显示，公司前期重点布局中药材贸易业务，在哈尔滨和亳州等地重点进行中药材贸易布局建设，公司中药材贸易业务收入从 2018 年至 2022 年由 1.60 亿元扩大至 28.06 亿元，但报告期内出现大幅下滑。年报显示，报告期内中药材贸易业务实现销售收入 7.95 亿元，同比大幅下降 72%，毛利率仅为 0.3%，较去年下降 2 个百分点，年报披露主要系业务模式调整。

**请公司：**（1）补充披露报告期内中药材贸易业务的主要客户及供应商情况，包括对应采购额或销售额、产品品种、是否关联方、对应的往来款余额和账龄、成立时间，是否存在频繁变动情形；

公司回复：

① 2023 年公司中药材贸易业务前 10 大客户情况：

序号	客户名称	销售额 (万元)	产品品种	科目名称	对应的往来款余额	账龄	成立时间	是否频繁变动
1	中邮恒泰药业有限公司	11,464.32	全蝎、苍术、山慈菇、蜂房等	应收账款	-	-	2005 年 2 月	否
2	北京晨益药业有限公司	6,031.40	酸枣仁、全蝎、川贝母、防风等	应收账款	-	-	2003 年 9 月	否
3	四川天植中药股份有限公司	5,687.03	苍术、金钱草、野菊花	应收账款	2,054.03	1 年以内	2010 年 9 月	新进前十
4	亳州市腾达药业有限责任公司	4,426.03	黄连、黄芪、金银花、砂仁等	应收账款	4,335.63	1 年以内	2017 年 4 月	新进前十
5	祁一堂药业（天津）有限公司	4,054.31	酸枣仁、地黄、北柴胡、薏苡仁等	应收账款	7.04	1 年以内	2019 年 1 月	新进前十
6	云南宗顺生物科技有限公司	3,615.81	人参、山茱萸、三七、川贝母等	应收账款	1,654.45	1 年以内	2015 年 4 月	否
7	哈尔滨普方药业饮片有限公司	3,190.63	酸枣仁、地龙、白芍、白术等	应收账款	296.60	1 年以内	2015 年 6 月	否
8	北京春风一方制药有限公司	2,652.29	石斛、紫苏叶、防风、鳖甲等	应收账款	-	-	2018 年 7 月	否
9	北京本草方源（亳州）药业科技有限公司	1,999.54	苍术、龙胆、黄连、防风等	应收账款	410.14	1 年以内	2011 年 1 月	新进前十
10	北京春风药业有限公司	1,754.69	黄芩、金银花、连翘	应收账款	-	-	2010 年 2 月	否

②2023 年公司中药材贸易业务前 10 大供应商情况：

序号	供应商名称	采购额 (万元)	产品品种	科目名称	对应的往来款余额	账龄	成立时间	是否频繁变动
1	哈尔滨皂辞贸易有限公司	8,900.00	黄连、金银花、人参等	预付款项	2,000.79	1 年以内	2020 年 9 月	否



2	哈尔滨五味堂医药有限公司	7,449.20	人参、金银花、甘草、苍术、淫羊藿等	应付账款	107.20	1年以内	2020年9月	否
3	亳州兰鑫中药材有限公司	5,130.00	山药、白芍、金银花、三七等	应付账款	0.00	1-2年	2020年1月	否
4	亳州春升中药材有限公司	3,800.00	连翘、金银花、黄连、三七、板蓝根等	应付账款	-	-	2020年1月	否
5	亳州泰诚药业有限公司	3,770.00	金银花、连翘、天麻、黄精等	预付款项	1,000.20	1年以内	2017年12月	否
6	安徽朱氏药业有限公司	3,288.47	黄连	预付款项	295.96	1年以内	2001年12月	新进前十
7	哈尔滨邦啸商贸有限公司	3,000.00	连翘、黄芪、当归、党参、延胡索等	预付款项	4,700.00	1年以内	2020年9月	否
8	亳州华贤中药材有限公司	2,628.76	人参	预付款项	433.98	1年以内	2020年1月	否
9	亳州佰保堂医药科技有限公司	2,516.03	金银花、白豆蔻、白术、牡丹皮等	预付款项	136.42	1年以内	2021年1月	否
10	亳州仁贵堂药业有限公司	2,495.53	玫瑰花、酸枣仁、狗脊等	预付款项	134.60	1年以内	2022年9月	新进前十

**频繁变动原因：**根据中药材行业特殊性，每年主要经营的产品根据市场行情会发生变化，下游采购商需求不同，对应我们寻找、筛选的上游供应商也会有变化，每个供应商主要经营的品种也是不同的，比如公司2022年主要经营品种为酸枣仁、金银花、人参、连翘、三七等，2023年主要经营品种为金银花、黄连、酸枣仁、人参、苍术等，因经营品种不同，所以上游供应商和下游客户会发生相应变化。

(2) 结合公司中药材贸易涉及的主要中药材品种、价格变化、市场供需等，说明公司中药材贸易业务毛利率下滑的原因；

公司回复：

2022 年、2023 年度，公司中药材贸易板块毛利率如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年
	金额	同比变化幅度 (%)	金额
营业收入	79,462.34	-71.68	280,557.71
营业成本	79,222.50	-71.09	274,033.14
毛利率	0.30%	-2.03	2.33%
减：成本中未抵扣进项税	2,054.79		
扣除进项税后的营业成本	77,167.71		
扣除进项税后的毛利率	2.89%	0.56	2.33%

下图为中药材综合 200 指数价格指数近 3 年走势图：



来源：中药材天地网

受 2022 年末疫情放开的影响，2023 年中药材价格大幅上涨。同时，中药材贸易业务行业竞争加剧，采购价格受市场影响存在浮动，随着中药材价格普遍上涨趋势，造成公司采购水涨船高。在外部环境不利的情况下，公司毛利水平还稍有提升。但 2023 年公司接受税务检查，税务部门对于部分自然人供应商采购发票金额未予认可，且要求公司对截至到 2023 年 6 月末的留抵税额转出，此进项税额计入营业成本之中，导致营业成本加大，使公司中药材贸易业务毛利率出现下滑。

(3) 补充披露中药材贸易业务模式调整的具体方式，涉及的资产科目是否存在减值风险，并进一步说明公司中药材贸易业务营业收入大幅下滑的原因及合理性，

中药材贸易业务是否具备可持续性，公司战略选择是否审慎。

**公司回复：**

①公司中药材贸易业务主要依托亳州中药材商品交易中心和哈尔滨中药材商品交易中心开展，中药材贸易业务的经营模式主要为“以销定采”及“品种经营”。

**业务开展方式：**

以销定采：通过投标报价或议价方式，获取下游采购订单，根据下游客户的需求，寻找上游供货商，确定供货品种、数量、单价，签订采购合同，组织收购、验收和入库，根据合同约定支付货款；根据下游客户订单安排发货，对方验收合格后，开具销售发票，按合同约定向对方收取货款。

品种经营：针对公司的重点、战略品种或下游客户需求比较稳定的品种，通过对药材品种信息以及药材市场情况的分析调研，确定拟经营品种，采取提前采购建库的方式开展大品种储备经营，形成品种资源优势。

**货物流转方式：**

公司签订采购合同后，供应商送货上门，货到公司仓库后进行验收，验收合格后公司开具入库单；根据销售合同，客户自提或公司通过物流委托运输至下游客户，下游客户验收合格后，在随货同行单或托运单等单据上签字确认。

公司 2023 年中药材贸易因部分业务对货物的销售和采购不具备实质控制权，该部分业务采用了净额法核算。

**具体情况如下：**

2023 年起，“以销定采”的经营模式中，因部分合同约定了公司自上游供应商取得货物所有权后即转移至下游客户，公司不承担运输责任和运费以及货物灭失的风险。公司财务核算时，该部分业务采用了净额法核算。

该部分业务货物流转方式：公司签订采购合同，约定供应商按要求供货，公司派人对供应商的货物进行形式验收，验收完成后供应商按公司要求进行货物交接，由客户自提或委托物流公司运输，下游客户验收合格后，在随货同行单上签字确认。该部分业务的账期主要为 3-6 个月。

**②中药材贸易业务涉及的资产科目是否存在减值风险：**

中药材贸易涉及的资产科目主要为应收账款、其他应收款和存货科目。

截至报告期末，中药材贸易相关的应收账款余额为 37,762.31 万元，计提坏账准备 2,522.76 万元；其他应收款余额为 56,376.66 万元，计提坏账准备余额 2,818.83

万元。按照公司应收账款和其他应收款坏账政策，结合公司近几年实际发生的坏账损失，中药材贸易业务涉及的应收账款和其他应收款已经足额计提了坏账准备，不存在进一步减值风险。

截至报告期末，公司中药材贸易涉及的存货余额为 28,668.85 万元，计提存货跌价准备 264.36 万元。按照存货跌价准备的确认标准和计提方法，公司根据年底中药材市场行情，已经对存在减值风险的中药材合理计提了跌价准备，充分预估了减值风险。

### ③中药材贸易业务营业收入大幅下滑的原因及合理性：

公司中药材贸易业务营业收入大幅下滑的原因主要有几个方面：一是 2023 年中药材品种价格受疫情放开影响普遍上涨，公司自主收缩了购销业务规模。二是中药材购销业务结算方式由账期转现金结算方式的变化，导致下游客户短期无法接受，加上下游客户资金紧张，不能响应结算方式，因此导致了营业收入的下滑。三是 2023 年起公司中药材贸易有部分业务因对货物的采购销售没有实质控制权，公司采用了净额法核算，仅对从中盈利部分计入收入 0.24 亿元（对应总额收入 7.42 亿元），不确认成本，导致营业收入与营业成本同步下降。

### ④中药材贸易业务是否具备可持续性 & 公司战略选择是否审慎：

中医药产业是国家鼓励支持发展的战略产业，中药材作为中医药产业的重要基础和核心支撑，承担着中医药产业发展和乡村振兴两个国家战略。公司作为中药产业、制药产业全产业链条的大健康医药企业，拥有亳州中药材商品交易中心、哈尔滨中药材商品交易中心两大交易中心，未来仍将中药材贸易作为公司发展的重要战略选择。公司布局的“N+50”战略仍在持续完善，这将是战略品种经营的有力支撑，也是公司资源整合和经营的优势，公司将继续发挥“N+50”的信息和资源优势，做大品种经营；同时，公司与贵州产业基金合作项目已于 2023 年落地，这是公司通过“N+50”打造的样板市场，目前贵州相关产业公司已设立，并已开展业务；另外公司新转型的供应链服务业务也将依托“N+50”开展，既要建立仓储物流、质检追溯和供应链金融体系，还要通过产地办事处的布局，开发更多的客户。未来，随着“N+50”布局的不断扩增，以及客户的增长，公司营收有望一定程度的增加，盈利能力和抗风险能力将进一步增强。

3. 关于医药工业业务。公司近三年医药工业销售收入分别为 15.14 亿元、10.69

亿元、19.76 亿元, 毛利率分别为 80.83%、61.23%、64.37%, 业绩波动较大。公司自 2023 年 12 月 31 日起进行会计估计变更, 拟将医药工业板块产成品预计 2024 年度销售退回率 7.33%。以后每一资产负债表日, 公司重新估计未来销售退回情况, 若销售退回率区间超出 6%-9%范围, 则及时进行会计估计变更。本期计提应收账款坏账准备 11.6 亿元。

请公司: (1) 补充披露报告期内医药工业业务的主要客户及供应商情况, 包括对应采购额或销售额、产品品种、是否关联方、成立时间、对应的往来款余额和账龄, 是否本期新增或存在频繁变动情形;

公司回复:

①工业板块前十客户

序号	客户名称	采购额 (万元)	产品品种	科目 名称	对应的 往来款 余额	账龄	成立时 间	是否频 繁变动
1	安徽九洲方圆制药有限公司	15,963.58	受托加工服务、研发服务	应收账款/合同资产	5,457.18	1年以内	2013年5月	否
2	密山康吉医药经销有限公司	12,244.14	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒、注射用炎琥宁\200mg*10支*100盒、注射用炎琥宁\80mg*10支*100盒、注射用骨肽\10mg*10支*60盒等。	应收账款	8,325.07	1年以内	2016年5月	否
3	黑龙江省瑞泽医药有限公司	7,870.59	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒、注射用炎琥宁\200mg*10支*100盒、复方芩兰口服液(无蔗糖)\10ml*6支*90盒、注射用骨肽\10mg*10支*60盒等。	应收账款	6,072.59	1年以内	1997年1月	否
4	黑龙江省安平泰医药有限公司	7,511.30	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒、注射用血塞通(冻干)\400mg*10支*60盒、舒血宁注射液\5ml*6支*135盒、注射用骨肽\10mg*10支*60盒等	应收账款	5,726.50	1年以内	2002年1月	否
5	上药科园信海黑龙江医药有限公司	6,881.07	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒、复方芩兰口服液\10ml*10支*60盒、血栓通胶囊\0.18g*24粒*200盒等。	应收账款	2,695.96	1年以内	2015年1月	否
6	九州通医药集团股份有限公司	6,669.06	双黄连注射液\20ml*5支*80盒、复方芩兰口服液(无蔗糖)\10ml*6支*90盒、血栓通胶囊\0.18g*12粒*240盒等。	应收账款	7,522.85	1年以内、1-2年	1999年3月	新进前十

7	广药黑龙江医药有限公司	6,539.31	注射用血塞通（冻干）\100mg*10支*60盒、注射用炎琥宁\200mg*10支*100盒、舒血宁注射液\10ml*5支*60盒等。	应收账款	7,330.56	1年以内	2022年10月	新增
8	黑龙江百年诚信医药有限公司	5,917.05	注射用双黄连（冻干）\600mg*10支*60盒	应收账款	6,686.27	1年以内	2001年8月	新增
9	湖北康泰源医药有限公司	5,397.83	注射用血塞通（冻干）\100mg*10支*60盒、血栓通胶囊\0.18g*12粒*240盒、复方芩兰口服液（无蔗糖）\10ml*10支*60盒等。	应收账款	6,415.95	1年以内、1-2年	2012年9月	新进前十
10	山东益仁堂药业有限公司	5,262.56	黄芪注射液\10ml*5支*120盒	应收账款	5,946.70	1年以内	2005年1月	新增

### 频繁变动的的原因：

#### a. 产品终端定位影响

公司需要根据产品在各省的集采准入获取情况，选择适合产品终端定位的商业公司，当产品准入资格发生变化（准入资格变化：如挂网价格调整、准入身份的转变（包括挂网变为集采中选或集采未中选）、新增挂网以及撤网挂网等情形）时，合作商业公司也会进行相应的调整，匹配更适合配送该类终端的商业客户。

#### b. 市场布局需要

各省根据年度目标及市场布局的需要，结合商业公司覆盖区域情况及配送能力，重新设计各产品的配送公司及渠道的归拢等工作，会影响商业客户与公司的业务交易总量。

#### c. 满足终端配送需要

实际市场操作过程中，存在部分医疗终端指定商业公司配送的情况，当医疗终端指定配送商业公司发生变化时，公司合作的商业客户会随之改变。

### ②工业板块前十供应商：

序号	客户名称	采购额（万元）	产品品种	科目名称	对应的往来款余额（万元）	账龄	成立时间	是否频繁变动
1	哈尔滨皂辞贸易有限公司	7,064.49	黄芪、黄芩、金银花、连翘	应付账款	3,064.49	1年以内	2020年9月	新进前十
2	亳州春升中药材有限公司	5,854.67	黄芪、连翘	应付账款	554.67	1年以内	2020年1月	新进前十
3	哈尔滨五味堂医药有限公司	4,421.32	金银花、连翘、黄芩	预付款项	1,320.68	1年以内	2020年9月	否

4	亳州鸿飞堂中药材有限公司	4,235.95	三七、金银花、连翘	预付款项	225.52	1年以内	2020年1月	否
5	黑龙江道得纳医疗器械有限公司	2,183.89	包装物	预付款项	34.02	1年以内	2018年7月	否
6	山东省药用玻璃股份有限公司	2,023.38	包装物	应付账款	960.21	1年以内、1-2年	1993年11月	否
7	国网黑龙江省电力有限公司哈尔滨供电公司	1,706.14	电力服务	应付账款	126.40	1年以内	2008年5月	否
8	鸡西市城子河区旺佳利煤炭经销处	1,584.98	原煤	预付款项	111.77	1年以内	2020年12月	否
9	国网黑龙江省电力有限公司鸡西供电公司	1,224.76	电力服务	应付账款	77.62	1年以内	2009年4月	否
10	成都中美生物有限公司	1,094.00	穿心莲内酯	应付账款	-	-	2005年6月	新进前十

**频繁变动的原因：**采购量较大的供应商均为原料供应商，主要由于疫情管控放开后，公司抗病毒类药品市场需求增大，生产量增大，相对应产品的原料采购量增多，采购金额相应增加。哈尔滨皂辞贸易有限公司、亳州春升中药材有限公司为中药材供应商，主要供应复方芩兰口服液、双黄连口服液、小儿热速清糖浆生产所需用药材；成都中美生物有限公司为穿心莲内酯的主要供应商，是公司长期供应商，由于2023年注射用炎琥宁销量增加，穿心莲内酯整体需求量增加，从成都中美生物有限公司采购的穿心莲内酯量也相应增加。

(2) 结合近三年医药工业板块收入、利润变化情况、市场环境、医保目录限制及集中采购等行业政策变化、公司发展战略等因素，说明公司医药工业业务业绩波动较大的原因；

公司回复：

单位：元

医药工业	2023年度	2022年度	2021年度
收入	1,975,873,771.70	1,069,226,085.06	1,513,611,872.30
成本	704,009,402.31	414,513,526.25	290,085,826.37
毛利	1,271,864,369.39	654,712,558.81	1,223,526,045.93
毛利率(%)	64.37	61.23	80.83

① 2022年营业收入降低的主要原因：

公司医药工业2022年销售收入较2021年下降4.4亿元。医药工业主要品种系心

脑血管类中成药,2022年影响销售收入的主要品种是注射用血塞通,销售收入较2021年下降6.2亿元,降幅为74%。主要受药品全国价格联动、疫情管控等因素影响,根据米内网数据显示,2022年心脑血管类等中成药市场规模均有所缩减,符合行业趋势。

2022年药品价格全国联动,包括注射用血塞通在内的所有品种的不同价格均向全国最低价趋同,同时国家推行药品集中带量采购进一步导致了药品价格的大幅下降。2022年注射用血塞通平均单价下降44%,导致销售收入大幅下滑。

2022年因疫情管控及产品准入等原因,注射用血塞通产生了2.36亿元的退调货,导致医药工业板块整体销售收入大幅下滑。

## ②2022年营业成本增加的原因:

2022年分治疗领域的营业收入与营业成本分析表

单位:万元

治疗领域	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比2021年增减(%)	营业成本比2021年增减(%)	毛利率比2021年增减(%)
骨骼肌肉系统疾病用药	6,022.44	1,485.07	75.34	-27.56	61.45	-13.59
呼吸系统疾病药物	24,715.05	17,663.76	28.53	64.2	66.38	-0.94
抗肿瘤和免疫调节剂	3,021.06	3,097.88	-2.54	-20.61	-12.24	-9.77
神经系统药物(脑血管药物)	160.5	132.37	17.53	-51.89	-53.51	2.87
心脑血管疾病药物	72,869.97	18,853.34	74.13	-41.11	40.29	-15.01
其他类药物	133.58	218.93	-63.9	19.06	0.23	30.79

2022年较2021年销售成本增长1.24亿元,主要因呼吸系统疾病药物和心脑血管疾病药物营业成本增加所致。具体情况如下:

呼吸系统疾病药物包括:抗病毒类口服品种销量增加,且原料价格迅速上涨,其中连翘四季度账面价格较年初上涨63%,12月份最高价较年初上涨179%、金银花上涨46%,销售成本增长4900万元;抗炎类产品销量增加39%,销售成本增加3100万元。心脑血管疾病药物:血塞通注射液等产品销量增加,销售成本相应增长。

2021年与2022年主要产品的销量与成本对比表

产品名称	21销售量(万支)	22销售量(万支)	22年较21年销量(万支)	22年较21年销量比例	21销售总成本(万元)	22销售总成本(万元)	22年较21年成本(万元)	22年较21年成本比例
呼吸系统疾病药物1	1,186.29	1,970.23	783.93	66%	2,476.35	4,153.32	1,676.97	68%



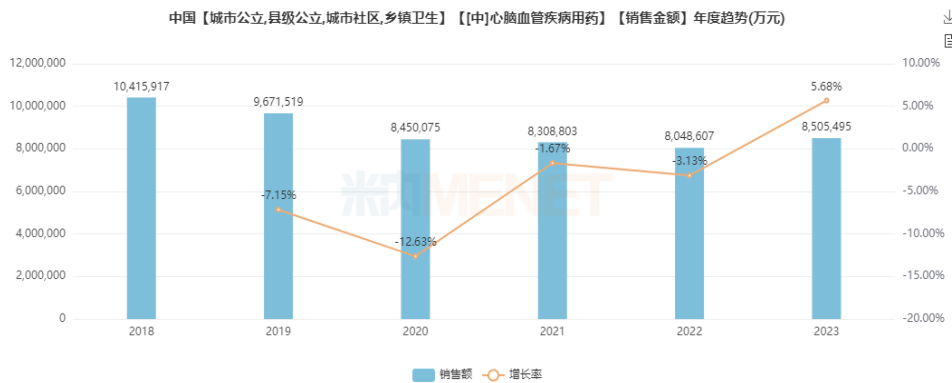
呼吸系统疾病药物 2	651.37	1,764.22	1,112.86	171%	512.18	3,709.20	3,197.02	624%
呼吸系统疾病药物 3	7,428.52	10,356.53	2,928.00	39%	6,406.78	9,480.28	3,073.50	48%
心脑血管疾病药物 1	2,285.16	4,231.80	1,946.63	85%	1,148.27	2,463.48	1,315.21	115%
心脑血管疾病药物 2	2,389.73	2,884.38	494.65	21%	4,365.90	5,346.51	980.61	22%
合计	13,941.07	21,207.15	7,266.08	52%	14,909.48	25,152.78	10,243.31	69%

### ③2023 年营业收入增长的原因：

2023 年工业营收及业绩有较大幅度增长，增长主要源于公司产品注射用血塞通、注射用炎琥宁销售增长及双黄连注射液、注射用双黄连等新品上市，其中注射用血塞通销售收入增加 3.95 亿元、注射用炎琥宁销售收入增加 2.05 亿元、双黄连注射液销售收入增加 2.25 亿元、注射用双黄连销售收入增加 1.16 亿元。主要影响因素如下：

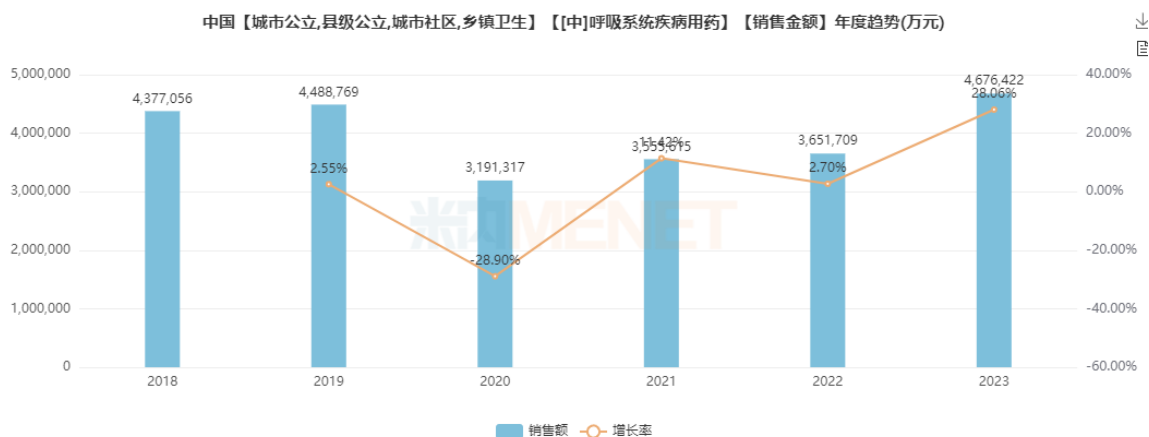
#### a. 市场环境

2023 年初，随着疫情管控开放，医院各科室恢复常态，心脑血管等慢病患者恢复诊疗，根据米内网数据显示，2023 年心脑血管中成药市场规模具有一定增长，公司核心产品注射用血塞通、舒血宁注射液产品销量均有所上升。



#### b. 流感频发

2023 年呼吸类流行性病毒多发，支原体感染、诺如病毒、腺病毒以及多种病毒叠加感染、春季及冬季流感监测数据达历史最高，呼吸类和抗病毒类用药需求增大，根据米内网数据显示，2023 年呼吸系统中成药市场规模增幅较大，公司注射用炎琥宁销量随之增加、同时双黄连注射液以及注射用双黄连等因新上市销量增幅较大。



### c. 集采中选

国家鼓励医疗机构优先使用集采中选产品。2023 年，公司舒血宁注射液 2ml 在湖北牵头的 19 省中成药联盟集采合同期内；同时该品获得北京、上海中成药集采项目中选资格，并参与江苏、京津冀“3+N”联盟集采均已拟中选，医院用药量稳步提升；2023 年度，公司舒血宁注射液 2ml 销售量较 2022 年度销售量增长 56.47%。公司注射用血塞通、血栓通胶囊参加 2023 年下半年启动的京津冀“3+N”联盟集采均拟中选，商业公司为应对集采中标后的销量暴增，会提前做备货准备。

#### ④2023 年营业成本增加的原因：

单位：万元

治疗领域	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
骨骼肌肉系统疾病用药	1,695.75	648.8	61.74	-71.84	-56.31	-13.6
呼吸系统疾病药物	96,929.71	39,032.62	59.73	292.19	120.98	31.2
抗肿瘤和免疫调节剂	8,643.42	3,078.95	64.38	186.11	-0.61	66.92
神经系统药物 (脑血管药物)	1,188.43	749.12	36.97	640.44	465.91	19.44
心脑血管疾病药物	88,942.77	26,639.13	70.05	22.06	41.3	-4.08
其他类药物	187.29	252.31	-34.72	40.2	15.24	29.18

公司 2023 年因呼吸系统疾病药物和心脑血管疾病药物营业收入及销量大幅增加，其中，注射用血塞通销量增加 60%、注射用炎琥宁销量增加 72%、舒血宁注射液销量增加 25%，且 2023 年中药材价格行情上涨，导致成本相应增加。

#### (3) 补充披露近三年医药工业板块产成品销售退回情况、平均及总体销售退回

率、合同条款中关于退货的具体条款，并说明公司收入确认时点是否恰当，是否存在跨期确认收入情形；

公司回复：

①2021 年销售退回情况

单位：万元

退回品种	销售额	退回金额	退回相关条款	收入确认时点是否合理	是否存在跨期确认收入
心脑血管疾病药物	123,744.22	24,196.35	产品非质量问题，乙方不得退、换货。若发现产品质量问题，乙方应于 24 小时内书面通知甲方，由甲方负责安排对接，因没及时通知造成的损失由乙方承担。如发生质量争议，以药品检验部门检验结果为准。	是	否
呼吸系统疾病药物	15,052.18	95.32			
骨骼肌肉系统疾病用药	8,313.85				
抗肿瘤和免疫调节剂	3,805.12				
全身抗感染用药		0.22			
神经系统药物					
神经系统药物（脑血管药物）	333.62				
消化系统疾病药物					
治疗糖尿病的药物					
其他类药物	112.20				
合计	151,361.19	24,291.89			

2021 年总体退回率：7.06%，本年退货率=当年退货总额/Σ当年退货所属年度工业销售额。

②2022 年销售退回情况

单位：万元

退回品种	销售额	退回金额	退回相关条款	收入确认时点是否合理	是否存在跨期确认收入
心脑血管疾病药物	72,869.97	24,878.05	产品非质量问题，乙方不得退、换货。若发现产品质量问题，乙方应于 24 小时内书面通知甲方，由甲方负责安排对接，因没及时通知造成的损失由乙方承担。如发生质量争议，以药品检验部门检验结果为准。	是	否
呼吸系统疾病药物	24,715.05	20.76			
骨骼肌肉系统疾病用药	6,022.44	13.67			
抗肿瘤和免疫调节剂	3,021.06	0.14			
全身抗感染用药		1.17			
神经系统药物		0.29			
神经系统药物（脑血管药物）	160.50				
消化系统疾病药物		0.18			
治疗糖尿病的药物		0.37			
其他类药物	133.58				
合计	106,922.60	24,914.64			

2022 年总体退回率：7.85%，本年退货率=当年退货总额/Σ当年退货所属年度工业销售额。

③2023 年销售退回情况

单位：万元

退回品种	销售额	退回金额	退回相关条款	收入确认时点是否合理	是否存在跨期确认收入
------	-----	------	--------	------------	------------

心脑血管疾病药物	88,942.77	28,240.69	产品非质量问题，乙方不得退、换货。若发现产品质量问题，乙方应于 24 小时内书面通知甲方，由甲方负责安排对接，因没及时通知造成的损失由乙方承担。如发生质量争议，以药品检验部门检验结果为准。	是	否
呼吸系统疾病药物	96,929.71	65.38			
骨骼肌肉系统疾病用药	1,695.75	5.96			
抗肿瘤和免疫调节剂	8,643.42	0.18			
全身抗感染用药					
神经系统药物		4.84			
神经系统药物（脑血管药物）	1,188.43				
消化系统疾病药物					
治疗糖尿病的药物					
其他类药物	187.29				
<b>合计</b>	<b>197,587.37</b>	<b>28,317.05</b>			

2023 年总体退货率：7.08%，本年退货率=当年退货总额/Σ当年退货所属年度工业销售额。

#### ④2021 年至 2023 年平均销售退回率

近三年综合退货率=（7.08%+7.85%+7.05%）/3=7.33%。

（4）结合问题（3）及同行业可比公司相关情况，说明公司确定销售退回率 6%–9% 及在 2023 年度进行会计估计变更的原因及合理性，是否符合行业惯例。请年审会计师发表意见，并补充说明所执行的相关审计程序及获取的审计证据。

#### 公司回复：

近年来，公司密切关注医药行业政策变化情况，顺应国家医改政策调整方向制定符合市场的销售方案，保证医疗机构放心用药、用好药，维护产品市场良性稳定运行。为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，鼓励客户不断开拓市场，畅通销售渠道，公司发生了部分客户货物退、调情形。

公司主要品种注射用血塞通、舒血宁注射液、血栓通胶囊等为医疗终端处方药，市场销售必须严格按各省招标、集采等准入条件及各医疗机构用药要求执行。公司销售退、调货的原因如下：

#### ①政策因素

公司依据产品准入条件变化，按各省份医疗机构的用药需求进行商业配送。2023 年注射用血塞通、血栓通胶囊受全国价格联动及广东、上海等地方集采联盟的影响，导致涉及省份的产品中标价格降低，因价格的变化导致销售客户无法按新价格配送，公司需要以退、调货的方式将原标价库存调整为新标价。同时公司会根据执标省份商业公司的需求，配合商业公司将货物退、调至销量相对较大的省份协助分销。随着中成药集采的常态化，公司主要品种会积极响应集采，进入集采目录。因集采的时间、所涉及的省份、品种、执标时间存在不确定性，所以未来产品销售还将有一定比例的退、调货。

## ②疫情因素

2019年疫情爆发以来，各地疫情管控政策多样化，为了保障医疗机构用药需求，公司除正常发货以外，存在从商业公司退、调货的情形，一直持续到2022年末。2023年随着国家疫情限制的放开，医疗机构就诊恢复常态化，心脑血管、呼吸等慢病患者恢复诊疗，公司相应产品销量增长，考虑配送周期，公司会采取就近调货的方式，以保障各地医疗机构的用药需求。

经公开查询，医药类公司存在销售退回的案例，存在销售退回情形；但未查询到同行业上市公司确定销售退回率会计估计的案例，没有同行业可比上市公司参考案例。公司基于往年销售退回数据分析，基于谨慎性原则，对会计估计进行变更，并确定销售退回率区间。

4. 关于投资收益。年报显示，公司报告期内实现净利润4.73亿元，其中处置子公司产生的投资收益4.68亿元，扣非净利润亏损0.32亿元。公司其他应收款期末余额19.55亿元，同比增长141%，其中往来款12.95亿元，占比63%，年报披露主要为子公司转让后未结算的往来款项。

请公司：（1）逐笔披露报告期内公司处置各子公司的名称、成立时间、所从事的业务、近三年营业收入、净利润等经营业绩指标、处置原因、是否与控股股东及关联方存在资金或业务往来；

2023年度处置子公司情况：

单位：万元

公司名称	成立时间	主要业务	2021年度 营业收入	2021年度 净利润	2022年度 营业收入	2022年度 净利润	2023年度 营业收入	2023年度 净利润	处置原因	是否与控股 股东及关联 方存在资金 或业务往来
虎林方圣医药科技有限公司	2022年9月15日	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；货物进出口；技术进出口。许可项目：药品生产；药品委托生产；药品批发；药品零售；药品进出口。	0	0	0	-14.20	1,250.80	195.79	虎林方圣公司持有黄芪注射液2ml、血塞通注射液2ml、舒血宁注射液10ml、刺五加注射液20ml等批文，与珍宝岛及子公司现有的批文属于同品种不同规格。根据《处方管理办法》的规定，药品在入院销售	否

										时，同一通用名的药品注射剂型和口服剂型各不得超过2个规格。上述品种规格属于公司非重点销售规格，且为公司中成药带量采购的非参与规格。根据公司整体布局，上述品种未来不予继续投入，为进一步盘活公司资产，将持有上述批文的公司予以出售。	
哈尔滨珍宝恒普贸易有限公司	2021年1月25日	一般项目：地产中草药（不含中药饮片）购销；中草药种植；中草药收购；非食用农产品初加工；初级农产品收购；自有资金投资的资产管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）	11,449.21	125.22	15,221.23	250.80	244.93	-364.26		公司对中药材业务板块进行优化完善，深化N+50业务布局，聚焦道地药材及道地药材产区，对中药材贸易业务的经营品种、覆盖产地进行调整，根据调整后业务布局需要，公司决定对哈尔滨珍宝恒普贸易有限公司进行处置。	否
哈尔滨珍宝嘉和贸易有限公司	2021年1月25日	一般项目：农副产品销售；中草药种植；中草药收购；地产中草药（不含中药饮片）购销；食用农产品零售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）	16,081.73	249.70	24,834.68	331.50	0	-448.47		公司对中药材业务板块进行优化完善，深化N+50业务布局，聚焦道地药材及道地药材产区，对中药材贸易业务的经营品种、覆盖产地进行调整，根据调整后业务布局需要，公司决定对哈尔滨珍宝嘉和贸易有限公司进行处置。	否
亳州珍宝岛医药科	2018年9月19日	食品销售，会议服务，药品生产，医学研究	0	0	0	0	0	0		公司对中药材业务板块进行业务优	否

技有限公司		和试验发展；从事医药科技领域内的技术研发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务，卫生用品批发及零售，市场营销策划，知识产权服务，自营和代理货物或技术进出口业务（国家法律、法规规定限制进出口的货物或技术除外），企业营销策划。（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）							化，调整公司在亳州地区产业布局结构，亳州中药材商品交易中心有限公司在亳州地区的业务定位于聚焦深耕中药材核心领域，该公司自成立至转出期间并未实际发生业务，公司决定对亳州珍宝岛医药科技有限公司进行处置。	
哈尔滨珍宝奥和贸易有限公司	2021年1月25日	一般项目：谷物销售；农副产品销售；食用农产品零售；中草药种植；中草药收购；地产中草药（不含中药饮片）购销；未经加工的坚果、干果销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）	7,989.14	214.06	15,422.97	273.77	1,598.51	-376.43	公司对中药材业务板块进行优化完善，深化N+50业务布局，聚焦道地药材及道地药材产区，对中药材贸易业务的经营品种、覆盖产地进行调整，根据调整后业务布局需要，公司决定对哈尔滨珍宝奥和贸易有限公司进行处置。	否
杭州迪索生命科学有限公司	2021年11月4日	一般项目：医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；货物进出口（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）。	0	-3.39	0	-720.00	0	-701.26	为更好地顺应生物医药行业发展趋势，公司对研发管线布局和研发机构设置布局进行调整，根据调整后研发机构布局，决定对杭州迪索生命科学有限公司进行处置。	否

注：上表中 2023 年营业收入及净利润为子公司股权转让前的发生额。

(2)上述处置发生的时间、交易对手方及与公司的关联关系、交易作价及依据、款项支付期限及应收款余额、交易对利润的影响，是否达到临时公告信息披露标准；

公司回复：

单位：万元

处置子公司名称	处置时间	交易对手方	与公司关联关系	交易作价	作价依据	款项支付期限	应收款余额	交易产生的净利润	是否达到临时公告标准
虎林方圣医药科技有限公司	2023年6月30日	黑龙江和晖制药有限公司	无	500.00 (注)	协商作价	2024年6月	12,200.00	42,318.41	是
哈尔滨珍宝恒普贸易有限公司	2023年7月19日	哈尔滨耀阔经贸有限公司、沈志新	无	3,403.00	评估作价	2023年9月工商变更前	0	1,230.20	否
哈尔滨珍宝嘉和贸易有限公司	2023年7月19日	哈尔滨宝琦商贸有限公司、闫志成	无	3,984.00	评估作价	2023年9月工商变更前	0	1,451.46	否
亳州珍宝岛医药科技有限公司	2023年8月25日	安徽九州方圆制药有限公司	无	0.00	协商作价	---	0	0	否
哈尔滨珍宝奥和贸易有限公司	2023年11月30日	亳州英侠医药有限公司、张国侠	无	3,054.00	评估作价	工商变更前	0	410.34	否
杭州迪索生命科学有限公司	2023年11月8日	杭州爱科瑞思生物医药有限公司	无	973.00	协商作价	2023年10月	0	1,397.64	否

注：①虎林方圣医药科技有限公司的本次交易系承债式转让，截至2023年12月31日余额12,200万元尚未支付。

②上表中安徽九州方圆制药有限公司、杭州爱科瑞思生物医药有限公司系公司参股公司。

(3) 补充披露其他应收款中往来款项主要欠款对象名称、应收金额、发生时间、发生原因、账龄、还款进度、计提的坏账准备、是否关联方，是否涉及控股股东资金占用。

公司回复：

单位：万元

主要欠款对象名称	应收金额	发生时间	发生原因	账龄	截至2024年5月31日还款金额	还款进度(%)	计提的坏账准备	是否为关联方	是否涉及控股股东资金占用
哈尔滨珍宝嘉和贸易有限公司	24,225.49	2023年度	往来款	1年以内	2,180.57	9.00%	1,211.27	否	否
哈尔滨珍宝恒普贸易有限公司	20,314.38	2022年度、2023年度	往来款	1年以内、1-2年			1,015.68	否	否
安徽亳州高新技术产业开发区管理委员会	20,000.00	2022年度	政府补贴	1-2年			0	否	否
虎林市人民政府	17,370.40	2022年度	政府补贴	1-2年	3,713.30	21.38%	0	否	否
黑龙江和晖制药有限公司	12,200.00	2022年度、2023年度	股权及债权	1年以内、1-2年			1,207.99	否	否

注：其中哈尔滨珍宝嘉和贸易有限公司、哈尔滨珍宝恒普贸易有限公司系本期已处置的子公司。



5. 关于现金流及应收账款。年报显示，近三年经营活动产生的现金流量净额分别为-4.34亿元、-3.27亿元、-4.78亿元，持续为负，与净利润差距较大。报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金为27.96亿元，远大于营业成本18.11亿元，支付其他与经营活动有关的现金12.39亿元，同比增长82%。2023年末公司应收账款期末余额24.07亿元，占营业收入比重77%，赊销金额较大。公司2023年年报未披露前五大应收客户具体名称，但2021年、2022年披露的按欠款方归集的期末余额前五名中仅华润河南医药有限公司两年均为前五大应收客户，其他主要应收客户变动频繁。

请公司：（1）结合公司各业务具体模式、利润构成、经营性现金流收支情况等，分析经营活动产生的现金流量净额持续多年为负，且与同期净利润呈现大额差异的具体原因；

公司回复：

单位：万元

年度	经营性现金流净额				归母净利润
	医药商业	中药材贸易	医药工业	合计	
2021年	3,035.70	-24,134.57	-22,294.84	-43,393.69	33,209.97
2022年	5,267.57	-39,243.73	1,296.88	-32,679.28	18,554.04
2023年	5,248.64	-78,192.99	25,119.87	-47,824.48	47,274.00

单位：万元

经营现金流项目	年份	商业	中药材	工业
经营活动现金流入	2023年	43,169.02	188,138.31	198,527.47
	2022年	38,006.41	299,436.45	150,257.62
	2021年	44,398.81	158,907.67	155,721.40
经营活动现金流出	2023年	-37,920.39	-266,331.30	-173,407.59
	2022年	-32,738.84	-338,680.18	-148,960.74
	2021年	-41,363.10	-183,042.23	-178,016.24

注：流出以负号“-”填列。

### ①近三年经营性现金流为负的原因

#### a. 资金流入方面：

年份	2023年	2022年	2021年
营业收入（单位：元）	3,143,513,397.07	4,219,403,268.98	4,129,954,226.53
应收账款（单位：元）	2,407,463,275.56	2,863,527,109.25	3,236,781,952.08
应收账款周转率（%）	1.31	1.47	1.28

由上表可知，公司近几年主营业务应收款周转率较低，当期实现的销售收入回款比例较低，是导致近几年经营现金流净额为负数的主要原因。针对应收款回收情况，公司结合行业情况和实际经营情况，区分经营业务模式分析如下：

#### **(a) 中药材贸易:**

近年来受市场大环境影响，部分中药材价格上涨迅猛，下游客户采购成本增加的同时销量受到影响，大部分企业资金回流不佳，经营现金流承压，下游客户为减少资金成本，采取较为保守的政策，延长对上游货款的支付周期，导致公司回款进度缓慢，周期延长。

2023年四季度国内流感高峰期，下游生产公司对特定品种的原药材需求量增加，四季度形成的应收账款于年末还未达到回款时间，使得期末应收余额增加。

#### **(b) 医药工业:**

公司近三年医药工业应收账款较多主要受行业政策、公司销售模式等影响:

由于国家集采政策驱动，企业中选省份具有随机性，中选区域跨度相对大，因此具有全国分销网络资源以及在各省覆盖区域更广的配送商业具有明显的优势。为了争取与具有相对优势资源的配送商业合作，公司给予其更宽松的授信政策。

公司销售模式主要是精细化招商，该战略布局的落地需要依托终端覆盖能力强、配送实力突出、行业信誉好、抗风险能力较强的主渠道商业，公司根据经销商偶发的大额销售主动给予这类渠道商业临时资信支持，以加强产品市场覆盖；同时配送能力较强的商业公司直配医疗终端相对较多，但医疗终端回款周期相对较长，直接影响配送商业的回款周期，导致公司的回款周期相应延长，这就造成了企业应收账款的增加。

2023年国内多次爆发流感，抗病毒及呼吸系统疾病产品销售市场扩容，产品销量激增，为满足市场需求，公司针对此类畅销产品给予临时资信支持，一定程度上带来应收的增加。

#### **b. 资金流出方面:**

##### **(a) 中药材贸易:**

2022年中药材市场行情较为平稳，销售订单较多，与公司合作黏性较好的供应商，大多为公司赊销供货，根据合同约定的信用条款，2022年末应付货款集中在2023年支付。

2023年，公司正在完善中药材产业“N+50”战略布局，在采购中药材过程中，公司根据下游客户的需求情况以及在产地的布局优势，为保证货物优质优价，筛选了具有相应品种优势的供应商，为推行战略品种合作奠定基础。因此，为锁定优质中药材货源和价格并维护供应商关系，对于有预付需求的优质供应商，公司采取提前支付采购款项的经营策略，导致2023年购买商品、接受劳务支付的现金进一步增长。

## (b) 医药工业:

2023 年下半年, 公司参与京津冀“3+N”中成药集采, 对销售进行战略布局, 同时公司预判中药材价格可能持续上涨, 为有效化解中药材价格持续上涨对生产成本的影响, 公司提前采购原材料以锁定价格, 造成 2023 年购买商品支付的现金增加。

### ②经营性现金流与同期净利润呈现大额差异的具体原因

公司采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量净额基本情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
净利润(A)	46,758.61	19,092.99	33,275.97
经营活动现金流量净额(B)	-47,824.48	-32,679.28	-43,393.69
<b>差异(A-B)</b>	<b>94,583.09</b>	<b>51,772.27</b>	<b>76,669.66</b>
其中: 存货的减少(增加以“-”号填列)	28,266.38	-27,089.14	38,101.76
经营性应收/应付项目变动	-116,890.00	-41,467.03	-130,767.81
财务费用(收益以“-”号填列)(融资类项目)	13,516.77	13,867.98	14,364.69
投资损失(收益以“-”号填列)(投资类项目)	-46,386.26	-2,647.46	-24,281.76
资产减值、折旧摊销、递延所得税等非付现成本	26,741.75	9,434.37	25,889.81

如上表所示, 2021 年-2023 年的净利润与经营活动产生的现金流量净额差异具体分析如下:

**2021 年:**①公司当年因出售子公司股权等事项, 确认了约 24,281.76 万元投资收益; ②公司当年拓展了中药材贸易业务规模, 整体收入较上年增长 21.08%, 相应地应收账款较年初增长 36.53%, 净增加额约 86,600.42 万元, 导致 2021 年经营性应收项目大幅增加。

**2022 年:**①公司于当年末存货较期初增长 37.16%, 净增加额约 27,089.14 万元, 主要原因为公司确定了以信息为导向, 大力开展中药材品种建库经营, 通过深度研判品种行情走势, 分析下游客户备货周期及用药习惯, 进行中药材战略品种储备; 年末市场需求大增, 尤其抗病毒类药物行情存在持续上涨趋势, 为把握市场机遇, 公司加大抗疫品种快速采购。②公司于当年确认了“其他收益-政府补助”约 65,951.80 万元, 由于政府方面客观原因, 暂未收到补助款, 年末应收政府补助款约 65,883.97 万元, 较年初余额增长较多, 导致 2022 年其他应收款(经营性应收项目)大幅增加。

**2023 年:**①公司于当年因出售子公司股权等事项, 确认了约 46,386.26 万元投资收益; ②经营性应收/应付项目变动主要包括: 出售子公司恒普、嘉和产生的往来款 44,539.06 万元, 购买商品支付给供应商的应付账款 47,357.55 万元, 支付研发费用增加 10,247.65 万元。

综上所述, 主要受存货变动、经营性应收应付项目变动、非经营性收益或费用(财

务费用和投资收益)以及非付现成本项目等影响,公司于2021年-2023年年度经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异,具有合理性。

(2) 补充披露经营性付现费用的发生原因、支付时间、支付对象、是否关联方及关联关系支付金额等信息,并说明本期公司购买商品、接受劳务支付的现金远大于营业成本及支付其他与经营活动有关的现金增幅较大的主要原因;

公司回复:

① 2023年度经营性付现费用情况

单位:万元

付现项目类别	金额	发生原因	支付时间	支付对象	是否为关联方	关联关系说明
购买商品、接受劳务支付的现金	279,636.45	日常生产经营需要	---		否	---
客户贷款及垫款净增加额	845.00	安徽珍宝典当有限公司向客户发放的贷款	---			
支付给职工及为职工支付的现金	33,876.87	支付职工工资	---			
支付的各项税费	39,367.22	支付的税费	---			
支付其他与经营活动有关的现金	123,933.75	具体见下表	---			
合计	477,659.28		---			

2023年支付其他与经营活动有关的现金情况

单位:万元

付现项目类别	金额	发生原因	支付时间	支付对象	是否为关联方	关联关系说明
市场推广费	51,473.95	为更好地提升品牌形象及产品知名度,公司根据医药行业政策导向、营销模式及策略、产品及品牌宣传目标、医药市场营商环境、对标企业推广力度及频率、事业部推广策略、各产品地区准入执标及准入计划等因素,动态战略性调整市场推广计划,持续开展各类市场活动及市场推广。 公司医药工业营收体量近20亿元,为解决产品宣传推广半径纵深等问题,确保产品安全合理应用,公司采取与具有经营资格、资金能力、较强的服务意识及法律意识、良好的信誉及满意度、技术服务支撑能力、实绩和经验且价格合理的供应商合作,借助供应商资源,多模式组合拳落实我司学术推广活动,保障全国市场推广计划达成及产品品牌宣传需求。	见下表		否	---
研发费	14,026.87	公司正常研发支出	见下表		否	-
差旅费	1,188.95	日常经营费用	-	-	否	-
办公费	688.35					

招待费	3,101.13					
车辆费	224.02					
取暖费	42.41					
支付的其他往来款	24,481.96	已转让子公司恒普、嘉和公司往来款 1.68 亿及其他往来款项	2023年7-8月	-	否	-
备用金和保证金	1,396.05	日常经营性支出	-	-	否	-
其他	27,310.06	主要为部分中药材贸易业务代理模式产生的往来款	-	-		
<b>合计</b>	<b>123,933.75</b>		-	-	-	-

推广费支付对象及支付时间明细表：

单位：万元

单位名称	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
海南省飞亿信息科技有限公司	-	-	-	-	75.33	462.17	222.78	153.51	-	397.56	122.77		1,434.12
河南临登网络科技有限公司	-	-	53.24	2,678.67	1,241.99	1,690.68	500.00	-	-	-	-		6,164.58
河南玖阙信息科技发展有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	350.00	350.00		700.00
河南薪未来网络科技有限公司	969.82	401.65	352.47	49.59	-	-	-	-	-	-	-		1,773.53
河南薪小发信息科技有限公司	-	-	-	206.98	245.31	2,875.18	800.00	-	-	-	-		4,127.47
湖北爱才电子科技有限公司	-	-	-	-	-	-	-	850.00	500.00	500.00	460.00		2,310.00
湖北必达供应链管理有限公司	-	-	-	-	689.28	1,630.88	500.00	1,000.00	-	-	-		3,820.16
湖北佐菲网络科技有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500.00		500.00
江西米付信息科技有限公司	2,063.72	2,459.43	-	1,580.14	-	-	-	-	-	-	-		6,103.29
山东端丽信息科技有限公司	2,081.88	2,000.00	457.30	1,587.25	-	-	-	-	-	-	-		6,126.43
山东域江信息科技有限公司	-	-	-	-	-	-	1,500.00	1,000.00	500.00	850.00	-		3,850.00
山东洲聚企业管理信息咨询有限公司	756.35	538.64	596.06	-	-	-	-	-	-	-	-		1,891.05
山东淄高企业服务有限公司	2,134.53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		2,134.53
望宿明和（芜湖）科技有限公司	-	-	-	-	-	356.27	382.57	-	-	-	-		738.84

周口莱肯数字科技有限 公司	-	-	-	-	-	-	-	-	100.00	650.00	550.00		1,300.00
淄博中恒企业服务有限 公司	-	-	-	-	2,069.99	-	1,500.00	700.00	-	-	-		4,269.99
其他	673.04	308.75	367.35	354.15	764.65	218.26	147.74	224.86	244.36	203.19	163.54	560.06	4,229.95
合计	8,679.34	5,708.47	1,826.42	6,456.78	5,086.55	7,233.44	5,553.09	3,928.37	1,344.36	2,950.75	2,146.31	560.06	51,473.94

研发费支付对象及支付时间明细表：

单位：万元

供应商名称	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
北京柯维凯瑞医药科技 有限公司	-	-	-	1,800.00	-	-	-	-	-	6,000.00	-	-	7,800.00
亳州瑞生医药科技有限 公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,500.00	-	-	2,500.00
广州玻思韬控释药业有 限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	519.47	519.47
重庆博腾制药科技股份 有限公司	-	-	1.12	-	-	-	-	-	-	-	115.73	-	116.85
北京天衡药物研究院	-	-	-	-	-	96	-	-	96	-	-	39	231.00
北京新领先医药科技发 展有限公司	-	-	-	-	-	-	67	14.4	-	7.2	70.8	0.76	160.16
美迪西普亚医药科技 (上海)有限公司	-	-	-	-	51	-	-	-	-	-	-	51	102.00
其他	29.52	139.38	287.49	194.19	205.6	511.69	67.4	100.2	74.63	203.09	187.55	596.66	2,597.40
总计	29.52	139.38	288.61	1,994.19	256.6	607.69	134.4	114.6	170.63	8,710.29	374.08	1,206.89	14,026.88

② 2023 年度公司购买商品、接受劳务支付的现金远大于营业成本的原因

公司采购商品的类型主要为医药工业和中药产业的药材及其他生产耗材的采购，接受劳务较少。本期公司购买商品、接受劳务支付的现金远大于营业成本，主要原因是本期支付中药产业中药材采购款，包括本期采购应付款和上期采购未付余额。具体情况如下：

a. 2023 年起公司中药材贸易有部分业务采用了代理采购模式，公司仅对从中盈利部分计入收入，不确认成本；同时，实际的资金流在采购货物时体现为“购买商品、接受劳务支付的现金”。因此该模式是导致购买商品、接受劳务支付的现金大于营业成本的原因之一。

b. 2022 年中药材市场行情较为平稳，销售订单较多，与公司合作黏性较好的供

应商，大多为公司赊销供货，根据合同约定的信用条款，2022 年末应付货款集中在 2023 年支付。因此 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金增长较多，是导致购买商品、接受劳务支付的现金大于营业成本的原因之一。

c. 2023 年，公司正在完善中药材产业“N+50”战略布局，在采购中药材过程中，公司根据下游客户的需求情况以及在产地的布局优势，为保证货物优质优价，筛选了具有相应品种优势的供应商，为未来推行战略品种合作建立基础。因此，为锁定优质中药材货源和价格并维护供应商关系，对于有预付需求的优质供应商，公司提前支付采购款项，导致 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金进一步增长，也是导致购买商品、接受劳务支付的现金大于营业成本的原因之一。

### 支付其他与经营活动有关的现金增幅较大的主要原因

支付其他与经营活动有关的现金项目分析：

单位：万元

项目	2023 年(A)	2022 年(B)	A-B	备注
市场推广费	51,473.95	48,467.82	3,006.13	
研发费	14,026.87	3,779.22	10,247.65	(a)
差旅费	1,188.95	906.47	282.48	
办公费	688.35	1,117.21	-428.86	
招待费	3,101.13	3,331.18	-230.05	
车辆费	224.02	450.82	-226.8	
取暖费	42.41	47.93	-5.52	
支付的其他往来款	24,481.96	717.96	23,764.00	(b)
备用金和保证金	1,396.05	2,206.09	-810.06	
其他	27,310.06	7,132.89	20,177.17	(c)
合计	123,933.75	68,157.59	55,776.16	

其中：

(a) 研发费用集中在医药工业业务，2023 年医药工业板块对外支付研发费用较上年大幅增加的主要原因系本期研发费用增加且支付了部分研发项目预付款。其中，HZB1006 项目临床 I 期进展顺利，正在进行剂量递增试验，为进一步探索安全性和初步疗效，该试验拟增加剂量组和病例数；根据临床样品效期情况，2023 年度也进行了原料药制备用于新临床样品生产。

HZB0071 项目继续推进研发，拟进行非临床补充研究、申报工作和临床研究，需要进行药学样品制备工作，研发预付款有较大增加。

(b) 支付的其他往来款主要系已转让子公司往来款，其中恒普、嘉和款项 1.68 亿元。

(c)其他项主要为部分中药材贸易业务代理模式及中药材退货业务产生的往来款1.9亿元，公司中药材贸易采用净额法的业务中部分采购款系主观判断计入了该项目。

(3) 补充披露按欠款方归集的主要应收对象名称、是否关联方、销售产品及金额、应收账款占比、销售时间及账龄、款项逾期情况及期后回款情况等信息，主要应收客户是否出现频繁变动，如是，请说明原因。

①按欠款方归集的前十名应收对象情况

单位：元

欠款方名称	是否为关联方	销售产品	销售收入	销售时间	2023年应收账款余额	应收账款占比	账龄	截至2023年末是否逾期	截至5月31日期后回款情况	是否出现频繁变动
密山康吉医药经销有限公司	否	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒；注射用炎琥宁\200mg*10支*100盒；注射用炎琥宁ZB\200mg*10支*100盒等	122,441,391.22	2023年	83,250,681.40	3.27%	1年以内	否	27,479,257.48	否
哈药集团医药有限公司药品分公司	否	双黄连注射液\20ml*5支*80盒；注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒；血栓通胶囊\0.18g*24粒*200盒；注射用骨肽\10mg*10支*60盒等	38,635,913.88	2023年	80,319,925.60	3.16%	1年以内	否	5,480,761.86	新进前十
九州通医药集团股份有限公司	否	双黄连注射液\20ml*5支*80盒；血塞通注射液\2ml*10支*300盒；血栓通胶囊\0.18g*12粒*240盒等	66,690,631.85	2022年-2023年	75,228,488.71	2.96%	1年以内、1-2年	否	110,000.00	新进前十
广药黑龙江医药有限公司	否	注射用炎琥宁\200mg*10支/注射用炎琥宁\80mg*10支	65,393,135.78	2023年	73,305,599.40	2.88%	1年以内	否	21,271,599.40	新增
黑龙江百年诚信医药有限公司	否	注射用双黄连(冻干)\600mg*10支*60盒	59,170,492.26	2023年	66,862,656.00	2.63%	1年以内	否	1,114,093.00	新增
湖北康泰源医药有限公司	否	血栓通胶囊\0.18g*12粒*240盒；注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒；注射用血塞通(冻干)\200mg*10支*60盒；注射用骨肽\10mg*10支*60盒等	53,978,336.42	2022年-2023年	64,159,524.00	2.52%	1年以内、1-2年	否	420,350.00	新进前十
黑龙江省瑞泽医药有限公司	否	注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒；注射用炎琥宁\200mg*10支*100盒；复方芩兰口服液(无蔗糖)\10ml*6支*90盒等	78,705,873.19	2022年-2023年	60,728,170.30	2.39%	1年以内、1-2年	否	5,000,000.00	新进前十
山东益仁堂药业有限公司	否	黄芪注射液\10ml*5支*120盒	52,625,628.04	2023年	59,466,960.00	2.34%	1年以内	否	500,000.00	新增
黑龙江省安平泰医药有限公司	否	注射用血塞通(冻干)\400mg*10支*60盒；注射用血塞通(冻干)\100mg*10支*60盒；舒血宁注射液\5ml*6支*135盒等	75,112,998.76	2023年	57,265,008.00	2.25%	1年以内	877万元逾期	4,827,030.00	新进前十



济南罗欣医药有限公司	否	双黄连注射液\20ml*5支*80盒;注射用双黄连(冻干)\600mg*10支*60盒等	-6,010,439.39	2021年、2023年	48,968,999.68	1.92%	1年以内、2-3年	否	-	新进前十
------------	---	--	---------------	-------------	---------------	-------	-----------	---	---	------

注：上表中的销售收入中不含已出表子公司。密山康吉医药经销有限公司系会计核算认定的关联方。

②按欠款方归集的前十名应收对象频繁变动的原因：

报告期按欠款方归集的前十名应收对象中有6名是本年度新进入前十的，均为医药工业板块的客户，2023年公司医药工业板块的营业收入为197,587.38万元，占公司2023年营业总收入的62.97%。2022年医药工业的营业收入106,922.61万元，仅占公司2022年营业收入的25.34%。因2023年公司加大了医药工业板块的销售力度，前十大应收账款中，医药工业板块的比重增加。

6. 关于分季度业绩。年报显示，公司各季度主要财务数据差异较大，各季度销售收入分别为15.32亿元、10.54亿元、8.45亿元、-2.94亿元，呈持续下滑态势且第四季度销售收入为负，净利润变化趋势与营业收入不一致，各季度扣非净利润分别为2.38亿元、-1.67亿元、1.24亿元、-2.28亿元。

请公司：（1）补充披露公司各季度产品退回情况，包括但不限于产品名称、所属板块、销售金额、退回金额、退回原因等；

公司回复：

①一季度产品退回情况

单位：万元

业务板块	产品名称	销售金额 (退回后)	销售金额 (退回前)	退回金额	退回原因
医药工业	呼吸系统疾病药物	49,976.04	49,999.05	23.00	因招标准入及疫情等因素影响，为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，公司发生了部分退、调货。
医药工业	抗肿瘤和免疫调节剂	1,349.71	1,349.90	0.19	
医药工业	神经系统药物（脑血管药物）	92.97	93.30	0.33	
医药工业	心脑血管疾病药物	43,448.11	51,668.30	8,220.19	

②二季度产品退回情况

单位：万元

业务板块	产品名称	销售金额 (退回后)	销售金额 (退回前)	退回金额	退回原因
医药工业	骨骼肌肉系统疾病用药	292.38	292.76	0.38	2022年年底国家疫情防控全面放开，受此影响，2023年一季度新冠病毒患者及由新冠病毒引发的心脑血管并发症患者急剧增多，
医药工业	呼吸系统疾病药物	6,464.09	7,200.32	736.23	
医药工业	抗肿瘤和免疫调节剂	668.52	668.52		
医药工业	神经系统药物（脑血管药物）	333.99	334.34	0.35	
医药工业	心脑血管疾病药物	-15,274.90	8,173.22	23,448.12	

					呼吸系统疾病用药及心脑血管疾病用药量暴增，各大医疗机构和销售公司集中大量采购。但二季度国家新冠疫情得到了控制，心脑血管疾病就诊患者低于医疗机构前期的预期量，下游客户前期的采购量无法消化，对方请求部分退货，为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，公司产生了部分退货。
--	--	--	--	--	---

### ③三季度产品退回情况

单位：万元

业务板块	产品名称	销售金额 (退回后)	销售金额 (退回前)	退回金额	退回原因
医药工业	骨骼肌肉系统疾病用药	-800.87	-795.29	5.58	为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，鼓励客户不断开拓市场，畅通销售渠道，公司发生了部分退、调货。
医药工业	呼吸系统疾病药物	8,246.50	8,531.61	285.11	
医药工业	抗肿瘤和免疫调节剂	736.94	737.01	0.07	
医药工业	神经系统药物（脑血管药物）	139.92	144.06	4.14	
医药工业	心脑血管疾病药物	48,701.81	50,239.82	1,538.02	

### ④四季度产品退回情况

单位：万元

业务板块	产品名称	销售金额 (退回后)	销售金额 (退回前)	退回金额	退回原因
医药工业	呼吸系统疾病药物	32,243.08	32,668.25	425.18	为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，鼓励客户不断开拓市场，畅通销售渠道，公司发生了部分退、调货。
医药工业	心脑血管疾病药物	12,067.76	19,155.06	7,087.30	
医药工业	抗肿瘤和免疫调节剂	5,888.25	5,897.33	9.07	
中药材贸易	中药材贸易	-89,013.64	61,347.43	150,361.08	中药材销售协议约定，客户应当在收到货物后3-6个月内付款，但公司8亿元左右的中药材逾期时间较长，考虑到应收账款风险，公司在四季度与相关客户解除了购销合同，将8亿元的中药材进行了退货处理。除此之外，2023年起公司中药材贸易新增代理采购模式，公司仅对从中盈利部分计入收入，不确认成本，公司自查前三季度核算方式，对代理采购模式收入确认重新作出修正，冲减收入与成本。

注：上述退回金额包括本年销售并在本年销售退回的金额。

(2) 结合公司各季度产品销售及退回、资产减值准备计提等情况，说明公司季度营业收入、扣非净利润大幅变化的原因。

公司回复：

单位：元

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	1,532,479,010.19	1,054,443,980.36	845,499,321.43	-294,235,757.71
归属于上市公司股东的净利润	254,149,498.07	89,847,765.31	131,916,791.77	-3,174,034.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	238,212,167.05	-166,623,263.47	124,311,010.82	-227,742,374.48

单位：元

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	1,532,479,010.19	1,054,443,980.36	845,499,321.43	-294,235,757.71
营业成本	854,422,702.13	928,435,780.48	421,422,745.35	-393,411,804.01
毛利	678,056,308.06	126,008,199.88	424,076,576.08	99,176,046.30
税金及费用合计	370,601,268.17	303,839,593.64	285,669,422.85	300,257,187.37
净利润(毛利-税金及各项费用)	307,455,039.89	-177,831,393.76	138,407,153.23	-201,081,141.07

各季度收入大幅变化的原因：

2022年年底国家疫情防控全面放开，受此影响，2023年一季度新冠病毒患者及由新冠病毒引发的心脑血管并发症患者急剧增多，呼吸系统疾病用药及心脑血管疾病用药量暴增；另外，一季度也是心脑血管疾病高发季，心脑血管疾病用药需求量增长。各大医疗机构和销售公司集中大量采购，公司呼吸系统疾病用药与心脑血管疾病用药销售量暴涨。但二季度新冠疫情得到了平稳过渡，心脑血管疾病就诊患者低于医疗机构前期的预期量，下游客户前期的采购量无法消化，对方请求部分退货，为建立良好的客户关系，促进与优质客户长期合作，公司产生了部分退货，退货金额2.13亿元。三季度呼吸系统疾病用药与心脑血管疾病用药市场需求减少，公司销售业绩不及预期，营业收入呈现下滑。

公司前三季度中药材贸易板块销售17.83亿元左右。中药材销售协议约定，客户应当在收到货物后3-6个月内付款，但截至2024年3月末，公司有8亿元左右的中

药材逾期时间较长，为避免应收账款坏账风险，公司在四季度与相关客户解除了购销合同，将 8 亿元的中药材进行了退货处理，冲减了四季度的销售收入，同时部分中药材业务采用了净额法核算，致使四季度销售收入为负数。

## ②各季度扣非净利润大幅变化的原因

一季度呼吸系统疾病用药与心脑血管疾病用药销售量暴涨，收入较高，对应扣非净利润较高。二季度呼吸系统疾病用药量下滑，中药材贸易业务销量环比增长，中药材贸易销售占比较高，营业成本相应增长。公司二季度营业收入是 10.54 亿元，营业成本 9.28 亿元，二季度毛利为 1.26 亿元，各项费用、税金及附加共计 3.04 亿元，导致公司二季度扣非净利润亏损。三季度公司销售业绩不及预期，营业收入下滑对应扣非净利润下滑。四季度主要受中药材贸易业务大量退货及部分业务采用净额法核算的影响，营业收入为-2.94 亿元，营业成本为-3.93 亿元，四季度毛利为 1 亿元，各项费用、税金及附加共计 3 亿元，导致四季度扣非净利润亏损较大。

**7. 关于货币资金。**报告期末货币资金 14.54 亿元，同比增长 45.20%，占总资产 11.66%；期末有息负债合计账面余额为 31.51 亿元，占总资产的 25.27%。其中短期借款 8.76 亿元，一年内到期的非流动负债 9.76 亿元，长期借款 12.98 亿元，报告期内利息收入 248.79 万元，同比下降 60.68%，与货币资金变动方向不一致；平均货币资金收益率仅 0.2%，远低于银行存款利率及同行业平均水平。

**请公司：**（1）结合公司货币资金使用规划、日常营运资金需求说明公司在账面拥有较多货币资金的同时维持较多负债的具体原因及合理性；

### ①公司货币资金使用规划

公司实行预算管理，重视货币资金安全性、流动性和效益性管理，有效规划资金使用，确保在对外投资的同时企业日常生产运营资金不受影响。公司财务部根据每年编制的资金收支计划（包括经营活动资金收支计划、投资活动资金收支计划和筹资活动资金收支计划），在确保公司按经营性现金流出 2 个月的现金保有量的前提下，根据投资活动、筹资活动大额的资金需求计划情况，与银行等金融机构做好沟通，合理安排融资规模。同时，结合外部环境的变化，适时调整资金收支计划，利用风险防控管理机制，有效化解资金管理风险。

### ②日常营运资金需求

公司的日常营运资金需求根据业务主要体现在医药工业、药品贸易、中药材贸易

三个板块。三个营运资金板块中，中药材贸易和药品贸易有相近之处，医药工业与中药材贸易和药品贸易差异化较为明显，具体体现为：

#### **a. 医药工业**

近些年，行业政策对医药工业的影响越来越明显，下游市场集中度较高，议价能力受到一定的限制。公司结合行业政策、行业市场发展趋势、市场和临床需求等内外部环境，持续优化销售产品结构。为保持业务发展的稳定性，公司加大与黑龙江省瑞泽医药有限公司、上药科园信海黑龙江医药有限公司、广药黑龙江医药有限公司、九州通医药集团股份有限公司等医药流通领域的大型企业的合作，针对这些规模较大的客户，授信政策适当放宽。此外，一直维持着对现有客户的高质量服务以及潜在客户的业务推广，销售收入的取得以销售费用予以支撑，同样需要公司运营资金予以保障，故公司需要一定规模的货币资金存款。

#### **b. 中药材贸易和药品贸易**

中药材贸易和药品贸易属于医药流通行业，具有典型的资金密集型特征，整体对流动资金需求量较大，需保证一定规模的资金储备。中药材贸易采用合理垫资形式，根据中药材市场价格变动情况配置部分中药材采购资金及线下交易市场的建设、运维费用；药品贸易按照年度经营计划及预算采用资金收支自行平衡方式。

中药材贸易方面，通常中药材市场价格波动较大，对中药材贸易购销两端业务决策均产生重大影响。采购端，为有效平抑中药材市场价格波动风险，公司根据市场行情择机进行周期性采购，相应增加储备规模，导致资金需求相对较高。销售端，如果市场行情持续低迷期，库存的中药材储备时间延长、资金周转期限相应延长，对公司的现金流造成进一步压力。中药材大多以货币资金进行结算，因此，公司需要较多的存款以满足中药材贸易业务周转。

药品贸易方面，一是医疗机构在药品流通链条上的优势地位，公司应收账款账期较长（通常为 6-9 个月），占用资金规模较大；二是因公司采购渠道相对分散，对单一供应商采购规模相对较小，一般采用现付现结或发货前结清货款的方式以货币资金进行支付，刚性的付现成本和滞后的客户信用期的错配导致需要一定规模的货币资金以满足公司对营运资金的需求。

#### **③公司在账面拥有较多货币资金的同时维持较多负债的具体原因及合理性：**

公司报告期末货币资金 14.54 亿元，其中包括其他货币资金 0.079 亿元(受限)、募集资金 3.51 亿元，扣除前述两项，实际可用流动资金为 10.92 亿元。公司期末有

息负债合计账面余额为 31.51 亿元。实际可用流动资金与有息负债比仅为 1:3。

公司的营运资金规模考虑了生产周期、存货周转天数、应收款项周转天数、应付款项周转天数、客户与供应商的信用周期和未来投资规划等因素，根据公司对不同产业的业务特征留存必要的货币资金，以保障其正常运营，以及应对宏观政策变动、行业趋势变动等各类事项的风险准备，货币资金规模需要满足公司各业务板块和战略投资布局对资金的需求。

2023 年末账面可用货币资金主要系基于日常经营性货币资金支付的需求，保证资金支付的及时性而保留的安全资金余额。在此基础上，公司基于固定资产投资、应对计划外支出等原因需要获取一定量稳定的借款保证相关活动的资金需求。此外，公司近几年一直保持了较高的分红率。2022 年净利润分红率为 30.37%，2023 年拟净利润分红率 39.84%，拟发放红利 1.88 亿元。为保证分红的顺利进行以及分红后经营资金的稳定性，公司也需要根据实际需求情况获取一定量借款补充流动资金；另一方面，虽然公司货币资金余额较大，但是其中包括较大金额的尚未使用募集资金余额，而且公司合并范围内主体较多，各公司生产经营具有一定的独立性，货币资金的持有量也存在一定的差异。综上，公司在账面拥有较多货币资金的同时维持较多负债具有合理性。

(2) 结合每月月末及月均货币资金余额、存款利率说明货币资金余额大幅增长的情况下利息收入降低及货币资金收益率较低的原因及合理性；

①公司 2023 年和 2022 年每月月末以及月均存款余额情况如下：

单位：万元

2023 年			2022 年			月均存款余额 2023 年较 2022 年增幅
月份	月末存款余额	月均存款余额	月份	月末存款余额	月均存款余额	
1 月	73,202.88	86,671.06	1 月	151,054.94	153,085.80	-43.38%
2 月	83,951.64	78,577.26	2 月	146,917.83	148,986.38	-47.26%
3 月	83,939.24	83,945.44	3 月	159,355.68	153,136.75	-45.18%
4 月	91,366.95	87,653.09	4 月	157,459.43	158,407.55	-44.67%
5 月	70,901.51	81,134.23	5 月	140,652.27	149,055.85	-45.57%
6 月	79,481.16	75,191.33	6 月	155,313.17	147,982.72	-49.19%
7 月	69,866.36	74,673.76	7 月	121,647.75	138,480.46	-46.08%
8 月	77,114.42	73,490.39	8 月	115,097.65	118,372.70	-37.92%
9 月	79,182.92	78,148.67	9 月	142,524.50	128,811.07	-39.33%
10 月	102,391.82	90,787.37	10 月	89,930.09	116,227.30	-21.89%
11 月	126,171.99	114,281.91	11 月	96,028.34	92,979.22	22.91%

12月	145,404.02	135,788.00	12月	100,139.25	98,083.80	38.44%
-----	------------	------------	-----	------------	-----------	--------

由上表可见，公司 2023 年 1-10 月单月平均货币资金余额较 2022 年 1-10 月单月平均余额大幅下降，仅在 11 月、12 月较 2022 年单月平均余额有所上升。

②公司 2023 年和 2022 年利息收入情况如下：

年份	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2023 年	季均存款	80,364.59	80,583.21	75,387.90	124,655.94
	利息收入	64.61	68.56	41.93	73.69
	存款利率	0.32%	0.34%	0.22%	0.24%
2022 年	季均存款	152,442.82	151,141.62	126,423.30	95,365.89
	利息收入	162.49	237.44	137.65	95.17
	存款利率	0.43%	0.63%	0.44%	0.40%

注：季均存款为当季三个月简单算术平均数。

由上表可见，2023 年前三季度季均存款均低于 2022 年前三季度季均存款，且资金收益率 2023 年低于 2022 年。具体原因如下：

2022 年年初的银行活期存款利率为 0.35%，从 2022 年 9 月到 2023 年 6 月初，银行的活期存款利率维持在 0.25%。6 月 8 日以后，活期存款的利率下调到了 0.2%，到 2023 年年底，一直维持在 0.2%。公司 2023 年无定期存款，货币资金收益率合理的区间为 0.2%-0.25%。

公司与中国建设银行鸡西分行签有三份单位协定存款合同，第一份合同期间为 2021 年 7 月 16 日至 2022 年 7 月 15 日，另一份合同期间为 2022 年 7 月 21 日起至 2023 年 7 月 20 日。两份合同均约定：基本存款额度为 50 万元，协定存款账户中基本存款额度以内的存款按照活期存款账户（账号：23050163515100001084）约定的活期存款利率计息，超过基本存款额度的存款按照中国人民银行公布的协定存款利率加 50bps 计息。第三份合同期间为 2023 年 9 月 26 日至 2024 年 9 月 25 日，该合同约定：基本存款额度为 50 万元，协定存款账户中基本存款额度以内的存款按照活期存款账户（账号：23050163515100001084）约定的活期存款利率计息，超过基本存款额度的存款按照中国人民银行公布的协定存款利率加 10bps 计息。公司与龙江银行哈尔滨分行东大直支行签订单位协定存款合同，合同生效日期 2021 年 4 月 8 日，有效前一年。协定存款账号为 21130120008000384，基本存款额度为 50 万元，协定存款账户中基本存款额度以内的存款按结息日活期存款利率计息，超过基本存款额度的存款按照中国人民银行公布的协定存款利率计息。

公司子公司黑龙江珍宝岛医药贸易有限公司在招商银行股份有限公司爱建分行开办对公智能通知存款，账号为 45190590741100012，起始金额 50 万元，按月结息，

计息规则为：1. 账户每日余额不足起始金额则按活期存款利率计息；账户每日余额超过起始金额（含）但连续不足 7 天则按 1 天的通知存款利率计息。2. 账户每日余额超过起始金额（含）且连续超过 7 天，首先从第一个超过起始金额日开始每 7 天分段，不足 7 天的段按 1 天通知存款利率计息；7 天的段按照 7 日内余额的最小值为基数以 7 天通知存款利率按 7 日计息。同时，各日的余额在扣除相应基数后，剩余额大于等于通知存款起始金额的各日，剩余额按照 1 天通知存款利率计息；剩余额不足通知存款起始金额的，剩余额按照活期存款利率计息。

由于协定存款账户和对公智能通知存款账户的资金流动频繁，每日资金余额毫无规律，公司无法简单计算利息，而根据银行计息系统按照合同约定到期自动计息付息，该部分利息将对公司整体利息水平稍有拉动。

综上，2023 年 1-10 月单月平均货币资金较 2022 年 1-10 月有所下降，仅在 2023 年末（11 月和 12 月）较 2022 年增长，2023 年公司实际存款量低于 2022 年实际存款量。经查询 2023 年存款利率变动区间为 0.2%-0.25%，因公司协定存款和对公智能通知存款对整体资金收益率有所拉动，2023 年公司实际资金收益率为 0.28%。因此，公司 2023 年货币资金利息收入降低及货币资金收益率较低具有合理性。

（3）按存放地点列示货币资金金额，并说明是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户、同一银行开展存贷业务、以及其他资金被挪用、占用或限制权利的情形。

公司按存放银行列示货币资金金额，列示如下：

单位：万元

序号	银行名称	主要经营区域	2023 年末 余额	2023 年受 限资金	控股股东、实际控制人及其关联方是 否在该行开户或有贷款		
					是否 开户	存款余额	贷款余额
1	光大银行	贵州	59,020.59		是	494.84	
2	龙江银行	黑龙江	23,546.04		是	5,010.20	99,270.56
3	农村商业银 行	黑龙江、安徽、贵州	22,837.32	77.68	是	5,132.41	46,000.00
4	浦发银行	黑龙江	12,354.07		是	125.33	
5	农业银行	贵州、安徽	12,058.35		是	4,182.23	
6	中国工商银 行	黑龙江及安徽	8,122.59		是	5,362.99	
7	招商银行	黑龙江	2,828.99	562.01	是	11.91	
8	徽商银行	安徽	1,456.39		是	270.97	
9	建设银行	黑龙江、安徽	1,196.62	131.32	是	12,530.41	



10	兴业银行	黑龙江	1,039.44		是	3.14	
11	交通银行	黑龙江、安徽	408.07		是	1,982.71	
12	中信银行	黑龙江	225.95		是	278.7	
13	中国银行	黑龙江、安徽	179.78		是	982.94	
14	平安银行	安徽	41.67				
15	哈尔滨银行	黑龙江	25.77		是	5.55	
16	贵阳银行	贵州	20.76				
17	建信融通	黑龙江	14.09	14.09			
18	邮储银行	黑龙江、安徽	11.47		是	0.42	
19	民生银行	黑龙江	5.13		是	740.76	
20	广发银行	黑龙江	4.59		是	6.1	
21	锦州银行	黑龙江	3.18		是	47	
22	甘肃银行	甘肃	0.56				
23	华夏银行	黑龙江	0.1		是	19.95	
合计			145,401.52	785.11		37,188.55	145,270.56

如上表所示，公司存在与关联方在同一银行开展存款业务的情况，但双方存款金额差异较大；个别银行存在与关联方同时开展存、贷业务的情况，但公司存款金额与关联方贷款金额差异较大。

公司与控股股东、其他关联方在资金上相互独立，不存在与控股股东、其他关联方共管账户的情况，公司不存在货币资金被控股股东或其他关联方挪用、占用或限制权利的情形。

**8. 关于会计政策。**报告期内公司研发投入 1.37 亿元，其中资本化比重 41.51%，高于同行业水平，公司披露的化学药第 1 类、第 4 类研发项目资本化时点分别为取得临床试验批件或国际药品管理机构的批准、完成生物等效性试验备案或进入中试生产阶段。

请公司：结合同行业公司研发投入资本化时点，说明公司第 1 类、第 4 类研发项目资本化时点选择的合理性，是否符合行业惯例。

**公司回复：**

公司通过查询同行业 8 家上市公司研发投入资本化情况，并分类进行对比分析：

第一类：同行业上市公司研发资本化情况统计分析表

序号	公司名称	2023 年度研发投入（元）	2023 年资本化研发投入（元）	研发资本化占比（%）	资本化划分原则是否清晰	创新药资本化节点要求	仿制药/一致性评价资本化节点要求
----	------	----------------	------------------	------------	-------------	------------	------------------

1	黑龙江珍宝岛药业股份有限公司	137,151,825.95	56,930,062.14	41.51	是	取得临床试验批件或国际药品管理机构的批准	开展 BE：完成生物等效性试验（BE）备案 免 BE：进入中试生产阶段
2	国药集团药业股份有限公司	141,151,775.11	69,954,399.20	49.56	是	大规模生产之前，针对药品生产工艺最终应用的相关设计、测试阶段的支出为开发阶段的支出，同时满足下列条件的，予以资本化： 1、药品生产工艺的开发已经技术团队进行充分论证； 2、管理层已批准药品生产工艺开发的预算； 3、前期市场调研的研究分析说明药品生产工艺所生产的产品具有市场推广能力； 4、有足够的技术和资金支持，以进行药品生产工艺的开发活动及后续的大规模生产； 5、药品生产工艺开发的支出能够可靠地归集。	
3	华北制药股份有限公司	1,172,545,794.68	875,345,313.04	74.65	是	1、研发课题属于产品开发，从研发课题的成药性评价开始，经过小试、中试、注册报批、临床研究到获得注册批件全过程，所发生的费用均列入资本化费用中。 2、研发课题属于技术开发，技术开发课题所发生的费用，可形成技术成果，所发生的费用均列入资本化费用中。	
4	江中药业股份有限公司	18,754.91（万元）	6,755.22（万元）	36.02	是	开发阶段的支出，如果开发形成的某项产品或工序等在技术和商业上可行，而且本集团有充足的资源和意向完成开发工作，并且开发阶段支出能够可靠计量，则开发阶段的支出便会予以资本化。	

上述公司的研发资本化节点设置较为宽松。

### 第二类：同行业上市公司研发资本化情况统计分析表

序号	公司名称	2023 年度研发投入（元）	2023 年资本化研发投入（元）	研发资本化占比（%）	资本化划分原则是否清晰	创新药资本化节点要求	仿制药/一致性评价资本化节点要求
1	黑龙江珍宝岛药业股份有限公司	137,151,825.95	56,930,062.14	41.51	是	取得临床试验批件或国际药品管理机构的批准	开展 BE：完成生物等效性试验（BE）备案 免 BE：进入中试生产阶段
2	山东步长制药股份有限公司	660,313,290.36	325,232,276.30	49.25	是	取得国家药监局《临床试验批件》后，得新药证书（或生产批件）前。	生物等效性实验批件后，获得生产批件前。
3	昆药集团股份有限公司	125,173,560.88	53,910,251.12	43.07	否	通过实例判断：该公司自通过临床试验审批，进入临床试验 I 期时点开始资本化	-
4	东北制药集团股份有限公司	138,446,189.27	41,404,269.11	29.91	是	内部研究开发项目进入开发阶段的时点为开始生物等效试验或类似时点，结束时点为取得产品上市许可	

5	哈药集团股份有限公司	143,939,312.54	37,923,813.31	26.35	是	结合医药行业研发流程以及公司自身研发特点，在研发项目取得相关批文（如：根据国家食品药品监督管理局《药品注册管理办法》的规定所获得的“临床试验批件”、“药品注册批件”、或者获得国际药品管理机构的批准等）或达到中试条件时，经公司评估满足开发阶段的条件后，可以作为资本化的研发支出。
6	哈尔滨三联药业股份有限公司	140,758,736.13	27,952,874.57	19.86	是	化药1类：取得国家药监局III期临床批件之后至获得新药证书或是生产批件并转产之前； 化药2类：取得国家药监局III期临床批件之后至获得新药证书或是生产批件并转产之前。 化药3、4类：取得国家药监局人体生物等效性临床备案公示之后至获得生产批件并转产之前； 化药5类：取得国家药监局临床批件之后至获得生产批件并转产之前； 一致性评价：无资本化。

经查询，上述公司的研发资本化节点为：

①化药创新药项目（化药1、2类）：取得《药物临床试验批件》。

②化药仿制药项目（化药3、4类）：以获得生物等效性备案号或临床批件或具备中试条件为资本化节点。

对比查询的对标企业，我公司的研发资本化节点较为清晰、谨慎，并符合行业惯例。

以上是公司对上海证券交易所《监管工作函》的内容回复。敬请广大投资者注意防范投资风险，理性投资。

特此公告。

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司董事会

2024年6月20日