

目 录

一、关于审计意见·····	第 1—4 页
二、关于内部控制·····	第 4—7 页
三、关于营业收入、净利润、客户供应商·····	第 7—17 页
四、关于存货跌价·····	第 17—19 页
五、关于应收账款·····	第 19—24 页
六、关于费用支付·····	第 24—29 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕8-56号

深圳证券交易所：

由贵州百灵企业集团制药股份有限公司（以下简称贵州百灵公司或公司）转来的《关于对贵州百灵企业集团制药股份有限公司 2024 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2025〕第 288 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、请年审会计师参照《中国注册会计师审计准则问题解答第 16 号——审计报告中的非无保留意见》的有关规定说明：（1）结合重要性水平，说明针对非标意见有关事项所采取的主要审计程序，穿行测试、细节测试等比例是否充分，未能获取充分、适当审计证据的原因，审计范围受到何方、何种限制，是否已执行替代程序、利用外部专家工作的情况，替代程序仍不能满足审计要求的原因。（2）已获取的审计证据是否已足够证明相关事项影响的重大性但不具有广泛性，是否存在以保留意见代替无法表示意见的情形。（问询函第 1 条）

（一）结合重要性水平，说明针对非标意见有关事项所采取的主要审计程序，穿行测试、细节测试等比例是否充分，未能获取充分、适当审计证据的原因，审计范围受到何方、何种限制，是否已执行替代程序、利用外部专家工作的情况，替代程序仍不能满足审计要求的原因

1. 对非标意见有关事项所采取的主要审计程序，穿行测试、细节测试等比例是否充分

（1）存货事项——某种苗药产品主要原材料可变现净值的确认

针对某种苗药产品主要原材料可变现净值的确认，我们实施的审计程序主要包括：

1) 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确

定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 对原材料进行监盘，同时观察其存放状态；

3) 抽样选取此项原材料样本送至遵义市食品药品检验所检验，并对检验报告的获取过程进行有效控制；

4) 获取公司该苗药产品的售价及销售台账，并与账面确认收入的单价、数量进行核对；

5) 获取公司对该苗药产品未来五年的销售方案与销售目标，并做必要的分析复核；

6) 对公司研发总监进行访谈，了解该苗药产品的研发进度；

7) 获取与该苗药产品相关的试验报告、临床批件及技术开发合同等资料进行分析，判断公司对该苗药产品预计销量的合理性；

8) 分析并判断公司对该项原材料可变现净值计算方法的恰当性；

9) 根据公司管理层在此项原材料减值测试中使用的预计耗用量、预计售价、至完工时发生的成本、销售费用以及相关税费、原材料效期等相关数据重新计算存货跌价准备金额；

10) 检查与此项原材料可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(2) 上年同期数中销售费用的确认与计量

针对销售费用的确认与计量确认，我们实施的审计程序主要包括：

1) 了解与销售费用确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 获取公司相关销售政策文件，按照销售政策文件规定的标准对销售费用进行测算并与账面记录比较；

3) 对销售费用实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

4) 选取项目检查销售费用相关支持性文件，包括市场开拓及促销合作协议、发票、银行支付凭证等；

5) 执行销售费用截止性测试，评价销售费用是否记录在恰当的会计期间；

6) 了解公司期末预提大额销售费用的原因，检查相关会议纪要及公司与客户的对账资料。

我们针对销售费用的关键控制执行了穿行测试、控制测试，抽选样本进行了

细节测试，测试比例为 40.69%，整体查验比例较高。

2. 未能获取充分、适当审计证据的原因，审计范围受到何方、何种限制，是否已执行替代程序、利用外部专家工作的情况，替代程序仍不能满足审计要求的原因

(1) 存货事项——某种苗药产品主要原材料可变现净值的确认

此项原材料可变现净值测算中使用的预计使用年限及耗用量等关键参数主要依赖于公司管理层的估计，我们对相关参数未获取充分适当的证据进行复核。此项原材料系苗药配方材料，市场上无可比产品参考，学术界也无此项原材料有效期的研究判断，我们未获取充分适当的证据确定此项原材料的有效期。同时，由于某种苗药产品目前仅是试剂，只能在部分医院销售和使用，2024 年度实际销量及增长率与公司的预计销售量及增长率差异较大，此项原材料实际耗用量远低于预计耗用量，导致我们未能获取充分适当的证据判断公司预测的未来苗药产品销量及此项原材料的耗用量是否合理。虽然该苗药产品在 2024 年度获取了临床试验批文，进入新的研发阶段，但其未来的研发前景仍不明确，我们无法判断该事项是否会对未来的产品销售量、原材料耗用量产生影响及影响程度。该项原材料账面余额 21,545.12 万元，已计提存货跌价准备 5,838.48 万元，账面价值 15,706.64 万元，超过公司合并财务报表整体的重要性 889.00 万元。由于该项原材料是用于生产某种苗药产品的主要材料，而该苗药产品处于临床试验阶段，无外部可参考产品进行比对，无法利用外部专家及其他有效的替代程序进行验证，因此我们无法就该原材料的可变性净值的确认获取充分适当的审计证据。

(2) 销售费用的确认与计量

我们对公司 2023 年度财务报表审计时，因公司与市场开拓及促销费用等相关的内部控制存在计提不及时、不完整等重大缺陷，我们未能对 2023 年度销售费用获取充分适当的审计证据，所以我们针对 2023 年度发表了保留意见审计报告。本期公司通过对所有销售渠道费用进行对账清理后，发现了存在的前期差错 28,845.34 万元，并进行了前期会计差错重述，但由于以前年度公司销售费用相关的原始记录在审计报告日前未能完整提供，致使我们无法获取充分适当的审计证据对销售费用归属期间进行划分。受限于上述情况，我们无法执行其他替代程序。

(二) 已获取的审计证据是否已足够证明相关事项影响的重大性但不具有

广泛性，是否存在以保留意见代替无法表示意见的情形

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》的相关规定，当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

保留事项一存货事项——某种苗药产品主要原材料可变现净值的确认：该事项涉及项目为存货与资产减值损失。该项原材料期末账面余额 21,545.12 万元，已计提存货跌价准备 5,838.48 万元，账面价值 15,706.64 万元，占期末资产总额的 2.20%。我们无法获取充分适当的审计证据对该原材料预计可使用年限及该年限内的预计耗用量做出判断，进而对该项原材料的可变现净值计算的准确性做出判断。与该项原材料相关的错报金额可能超过本年度重要性水平，属于对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性的事项。

保留事项二上年同期数中销售费用的确认与计量：以前年度公司与市场开拓及促销费用等相关的内部控制存在计提不及时、不完整等重大缺陷。我们无法就贵州百灵公司财务报表中 2023 年及以前年度的市场开拓及促销费用等销售费用的准确性，获取充分、适当的审计证据。上述事项如果存在错报，对财务报表的影响重大，但仅限于销售费用、其他应付款项目，不具有广泛性。

综上，前述保留事项对财务报表可能产生的影响重大但不具有广泛性，根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，应当发表保留意见。我们认为，我们发表的审计意见是恰当的，不存在以保留意见代替无法表示意见、否定意见的情形。

二、年审会计师对你公司 2023 年度内部控制出具了否定意见，所涉事项为你公司与销售费用相关的内部控制存在重大缺陷，与之相关的财务报告内部控制失效。年报显示，2024 年你对内部控制缺陷进行整改，年审会计师对你公司 2024 年度内部控制出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告。请你公司：……（2）请年审会计师说明是否根据《企业内部控制审计指引实施意见》的要求，确定整改后控制运行的最短期间以及最少测试数量，若是，说明具体

运行期间、测试数量、测试方法及结果；若否，请说明整改后控制运行时间是否足够。（3）请年审会计师结合问题（2）的回复及内控审计中实施的具体程序、获取的审计证据，说明上一年度相关内部控制非标意见事项已消除的判断依据，对公司出具的内控审计意见是否合理、恰当。（问询函第 2 条）

（一）整改后控制运行的最短期间以及最少测试数量

公司于 2024 年 7 月 30 日收到中国证券监督管理委员会贵州监管局（以下简称贵州证监局）下发的《关于对贵州百灵企业集团制药股份有限公司采取责令更正措施的决定》（以下简称决定书），要求公司对财务会计核算、信息披露、内部控制等方面进行整改。公司收到决定书后，由总经理担任组长成立整改小组，由营销中心、结算中心、财务部联合对 2023 年发现的市场开拓及促销费用等的计提方面存在时间滞后、确认不完整等情况相关的内部控制进行全面的梳理整改。针对 2023 年发现的内部控制缺陷，公司制定并执行以下措施进行整改：

1. 引入新的云计算企业管理软件，打通业务系统与财务系统的数据链条；
2. 结算中心每月定期与办事处、代理商就相关数据进行核对；
3. 结算中心每月根据业务系统收入相关数据，按照权责发生制原则计算当月应计入市场费用金额；
4. 财务部根据结算中心所提供数据，每月对应计市场费用与实际入账的市场费用进行比较，并针对差异金额进行调整；
5. 每月对账完毕后，由各办事处、代理商将市场费用发票提交公司营销中心、结算中心、财务部进行审核，完成审批流程后付款。

公司于 2024 年 9 月完成上述整改，其中核心整改措施将应计市场费用与实际入账市场费用的比较运行频率为每月一次，整改后运行 4 个月；其他措施运行频率为每日多次，整改运行次数高于 25 次。公司整改后的内部控制运行期间或次数符合《企业内部控制审计指引实施意见》之六（四）的相关规定。

（二）上一年度相关内部控制非标意见事项已消除的判断依据，对公司出具的内控审计意见是否合理、恰当。

我们对公司 2023 年度财务报表进行审计时，发现公司内部控制存在市场开拓及促销费用等的计提方面存在时间滞后、确认不完整等情况，基于此我们对公司 2023 年度内部控制发表了否定意见。

公司整改后内部控制运行期间为 2024 年 9 月至 12 月，我们测试了 2024 年

9 月及 12 月两个月的市场费用计算样本，9 月至 12 月 25 个市场费用报销样本，通过检查其控制节点、重新执行等方法进行测试，测试结果未见异常。

公司上述销售费用的内控缺陷已经整改，详见本题（一）之说明，并运行了 4 个月，我们实施了内控审计程序，公司的整改措施合理并得到有效的执行。根据《企业内部控制审计指引实施意见》的相关规定，我们认为公司上一年度相关内部控制非标意见事项在整改后已经消除，我们发表了带强调事项段无保留意见的《内部控制审计报告》，我们的内控审计意见是合理、恰当的。

（三）公司被实施其他风险警示的相应情形是否已经消除，逐项说明是否存在其他股票交易应当被实施其他风险警示的情形。

公司根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024 年修订）》（以下简称上市规则）第九章所列示的其他风险警示进行自查，具体自查情况如下：

序号	《股票上市规则》相关条文	触及其他风险警示的具体规定	公司情况	是否存在其他风险警示的情形
1	9.8.1 第（一）项	存在资金占用且情形严重	据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明》（天健审（2025）8-557 号）以及公司的说明，并经核查，公司目前不存在本条规定的情形	否
2	9.8.1 第（二）项	违反规定程序对外提供担保且情形严重	根据公司的说明并经核查，公司目前不存在本条规定的情形	否
3	9.8.1 第（三）项	董事会、股东会无法正常召开会议并形成决议	根据公司的说明并经核查，公司董事会、股东会均能正常召开并形成决议	否
4	9.8.1 第（四）项	最近一个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告，或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告	根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制审计报告》（天健审（2025）8-555 号），公司会计师对公司 2024 年 12 月 31 日财务报告内部控制出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告	否
5	9.8.1 第（五）项	生产经营活动受到严重影响且预计在三个月内不能恢复正常	根据公司的说明并经核查，公司目前生产经营活动正常，不存在生产经营活动受到严重影响且预计在三个月内不能恢复正常的情形	否
6	9.8.1 第（六）项	主要银行账号被冻结	根据公司的说明并经核查，公司目前不存在主要银行账号被冻结的情形	否
7	9.8.1 第（七）项	最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性	根据公司的说明并经核查，公司 2022 年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为正值，且 2024 年度审计报告未显示公司持续经营能力存在不确定性	否
8	9.8.1 第（八）项	根据中国证监会行政处罚事先告知书载明的的事实，公司披露的年度报告财务指标存在虚假记载，但未触及本规则第 9.5.2 条第一款规	经公司自查，截止本报告回复日公司不存在本条规定的情形。	否

		定情形，前述财务指标包括营业收入、利润总额、净利润、资产负债表中的资产或者负债科目		
9	9.8.1 第（九）项	最近一个会计年度净利润为正值，且合并报表、母公司报表年度末未分配利润均为正值的公司，其最近三个会计年度累计现金分红金额低于最近三个会计年度年均净利润的 30%，且最近三个会计年度累计现金分红金额低于 5000 万元	经核查，公司最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额为 100,188,022.50 元。公司最近三个会计年度累计现金分红金额不低于最近三个会计年度年均净利润的 30%。	否
10	9.8.1 第（十）项	投资者难以判断公司前景，投资权益可能受到损害的其他情形	经公司自查，截止本报告回复日公司不存在本条规定的情形。	否

我们对公司上述回复的情况进行核查，截至本说明日我们未发现公司存在应当被实施其他风险警示的情形。

三、本报告期，你公司实现营业收入 38.25 亿元，同比减少 10.26%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 3,362.19 万元，同比增加 108.11%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）为-8,243.52 万元，同比增加 81.33%；经营活动产生的现金流量净额为 902.06 万元，同比减少 92.83%。前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 39.13%；前五名供应商合计采购金额占年度采购总额的 46.05%。请你公司：

（1）结合营业收入明细结构、成本费用构成情况，进一步分析公司营业收入下降，净利润及扣非后净利润同比增加的原因。（2）结合业务收款模式、应收应付款项变化情况和收入确认政策等因素，说明公司在净利润扭亏为盈的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因及合理性。（3）结合营业收入、成本费用归集、销售回款等，说明各季度营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因及合理性，是否存在跨期调整成本费用的情形。（4）以表格形式列示近三年与前五大客户及供应商交易的有关情况，包括名称、主营业务、成立时间、交易金额、是否与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系。说明你公司客户及供应商集中度较高的合理性，是否存在过度依赖个别客户、供应商的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第 3 条）

（一）结合营业收入明细结构、成本费用构成情况，进一步分析公司营业收入下降，净利润及扣非后净利润同比增加的原因。

1. 营业收入

公司本期及上年同期营业收入构成情况如下：

单位：万元

产品类型	2024 年度	2023 年度	同比增减
中成药	338,103.74	384,224.04	-12.00%
西药	29,306.92	29,508.85	-0.68%
中药材	2,203.82	1,692.12	30.24%
医疗服务	6,667.87	5,889.84	13.21%
其他	6,256.10	4,982.29	25.57%
合 计	382,538.46	426,297.14	-10.26%
营业成本	160,316.20	190,577.41	-15.88%
毛利金额	222,222.26	235,719.73	-5.73%
毛利率	58.09%	55.29%	2.80%

公司营业收入以中成药为主，主要产品为银丹心脑通软胶囊、小儿柴桂退热颗粒、咳速停糖浆、金感胶囊等。2022 年末至 2023 年上半年，居民大量囤积感冒、退热、止咳、抗病毒等相关药品，家庭药品储备透支需求，导致 2024 年度相关药品消费需求不足。2024 年度，医药行业进一步改革，整体医药产品价格有所降低，使得行业收入存在下降趋势。公司的主要产品如小儿柴桂退热颗粒、咳速停糖浆、金感胶囊、咳清颗粒等均系应用于感冒、退热、止咳的相关治疗，受上述因素的影响，2024 年度公司相关产品的收入下滑。

2. 成本费用

公司本期及上年同期营业成本及费用构成情况如下：

单位：万元

成本费用	2024 年度	2023 年度	同比增减
营业成本	160,316.20	190,577.41	-15.88%
税金及附加	4,892.06	4,983.09	-1.83%
销售费用	185,387.16	231,079.47	-19.77%
管理费用	22,906.81	24,919.29	-8.08%
研发费用	2,309.70	4,204.04	-45.06%
财务费用	6,108.27	8,658.68	-29.45%
成本税金及费用合 计	381,920.19	464,421.98	-17.76%

公司本期成本费用同比上期下降 17.76%，主要系销量下降导致营业成本及销售费用下降金额较大。

公司产品毛利率较上年同期有所提升，主要系本期原材料价格下降导致。

其中主要中药材采购价格情况变动情况如下：

单位：元

物料名称	2024 年平均采购单价	2023 年平均采购单价	单价变动幅度(%)
材料 1	125.59	206.02	-39.04%
材料 2	59.98	69.47	-13.66%
材料 3	25.26	24.13	4.68%
材料 4	27.85	29.05	-4.13%
材料 5	5.79	6.11	-5.24%
材料 6	3,031.04	2,968.75	2.10%
材料 7	719.84	537.23	33.99%

3. 净利润及扣非后净利润同比增加的原因

公司利润相关影响因素的变动情况和主要变动原因

单位：万元

项 目	本期数	上年同期数	变动金额	变动幅度(%)	主要变动原因
营业收入	381,920.19	426,297.14	-44,376.95	-10.41	2024 年度社会库存较大，中成药销量下降
营业成本	160,316.20	190,577.41	-30,261.21	-15.88	主要原材料连翘、山银花等中药材价格下降导致成本降低；销量降低致使营业成本下降
毛利率	58.09%	55.29%	2.80%	5.06	原材料中部分中药材价格下降
销售费用	185,387.16	231,079.47	-45,692.31	-19.77	收入下降致使当期市场费用规模下降；2023 年度公司进行营销体制改革等导致 2023 年当期发生额较高
管理费用	22,906.81	24,919.29	-2,012.48	-8.08	本期折旧及招待费有所降低及上期因咳速停之夜活动导致活动费较高；上年同期由于处置过期存货导致流动资产损失较大。
财务费用	6,108.27	8,658.68	-2,550.41	-29.45	本期收到安顺市市属国企的利息收入 2,129.23

					万元。
信用减值损失	3,391.36	-8,551.69	11,943.05	-139.66	本期收回部分安顺市市属国有企业款项；本期公司加快款项催收收回前期贷款，上述措施使得公司本期坏账准备金额降低
资产减值损失	-5,662.40	-4,699.57	-962.83	20.49	本期部分产品过期，导致资产减值损失增加
归母净利润	3,362.19	-41,451.12	44,813.31	108.11	上述因素综合影响
非经常性损益	11,605.71	2,693.56	8,912.15	330.87	主要系本期收到联营企业赔偿以及政府补助增加
扣非后净利润	-8,243.52	-44,144.68	35,901.16	81.33%	主要系本期成本费用同比下降较多导致的变动

由上表所示，公司本期归母净利润同比增加主要系销售费用降低、毛利率提升、非经常性损益增加所致。公司扣非后净利润增加额低于归母净利润增加额主要系本期非经常性损益中联营企业赔偿、政府补助增加所致，非经常性损益两期对比如下：

单位：万元

项 目	本期金额	上年同期数	主要变动原因
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-13.74	336.36	上年同期处置非流动资产较大
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	4,705.56	2,296.54	子公司收到政府补助增加
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	238.93	884.45	主要受其他非流动金融资产分红影响
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	2,501.41	455.79	对安顺市市属国有企业所收资金占用利息
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	6,255.75	-879.85	联营企业赔偿款
减：企业所得税影响数（所得税减少以“－”表示）	2,057.44	372.41	
少数股东权益影响额（税后）	24.75	27.31	
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	11,605.71	2,693.56	

（二）结合业务收款模式、应收应付款项变化情况和收入确认政策等因素，说明公司在净利润扭亏为盈的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因及合理性。

公司主要从事中成药等产品的生产和销售业务,属于在某一时点履行履约义务,在公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品、已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入,本年度公司收入确认政策未发生变化。公司收款模式未发生变化,仍系给予客户一定信用期,要求在信用期内进行回款。

2024 年度公司净利润 3,676.58 万元,实现扭亏为盈;经营活动产生的现金流量净额 902.06 万元,较上期降低 92.83%,结合应收应付款项变化情况分析如下:

1. 经营性应付款项减少,因本期采购量较上年同期有所下降,公司按供应商的信用政策支付货款,本期经营性应付货款减少 24,006.26 万元;

2. 2023 年初其他应付款金额中预提成本费用为 48,489.18 万元,2023 年末增加为 108,637.93 万元,增加 60,148.75 万元,该部分增加的预提费用在 2023 年度尚未支付;2024 年末,其他应付款预提成本费用较 2023 年末减少 7,749.32 万元,本期支付市场费用相关支出较 2023 年度有所增加;

3. 本期因营业收入下降以及公司加强对前期长账龄应收账款回收的影响,期末经营性应收款项较期初降低 28,271.29 万元;

4. 公司本期收到联营企业赔偿款 12,015.30 万元,将其中 7,209.18 万元计入营业外收入,该部分现金流计入投资活动现金流;

5. 公司本期收到安顺市部分国有企业所偿还的款项 18,315.81 万元,该部分款项归还导致公司信用减值损失转回增加利润 3,771.63 万元以及确认利息收入 2,129.23 万元,上述事项影响公司净利润但不影响现金流。

上述事项中,因联营企业赔偿及国有企业偿还借款等原因共增加公司净利润约 11,143.53 万元,剔除该因素后公司本期净利润与经营活动产生的现金流量净额差异为-8,369.01 万元;2023 年度公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异为 53,823.11 万元,剔除当期其他应付款中计提费用未实际支付金额 60,148.75 万元后差异为-6,325.64 万元,与本期差异金额较为接近。

综上所述,公司本期在净利润扭亏为盈的情况下,经营活动产生的现金流量净额大幅减少符合实际情况。

(三) 结合营业收入、成本费用归集、销售回款等,说明各季度营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因及合

理性，是否存在跨期调整成本费用的情形。

公司本期营业收入、成本费用、净利润分季度情况如下：

单位：万元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	133,274.43	81,009.17	63,257.23	104,997.63	382,538.46
营业收入占比（%）	34.84	21.18	16.54	27.45	100.00
营业成本	48,191.16	34,662.16	31,908.86	45,554.02	160,316.20
销售费用	66,170.92	31,348.36	22,693.00	65,174.88	185,387.16
管理费用	5,292.11	5,564.94	5,583.60	6,466.16	22,906.81
归属于上市公司股东的净利润	5,169.51	3,576.63	75.46	-5,459.41	3,362.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,460.57	-1,204.26	-709.35	-10,790.49	-8,243.52
经营活动产生的现金流量净	-25,466.42	22,429.38	-1,294.11	5,233.22	902.06

公司第一、第四季度收入较高的原因主要有：（1）2023 年底双重流感叠加的情况下，2024 年第一季度公司产品需求量大，导致公司第一季度营业收入较高；（2）冬春季是感冒类、呼吸道疾病多发时节，公司的多种药品对相应疾病具有疗效，第四季度公司相关药品销售呈现上升趋势，符合公司产品销售的一贯情况。

公司各季度归母净利润分别为 5,169.51 万元、3,576.63 万元、75.46 万元和-5,459.41 万元。出现该变化主要系：（1）公司 2024 年第三季度收入下降，产量下降使得规模效应降低单位成本提升；（2）公司 2024 年度对各办事处年度市场开拓费、渠道费等奖励支出主要在第四季度进行计提，该部分奖励支出系公司根据 2024 年度奖励政策结合各办事处全年的推广任务、渠道开拓任务等完成情况进行计算，公司于第四季度完成相应指标考核后统一计提，使得第四季度销售费用较高；（3）第四季度公司根据存货可变现净值计提存货跌价准备 5,662.40 万元。

公司各季度经营活动产生的现金流量净额变动较大，其中第二、第四季度现

金流量净额为正，第一、第三季度为负，主要原因系：(1) 根据公司与客户约定的信用期，公司对贷款的回收主要集中在各个年度的 6 月、12 月，导致第二季度、第四季度销售回款比较集中，第二季度、第四季度销售商品、提供劳务收到的现金分别为 121,880.66 万元、140,326.39 万元，较第一、第三季度明显增加；(2) 公司部分费用集中于第四季度支付，致使第四季度支付其他与经营活动有关的现金较多，在销售商品收到现金大幅增加的情况下，经营活动现金流净额未明显增加；(3) 根据公司的费用支付情况，上期第四季度的部分款项在本期第一季度审批完成后实际支付，导致第一季度支付其他与经营活动有关的现金较高，同时在第一季度货款回收较差的情况下，第一季度经营活动产生的现金流量净额为负。

(四) 以表格形式列示近三年与前五大客户及供应商交易的有关情况，包括名称、主营业务、成立时间、交易金额、是否与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系。说明你公司客户及供应商集中度较高的合理性，是否存在过度依赖个别客户、供应商的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 前五大客户相关信息

公司 2022 年度至 2024 年度前五大客户有关情况如下：

(1) 2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	客户一	药品批发、医疗器械销售	1993 年 3 月	69,531.81	否
2	客户二	药品批发、医疗器械销售	2000 年 12 月	28,547.91	否
3	客户三	药品批发、医疗器械销售	2003 年 1 月	25,885.11	否
4	客户四	医疗服务	1935 年	13,805.35	否
5	客户五	药品批发、食品批发	1998 年 3 月	11,924.45	否
小 计				149,694.63	

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	客户一	药品批发、医疗器械销售	1993 年 3 月	87,518.91	否
2	客户二	药品批发、医疗器械销售	2003 年 1 月	38,066.80	否
3	客户三	药品批发、医疗器械销售	2000 年 12 月	34,599.54	否
4	客户四	药品批发、医疗器械销售	2008 年 9 月	8,004.35	否
5	客户五	药品批发、医疗器械销售	2016 年 6 月	6,220.27	否
小 计				174,409.87	

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	客户一	药品批发、医疗器械销售	1993 年 3 月	73,917.83	否
2	客户二	药品批发、医疗器械销售	2003 年 1 月	32,390.54	否
3	客户三	药品批发、医疗器械销售	2000 年 12 月	13,551.21	否
4	客户四	药品批发、医疗器械销售	1998 年 11 月	6,161.16	否
5	客户五	药品批发、医疗器械销售	2016 年 6 月	5,909.12	否
小 计				131,929.86	

2. 前五大供应商相关信息

(1) 2024 年度

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	供应商一	中 药 材 种 植、农副产 品销售	2014 年 12 月	39,677.38	否
2	供应商二	中药材种植	2016 年 4 月	5,983.16	否
3	供应商三	中药材种植	不适用	5,092.23	否
4	供应商四	天然气	1999 年 11 月	4,568.20	否
5	供应商五	包装装潢印 刷品印刷	1990 年 8 月	4,321.61	否
小 计				59,642.58	

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	供应商一	中 药 材 种 植、农副产 品销售	2014 年 12 月	64,672.43	否
2	供应商二	中 药 材 种 植	不适用	17,928.14	否
3	供应商三	包 装 装 潢 印 刷 品 印 刷	1990 年 8 月	7,390.40	否
4	供应商四	食 糖 和 酒 精的销售	2007 年 10 月	5,778.03	否
5	供应商五	中 药 材 种 植	2022 年 4 月	5,745.14	否
小 计				101,514.14	

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	交易金额	是否与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系
1	供应商一	中 药 材 种 植、农副产 品销售	2014 年 12 月	30,704.67	否

2	供应商二	中药材种植	不适用	5,726.80	否
3	供应商三	包装装潢印刷品印刷	1990年8月	4,543.89	否
4	供应商四	中药材种植	2016年4月	4,249.71	否
5	供应商五	包装装潢印刷品印刷	2007年5月	4,169.90	否
小计				49,394.97	

3. 客户供应商集中度较高的合理性，是否存在依赖

2022年至2024年，公司前五大客户销售占年度销售额的比例分别为37.27%、40.91%、39.13%。公司客户集中度较高主要系公司的前三名客户系全国范围内的大型医药批发商，致使前三名销售额较大。公司与上述前三名客户的合作系行业内普遍情况，公司对其销售符合行业惯例，虽然客户集中度较高，但不存在重大依赖。

2022年至2024年，公司向前五大供应商的采购额占年度采购额的比例分别为56.02%、51.77%、46.05%。公司供应商集中度较高主要系公司第一大供应商占比较高所致。第一大供应商系公司的中药材供应商，主要在安顺及其周边地区收购农户的中药材进行销售。公司与其长期合作，历年采购价格与市场基本一致，产品的交付、质量有所保障，双方合作较为顺利，致使每年向其采购额较高。由于供应商所提供产品并非独家产品，不具备不可替代性，不存在对供应商的重大依赖。

（五）核查程序及意见

1. 了解与收入、成本费用确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 结合利润表主要项目、现金流量表主要项目及补充资料审计，分析扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入变动存在偏离的原因；

3. 结合业务收款模式、应收应付款项变化情况、收入确认政策及现金流量表补充资料，分析公司净利润和经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因；

4. 结合公司销售模式、采购模式、结算及回款情况，分析各季度营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因；

5. 通过公开信息核查公司前五大客户、前五大供应商的主要股东、控股股

东、主要管理人员等是否与控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员存在关联关系；

6. 检查关联方与关联交易相关的信息是否在财务报表附注中的披露信息。

经核查，我们认为公司营业收入下降，净利润及扣非后净利润同比增加的原因主要系毛利率提升以及营业成本、销售费用下降；公司在净利润扭亏为盈的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅减少具有合理性；各季度营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额大幅波动具有合理性；公司的前五大客户与前五大供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员不存在关联关系；公司不存在过度依赖个别客户、供应商的情形。

四、报告期末，你公司除某种苗药产品主要原材料外的存货账面余额为 101,421.51 万元，计提跌价准备 6,002.03 万元，存货账面价值为 95,419.48 万元。请你公司结合存货类别、特点、库龄、市场行情数据、存货减值测试过程以及评估机构的专业胜任能力、评估方法的合理性等，重点说明存货跌价准备计提的充分性、准确性。请年审会计师详细说明对相关存货科目执行的审计程序，存货监盘具体过程及程序覆盖比率，是否实施额外审计程序，以及获取审计证据的有关结论是否符合审计准则及相关问题解答的规定。（问询函第 4 条）

（一）存货跌价准备

2024 年末公司除某种苗药产品主要原材料外的存货跌价准备计提明细情况如下：

单位：万元

存货类别	期末存货余额	期末存货跌价准备金额	计提比例	库龄
原材料	32,658.65	18.47	0.06%	主要为 2 年以内
在产品	14,928.82			1 年以内
库存商品	49,769.89	5,983.56	12.02%	主要在 2 年以内，部分 3 年以内
包装物	893.26			1 年以内
低值易耗品	36.77			1 年以内
消耗性生物资产	3,134.12			1 年以内

合 计	101,421.51	6,002.03	5.92%	
-----	------------	----------	-------	--

公司存货以中药材、包材、中成药产成品为主，整体库龄除原材料中某种苗药产品主要原材料外均较低，在相关产品的质量有效期内。

公司存货减值测试过程如下：库存商品等可用于直接出售的商品存货，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，确定其可变现净值；需要经过加工的原材料、在产品、包装物、消耗性生物资产，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，确定其可变现净值。

公司整体产品近年市场销售情况较好，整体毛利率较高，综合考虑公司销售费用率、税金及附加率等后，公司大部分存货可变现净值高于期末余额，未出现减值。

公司未聘请评估机构对相应存货可变现净值进行评估。

同行业公司计提存货跌价情况：

单位：万元

同行业公司	期末存货余额	期末存货跌价准备金额	计提比例
太极集团（600129）	281,551.12	8,879.11	3.15%
华润三九（000999）	520,295.00	27,026.72	5.19%
贵州三力（603439）	32,378.78	306.58	0.95%
昆药集团（600422）	155,900.94	1,921.90	1.23%
益佰制药（600594）	67,022.86	6,245.37	9.32%
平均数	211,429.74	8,875.94	4.20%
公司	101,421.51	6,002.03	5.92%

行业内中成药毛利率普遍较高，按照可变现净值计算较少出现减值情况，存货跌价主要系由于成品药过期、破损等原因导致。公司与同行业公司整体存货跌价准备计提比例不存在重大差异，公司存货准备计提充分合理。

（二）核查程序及意见

针对相关存货项目，我们实施的审计程序主要包括：

1. 了解与存货相关的采购与付款关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
2. 了解生产与仓储相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是

否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

3. 分六个小组同时对公司存货实施监盘，在监盘过程中检查存货的数量、状况及产品有效期等情况，最终监盘比例为 45.18%；

4. 取得库存商品库龄清单，结合产品的有效期，检查是否存在超期或临近效期情况；

5. 对特殊中药材，我们通过增加随机抽样获取样本后送至专业机构进行检验的方式对其是否仍满足贵州药监局所发布的药材使用标准进行查验；

6. 对库存商品，检查计算可变现净值时采用的预计售价、预计销售费用率和税金率的合理性；

7. 对原材料、在产品、消耗性生物资产，检查计算可变现净值时采用的预计售价、完工时估计将要发生的成本、预计销售费用率和税金率的合理性；

8. 对存货相关项目实施分析程序，结合市场价格、采购合同、成本计算单等查验其本期发生额的合理性；

9. 对存货相关项目实施截止测试，查验其出入库单是否存在跨期的情况。

通过以上核查，未发现公司各类存货的存在和跌价准备计提的充分性存在重大异常。

五、报告期末，你公司应收账款账面余额 18.13 亿元，坏账准备余额为 2.18 亿元，应收账款账面价值为 15.96 亿元。请你公司：（1）说明应收账款前十大欠款对象名称、交易内容、应收账款余额、账龄及逾期情况、与你公司及董监高、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并说明相关欠款是否构成关联方非经营性资金占用或你公司对外提供财务资助。

（2）结合主要欠款对象的资信情况、回款情况、催收进展及逾期情况（如有）等，说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据及坏账计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第 5 条）

（一）说明应收账款前十大欠款对象名称、交易内容、应收账款余额、账龄及逾期情况、与你公司及董监高、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并说明相关欠款是否构成关联方非经营性资金占用或你公司对外提供财务资助

应收账款前十大欠款对象信息如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	应收账款余额	账龄	是否逾期	是否存在关联关系
1	客户一	中成药	24,307.50	1 年以内 22,853.37 万元	部分逾期	否
2	客户二	中成药、西药	12,923.82	1 年以内	否	否
3	客户三	中成药	11,061.52	1 年以内 10,402.25 万元	部分逾期	否
4	客户四	中成药	9,016.77	1 年以内 8,749.08 万元	部分逾期	否
5	客户五	中成药	8,813.44	1-5 年	部分逾期	否
6	客户六	中成药	6,633.49	1 年以内	否	否
7	客户七	中成药	5,477.02	1-3 年	部分逾期	否
8	客户八	中成药	3,034.07	1 年以内	部分逾期	否
9	客户九	中成药	2,547.43	1 年以内	否	否
10	客户十	中成药	2,212.91	1-5 年	部分逾期	否

应收账款前十大欠款对象的股东、主要管理人员与公司及公司的董监高、5%以上股东及其关联方并无关联关系，未构成关联方资金占用或公司对外提供的财务资助。

（二）结合主要欠款对象的资信情况、回款情况、催收进展及逾期情况（如有）等，说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据及坏账计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 主要欠款对象资信情况

客户名称	资信状况			
	与公司开始合作时间	合作期间是否出现违约、纠纷、诉讼等情况	信用状况是否恶化	客户授信情况
客户一	2008 年以前	否	公开信息未见	上市公司，及时回款，信用良好
客户二	2017 年	否	公开信息未见	事业单位，及时回款，信用良好
客户三	2008 年以前	否	公开信息未见	央国企，及时回款，信用良好
客户四	2008 年以前	否	公开信息未见	央国企，及时回款，信用良好
客户五	2011 年	否	公开信息未见	及时回款，信用良好

客户六	2023 年	否	公开信息未见	央国企, 及时回款, 信用良好
客户七	2013 年	否	公开信息未见	上市公司, 及时回款, 信用良好
客户八	2008 年	否	公开信息未见	央国企, 及时回款, 信用良好
客户九	2008 年以前	否	公开信息未见	及时回款, 信用良好
客户十	2013 年	否	公开信息未见	及时回款, 信用良好

2. 主要欠款对象回款情况、催收进展及逾期情况

单位：万元

客户名称	回款情况			
	2024 年初应收账款	2024 年应收账款增加额	2024 年回款金额	2024 年期末应收账款
客户一	15,790.62	78,570.94	70,054.06	24,307.50
客户二	12,177.87	15,600.05	14,854.10	12,923.82
客户三	10,109.17	29,250.17	28,297.82	11,061.52
客户四	10,511.09	32,259.14	33,753.46	9,016.77
客户五	12,283.75	500.05	3,970.36	8,813.44
客户六		13,955.85	7,322.36	6,633.49
客户七	9,004.33	3,036.40	6,563.71	5,477.02
客户八	1,122.31	3,678.44	1,766.68	3,034.07
客户九	510.81	6,364.90	4,328.28	2,547.43
客户十	4,475.52	3,862.57	6,125.18	2,212.91

(续上表)

客户名称	催收进展	逾期情况	
		截至 2024 年末是否逾期[注]	逾期金额
客户一	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	1,454.12
客户二	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	否	
客户三	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	659.26
客户四	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	267.69
客户五	客户下游资金回款困难, 在加紧催收货款	部分逾期	8,501.63
客户六	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	否	
客户七	每月积极催收, 正常合作, 客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	2,440.62

客户八	每月积极催收，正常合作，客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	137.10
客户九	每月积极催收，正常合作，客户根据自身情况陆续回款	否	
客户十	每月积极催收，正常合作，客户根据自身情况陆续回款	部分逾期	1,076.04

[注]根据合同，公司与客户约定的信用期为6个月，但在业务实际执行中主要以1年为信用期，此处根据1年信用期作为是否逾期的判断标准

公司主要欠款对象中存在部分客户款项逾期，主要系受下游货款回收进度影响，公司及客户在努力催收，本期已追回部分前期款项。

3. 应收账款坏账准备

公司根据历史经验制定公司应收账款账龄组合的坏账计提比例；在2024年度公司根据前瞻性调整系数、历史期间的平均迁徙率，计算2024年预期信用损失率，具体比例信息如下：

账 龄	公司现行坏账政策下计提比例(%)	2024年预期信用损失率(%)
1年以内	5.00	2.26
1-2年	10.00	10.85
2-3年	30.00	21.24
3-4年	50.00	32.77
4-5年	50.00	46.92
5年以上	100.00	100.00

按照公司执行的应收账款坏账准备计提比例和上述预期信用损失率计算的坏账准备情况对比如下：

单位：万元

账 龄	2024年按组合计提坏账准备的应收账款账面余额	预期信用损失率下坏账准备金额	公司现行坏账政策下计提金额
1年以内	141,912.84	3,203.68	7,095.64
1-2年	16,996.58	1,843.53	1,717.54
2-3年	7,181.84	1,525.53	2,233.59
3-4年	4,029.82	1,320.59	2,018.41
4-5年	5,068.87	2,378.54	2,537.94
5年以上	6,128.22	6,128.22	6,128.22

合 计	181,318.17	16,400.10	21,731.35
-----	------------	-----------	-----------

从上表看出，公司截至 2024 年 12 月 31 日实际计提的应收账款坏账准备余额大于按预期信用损失率计提的应收账款坏账准备余额。公司出于谨慎性考虑，同时为保持会计核算的一致性，按现行坏账政策的应收账款坏账准备计提比例计提应收账款坏账准备。

综上所述，公司主要欠款对象资信情况良好、回款正常，企业每月积极催收欠款；公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，公司按照应收账款坏账准备计提政策计提的应收账款坏账准备余额大于按根据迁徙率计算的预期信用损失率计提的应收账款坏账准备，坏账计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）核查程序及意见

1. 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取公司 2024 年末应收账款明细表，获取主要欠款对象的基本信息，通过公开信息查验公司应收账款主要欠款对象的主要股东、控股股东、主要管理人员是否与公司及董监高、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系；

3. 获取公司与主要欠款对象的合同、信用期政策；

4. 通过公开信息查询公司主要欠款方是否存在如失信被执行等信用状况恶化的情形；

5. 获取应收账款逾期情况统计表，了解公司对逾期款项的催收措施，检查主要欠款方期后回款情况；

6. 评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

7. 选取大额应收账款客户执行访谈等程序，要求客户就应收账款余额、是否存在关联关系等进行确认；

8. 检查与应收账款、应收款项融资相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为应收账款前十大欠款对象与公司及董监高、5%以上股东及

其关联方不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，不构成关联方非经营性资金占用或公司对外提供财务资助；公司应收账款坏账准备计提依据符合企业会计准则的相关规定；公司应收账款坏账计提充分。

六、你公司合并现金流量表显示，报告期内“支付其他与经营活动有关的现金”发生额为 17.01 亿元，占经营活动现金流出的 41.36%。其中，运费、广告费、招待等各项费用 16.09 亿元。请你公司：（1）详细说明形成前述支出项目的具体原因、明细情况、涉及事项、款项性质等，分类型说明与去年同期相关费用的具体变化情况、变化原因及合理性；支付对象中是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方，并说明相关方是否与公司经销商、关联方存在资金或业务往来；公司是否存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；是否存在将款项间接支付给经销商从而实现销售回款的情形。（2）说明公司进行运费、广告费、招待等各项费用支出申请、审批流程及负责人，相关内部控制制度是否健全并有效执行，公司确保大额费用支出的真实性、合规性的措施，是否存在商业贿赂等费用支出违规的风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

（问询函第 6 条）

（一）详细说明形成前述支出项目的具体原因、明细情况、涉及事项、款项性质等，分类型说明与去年同期相关费用的具体变化情况、变化原因及合理性；支付对象中是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方，并说明相关方是否与公司经销商、关联方存在资金或业务往来；公司是否存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；是否存在将款项间接支付给经销商从而实现销售回款的情形。

1. 详细说明形成前述支出项目的具体原因、明细情况、涉及事项、款项性质等，分类型说明与去年同期相关费用的具体变化情况、变化原因及合理性；

公司上述支出具体项目构成如下：

单位：万元

支出项目	本期支出金额	上年同期支出金额	支出原因	涉及事项	款项性质
市场推广费、学术推广费、促销费等支出	146,521.70	128,012.98	因销售渠道市场开拓等原因支出	主要系营销中心、各个办事处所涉及的学术推广、促销、广告宣传等	与营销活动相关的支出

运输费支出	4,019.86	4,624.93	产品运输物流费用	产品的物流运输费	与产品销售活动相关的支出
办公及水电燃气支出	4,441.84	5,108.95	公司日常经营活动中所产生的办公费、水电费、快递通讯费等	公司日常经营活动的物管费、清洁费、能源消耗等	与日常经营活动相关的支出
差旅及车辆支出	1,368.76	902.41	公司人员出差、车辆使用等相关支出	公司在日常经营、营销活动中产生的差旅费、车辆油费、过路费、维修费等	与日常经营活动相关的支出
委外研发费支出	1,312.79	1,721.28	公司根据研发合同,委托外部研发机构研发的费用,按照合同约定进度支付	公司费用化的研发支出,主要系各研发项目的研究费、合作费、授权费等	与研发活动相关的支出
招待费支出	858.93	1,440.72	公司及各个办事处招待来访人员、客户、供应商等发生的餐饮、住宿支出	日常经营中接待来访人员所涉及的餐饮、住宿等支出	与日常经营活动相关的支出
其他费用支出	2,366.04	2,869.00	各个部门及分子公司日常经营活动中的支出	系日常维修费、安装费、通讯费、书报资料费、检验费等各类杂项支出	与日常经营活动相关的支出
合 计	160,889.91	144,680.27			

续上表

支出项目	本期与上期同比变动金额	变动原因
市场推广费、学术推广费、促销费等支出	18,508.72	1. 上年同期部分费用计提后未实际支付,于本期支付; 2. 本期公司加快费用结算过程,使得相关费用的支出较为及时
运输费支出	-605.07	收入规模下降,整体运输量较上年同期有所降低
办公及水电燃气支出	-667.11	本期生产规模降低,水电燃气等经营管理过程中的能源消耗降低
差旅及车辆支出	466.35	公司本期通过直营制改革增加 6 个直营办事处,新增的直营办事处费用支出导致差旅费有所增加
委外研发费支出	-408.49	研发进度不同导致的付款进度不同
招待费支出	-581.79	销售规模下降,整体业务招待规模有所降低;上年同期公司举行相关晚会,招待费支出较高
其他费用支出	-502.96	公司推动相关费用节流,对非必要支出进行一定管控
合 计	16,209.64	

如上表所述,公司上述支出主要系公司在日常管理活动、营销活动、研发活动中所产生的相关支出。上述类别中,除市场推广费、学术推广费、促销费等支出外,其他类别支出本期与上年同期相比变动金额较小;市场推广费、学术推广

费、促销费等支出则系本期支付上期计提费用以及本期加快费用结算速度导致本期金额较上年同期有所增加，具有合理性。

2. 支付对象中是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方，并说明相关方是否与公司经销商、关联方存在资金或业务往来，是否存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况

公司本期费用支付对象主要是公司在组织开展市场、学术推广等营销活动过程中的推广服务商、广告宣传商；在销售活动中提供产品运输服务的物流供应商；其他报销支出的支付对象为公司员工，主要为向员工支付的日常报销款等。不论是推广服务商还是公司员工，支付对象均不涉及公司经销商或其他利益相关方。

我们未能获取相关方的银行流水，我们无法核查相关方是否与公司经销商、关联方存在资金或业务往来。

公司在费用支付过程中，严格按照财务管理制度和合同约定执行，不存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况，每笔费用支出均有相应的合同、发票、结算凭证等原始凭证作为支撑，资金流向清晰、合规，不存在资金流向控股股东、实际控制人或其他关联方的情形。

3. 是否存在将款项间接支付给经销商从而实现销售回款的情形

公司相关费用主要系支付给向公司提供服务的推广服务商、广告宣传商、运输服务商等，不存在将款项间接支付给经销商的情况。

（二）说明公司进行运费、广告费、招待等各项费用支出申请、审批流程及负责人，相关内部控制制度是否健全并有效执行，公司确保大额费用支出的真实性、合规性的措施，是否存在商业贿赂等费用支出违规的风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 公司进行运费、广告费、招待等各项费用支出申请、审批流程及负责人，相关内部控制制度是否健全并有效执行

公司对运费、广告费、招待等日常费用支出及市场促销费用支出均建立了完善的采购报销审批制度。

公司对运费、广告费、招待等各项费用支出申请信息如下：

费用类别	申请人	申请材料
运输费	主要系仓储供应部运输费的经办人员	日常费用支付申请，报销清单汇总表、报销清单、

		发票
广告费	主要系办事处及营销中心具体经办人员	市场费用支付申请、报销清单汇总表、报销清单、发票、广告合作合同、服务合同确认函、收费依据、广告宣传资料
招待费	主要系公司各部门、办事处等具体费用经办人员	日常费用支付申请，报销清单汇总表、报销清单、发票
市场促销费	主要系办事处及营销中心具体经办人员	市场费用支付申请、报销清单汇总表、报销清单、发票、推广活动合同、服务合同确认函、学术推广方案、举办推广活动的通知、活动预算明细、活动总结、现场照片；咨询服务协议、服务咨询合同确认函、咨询中心收费记录

公司具体经办人员在完成上述支出申请的材料汇总归集后，在公司 OA 系统上提请费用报销审批流程。公司在 OA 系统中根据制度的规定对不同的费用类别、报销费用金额等设置了不同的审批流程，流程中的相应人员切实履行相应审批权限。

公司制定了《贵州百灵集团制药股份有限公司财务工作流程清单》，规定相关费用的审核权限，规范费用报销流程。公司将备用金借款和日常费用报销申请、审批、付款报销等流程与 OA 系统流程进行深度融合，实现对费用的规范性、系统化管理。公司对于相关费用支出的控制制度是完整的、有效的，且得到了执行，报告期内相关费用均按照上述流程进行控制。

2. 公司确保大额费用支出的真实性、合规性的措施

公司主要通过事前预算、事中监督以及严格授权审批等措施对销售费用真实性、合规性进行监督。公司通过年初预算对当年度部门费用、营销费用进行控制，每月营销授信额度均需经营销结算管理中心计算审批后下发到各办事处。各办事处原则上需在额度内发货和进行市场费用借支，超过额度需经总经理助理和营销结算中心审核，同时重大事项上报集团领导讨论决定。部门经办人申请费用报销时，对应部门、财务部需对报销原始凭证的完整性、真实性进行检查，核对原始凭证例如合同、协议、发票、会议签到表、会议记录等是否齐全、是否真实，检

查付款金额是否在合同额度内、付款审批流程是否完整、审批人是否准确等，对于资料不完整将要求补充说明或打回重新申请。

公司通过上述措施确保大额费用支出的真实性、合规性。

3. 是否存在商业贿赂等费用支出违规的风险

公司采取了一系列措施防止商业贿赂或为商业贿赂提供便利行为的发生：公司充分认识到反对商业贿赂、不正当竞争的必要性和重要性，制定与销售相关具体实施细则以及《财务管理制度》《关于规范销售费用报销核算的通知》等内部控制管理制度，规范公司开展销售业务以及与市场推广商间的业务行为，要求办事处签订《贵州百灵经销商发票及证据链完善承诺书》自觉遵守相应规范。公司在各类会议、日常文化中明确要求员工严格遵照国家相关法律和有关法规、规章进行正当商业交往，坚决杜绝任何可能存在的商业贿赂或潜在商业贿赂行为，不得以任何不正当手段、利益驱动或诱导而获得商业合作或销售机会。在日常经营管理过程中，公司不定期组织销售人员学习《药品管理法》《反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等国家法律、法规与规章，加强公司员工药品质量方面的教育培训，不断提高员工的专业知识、岗位技能及质量意识，确保公司各项质量管理规定的有效执行。

综上所述，公司不存在商业贿赂等费用支出违规的重大风险。

（三）核查程序及意见

我们实施了以下核查程序：

1. 了解与费用报销相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
2. 了解公司关于防范商业贿赂相关的内部控制措施，并评价其是否存在违规风险；
3. 获取公司货币资金明细账、银行流水，对支付其他与经营活动有关的现金构成进行复核，分析其具体构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析合理性；
4. 对主要费用支付对象进行统计分析，检查主要费用支付对象是否涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方；
5. 了解相关费用的核算内容及确认依据，并采用抽样方式检查与费用确认相关的支持性文件，包括审批单、合同及协议、发票等；

6. 抽样检查资产负债表日前后费用报销发票、审批单等支持性证据，检查相关费用是否记录在恰当的期间。

经核查，我们认为公司本期支付其他与经营活动有关的现金与去年同期相关费用相比变化具有合理性；公司主要相关费用支付对象中不涉及公司经销商、关联方或其他利益相关方；我们未获取相关方的资金流水，故我们无法判断相关方与公司经销商、关联方是否存在资金或业务往来；公司不存在为他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况；公司相关费用支出的申请、审批、支付等相关内部控制制度健全并得到有效执行，不存在商业贿赂等支出违规的重大风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：龙文虎

中国·杭州

中国注册会计师：曾志

年 月 日