证券代码：600252 证券简称：中恒集团 编号：临 2022-37

广西梧州中恒集团股份有限公司关于对 2021 年年度报告的信息披露监管工作函回复的公告

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个别及连带责任。

广西梧州中恒集团股份有限公司（以下简称“公司”或“中恒集团”）于近日收到由上海证券交易所下发的《关于广西梧州中恒集团股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2022】0362 号），以下简称“《工作函》”），根据相关要求，现就《工作函》相关问题回复如下：

1.年报披露，公司 2021 年营业收入 31.62 亿元，同比减少 14%，其中，公司血栓通产品营业收入 14.71 亿元，在营业收入中占比 46.52%，同比下滑 30.36%。归母净利润 3.07 亿元，同比减少 45.47%，扣非后净利润 7691.29 万元，同比减少 82.77%。分季度收入分别为 11.55 亿元、7.28 亿元、7.86 亿元、4.93 亿元，波动较大。此外，公司 2020 年取得重庆莱美药业股份有限公司（以下简称“莱美药业”）控制权。莱美药业 2020 年-2021 年营业收入连续下滑，2019 年至今连续亏损，归母净利润分别为-1.55 亿元、-3.27 亿元和-1.01 亿元。报告期内，莱美药业主要产品莱美舒（通用名：艾司奥美拉唑肠溶胶囊）未能进入国家带量采购名单，收入下滑。

请公司：（1）结合中成药地方性联盟采购、限制目录、疫情影响等情况、血栓通产品产销量变化等，对比同行业可比产品情况，进一步说明血栓通产品报告期收入下滑的原因；相关行业政策变动对血栓通产品销售的影响及应对措施；（2）结合各业务板块情况说明季度收入波动较大、第一季度收入偏高而第四季度偏低的原因，公司经营是否具有季节性；（3）补充披露莱美药业莱美舒等主要产品最近两年的销售收入，在莱美药业营业收入中的占比及同比变化情况，并说明莱美药业收入下滑的原因；（4）结合带量采购等行业政策、经营情况、收入、成本、主要费用等变动情况等说明报告期内莱美药业续亏的原因；莱美药业目前经营状况是否符合公司收购时的预期；在主要产品未能进入带量采购的情况下，莱美药业持续盈利能力是否存在不确定性，并进行风险提示。（5）结合前述情况进一步分析说明报告期公司业绩下滑的原因。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）结合中成药地方性联盟采购、限制目录、疫情影响等情况、血栓通产品产销量变化等，对比同行业可比产品情况，进一步说明血栓通产品报告期收入下滑的原因；相关行业政策变动对血栓通产品销售的影响及应对措施。

公司血栓通产品报告期收入下滑的原因主要有：

①中成药地方性联盟采购影响血栓通产品的销售

2021 年 9 月 25 日开始，湖北省牵头开展的 19 省中成药首次省际联盟集中带量采购工作，共组织了 100 多家生产企业和 2.4 万多家医疗机构参与此次湖北联盟集采工作。本次湖北联盟集采选取“降幅低者”的淘汰机制，为了保留市场准入资格，公司血栓通产品以 57.67%巨大降幅中标，150mg 规格的血栓通价格降为 13.5 元/支，影响血栓通产品的销售收入。因本次集采以降幅作为最终中选的关键指标，在公司的竞品中，部分非主流产品（市场占有率低）由于各种原因，根据规则在此次湖北集采中却以非常高的价格中选。以朗致集团的 10ml 舒血宁为例，其最终中标价为 99.8 元/支（5ml 折算为 49.9 元/支），而同类市场占有率最大的舒血宁品牌，神威药业的 5ml 舒血宁中标价仅为 9.35 元/支，泰盛制药 5ml 舒血宁价格更是低至 3.36 元/支。上述竞品此次以高价中选将蚕食公司的现有市场份额。此外，本次集采虽有“价格纠偏”的规定：“同公司小规格产品价格若高于大规格的，应组织专家对价格纠偏，不接受纠偏的取消其中选资格”，但本公司直接竞品，注射用血塞通（冻干）却仍然出现价格倒挂，100mg 规格中选价格高达 16.28 元/支，而 200mg 规格中选价格却为 9.223 元/支，竞品价格出现类似情况，同样将严重影响公司产品的市场销售，抢占公司的市场份额。注射用血栓通（冻干）属国家甲类医保产品，目前国内医药医保政策变动频繁，仍处于政策调整和探索期，相关规则调整不断。公司竞品出现上述高价中标情况，将使得市场销售推广人员偏向推广销售价格更好、利润更高的产品，因此这在一定程度上，影响了公司血栓通产品的销售。

湖北集采同类中选产品价格简要对比情况表

产品名称	规 格	生产企业	中选价格（元）	降价幅度
注射用血栓通（冻干）	每支 150mg	中恒集团	13.5	57.67%
注射用血塞通（冻干）	每支 200mg	昆药集团	9.223	54.07%
注射用血塞通（冻干）	每支 100mg	昆药集团	16.28	—
舒血宁	每支 10ml	朗致集团	99.8	45.16%
舒血宁	每支 5ml	神威药业	9.35	35.07%

数据来源：《中成药省际联盟集中带量采购中选企业非报价代表品基准价格和拟中选价格公示》

②医保目录限制严重影响血栓通产品的销售

A.公司核心产品血栓通受到医保支付范围限定，导致销量下滑。自 2019 年起，《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2019 年）》对于包括血栓通在内的多款中药注射剂产品进行医保支付范围限定，限“二级以上医疗机构的中风偏瘫及视网膜中央静脉阻塞患者应用”。此限制导致下游医疗机构及地方医保局对于中药注射剂处方抽查越发严格，由此引发对超出医保报销处方处罚加剧，进一步导致院端消极情绪，临床应用相应受限，部分医疗机构甚至机械化对应用科室进行限制，进一步影响公司血栓通产品销量下降，收入下滑。血栓通销售受医保政策调整影响巨大，二级以下的基层医疗机构占据公司产品销售超过 30%的市场份额，目前无法销售，同时心内科、骨科等大科室目前同样被限制无法销售。

B.公司竞品解除医保支付限制，对公司产品销售形成冲击。2021 年底，根据国家医保局最新消息显示，有 30 种药品被纳入开展医保支付试点工作，医保支付标准恢复至药品说明书范围，即通过医保支付试点不再受此前医保目录中对该 30 个药品的使用限制。公司主要竞品血塞通在此次 30 个医保支付试点的范围内。除了医保支付不再受限制外，此次支付试点的部分产品甚至通过此次支付试点进行变相提高支付标准，如北京市公布的血塞通 200mg、400mg 规格的医保支付标准由原来的价格 25 元/支、53.12 元/支变成 81.54 元/支、138.63 元/支。另外，公司血栓通主要竞品之一丹红注射液，通过 2020 及 2021 年国家医保谈判，医保支付范围已恢复至产品说明书用途范围，一定程度有助于提升竞品的市场占有份额。而公司血栓通产品因缺乏本轮医保支付试点政策利好支持，等级医疗机构科室受限及基层医疗机构使用受限，导致销量有所下降，收入下滑。

③疫情对血栓通产品收入下滑的影响

全国各地疫情反复，血栓通销售工作受医院管控严格，学术会议较难开展，医院就诊人数、住院患者减少，床位使用率显著下降等综合因素影响，血栓通销量随之下滑。具体表现在：一是受疫情影响医院同期业务量明显下降，医院门诊量、出院病人量、手术量、慢性病人量等均大幅下降。定点医院的降幅更大。业务量大幅下滑是医院普遍存在的现象，血栓通的用量下降随之而来。二是疫情期间，医院就诊流程复杂，门诊和住院对强化疫情防控均有严格的要求。医院设立门诊预检分诊，对所有就诊患者进行严格扫码登记，对外地患者进行流调信息排查，严把患者信息关。医院严防门诊患者聚集，采取隔位就座，遵循一患一诊一室；医院住院部实施闭环管理模式，即新入院患者全部进入感染科过渡，实行规定时间内的医学观察并进行核酸检测。患者住院期间谢绝探视，能自理患者不允许陪护，重症患者只允许一人陪护。上述种种举措造成患者非必要不就医，且公司产品血栓通是处方药，医院所采用的严格的疫情防控措施对产品销量影响较大，导致医院用药量骤降。三是疫情防控引发医护人员短缺，医院日常工作开展受到影响。为保证抗疫工作顺利开展，医疗机构会大量抽调医护人员参与到抗疫工作中，导致临床科室的日常工作受到一定程度的影响，患者和用药人群也相应减少。四是医院严格管控出入人员，难以开展公司学术及培训活动的线下推广。因疫情管控措施严格，必要的培训和学习均转为线上开展，活动频率减少，而且都是以新冠防治为主题，药品推广效果不及预期。

④血栓通产品产销量变化对血栓通产品收入下滑的影响

报告期内，注射用血栓通（冻干）年销售量 6,050.10 万支，同比下降 36.28%；在公司以产定销的政策协调下，报告期内血栓通的生产量也有着一定幅度的下降，年产量 7,239.40 万支，同比下降 24.35%，导致公司心脑血管领域用药主营业务收入 147,111.07 万元，同比下降 30.36%。

受疫情及国家医保控费政策等的影响，注射用血栓通（冻干）同类产品营收均有较大幅度的下滑。与竞品相比，公司主要产品注射用血栓通（冻干）生产销售量仍维持着领先地位，产销下滑幅度均小于行业平均水平。同时，虽然血栓通年末库存量同比有大幅度的增长，但仍远小于同行业平均水准。

同行业可比产品产销情况对比表

单位：万支

公司名称	主要产品	单位	生产量	销售量	库存量	生产量比上年同期增减（%）	销售量比上年同期增减（%）	库存量比上年同期增减（%）
中恒集团	注射用血栓通（冻干）	万支	7,239.40	6,050.10	1,648.50	-24.35	-36.28	223.43
丽珠集团	注射用血栓通（冻干）（以冬虫夏草、提200mg/支规格）	万支	2,973.19	3,115.12	2,070.23	-52.01	-30.97	-6.42
珍宝岛	让时间血塞通	万支	4,671.06	2,380.73	2,973.24	32.84	66.48	334.93

数据来源：各上市公司 2020 年、2021 年年报数据

同行业可比产品营业收入对比表

单位：万元

单位简称	分产品	营业收入（万元）	营业收入比上年增减（%）
昆药集团	针剂	85,025.16	-31.51
珍宝岛	中药制剂	134,567.83	-32.05
中恒集团	心脑血管领域用药	147,111.07	-30.36

数据来源：各上市公司 2020 年、2021 年年报数据

⑤相关行业政策变动对血栓通产品销售的影响及应对措施

A.相关行业政策变动频繁，对血栓通产品销售产生不确定性。一方面，“西医不能开中药”以及对于中成药的应用限制等因素，导致中药注射液领域规模呈现萎缩趋势。另一方面，自 2021 年起，国家开始进一步扩大集中带量采购的规模，中成药首次纳入联盟集中带量采购。湖北省医药价格和招标采购管理服务网发布《中成药省际联盟集中带量采购公告（第 1 号）》意味着中成药集采正式落地。公司血栓通产品虽然已经成功中选集采，但基于规则限制，公司放弃部分利润，大幅降价，最大限度达利于民。另外，国家层面已经逐步释放支持中药的信息，但底层政策设计尚不完善，国家医保局推出的医保支付试点其遵选及入围标准不明确，目前尚处在摸索阶段。血栓通在此行业政策环境下，市场存在一定的不确定性，导致销量受到一定影响。

B.应对行业政策变动的措施。一是积极反馈医保解限诉求，推进省级增补解限工作。公司从各渠道向省级医保部门和国家医保局反馈医保解限的诉求，争取早日获得解限。同时，也向政府部门积极申请，希望能进入下一批的医保支付试点范围。二是加强内部销售管理及渠道创新。公司设立市场营销部门，统筹公司整体营销、策划及推广工作，研究制定体系化的销售激励机制和服务商激励方案，强化销售团队建设，积极开拓空白市场、基层医疗机构，整合和拓展销售渠道，进一步推动血栓通的销售工作。三是更新产品线，打破血栓通一品独大局面。公司积极推动血栓通产品线及产品领域的升级迭代，并充分发挥梧州制药中成药企业自身优势，进一步挖掘现有批文中优势品种，不断外延，大胆创新，通过科研院所研发合作等形式扩展新发展机会。

（2）结合各业务板块情况说明季度收入波动较大、第一季度收入偏高而第四季度偏低的原因，公司经营是否具有季节性。

公司 2021 年第四季度收入比第一季度收入减少 6.62 亿元。其中，中恒集团药品板块受影响最大，中成药板块受地方性联盟带量采购、限制目录、疫情影响，第四季度较第一季度收入减少 4.55 亿元；化药板块受国家药品集中带量采购影响，第四季度较第一季度收入减少 0.34 亿元；食品板块销售存在季节性因素，但第一季度与第四季度皆为淡季，第四季度收入略高于一季度；其他板块第四季度营业收入相比较第一季度也均有不同程度的增长。综合上述原因导致第一季度收入偏高而第四季度偏低。

公司 2021 年度的营业收入主要由医药（含中成药、化药）板块以及食品板块组成。

①以血栓通为主的中成药医药板块经营基本无季节性影响。2021 年第四季度收入偏低原因主要为中成药地方性联盟采购因素影响，导致引发市场处于观望状态，普遍采取保守策略，在 2021 年第四季度表现尤为明显，导致公司血栓通产品 2021 年第四季度销售收入偏低。

②以艾司奥美拉唑肠溶胶囊为主的化药医药板块经营基本无季节性影响。公司子公司莱美药业 2021 年第一季度收入为 36,028.56 万元，第四季度收入为 33,352.35 万元。第四季度收入略低于第一季度收入，主要原因为：一是莱美药业生产的艾司奥美拉唑肠溶胶囊未进入集采名单。国家第四批集采于 2021 年二季度开始执行，2021 年第一季度艾司奥美拉唑肠溶胶囊实现收入 6,999.07 万元，自第二季度开始该品种销量及销售单价大幅下降，艾司奥美拉唑肠溶胶囊第四季度收入仅为 178.37 万元，导致莱美药业第一季度收入偏高而第四季度偏低。二是莱美药业战略聚焦，2021 年 3 月处置了部分子公司股权及业务（大输液及中成药及饮片类），处置子公司 2021 年一季度收入为 6,745.57 万元，自第二季度起大输液及中成药及饮片类业务不再产生收入；三是莱美药业重点品种卡纳琳因持续学术投入与细化招商等精准销售措施影响，四季度收入较一季度增长 59.84%，综上原因莱美药业第四季度收入略低于第一季度收入。

③以双铁龟苓膏为代表的食品板块经营，具有较为明显的季节性。2021 年双铁实业实现营业收入 2.09 亿元，占中恒集团营业总收入的 6.6%。公司在食品板块出现第一季度收入偏高而第四季度偏低源于：一是 2021 年第一季度适逢新春佳节，双线实业重点推广新春团购特色农产品及其他消费品类，如龟苓宝饮料、白砂糖、绿豆、大米、白酒、坚果等产品的销售。2021 年第一季度公司在食品板块累计实现营业总收入 5219.56 万元，同比增长 57.67%。二是 2021 年 3 月起龟苓膏产品开始逐步进入销售旺季，加上各区域重点落实社区、单位等团购订单，促销团购力度大，大幅度提高了龟苓膏系列产品的销售业绩，实现了 2021 年第一季度的销售业绩。以上原因最终导致食品板块第一季度收入偏高而第四季度偏低。

（3）补充披露莱美药业莱美舒等主要产品最近两年的销售收入、在莱美药业营业收入中的占比及同比变化情况，并说明莱美药业收入下滑的原因。

莱美药业莱美舒等主要产品最近两年的销售收入、在莱美药业营业收入中的占比及同比变化情况详见下表：

莱美药业主要产品近两年的销售收入等情况表

单位：万元

类别/品种	2021 年		2020 年		同比变动		
	收入	收入占比	收入	收入占比	变动额	变动率	收入占比变动
艾司奥美拉唑肠溶胶囊	9,610.03	7.84%	39,288.36	24.81%	-29,678.33	-75.54%	-16.97%
纳米炭混悬注射液	54,983.31	44.88%	34,773.43	21.96%	20,209.88	58.12%	22.92%
大输液类	3,082.88	2.52%	16,667.19	10.53%	-13,584.31	-81.50%	-8.01%
中成药及饮片类	3,589.63	2.93%	13,946.33	8.81%	-10,356.70	-74.26%	-5.88%
合计	71,265.85	58.17%	104,675.31	66.11%	-33,409.46	-31.92%	-7.94%

2021 年，莱美药业营业收入下滑主要原因：一是莱美药业战略聚焦，处置部分子公司股权及业务（大输液及中成药及饮片类）导致合并范围缩小，相应收入减少 2.39 亿元。二是莱美药业重点产品艾司奥美拉唑肠溶胶囊未进入集采，销售收入下降 2.97 亿元。三是莱美药业加大重点品种纳米炭混悬注射液的推广力度，促使销售收入同比增加 2.02 亿元。综上因素莱美药业营业收入同比下降 3.58 亿元。

（4）结合带量采购等行业政策、经营情况、收入、成本、主要费用等变动情况等说明报告期内莱美药业续亏的原因；莱美药业目前经营状况是否符合公司收购时的预期；在主要产品未能进入带量采购的情况下，莱美药业持续盈利能力是否存在不确定性，并进行风险提示。

2021 年度，莱美药业实现营业收入 12.25 亿元，较 2020 年同期下滑 22.63%；实现归属于上市公司股东的净利润-1.01 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1.38 亿元，同比分别减亏 2.26 亿元、2.32 亿元。莱美药业近三年主要财务数据如下表：

莱美药业近三年主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	122,522.42	158,352.99	185,901.08
归属于上市公司股东的净利润	-10,052.82	-32,676.50	-15,519.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-13,801.21	-37,007.94	-18,768.89
资产负债率	24.42%	60.87%	52.77%

莱美药业续亏的原因分析：报告期内，莱美药业 2021 年度业绩亏损主要受国家集采政策收入及毛利较大幅度下降、研发投入同比（2020 年扣除资本化转费用化因素影响）增加、营业外支出等综合因素影响。为应对集采政策对产品销售收入的影响，莱美药业加大研发投入力度，使得研发费用较高；同时，其根据子公司莱美医药与长春海悦药业关于他达拉非片经销权诉讼结果，确认营业外支出。上述多种因素综合导致莱美药业净利润为负。具体分析如下：

①带量采购等行业政策对莱美药业经营的影响

药品集中带量采购政策持续推进，莱美药业重点产品艾司奥美拉唑肠溶胶囊未进入集采导致销量和价格同比大幅下滑。详见问题 1（3）回复。

②2021 年度，莱美药业主要产品销量、售价、收入及毛利率、产品结构及成本较 2020 年度的变化情况具体如下：

类别/品种	2021 年					2020 年				
	销售数量（万支/盒/瓶/kg）	销售单价（元）	收入（万元）	成本（万元）	毛利率	销售数量	销售单价（元）	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
抗感染类			10,493.56	3,678.84	64.94%			12,292.40	5,147.23	58.13%
特色专科类			87,451.79	16,595.96	81.02%			100,788.17	25,230.15	74.97%
其中：纳米炭混悬注射液	24.89	2,208.87	54,983.31	7,179.38	86.94%	15.91	2,185.70	34,773.43	4,754.77	86.33%
艾司奥美拉唑肠溶胶囊	250.39	38.38	9,610.03	5,526.19	42.50%	780.54	50.34	39,288.36	16,245.57	58.65%
大输液类			3,082.88	1,263.48	59.02%			16,667.19	7,794.48	53.23%
中成药及饮片类			3,589.63	812.23	77.37%			13,946.33	4,169.24	70.11%
其他品种			502.08	258.83	48.45%			467.65	224.82	51.93%
药品销售服务			2,471.70	-	100.00%			3,094.34	-	100.00%
医药流通类			13,469.74	11,212.66	16.76%			10,504.97	7,747.48	26.25%
其他业务收入			1,461.04	1,138.11	22.10%			591.95	218.50	63.09%
合计	——	——	122,522.42	34,960.11	71.47%	——	——	158,352.99	50,531.91	68.09%

（续上表）

类别/品种	收入变动额（万元）	收入变动率	成本变动额（万元）	成本变动率	毛利率变动
抗感染类	-1,798.84	-14.63%	-1,468.39	-28.53%	6.82%
特色专科类	-13,336.37	-13.23%	-8,634.19	-34.22%	6.06%
其中：纳米炭混悬注射液	20,209.88	58.12%	2,424.61	50.99%	0.62%
艾司奥美拉唑肠溶胶囊	-29,678.33	-75.54%	-10,719.38	-65.98%	-16.15%
大输液类	-13,584.31	-81.50%	-6,531.01	-83.79%	5.78%
中成药及饮片类	-10,356.69	-74.26%	-3,357.02	-80.52%	7.27%
其他品种	34.42	7.36%	34.01	15.13%	-3.48%
药品销售服务	-622.64	-20.12%	-	不适用	0.00%
医药流通类	2,964.77	28.22%	3,465.18	44.73%	-9.49%
其他业务收入	869.08	146.82%	919.62	420.88%	-40.99%
合计	-35,830.57	-22.63%	-15,571.79	-30.82%	3.38%

③主要费用、营业外支出等因素对莱美药业净利润的影响。

2021 年，莱美药业在收入下降的同时，其期间费用虽也出现下降情况，但期间费用总体下降幅度低于收入下降幅度。此外，除财务费用率外，整体期间费用率较高，加之营业外支出的增加，导致莱美药业净利润为负。

莱美药业收入、成本、期间费用、营业外支出同比情况见下表：

单位：万元

项目	2021 年发生额	2020 年发生额	变动额	变动比例
营业收入	122,522.42	158,352.99	-35,830.57	-22.63%
营业成本	34,960.11	50,531.91	-15,571.79	-30.82%
销售费用	71,443.09	84,130.90	-12,687.81	-15.08%
销售费用率	58.31%	53.13%	5.18 个百分点	
管理费用	14,315.67	19,798.82	-5,483.15	-27.69%
管理费用率	11.68%	12.50%	-0.82 个百分点	
研发费用	10,019.95	10,736.25	-716.30	-6.67%
研发费用率	8.18%	6.78%	1.40 个百分点	
财务费用	1,950.57	8,486.33	-6,535.76	-77.02%
财务费用率	1.59%	5.36%	-3.77 个百分点	
营业外支出	3,606.74	97.46	3,509.28	

A.收入、毛利下降对莱美药业利润的影响：2021 年度，莱美药业重点产品艾司奥美拉唑肠溶胶囊未进入集采，导致该产品销量和价格同比大幅下滑，对利润影响较大。

B.主要费用对莱美药业利润的影响：一是销售费用方面，莱美药业 2021 年销售费用为 71,443.09 万元，销售费用率为 58.31%，销售费用率同比增长 5.18 个百分点，主要原因系销售产品结构发生变化，销售费用率较低的艾司奥美拉唑肠溶胶囊、饮片类收入大幅下降，销售费用率较高的纳米炭混悬注射液等品种收入大幅增长；为保持原有市场占有率及开拓新市场，莱美药业持续加大 OTC 市场的销售费用投入。二是管理费用方面，莱美药业 2021 年管理费用为 14,315.67 万元，管理费用率为 11.68%，管理费用率较 2020 年不存在重大变动。三是研发费用方面，莱美药业 2021 年研发费用率同比增长 1.4 个百分点，2021 年研发费用为 10,019.95 万元，扣除 2020 年资本化转费用化因素影响同比增加 5,524.77 万元，增幅 122.9%，主要系 2021 年莱美药业持续开发优势细分领域战略产品、坚持自主开发创新产品和先进医疗技术、科研创新引入拥有核心竞争力的优势产品和先进技术，及以委托成熟专业研发机构相结合，从而加速开发新产品方式，故研发投入金额较大。四是在财务费用方面，莱美药业财务费用报告期内为 1,950.57 万元，财务费用率 1.59%，较 2020 年度大幅降低，主要系莱美药业 2021 年使用向特定对象发行股票募集资金偿还借款所致。

C.营业外支出对莱美药业产生的影响：营业外支出影响主要系报告期内，莱美药业根据全资子公司莱美医药与海悦药业关于他达拉非经销权诉讼事项的一审判决结果，莱美医药将应付海悦药业可得利益损失、应收海悦药业退还销售权对冲且将相应无形资产-销售代理权摊余价值 3,537.74 万元转入营业外支出。本次诉讼案件二审尚未正式开庭审理，二审判决结果尚具有不确定性，后续莱美药业将结合实际情况按照会计准则的要求进行账务处理。

④莱美药业目前经营状况与公司收购时的预期情况分析

根据公司收购莱美药业可行性研究报告，收购时预期未来三年莱美药业净利润增长率为 20%，莱美药业未来三年的平均净利润约为 2000 万元。此财务预测基于公司收购时，莱美药业前两年一期（2017-2019 年 9 月）的净利润分别为 4606 万元、9113 万元和 7544 万元，归母净利润分别为 5556 万元、9800 万元和 7604 万元。根据当时莱美药业的财务状况，公司对莱美药业的未来净利预测是合理的，甚至是偏保守的。而莱美药业的实际经营情况是 2019-2021 年连续亏损，归母净利润为-1.55 亿元、-3.27 亿元和-1.01 亿元，莱美药业实际利润水平与收购时的预期有较大差距。莱美药业近三年来亏损的原因分析如下：

A.莱美药业 2019 年度亏损原因：一是为避免中恒集团与莱美药业及下属子公司产生同业竞争，莱美药业对可能产生同业竞争问题以及不符合未来战略规划的子公司湖南康源制药有限公司和成都金星健康药业有限公司等进行处置，2019 年末计提商誉减值损失 0.77 亿元、长期股权投资减值损失 0.67 亿元。二是莱美药业结合行业政策和市场情况，对研发战略进行了调整，对部分研发项目确认了终止，相关资本化支出转费用化处理，2019 年未确认相关资本化支出转费用化金额约为 1.3 亿元。

B.莱美药业 2020 年度亏损原因：一是鉴于湖南康源的经营模式发生变化，莱美药业对湖南康源资产组计提商誉减值准备、固定资产减值准备、无形资产减值准备、其他非流动资产减值准备，并转回递延所得税资产等，影响净利润合计 2.12 亿元。二是 2020 年末，莱美药业从国家政策导向、战略方向符合性、临床和市场价值、投入产出比和时效性等多维度对在研项目进行再评估，决定将部分研发项目予以终止，将终止的在研项目的开发支出转入当期研发费用，影响金额为 4,966.07 万元。三是新冠疫情对莱美药业采购、生产、销售等多方面带来较大影响，导致其收入同比减少约 2.75 亿元；另外，由于莱美药业 2020 年度融资规模扩大、新增合并报表范围等原因，导致财务费用、管理费用同比增加。

C.莱美药业 2021 年度亏损原因：一是受集采政策影响，莱美药业重点品种艾司奥美拉唑肠溶胶囊销量和销售单价大幅下降导致销售收入同比减少 2.97 亿，加之报告期末计提艾司存货跌价准备约 2700 万元等因素对 2021 年利润产生了较大的影响；二是莱美药业为积极应对行业政策及市场变化，进一步加大了研发投入力度，研发投入同比（2020 年扣除资本化转费用化因素影响）增加 5,524.77 万元，增幅 122.9%。三是受其全资子公司重庆市莱美医药有限公司与长春海悦药业股份有限公司关于他达拉非合同纠纷诉讼事项的一审判决结果额影响，确认营业外支出 3537 万元。

公司在收购莱美药业时，已有预测莱美药业经营业绩不及预期的风险，对此风险提出的风控措施是公司积极监督莱美药业战略业务实施情况，积极参与投后管理，将双方现有优势资源进行有效整合，促进莱美药业业务发展，以获得预期的回报。

除财务投资收益预期之外，公司收购莱美药业时的投资逻辑还出于以下因素考虑：一是莱美药业产品竞争优势明显，市场成长空间较大。莱美药业两大拳头产品所处市场空间较大，且卡纳琳已获得 CFDA 批准上市的淋巴示踪剂；艾司奥美拉唑肠溶胶囊（商品名：莱美舒）为莱美药业国产独家首仿 4 类新药，莱美药业产品较好的临床价值及独家技术能够为其保持快速成长提供支撑。二是莱美药业核心团队稳定，行业经验丰富，管理能力突出。三是莱美药业研发实力较强。在科研创新方面，莱美药业形成了以淋巴示踪、淋巴靶向化疗和肿瘤靶向化疗的纳米药物技术为代表的自主创新研发平台，以抗感染药和特色专科用药为代表的新药仿创平台，以全资子公司莱美香港为代表海外创新技术引进及转化平台。

中恒集团成功收购莱美药业后，目前已实现从传统中医药板块向西药、化药和创新药业务格局的转型，符合中恒集团业务结构调整的发展目标，战略价值较为明显。

⑤主要产品未能进入带量采购的情况下，莱美药业持续盈利能力分析及风险提示

A.莱美药业持续盈利能力分析：

a.聚焦现有业务优势细分领域，进一步做精做强

据弗若斯特沙利文报告，中国已成为世界第二大医药市场，随着医药卫生体制改革的推进和人口老龄化社会的到来，制药行业将迎来发展机遇，莱美药业所处行业未来发展趋势依然良好。莱美药业作为以化学制药为主营业务的企业，制定了“以突破性创新技术引进、坚持自主研发创新产品和营销升级，以疾病为赛道，构筑核心竞争力，打造具有高度市场转化能力的创新企业”的战略目标。凭借在甲状腺领域的成功学术推广经验，莱美药业加大了抗肿瘤类重点产品卡纳琳在乳腺、胃肠、妇科等领域的市场推广力度，以促进该产品在乳腺、胃肠、妇科等肿瘤疾病领域的临床运用，本报告期内纳米炭混悬注射液同比增长 58.12%。

b.创新技术引进和自主开发，构建“硬核实力”

2021 年，莱美药业艾司奥美拉唑肠溶胶囊受集采政策影响收入大幅下降，其经营业绩面临一定程度的压力。莱美药业积极参加了联合采购办公室组织的第五批全国药品集中采购的投标工作，其产品注射用艾司奥美拉唑钠中标本次采购，有利于提升莱美药业在消化道药物市场销量。同时，莱美药业积极推进药品注册和一致性评价工作，2021 年 11 月取得了伏立康唑片注册证书，2022 年 1 月取得注射用甲泼尼龙琥珀酸钠一致性评价批件（将参加第七批集采），进一步丰富了产品结构，增强了后续市场竞争力。莱美药业还在积极推进多个后续产品的开发工作，通过一致性评价和新产品仿制开发等工作不断补充后续产品，优化莱美药业产品结构。

此外，莱美药业坚持自主研发、联合开发和创新产品引进等方式丰富产品管线，力争在激烈的市场竞争中赢得发展先机，以提升持续盈利能力。本报告期内，莱美药业继续推进卡纳琳后续升级靶向肿瘤药物（如纳米炭铁等）、细胞免疫疗法等产品和技术的开发工作，上述产品和技术已达成阶段性里程碑节点。同时，莱美药业积极引进国外先进科研技术，与全球顶尖科学家达成合作，通过股权投资、权益引进等方式布局创新技术和产品，进一步提升在医药行业的核心竞争力。

c.资产负债率大幅下降、偿债能力显著提高

莱美药业 2021 年收到定增募集资金归还贷款后，资产负债率大幅下降，财务费用大幅下降，偿债能力显著提高，同时增厚未来经营业绩，提高抗风险能力和持续盈利能力。

d.经营活动现金流充足，经营活动运转良好，进一步提高偿债能力及盈利能力

莱美药业近三年经营活动产生的现金流量均为正，且远高于净利润。莱美药业销售收现能力较强，经营活动运转良好，进一步增强偿债能力及盈利能力。

综上所述，莱美药业主要产品纳入集采相应受到一定程度的影响，但其积极推进药品注册和一致性评价工作，其他品种后续不会受到集采政策带来的较大不利影响。且我国医药行业发展趋势总体向好，随着研发投入和新产品引入的持续成果转化，莱美药业的经营业绩预计将得到有效提升，其持续盈利能力未发生重大不利变化，持续经营能力不存在不确定性。

B.风险提示：

医药行业受政策影响较大，医保控费、带量采购、药品生产工艺核查、化药注册分类改革制度、一致性评价制度等行业政策的陆续出台，对企业在生产、研发、流通等环节的要求大幅提升，莱美药业将面对宏观经济、行业政策调整、药品降价、技术开发等相关风险。莱美药业将关注行业政策变动情况，积极调整经营策略，加强现有产品营销，引进新产品和技术，集中优势资源提高研发效率，提升管理效率，以应对行业政策调整等相关风险。

（5）结合前述（1）至（4）情况进一步分析说明报告期公司业绩下滑的原因。

报告期内，公司营业收入 31.62 亿元，上年同期 36.76 亿元，同比减少 5.14 亿元，下降 14%；公司利润总额 2.31 亿元，上年同期 3.21 亿元，同比减少 8980.36 万元，下降 27.95%；公司归母净利润 3.07 亿元，上年同期 5.63 亿元，同比减少 2.56 亿元，下降 45.47%。

报告期公司业绩下滑的原因如下：

①前述（1）至（4）情况影响。中恒集团核心产品血栓通受到集中带量采购政策及疫情的影响，大部分省份客户持观望态势严重，以消化库存为主，个别省份甚至短期内无进货计划，发货量锐减，导致公司注射用血栓通（冻干）销量同比下降 36.28%，心脑血管领域用药收入下降了 6.41 亿元；莱美药业重点产品艾司奥美拉唑肠溶胶囊同样受到集采政策的影响，未能进入集采名单，直接导致该产品收入下降 2.97 亿元，上述两种产品的收入下降是公司主营业务收入同比降幅较大的主要原因。

②资产减值的影响。2021 年度中恒集团在合并层面对莱美药业、广投医药商誉计提了 1.45 亿元减值，同时对莱美药业无形资产计提了 7173.60 万元减值，导致合并利润总额减少约 2.16 亿元。

③合并田七家化的影响。2021 年 4 月，田七家化完成政产重整纳入中恒集团合并财务报表范围，由于田七家化重资产较多，每年产生大额折旧费用以及前期费用投入较大等原因导致中恒集团 2021 年度利润总额减少 1646.96 万元。

④研发费用的影响。研发费用同比增加 6614.26 万元，主要原因：一是中恒集团为加大科创力度，做优产业链条，在 2021 年度进一步增加研发投入，其中梧州制药增加了 3079.06 万元。二是莱美药业加速开发新产品及本期与上期合并口径不一致增加研发费用 2597.11 万元。研发费用的增加导致利润总额减少 6614.26 万元。

（6）请年审会计师发表意见。

会计师意见：

在对公司年度财务报表审计过程中，我们对公司营业收入的审计程序包括但不限于：（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；（2）选取样本检查销售合同及与管理层的访谈，对与营业收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价中恒集团的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；（3）结合中恒集团各业务板块类型及各商品种类对收入以及毛利情况执行分析性程序，分析销售收入及毛利变动的合理性，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；（4）针对销售收入真实性的检查，我们实施了具有针对性的审计程序，包括但不限于：检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、送货单、签收记录、发票、领用清单等；结合应收账款函证程序，向主要客户函证本期销售额；（5）根据客户交易的特点和性质，执行资产负债表日前后销售收入截止性测试，核对收入确认相关单据时间节点，以确认销售收入是否在恰当的期间确认等；（6）向组成部分注册会计师、莱美药业了解 2021 年营业收入变动情况