

（上接C30版）

培训业务是公司控股子公司模拟医学的主要业务，主要于2024年8月中旬青岛市卫健委项目后开展，第三、四季度共实现销售收入3,724.51万元，毛利率81.93%，培训业务成本主要由房租和固定资产折旧、装修摊销等固定成本，以及劳务成本等变动成本构成，第三、四季度培训业务成本较大且密集，在固定成本不变的情况下提高了整体运营效率，从而产生较高毛利。

综上，2024年度公司主要产品或服务毛利率上符合所属行业特点，生产经营情况、主要采购及销售政策、扣非后净利润较收入大幅增长具有合理性。

四、会计师事务所核查程序及核查结论

（一）核查程序
针对主营业务季度变化，实施的审计程序包括但不限于：1、对比本期季度主营业务收入与上期相应季度的收入，分析收入及其构成的变动是否异常，并探究异常变动的原因；2、计算本期季度重要产品的毛利率，并与上期相应数据或预算预测数据进行比较，检查是否存在异常波动，并查明原因；3、分析本期各月各类主营业务收入波动情况，判断其变动趋势是否正常，是否符合公司季节性、周期性的经营规律，对异常现象和重大波动进行深入调查；4、审查销售合同是否明确规定了商品或服务的交付、收款等条款，并核实合同是否被双方批准并签署履行；5、检查出库单、发货、验收报告等支持性文件，以验证销售交易的真实性、准确性和完整性；6、与管理层沟通，了解其对于主营业务季度变化的原因、趋势及未来展望的看法，关注管理层对于异常销售或毛利变动的解释，并评估其合理性；7、抽查资产负债表日前若干天的交易记录，并核查至原始单据，以检查销售是否存在跨期现象。

9、针对关注接近季度末或年末时销售存在大幅度增加的情况，评估其合理性。
针对应收账款减值，选择主要客户进行本期销售额的验证，以验证销售收入的真实性。
（二）实地走访生产经营地，观察商品库存情况，评估销售交易的真实性和合理性。

基于执行的审计程序，未发现天目药业关于主营业务季度变化的回复与核查结论存在重大差异的情况。

问题四、关于应收账款。年报显示，公司营业收入为2.17亿元，同比增长78.44%；应收账款为0.97亿元，同比增长163.24%，应收账款周转率由2023年年度的3.32次下降至2.25次。
请公司：（1）结合销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况，量化分析应收账款异常增长的原因，本年度应收账款周转率显著下滑的原因，说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形；（2）结合主要客户回款能力及回款情况，说明相关款项是否存在回收风险，本期减值计提是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：一、结合销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况，量化分析应收账款异常增长的原因，本年度应收账款周转率显著下滑的原因，说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形：（一）公司销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况

1.销售政策
公司采用自营与招商代理并存的销售模式，构建了销售网络，通过线下市场营销活动及学术推广等方式，持续提升营销能力，在稳定发展医药渠道的同时，结合市场变化及消费者需求，积极尝试和探索线上销售模式，不断拓宽销售渠道。本年度销售政策未发生重大变化。（1）中、西药、原料药、保健品业务根据品牌渠道策略、市场推广主体等差异，销售模式主要分为直销模式、经销模式。

①直销模式。主要为公司直接参与药品推广及终端对接的销售模式，目前以处方药销售为重点。公司销售产品直接销售至终端，并对产品进行推广、展示。
②经销模式。公司产品的销售、推广由经销商负责完成。公司通过遴选优质的经销商并与其签署区域经销协议，按照协议约定进行结算。在经销模式下，公司产品依照经销商客户要求，通过物流等运输方式送达经销商指定地点。经销商通过直接向医疗终端配送或通过次级经销商、配送商向主体运送的方式，实现药品最终运送到终端客户。

2.信用政策
公司根据客户交易金额、资金信用度、业务持续性和稳定性及新客户开发潜力等对客户进行综合信用评级。具体为：采用现款现货结算或预付款结算，结合目前市场情况及客户信用等级要求在1个月内回款，逾期期限较长的客户公司积极催收或视情况协商展期。

3.主要客户变动
2024年度，2023年度前十大客户销售收入占比情况如下：
单位：万元

序号	客户名称	2024年营业收入	占比（%）	客户名称	2023年营业收入	占比（%）
1	青岛市卫生健康委员会	3,702.25	17.04	杭州天目健康科技有限公司	950.30	7.80
2	浙江恒信堂医药有限公司	2,302.22	10.59	浙江恒信堂医药有限公司	533.91	4.38
3	杭州德合堂三德泰中医院 门诊部有限公司	848.41	3.90	杭州天目健康科技有限公司	470.03	3.86
4	杭州三德泰五德泰中医院 门诊部有限公司	534.06	2.46	上海华年药业南通有限公司	435.98	3.73
5	杭州中泰春堂中医院有限公司	515.64	2.37	杭州三德泰五德泰中医院门诊部有限公司	405.03	3.33
6	青岛国创达木业有限公司	500.01	2.30	江西新康药业有限公司	359.83	2.95
7	青岛新华友建工集团有限公司	368.27	1.69	杭州三德泰中医院门诊部有限公司	344.31	2.83
8	杭州天目健康科技有限公司	281.50	1.30	浙江康恩思医药股份有限公司	332.04	2.73
9	青岛巨源建工集团有限公司	266.67	1.23	广东中天泰科有限公司	194.13	1.59
10	青岛国创达木业有限公司	265.49	1.22	杭州三德泰中医院门诊部有限公司	192.53	1.58
合计		9,584.52	44.10	合计	4,236.09	39.78

2024年度前十大客户较2023年度存在较大变化，主要原因如下：（1）公司按照全中心化的发展思路，做出了新的市场营销战略规划与调整，建立以杭州为中心的南方销售中心和以青岛为中心的北方销售中心，2024年度北方销售中心积极开拓新客户导致主要客户线上变化较大；（2）2024年收购的模拟医学中标青岛市卫健委“医学能力与技能提升培训”项目，青岛市卫健委成为2024年度主要客户之一。
4、回款情况

上述2024年度前十大客户报告期内回款情况如下：
单位：万元

序号	客户名称	收入金额	报告期末回款金额
1	青岛市卫生健康委员会	3,702.25	1,774.38
2	浙江恒信堂医药有限公司	2,302.22	1,699.27
3	杭州德合堂三德泰中医院 门诊部有限公司	848.41	265.89
4	杭州三德泰五德泰中医院 门诊部有限公司	534.06	473.02
5	杭州中泰春堂中医院有限公司	515.64	376.46
6	青岛国创达木业有限公司	500.01	362.99
7	青岛新华友建工集团有限公司	368.27	394.05
8	杭州天目健康科技有限公司	281.50	301.73
9	青岛巨源建工集团有限公司	266.67	100.00
10	青岛国创达木业有限公司	265.49	160.00
合计		9,584.52	5,907.79

注：报告期内前十大客户报告期内回款情况及回款计划详见问题四（二）、结合主要客户回款能力及回款情况，说明相关款项是否存在回收风险，本期减值计提是否充分”之回复。

（二）应收账款异常增长的原因

本期报告期内，公司应收账款账面价值0.97亿元，较上年同比增长163.24%，主要应收账款增长明细如下：

单位名称	业务类型	2024年末	2023年末	增加金额	增长原因
青岛天目山	保健品	2,620.38	81.08	2,539.30	开拓北方市场，销售增长；开拓北方市场，销售增长；开拓北方市场，销售增长
德州天目山	中成药	2,042.50	-	2,042.50	2024年新业务拓展
泰山天目山	保健品	1,095.86	390.75	715.58	技改产线产能提升，产量增加
公司保健品	保健品	953.74	290.85	662.89	开拓北方市场，销售增长
天目山医疗	医疗器械	378.88	-	378.88	2024年新业务拓展
合计		7,091.36	732.21	6,359.15	

1.母公司天和青岛天目山，2024年度，公司优化销售团队架构，积极部署销售网络，分别成立了南方与北方销售中心。尤其是北方市场，作为2024年的战略重点，公司组建了专业销售团队，大力拓展市场，有效提升了营业收入，因此期末应收账款有所增加。同时，公司有效利用股东资源，拓宽销售渠道，推出铁皮枫斗系列产品、臻配定制酒、白花草艾草等大健康产品，在北方市场赢得了广泛认可，成为新的业绩增长点。
2.模拟医学和天目山医疗。2024年度，模拟医学和天目山医疗作为公司控股子公司，公司新增培训业务和器械销售业务，尚未收回的款项对应形成年末应收账款。
3.黄山天目山。2024年度，黄山天目山通过产线升级、小型化与河河水造胶囊的产能，带动销售增长，应收账款相应增加。同时，公司优化代理商结构，调整产地渠道，口服液与河河水造胶囊的产能，实现产品售价提升，在提升公司收入的同时对应增加了应收账款金额。
（二）本年度应收账款周转率显著下滑的原因，说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形

1.2023年度和2024年度，公司应收账款周转率情况如下：

项目	2024年度	2023年度
营业收入(人民币元)	21,729.59	12,177.85
应收账款账面价值(人民币元)	9,656.51	3,668.34
应收账款周转率(次)	2.25	3.32

2.应收账款周转率下降的合理性
2024年度应收账款周转率由于2023年度的3.32次下降至2.25次，主要原因系：（1）公司北方销售中心和2024年度新增客户在2024年下半年新增部分客户尚未达到合同约定的收款时点，期末应收账款相应增加所致；（2）公司大健康业务抓住中秋、国庆、元旦等传统的销售旺季实现销售收入，产生较多应收账款，导致应收账款周转率下降。截至本报告期末，随着2024年度新业务陆续取得回款，公司应收账款周转率有所提升。

3.说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形
公司根据客户成交金额、资金信用度、业务持续、稳定性及新客户开发潜力综合实力评价等对客户进行信用评级，给予客户相应的信用额度，未针对同一类业务不同客户制定特定可成差异化的信用政策。报告期内公司执行的信用政策整体稳定，主要客户的信用政策未发生变更，亦不存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形。

2025年，公司将继续加强应收账款管理工作，组织公司销售管理中心及各子公司每月提前回款计划，通过总结办公会等方式每周跟进业务部门回款进度，通过财务系统提高公司应收账款回款率。二、结合主要客户回款能力及回款情况，说明相关款项是否存在回收风险，本期减值计提是否充分。

（一）结合主要客户回款能力及回款情况，说明相关款项是否存在回收风险
报告期内，公司前十大客户应收账款为5,214.48万元。截至本报告期末，公司前十大客户应收账款期后合计已回款3,605.56万元，尚余1,388.43万元未收到回款。具体如下：

序号	客户名称	报告期末应收账款金额	账期	期后回款	尚未回款金额	客户信用情况
1	青岛市卫生健康委员会	2,150.00	1年以内	2,150.00	-	政府部门，信用良好，回款风险较小
2	浙江恒信堂医药有限公司	902.23	1年以内	387.47	514.76	2023年开始合作，现为小规模医药产品及保健品经销商，信用良好，回款风险较小
3	杭州德合堂三德泰中医院 门诊部有限公司	764.98	1年以内	522.64	242.34	2016年开始合作，10年来一直保持良好合作关系，信用良好，回款风险较小
4	杭州三德泰五德泰中医院 门诊部有限公司	332.54	1年以内	153.32	179.02	2015年开始合作，11年来一直保持良好合作关系，信用良好，回款风险较小
5	杭州中泰春堂中医院有限公司	495.56	1年以内	183.25	312.31	2015年开始合作，11年来一直保持良好合作关系，信用良好，回款风险较小
6	青岛国创达木业有限公司	194.00	1年以内	194.00	-	当地大型经销商，信用良好，公司管理回款风险较小
7	青岛新华友建工集团有限公司	-	-	-	-	当地知名企业，信用良好，公司管理回款风险较小
8	杭州天目健康科技有限公司	20.16	1-2年	-	20.16	合作关系良好，一般先款后货，此笔货款为2023年下半年支付回款
9	青岛巨源建工集团有限公司	200.33	1年以内	-	200.33	公司承建重大工程，款项回欠，欠款账龄在其账龄内，公司不断跟进回款
10	青岛国创达木业有限公司	154.68	1年以内	14.68	140.00	当地知名企业，信用良好，公司判断回款风险较小
合计		5,214.48		3,605.56	1,388.43	

经公司与上述客户持续沟通协商，预计2025年6月底前可收回上述应收账款中的1,449万元，2025年6月末公司上述主要客户历史应收账款余额将大幅减少。

（二）应收账款减值准备的计提情况
公司结合历史信用损失情况，当前状况及其未来状况的预测，评估公司应收账款的预期信用损失，并按照预期信用损失计量损失准备。截至2024年12月31日，公司应收账款减值计提情况如下：

类别	账期余额	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)	账面价值
按账期计提坏账准备	417.49	3.72	417.49	100.00	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	10,792.61	96.28	1,136.10	10.53	9,656.51
合计	11,210.10	100.00	1,553.60		9,656.51

1.截至2024年12月31日，公司针对与竞争对手存在争议或涉及诉讼的应收账款单项计提坏账准备情况如下：

单位：万元	公司名称	账面余额	整个存续期预期信用损失率(%)	坏账准备	理由
1	广州明仁药业集团有限公司	347.84	100.00	347.84	账期无法收回
2	浙江一德康医药管理有限公司	60.81	100.00	60.81	账期无法收回
3	浙江新长城文墨景观工程有限公司	7.00	100.00	7.00	账期无法收回
4	其他	1.85	100.00	1.85	账期无法收回
合计		417.49		417.49	

2.截至2024年12月31日，公司按账龄组合计提坏账准备的具体情况如下：

		(%)	
1年以内	10,022.31	5.00	501.12
1至2年	70.66	20.00	14.13
2至3年	85.84	50.00	42.92
3至4年	179.33	80.00	143.46
4至5年	44.30	100.00	44.30

5年以上	390.17	100.00	390.17
合计	10,792.61		1,136.10

3.截至2024年12月31日，公司前十大客户坏账计提情况：
报告期末，公司已对前十大客户合计计提坏账准备263.74万元，具体如下：

序号	客户名称	应收账款期末余额	坏账准备
1	青岛市卫生健康委员会	2,150.00	107.50
2	浙江恒信堂医药有限公司	902.23	45.11
3	杭州德合堂三德泰中医院 门诊部有限公司	764.98	38.25
4	杭州三德泰五德泰中医院 门诊部有限公司	332.54	16.63
5	杭州中泰春堂中医院有限公司	495.56	24.78
6	青岛国创达木业有限公司	194.00	19.40
7	青岛新华友建工集团有限公司	-	9.70
8	杭州天目健康科技有限公司	20.16	4.03
9	青岛巨源建工集团有限公司	200.33	10.02
10	青岛国创达木业有限公司	154.68	7.73
合计		5,214.48	263.74

根据《企业会计准则》等相关要求，公司已按照客户账期，对上述客户充分计提了坏账准备。
综上所述，报告期末公司主要客户合作期限较长，整体信用良好，回款情况整体在合理范围之内，不存在应收账款回收风险。报告期内公司会计政策及信用政策未发生重大变化，公司已按照预期信用损失对应收账款充分计提坏账准备，应收账款减值计提符合公司实际经营情况及客户经营现状，符合企业会计准则及公司相关会计政策的规范。

三、会计师事务所核查及核查结论

（一）核查程序
针对应收账款，实施的审计程序包括但不限于：

1.取得或编制应收账款明细表；复核计算其准确性，并与报表数、总账数和明细账数相核对。
2.分析应收账款的账龄，了解应收账款的回收情况和可能存在的风险。
3.向债务方函证应收账款；选择账龄长、金额大的应收账款进行函证，并根据回函情况编制函证结果汇总表。对于回函金额不符的，要查明原因并作出记录或适当调整账目；未回函的，再次发函或采用替代审计程序进行验证。
4.审查应收账款的确认和处理；检查坏账损失的会计处理是否经授权批准，确认坏账时是否遵循了财务报告的目标和公司核算的基本原则。
5.分析应收账款减值准备余额；对于出现贷方余额的项目，查明原因，必要时作重分类调整。
6.验证应收账款在资产负债表日的真实性，及对公司未来持续经营能力产生的影响；（3）结合执行期回款的核查，通过核查资产负债表日之后客户的实际回款情况，验证应收账款的真实性。

（二）核查结论
通过核查未发现公司通过放宽信用政策提前确认收入的情形，公司已按照减值政策计提坏账，坏账计提符合公司的规定，未发现明显计提风险。

问题二、关于经营活动现金流。年报显示，公司经营活动现金流净额为-0.37亿元，同比下降79.52%，与公司0.15亿元的净利润相差较大。
请公司补充披露：（1）报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因及合理性；（2）报告期经营活动产生的现金流量净额为负的原因，及对公司未来持续经营能力产生的影响；（3）结合行业特征及生产、经营情况，说明报告期内经营活动产生的现金流量净额季节波动较大的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：一、报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因及合理性。

单位：万元	项目	金额
经营活动产生现金流量净额	净利润	2,186.51
	经营活动产生现金流量净额	-3,667.44
	其中：	-5,833.95
	1.减值损失	394.00
	2.折旧、摊销	2,205.04
3.经营性应收应付项目的变动		-8,987.27
	4.其他项目	534.28

由上表，公司2024年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受到经营性应收应付项目变动的影响。主要原因系2024年下半年公司大力拓展保健品业务，新增销售客户，第三、四季度保健品业务合计实现收入6,383.18万元，培训业务合计实现3,724.51万元。根据目前销售回款节奏，一般要求客户在6个月内回款，报告期内保健品业务客户上述部分应收账款尚未收到部分回款；保健品业务因销售审批原因导致截至报告期末尚未收到部分回款（截至本报告出具日青岛市卫健委已全额回款）。

综上，本年度经营活动现金流净额与净利润存在差异，主要系公司下半年开拓的保健品业务及新增培训业务导致，具有合理性。

二、报告期经营活动产生的现金流量净额为负的原因，及对公司未来持续经营能力产生的影响：
报告期内，经营活动产生的现金流量净额为-3,667.44万元，其中经营活动现金流入19,945.46万元，经营活动现金流出23,612.90万元。经营活动现金流量净流出主要因素系截至2024年12月31日应收账款增加所致。2025年年初，公司加大应收账款力度，2024年度取得的收入陆续形成收款，同时主要银行及第三方支付金融机构对公司支持力度较大，报告期经营活动产生的现金流量净额季节波动较大的原因及合理性。

（一）各季经营活动产生的现金流量净额情况
单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,773.52	3,181.32	6,313.20	9,261.55
经营活动产生的现金流量净额	-357.37	-2,455.47	-1,082.86	228.25
经营活动现金流入收到的现金	3,729.43	3,882.65	4,600.82	7,592.75
购买商品、接受劳务支付的现金	2,047.21	4,726.10	3,768.85	3,866.87

由上表，截至三、四季度营业收入高于第一、二季度，且各季度销售商品、劳务等收到的现金呈递增趋势，其从报告期内问题二（二）、分业务来看第三、四季度营业收入大幅增长的起因，结合《企业会计准则》相关规定说明是否存在跨期确认收入的情形，是否存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形”之回复。

同时，报告期内公司第二季度经营活动产生的现金流量净额为-2,455.47万元，明显低于其他三个季度，主要原因系公司根据自身产能及生产支付计划，在第二季度集中支付黄山天目薄荷药业有限公司（以下简称“黄浦医药”）等原材料采购款，增加了现金支出。

（二）同行业可比公司情况

公司同行业可比上市公司报告期内各季度营业收入和经营活动产生的现金流量净额情况对比如下：

单位名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
太龙药业	-11,582.38	2,387.20	-476.31	5,712.91
首日星	692.86	610.63	4,019.66	-2,179.49
利德药厂	-164.09	1,957.87	593.31	-8,438.67
普仁药业	-3,684.34	1,653.90	1,378.89	-1,835.09
安民药业	-897.37	2,455.47	-1,082.86	228.25

由上表，公司同行业公司均存在各季度经营活动现金流量净额波动的情形，公司现金流量净额波动符合行业规律，具有合理性。

三、会计师事务所核查结论

（一）核查程序
针对经营活动现金流，实施的审计程序包括但不限于：

1.向公司管理层询问了解基本情况；了解公司的业务性质、经营范围、经营规模及经营风险；了解公司向金融机构的贷款、支付人员的业务水准；了解公司以前年度委托审计的情况，尤其是上年现金收支的准确性、现金流取得过程。

四、审计结论
针对经营活动现金流，实施的审计程序包括但不限于：

1.取得或编制经营活动现金流量明细表；复核计算其准确性，并与报表数、总账数和明细账数相核对。
2.分析经营活动现金流量的构成，了解经营活动现金流量的回收情况和可能存在的风险。
3.向债务方函证经营活动现金流量；选择账龄长、金额大的经营活动现金流量进行函证，并根据回函情况编制函证结果汇总表。对于回函金额不符的，要查明原因并作出记录或适当调整账目；未回函的，再次发函或采用替代审计程序进行验证。
4.审查经营活动现金流的确认和处理；检查坏账损失的会计处理是否经授权批准，确认坏账时是否遵循了财务报告的目标和公司核算的基本原则。
5.分析经营活动现金流量净额余额；对于出现贷方余额的项目，查明原因，必要时作重分类调整。
6.验证经营活动现金流量在资产负债表日的真实性，及对公司未来持续经营能力产生的影响；（3）结合行业特征及生产、经营情况，说明报告期内经营活动产生的现金流量净额季节波动较大的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

（二）核查结论
通过核查未发现公司通过放宽信用政策提前确认收入的情形，公司已按照减值政策计提坏账，坏账计提符合公司的规定，未发现明显计提风险。

问题三、关于应收账款。年报显示，公司营业收入为2.17亿元，同比增长78.44%；应收账款为0.97亿元，同比增长163.24%，应收账款周转率由2023年年度的3.32次下降至2.25次。
请公司：（1）结合销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况，量化分析应收账款异常增长的原因，本年度应收账款周转率显著下滑的原因，说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形；（2）结合主要客户回款能力及回款情况，说明相关款项是否存在回收风险，本期减值计提是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：一、结合销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况，量化分析应收账款异常增长的原因，本年度应收账款周转率显著下滑的原因，说明是否存在通过放宽信用政策提前确认收入的情形：（一）公司销售政策、信用政策、主要客户变动及回款情况

1.销售政策
公司采用自营与招商代理并存的销售模式，构建了销售网络，通过线下市场营销活动及学术推广等方式，持续提升营销能力，在稳定发展医药渠道的同时，结合市场变化及消费者需求，积极尝试和探索线上销售模式，不断拓宽销售渠道。本年度销售政策未发生重大变化。（1）中、西药、原料药、保健品业务根据品牌渠道策略、市场推广主体等差异，销售模式主要分为直销模式、经销模式。
①直销模式。主要为公司直接参与药品推广及终端对接的销售模式，目前以处方药销售为重点。公司销售产品直接销售至终端，并对产品进行推广、展示。
②经销模式。公司产品的销售、推广由经销商负责完成。公司通过遴选优质的经销商并与其签署区域经销协议，按照协议约定进行结算。在经销模式下，公司产品依照经销商客户要求，通过物流等运输方式送达经销商指定地点。经销商通过直接向医疗终端配送或通过次级经销商、配送商向主体运送的方式，实现药品最终运送到终端客户。

2.信用政策
公司根据客户交易金额、资金信用度、业务持续性和稳定性及新客户开发潜力等对客户进行综合信用评级。具体为：采用现款现货结算或预付款结算，结合目前市场情况及客户信用等级要求在1个月内回款，逾期期限较长的客户公司积极催收或视情况协商展期。

3.主要客户变动
2024年度，2023年度前十大客户销售收入占比情况如下：
单位：万元

序号	客户名称	2024年营业收入	占比（%）	客户名称	2023年营业收入	占比（%）
1	青岛市卫生健康委员会	3,702.25	17.04	杭州天目健康科技有限公司	950.30	7.80
2	浙江恒信堂医药有限公司	2,302.22	10.59	浙江恒信堂医药有限公司	533.91	4.38
3	杭州德合堂三德泰中医院 门诊部有限公司	848.41	3.90	杭州天目健康科技有限公司	470.03	3.86
4	杭州三德泰五德泰中医院 门诊部有限公司	534.06	2.46	上海华年药业南通有限公司	435.98	3.73</