证券代码:603998　　证券简称:方盛制药　　公告编号:2015-016

湖南方盛制药股份有限公司关于对2014年年报的事后审核意见函的回复公告

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个别及连带责任。

近日,公司收到上海证券交易所《关于对湖南方盛制药股份有限公司2014年年报的事后审核意见函》(上证公函【2015】0221号),现将相关事项的回复公告如下:

一、关于公司行业经营模式

1、公司主要以心脑血管、抗感染、儿科、妇科、骨伤科等医药制造为主营业务,报告期内公司营业收入较去年同期增长3.84%,归属于上市公司股东净利润较去年同期增长10.29%。请补充披露:

(1)主营业务产销情况。按细分子行业、主要治疗领域、销售量前5名产品、营业收入前5名产品、利润前5名产品主要产品的情况,包括药品名称、功能主治、发明专利起止期限、所属药品注册分类、是否属于中药保护品种等;按细分子行业、主要治疗领域、销售量前5名产品、营业收入前5名产品、利润前5名产品的分类,分别披露报告期内相关产品的生产量、销售量、库存量和市场占有率(须注明数据来源)等情况。

回复:

公司主营业务为医药制造业,按照细分子行业及主要治疗领域,具体包括心脑血管用药、骨伤科药、抗感染药、儿科药、妇科药。

1)按细分子行业主要产品的基本情况

按照细分子行业分类,公司2014年度相应的主要产品的情况如下:

①心脑血管用药的主要产品

序号	药品名称	功能主治	发明专利期限	药品分类	中药保护品种
1	血塞通分散片	活血祛瘀,通脉活络,抑制血小板聚集和增加脑血流量之功效。用于脑络瘀阻,中风偏瘫,心脉瘀阻,胸痹心痛;中风后遗症,冠心病心绞痛属上述证候者。	2010.4.16-2030.4.15	中药9类	——
2	血塞通片	活血祛瘀,通脉活络,抑制血小板聚集和增加脑血流量。用于脑络瘀阻,中风偏瘫,心脉瘀阻,胸痹心痛;脑血管病后遗症,冠心病心绞痛属上述症候者。	——	中药9类	——
3	益脉康片	活血祛瘀,用于缺血性脑血管病及脑出血后遗瘫痪	2011.12.6-2031.12.5	中药8类	——
4	银杏叶分散片	适用于高血压,头晕目眩,腰膝酸痛,筋骨痿软等症	——	中药9类	——
5	益心酮分散片	用于失眠健忘,身体虚弱,神经衰弱,慢性支气管炎,亦可用于冠心病的辅助治疗	——	中药8类	——

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

②骨伤科药的主要产品

序号	药品名称	功能主治	发明专利期限	药品分类	中药保护品种
1	藤黄健骨片	补肾,活血,止痛。用于肥大性脊椎炎,颈椎病,跟骨刺,增生性关节炎,大骨节病。	——	中药8类	——
2	元七骨痛酊	用于治疗骨性关节炎(筋脉瘀滞证),腰椎、膝关节等部位疼痛、肿胀、麻木重着、遇寒加重、关节屈伸不利、活动功能障碍等。	2006.6.22-2026.6.21	中药3类	——

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

③抗感染药的主要产品

序号	药品名称	功能主治	发明专利期限	药品分类	中药保护品种
1	头孢克肟片	本品适用于对头孢克肟敏感的链球菌属(肠球菌除外),肺炎球菌、淋球菌、卡他布兰汉球菌、大肠杆菌、克雷伯杆菌属、沙雷菌属、变形杆菌属及流感杆菌等引起的下列细菌感染性疾病:1.支气管炎、支气管扩张症(感染时);慢性呼吸系统感染疾病的继发感染,肺炎;2.肾盂肾炎、膀胱炎、淋球菌性尿道炎;3.胆囊炎、胆管炎;4.猩红热;5.中耳炎,副鼻窦炎。	——	化药6类	——
2	头孢丙烯片	用于敏感菌所致的下列轻、中度感染。上呼吸道感染,化脓性链球菌性咽炎/扁桃体炎。下呼吸道感染,由肺炎链球菌、流感嗜血杆菌(包括产β-内酰胺酶菌株)和卡他莫拉菌(包括产β-内酰胺酶菌株)引起的急性支气管炎继发细菌感染和慢性支气管炎急性发作。皮肤和皮肤软组织感染,金黄色葡萄球菌(包括产青霉素酶菌株)和化脓性链球菌引起的非复杂性皮肤和皮肤软组织感染,但脓肿通常需行外科引流排脓。	——	化药6类	——
3	注射用头孢匹胺	急性支气管炎、扁桃体炎等	——	化药6类	——
4	克拉霉素胶囊	扁桃体炎、咽炎、急性支气管炎等	——	化药6类	——
5	人工牛黄甲硝唑胶囊	用于急性智齿冠周炎、局部牙槽脓肿、牙髓炎、根尖周炎等。	——	化药6类	——
6	盐酸美他环素胶囊	用于下列疾病:①立克次体病,包括流行性斑疹伤寒、地方性斑疹伤寒、洛矶山热、恙虫病和Q热;②支原体属感染;③衣原体属感染,包括鹦鹉热、性病性淋巴肉芽肿、非淋菌性尿道炎、输卵管炎、宫颈炎及沙眼;④回归热;⑤布鲁菌病;⑥霍乱;⑦兔热病;⑧斑疹;⑨鼠下疳。	——	化药6类	——

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

④儿科的主要产品

序号	药品名称	功能主治	发明专利期限	药品分类	中药保护品种
1	赖氨酸维B12颗粒	本品能加速儿童生长发育、增进食欲、消除异食癖。有助于大脑发育和提高智力。有抗贫血、增强体质和抗病的功效	——	化药6类	——
2	蒙脱石散	用于成人及儿童急、慢性腹泻	——	化药6类	——
3	小儿复方四维亚铁散	促进婴幼儿骨骼发育、改善贫血以及婴幼儿缺钙	——	化药6类	——
4	小儿氨酚黄那敏颗粒	适用于缓解儿童普通感冒及流行性感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状	——	化药6类	——
5	小儿化痰止咳颗粒	小儿支气管炎所致的咳嗽、咯痰	——	化药6类	——
6	二维亚铁颗粒	缺铁性贫血	——	化药6类	——

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

⑤妇科的主要产品

序号	药品名称	功能主治	发明专利期限	药品分类	中药保护品种
1	黄藤素分散片	用于妇科炎症,菌痢,肠炎,呼吸道及泌尿道感染,外科感染,眼结膜炎	——	中药9类	——
2	奥硝唑阴道栓	细菌性阴道病,滴虫性阴道炎	——	化药3.1类	——
3	金英胶囊	清热解毒,祛湿止带,用于慢性盆腔炎等	——	中药6类	——
4	慈航胶囊	用于妇女经血不调,癥瘕痞块,产后血晕,恶露不尽	——	中药8类	——
5	奥硝唑片	1)腹部感染:腹膜炎、腹内脓肿、肝脓肿等; 2)口腔感染:牙周炎、根尖周炎、冠周炎、急性溃疡性龈炎等; 3)妇科感染:子宫内膜炎、子宫肌炎、输卵管或卵巢脓肿、盆腔炎性组织感染、晚血性阴道炎; 4)外科感染:伤口感染、表皮脓肿、痈疮溃疡感染、蜂窝组织炎、气性坏疽等; 5)脑部感染:脑膜炎、脑脓肿等; 6)败血症、菌血症等严重厌氧菌感染等。 2.用于手术前预防感染和手术后厌氧菌感染。 3.用于治疗男、女泌尿生殖道毛滴虫、贾第氏鞭毛虫感染引起的疾病,如阴道滴虫病等; 4.用于治疗消化系统阿米巴虫病,如阿米巴病疾、阿米巴肝脓肿等	——	化药6类	——
6	硝酸咪康唑栓	局部治疗念珠菌性外阴阴道病和革兰阳性细菌引起的双重感染。	——	化药6类	——

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

2)按细分子行业主要产品的产销情况

按照细分子行业、主要治疗领域,公司2014年度相应的主要产品的生产量、销售量、库存量等列示如下:

①心脑血管用药的主要产品

序号	药品名称	生产量(盒)	销售量(盒)	库存量(盒)
1	血塞通分散片	12,246,752.00	11,078,245.00	1,712,506.00
2	血塞通片	6,054,340.00	5,668,520.00	692,980.00
3	银杏叶分散片	3,744,827.00	3,263,744.00	787,024.00
4	益脉康片	2,103,100.00	2,375,969.00	50,960.00
5	益心酮分散片	1,178,525.00	1,097,750.00	86,170.00

注1:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

注2:由于公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

②骨伤科药的主要产品

序号	药品名称	生产量(盒)	销售量(盒)	库存量(盒)
1	藤黄健骨片	6,450,442.00	6,637,366.00	819,270.00
2	元七骨痛酊	1,107,900.00	1,126,839.00	6,603.00

注1:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

注2:由于公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

③抗感染药的主要产品

序号	药品名称	生产量(盒)	销售量(盒)	库存量(盒)
1	头孢克肟片	8,507,471.00	10,597,993.00	240,082.00
2	人工牛黄甲硝唑胶囊	1,786,910.00	1,771,171.00	320,414.00
3	头孢丙烯片	1,698,412.00	1,648,989.00	213,052.00
4	注射用头孢匹胺	134,793.00	1,501,877.00	282,019.00
5	克拉霉素胶囊	1,102,970.00	1,092,833.00	49,628.00
6	盐酸美他环素胶囊	2,124,126.00	816,393.00	1,359,017.00

注1:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

注2:由于公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

④儿科的主要产品

序号	药品名称	生产量(盒)	销售量(盒)	库存量(盒)
1	赖氨酸维B12颗粒	5,553,430.00	5,701,648.00	337,729.00
2	蒙脱石散	4,753,480.00	4,309,830.00	527,219.00
3	小儿氨酚黄那敏颗粒	2,962,939.00	2,481,940.00	486,169.00
4	小儿复方四维亚铁散	2,034,349.00	1,954,245.00	322,999.00
5	小儿化痰止咳颗粒	1,605,850.00	1,559,500.00	103,500.00
6	二维亚铁颗粒	759,336.00	747,932.00	124,405.00

注1:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

注2:由于公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

⑤妇科的主要产品

序号	药品名称	生产量(盒)	销售量(盒)	库存量(盒)
1	黄藤素分散片	2,269,564.00	2,135,102.00	173,400.00
2	奥硝唑阴道栓	3,380,296.00	2,102,757.00	1,276,835.00
3	硝酸咪康唑栓	1,740,420.00	1,486,630.00	282,680.00
4	慈航胶囊	998,646.00	956,786.00	58,822.00
5	金英胶囊	1,000,530.00	933,764.00	104,029.00
6	奥硝唑片	1,896,140.00	924,204.00	973,532.00

注1:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

注2:由于公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

3)按细分子行业、主要治疗领域销售量前5名产品、营业收入前5名产品、利润前5名产品的分类,分别披露其营业收入、营业成本、毛利率、营业收入比上年增减情况、营业成本比上年增减情况、毛利率比上年增减情况,并做同行业对比。如相关数据同比变化达30%以上,说明变化原因。

回复:

按照细分子行业、主要治疗领域分类,公司2014年度相应的主要产品营业收入、营业成本及毛利情况列示如下:

①心脑血管用药的主要产品

序号	药品名称	营业收入	较上年增减	营业成本	较上年增减	毛利率	较上年增减
1	血塞通分散片	84,086,038.32	-6.37%	53,951,720.67	-22.46%	35.84%	上升13.32个百分点
2	血塞通片	31,787,634.19	8.34%	17,436,555.82	-24.80%	45.15%	上升24.18百分点
3	益脉康片	14,927,655.98	-2.03%	6,004,349.84	18.00%	59.78%	下降6.83百分点
4	银杏叶分散片	9,627,669.80	27.61%	5,973,308.35	24.74%	37.96%	上升1.43百分点
5	益心酮分散片	3,842,188.14	-2.26%	1,504,365.24	27.52%	60.85%	下降9.14百分点

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

其中:公司上述主要产品的所属分类过于细化,目前尚无权威机构发布相关行业数据,公司也未聘请专业调研机构进行专项调研,故尚无法提供主要产品的市场占有率数据。

②骨伤科药的主要产品

序号	药品名称	营业收入	较上年增减	营业成本	较上年增减	毛利率	较上年增减
1	藤黄健骨片	43,651,643.55	32.62%	12,415,338.96	30.95%	71.56%	上升0.36百分点
2	元七骨痛酊	6,608,728.25	26.23%	4,163,937.29	23.63%	36.99%	上升1.32百分点

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

2014年度,公司藤黄健骨片的营业收入、营业成本较上年增加幅度较大,主要原因:骨伤科药是发展较快的专科市场之一,该产品作为公司现阶段的重点产品,公司建立了专业的销售部门和队伍进行重点营销和推广,最近几年,该产品销售规模逐年扩大,毛利率保持相对稳定。2014年度,由于藤黄健骨片在广东省等省份中标列入基药目录,区域市场需求得到进一步释放,相应省份的销售收入增长较快。

③抗感染药的主要产品

序号	药品名称	营业收入	较上年增减	营业成本	较上年增减	毛利率	较上年增减
1	头孢克肟片	31,763,171.13	-4.80%	14,128,739.20	-6.47%	55.52%	上升0.80百分点
2	头孢丙烯片	15,128,586.72	4.54%	7,345,348.13	-1.30%	51.45%	上升2.88百分点
3	注射用头孢匹胺	6,115,858.92	-32.62%	3,705,064.22	-17.43%	39.42%	下降11.14百分点
4	克拉霉素胶囊	3,063,460.07	511.12%	1,940,252.27	410.76%	36.66%	上升12.44百分点
5	人工牛黄甲硝唑胶囊	2,440,623.28	2.97%	1,703,058.54	-2.00%	30.22%	上升3.54百分点
6	盐酸美他环素胶囊	1,760,482.98	86.10%	955,519.35	110.01%	45.72%	下降6.18百分点

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

●注射用头孢匹胺收入减少原因:该产品因新版GMP要求及国家对抗生素用药的限制等影响导致收入下降;

●克拉霉素胶囊收入增加原因:该产品系与总代协议的重点推广产品,故本年度收入增长幅度较大;

●盐酸美他环素胶囊收入增加的原因:该产品主要系总代经销,14年签订了总代的合同。

④儿科药的主要产品

序号	药品名称	营业收入	较上年增减	营业成本	较上年增减	毛利率	较上年增减
1	赖氨酸维B12颗粒	21,392,677.18	18.33%	8,835,530.35	15.58%	58.70%	上升0.98百分点
2	蒙脱石散	14,327,754.69	55.87%	9,713,328.54	60.20%	32.21%	下降1.83百分点
3	小儿复方四维亚铁散	9,206,239.98	-3.07%	3,438,995.84	-6.36%	62.64%	上升1.31百分点
4	小儿氨酚黄那敏颗粒	4,288,621.89	-12.02%	2,843,712.41	-16.91%	33.69%	上升3.90百分点
5	小儿化痰止咳颗粒	4,238,348.11	15.12%	2,539,321.72	1.40%	40.09%	上升8.11百分点

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

●蒙脱石散收入增加的原因:该产品在广东省等省份基药中标以及该产品疗效较好等因素导致该产品销量增幅较大;

⑤妇科药的主要产品

序号	药品名称	营业收入	较上年增减	营业成本	较上年增减	毛利率	较上年增减
1	黄藤素分散片	11,995,751.09	-35.20%	9,469,426.02	-35.16%	21.06%	下降0.04百分点
2	奥硝唑阴道栓	9,500,842.04	9.36%	2,298,247.66	2.11%	75.81%	上升1.72百分点
3	金英胶囊	6,504,416.55	29.20%	2,872,982.03	57.94%	55.83%	下降8.04百分点
4	慈航胶囊	4,390,904.16	6.25%	1,497,996.36	14.00%	65.88%	下降2.32百分点
5	奥硝唑片	3,189,687.17	2178.89%	1,132,302.07	1083.93%	64.50%	上升32.83百分点
6	硝酸咪康唑栓	2,565,204.19	617.17%	1,456,446.32	554.15%	43.22%	上升5.47百分点

注:公司细分子行业主要治疗领域的所有产品中,只要满足销售量前5名产品、营业收入前5名产品或者利润前5名产品标准之一的,即列入上述统计范围之中。

●黄藤素分散片收入减少的原因:主要系其主要原料黄藤素市场缺货无法满足市场的需求导致销量减少所致;

●金英胶囊收入增长的原因:属于公司重要的具有自主知识产权的中药6类产品,公司一直在进行学术推广,所以在14年开始销量上升,未来将继续保持一定的增长速度。

●硝酸咪康唑栓收入增加原因:主要系该产品2013年销售额较小,2014年与总代签定了重点推广协议,故收入大幅增加;

(3)新年度经营计划。包括收入、费用、成本计划,新年度的经营目标,如销售额的提升、市场份额的扩大、成本变化、研发计划等,以及为达到上述经营目标拟采取的策略和行动。

回复:

2015年结合医药行业的良好发展态势和公司最近两年业务情况,公司在新年度将继续执行现有业务发展与规划,努力实现公司既定的业务发展目标,预计2015年度公司整体经营状况稳定。

为实现公司既定的业务发展目标,公司在新的一年里将主要通过以下几个方面加强管理,提升公司整体业绩:

①销售方面:公司将继续加强重点产品的推广和重点市场的开发,改进考核体系促进重点产品增长,在重点市场新设省级办事处,不断充实营销团队。与此同时,将提高销售部门的效率,合理控制销售费用的规模。

②生产方面:公司严格执行质量监管措施,加强产品生产质量管理,理顺公司生产各环节工作。

③新产品研发方面:公司继续增加对科研的投入,推进成熟项目工作进度,尽快实现新产品的生产和销售,为公司业绩提供新的增长点。

④业务扩展方面:为抓住医药行业的发展契机,公司将实质开展医药商业的布局,一方面,尽快完成湖南方盛医药有限公司的GSP认证并开展经营活动;另一方面,尽早完成医药商业连锁公司的收购和连锁药店的扩张。布局医药商业符合公司进行产业延伸扩张的战略,能为公司探索建立全新的销售网络体系,进一步提升公司经营业绩。

2.公司报告期内销售费用3600多万,较去年同期增长30.65%。为便于投资者解外公司销售模式、经营风险,请补充披露:

(1)经营模式。结合主要客户类型、客户分布,说明公司的具体经营与销售模式、销售费用构成与占比及存在的经营风险等。

回复:

A、公司基本采用买断销售方式进行产品销售,下游客户基本为医药批发经销商和医药连锁企业,公司已建立了以湖南为中心、遍布全国各省份的经销商网络,共计客户近3000家。现对主要客户类型、客户分布情况分析如下:

2014年度前二十大客户类型与分布明细表

单位:元

省份/模式	合作经销	总代	总计
安徽	5,550,082.00	18,040,592.52	23,590,674.52
福建	4,725,520.00		4,725,520.00
广东		4,028,062.30	4,028,062.30
黑龙江		37,516,878.00	37,516,878.00
湖南		44,077,861.14	44,077,861.14
江苏		3,425,621.00	3,425,621.00
江西		23,564,560.00	23,564,560.00
内蒙古		3,964,800.00	3,964,800.00
陕西	3,560,700.00		3,560,700.00
四川	3,298,490.00		3,298,490.00
云南	3,287,120.40		3,287,120.40
重庆	8,599,066.00		8,599,066.00
总计	29,020,978.40	134,618,374.96	163,639,353.36

注:1.以上为含税销售收入;

2.前二十大客户的销售占总销售额的33.85%。

B.公司采用的经销销售模式具体可细分为三种销售模式包括合作经销模式、OTC模式和总代模式。具体经营与销售模式、销售费用构成与占比及存在的经营风险如下:

经营模式	销售收入(万元)	占比	销售费用(万元)	占比	销售费用率	存在的经营风险
合作经销	27,583.58	66.37%	2,510.49	70.97%	9.10%	经营风险较小
总代经销	11,949.25	28.75%	520.89	14.72%	4.36%	对代理商的依存度较高,公司总代理业务收入存在一定的波动风险
OTC经销	2,028.49	4.88%	506.17	14.31%	24.95%	应收账款相对较大,且销售费用较高
合计	41,561.32	100.00%	3,537.55	100.00%	8.51%	

C、三种模式的简单介绍

(a1)合作经销模式

合作经销模式即公司将产品买断买断经销方式销售给医药商业批发企业,并协助批发企业合作开发、维护医疗机构等终端客户的模式,公司专门设立电话招商业务员和区域销售经理,采用"电话招商"和"区域销售及售后服务"相结合的方式,在各自的区域内寻找到合适的合作经销商,签订经销合同。公司与区域经销商按照合作、共赢的原则,整合公司和客户的资源,通过临床推广、学术推广共同开发区域内的医院终端市场。在开发医院终端市场过程中,公司营销人员提供相应的服务支持:负责对经销商的销售人员进行培训,进行政策细化、任务分解、长期帮控、深度协销;负责协助经销商对医院及相关科室医生进行公司产品的临床、学术推广,提供咨询、学术服务,搜集产品信息反馈。

公司合作经销模式的业务一般经过以下环节:

①公司与合作经销商签订经销合同。我国推行医疗机构药品集中采购制度,由省级政府实施网上集中采购,公司营销中心的区域经理专门负责所在区域的政府网上集中药品采购工作。在产品中标后,公司区域经理通过招商寻找合适的省级及以下区域的合作经销商,与其签订经销合同,约定经销的范围、药品品种规格、单价等内容。签订合同时,公司通常根据产品类别、市场区域等有选择性地收取一定数量的市场保证金。

②公司预计月度订单数量,组织生产。每月底,公司各区域经理综合考虑所在区域的客户需求情况、最近三个月销售产品的品种及平均销售数量,预计本区域内下一个月订单的产品品种及数量,公司营销中心汇总各区域预计订单信息后,结合市场需求变化情况,预计公司下一个月的整体订单数量,形成要货计划。公司生产技术部在接到要货计划后,结合库存量和在线产品量制定、实施生产计划。

③公司接受合作经销商的采购计划,收款和发送货物。合作经销商根据实际需求向公司发送采购计划,确定所需药品的数量和总价。公司在收到经销商计划后,在发送货物前,他人部分经销商需支付全部价款,公司在收取全部款项后向经销发送货物。

(b2)总代理经销模式

公司对于部分药品采取总代理经销模式,由具有一定经济实力或市场渠道资源的经销商代理公司产品,公司向经销商销售产品后,由经销商自主决定销售渠道、开拓终端市场。在此模式下,公司作为制药企业,须负责参与销售区域政府的药品集中采购,以确保总代理经销商具备在目标区域销售、配送资格,公司还协助总代理经销商筛选区域医院商业企业。除此之外,公司出售产品后无提供其他后续的咨询、培训等支持和服务的义务,亦不承担市场风险。总代理经销商通常拥有全国范围内的市场渠道资源,将部分产品的市场全权交由总代理商,能够以最小销售成本迅速开发市场,在保持一定毛利率的情况下扩大市场份额。

公司总代理经销模式的业务一般经过以下环节:

①公司与总代理经销商签订经销合同。公司与有一定经济实力或市场渠道资源的经销商签订总代理经销合同,约定代理的经销区域、具体药品规格、供货单价等内容。合同签订时,公司通常要收取一定数量的保证金。

②公司接受总代理经销商的采购计划,总代理经销商根据实际需求向公司发送采购计划,确定所需药品的数量和总价款,公司接受采购计划时,一般收取总价款的50%的预付款。

③公司组织生产,收取尾款和发送货物,公司收到经销商订单后,按照合同和订单的要求组织药品生产。在生产完成后,需经销商先支付总价款的剩余款项,公司在收得尾款后向经销商发送货物。

在代理经销模式下,总代理经销商在合同约定的区域内自主开拓市场、经营业务,自行承担市场风险。公司特别制定了总代理商操作管理规程,用以指导和规划总代理经销业务的管理。

(c3)OTC经销模式

OTC经销模式是指制药企业的非处方药主要采取通过医药商业连锁企业销售到零售药店并零售给消费者的模式。公司采取OTC经销模式的产品主要为儿童用药产品。

OTC经销模式的终端是较为市场化的零售药店,与公司另外两种销售模式相比,OTC经销最终收获关于消费者的选择、工作量较大、不可控因素较多。公司通过医药商业连锁企业将药品配送到零售药店后,营销中心配备销售经理专门负责为零售药店提供培训、药品知识咨询服务,并协助药店开展药品促销活动。公司对于OTC儿童用药来用全国统一的价格体系,并制定了严密的价格控制措施及科学合理的销售政策。

公司OTC经销模式的业务一般经过以下环节:

①公司与医药商业连锁企业签订经销合同。公司营销中心通过市场开发等方式,与医药商业连锁企业签订经销合同。签订合同时,公司视客户的信用状况确定不同的信用政策。

②公司预计月度订单数量,组织生产。每月底,公司各区域经理综合考虑所在区域的客户需求情况、最近三个月销售产品的品种及平均销售数量,预计本区域内下一个月订单的产品品种及数量,公司营销中心汇总各区域预计订单信息后,结合市场需求变化情况,预计公司下一个月的整体订单数量,形成要货计划。公司生产部门在接到要货计划后,结合库存量和在线产品量制定、实施生产计划。

③公司接受医药连锁商业企业的采购计划,收款和发送货物。医药连锁商业企业根据实际需求向公司发送采购计划,确定所需药品的数量和总价。公司根据连锁经销商规模、信用状况,采取两种方式处理:一是对于规模较小或者信用状况一般的经销商,公司在收到采购计划后,发送货物前,需经销商支付总价款,公司在收取全部款项后向经销发送货物;二是对于规模较大或者信用状况较好的经销商,公司一般先发送货物,随后根据与经销商协议约定时间结算货款。

(2)销售模式。结合目前药价改革、药品招标改革、医疗行业反腐等情况,及公司的具体营销模式、销售费用,补充披露目前营销模式是否可持续及受医疗反腐的影响;并与同行业公司比较,说明报告期内销售费用发生的合理性,会计上的确认依据和基础,以及公司控制费用的措施,未来是否有改变目前营销模式、压缩费用计划等。

回复:

A、最近三年,公司与同行业公司的销售费用率比较如下:

公司名称	2014年	2013年	2012年
以岭药业	--	45.52%	44.72%
汉森制药	--	41.87%	50.02%
台城制药	10.41%	8.23%	7.27%
方盛制药	6.32%	6.76%	7.95%

注:以岭药业与汉森制药2014年年报尚未披露,无相应数据。

从上表可以看出:公司的销售费用率远低于以岭药业与汉森制药,与台城制药的销售费用率接近,主要原因是由于公司采取营销模式的不同所致,公司采取买断式经销方式将产品销售给经销商,主要由经销商自主进行市场开发和维护,公司不承担后续市场开发和维护的义务,公司产品的销售费用率较低和毛利率低,公司经营风险较小,因此,公司的现有销售经营模式具有可持续性,受医疗反腐的影响较小。

B、公司报告期内销售费用3600多万,较去年同期增长30.65%的原因分析:

项目	本期数	上年同期数
职工薪酬	13,676,897.46	12,718,642.56
业务招待费	4,297,774.37	1,773,315.81
会务费	3,919,201.43	3,169,296.50
运输费	3,860,666.08	2,971,897.46
广告宣传费	3,597,411.35	2,011,398.90
办公费	2,055,000.80	931,346.49
差旅费	2,044,831.66	2,605,758.13
咨询服务费	1,133,165.45	434,058.43
折旧费	70,909.16	65,248.12
其他	719,670.72	396,494.77
合计	35,375,528.48	27,077,457.17

从上表可以看出报告期较去年同期主要业务招待费、运输费、广告宣传费、办公费以及咨询服务费的增加所致。其中运输费主要是公司发货量的增加和运费单价上调所致,业务招待费与会务费是由于公司要求营销人员加强与客户的沟通以及加大产品推广会议力度所致,办公费主要系公司增加了办事处添置了办公用品所致,咨询服务费的增加主要系增加了金蝉贝品牌咨询与营销顾问费用所致。

C、公司对于重点产品和新产品,未来公司将加大力度进行学术推广、增强经销商、医务人员和患者对产品的认知度,因此,在产品推广前期,新增产品的销售费用较高。预计公司未来主要销售模式不会发生重大变化,2015年开始直供终端销售模式的建设,销售费用率将保持相对较低水平。如果发生合作经销模式或人比重增长较快、新产品上市前期投入较大以及直供终端模式的快速发展等情形,公司未来的销售费用率存在进一步上升的风险。

3.研发对于医药公司的未来发展和参与市场竞争,具有重要的影响,根据年报,报告期内公司研发支出较去年同期增加21.3%,主要是公司加大新药投入、相应的技术合作和研发费用增加较快所致。请补充披露:

(1)会计政策。依据财务报告15号编制规则第十六条的要求,结合公司自身生产经营特点,制定并披露有关研发费用资本化条件的具体化会计政策,并在财务报表附注的重要会计政策及会计估计部分对上述具体化会计政策进行提示。

回复:

内部研究开发项目研究阶段的支出,于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出,同时满足下列条件的,确认为无形资产:(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图;(3)无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,能证明其有用性;(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产;(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

根据医药行业研发的流程及公司自身的特点,本公司药品研发完成三期临床试验阶段后的可直接归属的开支予以资本化。

(2)会计确认依据。披露公司报告期内研发支出费用化和资本化的金额分别为19,846,718.93元和0.00元。

公司研发项目的支出,区分为研究阶段支出与开发阶段支出。划分公司药品研发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准为:研究阶段支出是指药品研发完成三期临床试验阶段前的所有开支;开发阶段支出是指药品研发完成三期临床试验阶段后的可直接归属的开支,完成三期临床试验以药品监督管理部门的批准文件为准。

(2)根据医药监管法律法规的规定,医药行业的研发必须严格依照规定分阶段开展,医药研发大致分为三个阶段:临床前研究、临床研究和申报注册。　①临床前研究的项目尚处于早期探索的阶段,具有很大不确定性。

②新药的临床研究试验具体分为Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ期。Ⅰ期临床试验:初步的临床药理学及人体安全性评价试验。观察人体对于新药的耐受程度和药物代谢动