（上接B065版）

3、注射剂主要产品销售变动量化分析

品类	产品名称	2025年			2024年		
		营业收入（万元）	占营业收入的比例	销量（万支/万盒）	营业收入（万元）	占营业收入的比例	销量（万支/万盒）
注射剂	玻璃酸钠注射液	5,736.77	15.12%	178.93	7,368.71	17.69%	150.88
注射剂	盐酸伊立替康注射液	2,967.90	7.81%	94.02	3,276.59	7.88%	91.33
注射剂	注射用克林霉素磷酸酯	1,561.76	4.13%	1,419.12	3,071.20	7.40%	2,579.03

注射剂品类整体收入下滑，主要系集采政策导致价格下行、市场竞争加剧引发销量下降，以及仿制药政策挤压盈利空间等多重因素叠加所致，相关变动具有合理性。分产品来看，受集采政策推动，玻璃酸钠注射液2025年单价同比下降34.50%；而注射用克林霉素磷酸酯作为竞争激烈的仿制药，其2025年单价亦同比下降7.56%。

三、固体制剂收入变动分析

1、行业政策及影响

2025年是中药国家政策密集落地的一年。国家以《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》为核心，对中医药产业的政策支持力度显著加大，中成药产品在医保目录中的覆盖范围扩大，为优质中成药产品创造了有利的市场环境。

2、公司固体制剂主要产品心脑宁胶囊的具体情况

心脑宁胶囊为全国独家、国家医保乙类品种，在心脑血管疾病治疗领域具有明确的临床优势和一定的市场独占性，公司加大了各项学术推广措施，实现收入增长。

3、固体制剂主要产品销售变动量化分析

品类	产品名称	2025年金额（万元）	占营业收入的比例	2024年金额（万元）	占营业收入的比例	占营业收入的比例变动
固体制剂	心脑宁胶囊	19,660.07	52.00%	15,911.01	38.24%	13.76%
固体制剂	来曲唑片	811.99	2.15%	1,046.04	2.51%	-0.36%
固体制剂	妇平胶囊	620.29	1.64%	705.69	1.70%	-0.06%

由上表可见，固体制剂品类整体收入同比增长约20.72%，主要归因于2025年公司对独家品种心脑宁胶囊开展销售渠道规范整治，整合收拢流通渠道、优化合作商业客户结构，产品销售单价较2024年有所上浮，相关调价系理顺产品价格体系、夯实后续产品中长期市场布局。

（2）分别列示报告期内直销模式、经销模式前十名客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间，注册资本，开始合作时间，销售金额，最终销售去向，期末应收账款余额，销售结算方式及周期，期后回款情况，毛利率，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高级管理人员（以下简称高管）是否存在关联关系；

公司回复：

公司的销售模式主要分为直销与经销两种。

直销模式：公司直接将产品销售给客户使用，例如樾香烯1（原料）；此外，还包括药品集采模式下公司直接通过药品配送商向终端市场发货的情况，例如盐酸伊立替康注射液、来曲唑片、注射用氯诺昔康等。

经销模式：公司利用经销商（代理商）的销售渠道等资源进行市场终端开发及发货的模式，例如心脑宁胶囊、妇平胶囊等。

直销模式前十大客户情况：

单位：万元

客户	注册资本	成立时间	开始合作时间	销售金额	最终销售去向	期末应收账款余额	销售结算方式及周期	期后回款情况	毛利率	是否存在关联关系
大连华立金港药业有限公司	881.00	1992/12/3	1992年	992.39	客户自用	30.43	授信-90天	30.43	62.10%	是
客户一	312,005.62	2003/1/8	2022年	844.79	医院、药房	120.13	授信-90天	120.13	59.46%	否
客户二	100,000.00	1999/4/8	2022年	646.77	医院、药房	148.72	授信-90天	98.65	29.27%	否
客户三	3,000.00	2006/10/12	2020年	303.33	医院、药房	11.20	授信-90天	11.20	64.27%	否
客户四	3,000.00	2021/1/28	2021年	243.07	医院、药房	0.00	预付款	0.00	49.68%	否
客户五	1,000.00	2018/3/27	2018年	215.24	医院、药房	0.00	预付款	0.00	31.96%	否
客户六	100,000.00	2002/2/7	2021年	197.21	医院、药房	10.85	预付款	10.85	56.11%	否
客户七	39,716.89	1981/12/23	1981年	176.18	医院、药房	0.00	授信-90天	0.00	64.95%	否
客户八	500.00	2016/12/19	2022年	173.16	医院、药房	0.00	预付款	0.00	38.92%	否
客户九	1,000.00	2009/11/2	2019年	160.83	医院、药房	0.00	预付款	0.00	23.01%	否

经销模式前十大客户情况：

客户	注册资本	成立时间	开始合作时间	销售金额	最终销售去向	期末应收账款余额	销售结算方式及周期	期后回款情况	毛利率	是否存在关联关系
石药集团河北中诚医药有限公司	29,660.48	2007/6/12	2015年	7,974.78	医院、药房	174.04	授信-90天	174.04	54.71%	是
客户一	134,916.56	2000/6/29	2021年	2,318.16	医院、药房	851.48	授信-60天	624.51	77.66%	否
客户二	500.00	2022/3/15	2025年	1,977.51	医院、药房	316.52	授信-90天	316.52	83.38%	否
客户三	500.00	2022/8/24	2024年	1,760.27	医院、药房	344.72	授信-90天	344.72	85.94%	否
客户四	186,534.16	2001/10/12	2015年	1,598.56	医院、药房	0.00	授信-90天	0.00	85.39%	否
客户五	10,600.00	2006/1/24	2017年	1,302.97	医院、药房	0.00	预付款	0.00	86.10%	否
客户六	500.00	2013/1/15	2017年	1,128.93	医院、药房	340.32	授信-90天	340.32	79.60%	否
客户七	1,150.00	2023/11/17	2024年	942.56	医院、药房	146.66	授信-90天	146.66	87.20%	否
客户八	5,000.00	2020/1/13	2024年	763.47	医院、药房	18.16	授信-90天	0.00	84.42%	否
客户九	33,307.00	1999/3/8	2021年	502.79	医院、药房	123.70	授信-60天	123.70	86.56%	否

（3）结合不同销售模式下具体产品的收入、成本、毛利率、产销量，说明报告期内直销模式收入下降、经销模式收入增长的原因及合理性，经销模式毛利率高于直销模式的原因及合理性；

公司回复：

单位：万元、万支/万盒

项目	2025年		2024年		同比增减	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
营业收入	10,089.50	27,711.74	19,344.57	22,258.61	-47.79%	24.50%
营业成本	5,377.98	8,653.97	6,371.66	9,104.73	-15.60%	-4.96%
毛利率	46.7%	68.77%	67.06%	59.10%	-20.31%	9.67%
销量	2,703.01	754.08	4,275.08	614.01	-36.77%	23.46%

直销模式收入下降的主要原因：在报告期内因未纳入医保目录、医保控费趋严等因素制约，公司核心产品参芎葡萄糖注射液销售收入持续下滑，2025年参芎葡萄糖注射液销售收入616.31万元，较2024年减少2,514.70万元。同时，公司玻璃酸钠产品现主要为中诚医药全国总代理的销售模式，导致该产品的直销收入相应减少，2025年玻璃酸钠注射液直销收入429.62万元，较2024年减少6,930.09万元。

经销模式收入增长的主要原因：一方面，公司对独家品种心脑宁胶囊开展销售渠道规范整治，整合收拢流通渠道、优化合作商业客户结构，统一规范市场定价，产品销售单价较2024年有所上浮，2025年心脑宁胶囊实现收入19,660.07万元，较2024年增长3,749.06万元；另一方面，公司玻璃酸钠产品现主要由中诚医药进行全国总代理销售，该产品的经销收入相应增加，2025年玻璃酸钠注射液经销实现收入5,287.15万元，较2024年增加442.14万元。

直销模式主要为注射剂等集采产品，毛利率较低，经销模式销售的产品以心脑宁胶囊等固体制剂为主，毛利率较高。

（4）说明是否存在销售返利情形，如有，请说明具体条款、近三年销售返利金额、主要返利对象情况、会计处理方式等，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司回复：

一、公司销售定价政策情况

公司对客户的销售均采用直接定价模式，即公司与客户在签订的销售合同或销售订单中直接约定产品的销售单价，客户按照合同约定的单价和实际采购数量向公司支付货款。公司所有产品的销售价格均为固定单价，不存在与客户约定基于采购金额、采购数量等考核指标给予返利的条款，亦不存在以现金返利、实物返利或未来采购价格折扣等形式向客户提供销售返利的情形。近三年（2023年度、2024年度及2025年度），公司未与任何客户签订包含返利条款的销售合同或补充协议、未向任何客户实际支付或计提任何形式的销售返利，公司的销售合同、销售订单、销售发票及银行收款记录均清晰反映直接定价的交易实质。

二、近三年销售返利相关情况说明

经逐项核查，公司近三年不存在销售返利相关事项，具体情况如下：公司未制定任何与销售返利相关的内部制度或销售激励政策，亦不存在向客户承诺返利的情形；公司未与任何客户签署含返利条款的合同、协议或备忘录等文件；公司未计提任何销售返利准备金或预计负债，亦未实际发生销售返利的现金或实物支付。

（5）列示报告期内前十名供应商情况，包括但不限于供应商名称、成立时间，注册资本，开始合作时间，采购金额，采购内容，期末应付账款余额，结算方式及周期，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系。

公司回复：

报告期内（2025年）前十名供应商情况如下表所示：

名称	成立时间	注册资金（万元）	开始合作时间	采购金额（万元）	采购内容	期末应付账款余额（万元）	结算周期及方式	是否存在关联关系
供应商一	2007/1/24	23319.37	2022年	3,489.84	玻璃酸钠注射液	359.69	预付50%	否
供应商二	2004/7/20	10,000.00	2016年	717.55	伊立替康、硫美等原料	342.77	货到60天付款	否
供应商三	2018/3/29	5,500.00	2021年	481.72	克林霉素磷酸酯原料	70.13	预付50%	否
供应商四	2023/10/12	100.00	2024年	462.29	大黑木瓜子	166.32	货到30天付款	否
供应商五	2012/4/23	20.00	2012年	356.39	蓖麻油	395.82	货到120天付款	否
供应商六	1992/4/17	1,500.00	2017年	316.56	伊立替康原料	44.75	货到30天付款	否
供应商七	2009/12/3	500.00	2016年	197.76	空心胶囊	249.33	货到90天付款	否
供应商八	2015/9/8	10,000.00	2015年	188.42	伏立康唑、磷酸氟达拉滨原料	117.71	货到90天付款	否
供应商九	1989/10/27	15,120.37	2015年	178.68	瓶子、铝盒盖	186.94	货到90天付款	否
供应商十	2002/11/8	5,000.00	2018年	176.58	单磷酸阿糖腺苷	0.00	预付	否

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见，并说明对营业收入真实性、截止性测试的具体审计程序、核查比例、核查结论。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

1.了解和评价景峰医药与收入确认内部控制的设计有效性和执行情况。

2.抽查销售合同，复核企业识别与客户订立的合同、识别合同中的单项履约义务、确定交易价格、将交易价格分摊至各单项履约义务、履行各单项履约义务时确认收入，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定。

3.对重要产品营业收入月度、年度变动以及毛利率的波动情况执行分析程序。

4.抽样进行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、客户到货确认函、物流单等，判断收入确认的真实性。

5.抽样进行截止测试，针对资产负债表日前后确认的收入实施测试，核对出库单、客户到货确认函等支持性文件，判断收入确认期间是否恰当。

6.对重要的客户进行实地走访，了解本年销售情况。

7.检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

8.获取银行流水，对本期和期后回款进行抽样核查，确认销售收入的真实性。

9.查询重要客户及供应商的工商信息，核查与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系。

10.获取公司主要产品的销售明细，判断管理层所述各类业务收入变动的合理性。

11.获取近三年采购供应商明细和销售客户明细，核查是否存在重叠情况。

12.了解与退货相关的预计负债的计提方法，获取公司近三年退换货情况、退货率，重新测算与退货相关的预计负债金额，核查账面计提的准确性。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1.公司注射剂、固定制剂收入变动原因合理，未见异常；

2.公司报告期内直销模式、经销模式前十名客户情况与了解情况一致，2025年直销模式、经销模式前十名客户中除大连华立金港药业有限公司、石药集团河北中诚医药有限公司为景峰医药关联方，其他客商不存在关联方关系；

3.报告期内公司直销模式收入下降、经销模式收入增长的原因合理，经销模式毛利率高于直销模式的毛利率具有合理性；

4.公司不存在销售返利情形；

5.公司报告期内前十名供应商情况与了解情况一致，未发现2025年前十名供应商与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系。

本年审计时，营业收入回函金额2.25亿元，占收入比例60%；走访客户收入金额1.65亿元，占收入比例44%；截止性测试抽查金额占12月份收入总金额的比例为82%，经审计，我们认为公司营业收入确认真实、准确、完整。

问题5、关于关联交易的相关问题。

（1）说明与石药中诚、大连金港的交易背景、合作历史、销售的具体产品、定价依据及结算方式、关联交易的必要性，对比向非关联第三方销售同类产品的价格、毛利率及信用政策，说明关联交易定价的公允性；

公司回复：

一、与石药中诚的关联交易情况

2024年8月，石药控股被确定为公司预重整的牵头投资人，公司拥有玻璃酸钠注射液、心脑宁等核心产品，但在市场销售和渠道覆盖上存在短板，而石药中诚具备较强的医药商业配送及终端推广能力。为此，双方达成了授权代理协议，授权石药中诚进行销售推广及配送等服务。

公司与石药中诚从2024年开始形成合作，销售的具体产品包括玻璃酸钠、心脑宁等产品，2025年度增加注射用克林霉素磷酸酯、注射用单磷酸阿糖腺苷。

定价依据为药品国家中标价，其中按照销售产品的不同，公司向石药中诚对应的服务费区分为以下两种情形：①玻璃酸钠产品：石药中诚作为公司玻璃酸钠产品的全国总代理，在代理销售公司玻璃酸钠产品时，公司向其支付不超过销售总金额3%的基础配送服务费。②其他产品：石药中诚负责公司其他产品在河北区域的终端零售业务，同时提供终端销售服务，因此公司向其支付不超过销售总金额8%的终端销售服务费，包括推广及配送工作相关服务费。交易双方通过银行存款或者票据结算。

该笔关联交易具有必要性，公司将产品销售给石药中诚，再由石药中诚提供推广及配送服务，有利于双方资源整合、优势互补，符合公司生产经营及业务拓展需要，有利于公司经营业务的发展。

选择心脑宁产品销售规模模板的非关联第三方销售客户对比，公司与石药中诚的关联交易定价及交易条款公允，毛利率以及信用政策等与其他可比客户无明显差异，具体如下：

客户	内容	数量	总收入	毛利率	信用政策
客户一	产品一	526,080.00	16,168,562.97	86.78%	授信-90天
石药中诚	产品一	380,640.00	10,600,661.95	86.26%	授信-90天
客户二	产品一	374,005.00	10,207,357.70	86.82%	授信-90天
客户三	产品二	414,240.00	16954179.07	86.67%	授信-90天
石药中诚	产品二	382,720.00	15890029.45	86.43%	授信-90天
客户四	产品二	118,080.00	5027886.47	86.16%	授信-60天

玻璃酸钠产品均依据该产品国家中标价进行定价，公司与石药中诚的关联交易定价及交易条款公允，与其他非关联可比客户无明显差异。具体如下：

客户	内容	年销售额（万元）	终端服务费	信用政策	回款周期
石药中诚	玻璃酸钠注射液	52,871,449.10	不超过3%	预付	预付
客户一	玻璃酸钠注射液	734,513.28	不超过3%	预付	预付
客户二	玻璃酸钠注射液	896,838.97	不超过4%	预付	预付

二、与大连金港的关联交易情况

（一）与大连金港发生日常关联交易

公司与大连华立金港药业有限公司（以下简称“大连金港”）从2025年开始形成关联合作，销售的产品是樾香烯（I）。交易定价是依据市场价格，经双方协定，通过银行存款或者票据结算。

该关联交易具有必要性，大连金港的樾香烯口服乳及注射液等产品需以樾香烯（I）为原料，大连德泽药业有限公司（以下简称“大连德泽”）作为上游供应商，其供货是大连金港生产不可或缺的环节。

因产品的特殊性，大连德泽是大连金港的独家供应商，无合适的非关联第三方对比。本次关联企业间独家原研原料药销售，采用成本加成法定价，即以原料药合理完全成本为基础，叠加匹配其独家原研属性、高技术含量的利润率确定交易价格，定价公允合理。

具体定价过程：本次交易中，大连德泽生产樾香烯（I）的毛利率定在54%，定价合理性分析如下：

通过选取国内3家主营创新药原料药、原研配套原料药且技术水平、生产资质可比的上市公司（如华海药业、华纳药厂、海普瑞），查阅其2025年年度报告披露数据，其创新型、独家配套原料药业务平均毛利率为30%-60%。具体如下：

单位：亿元

项目	华海药业	华纳药厂	海普瑞
主营业务	仿制药、生物药、特色原料药的生产	化学原料药、化学制剂的生产	肝素产业链、生物大分析CDMO
2025年营业收入	85.87	15.04	54.79
2025年营业成本	34.22	5.97	37.36
毛利率	60.15%	60.31%	31.81%

本次关联交易独家原料药樾香烯I毛利率54%，处于独家原研原料药行业平均区间内，结合其独家属性、高技术含量及无市场同类产品的特点，定价合理性充分。

独家原研与无同类产品层面：本次交易原料药为我方独家原研品种，拥有自主知识产权，授权发明专利号为ZL200910162658.1，获得国家专利金奖，市场无同类可替代产品，享有市场独占性。

高技术含量层面：本次独家原研原料药严格符合《中华人民共和国药典》高标准，生产全程遵循GMP及原研药专属质量控制规范，核心生产工艺已获专利保护，企业已取得该品种药品生产许可证（编号：辽20150067），技术门槛极高，非普通原料药企业可企及。相较于通用原料药，其技术附加值显著更高；

定制化配套与合规性层面：本次原料药供应为关联方原研制剂专属配套需求，需与关联方制剂生产工艺精准适配，且签订稳定、足额的供货保障协议，同时配套质量追溯及技术支持服务，相较于通用散货销售，定制化配套附加值更高。作为关联企业的独家原料供应商，近10年来一直是价格稳定，供货及时，保质保量地满足关联企业的生产要求。交易定价兼顾交易双方利益，符合关联交易公允性要求，不存在通过定价调节利润、转移资源的情形；

政策合规层面：根据药品定价相关规定，独家原研、无同类竞品的药品可基于成本及技术附加值合理定价，符合“公平合理、质价相符”的定价原则，也契合行业对原研药的定价惯例，定价具备充分政策及行业依据。

综上，本次关联企业间独家原研原料药销售定价，成本核算合规，行业对标依据充分且匹配原研属性，定价机制符合市场惯例、行业特性及相关监管要求，具备充分的合理性。

（二）向大连金港购买资产事项

2025年10月，大连德泽终止强制清算继续存续经营，因生产经营需要，大连德泽购买大连金港的专利、房屋建筑物、机器设备以及生产用原材料等资产。经双方协商一致，标的资产的转让含税总价格为1,168.61万元，通过银行存款或者票据结算，大连德泽此次向大连金港购买的无形资产、固定资产等，是大连德泽复工复产的必需品，具有必要性。具体详见公司于2025年10月9日在巨潮资讯网上披露的《关于向关联方购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2025-073）。

（2）结合石药中诚、大连金港向公司采购后的最终销售去向、终端客户情况，是否存在退货、换货等情形，说明收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定，并报备销售合同、发货单据、物流记录、验收单据及回款凭证等资料；

公司回复：

石药中诚采购产品的最终去向包括医院、药店等；2025年度因部分货物破碎，存在少量退货和换货情形，退换货金额约为3.92万元；石药中诚收到货物并收到《货物确认函》后确认收入，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

大连金港向大连德泽采购原料药樾香烯1，然后以此为原材料生产樾香烯乳状注射液和樾香烯口服乳，大连金港的产品最终销售去向包括医院、药店等。2025年度不存在退货、换货等情形。大连德泽是在大连金港收到货物并收到《货物确认函》后确认收入，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）说明你公司与大连金港的关联关系情况，向大连金港购买无形资产、固定资产的明细情况，论述关联交易的合理性、必要性，定价公允性；

公司回复：

2024年8月25日，石药控股中选为公司预重整事项的重整投资人。大连金港为石药控股的控股子公司，实际控制人为祭东晨先生。同时，截至该笔关联交易发生时，公司时任董事杨栋先生任大连金港法定代表人兼经理职务，公司董事刘树林先生任大连金港董事职务。基于前述情形，公司认定石药控股为公司关联方，大连金港为石药控股的控股子公司，因此大连金港为公司关联方。

向大连金港购买无形资产、固定资产的明细情况如下：

类别	明细
无形资产	1.原料温度制备高纯度图分的分图装置以及系统
	2.一种从温郁金中制备抗癌药樾香烯的方法
	3.商标：德泽ds类医药
	4.药品批件：樾香烯（I）
固定资产	1.房屋建筑物3项
	2.构筑物3项
	3.机器设备10台
	4.运输车辆1辆
	5.电子设备96台
生产用原材料	1.生产用原材料

大连德泽向大连金港购买的无形资产、固定资产等，是大连德泽复工复产的必需品，具有必要性。

2025年5月8日，竞买人常德景泽医药科技有限公司（以下简称“常德景泽”）在京东拍卖破产强清平台以最高应价竞得大连德泽所涉部分固定资产、长投股权资产及无形资产整体打包的清算资产，其中：此次拍卖涉及的专利、房屋建筑物、机器设备以及生产用原材料成交价格为1,168.61万元，拍卖所涉无形资产、固定资产以及生产用原材料的项目、范围、数量，与本次关联交易拟购入资产的明细一致。

因大连德泽于2023年11月进入强制清算程序，自此大连德泽未开展生产经营。根据辽宁众华资产评估有限公司2024年3月28日出具的《大连德泽药业有限公司强制清算行为涉及的相关资产清算价值资产评估报告》（众华评报字〔2024〕第022号），以2023年11月24日为评估基准日，采用清算价格法作为本次评估结论，标的资产的评估值为1,168.61万元（含税）。

经交易双方协商一致，本次关联交易定价参考前述评估结果，确定标的资产的转让总价格为1,168.61万元（含税），交易价格公允。

（4）说明你公司与常德景泽的关联关系情况，向常德景泽出售大连金港股权的背景，论述关联交易的合理性、必要性，定价公允性；

公司回复：

一、公司与常德景泽的关联关系情况

常德景泽原为公司子公司，后常德景泽增资，最终石药控股持有49%股权，成为常德景泽控股股东。同时，2024年8月25日，石药控股中选为公司预重整事项的重整投资人。为此，公司与常德景泽成为关联方。

二、公司向常德景泽出售大连金港股权的背景

本次交易源于大连德泽的强制清算程序。大连市金州区人民法院（以下简称“金州法院”）于2023年11月24日依法裁定受理武义慧君投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“武义慧君”）对大连德泽的清算申请，并于2023年12月6日指定辽宁德中律师事务所、致同会计师事务所（特殊普通合伙）辽宁分所联合体担任大连德泽药业有限公司清算组。金州法院裁定确认大连德泽清算组的清算方案，大连德泽资产上网进入清算拍卖，主要标的资产包括大连德泽持有的大连金港100%的股权、大连德泽名下的无形资产、大连德泽厂区内固定资产、生产用原材料等整体打包，起拍价为312,857,118.65元。

为审取将大连金港这一核心资产保留在上市公司体系内，子公司常德景诚医药科技有限公司（以下简称“常德景诚”）与石药控股、德源招商、上海石药国方先导一期创业投资合伙企业（有限合伙）共同向常德景泽增资，并由常德景泽参与本次大连德泽资产的竞买。

三、本次关联交易具备合理性、必要性与定价公允性

本次关联交易具有必要性，大连金港独家拥有樾香烯系列产品（樾香烯乳状注射液和樾香烯口服乳），在国内抗肿瘤植物药市场中具有较高的商业价值。通过常德景泽参与竞拍并取得大连金港100%股权，将该部分核心资产保留在上市公司关联体系内，避免因强制清算导致核心资产流失，有利于维护上市公司及全体股东的整体利益。常德景泽在取得相关资产后，后续又将部分生产必需的专利、设备等资产回售给大连德泽，有利于大连德泽快速重启生产经营，为上市公司后续发展奠定基础。

本次拍卖价是依据辽宁众华资产评估有限公司2024年3月28日出具的《大连德泽药业有限公司强制清算行为涉及的相关资产清算价值资产评估报告》（众华评报字〔2024〕第022号）中的评估价，常德景泽通过京东拍卖破产强清平台的公开竞价程序竞得资产，价格公允。

（5）说明你公司对叶湘武、大连金港、石药中诚等关联方大额其他应付款的形成原因、约定支付期限。

公司回复：

截至2025年12月31日，公司欠付关联方款项如下：

单位：万元

关联方	其他应付款期末余额	形成原因	约定支付期限
叶湘武	7,085.56	其中6,581.51万元为叶湘武作为担保人，代贵州景峰偿还工行贷款；1,504.05万元为支持公司经营借款。	根据安排调偿
石药中诚	2,500.00	业务保证金	根据业务安排调偿
大连金港	1,090.45	前期购买大连金港的无形资产、固定资产等形成	根据资金情况安排调偿

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见，并说明对关联交易的公允性执行的审计程序、核查结论。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

1.获取公司关联交易定价制度，核实定价政策是否明确、执行是否一贯，是否符合行业惯例，是否存在临时调整定价向关联方输送利益的情况；

2.选取同品类、同规模、同交易条件的非关联方交易价格与关联方交易价格是否存在异常差异；

3.固定资产、无形资产的关联交易，核查第三方评估机构的独立性、资质，评估方法、评估假设、参数选取是否合理；

4.核实交易是否属于双方正常经营需求，是否存在违背商业逻辑的异常交易（如超出关联方经营规模的大额采购/销售、年末突击无实物流转的交易、仅为调节利润的偶发性交易）；

5.对比关联交易与非关联交易的信用期、付款条件、退换货规则、违约责任、运费承担等核心条款是否一致，是否存在向关联方倾斜的特殊条款（如超长账期、无理由赔偿、远低于市场水平的售价等）；

6.抽取大额/异常关联交易的全套单据，包括合同、订单、发票、出入库单、运输凭证、验收单、资金流水等，核实交易真实发生、货权及风险报酬实际转移；

7.对重大关联方发函确认交易金额、往来余额、核心交易条款，对重大关联交易执行实地走访，核实交易背景真实性；

8.关注关联方应收/应付款项的账期、坏账计提情况，是否存在长期挂账无合理理由的欠款，是否存在变相资金占用；

9.关注关联董事/关联股东是否回避表决，独立董事是否对关联交易公允性发表明确同意意见，是否存在越权审批的情况；

10.关注是否完整披露关联方关系、交易内容、定价政策、交易金额、占同类交易比例等信息，是否存在隐瞒、遗漏。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1.公司向关联方石药中诚销售与非关联第三方销售同类产品的定价原则一致，关联交易定价及交易条款未发现不公允现象；公司向关联方大连金港销售产品定价合理，关联交易定价及交易条款未发现不公允现象；

2.公司与石药中诚、大连金港收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

3.大连德泽向大连金港购买无形资产、固定资产合理，定价及交易条款未发现不公允现象；

4.大连德泽向常德景泽出售大连金港股权定价及交易条款未发现不公允现象；

5.叶湘武、大连金港、石药中诚其他应付款形成原因及支付期限与审计过程中了解的一致。

问题6、关于应收账款的相关问题。

（1）列示报告期末前十名应收账款情况，包括但不限于客户名称，形成时间，销售内容，金额，坏账准备计提比例、金额及依据，报告期及期后至今回款情况，未能结算的原因，应收账款收回是否存在障碍，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系；

公司回复：

报告期末前十名应收账款情况：

客户名称	形成时间	销售内容	销售金额（万元）	期末应收余额（万元）	坏账准备计提金额（万元）	坏账准备计提比例	截至2026年4月末期后回款情况（万元）	未能结算原因	收回是否存在障碍	是否存在关联关系
客户一	2025年	心脑宁胶囊	2,318.16	851.48	42.57	5.00%	624.52	客户陆续回款	否	否
客户二	2021、2023年	参芎葡萄糖注射液	-	762.62	762.62	100.00%	-	客户与其下游客户沟通后解决	是	否
客户三	2025年	心脑宁胶囊	781.41	403.25	20.16	5.00%	403.25	客户陆续回款	否	否
客户四	2024、2025年	心脑宁胶囊	1,760.27	344.72	51.75	15.01%	344.72	客户陆续回款	否	否
客户五	2025年	心脑宁胶囊	1,128.93	340.32	17.02	5.00%	340.32	客户陆续回款	否	否
客户六	2025年	心脑宁胶囊	1,977.51	316.52	15.83	5.00%	316.52	客户陆续回款	否	否
客户七	2022年	玻璃酸钠原料药	-	215.68	215.68	100.00%	-	与下游客户沟通后解决	否	否
石药中诚	2025年	心脑宁胶囊、玻璃酸钠注射液	7,974.78	174.04	8.70	5.00%	174.04	客户已回款	否	是
上海康景股权投资基金合伙企业	2025年	基金管理费	238.01	174.04	8.70	5.00%		客户陆续回款	否	是
客户八	2025年	心脑宁胶囊	228.60	153.28	7.66	5.00%	153.28	客户陆续回款	否	否
合计			16,407.67	3,735.96	1,150.89		2,356.65			

（2）说明对应收账款核销客户的销售情况，包括但不限于客户名称及基本情况，对应销售内容、已确认的销售收入及时间分布，欠款金额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系，采取的催收、追偿措施及实施效果，相关款项至今未能回收的原因，并进一步说明相关业务是否具有商业合理性，相关营业收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司回复：

公司应收账款核销涉及客户80家，金额2,093.15万元，公司积极联系客户进行催收，包括联系客户对接人员、发送律师函及提起诉讼在内的多项催收措施，但截至目前，尚未收回相关款项，由于账款形成时间主要为4-5年以上，预计无法收回。应收账款核销客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董高不存在关联关系。

相关业务具有商业合理性。首先，公司与相关客户为非关联关系，基于独立的市场行为达成销售，且产品售价遵循市场定价，价格公允。同时，当时销售是基于客户真实需求，结合行业惯例和公司信用政策，给予客户一定的账期（从而形成应收账款）符合行业常规和商业逻辑。相关营业收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期末，公司应收账款核销前十名单位的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	核销金额	销售内容	已确认的销售收入时间分布	已确认的销售收入金额	账龄	已计提的坏账准备金额	欠款金额	期后回款情况	是否存在关联关系
客户一	812.32	参芎葡萄糖注射	2014年	718.87	5年以上	812.32	812.32	无	否
客户二	193.56	心脑宁胶囊	2019年	171.30	5年以上	193.56	193.56	无	否
客户三	97.91	玻璃酸钠注射液	2018年	86.65	5年以上	97.91	97.91	无	否
客户四	90.56	参芎葡萄糖注射	2014年	86.45	5年以上	90.56	90.56	无	否
客户五	72.51	参芎葡萄糖注射	2019年	64.17	5年以上	72.51	72.51	无	否
客户六	62.40	参芎葡萄糖注射	2018年	56.22	5年以上	62.40	62.40	无	否
客户七	60.05	注射用培美曲塞二钠	2019年	53.14	5年以上	60.05	60.05	无	否
客户八	54.29	参芎葡萄糖注射	2019年	48.04	5年以上	54.29	54.29	无	否
客户九	50.18	心脑宁胶囊	2019年	44.41	5年以上	50.18	50.18	无	否
客户十	48.00	心脑宁胶囊	2016年	42.46	5年以上	48.00