

证券代码:002107 证券简称:沃华医药 公告编号:2024-019

### 山东沃华医药科技股份有限公司关于收到《行政处罚决定书》的公告

公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。  
山东沃华医药科技股份有限公司(以下简称“沃华医药”或“公司”)于2023年12月21日收到中国证券监督管理委员会下发的《中国证券监督管理委员会立案告知书》(证监立案字[002]202312号),具体内容详见公司于2023年12月23日在《证券时报》《中国证券报》《巨潮资讯网》(www.cninfo.com.cn)披露的《关于收到中国证券监督管理委员会立案告知书的公告》(公告编号:2023-024)。

2024年4月19日,公司收到中国证券监督管理委员会山东监管局出具的《行政处罚事先告知书》(处罚字[2024]3号),具体内容详见公司于2024年4月20日在指定信息披露媒体上披露的《关于收到〈行政处罚事先告知书〉的公告》(公告编号:2024-016)。

2024年4月28日,公司收到中国证券监督管理委员会山东监管局出具的《行政处罚决定书》(〔2024〕1号),现将相关内容公告如下。

一、行政处罚决定书的主要内容(以下简称沃华医药)。  
当事人:山东沃华医药科技股份有限公司(以下简称沃华医药)。  
赵彩霞,女,1969年11月出生,时任沃华医药副董事长、董事会秘书。  
依据《中华人民共和国证券法》(以下简称《证券法》)的有关规定,我局对沃华医药涉嫌信息披露违法违规行为进行了立案调查、审理,并依法向当事人告知了作出行政处罚的事实、理由、依据及当事人依法享有的权利,当事人未提出陈述、申辩意见,也未要求听证,本案现已审理终结。  
经查明,沃华医药存在以下违法行为:  
赵彩霞,女,1969年11月出生,时任沃华医药副董事长、董事会秘书,于2023年7月13日至2023年11月21日被阳新县纪委监委实施留置,留置措施对其履行职责有影响。阳新县纪委监委于2023年7月13日向沃华医药副董事长、董事会秘书赵彩霞送达《留置通知书》和《立案通知书》。赵彩霞决定沃华医药不披露赵彩霞留置采取留置措施,直至2023年11月7日沃华医药发布《关于实际控制人被留置的公告》。  
上述违法事实,有公司公告、询问笔录、情况说明等证据证实,足以认定。  
沃华医药未按规定及时披露赵彩霞被采取留置措施的行为违反了《证券法》第八十条第一款第二项及《上市公司信息披露管理办法》(证监会令第182号)第二十一条第一款第二项的规定,构成《证券法》第一百九十七条第一款所述的信息披露义务人未按规定及时报送有关报告或者履行信息披露义务的行为。赵彩霞违反了《证券法》第八十二条第一款的规定,是上述信息披露违法行为的直接责任人。

根据当事人违法行为的事实、性质、情节与社会危害程度,依据《证券法》第一百九十一条第一款的规定,我局决定:  
一、对山东沃华医药科技股份有限公司责令改正,给予警告,并处50万元罚款;  
二、对赵彩霞给予警告,并处20万元罚款。  
上述当事人自收到本行政处罚决定书之日起15日内,将罚款汇交中国证券监督管理委员会开户银行:中信银行北京分行营业部,账号:117110101890000162,执行号:302100001106,由该行直接上缴国库,并将该有当事人名称的付款凭证复印件送中国证券监督管理委员会行政处罚办公室和国库局备案。当事人如果对本处罚决定不服,可在收到本行政处罚决定书之日起60日内向中国证券监督管理委员会申请行政复议,也可向收到本行政处罚决定书之日起6个月内向有管辖权的人民法院提起行政诉讼。复议和诉讼期间,上述决定不停止执行。

二、对公司的影响及风险提示  
1.根据《行政处罚决定书》认定的情况,公司未触及《深圳证券交易所股票上市规则》第9.5.1条、第9.5.2条、第9.5.3条规定的重大违法强制退市的情形。  
2.截至本公告披露日,公司各项生产经营业务正常开展,公司针对此次事项向广大投资者致以诚挚的歉意,公司将认真吸取经验教训,加强内部治理的规范性,提高信息披露质量,并严格遵守相关法律法规规定,真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务,维护公司及广大股东利益。

3.公司指定的信息披露媒体为《证券时报》《中国证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn),公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的公告为准,敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。  
山东沃华医药科技股份有限公司董事会  
二〇二四年四月二十九日

证券代码:002107 证券简称:沃华医药 公告编号:2024-020

### 山东沃华医药科技股份有限公司关于深圳证券交易所2023年年报问询回复的公告

公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。  
山东沃华医药科技股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所上市公司管理二部送达的《关于对山东沃华医药科技股份有限公司2023年年报的问询函》(公司2023年年报问询函[2024]第28号,以下简称“《问询函》”)。收到《问询函》后,公司董事会给予高度重视,认真核查相关事项并及时予以回复。现将相关回复内容公告如下:  
事项一:年报显示,你公司2023年营业收入为9.10亿元,同比下降10.38%;实现归属上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)为0.59亿元,同比下降45.27%。其中,第一季度至第四季度营业收入分别为2.53亿元、2.57亿元、2.24亿元、1.93亿元,净利润分别为0.25亿元、0.12亿元、0.20亿元、0.01亿元,经营活动产生的现金流量净额分别为0.31亿元、0.25亿元、0.36亿元、0.37亿元。  
(1)请你公司结合销售情况、业务模式、账期安排以及同行业可比上市公司等情况,说明你公司营业收入和净利润变化率差异较大的原因,并结合季度财务指标变化和业务发展情况,说明各季度营业收入、净利润及现金流差异较大的原因及合理性。  
(2)你公司主要产品A(舒片)进入中成药集采落地,价格下降约39%;实现营业收入4.06亿元,同比下降14.98%;毛利率为86.58%,同比增加了1.27个百分点。请你公司结合A(舒片)的销售情况,收入成本构成、成本价格变动等情况,说明A(舒片)销售价格及收入大幅下降,但毛利率反而增长的原因及合理性。  
(3)报告期内,你公司营业收入全部来源于经销模式。请你公司结合经销模式下的销售方式、结算周期、退换货机制、信用政策等,说明经销模式收入的确认时点依据,是否存在销售退回情形,是否与同行业可比公司存在差异。请年审会计师核查并发表明确意见。  
【回复】  
(一)公司营业收入和净利润变化率差异较大原因  
2023年营业收入为9.10亿元,同比下降10.38%,主要原因为上市公司股东的净利润为0.59亿元,同比下降45.27%,两者变化率差异较大,主要原因如下:  
1.公司核心产品沃华A(舒片)在2023年6月入选全国中成药集采药联集中带量采购,集中带量采购中标在原价格的基础上降幅约39%,2023年10月集采中选结果在全国各省市(自治区、直辖市)开始陆续落地执行,而集采价格下降仅在短期内带来销量快速上升,受此影响四季度收入减少2,818.01万元,净利润也相应下降;  
2.公司为保障A(舒片)集采中标后的良性供应,积极与商业公司友好协商,决定采用价格补贴的形式协助商业公司进行集采实施前库存价格的调整。根据协议约定,双方确定补贴金额后,公司向商业公司开具增值税红字发票。公司对补贴金额的会计处理为冲销公司营业收入,同时抵减对商业公司的应收账款或确认其他流动负债,该处理符合《企业会计准则》和《医药行业惯例》。  
截至2023年12月31日,公司已收到商业公司集采实施前库存产品价格补差申请并核销库存价格的库存数量约为185万盒,补差金额共计1,585.02万元,冲减2023年营业收入,并直接冲减减少了利润。  
综上所述,受A(舒片)集采落地影响,在四季度落地实施的影响,营业收入减少4,403.01万元,直接减少净利润总额,导致净利润降幅较大于收入降幅。  
(二)各季度营业收入、净利润及现金流差异较大的原因及合理性  
2023年分季度财务指标如下:

项目	2023年1季度	2023年2季度	2023年3季度	2023年4季度	合计
营业收入	2,528.12	25,702.79	22,408.33	19,311.44	90,950.68
营业成本	5,778.86	6,219.70	5,526.86	5,718.32	23,243.74
毛利率	75.44%	75.80%	75.34%	70.39%	74.44%
销售费用	117,467.67	18,525.64	12,827.75	9,577.13	49,177.19
销售费用率	49.03%	73.20%	57.51%	49.59%	54.07%
净利润	2,223.19	730.16	1,487.18	4,662.76	10,103.19
归属于上市公司股东的净利润	2,544.93	1,175.47	2,019.73	136.58	5,876.71
经营活动现金流	27,529.42	29,247.18	25,829.89	34,222.81	107,328.70
经营活动现金流	24,468.73	26,775.36	22,234.84	20,085.08	94,404.01
经营活动产生的现金流量	3,160.69	2,471.82	3,595.05	3,737.13	12,942.69

1.营业收入波动原因  
如前所述,公司四季度营业收入波动较大,主要因受受A(舒片)集采落地影响,在四季度落地实施的影响,收入减少4,403.01万元所致。  
2.净利润波动原因  
如前所述,公司二、四季度净利润波动较大,其中二季度主要是公司根据产品销售情况、市场开发进度、销售渠道整合等情况,以“因独家医保支付支持”为核心,对等级医院、零售药店、基层医疗机构三大终端市场进行有针对性的业务拓展,加大销售费用投入所致;四季度则是受A(舒片)集采落地影响,在四季度落地实施,直接导致净利润减少。  
3.经营活动净现金流波动原因  
如前所述,受销售回款、款项支付等情况影响,公司各季度间经营活动净现金流会有波动,其中一、二季度因集中开展销售业务拓展活动,销售费用支出加大,导致二季度经营活动净现金流波动幅度较大其他季度相对平稳。  
4.公司营业收入、净利润及现金流在季度间出现波动是合理的,符合公司实际运营情况。  
(三)A(舒片)毛利率变动原因  
1.毛利率对比

产品	指标	2023年	2022年	同比增减
沃华A(舒片)	营业收入	40,552.59	47,699.17	-14.89%
	营业成本	3,446.96	7,004.76	-23.23%
	毛利	35,111.63	40,694.41	-13.72%
	毛利率	86.58%	85.31%	1.27%

如上表所示,公司于2023年营业收入成本降低幅度大于营业收入降低幅度。  
2.生产成本变动  
2023年可比产品产量同比增加16.98%,直接材料、直接人工分别增长23.80%、17.04%,与产量增长基本保持一致,而制造费用同比减少279.17万元,主要是公司在2023年9月份对辅助生产人员进行调整,减少人员34人,相应减少工资福利及办公费用284.24万元。因产量增加及制造费用减少,使得单位成本同比下降10.22%,受此影响,经加权平均计算后的销售成本降低幅度大于单位可支配收入降低幅度,导致A(舒片)毛利率同比略有增加。  
(四)收入确认  
1.公司对经销商的销售属于买断式销售,根据合同约定,公司只对破损、挤压、质量有问题的货物负责退换货,非质量原因的退换货不予受理。公司根据客户购销规模、历史合作、销售回款以及当地商业环境情况对不同客户给予不同的信用账期,信用期由公司按照与经销商签订的协议价格结算货款,结算方式为银行转账和票据结算两种方式。  
公司及同行业收入确认的具体办法:  
上市公司收入确认的具体办法:  
费用归集  
在合并财务报表的编制过程中,公司与客户直接接受商品,已经收到回款或取得收款凭证互相抵消,不存在重复归集的情况。  
存货核算  
公司每年与客户签订的购销合同中均包含所有权保留条款,公司通常通过与客户对账的方式对存货进行核对,确保存货数量、品种、规格、型号等与合同一致。  
以销定产  
1.生产计划制定:生产计划制定主要依据客户订单,生产计划制定时考虑库存,并综合考虑市场需求、生产能力和供应链稳定性等因素。  
2.物料采购:物料采购主要依据生产计划,采购部门根据物料清单和库存情况进行采购。  
3.生产执行:生产执行主要依据生产计划,生产部门按照生产计划进行生产。  
4.质量控制:质量控制主要依据生产计划,质量部门按照生产计划进行质量控制。  
5.物流配送:物流配送主要依据生产计划,物流部门按照生产计划进行物流配送。  
6.售后服务:售后服务主要依据生产计划,售后服务部门按照生产计划进行售后服务。  
7.库存管理:库存管理主要依据生产计划,仓储部门按照生产计划进行库存管理。  
8.财务管理:财务管理主要依据生产计划,财务部门按照生产计划进行财务管理。  
9.人力资源管理:人力资源管理主要依据生产计划,人力资源部门按照生产计划进行人力资源管理。  
10.其他:其他主要依据生产计划,其他部门按照生产计划进行其他工作。  
天士力  
公司根据合同约定将产品交付给客户,客户已接受商品,已经收到回款或取得收款凭证且相关单据齐全,商品所有权及主要风险和报酬转移给客户,控制权亦已转移。  
沃华医药  
公司已根据合同约定将产品交付给客户,客户已接受商品,已经收到回款或取得收款凭证且相关单据齐全,商品所有权及主要风险和报酬转移给客户,控制权亦已转移。  
注:数据来源于同行业公司可比公司2022、2023年年度报告  
3.年审会计师意见  
(1)了解评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计有效性,并测试关键内部控制运行的有效性;  
(2)了解评价公司收入类型,充分了解公司经营模式,结合公司业务实质与“收入五步法”检查,分析合同签订的权利义务关系,检查各项履约义务的识别,一段时期内履行履约义务,并在某一时间点履行履约义务的,是否属于企业会计准则规定;  
(3)了解公司的销售模式,主要代理商情况,主要客户情况、药品生产行业的情况、药品采购的政策变化情况、法律法规监管等情况,分析市场变化、采购政策变化

对公司业务的影响;  
(4)结合销售政策的影响,销售回款情况分析比较本期各月营业收入、毛利率及本期与上期的波动情况,分析产品销售的结构和价格变动是否异常,变动趋势是否合理,是否存在符合会计单位季节性、周期性的经营规律;  
(5)收集公司对外销售的相关内容,查看协议中相关的销售条款、结算条款、退货条款、返利条款、信用政策等内容,核实是否与实际合同约定进行验收结算条款,应收账款是否超账期,是否存在存货大量退回等情况;  
(6)计算本期主要产品(包括心舒、脑血康、丹片、骨疏康等)的毛利率,与上期比较,检查是否异常,各期之间是否存在重大波动;  
(7)检查应收账款收入与销项申报收入是否一致,不一致的原因是否合理;  
(8)执行会计折旧计提验证程序,对应收账款、预收账款、合同负债期末余额,营业收入发生额进行函证,其中营业收入发生额函证比例为82.44%,对函证全程保持了有效控制,并将回函情况与账面金额予以核对;  
(9)抽取母公司及各子公司营业收入前十大客户,结合存货盘点情况,检查与收入相关的支持性文件,包括相关的合同、发票、出库单、运输单据、物流信息、对方签收单,确认收入的真实性和完整性;  
(10)抽取营业收入前十大客户进行期末商业库存检查并与上期对比,并抽取4家主要客户进行实地走访,判断客户期末库存是否合理,是否存在退货的情况;  
(11)对销售实施过程实施截止性测试,对收入明细账记录追查至销售订单,对账单以及销售订单;从发货单、销售订单追查至收入明细账记录,以确定销售是否存在跨期现象;  
(12)检查销售收入期后回款情况,包括回款单位、回款金额、回款时间及会计处理等,以确定收入的准确性。  
会计师的核查意见  
基于上述所实施的审计程序,我们认为,公司销售模式以经销商推广销售模式为主,对经销商的销售属于买断式销售,在经销商取得商品控制权后确认收入,公司存在销售退回情形;公司收入确认时点符合会计准则的规定,与同行业公司可比公司相比不存在差异。  
事项二:年报显示,你公司2023年前五大供应商合计采购0.94亿元,金额占年度采购总额比例53.34%。其中,向安徽群康药业科技有限公司、安中市兴华中药饮片有限公司分别采购0.45亿元、0.18亿元,占年度采购总额比例25.76%、10.23%。  
(1)请你公司按照采购明细,分层说明你公司供应商集中度、主要二级间主要采购产品或服务、结算方式等与往年年度是否存在差异。  
(2)请你公司说明前五大供应商采购的主要产品,采购集中度较高的原因,是否存在过度依赖个别供应商的情形,与同行业可比公司相比是否存在重大差异。请年审会计师核查并发表明确意见。  
【回复】  
一、按照采购规划划分供应商结构

采购规模	供应商数量
≥3000万元	1
1000-3000万元	2
500-1000万元	27
100-500万元	32
10-100万元	276
合计	337

2023年公司采购金额3000万元以上供应商共1家,采购金额在1000-3000万元的供应商共2家,采购金额在100-1000万元供应商共22家,主要采购产品包括丹参、三七、淫羊藿、荷叶、水蛭等中药材、蔗糖、乙醇等辅料以及内包盒、外包装等包装材料,结算方式主要为银行转账和银行汇票结算,公司与各供应商均保持长期稳定的合作关系,与往年年度相比不存在差异。  
(二)采购集中度较高的原因  
1.前五大采购金额的主要产品

序号	供应商名称	采购额(万元)	占年度采购总额比例	交易内容
1	安徽群康药业科技有限公司	4,520.38	25.76%	淫羊藿、黄芩片、熟地黄、丹参片、木耳等
2	安中市兴华中药饮片有限公司	1,795.91	10.23%	淫羊藿、荷叶等
3	安徽天康药业股份有限公司	1,322.86	7.54%	蔗糖、蔗糖、乙醇等辅料等
4	安徽中康药业股份有限公司	872.63	4.97%	蔗糖、蔗糖、乙醇等辅料等
5	安徽中康药业股份有限公司	849.44	4.84%	蔗糖、蔗糖、乙醇等辅料等
合计	—	9,361.22	53.34%	—

公司作为药品生产企业,对所采购材料有严格质量要求,为确保药品质量稳定,降低采购成本,故公司与子公司监察共享协同采购,从供货质量、供货及时性、供货价格等多方面考虑,选择信誉度较高的供应商长期合作并集中采购,造成采购集中度相对较高。  
2.同行业公司上市公司前五大供应商采购额占比如下:

公司名称	证券简称	前五大供应商采购额占年度采购总额比例	备注
普洛药业	002424	56.02%	2022年
长药股份	300911	46.73%	2022年
新光药业	300519	63.37%	2023年
新天药业	02873	47.77%	2023年
平均值	—	53.34%	—
沃华医药	002107	53.34%	—

注:数据来源于同行业公司可比公司2022、2023年年度报告  
公司前五名供应商采购额占年度采购总额比例53.34%,不存在过度依赖个别供应商的情形,且与同行业公司上市公司采购集中度相比不存在巨大差异。  
3.年审会计师回复  
在审计过程中,我们主要执行了以下审计程序:  
(1)了解公司与销售与收款及采购与付款相关的内部控制,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)获取期末应付账款明细表,了解应付账款的构成及账龄,分析应付账款的变动原因及合理性;  
(3)以抽样方式检查前十大供应商的采购合同、采购发票、验收单、入库单、付款情况等,核查相关交易的真实性;  
(4)获取前十大供应商采购合同,检查合同条款,关注公司对主要供应商的结算方式及结算周期是否发生变化;  
(5)对于主要供应商的交易及往来执行函证程序,应付账款账面余额发函比例为83.04%,对于回函不符部分,调查原因并核查相应资料,确定是否存在差错;对于未回函部分,实施替代测试,以获取相关、可靠的审计证据;  
(6)检查前十大供应商的付款情况;  
(7)查询同行业公司上市公司披露信息,与同行业公司上市公司对比分析前五大供应商采购额占比情况。  
会计师的核查意见:  
基于上述所实施的审计程序,我们认为,公司报告期前五五大供应商主要为丹参、三七、淫羊藿、荷叶、水蛭等中药材供应商,合作保持稳定,与往年年度相比不存在差异;公司为确保药品质量稳定,降低采购成本,选择信誉度较高的供应商长期合作并集中采购,造成采购集中度较高,但不存在过度依赖个别供应商的情形,同时采购集中度与同行业公司可比公司相比不存在重大差异。  
事项三:2021年至2023年,你公司销售费用分别为4.222亿元、5.211亿元、4.902亿元,销售费用率分别为44.75%、51.33%、54.07%。其中,2023年市场推广费为2.50亿元,学术研发费为1.18亿元。请你公司结合销售费用构成及变化,说明你公司销售费用率较高的原因,与同行业公司可比公司销售费用率水平是否存在显著差异,如存在,请说明产生差异的原因及合理性,并说明销售费用是否与现有业务匹配,是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。  
【回复】  
1.公司销售费用率较高原因  
公司近三年销售费用构成变化

项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
市场推广费	24,992.51	30,748.91	27,547.07	23,477.87	24,188.01
学术研发费	11,846.25	13,028.78	13,028.78	26,165	29,685.69
其他费用	10,666.48	3,157.71	9,610.50	18,828	6,191.15
销售费用	1,777.95	3,617.61	1,343.27	2,545.21	2,699.9
销售费用合计	49,177.19	100.00%	52,016.63	100.00%	42,181.25

如上表所示,公司近三年销售费用构成保持相对稳定的态势,销售费用支出主要为市场推广及学术研发费用,与公司预算编制模式相适应。推广模式为“主终端面向经销商和OTC零售终端,相互促进的销售模式临床学术推广”模式为主,终端面向经销商和OTC零售终端,相互促进的销售模式临床学术推广。公司销售体系主要通过分布在全国各地的办事处按照国家法律法规,合规地进行市场推广或学术研讨会,持续开展临床治疗用药宣传,高效传播学术成果,提升品牌形象和推广美誉度,进而不断提升高公司产品的市场覆盖率和占有率。  
目前,公司已建立22个省市设立了办事处,公司产品已覆盖的终端包括13,682家等级医院、25,828家连锁药店及单体药店以及29,302家基层社区、卫生院、诊所,拥有近700人的营销团队。这一广泛的销售网络有效增强了公司的市场竞争力,但随着销售网络的不断扩张,营销团队人员配置和管理优化,公司在渠道和终端的维护上成本较高,同时营销团队人员的直接成本和管理成本也较高。尽管如此,公司认为这些投入是必要的,它们与公司现有的销售模式紧密相连,是确保公司稳定发展的关键因素。  
2.同行业公司上市公司情况

项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
市场推广费	24,992.51	30,748.91	27,547.07	23,477.87	24,188.01
学术研发费	11,846.25	13,028.78	13,028.78	26,165	29,685.69
其他费用	10,666.48	3,157.71	9,610.50	18,828	6,191.15
销售费用	1,777.95	3,617.61	1,343.27	2,545.21	2,699.9
销售费用合计	49,177.19	100.00%	52,016.63	100.00%	42,181.25

注:以上数据按照同行业公司上市公司2022、2023年年度报告披露。  
从上表可以看出,公司销售费用率与同行业公司相比,不存在明显差异。  
综上,市场推广是医药行业主要的销售手段,同行业公司上市公司销售费用中市场推广占比普遍处于相对较高水平,销售费用占营业收入比例较高与公司销售模式相匹配。  
3.公司对销售费用支出有严格的申请、审批等内部控制制度,包括《销售费用管理制度》、《授权审批管理制度》、《预算管理制度》等。各部门根据业务需求组织营销推广,需按照公司的审批流程进行项目的申请并附具活动预算、安排及活动报告,相关费用申请审批通过后,由业务人员负责活动开展。活动结束后,业务人员按照公司的审批流程核销营销活动,提供发票、协议、推广活动资料等凭证作为费用确认依据,公司相关部门对推广推广费用进行严格的审核,确保费用的真实、合理。公司通过上述措施规范推广活动行为,以避免商业贿赂等合规性风险。公司不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。  
事项四:年报显示,截至2023年12月31日,你公司商誉的账面金额为4,604.54万元,商誉减值准备为1,353.68万元,主要为收购子公司辽宁沃华康医药有限公司(以下简称“康辰药业”)和江西沃华济康医药有限公司(以下简称“沃华康”)形成的商誉。2023年,康辰药业净利润亏损3,075.59万元,本年度未计提商誉减值准备。  
(1)请你公司结合行业环境、主要产品、业务模式,详细说明康辰药业亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(2)请你公司结合行业环境、主要产品、业务模式,详细说明沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(3)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(4)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(5)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(6)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(7)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(8)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(9)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(10)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(11)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(12)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(13)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(14)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(15)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(16)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(17)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(18)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(19)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(20)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(21)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(22)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(23)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(24)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(25)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(26)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(27)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(28)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(29)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(30)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(31)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(32)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(33)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(34)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(35)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(36)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(37)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(38)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(39)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(40)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(41)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(42)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(43)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(44)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(45)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(46)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(47)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(48)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(49)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(50)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(51)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(52)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(53)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(54)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(55)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(56)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(57)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(58)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(59)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(60)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(61)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(62)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(63)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(64)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(65)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(66)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(67)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(68)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(69)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(70)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(71)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(72)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(73)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(74)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(75)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(76)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(77)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(78)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(79)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(80)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(81)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(82)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(83)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(84)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(85)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(86)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(87)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(88)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(89)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(90)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(91)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(92)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(93)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(94)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(95)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(96)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(97)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(98)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(99)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(100)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(101)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(102)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(103)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(104)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(105)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(106)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(107)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(108)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(109)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(110)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(111)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(112)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(113)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(114)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(115)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(116)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(117)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(118)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(119)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(120)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(121)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(122)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(123)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(124)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(125)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(126)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(127)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(128)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(129)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(130)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(131)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(132)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(133)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。  
(134)沃华康业绩亏损原因及未来拟改善经营业绩的具体措施。