

长江商报消息●长江商报记者陈妮希

“十年后要达到1000亿元，我们需保持30%以上的增速才行。”两年前，康恩贝董事长胡季强在论坛活动上表示，康恩贝提出“十年千亿，引领国药”，要成为中国中药产业的领军企业。

两年过去，康恩贝非但没有按照预计增速的方向走，反是财报指标背离，引发上交所问询。6月10日晚间，康恩贝发布公告称，因涉及的事项较多，部分事项需要进一步核实和完善等原因，公司将延迟回复上交所关于年报的问询。

长江商报记者发现，这两年康恩贝营收发展距离胡季强期望相差甚远，2017年这家浙江省知名中医药上市公司的营收下挫12.07%至52.94亿元;2018年度实现营业收入67.87亿元，同比增长28.2%，虽扭转局势喜获丰收，但也仅为千亿目标7%。

从5月30日康恩贝公告公布关于收到上海证券交易所对公司2018年年度报告的事后审核问询函，康恩贝股价动荡受挫，截至发稿前一日，康恩贝股价从开盘价6.87元跌至5.85元，跌幅近15%。

延迟回复监管14问

日前，上海证券交易所向其发布《关于对浙江康恩贝制药股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》，就公司的生产经营、业绩情况以及财务会计信息展开问询，共涉及14个问题。

长江商报记者发现，康恩贝2018年财报中多项指标出现相背离。根据康恩贝日前发布的2018年度报告显示，年报披露，报告期内公司实现营业收入67.87亿元，营业成本15.53亿元，销售费用34.22亿元。2016—2018年，公司营业成本占营业收入比例大幅下降，分别为52.03%、27.37%、22.89%;销售费用占营业收入比例大幅增长，分别为25.53%、43.14%、50.42%。

而且，从同业可比公司来看，2018年华润三九、吉林敖东、云南白药、同仁堂、丽珠集团销售费用占营业收入的比例分别为48.17%、46.87%、14.68%、20.78%和36.87%。康恩贝2018年销售费用占比高于同行业其他公司。为何销售费用大幅增加的同时为何营业成本却出现了大幅下降？上交所对此提出了疑问。

无独有偶，2018年公司控股80%的子公司江西珍视明药业有限公司(以下简称珍视明药业公司)实现营业收入4.48亿元，净利润3352.04万元，公司2018年享有珍视明药业公司扣非后净利润2987.58万元，同比增长64.42%，完成了珍视明药业公司持股20%的员工持股平台做出的业绩承诺。报告期内，珍视明滴眼液的销售量同比增

长幅度仅为9.03%，显著低于扣非后归母净利润的增幅。为何扣非净利润增速远高于营收增四，上交所问询函中也直指这一财务疑惑。

除了营业成本和销售费用变动趋势相关，公司净利润与经营活动产生的流量净额也呈现相背离的情况年报数据显示，康恩贝第四季度营业收入为13.92亿元，占比20.52%，归母净利润与扣非后归母净利润则环比大幅下降，分别仅为3715.09万元和3468.55万元，占比4.62%和4.59%，明显低于其他季度。

值得注意的是，公司第三、四季度经营活动现金流量净额分别为6735.27万元和2.22亿元，占比12.34%和40.66%，出现明显波动，并与净利润变动出现背离。

按照要求，康恩贝公司应于2019年6月11日之前回复并予以披露。对此，康恩贝方面则在6月10日发出公告称，公司收到《问询函》后，积极组织相关各方对《问询函》中涉及的问题逐项落实梳理，鉴于《问询函》中涉及事项较多，部分事项需要进一步核实和完善并且需要年审会计师发表意见，为确保回复的准确、完整，经向上海证券交易所申请，公司将延期回复《问询函》，预计于2019年6月19日前完成对《问询函》的回复工作并及时履行相关信息披露义务。

销售费用同比增长近五成

从目前发展态势来看，康恩贝千亿目标挑战巨大。长江商报记者梳理这两年公司平均增速仅为7.75%，若没有出现爆发式增长，千亿目标或成空谈。

康恩贝是康恩贝集团有限公司的控股子公司，是一家集药品研发、生产、销售及药材种植为一体的医药上市企业。此前，国内保健品业务行业竞争不断加剧，以及蓬勃发展的电子商务网络销售模式冲击，公司保健品业务由于产品老化以及过于依赖传统销售，缺乏竞争力，收入增长乏力，导致公司亏损多时。为了应对市场变化，2018年康恩贝整合资源，专注医药主业，将保健品公司转让，由康恩贝集团公司在其架构体系内进行整合，当年财报也得以改善，增速达28%。

不过，长江商报记者梳理发现，该公司运营成本也在不断提升，多项指标增速近50%。其中，销售费用为34.22亿元，同比增长49.84%；品牌建设费3.43亿元，同比增长53.13%。

随着近年来国家出台了一系列药品价格宏观管理的政策，对药品价格进行了多次调整，医药相关公司的盈利能力出现不稳定。再加上医药B2B电子商务行业的激烈竞争也不容忽视，医药企业竞争呈现加白热化状态，康恩贝前景有待观察。

面对市场革新，康恩贝2017—2018年销售费用分别为22.84亿元、34.22亿元；研发

费用为1.51亿元、1.83亿元，营收占比仅为2.85%以及2.7%。而跨国药企的研发投入占营收比例多在10%以上。2017年，跨国药企默克集团、诺华制药以及辉瑞制药的研发费用分别为102.08亿美元、89.72亿美元以及76.57亿美元，营收占比分别为25.44%、17.9%以及14.57%。

新药研发风险大被业内普遍视为是国内药企不愿研发的主要原因之一，但也是决定企业长期发展的关键因素，二者相互博弈的关系也成康恩贝未来发展一大挑战。

康恩贝公司也曾公司对其董事长上述言论公告澄清。对于“十年后要达到1000亿元”销售额的预测，康恩贝解释为，董事长基于对中国经济和医药市场现状做的个人判断，10年后销售千亿仅是公司愿景。但该愿景目标不构成本公司的预测和承诺。

对于“今明两年的增速将达40%—50%”的预测，澄清公告解释称，公司澄清称，该预期是胡季强根据今年以来公司的经营发展情况个人作出，且比较口径剔除2016年末公司已经出售剥离的浙江珍诚医药在线股份有限公司并表收入影响因素。胡季强的预期不构成本公司的预测和承诺。

据昆泰艾美仕的公开数据，2017年二级以上医疗机构的中药处方值下降了7%，而同期进口及外资企业的药品却上升了9%；中康资讯的公开数据显示，在等级医院(二级以上)，中成药占比从2014年的19.1%下降到了2018年的16.8%。

工信部数据显示，2017、2018两年时间中成药主营业务收入累计下跌高达37.7%，中成药工业主营业务收入占医药工业占比也逐年下滑，比重从2013年的23.63%下滑到2017年的19.23%，2018年1—9月已下降到18%。康恩贝作为行业一员也受到整个行业环境的影响。

不过，随着《中医药发展战略规划纲要》的提出，也为中药产业发展带来了新机遇，康恩贝能否抓住政策红利奋起直追，市场对此充满了期待。