

广誉远被立案背后：亿元应收账款成谜

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

岁末年关至，“老字号”广誉远(600771.SH)的日子并不太平。2023年12月28日，广誉远公告收到证监会立案告知书的消息。据披露，因公司涉嫌信息披露违法违规，证监会决定对其立案。2024年1月5日，广誉远在投

资者互动平台透露，公司被立案调查事件还在进行中，尚无结论。

翻阅投资者提出的问题，焦点无疑落在广誉远被立案调查的具体起因上，但公司对此保持缄默，表示“目前无任何应披露而未披露的相关信息”。在此番证监会介入以前，广誉远就因业绩大幅下滑、赊销率远高于行业水平、

销售费用持续攀升等问题多次遭到监管问询。

外界试图从广誉远此前公开的问题记录寻找其被立案调查的端倪，一个神秘的主体浮出水面。

据广誉远披露，公司和湖南凯信医药有限公司(以下简称“湖南凯信”)在2019年以前就有业务往来，且后者在2020年及2022年

成为公司第一大客户，也是当期广誉远应收账款第一大欠款方。其间，广誉远同时向湖南凯信支付市场推广费，但两个主体之间并不存在市场营销推广方面的实质经销业务，广誉远也否认湖南凯信为关联方。

工商信息显示，湖南凯信成立于2018年3月，实际控制人为

徐经顺，此人近年多次以广誉远相关人士的身份对外公开活动。近日，在《中国经营报》记者调查过程中，广誉远直属湖南区域业务负责人对记者表示，徐经顺从2018年开始不再是广誉远员工，按其说法，徐经顺现为广誉远经销商，“不在广誉远领工资”。记者拨打徐经顺本人手机，当问起

其是否为宣称的“广誉远湖南省省总徐经顺”时，对方回答“是的”，再问及其是否与广誉远遭证监会立案调查有关时，其表示“不知情，正在开会”后随即挂断电话。

针对上述相关问题，记者同步致函广誉远方面，截至发稿未获回复。

第一大客户长期欠款

截至目前，广誉远官网披露17家已开业国医馆的所在位置，没有一家位于湖南省。

应收账款“规模巨大”，监管机构曾在问询中如此形容广誉远。

年报显示，2019—2022年，广誉远应收账款占营收比例分别为118.73%、140.59%、144.17%、90.11%，赊销率远高于同行业水平。2020—2022年，广誉远账龄在1年以内的应收账款期末账面余额为5.84亿元，账龄在2年以上的为1.52亿元，但仅有371.45万元按单项计提坏账准备，占比0.35%；应收账款周转天数分别为487.47天、588.14天、385.07天，均超过1年。

2019—2022年，湖南凯信连续4年为广誉远期末应收账款第一大欠款方，各期末欠款余额分别为1.22亿元、1.49亿元、1.23亿元、1.06亿元。截至2022年末，湖南凯信账龄2年以上的欠款为5794.77万元。2023年1—3月，广誉远收到湖南凯信回款210.8万元。

湖南凯信的欠款长期居高不下，广誉远对此给出的说辞是：“湖南凯信可迅速覆盖湖南省内医药商业和大型连锁渠道，并对第三终端市场拥有较高的覆盖率和较强的配送能力。为深耕湖南市场，公司借助其建立的销售渠道，一方面实现在湖南省内医药商业和连锁药店的快速覆盖，另一方面积极开发第三终端资源，使得其成为公司第一大客户。”

值得注意的是，这番解释早在广誉远2019年年报问询答复中就已出现，且据广誉远披露，湖南凯信并非公司当年新增客户。也就是说，自湖南凯信成立的2018年，广誉远就开始与其合作。



应收账款“规模巨大”，监管机构曾在问询中如此形容广誉远。

视觉中国/图

记者翻阅年报获悉，广誉远仅在2019年及2020年披露湖南省的销售业绩，其他年度均没有提供，这两年，广誉远在湖南通过协作经销模式(将产品采取买断经销方式销售给医药商业批发企业，并协助批发企业开发维护医疗机构和零售药店等终端客户)获取的销售金额分别为1.13亿元、9238.28万元，分别占当期收入的9.3%、8.33%，但都少于广誉远当年对湖南凯信的应收账款。

湖南凯信究竟有何来头？

工商信息显示，湖南凯信最早由徐经顺、潘力、黄雪琴、钟志坚等4名自然人投资设立，其间经过股权变更，现由徐经顺持股75%，潘力持股25%。徐经顺同时对湖南誉健

医媒融合健康管理有限责任公司(以下简称“湖南誉健”)100%持股。

值得玩味的是，湖南誉健此前曾申请注册“经顺定坤”“定坤经顺”等多个商标，可见是采用徐经顺的名字与广誉远核心产品定坤丹组合而成，但这些商标状态目前都显示无效。

徐经顺与广誉远的联结不止于此。工商信息显示，2018年7月—2020年6月，徐经顺、黄雪琴和广誉远旗下公司——北京广誉远投资管理有限公司(以下简称“广誉远投资”)共同持有湖南广誉远国医馆有限公司(以下简称“广誉远湖南国医馆”)，持股比例分别为60%、30%、10%。此后，徐经顺受让广誉远投资所持的10%股权。2022年1月，徐经顺退出广誉远湖南国医馆，该

公司交由其他人经营。

截至目前，广誉远官网披露17家已开业国医馆的所在位置，没有一家位于湖南省。

就徐经顺个人来说，其近年来以“广誉远湖南分公司董事长”“广誉远湖南平台创始人”“山西广誉远国药有限公司(广誉远持股96%的子公司)湖南省省总”等名号活动，外界直观认为其是广誉远员工，但广誉远否认由徐经顺控制的湖南凯信为公司关联方。

记者从账号主体为广誉远的“广誉远人”微信公众号获悉，徐经顺曾经在广誉远2017年第三季度经济工作会议上获奖，彼时其为“省总销售完成率第二名”“省总回款完成率第二名”。

华东医药与佐力药业上演专利诉讼战

本报记者 苏浩 曹学平 北京报道

就药品专利权问题，两家上市药企子公司将对簿公堂。

近期，华东医药股份有限公司(000963.SZ，以下简称“华东医药”)发布公告称，全资子公司杭州中美华东制药有限公司(以下简称“中美华东”)收到了浙江省高级人民法院针对青海珠峰冬虫夏草原料有限公司(以下简称“珠峰原料”)、青海珠峰冬虫夏草药业有限公司(以下简称“珠峰药业”)、杭州华东

双方各执一词

公告显示，此次诉讼案中涉及的专利名为“冬虫夏草中国被毛孢合成代谢腺苷酸的酶、基因及其应用”，专利申请号为“CN201210175221.3”，由中美华东和浙江工业大学共同申请。

记者在国家知识产权局检索发现，上述专利申请日为2012年5月28日，专利权授予时间为2014年6月11日，该专利至今仍处于合法有效状态。专利的技术方案载明：“来自‘百令’生产菌冬虫夏草中国被毛孢参与腺嘌呤核苷合成代谢腺嘌呤核苷酸的腺苷激酶。该酶可催化腺嘌呤核苷制备腺嘌呤核苷酸。”

华东医药方面表示，在珠峰药业所生产并销售的百令片中检测出专利所保护的来自冬虫夏草中国被毛孢的参与腺嘌呤核苷合成代谢腺嘌呤核苷酸的腺苷激酶和基因，同时也检出了腺嘌呤核苷酸。

华东医药方面认为，珠峰药业生产百令片时使用的原料药发酵冬虫夏

草原料(以下简称“珠峰原料”)三名被告侵害发明专利权纠纷一案的受理通知书。

《中国经营报》记者注意到，珠峰原料、珠峰药业都是A股上市公司浙江佐力药业股份有限公司(300181.SZ，以下简称“佐力药业”)的控股子公司。而在公告中披露的三名被告中，武林大药房是华东医药100%控股的公司。这也意味着，华东医药起诉了自己的子公司。

华东医药方面要求，三名被告立即停止侵犯中美华东相关发明专利权

的侵权行为。珠峰原料及珠峰药业承担连带赔偿责任，共同赔偿其经济损失1.1亿元，以及共同赔偿原告因制止侵权行为所花费的115.5万元，三被告共同承担本案全部诉讼费用。而上述公告发布次日，佐力药业也披露了《关于控股子公司涉诉的公告》。

就上述专利诉讼一事，本报记者日前分别向华东医药和佐力药业方面致函采访。1月10日，华东医药方面在接受记者采访时表示，此次向浙江省高级人民法院提出民事诉讼，是鉴于三被告涉嫌实施了

侵犯中美华东相关发明专利权的侵权行为。下一步，公司将积极做好诉讼工作，主张公司的合法权益，切实维护公司及股东的利益。

佐力医药方面则表示，对珠峰药业而言，其生产的百令片是发酵冬虫夏草菌粉制剂，已经合法合规生产经营了十余年；珠峰原料公司为发酵冬虫夏草菌粉的供应商，该菌粉的药品注册批件在2010年便已取得。公司已委托专业的知识产权律师代理本案，将积极准备应诉材料，有信心也有能力处理好本次案件。

其中有两点引起公司的关注。

一是，珠峰集团公司申请注册的发酵虫草菌粉为仿制药，其于2009年1月13日，向国家药监局药品审评中心提供了关于专利授权及与原料生产单位工艺一致性的补充资料，其中就包括中美华东的《虫草发酵菌粉生产工艺》；二是，2010年8月，珠峰原料取得“发酵虫草菌粉”药品注册批件的“审批结论”中载明：本品应按照“中美华东制药有限公司虫草发酵菌粉生产工艺”组织生产。

“但我司从未向其提供该生产工艺及授权。”华东医药方面说，“由于药品生产企业申报药品上市的文件以及国家药监局的药品批文的详细内容都是非公开的，所以公司在此之前从未获知珠峰原料合法合规生产发酵虫草菌粉的前提条件是其生产工艺必须与我司保持一致。且我司从未向其授权使用我司的生产工艺，对于其向国家药监局递交我司生产工艺的具体内容也从未知

情。在研读了上述法院判决书后，我们又对他们的产品进行了分析，确认对方侵犯了我司专利。”

对于子公司武林大药房被列为被告以及网传华东医药故意阻碍佐力药业百令胶囊获批一事，华东医药方面称，武林大药房作为被告是公司出于诉讼管辖权、取证完整性等因素的诉讼策略考虑。“药品上市许可申请主要是针对药品的安全性、有效性和质量可控性等进行审查，获批并不代表专利不侵权。公司在2023年确认佐力药业侵权后，已在着手准备，通过法律诉讼，进行维权事宜，并非传言所说故意阻碍。”

针对华东医药方面的指控，佐力药业方面向记者表示，公司在收购珠峰药业股权之前，进行了审慎的尽职调查，认为珠峰药业取得百令片药品注册批件及生产、销售百令片的行为符合国家法律法规的规定。珠峰药业目前正常生产、运营，不存在生产经营受限的情况。

销售费用居高不下

广誉远称，公司在市场营销推广方面与湖南凯信不存在实质经销业务，后者只是替公司合伙人代收市场推广费。

“前员工”徐经顺成立新公司开始“单干”即成为老东家第一大客户，广誉远在历年年报中却对其只字未提。直至监管问询，外界才注意到湖南凯信留下大量欠款之余，广誉远还向其支付多笔市场推广费用。

问询答复函显示，2021年，广誉远产生销售费用约7.8亿元，其中市场推广费及广告费占比82.65%。湖南凯信是公司当年市场推广费及广告费的第二大支付对象，金额为3776.95万元。

在前十大支付对象中，湖南凯信的身份特殊，其是唯一的经销商，性质也是别具一格的“外部合伙人”。

2022年，广誉远销售费用约8.54亿元，其中市场推广费占比80.13%，湖南凯信成为公司销售费用第一大支付对象，金额为1128.07万元。

广誉远表示，公司所列示的2021年及2022年前十大支付对象中，市场推广费性质的费用支付对象均为合伙人业务。根据合伙协议，公司支付给合伙人的市场推广费用，用于其开拓新市场及所负责区域的推广业务。在此，湖南凯信的“特殊之处”再一次体现。广誉远称，公司在市场营销推广方面与湖南凯信不存在实质经销业务，后者只是替公司合伙人代收市场推广费。这名“公司合伙人”是否即为徐经顺？广誉远并没有直接给出答案。

事实上，近年广誉远销售费用持续攀升。2020—2022年，公

司销售费用分别为5.84亿元、7.82亿元、8.54亿元，与公司业绩变动方向不一致，其中，2020年、2021年的销售费用占营收比例分别为52.45%、91.57%。问询函指出，广誉远2022年的销售费用达到历史最高，全年销售费用率为85.83%，远高于中药行业平均水平，而公司销售人员人数同比未有较大变化。

但在广誉远看来，销售费用是核算销售环节发生的各项费用，各企业一般会结合自身经营特点、销售模式等确定具体的核算内容，因此没有完全可比性。2022年，“公司大力开展终端推广活动，合理地产生了销售费用”，不存在变相利益输送情况。

大量应收账款未能及时回收叠加销售费用畸高，增加了广誉远的经营风险。更为直观的是，2018年业绩承诺期一过，公司业绩迅速变脸。2019—2022年，广誉远营收分别为12.17亿元、11.09亿元、8.54亿元、9.95亿元，净利润分别为1.3亿元(同比下降65.23%)、3200.3万元(同比下降75.4%)、-3.16亿元、-3.99亿元。

2023年前三季度，广誉远营收约9.38亿元，同比增长14.19%，净利润约2448.7万元。Wind数据显示，截至2023年三季度末，广誉远持有货币资金约2.28亿元，存货周转天数上升至455.16天，应收账款周转天数为211.65天，经营活动产生的现金流量净额占比为-1986.89%。

百令胶囊市场“两强争霸”

资料显示，发酵冬虫夏草菌粉主要用于慢性支气管炎、慢性肾炎及慢性乙肝等病的治疗。华东医药的核心产品之一百令胶囊就是发酵虫草菌粉的制剂。而佐力药业同样有发酵虫草菌粉产品百令片。

记者查询国家药监局官网发现，目前，国内百令产品(片剂、胶囊、颗粒)厂商主要为华东医药、佐力药业、烟台华瑞制药有限公司三家。而烟台华瑞制药有限公司的控股股东为中美华东，持股比例为51%。

2019年5月，华东医药曾欲收购佐力药业18.6%股权，并成为其控股股东。同年10月，据佐力药业公告，鉴于华东医药的百令系列和佐力药业控股子公司的百令片之间在股份转让完成后存在同业竞争的诉讼策略考虑，“药品上市许可申请无法达成一致，解决方案及签署正式股份转让协议，收购计划终止。”

而百令胶囊一直以来都是华东医药独家重磅“大品种”。据华东医药历史公告和米内网数据，百令胶囊在21世纪90年代获批上市之后，该产品在2013年的销售额突破10亿元，2016年销售额超过20亿元，2019年销售额达到峰值，为34.86亿元。尽管百令胶囊在2020年年底纳入医保谈判后销售额有所下滑，但药融云

数据显示，2022年百令胶囊仍以18.05亿元的销售额占据医院端中成药销售排行榜之首。

相比之下，佐力药业在百令系列产品与华东医药差距较大。2021—2023年上半年，佐力药业主导产品百令片的销售额分别约为2.65亿元、2.56亿元和9803.46万元，2022年同比下滑3.24%，2023年上半年同比下滑26.11%。

根据佐力药业2023年前三季度业绩，报告期内，公司总营收为14.65亿元，其中乌灵系列销售收入9.3亿元，百令片销售收入1.42亿元。

2024年1月7日，佐力药业发布公告称，公司于2022年12月按注册分类中药4类——同名同方药进行申报的百令胶囊，于近日收到国家药监局签发的百令胶囊《药品注册证书》。佐力药业的获批进一步丰富了公司的产品梯队，有助于提升公司的市场竞争力，为公司发展带来积极影响。

东吴证券此前发布的研报也表示，百令胶囊上市后将形成佐力药业第二增长曲线，有望成为5亿—10亿元的大品种。该研报还指出：“珠峰药业为自主专利，对生产和销售拥有自主权。目前，百令胶囊市场规模27亿元，市场容量大。”