(上接C57版)

上述政府补助款项依据《企业会计准则》定义并确认的政府补助;政府补助大幅增加的原因:2019年党中央、国务院发布了《关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》等相关支持民营经济发展的政策,各级政府积极响应,落实支持民企发展的一系列政策,进一步深化"放管服"改革,减轻企业税费负担;完善金融服务业对民企、中小企业的支持机制,解决民企、中小企业融资难、融资贵的问题;积极主动倾听响应民营企业自身经营诉求和政策诉求,帮助民企解决实际困难。紫鑫药业立足企业发展,服务政府社会,造福人民。紫鑫药业众多项目与经营业务顺应了政府的惠企政策,对区域经济起到了引导带动示范作用。得到了各级政府的高度认可,在政策与资金等方面给予了大力支持。故2019年本公司收到的政府补助有所增加。

上述政府补助情况公司涉及重大影响已经进行了信息披露,重大影响是指收到的与收益相关的政府补助占上市公司最近一个会计年度经审计的归属于上市公司股东的净利润10%以上且绝对金额超过100万元,或者收到的与资产相关的政府补助占最近一期经审计的归属于上市公司股东的净资产10%以上且绝对金额超过1000万元。公司已按《股票上市规则》及《中小企业板上市公司规范运作指引》相关规定履行了信息披露义务。

(二)结合扣非后净利润亏损情况说明你公司对政府补助是否存在重大依赖,是否存在以政府补助调节利润的情形。请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

公司2019年当期非经常性损益明细表如下:

| 项 目 | 本期金额 | 上期金额 | 较上年增长比率 |
|---|---|---|---|
| 非流动资产处置损益 | -554,044.53 | -134,201.81 | 312.84% |
| 计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外) | 126,609,201.36 | 19,726,427.92 | 541.83% |
| 除上述各项之外的其他营业外收入和支出 | -3,444,638.74 | -3,963,357.10 | -13.09% |
| 所得税影响额 | 17,620,636.07 | 1,752,450.50 | 905.49% |
| 少数股东权益影响额(税后) | 27.67 | | |
| 非经常性损益项目的合计 | 104,989,854.35 | 13,876,418.51 | 656.61% |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 70,289,863.49 | 174,072,146.42 | -59.62% |
| 非经营性损益占归属于母公司所有者的净利润 | 149.37% | 7.97% | 141.40% |

公司自上市以来首次净利润扣非后净利润亏损,受全球经济增速趋缓,国家经济结构经历调整阵痛,医药行业医疗体制改革政策等宏观因素影响,药品研发、医保支付、招投标、带量采购、新版基药目录等相关政策的影响下竞争加剧,行业平均利润率有所下降,国家有关部门对药品零售价格的控制和调整等政策使得医药行业面临巨大的冲击,公司2019年度经营业绩较上期大幅下滑,造成扣非后的净利润为负值。但2019年销售大幅下降是经济劳势及产业政策调整的暂时性影响,公司主营业务属于国家政策支持产业,公司管理层对公司未来发展做出了良好的筹划及应对措施以保证销售的稳步增长,公司将进一步加大经营力度,在不影响生产销售和正常运营的前提下,进一步进行经营管理"开源节流"。重新核定员工数量及人员薪酬;将在采购、生产、销售等环节开展系统梳理,逐个项目核定成本绩效,降低成本,提高销售价格,加大利润空间,增加销售渠道,在传统基础上增加线上销售,加大销售规模化,争取利润最大化。通过立体化销售举措,以生产经营为主体,以开源节流为手段,以扩大销售规模为策略,确保增加盈利空间。同时公司积极清理应收账款进行资金回笼,并计划处置部分亏损子公司、人参库存等资产,调整公司整体资产及负债情况,故公司不存在对政府补助的重大依赖。

会计师意见:

核查程序:

1、检查公司收到政府补助的相关文件;

2、检查银行进账单;

3、分析政府补助的文件内容,以判断公司是否按照文件要求正确划分为与资产相关或与收益相关的政府补助;

4、检查公司相关会计处理情况;

5、查并复算与资产相关的递延收益摊销是否正确。

核查意见:

经审计,项目组未发现公司上述政府补助发生的原因、确认条件和依据、会计处理不符合企业会计准则,亦未发现存在以政府补助调节利润的情形。

五、年报显示,应收账款期末账面价值为11.52亿元,占本期营业收入的134.27%,2018年末应收账款账面价值为9.21亿元,占2018年营业收入的69.51%。本期应收账款期末余额较上年增长25.12%。本期计提坏账准备金额为2,931.66万元,坏账准备期末余额1.04亿元。2017年、2018年、2019年、2020年一季度末应收账款周转天数分别为184.62、226.14、434.15、1,737.45天。

(一)本报告期你公司营业收入同比下降35.15%,请详细说明在本报告期营业收入下降的情况下应收账款上升的原因和合理性,与收入变动不匹配的原因。

| 项目 | 2019年 | 2018年 | 增长比 |
|---|---|---|---|
| 应收账款 | 1,151,930,904.25 | 920,635,308.80 | 25.12% |
| 营业收入 | 859,289,244.11 | 1,324,961,112.13 | -35.15% |
| 应收账款占营业收入比例 | 134.27% | 69.48% | 64.79% |

回复:

本报告期公司营业收入、应收账款情况表如下:

营业收入下降原因:

中成药方面,2018年,我国医疗体制改革持续深化、新版医保目录、国家药价谈判、两票制、分级诊疗、一致性评价等政策逐步落实,促进医药产业的健康发展,医药产业正步入规范发展的快车道,我国医药产业持续转型,医疗体制改革持续深化,但同时相关医保控费、两票制、4+7药品带量采购等政策的密集出台,对传统医药行业的市场格局带来巨大冲击,公司主营的中成药业务受到行业政策冲击,导致公司中成药产品销售同比上年同期下降下降16.63%。

人参方面,公司人参系列产品收入下降主要原因为上期公司将部分林下参地块整体出售2亿元,本报告期公司林下参地块未能销售;根据公司《人参产业战略规划》(2018-2022),公司人参产品进入从战略储备期转化经济效益期,持续进行15年以上林下参产品的销售,同时减少了低毛利的人参初加工产品的销售,另外公司人参深加工产品人参提取物出口业务本报告期受到国际贸易摩擦影响销售收入下降,导致公司人参产品销售同比上年同期下降下降48.89%。

应收账款上涨的原因:2018-2019年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张,行业内上下游合作客户均受到不同影响,本公司在面对紧张的国内外经济形势,积极与客户协商,本着相互理解和长期合作的原则,延长采购方的信用期,同时与供应商协商延长自身的付款周期,争取合力共同渡过困难期,保证业务的正常、有序、稳固发展,共同渡过的困难时期,因此在2019年中公司的回款账期有所延长,应收账款余额增加。

(二)请结合你公司业务模式、结算模式、信用政策说明你公司应收账款占营业收入比重高、且超过营业收入的原因和合理性,对比同行业公司情况说明是否存在较大差异及差异原因。

回复:

公司2018-2019年应收账款占营业收入比例情况表:

| 项目 | 2019年 | 2018年 | 增长比 |
|---|---|---|---|
| 应收账款 | 1,151,930,904.25 | 920,635,308.80 | 25.12% |
| 营业收入 | 859,289,244.11 | 1,324,961,112.13 | -35.15% |
| 应收账款占营业收入比例 | 134.06% | 69.48% | 64.79% |

本报告期公司应收账款占营业收入比重高、且超过营业收入的原因系2019年当期营业收入同比上年同期下降46,567.19万元,下降比例35.15%;2019年当期应收账款余额同比上年同期增长23,129.56万元,增长比例25.12%,导致应收账款累计金额超过本报告期营业收入。公司营业收入下降、应收账款上涨的原因在本问题(一)中列示。

结合公司业务模式、结算模式、信用政策等进一步说明原因如下:

根据中国证监会下发的《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所属行业为"C27医药制造业"。公司主营业务收入主要为中成药与人参产品,受到医药制造业和食品制造业法律法规和主管部门的双重监管。

公司在中成药方面已发展成为一家集科研、开发、生产、销售、药用动植物种养殖为一体的高科技股份制企业,是中医药行业的骨干企业。

在人参产业方面,公司拥有优势的人参库存,也有着丰富的人参深加工产品,同时公司在人参基础研究和应用研究具有创新性及先进性,公司的高科技人参研究为人参种植、加工、新产品的研发提供了理论指导和技术支撑,公司进入人参领域以来一直处于行业领先地位。

1、采购模式

(1)中药原材料的采购模式

公司中药原材料主要通过招标采购。受自然条件的限制,我国中药材四分之三以上的品种产于黄河以南,形成了安徽亳州、河北安国、河南禹州和江西樟树四大药材交易市场,公司目前的中药原材料主要通过亳州和安国两大市场进行采购。

对于大宗包装材料、辅助原材料采购,公司通过对供应商评估选择供货单位,签订购货合同,明确双方责任。购货合同要经过供应部、法务部、质检部、财务部和主管经理(主管经理授权人)审阅后方可执行。另外采购部门要储存两家或两家以上供应单位的详细资料,以备选择,保证特殊情况时能及时保质、保量地满足生产所需材料。质检部要对供应商进行质量体系审核并做出认定,认定资料由质量保证部存档备查。

对于地产中药材实行当地直接采购,例如人参、五味子、细辛等,从种植户直接采购既保证了质量,又降低了采购成本。

(2)人参的采购模式

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成,在吉林省内有多个根据人参产地半径而形成的人参交易市场,如万良人参市场、通化人参市场、青河人参市场等,但由于林下参在土地中处于生长状态,所以采购林下参必须采用公司+农户的形式进行,即公司遴选合适的土地后,按照行业惯例采用预付采购款,由于林下参完全模拟野山参的生长环境的特性,对环境要求较高,在整个生长周期内,随着季节更迭,可能出现"倒春寒"等自然现象,而导致林下参出现大量"倒苗"的情况。如果公司在"观察期"过后未发现问题,最终进行交割与结算。按照行业惯例,公司一般于春季与农户达成采购意向,经"观察期"确认林下参所生长的地理环境等无重大风险后,进行结算。林下参主要来自吉林省和辽宁省的参农种植户,采购计划由上市公司统一制定,子公司紫鑫红石种养殖公司具体承接。

2、销售模式

(1)中成药产品的销售模式

在中成药产品方面,公司现已形成两类三种分销管理渠道:一类为国家基本药物销售渠道;另一类为非国家基本药物销售渠道,分为处方药销售渠道和OTC销售渠道两种,具体形式如下:

1)国家基本药物销售

近年来国家大力深化医疗改革,积极推行全民医保制度。由于国家基本药物全部纳入国家医保目录,并实行全额报销,使得基本药物对于普通老百姓有着很强的吸引力。国家基本药物制度的建立和推广,增加了政府对农村、基层医疗机构资源的投入,同时推动基本药物向大医院覆盖,这对基本药物的销售市场形成刚性支柱。考虑到基本药物在国家医保中的核心地位和在我国医药市场的巨大优势,公司积极响应国家政策,成立专门营销团队负责国家基本药物销售,积极参与各省基本药物的招标采购,并将基药销售作为公司未来中成药销售的重点。

公司基本药物销售模式具体为:政府或医院通过基本药物集中采购平台对基本药物实行统一招标采购,公司根据国家相关政策在全国范围内对基本药物进行投标,产品中标后,通过公开招标的方式确定2-3家药品经营企业,对基本药物进行统一配送。

2)非国家基本药物销售

①处方药销售

处方药销售又称为临床销售,是公司的主要销售模式之一。近年来我国老龄化问题日趋严重,恶性肿瘤和慢性疾病高发,使得市场对处方药的需求日益旺盛。目前,公司与全国4,000多家二级甲等以上的医院以及900多家医药经销单位建立了长期稳定的业务关系,并且凭借优良的产品质量获得了较高的市场忠诚度和信任度。

公司处方药销售模式具体为:各地医院对药品进行集中招标采购,药品中标后通过当地几家有实力且经当地政府和医院批准的药品批发公司进行配送,经过药事委员会的许可进入医院。

②OTC销售

OTC销售又称零售市场销售。随着我国居民人均收入的增长、卫生保健知识的丰富、专利到期处方药向OTC转变的加快,OTC市场的巨大潜力开始逐步得到体现。公司在保证原有销售体系稳定的基础上,逐步加大零售市场的开发。

公司OTC销售包含两种模式:一是管理办事处模式,即公司将全国市场分为华东、华南、华北、华中、西南、西北等6个销售区域,设立各区域的OTC销售管理办事处,由销售管理办事处根据公司制定的销售任务指标完成销售任务,负责建立和管理销售区域内的营销网络,制定各终端客户销售政策,执行监督各项销售目标,并对区域内的经销代理商进行有效管理;二是终端直供模式,即公司成立OTC招商管理事业部,直接与国内大型连锁药店展开合作,由生产企业将产品直接供货到大型连锁药店公司。目前与公司建立合作关系的大型连锁药店有27家,其中全国百强连锁店17家。

(2)人参产品的销售模式

在人参产品方面,报告期内公司主要销售的为人参粗加工产品,主要客户为医药制造公司、药材批发流通公司、连锁药店以及贸易公司等。2014年度公司的人参深加工产品逐步推向市场,人参深加工产品主要通过两种销售渠道,即流通渠道和药店渠道,具体形式如下:

1)流通渠道销售

流通渠道销售主要是针对大型商超、参茸店、专卖店等进行系统运作。公司目前以长春市场为核心,先后入驻了长春百货专柜、长春欧亚卖场超市、长春国商超市、亚泰超市、北京华联超市以及中东福万家超市等,并以点带面在外埠市场开展渠道建设工作。

2)药店模式

由于人参具有特殊的药用价值,公司与各大连锁药房进行洽谈,通过产品入驻或设立专柜的形式,进行药店渠道的市场销售。公司通过药店渠道的建设,将在全国各大连锁药房形成有效覆盖,提高公司人参产品的渗透力。

3、信用政策

(1)中成药产品信用政策

处方药:按账期回款,常规情况,产品发出后,一般要求在4个月内回款。超期者按一定比例进行计息,如超期六个月不能回款,以书面形式向公司说明情况。

OTC:综合合作客户的品质、能力、财务状况等条件的评估,进行信用分析,作为如下结款方式的依据:

1)现款现结:先将订单货款打至公司账户,收到后予以发货。

2)月销实结:客户每月以实际销售金额为核算依据,予以公司结款。

3)压批结款:在开始第二次发货的时候需将第一次发货的货款结清,第三次发货的时候需将第二次发货的货款结清,以此类推。

4)按账期结款:通常账期设置为3-6个月,在购销合同中有具体规定,客户需要在账期结束前予以公司结款。购销合同均经过双方法人或法人委托代理人签字、盖章并生效,具有法律效应。

(2)人参系列产品信用政策:

公司根据客户销售规模、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周期,年度信用政策无变化,销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比与上年同期基本持平。

公司人参产品为提高相关产品市场占有率,对部分实力雄厚、信誉良好、与公司多维度合作的优质客户、新产品新开发客户适度放宽信用政策,同时对人参产品分类划分不同客户信用政策。

信用政策划分标准

1)就产品客户授信账期标准分为三类

①粗加工产品(白参、红参、生晒参、林下鲜参、林下干参等系列产品):回款期限90天(+10天),额度在1000万元至5000万元之间,公司收到客户定金及签字盖章版采购凭证后给予备货,并在合同范围内发货;

②人参食品类:回款期限90天(+10天)。因食品类保质期短、配合商超、KA卖场、连锁机构的账期制定,额度在50万元至1000万元之间,公司收到客户签字盖章版采购凭证给予备货,并在合同范围内发货;

③精深加工产品(模压红参、林下金参、双佳金参、人参提取物等系列产品):因精深加工产品为订单制,且新开发客户较多,适当放宽政策,回款期限210天(+90天)。额度在1000万元至5000万元之间,公司收到客户定金签字盖章版采购凭证后给予备货,并在合同范围内发货;

账期时间由客户验收合格时间为起点。

2)客户授信额度金额的标准

业务员根据签约的产品销售量、外部评价、对信用额度、信用期限提出建议,原则上信用额度不超过客户上年全年销售额的月平均销售额,在淡旺季可上下浮动50%,依次由部门领导、总监、营销副总、财务总监、总经理对信用额度进行审批;

3)回款账期

首单客户以及新产品销售账期可延长,相关事业部负责人根据实际情况进行制定。

备注:A、战略客户(授信额度10000万以下)B、潜力客户(授信额度5000万以下)C、普通客户(授信额度1000万以下)D、合作客户(授信额度100万以下)

综上考虑到上述客户或为实力雄厚,拥有较高的市场地位、信誉度及渠道资源,应收账款的收回有可靠保障,回款风险不大,故公司综合考虑产品市场推广及稳定合作关系,相应适度延长上述单位信用政策,公司计提相应应收账款坏账准备充分。

(2)应收账款坏账计提依据

对于应收账款,无论是否包含重大融资成分,本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司将该应收账款:对于单项重大为主要风险特征的应收账款,进行单项评估计量预期信用风险并作为减值损失或利得计入当期损益;对于按照账龄这一风险特征进行组合预期信用风险计量的组合,按照如下组合及账龄损失率进行计理:

1)组合方式:

| 项目 | 组合依据 |
|---|---|
| 应收账款组合1 | 对非本公司合并报表范围内应收账款以账龄作为信用风险特征 |
| 应收账款组合2 | 对纳入本公司合并报表范围内的公司之间的应收账款持续合并为信用风险特征 |

2)组合方式按照账龄逾期损失率情况:

| 账龄 | 应收账款逾期信用损失率 |
|---|---|
| 一年以内 | 6% |
| 一至二年 | 8% |
| 二至三年 | 10% |
| 三至四年 | 20% |
| 四至五年 | 30% |
| 五年以上 | 100% |

对于应收账款组合方式2纳入合并财务报表范围内的公司,本公司补计提逾期损失。

期后回款情况、坏账计提情况:

单位:元

| 明细项目 | 1年以内 | 1—2年 | 2—3年 | 合计 | 期后回款 | 截止19年末坏账累计坏账计提金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 香港莱斯美特有限公司 | | 71,536,736.50 | | 71,536,736.50 | | 5,722,938.92 |
| 湖南汇欣仁和医药产业有限公司 | 49,145,871.40 | | | 49,145,871.40 | | 2,948,752.28 |
| 江西尚品药业有限公司 | | 53,402,000.00 | 0.00 | 53,402,000.00 | 2,000,000.00 | 4,272,160.00 |
| 澳门永丽生物科技有限公司 | | | 42,000,000.00 | 42,000,000.00 | | 4,200,000.00 |
| 吉林梧桐树大药房股份有限公司 | 39,121,120.00 | | | 39,121,120.00 | | 2,347,267.20 |
| 合计 | 88,266,991.40 | 124,938,736.50 | 42,000,000.00 | 255,205,727.90 | 2,000,000.00 | 19,491,118.40 |

长期未回款或回款较差的原因 :回款较差的原因:2018-2019年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张,行业内上下游合作客户均受到不同影响,同时回款较差客户经营领域为人参化妆品领域、网络销售领域,也是公司计划重点扩宽开展的下游客户,本公司在面对紧张的国内外经济形势,经客户与公司积极协商,本着相互理解和长期合作的原则,延长采购方的信用期,同时公司与上游供应商宜协商延长自身的付款周期,争取合力共同渡过困难期,保证业务的正常、有序、稳固发展,共同渡过的困难时期,因此在2019年中公司的回款账期有所延长。

六、报告期内,你公司医药产品平均毛利率76.5%,同比上升11.66个百分点。其中人参系列产品营业收入为3.84亿元,同比下降48.89%,毛利率为92.26%,同比上升25.74个百分点。其他类产品毛利率为65.80%,同比上升29.23个百分点。本报告期你公司人参系列产品销售量9,413公斤,同比下降98.63%,生产量82,658公斤,同比上升56.14%;中成药产品销售量23,88.07盒,同比下降28.82%,生产量4,026.22盒,同比上升29.90%。

(一)请详细说明报告期在人参和中成药产品销售量下降的情况下生产量增加的原因和合理性,你公司通过代理商、经销商渠道销售占销售收入的比重,是否存在向代理商压货确认收入的情形,对代理商的退换货政策,近两年一期是否存在大量销售退回情形,是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

回复:

本公司定期报告披露的"公司实物销售收入是否大于劳务收入"明细表中主要反映本公司存货——库存商品的销售、库存、其他耗用情况以及全口径产能情况。全口径产能情况指合并范围内所有公司实际产量,为了全面反映本公司的实际产能,故生产量指标中包含内部销售产量。

去除内部销售产量后情况如下表:

| 行业分类 | 项目 | 单位 | 2019年 | 2018年 | 同比增减 |
|---|---|---|---|---|---|
| 中成药产品 | 销售量 | 盒 | 23,880,670.00 | 33,551,431.00 | -28.82% |
| | 生产量 | 盒 | 25,840,425.00 | 30,995,870.00 | -16.63% |
| | 库存量 | 盒 | 4,558,173.00 | 2,810,555.00 | 62.18% |
| | 毁损量 | 盒 | 212,137.00 | 363,598.00 | -41.66% |
| 人参系列产品 | 销售量 | 公斤 | 9,413.00 | 687,874.86 | -98.63% |
| | 生产量 | 公斤 | 8,714.54 | 52,938.76 | -83.54% |
| | 库存量 | 公斤 | 2,264,806.00 | 2,274,148.46 | -0.41% |
| | 研发领用量 | 公斤 | 8,644.00 | 8,440.00 | 2.41% |
| | 销售量 | 盒、罐 | 328,272.00 | 244,014.00 | 34.53% |
| | 生产量 | 盒、罐 | 411,613.00 | 333,655.00 | 23.36% |
| | 库存量 | 盒、罐 | 172,108.00 | 88,767.00 | 93.89% |
| | 销售量 | 支 | 59,578.00 | 12,385,786.00 | -99.52% |
| | 生产量 | 支 | 60,656.00 | 12,380,324.00 | -99.51% |
| | 库存量 | 支 | 26,000.00 | 24,922.00 | 4.33% |

公司不存在向代理商压货确认收入的情形、不存在对代理商的退换货政策,近两年一期不存在大量销售退回情形,不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

相关数据同比发生变动30%以上的原因说明:

1.人参系列产品销售量(公斤)同比增减-98.63%,主要是上期销售公司林下参地块,本期未产生销售导致本期销售收入减少。

2.人参系列产品生产量(公斤)同比增减-83.54%,主要是采用以销定产方式,因销售量减少,生产量同时减少。

3.人参系列产品生产量(支)同比增减-99.51%,主要是上期销售公司位于延边州敦化市的敦化1号基地的部分林下参地块整体出售,棵数约为1100万棵,本期销售为单只人参产品所致。

4.人参系列产品销售量(支)同比增减-99.52%,主要是上期销售公司位于延边州敦化市的敦化1号基地的部分林下参地块整体出售,棵数约为1100万棵,本期销售为单只人参产品所致。

5.人参系列产生产量(盒、罐)同比增减23.36%,主要是下一年度销售进行的生产储备所致。

6.人参系列产库存量(盒、罐)同比增减93.89%。主要是本年度生产量增加所致。

7.中成药产品库存量(盒)同比增减62.18%,主要是本年度生产量增加所致。

8.中成药产品毁损量(盒)同比增减-41.66%,主要是公司通过精细化管理,完善生产流程所致。

公司在中成药产品方面,形成两类三种分销管理渠道:一类为国家基本药物销售渠道;另一类为非国家基本药物销售渠道,分为处方药销售渠道和OTC销售渠道两种,采取的方式是经销商方式,中成药经销商模式销售收入占公司总营业收入54.13%

公司在人参产品方面,人参粗加工产品主要客户为医药制造公司、药材批发流通公司、连锁药店以及贸易公司等;人参深加工产品主要通过两种销售渠道,即流通渠道和药店渠道,采取的方式是经销商方式,人参产品方面销商模式销售收入占公司总营业收入44.68%

公司不存在向代理商压货确认收入的情形,不存在对代理商的退换货政策,近两年一期不存在大量销售退回情形,不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

(二)请结合业务开展情况、收入确认和成本结转等会计处理情况以及对比同行业公司收入成本确认时点和毛利率水平,说明本报告期人参业务收入下降但毛利率大幅上升的原因、毛利率是否合理、与同行业是否存在显著差异,并说明其他业务的具体内容及毛利率上升的原因。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复:

根据中国证监会下发的《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所属行业为"C27医药制造业"。公司主营业务收入主要为中成药与人参产品,受到医药制造业和食品制造业法律法规和主管部门的双重监管。

公司在中成药方面已发展成为一家集科研、开发、生产、销售、药用动植物种养殖为一体的高科技股份制企业,是中医药行业的骨干企业。

在人参产业方面,公司拥有优势的人参库存,也有着丰富的人参深加工产品,同时公司在人参基础研究和应用研究具有创新性及先进性,公司的高科技人参研究为人参种植、加工、新产品的研发提供了理论指导和技术支撑,公司进入人参领域以来一直处于行业领先地位。

公司2019年主要产品收入、成本、毛利情况 单位:元

| | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业成本比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 中成药产品 | 465,137,194.06 | 168,695,127.18 | 63.73% | -16.63% | -17.41% | 0.34% |
| 人参系列产品 | 383,918,286.62 | 29,729,455.23 | 92.26% | -48.89% | -88.18% | 25.74% |

人参产品方面,公司依托于《人参产业发展战略规划》(2018-2022)人参产业由战略储备期转化为经济效益期,2014年以来公司鉴于自身拥有的人参普查数据、独特的人参鉴别方法等技术和手段,进入更为稀缺、更为珍贵的林下参资源,同时为了让林下参资源转化为公司经济效益,自2017年以来公司将林下参产品切入人参销售市场。

报告期内公司人参产品人参产品收入、成本、毛利情况如下表:

| | 2018年1-12月营业收入 | 2018年1-12月营业成本 | 毛利 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|
| 林下参(15年以上)干 | 80,000,000.00 | 6,234,325.49 | 73,765,674.51 | 92.21% |
| 林下参(15年以上)鲜 | | | | |
| 林下参地块 | 200,000,000.00 | 105,917,351.92 | 94,082,648.08 | 47.04% |
| 人参粗加工 | 106,370,649.65 | 94,612,875.33 | 11,757,774.32 | 11.05% |
| 双零金参(低农残、低金属) | | | | |
| 人参深加工 | 364,795,135.14 | 44,767,410.00 | 320,027,725.14 | 87.73% |
| 合计 | 751,165,784.79 | 251,531,962.74 | 499,633,822.05 | 66.51% |

| | 2019年1-12月营业收入 | 2019年1-12月营业成本 | 毛利 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|
| 林下参(15年以上)干 | 55,687,580.00 | 3,740,259.88 | 51,947,320.12 | 93.28% |
| 林下参(15年以上)鲜 | 71,280,097.00 | 11,808,584.25 | 59,471,512.75 | 83.43% |
| 林下参地块 | | | | |
| 人参粗加工 | | | | |
| 双零金参(低农残、低金属) | 107,798,164.83 | 1,139,628.43 | 106,658,536.40 | 98.94% |
| 人参深加工 | 149,152,444.79 | 13,040,982.67 | 136,111,462.12 | 91.26% |
| 合计 | 383,918,286.62 | 29,729,455.23 | 354,188,831.39 | 92.26% |

公司人参系列产品收入下降主要原因为上期公司将部分林下参地块整体出售2亿元,本报告期公司林下参地块未能销售;根据公司《人参产业战略规划》(2018-2022),公司人参产品进入从战略储备期转化经济效益期,持续进行15年以上林下参产品的销售,同时减少了低毛利的人参初加工产品的销售,另外公司人参深加工产品人参提取物出口业务本报告期受到国际贸易摩擦影响销售收入下降,导致公司人参产品销售同比上年同期下降下降48.89%。

公司人参产品毛利率增长主要原因为上期公司林下参地块销售2亿元,毛利率为47.04%;人参初加工产品1.06亿元,毛利率11.05%,上述产品毛利较低,从而从整体上拉低了2018年的综合毛利水平。本报告期林下参整地销售未实现,根据公司《人参产业战略规划》(2018-2022),公司人参产品进入从战略储备期转化经济效益期,持续进行15年以上林下参产品的销售,同时减少了低毛利的人参初加工产品的销售,将人参干品库存精品人参通过技术加工成为双零金参的进行销售,其毛利率为98.94%。基于上述因素,最终导致2019年人参产品综合毛利率较高。

其他业务的具体内容及毛利率上升的原因:主要为国外子公司Fytagoras B.V.产生,该公司主要经营双单倍体项目、空气净化等技术咨询服务业务,主要成本为消耗的材料,实验费用等,所以毛利率较高。

会计师意见:

核查程序:

1、了解公司与销售与收款循环相关的内部控制度设计,评价公司内部控制设计合理性,测试公司内部控制制度的运行有效性;并执行了控制测试审计程序;

2、对应收账款、营业收入执行函证程序,比例不低于70%;

3、对未回函的客户执行替代性审计程序,包括检查销售合同、出库单、运输单、销售发票、回款记录等;

4、执行分析性复核程序,包括上下年对比、月份对比、数量对比、单价对比、单位成本对比等;

5、执行截止性测试,检查销售收入是否存在跨期情形;

6、对主要销售客户进行访谈、查询主要客户工商信息,以查验销售客户是否存在关联关系;

7、对主要客户期后回款情况进行检查,查看公司期后应收账款回款金额;

8、检查公司销售退回解除协议,退款时间及支付记录,退货入库记录等;

9、查验公司对应收账款预期信用损失计算过程,新金融工具准则执行情况;

10、结合应付账款、预付款项函证,未回函执行替代测试,检查供应商工商档案,对主要供应商进行访谈;

11、分析生产成本计算单,抽查月份成本计算单进行复算,对成本结转进行复算;

12、检查、分析研发费用支出凭证以及合理性;

13、对销售费用执行了分析性复核程序、上下年对比、月度对比;

14、查验销售费用支出中所涉及相关合同,分析合同内容,是否符合费用执行所涵盖的服务期间;

15、对销售费用中大额发生项目进行函证;

16、检查销售费用中大额业务所对应的客户工商资料,了解是否存在关联方关系;

17、对销售费用进行截止性测试,查验是否存在跨期情形。

核查意见:

经审计,项目组未发现公司前五名客户与公司存在关联方关系,亦未发现收入确认不符合企业会计准则的规定,核查手段、核查范围充分,未发现坏账准备计提不充分、不合理。

(七)结合行业特点,你公司的销售信用政策、应收账款周转天数、期后销售回款情况等说明应收账款坏账准备计提比例是否与同行业公司存在差异、坏账准备计提是否充分、合理。

回复:

公司2017-2019年应收账款周转天数如下表:

| 项目 | 2019年 | 2018年 | 2017年 |
|---|---|---|---|
| 应收账款周转天数 | 434.15 | 226.14 | 184.62 |

1、公司应收账款主要为人参产品,销售信用政策如下

人参系列产品信用政策:

(1)公司根据客户销售规模、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周期,年度信用政策无变化,销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比与上年同期基本持平。

公司人参产品为提高相关产品市场占有率,对部分实力雄厚、信誉良好、与公司多维度合作的优质客户、新产品新开发客户适度放宽信用政策,同时对人参产品分类划分不同客户信用政策。

信用政策划分标准

1)就产品客户授信账期标准分为三类

①粗加工产品(白参、红参、生晒参、林下鲜参、林下干参等系列产品):回款期限90天(+10天),额度在1000万元至5000万元之间,公司收到客户定金及签字盖章版采购凭证后给予备货,并在合同范围内发货;

②人参食品类:回款期限90天(+10天)。因食品类保质期短、配合商超、KA卖场、连锁机构的账期制定,额度在50万元至1000万元之间,公司收到客户签字盖章版采购凭证给予备货,并在合同范围内发货;

③精深加工产品(模压红参、林下金参、双佳金参、人参提取物等系列产品):因精深加工产品为订单制,且新开发客户较多,适当放宽政策,回款期限210天(+90天)。额度在1000万元至5000万元之间,公司收到客户定金签字盖章版采购凭证后给予备货,并在合同范围内发货;

账期时间由客户验收合格时间为起点。

2)客户授信额度金额的标准

业务员根据签约的产品销售量、外部评价、对信用额度、信用期限提出建议,原则上信用额度不超过客户上年全年销售额的月平均销售额,在淡旺季可上下浮动50%,依次由部门领导、总监、营销副总、财务总监、总经理对信用额度进行审批;

3)回款账期

回复:

报告期内,公司主要采购原材料主要为中成药产品原材料、人参战略储备,公司中药原材料主要通过招标采购。受自然条件的限制,我国中药材四分之三以上的品种产于黄河以南,形成了安徽亳州、河北安国、河南禹州和江西樟树四大药材交易市场,公司目前的中药原材料主要通过亳州和安国两大市场进行采购。

对于大宗包装材料、辅助原材料采购,公司通过对供应商评估选择供货单位,签订购货合同,明确双方责任。购货合同要经过供应部、法务部、质检部、财务部和主管经理(主管经理授权人)审阅后方可执行。另外采购部门要储存两家或两家以上供应单位的详细资料,以备选择,保证特殊情况时能及时保质、保量地满足生产所需材料。质检部要对供应商进行质量体系审核并做出认定,认定资料由质量保证部存档备查。对于地产中药材实行当地直接采购,例如人参、五味子、细辛等,从种植户直接采购既保证了质量,又降低了采购成本。

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成,在吉林省内有多个根据人参产地半径而形成的人参交易市场,如万良人参市场、通化人参市场、青河人参市场等,但由于林下参在土地中处于生长状态,所以采购林下参必须采用公司+农户的形式进行,即公司遴选合适的土地后,按照行业惯例采用预付采购款,由于林下参完全模拟野山参的生长环境的特性,对环境要求较高,在整个生长周期内,随着季节更迭,可能出现"倒春寒"等自然现象,而导致林下参出现大量"倒苗"的情况。如果公司在"观察期"过后未发现问题,最终进行交割与结算。按照行业惯例,公司一般于春季与农户达成采购意向,经"观察期"确认林下参所生长的地理环境等无重大风险后,进行结算。林下参主要来自吉林省和辽宁省的参农种植户,采购计划由上市公司统一制定,子公司紫鑫红石种养殖公司具体承接。

2017-2019年公司采购前五名如下列表格:

2019年采购前五名

| 序号 | 供应商名称 | 采购额(元) |
|---|---|---|
| 1 | 张守宏 | 383,000,000.00 |
| 2 | 张洪胜 | 235,000,000.00 |
| 3 | 咸虹百 | 32,340,000.00 |
| 4 | 亳州亳药堂医药有限公司 | 28,741,527.99 |
| 5 | 安徽省亳州市芍花堂药业 | 5,133,713.48 |
| 合计 | | 684,215,241.47 |

2018年采购前五名

| 序号 | 供应商 | 采购额(元) |
|---|---|---|
| 1 | 韩继超 | 545,000,000.00 |
| 2 | 崔宝仁 | 348,500,000.00 |
| 3 | 马德祥 | 295,000,000.00 |
| 4 | 王泽丽 | 280,000,000.00 |
| 5 | 郑丽敏 | 37,960,000.00 |
| 合计 | | 1,506,460,000.00 |

2017年采购前五名

| 序号 | 供应商 | 采购额(元) |
|---|---|---|
| 1 | 张伟 | 580,000,000.00 |
| 2 | 韩力 | 550,000,000.00 |
| 3 | 冯凯 | 350,000,000.00 |
| 4 | 刘万林 | 350,000,000.00 |
| 5 | 仁战宇 | 173,000,000.00 |
| 合计 | | 2,003,000,000.00 |

上述供应商不是我公司销售客户,公司本年采购前5名集中度较高的原因系采购林下参所致,而采购金额相对中成药原材料采购金额较大,因此合并口径前5名供应商资料为林下参供应商,林下参的种植基本上都是农户个体,公司采购林下参采用公司+农户的形式进行,因单一供应商所拥有的林下参数量有限,因而每年的采购对象都不同,公司林下参采购要从议价、后期的维护管理、成本费用等方面考虑,一般会选择规模适中(面积数量)、价格合理、参质优良、位置有利于维护管理、后期预计投入成本较少的参地,因而单体采购金额控制在一个合理的水平。公司在人参产业中就储备量、生产量、销售量、人参生产工艺、人参相关专利、新产品研发、等方面具绝对的优势和话语权,自公司进入人参产业以来,在人参产业树立了良好的企业形象、强烈的社会责任感,同时公司在采购时一般是预付部分货款,因而不存公司对采购客户的依赖,相反广大参农在一定程度上是依赖公司的。

经核查,公司、公司董事、监事和高级管理人员、公司5%以上股东及其一致行动人与供应商之间不存在关联关系或其他利益关系,不存在对特定供应商依赖的情形。

2017-2019年公司客户前五名如下列表格:

2019年客户前五

| 序号 | 客户名称 | 销售额(元) |
|---|---|---|
| 1 | 北京九州通医药有限公司 | 86,680,861.