证券代码:000813 证券简称:德展健康 公告编号:2020-029

德展大健康股份有限公司关于回复深圳证券交易所 2019 年度报告问询函的公告

本公司及其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。

深圳证券交易所公司管理部:

德展大健康股份有限公司(以下简称“公司”、“德展健康”)对贵所公司部年报问询函[2020]第 103 号《关于对德展大健康股份有限公司的年报问询函》中发现的问题,认真组织了核查及落实,现将落实情况回复如下:

问题一、根据你公司年报信息,你公司近年业绩主要来自于 2016 年收购的子公司北京嘉林药业股份有限公司(以下简称嘉林药业)。嘉林药业在业绩承诺期为 2016 年—2018 年,2016 年度、2017 年度、2018 年度分别实现扣非后净利润 66,375.24 万元、79,585.66 万元、93,311.06 万元, 业绩承诺完成率分别为 102.12%、102.10%、99.61%,2016 年至 2018 年累计实现的扣非后净利润为 239,271.96 万元,累计业绩承诺完成率 101.12%。但业绩承诺期满后的首年(即 2019 年),嘉林药业业绩出现大幅下滑,导致你公司报告期内营业收入、归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比分别下滑 46.06%、63.79%和 72.38%。

你公司在对我部 2018 年年报、2019 年半年报问询函回函以及 2019 年年报中称,业绩下滑主要受集中带量采购试点和扩围的影响。嘉林药业主打产品“阿乐”虽在 11 个带量采购试点城市销售量大幅提升,但销售均价大幅下滑;同时,受“带量”区域药品大幅降价影响,“非带量”地区经销商担心本地区随时跟进带量采购,备货库存量大大降低,一定程度上带来“非带量”区域销售量的降低;你公司年报“公司实物销售收入是否大于劳务收入”显示,报告期内,公司总销售量同比上涨 18.25%。同时,你公司年报“主要销售客户情况”显示,报告期内,你公司向前五名客户合计销售金额及其占年度销售总额的比例,以及向各具体客户的销售金额及其占比同比均出现大幅下滑。

请你公司:

1、说明报告期内公司向“带量”区域和“非带量”区域分别实现的销售量、销售单价、销售总额、前五名客户情况及各自的销售额,并提供“带量”区域销售相关的主要招标公告等证明文件;

回复:

(1)2019 年 3 月起公司在“4+7 集中采购”试点城市(4 个直辖市:北京、上海、天津、重庆;7 个副省级城市:沈阳、大连、广州、深圳、厦门、成都和西安。确定了 31 个品种(42 个品规),所涉及的原研或通过一致性评价的仿制药都可以参与申报)开始执行带量采购价格;2019 年 5 月 27 日,福建省医疗保障局下发《关于跟进国家组织药品集中采购和使用相关事项的通知》,福建省自 2019 年 6 月 1 日起执行药品带量采购;2019 年 6 月 19 日,河北省医疗保障局下发《河北省跟进落实国家组织药品集中采购和使用试点工作实施方案》,河北省自 2019 年 7 月 1 日起跟进落实药品带量采购和使用试点工作。

报告期内, 公司主要产品阿乐在带量采购区域和非带量采购区域的销售金额、销售数量及平均销售单价如下表所示:

项目	带量采购区域	非带量采购区域	合计
销售金额(万元)	52,594.90	120,049.85	172,644.75
销售数量(万盒)	15,369.53	8,126.49	23,496.02
平均销售单价(元/盒)	3.42	14.77	7.35

注 1:阿乐 20mg 产品销售数量已按阿乐 10mg*1.7 进行换算。

注 2:上表中“带量采购区域”中的销售金额及数量,是指“4+7 药品集中采购”涉及的 11 个城市,及后续跟进带量采购政策的河北、福建两省实际执行带量采购中标价格后的销售金额及数量。

报告期内,阿乐产品在执行药品带量采购地区的销售金额 52,594.90 万元,销售数量 15,369.53 万盒,平均销售单价 3.42 元/盒;在未执行药品带量采购地区的销售金额 120,049.85 万元,销售数量 8,126.49 万盒,平均销售单价 14.77 元/盒。

(2)报告期内,带量采购地区销售前五名客户阿乐产品的销售金额如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售金额	占阿乐产品总销售额比例
1	客户一	5,268.76	3.05%
2	客户二	4,291.51	2.49%
3	客户三	3,845.30	2.23%
4	客户四	2,777.06	1.61%
5	客户五	2,769.21	1.60%
合计		18,951.84	10.98%

报告期内,带量采购地区销售前五名客户阿乐产品销售金额为 18,951.84 万元,占阿乐产品总销售额的比例为 10.98%。

(3)报告期内,非带量采购地区销售前五名客户阿乐产品销售金额如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售金额	占阿乐产品总销售额比例
1	客户一	5,717.14	3.31%
2	客户二	4,593.15	2.66%
3	客户三	4,231.82	2.45%
4	客户四	3,632.33	2.10%
5	客户五	3,581.78	2.07%
合计		21,756.23	12.60%

报告期内, 非带量采购地区销售前五名客户阿乐产品销售金额为 21,756.23 万元,占阿乐产品总销售额的比例为 12.60%。

2、说明“非带量”区域 2019 年的市场需求总体情况与以往 3 年相比是否发生重大变化;如有,请提供相关的信息来源;如无,请进一步说明在以往 3 年,该区域的代理商(或经销商)愿意高价大量采购公司产品的主要原因,是否存在未按露的协议安排或远期退货约定,以及过去 3 年该区域主要代理商(或经商)期后退货情况,包括退货金额、退货发生时间等;在此基础上说明是否存在提前透支未来需求、向经销商压货的情形,如有,请说明年报是否根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》的相关规定,对公司未来业绩的趋势和风险进行了合理揭示;

回复:

2019 年公司仅在国家医保局要求执行“4+7 集中采购”的 11 个试点城市以及福建省、河北省医保局要求后续跟进药品带量采购的福建、河北两省执行带量采购价格,在其余省市均未执行带量采购价格,仍然执行原采购价格。非带量采购区域 2019 年前十名客户过去三年期后退货金额、时间如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2019 年期后退货情况		2018 年期后退货情况		2017 年期后退货情况	
		金额	退货时间	金额	退货时间	金额	退货时间
1	客户一	96.03	2020 年 1 月退货 63.83 万元,3 月退货 32.21 万元	-	-	-	-
2	客户二	-	-	3,530.09	2019 年 1 月	-	-
3	客户三	-	-	-	-	-	-
4	客户四	-	-	-	-	-	-
5	客户五	59.91	2020 年 4 月	-	-	-	-
6	客户六	-	-	-	-	-	-
7	客户七	-	-	-	-	-	-
8	客户八	-	-	-	-	-	-
9	客户九	-	-	-	-	-	-
10	客户十	98.89	2020 年 3 月	-	-	-	-
合计		254.83	-	3,530.09	-	-	-

2019 年出现期后退货是由于国家医保局要求自 2019 年 12 月起,联盟地区各省陆续执行联盟地区药品带量采购中选结果, 公司阿乐产品在此次招标中未中标,因此部分经销商提出了退回未销售产品的要求。2019 年期后退货已冲减 2019 年 12 月份的营业收入。

2018 年出现期后退货是由于经销商对“4+7 城市药品集中采购政策”的预期影响,对于该政策是否向其他省市延展具有不确定性,而且公司阿乐产品中标价格有较大幅度的下降。在上述因素的影响下,部分经销商提出了退货要求,以减少自身经营风险。2018 年的期后退货冲减了 2018 年 12 月份的营业收入。

非集中采购区域 2019 年销售金额前十名客户 2017 年未发生期后退货。

综上所述, 公司 2019 年受带量采购政策影响出现高价及低价两种销售价格,公司 2019 年及 2018 年出现期后退货均是由于政策影响导致。公司所有产品的销售均是基于客户对于产品需求的基础上进行的。阿乐产品具有稳定的产品疗效并获得市场广泛认可,用药人群具有较高的忠诚度。公司不存在任何未披露的协议安排或远期退货约定,更不存在提前透支未来需求、向经销商压货的情形。

3、说明公司报告期前五大销售客户的名称, 前述客户最近三年以及 2020 年第一季度在你公司的采购金额,2019 年向公司采购商品的主要时间;

回复:

(1)2019 年前五大客户最近三年以及 2020 年第一季度销售金额如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2017 年销售金额	2018 年销售金额	2019 年销售金额	2020 年一季度销售金额
1	客户一	2,324.73	7,312.97	5,889.35	433.42
2	客户二	5,387.39	12,679.02	5,457.04	2,398.79
3	客户三	99.83	6,161.14	4,593.67	4,017.78
4	客户四	5,468.62	11,297.63	4,296.16	1,984.48
5	客户五	16,922.85	28,274.52	4,231.82	328.10
合计		30,203.42	65,725.28	24,468.04	9,162.57

(2)2019 年向前五大客户销售商品的主要时间如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2019 年销售金额	2019 年销售时间
1	客户一	5,889.35	2019 年 1-12 月均有销售
2	客户二	5,457.04	2019 年 1-12 月均有销售
3	客户三	4,593.67	2019 年 1-12 月均有销售
4	客户四	4,296.16	2019 年 1-12 月均有销售
5	客户五	4,231.82	2019 年 7-12 月均有销售
合计		24,468.04	

4、说明年报“应收账款”附注中欠款前五名对象的具体名称以及报告期内实现的销售收入情况,以及该等对象截至目前的期后退货情况(如有)。

回复:

2019 年应收账款前五大客户销售及期后退货金额如下表所示:

单位:万元

序号	客户名称	2019.12.31 应收账款余额	2019 年销售金额	2020 年 1-4 月退货金额
1	客户一	4,720.80	4,231.82	-
2	客户二	2,141.13	2,175.95	276.17
3	客户三	1,407.35	4,593.67	-
4	客户四	1,244.82	3,346.69	-
5	客户五	1,194.36	1,734.19	111.19
合 计		10,708.45	16,082.32	387.36

2019 年应收账款前五大客户销售金额为 16,082.32 万元, 期后退货金额为 387.36 万元,期后退货金额已冲减 2019 年度营业收入。

会计师执行的核查程序:

2019 年,对于营业收入,我们执行了以下主要审计程序:(1)评价公司与收入确认相关的关键内部控制,测试关键内控制度执行的有效性及一贯性后,确定内部控制有效;(2)通过互联网等渠道,查阅与公司产品相关的政策、法规变化情况,分析政策变化对公司业务的影响情况,如:“两票制”“带量采购”等;(3)详细了解公司的销售模式、主要客户情况、代理商情况,了解和分析政策变化对公司销售业务的实际影响等;(4) 结合销售政策的影响分析比较本期各月营业收入及本期与上期的波动情况,分析其变动趋势是否合理,查明异常现象和重大波动的原因;计算本期重要产品的毛利率,与上期比较,检查是否异常,各期之间是否存在重大波动;抽取营业收入大额发生额,结合存货盘点情况,检查交易相关的合同、发票、运输单据、对方签收等支持性文件,确认收入的真实性;(5)对本期销售金额、期后销售退回、销售返利等重要数据执行会计师独立函证程序,并对函证全程保持了有效控制;(6)通过执行截止性测试,检查期末前后一段时间的销售业务是否存在跨期。重点检查期后发生的销售退回的支持性文件,核实期后退回的真实性和会计处理的准确性。

对于应收账款,我们执行了以下主要审计程序:(1)评价并测试公司与应收款项确认及减值相关的内部控制的有效性及一贯性;(2)了解公司的销售模式、信用政策和本期主要客户变化情况,分析其合理性;(3)抽查公司的大额销售合同、代理合同、发货单、收货单等外部证据;抽查大额应收款项的回款情况,详细检查回款单位、回款金额、回款时间等,并与相应的销售合同对应;(4)对大额应收款项执行独立函证程序,并将回函情况与账面金额核对;(5)评价计提坏账准备的会计政策、所依据的资料、假设及方法,复核公司采用预期信用损失法计提坏账准备的计算过程。

会计师核查意见:

我们认为,公司在给贵所的回复中,如实披露了向“带量”区域和“非带量”区域分别实现的销售量、销售单价、销售总额、前五名客户情况及各自的销售额、过去三年“非带量”区域主要代理商(或经销商)期后退货情况、2019 年度前五大销售客户最近三年以及 2020 年第一季度在公司的采购金额、时间情况及 2019 年年报 “应收账款”附注中欠款前五名的 2019 年度实现的销售收入情况,以及截至 4 月底的期后退货情况。

问题二、根据你公司对我部 2018 年年报问询函回函以及年报信息,集中带量采购政策对你公司的另一重大影响为降低了“带量”区域的产品推广费。年报显示,报告期内,你公司销售费用同比大幅下滑,其中产品推广费同比减少 9.06 亿元,降幅 53.62%。

根据你公司 2018 年年报,为应对“两票制”改革的影响,公司的销售模式发生变化,主要客户逐步由原代理商转变为各地区经销商,原代理商继续负责产品的推广工作,你公司向原代理商支付推广费用;部分原代理商转变为推广服务商,主要包括海南康宁药业有限公司(以下简称海南康宁)、南京道群医药有限公司(以下简称南京道群)等。年报显示,报告期内,除集中带量采购外,嘉林药业实行以经销商推广制度的营销模式。

请你公司:

1、说明报告期公司推广费大幅下滑的主要原因,分别列示“带量”区域和“非带量”区域的具体影响金额;结合“非带量”区域推广费的确定方式,说明该区域推广费下降涉及的主要对象及下降的主要原因, 分别列示对主要经销商 (或推广服务商)近三年结算单价和结算数量的对比情况;

回复:

(1)报告期推广费情况的说明

报告期公司产品推广费 78,351.36 万元,主要由两部分构成,一部分是公司市场部人员薪酬福利费用、差旅费等日常发生的费用,共计 3,090.41 万元;另一部分是支付给推广服务商的带量区域与非带量区域推广费,共计 75,260.95 万元,与去年相比下降 53.63%。带量区域与非带量区域推广费金额如下所示:

单位:万元

区域	2019 年	2018 年	同比增减
带量采购	14,462.95	162,312.46	-
非带量采购	60,798.00		
合计	75,260.95	162,312.46	-53.63%

2019 年带量区域的推广费为 14,462.95 万元,非带量区域为 60,798.00 万元,报告期推广费大幅下降的原因为带量与非带量区域销售推广费计算方式不同。带量采购与非带量采购推广费计算方式如下:

项目	非带量采购计算方式	带量采购计算方式
推广费计算方式	经销商结算价与推广服务商结算价的差额乘以各经销商当月销售量, 减去同期公司与经销商的协议返利应由推广服务商承担部分, 扣除税率影响后为应支付给推广服务商部分	相应经销商中标产品实际含税采购金额乘以一定比例

由于带量区域产品销售价格较低,因此推广费计算采用简易计算方式,为含税销售金额乘以一定比例。对于非带量区域的销售仍采用原结算方式。由于计算方式的不同,两种产品销售价格产生的推广费出现较大差异,是导致公司 2019 年推广费下降的主要原因。

(2)非带量采购区域推广费情况的说明

2019 年在非带量区域发生推广费 60,798.00 万元,涉及推广服务商情况如下:

单位:万元

序号	推广服务商	2019 年非带量区域推广费
1	推广商一	43,161.77
2	推广商二	9,191.46
3	推广商三	2,954.88
4	推广商四	2,262.30
5	推广商五	1,995.00
6	推广商六	1,195.64
7	推广商七	36.95
合计		60,798.00

自 2019 年 3 月起带量采购在试点的 11 个城市陆续执行, 公司对于所销售的执行带量采购中标价格的阿乐产品, 推广费计算方式随之变化。2019 年公司共销售阿乐产品 23,496.02 万盒, 其中带量区域销售量 15,369.53 万盒, 占总销售量的 65.41%。公司 2019 在非带量区域的销售量 8,126.49 万盒,占总销量的 34.59%。

(3)主要推广服务商近三年结算单价和结算数量:

单位:元/盒、万盒

推广服务商	2017 年		2018 年		2019 年			
					非带量		带量	小计
	结算单价	结算数量	结算单价	结算数量	结算单价	结算数量	结算数量	结算数量
推广商一	11.5/19	11,737.85	11.5/19	11,379.71	11.5/19 9/14	5,745.87	12,759.54	18,505.41
推广商二	9/14	2,957.34	9/14	4,147.02	9/14	1,385.41	-	1,385.41
推广商三	9/14	2,014.30	9/14	2,601.20	9/14	328.37	2,609.85	2,938.22
推广商四	10/17	177.48	10/17	282.43	10/17	272.45	-	272.45
推广商五	9/14	283.79	9/14	342.00	9/14	164.83	-	164.83
推广商六	9/14	145.18	9/14	217.07	9/14	147.72	-	147.72
推广商七	9/14	71.35	9/14	131.21	9/14	81.98	-	81.98
合计	-	17,387.29	-	19,100.64	-	8,126.63	15,369.39	23,496.02

注:20mg 产品结算数量已按 10mg*1.7 进行了换算。

2、结合对问题 1 的回复,进一步说明在营业收入和销售费用等相关因素的综合影响下,业绩承诺期后嘉林药业业绩大幅下滑的主要原因及合理性。

回复:

2019 年嘉林药业实现净利润为 34,877.29 万元,与 2018 年净利润 93,864.04 万元相比下降 62.84%。相关数据说明如下:

(1)近三年阿乐产品主要销售指标对比情况

项目	2017 年	2018 年	2019 年
销售数量(万盒)	17,387.28	19,100.62	23,496.02
销售数量同比变动	12.60%	9.85%	23.01%
营业收入(万元)	218,833.33	324,376.19	172,644.75
营业收入同比变动	54.15%	48.23%	-46.78%
销售均价(元/盒)	12.59	16.98	7.35
销售均价同比变动	36.94%	34.87%	-56.71%
平均营业成本(元/盒)	1.16	1.18	1.33
平均营业成本同比变动	-10.40%	1.72%	12.71%
毛利率	90.75%	93.05%	81.90%

注:20mg 产品销售数量已按 10mg*1.7 进行了换算。

2019 年阿乐产品销售收入与 2018 年相比下降 46.78%, 主要是由于 2019 年阿乐产品的销售均价较 2018 年相比下降 56.71%。此外,2019 年公司自建生产基地陆续投入生产,20mg 阿乐产品及部分原料药均由公司新建生产基地生产, 单位产品需分摊的车间及设备折旧费用增加,导致公司阿乐产品平均营业成本较 2018 增加 12.71%,公司毛利率下降。

(2)2016 年至 2019 年阿乐产品销售数量情况的说明

公司 2016 年至 2019 年阿乐产品销售数量对比情况如下图所示:

公司阿乐产品 2019 年实现销售数量为 23,496.02 万盒, 较 2018 年增加 23.01%。2019 年带量采购区域占比情况如下:

项目	带量区域	占比	非带量区域	占比
销售数量(万盒)	15,369.53	65.41%	8,126.49	34.59%
销售收入(万元)	52,594.90	30.46%	120,049.85	69.54%
销售均价(元/盒)	3.42	-	14.77	-

2019 年带量采购区域销售数量占总销量的 65.41%,而销售收入占总收入的比例仅为 30.46%。

由于带量采购产品增量不增收,公司在“4+7”到期之后未再续标,开始积极布局零售终端销售渠道。公司阿乐产品作为降血脂药物常规药品,用药群体有常年服药的需求,而长期服药的群体对药物品牌的忠诚度建立以后,公司将把营销重心从医院市场转移至零售终端。2020 年一季度, 公司阿乐产品在零售终端市场销售情况良好。

(3) 报告期嘉林药业销售费用为 83,461.59 万元, 较 2018 年度减少 90,449.90 万元。同期阿乐产品毛利下降,上述两项因素导致公司 2019 年净利润下降出现大幅下降。综上所述,由于带量采购在 2019 年度逐步执行,虽然公司主要产品阿乐的销售数量同比增长 23.01%,但销售均价却大幅下降,系嘉林药业业绩大幅下滑的主要原因。

会计师执行的核查程序:

2019 年,受带量采购试点和扩围的影响,公司营业收入、销售费用同比大幅下降,我们在 2019 年度财务报表审计过程中,重点关注了营业收入、销售费用的发生及完整性。对于销售费用,我们执行了以下主要审计程序:(1)评价公司与销售费用相关的内部控制设计及运行的有效性。测试关键内控制度执行的有效性及一贯性后,确定内部控制有效;(2)获取公司的销售政策相关文件,检查与销售政策相关的合同、结算单据、付款凭证等资料,获取销售费用计算表,按照销售政策文件规定的标准进行重新测算,并与账面记录进行分析、比较;(3)对主要代理商在报告期内的营业收入、推广费情况执行会计师独立函证程序,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;(4)抽查了大额销售费用的付款情况,核查相关发票、服务协议,核查发票内容与推广协议约定的服务内容、业务活动、执行标准是否相符,开具发票是否合规有效,并检查付款单位、付款金额、付款时间等;核查公司推广服务商的工商信息,核查公司第三方推广服务商与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系;(5)对销售费用进行截止性测试,选取期末前后一段时间结算的销售费用,检查是否存在跨期。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,公司在给贵所的回复中,与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2019 年度财务报表审计过程中了解的信息一致;报告期公司推广费大幅下降的原因真实合理,并如实披露了推广费下降涉及的主要对象、主要经销商(或推广服务商)近三年结算单价和结算数量的对比情况。

问题三、年报“分季度主要财务指标”显示,你公司第四季度主要财务指标均出现下滑,尤其是净利润和扣非后净利润,具体情况如下:

单位:万元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	48,093.42	44,094.73	48,250.62	37,058.03
归属于上市公司股东的净利润	12,080.28	12,113.09	9,629.93	-131.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,001.77	11,061.32	7,797.86	-5,343.30
经营活动产生的现金流量净额	38,574.11	39,287.29	65,439.31	12,580.16

根据你公司对我部 2018 年年报问询函的回复,你公司 2018 年共发生销售退回 6,251.64 万元,其中一季度发生销售退回 2,589.57 万元(主要受“两票制”影响);2019 年一季度发生销售退回 24,398.88 万元(受“4+7 城市药品集中采购”政策影响),冲减了上年度第四季度的营业收入,导致第四季度业绩出现波动。

请你公司:

1、说明公司 2019 年第四季度主要财务指标大幅下滑的主要原因;

回复:

(1)四季度销售收入及销售数量下降的原因说明

2019 年公司四季度实现销售收入 36,308.49 万元,较三季度下降 22.56%,公司报告期一至四季度主要销售指标如下:

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
销售收入(万元)	46,394.17	43,053.77	46,888.32	36,308.49
销售数量(万盒)	4,091.41	5,068.72	7,601.68	6,734.21
销售均价(元/盒)	11.34	8.49	6.17	5.39
毛利率	87.09%	85.96%	76.41%	74.41%

国家医保局在 2019 年 9 月组织了“联盟地区药品集中采购”,公司阿乐产品在此次招标中未能中标。联盟地区自 2019 年 12 月起陆续执行带量采购政策,因此部分经销商在四季度对药品采购更加慎重,以降低经营风险,导致公司四季度销量下降。另外,公司报告期后的销售退回,均冲减了四季度的销售收入。上述两项因素导致公司四季度营业收入减少。

(2)四季度净利润及经营活动现金净流量下降原因说明

公司在 2019 年变更了与海南康宁的结算价格,并在四季度计提了应支付海南康宁的推广费用,涉及金额为 9,387.33 万元;此外,四季度公司对于部分中间体计提存货跌价准备 3,956.50 万元等,上述因素共同导致公司 2019 年第四季度归母净利润大幅下降。

公司 2019 年第四季度经营活动产生的现金流量净额为 12,580.16 万元, 主要原因为四季度销售回款金额减少,四季度销售回款较三季度减少 4.76 亿;另一方面,四季度支付的购买原材料均较以前季度增加。在上述各项因素的影响下,公司四季度经营活动现金流量净额出现大幅下降的情况。

(3)四季度非经常性损益增加的原因说明

2019 年四季度公司发生非经常性损益 5,212.10 万元,较以前季度增加,主要为母公司购买的理财产品到期收到理财收益 3,854.05 万元,计入“其他收益”科目,导致公司四季度非经常性损益增加。

2、说明报告期后是否仍然出现销售退回的情形,如有,说明涉及的主要对象及其所述区域性质(即属于“带量”区域或“非带量”区域),进一步对比列示近 3 年退货对象、退货金额、退货发生时间和退货涉及产品的主要采购时间。

回复:

受带量采购政策影响, 公司报告期后存在销售退回情况, 主要退货客户属于“非带量”区域。

公司 2019 年发生期后退货 3,203.54 万元,涉及客户 84 家;2018 年发生期后退货 24,398.88 万元,涉及客户 13 家;2017 年发生期后退货 2,589.57 万元,涉及客户 2 家。公司 2019 年、2018 年期后退货金额前十名客户及 2017 年期后退货情况如下表所示:

单位:万元

序号	客户	退货金额	退货时间	主要销售时间
1	客户一	276.17	2020 年 1 月	2019 年 8-10 月
2	客户二	229.02	2020 年 1 月	2019 年 8 月、10 月
3	客户三	213.47	2020 年 1 月、3 月	2019 年 8-11 月
4	客户四	208.38	2020 年 3 月	2019 年 8-10 月
5	客户五	189.34	2020 年 1 月	2019 年 8 月
6	客户六	172.50	2020 年 3 月、4 月	2019 年 5 月、8 月
7	客户七	111.19	2020 年 1 月	2019 年 8 月
8	客户八	98.89	2020 年 3 月	2019 年 8-9 月、12 月
9	客户九	96.03	2020 年 1 月、3 月	2019 年 8-9 月
10	客户十	90.25	2020 年 4 月	2019 年 8-10 月
	合计	1,685.24	-	-
1	客户一	4,571.08	2019 年 1 月、3 月	2017 年 12 月
2	客户二	4,456.80	2019 年 3 月	2018 年 10 月
3	客户三	3,530.09	2019 年 1 月	2018 年 8 月
4	客户四	3,071.95	2019 年 1 月	2018 年 9 月
5	客户五	2,834.55	2019 年 1 月	2018 年 9 月
6	客户六	2,488.59	2019 年 2 月	2018 年 9-11 月
7	客户七	1,819.37	2019 年 2 月	2018 年 9 月
8	客户八	1,354.78	2019 年 1 月、3 月	2018 年 7 月
9	客户九	159.28	2019 年 3 月	2018 年 10 月
10	客户十	84.79	2019 年 3 月	2018 年 8-9 月
	合计	24,371.28	-	-
1	客户一	2,528.26	2018 年 1 月、3 月	2017 年 2-6 月
2	客户二	61.31	2018 年 1 月	2017 年 11 月
	合计	2,589.57	-	-

公司 2019 年及 2018 年出现期后退货均是由于政策影响导致, 已冲减 2019 及 2018 年营业收入。2017 年由于“两票制”在全国范围内的逐步实行,海南康宁逐步转变为推广服务商, 因此将原库存产品进行了退货处理,2017 年的期后退货已冲减 2017 年度营业收入。

会计师执行的核查程序:

我们在执行了问题 1、2 的核查程序的基础上,对于发生的销售退回,我们执行了以下主要审计程序:(1) 了解和测试了公司关于销售业务相关的内部控制制度;(2)分析了报告内销售退回的合理性;(3)查阅了公司签订的相关销售合同,检查销售退回手续是否符合规定, 结合原始销售凭证检查其会计处理是否正确;(4)结合存货项目审计关注销售退回真实性;(5)根据企业销售模式、合同条款、结算方式、信用政策和期后退换货的原因、实际比例等,分析公司收入确认政策的合理性;(6)独立向销售客户进行函证,函证中包含了销售金额及应(预)收账款、应收票据、其他往来款项、已发生的销售退回情况、未退货部分是否还存在退货要求等信息,通过客户回函情况核实已退货情况及预计退货情况;(7)核实截止报告出具日的期后退回是否均已调整至报告期内。

会计师核查意见:

经核查,我们认为,公司在给贵所的回复中,2019 年第四季度主要财务指标大幅下滑的原因真实,并如实披露了近 3 年退货对象、退货金额、退货发生时间和退货涉及产品的主要采购时间。

问题四、报告期内,你公司披露多起涉及对外投资、签署合作协议或框架协议及进展的公告, 包括 2019 年 3 月 28 日、2019 年 4 月 9 日、2019 年 9 月 25 日、2019 年 9 月 26 日、2019 年 10 月 26 日、2019 年 11 月 6 日、2019 年 11 月 20 日、2019 年 12 月 17 日和 2019 年 12 月 25 日披露的相关公告等。你公司在上述公告及年报中称,鉴于医药领域“集中带量采购”等一序列政策改革的影响,公司拟调整战略发展规划,加快推进公司新业务布局,深入布局工业大麻种植、应用等相关领域,布局心血管高端防治筛查等相关领域, 同时推进对北京东方生物医药科技股份有限公司增资事宜及对北京长江脉医药科技有限公司收购事宜。前述临时公告披露过的布局和投资,部分取得进展,部分终止。

同时,你公司在报告期内多次披露涉及控股股东股份质押、延期回购或质押期限变更的公告, 包括 2019 年 5 月 22 日、2019 年 7 月 24 日、2019 年 10 月 16 日、2019 年 11 月 1 日以及 2019 年 11 月 7 日披露的相关公告等;年报“公司股东数量及持股情况”也显示,你公司控股股东及其一致行动人持有的大部分股份已处于质押状态。

另外,年报和临时公告信息显示,报告期内及期后,你公司通过 2016 年借壳重组进入的股东所持股份陆续限售期满并解除限售上市流通。其中,年报“其他重大事项的说明”和你公司 2020 年 1 月 6 日披露的《关于限售股份解除限售的提示性公告》显示,美林控股等 8 名股东持有的 933,426,011 股股份于 2019 年 11 月 19 日解除限售上市流通,新疆金融投资有限公司等 8 家股东合计持有的 227,485,401 股股份于 2020 年 1 月 8 日解除限售上市流通。

请你公司以列表的方式分投资项目列示历次公告时间、公告主要内容、截至目前的实质性投资进展和投资效果,相关公告披露后一周内的股价走势,公告披露后 1 个月内公司控股股东、持股 5%以上股东、董监高以及 2016 年借壳上市新进股东的股份减持情况。

回复:

序号	投资项目	公告时间	公告主要内容	截至目前的实质性投资进展和投资效果	公告披露后一周内的股价走势		公司控股股东、持股 5%以上股东、董监高以及 2016 年借壳上市新进股东的股份减持情况
1	投资大麻健康产业	2019/3/9	公司发布《关于公司与汉众企业管理集团有限公司、汉麻投资集团有限公司签署股权收购及全面战略合作框架协议公告》。主要内容如下:1、公司与汉众集团、汉麻投资签订了股权收购及全面战略合作框架协议;2、《框架协议》约定汉众集团将其所持标的公司汉麻投资的 25%股份质押给德展健康;德展健康在汉众集团办理完毕标的公司汉麻投资股权质押手续后向汉众集团支付合作诚意金人民币壹亿元。	(一)云南素麻项目进展:1、2019 年 12 月 31 日,公司完成了关于云南素麻生物科技有限公司股权收购相关的工商变更登记手续,汉麻投资持股 80%,公司持股 20%;2、素麻生物是集工业大麻育种、种植、初加工为一体的现代化农业科技企业,公司入资素麻生物以来,素麻生物业务稳步推进,素麻生物“中汉麻种 1 号”工业大麻新品种获得云南省公安厅工业大麻科学研究种植许可,工业大麻种植温室大棚即将建设完成,将于近期投入使用,素麻生物(昆明)技术中心已正式投入使用,完成种植示范基地生产田的播种工作。 (二)美瑞佤那功能性饮料项目进展:1、2019 年 9 月至 12 月期间,进行项目市场调研工作,通过线上销售信息收集整理,销售终端实地市场走访,功能性饮料消费者沟通等方式获取功能性饮料市场实际需求信息,与汉义生物研发团队对接,确定新上市功能性饮料成分应用与配方调整,拟定饮料产品开发方向。2、2020 年 1 月—5 月期间,首先确定了品牌名,新上市功能性饮料品牌名称为“小懒”;根据新功能性饮料产品的市场定位研发主要成分;初步选择二家在国内知名饮料代工厂企业:完成品牌与产品包装整体设计;规划功能性饮料上市核心竞争力;后续功能性饮料招商工作已经开始,已初步对接经销商、销售网络资源,待饮料生产完成后可进行相关合同进场谈判等工作。 (三)德义制药项目进展:德义制药专注于工业大麻在医药领域应用研究,目前正积极开展 CBD(大麻二酚)和除 CBD 外的其他大麻素的药用研究工作。 CBD 药物研究主要专注于治疗抗癌痛、肺动脉高压等的临床应用,正在开展的 CBD 治疗肺动脉高压在国内属于二类新药,德义制药已申请 CBD 在治疗肺动脉高压领域的全球专利,已委托红惠新医药开展制剂研究,目前已完成 CBD 治疗肺动脉高压的干混悬剂的小试工艺以及原料药研究工作,正在积极准备中试,下一步将与国外已上市药品进行对比,而后进入一期临床。此外,德义制药积