证券代码:600771 证券简称:广誉远 编号:临 2022-021

广誉远中药股份有限公司关于参加2022年山西辖区上市公司投资者集体接待日暨年报业绩说明会的公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

- 时间:2022 年 6 月 23 日(星期四)15:00~16:30
- 方式:网络互动方式
- 活动登陆网址: http://rs.p5w.net

一、会议类型

为进一步推动上市公司持续做好投资者管理工作,加强与广大投资者的互动交流,广誉远中药股份有限公司(以下简称"公司")将于 2022 年 6 月 23 日(星期四)下午参加在全景网举办的"真诚沟通传递价值"山西辖区上市公司 2022 年投资者网上集体接待日暨年报业绩说明会活动,就公司 2021 年度财务状况、经营成果、公司治理、规范运作、发展战略等投资者所关心的问题,与投资者进行网络互动交流。

二、活动时间、方式

本次投资者集体接待日暨年报业绩说明会活动将于 2022 年 6 月 23 日(星期四)15:00~16:30 在全景网采用网络远程的方式进行。

三、公司参加人员

出席本次投资者集体接待日暨年报业绩说明会活动的人员有公司总裁张斌先生、财务总监王俊波先生、董事会秘书唐云安士、董事会办公室乔莉女士。

四、投资者参与方式

投资者可以登录"全景·路演天下"(http://rs.p5w.net)参与本次投资者集体接待日活动。

五、联系人及咨询办法

联系人:乔莉

联系电话:0354-3968058

联系传真:0354-3968300

电子邮箱:irm@guangyuyuan.com

欢迎广大投资者积极参与。

特此公告。

广誉远中药股份有限公司董事会

二〇二二年六月十六日

证券代码:600771 证券简称:广誉远 编号:临 2022-022

广誉远中药股份有限公司关于2021年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广誉远中药股份有限公司(以下简称"公司")于近日收到上海证券交易所上市公司监管一部发来的《关于广誉远中药股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2022]0530 号),经公司认真分析,现对函中所述问题回复公告如下:

问题一、年报显示,公司应收款项自 2016 年收购山西广誉远以来呈现 2016 年-2019 年持续上升,而 2020 年至今持续下降的趋势。但报告期内应收账款规模依然巨大,赊销率高。2019 年-2021 公司应收款项账面价值合计分别为 16.75 亿元、18.63 亿元、14.6 亿元,但应收款项合计占营收比例分别为 131.89%、167.99%、170.96%,赊销率远高同行业水平且逐年上升。2021 年应收款项合计占总资产的 47%,主要为应收账款,账面价值为 12.31 亿元。其中,账龄在一年以内的应收账款期末账面余额为 8.95 亿元,高于当期营业收入。应收账款周转天数近三年分别为 411.62 天、487.47 天、588.14 天,周转天数远超过一年。报告期内坏账准备计提金额减少 2602.87 万元。根据公司应收账款信用损失确定方法,除单项评估信用风险的应收账款外,划分为组合 1"账龄组合"和组合 2"合并 2 范围内关联方组合"。对于组合 2,公司认为具有较低信用风险,不计提损失准备。但公司未在附注中披露两种组合的具体情况。此外,应收账款中账龄在 3 年以上有 1.67 亿元,但仅 323.93 万元应收账款按单项计提坏账准备,占比 0.23%。请公司补充披露:(1)应收账款前十大客户的具体情况,包括客户名称、是否关联方、是否当年新增客户、应收款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况,并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额(如有)、期后回款情况,说明是否充分考虑客户实际 履约能力,款项回收是否存在风险;(2)结合公司经营模式、信用政策、可比公司情况说明公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入的原因,账龄披露是否存在错误;公司应收账款周转效率低是否符合行业惯例;(3)区分组合 1"账龄组合"和组合 2"合并范围内关联方组合"分别披露应收账款账面余额、坏账准备金额及计提比例;结合组合 2 中关联方客户的账龄、款项逾期情况(如有)及期后回款金额及比例说明对于组合 2 不计提坏账准备的合理性;(4)结合账龄在三年以上的应收账款中单项计提坏账准备的确认方法和款项金额,说明公司坏账准备计提方法的合理性;(5)公司报告期应收账款坏账准备计提为负值,请结合问题(1)及同行业可比公司情况,客户信用风险情况说明报告期坏账准备计提为负的合理性,报告期及前期坏账计提是否充分;公司多年存在大额账龄在一年以内应收账款,是否通过控制账龄从而少计提坏账准备的情形。请年审会计师说明履行的审计程序及取得的审计证据,对上述问题发表意见。

回复:

(1)应收账款前十大客户的具体情况,包括客户名称、是否关联方、是否当年新增客户、应收款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况,并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额(如有)、期后回款情况,说明是否充分考虑客户实际履约能力,款项回收是否存在风险

2021 年末公司应收账款前十名具体情况如下:

单位:万元

序号	单位名称	关联方(是/否)	新增客户(是/否)	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	较上年期末增减(%)	正常范围	逾期金额		坏账准备	截止 2022 年 5 月回款
						1 年以内	1-2 年	2 年以上		
1	湖南凯信医药有限公司	否	否	12,253.87	-17.76	3,843.40	8,410.47		956.35	30.23
2	石家庄冀德科健医药科技有限公司	否	否	9,357.27	9.04	9,357.27			280.72	400.00
3	山西九州通医药有限公司	否	否	7,275.14	-1.62	5,565.50	1709.64		337.93	720.46
4	山西广誉远医药有限公司	否	否	6,698.27	8.22	6170.66	83.61	444.00	282.28	1009.5
5	陕西怡和生化药品有限公司	否	否	5,632.12	-13.16			5,632.11	2912.56	31.28
6	重药控股山西康美徕医药有限公司	否	否	5,554.87	41.98	5,554.87			166.65	3525.6
7	广东广盛康药业有限公司	否	否	4,923.25	4.7	3,060.22	1,863.04		278.11	354.69
8	重庆康荣元医药有限公司	否	否	3,848.83	40.97	2,009.86	1,838.98		244.19	695.00
9	重庆医药(集团)股份有限公司	否	否	3,521.55	-7.89	3,521.55			105.65	2,159.79
10	浙江英特药业有限责任公司	否	否	3,207.12	-37.24	2,783.73	385.77	37.61	129.61	706.6
合 计				62,272.29		41,867.06	14,291.51	6,113.72	5694.05	9633.15

如上表所示,应收账款逾期金额总计 20,405.23 万元,公司已采取了更为严格的清收政策,逾期客户期后回款正常。给予客户超过公司政策的信用账期主要是因为考虑到公司所处的发展阶段,结合现阶段的业务实际情况,为了保持双方的长期合作,鼓励客户拓展医院渠道,更好的开发下沉市场,持续地熟悉和认同公司的企业品牌和产品性能,积累销售经验,结合医药行业的销售周期性,公司对部分商业信用账期给予适当的宽限期,通常将信用期限宽限至一年。

一、部分公司应收账款说明如下(前三名及增加幅度超过 40%):

(一)湖南凯信医药有限公司可迅速覆盖湖南省内医药商业和中大型连锁渠道,特别是总部位于湖南的三家 TOP10 连锁,老百姓大药房、益丰大药房和养天和大药房,并对第三终端市场拥有较高的覆盖率和较强的配送能力。公司借助其建立的销售渠道,一方面实现了在湖南省内医药商业和连锁药店的快速覆盖,尤其是对三家全国 TOP10 连锁的覆盖,另一方面积极开发第三终端渠道,将商业网络延伸到地县级市场,达到不断下沉业务链条、扩大终端商业覆盖面的目的。2020 年以来受疫情影响,连锁及三终端压款影响该公司回款较慢,该公司正在加大对下游终端清收力度,以促进我公司应收账款清收速度。

(二)石家庄冀德科健医药科技有限公司(以下简称"冀德科健")位于河北省石家庄市,由冀德医药科技集团控股经营,该公司拥有完善的存储和配送体系,与全国百余家知名生产企业签订合作协议,销售网络覆盖河北省内 90%的三甲、二甲医院,药品配送能力和配送业务量位居河北省前列。2021 年公司与冀德科健进一步加深业务合作,新开发当地几大医药连锁神威、乐仁堂、新兴药房等,使得 2021 年期末应收账款余额较年初有一定幅度的增长。

(三)山西九州通医药有限公司:九州通是公司的战略合作伙伴,是全国性的大型药品批发与物流配送企业集团,有强大的营销网络。近几年,随着品牌知名度的提高,山西省市场需求日益增加,公司出于对山西省销售布局的考虑,通过与九州通山西子公司合作,以满足公司药品终端配送的需要,该公司主要配送当地五大核心连锁以及地县市场的覆盖,2020 年以来由于疫情以及行业医保政策影响,下游终端货款回笼较慢等影响我公司应收账款的回收,2022 年公司加强终端连锁服务及清收力度,以确保应收账款的加速收回。

(四)重药控股山西康美徕医药有限公司位于太原高新技术开发区,是一家通过山西省药监局 GSP 认证的专业医药营销公司。是山西省基本药物定点配送企业,配送网络覆盖全省 11 个地市、80 多个县级市场的近 2000 家医院、乡镇卫生院、药店、诊所等终端客户,今年以来回款良好。

(五)重庆康荣元医药有限公司位于重庆市是一家全产品医药批发公司,2021 年我公司精品中药系列产品借助重庆康荣元的配送网络重点开拓川渝及西南部市场的重点终端,今年已作为重点清收客户,确保应收账款的及时清收。

(六)陕西怡和生化药品有限公司:业务遍布西安市各大公立医院,进行药品配送及合作的医疗机构和医药流通企业达 130 余家,该企业经营监转正常。目前公司与怡和生化已停止业务合作,并制定了专项清收计划,加大清收力度,确保应收账款收回。

二、期后回款情况及回收风险分析

截止 2022 年 5 月,上述前 10 大客户合计回款 9633.15 万元,该 10 大客户均为全国大型连锁或区域重点商业企业。与公司合作多年,信用良好,其覆盖区域销售正常,部分商业企业虽然在前期应收账款,但其业务运转正常,发展势头良好,且公司已经加强催收力度,并制定了超过一年以上应收账款清收方案,指定专人负责进行清收并按阶段跟踪落实清收情况。

综上,公司已经充分考虑了客户实际履约能力,应收账款回收风险可控。

(2)结合公司经营模式、信用政策、可比公司情况说明公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入的原因,账龄披露是否存在错误;公司应收账款周转效率低是否符合行业惯例

二、公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入是合理的,应收账款账龄披露无误。

(一)公司经营模式

公司自产药品均采用买断销售方式进行销售,下游客户包括医药批发经销商、连锁药店、国药堂等,目前采用的销售模式具体可细分为三种销售模式,包括协作经销模式、代理销售模式和经销模式,具体如下:

1.协作经销模式

公司传统中药的大部分药品、加味龟龄集酒以及部分养生酒采用协作经销模式进行销售,协作经销是一种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的销售模式。公司自有销售队伍以及合伙人组建的销售队伍在各自区域内寻找合适的协作经销商,在签订经销合同后,与区域经销商整合资源,开拓区域内零售药店,以及在线上、线下通过临床推广、学术推广共同开发区域内的医院终端市场,并提供销售及售后服务,同时对医药商业批发客户提供相应的服务支持。

2.代理销售模式

公司对于部分药品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或市场渠道资源的代理商在特定区域代理公司产品,代理商在特定区域自主开拓销售渠道、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场准入工作,包括物价备案、产品检验、招标投标、进入医保、农保等,确保公司产品中标。公司将产品销售给代理商合作的区域性医药商业企业后,一般不提供其他后续支持和服务,亦不承担市场风险。

3.经销模式

公司的精品中药及部分养生酒采取经销模式,即将产品以买断方式销售给予区域合作伙伴设立的国药堂(公司大多仅参股 10%左右)、经销商,由其零售给消费者。

(二)信用政策及回款期限

公司根据销售模式,将合作的医药商业划分为综合商业、医院商业和 OTC 商业三种类别,并结合商业类型及销售规模,参考行业内常规信用政策,结合公司发展阶段和产品特点,经审批后给予不同的信用账期,具体如下:

商业类别	信用账期	备注
OTC 商业	3-6 个月	
综合商业	6-9 个月	同时为医院终端和 OTC 终端配送的商业
医院商业	9-12 个月	医院欠款周期较长,因此给予较长的信用账期

根据公司当前的发展需要,对与公司长期的合作商业给予一定的信用账期宽限,以维护合作的长期可持续性,促进新开发渠道业务的有序开展,进一步稳定和优化公司的市场结构,巩固市场占有率的同时提升增量空间。

因为公司应收账款是含税金额,而营业收入是不含税金额,且公司采用先进先出法核算应收账款,收到客户回款默认冲抵最远期欠款,当期收到货款现金流量超过当期确认收入应收货款;再结合公司的销售模式和信用政策,同时 2021 年公司围绕"去库存、降应收、增纯销"的核心任务,强化渠道管理控制新发货等因素,公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入是合理的,应收账款账龄披露无误。

二、公司 2021 年应收账款周转天数 588.14 天,超过同行业平均值。主要是目前公司品牌力不强,话语权较弱,采用协作经销模式销售的产品占比 68.19%,前期铺货需要一定周期,后期回款取决于终端销货速度,尤其是医院商业回款周期较长,导致公司应收账款周转天数超出行业平均水平,但基本符合本行业的惯例和公司的发展阶段。

(3)区分组合 1"账龄组合"和组合 2"合并范围内关联方组合"分别披露应收账款账面余额、坏账准备金额及计提比例;结合组合 2 中关联方客户的账龄、款项逾期情况(如有)及期后回款金额及比例说明对于组合 2 不计提坏账准备的合理性

除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

组合 1 账龄组合:以应收款的账龄作为信用风险特征。

组合 2 合并范围内关联方组合:为合并范围内单位应收账款组合。

组合 1:按账龄组合计提坏账准备的应收账款明细

单位:万元

账龄	2021 年期末余额	占比(%)	计提比例(%)	坏账准备金额	2021 年末账面价值
1 年以内	89,470.73	64.03	3.00	2,684.12	86,786.61
1-2 年(含 2 年)	26,139.24	18.71	10.00	2,613.92	23,525.31
2-3 年(含 3 年)	7,743.51	5.54	20.00	1,548.70	6,194.81
3-4 年(含 4 年)	8,030.21	5.75	40.00	3,212.08	4,818.13
4-5 年(含 5 年)	4,561.05	3.26	60.00	2,736.63	1,824.42
5 年以上	3,792.93	2.71	100.00	3,792.93	-
合计	139,737.67	100.00	-	16,588.39	123,149.28

组合 2:合并范围内关联方组合

组合 2 合并范围内关联方组合为集团内部控股子公司应收账款,合并报表层面因往来余额已全部抵消,期末账面余额为零。

附注会计政策中规定对于"组合 2,具有较低信用风险不计提损失准备"是针对单体报表层面且是有前提条件的,即会计政策中描述的"除单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合"。

单体报表层面不管是关联方往来还是非关联方往来款均先要进行单项信用风险评估(减值测试),当关联方往来余额在单项评估时出现风险特征时,同样会按评估的风险结果对其单项计提坏账。当单项评估时没有发现减值风险特征时,其合并范围内关联往来余额信用风险特征是明显区别于非合并范围内往来余额的,又由于合并范围内各公司同受广誉远公司控制,公司近几年来合并范围内往来也没有发生过坏账的经验,才适用划分为组合 2,不计提坏账损失准备。

综上,组合 2 中关联方往来余额在合并报表层面因往来余额已全部抵消,期末账面余额为零;单体报表层面其余额先按单项计提坏账,然后才划分为组合的方法保证了其坏账准备计提具备合理性。

(4)结合账龄在三年以上的应收账款中单项计提坏账准备的确认方法和款项金额,说明公司坏账准备计提方法的合理性

以下为三年以上的应收账款中计提单项坏账准备的明细情况:

单位:万元

名称	账面余额	账龄情况	坏账计提比例	坏账准备	计提理由
河北远字牌龟龄集酒业有限公司	75.65	1 年以内 5.2 5 年以上 70.45	100%	75.65	公司注销
吉林省华兴医药有限公司	31.51	5 年以上	100%	31.51	预计无法收回
周口市隆发药业有限公司	26.35	5 年以上	100%	26.35	预计无法收回
四川科伦医药贸易有限公司	18.11	5 年以上	100%	18.11	预计无法收回
西安藻露堂药业集团藻露堂药业连锁有限公司	16.9	5 年以上	100%	16.9	预计无法收回
沈阳那民食品有限公司	16.8	3-4 年	100%	16.8	失信人
荷泽牡丹医药有限责任公司	13.48	5 年以上	100%	13.48	预计无法收回
甘肃新药特药有限公司新药分公司	8.45	5 年以上	100%	8.45	预计无法收回
甘肃河西三州药业有限责任公司	8.28	5 年以上	100%	8.28	预计无法收回
南京医药(淮安)天颐医药有限公司	8.07	5 年以上	100%	8.07	预计无法收回
河南省华方通医药有限公司	7.97	5 年以上	100%	7.97	预计无法收回
其他	92.36	-	100%	92.36	-
合计	323.93	-	100%	323.93	-

河北远字牌龟龄集酒业有限公司坏账准备计提比例 100%,是因为河北远字牌龟龄集酒业有限公司已经注销,应收款项无法收回。沈阳那氏食品有限公司账龄为 3-4 年,虽未达到 100%的计提比例年限,但是由于该公司已被法院列为失信人,截至 2022 年 3 月该公司相关法律诉讼案件 106 件,失信被执行 23 件,执行成功为 0,公司认为收回款项的可能性极低,故按 100%进行坏账计提。其余单项计提坏账准备系账龄超过 5 年以上,且不再发生业务,经多次联系催收无果,发函后未回函部分,预计无法收回而单独计提。

综上,账龄在三年以上的应收账款中单项计提坏账准备的坏账准备计提方法是合理的。

(5)公司报告期应收账款坏账准备计提为负值,请结合问题(1)及同行业可比公司情况,客户信用风险情况说明报告期坏账准备计提为负的合理性,报告期及前期坏账计提是否充分;公司多年存在大额账龄在一年以内应收账款,是否通过控制账龄从而少计提坏账准备的情形。

一、应收账款账龄分析

单位:万元

账龄	期末余额	期初余额	同比变动
1 年以内	89,475.95	102,149.45	-12,673.50
1-2 年	26,151.38	39,374.32	-13,222.94
2-3 年	7,753.64	18,710.42	-10,956.78
3-4 年	8,052.29	8,444.69	-392.41
4 年以内合计	131,433.26	168,678.88	-37,245.62
4-5 年	4,561.05	3,536.08	1,024.97
5 年以上	4,067.29	3,271.66	795.63
4 年以上合计	8,628.34	6,807.74	1,820.60
合计	140,061.60	175,486.62	-35,425.02
减:坏账准备	16,912.32	19,515.18	-2,602.86
总 计	123,149.28	155,971.44	-32,822.16

2021 年末,公司应收账款余额 14.01 亿元,较上年末减少 3.54 亿元,减幅 20.19%。其中账龄在 1 年-4 年的应收账款余额减少 3.72 亿元,减幅达到 22.08%,4 年以上账龄应收账款余额仅增加 0.18 亿元,由于基数小,所以计提坏账准备余额远小于 2020 年度,因此 2021 年度应收账款坏账的计提减少 0.26 亿元,公司报告期应收账款坏账准备计提为负值具备合理性。

二、同行业可比公司坏账计提情况对比

(一)同行业可比公司 2021 年应收账款坏账准备计提比例情况:

单位:亿元

序号	公司名称	2021 年度计提坏账准备的应收账款		计提比例(%)
		期末账面余额	坏账准备	
1	东阿阿胶	7.13	3.87	54.27%
2	江中药业	3.24	0.16	4.94%
3	片仔癀	6.32	0.2	3.16%
4	九芝堂	4.36	0.32	7.34%
5	中恒集团	6.22	0.52	8.36%
6	昆药集团	20.68	2.02	9.77%
7	仁和药业	4.21	0.08	1.90%
8	天士力	13.26	0.31	2.34%
9	康缘药业	7.47	0.15	2.01%
10	葫芦娃药业	3.63	0.23	6.34%
11	步长制药	16.28	0.97	5.96%
12	华润三九	31.45	1.05	3.34%
13	南新制药	7.47	1.56	20.91%
14	立方制药	2.87	0.04	1.53%
15	广誉远	14.01	1.69	12.06%

(二)同行业可比公司应收账款按账龄分析法计提坏账准备的比例如下:

序号	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
1	东阿阿胶	1.01%	19.96%	-	-	-	-
2	江中药业	3%	32%	50%	100%	100%	100%
3	片仔癀	3 个月以内:0.99% 4-6 个月:3.02% 7-9 个月:8.5% 10-12 个月:24.73%	45.66%	98.62%	100%	100%	100%
4	九芝堂	5%	10%	50%	100%	100%	100%
5	中恒集团	2.13%	30.15%	49.60%	61.52%	81.85%	100%
6	昆药集团	5%	15%	30%	86.38%	86.38%	86.38%
7	仁和药业	-	5%	10%	30%	50%	100%
8	天士力	1%	30%	50%	100%	100%	100%
9	康缘药业	0.5%	10%	30%	50%	100%	100%
10	葫芦娃药业	5%	10%	50%	100%	100%	100%
11	步长制药	5%	15%	30%	50%	80%	100%
12	华润三九	半年以内:0.1% 半年至一年:4%	20%	50%	100%	100%	100%
13	南新制药	11.11%	25.85%	70.07%	100%	100%	100%
14	立方制药	-	-	-	-	-	-
15	广誉远	3%-	10%-	20%-	40%-	60%-	100%-

上述同行业 14 家公司坏账计提平均比例为 9.44%。

公司 3 年以内应收账款占比为 88.09%,而公司 3 年以内应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比处于中等水平,因此公司应收账款坏账计提准备比较充分,具有合理性。

公司对应收账款按照单项和组合的方式计提坏账准备,坏账准备计提及预期信用损失率计算符合会计准则相关规定;经统计公司大额客户历年的应收账款收回情况,未发现大额不能收回,综合考虑坏账准备计提,公司的应收账款风险可控;公司截止 2021 年末坏账准备计提比例为 12.06%,与同行业公司比较处于中等偏上水平,应收账款坏账准备计提充分,已经计提的坏账准备能够涵盖预期发生的损失。

综上,公司严格按照坏账准备政策,根据账龄测算并计提坏账准备。2021 年度应收账款回收效果显著,坏账准备余额减少,确认条件充分,不存在通过控制账龄从而少计提坏账准备的情形。

(6)请年审会计师说明履行的审计程序及取得的审计证据,对上述问题发表意见

针对上述事项,我们实施的主要审计程序包括:对相关内部控制进行了解、评价和测试;获取并复核应收账款明细,对大额应收账款余额客户通过分析信息查询客户的基本情况,判断其关联关系、了解其资信状况;对应收账款余额执行账龄分析程序;依据大额、长账龄等标准选取样本进行函证并取得回函;查验公司主要客户的销售合同,结合细节测试确认公司应收账款,是否通过控制账龄从而少计提坏账准备的原因;对应收账款组合的划分执行检查和核对程序,并结合账龄测试结果测算坏账准备金额的准确性。

基于实施的审计程序,我们认为应收账款前十大客户均能正常经营,未发现较大的影响履行还款能力的事项或情况,未发现重大应收风险;公司合理的制定了应收账款坏账准备计提方法,并结合报告期应收账款期末余额超过当期营业收入的原因,账龄披露是否存在错误;公司应收账款周转效率低是否符合行业惯例;公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入是合理的,应收账款账龄披露无误。

(二)公司经营模式

公司自产药品均采用买断销售方式进行销售,下游客户包括医药批发经销商、连锁药店、国药堂等,目前采用的销售模式具体可细分为三种销售模式,包括协作经销模式、代理销售模式和经销模式,具体如下:

1.协作经销模式

公司传统中药的大部分药品、加味龟龄集酒以及部分养生酒采用协作经销模式进行销售,协作经销是一种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的销售模式。公司自有销售队伍以及合伙人组建的销售队伍在各自区域内寻找合适的协作经销商,在签订经销合同后,与区域经销商整合资源,开拓区域内零售药店,以及在线上、线下通过临床推广、学术推广共同开发区域内的医院终端市场,并提供销售及售后服务,同时对医药商业批发客户提供相应的服务支持。

2.代理销售模式

公司对于部分药品采取代理销售模式,由具有一定经济实力或市场渠道资源的代理商在特定区域代理公司产品,代理商在特定区域自主开拓销售渠道、开拓终端市场,并协调公司产品在代理区域内的市场准入工作,包括物价备案、产品检验、招标投标、进入医保、农保等,确保公司产品中标。公司将产品销售给代理商合作的区域性医药商业企业后,一般不提供其他后续支持和服务,亦不承担市场风险。

3.经销模式

公司的精品中药及部分养生酒采取经销模式,即将产品以买断方式销售给予区域合作伙伴设立的国药堂(公司大多仅参股 10%左右)、经销商,由其零售给消费者。

(二)信用政策及回款期限

公司根据销售模式,将合作的医药商业划分为综合商业、医院商业和 OTC 商业三种类别,并结合商业类型及销售规模,参考行业内常规信用政策,结合公司发展阶段和产品特点,经审批后给予不同的信用账期,具体如下:

商业类别	信用账期	备注
OTC 商业	3-6 个月	
综合商业	6-9 个月	同时为医院终端和 OTC 终端配送的商业
医院商业	9-12 个月	医院欠款周期较长,因此给予较长的信用账期

根据公司当前的发展需要,对与公司长期的合作商业给予一定的信用账期宽限,以维护合作的长期可持续性,促进新开发渠道业务的有序开展,进一步稳定和优化公司的市场结构,巩固市场占有率的同时提升增量空间。

因为公司应收账款是含税金额,而营业收入是不含税金额,且公司采用先进先出法核算应收账款,收到客户回款默认冲抵最远期欠款,当期收到货款现金流量超过当期确认收入应收货款;再结合公司的销售模式和信用政策,同时 2021 年公司围绕"去库存、降应收、增纯销"的核心任务,强化渠道管理控制新发货等因素,公司一年以内应收账款期末余额超过当期营业收入是合理的,应收账款账龄披露无误。

二、公司 2021 年应收账款周转天数 588.14 天,超过同行业平均值。主要是目前公司品牌力不强,话语权较弱,采用协作经销模式销售的产品占比 68.19%,前期铺货需要一定周期,后期回款取决于终端销货速度,尤其是医院商业回款周期较长,导致公司应收账款周转天数超出行业平均水平,但基本符合本行业的惯例和公司的发展阶段。

(3)区分组合 1"账龄组合"和组合 2"合并范围内关联方组合"分别披露应收账款账面余额、坏账准备金额及计提比例;结合组合 2 中关联方客户的账龄、款项逾期情况(如有)及期后回款金额及比例说明对于组合 2 不计提坏账准备的合理性

除了单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

组合 1 账龄组合:以应收款的账龄作为信用风险特征。

组合 2 合并范围内关联方组合:为合并范围内单位应收账款组合。

组合 1:按账龄组合计提坏账准备的应收账款明细

					单位:万元
账龄	2021 年期末余额	占比(%)	计提比例(%)	坏账准备金额	2021 年末账面价值
1 年以内	89,470.73	64.03	3.00	2,684.12	86,786.61
1-2 年(含 2 年)	26,139.24	18.71	10.00	2,613.92	23,525.31
2-3 年(含 3 年)	7,743.51	5.54	20.00	1,548.70	6,194.81
3-4 年(含 4 年)	8,030.21	5.75	40.00	3,212.08	4,818.13
4-5 年(含 5 年)	4,561.05	3.26	60.00	2,736.63	1,824.42
5 年以上	3,792.93	2.71	100.00	3,792.93	-
合计	139,737.67	100.00	-	16,588.39	123,149.28

组合 2:合并范围内关联方组合

组合 2 合并范围内关联方组合为集团内部控股子公司应收账款,合并报表层面因往来余额已全部抵消,期末账面余额为零。

附注会计政策中规定对于"组合 2,具有较低信用风险不计提损失准备"是针对单体报表层面且是有前提条件的,即会计政策中描述的"除单项评估信用风险的应收账款外,基于其信用风险特征,将其划分为不同组合"。

单体报表层面不管是关联方往来还是非关联方往来款均先要进行单项信用风险评估(减值测试),当关联方往来余额在单项评估时出现风险特征时,同样会按评估的风险结果对其单项计提坏账。当单项评估时没有发现减值风险特征时,其合并范围内关联往来余额信用风险特征是明显区别于非合并范围内往来余额的,又由于合并范围内各公司同受广誉远公司控制,公司近几年来合并范围内往来也没有发生过坏账的经验,才适用划分为组合 2,不计提坏账损失准备。

综上,组合 2 中关联方往来余额在合并报表层面因往来余额已全部抵消,期末账面余额为零;单体报表层面其余额先按单项计提坏账,然后才划分为组合的方法保证了其坏账准备计提具备合理性。

(4)结合账龄在三年以上的应收账款中单项计提坏账准备的确认方法和款项金额,说明公司坏账准备计提方法的合理性

以下为三年以上的应收账款中计提单项坏账准备的明细情况:

单位:万元

名称	账面余额	账龄情况	坏账计提比例	坏账准备	计提理由
河北远字牌龟龄集酒业有限公司	75.65	1 年以内 5.2 5 年以上 70.45	100%	75.65	公司注销
吉林省华兴医药有限公司	31.51	5 年以上	100%	31.51	预计无法收回
周口市隆发药业有限公司	26.35	5 年以上	100%	26.35	预计无法收回
四川科伦医药贸易有限公司	18.11	5 年以上	100%	18.11	预计无法收回
西安藻露堂药业集团藻露堂药业连锁有限公司	16.9	5 年以上	100%	16.9	预计无法收回
沈阳那民食品有限公司	16.8	3-4 年	100%	16.8	失信人
荷泽牡丹医药有限责任公司	13.48	5 年以上	100%	13.48	预计无法收回
甘肃新药特药有限公司新药分公司	8.45	5 年以上	100%	8.45	预计无法收回
甘肃河西三州药业有限责任公司	8.28	5 年以上	100%	8.28	预计无法收回
南京医药(淮安)天颐医药有限公司	8.07	5 年以上	100%	8.07	预计无法收回
河南省华方通医药有限公司	7.97	5 年以上	100%	7.97	预计无法收回
其他	92.36	-	100%	92.36	-
合计	323.93	-	100%	323.93	-

河北远字牌龟龄集酒业有限公司坏账准备计提比例 100%,是因为河北远字牌龟龄集酒业有限公司已经注销,应收款项无法收回。沈阳那氏食品有限公司账龄为 3-4 年,虽未达到 100%的计提比例年限,但是由于该公司已被法院列为失信人,截至 2022 年 3 月该公司相关法律诉讼案件 106 件,失信被执行 23 件,执行成功为 0,公司认为收回款项的可能性极低,故按 100%进行坏账计提。其余单项计提坏账准备系账龄超过 5 年以上,且不再发生业务,经多次联系催收无果,发函后未回函部分,预计无法收回而单独计提。

综上,账龄在三年以上的应收账款中单项计提坏账准备的坏账准备计提方法是合理的。

(5)公司报告期应收账款坏账准备计提为负值,请结合问题(1)及同行业可比公司情况,客户信用风险情况说明报告期坏账准备计提为负的合理性,报告期及前期坏账计提是否充分;公司多年存在大额账龄在一年以内应收账款,是否通过控制账龄从而少计提坏账准备的情形。请年审会计师说明履行的审计程序及取得的审计证据,对上述问题发表意见。

回复:

(1)应收账款前十大客户的具体情况,包括客户名称、是否关联方、是否当年新增客户、应收款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况,并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额(如有)、期后回款情况,说明是否充分考虑客户实际履约能力,款项回收是否存在风险

2021 年末公司应收账款前十名具体情况如下:

单位:万元

序号	单位名称	关联方(是/否)	新增客户(是/否)	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	较上年期末增减(%)	正常范围	逾期金额		坏账准备	截止 2022 年 5 月回款
						1 年以内	1-2 年	2 年以上		
1	湖南凯信医药有限公司	否	否	12,253.87	-17.76	3,843.40	8,410.47		956.35	30.23
2	石家庄冀德科健医药科技有限公司	否	否	9,357.27	9.04	9,357.27			280.72	400.00
3	山西九州通医药有限公司	否	否	7,275.14	-1.62	5,565.50	1709.64		337.93	720.46
4	山西广誉远医药有限公司	否	否	6,698.27	8.22	6170.66	83.61	444.00	282.28	1009.5
5	陕西怡和生化药品有限公司	否	否	5,632