证券代码：603567　证券简称：珍宝岛　公告编号：临 2022-047

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司关于 2021 年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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。

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于黑龙江珍宝岛药业股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函[2022]0488 号），根据上海证券交易所的要求，公司积极组织相关各方核实有关情况，现回复如下：

1.年报显示，公司报告期营业收入 41.3 亿元，同比增加 21.08%，归母净利润 3.32 亿元，同比下降 23.88%，扣除政府补助及非流动资产处置影响后，扣非后净利润 0.79 亿元，同比大幅下滑 78%。经营现金流近三年逐年减少且由正转负。分业务板块看，医药工业营业收入 15.14 亿元，同比减少 31.03%，毛利率 80.83%，同比减少 4.49 个百分点。

请公司：

（1）结合主要产品的产销量、平均售价、料工费变化及其对收入和毛利的影响程度，量化分析公司医药工业收入下滑的原因；

公司回复：

公司医药工业产品分为心脑血管疾病药物、骨骼肌肉系统疾病用药、呼吸系统疾病药物等，报告期内收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	同比变化	占工业收入比
心脑血管疾病药物	123,744.22	187,150.80	−33.88%	81.75%
骨骼肌肉系统疾病用药	8,313.85	11,179.45	−25.63%	5.49%
呼吸系统疾病药物	15,052.18	16,974.86	−11.33%	9.94%
抗肿瘤和免疫调节剂	3,805.12	3,968.33	−4.11%	2.51%
神经系统药物（脑血管药物）	333.62	165.78	101.24%	0.22%
其他类药物	112.20	10.28	991.44%	0.07%
医药工业合计	151,361.19	219,449.50	−31.03%	100.00%

如上表所示，心脑血管疾病药物收入在医药工业收入占比为 81.75%，是公司医药工业的主要产品。心脑血管疾病药物的主要指标如下：

2021 年度心脑血管疾病药物产销结构图示

单位：万元/万盒

项目	2021 年度	2020 年度	增长率
产量	2,660.00	2,462.00	8.04%
销量	1,970.00	2,271.00	−13.25%
营业成本	13,438.91	16,750.82	−19.77%
毛利	110,305.31	170,399.98	−35.27%
毛利率	89.14%	91.05%	−1.91%

2021 年度心脑血管疾病药物成本结构图示

单位：万元

成本构成项目	本期金额	本期成本占比	上年同期金额	同期成本占比	成本增长率
原辅料及包材	9,124.82	67.90%	11,284.64	67.37%	−19.14%
人工	1,094.18	8.14%	1,229.32	7.34%	−10.99%
能源	1,218.69	9.07%	1,596.01	9.53%	−23.64%
制造费用	2,001.22	14.89%	2,640.85	15.77%	−24.22%
合计	13,438.91	100.00%	16,750.82	100.00%	−19.77%

如图所示，医药工业收入 15.14 亿元较同期减少 31.03%，毛利 12.24 亿元较同期减少 34.65%，主要系心脑血管疾病药物销量减少 13.25%，收入减少 33.88%所致；毛利率变动影响因素较小。

（2）结合主要产品纳入中成药地方性联盟采购、医保限制支付、疫情影响等情况，并对比同行业可比公司同领域产品情况，说明上述收入及毛利率变动的合理性；

公司回复：

受新医保政策、带量采购、疫情等多方面因素影响，公司核心品种销量及收入较上年度出现下降，毛利率出现小幅下滑。

①医保政策影响

自 2019 年起，国家调整中药制剂医保政策，多家中药制剂、多个品种医保受限，我公司三个品种均在受限范围内（舒血宁注射液限二级及以上医疗机构并有明确的缺血性心脑血管疾病急性发作证据的患者；注射用血塞通（冻干）限二级及以上医疗机构的中风偏瘫或视网膜中央静脉阻塞的患者；注射用骨肽于 2019 年退出医保）。随着各地医保政策的逐步落实，我国中成药制剂市场规模持续走低。据米内网报道我国中成药制剂心脑血管用药领域市场连续负增长，2021 年整体市场降幅达 15.6%，基层市场降幅更是达到 22.19%。

2021 年 12 月 3 日，国家医保局、人力资源社会保障部发布了关于印发《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2021 年）》，公司四个品种解除受限（血栓通胶囊、复方芩兰口服液、蛇胆川贝液、生脉饮均取消▲（仅限参保人员门诊使用和定点药店购药时医保基金方予支付）限制）。血栓通胶囊、复方芩兰口服液取消限制后，参保患者在医疗机构住院使用也可享受医保报销政策，将为公司今后的口服品种销售额带来增长点。

②“带量采购”政策影响

2021 年 9 月，湖北省医疗保障局正式发布国内第一批中成药集中带量采购第 1 号公告文件，19 个省市参加本次中成药集采联盟。我公司生产的舒血宁注射液、注射用血塞通（冻干粉针）等多个中成药品种纳入本次集采范围。2021 年 12 月，湖北省医疗保障局公布了《中成药省际联盟集中带量采购拟中选结果公示》，我公司生产的舒血宁注射液 2ml 中选。

在 2021 年 9 月至 12 月中选结果公布之前的这段时间，因属于国内首次探索性的中成药集采，在集采政策、公布时间、中选产品、落地执行时间不明确的情况下，集采省份的部分客户对中成药销售前景产生顾虑，对我公司销量造成一定的影响。

③疫情影响

2021 年度新冠疫情仍存在局部爆发，公司重点销售的区域省份，如陕西、河南、黑龙江、浙江等省份，2-3 个月的停诊，对销量造成了不利的影响。尤其是四季度，属于心脑血管产品销售旺季，公司所在区域黑龙江省受疫情影响，多次采取封闭管理、物流停运等管控措施，致使产品销量有所下滑。

公司同行业企业均受到上述影响，导致 2021 年度营业收入不同程度下降：

治疗领域	营业收入（万元）	营业收入比上年增减(%)	毛利率(%)	毛利率比上年增减(%)	所属公司
心脑血管领域用药	147,111.07	−30.36	91.97	−0.05	中恒集团
心脑血管治疗领域	189,269.69	−12.97	87.89	1.86	昆药集团
心脑血管疾病药物	123,744.22	−33.88	89.14	−1.91	珍宝岛

数据来源：2021 年年度报告

综上所述，公司收入及毛利率变动主要受新医保政策、带量采购、疫情等多方面因素影响，与行业可比上市公司变动趋势一致，具备合理性。

（3）结合主要业务变化、收入成本变动等进一步说明公司经营现金流逐年变差的原因。

公司回复：

公司各业务板块经营情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2020 年比 2019 年增减	2021 年比 2020 年增减
营业收入	294,376.37	338,952.40	412,031.29	15.14%	21.56%
其中：医药工业	203,977.10	219,449.49	151,361.19	7.59%	−31.03%
药品贸易	30,392.27	40,409.01	41,765.07	32.96%	3.36%
中药材贸易	60,007.00	79,093.90	218,905.03	31.81%	176.77%
营业成本	114,573.73	146,617.12	272,952.95	27.97%	86.17%
其中：医药工业	32,453.01	32,218.46	29,008.58	−0.72%	−9.96%
药品贸易	25,217.08	36,334.28	37,169.01	44.09%	2.30%
中药材贸易	56,903.64	78,064.38	206,775.36	37.19%	164.88%
销售商品、提供劳务收到的现金	244,993.66	291,843.46	340,445.02	19.12%	16.65%
其中：医药工业	164,233.39	149,401.57	145,093.63	−9.03%	−2.88%
药品贸易	38,794.28	45,577.60	43,529.16	17.49%	−4.49%
中药材贸易	41,965.99	96,864.29	151,822.23	130.82%	56.74%
购买商品、接受劳务支付的现金	67,435.24	140,368.22	238,777.53	108.15%	70.11%
其中：医药工业	20,880.15	25,718.76	34,934.12	23.17%	35.83%
药品贸易	27,800.19	38,954.91	35,347.61	40.12%	−9.26%
中药材贸易	18,754.90	75,694.55	168,495.80	303.60%	122.60%
经营活动现金流量净额	22,092.29	15,517.80	−43,393.69	−29.76%	−379.64%
其中：医药工业	5,252.31	−701.01	−22,294.83	−113.35%	−3080.45%
药品贸易	9,185.79	4,078.41	3,035.71	−55.60%	−25.57%
中药材贸易	18,154.19	11,124.15	−24,134.57	−38.72%	−316.96%
其他业务	−10,500.00	1,016.25		109.68%	

如图所示，近三年公司整体营业收入增幅分别为 15.14%和 21.56%，增幅较小；营业成本增幅分别为 27.97%和 86.17%，增幅较大。具体分析如下：

（1）医药工业经营活动现金流量净额同比变动分别为−113.35%和−3,080.45%，下降幅度较大，主要系①因疫情影响，销售商品收到的现金同比分别为-9.03%和-2.88%，资金流入逐年减少；②2021 年度较 2020 年度增加了支付文山高田诉讼案件 1.68 亿元原料药材款，资金流出大幅增加；

（2）药品贸易经营活动现金流量净额同比变动分别为−55.60%和−25.57%，主要系公司 2020 年比 2019 年盈利空间缩减及在疫情影响医院回款的情况下，公司以自有资金垫付采购药品款项，使得现金流入不能补偿采购的现金流出，导致经营活动现金流量净额有所下降；

（3）中药材贸易业务经营活动现金流量净额同比变动分别为−38.72%和−316.96%，主要系①2020 年度中药材贸易业务日常经营支出大幅增加；②公司于 2021 年年末开展了多个大品种经营，业务量较 2020 年年末大幅增加，采购端资金支出较多，而销售端因账期及疫情影响，导致部分货款转入次年回笼，销售现金流入不能补偿采购现金流出，导致中药材贸易经营活动现金流净额大幅下降。

年审会计师意见：

经执行核查程序，我们认为公司的回复与我们了解的事项一致。公司报告期内主要产品的产量虽有所上升，但销量有所下降，直接影响其收入和毛利，导致公司医药工业收入下滑；对比同行业可比公司同领域产品情况，同领域收入和毛利变动具有合理性；公司主要业务变化、报告期内收入成本变动及相关收入现金流入账期延后导致经营现金流变差。

2.年报显示，公司报告期内商业及药材销售业务营业收入为 26.07 亿元，首次大幅超过医药工业营业收入。其中，中药材贸易业务营业收入 21.89 亿元，公司通过亳州中药材商品交易中心联合中药材第三方线上交易平台“神农采”和中药材仓储式大卖场“神农仓”开展业务。药品贸易营业收入 4.18 亿元。

请公司：

（1）分别披露中药材贸易业务（区分线下与线上业务）和药品贸易业务的经营盈利模式、收入成本金额及占比、前五大客户及供应商，对应采购额及销售额、对应产品、是否关联方、对应的应收及预付款项余额和账龄等；

公司回复：

一、中药材贸易业务

1、经营模式

①线下业务

公司中药材贸易业务主要依托亳州中药材交易中心和哈尔滨中药材交易中心两个子公司，两个子公司依托全国“N+50”中药材资源优势，获取产地一手货源，通过分析数据、筛选品种后确定核心经营品种，准确预判品种行情走势，低价位买进，存入 N+50 仓库“产地仓”后，把握时机，高价位卖出，赚取毛利，通过场外销售进行大品种的经营。同时，与 36 个产地县、镇政府，以及当地协会、农村合作社、产地加工大户等建立联系，将产地货源在亳州“神农仓”展示，打造“神农仓”产地元素，助推“神农仓”和“产地仓”一体化发展，通过“神农仓”内现场销售和场外销售拓宽销售渠道。

②线上业务

“神农采”是中药材贸易业务的线上交易平台，公司子公司亳州中药材交易中心将线下“神农仓”在“神农采”平台设置了线上专区，可实现货源线上线下的同步展销；同时通过“神农采”线上平台进行推广引流，吸引线上商家下游采购企业进行交易，形成线上+线下一体化的交易模式，并通过“统一质检、统一仓储、统一包装、统一购销、统一结算、统一管理”的六统一管理模式，完成平台贸易过程，实现销售收入。

2、报告期内，中药材贸易业务经营情况如下：

单位：万元

分行业	营业收入	营业收入占比	营业成本	营业成本占比
中药材贸易	218,905.03	53.13%	206,775.36	75.75%
其中：线上业务	127,789.55	31.01%	125,389.74	45.94%
线下业务	91,115.48	22.11%	81,385.62	29.82%
主营业务	412,031.29	100.00%	272,952.95	100.00%

3、中药材贸易前五供应商情况，如下图：

单位：万元

供应商名称	产品名称	业务发生额	发生额占比	余额	账龄	核算科目	是否关联方
哈尔滨典汉商贸有限公司	三七、金银花、苍术等	6,000	3.34%	0	无	应付账款	否
哈尔滨皂辞贸易有限公司	北沙参等	5,828	3.25%	0	无	应付账款	否
哈尔滨欧志商贸有限公司	当归、白术、白芍等	5,454	3.04%	0	无	应付账款	否
哈尔滨双笙商贸有限公司	苍术、白鲜皮等	5,122	2.85%	0	无	应付账款	否
哈尔滨驰迅商贸有限公司	金银花、人参等	4,672	2.60%	0	无	应付账款	否
合计		27,076	15.08%				

4、中药材贸易前五客户情况，如下图：

单位：万元

客户名称	产品名称	业务发生额	发生额占比	余额	账龄	核算科目	是否关联方
哈尔滨耀阔经贸有限公司	苍术、金银花等	13,304	6.08%	5,516	1 年以内	应收账款	否
哈尔滨宝琦商贸有限公司	苍术、三七等	12,681	5.79%	8,680	1 年以内	应收账款	否
北京明辉恒通药业有限公司	桂枝、蛤壳等	9,625	4.40%	3,080	1 年以内	应收账款	否
哈尔滨东祺商贸有限公司	三七、白鲜皮等	9,618	4.39%	4,734	1 年以内	应收账款	否
北京晨益药业有限公司	天麻、艾叶等	9,102	4.16%	5,473	1 年以内	应收账款	否
合计		54,330	24.82%	27,483			

二、药品贸易业务

1、经营模式

主要为国内外药品、器械生产厂家提供配送及其他供应商提供分销、物流及其他增值服务，主要销售对象为各大公立医疗单位。公司从供货商采购产品进行备货，按照医疗单位订单安排物流服务并及时配送产品，同时进行相关售后服务工作。同时，公司凭借经销网络优势与多家供应商签订区域内品种独家销售协议，销售对象主要为大型药店连锁公司及单体药店。

2、报告期内，药品贸易业务经营情况如下：

单位：万元

分行业	营业收入	营业成本
药品贸易	41,765.07	37,169.01
主营业务	412,031.29	272,952.95
药品贸易业务占比	10.14%	13.62%

3、药品贸易前五供应商情况，如下图：

单位：万元

供应商名称	产品名称	业务发生额	发生额占比	余额	账龄	核算科目	是否关联方
悦康药业集团股份有限公司	银杏叶提取物注射液、注射用硝普钠等	1,507	6.68%	320	1 年以内 1-2 年	应付账款	否
万邦德制药集团有限公司	银杏叶滴丸、盐酸溴已新片等	1,280	5.68%	1,278	1 年以内	应付账款	否
通化东宝药业股份有限公司	30/70 混合重组人胰岛素注射液等	1,122	4.97%	635	1 年以内 1-2 年	应付账款	否
上海信谊联合医药药材有限公司	盐酸普罗帕酮注射液等	918	4.07%	77	1 年以内	预付账款	否
南京正大天晴制药有限公司	碘帕醇注射液、甘油果糖氯化钠注射液等	717	3.18%	0	无	预付账款	否
合计		5,544	24.58%	2,310			

4、药品贸易前五客户情况，如下图：

单位：万元

客户名称	产品名称	业务发生额	发生额占比	余额	账龄	核算科目	是否关联方
磐石市医院	银杏叶提取物注射液、注射用硝普钠等	6,360	15.23%	6,210	1 年以内	应收账款	否
锦州奥鸿医药有限公司	银杏叶滴丸、盐酸溴已新片等	4,707	11.27%	0	无	应收账款	否
牡丹江市肿瘤医院	30/70 混合重组人胰岛素注射液等	2,467	5.91%	2,199	1 年以内	应收账款	否
吉林市中心医院	盐酸普罗帕酮注射液等	2,068	4.95%	1,549	1 年以内	应收账款	否
北华大学附属医院	碘帕醇注射液、甘油果糖氯化钠注射液等	1,733	4.15%	1,604	1 年以内	应收账款	否
合计		17,335	41.51%	11,562			

（2）结合商品的控制权、定价权、存货风险及业务实质分别说明公司中药材贸易及药品贸易业务收入确认方法（总额法、净额法），是否符合企业会计准则规定；

公司回复：

公司药品贸易、中药材贸易业务采用“总额法”确认收入，均与客户签订了购销合同，在合同中明确了交易的具体货物标的、价格和数量、各方的权利、义务和责任，有明确的货款支付条款。公司将商品控制权转移给客户后，相应的风险报酬即随之转移给客户。

①依据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前承担了该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格。因此，公司作为交易的主要责任人，应以总额法确认销售收入。

②依据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司将商品转交给客户并取得客户出具的收货确认证明，该商品的法定所有权已转移给客户，履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

综上所述，公司药品贸易、中药材贸易业务采用“总额法”确认收入，符合企业会计准则规定。

（3）结合公司战略规划、行业政策、现有业务的实际情况等，进一步说明报告期内内商业及药材销售业务营业收入大幅增加的原因。

公司回复：

①中药材贸易业务

公司报告期内中药材贸易营业收入 21.89 亿元较上年增加 176.77%。主要系近几年，国家大力支持中医药产业的发展，先后发布了《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》、《中华人民共和国中医药法》、《关于促进中医药传承创新发展的意见》等重要政策文件，将中医药上升为国家战略，支持中医药的传承创新发展，并鼓励中药产业向产地延伸，进行高质量发展。2021 年为十四五开局之年，国家在支持中医药发展上又发布了多项政策，如《关于加快中医药特色发展若干政策措施的通知》、《关于促进中药传承创新发展的意见》、《关于结束中药配方颗粒试点工作的公告》等，并首次批准了 7 个省市建设国家中医药综合改革示范区，进一步提升了中医药的战略地位，并鼓励行业进行规范种植、产地加工等改革，系列政策及大事件的推动，也进一步刺激了中药行业的业务增长，公司借助政策东风，实现了营收的快速增长。

结合国家政策的支持，以及公司整体规划布局，依托哈尔滨中药材商品交易中心和亳州中药材商品交易中心，公司重点进行 N+50 的布局建设，“N”是以亳州交易中心和哈尔滨交易中心为载体；“50”是虚数，指 50 个或者更多个产地办事处，在全国道地药材产区进行布局中药材交易网络。哈尔滨交易中心与亳州中药材商品交易中心实行差异化定位。

哈尔滨交易中心基于我公司已在全国范围内构建的 N+50 的中药材供应链体系和交易平台，利用公司注册地的地缘优势，重点开发东北区域业务，首先实现交易中心业务在东北区域的推广与增长。2021 年，黑龙江省以及哈尔滨松北新区为了扶持中药材交易中心，特将在黑龙江自贸区哈尔滨片区从事中药材购销的哈尔滨中药材交易中心，纳入农产品增值税进项税额核定扣除的范围，解决了中药材交易过程中发票开具的风险，吸引供应商及客户的聚集，助力中药材交易规模的做大做强，重点建设东北区域产地办事处及产品供应体系。依托上市公司品牌优势和哈尔滨区域的强势推广，目前哈尔滨及其周边区域已成为我公司中药材贸易业务的重要组成和贡献部分，其业务量基本占比我公司中药材总交易额的 33%，重点客户占到公司重点客户的 25%。

亳州交易中心积极发展中药材贸易业务，在全国划分 7 个大区，分设吉林靖宇、河北安国、广西玉林、四川成都、湖南廉桥、甘肃陇西和浙江磐安 7 个产地办事处，与 36 个产地县、镇政府，以及当地协会、农村合作社、产地加工大户等建立联系，将产地货源在“神农仓”展示，打造“神农仓产”地元素，助推“神农仓”和“产地仓”一体化发展，通过“神农仓”内现场销售和场外销售拓宽销售渠道。在“神农采”平台开设“神农仓”专属旗舰店，线上展示并销售神农仓全部货品，实现商品性状、价格、库存等信息与仓内在售品种无缝对接，实现神农仓大卖场线上线下一体化运营。

此外，近两年由于疫情的原因，市场对中药认可度增加，也导致中药部分原料药价格上涨，中药整体行情有所向好，也导致市场中药需求量增加，交易增多。

②药品贸易业务

公司报告期内药品贸易营业收入 4.18 亿元较上年增加 3.36%。主要系公司目前经营的药品、医疗器械和中药饮片等产品的品规数量数千个，在同类企业中有明显的优势，可以满足下游客户群体个性化、多样化、一站式采购的需求。随着近期国家对医药市场的政策调整，公司逐渐调整营销思路，大力度开发外县医疗市场及零售市场。同时，着重开发医疗器械、中药饮片和 OTC 等业务，丰富业务模式。通过同大型医药厂家签订代理协议，不断丰富产品种类，优化产品结构。

年审会计师对问题（1）和（2）意见：

经执行核查程序，我们认为公司的回复与我们了解的事项一致。公司报告期内收入成本金额及占比、前五大客户及供应商，对应采购额及销售额、对应产品、是否关联方、对应的应收及预付款项余额和账龄等披露无误；公司结合商品的控制权、定价权、存货风险及业务实质分析中药材贸易及药品贸易业务收入确认方法，采用总额法的会计处理符合企业会计准则。

3.年报显示，应收款项合计金额 2019-2021 年近三年分别为 21.65 亿元、26.54 亿元、33.68 亿元，金额持续增加；应收款项占营业总收入的比例分别为 65.67%、77.81%、81.55%，账龄收入持续上升且相较同行业处于高位。应收款项中九成以上为应收账款，2021 年期末余额为 32.37 亿元，应收账款周转天数为 244.58 天，同比大幅增加且高于同行业可比公司。对于按组合计提坏账的应收账款，公司区分医药配送组合及非医药配送组合计提。

请公司：

（1）区分医药工业、商业及药材销售业务分别披露应收账款前五大收款对象、金额及占比、账龄、是否关联方、期后回款、坏账准备计提情况；并说明公司主要业务板块与坏账准备计提政策划分时的具体对应关系；

公司回复：

公司医药工业应收账款坏账计提政策对应年报披露中组合计提信用风险的非医药配送业务；药品贸易及中药材贸易业务具有类似的业务特征，应收账款坏账计提政策对应年报披露中组合计提信用风险的医药配送业务。各业务板块主要客户应收账款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备	应收账款净额	账龄	应收账款净额占比	期后回款	是否关联方
1	上药科园信海黑龙江医药有限公司	27,943	1,828	26,115	1 年以内 1-2 年	14.52%	446	否
2	华润河南医药有限公司	23,113	1,209	21,904	1 年以内 1-2 年	12.18%	1,559	否
3	哈药集团医药有限公司药品分公司	8,645	669	7,976	1 年以内 1-2 年	4.43%	580	否
4	四川本草堂药业有限公司	7,531	611	6,920	1 年以内 1-2 年	3.85%	160	否
5	山东浩康医药有限公司	7,179	464	6,715	1 年以内 1-2 年	3.73%	344	否
	小计	74,411	4,781	69,630		38.71%	3,089	
	医药工业小计	193,122	13,260	179,862		100.00%		

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备	应收账款净额	账龄	应收账款净额占比	期后回款	是否关联方
1	磐石市医院	6,210	31	6,179	1 年以内	22.21%	5,000	否
2	牡丹江市中医医院	4,420	2,347	2,073	1 年以内 1-2 年 2-3 年 3-4 年	7.45%	500	否
3	牡丹江市第一人民医院	2,425	39	2,386	1 年以内 1-2 年	8.58%	392	否
4	牡丹江市肿瘤医院	2,199	11	2,188	1 年以内	7.87%	200	否
5	北华大学附属医院	1,604	8	1,596	1 年以内	5.74%	430	否
	小计	16,858	2,436	14,422		51.85%	6,522	
	药品贸易小计	30,913	3,095	27,818		100.00%		

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备	应收账款净额	账龄	应收账款净额占比	期后回款	是否关联方
1	哈尔滨宝琦商贸有限公司	8,680	174	8,506	1 年以内	7.34%	6,476	否
2	重庆华海中药科技有限公司	7,745	39	7,706	1 年以内	6.65%	1,860	否
3	黑龙江泽耀贸易集团有限公司	7,648	38	7,610	1 年以内	6.56%	6,148	否
4	安徽求本药业有限公司	5,894	29	5,865	1 年以内	5.06%	1,000	否
5	亳州求珍药业有限公司	5,535	28	5,507	1 年以内	4.75%	554	否
	小计	35,502	308	35	194		30.36%	16,038
	中药材贸易小计	116,574	665	115,909		100.00%		

医药工业说明：

2022 年 1-4 月，国内疫情仍呈多点散发态势，尤其是心脑血管类产品销售的主要省份，医疗机构受疫情影响延长向商业公司回款的时间，导致配送商业资金紧张，企业考虑长远合作，逐层释放压力，因此放宽对商业的回款时限。

另外，湖北 19 省市联盟“带量采购”在 2021 年开标公示拟中选企业公布后，一直未正式发布执行时间，商业公司存在执标影响终端销量等顾虑，主观上放缓回款速度。

上述客户坏账计提均执行公司非医药配送业务计提标准，即账龄 1 年以内按应收账款余额 5%，1-2 年按应收账款余额 10%进行坏账计提。该标准与同行业应收账款坏账计提标准持平。

药品贸易说明：

因新冠疫情影响医院患者下降，医院收入下降同时出现资金短缺情况，导致客户欠款金额较大。

上述客户坏账计提均执行公司医药配送业务计提标准，即账龄 1 年以内按应收账款余额 0.5%进行坏账计提，1-2 年按应收账款余额 5%进行坏账计提，2-3 年按应收账款余额 20%进行坏账计提，3 年以上按应收账款余额 100%进行坏账计提。公司该类业务营运能力指标与同行业趋势一致。

中药材贸易说明：

公司 2021 年年末开展了多个大品种经营，为规避中药材质量风险，常规采购必须在检验合格后进行付款，同时因为终端厂家销售一般为账期销售，导致企业常规采购一般采用账期形式，中药材行业常规账期采购周期 3-9 个月。

中药材贸易与药品贸易应收账款结算均具有账期短的类似业务特征，因此应收账款坏账准备计提政策参照医药配送业务标准执行。

（2）结合业务结构、经营模式、信用政策、同行业可比公司情况等方面，补充披露公司应收账款销售占比高且持续上升、周转效率低且与同行业公司存在较大差异的主要原因；

公司回复：

1、公司业务分为医药工业、药品贸易和中药材贸易业务，报告期内公司主要业务经营模式如下：

业务类型	经营模式
医药工业	公司销售以“自营模式”为主导，以“商务分销”为辅助，按产品属性及定位，分产品、分规格、分终端操作，布局城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院、零售药店等核心医疗机构等。在稳定、提高医疗终端销售的基础上，大力拓展零售终端的销售。 基于上述销售模式，公司客户以医药流通领域的龙头企业以及区域龙头医药商业公司为主，以小型经销商、零售终端为辅。
药品贸易	主要为国内外药品、器械生产厂家提供配送及其他供应商提供分销、物流及其他增值服务，主要销售对象为各大公立医疗单位。公司从供货商采购产品进行备货，按照医疗单位订单安排物流服务并及时配送产品，同时进行相关售后服务工作。同时，公司凭借经销网络优势与多家供应商签订区域内品种独家销售协议，销售对象主要为大型药店连锁公司及单体药店。同时公司也在逐步探索互联网医院等商业创新模式。
中药材贸易	①线下业务 公司中药材贸易业务主要依托亳州中药材交易中心和哈尔滨中药材交易中心两个子公司，两个子公司依托全国“N+50”中药材资源优势，获取产地一手货源，通过分析数据、筛选品种后确定核心经营品种，准确预判品种行情走势，低价位买进，存入 N+50 仓库“产地仓”后，把握时机，高价位卖出，赚取毛利，通过场外销售进行大品种的经营。同时，与 36 个产地县、镇政府，以及当地协会、农村合作社、产地加工大户等建立联系，将产地货源在亳州“神农仓”展示，打造“神农仓产”地元素，助推“神农仓”和“产地仓”一体化发展，通过“神农仓”内现场销售和场外销售拓宽销售渠道。 ②线上业务 “神农采”是中药材贸易业务的线上交易平台，公司子公司亳州中药材交易中心将线下“神农仓”在“神农采”平台设置了线上专区，可实现货源线上线下的同步展销；同时通过“神农采”线上平台进行推广引流，吸引线上商家下游采购企业进行交易，形成线上+线下一体化的交易模式，完成平台贸易过程，实现销售收入。

2、信用政策

①公司信用政策

公司信用政策根据不同业务类型有所区别，具体如下：

业务类型	主要信用政策和回款影响因素
医药工业	信用政策：公司信用政策包括现款发货、授信发货。现款发货客户主要是新合作和销售量较小的经销商；授信发货客户主要是药品配送领域“四大系”（华润、国药控股、上海医药、九州通）和区域龙头经销商，公司以授信发货为主，授信天数为 90 天 -180 天。 结算方式：电汇和银行承兑汇票。 回款影响因素： 1.政策因素：2021 年受带量采购、新医保政策、重点监控目录、疫情等多方面因素影响，为保持业务发展的稳定性，公司加大与医药流通领域的龙头企业以及区域龙头医药商业公司合作，为鼓励、调动其销售积极性，公司针对发货规模 500 万元以上的重点客户进行评估，给予 23 家客户延长授信期，放宽授信政策，回款有所延迟，客户家数占比为 3%，1 年以上应收账款占比为 24.55%。 2.疫情因素：疫情期间医院门诊和住院量减少，收入下降，出现资金短缺情况，医院结算周期有所延长，医院回款受到影响导致商业等各环节向上游回款难度增加。
药品贸易	信用政策：主要销售对象为公立医疗机构，对医院销售的信用政策均采用账期结算，合同约定账期为 6-9 个月，新冠疫情期间部分医院出现资金困难，为保障患者用药，减少医患纠纷，公司针对发货规模 500 万元以上的重点客户进行评估，给予 14 家客户延长授信期，放宽授信政策，回款有所延迟，客户家数占比为 8%，1 年以上应收账款占比为 2%。 结算方式：与公立医疗机构结算主要以电汇为主，少部分医院使用银行承兑汇票结算。 回款影响因素：新冠疫情导致医院患者下降，医院收入下降同时出现资金短缺情况，医院结算周期有所延长，导致应收账款相应增加。
中药材贸易	信用政策：主要销售对象为成药厂、饮片厂、流通公司等，公司给予客户信用政策包括先款后货、账期结算两种结算方式。先款后货结算客户一般为业务量较小、单次采购金额较小的客户，此部分客户仅占极少一部分比例；账期结算一般为企业规模较大的制药厂；大部分客户采取账期结算方式，一般为 90 天，部分客户因为年采购量大或根据其信誉情况为拓展业务量账期可放宽到 5 个月。 结算方式：大部分企业采用电汇结算，小部分采取银行承兑汇票结算。 回款影响因素：中药材贸易客户一般为成药厂、饮片厂、流通公司等，为规避中药材质量风险，常规采购必须在检验合格后进行付款，同时因为终端厂家销售一般为账期销售，导致企业常规采购一般采用账期形式，中药材行业常规账期采购周期 3-9 个月。

②同行业主要信用政策

同行业上市公司	主要信用政策
昆药集团	公司销售业务，一般遵循先款后货与赊销相结合的原则，在选择经销商（客户）时，会了解经销商（客户）的规模与资金实力、市场资源、运营情况、代理过的品牌、销售网络、销售渠道等方面，只有符合公司要求的经销商（客户）才能在设定的资信范围内进行赊销，其他经销商（客户）均采行先款后货。公司对赊销全过程严格实行资信管理，同建立客户资信评价管理体系，按客户性质、预计销售额、经营状况、发展潜力等将其划分为多种类型，每类客户按统一的划分标准，设置考核资信和赶线资信天数，依此确认有效销售及停止开单的期限，事前进行赊销预测与评估。合作过程中又根据客户的实际采购量、经营规模变化等情况进行动态的资信调整，使给予的赊销额度与其经营实