证券代码:600829　　证券简称:人民同泰　　编号:临2016-011

哈药集团人民同泰医药股份有限公司 关于上海证券交易所对公司 2015年年度报告事后审核问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证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。

哈药集团人民同泰医药股份有限公司(以下简称“公司”)于2016年3月16日收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对哈药集团人民同泰医药股份有限公司2015年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2016】0250号,以下简称“《问询函》”),要求公司对2015年年度报告的相关问题作进一步披露。公司现将问询函中相关问题回复如下:

一、医药行业信息方面

1、关于医药法规政策。医药流通公司受国家相关医药政策影响较大。请公司补充披露:(1)报告期内对公司具有直接或重要影响的医药监管、医药改革政策法规及医保政策、药品销售政策的变化情况;(2)相关政策法规对公司当期和未来发展的具体影响;(3)公司已经或计划采取的应对措施。

回复:

2015年是“十二五规划”的收官之年,也是医药、医疗和保健行业深化改革全面推进的重要年份,为了促进医改进程的加快,国家出台了大量文件,对医药行业的发展产生了重大影响。

(1)医药监管及药品销售政策的变化及影响

1)电子监管码政策的变化

我国从2006年开始实施药品电子监管工作,分期分批将各类药物纳入电子监管体系。2015年1月4日,国家食品药品监督管理总局发布《关于药品生产经营企业全面实施药品电子监管有关事宜的公告》,要求2015年12月31日前所有药品批发、零售企业须全部入网,确保药品电子监管数据完整、准确。此后,国家食品药品监督管理总局于2016年2月20日发布《国家食药监总局暂停执行药品电子监管有关规定的公告(2016年第40号)》,暂停电子监管码的使用。

政策变化的影响:电子监管码政策颁布的目的,是为了建立一个药品全品种全过程电子追溯体系,保障药品在生产、流通、使用各环节的安全。该政策实行过程中,一定程度上增加了医药生产、流通企业的成本投入。并且,尽管目前该追溯体系建设的具体方案仍在讨论修改中,但可以预计未来药品生产、流通企业在药品质量追溯方面的主体责任将不断强化。

公司的应对措施:公司将密切关注政策的发展变化并严格执行国家在药品质量追溯方面的有关要求。为了应对将来相应的成本上升,公司将在降低采购成本,降低经营费用,提高人均劳动效率上采取相应措施,保证企业实现良性循环发展。

2)严打商业贿赂及挂靠走票

2015年7月,九部委联合下发《2015年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》,再次合力进行医疗反腐,严打涉税违法、挂靠走票,严格规范医药购销行为,规范医疗服务行为。

政策变化的影响:以专项联合行动的方式整治医药行业商业贿赂行为,有利于整顿行业环境、促进公平竞争,有利于公司推进省外市场开拓业务。

公司的应对措施:公司将继续完善各项管理制度,在提高销售力度的同时加强内部控制,充分利用公平竞争的市场环境,推进对省外市场、基层市场的覆盖,提高市场占有率。

(2)医改政策及影响

1)出台公立医院改革意见,推进分级诊疗成为改革重点之一

2015年5月,国务院办公厅先后印发《关于全面推开县级公立医院综合改革的实施意见》、《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》,正式启动公立医院改革方案,以破除以药养医和公立医院逐利机制为目标,从医院体制、运行机制、医保支付、人事薪酬、分级诊疗、社会办医等方面提出改革意见。2015年9月11日,国务院办公厅发布《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》,提出到2017年,初步完善分级诊疗政策体系,基本形成医疗卫生机构分工协作机制,并对此制定了详细的试点工作考核标准。

政策变化的影响:分级诊疗制度是建立在公立医院改革的基础上,目的是引导优质医疗资源下沉,形成科学合理就医秩序。未来,医药市场的格局将随着分级诊疗发生变化,县级基层医药市场将越发重要,以医院为主的医药消费市场格局将被打破。

公司的应对措施:公司已开始着手对现有的医院纯销模式客户需求情况进行分析,将销售工作重心逐渐向基层医疗市场倾斜,加大人员配备和品种对接。针对零售市场,公司将合理调整零售终端体系,将三级市场纳入布局范围,并争取通过药房托管等形式与基层医疗机构开展合作。在现有经营模式以外,公司也在探索业务模式的创新,利用自身的药学服务优势,为医疗机构、患者提供慢性疾病管理工作,同时加强与厂商的沟通,丰富和完善采购目录,充分满足患者的多样化用药需求。

2)取消政府定价及推行集中采购

2015年5月,经国务院同意,国家发改委会同卫计委等部门联合发出《关于印发推进药品价格改革意见的通知》,决定从2015年6月1日起取消绝大部分药品的政府定价,完善药品采购机制,发挥医保控费作用。2015年2月,国务院办公厅印发《关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》,明确提出了以省(区、市)为单位的网上药品集中采购方向,还提出了试点城市自行采购、阳光采购等内容,并强化了配送和回款监管要求。2015年6月,国家卫计委公布《关于落实完善公立医院药品集中采购工作指导意见的通知》,对药品分类采购措施进一步细化。上述指导文件颁布后,黑龙江省结合省内实际,颁布了《黑龙江省2015年公立医院药品集中采购实施方案(试行)》,预计新一轮招标采购将于2016年落地。

政策变化的影响:药品集中采购制度的实施对药品流通企业的议价能力、终端分销网络以及配送能力提出更高要求。受此制度的影响,国内药品市场价格可能全部放开,整体临床医药产品价格可能进一步降低,独家产品的竞争优势将进一步凸显;但是同时,为了调节基本药品的供应量,部分常规低价用药价格可能会有所上调。因此,药品价格改革将使药品流通价格、药品供求关系进一步趋于平衡,实现卫生事业、医药产业在法治框架内的可持续发展。

公司的应对措施:公司将继续扩大区域客户的覆盖范围,实现基层市场的全部覆盖;公司将凭借区域市场地位和终端配送能力争取得更多的价格谈判话语权,更好地利用在药品供应链资源上的优势,一方面引进新产品、扩大营销区域,另一方面合理发展电商平台及现代物流体系,降低成本费用及投标价格,从而提高投标力度。

(3)医保政策调整的影响

1)取消医保定点审批

2015年12月2日,人社部下发《人力资源社会保障部关于完善基本医疗保险定点医药机构协议管理的指导意见》,明确2015年底前,各地全面取消社会保险行政部门实施的“两定资格审查”项目(“基本医疗保险定点医疗机构资格审查”和“基本医疗保险定点零售药店资格审查”),改为直接对其进行协议管理。

政策变化的影响:“两定资格审查”的取消及协议管理制度的实施,将打破医药流通行业的资质壁垒,从而充分激发医药流通行业的竞争,并形成合理有效的退出机制,有助于实现医保控费、矫正医药流通机构的逐利性。预计受此政策影响,医保定点药店数量将会大幅度增加,市场竞争将更加激烈。

公司的应对措施:公司将利用自身的品牌优势、药企渠道优势、连锁药店规模优势,进一步扩大在省内及东北地区的药店布局。同时,结合行业政策及自身业务规划,大力发展药房托管等公立医院业务合作模式,扩大基层医药市场的布局,并适时地通过收购兼并等方式实现跨越发展。

2)扩大大病医保范围

2015年8月2日国务院办公厅印发《国务院办公厅关于全面实施城乡居民大病保险的意见》,意见提出到2015年底前,大病医保要覆盖所有城镇居民基本医疗保险、新农合医疗参保人群;到2017年建立起比较完善的大病保险制度,与医疗救助等制度紧密衔接,共同发挥托底保障功能。

政策变化的影响:大病保险有利于减轻群众大病医疗费用负担,是缓解百姓医疗压力、完善社会保障体系的重要举措。随着大病保险制度的完善,也将释放恶性肿瘤、严重心脑血管疾病、肾衰竭等大病种用药的潜在需求,带来药品市场扩容。

公司的应对措施:公司将及时对医疗机构及患者的需求情况进行调研及分析,合理增加与医保目录大病品种相对接的药品,满足各级医疗市场用药需求。

2、关于医药行业资质。由于行业的特殊性,医药流通公司具有的相关资质证书对其影响重大。请公司补充披露:(1)公司药品经营许可证及其期限;(2)2016年将到期的药品经营许可证续期存在的障碍、涉及产品的收入,及到期未能续期对公司的影响。

公司经营过程中所需的上述经营许可证中,哈药集团医药有限公司新药特药商店及哈尔滨人民同泰医药连锁店持有的药品经营许可证将于2016年6月30日到期。目前,上述两项药品经营许可证已通过哈尔滨市食品药品监督管理局认证,等待发放新的药品经营许可证,预计证书续期不存在障碍,不会对公司收入或持续经营构成不利影响。

3、关于新版GSP认证。新版GSP自2013年6月1日开始实施以来,按国家食品药品监督管理总局要求,2015年12月31日前,所有药品经营企业无论其《药品经营许可证》和《药品经营质量管理规范认证证书》是否到期,必须达到新版GSP的要求。请公司补充披露:(1)子公司、控股子公司及其直营药店达到新版GSP的要求情况;(2)未达到新版GSP要求的药店涉及产品的收入,产生的影响,及公司的应对措施。

回复:

(1)子公司、控股子公司及其直营药店达到新版GSP的要求情况。

公司高度重视药品经营质量管理规范认证(以下简称:新版GSP认证)工作,于2013年3月成立了GSP认证工作领导小组,由总经理担任组长,负责全公司新版GSP认证领导工作。目前公司GSP认证工作情况如下:

序号	时间	单位名称	现场检查	新版GSP认证取得情况	药品经营许可证取得情况
1	2014.11	16家分子公司	已通过	已取得	已取得
2	2015.9.12	21家医药零售门店	已通过	已取得	已通过认证
3	2016.1.18	286家医药零售门店	已通过	已通过认证	已通过认证
4	2016.3.2	19家医药零售门店	未进行	已申报	已申报

注:1、根据哈尔滨市食品药品监督管理局下发的通知,哈尔滨市零售药店新版GSP认证截止日期延期至2016年6月30日。

2、上表3、4项中,新版GSP认证预计于2016年6月30日前取得;

3、上表2、3、4项中,药品经营许可证预计于2016年6月30日前取得。

(2)未达到新版GSP要求的药店涉及产品的收入,产生的影响,及公司的应对措施

截至目前,公司尚有19家医药零售门店未通过GSP认证。公司对上述19家医药零售门店均已按照GSP标准进行严格管理,并已于2016年3月2日向哈尔滨市食品药品监督管理局申报,等待进行GSP认证工作,公司根据19家医药零售门店的实际经营情况预计通过认证及取得证书不存在实质性障碍。19家医药零售门店2015年销售收入为1,627.46万元,占公司收入比重较小,对公司的收入及经营不会产生重要影响。

二、公司核心竞争力方面

4、关于公司区域市场竞争力。年报显示,公司目前是黑龙江医药流通龙头企业,其中批发业务在吉林、内蒙古等省外地区也具有一定优势。请公司补充披露:(1)按地区分布分别补充披露批发业务和零售业务涉及的收入、利润情况;(2)直营药店门店区域分布及其数量,及拥有医保定点药店等资质的药店情况;(3)公司在哪些地区具有区域市场规模优势及所占的市场份额;(4)公司在具有市场规模优势的区域的主要竞争者,及在该区域内公司相对于竞争者的竞争优劣势。

回复:

(1)按地区分布分别补充披露批发业务和零售业务涉及的收入、利润情况

单位:万元

项目	收入	毛利额	毛利率(%)	收入同比增减(%)	毛利同比增减(%)	毛利率同比增减(%)
黑龙江省内	815,472.31	70,687.44	8.67	15.61	7.65	-0.64
其中:批发	715,689.45	44,218.81	6.18	17.46	6.23	-0.65
零售	99,782.86	26,468.64	26.53	3.84	10.13	1.51
黑龙江省外	20,000.38	604.34	3.02	3.54	-1.28	-0.15
其中:批发	20,000.38	604.34	3.02	3.54	-1.28	-0.15
其中:吉林	11,758.00	229.22	1.95	3.07	-8.17	-0.24
内蒙古	7,286.08	361.30	4.96	1.00	3.04	0.10
其他	956.30	13.82	1.45	37.60	15.65	-0.27

(2)直营药店门店区域分布及其数量,及拥有医保定点药店等资质的药店情况

公司直营药店包括人民同泰医药连锁店325家门店,以及新药特药零售药店1家门店。

公司直营药店分布情况:

	区域	数量
哈尔滨市内	道里区	69
	道外区	45
	南岗区	62
	香坊区	53
	松北区	6
	平房区	11
哈尔滨市外		80
合计		326

医保定点药店分布情况:

门店分布	医保覆盖情况		
	市县级医保	省医保	铁路医保
市内	246	98	65
市外	79	2	8
合计	325	100	73

(3)公司在哪些地区具有区域市场规模优势及所占的市场份额公司以黑龙江省为主要目标市场,2014年黑龙江省药品流通行

业销售总额为245亿元(数据来源:《2014年药品流通行业运行统计分析报告》),公司全资子公司哈药集团医药有限公司(以下简称“医药公司”)2014年销售收入72.7亿元,占黑龙江省市场份额为29.67%。

根据《2014年药品流通行业运行统计分析报告》,公司下属全资子公司医药公司的主营业务收入在全国药品批发企业中排名第19位,其旗下人民同泰医药连锁店规模位列全国第15位。除医药公司外,黑龙江无其他进入医药流通行业前100位的公司,公司为黑龙江省内最大的药品流通企业。

公司拥有覆盖全省的药品销售配送网络,其中医药批发业务在黑龙江省三级以上医院的市场覆盖率达到95%以上,二级以上医院的市场覆盖率达到90%以上,药品零售业务在黑龙江省拥有326家零售药店。公司拥有强大的医药调拨销售网络,建立了辐射黑龙江全省的稳固、快速的商业分销渠道,具有很强的市场调拨能力,并不断向吉林、内蒙古等省外市场拓展。

(4)公司在具有市场规模优势的区域的主要竞争者,及在该区域内公司相对于竞争者的竞争优劣势。

多年来,公司在黑龙江医药流通市场具有规模优势。公司在黑龙江省内的主要竞争者为全国性医药流通企业国药控股、九州通、华润医药在黑龙江省设立的医药分销企业。这些公司通过与厂家签订全国性战略合作协议,资源共享,或集采分销或分采自销的模式,与公司争夺上游供应商资源及市场份额。

1)批发业务的主要竞争对手

①国药控股黑龙江有限公司

国药控股黑龙江有限公司是中国医药集团旗下的药品分销企业国药控股股份有限公司(香港上市01099.HK)的子公司。该公司主要借助国药控股的行业地位,面向黑龙江省内各大医院、社区及乡镇卫生院、药品批发企业、连锁公司、单体药店提供医药配送和增值服务,具有较强的竞争实力。

②华润黑龙江医药有限公司

华润黑龙江医药有限公司是华润医药商业集团有限公司的全资子公司,主要业务分布在医疗市场、社区新农合市场、商业分销等板块,利用集团整体优势与国内外千余家生产企业建立合作关系,销售网络遍布全省。

③黑龙江九州通医药有限公司

黑龙江九州通医药有限公司是九州通医药集团股份有限公司(九州通,600998)的全资子公司,主要从事西药、中药和医疗器械批发、物流配送、零售连锁以及电子商务等业务。九州通2014年实现营业收入410.68亿元,其中黑龙江九州通医药有限公司实现营业收入4.15亿元。(数据来源:九州通2014年年报)

2)零售业务的主要竞争对手

名称	门店集中地	简介
金天爱心医药连锁店	佳木斯及三江平原	该公司是中国东北地区的医药零售商及分销商之一,是以医药连锁、批发、产品经销为主体的复合型健康产业集团。在黑龙江,金天爱心连锁门店覆盖的地区有:哈尔滨、伊春、鹤岗、佳木斯、大庆、绥化。目前该公司已在香港交易所上市。
哈尔滨宝丰医药连锁有限公司	哈尔滨市区、五常、尚志	该公司成立于2000年,为民营股份制医药商业企业。主营业务为批发、零售化学药、中成药、抗生素、生化药品、中药饮品、保健品、医疗器械、健身器材、化妆品等多个品种。
哈尔滨健康医药连锁有限公司	哈尔滨市区	总部设在哈尔滨市平房区,分店布局以平房地区为中心辐射哈尔滨市区,主要经营:处方药、非处方药、医疗器械、保健品、日用品、中药饮片等。

3)公司的竞争优势

①营销网络和终端渠道优势

公司旗下全资子公司哈药集团医药有限公司是原哈尔滨市医药公司和哈尔滨市药材总公司重组而来,历史沿革悠久,多年积累了强大的医药调拨销售网络,建立了辐射黑龙江全省的稳固、快速的商业分销渠道,具有很强的市场调拨能力。公司主营业务共有销售网点3,300多家,已与黑龙江省内730多家医疗机构,1,200多家第三终端,890多家商业客户紧密合作。公司具有强大的网络覆盖能力和市场掌控能力,销售面向全省的终端医疗,建立了辐射全省的稳固、快速的商业分销渠道,具有很强的市场调拨能力,已拓展到吉林、内蒙古等省外市场。

②医疗分销业务优势

医院分销客户的数量、质量、覆盖率、市场份额决定了医药流通企业与上游供应商的议价谈判能力,有利于保障医药流通企业在区域内的竞争地位。公司与哈尔滨医科大学附属第一医院、附属第二医院、附属第四医院、肿瘤医院、黑龙江省医院等重点医疗机构建立了良好合作关系,公司市内医疗销售占公司整体医疗销售67.36%。公司对三级、二级医院的覆盖率较高,在黑龙江省内三级以上医院的市场覆盖率达到95%以上,二级以上医院的市场覆盖率达到90%以上。高质量的医院客户药品需求量较大,对市场影响力大,能够有效保证公司回款的安全性,并有利于公司业务的持续增长。

③上游供应商合作优势

公司现与全国3000多家生产厂商建立了密切的合作关系,拥有稳固的药品供应渠道。以临床品种、中高档品种为主,拥有门类齐全、数量众多的产品及剂型1万多个,并与供应商签订了大品种一级代理和独家代理协议,与全国百强企业、国际知名药业建立了良好的供应商合作关系。公司充分利用网络、资金、服务、人才、信息等方面的优势,做深做细,做大做强,为上游客户提供产品推广通道,实现双方合作共赢。

④连锁门店复制优势

公司具有完整的连锁药店管理体系,全面实现了标准化的门店管理,具有较强的门店发展和经营管理的复制能力。经过多年的探索发展,公司具备区域规模效应、快速决策、集权管控等优势。连锁门店开发的操作流程和管理模式已经成熟,为今后连锁业务拓展和实施起到积极意义。

⑤品牌优势

公司自成立以来,不断提升品牌价值,致力于为客户及上游供应商提供优质的服务,得到客户和行业的广泛认同,经过多年的发展和累积,“人民同泰”品牌在省内具有较高的知名度。公司高度重视品牌建设和维护,长期坚持免费送药服务,建立会员制,深受广大消费者的欢迎,在省内拥有良好的信誉和口碑,为公司采取有效的营销和竞争手段奠定了基础。上市后公司对“人民同泰”品牌重新进行VI设计,诠释品牌内涵。按照新的企业形象设计对门店进行装修改造,重新塑造形象,品牌影响力进一步提升,品牌优势得到进一步强化。

4)公司的竞争劣势

①市场有待进一步开拓

公司目前主要业务范围仍然集中在黑龙江省内,虽然公司已加大对外部市场的推广、投标力度,并且部分业务已辐射到吉林和内蒙古,但是短期内公司仍将较大程度地依赖区域市场。这一情况可能导致公司在医疗体制改革、药品采购体制改革不断加快的过程中,在药品流通行业竞争日益激烈的情况下,无法及时抢占省外市场、提高市场占有率,从而不利于公司长期持续发展。

②资金实力较弱

医药流通行业属于资金密集型行业,在仓储、物流、投标等各个环节均需投入相应的流动资金。随着业务区域的扩张,及行业竞争压力的增加,公司的营运资金压力不断提升。对此,公司将适时拓宽现有融资渠道,补充流动资金及项目建设资金。

5、关于公司品牌影响力。年报披露,“人民同泰”品牌在省内具有较高知名度,公司建立会员制,深受广大消费者欢迎。请补充披露公司“人民同泰”直营药店会员的区域分布、各区域会员数、会员费及其会计处理。

回复:

(1)会员制情况

在零售市场激烈的竞争环境下,公司建立会员制,目的是使零售药店拥有相当数量的固定客户,通过会员消费打折优惠以确保会员的忠诚度,来提高药店的竞争力,从而提升药店的盈利能力。自2009年人民同泰医药连锁店全面开始实行会员制以来,诚挚邀请消费者成为

人民同泰医药连锁店的会员,希望通过会员制营销拉近与消费者的距离,了解消费者的需求,为会员提供实际需要的帮助,使每位会员得到人民同泰医药连锁店更好的专业化药学服务。

(2)实体店持有会员卡人数及区域分布

哈尔滨市区内区域	会员人数(人)
道里区	222,947
道外区	190,170
南岗区	405,238
平房区	34,068
松北区	21,189
香坊区	181,384
小计	1,054,996
哈尔滨市市外区域	48,999
合计	1,103,995

(3)会员费

根据公司推出的会员制度,会员卡不具有储值消费功能,公司不收取会员费。对于人民同泰医药连锁店的会员,公司于每月定期推出会员日活动,持有会员卡的客户可以享受部分商品的折扣价格。

(4)会计处理

对于按照会员价销售的商品,公司根据实际销售的价格开具发票、确认收入,同时按照所销产品的进价结转成本。

6、关于公司物流配送情况。请公司结合批发、零售的销售渠道、门店区域分布、经营模式,及药品运输的特殊要求等情况,补充披露公司物流配送的优势和相关情况。

回复:

(1)物流配送基本情况

公司物流配送中心位于哈尔滨市利民经济开发区,占地面积14.8万平方米,现有库房面积4.1万平方米,设有常温、阴凉、低温等储存区域,是黑龙江省首家、东北地区规模最大的现代化药品物流配送中心。该物流配送中心于2011年1月1日正式投入运营,设计仓储能力40万箱、日处理订单3万行、日进出商品3万箱,并于2014年7月首批通过黑龙江省食品药品监督管理局新版GSP认证。

(2)配送范围及方式

公司物流配送中心支持大中型医院和社区医疗卫生机构的统一配送及第三终端和新农合的分销配送,支持人民同泰医药连锁店的终端配送。

公司物流中心配送方式分为自主配送及委托配送两种,自主配送包括市内批发业务配送、外埠批发业务配送及人民同泰医药连锁店配送,对于省内偏远地区及全国范围的商品采取委托配送的方式。

批发业务市内配送范围覆盖哈尔滨市九区九县全部范围,日配送频率两次。外埠配送范围覆盖黑龙江省大部分地区,包括:齐齐哈尔、牡丹江、佳木斯、大庆、鸡西、双鸭山、伊春、七台河、鹤岗、绥化,日配送频率一次。人民同泰医药连锁店配送范围覆盖哈尔滨市九区九县全部范围,日配送频率两次,并支持夜间配送,自主配送日配送数量达5800箱,日配送客户450家。

对于黑龙江省偏远地区及全国范围的批发业务配送由公司物流配送中心与中铁、中通等优质货运公司签订委托配送协议,委托货运公司进行配送,并对承运商进行定期考核,规范管理,提高配送及时性及准确率。目前可日配送客户160家、日配送数量3000箱、日配送频率两次。

(3)物流配送优势

完善的配送硬件设施:公司物流配送中心自有配送厢式货车71台,其中冷藏车6台。全部车辆均配备了GPS定位系统,并设立专人对车辆使用、行驶时间及路线进行监控,建立了对重点车辆的实时监控、休息日无差别的监控体系,提高行车安全及服务质量。

高效的配送信息体系:作为现代化的物流配送中心,目前公司物流配送中心拥有数据及应用服务器、商用计算机、无线AP、手持终端机器等物流信息服务设备。此外,公司物流配送中心采用了先进的仓库管理系统(WMS),可实现全部配送记录可查询、可追溯,并且可实现配送状态自动反馈至客户单位使用的ERP系统,从而使销售员、客户均可实时查询、掌握订单状态。上述设备、技术的应用,为库内现场作业、运输作业均提供了高效的支持。

加急订单的快速响应:公司物流配送中心建立急救药品及加急药品需求快速响应机制,为急救药品设立专门的储存区,对于急需药品订单可快速完成分拣及配送,满足24小时配送需求。

精细的操作系统及业务流程:公司物流配送中心采用先进的仓库管理系统(WMS),对于自主配送的部分,系统记录客户地址并自动匹配计算出订单商品的数量、体积、重量等信息,调度根据这些数据信息进行汇总,使用WMS系统进行派车,并打印出派车单,配送员将其与随货同行一同与客户进行交接后带回并存档,使配送记录可查询、追溯,并将“已发运”的配送状态自动反馈给货主单位使用的ERP系统,使销售员可实时查询、掌握订单状态,对于委托配送订单,物流中心使用程序更新订单状态并将“已发运”的配送状态自动反馈给货主单位使用的ERP系统。

特殊药品的配送:公司对药品类易制毒化学品、毒麻精神药品、蛋白同化、肽类激素、疫苗等特殊药品均设有专用库房,实现了待验、存储、拣选、包装复核、集发货等功能分区,并实行专车配送。公司物流中心的6台冷藏车均配备温湿度自动监控系统,可实时采集、记录车厢内的温湿度,在到达客户时可将配送过程中的温度记录打印并与客户进行签收,同时在发生异常情况时可发出报警,司机及配送员可以立刻采取措施,确保所配送药品的质量安全。

三、公司经营管理情况

7、关于公司销售规模。报告期内公司营业收入近88.89亿元。请公司补充披露:(1)公司批发业务和零售业务前5大客户、销售金额及占比、关联关系、合作期限及合作的可持续性;(2)结合公司经营结算模式,分析说明报告期预收账款较期初大幅减少近40%的原因;(3)结合公司批发业务的销售渠道、销售模式,说明公司报告期内是否存在退货、退货的比例及相应的会计确认与处理;(4)结合同行业公司情况,说明公司应收账款周转率等财务指标的合理性。

回复:

(1)公司批发业务和零售业务前5大客户、销售金额及占比、关联关系、合作期限及合作的可持续性

批发销售前五大客户

单位:万元

序号	单位名称	销售金额	占批发销售金额的比例(%)	有无关联关系	合作期限	合作可持续性
1	哈尔滨医科大学附属第二医院	77,981.04	10.6	无	长期	可持续
2	哈尔滨医科大学附属第一医院	47,549.84	6.46	无	长期	可持续
3	黑龙江省肿瘤医院	34,715.34	4.72	无	长期	可持续
4	哈尔滨医科大学第四临床医学院	31,354.11	4.26	无	长期	可持续
5	哈药集团营销有限公司	31,080.80	4.23	有	长期	可持续
	合计	222,681.13	30.27			

(2)结合公司经营结算模式,分析说明报告期预收账款较期初大幅减少近40%的原因

报告期内预收同比减少9,674.27万元,下降54.59%。其中受2015年3月24日资产重组影响,置出资产涉及的期初预收账款金额3,819.75万元,剔除该因素影响,较期初减少5,854.52万元,下降42.11%。

下降的主要原因为:报告期内,面对市场高度同质化的竞争局面,在“优化医疗客户、商业客户”战略中,我们调整了销售策略,吸引现有客户群体增加销售份额,对部分客户由先收款后发货优化为先发货再收款,用延长信用期限的付款方式留住原预收客户,并增加原预收客户的销售收入,预收客户减少导致赊销客户比例大幅增加,报告期内应收账款增加63,692.76万元,增长47.06%。

预收款项的形成原因:公司目前的业务模式分为医药批发、医药零售两类,其中医药批发业务根据客户类型的不同又可分为医疗分销、商业调拨两类。

由于公司所在药品流通行业处于充分竞争的状态,医疗机构相对处于较强势的状态,所以医疗分销类业务模式下2014年对部分新开发的中小医院采取预收款的结算方式,2015年随着此部分客户的信用升级及提升其销售份额,将结算方式变为赊销结算;医药零售业务主要面向终端消费者,不涉及预收款项的情况;商业调拨客户2014年根据供应商的政策要求预付定金提货,2015年由于供应商调整政策减少此部分业务。

前五名预收款项客户情况如下表所示:

2014年度			
序号	客户名称	金额/万元	占预收款项的比例
1	辽宁美罗医药供应有限公司	569.85	4.12%
2	佳木斯中心医院	502.54	3.64%
3	九三农垦分局中心医院	301.86	2.18%
4	黑龙江泰华医药集团有限公司	221.66	1.60%
5	黑龙江省佳瑞宝医药有限责任公司	196.77	1.42%
合计		1,792.68	12.96%
2015年度			
序号	客户名称	金额/万元	占预收款项的比例
1	北京和瑞康电子商务有限公司	301.75	3.79%
2	国药控股黑龙江有限公司	292.17	3.67%
3	华润齐齐哈尔医药有限公司	171.15	2.15%
4	黑龙江省金天爱心医药经销有限公司	128.21	1.61%
5	佳木斯市德弘医药有限公司	112.05	1.41%
合计		1,005.33	12.63%

经统计报告期较期初变化较大的预收账款客户共计六十六家,下降金额4,933.63万元,占总下降金额的84.27%,其中:医疗客户29家,共计下降1,855.62万元,占总下降金额的37.60%;商业客户37家,共计下降3,078.01万元,占总下降金额的62.40%。

(3)结合公司批发业务的销售渠道、销售模式,说明公司报告期内是否存在退货、退货的比例及相应的会计确认与处理

公司批发业务的销售渠道及模式分为医疗分销和商业调拨,发生退货的主要形式为滞销、破损、效期及供应商召回等原因导致退货,报告期内退货金额占公司整体销售收入的比例为0.3%,产生退货的原因主要集中在滞销、破损、效期及供应商召回等几种因素。

退货的会计确认:由于公司发生退换货情况较少,在货物发出药品配送至客户时确认收入,实际发生退换货时冲减退换货时点的收入。

退货的会计处理:根据实际发生退货金额冲减主营业务收入、应交税费(应交增值税)及应收账款,同时冲减成本。

(4)结合同行业公司情况,说明公司应收账款周转率等财务指标的合理性

应收账款周转率

指标	证券代码	证券简称	应收账款周转率
批发应收账款周转率	601607.SH	上海医药	3.43
	600998.SH	九州通	4.77
	000028.SZ	国药一致	2.56
	600511.SH	国药股份	3.93
	600713.SH	南京医药	3.12
	000963.SZ	华东医药	4.08
	600056.SH	中国医药	3.06
	000411.SZ	英特集团	3.99
	002589.SZ	瑞康医药	1.84
	002462.SZ	嘉事堂	2.11
	603368.SH	柳州医药	2.19
	000705.SZ	浙江震元	3.61
	600833.SH	第一医药	7.80
	可比上市公司均值		3.57
	600829.SH	人民同泰(批发业务)	4.68
零售应收账款周转率	002727.SZ	一心堂	12.31
	603883.SH	老百姓	9.20
	603939.SH	益丰药房	15.62
	可比上市公司均值		12.37
	600829.SH	人民同泰(零售业务)	10.00

注:由于对标企业尚未披露2015年年度报告,表中对标企业财务数据属于2015年1-9月。

由于我公司业务属于批发兼零售,在与同行业对标时将批发应收账款周转率和零售的应收账款周转率分开计算,批发业务应收账款周转率略高于同行业水平,零售业务应收账款周转率略低于同行业水平。较高的应收账款周转率说明信用政策与公司销售形成良性循环。

批发业务应收账款周转率略高的原因:为有效地控制和降低应收账款带来的风险,公司建立了严格的应收账款管理制度,加大应收账款回收的力度,同时也积极调整客户结构,以提升应收账款的安全性;公司持续落实“五优化”战略,专项小组全力推进各项具体工作,积极促进资金优化、提升盈利及服务水平,促使公司整体经营质量提高。

零售业务应收账款周转率略低的原因:零售业务的应收账款形成原因多为省、市、铁路医保的结算欠款,该类应收账款的挂账单位多为事业单位或国有企业,信用较高,因此发生坏账的可能性较小。

8、关于公司供应商。年报披露,公司与全国百强企业、国际知名药企建立了良好的供应商合作关系。请公司补充披露:(1)公司批发业务和零售业务前5大供应商、采购金额及占比、关联关系、合作期限及合作的可持续性;(2)结合公司的经营、结算模式,分析说明公司报告期末预付账款较期初减少近50%的原因。

回复:

(1)公司批发业务和零售业务前5大供应商、采购金额及占比、关联关系、合作期限及合作的可持续性

批发采购前五大供应商						
						单位:万元
序号	单位名称	采购金额	占采购金额比重(%)	有无关联关系	合作期限	合作可持续性
1	北京科园信海医药经营有限公司	53,393.89	7.03	无	长期	可持续
2	诺和诺德(中国)制药有限公司	44,457.45	5.86	无	长期	可持续
3	上海医药分销控股有限公司	40,911.12	5.39	无	长期	可持续
4	连云港正大天晴医药有限公司	40,184.40	5.29	无	长期	可持续
5	阿斯利康(无锡)贸易有限公司	39,269.13	5.17	无	长期	可持续
	合计	218,215.99	28.74			

零售采购前五大供应商						
						单位:万元
序号	单位名称	采购金额	占采购金额比重(%)	有无关联关系	合作期限	合作可持续性
1	哈药集团营销有限公司	1,545.44	0.20	有	长期	可持续
2	国药控股黑龙江有限公司	841.29	0.10	无	长期	可持续
3	国药集团药业股份有限公司	753.42	0.10	无	长期	可持续
4	安徽华源医药股份有限公司	721.32	0.09	无	长期	可持续
5	哈药集团世一堂制药厂	673.03	0.07	有	长期	可持续
合计		4,534.50	0.56			

(2)结合公司的经营、结算模式,分析说明公司报告期末预付账款较期初减少近50%的原因

报告期内预付账款同比减少12,162.58万元,下降51.01%。受2015年3月24日资产重组影响,置出资产涉及的期初预付账款978万元,剔除该因素影响,预付账款同比减少11,184.58万元,下降48.9%。

下降的主要原因为:公司主要经营进口药品、合资药品、国内名优药品等产品及剂型1万多个,并与供应商签订了大品种一级代理和独家代理协议,部分优质品种的结算方式采用预付款形式。报告期内,为了提高企业资金使用效率,在“优化供应商”工作基础上,公司积极与供应商协商付款政策,优化结算方式,将部分采购品种的预付款转换为应付款形式,使预付账款减少。

预付款项的形成原因:公司的供应商均为各类药品生产企业,主要分为进口合资药品和国内名优药品等类型,由于不同药品的适用领域、性能水平不同,药品的供求状况、购销价差也存在较大区别。市场整体供给较为紧缺、毛利率空间较大的药品,其生产企业在市场上处于相对强势的地位。公司在向药品生产企业采购商品时,会根据药品的不同属性、市场需求情况,与供应商协商,确定不同的结算方式及账期。对于高毛利率的代理品种,公司为确保供货量充足并压低采购价格,主要采取预付款、货到付款等方式。

经统计报告期较期初变化较大的预付账款客户共12家,下降金额8,953.06万元,占总下降金额的85.08%,其中:国内名优供应商7家,共计下降5