证券代码:600998 证券简称:九州通 公告编号:临2019-043
转债代码:110034 转债简称:九州转债

九州通医药集团股份有限公司
关于2018年年度报告的事后审核问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

重要内容提示:

● 截止2018年12月31日,公司127亿元银行存款及其他货币资金存放在银行账户中,其中期末余额大于500万元的银行账户262户,账户余额合计120.53亿元,占货币资金总额的94.91%,详见附表《公司货币资金银行账户存放明细表》。

● 截止2018年12月31日,除银行承兑保证金、信用证保证金、贷款保证金、保函保证金受限外,公司不存在其他潜在限制性安排的货币资金。

2019年5月17日,九州通医药集团股份有限公司(以下简称"公司")收到上海证券交易所发出的《关于对公司2018 年年度报告的事后审核问询函》,为便于投资者更好理解公司2018年年报的相关内容,公司已依据年度报告内容与格式等规则要求,及时对问询函中提到的事项及相关问题做了回复,现公告如下:

一、关于货币资金相关情况

年报显示,报告期末公司货币资金余额127.00亿元,长期借款、短期借款、应付债券余额合计118.76亿元;报告期内财务费用8.67亿元,占归母净利润的64.65%。请公司补充披露:

1、上述货币资金是否存在限制性安排或其他潜在限制性安排,并具体说明相关限制情况。

回复:

(1)截止2018年12月31日,公司货币资金明细情况如下:

单位:人民币万元

项目	期末余额	是否受限
库存现金	1,711.72	否
银行存款	514,599.19	否
其他货币资金-承兑保证金	514,136.30	是
其他货币资金-信用证保证金	4,043.00	是
其他货币资金-贷款保证金	300.00	是
其他货币资金-保函保证金	95.50	是
其他货币资金-定期存款	233,900.00	否
其他货币资金-POS刷卡在途资金	851.73	否
其他货币资金-存放第三方支付平台	314.30	否
合计	1,269,951.74	

注:存放第三方支付为公司电商业务存放在第三方支付平台的款项,如微信、支付宝。

2018年末,除上述包括银行承兑保证金、信用证保证金、贷款保证金、保函保证金共计518,574.81万元受限外,公司不存在其他潜在限制性安排的货币资金。

(2)截止2018年12月31日,公司127亿元银行存款及其他货币资金存放在银行账户中,其中期末余额大于500万元的银行账户262户,账户余额合计120.53亿元,占货币资金总额的94.91%。(详见附表《公司货币资金银行账户存放明细表》)

会计师意见请详见中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于九州通医药集团股份有限公司 2018 年年报问询函中要求会计师答复的相关问题的回复》。

2、结合公司经营模式、集团管控体系、利息收入与融资成本等方面,补充说明在货币资金充裕的情况下,公司进行高额融资并导致财务费用高企的具体原因和财务考量;并与同行业上市公司进行对比,说明是否与行业存在差异并解释原因。

回复:

结合公司经营模式,公司的销售回款期集中在季度末,尤其在年底将加大催款力度;而公司支付上游供应商货款是根据采购协议付款,付款时点分散,现金流出预期相对平稳。受购销回款周期的影响,年末货币资金余额较大,公司2018年各季度报表显示,各季度末公司的货币资金分别为85.48亿元、69.83亿元、66.22亿元、127.00亿元,相对而言,在年底催款力度加大及承兑保证金增加的情况下,公司在年底这一时点的货币资金规模相对较大。

公司2018年各季度经营性现金流量对比表如下:

单位:人民币万元

项目	第一季度(1-3月)	第二季度(4-6月)	第三季度(7-9月)	第四季度(10-12月)
经营活动现金流入小计	2,068,182.68	2,524,315.36	2,122,396.49	3,066,810.03
经营活动现金流出小计	2,455,641.88	2,626,335.49	2,055,511.56	2,522,013.31
经营活动产生的现金流量净额	-387,459.21	-102,020.13	66,884.94	544,796.72

结合集团公司管控体系,公司对各子公司实施财务垂直管控,对子公司财务负责人、会计核算、资金管理和外部融资实施统一管控。特别是资金管理方面,集团通过统一的资金管理平台每日进行资金归集,由于资金流量较大,可以向合作银行争取较高的存款利率,获得较高的存款收益。同时,随着集团公司销售规模扩大,购入存货增加,导致应付票据增加,承兑汇票保证金大幅增加,保证金存款利息收入也相应增加。2018年公司货币资金产生的利息收入为1.04亿元,除了整体资金规模较上年增长外,通知存款、协定存款及理财产品收益高于市场同类型存款利率的30%以上,也是利息收入增长的主要原因。

公司在期末存有127.00亿元货币资金,仍进行债务融资的具体原因和财务考量如下:

1)截至2018年末,扣除银行承兑汇票保证金、信用证保证金等资金51.86亿元,公司可自由支配的货币资金余额为75.14亿元,公司2018年度购买商品、接受劳务支付的现金888.82亿元,月均需支付现金74亿元。因此上述货币资金保有量是合理的。

2)公司所处的行业为医药流通行业,属于资金密集型企业。公司年末资金余额较高,主要由于公司年底加大催款力度,形成较大规模资金回流。随着2019年度经营活动的开展,2019年一季度经营活动产生的"购买商品、接受劳务支付的现金"规模达到255.20亿元,相应的资金流入到经营活动之中。

3)公司2018年末,短期借款余额为102.51亿元,同时公司应付票据余额为147.50亿元,公司拥有一定规模的货币保有量,有利于清偿到期债务和履行应付票据相应支付义务。

4)近几年,公司医疗机构渠道业务显著增长,2018年公司医疗机构渠道实现销售297.34亿元,较上年同期增长33.14%。由于医疗机构在药品流通链条上的优势地位,应收账款账期较长,加上药品"零差率"的影响,医院账期在不断延长,导致公司营运资金需求量显著增长。

5)集团公司作为全国最大的民营医药流通企业,也面临民营企业融资难、融资贵的问题,2018年从债券发行情况来看,公司发行的短期债券利率较同行业国企发债利率高,而且债券发行难度较大,为了确保资金链安全,集团公司适当增加了日常安全资金存量。

(1)公司与及其他同业上市公司的财务费用利息支出和营业收入、归属于母公司所有者的净利润比较情况如下:

单位:人民币万元

序号	公司名称	利息支出	营业总收入	利息支出占营业总收入比例	归属于母公司所有者的净利润	利息支出占归属于母公司所有者的净利润比例
1	中国医药	12,585.70	3,100,603.64	0.41%	154,451.98	8.15%
2	上海医药	120,443.36	15,908,439.69	0.76%	388,106.29	31.03%
3	海王生物	92,185.70	3,838,090.73	2.40%	41,469.18	222.30%
4	瑞康医药	57,624.56	3,391,853.43	1.70%	77,865.75	74.01%
5	华东医药	10,277.71	3,066,337.43	0.34%	226,722.92	4.53%
6	南京医药	31,425.69	3,130,304.63	1.00%	26,429.38	118.90%
7	英特集团	15,685.19	2,049,214.09	0.77%	9,385.14	167.13%
8	柳药股份	5,406.51	1,171,452.97	0.46%	52,818.53	10.24%
9	国药股份	17,505.27	3,873,982.71	0.45%	140,409.54	12.47%
10	鹭燕医药	11,889.98	1,150,089.10	1.03%	18,032.46	65.94%
11	嘉事堂	19,008.64	1,795,988.55	1.06%	32,763.32	58.02%
12	国药一致	19,525.62	4,312,238.55	0.45%	121,074.24	16.13%
	平均值	0.90%			65.74%	
	九州通	88,912.18	8,713,635.86	1.02%	134,057.88	66.32%

注:

1、数据来源:各上市公司年报。

2、根据东方财富网数据,上述对标企业为沪深两市医药流通板块企业25家,剔除4家零售连锁企业、100亿以下销售规模企业5家以及其他无数据企业3家。因不同企业经营模式、主营业务结构等均存在较大差异,以上数据仅供参考。

通过与同行业上市公司比较,公司财务费用利息支出占营业总收入比例为1.02%,处于行业平均水平,符合行业特点。

报告期内财务费用利息支出8.89亿元,占归母净利润的66.32%。略低于行业平均水平,主要是医药流通行业整体财务费用利息支出占归母净利润比例都较高。

公司与行业可比上市公司财务费用占营业收入、净利润比例不存在重大差异。

(2)货币资金存量水平合理性

单位:人民币万元

序号	公司名称	货币资金余额	减:受限货币资金余额	不受限货币资金余额	有息负债余额	不受限货币资金占有息负债余额比例
1	中国医药	373,013.51	73,479.60	299,533.91	136,764.85	219.01%
2	上海医药	1,869,466.90	208,911.43	1,660,555.47	3,165,165.81	52.46%
3	海王生物	408,909.38	281,120.81	127,788.57	1,306,886.34	9.78%
4	瑞康医药	306,839.86	93,457.71	213,382.15	798,928.24	26.71%
5	华东医药	244,272.34	4,401.39	239,870.95	189,603.70	126.51%
6	南京医药	226,500.77	747.02	225,753.75	697,798.03	32.35%
7	英特集团	155,609.60	22,073.99	133,535.61	233,729.90	57.13%
8	人民同泰	50,569.72		50,569.72	22,400.00	225.76%
9	柳药股份	124,060.33	9,279.29	114,781.04	175,362.00	65.45%
	平均值	-	-	-	-	90.57%
	九州通	1,269,951.74	518,574.81	751,376.93	1,564,452.19	48.03%

注:数据来源:各上市公司年报

与同行业上市公司比较,公司不受限货币资金存量占有息负债余额比例低于行业平均值。

会计师意见请详见中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于九州通医药集团股份有限公司 2018 年年报问询函中要求会计师答复的相关问题的回复》。

3、请核实并补充披露公司是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况,是否存在货币资金被他方实际使用的情况;以及是否存在利用货币资金存款等向控股股东、实际控制人及其关联方提供担保、保证等任何形式的利益倾斜。

回复:

经核实,并经公司全体董事、监事及高级管理人员保证,本公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况,也不存在货币资金被他方实际使用的情况,不存在利用货币资金存款等向控股股东、实际控制人及其关联方提供担保、保证等任何形式的利益倾斜。

会计师意见请详见中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于九州通医药集团股份有限公司 2018 年年报问询函中要求会计师答复的相关问题的回复》。

二、关于应收款项相关情况

年报显示,报告期末公司应收票据及应收账款期末余额220.96亿元,其中商业承兑票据期末余额1.42亿元。期末应收款项同比增长40.04%,高于本期营业收入增幅17.84%。公司对应收款项增幅较大的原因解释为销售规模扩大、销售结构调整、客户欠款增加以及医院客户的应收账款账期较长所致。此外,报告期末公司已质押的银行承兑票据金额3.86亿元,期末终止确认的银行承兑票据和商业承兑票据金额分别为114.83亿元、1.52亿元。请公司补充披露:

4、分别列示应收票据及应收账款期末余额前五名的情况,包括金额、对象、是否为关联方等。

回复:

(1)2018年末,公司应收账款余额前五名的情况如下:

单位:人民币万元

单位名称	2018年末余额	性质或内容	占应收账款总额的比例(%)	关联关系
永城市人民医院	15,894.49	货款	0.76	非关联关系
郑州大学第一附属医院	15,012.29	货款	0.71	非关联关系
郑州大学第三附属医院	12,746.41	货款	0.61	非关联关系
濮阳市中医医院	12,563.88	货款	0.60	非关联关系
巩义市人民医院	12,172.20	货款	0.58	非关联关系
总计	68,389.27		3.26	

(2)2018年末,公司应收票据余额前五名的情况如下:

单位:人民币万元

前手单位名称	2018年末余额	性质或内容	占应收票据总额的比例(%)	关联关系
武汉市第四医院	6,691.05	货款	4.85	非关联关系
北京市大兴区人民医院	3,864.66	货款	2.80	非关联关系
北京悦康源通医药有限公司	2,945.39	货款	2.13	非关联关系
鞍山市天鸿医药有限公司	2,656.31	货款	1.92	非关联关系
国药控股国大药房沈阳连锁有限公司	2,472.71	货款	1.79	非关联关系
总计	18,630.12		13.50	

5、分别说明不同渠道下(如医疗机构、零售药店、下游批发商等)商品销售的具体流程、结算方式、结算周期、收入确认政策,以及近三年信用政策及变化情况。

回复:

(1)销售流程:公司是以批发业务为主的医药流通企业,商品主要销售流程是:从厂商采购商品(含药品、医疗器械、中药、快消品等,下同)销售至下游客户(包括但不限于医疗机构、零售药店、下游批发商等),并赚取一定的差价。其中:医疗机构可分为二级及以上医疗机构、基层医疗机构、个体诊所等,另外,医疗机构从性质上也可以分为公立医疗机构和民营医疗机构。公立医疗机构采购的药品等商品的价格一般由政府集中招标统一确定,主要受政府主导,买卖双方没有议价的权利,买方具有极大的优势地位,回款时间一般会比较长。民营医疗机构的药品等商品的价格(除纳入政府集中采购的品种之外)一般由买卖双方协商确定,市场化程度比较高,在一般情况下,回款时间要比公立医疗机构短。零售药店和下级分销商的商品销售价格是由买卖双方协商确定的,完全是市场化的交易行为,这类客户的回款时间一般会比较短。上述几类客户渠道业务中,医疗机构业务毛利相对较高,下游分销调拨业务毛利较低。

(2)结算方式:上述不同的客户类型,结算方式不尽相同:医疗机构结算方式主要为电汇或者承兑;零售连锁公司和下游分销商,结算方式主要为电汇或承兑;个体药店和诊所结算方式主要为电汇或现金。

(3)结算周期:医疗机构结算周期为平均210天左右;零售连锁公司和下游分销商结算周期为平均30天左右;个体药店、诊所结算周期平均为7天以内。

(4)收入确认原则:在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权、也没有对已售出的商品实施有效控制、收入的金额能够可靠地计量时,才确认销售商品收入的实现。

公司销售收入确认以根据销售合同或销售订单发货后作为主要风险和报酬转移的时点,确认销售收入。

近三年信用政策及变化情况:

渠道类别	2018年	2017年	2016年
零售+连锁	60天以内	60天以内	60天以内
批发分销	45天以内	45天以内	45天以内
医疗机构	30--360天	30--270天	30--270天

注:

1、不同地区、不同医院的信用期限差别较大,一般为150天、180天或270天,视九州通与各客户的具体协商情况而定。

2、近年来,随着"零差率,药占比"等医改政策的进一步推进与落实,医疗机构业务的信用期限不断拉长。

6、分别列示近三年不同销售渠道下的应收票据及应收账款的期末余额与同比变化情况,并结合报告期医院客户销售收入、占比及同比变化情况,量化分析销售结构调整对应收票据及应收账款的具体影响。

回复:

(1)公司近三年不同销售渠道下的营业收入情况如下:

单位:人民币亿元

渠道类别	2018年度			2017年度			2016年度	
	发生额	占比(%)	同比增长	发生额	占比(%)	同比增长	发生额	占比(%)
零售+连锁	245.26	28.20	30.82	187.48	25.43	30.84	143.29	23.33
批发分销	293.25	33.72	-1.27	297.02	40.29	4.92	283.08	46.09
医疗机构	297.34	34.19	33.15	223.32	30.29	33.61	167.14	27.21
非药品渠道	33.72	3.88	14.54	29.44	3.99	42.43	20.67	3.37
合计	869.57	100.00		737.26	100.00		614.18	100.00

2016年、2017年以及2018年,公司面向医疗机构的销售快速增长,销售额分别为167.14亿元、223.32亿元、及297.34亿元,同比增长33.61%及33.15%;医疗机构销售占公司营业收入的比重由2016年的27.21%增长至2018年的34.19%,医疗机构客户的销售金额及比重逐年快速上升。

(2)近三年不同销售渠道下的应收票据及应收账款余额情况如下:

单位:人民币亿元

渠道类别	2018年	占比(%)	2017年	占比(%)	2016年	占比(%)
零售+连锁	19.00	8.60	6.63	4.20	4.81	4.27
批发分销	42.71	19.33	30.59	19.39	22.78	20.23
医疗机构	151.56	68.59	112.71	71.43	79.72	70.81
非药品渠道	7.68	3.48	7.85	4.97	5.27	4.68
合计	220.96	100.00	157.78	100.00	112.58	100.00

公司对各渠道应收票据及应收账款增加额及占比情况如下:

单位:人民币亿元

渠道类别	2018年较2017年		2017年较2016年	
	增加额	占比(%)	增加额	占比(%)
零售+连锁	12.38	19.59	1.82	4.02
批发分销	12.12	19.18	7.81	17.29
医疗机构	38.85	61.49	32.98	72.98
非药品渠道	-0.17	-0.26	2.58	5.71
合计	63.18	100.00	45.19	100.00

随着公司销售规模的扩大,公司各类客户期末的应收票据及应收账款金额均相应增长,其中医疗机构客户在2016年末、2017年末及2018年末的应收票据及应收账款金额分别为79.72亿元、112.71亿元及151.56亿元,增长速度较快,2017、2018年医疗机构应收票据及应收账款增加额分别为32.98亿元、38.85亿元,分别占当年公司应收票据及应收账款增长额的72.98%和61.49%。这类医疗机构客户的非市场化地位,无法通过价格优势和服务优势获得快速回款,只能授予这些客户较长的信用期限,从而造成各期末公司应收票据和应收账款余额增长较快。

(3)2016年、2017年及2018年,九州通与同行业上市公司应收账款余额占营业收入的比重如下表所示:

序号	公司名称	2018年度	2017年度	2016年度
1	中国医药	30.52%	25.12%	25.41%
2	上海医药	26.50%	23.98%	22.60%
3	海王生物	49.37%	56.17%	52.94%
4	瑞康医药	50.62%	52.96%	50.06%
5	华东医药	18.36%	17.54%	17.61%
6	南京医药	26.84%	24.75%	24.18%
7	英特集团	18.73%	19.74%	18.84%
8	人民同泰	33.64%	34.11%	30.06%
9	柳药股份	42.91%	40.15%	38.40%
	平均值	33.05%	32.72%	31.12%
	九州通	23.77%	19.08%	14.75%

注:数据来源:各上市公司年报

2016年、2017年及2018年,公司应收账款占营业收入的比重分14.75%、19.08%和23.77%,明显低于同行业上市公司平均值,但是,随着公司二级及以上公立医疗机构业务的不断上升,应收账款占营业收入的比重也呈现逐年上升趋势。公司应收账款占营业收入比重低于同行业上市公司,主要原因是公司的主要客户构成中,下游分销商、零售药店、诊所、民营医院等占比较高,该类客户主要是按照市场化原则采购药品,公司利用服务优势、价格优势等换取了该类客户的快速回款。相比而言,其他以二级及以上公立医疗机构为主要客户的同行业上市公司,往往受制于该类客户在药品流通链条上的优势地位,应收账款账期往往较长。

(4)公司报告期内应收账款周转率

报告期公司应收账款周转率及同行业对比情况如下:

单位:次/年

序号	公司名称	2018年度	2017年度	2016年度
1	中国医药	3.64	4.27	4.62
2	上海医药	4.33	4.46	4.69
3	海王生物	2.33	2.35	2.16
4	瑞康医药	2.3	2.31	2.55
5	华东医药	5.83	5.95	6.26
6	南京医药	4.1	4.14	4.28
7	英特集团	5.4	5.42	5.8
8	人民同泰	2.76	2.95	3.82
9	柳药股份	2.66	2.82	2.88
	平均值	3.71	3.85	4.12
	九州通	5.00	6.38	7.3

注:1、数据来源:各上市公司年报

2、2016年、2017年及2018年,公司应收账款周转率分别为7.3次、6.38次和5次。公司应收账款周转率逐年下降的原因是随着公司开拓医疗市场,面向医疗市场的销售快速增长,由于医疗市场的应收账款账期较公司其他客户的账期较长,使得报告期内公司应收账款周转率有所下降,但仍高于同行业上市公司平均水平。

综上,报告期内公司应收账款的大幅上升一方面是由于公司收入的稳定增长,另一方面是公司加大对医疗市场的开发,医疗机构客户销售收入占营业收入的比重快速增长。应收账款余额增长较快以及应收账款周转率有所下降,与同行业相比是合理的。

会计师意见请详见中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于九州通医药集团股份有限公司 2018 年年报问询函中要求会计师答复的相关问题的回复》。

7、分别列示近三年不同销售渠道下账龄在1年以上的应收账款及其对应的坏账准备计提情况,并结合期后回款和历史账款的回收情况,分析坏账准备计提的充分性。

回复:

(1)近三年公司账龄1年以上应收账款的情况

单位:人民币万元

项目	2018年末		2017年末		2016年末	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年至2年(含2年)	120,320.01	6,016.00	80,068.92	4,003.45	38,626.68	1,931.33
2年至3年(含3年)	13,270.98	2,654.20	8,105.96	1,621.19	9,467.67	1,893.53
3年以上	6,227.43	6,227.43	6,073.45	6,073.45	1,722.50	1,722.50
合计	139,818.42	14,897.63	94,248.33	11,698.09	49,816.84	5,547.37

(2)近三年公司账龄1年以上应收账款按渠道分类情况

1)2018年末公司账龄1年以上应收账款按渠道分类情况

单位:人民币万元

渠道类别	账龄	原值	坏账准备	账面价值
零售+连锁	1-2年	1,039.25	51.96	987.29
	2-3年	66.95	13.39	53.56
	3年以上	167.18	167.18	
批发分销	1-2年	5,954.36	297.72	5,656.64
	2-3年	1,711.33	342.27	1,369.06
	3年以上	3,363.06	3,363.06	
医疗机构	1-2年	111,268.95	5,563.45	105,705.50
	2-3年	11,188.11	2,237.62	8,950.49
	3年以上	2,480.64	2,480.64	
非药品渠道	1-2年	2,057.45	102.87	1,954.58
	2-3年	304.59	60.92	243.67
	3年以上	216.54	216.54	
合计		139,818.42	14,897.63	124,920.79

2)2017年末公司账龄1年以上应收账款按渠道分类情况

单位:人民币万元

渠道类别	账龄	原值	坏账准备	账面价值	1年收回比率
零售+连锁	1-2年	770.13	38.51	731.62	95%
	2-3年	205.16	41.03	164.13	42%
	3年以上	86.82	86.82	-	50%
批发分销	1-2年	4,156.97	207.85	3,949.12	60%
	2-3年	1,942.66	388.53	1,554.13	51%
	3年以上	2,704.77	2,704.77		40%
医疗机构	1-2年	74,439.40	3,721.97	70,717.43	85%
	2-3年	5,925.51	1,185.10	4,740.41	85%
	3年以上	3,100.50	3,100.50		50%
非药品渠道	1-2年	702.42	35.12	667.30	68%
	2-3年	32.63	6.53	26.10	47%
	3年以上	181.38	181.38		0%
合计		94,248.33	11,698.09	82,550.24	

3)2016年末公司账龄1年以上应收账款按渠道分类情况

单位:人民币万元

渠道类别	账龄	原值	坏账准备	账面价值	1年收回比率
零售+连锁	1-2年	438.31	21.92	416.40	45%
	2-3年	60.93	12.19	48.75	62%
	3年以上	72.83	72.83	-	19%
批发分销	1-2年	5,731.16	286.56	5,444.60	70%
	2-3年	4,316.79	863.36	3,453.43	75%
	3年以上	602.74	602.74	-	47%
医疗机构	1-2年	31,433.27	1,571.66	29,861.61	83%
	2-3年	5,008.04	1,001.61	4,006.43	68%
	3年以上	874.94	874.94	-	33%
非药品渠道	1-2年	1,023.93	51.20	972.73	59%
	2-3年	81.91	16.38	65.52	100%
	3年以上	171.98	171.98	-	77%
合计		49,816.84	5,547.37	44,269.48	

2016年末公司账龄1年以上应收账款累计还款率与坏账计提率对比情况

单位:人民币万元

渠道类别	2016年末账龄1年以上的余额	计提坏账准备	坏账准备计提率	2017年-2018年累计回款	收回比率
零售+连锁	572.08	106.94	18.69%	411.39	71.91%
批发分销	10,650.70	1,752.66	16.46%	8,805.85	82.68%
医疗机构	37,316.25	3,448.21	9.24%	35,502.93	95.14%
非药品渠道	1,277.82	239.56	18.75%	1,198.82	93.82%
合计	49,816.84	5,547.37	11.14%	45,919.00	92.18%

由上表可知,公司2016年末账龄在1年以上的应收账款余额49,816.84万元,计提的坏账准备余额为5,547.37万元,坏账准备计提率11.14%。同时,2016年末账龄在1年以上的应收账款截止2018年末累计收回金额45,919.00万元,收回金额占余额的比率为92.18%,即未收回的比率为7.82%。公司2016年末账龄1年以上的应收账款坏账准备计提比例为11.14%,高于未收回的比率7.82%。

截止2018年12月31日,公司应收账款账龄1年以上的余额为139,818.42万元,计提的坏账准备余额为14,897.63万元,坏账准备计提比率为10.65%,高于历史未收回的比率。

综上,公司认为应收账款账龄1年以上的坏账准备计提充分。

会计师意见请详见中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于九州通医药集团股份有限公司 2018 年年报问询函中要求会计师答复的相关问题的回复》。

8、结合行业发展现状与公司经营特点,说明公司近年进行销售结构调整的主要考虑与进展情况,以及公司在销售结构调整过程中的主要优劣势、相关具体影响和应对措施。

回复:

根据米内网2018年终端市场所占份额统计数据,公立医院市场份额占比67.40%、零售药店市场份额占比22.90%、公立基层医疗终端市场占比9.80%。公司为提高市场占有率,近年来加大了医疗机构业务开拓,医疗机构业务销售占比稳步提升。

同时,近年来,随着医药行业"营改增"、"两票制"、"分级诊疗"等相关政策的全面实行,以及公司经营质量提升和全渠道布局的战略需要,公司对销售结构进行了调整,销售渠道重点向医疗机构业务(特别是基层医疗机构业务)及零售终端渠道转型,由关注规模扩张向关注质量优先转变。具体调整思路如下:

(1)销售结构调整思路

	调整思路	主要考虑
城市医疗	加快城市医疗渠道市场开发,抢抓院边店机遇	1、城市医疗市场空间大(市场占比67%),临床用药刚需还将继续存在; 2、处方外流趋势下,将带来院边店首波机遇。
基层医疗	顺应分级诊疗政策推进,加快基层医疗渠道下沉	1、基层医疗客户数量多,回款质量好于城市医疗; 2、分级诊疗趋势,基层医疗将存在扩容机遇。
终端渠道	深挖小终端渠道,推动终端业务互联网化(FBBC业务)	1、终端市场经营主体多、分散,规模小、市场竞争较充分,属于九州通传统市场竞争领域; 2、互联网企业的跨界渗透(阿里、京东、药师帮等),首先改变终端渠道供应链模式。
批发渠道	保持批发业务合理比重,强化上下游客户战略合作	1、受两票制影响及价值链本身的演变规律,渠道扁平、透明已成趋势,商业分销逐渐向末端分销转变; 2、随着连锁药店的扩张,尤其大型连锁议价能力增强,直接对接厂家分销。

(2)公司医疗机构(特别是基层医疗机构)、零售药店等终端渠道销售收入增长较快,销售占比逐年增加,由2016年的50.54%增长到2018年的62.39%,下游经销商批发渠道销售占比由2016年的46.09%下降到2018年的33.72%,具体销售结构调整进展情况如下:

终端渠道	渠道细分		2018年度			2017年度			2016年度	
			销售额(亿元)	销售占比	同比增长	销售金额(亿元)	销售占比	同比增长	销售金额(亿元)	销售占比
一、医疗机构	二级及以上公立医院		181.95	20.92%	24.49%	146.16	19.82%	32.96%	109.93	17.90%
	二级以下基层医疗机构		115.39	13.27%	49.55%	77.17	10.47%	34.87%	57.21	9.31%
二、零售药店	药店批发业务	连锁药店	162.17	18.65%	34.69%	120.4	16.33%	35.44%	88.9	14.47%
		单体药店	63.49	7.30%	31.42%	48.31	6.55%	26.71%	38.29	6.23%
		合计	225.66	25.95%	33.78%	168.71	22.88%	32.65%	127.18	20.71%
	好药师零售业务	实体店	10.43	1.20%	18.47%	7.98	1.08%	24.04%	6.44	1.05%
		线上业务	9.17	1.05%	-14.93%	10.78	1.46%	11.52%	9.67	1.57%
		合计	19.60	2.25%	4.46%	18.77	2.55%	16.53%	16.11	2.62%
三、下游经销商(批发渠道)			293.25	33.72%	-1.27%	297.02	40.29%	-4.92%	283.08	46.09%
四、非药品渠道			33.72	3.88%	14.54%	29.44	3.99%	42.44%	20.67	3.37%

(3)公司主要优劣势

在销售结构调整过程中,公司主要优劣势体现在:

优势	网络广	公司具备全国最大的仓储以及全国分销和配送网络,最大限度满足客户需求;
	技术优	公司拥有现代化的物流和信息化技术,具备为医疗机构客户及"多、小、散"类终端客户提供系统的业务及技术支持;
	品种多	公司具有丰富的经营品种资源和上下游客户资源,并且与上、下游的众多客户建立了良好而稳定的业务关系,在OTC产品的营销方面与其他同类企业相比优势明显;
	机制好	民营企业机制灵活,市场化竞争的能力较强,能快速应对国家政策和市场变化,对人、财、物调配灵活,能快速调整组织和配置资源以适应这种变化。
劣势	资源保障要求大	公司近几年快速发展,对人才、资金的需求较大;
	盈利能力有待改善	基层及终端客户开发成本高,投入资源多,公司销售费用及管理费用快速增长,整体盈利有待提高。

(4)相关具体影响及应对措施

公司对销售渠道重点向医疗机构业务(特别是基层医疗机构业务)及零售终端转型,造成公司医疗机构业务增速较快,应收账款快速增加,融资需求进一步扩大;下游医药批发商业务增速放缓,零售终端业务投入持续加大,销售及管理费用增速较快,公司整体运营效率暂时受一定影响。公司主要应对措施如下:

1)充分利用互联网+,调整业务增长结构,降低成本,提高效率。突破在城市医疗渠道市场中,抓住医院处方外流的趋势,并抢抓完善线上线下结合渠道,利用院边店开展业务机遇;打造基层医疗机构的服务平台,赋能做有质量的基层医疗并加强基层医疗机构的覆盖网络;打造FBBC服务平台,深挖小终端渠道并推动互联网化,逐步保持批发渠道合理比重并强化战略合作;

2)降库存控应收。公司把降库存控应收作为2019年的重点工作,并纳入集团级重点项目和重点考核;

3)整合电商资源。重新梳理电商战略,进行集团内电商资源的整合,并进行电商组织变革,以上下游客户为中心,引进行业领军人才不断提升客户的服务体验,降低成本、提高效率;

4)充分发挥已经投入运行的"九州云仓"平台的优势,加速推进物流市场化项目。加速推进物流市场化项目,2019年将实现全国医药物流三方的联网运营,提升整体运营效率。

9、期末商业承兑汇票是否类同应收账款计提坏账准备,若未计提,请说明原因、合理性,以及是否符合《企业会计准则》的规定。

回复:

公司期末商业承兑汇票未计提坏账准备。这主要是因为公司持有的商业承兑汇票出票人主要为医院,医院信用良好,出现违约的风险极低。同时同行业多数公司未对应收票据计提坏账准备。

我们查询了同行业公司2018年末应收票据计提坏账准备的情况如下:

单位:人民币万元

序号	公司名称	应收商业承兑汇票账面余额	是否计提坏账准备
1	九州通	14,159.10	不计提
2	中国医药	8,574.41	不计提
3	上海医药	28,896.60	190.72
4	海王生物	65,104.37	不计提
5	瑞康医药	12,