(上接A15版)

新准则明确了混合销售（销售商品同时提供劳务）时的处理方法：能够区分的单独计量；不能区分的作为商品销售处理。

本公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

（六）请会计师就年度审计过程中对公司业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、所采取的审计方法和范围，包括但不限于营业收入、营业成本、期间费用等的核查方法和核查范围，并明确披露业绩核查覆盖率，并就专项核查中的核查手段、核查范围是否充分、是否能有效保障其核查结论发表明确意见。

会计师意见：

核查程序：

1、了解公司与销售与收款循环相关的内部控制度设计，评价公司内部控制设计合理性，测试公司内部控制制度的运行有效性；并执行了控制测试审计程序；

2、对应收账款、营业收入执行函证程序，比例不低于70%；

3、对未回函的客户执行替代性审计程序，包括检查销售合同、出库单、运输单、销售发票、回款记录等；

4、执行分析性复核程序，包括上下年对比、月份对比、数量对比、单价对比、单位成本对比等；

5、执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

6、对主要销售客户进行访谈、查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否存在关联关系；

7、对主要客户期后回款情况进行检查，查看公司期后应收账款回款金额；

8、检查公司销售退回解除协议，退款时间及支付记录，退货入库记录等；

9、查验公司对应收账款预期信用损失计算过程，新金融工具准则执行情况；

10、结合应付账款、预付款项函证，未回函执行替代测试，检查供应商工商档案，对主要供应商进行访谈；

11、分析生产成本计算单，抽查月份成本计算单进行复算，对成本结转进行复算；

12、检查、分析研发费用支出凭证以及合理性；

13、对销售费用执行了分析性复核程序、上下年对比、月度对比；

14、查验销售费用支出中所涉及相关合同，分析合同内容，是否符合费用执行所涵盖的服务期间；

15、对销售费用中大额发生项目进行函证；

16、检查销售费用中大额业务所对应的客户工商资料，了解是否存在关联方关系；

17、对销售费用进行截止性测试，查验是否存在跨期情形。

核查意见：

经审计，项目组未发现公司前五名客户与公司存在关联方关系，亦未发现收入确认不符合企业会计准则的规定，核查手段、核查范围充分，未发现坏账准备计提不充分、不合理。

（七）结合行业特点、你公司的销售信用政策、应收账款周转天数、期后销售回款情况等说明应收账款坏账准备计提比例是否与同行业公司存在差异、坏账准备计提是否充分、合理。

回复：

公司2017-2019年应收账款周转天数如下表：

项目	2019年	2018年	2017年
应收账款周转天数	434.15	226.14	184.62

1、公司应收账款主要为人参产品，销售信用政策如下

人参系列产品信用政策：

（1）公司根据客户销售规模、历史合作、销售回款以及当地商业环境情况对不同客户给予不同的信用周期，年度信用政策无变化，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比与上年同期基本持平。

公司人参产品为提高相关产品市场占有率，对部分实力雄厚、信誉良好、与公司多维度合作的优质客户、新产品新开发客户适度放宽信用政策，同时对人参产品分类划分不同客户信用政策。

信用政策划分标准

1）就产品客户授信账期标准分为三类

①粗加工产品（白参、红参、生晒参、林下鲜参、林下干参等系列产品）：回款期限90天（+10天），额度在1000万元至5000万元之间，公司收到客户定金及签字盖章版采购凭证后给予备货，并在合同范围内发货；

②人参食品类：回款期限90天（+10天）。因食品类保质期短、配合商超、KA卖场、连锁机构的账期制定，额度在50万元至1000万元之间，公司收到客户签字盖章版采购凭证给予备货，并在合同范围内发货；

③精深加工产品（模压红参、林下金参、双佳金参、人参提取物等系列产品）：因精深加工产品为订单制，且新开发客户较多，适当放宽政策，回款期限210天（+90天）。额度在1000万元至5000万元之间，公司收到客户定金签字盖章版采购凭证后给予备货，并在合同范围内发货；

账期时间由客户验收合格时间为起点。

2）客户授信额度金额的标准

业务员根据签约的产品销售量、外部评价、对信用额度、信用期限提出建议，原则上信用额度不超过客户上年全年销售额的月平均销售额，在淡旺季可上下浮动50%，依次由部门领导、总监、营销副总、财务总监、总经理对信用额度进行审批；

3）回款账期

首单客户以及新产品销售账期可延长，相关事业部负责人根据实际情况进行制定。

备注：A、战略客户（授信额度10000万以下）B、潜力客户（授信额度5000万以下）C、普通客户（授信额度1000万以下）D、合作客户（授信额度100万以下）

综上考虑到上述客户或为实力雄厚，拥有较高的市场地位、信誉度及渠道资源，应收账款的收回有可靠保障，回款风险不大，故公司综合考虑产品市场推广及稳定合作关系，相应适度延长上述单位信用政策，公司计提相应应收账款坏账准备充分。

（2）应收账款坏账计提依据

对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司将该应收账款：对于单项重大为主要风险特征的应收账款，进行单项评估计量预期信用风险并作为减值损失或利得计入当期损益；对于按照账龄这一风险特征进行组合预期信用风险计量的组合，按照如下组合及账龄损失率进行计理：

1）组合方式：

项目	组合依据
应收账款组合1	对非本公司合并报表范围内应收账款以账龄作为信用风险特征
应收账款组合2	对纳入本公司合并报表范围内的公司之间的应收账款持续合并为信用风险特征

2）组合方式按照账龄逾期损失率情况：

账龄	应收账款逾期信用损失率
一年以内	6%
一至二年	8%
二至三年	10%
三至四年	20%
四至五年	30%
五年以上	100%

对于应收账款组合方式2纳入合并财务报表范围内的公司，本公司补计提逾期损失。

期后回款情况、坏账计提情况：

单位：元

明细项目	1年以内	1-2年	2-3年	合计	期后回款	截止19年末坏账累计坏账计提金额
香港莱斯美特有限公司		71,536,736.50		71,536,736.50		5,722,938.92
湖南汇欣仁和医药产业有限公司	49,145,871.40			49,145,871.40		2,948,752.28
江西尚品药业有限公司		53,402,000.00	0.00	53,402,000.00	2,000,000.00	4,272,160.00
澳门永丽生物科技有限公司			42,000,000.00	42,000,000.00		4,200,000.00
吉林梧桐树大药房股份有限公司	39,121,120.00			39,121,120.00		2,347,267.20
合计	88,266,991.40	124,938,736.50	42,000,000.00	255,205,727.90	2,000,000.00	19,491,118.40

长期未回款或回款较差的原因：回款较差的原因：2018-2019年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张，行业内上下游合作客户均受到不同影响，同时回款较差客户经营领域为人参化妆品领域、网络销售领域，也是公司计划重点扩"宽开展的下游客户，本公司在面对紧张的国内外经济形势，经客户与公司积极协商，本着相互理解和长期合作的原则，延长采购方的信用期，同时公司与上游供应商宜协商延长自身的付款周期，争取合力共同渡过困难期，保证业务的正常、有序、稳固发展，共同渡过的困难时期，因此在2019年中公司的回款账期有所延长。

六、报告期内，你公司医药产品平均毛利率76.5%，同比上升11.66个百分点。其中人参系列产品营业收入为3.84亿元，同比下降48.89%，毛利率为92.26%，同比上升25.74个百分点。其他类产品毛利率为65.80%，同比上升29.23个百分点。本报告期你公司人参系列产品销售量9,413公斤，同比下降98.63%，生产量82,658公斤，同比上升56.14%；中成药产品销售量23,88.07盒，同比下降28.82%，生产量4,026.22盒，同比上升29.90%。

（一）请详细说明报告期在人参和中成药产品销售量下降的情况下生产量增加的原因和合理性，你公司通过代理商、经销商渠道销售占销售收入的比重，是否存在向代理商压货确认收入的情形，对代理商的退换货政策，近两年一期是否存在大量销售退回情形，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

回复：

本公司定期报告披露的"公司实物销售收入是否大于劳务收入"明细表中主要反映本公司存货——库存商品的销售、库存、其他耗用情况以及全口径产能情况。全口径产能情况指合并范围内所有公司实际产量，为了全面反映本公司的实际产能，故生产量指标中包含内部销售产量。

去除内部销售产量后情况如下表：

行业分类	项目	单位	2019年	2018年	同比增减
中成药产品	销售量	盒	23,880,670.00	33,551,431.00	-28.82%
	生产量	盒	25,840,425.00	30,995,870.00	-16.63%
	库存量	盒	4,658,173.00	2,810,565.00	62.18%
	毁损量	盒	212,137.00	363,598.00	-41.66%
人参系列产品	销售量	公斤	9,413.00	687,874.86	-98.63%
	生产量	公斤	8,714.54	52,938.76	-83.54%
	库存量	公斤	2,294,806.00	2,274,148.46	-0.41%
	研发领用量	公斤	8,644.00	8,440.00	2.41%
	销售量	盒、罐	328,272.00	244,014.00	34.53%
	生产量	盒、罐	411,613.00	333,655.00	23.36%
	库存量	盒、罐	172,108.00	88,767.00	93.89%
	销售量	支	59,578.00	12,385,786.00	-99.52%
	生产量	支	60,656.00	12,380,324.00	-99.51%
	库存量	支	26,000.00	24,922.00	4.33%

公司不存在向代理商压货确认收入的情形、不存在对代理商的退换货政策，近两年一期不存在大量销售退回情形，不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

相关数据同比发生变动 30%以上的原因说明：

1.人参系列产品销售量（公斤）同比增减-98.63%，主要是上期销售公司林下参地块，本期未产生销售导致本期销售收入减少。

2.人参系列产品生产量（公斤）同比增减-83.54%，主要是采用以销定产方式，因销售量减少，生产量同时减少。

3.人参系列产品生产量（支）同比增减-99.51%，主要是上期销售公司位于延边林敦化市的敦化1号基地的部分林下参地块整体出售，棵数约为1100万棵，本期销售为单只人参产品所致。

4.人参系列产品销售量（支）同比增减-99.52%，主要是上期销售公司位于延边林敦化市的敦化1号基地的部分林下参地块整体出售，棵数约为1100万棵，本期销售为单只人参产品所致。

5.人参系列产品库存量（盒、罐）同比增减23.36%，主要是下一年度销售进行的生产储备所致。

6.人参系列产库存量（盒、罐）同比增减93.89%。主要是本年度生产量增加所致。

7.中成药产品库存量（盒）同比增减62.18%，主要是本年度生产量增加所致。

8.中成药产品毁损量（盒）同比增减-41.66%，主要是公司通过精细化管理，完善生产流程所致。

公司在中成药产品方面，形成两类三种分销管理渠道：一类为国家基本药物销售渠道；另一类为非国家基本药物销售渠道，分为处方药销售渠道和OTC销售渠道两种，采取的方式是经销商方式，中成药经销商模式销售收入占公司总营业收入54.13%

公司在人参产品方面，人参粗加工产品主要客户为医药制造公司、药材批发流通公司、连锁药店以及贸易公司等；人参深加工产品主要通过两种销售渠道，即流通渠道和药店渠道，采取的方式是经销商方式，人参产品方面销商模式销售收入占公司总营业收入44.68%

公司不存在向代理商压货确认收入的情形，不存在对代理商的退换货政策，近两年一期不存在大量销售退回情形，不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

（二）请结合业务开展情况、收入确认和成本结转等会计处理情况以及对比同行业公司收入成本确认时点和毛利率水平，说明本报告期人参业务收入下降但毛利率大幅上升的原因、毛利率是否合理、与同行业是否存在显著差异，并说明其他业务的具体内容及毛利率上升的原因。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

根据中国证监会下发的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为"C27医药制造业"。公司主营业务收入主要为中成药与人参产品，受到医药制造业和食品制造业法律法规和主管部门的双重监管。

公司在中成药方面已发展成为一家集科研、开发、生产、销售、药用动植物种养殖为一体的高科技股份制企业，是中医药行业的骨干企业。

在人参产业方面，公司拥有优势的人参库存，也有着丰富的人参深加工产品，同时公司在人参基础研究和应用研究具有创新性及先进性，公司的高科技人参研究为人参种植、加工、新产品的研发提供了理论指导和技术支撑，公司进入人参领域以来一直处于行业领先地位。

公司2019年主要产品成本、成本、毛利情况　　单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
中成药产品	465,137,194.06	168,695,127.18	63.73%	-16.63%	-17.41%	0.34%
人参系列产品	383,918,236.62	29,729,455.23	92.26%	-48.89%	-88.18%	25.74%

人参产品方面，公司依托于《人参产业发展战略规划》（2018-2022）人参产业由战略储备期转化为经济效益期，2014年以来公司鉴于自身拥有的人参普查数据、独特的人参鉴别方法等技术和手段，进入更为稀缺、更为珍贵的林下参资源，同时为了让林下参资源转化为公司经济效益，自2017年以来公司将林下参产品切入人参销售市场。

报告期内公司人参产品人参产品收入、成本、毛利情况如下表：

	2018年1-12月营业收入	2018年1-12月营业成本	毛利	毛利率
林下参(15年以上)干	80,000,000.00	6,234,325.49	73,765,674.51	92.21%
林下参(15年以上)鲜				
林下参地块	200,000,000.00	105,917,351.92	94,082,648.08	47.04%
人参粗加工	106,370,649.65	94,612,875.33	11,757,774.32	11.05%
双零金参(低农残、低金属)				
人参深加工	364,796,135.14	44,767,410.00	320,027,725.14	87.73%
合计	751,165,784.79	251,531,962.74	499,633,822.05	66.51%

	2019年1-12月营业收入	2019年1-12月营业成本	毛利	毛利率
林下参(15年以上)干	56,687,580.00	3,740,259.88	51,947,320.12	93.28%
林下参(15年以上)鲜	71,280,097.00	11,808,584.25	59,471,512.75	83.43%
林下参地块				
人参粗加工				
双零金参(低农残、低金属)	107,798,164.83	1,139,628.43	106,658,536.40	98.94%
人参深加工	149,152,444.79	13,040,982.67	136,111,462.12	91.26%
合计	383,918,286.62	29,729,455.23	354,188,831.39	92.26%

公司人参系列产品收入下降主要原因为上期公司将部分林下参地块整体出售2亿元，本报告期公司林下参地块未能销售；根据公司《人参产业战略规划》（2018-2022），公司人参产品进入战略储备期转化经济效益期，持续进行15年以上林下参产品的销售，同时减少了低毛利的人参初加工产品的销售，另外公司人参深加工产品人参提取物出口业务本报告期受到国际贸易摩擦影响销售收入下降，导致公司人参产品销售同比上年同期下降下降48.89%。

公司人参产品毛利率增长主要原因为上期公司林下参地块销售2亿元，毛利率为47.04%；人参初加工产品1.06亿元，毛利率11.05%，上述产品毛利较低，从而从整体上拉低了2018年的综合毛利水平。本报告期林下参整地销售未实现，根据公司《人参产业战略规划》（2018-2022），公司人参产品进入从战略储备期转化经济效益期，持续进行15年以上林下参产品的销售，同时减少了低毛利的人参初加工产品的销售，将人参干品库存精品人参通过技术加工成为双零金参的进行销售，其毛利率为98.94%。基于上述因素，最终导致2019年人参产品综合毛利率较高。

其他业务的具体内容及毛利率上升的原因：主要为国外子公司Pytagoras B.V.产生，该公司主要经营双单倍体项目、空气净化等技术咨询服务业务，主要成本为消耗的材料、实验费用等，所以毛利率较高。

会计师意见：

核查程序：

1、了解公司与销售与收款循环相关的内部控制度设计，评价公司内部控制设计合理性，测试公司内部控制制度的运行有效性；并执行了控制测试审计程序；

2、对应收账款、营业收入执行函证程序，比例不低于70%；

3、对未回函的客户执行替代性审计程序，包括检查销售合同、出库单、运输单、销售发票、回款记录等；

4、执行分析性复核程序，包括上下年对比、月份对比、数量对比、单价对比、单位成本对比等；

5、执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

6、对主要销售客户进行访谈、查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否存在关联关系；

7、对主要客户期后回款情况进行检查，查看公司期后应收账款回款金额；

8、检查公司销售退回解除协议，退款时间及支付记录，退货入库记录等；

9、查验公司对应收账款预期信用损失计算过程，新金融工具准则执行情况。

核查意见：

经审计，项目组未发现公司人参业务收入下降但毛利率大幅上升不合理其他业务毛利率上升不合理。

七、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额6.84亿元，占年度采购总额比例为91.99%。上一年度前五名供应商采购金额占比为83.29%，集中度进一步上升。

（一）请结合你公司销售政策、信用政策、经营特点等，说明你公司近三年前五大客户、前五大供应商变动情况、供应商集中度高的原因和合理性、相关业务的真实性、客户与供应商之间是否存在重合及原因。

回复：

报告期内，公司主要采购原材料主要为中成药产品原材料、人参战略储备，公司中药原材料主要通过招标采购。受自然条件的限制，我国中药材四分之三以上的品种产于黄河以南，形成了安徽亳州、河北安国、河南禹州和江西樟树四大药材交易市场，公司目前的中药原材料主要通过亳州和安国两大市场进行采购。

对于大宗包装材料、辅助原材料采购，公司通过对供应商评估选择供货单位，签订购货合同，明确双方责任。购货合同要经过供应部、法务部、质检部、财务部和主管经理（主管经理授权人）审阅后方可执行。另外采购部门要储存两家或两家以上供应单位的详细资料，以备选择，保证特殊情况时能及时保质、保量地满足生产所需材料。质检部要对供应商进行质量体系审核并做出认定，认定资料由质量保证部存档备查。对于地产中药材实行当地直接采购，例如人参、五味子、细辛等，从种植户直接采购既保证了质量，又降低了采购成本。

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成，在吉林省内有多个根据人参产地半径而形成的人参交易市场，如万良人参市场、通化人参市场、青河人参市场等，但由于林下参在土地中处于生长状态，所以采购林下参必须采用公司+农户的形式进行，因公司遴选合适的土地后，按照行业惯例采用预付采购款，由于林下参完全模拟野山参的生长环境的特性，对环境要求较高，在整个生长周期内，随着季节更迭，可能出现"倒春寒"等自然现象，而导致林下参出现大量"倒苗"的情况。如果公司在"观察期"过后未发现问题，最终进行交割与结算。按照行业惯例，公司一般于春季与农户达成采购意向，经"观察期"确认林下参所生长的地理环境等无重大风险后，进行结算。林下参主要来自吉林省和辽宁省的参农种植户，采购计划由上市公司统一制定，子公司紫鑫红石种养殖公司具体承接。

2017-2019年公司采购前五名如下列表格：

2019年采购前五名

序号	供应商名称	采购额（元）
1	张守宏	383,000,000.00
2	张洪胜	235,000,000.00
3	臧虹百	32,340,000.00
4	亳州亳药堂医药有限公司	28,741,527.99
5	安徽省亳州市芍花堂药业	5,133,713.48
合计		684,215,241.47

2018年采购前五名		
序号	供应商	采购额（元）
1	韩慧超	545,000,000.00
2	崔宝仁	348,500,000.00
3	马德祥	295,000,000.00
4	王泽丽	220,000,000.00
5	郑丽敏	37,960,000.00
合计		1,506,460,000.00

2017年采购前五名		
序号	供应商	采购额（元）
1	张伟	580,000,000.00
2	韩力	550,000,000.00
3	冯凯	350,000,000.00
4	刘万林	350,000,000.00
5	门战宇	173,000,000.00
合计		2,003,000,000.00

上述供应商不是我公司销售客户，公司本年采购前5名集中度较高的原因系采购林下参所致，而采购金额相对中成药原材料采购金额较大，因此合并口径前5名供应商资料为林下参供应商，林下参的种植基本上都是农户个体，公司采购林下参采用公司+农户的形式进行，因单一供应商所拥有的林下参数量有限，因而每年的采购对象都不同，公司林下参采购要从议价、后期的维护管理、成本费用等方面考虑，一般会选择规模适中（面积数量）、价格合理、参质优良、位置有利于维护管理、后期预计投入成本较少的参地，因而单体采购金额控制在一个合理的水平。公司在人参产业中就储备量、生产量、销售量、人参生产工艺、人参相关专利、新产品研发、等方面具绝对的优势和话语权，自公司进入人参产业以来，在人参产业树立了良好的企业形象、强烈的社会责任感，同时公司在采购时一般是预付部分货款，因而不存公司对采购客户的依赖，相反广大参农在一定程度上是依赖公司的。

根据《股票上市规则（2018年11月修订）》第十章的规定，公司2019年前五名供应商不属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系；公司不存在对供应商的重大依赖。

八、报告期末，你公司固定资产期末余额14.41亿元，较期初增加34.85%，主要为部分在建工程转入。在建工程期末余额3.35亿元，固定资产和在建工程均未计提减值准备。请补充披露你公司在建工程相关工程建设进展、是否陷入停顿、预定转固时间及尚需投入的金额，并说明报告期内在建工程转固定资产具体情况，在建工程转固时点是否符合《企业会计准则》规定，是否存在无故拖延转固调节利润的情形，固定资产和在建工程未计提减值是否合理。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

公司在建工程原因为相关项目工程未达到预定可使用状态，因此尚未转入固定资产。

单位	工程项目名称	调整后预计总投资	开工日期	预计完工日期	2019年完成投资额	累计完成投资额	在建工程余额	工程进度
吉林紫鑫股若药业有限公司	人参产品系列化项目改扩建工程赛石厂区	307,424,205.61	2015.8	2021.12	3,249,947.98	62,614,308.52	62,614,308.52	65%
吉林紫鑫初元药业有限公司	人参产品系列化项目改扩建工程延吉厂区	500,000,000.00	2013.10	2025.12		5,541,806.59	4,747,527.85	1%
北京中科紫鑫科技有限公司	中科新厂区建设工程	1,055,090,000.00	2016.3	2020.12		428,430,420.00	12,840,600.00	40.61%
吉林紫鑫金桂药业有限公司	高新医药产业园建设项目通化厂区	300,000,000.00	2016.7	2022.12	27,003,931.48	57,440,197.06	57,440,197.06	40%
吉林紫鑫高科技功能食品有限公司	改扩建工程	47,925,178.00	2017.3	2020.12	28,085,641.17	42,190,264.82	42,190,264.82	88.03%
吉林紫鑫股份有限公司	柳河新厂区建设	570,210,000.00	2015.3	2019.4	84,931,980.00	590,693,557.25	134,360,684.91	99%
吉林紫鑫生物科技有限公司	参工堂新厂区建设	463,000,000.00	2018.05	2021.02	19,011,001.11	20,270,939.10	20,270,939.10	45.00%
吉林还药有公司	草还丹厂区改扩建工程项目	14,907,927.00	2018.5	2019.5	1,186,746.36	14,595,644.90	495,280.22	100%
合计		3,258,557,310.61			163,469,248.10	1,221,777,138.24	334,959,802.48	

2019年年末止的在建工程各项目进展情况：

1、吉林紫鑫股若药业有限公司"人参产品系列化改扩建项目"

本项目预计总投资为4.86亿元，实际预计总投资3.07亿元。总投资规模减少的原因是调整部分针剂产品生产建设的规模。

该项目现已完成主要厂房主体建设及大部分室外管网工程，按工程量计的工程进度为65%。拟2020年继续进行施工。预计2021年施工结束，之后再转固。

2、吉林紫鑫初元药业有限公司"人参产品系列化改扩建工程"

本项目立项于2013年，因其项目中的"人参组培"工艺方案，由我公司国外子公司PG公司正进行优化状态，所以，除进行部分前期准备工作外，暂处于停滞状态，待"人参组培"工艺方案优化结束后再进行建设。截止2019年末除一处购买的冷库正在办理产权外，其他投入均已费用化。

3、北京中科紫鑫科技有限公司"中科新厂区建设工程"

截止2019年末本项目购建的土地、厂房已转入固定资产并计提折旧，在建工程科目余额为厂房设计改造费、装修费用，装修改造工程尚未完工，预计2020年完工后转固。

4、吉林紫鑫金桂药业有限公司"高新医药产业园建设项目通化厂区"

该项目处于继续建设状态，两栋二层制剂车间除第二层未建外，其他厂房主体已建设结束。预计2022年年末施工结束。

5、吉林紫鑫高科技功能食品有限公司"紫鑫高科技食品项目改扩建工程"

本项目预计总投资为2,750万元，实际预计总投资4,800万元。（总投资规模增加的原因是增加发酵车间）

该项目所需厂房现均已建设结束，功能食品车间的设备、设施及各类安装工程均已结束（未转固）。该项目现处续建状态。预计2022年年末建设结束。

6、吉林紫鑫药业股份有限公司"柳河新厂区建设"

本建设项目实际工程建设已近结束，目前未完工部分是研发中心大楼装修，拟2020年继续进行施工，余下部分预计2021年转固，尚需投入2,000.00万元。

7、吉林紫鑫参工堂生物科技有限公司"参工堂新厂区建设"

该项目现处续建状态。现已完成所有厂房建设任务的90%，实际工程投入占总工程投入的45%。预计2021年建设结束。

8、吉林草还丹药业有限公司"草还丹厂区改扩建工程项目"该项目截止2019年末已基本完成并转固。期末在建工程余额为补加的零星工程，预计2020年完工转固。

固定资产和在建工程未计提减值问题：

上述项目除初元药业的项目暂停外，均为正在建设或已近完成状态，建设完成后可达到预期功能目标；初元项目前期投入除一处冷库正在办理产权外，其他均已费用化。另经测算各项目已投入部份的重置成本均高于本公司的投入成本，因原材料、人工费等近几年增长较大，因此本公司的在建工程不存在减值迹象，所以，未计提减值具有其合理性。

2019年在建工程转固情况：

单位：元

单位	工程项目名称	转入固定资产	预计总投资	开工日期	预计完工日期	2019年完成投资额	累计完成投资额	工程进度
吉林紫鑫药业股份有限公司	新厂区工程	456,546,494.98	570,210,000.00	2015-3-1	2019-4-1	84,931,980.00	590,693,557.25	99.00%
吉林紫鑫药业股份有限公司	老厂区改造	3,128,125.71	3,200,000.00	2017-1-1	2019-6-1	231,739.52	3,128,125.71	100.00%
吉林紫鑫高抗药业有限公司	安装工程	1,228,030.46	5,000,000.00	2018-11-1	2019-6-1	337,000.00	1,318,800.00	100.00%
吉林紫鑫初元药业有限公司	中药饮片车间改造工程	2,276,768.30	1,600,000.00	2013年	2019.12.31		2,276,768.30	100.00%
吉林草还丹药业有限公司	酒精库改造工程	1,946,809.81	2,089,604.00	2018/9/1	2019/5/1	217,430.00	1,946,809.81	100%
吉林草还丹药业有限公司	办公楼、车间屋面防水改造工程	47,169.81	10,078,519.00	2018/9/1	2019/5/1	532,316.36	10,171,104.18	100%
吉林草还丹药业有限公司	12吨锅炉脱硫除尘改造项目	1,287,000.00	1,430,000.00	2018/6/20	2018/7/30	437,000.00	1,287,000.00	100%
合计		466,460,399.07	593,608,123.00			86,687,465.88	610,822,165.25	

根据表中所示，目前公司在建工程在达到预定使用状态时进行结转固定资产账务处理，不存在延迟在建工程转固以减少折旧调节利润的情况。

公司在建工程转固条件为：在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

会计师意见：

核查程序：

1、了解公司与固定资产相关的内部控制度设计，评价公司内部控制设计合理，测试公司内部控制制度的运行有效性；

2、检查在建工程立项资料，工程施工合同、设备采购合同；

3、实地查看在建工程进展情况，检查在建工程完成相关验收手续；

4、检查上地购入相关协议，土地出让金支付凭证；

5、检查在建工程支付凭证、发票；

6、检查与工程项目相关的其他文件；

7、检查与工程项目有关的长期借款合同，计算借款利息，分析借款利息是否应予以资本化；

8、分析在建工程尚未完工原因，与管理层沟通询问工程后续投入计划等。

核查结果：

经审计，项目组未发现公司在建工程项目转固时点不符合企业会计准则的规定，亦未发现存在无故拖延转固调节利润的情形、固定资产和在建工程未计提减值不合理。

九、年报显示，长期待摊费用中本期增加租赁费9,000万元，期初该项租赁费为0元，请详细说明该租赁费具体内容，计入长期待摊费用是否合理、本期增加的原因。

回复：

2018年，我国医疗体制改革持续深化，新版医保目录、国家药价谈判、两票制、分级诊疗、一致性评价等政策逐步落实，促进医药产业的健康发展，医药产业正步入规范发展的快车道，我国医药产业持续转型，医疗体制改革持续深化，但同时相关医保控费、两票制、分级诊疗，4+7带量采购，按病种付费等各项医改政策的落地实施，处方药市场势必受到很大影响，药店必将成为各医药企业激烈角逐的战场，而长期以来单体药店多小散乱的现状，药店的准入门槛不断提高，近几年来政策对药店的规范要求也不断趋严。新修订的GSP认证、飞检、二票制等政策因素导致药店的规范成本增加，再加上三大上市连锁和区域主流连锁藉资本实力快速扩张，抢占市场提高份额，单体药店的生存空间和发展空间都受到大幅度挤压。在此背景之下公司联合国内百强连锁药店开展以公司药品+人参产品+中药饮片保健品+化妆品结合，形成"诊断、医疗、养生"三维一体、"药品、食品、保健品"三店一体的三维一体店。

本报告期租赁费9,000万元为三店一体租赁费，租赁费计入长期待摊费用，详细情况如下表：

序号	出租企业	金额（元）	店面	出租方	合同期限	月份（个）
1	武汉保尔康医药有限公司	19,800,000.00	180家	湖南千金大药房连锁有限公司	2019.1.30-2024.1.29	60
2	安徽宝天保健食品有限公司	1,100,000.00	11家	云南鸡翅一心堂药业（集团）股份有限公司	2019.2.11-2024.2.10	60
3	合肥庐阳区帆福广告设计服务中心	1,000,000.00	10家	济宁市广联医药连锁有限公司	2019.2.11-2024.2.10	60
4	广州市股易医药科技有限公司	9,700,000.00	97家	浙江瑞人堂医药连锁有限公司	2019.3.1-2024.2.29	60
5	广州市股易医药科技有限公司	2,800,000.00	28家	江苏益丰大药房连锁股份有限公司	2019.3.4-2024.3.3	60
6	鹰潭市鑫悦企业策划有限公司	800,000.00	10家	江西昌盛医药有限公司	2019.1.30-2020.1.29	12
7	哈尔滨柏久商贸有限公司	1,100,000.00	22家	吉林亚泰健康医药有限责任公司	2019.1.30-2024.1.29	60
8	天津诺邦感科技发展有限公司	1,500,000.00	15家	河南张仲景大药房股份有限公司	2019.2.1-2024.1.31	60
9	安徽省健信堂生物科技有限公司	7,000,000.00	70家	广西一心药业集团有限责任公司	2019.2.1-2020.1.31	12
10	安徽省健信堂生物科技有限公司	7,520,000.00	94家	贵州一品药业连锁有限公司	2019.2.1-2020.1.31	12
11	安徽省健信堂生物科技有限公司	14,480,000.00	181家	广东省东莞同药集团有限公司	2019.2.1-2020.1.31	12
12	四川省推特药业有限责任公司	23,200,000.00	232家	重庆梅君医药有限公司	2019.3.1-2024.2.29	60
合计		90,000,000.00				

十、年报显示，其他非流动资产期末余额为2.07亿元，较期初增长274.96%。其中预付工程及设备款1.89亿元，药品注册款1,804.56万元。（一）请详细说明上述预付款项及药品注册款计入其他非流动资产的合理性、是否符合《企业会计准则》规定。（二）说明上述预付款项的具体内容、预付对象和金额，交易对手方是否为关联方及较期初大幅增长的原因。请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

1、上述预付款项是公司为购建固定资产、无形资产等非流动资产而预付的工程、设备款及药品注册款。预付工程、设备款及药品注册款，无法在一个营业周期内变现出售或耗用，同时公司也不是为交易目的而持有，无法在资产负债表日起一年内变现，故属非流动资产。期末因不符合"在建工程"、"无形资产"等资产的确认条件，公司在报表列报时重分类至"其他非流动资产"科目列报。日常核算仍在"预付账款"科目。

公司根据《企业会计准则第30号——财务报表列报（2014年修订）》的列报要求，结合与供应商、承包商等签订的相关合同，把为购建固定资产、无形资产等非流动资产而预付给供应商、承包商等的款项，如预付设备购买款、预付的出包工程款、预付土地出让金等，期末在资产负债表上列报为在"在建工程"、"无形资产"、"其他非流动资产"等项目中列报非流动资产。符合《企业会计准则》规定的。

2、公司2019年末期其他非流动资产（预付工程及设备款）分类如下：

明细项目	款项性质	期末余额	关联方
吉林惠利现代轻工装备有限公司	设备款	2,800,000.00	否
上海备恩制药机械科技有限公司	设备款	1,129,000.00	否
吉林省城隆建设工程有限公司	设备款	1,000,000.00	否
吉林庆泰克科技有限公司	设备款	801,000.00	否
昆