证券代码:600771　　证券简称:广誉远　　编号:临2020-027

广誉远中药股份有限公司关于2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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2020年6月2日收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于广誉远中药股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0643号,以下简称“问询函”),经公司认真分析,现将相关事项的回复公告如下:

一、关于公司业绩大幅下滑

根据年报,公司报告期业绩大幅下滑,实现营业收入12.17亿元,同比下降-24.81%,归母净利润1.30亿元,同比下降-65.23%。而2016-2018年业绩增速较快,连续三年营业收入、归母净利润同比均实现大幅增长。前期,公司于2016年12月发行股份收购控股股东西安东盛集团有限公司(以下简称东盛集团)等相关方持有的山西广誉远国药有限公司(以下简称山西广誉远或并购标的)40%股权,东盛集团承诺并购标的2016—2018年的扣非净利润分别不低于1.33亿元、2.35亿元、4.33亿元,远高于并购标的2015年的扣非净利润973.73万元,各期扣非净利润完成率分别为111.02%、92.20%、95.84%,累计完成率97.30%。承诺期满后,并购标的2019年归母净利润大幅下滑至1.87亿元,山西广誉远系公司核心控股子公司,对公司业绩影响较大。同时,报告期公司存在赊销率高、存货增速较快、销售费用率较高的情况。

1、请公司:(1)补充披露山西广誉远2016-2019年主要财务数据,并解释各年度数据同比变动较大的原因;(2)将山西广誉远毛利率、销售费用率、管理费用率、应收账款周转天数、存货周转天数、经营活动产生的现金流量净额等主要经营及财务指标与同行业上市公司进行比较,说明相关指标的合理性,并分析山西广誉远业绩2016-2018年业绩大幅提升,承诺期后业绩大幅下滑的具体原因及合理性;(3)说明山西广誉远的销售政策等是否发生变化,收入确认是否合规,是否存在采用激进销售或提前确认收入等措施完成业绩承诺,或存在其他损害公司利益的情形;(4)请会计师发表意见。

回复:

(1)山西广誉远2016-2019年主要财务数据及各年度数据同比变动较大的原因

一、山西广誉远2016-2019年主要财务数据

单位:万元

主要财务数据	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	121,295.18	161,640.98	116,311.89	93,735.01
销售费用	54,027.93	62,685.05	51,395.12	43,068.38
销售费用率	44.54%	38.78%	44.19%	45.95%
归属于母公司所有者的净利润	18,717.54	41,625.37	25,511.01	15,359.33
经营活动产生的现金流量净额	-21,513.08	-25,433.26	-21,015.91	20,647.15
主要财务数据	2019年末	2018年末	2017年末	2016年末
应收账款	144,726.00	133,830.63	73,644.78	46,629.58
应收票据	8,506.19	24,375.55	24,279.84	15,971.82
应收款项融资注	14,491.33	-	-	-
归属于母公司股东的净资产	187,809.67	169,992.97	128,367.60	19,235.48
总资产	341,831.84	297,060.25	244,327.59	124,695.51

注:2019年,根据新金融工具准则将应收银行承兑汇票在初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产,在应收款项融资项目列报。

二、各年度财务数据同比变动较大的原因

山西广誉远是公司的核心子公司,2016年公司通过发行股份购买少数股权成功将对其的持股比例由55%提高到了95%,目前公司对其持股比例为96.03%。

追溯山西广誉远的发展历史,因其在2003年国企改制之前积累了大量历史遗留债务,难以获得银行融资,加之公司相当部分精力也处于解决历史债务之中,流动资金严重不足,无法为山西广誉远经营发展提供资金支持,使得山西广誉远在较长一段时间内只能依赖自身经营造血,发展缓慢。2013年,公司在解决完多年历史遗留问题后,全面启动“高品质中药战略”,以山西广誉远为核心,专注于中医药的发展,围绕“传统中药+精品中药+养生酒”三大业务板块,逐步布局市场。2015年8月之后,随着公司将非公开发行股票募集的流动资金补充给山西广誉远,山西广誉远与品牌重塑、营销策略、生产改造相关的活动相继得以开展,生产经营逐渐进入良性运转。尤其是2016年全面启动OTC战略后,山西广誉远在品牌宣传、OTC营销活动、队伍建设、百强连锁药店合作及区域连锁药店合作、终端开发等方面均加大投入,推动了营业收入和净利润的快速提升,使得山西广誉远迈入了发展的快车道,经过三年的快速发展,山西广誉远渠道建设、终端数量、品牌知名度等均实现了飞跃,市场占有率不断提升,推动了营业收入和净利润快速增长。

单位:家

项目	2018年末	2017年末	2016年末	2015年末	三年增长数量	三年增长率
一级经销商	220	186	103	93	127	136.55%
二级经销商	700	450	350	211	489	231.75%
医院终端	5,200	4,000	1834	1,100	4,100	372.73%
OTC终端(药店)	150,000	100,000	59,336	20,000	130,000	650.00%

(一)2016年-2019年山西广誉远财务数据变动原因

1、2016-2018年山西广誉远营业收入和归属于母公司所有者的净利润变动原因

2016年-2018年营业收入和净利润增长额及增长率如下:

单位:万元

项目		营业收入	归属于母公司所有者的净利润
2018年	增长额	45,329.09	16,114.36
	增长率	38.97%	63.17%
2017年	增长额	22,576.88	10,151.68
	增长率	24.09%	66.09%
2016年	增长额	50,918.36	13,396.32
	增长率	118.92%	682.04%

(1)2016年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长50,918.36万元、13,395.32万元,增幅分别为118.92%、682.04%,主要是因为随着流动资金的补充,山西广誉远进一步强化市场拓展和渗透,完善、深化营销渠道,医院、OTC、商务、品牌互相配合,使得销售收入实现大幅提升。随着收入提升,加之山西广誉远自2016年度开始享受高新技术企业所得税税收优惠,企业所得税率由2015年的25%下降至15%,使得归属于母公司所有者的净利润出现大幅增长,增长率达到682.04%。

(2)2017年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长22,576.88万元、10,151.68万元,增幅分别为24.09%、66.09%,主要是因为当年山西广誉远坚持以学术为根本,通过与九州通、国药控股等大型医药公司建立战略合作关系,同时商务和终端销售方面组织开展了“春蕾行动”和“秋收行动”以及持续推进“好孕中国”计划等大型活动促进了营业收入和归属于母公司所有者的净利润的增长。

(3)2018年山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别增长45,329.09万元、16,114.36万元,增幅分别为38.97%、63.17%,主要是因为当年山西广誉远进一步整合营销资源,深入与百强连锁的战略合作,全方位、深层次推进“好孕中国”及线下地推活动,强化市场开发力度,细化产品营销策略及市场服务方案,各业务板块协同效应日渐凸显,品牌影响力和产品知名度不断提高,终端渠道建设及产品覆盖率稳步提升。同时,山西广誉远坚持全业务链精细化管理,强化销售费用管控,优化广告投放策略,强化运营质量和服务效率,在确保品牌传播力度的同时,适当减少广告投放,广告投放费用较上年同期减少17.18%,综合推动山西广誉远整体盈利能力进一步提高。

2、2019年山西广誉远营业收入和归属于母公司所有者的净利润变动原因

单位:万元

项目		营业收入	归属于母公司所有者的净利润
2019年	增长额	-40,345.79	-22,907.83
	增长率	-24.96%	-55.03%

2019年,山西广誉远营业收入、归属于母公司所有者的净利润分别较上年同期减少40,345.79万元、22,907.83万元,减幅分别为24.96%、55.03%,主要是受以下因素综合影响所致:

(1)营业收入下滑

① 内部因素影响

首先是票折的影响。为加强与各级经销商及连锁药店的合作,充分调动其积极性,满足部分连锁对毛利率的要求,山西广誉远给部分重点客户提供了一定的销售支持,同时为了促进终端动销,让利消费者,在部分连锁做了消费者让利活动,这些让利和支持以票折的方式进行,2019年票折对销售收入的影响为19,164.33万元,导致山西广誉远营业收入出现一定程度的下滑。

其次是应收账款管控的影响。2016年山西广誉远全面启动OTC战略,以医院学术引领+OTC品牌战略为核心,在销售收入快速增长的同时信用期内应收账款也随之出现持续增长,为加强应收账款管控,山西广誉远在加大应收账款回收力度、加强应收账款考核的同时,适当控制销售,进一步控制风险,以确保应收账款的安全回收,对山西广誉远销售收入造成一定影响。

②外部因素影响

2019年,宏观经济加速下行,经济发展水平的下降导致居民消费水平出现一定程度的下滑,对保健消费品需求的增长起到了一定的抑制作用。据米内网终端格局数据库显示,2019年中国实体药店销售收入分品类占比中,保健品销售额同比下滑,较2018年下降了0.6个百分点。山西广誉远核心产品兼具了药品和保健品的双重属性,因此消费降级对其产品销售造成了一定影响,导致2019年销售收入出现一定程度的下滑。

同时,2019年,医药行业改革进入深水区,医保控费、处方药监管和西医不能开中药等一系列政策的出台也对山西广誉远产品销售造成一定程度的影响。以上综合使得山西广誉远销售收入出现一定程度的下滑。

同行业可比公司2019年营业收入变动的情况

单位:万元

公司	2019年	2018年	2019年同比增速
白云山(中成药)	466,705.10	384,733.20	21.32%
同仁堂(医药工业)	753,087.48	841,370.43	-10.49%
东阿阿胶	295,862.23	733,831.62	-59.68%
江中药业	244,940.44	175,522.90	39.55%
片仔癀(医药工业)	227,230.16	188,026.56	20.85%
九芝堂(中成药)	231,014.66	239,870.96	-3.71%
济川药业(中药)	468,611.48	511,691.24	-8.42%
中恒集团	381,405.61	329,876.53	15.62%
寿仙谷	54,675.85	51,145.19	6.90%
贵州百灵	285,058.53	313,684.32	-9.13%
紫鑫药业	85,928.92	132,496.11	-35.15%
珍宝岛(中药制剂)	166,236.15	164,693.86	0.91%
山西广誉远	121,295.18	161,640.98	-24.96%

由上表可见,外部因素对部分同行业可比公司的营业收入也造成了一定的冲击。另外,如果剔除票折因素的影响,山西广誉远2019年营业收入实际下滑比例为14.84%,在营业收入下滑的可比公司中接近中位水平。

(2)归属于母公司所有者的净利润下滑

①营业收入下滑影响

受上述内外因素综合影响,2019年山西广誉远营业收入较2018年同期下降了24.96%。

②加大营销力度影响

为应对宏观经济下滑、消费降级及国家医保控费、处方药监管等行业政策的不利影响,山西广誉远持续加大终端营销投入和动销力度,在全国大型医药连锁开展了一系列养生大讲堂和终端营销培训,同时积极优化销售策略,下沉开拓地县级销售渠道,销售费用率较2018年同期相应提高了5.76个百分点,导致山西广誉远归属于母公司所有者的净利润出现一定程度的下滑。

③新厂投产影响

2018年9月,山西广誉远新建中医药产业项目在通过GMP认证后由在建工程转入固定资产,增加固定资产61,710.79万元,按照会计政策,山西广誉远于2018年10月相应开始计提折旧,因此,2019年较2018年增加折旧计提1,849.34万元,导致山西广誉远生产成本相应上升。

④ 原材料采购影响

山西广誉远核心产品龟龄集、定坤丹均出自皇家,其组方精妙、用料讲究,其生产所需的药材分别达28味和30味,尤其贵细药材麝香、红花、羚羊角等价格波动较大,且呈现逐年上涨趋势,为此,山西广誉远从2018年陆续开始加大贵细原材料以及管控原材料的储备,在保持合理资产负债率的基础上,充分发挥融资杠杆效应,加大融资力度,使得报告期内信用证议付费用、银行借款利息及承兑汇票贴现等财务费用较上年增加2,018.21万元,对山西广誉远归属于母公司所有者的净利润造成一定影响。

3、2016年-2019年经营活动产生的现金流量净额变动原因

2016年-2019年经营活动产生的现金流量净额如下:

单位:万元

项目	经营活动产生的现金流量净额	与上年同期变动金额	变动率
2019年	-21,513.08	3,920.18	不适用
2018年	-25,433.26	-4,417.36	不适用
2017年	-21,015.91	-41,663.06	不适用
2016年	20,647.15	10,259.93	98.77%

(1)2016年-2019年经营活动产生的现金流量净额的变动原因

①2016年山西广誉远经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加10,259.93万元,增幅为98.77%,主要是因为年度内公司向其提供了39,064.76万元流动资金支持,用于生产经营所需,该资金支持较上年增加了24,350.26万元。

②2017年山西广誉远经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少41,663.06万元,主要是因为2016年度公司向其提供了39,064.76万元流动资金支持,而2017年度山西广誉远不仅未取得公司资金支持,而且向公司归还经营资金借款670.77万元。

③ 2018年山西广誉远经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少4,417.36万元,主要是因为年度内山西广誉远向公司归还经营资金借款3,360.36万元。

④ 2019年山西广誉远经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加3,920.18万元,主要是因为年度内山西广誉远销售商品提供劳务收到的现金较上年增加18,127.21万元,且在年度内向公司归还经营资金借款12,080.22万元。

(2)山西广誉远经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因

山西广誉远在2013年启动“高品质中药战略”后,市场推广、品牌宣传等多方业务发展对资金的需求较大,但因其在国企改制之前形成的历史遗留债务负担较重,自身经营发展缓慢、积累较少,难以获得银行融资,因此在2018年之前山西广誉远经营发展所需资金主要由公司给予提供。若扣除该部分资金往来后,山西广誉远经营活动产生的现金流量净额如下:

单位:万元

项目	经营活动产生的现金流量净额	与上年同期变动金额	变动率
2019年	-9,432.86	12,640.04	不适用
2018年	-22,072.90	-1,727.77	不适用
2017年	-20,345.13	-1,927.52	不适用
2016年	-18,417.61	-14,090.33	不适用

由上表可知,山西广誉远2016年-2019年经营活动产生的现金流量持续为负,其原因如下:

①作为快速成长型企业,山西广誉远近年来业务保持持续的快速增长,但由于其尚处于市场培育期,受制于品牌知名度的影响,产品议价能力较弱,为了快速占领市场、覆盖终端渠道,山西广誉远给予了商业客户一定的信用账期,导致应收账款增长较快,期末余额处于较高水平,同时,由于商业客户以银行承兑汇票方式向山西广誉远支付货款的比重较高,而山西广誉远为了节约财务费用,一般不采用银行承兑汇票贴现的方式获取现金,以上综合对其经营性现金流入产生了重大影响。

② 2013年以来,山西广誉远持续加大市场投入,加快市场终端网络建设,尤其是2016年3月启动OTC战略以来,销售队伍逐步完善扩大,形成以商务、医学、KA为核心,品牌、市场为辅助的传统中药以及精品中药、养生酒的专业营销团队,不断创新营销,加强市场拓展、市场活动和终端覆盖、广告投放等一系列营销工作,使得销售费用大幅增加,再加之山西广誉远根据中药材市场价格波动情况,及时进行原材料战略储备等,综合使得经营性现金流出持续增多。

③为了给山西广誉远长远发展赋能,其自2016年起加大了研发投入的力度,围绕核心产品的剂型改造、工艺改进、药理药效及质量标准提升等方面,积极推进与高校、研究所、医院等机构的科研合作,充分依托外部优势资源开展多课题研究,尤其与山西大学、厦门大学、中国药科大学等院校联合实验室持续开展的重大项目,均取得了显著成效。

4、2016-2019年山西广誉远总资产、归属于母公司股东净资产变动原因

单位:万元

项目		总资产	归属于母公司股东净资产
2019年	增长额	44,771.59	17,816.70
	增长率	15.07%	10.48%
2018年	增长额	52,732.67	41,625.37
	增长率	21.58%	32.43%
2017年	增长额	119,632.07	109,132.12
	增长率	95.94%	85.02%
2016年	增长额	68,699.08	15,359.32
	增长率	122.68%	396.25%

(1)总资产变动的原因

① 2016年较2015年总资产增加68,699.08万元,增幅122.68%,主要因为:

A. 山西广誉远营业收入较上年同期增加118.92%,使得信用期内应收账款净额增加30,052.18万元;

B. 随着营业收入的增长,年末货币资金较期初增加7,129.13万元,同时以银行承兑汇票为主要结算方式收取的票据较上年同期增加14,999.50万元;

C. 山西广誉远中医药产业项目和新建研发中心项目在建工程增加投入11,478万元及新增土地使用权使得无形资产增加1,387万元。

② 2017年较2016年总资产增加119,632.07万元,增幅95.94%,主要因为:

A. 2017年公司对山西广誉远增资83,621.11万元,使其期末货币资金增加14,801.55万元、其他流动资产中购买结构性存款产品增加30,000万元,以及当期广誉远中医药产业项目建设投资增加26,100.44万元;

B. 销售收入较上年同期增长24.09%,使得应收票据较上年同期增加8,308.02万元,同时,信用期内的应收账款净额增加27,015.20万元;

C.公司利用中药材市场价格波动,对牛黄、西红花等贵细药材进行储备性采购,增加原材料1,905.26万元,以及为市场销售备货增加库存商品、在产品6,470.59万元。

③ 2018年较2017年总资产增加52,732.67万元,增幅21.58%,主要因为:

A. 山西广誉远营业收入较上年同期增长38.97%,致使信用期内应收账款净额增加60,185.86万元;

B. 山西广誉远中医药产业项目和新建研发中心项目建设投资增加17,632.01万元。

④ 2019年较2018年总资产增加44,771.59万元,增幅15.07%,主要因为:

A. 山西广誉远年末货币资金较期初增加10,645.14万元;

B. 信用账期内沉淀的应收账款净额较上年增加10,895.36万元;

C. 在价格低点对原材料增加战略性储备,使得原材料增加5,354.02万元;以及根据市场生产需求备货库存商品增加9,300万元;

D. 公司为提升市场终端动销增速,山西广誉远加强各区域地办建设,机构设置数量随之增加,使得向市场支付的备用金及其他业务往来款增加4,706.89万元。

(2)归属于母公司股东净资产变动的原因

① 2017年比2016年增加109,132.12万元,主要因为公司对山西广誉远增资83,621.11万元使得其实收资本与资本公积相应增加,以及当期山西广誉远实现归属于母公司所有者净利润25,511.01万元,未分配利润随之增加;

②除2017年以外,其余年度归属于母公司股东净资产的增加都主要是因为当年山西广誉远归属于母公司所有者的净利润使得未分配利润相应增加。

(2)将山西广誉远毛利率、销售费用率、管理费用率、应收账款周转天数、存货周转天数、经营活动产生的现金流量净额等主要经营及财务指标与同行业上市公司进行比较,说明相关指标的合理性,并分析山西广誉远业绩 2016-2018年业绩大幅提升,承诺期后业绩大幅下滑的具体原因及合理性。

一、同行业可比公司2019年相关财务数据

公司名称	毛利率(%)	销售费用率(%)	管理费用率(%)	应收账款周转天数	存货周转天数	经营性现金流净额(亿元)
白云山	19.82	9.83	3.93	64.92	64.71	50.22
同仁堂	46.76	19.75	10.98	32.59	311.74	22.74
东阿阿胶	47.65	44.85	16.88	131.73	800.53	-11.20
江中药业	66.66	35.47	8.75	15.57	91.32	6.41
片仔癀	44.24	9.14	6.86	28.74	212.35	-8.79
九芝堂	61.55	40.47	10.39	71.91	168.71	8.51
济川药业	84.00	49.70	6.75	98.88	106.46	21.48
中恒集团	83.47	59.42	6.42	19.76	245.72	6.54
寿仙谷	84.38	42.73	21.68	41.57	481.99	2.08
贵州百灵	60.12	34.04	7.32	198.50	297.05	4.67
紫鑫药业	76.50	10.71	27.58	434.15	11,464.97	-3.23
珍宝岛	60.08	25.58	13.21	157.45	265.45	2.21
山西广誉远	77.74	44.54	3.76	413.37	597.58	-2.15

企业毛利率、销售费用率的差异主要是因为如上所述企业间产品结构、销售模式不同所致,而应收账款周转天数以及存货周转天数则与各企业所处发展阶段、产品特点、生产能力、议价能力、原材料供给因素等相关,通过与上述同行业可比公司的对比分析,山西广誉远管理费用率处于较低水平,而应收账款周转天数则因为:①公司积极推进OTC战略使得终端覆盖数量快速增长、②产品所具有的“三高”特性等因素影响综合使得报告期内应收账款较高而处于行业高水平,而存货周转天数亦因:①原材料战略储备及低点采购、②季节性备货等因素影响综合使得报告期内存货增长较多而处于高水平,经营性现金流净额因为前述原因影响处于行业低水平。关于应收账款和存货的变化情况及具体原因详见第2题和第3题回复。

二、山西广誉远业绩 2016-2018年业绩大幅提升,承诺期后业绩大幅下滑的具体原因及合理性。

(一)变动原因

山西广誉远2016-2018年业绩大幅提升,承诺期后业绩大幅下滑的具体原因如前“2019年山西广誉远财务数据变动原因”所述。

(二)合理性说明

2016年-2018年山西广誉远业绩大幅提升,是公司启动OTC战略、加大对终端空白市场的快速覆盖而加强铺货,提高品牌知名度的必然结果,而2019年出现大幅下滑,与整体宏观经济、行业政策以及自身发展相关,不存在不合理性。

(3)说明山西广誉远的销售政策等是否发生变化,收入确认是否合规,是否存在采用激进销售或提前确认收入等措施完成业绩承诺,或存在其他损害公司利益的情形。

一、关于销售政策

2019年山西广誉远的销售政策未进行重大调整,在销售模式、信用期、授信额度、折扣等方面与2016-2018年基本保持一致。为达成年度经营目标,应对宏观经济下滑、消费降级及行业监管政策趋严的影响,公司在销售活动方面采用了灵活多样的促销手段促进销售。

二、关于销售收入确认

(一)销售确认原则

公司收入确认方法严格按照公司制定的会计政策执行。

《企业会计准则》规定,收入的确认条件为:在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方,既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售商品实施有效控制,收入的金额能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入企业,相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认商品销售收入的实现。

公司依据相关规定,制定收入的相关政策,明确确认收入的具体时点:公司收入主要系销售药品收入,收入确认的具体政策:①一般销售:公司于货物实际出库或独立第三方物流(运输)公司签收货物后确认收入,②网上销售:公司于客户网上签收后确认收入。

公司与商业签订的《一级经销商协议》中明确规定公司不接受“非质量问题的退、换货”,而药品由于属性的特殊性,出厂时均配有《质量检验报告》。同时,公司与商业客户签订的《购销合同》中明确规定“货到购货方十日内,若供方未收到购货方的书面通知即视为货物合格”,截止回复日,公司未收到任何购货方对2019年所发货物的关于质量问题的书面通知,也未曾出现过非质量原因的退货,公司不存在回购和退货等不满足收入确认条件的事项。

(二)其他

公司所有销售收入真实,严格按照企业会计准则确认,不存在采用激进销售或提前确认收入完成业绩承诺的情况,更不存在其他损害公司利益的情形。

(4)会计师意见

一、会计师核查程序

针对公司回复问题(1)(2)情况,结合年报审计工作,实施如下核查程序:

(一)查询历史数据,复核2016-2019年主要财务数据列示准确性;

(二)重新计算广誉远公司主要经营及财务指标,复核计算结果准确性,并查询同行业上市公司复核列示数据准确性。

针对问题(3)情况,实施如下核查程序:

(一)了解公司所处行业、领域、同行业公司、采销生产及商业模式等相关信息;

(二)了解公司产品用途、目标客户分布情况,产品相关行业、法律规定等信息;

(三)了解和评价公司内控制度的合理性,以及内部控制设计、运行的有效性;

(四)了解和分析公司收入确认政策,以及具体的确认时点、标志的合理性;

(五)检查销售业务相关合同、发货申请单、出库单、发票、客户签收单等依据,确认收入发生额的真实性、完整性、准确性,和归属期间的合理性;

(六)检查采购业务相关合同、质检单、入库单、发票等依据;对存货实施盘盘,检查存货的数量及状况;测算存货发出计价的准确性;确认存货余额和成本发生额的真实性、完整性、准确性;

(七)检查费用相关合同以及与费用计量相关的资料附件,核实费用内容的真实性、完整性、准确性和归属期间的合理性;

(八)选取客商样本,对往来款余额、销售采购发生额等信息实施函证程序,核实往来款余额、销售采购发生额的真实性、完整性、准确性。

二、核查意见

通过上述核查程序,我们认为山西广誉远其主要财务指标中应收账款周转天数及存货周转天数在同行业中处于较高水平,其他主要财务指标均处于适中水平,应收账款周转天数是因公司产品所具有的“三高”特点及山西广誉远公司的议价能力等原因造成,而存货周转天数是受原材料战略储备的影响。山西广誉远2016-2018年业绩大幅提升,是加大对终端空白市场的快速覆盖而加强铺货,提高品牌知名度的结果,而2019年出现大幅下滑,与整体宏观经济、国家的医药政策以及山西广誉远快速增长后适当控制销售、新厂投入使用增加折旧费用等相关,具备合理性。

未发现山西广誉远销售政策的重大变化,收入确认符合公司收入确认政策及会计准则规定,未发现其他损害公司利益的情形。

2、年报披露,2016-2019年公司经营活动产生的现金流量净额持续为负,主要系经营性应收项目增加的影响,同期公司应收账款、应收票据及应收款项融资账面价值合计分别为6.23亿元、9.78亿元、15.82亿元、16.75亿元,同比增速较快。同时,公司应收款项占营业收入的比例逐年增加,报告期末达到137.63%,但本期营业收入同比下滑24.81%,应收款项与营业收入变动方向不一致。报告期末公司应收账款账面价值14.45亿元,应收款项融资1.45亿元,按账龄披露的应收账款中,1年以内、1至2年、2至 3年的期末余额分别为9.75 亿元、4.12亿元、1.31亿元,坏账准备按组合计提比例为9%。请公司:(1)分别披露应收账款及应收款项融资前五名对象、是否为关联方、是否为当年新增客户、金额及同比变化、账龄,并结合期后回款情况,说明是否存在回收风险;(2)结合主要产品的销售模式,披露下游客户的信用政策、回款期限,回款是否存在销售条件,是否存在逾期情形,如有,请按时间顺序披露逾期情况明细,包括逾期主体、金额、原因、预计回收时间及回收风险;(3)分析说明2016年以来赊销率逐年上升、报告期应收款项与营业收入变动方向不一致的原因及合理性,并结合同行业对比,说明是否存在向下游压货或提前确认收入的情形,是否存在销售退货条款及退货风险,结合收入确认流程,说明收入确认政策是否符合会计准则相关规定;(4)说明应收账款科目中,预期信用损失法下坏账准备计提的测算过程及依据,并结合期后回款、坏账准备按账龄组合计提比例及同行业可比公司情况,说明 3 年以内的应收账款是否存在回收风险,报告期应收账款坏账计提是否充分,是否符合会计准则相关规定;(5)结合应收款项对经营活动产生的现金流量净额的影响,说明相关事项是否对公司正常生产经营产生影响,以及公司的应对措施(如有);(6)请会计师对问题(1)、(2)、(3)、(4)发表意见。

回复:

(1)分别披露应收账款及应收款项融资前五名对象、是否为关联方、是否为当年新增客户、金额及同比变化、账龄,并结合期后回款情况,说明是否存在回收风险。

一、2019年末公司应收账款及应收款项融资前五名对象具体内容如下:

(一)应收账款

1、基本情况

单位:万元

序号	商业单位名称	期末余额	账龄	较上年同期变动比例(%)	关联方(是/否)	新增客户(是/否)
1	湖南凯信医药有限公司	12,242.26	1年以内	1,596.48注	否	否
2	石家庄冀德科健医药科技有限公司	7,448.44	1年以内		否	是
3	陕西怡和生化药品有限公司	6,935.09	1-2年:2,333.57;2-3年:4,601.52	-2.12	否	否
4	浙江英特药业有限责任公司	5,851.89	1年以内2,878.12;1-2年2,973.77	4.78	否	否
5	山西九州通医药有限公司	5,817.45	1年以内	-47.66	否	否
合计		38,296.12				

注:湖南凯信医药有限公司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。为深耕湖南市场,公司借助其建立的销售渠道,一方面实现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资源,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,以上综合使得湖南凯信医药有限公司的期末余额出现大幅增长。

2、期后回款及回收风险分析情况

上述前五大客户因受疫情影响,致使其截至2020年3月末,仅给公司回款4,144.88万元,但因其均为全国及区域龙头商业企业,与公司合作多年,信用良好,且其覆盖区域销售正常,因此不存在回收风险。石家庄冀德科健医药科技有限公司作为公司2019年新增客户,公司已在业务开展前对其财务、信用等基本情况进行了相应的调查,认为不存在应收账款回收风险。

(二)应收款项融资

1、基本情况

单位:万元

序号	商业单位名称	期末余额	账龄	较上年同期变动比例(%)	关联方(是/否)	新增客户(是/否)
1	山西九州通医药有限公司	3,101.46	1年以内	-37.97	否	否
2	重庆医药(集团)股份有限公司	1,646.16	1年以内	-35.94	否	否
3	湖南凯信医药有限公司	1,284.20	1年以内		否	否
4	北京九州通医药有限公司	900.00	1年以内	350.00	否	否
5	国药控股黑龙江有限公司	650.00	1年以内	828.57	否	否
合计		7,581.82				

2、期后回款及回收风险分析情况

单位:万元

序号	商业单位名称	票据贴现	票据托收	票据背书	目前持有
1	山西九州通医药有限公司	1,837.37	244.35	1,019.75	0.00
2	重庆医药(集团)股份有限公司	929.88	220.00	456.28	40.00
3	湖南凯信医药有限公司	756.20	0.00	528.00	0.00
4	北京九州通医药有限公司	0.00	200.00	700.00	0.00
5	国药控股黑龙江有限公司	650.00	0.00	0.00	0.00

上述应收款项融资除尚持有重庆医药(集团)股份有限公司40万元以外,其他票据全部背书用于支付广告费或者材料款,公司客户信誉良好,目前不存在回收风险。

(2)结合主要产品的销售模式,披露下游客户的信用政策、回款期限、回款是否存在销售条件,是否存在逾期情形,如有,请按时间顺序披露逾期情况明细,包括逾期主体、金额、原因、预计回收时间及回收风险。

一、销售模式

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:

(一)协作经销模式

公司传统中药的大部分药品、以及养生酒中的加味龟龄集酒、金钻龟龄集酒和蓝宝石系列产品采用协作经销模式进行销售,协作经销是一种公司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。公司自有销售队伍在各自的区域内寻找到合适的协作经销商,在签订经销合同后,公司与区域经销商整合资源,开拓区域内零售药店,以及通过临床推广、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,公司销售队伍同时对医药商业批发客户提供相应的服务支持。

(二)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。

(三)经销模式

公司的精品中药及养生酒中的红宝石系列产品采取经销模式,即将产品以买断方式销售给与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、回款期限等销售政策

(一)信用政策及回款期限

报告期内,公司对新老商业客户采取平等的信用政策。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,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
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	医保欠款周期较长,因此给予较长的信用账期
OTC商业	3-6个月	

(二)回款是否存在销售条件的说明

公司产品销售采用买断方式进行销售,回款不存在销售条件。

(三)逾期回款

公司账龄超过一年以上的应收账款金额为61,510.89万元,具体说明如下:

1、五年以上应收账款

公司账龄超过五年的应收账款金额为3,221.41万元,其中大部分为山西广誉远改制前形成的历史遗留款项,预计无法回收,公司已经按会计政策全额计提了信用减值损失。

2、其他

扣除账龄五年以上的应收账款,其他账龄超过一年以上的应收账款金额为58,289.48万元,其中前三十大应收账款占比为84%,具体情况如下:

单位:万元

序号	逾期主体	2019年末	逾期金额	逾期原因	预计回收时间	回收风险
1	陕西怡和生化药品有限公司	6,935.09	6,935.09	(3)	2020年12月	无
2	北京九州通医药有限公司	5,659.09	4,760.30	(1)(2)	2020年12月	无
3	山西广誉远国药堂药店连锁有限公司	4,421.15	4,421.15	(3)	2020年12月	无
4	广州采芝林药业有限公司	3,670.86	3,670.86	(1)(2)	2020年12月	无
5	商丘市华杰医药有限公司	3,192.71	3,191.50	(1)(2)	2020年9月	无
6	浙江英特