（上接B056版）

（2）人参系列产品信用政策：

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）。

综上公司从行业特点及经营模式来讲，采购模式中尤其是林下参采购，需要每年前三季度进行预付款项，后经过公司种植管理部门一年左右观察期后，进行清查、核实林下参的数量、质量，且手续清晰进行结算，因此公司每年前三季度产生较大额度预付账款

销售模式中，公司处方药销售多为三甲级以上医院客户；人参销售客户多为流通企业客户、百强连锁客户、制造企业客户按账期回款，产生应收账款。公司按照不同客户给与不同的信用账期，对于长期稳定的销售客户及扩展新的销售模式客户给予适当放宽信用账期。

2018-2021年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张及突发疫情的影响，行业内上下游合作客户均受到不同冲击，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-2021年中公司的回款账期有所延长，应收账款滞缓。

对比同行业，中成药收入及与应收账款比例基本无明显差异；人参版块，由于公司在该行业中的产业龙头地位，同时公司担负的社会责任，掌握的资源量，行业中的其他公司无法形成比较，公司人参产销存是依据科学的发展战略进行的，风险可控。

收入确认自2020年1月1日起执行新收入准则。

本报告期营业收入下降的情况下应收账款余额高及与收入变动不匹配的原因主要是公司本期收入大幅下降，同时客户同受疫情及国内经济形势影响资金周转因难，对公司应收账款回款产生影响。针对应收账款回款迟缓公司采取了相应措施，清理各种应收债权，对超过信用期的应收销货款进行清收，金额大的客户可采取分步分阶段清收方式；久欠不还且信用程度评价有所下降的客户必要时采取法律措施。

营业收入下降原因：

中成药方面：报告期内，受突发新冠肺炎疫情影响，全国各地实施严格的疫情防控措施，企业复工时间延迟，原材料采购、产品生产、产品销售受阻；公司生产的中成药产品以治疗风湿免疫类、耳鼻喉类、抗菌消炎、心脑血管、肝胆类和消化系统类疾病为主，因疫情期间医疗重点都在防疫、抗疫，主要的销售终端如医院、药店等终端以疫情相关药品为主，导致其他药品的终端需求有所下降，其中，抗菌、消炎、退烧相关产品被要求全部下架，不能销售，对公司主营中成药产品销售产生较大影响。

人参板块方面：2021年，人参深加工产品销售终端如专柜、药店等，因突发疫情基本停滞，需重新夯实搭建，同时人参深加工产品提取物出口港澳业务受到宏观经济及香港政策局势影响基本停滞，总体对公司人参板块业务带来极大影响。

2、结合业务开展情况、销售信用政策、期后销售回款情况详细说明近年来你公司应收账款周转天数明显上升的原因，并对比同行业说明是否存在较大差异及差异原因。

回复：

公司2019-2021年应收账款及收入相关指标表：

项目	2021年	2020年	2019年
应收账款账面余额	1,125,730,558.59	1,086,138,262.27	1,255,872,291.25
累计坏账准备	377,689,087.96	114,610,700.87	103,941,387.00
应收账款账面价值	748,041,470.63	971,527,561.40	1,151,930,904.25
营业收入	246,790,851.83	285,535,339.24	859,289,244.11
应收账款周转天数	1,254.36	1,338.79	434.15
应收余额占收入比	456.15%	380.39%	146.15%

2019-2021年同行业应收账款周转天数：

项目	2021年	2020年	2019年
紫鑫药业应收账款周天数	1,254.36	1,338.79	434.15
紫鑫药业应收账款周转率	0.29	0.27	0.83
广誉远应收账款周转天数	487.47	528	411.63
广誉远应收账款周转率	0.74	0.68	0.77
益盛药业应收账款周转天数	82.23	95.56	65.65
益盛药业应收账款周转率	4.38	3.77	5.48

公司业务开展情况、销售信用政策见上面 三、1 的回复。

对比同行业，中成药收入及与应收账款比例基本无明显差异；人参版块，由于公司在该行业中的产业龙头地位，同时公司担负的社会责任，掌握的资源量，行业中的其他公司无法形成比较，公司人参产销存是依据科学的发展战略进行的，风险可控。

3、报告期你公司按照账龄计算的预期损失率较2020年明显上升，1年以内计提比例为15%，1-2年为25%，2-3年为30%，3-4年为40%，4-5年为50%，5年以上为100%。请结合行业特点、你公司销售信用政策、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明显上升的原因，是否与同行业公司存在差异，前期坏账准备计提是否充分、合理。

回复：

公司的主要销售信用政策见上面 三、1的回复。公司前期及本期均依据准则要求及公司的应收款项的实际情况、公司的会计政策确定本期应收账款的预期损失率。故坏账准备计提都是充分、合理的。本期应收账款回收缓慢的客观现实及未来因疫情等原因使该现实仍将存在，故导致本期按照账龄计算的预期损失率较2020年明显上升。本期应收账款回收缓慢的原因：2018-2021年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张，突发疫情的影响，行业内上下游合作客户均受到不同影响，经营均进入一个非常时期，业绩下滑，资金运转出现困难。公司与供应商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，因而造成期末应收账款回款滞缓。公司对应收款项本着稳健原则计提了充分的坏账准备，同时公司对应收账款清收做出了合理的规划、措施以保证应收账款的增长及其余额保持在合理的水平，针对应收账款回款迟缓公司采取了相应措施，清理各种应收债权，对超过信用期的应收销货款进行清收，金额大的客户可采取分步分阶段清收方式；久欠不还且信用程度评价有所下降的客户必要时采取法律措施。

4、补充披露按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况，并说明是否存在关联方。

回复：

排名	明细项目	款项性质	期初余额		本期发生		期末余额	
			借方	贷方	借方累计	贷方累计	借方	贷方
1	吉林润泽元医药有限公司	中成药	185,046,840.82		15,943,806.76	11,334,008.96	189,656,638.62	
2	香港莱斯美特有限公司	人参	76,390,736.50				76,390,736.50	
3	湖南汇欣仁和医药产业有限公司	人参	51,166,175.20				51,166,175.20	
4	江西尚品药业有限公司	人参	45,302,000.00				45,302,000.00	
5	吉林梧桐商贸股份有限公司	人参	39,123,712.80				39,123,712.80	
	合计		397,029,465.32		15,943,806.76	11,334,008.96	401,639,263.12	

上述销售客户中在本报告期存在长期未回款或回款较差情况，经客户与公司积极协商，同时客户承诺在后期合作中确保公司应收款项回款前提下，公司遵循谨慎性原则，依据《会计准则》及公司的会计政策，对应收账款计提了充足的坏账准备。

上述客户中香港莱斯美特有限公司为公司2017年开发的人参提取物出口相关客户，该客户为公司在人参精深加工产品、人参提取物方面打开了国际市场，具备良好的企业信用度，2017-2019年香港莱斯美特有限公司合计回款3,325.33万元。2019年下半年至本报告期受到宏观经济及香港政策局势影响，同时受突发新冠肺炎疫情影响，综合因素导致本期未发生业务，经该客户与公司积极协商，公司鉴于其良好的企业信用度及回款情况，在考虑未来资金能够全额收回并不会出现损失的情况下，将其按照和其他客户一起预期信用损失率予以计提的坏账准备。

上述客户中湖南汇欣仁和医药产业有限公司为公司开发的人参高端产品销售主要客户，该客户为公司在2019年人参精深加工产品金参系列方面以药材批发流通、连锁药店模式在国内市场进行销售，具备良好的企业信用度，2019-2021年湖南汇欣仁和医药产业有限公司合计回款1,011.00万元。2020年下半年至本报告期主要受到突发新冠肺炎疫情影响，导致本期未发生业务但持续回款，经该客户与公司积极协商，公司鉴于其良好的企业信用度及回款情况，在考虑未来资金能够全额收回并不会出现损失的情况下，将其按照和其他客户一起预期信用损失率予以计提的坏账准备。

上述客户中江西尚品药业有限公司为公司2018年开发的人参高端产品销售主要客户，该客户为公司在人参精深加工产品模压红参、金参系列方面以药材批发流通、连锁药店模式在国内市场进行销售，具备良好的企业信用度，2018-2021年江西尚品药业有限公司连续回款1,130.00万元。本报告期主要受到突发新冠肺炎疫情影响，导致本期未发生业务但持续回款，经该客户与公司积极协商，公司鉴于其良好的企业信用度及回款情况，在考虑未来资金能够全额收回并不会出现损失的情况下，将其按照和其他客户一起预期信用损失率予以计提的坏账准备。

上述客户中吉林梧桐商贸股份有限公司为公司2019年下半年开发的人参系列产品网络销售主要客户该客户为公司在林下鲜参、人参化妆品、人参食品方面以网络销售模式在国内市场进行销售，具备良好的企业信用度，2019-2021年吉林梧桐商贸股份有限公司合计回款4.89万元。本报告期主要受到突发新冠肺炎疫情影响及公司经营资金影响，相应网络销售本期未发生业务，经该客户与公司积极协商，公司鉴于其良好的企业信用度及网络销售是公司计划重点扩宽开展的业务，在考虑未来资金能够全额收回并不会出现损失的情况下，将其按照和其他客户一起预期信用损失率予以计提的坏账准备。

公司于2020年8月27日第七届董事会第二十次会议决议通过《关于出售子公司股权的议案》，出售公司全资子公司吉林紫鑫敦化医药药材有限公司100%股权，敦化医药药材自2020年9月1日起不在公司合并范围。详见公司在指定信息披露媒体公开披露的《第七届董事会第二十次会议决议公告》（公告编号：2020-059）、《关于出售子公司股权的公告》（公告编号：2020-061）。根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法律法规，该公司在完成股权交割后与公司不存在关联关系。

应收账款前五名客户均为公司正常的经营客户，公司及公司董监高、公司控股股东及一致行动人与应收账款前五名不存在关联关系。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

结合年度审计工作，年审会计师执行了如下审计及核查程序：

（一）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；

（二）对应收账款、营业收入执行函证程序，发函比例不低于70%；

（三）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；

（四）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；

（五）执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

（六）查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否与公司存在关联关系；

（七）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；

（八）检查公司是否存在销售退回情形，如存在则查验退款时间及支付记录，退货入库记录等；

（九）对于单项金额重大的应收账款，我们抽样复核了管理层评估可收回金额的相关考虑及客观证据，包括管理层结合客户经营状况、市场环境、历史还款情况等对客户信用风险作出的评估；

（十）对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，我们复核了管理层对于信用风险特征组合的设定，账龄分析、预期信用损失率的确定以及应收账款期后回款情况测试，评价管理层对应收账款减值损失计提的合理性；并抽样复核了应收账款账龄划分是否准确；

（十一）获取坏账准备计提明细表，检查计提方法是否按照坏账准备政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

年审会计师核查意见：

我们在审计核查中，未发现公司前期信用减值损失计提不合理的情形，未发现前五名客户与公司存在关联方关系，未发现信用减值损失计提不充分、不合理。

四、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额7.92亿元，占年度采购总额比例为91.18%，占当年营业成本的720.24%，其中向第一大供应商采购金额为3.93亿元，占年度采购总额比例为45.24%。上一年度前五名供应商采购金额占比为74.86%，集中度进一步上升。请你公司：

1、结合公司销售情况、战略部署说明报告期内销售下滑的情况下采购金额超过当年销售收入的原因及合理性、相关会计处理是否合规。

回复：

项目	2021年	2020年	2019年
营业收入	246,790,851.83	285,535,339.24	859,289,244.11
采购金额	868,670,998.50	421,843,752.94	743,788,965.81

2021年前五大供应商情况

序号	供应商	采购金额
1	贾晓晶	393,000,000.00
2	王枫军	185,000,000.00
3	黄立民	173,000,000.00
4	集安市吉聚参业有限公司	21,120,491.94
5	咸虹百	19,900,600.00
	合计	792,021,091.94

公司本期前五名供应商是人参采购客户，前三名是采购林下参客户。公司采购林下参的资金来源主要是银行原材料采购专项借款，该借款只能用于原材料采购，不得用于生产经营的其他方面。采购人参干品及林下参是公司《人参发展规划》的战略储备要求。采购林下参符合基于国家及地方政府政策制定的持续性战略储备的战略目标，符合行业未来发展方向，符合公司发展战略、符合控股股东未来5年在林下种植发展的战略规划。相关会计处理均是按《企业会计准则》及公司的会计制度要求处理的，做到了合法、合规。

2、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。

报告期内，公司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。

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成，因公司遵选合适的土地后，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。

公司本年采购前五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，因此合并口径前五名供应商主要为林下参供应商，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。

近三年采购供应商前五名：

2021年五大供应商情况		
序号	供应商	采购金额
1	贾晓晶	393,000,000.00
2	王枫军	185,000,000.00
3	黄立民	173,000,000.00
4	集安市吉聚参业有限公司	21,120,491.94
5	咸虹百	19,900,600.00
	合计	792,021,091.94

2020年五大供应商情况		
序号	供应商名称	采购金额（元）
1	张洪胜	262,000,000.00
2	中民康达药业股份有限公司	18,417,350.00
3	集安市俊鹏参业有限责任公司	13,155,030.00
4	北京九州通医药有限公司	12,628,410.02
5	红惠医药有限公司	9,592,424.60
	合计	315,793,214.62

2019年五大供应商情况		
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	咸虹百	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

近三年销售客户前五名

2021年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	吉林高邈药业股份有限公司	15,302,293.33
2	吉林润泽元医药有限公司	14,922,103.23
3	华润医药商业集团有限公司	8,501,538.17
4	国药集团药业股份有限公司	8,308,280.99
5	国药控股广州有限公司	5,895,803.94
	合计	52,930,019.66

2020年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	吉林紫鑫敦化医药药材有限公司	23,117,404.39
2	北京九州通医药有限公司	10,444,640.52
3	国药集团药业股份有限公司	7,734,449.61
4	广东省二丁药业供应链有限公司	6,115,360.00
5	华润医药商业集团有限公司	5,883,070.62
	合计	53,294,925.14

2019年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	北京九州通医药有限公司	86,680,861.30
2	湖南汇欣仁和医药产业有限公司	55,045,871.40
3	吉林梧桐商贸股份有限公司	39,170,000.00
4	吉林省蓝弗陆和科技有限公司	32,175,388.58
5	买买提（吉林）电子商务有限公司	20,035,000.00
	合计	233,107,121.28

上述供应商除北京九州通医药有限公司外其他均不是我公司销售客户，公司向北京九州通医药有限公司采购蝉蜕、苍术等中成药原材料，向其销售四妙丸、藿胆片等中成药。

经核查，公司、公司董事、监事和高级管理人员、公司5%以上股东及其一致行动人与供应商之间不存在关联关系或其他利益关系，不存在对特定供应商依赖的情形。

3、详细列示向前五大供应商采购的主要商品，当期销售情况，并说明前五大供应商是否与公司存在关联关系，其与公司、公司实际控制人及其一致行动人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系；说明公司是否存在对其的重大依赖，如是，你公司已采取的应对措施。

回复：

2021年前五大供应商情况				
序号	供应商	采购金额	采购商品	当期销售加工情况
1	贾晓晶	393,000,000.00	林下参	未对外销售
2	王枫军	185,000,000.00	林下参	未对外销售
3	黄立民	173,000,000.00	林下参	未对外销售
4	集安市吉聚参业有限公司	21,120,491.94	园参干品	深加工
5	咸虹百	19,900,600.00	园参干品	深加工
	合计	792,021,091.94		

本期供应商前三名采购的是在地林下参，后二名采购的是园参干品，本期均未对外实现销售。上述前五名供应商与公司、公司实际控制人及其一致行动人在业务合作、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。

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。

公司2021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。

五、报告期内，你公司医药产品平均毛利率55.44%，同比下降1.64个百分点。其中人参系列产品营业收入为1,937.41万元，同比上升96.84%，毛利率为-2.98%，同比下降23.38个百分点。其他类产品毛利率为57.12%，同比上升45.40个百分点。报告期你公司人参系列产品销售量为33,025.79公斤，同比上升93.93%，生产量59,903.93公斤，同比上升706.31%。请你公司：

1、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，说明本报告期人参系列产品毛利率为负的原因及合理性、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。

回复：

2021年度销售统计表

品 种	2021年			
	营业收入	营业成本	营业毛利	毛利率
中成药	217,442,323.32	85,737,186.06	131,705,137.26	60.57%
人参系列产品	19,374,059.10	19,951,365.38	-577,306.28	-2.98%
其他	9,974,469.41	4,277,146.51	5,697,322.90	57.12%
合 计	246,790,851.83	109,965,697.95	136,825,153.88	55.44%
其中:人参系列产品（初元药业）	18,818,907.34	21,380,007.80	-2,561,100.46	-13.61%
其他Fytagoras B.V.（公司）	7,408,630.96	2,270,217.17	5,138,413.79	69.36%

收入确认计量所采用的会计政策：

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

影响毛利率的主要因素是收入和成本，公司中成药产品的销售价格基本保持稳定，因人工、原材料、水电等价格变动会对生产成本产生影响，但总体影响较小，因而中成药毛利率水平基本稳定。人参产品毛利率相差较大，精深加工产品毛利率高于粗加工产品，同品种因其品质特征如等级、枝头、年限、农残等也会有所不同。本期人参产品出现负毛利的原因是子公司初元药业为降低损失将经挑选整理后的品质相对较差的人参原材料及部分因销售放缓产生的近效期产品以低于市场价对外销售所致。其他业务毛利率上升的原因主要是国外子公司Fytagoras B.V.产生，该公司主要经营双单位体项目、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。

2、结合行业形势变化及人参价格走势等因素，说明报告期内人参生产量增幅明显高于销售量增幅的原因及合理性。

回复：

项目	单位	2021年
销售量	公斤	33,025.79
生产量	公斤	59,903.93
销售量	盒、罐	102,690.10
生产量	盒、罐	22,371.02
销售量	支	16,938.00
生产量	支	79,745.00

本报告期以公斤、支计量的产品生产量增加主要是子公司初元药业本期人参软糖、人参饮品、人参提取物浸膏、75%酒精消毒液500mL/瓶、人参皂苷粉等生产增加，其中人参提取物浸膏、75%酒精消毒液500mL/瓶、人参皂苷粉等未全部对外实现销售形成库存，导致销售量少于生产量。

子公司Fytagoras B.V.作为欧美出口销售业务的前沿，经过市场调研，认为中国人参具有提高免疫力的功效，疫情期间，对提升人体免疫力的产品有很大的市场需求。人参皂苷不同于其他中成药的复方制剂，属于单方制剂，符合欧美进口标准。人参皂苷是人参的主要有效成分，现代医学研究表明人参皂苷有如下作用：提高免疫功能、明显的抗应激作用、明显的强心作用、增强血液系统的功能、促进和增强记忆、促进内分泌系统功能、促进代谢系统功能、延缓衰老作用及抗氧化作用、抗肿瘤作用。

根据公司2021的经营规划，重新启动参工堂的人参皂苷的海外出口业务，由Fytagoras B.V.公司作为海外销售的宣传和推广。参工堂的人参皂苷是由初元药业进行前期加工处理，形成人参提取物浸膏，初元药业本期生产量的增加主要是为参工堂储备原料。报告期末，初元药业尚未向参工堂交付半成品。

75%酒精消毒液是用于公司内部疫情的范和公益性捐赠的储备。

请年审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。

结合年度审计工作，年审会计师执行了如下审计及核查程序：

（一）了解公司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；

（二）对应收账款、营业收入执行函证程序，发函比例不低于70%；

（三）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；

（四）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；

（五）执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

（六）查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否与公司存在关联关系；

（七）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；

（八）检查公司是否存在销售退回情形，如存在则查验退款时间及支付记录，退货入库记录等；

（九）对于单项金额重大的应收账款，我们抽样复核了管理层评估可收回金额的相关考虑及客观证据，包括管理层结合客户经营状况、市场环境、历史还款情况等对客户信用风险作出的评估；

（十）对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，我们复核了管理层对于信用风险特征组合的设定，账龄分析、预期信用损失率的确定以及应收账款期后回款情况测试，评价管理层对应收账款减值损失计提的合理性；并抽样复核了应收账款账龄划分是否准确；

（十一）获取坏账准备计提明细表，检查计提方法是否按照坏账准备政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

年审会计师核查意见：

我们在审计核查中，未发现公司前期信用减值损失计提不合理的情形，未发现前五名客户与公司存在关联方关系，未发现信用减值损失计提不充分、不合理。

四、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额7.92亿元，占年度采购总额比例为91.18%，占当年营业成本的720.24%，其中向第一大供应商采购金额为3.93亿元，占年度采购总额比例为45.24%。上一年度前五名供应商采购金额占比为74.86%，集中度进一步上升。请你公司：

1、结合公司销售情况、战略部署说明报告期内销售下滑的情况下采购金额超过当年销售收入的原因及合理性、相关会计处理是否合规。

回复：

项目	2021年	2020年	2019年
营业收入	246,790,851.83	285,535,339.24	859,289,244.11
采购金额	868,670,998.50	421,843,752.94	743,788,965.81

2021年前五大供应商情况

序号	供应商	采购金额
1	贾晓晶	393,000,000.00
2	王枫军	185,000,000.00
3	黄立民	173,000,000.00
4	集安市吉聚参业有限公司	21,120,491.94
5	咸虹百	19,900,600.00
	合计	792,021,091.94

公司本期前五名供应商是人参采购客户，前三名是采购林下参客户。公司采购林下参的资金来源主要是银行原材料采购专项借款，该借款只能用于原材料采购，不得用于生产经营的其他方面。采购人参干品及林下参是公司《人参发展规划》的战略储备要求。采购林下参符合基于国家及地方政府政策制定的持续性战略储备的战略目标，符合行业未来发展方向，符合公司发展战略、符合控股股东未来5年在林下种植发展的战略规划。相关会计处理均是按《企业会计准则》及公司的会计制度要求处理的，做到了合法、合规。

2、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。

报告期内，公司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。

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成，因公司遵选合适的土地后，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。

公司本年采购前五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，因此合并口径前五名供应商主要为林下参供应商，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。

近三年采购供应商前五名：

2021年五大供应商情况		
序号	供应商	采购金额
1	贾晓晶	393,000,000.00
2	王枫军	185,000,000.00
3	黄立民	173,000,000.00
4	集安市吉聚参业有限公司	21,120,491.94
5	咸虹百	19,900,600.00
	合计	792,021,091.94

2020年五大供应商情况		
序号	供应商名称	采购额（元）
1	张洪胜	262,000,000.00
2	中民康达药业股份有限公司	18,417,350.00
3	集安市俊鹏参业有限责任公司	13,155,030.00
4	北京九州通医药有限公司	12,628,410.02
5	红惠医药有限公司	9,592,424.60
	合计	315,793,214.62

2019年五大供应商情况		
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	咸虹百	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

近三年销售客户前五名

2021年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	吉林高邈药业股份有限公司	15,302,293.33
2	吉林润泽元医药有限公司	14,922,103.23
3	华润医药商业集团有限公司	8,501,538.17
4	国药集团药业股份有限公司	8,308,280.99
5	国药控股广州有限公司	5,895,803.94
	合计	52,930,019.66

2020年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	吉林紫鑫敦化医药药材有限公司	23,117,404.39
2	北京九州通医药有限公司	10,444,640.52
3	国药集团药业股份有限公司	7,734,449.61
4	广东省二丁药业供应链有限公司	6,115,360.00
5	华润医药商业集团有限公司	5,883,070.62
	合计	53,294,925.14

2019年销售前五大客户情况		
序号	客户	销售金额
1	北京九州通医药有限公司	86,680,861.30
2	湖南汇欣仁和医药产业有限公司	55,045,871.40
3	吉林梧桐商贸股份有限公司	39,170,000.00
4	吉林省蓝弗陆和科技有限公司	32,175,388.58
5	买买提（吉林）电子商务有限公司	20,035,000.00
	合计	233,107,121.28

上述供应商除北京九州通医药有限公司外其他均不是我公司销售客户，公司向北京九州通医药有限公司采购蝉蜕、苍术等中成药原材料，向其销售四妙丸、藿胆片等中成药。

经核查，公司、公司董事、监事和高级管理人员、公司5%以上股东及其一致行动人与供应商之间不存在关联关系或其他利益关系，不存在对特定供应商依赖的情形。

3、详细列示向前五大供应商采购的主要商品，当期销售情况，并说明前五大供应商是否与公司存在关联关系，其与公司、公司实际控制人及其一致行动人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系；说明公司是否存在对其的重大依赖，如是，你公司已采取的应对措施。

回复：

2021年前五大供应商情况				
序号	供应商	采购金额	采购商品