

关于国药集团一致药业股份有限公司资产出售、发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件反馈意见回复的专项核查意见

天职业字[2016]5384-5号

中国证券监督管理委员会：

根据贵会 2016 年 7 月 22 日出具中国证监会行政许可项目一次反馈意见通知书 161556 号之要求，我们对贵会要求申报会计师核查的问题进行了审慎核查，现将落实情况回复说明如下：

释义：

除非本回复说明另有所指，下列词语具有的含义如下：

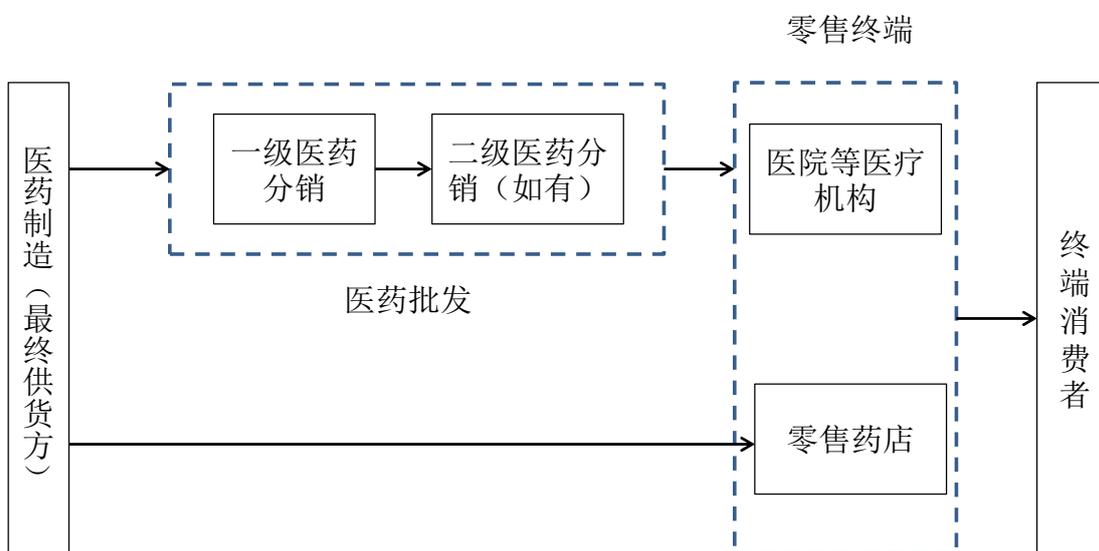
会计师、我们	指	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
公司、国药一致	指	国药集团一致药业股份有限公司
南方医贸	指	广东南方医药对外贸易有限公司
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
金额单位	指	除另有说明者外，均为人民币万元

反馈意见问题三：申请材料显示，报告期内，国大药房的第一大供应商均为国药集团，主要原因为国药集团下属子公司国药控股为中国最大的药品、医疗保健产品分销商及领先的供应链服务提供商，拥有并经营中国最大的药品分销及配送网络。此外，佛山南海、新特药、南方医贸报告期前五名客户或供应商中也有国药集团。请你公司：1) 补充披露上述关联交易的作价依据及合理性。2) 结合与第三方交易价格、可比市场价格，补充披露上述关联交易价格的公允性及对本次交易估值的影响。3) 补充披露本次交易后上市公司新增关联交易金额及占比，对上市公司和中小股东权益的影响，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款的有关规定。请独立财务顾问、会计师、律师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露上述关联交易的作价依据及合理性

本次重组的标的公司南方医贸的主营业务为医药分销，属于医药批发。从医药行业的产业结构上看，医药流通行业属于医药工业的下游。医药工业的参与主体为各类制药企业，制药企业需要通过医药分销公司进行产品的配送、分销给零售终端（医疗机构以及零售药店），或由一级分销公司调拨至二级及以下分销公司，由二级分销公司最后销售给包括医院、零售药店在内的零售终端，由零售终端抵达消费者。报告期内，南方医贸主要向国药集团及其下属的医药商业企业（即医药零售企业向医药分销企业采购以及二级医药分销企业向一级医药分销企业采购）和医药工业企业（即医药零售企业直接向医药制造企业采购以及医药分销企业向医药制造企业采购）采购药品等医疗用品。



1、向医药商业企业关联采购的定价依据及合理性

国药集团下属的国药控股为目前中国最大的药品、医疗保健产品分销商及领先的供应链服务提供商，拥有并经营中国最大的药品分销及配送网络，拥有丰富的上游医药工业的供应商资源，也是众多药品的一级医药分销代理商。由于国药控股所处产业链上位置以及目前的行业地位，置入标的公司与国药控股下属子公司及其他关联方不可避免的发生采购货物等关联交易，该等关联采购具有必要性和合理性。

在产业链中，医药分销企业承担批发、物流和配送的职能，盈利模式主要为产品的进销差价。在实际运营过程中，往往由制药企业（药品的最终供货方）、医药分销公司与医药零售企业或制药企业（药品的最终供货方）、一级医药分销代理商与二级医药分销代理商签订分销

协议，协议中明确：医药分销公司/一级医药分销代理商按照供货方建议价格销售给医药零售企业/二级医药分销代理商，即医药分销公司销售给医药零售企业或一级医药分销代理商销售给二级医药分销代理商的价格是由最终的药品供货方确定，医药分销公司/一级医药分销代理商无权对交易价格进行修正。如最终供货方未就医药分销公司或一级医药分销代理商对外销售的价格签订明确的分销协议予以约定，则一般由医药分销公司或一级医药分销代理在采购成本的基础上考虑物流配送的成本、回款帐期和自身毛利率空间等因素后在产品采购价格上进行一定加成，再销售给二级医药分销企业或包括医院、零售药店在内的渠道终端。由于行业竞争充分，毛利水平透明，通常直销业务（即医药分销公司销售给零售终端）的平均毛利率为6%左右，一二级分销企业之间的调拨业务平均毛利率为3%左右。因此，本质上医药分销企业或一级医药分销代理商对产品销售并无自有定价权。

综上，置入标的公司向医药商业企业的关联方采购亦遵循上述分销协议的约定或根据相同的行业规则与惯例确定采购价格。

2、向医药工业企业关联采购的定价依据及合理性

国药集团为中国最大的医药集团，除了前述经营中国最大的医药分销业务外，经营范围还涵盖生物制品、化学制药、现代中药、诊断试剂与化学试剂、科学仪器与医疗器械等多个方面。

本次重组置入的标的资产中，国大药房为一家全国性的大型医药零售连锁企业和国内医药零售市场领先的医药零售营运商；南方医贸主要以两广地区为中心开展医药商业业务，经营的药品种类丰富，涵盖范围广，超过10万个。因此不可避免的，南方医贸也会向国药集团下属工业采购药品以及其他医疗用品，该等关联采购具有必要性和合理性。

医药工业企业销售给标的公司的产品价格是在各地区市场终端价格基础上，结合医药流通企业的物流配送的成本、回款的账期和给予医药流通企业毛利率空间后综合制定的，医药工业企业对关联方产品销售价格与第三方销售定价方法一致。

二、关联销售的作价依据及合理性

如前所述，制药企业需要通过医药分销公司进行产品的配送、分销给零售终端（医疗机构以及零售药店），或由一级分销公司调拨至二级及以下分销公司，由二级分销公司最后销售给包括医院、零售药店在内的零售终端。鉴于南方医贸拥有包括“静脉注射用人血免疫球蛋白”等药品的全国总代理；因此，报告期内，国药集团下属公司也存在向南方医贸采购相关药品以及其他医疗用品的情形，形成关联销售。

如前所述，上述关联销售价格依据最终药品供应商、一级医药分销代理商与二级医药分销代理商签订分销协议予以确定，或由一级分销企业在采购成本的基础上考虑物流配送的成本和自身毛利率空间后在产品采购价格上进行一定加成，本质上一级医药分销代理商对产品销售并无自有定价权，上述关联销售价格即为市场价格。

三、结合与第三方交易价格、可比市场价格，补充披露上述关联交易价格的公允性及对本次交易估值的影响

1、南方医贸向医药商业企业关联采购情况

以报告期内南方医贸向国药集团下属医药商业企业采购的前五大品种为例，关联方销售给南方医贸以及无关联第三方的价格对比情况如下：

单位：元

品规	2016年1-4月、2015年度、2014年度及2013年度		
	可比第三方交易价格 注1	关联交易价格	差异比例 ^{注2}
药品 23	530.00	530.00	0.00%
药品 24	32.53	32.53	0.00%
药品 25	963.23	968.71	0.57%
药品 26	27.23	27.21	-0.04%
药品 27	251.35	251.35	0.00%

注 1：为南方医贸的关联方销售给可比第三方的品规价格

注 2：差异比例=（关联交易价格-可比第三方交易价格）/可比第三方交易价格

由上表可见，南方医贸与国药集团关联商业企业之间的采购价格与可比第三方交易价格差别较小，存在差异主要由于南方医贸向上游经销商付款的回款帐期与第三方向上游经销商回款帐期不同、上游经销商配送区域的距离差异导致的物流成本不同，以及各省市的招标价格有所不同引起。

结合与可比第三方交易价格，上述南方医贸向国药集团关联商业企业采购的交易价格具有公允性，不会对本次估值造成影响。

2、南方医贸向医药工业企业关联采购情况

报告期内南方医贸无向国药集团下属医药工业企业采购的情况。

3、南方医贸向关联企业销售情况

以报告期内南方医贸向国药集团下属企业销售的前五大品种为例，南方医贸销售给国药集团及其下属企业以及无关联第三方的价格对比情况如下：

单位：元

品规	2016年1-4月、2015年度、2014年度及2013年度		
	可比第三方交易价格	关联交易价格	差异比例 ^{注1}
药品 28	616.05	611.51	-0.74%
药品 29	1,174.01	1,181.27	0.62%
药品 30	529.82	529.80	<0.01%
药品 31	2,562.77	2,549.06	-0.53%
药品 32	650.48	641.71	-1.35%

注 1：差异比例=（关联交易价格-可比第三方交易价格）/可比第三方交易价格

由上表可见，南方医贸销售给关联方的价格与销售给可比第三方的价格基本没有差异，存在差异主要由于客户回款帐期不同、配送区域的距离差异导致的物流成本不同，以及各省市的招标价格有所不同引起。南方医贸的销售定价依据市场规律进行，在考虑了各地区市场公开招标的形式、市场终端价格以及相关行业政策的制约等因素后，综合制定产品的销售价格。对关联方产品销售定价与非关联销售定价方法一致。关联方销售价格与可比第三方销售价格之间不存在不公允的现象。

结合与第三方交易价格，上述南方医贸向关联方销售价格具有公允性，不会对本次估值造成影响。

五、核查结论

经核查，我们认为，南方医贸与国药集团发生的关联交易主要是向国药集团及其下属子公司采购和销售商品，定价依据为置入标的公司、关联方以及最终供货商签订的分销协议或采购价格的合理成本加成，定价合理。鉴于各自的行业地位和市场地位，该等关联交易不可避免，上述关联交易具有合理性。结合与第三方交易价格、可比市场价格，上述关联交易价格公允，不会对本次交易估值产生影响。

反馈意见问题十七：申请材料显示，佛山南海、广东新特药、南方医贸主营业务毛利率均低于同行业平均水平。请你公司：1) 补充披露广东地区医药招标模式、药品价格与其他省

份的对比情况，请结合上述差异情况，补充披露选取可比公司毛利率水平的依据以及合理性。
2) 补充披露佛山南海、广东新特药、南方医贸与广东省内可比同行业药品批发公司的毛利率的差异情况，请说明原因以及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、请你公司补充披露广东地区医药招标模式、药品价格与其他省份的对比情况，请结合上述差异情况，补充披露选取可比公司毛利率水平的依据以及合理性。

(一) 南方医贸可比公司基本情况

南方医贸为在广东地区从事医药分销的企业（以下简称“分销标的公司”），根据分销公司的主营业务性质和特点，公司选取了上市公司中医药分销为主营业务的区域性医药分销公司国药一致、柳州医药、南京医药、瑞康医药、英特集团和嘉事堂作为可比公司，具体情况如下：

公司名称	主要经营地区	主营业务
国药一致-医药商业	广东、广西	药品分销业务位居广东、广西两省前茅，名列中国医药商业 20 强，拥有完善的全国商业网络和深度渗透的南区终端市场网络，拥有华南地区自动化程度最高、服务能力最强的专业医药物流中心，也是华南地区首家获批第三方医药物流资质的企业。
柳州医药	广西	主要从事药品、医疗器械等医药产品的批发和零售业务，以医院销售为主，零售药店和第三终端并重发展，连续多年稳居广西医药流通企业榜首。
南京医药	江苏	在南京市场上经营多年，拥有良好的终端和渠道优势。通过全面整合健康产品与服务的集成化供应链，以药品物流一体化及其增值业务为核心，构建基于订单为导向、以药事管理服务为特征的集成化供应链，为公众和社会提供健康利益管理与服务，逐步由传统医药商业企业向为公众和社会提供健康产品与服务的现代医药健康服务企业转型。
瑞康医药	山东	以山东省为目标市场、以规模以上医院及基础医疗市场的直接销售为主营业务、以商业分销为补充、具备药品现代物流资质和能力、可采用电子商务等现代化交易手段经营的医药商业企业。
英特集团	浙江	以药品分销、中药产业、生物器械三大业务为主营业务，下设药品分销中心、中药产业中心、生物与器械拓展中心、战略支持中心、营销网络中心五大经营中心。
事堂	北京	专注于以医药批发、零售为主营业务模式的医药商业经营。连锁零售为北京地区最大的直营药店网络，品

公司名称	主要经营地区	主营业务
		牌知名度名列前茅；医药分销为北京地区两家社区医院药品配送商，覆盖二、三级医院的销售网络；医药物流为北京地区三家第三方药品配送试点企业；药品生产拥有多个较大的 OTC 产品销售网络。

资料来源：上市公司 2015 年年报

（二）可比公司主要经营区域医药招标模式对比情况

分销标的公司与可比公司主要经营地区医药招标模式如下：

主要经营地区	医药招标模式
广东	2014 年开始，广东省医疗机构通过第三方药品电子交易平台（广东省药品交易平台）进行药品采购。广东省价格主管部门会同省卫生主管部门首先会根据相应规则制定“入市价”，参加竞标的企业报价不得高于入市价格。月初时，第三方交易平台将自动“撮合”厂家和医疗机构交易，报价最低的厂商将自动中标。对于竞价和议价类药品，“入市价”为同厂同品规全国最低 5 省/3 省中标价（不含广东）均值与广东最新一轮入市价之间取低值。
广西	要求基层医疗卫生机构全部配备使用基本药物，实行零差率销售；鼓励公立医院优先配备使用基本药物，属县级公立医院综合改革试点的二级医疗机构基本药物配备使用比例不低于 60%、采购金额不低于 30%，其他二级及三级医疗机构基本药物配备使用比例及采购金额不低于 30%。原则上根据安徽、山东、江西、吉林、海南 5 省最新招标入围均价与广西同一品种入围价，取低值作为报价限价。无广西入围价的，以以上 5 省平均价为报价限价；采集不到以上 5 省平均价的，以广西入围价为报价限价。以上 5 省无均价和广西无入围价的品种以其它有入围价的相同药品均价作为报价限价。现每年于广西壮族自治区药械集中采购网发布采购通知。
江苏	中标药品零售价格=采购价×(1+加价率)，中标药品零售价格=采购价+加价额，不同类型的药品实行不同的加价率。廉价药根据省级价格主管部门公布的廉价药品目录，在对制药企业进行遴选的基础上，区别情况制定零售价格：零售价格 5 元及以下，直接执行零售价格，采购价格由购销双方协商；零售价格 5.01-6.25 元，在采购价格基础上加 2.5 元；零售价格 6.26-10 元，在采购价格基础上加 40%；零售价格 10.01-15 元，在采购价格基础上加 4 元。国家发展改革委定价药品目录内的药品和纳入国家基本药物目录的药品，在不突破国家规定价格的前提下，以最小零售包装的实际采购价为基础，顺加不超过 15% 的加价率作价，实际购进价 500 元以上的，最高加价额不超过 75 元。医疗机构在规定加价率之外，不得再以任何理由同中标企业（配送企业）进行“二次议价”要求给予折扣。医疗机构如低于集中采购价购进药品的，应以其实际采购价为基础顺加规定的加价率（加价额）作

主要经营地区	医药招标模式
	价。现每年会在江苏省医疗机构药品（耗材）集中采购与监管平台发布招标通知。
山东	根据《山东省县级公立医院综合改革试点医院常用药品集中采购实施方案(试行)》规定，山东省药品集中采购工作领导小组办公室将根据药品通用名公布药品集中采购目录，对纳入集中采购目录的药品，实行公开招标采购，按照同生产企业同通用名同剂型同规格产品设定最高限价。限价采集数据为试点医院实际采购价格、江苏等 12 个省份最近一次药品集中采购中标（挂网）价格和山东省县级及县级以上医疗机构药品集中采购挂网价格。竞价产品（指每一个药品，投标企业数量在 3 个及 3 个以上的）以上述数据的中位价及以下价格的平均值作为限价，议价产品（指每一个药品，投标企业数量为 1-2 个的）以上述数据中的最低值作为限价。投标产品数量在 3 个及以上的竞价产品，采用“双信封”方法评审；投标企业为 2 个的议价产品，由专家组与综合评审得分最高的企业进行议价；独家产品由专家组与投标企业议价并确定是否中标。采购周期为一年一次。
浙江	浙江省基层和县级以上医院基本药品采用统一政府招标模式进行。浙江省药品集中采购(第二批)采用价格确认的方式进行，以浙江省采购平台中在线交易价格下降 10%作为参考价。其中属于中药注射剂或抗菌药物的，在下降 10%的基础上下降 5%为参考价；属于浙江省公布的 2013 年配送金额前 200 位的品种，在下降 10%的基础上，前 50 位的降 5%，51-100 位的降 4%，101-150 位的降 3%，151-200 位的降 2%。同时符合上述 2 种情形的降幅累加计算。采购周期为一年一次。
北京	2012 年 9 月北京市医药集中采购服务中心发布 2012 年北京市基本药物集中采购实施细则，规定基本药物集中采购主要采用经济技术标、商务标的“双信封”形式进行评审。药品投标报价上限不高于政府最高零售限价和国家基本药物最高零售限价，不高于该产品在北京市市和其他省级药品集中采购中的全国现行中标价。

资料来源：根据公开资料整理

根据上表各省医药招标模式比较显示，各省医药招标模式均根据《国务院办公厅关于巩固完善基本药物制度和基层运行新机制的意见》（国办发[2013]14 号）、《国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国办发[2015]7 号）等国家相关指导意见制定，不存在显著差异，但在具体执行上，广东省的医药统一采购价格以“入市价”为上限，入市价是参考全国最低的 5 省/3 省中标价均值与广东省最新一轮入市价中的较低值设置，并每个月更新。相较于其他省份年度甚至更低频率的统一招标模式而言，广东省施行“天天交易、月月竞价”的模式，医药招标频率更高，各生产厂商为争夺市场份额会用更低的价格投标，医药招标竞争更为激烈。因此广东省药品中标品种流动性加大，且中标价格市场化程度更高。

（三）可比公司选取的依据和合理性

由前述各地区药品招标政策的对比情况看，虽然分销标的公司与可比公司因主要经营地区不同而适用不同的医药招标运行模式，但各省医药招标模式均根据《国务院办公厅关于巩固完善基本药物制度和基层运行新机制的意见》（国办发[2013]14号）、《国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国办发[2015]7号）等国家相关指导意见制定，因此不存在实质性差异。同时，分销标的公司与可比公司主营业务均为医药分销业务，且区域性经营特点明显，在市场环境、业务模式和财务指标方面可比性较强，选取该等可比公司，有助于说明分销标的公司在估值水平、偿债能力、营运能力以及盈利能力等方面的分析，从统一和可比的角度综合考虑，公司选取了相应可比公司毛利率数据进行比较和分析，具有合理性。

二、请你公司补充披露佛山南海、广东新特药、南方医贸与广东省内可比同行业药品批发公司的毛利率的差异情况，请说明原因以及合理性。

报告期内，南方医贸与广东省内药品批发公司主营业务毛利率情况如下：

公司名称	2016年1-4月	2015年度	2014年度	2013年度
南方医贸	4.70%	5.30%	4.87%	4.88%
佛山南海	5.88%	6.07%	6.25%	6.32%
广东新特药	4.54%	5.91%	5.72%	5.46%
国药一致-医药商业	N/A	5.22%	5.35%	5.28%
白云山-大商业	N/A	7.63%	7.69%	7.25%
平均值	4.44%	5.48%	5.53%	5.31%
中值	4.54%	5.30%	5.35%	5.28%

南方医贸主营业务毛利率低于佛山南海、广东新特药，主要是因为：南方医贸医药直销业务占比很低，以商业调拨业务为主，且商业调拨业务毛利率较医院直销业务低。报告期内，南方医贸收入构成如下：

单位：万元

产品类别	2016年1-4月		2015年		2014年		2013年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
医院直销	19,772.91	25.10%	64,165.35	33.22%	72,769.63	34.29%	71,780.46	37.07%
商业调拨	58,906.78	74.78%	128,757.72	66.66%	138,846.67	65.42%	121,500.93	62.75%
其他	95.89	0.12%	238.39	0.12%	615.93	0.29%	348.08	0.18%
合计	78,775.58	100.00%	193,161.46	100.00%	212,232.23	100.00%	193,629.47	100.00%

报告期内，南方医贸商业调拨业务占比为 62.75%、65.42%、66.66%和 74.78%。2016 年 1-4 月南方医贸毛利率有所下降，主要是由于低毛利率的血制品销量比重上升。近年来南方医贸积极寻求转型，以药品业态为效益导向，打造专业化的药品平台；于经营品类结构中提高毛利率较高的自营进口产品。

分销标的公司毛利率均低于白云山-大商业业务的毛利率，主要是因为两者的业务分部业务内容有较大差异。白云山-大商业业务中包括其医药分销和采芝林连锁的零售业务，由于零售业务在其大商业业务中占比较高且毛利率较高，因此白云山-大商业业务毛利率均高于分销标的公司。

四、核查结论

经核查，我们认为：通过对南方医贸与可比公司主营业务、主要经营地区医药招标模式和价格等因素进行对比分析，南方医贸的可比公司选取合理，保证了本次重组报告书财务数据、比率整体的统一性和可比性。南方医贸与广东省内可比公司毛利率的差异主要是由于各自业务结构的差异，是合理的。

反馈意见问题二十一：申请材料显示，南方医贸账龄在一年以上的应收账款余额在 2013 年末、2014 年末、2015 年末分别为 332 万元、657 万元、863 万元，占应收账款余额比例分别为 1%、1.5%、1.9%。请补充披露上述长账龄应收账款形成的背景、原因以及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、长账龄应收账款形成的背景、原因以及合理性

（一）一年以上应收账款形成的背景

南方医贸一年以上的应收账款主要为大中型医院的质保金及尚未收回的销售货款。（1）南方医贸主营药品及大型医疗器械的销售，大型医疗器械销售对象主要为大中型医院。为保证医疗设备安装后的正常运行，大型医疗器械销售一般会约定质量保证期和质保金，质保期通常为 1 年、3 年、5 年不等，质保金通常为合同总金额的 5%-10%，质保金于质保期结束后回款。（2）南方医贸代理进口业务主要模式为南方医贸根据委托方需求代理进口药物，报关入库后根据委托人要求直接开票销售给指定第三方同时确认应收账款，委托人在收到第三方

货款后再支付南方医贸销售款，由于每一付款环节存在信用期，导致部分代理进口业务应收账款账龄超过 1 年。

（二）一年以上的应收账款形成的原因以及合理性

南方医贸一年以上的应收账款主要为大中型医院的质保金及尚未收回的销售货款。

随着大型医疗器械的销售额增长，与此对应的一年以上的应收账款余额随之增长，报告期内大型医疗器械销售的质保金增加趋势与大型医疗器械销售额增长趋势匹配。南方医贸一年以上的应收账款为正常业务开展形成；尚未收回的销售货款主要是代理进口业务销售款，由于该部分款项一般要经过两个付款环节才能收回，导致回款周期较长，南方医贸一年以上的应收账款为正常业务开展形成，具有合理性。

（1）一年以上应收账款明细情况

南方医贸报告期内一年以上的应收账款余额明细如下：

2016年4月30日				
序号	应收账款对象	期末余额 (万元)	占当年一年以上 应收账款余 额比例	形成原因
1	广州雪利昂生物科技有限公司	179.04	34.06%	代理进口业务销售款
2	中山大学附属第一医院	135.41	25.76%	高频电外科手术系统项目质保金
3	南宁市釜尚贸易有限公司	60.00	11.42%	直线加速器质保金
4	广州市第一人民医院	37.83	7.20%	射频消融系统、输液系统、监护仪、呼吸机等销售质保金
5	云浮市中医院	26.04	4.95%	超声诊断仪销售质保金
	合计	438.32	83.39%	

2015年12月31日				
序号	应收账款对象	期末余额 (万元)	占当年一年以上 应收账款余 额比例	形成原因
1	中山大学附属第一医院	471.23	54.60%	高频电外科手术系统项目质保金
2	广州雪利昂生物科技有限公司	130.79	15.15%	代理进口业务销售款
3	南宁市第二人民医院	128.00	14.83%	直线加速器项目质保金
4	北京纽世达科技有限公司	19.92	2.31%	应收未收的代理进口货款
5	廉江市人民医院	11.30	1.31%	耗材（人工晶体）销售货款
	合计	761.24	88.20%	

2014年12月31日				
序号	应收账款对象	期末余额 (万元)	占当年一年以上 应收账款余 额比例	形成原因
1	南宁市釜尚贸易有限公司	330.00	49.56%	直线加速器质保金
2	中山大学第一附属医院	129.90	19.75%	高频电外科手术系统项目质保金
3	国药控股福州有限公司	63.00	9.46%	客户拖欠, 2015年12月已收回
4	湛江市第二人民医院	44.84	6.73%	耗材(人工晶体)销售货款, 回款期实际超1年
5	辽宁北药物流配送有限公司	21.20	3.18%	客户拖欠款, 2015年12月已收回
	合计	588.94	88.68%	

2013年12月31日				
序号	应收账款对象	期末余额 (万元)	占当年一年以上 应收账款余 额比例	形成原因
1	中山大学第一附属医院	129.90	39.15%	高频电外科手术系统项目质保金
2	国药控股广州有限公司	50.44	15.20%	代理进口业务销售款
3	重庆吉森医疗器械有限公司	41.46	12.49%	代理进口业务销售款
4	汕头市卫伦医药有限公司	29.39	8.85%	客户拖欠, 已于2016年5月全部收回
5	辽宁北药物流配送有限公司	21.20	6.39%	客户拖欠, 已于2015年12月全部收回
	合计	272.39	82.06%	

2016年4月末, 南方医贸一年以上应收账款主要对象为大中型医院及贸易公司, 前五大占当年一年以上应收账款余额比例为83.39%, 其中大中型医院、贸易公司的一年以上应收账款的形成原因为器械销售质保金及应收未收的代理进口业务销售款所致。

2015 年末，南方医贸一年以上应收账款主要对象为大中型医院及医药贸易公司，前五大占当年一年以上应收账款余额比例为 88.20%，其中大中型医院、医药贸易公司一年以上应收账款的形成原因主要为器械销售质保金及应收未收的代理进口业务销售款所致。

2014 年末，南方医贸一年以上应收账款主要对象为大中型医院及医药贸易公司，前五大占当年一年以上应收账款余额比例为 88.68%，其中大中型医院、医药贸易公司一年以上应收账款的形成原因主要为器械销售质保金、耗材（人工晶体）销售货款及客户拖欠款所致。

2013 年末，南方医贸一年以上应收账款主要对象为大中型医院及医药贸易公司，前五大占当年一年以上应收账款余额比例为 82.06%，其中大中型医院、医药贸易公司一年以上应收账款的形成原因为器械销售质保金、应收未收的代理进口业务销售款及客户拖欠款所致。

（2）大型医疗器械销售情况

南方医贸报告期内大型医疗器械销售情况如下：

单位：万元

	2016 年 1-4 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
大型医疗器械销售额	2,708.27	7,493.56	2,886.13	4,991.03
增长率	-63.86%	159.64%	-42.17%	N.A
一年以上的大型医疗器械销售的质保金	268.23	664.18	459.90	129.90
增长率	-59.61%	44.42%	254.04%	N.A
一年以上的应收账款余额	525.64	863.06	657.60	331.96
增长率	-39.10%	31.24%	98.10%	N.A

二、核查结论

经核查，我们认为，南方医贸一年以上的应收账款余额的形成背景与原因为医院为保证医疗设备安装后正常运行所约定的质保金及由代理进口业务所致尚未收回的销售货款。南方医贸一年以上的应收账款为正常业务开展形成；尚未收回的销售货款主要是代理进口业务销售款，由于该部分款项一般要经过两个付款环节才能收回，导致回款周期较长，南方医贸一年以上的应收账款为正常业务开展形成，具有合理性。

反馈意见问题二十二：申请材料显示，南方医贸 2013 年、2014 年、2015 年存货周转率分别为 19.16、18.21、11.83。请你公司结合上游供应商对其他药品流通企业的库存投放情况、南方医贸存货管理情况、同行业公司存货周转率变动情况，补充披露南方医贸存货周转率下降的原因以及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上游供应商对其他药品流通企业的库存投放情况

在高度竞争的医药行业中，上游供应商倾向于对下游药品流通企业进行库存投放：一方面，出于销售业绩的考虑，上游药品供应商如各药厂、医药制造企业等倾向于将库存投放到下游医药流通企业。库存投放后，既可以增加药厂当季销售额、减轻药厂库存积压情况，又可以增加下游医药流通企业的清货压力、进一步刺激本厂药品在市场中的销售量；另一方面，下游医药流通企业为了与上流供应商保持良好的合作关系，并从药品大量采购中获取更多返利优惠及其他奖励政策，普遍会选择性地接受上游供应商对其高市场知名度、广泛使用的药品的库存投放。

南方医贸在 2015 年度的下半年成为了上海莱士血液制品股份有限公司生产产品“静脉注射用人血免疫球蛋白”的独家总代理。血制品行业中，上游供应商对下游药品流通企业的库存投放更为普遍：首先，血制品原材料具有较大的特殊性和稀缺性，国家出于药品安全的考虑对血液制品行业进行长期的严格管制，市场中的血液制品长期处于供不应求的状态，血液制药品市场存在较大的明显供需缺口。因此，下游药品流通企业为及时满足市场对血液制药品的需求，有主动储备血制药品库存的动机。其次，根据 2015 年上半年发改委等中央部委联合发布的《关于印发推进药品价格改革意见的通知》，自 2015 年 6 月起，血制品等药品的最高零售价限制将正式放开，改由市场调节。在明显供不应求的我国血制品市场环境下，血制品限价的放开导致了医药行业内对血制药品价格上涨的预期。因此，下游药品流通企业为控制未来血制药品的销售成本，倾向于在价格低点大量储备血制药品库存。

二、南方医贸存货管理情况

南方医贸制定了长效的库存管理机制，考量了商品的最低库存量，采购部根据销售量严格把控商品的采购，使库存量在保持正常水平满足销售需求的基础上，提升存货的周转速度。近年来南方医贸的存货周转率处于行业较高的水平。

三、南方医贸同行业公司存货周转率变动情况

南方医贸同行业存货周转率变动情况如下：

公司名称	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
国药一致	9.87	10.59	10.90
柳州医药	9.40	9.72	10.28
南京医药	12.28	12.68	12.30
瑞康医药	10.00	11.57	12.05
英特集团	9.90	10.56	11.02
嘉事堂	8.87	8.66	9.47
均值	10.05	10.63	11.00
中值	9.89	10.58	10.96

资料来源：公司年报、Wind 资讯

南方医贸的存货周转率与行业可比公司总体趋势较为一致，于 2013 年末、2014 年末及 2015 年末逐年下降。

四、南方医贸存货周转率下降的原因及合理性

（1）代理销售产品注册证到期影响

南方医贸代理销售的辉凌制药（瑞士）有限公司生产的“醋酸曲普瑞林注射液”于 2015 年度进口批准文件即将到期，该等文件到期后南方医贸将无法从上游制药厂商处继续进口该等产品，但库存产品仍可销售。故在进口批准文件到期前南方医贸加大了采购量，2015 年末该批存货余额为 2,129.77 万元，导致存货周转率降低。

（2）新增代理品种影响

南方医贸在 2015 年度成为了上海莱士血液制品股份有限公司生产产品“静脉注射用人血免疫球蛋白”的独家总代理，为了履行协议满足供应商的下游产品投放要求，在 2015 年末第三、四季度集中采购了总值 15,262.14 万元产品，2015 年末该批存货余额为 7,528.03 万元，导致期末存货周转率降低。

若不考虑（1）、（2）因素对存货周转率的影响，则年末存货周转率为 17.21。

2013 年、2014 年、2015 年，南方医贸存货周转率呈现下降趋势主要由于代理销售产品进口批复文件到期影响加大该等产品的采购及 2015 年度南方医贸成为上海莱士“静脉注射用人血免疫球蛋白”的独家总代理，加大采购所致，存货周转率下降具有合理性。

（五）核查结论

经核查，我们认为，上游供应商尤其是血制品供应商对药品流通企业进行库存投放较为普遍。对此，南方医贸制定了长效的管理机制，在满足销售的情况下有效把控库存。与同行业库存周转率相比，南方医贸存货周转率较同行业高，南方医贸 2013 年末、2014 年末、2015

年末存货周转率有所下滑与同行业公司总体趋势较为一致。2013 年末、2014 年末、2015 年末，南方医贸存货周转率呈现下降趋势主要由于代理销售产品注册证到期影响及上游供应商加大对药品流通企业的库存投放所致，具有合理性。

（本页无正文，为《天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）关于国药集团一致药业股份有限公司资产出售、发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件反馈意见回复的专项核查意见》之盖章页）

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一六年八月八日