

西藏奇正藏药股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2017 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

西藏奇正藏药股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年5月29日收到深圳证券交易所下发的《关于对西藏奇正藏药股份有限公司2017年年报的问询函》中小板年报问询函【2018】第254号，对于问询函中涉及的问题，公司进行了逐项核查和分析，现就有关问题进行回复并公告如下：

1、报告期内，你公司分季度营业收入分别为1.94亿元、2.64亿元、2.33亿元和3.62亿元，分季度扣非后净利润分别为0.7亿元、0.93亿元、0.38亿元和0.75亿元。请详细说明第四季度营业收入大幅增长、分季度净利润波动的原因及合理性。

回复：

1、第四季度营业收入大幅增长原因及合理性

报告期内，公司第四季度营业收入 3.62 亿元，增长幅度较大，主要原因系公司核心产品贴膏剂的市场需求存在一定季节性特征，因为骨骼肌肉系统的疼痛相关疾病，受凉容易发作或加重，因此消费者对贴膏类的需求会相对增加；公司在四季度开展镇痛日公益活动，通过线上线下联动，提高产品的影响力；公司在下半年加大重点市场、各大医院、零售终端活动，销售费用下半年投入占全年总销售费用投入的 64.43%，市场的推广活动，使得销量在四季度增加。因此，公司四季度营业收入大幅增加符合市场需求特征和销售规律，具有合理性。

2、分季度净利润波动的原因及合理性

公司分季度净利润存在波动，主要原因系公司根据市场需求特点制定经营计划，产品推介、渠道投入、学术营销活动等各项活动主要在下半年开展，下半年该类费用投入 23,879.70 万元，较上半年投入增加 11,815.65 万元。由于各季度市场投入的变化，导致季度净利润有所波动。公司收入和费用投入符合产品市场

需求特征和经营计划要求，净利润分季度数据具有合理性。

3、分季度影响利润数据如下

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	19,389.16	26,439.69	23,325.13	36,161.12
营业成本	2,695.51	3,027.99	3,130.88	4,458.00
销售费用	7,744.25	10,661.85	13,240.13	20,104.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,008.38	9,346.08	3,796.64	7,471.26
分季度营业收入占总收入比重	18.41%	25.11%	22.15%	34.34%
分季度销售费用占总销售费用比例	14.96%	20.60%	25.58%	38.85%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润占总扣非后净利润比重	25.37%	33.84%	13.74%	27.05%

综上所述，公司第四季度营业收入的增长及分季度净利润波动具有合理性。

2、2015-2017年，你公司丸剂营业收入分别为1,832万元、3,740.59万元和6,130.89万元，毛利率分别为35.75%、69.1%和80.43%，营业收入和毛利率连续三年增长。请结合业务发展、产品价格、成本费用归集等因素，详细说明营业收入和毛利率大幅增长的原因及合理性。

回复：

近三年公司丸剂销售稳步增长，三年复合增长率为75.44%，收入增长使产量增加，有效降低单位成本，收入增长幅度超过成本增长幅度，具体分析如下：

近三年丸剂毛利率影响分析

单位：万元

项目	2017年	2016年	本年比上年变动金额	本年比上年变动比例	2015年
营业收入	6,130.89	3,740.59	2,390.30	63.90%	1,832.01
营业成本	1,199.67	1,155.88	43.79	3.79%	1,177.03
毛利	4,931.22	2,584.71	2,346.51	90.78%	654.97
毛利率	80.43%	69.10%		11.33%	35.75%

1、随着医药市场政策频出，竞争形势日趋复杂，公司为顺应环境变化，快速拓展市场，积极调整营销策略和定价策略，对部分新品适当调高销售价格，实现量价齐升。同时扩大市场投入，推动多模式营销，采用自营模式+招商模式+藏成药专属团队营销相结合的方式开展销售，使近三年丸剂营业收入持续提升，毛利率由 69.10% 上升至 80.43%。

2、报告期内，公司丸剂销量增加，规模效应显现，主要产品单位成本降低，使丸剂整体营业成本增幅较小。

3、报告期内，公司调整营销策略，优化了产品结构，丰富了丸剂产品线，毛利较好的新品收入快速增长，丸剂产品整体盈利能力增强。丸剂营业收入同比增长 63.90%，毛利增加 2,346.51 万元。

综上所述，公司一方面通过销售模式及产品结构调整，促进销售增长，一方面有效控制成本，使得丸剂产品综合毛利率获得较大增长。

3、报告期末，你公司应收票据 6.36 亿元，应收账款 4,667.49 万元；报告期内，你公司营业收入 10.53 亿元。应收类资产占营业收入的比重为 60.4%，周转率 1.64。请结合你公司的客户结构、结算方式、信用政策等因素，并对比同行业可比公司，详细说明你公司应收类资产占营业收入比重较高是否合理，应收类资产周转率是否维持在合理水平。

回复：

报告期末，公司应收票据 6.36 亿元，占营业收入的比重较上年增长 6.84%，应收账款 4,667.49 万元，占营业收入的比重较上年增长 0.47%，应收类资产占营业收入的比重较上年增长 2.27%，具体分析如下：

应收票据占比分析

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	增减变动	变动比例
应收票据	63,589.39	56,390.55	7,198.84	12.77%
应收账款	4,667.49	4,172.91	494.58	11.85%
营业收入	105,315.09	96,835.39	8,479.70	8.76%
应收票据占营业收入比重	60.38%	53.54%		6.84%
应收账款占营业收入比重	4.43%	3.96%		0.47%
应收类资产占营业收入比重	64.81%	62.54%		2.27%

1、从客户结构来看，报告期内，受医药行业两票制影响，与公司签订经销

协议的客户数量大幅增加，为降低应收账款风险，公司对新增客户均采用预收账款的方式进行结算，接受六个月期限的银行承兑汇票，使得应收票据的金额加大。

2、从结算方式和信用政策来看，公司经营始终将资金安全放在重要位置，一方面，为加快客户付款周期，公司制定了严格的授信管理制度和年底清账制度；另一方面，从保证货款安全的角度出发，公司为降低应收账款，接受客户提供银行承兑汇票的结算方式，同时为兼顾业务的顺利开展，接受六个月期限的银行承兑汇票，也使得公司应收票据年底余额较大，应收类资产的周转率较低。

3、从同行业应收类资产对比来看，公司应收票据占比在行业中较高，达到60.38%，但是应收账款占比在行业中较低，仅为4.43%，应收类资产周转率1.64，较低的实质原因是将商业信用转化为银行信用，降低收账风险，通过票据质押加快资金回笼。综上，公司应收类资产周转率在合理水平。

4、你公司将向农户收购药材尚未提供发票的增值税待抵扣进项税额计入预付账款，账面余额958.9万元，本期按照账龄分析法全额计提坏账准备。请详细说明上述预付账款的形成时间、按账龄分析法计提坏账准备的合理性及会计处理的合规性，请会计师进行核查并明确发表意见。

回复：

1、在预付款项列示的说明：

根据《会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》、《企业会计准则第30号—财务报表列报》的相关规定，企业因采购商品支付或应当支付的采购货款在预付款项或应付账款核算；期末借方余额，反映企业预付的款项，在预付款项列示，期末如为贷方反映企业欠付供应商货款，在应付账款列示。

对于验收入库的购进商品，未收到发票的，在月末进行暂估处理。未能取得增值税专用发票的，不能申报抵扣增值税进项税额，按照不含税口径进行暂估。公司在采购药材入库时，借：存货，贷：应付账款—暂估应付款—供应商A；支付采购货款时，借：应付账款—供应商A，贷：银行存款。期末编制财务报表时，将应付账款借方余额在预付款项列示。

2、未计入成本的原因说明：

公司药材购销业务，为向农民直接收购药材后销售，按照国家税务局相关规定，属于在符合一定条件下能够自行开具农产品收购发票并进行进项税抵扣

的业务。2014年1月，甘肃省国税局下发文件，要求从事农产品收购业务的纳税人，实际收购业务发生地超出本县（市、区）范围的，一律在主管国税机关开具《外出经营活动税收管理证明》，向经营地国税机关办理报验登记。因我公司虫草业务为跨省异地收购，依据前述文件，2014年起公司不得自行开具发票，需要在收购地开具，由于甘肃省与收购地两地不同的规定，导致公司药材收购业务不能开具增值税专用发票后，公司一直在积极与税务局进行沟通。期间，主管税务机关还专程到公司就该业务开具发票的相关原始资料进行核查。公司根据沟通情况，认为该事项很有可能得到解决，公司能够抵扣进项税额，因此，未将该金额转入存货成本。

3、计提减值准备的说明：

公司就该事项的解决，在持续的跟两地的税务机关沟通中。期末编制财务报表时，由于该款项的解决存在不确定性，经减值测试存在减值风险，因此按照账龄分析法对其计提了坏账准备。在2017年，因为账龄已经超过3年，按照公司会计政策，计提比例为100%。

综上所述，公司按照账龄分析法计提坏账准备具有合理性，会计处理符合会计准则合规性的要求。

年审会计师意见：

在2017年度年报审计过程中，我们执行了以下主要审计程序：

1、复核、检查前期业务发生时公司与药材贸易相关内部控制及对内控有效性执行的测试底稿；

2、与管理层、公司财务人员访谈，询问关于该业务进项税发票开具的流程、相关要求，检查公司与开具相关进项税发票相关的原始资料；获取2014年甘肃省国税局下发的文件及相关规定，了解、询问公司关于该业务增值税发票解决方案以及与税务和其他主管机构的沟通、协商情况，查阅了相关的沟通记录；

3、复核公司与预付款项相关的减值测试程序，计提减值准备依据的充分性和计提减值准备金额的准确性，复核预付款项账龄，并重新测算应该计提的坏账准备金额；

4、在本次年报审计过程中，我们与公司财务负责人访谈，了解预付款项的形成原因以及解决办法；也沟通、商讨了相关会计处理方法。考虑到企业会计准则中，并没有对类似情况的财务报表列报有明确的规定，对于该金额我们没有进

行调整，还是在预付款项列示。从资产负债价值观编制财务报表的角度，我们重点关注了该资产项目是否存在减值情况。根据获取的审计证据，我们认为该资产存在一定的减值迹象，因此我们认为按照账龄分析法计提坏账准备具有合理性。

5、报告期内，你公司新增暂时闲置机器、其他设备218.1万元。请详细说明暂时闲置的原因及后续处置计划，暂时闲置的固定资产减值准备计提的充分性，并请会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

公司为打造安全、环保的现代化藏药生产基地，对林芝生产基地进行合理规划布局，以满足产能建设需求，于2017年7月开始筹备“西藏奇正藏药股份有限公司技术改造及改扩建工程”项目，项目计划投入资金8,694万元，预计2018年8月完工，由于厂房改扩建，产生部分暂时未用固定资产。在盘点规整闲置资产时，公司对无法使用部分已进行了报废，剩余的资产状态良好，能够正常使用，待扩建项目完成后，该部分暂时未用固定资产将继续投入正常使用，不存在减值迹象。

在改扩建项目中，对厂房进行重新布局，生产工艺进一步优化，并应用先进的节能环保技术，实现绿色制造、智能制造。项目建成后，产能将大幅增加，制造能力持续提升。

改扩建暂时闲置的固定资产列表如下：

单位：元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器	5,027,011.45	3,131,674.60		1,895,336.85
其他设备	1,142,791.79	857,038.98		285,752.81

年审会计师意见：

在2017年度年报审计过程中，我们执行了以下主要审计程序：

1、了解公司与固定资产、在建工程相关内部控制，并对内控有效性进行测试；

2、询问管理层资产闲置的原因及后续计划，获取与在建工程相关的管理层会议决议予以佐证；

3、复核在改扩建过程中关于相关资产使用状况分类的依据以及记录，获取能够正常使用设备类资产清单，询问、了解其资产质量状况、使用情况，获取相

关资产拆除前的设备管理清单、生产报表。检查相关资产是否存在减值迹象；获取并检查无法使用进行报废处理设备的审批程序并检查其账务处理情况；

4、对能够正常使用、暂时闲置的设备实施盘点程序，并向保管员、相关技术人员询问了解暂时闲置设备的状态。

经核查，暂时闲置的固定资产不存在减值迹象，不需要计提减值准备。

6、你公司在建工程—保健功能食品深加工产业基地项目已建设多年，预算数 2.08 亿元，截至报告期末，累计投入 1.71 亿元，工程进度 82.35%。请详细说明上述项目的立项时间及审议程序、项目内容、各内容的计划进度与完工时间、与实际进度是否存在差异及差异的具体原因、是否存在部分工程已达到预定可使用状态未及时结转固定资产的情形。请会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

该项目于2011年6月28日经公司第二届董事会第七次会议审议后实施。

项目的内容及预计进度如下：

该项目计划依托青藏高原独特的农作物青稞及其他药食两用植物资源，利用现代先进工艺，开发生产符合大众消费时尚、富有健康价值的功能型营养食品。

项目规划总建筑面积5.5万平方米，主体工程为生产服务厂房、展厅、配送中心、研发中心、办公中心等建筑。预计2011年4月完成可行性报告编制，2012年7月完成设计规划，2014年1月完工。

但在实施过程中，受生产工艺优化调整和北京环保新规影响，导致已完成的规划反复调整、公示，于2014年1月最终取得环评报告；随即该项目进入开工前各项审批环节，于2015年9月取得开工许可证。

该项目于2015年9月正式开工，期间受北京雾霾、重大会议及不可抗力的影响，累计停工约5个月，最终于2018年1月竣工，施工周期基本符合预期，后续还有竣工验收等程序有待完成。

截止报告期末，该项目总投资17,149.64万元，构成情况及状态如下：

单位：万元

项目	金额	状态
建筑安装	14,199.25	
其中：建筑款	13,855.76	等待消防、规划、人防、防雷验收
钢结构	87.72	等待消防、规划、人防、防雷验收

外墙保温	255.77	等待消防、规划、人防、防雷验收
防雨	75.17	等待消防、规划、人防、防雷验收
安装工程	1,997.88	
其中：电力安装	1,333.64	等待消防、规划、能源验收
室内安装	219.57	等待消防、规划、能源验收
自来水	14.87	等待消防、规划、能源验收
污水处理	72.89	等待消防、规划、环保验收
空气净化	248.95	等待消防、规划、环保验收
锅炉	32.79	等待消防、规划、环保验收
其他支出	952.51	
其中：	-	
水电费	156.80	工程耗用
监理费	171.13	待工程验收后结算
排污费	21.67	用于工程垃圾的处理
设计检测咨询费	549.19	工程设计等费用，已结束
其他支出	53.72	开路、搬运等杂项
总计	17,149.64	

以上工程项目包括生产服务厂房、展厅、配送中心、研发中心、办公中心，工程在报告期末未竣工，目前人防、消防、规划、防雷、节能、环评等已提交至审核部门等待验收，验收完毕后公司安排质量监督站、监理方、建设局、规划局进行竣工验收，验收合格达到预计可使用状态后结转固定资产。

综上所述，该工程不存在部分工程已达到预定可使用状态未及时结转固定资产的情形。

年审会计师意见：

在2017年度年报审计过程中，我们执行了以下主要审计程序：

- 1、了解公司与在建工程管理相关内部控制，并对内控有效性进行测试；
- 2、检查、复核与该工程项目相关的立项、可研、预算、开工许可证等相关资料；询问管理当局与该项目相关的立项、审批、招投标、预算及预算执行情况，未能按照原计划时间完成的原因；
- 3、获取并检查与在建工程相关的建设施工、监理等合同，检查本年度增加的在建工程支出的相关原始单据是否完整，计价是否正确、及时；
- 4、获取并检查监理工作报告，了解工程项目的实际进度、工程实际情况；
- 5、实施在建工程实地检查程序，了解其实际完成程度，是否达到预定可使用状况；截止现场盘点检查日，该工程项目的综合大楼、厂房、展厅、配送中心、研发中心、办公中心等建筑物虽然完成主体工程，但是还没有完成竣工验收，并

且所有子项目均未达到能够投入使用的状态。不符合结转固定资产条件。

经核查，公司不存在部分工程已达到预定可使用状态未及时结转固定资产的情形。

7、报告期内，你公司销售费用 5.18 亿元，占营业收入的比重为 49.19%。其中广告宣传费及市场推广费 2.12 亿元，较上年同期增长 25.26%。请结合你公司销售政策、业务规模及拓展、渠道建设等因素，并对比同行业可比公司，详细说明销售费用占营业收入的比重较高是否合理，广告宣传费及市场推广费与营业收入增长不一致的原因及合理性。

回复：

报告期内，公司业务紧紧围绕“推新赢未来”的经营策略展开，在产品、渠道、营销模式等各方面全方位开展“推新”工作。在新产品方面，加大了“消痛贴膏”之外新产品的推广力度，为顺利将新品导入市场，扩大了销售投入，与此同时，成立了藏成药专属销售团队，加大了激励力度，取得较好的销售业绩；在新渠道方面，公司十分重视与大客户的合作，加强了在 KA 渠道的投入，较好地拉动了零售渠道的销售增长；在营销模式方面，公司加快新销售模式的拓展，精细化招商组织体系已初步建立，以城市为单元，以医疗终端为最小单位进行端点招商，借助社会平台进一步提高产品的覆盖和推广。

报告期内，公司销售以自主营销模式为主，采用专业化的学术推广和品牌推广模式为主的精细化营销网络，在大医院、基层医疗和零售市场开展销售活动。报告期内，公司新构建了招商团队，借助社会平台进一步提高产品的覆盖和推广，医院市场覆盖进一步扩大，基药市场加大了对重点基层医疗机构的精细化管理，零售市场在巩固覆盖的同时，通过提高团队执行力加强了对药店终端的管理能力。

公司经营围绕“一轴两翼一支撑”的业务战略展开，在品牌投入方面，对重点市场投放电视广告，提升品牌影响力；在学术推广方面，开展多种形式的培训、义诊活动；在终端推广方面，开展试贴、终端陈列、销售竞赛等多种活动。以上活动的投入，使报告期销售收入较上年同期增长 8.76%。报告期内，销售费用投入 51,750.72 万元，较上年同期增长 11.78%，销售费用率 49.14%，较上年同期增长 1.33%。

通过行业数据对比，公司销售费用率与对标企业持平，由于企业在对销售费用明细列报时分类不一致，因此，将广宣及市场推广费、产品销售费用、市场拓展推广、学术费合并后占销售费用比重进行对比，公司广宣市场推广费用率适中，明细数据如下：

单位：万元

项目	奇正藏药	羚锐制药	康缘药业	步长制药	新天药业	沃华医药	嘉应制药
营业收入	105,315.09	184,852.51	327,469.82	1,386,391.87	68,171.41	72,664.61	46,808.07
销售费用	51,750.72	88,737.29	156,588.38	828,706.37	38,592.81	39,036.55	23,528.49
其中：广宣市场推广费用	21,239.71	11,729.06	23,248.67	-	-	585.74	1,510.87
产品销售费用	-	55,265.33	-	-	-	-	-
市场拓展、推广、学术费	-	-	-	701,654.25	33,554.42	29,872.38	7,698.14
销售费用率	49.14%	48.00%	47.82%	59.77%	56.61%	53.72%	50.27%
广宣、市场推广占销售费用比重	41.04%	75.50%	14.85%	84.67%	86.94%	78.02%	39.14%

综上所述，报告期内公司为实现“推新”策略的有效落地加大了市场投入力度，市场活动侧重于学术推广和品牌推广，主要表现为对产品推介、渠道投入、学术营销等各项活动投入，但市场活动的效果多会滞后显现。因此，公司销售收入和市场费用增长不一致符合行业市场规律，具有合理性。

特此公告

西藏奇正藏药股份有限公司

董事会

二〇一八年六月十一日