

## 德展大健康股份有限公司

### 关于回复深圳证券交易所 2018 年度报告问询函的公告

本公司及其董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

德展大健康股份有限公司(以下简称“公司”、“德展健康”)对贵所公司部年报问询函[2019]第 80 号《关于对德展大健康股份有限公司的年报问询函》中发现的问题，认真组织了核查及落实，现将落实情况回复如下：

问题一、年报显示，公司 2018 年实现营业收入 32.91 亿元，较 2017 年增长 48.22%；发生销售费用 17.39 亿元，较 2017 年增长 103.45%，其中，产品推广费 16.89 亿元，较 2017 年增长 105.57%。根据公司对 2017 年年报问询函的回复，随着“两票制”在全国范围内逐步实施，公司的销售模式发生变化，主要客户逐步由原代理商转变为各地区经销商，原代理商继续负责产品的推广工作，公司向原代理商支付推广费用。公司主要代理商包括海南康宁药业有限公司（以下简称“海南康宁”）、南京道群医药有限公司（以下简称“南京道群”）等。公司 2019 年一季报显示，2019 年第一季度营业收入 4.81 亿元、销售费用 2.27 亿元，分别较 2018 年同期下降 38.92%、49.32%。

(1) 说明 2018 年全年、2019 年第一季度营业收入与销售费用变动幅度存在较大差异的原因及合理性。

回复：

1) 2018 年营业收入及销售费用变动情况的说明

单位：亿元

项目	2018 年	2017 年	同比增减
营业收入	32.91	22.20	48.22%

销售费用	17.39	8.55	103.45%
------	-------	------	---------

2018 年因两票制实行区域的不断扩大，公司的主要客户由原代理商转变为各地区经销商，原代理商继续负责产品的推广工作，公司的产品销售价格由原给予代理商的价格变更为经销商价格，价格高出部分为需支付给原代理商的推广费用，上述因素导致 2018 年公司的营业收入及销售费用同时增长约 16.30 亿元。

## 2) 2019 年一季度营业收入及销售费用变动情况的说明

单位：亿元

项目	2019 年一季度	2018 年一季度	同比增减
营业收入	4.81	7.87	-38.92%
销售费用	2.27	4.48	-49.32%
销售费用占营业收入比例	47.25%	56.95%	-9.70%

2019 年一季度由于“4+7 城市药品集中采购”政策的正式实行，在集中采购试点的 11 个城市，阿乐产品销售价格出现较大幅度下降，导致公司 2019 年一季度营业收入同比下降 38.92%。公司在“4+7 城市药品集中采购”的中选价格如下：

单位：元/盒

项目	中选价格（含税）	中选价格（不含税）
阿乐 10mg	3.88	3.34
阿乐 20mg	6.60	5.69

注：不含税价格按 16% 税率换算，自 2019 年 4 月 1 日执行税率为 13%。

公司 2019 年一季度销售费用同比下降 49.32%，主要是由于实施集中采购试点的城市公司需支付的产品推广费用相应减少。在试点城市以外的其他城市所实现的产品销售，仍按原推广政策执行。

**(2) 说明 2017 年、2018 年在“两票制”推行地区的销售占比，“两票制”对公司主要产品销售价格、销售数量、销售毛利的影响程度，以及公司的应对措施（如有）。**

回复：

### 1) “两票制”对公司主要销售指标的影响

两票制自 2017 年开始逐步实行，在 2018 年已基本实现全面执行。公司 2017 年及 2018 年主要销售指标如下：

	地区	销售数量 (亿盒)	销售收入 (亿元)	销售均价 (元)	毛利率	占销售收入 比例
2017年 1-6月	实行两票制	0.10	1.87	17.96	93.54%	23.77%
	未实行两票制	0.77	5.98	7.78	85.09%	76.23%
	合计	0.87	7.85	8.99	87.10%	100.00%
2017年 7-12月	实行两票制	0.63	12.30	19.46	94.04%	87.67%
	未实行两票制	0.23	1.73	7.40	84.33%	12.33%
	合计	0.87	14.03	16.21	92.84%	100.00%
2018年 全年	实行两票制	1.72	31.22	18.12	93.49%	96.23%
	未实行两票制	0.19	1.22	6.53	81.93%	3.77%
	合计	1.91	32.44	16.98	93.05%	100.00%

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算

2017 年上半年全面执行两票制的省份为 7 个，2018 年两票制已在全国范围内基本全面执行。2017 年 1-6 月实行两票制区域的销售额占总销售额的 23.77%，到 2018 年该比例已上升为 96.23%。两票制实行后，公司的主要客户由原代理商转变为各地区经销商，原代理商继续负责产品的推广工作，公司的产品销售价格由原给予代理商的价格变更为经销商价格，导致产品的营业收入及毛利率显著增长。2017 年上半年公司主营产品阿乐的毛利率为 87.10%，2018 年毛利率上升至 93.05%，上升了 5.95%。两票制的实行对公司销售数量无显著影响，公司 2018 年阿乐产品的销量较 2017 年增长 8.04%，为公司加大市场拓展力度，不断加强品牌市场影响力的结果。

## 2) 公司的应对措施

公司对于“两票制”政策的实行持响应及支持态度。“两票制”实行之后公司的客户数量增加至 400 家，公司协调各部门积极应对，在商务部、财务部及仓储物流等部门进行了工作调整，在一些与客户数量直接相关的工作岗位增加了人数，以应对由此产生的工作量加大影响，实现了“两票制”政策的平稳过渡。

(3) 说明公司向海南康宁、南京道群支付产品推广费的政策标准，双方签订的推广协议的主要条款，海南康宁、南京道群的产品推广范围，各自涉及的主要经销商、客户及销售金额。

回复：

1) 公司与海南康宁、南京道群推广协议的主要条款及推广范围如下表所示：

项目	海南康宁	南京道群
服务内容	负责对阿乐产品提供市场推广服务，包括但不限于维护原有客户，继续拓展新客户，提高阿乐产品的市场占有率，拓展产品销售渠道，增加产品覆盖面等推广措施，以增加产品销量及市场占有率。	
计算方式	经销商结算价与原代理商结算价的差额乘以各经销商当月销售量，减去同期公司与经销商的协议返利应由代理商承担部分，扣除税率影响后为应支付给原代理商部分	
产品推广范围	安徽、福建、广东、广西、贵州、河南、黑龙江、湖北、湖南、吉林、江西、辽宁、山东、山西、陕西、上海、四川、天津、云南、重庆	河北、江苏、浙江

2) 海南康宁、南京道群负责推广区域的主要客户及销售金额如下表所示：

单位：万元

项目	主要经销商	2018 年度销售金额
海南康宁药业有限公司	客户一	19,021.91
	客户二	13,309.05
	客户三	11,297.63
	客户四	8,872.34
	客户五	8,473.19
	合计	60,974.12
南京道群医药有限公司	客户一	12,679.02
	客户二	8,293.93
	客户三	2,750.97
	客户四	2,140.50
	客户五	1,911.15
	合计	27,775.57

(4) 分季度列示报告期内公司向海南康宁、南京道群销售的主要产品及销

售金额，并对比向海南康宁、南京道与各地区代理商销售的价格、毛利率情况，如存在差异，请说明差异程度及其原因。

回复：

1) 分季度列示海南康宁、南京道群销售情况

两票制全面实行后海南康宁负责产品的推广工作，已由代理商转变为推广服务商，2018年公司未向海南康宁销售产品。2018年公司向南京道群销售情况如下：

单位：万元

产品	2018年1季度	2018年2季度	2018年3季度	2018年4季度	合计
阿乐	6,339.25	6,618.61	9,503.89	5,812.77	28,274.52

2) 南京道群与原各区代理商销售价销售指标对比情况如下：

单位：元/盒

项目		南京道群	北京	甘肃	海南	新疆
阿乐 10mg	价格（含税）	22.30/ 9.00	21.85/ 9.00	22.00	25.49/ 22.00	25.07/ 10.00
	价格（不含税）	19.22/ 7.76	18.84/ 7.76	18.97	21.79/ 18.97	21.61/ 8.62
	毛利	18.09/ 6.62	17.70/ 6.62	17.83	20.65/ 17.83	20.48/ 7.48
	毛利率	94.12%/ 85.31%	93.95%/ 85.31%	93.99%	94.77%/ 93.99%	94.77%/ 86.77%
阿乐 20mg	价格（含税）	37.92/ 14.00	37.14/ 14.00	40.00	43.28/ 38.00	42.90/ 17.00
	价格（不含税）	32.69/ 12.07	32.02/ 12.07	34.48	37.31/ 32.76	36.98/ 14.66
	毛利	30.65/ 10.03	29.98/ 10.03	32.45	35.28/ 30.72	34.95/ 12.62
	毛利率	93.76%/ 83.10%	93.63%/ 83.10%	94.10%	94.56%/ 93.77%	94.51%/ 86.08%

注1：海南区域价格差异原因为2018年进行了重新招标，上述表格中所列示海南区域的价格分别为招标前与招标后的价格。

注2：原各区代理商是指“两票制”实施前，公司各区域的代理商。

报告期内受“两票制”影响，对于原代理商配送到区域内执行“两票制”的医院按照较高的价格销售，配送到不需执行两票制医院部分按照原代理价格销售，因此南京道群、北京及新疆区域出现两种差异较大的销售价格。新疆区域由于销量较小，因此原代理价格高于其他代理商。执行两票制后各代理商价格差异原因为各省中标价格不同。

(5) 列示 2017 年与 2018 年各季度及 2019 年第一季度产品推广费的支付情况，说明 2017 年、2018 年各季度及 2019 年第一季度产品推广费的主要内容、主要支付对象、支付金额及支付标准，以及主要支付对象与公司是否存在关联关系、资金往来或者其他可能造成公司对其利益倾斜的关系，产品推广费等相关推广活动是否不存在商业贿赂等违法违规情形。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

公司发生的产品推广费主要由两部分构成，一部分是公司市场部人员薪酬福利费用、差旅费等日常发生的费用，另外一部分是受两票制影响，支付给原代理商的产品推广费用，主要支付对象为海南康宁、南京道群等原代理商。2017 年、2018 年及 2019 年 1 季度公司产品推广费分别为 82,181.27 万元、168,942.47 万元及 22,186.80 万元，其中应支付给原代理商推广费的比例分别为 82.77%、96.08%、96.46%，具体情况如下：

1) 2017 年各季度推广费用情况如下：

单位：万元

推广商名称	2017 年 1 季度	2017 年 2 季度	2017 年 3 季度	2017 年 4 季度	2017 年合计
海南康宁药业有限公司	-	-	14,639.62	40,074.24	54,713.86
南京道群医药有限公司	-	-	4,185.90	5,691.37	9,877.28
红惠医药有限公司	-	-	346.47	2,102.52	2,448.99
甘肃健友药业有限公司	-	-	177.69	513.88	691.58
海南健友药业有限公司	-	-	28.93	263.02	291.94
合计	-	-	19,378.61	48,645.03	68,023.64

注：因 2017 年一、二季度只有个别省份执行两票制，因此不存在需支付给原代理商的

推广费。

2) 2018 年各季度推广费用情况如下:

单位: 万元

推广商名称	2018 年 1 季度	2018 年 2 季度	2018 年 3 季度	2018 年 4 季度	2018 年合计
海南康宁药业有限公司	22,206.66	28,713.91	30,351.24	17,026.35	98,298.16
南京道群医药有限公司	13,842.13	10,141.29	8,628.86	8,469.38	41,081.66
红惠医药有限公司	3,229.21	4,720.11	5,580.53	2,630.89	16,160.74
甘肃健友药业有限公司	939.83	1,069.47	1,127.57	769.31	3,906.18
海南健友药业有限公司	730.67	848.89	778.86	507.30	2,865.72
合计	40,948.50	45,493.68	46,467.06	29,403.22	162,312.46

3) 2019 年一季度推广费用情况如下:

单位: 万元

推广商名称	2019 年 1 季度
海南康宁药业有限公司	13,943.47
南京道群医药有限公司	5,692.89
红惠医药有限公司	1,483.31
甘肃健友药业有限公司	174.74
海南健友药业有限公司	108.05
合计	21,402.46

4) 支付标准如下:

计算方式	经销商结算价与原代理商结算价的差额乘以各经销商当月销售量, 减去同期公司与经销商的协议返利应由代理商承担部分, 扣除税率影响后为应支付给原代理商部分
------	--

5) 公司与各推广服务商不存在任何关联关系、资金往来或者其他可能造成公司对其利益倾斜的关系, 产品推广费等相关推广活动不存在商业贿赂等违法违规情形。

**会计师意见:**

我们在 2018 年度财务报表审计过程中, 重点关注了营业收入、销售费用的

发生及完整性，目的是判断公司财务报表是否公允的反映了公司的经营成果。对于营业收入，我们设计并执行了以下主要审计程序：（1）了解、评价与营业收入相关的内部控制设计及运行的有效性；（2）与公司管理层进行访谈，了解公司的销售模式、主要代理商情况，了解和分析“两票制”、带量采购对公司销售业务的影响；（3）比较本期各月营业收入及本期与上期的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合公司季节性、周期性的经营规律，查明异常现象和重大波动的原因；（4）抽取营业收入大额发生额，检查交易相关的合同、发票、运输单据、对方签收等支持性文件，确认收入的真实性；结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售金额、期后销售退回、销售返利等主要情况；选取本期销售金额较大的客户进行现场访谈，核实交易的真实性、金额的准确性；（5）对销售业务进行截止性测，关注是否存在重大跨期。对于期后发生的销售退回，关注会计处理的合规性；调查公司内部销售的情况，记录其交易价格、数量和金额，并追查在编制合并财务报表时是否已予以抵销。

对于销售费用，我们设计并执行了以下主要审计程序：（1）了解、评价与销售费用相关的内部控制设计及运行的有效性；（2）获取公司的销售政策相关文件，按照销售政策文件规定的标准对推广费用进行测算，并与账面记录进行分析、比较；（3）对主要代理商在报告期内的营业收入、推广费情况独立发放函证，全程控制发函的过程，并将回函情况与账面金额予以核对；（4）抽查了大额销售费用的付款情况，核查相关发票、服务协议，核查发票内容与推广协议约定的服务内容、业务活动、执行标准是否相符，开具发票是否合规有效，并检查付款单位、付款金额、付款时间等；核查公司推广服务商的工商信息，核查公司第三方推广服务商与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系。（5）对销售费用进行截止性测，关注是否存在重大跨期。

我们认为，公司在给贵所的回复中，与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2018 年度财务报表审计过程中了解的信息一致；对 2018 年度、2019 年第一季度营业收入与销售费用变动幅度存在的差异解释合理；如实披露了 2017 年与 2018 年各季度及 2019 年第一季度产品推广费的支付情况及产品推广费的主要内容、主要支付对象、支付金额及支付标准；公司营业收入、销售费用相关内控制度健全并有效执行，未发现主要支付对象与公司存在关联关系、资金往来或者其他可能造成公司对其利益倾斜的关系，未发现产品推广费等相关推广活动存

在商业贿赂等违法违规情形。

问题二、年报显示，2018 年公司对前五大客户的销售收入 8.93 亿元，占年度销售总额 27.12%。

(1) 说明公司前五大客户的名称、近三年对该前五大客户的销售金额，对前五大客户的销售模式、收款条件、信用期。

回复：

1) 公司产品销售模式

自 2013 年起公司逐步将销售模式由自营推广为主改为以代理商推广销售模式为主。公司对代理商的销售属于买断式销售，公司对所有客户均实行统一销售模式，无例外情况。

2) 收款条件

公司的收入确认原则为已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；相关的经济利益很可能流入企业；收入的金额和相关的成本能够可靠地计量，确认收入的实现。公司将产品运送至约定地点，由客户进行签收后视同将商品所有权上的主要风险和报酬转移，确认为销售收入，公司取得收款权利。

3) 信用期

除部分零星及临时性的现款销售外，公司给予其他客户 180 天信用期。

4) 报告期公司前五大客户近三年销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年销售金额	2017 年销售金额	2016 年销售金额
客户一	28,274.52	16,922.85	15,702.94
客户二	19,021.91	941.23	-
客户三	15,992.43	13,914.10	5,071.74
客户四	13,309.05	1,159.15	-
客户五	12,679.02	5,387.39	-
合计	89,276.93	38,324.72	20,774.68

(2) 说明 2018 年各季度及 2019 年第一季度公司向该前五大客户的销售金额、销售毛利以及季度末欠款期后回收的具体（平均）时间。

回复：

2018 年各季度及 2019 年一季度向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

销售客户	项目	2018 年 一季度	2018 年 二季度	2018 年 三季度	2018 年 四季度	2019 年 一季度
客户一	销售金额	6,339.25	6,618.61	9,503.89	5,812.77	2,353.66
	毛利率	90.95%	91.11%	91.85%	93.33%	92.83%
客户二	销售金额	2,501.64	11,237.54	449.79	4,832.93	400.76
	毛利率	92.59%	94.02%	92.54%	93.77%	92.21%
客户三	销售金额	2,680.92	5,653.53	5,433.49	2,224.49	115.72
	毛利率	84.37%	89.59%	90.29%	82.72%	61.32%
客户四	销售金额	2,335.27	5,431.67	402.15	5,139.96	425.66
	毛利率	92.82%	93.81%	91.15%	93.79%	91.46%
客户五	销售金额	4,966.88	7,589.32	122.82	-	179.99
	毛利率	92.69%	92.68%	78.69%	-	85.67%

公司 2018 年前五大客户的平均回款时间如下：

客户名称	平均回款天数
客户一	175
客户二	145
客户三	176
客户四	79
客户五	134

(3) 说明近三年新增的主要客户（包括经销商与代理商），以及向新增客户销售的主要产品及销售金额。

回复：

公司 2016 年至 2018 年新增主要客户情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	销售主要 产品	2016 年-2018 年新增 客户累计销售金额
1	客户一	阿乐	19,963.14
2	客户二		19,101.30

3	客户三		18,066.41
4	客户四		16,766.25
5	客户五		14,468.20
6	客户六		14,188.65
7	客户七		13,741.32
8	客户八		13,088.42
9	客户九		12,032.51
10	客户十		9,894.22
11	客户十一		9,637.71
12	客户十二		6,357.06
13	客户十三		6,303.70
14	客户十四		6,260.97
15	客户十五		5,952.30
16	客户十六		5,332.92
17	客户十七		4,999.26
18	客户十八		4,957.46
19	客户十九		4,937.05
20	客户二十		4,827.74

问题三、公司置入资产北京嘉林药业股份有限公司(以下简称“嘉林药业”)2016年度、2017年度、2018年度分别实现扣非后净利润66,375.24万元、79,585.66万元、93,311.06万元,业绩承诺完成率分别为102.12%、102.10%、99.61%,2016年至2018年累计实现的扣非后净利润为239,271.96万元,累计业绩承诺完成率101.12%。请公司说明嘉林药业2019年第一季度实现的净利润,以及与2018年一季度相比是否出现业绩下滑,如是,请说明嘉林药业在业绩承诺期满后即出现业绩下滑的原因及合理性,业绩承诺期实现业绩是否真实、准确。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复:

2019年一季度嘉林药业实现净利润为12,558.66万元,与2018年一季度净利润17,608.12万元相比下降28.68%。相关数据说明如下:

1) 2019年一季度与2018年同期销售指标对比情况

项目	2018 年一季度	2019 年一季度	增减比例
销售数量（万盒）	4,412.67	4,091.41	-7.28%
销售收入（万元）	77,674.12	46,394.17	-40.27%
平均销售单价（元/盒）	17.60	11.34	-35.58%
营业成本（万元）	5,713.40	5,514.75	-3.48%
平均单位成本（元/盒）	1.29	1.35	4.10%
毛利率	92.64%	88.11%	-4.89%

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算。

2019 年一季度阿乐产品销售收入与 2018 年同期相比下降 40.27%，主要是由于产品平均销售单价下降 35.28%，此外，由于公司阿乐 20mg 产品转由新建生产基地生产，单位产品需分摊的车间及设备折旧费用增加，导致公司 2019 年一季度产品单位生成增加 4.10%，导致公司毛利率下降。上述两项因素导致公司 2019 年一季度净利润出现下降。

## 2) 阿乐产品销售数量及销售单价下降的原因说明

自 2018 年 11 月 14 日，中央全面深化改革委员会第五次会议审议通过了《国家组织药品集中采购试点方案》，选择北京、天津、上海、重庆和沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市开展带量采购试点工作，旨在探索和完善药品采购机制和以市场为主导的药价形成机制，降低群众药费负担，规范药品流通行业秩序，提高群众用药安全。政策发布后，对于集中采购政策是否向其他省市延展具有不确定性，国家医保局鼓励其他省份跟进集中采购政策。因此部分经销商在四季度减少了采购量，以减少自身经营风险。造成公司 2018 年四季度及 2019 年一季度销售数量下降。此外，“4+7 城市药品集中采购”公司阿乐 20mg 产品中标价格为 6.60 元/盒（含税），自 2019 年 3 月起执行。各城市具体执行时间如下：

序号	区域	政策发布执行日期	首次发货日期
1	厦门	3.18	3.11
2	上海	3.20	3.12
3	沈阳	3.20	3.18
4	大连	3.20 部分执行，3.31 全面执行	3.18
5	重庆	3.20	3.18
6	北京	3.23	3.14

7	成都	3.25	3.27
8	西安	3.25	3.18
9	深圳	3.27	3.12
10	天津	4.1	3.21
11	广州	4.1	3.18

2019 年一季度实行集中采购区域销售占比情况如下：

项目	集中采购 区域	占比	非集中采购 区域	占比	合计
销售数量（万盒）	1,997.81	48.83%	2,093.60	51.17%	4,091.41
销售收入（万元）	6,685.26	14.41%	39,708.91	85.59%	46,394.17
平均销售单价（元/盒）	3.35	-	18.97	-	-

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算

2019 年一季度实施带量采购区域销售数量占总销量的 48.83%，而销售收入占总收入的比例仅为 14.41%。

公司全力支持且积极响应此次“4+7 城市药品集中采购”政策，用实际行动大幅度降低药价，切实满足群众用药需求。按照国家医保局部署，2019 年 3 月公司在 4+7 试点城市开始执行集中采购价格。2019 年一季度公司主营阿乐产品销售价格的大幅度下降，导致一季度净利润出现下滑。公司 2016 至 2018 年业绩承诺期实现业绩是真实、准确的。

#### 会计师意见：

我们对公司管理层进行访谈，了解“4+7 城市药品集中采购”政策对公司的具体影响，以及公司的应对措施及今后的发展规划；获取了公司 2019 年第一季度公司的主要产品销售价格、销售数量、销售毛利情况，并与 2018 年一季度进行比较；结合公司的应对措施、“4+7 城市药品集中采购”政策实施情况前后的产品销量、产品单价同比及环比变化情况，分析相关政策对公司 2019 年第一季度净利润变动的量化影响。

我们认为，公司在给贵所的回复中，如实披露了嘉林药业 2019 年第一季度、2018 年第一季度的主要产品销售价格、销售数量、销售毛利情况；由于受到“4+7

城市药品集中采购”政策的影响，2019 年一季度嘉林药业主营阿乐产品销售价格的大幅度下降，导致一季度净利润出现下滑。嘉林药业 2016 至 2018 年业绩承诺期实现业绩是真实、准确的。

问题四、年报显示，2018 年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 5.34 亿元，占比 39.48%。根据公司对我部 2017 年年报问询函的回复，2017 年应收贵州康心药业有限公司（以下简称“贵州康心”）、瑞康医药安徽有限公司（以下简称“瑞康医药”）款项分别为 1.56 亿元、1.16 亿元，而 2015-2017 年公司向贵州康心、瑞康医药销售金额分别为 1.36 亿元、0.99 亿元。

（1）说明 2018 年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况，包括但不限于欠款方名称、对应的应收账款金额及期后回款情况、双方开始合作的时间，以及近三年及 2019 年第一季度向相关欠款方的销售金额、销售毛利、期末应收账款余额及期后回款情况。

回复：

2018 年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	开始合作时间	项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年一季度
客户一	2015 年	销售金额	15,702.94	16,922.85	28,274.52	2,353.66
		销售毛利	12,782.42	14,134.53	25,950.40	2,184.87
		期末应收账款	5,546.20	6,149.11	20,105.57	10,512.72
		期后回款情况	5,546.20	6,149.11	13,072.13	-
客户二	长期合作	销售金额	5,071.74	13,914.10	15,992.43	115.72
		销售毛利	4,225.57	11,646.47	14,072.82	70.96
		期末应收账款	1,943.26	8,713.33	9,614.04	4,113.20
		期后回款情况	1,943.26	8,713.33	5,376.06	-
客户三	2017 年	销售金额	-	5,316.31	8,872.34	-
		销售毛利	-	4,978.68	8,355.74	-
		期末应收账款	-	6,220.08	8,654.40	8,415.75
		期后回款情况	-	6,220.08	3,086.77	-
客户四	2012 年	销售金额	-	5,268.13	8,473.19	1.99

		销售毛利	-	4,935.32	7,934.18	1.58
		期末应收账款	-	6,161.40	8,374.14	8,166.69
		期后回款情况	-	6,161.40	243.43	-
客户五	2009年	销售金额	-	99.83	6,161.14	55.48
		销售毛利	-	93.76	5,765.96	51.49
		期末应收账款	-	55.56	6,658.15	6,232.25
		期后回款情况	-	55.56	4,432.85	-

(2) 说明 2017 年公司应收贵州康心、瑞康医药的款项的信用政策、回款时间，相关披露是否真实、准确，以及应收款项余额高于近三年的销售金额的原因及合理性。

回复：

公司对贵州康心、瑞康医药的信用账期与其他经销商相同，均为 180 天。应收款项回款时间如下：

单位：万元

项目	贵州康心	瑞康医药（安徽）
2017 年销售额（不含增值税）	13,590.42	9,904.00
2017 年销售额（含税）	15,900.79	11,587.68
2017 年末应收款余额	15,551.69	11,587.68
应收款余额与销售额（含税）差额	349.10	0.00

公司对贵州康心及瑞康医药（安徽）应收款项余额高于销售金额的原因为应收款项余额为含增值税金额，销售额为不含税金额。另外，贵州康心 2017 年末应收款余额与销售额（含税）差额为 349.10 万元，为 2017 年公司收回的销售款项。

贵州康心应收款项回款共 8 笔，具体时间分别为 2018 年 3 月 31 日、4 月 26 日、4 月 28 日、5 月 21 日、5 月 30 日、6 月 22 日、6 月 28 日、6 月 29 日。

瑞康医药（安徽）应收款项回款共 2 笔，具体时间分别为 2018 年 4 月 28 日、2018 年 7 月 13 日。

(3) 说明 2018 年及 2019 年第一季度向贵州康心、瑞康医药的销售金额及

回款情况，公司与贵州康心、瑞康医药是否存在其他往来，如有，请具体说明。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

2018年度公司对贵州康心有限公司新增销售金额 5,510.87 万元，主要为销售阿乐产品 251.37 万盒；2019 年一季度新增销售金额 15.64 万元，主要为销售阿乐产品 1.20 万盒。贵州康心 2018 年新增销售部分的回款时间均在公司正常信用账期（180 天）内，2018 年及 2019 年一季度公司未对瑞康医药安徽有限公司进行销售。

公司与贵州康心、瑞康医药安徽有限公司不存在其他往来。

#### 会计师意见：

我们在2018年度财务报表审计过程中，对于应收账款，我们设计并执行了以下主要审计程序：（1）了解、评价与应收款项相关的内部控制设计及运行的有效性；（2）与公司管理层进行访谈，了解公司的销售模式、主要代理商及具体代理情况；（3）抽查了公司的大额销售合同、代理合同、发货单、收货单等外部证据；抽查了大额应收账款的回款情况，详细检查了回款单位、回款金额、回款时间等，并与相应的销售合同对应；（4）对大额客户在报告期内的营业收入、应收账款独立发放函证，全程控制发函的过程，并将回函情况与账面金额予以核对；（5）核查2018年期末余额前五名客户的工商信息，核查客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系。

对于公司向贵州康心、瑞康医药的近三年及2019年第一季度的销售金额、回款，信用期等信息，我们执行了如下程序：（1）我们检查了近三年及2019年第一季度贵州康心、瑞康医药的销售合同、发货单、收货单等外部证据，并与账面记录进行核对；（2）抽查了贵州康心、瑞康医药的回款情况，详细检查了回款单位、回款金额、回款时间等，并与相应的销售合同对应；（3）对贵州康心、瑞康医药在报告期内的营业收入、往来科目余额独立发放函证，全程控制发函的过程，并将回函情况与账面金额予以核对；（4）核查贵州康心、瑞康医药的工商信息，核查贵州康心、瑞康医药与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系。

我们认为，公司在给贵所的回复中，如实披露了2018年按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况，以及近三年及2019年第一季度向相关欠款方的销售金额、销售毛利、期末应收账款余额及期后回款情况；如实披露了公司与贵州康心、瑞康医药的信用政策、回款时间及近三年的应收款项余额、销售金额；未发现公司与贵州康心、瑞康医药存在其他往来。

**问题五、年报显示，公司报告期向前五大供应商的采购金额 1.19 亿元，占年度采购金额 59.93%。**

**(1) 说明公司前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额。**

回复：

报告期公司前五大供应商明细情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购额	主要产品
供应商一	7,589.66	原料药
供应商二	1,351.18	包装材料
供应商三	1,337.72	包装材料
供应商四	840.06	辅料
供应商五	812.05	辅料
合计	11,930.66	-

**(2) 说明是否存在以采购款方式向交易对方支付市场推广、销售返利等费用，如是，请说明支付的具体金额及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师进行核查并发表明确意见。**

回复：

公司不存在以采购款方式向交易对方支付市场推广、销售返利等情况。

**会计师意见：**

我们在 2018 年度财务报表审计过程中，对于采购循环，我们设计并执行了以下主要审计程序：（1）了解、评价与采购循环相关的内部控制设计及运行的有效性；（2）了解公司的主要供应商的变动的情况及其合理性，评价主要供应

商的稳定性和可持续性；抽取样本检查主要供应商的采购合同、采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，并与账面记录进行核对；（3）对主要供应商在报告期内的交易金额、往来余额独立发放函证，全程控制发函的过程，并将回函情况与账面金额予以核对；（4）对采购业务进行截止性测试，关注是否存在重大跨期。

我们认为，公司在给贵所的回复中，如实披露了公司前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额；未发现公司存在以采购款方式向交易对方支付市场推广、销售返利等费用的情况。

**问题六、年报显示，2018年毛利率92.63%，较2017年毛利率89.89%上升2.74%，而2019年一季度毛利率下降至87.09%。**

**（1）定量分析说明2018年毛利率较2017年上升的原因及合理性，列举毛利率较高的主要客户及销售金额。**

回复：

1) 由于公司主营产品阿乐（10mg、20mg）销售收入占公司主营业务收入的99%以上，因此仅对阿乐产品进行毛利率增长的原因进行说明，2018年阿乐产品的各项销售指标如下：

项目	2018年	2017年
营业收入（万元）	324,376.19	218,833.33
销售数量（万盒）	19,100.62	17,387.28
销售均价（元/盒）	16.98	12.59
营业成本（万元）	22,529.26	20,231.68
平均单位成本（元/盒）	1.18	1.16
毛利率	93.05%	90.75%

注：20mg产品销售数量已按10mg\*1.7进行了换算。

2018年阿乐产品毛利率为93.05%，较2017年上升2.3%，主要是由于2018年阿乐产品的单位销售均价较2017年增加4.39元，原因是2018年两票制实施范围进一步扩大，执行两票制的区域执行的销售价格由代理商的价格变更为经销商的价格，导致2018年营业收入较2017年出现显著增长。在上述因素的影响下公司毛利率出现上升。

## 2) 2018 年较 2017 年毛利率上升的主要客户

单位：万元

	2018 年毛利率上升的主要客户	2018 年阿乐销售金额	毛利率	2017 年阿乐销售金额	毛利率
1	客户一	28,274.52	91.85%	16,845.64	87.19%
2	客户二	15,912.29	88.02%	13,852.33	84.44%
3	客户三	6,234.52	93.67%	1,449.60	89.71%
4	客户四	4,433.70	94.22%	1,257.81	86.61%
5	客户五	856.56	92.51%	433.60	84.64%
	合计	55,711.59	-	33,838.97	-

(2) 结合“两票制”的实施情况，说明 2019 年一季度毛利率下降的合理性，列举毛利率下降的主要客户及销售金额。

回复：

1) 公司主营产品阿乐 2019 年一季度相关销售指标如下：

单位：万元

项目	2019 年一季度	2018 年	增减变动
营业收入	46,394.17	324,376.19	-
销售数量（亿盒）	4,091.41	19,100.62	-
销售均价（元/盒）	11.34	16.98	-33.23%
营业成本	5,514.75	22,529.26	-
平均单位成本（元/盒）	1.35	1.18	14.28%
毛利率	88.11%	93.05%	-4.94%

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行了换算。

公司 2019 年一季度毛利率较 2018 年下降 4.94%，主要是由于“4+7 城市药品集中采购”政策于 2019 年 3 月正式施行，2019 年一季度阿乐产品销售均价较 2018 年下降 5.64 元/盒。此外，由于公司阿乐 20mg 产品转由新建生产基地生产，单位产品需分摊的车间及设备折旧费用增加，导致公司 2019 年一季度产品单位成本增加 14.28%。上述两项因素导致公司 2019 年一季度毛利率出现下降。

2) 2019 年一季度毛利率下降的主要客户

单位：万元

	2019 年毛利率下降的主要客户	2019 年一季度	毛利率	2018 年	毛利率

		销售金额		销售金额	
1	客户一	2,190.64	59.49%	11,284.45	94.22%
2	客户二	1,005.07	82.07%	3,610.59	93.80%
3	客户三	809.99	89.62%	2,912.49	93.53%
4	客户四	763.61	82.31%	5,032.45	93.78%
5	客户五	706.43	86.40%	2,086.59	93.67%
6	客户六	618.41	59.66%	4,138.51	93.92%
7	客户七	562.64	57.63%	3,008.66	93.55%
8	客户八	434.70	72.41%	1,073.73	93.78%
9	客户九	385.38	87.19%	1,912.74	93.62%
10	客户十	344.64	88.71%	1,324.73	93.66%
	合计	7,821.52	-	36,384.94	-

**(3) 结合同行业可比上市公司的情况，说明公司毛利率水平的合理性。**

公司主打产品阿乐主要应用于心脑血管治疗领域，经查询市场上同领域产品可比上市公司的毛利率水平，情况如下：

序号	证券代码	上市公司	产品（线）	毛利率水平	
				2018 年度	2017 年度
1	300003	乐普医疗	阿托伐他汀钙产品	91.74%	90.92%
2	002294	信立泰	制剂	89.24%	91.26%
3	600252	中恒集团	心脑血管领域用药	94.04%	88.61%
4	600422	昆药集团	心脑血管治疗领域	87.50%	83.67%
5	603858	步长制药	心脑血管领域	85.16%	85.05%
6	000813	德展健康	心脑血管领域	92.63%	89.89%

上述数据表明，2017 年及 2018 年，心脑血管领域可比上市公司产品毛利率水平与公司产品的毛利率水平大致相当，尤其是与乐普医疗-阿托伐他汀钙产品相比，作为同类产品两者毛利率水平及变动趋势基本趋于一致，因此公司毛利率处于合理水平。

2019 年一季度目前暂无可比上市公司同类产品毛利率数据。

问题七、年报显示，公司 2018 年末货币资金 14.45 亿元，其中，2018 年末银行存款余额 14.39 亿元，而 2018 年利息收入 1,530.62 万元，仅为 2018 年末

银行存款余额的 1.06%。此外，2018 年末理财产品 6.91 亿元，较 2017 年末增长 115.94%，而 2018 年银行理财产品投资收益仅 423.04 万元，较 2017 年下降 32.40%。

(1) 列示 2018 年各月末银行存款余额，结合公司 2018 年日均货币资金、货币资金存放情况和利率水平，说明公司利息收入与货币资金、银行存款规模的匹配性和合理性；

回复：

2018 年各月月末银行存款具体情况如下：

单位：万元

月份	月末银行存款余额	年均每月存款余额	2018 年利息收入	测算的存款利率
1 月	173,044.54	181,504.34	1,530.62	0.84%
2 月	170,159.36			
3 月	198,755.93			
4 月	189,542.25			
5 月	195,600.28			
6 月	210,206.22			
7 月	212,641.40			
8 月	196,307.55			
9 月	199,808.83			
11 月	123,842.57			
12 月	143,968.63			

公司货币资金利率水平：

项目	人民银行基准利率
活期存款	0.35
七天通知存款	1.35

数据来源：上述货币资金市场平均利率数据来自中国人民银行货币政策司金融机构人民币存款基准利率调整表（2019 年 1 月 1 日）。

公司会根据资金计划，利用银行存款不定期转存七天通知存款。目前七天通知存款的利率大致在 1.35%左右，而公司实际存款利率为 0.84%，介于活期存款利率 0.35%与七天通知存款利率 1.35%之间，故公司的利息收入与银行存款的规模是匹配、合理的。

(2) 说明是否存在与控股股东或其他关联方联合共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况，自查公司存款账户是否存在未办理质押手续但被银行限制借贷的情形。

回复：

经公司自查及向控股股东美林控股发函后确认，公司不存在与控股股东或其他关联方联合共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况。公司存款账户不存在未办理质押手续但被银行限制借贷的情形。

(3) 列表说明 2017 年、2018 年公司购买理财产品的具体情况，包括但不限于理财产品名称、起止日期、收益率以及对应的投资收益金额。

回复：

公司 2017 年理财产品的具体情况如下：

单位：万元

受托人名称	理财产品名称	理财金额	起息日	到期日	收益率	到期实际收益
xx 银行中关村南大街支行	乾元-日鑫月溢	2,000.00	2016.12.30	2017.1.3	1.90%	0.42
xx 银行中关村海淀园支行	稳健系列人民币 90 天期限银行间保证	16,000.00	2016.12.23	2017.3.2	3.05%	120.33
xx 银行北京分行	企业佳赢 163043	2,000.00	2016.12.30	2017.2.8	2.90%	6.36
xx 银行北京分行	企业佳富 161043	2,000.00	2016.12.23	2017.2.8	3.15%	8.11
xx 银行北京分行	企业佳富 176003	3,000.00	2017.2.1	2017.8.1	3.00%	44.38
xx 银行北京甜水园支行	xx 银行保本型法人 35 天稳利人民币理财产品	2,000.00	2017.2.1	2017.3.24	2.70%	4.99
xx 银行中关村海淀园支行	稳健系列人民币 90 天期限银行间保证收益理财产品	20,000.00	2017.3.30	2017.6.28	3.05%	150.41
xx 银行中关村海淀园支行	稳健系列人民币 174 天期限银行间保证收益理财产品	20,000.00	2017.7.4	2017.12.25	3.05%	290.79
合计		67,000.00				625.79

公司 2018 年理财产品的具体情况如下：

单位：万元

受托人名称	产品名称	理财金额	起息日	到期日	收益率	2018年实际收到利息	2019年预计到期利息
xx 银行中关村海淀园支行	稳健系列人民币 91 天期限银行间保证收益理财产品	20,000.00	2017.12.25	2018.3.26	3.05%	152.08	-
xx 银行北京分行	人民币“步步为赢”结构性存款产品	6,000.00	2017.12.29	2018.6.29	4.70%	142.57	-
xx 银行北京丰台支行	公司结构性存款（挂钩 SHIBOR B 款）第 1367 期	6,000.00	2018.10.26	2019.4.28	3.50%	-	107.33
xx 银行呼和浩特新华支行	账户盈 C	15,000.00	2018.11.8	2019.5.11	3.00%	-	230.00
xx 银行少先路女商支行	人民币单位协定存款	15,000.00	2018.11.8	2019.7.31	3.11%	-	347.64
xx 银行北京亦庄支行	xx 银行挂钩黄金两层区间六个月结构性存款	10,000.00	2018.11.9	2019.5.9	3.57%	-	177.03
xx 银行北京朝阳支行	xx 银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-集合型 2018 年第 1 期 A 款	7,000.00	2018.5.30	2018.7.2	3.50%	21.48	-
xx 银行北京亦庄支行	xx 银行“聚宝财富宝溢融”人民币开放式理财产品	1,000.00	2018.8.15	2018.11.21	4.25%	10.68	-
xx 银行北京亦庄支行	xx 银行“聚宝财富天添开鑫”开放式理财产品	500.00	2018.8.15	2018.11.29	3.30%	4.62	-
xx 银行北京石景山支行	公司结构性存款（挂钩 SHIBOR B 款）	6,000.00	2018.7.6	2018.10.26	4.70%	73.33	-
xx 国际信托	中融-鑫瑞 1 号结构化集合资金信托计划	40,000.00	2018.10.29	2019.10.29	6.50%	-	2,600.00
xx 证券	xx 天添利现金集合资产管理计划	证券账户闲置资金	2018.7.3	-	浮动	18.28	-
合计		100,500.00				423.04	3,462.00

截至 2018 年 12 月 31 日，实际收到理财收益为 423.04 万元。大部分理财产品为 2018 年底购买，到期日期集中于 2019 年，未到期的理财产品预计收益为 3,462.00 万元。因上述理财产品均为预期收益率，所以公司按照实际收到理财收益时确认投资收益。

问题八、年报分季度主要财务指标显示，公司 2018 年第二、三季度营业收入分别增长 10.95%、12.87%，而第四季度营业收入下降 34.72；第一季度销售净利率 22.59%，远低于第二至四季度的销售净利率；第一至四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 77.65 万元、1.37 亿元、8,801.81 万元、1.54 亿元。此外，2019 年一季报显示，2019 年第一季度营业收入较 2018 年同期下降 38.92%，2019 年第一季度销售净利率 25.12%，低于 2018 年第二至四季度的销售净利率。

(1) 结合历年销售情况，说明报告期第四季度营业收入较前三季度大幅下降的原因及合理性，说明第二、四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增长、第一季度经营活动产生的现金流量净额明显偏低的原因及合理性。

回复：

2018 年各季度收入及经营活动现金流量净额列示如下：

单位：万元

项目	2018 年 一季度	2018 年 二季度	2018 年 三季度	2018 年 四季度	合计
销售数量	4,412.67	5,280.19	5,565.15	3,842.61	19,100.62
营业收入	77,674.12	86,315.44	97,334.71	63,051.92	324,376.19
收入环比变动率	-	10.95%	12.87%	-34.72%	-
经营活动现金流量净额	77.65	13,698.17	8,801.81	15,400.45	37,978.08

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算

公司主营产品为阿乐，系治疗心脑血管疾病的药物。公司各季度销售情况受市场需求影响，无显著季节性规律，一季度由于春节假期的影响，销量相应出现后移至二季度情况。2018 年四季度受国家“4+7 城市药品集中采购”政策的影响，对于集中采购政策是否向其他省市延展具有不确定性，国家医保局鼓励其他省份跟进集中采购政策。因此部分经销商在四季度减少了采购量，部分经销商提出了退货要求，以减少自身经营风险。公司为保持产品市场占有率，维护与客户的长期合作等方面考虑，同意客户的退货要求。2019 年一季度的退货冲减了 2018 年四季度的营业收入。上述因素导致公司 2018 年四季度的营业收入与前三季度相关出现下降情况。

2018 年一季度经营活动现金流量净额为 77.65 万元，显著低于第二至第四

季度经营活动现金流量净额。主要是由于公司 2018 年一季度支付了 2017 年三、四季度的产品推广费用，涉及金额为 3.73 亿元。

(2) 说明导致 2018 年第二、三季度营业收入增长、第四季度以及 2019 年第一季度营业收入下降主要涉及的客户以及对应的营业收入增加或减少的金额。

回复：

1) 2018 年第二、三季度营业收入增长的主要客户

单位：万元

客户名称	2018 年 1 季度	2018 年 2 季度	2018 年 3 季度
客户一	6,339.25	6,618.61	9,503.89
客户二	2,680.92	5,653.53	5,433.49
客户三	2,387.30	3,975.12	4,935.21
客户四	1,541.05	1,717.72	1,774.41
客户五	1,109.65	1,295.47	1,225.24
客户六	123.67	240.06	3,858.86
客户七	144.23	145.58	3,910.68
客户八	-	2,358.46	3,152.41
客户九	-	269.56	4,502.71
合计	14,326.07	22,274.12	38,296.90

2) 2018 年四季度及 2019 年第一季度营业收入下降涉及的主要客户

单位：万元

名称	2018 年 2 季度	2018 年 3 季度	2018 年 4 季度	2019 年 1 季度
客户一	5,653.53	5,433.49	2,224.49	115.72
客户二	1,717.72	1,774.41	1,201.35	81.01
客户三	2,358.46	3,152.41	-	15.64
客户四	1,295.47	1,225.24	808.94	90.85
客户五	1,181.14	1,304.68	981.54	200.13
合计	12,206.32	12,890.23	5,216.32	503.35

(3) 说明 2018 年及 2019 年第一季度是否存在销售退回和销售返利或奖励，如是，请说明退回的具体金额、公司具体的账务处理和依据，销售返利或奖励

的具体金额、计算过程和账务处理。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

1) 2018 年度及 2019 年一季度销售退回情况

公司 2018 年度发生销售退回 6,251.64 万元，其中一季度退回 2,589.57 万元，按照会计准则的规定在账务处理上冲减了 2017 年营业收入。2018 年一季度销售退回主要是由于“两票制”影响，涉及退货的客户主要为海南康宁。由于两票制在全国范围内的逐步实行，公司原代理商只对未执行“两票制”的区域以及执行“两票制”区域内的非公立医院进行供货，海南康宁的发货量随之逐步减少。自 2017 年 9 月起海南康宁根据市场需求情况，陆续进行了部分退货处理。截至 2018 年 4 月 30 日，海南康宁所退回的产品均已实现了对外销售。

2018 年剩余销售退回与 2019 年一季度公司发生销售退回均是由于“4+7 城市药品集中采购”政策影响，涉及金额分别为 3,662.07 万元、24,398.88 万元。自 2018 年 10 月起，由于对“4+7 城市药品集中采购政策”的预期影响，对于该政策是否向其他省市延展具有不确定性，国家医保局鼓励其他省份跟进集中采购政策，导致各经销商对药品采购采取更加审慎的态度，减少了采购需求。此外，2018 年 12 月集中采购招标完成后，阿乐产品中标价格有较大幅度的下降，在上述两项因素的影响下，部分经销商提出了退货要求，以减少自身经营风险。公司为保持产品市场占有率，维护与客户的长期合作等方面考虑，同意客户的退货要求。2019 年一季度的退货冲减了 2018 年四季度的营业收入。上述因素导致公司 2018 年四季度的营业收入与前三季度相关出现下降情况。截至目前退回商品已实现对外销售。

2) 销售返利情况

2018 年公司应支付给经销商的返利金额为 23,408.87 万元，账务处理为红字冲减销售收入及应收账款。

公司返利由两部分组成，一部分是季度返利，另一部分为年度返利。季度返利=回款返利+季度采购额返利。公司根据各经销商年度采购量、回款情况及等因素进行谈判后确定，公司与各经销商约定的返利比例不同。公司返利由商务部专人负责计算，财务部进行审核。

## 会计师意见:

我们在 2018 年度财务报表审计过程中,重点关注了营业收入,我们设计并执行了以下主要审计程序:(1)了解、评价与营业收入相关的内部控制设计及运行的有效性;(2)与公司管理层进行访谈,了解公司的销售模式、主要代理商情况,了解和分析“两票制”、带量采购对公司销售业务的影响;(3)比较本期各月营业收入及本期与上期的波动情况,分析其变动趋势是否正常,是否符合公司季节性、周期性的经营规律,查明异常现象和重大波动的原因;(4)抽取营业收入大额发生额,检查交易相关的合同、发票、运输单据、对方签收等支持性文件,确认收入的真实性;结合对应收账款的审计,选择主要客户函证本期销售金额、期后销售退回、销售返利等主要情况;选取本期销售金额较大的客户进行现场访谈,核实交易的真实性、金额的准确性;(5)对销售业务进行截止性测试,关注是否存在重大跨期。对于期后发生的销售退回,关注账务处理的合规合理性;(6)检查公司内部销售的情况,记录其交易价格、数量和金额,并追查在编制合并财务报表时是否已予以抵销。

对于现金流量表,我们主要执行了如下的审计程序:(1)取得并复核公司报告期内各季度的现金流量表、现金流量表附注补充资料,对现金流量表整体进行分析性复核;(2)复核公司现金流量表编制过程;(3)复核现金流量在现金流量表各项目中的划分,并分析上述划分是否能够与相关报表科目勾稽。

我们认为,公司在给贵所的回复中,如实披露了公司历年第一至四季度经营活动产生的营业收入、现金流量,对公司第四季度营业收入较前三季度大幅下降的原因及报告期第二、四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增长、第一季度经营活动产生的现金流量净额明显偏低的原因解释合理;如实披露了公司历年第一至四季度主要客户以及对应的营业收入增加或减少的金额;如实披露了 2018 年及 2019 年第一季度销售退回、销售返利的具体金额、公司具体的账务处理和依据,公司对于销售退回、销售返利的账务处理符合企业会计准则的规定。

**问题九、年报显示,公司报告期内可供出售金融资产新增“中融-鑫瑞 1 号优先级资金信托计划”,信托计划于 2014 年 4 月 3 日成立,信托计划期限为 2014 年 4 月 3 日至 2024 年 4 月 2 日。请公司补充披露该信托计划的实际底层资产、**

投资取向、预期收益率和目前收益情况，并评估是否存在无法收回全部本息的风险，是否存在减值迹象，如是，请及时进行风险提示。

回复：

1) 信托基本信息：

产品名称	中融-鑫瑞 1 号集合资金信托计划之优先级资金信托
类型	集合资金信托计划
管理人	中融国际信托有限公司
托管人	宁波银行股份有限公司
投资期限	2014 年 4 月 3 日- 2024 年 4 月 2 日
收益的分配	原则上以现金方式进行分配。信托计划终止时，在以现金形式分配完毕优先级受益人的信托利益后，可以以原状将剩余信托财产向次级受益人进行分配。
投资范围	主要通过债权、股权、收益权、债权加股权等组合投资方式，将信托资金投向民生工程、能源等优质行业的优质企业及项目，或通过以有限合伙人身份加入有限合伙企业、投资信托受益权等方式投资于其他风险可控的项目及产品，资金闲置期间也可以用于银行存款、货币市场基金、债券、银行理财等金融产品，及政策法规允许投资的其他项目及产品。

2) 公司于 2018 年 10 月 25 日召开总经理办公会，审批并通过《关于拟使用自有资金 4 亿元购买中融信托产品的议案》。

公司购买该信托基本信息如下：

发行主体	产品名称	资金来源	投入金额 (万元)	起息日	到期日	期限	预期年化收 益率
中融国际	中融-鑫瑞 1 号结构化集合资金信托计划	自有资金	40,000.00	2018.10.29	2019.10.29	12 个月	6.50%

3) 信托资金运用情况：

截至 2019 年 3 月 31 日，信托计划共运用资金 316.69 亿元。截至 2019 年 3 月 31 日，信托计划募集的资金已按照信托合同约定的范围运用，资金占比 100%。

公司本次购买信托金额占信托运用资金总额的 1.26%。

序号	项目	成本金额（亿元）	占总资产的比例
1	交易性金融资产	44.93	14.18%
2	可供出售金融资产	127.05	40.12%
3	货币资金	1.43	0.45%
4	发放贷款	125.44	39.61%
5	其他资产	16.16	5.10%
6	应收款项	1.17	0.37%
7	持有至到期投资	0.52	0.17%
	合计	316.77	100.00%

4) 信托资金运用及分配情况:

截至 2019 年 3 月 31 日, 信托资金的运用、分配情况如下:

①资金运用共计 316.77 亿元。

②本信托将按照信托合同等信托文件的约定向受益人分配信托利益。截至 2019 年 3 月 31 日, 应向受益人累计分配信托收益 89.40 亿元。

5) 经查询其他上市公司近期兑付情况:

天马科技(证券代码: 603668)于 2018 年 7 月 10 日购买了该信托, 到期日为 2019 年 1 月 10 日, 天马科技公告已到期兑付。

西部矿业(证券代码: 601168)于 2018 年 4 月 26 日购买了该信托, 到期日为 2019 年 1 月 10 日, 西部矿业公告已到期兑付。

经公司管理层评估后, 截至本回复出具日暂未发现无法收回全部本息的风险, 不存在减值迹象。

问题十、年报显示, 公司 2018 年递延所得税资产主要因资产减值准备、内部交易未实现利润、可抵扣亏损等导致的可抵扣暂时性差异产生, 2018 年因内部交易未实现利润、可抵扣亏损导致的可抵扣暂时性差异分为为 1.16 亿元、5,534.60 万元, 由此产生递延所得税资产 1,966.29 万元、1,383.65 万元。

(1) 说明内部交易未实现利润情况, 内部交易的定价方式以及 2017 年末不存在因内部交易未实现利润产生的递延所得税资产的原因。

回复：

2018 年以前，公司主要由子公司嘉林药业负责产品的生产、销售。2018 年度，为进一步深化管理，整合资源，提升运营效率，降低相关成本，根据公司的整体规划，2018 年起公司将药品的主要销售业务转由嘉林药业的全资子公司嘉林惠康负责，以达到药品产销分离、子公司专业化发展的规划。销售业务调整后，药品产品由嘉林药业负责生产，然后销售给嘉林惠康，再由嘉林惠康负责对外销售业务。嘉林药业阿乐产品分别按照 7.45 元/盒(10mg)、13.14 元/盒(20mg)的不含税价格销售给嘉林惠康。截至 2018 年 12 月 31 日，嘉林惠康尚有部分存货并未实现对外销售，故产生了内部未实现利润 1.16 亿元。公司在编制合并财务报表过程中，按照会计准则的规定对内部未实现利润引起的暂时性差异确认了递延所得税资产 1,966.29 万元。

由于 2017 年药品的生产、销售业务均是由嘉林药业负责，故 2017 年底不存在内部未实现利润的情况。

**(2) 说明可抵扣亏损形成的具体原因、可抵扣暂时性差异的确认依据及合理性。**

**请年审会计师进行核查并发表明确意见。**

回复：

公司 2018 年底对子公司嘉林药业有限公司（以下简称嘉林有限）的可抵扣亏损形成的可抵扣暂时性差异 5,534.60 万元，确认了递延所得税资产 1,383.65 万元。

嘉林有限成立于 2012 年 2 月 22 日，注册资本为 5,000.00 万元，系嘉林药业的全资子公司。嘉林有限主要承担“嘉林有限制剂生产基地建设项目”，该项目位于北京市通州区，厂区占地面积 41,400 平方米。主要建设内容为新建固体制剂生产厂房，用于片剂、颗粒剂、胶囊剂的生产；新建注射制剂生产厂房，用于小容量注射剂、冻干粉针剂的生产；新建试验车间；新建质检车间；新建仓库；新建办公楼及辅助配套设施等，总建筑面积约 42,739 平方米。截止 2018 年 12 月 31 日，该项目已完成一期建设，并于 2018 年 12 月正式投入生产。嘉林有限在项目建造期间，累计形成 5,534.60 万元的可弥补亏损（截止 2018 年底）。由于嘉林有限已投入正式生产，用于生产阿乐 20mg 产品，公司管理层经过审慎判

断，认为嘉林有限未来能够取得盈利，足以覆盖之前形成的可弥补亏损，因此公司在 2018 年底对可抵扣亏损形成的可抵扣暂时性差异确认了递延所得税资产 1,383.65 万元。

嘉林有限的建设项目位于北京市通州区，项目建设受北京行政规划等方面的影响，不确定因素较多。所以在 2018 年以前，出于谨慎性原则，在不确定嘉林有限未来何时能够取得足够的应纳税所得额时，对可抵扣亏损未确认递延所得税资产。随着该项目于 2018 年投入生产，公司认为其未来期间能够取得足够的应纳税所得额用以弥补亏损，所以相应确认了递延所得税资产。公司认为上述处理符合企业会计准则的规定。

#### **会计师意见：**

我们在 2018 年度财务报表审计过程中，对于递延所得税资产，我们设计并执行了以下主要审计程序：（1）了解、评价与递延所得税资产相关的内部控制设计及运行的有效性；（2）对照企业会计准则的规定，检查了公司确认递延所得税资产的相关会计政策，复核了公司的递延所得税资产，结合递延所得税的核算内容分析了递延所得税资产的波动原因及其合理性；（3）对于内部交易未实现利润，检查相关支持性文件，确认内部购销业务的真实、准确性，获取相关公司未来盈利预测，评估未来取得足够应纳税所得额的合理性；（4）对于确认为递延所得税资产的可弥补亏损，获取存在亏损的公司相关的未来盈利预测，复核相关盈利预测合理性。

我们认为，公司在给深交所的回复中，与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司 2018 年度财务报表审计过程中了解的信息一致；递延所得税资产的确认依据充分、合理，相关账务处理符合企业会计准则的规定。

**问题十一、近三年母公司年末可供普通股股东分配利润为负值但合并年末可供普通股股东分配利润为正值，请按照《主板信息披露业务备忘录第 1 号—定期报告披露相关事宜》的要求，结合主要子公司报告期的盈利情况、现金分红政策及近三年向母公司分红情况等因素，披露近三年母公司年末可供普通股股东分配利润为负值的具体原因。**

回复：

近三年医药行业新政频出，在“两票制”、“一致性评价”及“带量采购”等一系列政策出台的背景下，公司及时转变经营思路，大力推进研发创新、积极开展新药研发。同时公司持续积极筛选优质并购标的和项目，推进并购和投资等资本运作事宜，为及时快速推进并购储备资金。近三年降血脂药物市场呈现快速增长趋势，为及时、快速抢占市场，公司营销投入持续加大。此外“带量采购”的推行使公司面临较大价格压力，产品降价成为公司的主基调。基于上述研发、资本运作及营销等需要，导致近三年公司及子公司嘉林药业对资金的需求日益增大，为实现公司长远健康发展，实现股东利益的最大化，所以近三年子公司嘉林药业均未进行现金分红。

2016年至2018年，嘉林药业实现净利润分别为6.613亿元、8.026亿元及9.386亿元。嘉林药业的利润分配政策：嘉林药业的《公司章程》对股利分配做出了原则性的规定，包括：公司利润分配政策为兼顾股东与公司的近期与长远利益，有利于公司发展，有利于股东权益最大化；公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。嘉林药业《财务管理制度》对盈余公积分配现金股利也做出的相关的规定，主要为：用盈余公积分配股利，必须经股东大会特别决议。按现有规定，用盈余公积分配股利必须符合以下条件：（1）若企业有未弥补亏损，应用盈余公积金弥补亏损后仍有结余的，方可分配股利；（2）用盈余公积金分配股利的股利率不得超过股票面值的6%；（3）分配股利后盈余公积不得低于注册资本的25%；（4）企业可供分配的利润不足以按不超过股票面值的6%分配股利，可以用盈余公积补到6%，但分配股利后的盈余公积不得低于注册资本的25%。

截至2018年末，母公司未分配利润为-7.37亿元主要是因为嘉林药业注入上市公司前，母公司（原天山纺织）经营亏损所致。

**问题十二、年报显示，2018年末其他应付款余额3.34亿元，较2017年末增长3.18%。请说明2017年、2018年其他应付款的主要内容、应付对象、具体形成原因。**

回复：

1) 往来款明细

2018年末其他应付款-往来款余额为3.34亿元，2017年末其他应付款-往来

款余额为 3.23 亿元，2018 年末较 2017 年末增长 3.18%。其他应付款-往来款核算内容为公司应支付的产品推广费，主要明细情况如下：

单位：万元

项目名称	2017 年 12 月 31 日余额	2018 年 12 月 31 日余额
海南康宁药业有限公司	26,021.47	26,599.81
南京道群医药有限公司	4,645.10	2,828.18
红惠医药有限公司	663.08	1,740.86
甘肃健友药业有限公司	513.88	1,377.42
海南健友药业有限公司	291.94	265.83
合计	32,135.47	32,812.10

## 2) 往来款形成原因

由于销售增长及两票制影响，公司近两年“销售费用-产品推广费用”增长幅度较大，“其他应付款-往来款”科目余额为公司 2018 年 4 季度发生的产品推广费用。公司严格遵守收入与成本费用的配比原则，与各推广活动服务商每月进行费用结算，并计入“销售费用-产品推广费”明细科目。截止 2018 年 12 月 31 日“其他应付款-往来款”余额为处于账期内未进行支付的推广费用，明细情况如下：

项目名称	核算内容	计算方式
海南康宁药业有限公司	2018 年 10 月至 12 月推广费用	经销商结算价与原代理商结算价的差额乘以各经销商当月销售量，减去同期公司与经销商的协议返利应由代理商承担部分，扣除税率影响后为应支付给原代理商部分
南京道群医药有限公司	2018 年 10 月至 12 月推广费用	
红惠医药有限公司	2018 年 10 月及 12 月推广费用	
甘肃健友药业有限公司	2018 年 10 月至 12 月推广费用	
海南健友药业有限公司	2018 年 10 月至 12 月推广费用	

**问题十三、**年报显示，公司 2018 年末商业承兑票据余额 1.45 亿元。请说明上述商业承兑汇票的出票日、到期日、付款人情况，以及对应的销售情况，包括但不限于交易对方、销售产品等。

回复：

公司 2018 年末商业承兑汇票余额为 1.45 亿元，明细情况如下：

单位：亿元

出票日期	到期日	客户名称	销售主	汇票金额	2018 年度销
------	-----	------	-----	------	----------

			要产品		售金额
2018.12.26	2019.6.30	客户一	阿乐	0.66	1.27
2018.12.24	2019.12.24	客户二		0.55	1.90
2018.12.24	2019.12.23	客户三		0.24	2.83
合计				1.45	6.00

问题十四、2019年3月9日，公司披露《关于公司与汉众企业管理集团有限公司、汉麻投资集团有限公司签署股权收购及全面战略合作框架协议的公告》称，公司于3月8日与汉众企业管理集团有限公司（以下简称“汉众集团”）、汉麻投资集团有限公司（以下简称“汉麻投资”）签订了《股权收购及全面战略合作框架协议》（以下简称《框架协议》），就大麻健康产业的深度合作而建立全面战略合作伙伴关系，合作方式包括但不限于公司收购标的公司汉麻投资股权、向标的公司增资、参与设立新公司、参与设立投资基金等。《框架协议》约定，公司在汉众集团将其所持汉麻投资25%股份质押给公司后，向汉众集团支付合作诚意金4亿元。《框架协议》约定的排他合作期限（六个月）提前届满或者到期未延长的，汉众集团应在3日内返还公司支付的全部诚意金，公司在收到全部诚意金3日内办理股权质押注销手续。

根据公司《关于对德展大健康股份有限公司的关注函》（公司部关注函（2019）第44号）的回复，公司于2019年3月8日、2019年3月11日分别向汉众集团支付诚意金7000万元、3000万元，剩余诚意金3亿元将由交易双方采用银行共管账户的方式进行使用和管理。

4月9日，公司披露《关于公司签署合作协议暨对外投资设立合资公司的公告》称，公司拟与汉麻投资子公司汉义生物科技（北京）有限公司（以下简称“汉义生物”）、自然人缪焕辉共同出资成立汉德（或者德义）制药有限公司或云南汉德（或者德义）工业大麻制药有限公司，拟注册资本暂定为壹亿元人民币，公司以货币进行出资，占注册资本的49%。

（1）说明剩余合作诚意金3亿元的支付时间、存放方式，是否以银行共管账户的方式进行管理，并说明双方约定的使用合作诚意金的条件，以及相关条件是否有利于保护公司利益及中小股东的合法权益。

回复：

公司于 2019 年 3 月 8 日、2019 年 3 月 11 日分别向汉众集团支付诚意金 7000 万元、3000 万元。公司于 2019 年 4 月 9 日向公司与汉众集团共同设立的共管账户支付了诚意金 1.5 亿元，累计共已支付诚意金 2.5 亿元。截至本公告出具日，共管账户中的资金未出现提取及使用的情况。

根据共管账户协议约定，汉众集团使用共管账户资金，需提前向本公司提交书面申请并附用款相关证明文件，经本公司书面同意后方可使用。剩余诚意金采用共管账户方式进行管理，有利于保障公司资金安全，维护公司及中小股东的合法权益。

**(2) 说明公司与汉义生物、自然人缪焕辉共同成立公司是否属于《框架协议》约定的合作方式，是否属于排他合作期限提前届满的情形，如否，请列举属于排他合作期限提前届满的情形。**

回复：

根据公司与汉众集团、汉麻投资签署的《框架协议》中关于各方合作方式条款中“为实现战略合作目的而采取的合作方式包括但不限于甲方对标的公司股权收购、甲方增资、甲方参与设立新公司、甲方参与设立投资基金、专利权或专有技术转让至甲方、资产转让至甲方、甲方参与合作研发等”的约定，公司与汉义生物、自然人缪焕辉共同成立合资公司属于《框架协议》约定的合作方式之一。

根据《框架协议》的规定，排他合作期限提前届满的情形如下：

- 1) 经各方协商一致，本框架协议可提前解除。
- 2) 若一方拒绝履行或者未履行其约定义务达 30 日，则守约方有权提前解除本框架协议。

因此，公司与汉义生物、自然人缪焕辉共同成立合资公司不属于排他合作期限提前届满的情形，公司目前仍在与汉众集团及汉麻投资就工业大麻领域存在的其他可能合作机会展开积极的探讨及准备工作。

**问题十五、公司 2019 年一季报显示，2019 年 3 月 31 日末公司交易性金融资产余额 15.25 亿元。请公司说明交易性金融资产的核算内容、投资时间，履行审议程序和信息披露义务的情况（如适用）。**

回复：

截止 2019 年 3 月 31 日公司交易性金融资产余额为 15.25 亿元，主要由两部分构成，一部分为公司购买的银行理财产品 11.25 亿元，其中 8.60 亿元为 2018 年 12 月 31 日其他流动资产科目余额，自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准备转入本科目核算。公司 2019 年一季度购买理财产品 2.65 亿元；另一部分为公司购买的信托产品 4.00 亿元，为 2018 年 12 月 31 日“可供出售金融资产”余额，实行新金融工具准则转入本科目核算。

2019 年 3 月 31 日交易性金融资产明细：

单位：万元

受托人名称	产品类型	资金类型	理财金额	投资时间	预定到期日	审议	披露
xx 银行北京丰台支行	公司结构性存款（挂钩 SHIBOR 款）第 1367 期	闲置募集资金	6,000.00	2018.10.26	2019.4.28	注 1	公告编号：2018-054
xx 银行呼和浩特新华支行	账户盈 C	闲置募集资金	15,000.00	2018.11.8	2019.5.11	注 1	公告编号：2018-056
xx 银行少先路女商支行	人民币单位协定存款	闲置募集资金	15,000.00	2018.11.8	2019.7.31	注 1	公告编号：2018-056
xx 银行北京亦庄支行	xx 银行挂钩黄金两层区间六个月结构性存款	闲置募集资金	10,000.00	2018.11.9	2019.5.9	注 1	公告编号：2018-056
xx 国际信托有限公司	中融-鑫瑞 1 号结构化集合资金信托计划	自有资金	40,000.00	2018.10.29	2019.10.29	注 3	2018 年年报
xx 银行北京亦庄支行	“聚宝财富天添鑫溢”人民币开放式理财	自有资金	1,500.00	2019.2.15	-	注 2	2019 年一季报
xx 银行中关村海淀园支行	对公客户人民币结构性存款	自有资金	50,000.00	2019.2.22	2020.2.21	注 2	2019 年一季报
xx 银行中关村海淀园支行	对公客户人民币结构性存款	自有资金	5,000.00	2019.3.12	2019.6.10	注 2	2019 年一季报
xx 银行北京朝阳支行	xx 理财保本型“随心 E”定向	自有资金	10,000.00	2019.3.28	2019.10.8	注 2	2019 年一季报
合计			152,500.00				

注 1：公司于 2018 年 4 月 19 日召开第七届董事会第九次会议和第七届监事会第八次会议，审议并通过《关于拟使用部分暂时闲置募集资金和自有资金进行现金管理的议案》，并在 2018 年 5 月 11 日召开的 2017 年年度股东大会审议通过。

注 2：公司于 2019 年 1 月 25 日召开了第七届董事会第十四次会议和第七届监事会第十二次会议，审议并通过《关于调整闲置募集资金和自有资金进行现金管理的议案》，并在 2019 年 2 月 15 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

注 3：公司于 2018 年 10 月 25 日召开总经理办公会，审批并通过《关于拟使用自有资金 4 亿元购买中融信托产品的议案》。（根据公司章程中投资理财制度第十四条规定：投资的资产总额占上市公司最近一期经审计净资产的 10%以下，或绝对金额不超过一千万元的，应经总经理办公会审批通过）。

**问题十六、说明截至目前公司在“带量采购”推行地区的销售占比，“带量采购”对公司主要产品销售价格、销售数量、销售毛利的影响程度，以及公司的应对措施（如有）。**

回复：

1) 2019 年一季度集中采购政策执行地区销售占比情况

项目	集中采购区域	占比	非集中采购区域	占比	合计
销售数量（万盒）	1,997.81	48.83%	2,093.60	51.17%	4,091.41
销售收入（万元）	6,685.26	14.41%	39,708.91	85.59%	46,394.17
平均销售单价（元/盒）	3.35	-	18.97	-	-

注 1：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算。

注 2：上表中“集中采购区域”中的销售数量及收入，是指“4+7 药品集中采购”涉及的 11 个城市，实际执行集中采购中标价 3.35 元/盒（10mg）价格后的销售数量及收入。

2019 年一季度阿乐产品在执行药品集中采购地区的销量占比为 48.83%，销售金额占比为 14.41%。集中采购区域是实施“4+7 药品集中采购”的 11 个城市，明细情况如下：

序号	区域	政策发布执行日期	首次发货日期
1	厦门	3.18	3.11
2	上海	3.20	3.12
3	沈阳	3.20	3.18

4	大连	3.20 部分执行, 3.31 全面执行	3.18
5	重庆	3.20	3.18
6	北京	3.23	3.14
7	成都	3.25	3.27
8	西安	3.25	3.18
9	深圳	3.27	3.12
10	天津	4.1	3.21
11	广州	4.1	3.18

## 2) 2019 年一季度主要销售指标情况

单位：万元

项目	2019 年一季度	2018 年	增减变动
营业收入	46,394.17	324,376.19	-
销售数量 (万盒)	4,091.41	19,100.62	-
销售均价 (元/盒)	11.34	16.98	-33.23%
营业成本	5,514.75	22,529.26	-
平均单位成本 (元/盒)	1.35	1.18	14.28%
毛利率	88.11%	93.05%	-4.94%

注：20mg 产品销售数量已按 10mg\*1.7 进行换算

2019 年一季度阿乐产品销售均价较 2018 年下降 5.64 元，原因是由于带量采购的执行，公司阿乐产品销售价格下降幅度较大。此外，由于公司阿乐 20mg 产品转由新建生产基地生产，单位产品需分摊的车间及设备折旧费用增加，导致公司产品成本增加，在上述两项因素的共同影响下，2019 年阿乐产品的一季度毛利率较 2018 年下降 4.94%。

## 3) 公司应对措施

2018 年 10 月 14 日，由最高国家最高领导人主持召开的中央深化改革委员会第五次会议审定了国家组织药品集中采购试点方案，强调了国家组织药品集中采购试点目的，探索和完善药品采购机制和以市场为主导的药价形成机制，降低群众药费负担，规范药品流通行业秩序，提高群众用药安全。由此可以看出，对于这一次的集中采购，国务院和党中央都非常重视。

公司严格执行国家的“4+7 集中采购”政策，该政策的目的是降低药价，使广大人民可以吃到质优价廉的药品。公司在“4+7 集中采购”中，阿托伐他汀类产品中阿乐是独家中标，虽然中标价格较低，但将获得广阔的市场空间。各省相继出台了关于如何保障“4+7 集中采购”政策顺利执行的细则。对于未执行“4+7 集中采购”的省份，公司仍采用以前年度的两票制销售模式。截止 2019 年 5 月 21 日，福建省卫生健康委员会发布《关于做好跟进落实国家组织药品集中采购中选药品临床配备使用工作的通知》，福建全省跟进“4+7 集中采购”正式落地。

特此公告。

德展大健康股份有限公司

2019 年 5 月 29 日