



中准会计师事务所（特殊普通合伙）  
Zhongzhun Certified Public Accountants

## 关于吉林紫鑫药业股份有限公司

### 深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复说明

深圳证券交易所上市公司管理部：

根据《深圳证券交易所上市公司管理二部发出的关于对吉林紫鑫药业股份有限公司（以下简称“公司”或“紫鑫药业”）的问询函》（公司部年报问询函【2021】第 213 号）的要求，中准会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）组织相关人员，进行认真、详细的复核，并结合审计工作底稿和审计过程中的实际情况，就相关事项答复如下：

2、“年报显示，你公司存货期末账面余额 71.19 亿元，较期初增长 5.37%，期末账面价值 68.52 亿元，占流动资产 84.81%，占总资产 65.2%，存货跌价准备期末余额 2.67 亿元，期初为 0 元。其中库存商品 11.24 亿元，消耗性生物资产 52.82 亿元。2017 年、2018 年、2019 年、2020 年存货周转率分别为 0.07、0.09、0.03、0.02，存货周转天数分别为 5,013.93 天、4,225.35 天、11,464.97 天、20,000 天。请你公司：

（1）结合业务特点、销售情况，对比同行业公司情况，量化分析存货占你公司总资产比重较高的原因以及存货周转率下降、周转天数大幅上升的原因；

（2）说明公司近三年各类消耗性生物资产的存货周转率，与同行业公司对比是否存在明显差异，并按消耗性生物资产细分类（林下物、人参种苗、其他作物）分别披露最近三年的管理主体、种植基地、种植年份、种植面积、种植数量、种植费用、生长周期、保苗率，以及预计或实际采收年份、采收数量、销售数量、销售收入。

（3）结合你公司存货性质特点、未来市场行情以及你对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法，期末盘点程序和方法，最近三年各类存货市场价格的具体金额、用途、市场需求数量，存货周转率下降、周转天数大幅上升等因素详细说明存货跌价准备测试的计算过程，原材料、库存商品及半成品存货跌价准备计提的充分合理性，消耗性生物资产不计提存货跌价准备的原因和合理性；

(4) 请年审会计师对上述事项发表明确意见，并进一步说明实施存货监盘的月份，是否受当地天气因素影响而缩小生物资产盘点范围，对存货执行的审计程序与获得的审计证据的具体情况，包括但不限于对应付账款函证的具体数量与结果、执行替代性审计程序的具体结果、公司生产记录是否存在重大异常、对外部专家评估报告的复核结果，以及存货监盘的抽样方法、抽取数量与比例、盘点结果、账实是否一致等，是否对存货的存在、完整性、权利和义务、计价和分摊、列报和披露等获取了充分、适当的审计证据。”

公司回复：

(1) 公司库存主要为人参库存，公司人参库存与同行业库存在存货特点上存在较大差异，公司人参库存主要为5年及5年以上园参干品库存及地方性稀缺资源林下参库存。

截止本报告期，公司库存相应量化分析如下表：

单位：元

项目	2020年	2019年	2018年	2020年较期初增长
存货：	6,852,145,856.97	6,756,006,670.53	6,109,089,020.03	1.42%
库存商品	967,213,613.70	1,086,980,082.45	1,087,914,486.77	-11.02%
消耗性生物资产	5,282,260,639.65	5,016,052,478.42	4,402,282,512.22	5.31%
流动资产	8,079,432,539.01	8,148,799,481.99	7,649,425,370.73	-0.85%
总资产	10,508,744,772.87	10,658,639,431.93	9,919,199,057.86	-1.41%

续：

项目	2020年存货占流动资产比例	2020年存货占总资产比例
存货：	84.81%	65.20%
其中：库存商品	11.97%	9.20%
其中：消耗性生物资产	65.38%	50.27%

存货占公司总资产比重高的原因：

吉林省是人参的主要产区，吉林省政府自 2010 年开始加大了对人参产业的推进和扶持力度，组建了人参产业推进小组，陆续出台了多项振兴人参产业的政策，主要包括：2010 年 7 月吉林省人民政府《吉林省人民政府关于振兴人参产业的意见》、2010 年 11 月吉林省工商局《吉林省工商局关于推进人参产业发展的实施意见》、2011 年 2 月吉林省人民政府《吉林省人参管理办法》、《2010-2020 年人参产业发展长远规划》、《吉林省人参产业“十二五”发展规划》、2016 年 5 月《吉林省人参产业“十三五”发展专项规划（2016-2020 年）》以及 2019 年 1 月 9 日，吉林省政府办公厅下发了《吉林省人民政府办公厅关于推进人参产业高质量发展的意见》（吉政办发〔2019〕5 号）。公司积极响应政策号召 2009 年进入人参产业，公司作为吉林人参龙头企业，正值中国人参产业因国外贸易打击而导致的产能过剩时期，在吉林省委省政府、通化市委市政府及柳河县委政府的领导下，为了吉林省人参产业的健康发展，我公司对当时人参产能过剩部分进行了战略性储备，为稳定人参市场起到了显著作用，有效的保证了中国人参的市场价格和市场周期的稳定，并有效的防范了参农盲目种植带来的社会风险、市场风险，促使吉林省人参产业的健康发展，为维护社会、经济等多方面稳定做出贡献。

同时随着国家保持生态环境防止水土流失的退参还林等政策实施，园参栽培总面积呈逐年下降之势，园参产量持续下降，自 2009 年以来国内人参价格持续上涨，至自 2014 年达到周期性峰顶价格，因人参价格的上涨，人参市场出现了大量的低年限、高农残的平地农田种植人参产品（多数无法入药），在此背景下公司为了避免其时人参采购市场产品良莠不齐的现状，保证公司人参战略储备质量，根据公司《人参资源普查》显示园参以及林下参目前已经持续减少，将更为稀缺。公司于 2014 年始进行了林下参战略性人参储备，在进行战略性储备的同时，进入 2017 年公司在保持原有人参干品销售的同时，陆续开展林下参相关业务进行销售，并制定了《人参产业战略规划》（2018-2022）。

公司自进入人参产业以来，人参板块业务持续为公司主营业务收入增加经营业绩，拓宽了公司经营业务收入来源，增强了公司可持续发展。2016-2018 年人参整体销售收入上升，2019-2020 年受疫情影响，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导致相关产品销售收入大幅下降。

2016-2020 年人参产品销售统计表

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年第一季度
人参-粗加工（干）	143,020,131.08	47,200,747.93	112,009,896.35	95,314,273.91	3,101,705.60	346,240.00
人参-粗加工（鲜）		65,446,073.45	296,686,587.64	70,476,637.57	816,213.08	273,187.36
人参-深加工	29,432,224.45	16,654,629.84	22,023,053.60	3,310,600.66	5,898,039.93	667,466.43
模压红参		251,504,069.92	29,409,858.09	10,465,436.27	26,431.29	2,768.81
提取物	139,933,418.86	110,044,859.17	101,664,488.95	46,765,600.51		446,017.70
双零金参	产品未上市	94,469,743.84		107,798,164.83		
林下金参	产品未上市	37,822,072.08	62,920,884.55	2,209,174.30		
双佳金参	产品未上市	52,254,054.05	126,451,015.62	47,578,398.57		
人参籽		37,000,000.00		-		
合计	312,385,774.39	712,396,250.28	751,165,784.79	383,918,286.62	9,842,389.90	1,735,680.30

综合上述原因，公司进行了人参战略性储备，导致公司存货占公司总资产比重较高。

公司存货周转率、周转天数相应量化分析如下表：

	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
紫鑫药业	存货周转率	0.02	0.03	0.09	0.07
	存货周转天数	19,987.89	1,1464.97	4,225.35	5,013.93
益盛药业	存货周转率	0.13	0.15	0.13	0.16
	存货周转天数	2,724.25	2,390.12	2,702.50	2,203.02
广誉远	存货周转率	0.72	0.60	1.10	1.45
	存货周转天数	500.49	597.63	327.22	248.16

公司存货周转率下降、周转天数大幅上升的原因和合理性：

1) 跟可比公司差异较大的合理性：

①存货差异：公司人参板块与同行业库存在存货特点上存在较大差异，公司人参库存中主要为 2009 年-2014 年人参战略储备的 5 年及五年以上的人参干品（包括直生根、移山参、趴货、园参）及 10-19 年的在地林下参，公司人参库存属于人参板块稀缺性资源，因此进行了战略储备。

同行业公司中如益盛药业人参库存主要为平地园参（即平地种参）及产成品库存；广誉远主要人参相关库存为人参相关产成品及少量人参原材料库存，同行业公司人参相关存货为常规流通产品。

上述存货关于林下参、园参、平地种参的差异公司具体在本回复函“问题 3：存货性质特点、未来市场行情”中进行了详细论述。

②销售差异：公司销售人参粗加工产品，主要客户为医药制造公司、药材批发流通公司、连锁药店以及贸易公司等。公司的人参深加工产品主要通过两种销售渠道，即流通渠道和药店渠道。

同行业公司中如益盛药业人参相关药品方面采用处方药销售渠道，人参相关健康食品和化妆品方面，目前主要通过特许加盟美容院的渠道进行销售；广誉远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。

公司与上述同行业公司存在较大差异的原因系，虽同属于人参产业板块或生产销售与人参相关产品，但公司侧重于稀缺性资源人参的战略储备（如五年以上的人参干品及林下参）及人参高科技、高附加值产品（如林下参产品、人参提取物等）的销售；而同行业公司侧重于采购或自种用于人参衍生产品的常规流通人参（平地种参），结合公司与同行业公司在存货和销售方面的情况，公司与同行业可比公司存在差异性较大。

2) 公司存货周转率下降、周转天数大幅上升的原因：

本报告期周转率下降、周转天数大幅上升，原因系本报告期人参板块销售收入下降，同时存货增加所致。

人参板块销售下降主要原因系，本报告期人参板块产品销售终端如大宗交

易、专柜、药店等，因突发疫情基本停滞，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，导致公司人参板块产品销售同比上年同期下降 97.44%。

人参存货本期变动情况原因主要系报告期消耗性生物资产虽然采购量较 2019 年减少，但消耗性生物资产余额在增加。2020 年末消耗性生物资产占流动资产比例为 65.38%，消耗性生物资产余额增加导致 2020 年末存货余额增加。

综上导致公司本报告期周转率下降、周转天数大幅上升。

(2) 公司人参板块与同行业库存在存货特点上存在较大差异，自 2014 年因人参价格的合理回归，人参市场出现了大量的低年限、高农残的人参鲜品、干品产品，在此背景下公司为了避免其时人参采购市场产品良莠不齐的现状，保证吉林省人参战略储备质量，公司于 2014 年始进行了林下参战略性人参储备，近年来，随着国家保持生态环境防止水土流失的退参还林等政策，林下参的市价呈上升趋势，多年来的过度采挖，野山参已面临绝迹，大力发展林下参作为野山参的替代品，既满足人们的需求又达到保护野生资源的目的，未来的发展趋势是林下参将会作为高端人参产品来推广。同时，消费者保健意识、消费能力的提高，大健康领域消费结构的持续升级，以及人参在医药、营养保健品领域应用的深化，人参类产品的终端消费需求将进一步扩大。另一方面受到国家政策及野山参资源的日趋枯竭的影响，林下参等品质优良的人参资源较为稀缺。

根据公司《人参产业发展战略规划》（2018-2022），公司人参产业整体布局为战略储备期向经济效益收获期转化，公司自 2018 年以来对参龄已达 15 年的林下参进行的采挖并进行销售。

公司近三年各类消耗性生物资产的存货周转率如下表：

项 目	2020 年		2019 年		2018 年	
	期末账面价值	周转率	期末账面价值	周转率	期末账面价值	周转率
人参种苗	12,500,026.91	0.00	11,207,815.91	0.00	13,859,760.80	0.00
林下参	5,236,966,135.81	0.00	5,004,643,361.01	0.00	4,388,221,449.92	0.03
其他作物	32,794,476.93	0.00	201,301.50	0.00	201,301.50	0.00
合 计	5,282,260,639.65	0.00	5,016,052,478.42	0.00	4,402,282,512.22	0.03

2020 度消耗性生物资产细分类情况表

单位：元

序号	类别	项目	种植基地	本期投入维护费	本期起参减少株数	本期自然掉苗株数	当年销售量(株)	销售金额	种植年份	种植面积(亩)	数量(株)	生长周期	保苗率(1年)	
1	人参	林下参	敦化1号	260,799.84	13	392,927	1465	319,336.16	9-11年	2013	10,833,557	15-30年	96.50%	
2			敦化2号	929,511.59		999,740			8-13年	6367.5	27,564,271	15-30年	96.50%	
3			集安1号	118,244.50		122,341			9-13年	1250	3,955,697	15-30年	97.00%	
4			通化县1号	322,042.00		174,735			5-13年	1900	5,649,764	15-30年	97.00%	
5			集安2号	51,900.00	5	103,132	5	2,650.00	4-19年	570	3,334,609	15-30年	97.00%	
6			通化县2号	59,242.58		70,134			4-18年	346	2,267,674	15-30年	97.00%	
7			集安3号	546,746.40		-			4-13年	2585	1,895,950	15-30年	97.00%	
8			集安4号	182,298.00	1,006	108,529	74	255,900.00	4-19年	500	3,508,110	15-30年	97.00%	
9			集安5号	98,866.00		28,165	200	8,309.84	18年	280	910,662	15-30年	97.00%	
10			集安6号	7,910.00		50,430			12-13年	596.8	1,630,555	15-30年	97.00%	
11			集安7号	31,461.00	4	48,874	4	2,120.00	15-19年	450	1,580,243	15-30年	97.00%	
12			集安8号	218,224.01		109,838			10-17年	1012	3,551,414	15-30年	97.00%	
13			敦化3号	264,821.37		5,130			3-4年	835.5	97,470	15-30年	95.00%	
14			和龙1号	29,494.40		17,100			3-4年		2847	324,900	15-30年	95.00%
15			集安9号	225,095.00		55,362			林下9-17年;西洋参13年	460	1,790,047	15-30年	97.00%	
16			集安10号	230,000.00	0	58469	0	0	9-12年	700	1,890,505	15-30年	97.00%	
17			集安11号	0.00	-	-	0	0	9-19年	580	2,220,176	15-30年	-	
18			园参	和龙2号	3,827.00			1168	58,400.00		75	65000公斤	5-7年	-
19			人参种苗	龙头国家级种子种苗基地	1,384,660.00		27,853	200株/1205.2公斤果浆	44,820.80	6-8年	220	1,364,807		98.00%
小计				4,965,143.69	1,028	2,372,759	3116株/1205.2公斤果浆	691,536.80		23,587.8	74370412株/65000公斤			
20	其他作物	五味子	红石镇良种场村	249,348.43					1年	200	2020年平茬			
21		紫丁香	红石镇良种场村						12年	120	60,000			
小计				249,348.43						320	60,000			
合计				5,214,492.12	1,028	2,372,759	3116株/1205.2公斤果浆	691,536.80		23,907.80	74430412株/65000公斤			

2019 度消耗性生物资产细分类情况表

单位：元

序号	类别	项目	种植基地	本期投入维护费	本期起参减少株数	本期自然掉苗株数	当年销售量(株)	销售金额	种植年份	种植面积(亩)	数量(株)	生长周期	保苗率(1年)
1	人参	林下参	敦化1号	724,111.97		407,179			8-10年	2013	11,226,497	15-30年	96.50%
2			敦化2号	1,849,096.98	995	1,036,036	686	144,157.00	7-12年	6367.5	28,564,011	15-30年	96.50%
3			集安1号	166,845.56		126,125			8-12年	1250	4,078,039	15-30年	97.00%
4			通化县1号	157,439.06		180,139			4-12年	1900	5,824,499	15-30年	97.00%
5			集安2号	113,335.28	5,580	106,322	5,580	27,900,000.00	3-18年	570	3,437,746	15-30年	97.00%
6			通化县2号	125,839.57		72,303			3-17年	346	2,337,808	15-30年	97.00%
7			集安3号	251,837.68		58,638			3-12年	2585	1,895,951	15-30年	97.00%
8			集安4号	274,420.58	5,920	111,886	5,846	28,965,500.00	3-18年	500	3,617,646	15-30年	97.00%
9			集安5号	80,678.44	21,406	29,695	21,206	77,531,412.00	17年	280	938,827	15-30年	97.00%
10			集安6号	74,563.67		51,989			11-12年	596.8	1,680,985	15-30年	97.00%
11			集安7号	179,287.46		50,385			14-18年	450	1,629,121	15-30年	97.00%
12			集安8号	134,865.07		113,235	900	1,080,000.00	9-16年	1012	3,661,252	15-30年	97.00%
13			敦化3号	553,498.50		5,400			2-3年	835.5	102,600	15-30年	95.00%
14			和龙1号	166,814.00		18,000			2-3年	2847	342,000	15-30年	95.00%
15			集安9号	-	-	-			林下8-16年;西洋参12年	460	1,845,409	15-30年	-
16			集安10号	-		-			8-11年	700	1,948,974	15-30年	-
17	园参		和龙1号	-		-	28005.5公斤	40,134,357.00				5-7年	-
18			和龙2号							75	50000公斤	5-7年	-
19		人参种苗	龙头国家级种子种苗基地	886,368.22		20,879	43,382	4,792,428.16	5-7年	220	1,371,061		98.50%
小计				5,739,002.04	33,901	2,388,211	77600株 /28005.5公斤	180,547,854.16		23,007.8	74502425株 /50000公斤		
20	其他作物	紫丁香	红石镇良种场村						11年	120	60,000		
小计										120	60,000		
总计				5,739,002.04	33,901	2,388,211	77600株 /28005.5公斤	180,547,854.16		23,127.8	74562425株 /50000公斤		



2018 度消耗性生物资产细分类情况表

单位：元

序号	类别	项目	种植基地	本期投入维护费	本期起参减少株数	本期自然掉苗株数	当年销量(株)	销售金额	种植年份	种植面积(亩)	数量(株)	生长周期	保苗率(1年)
1	人参	林下参	敦化 1 号	215,525.88	12,157,217	1,195,252	12,155,919	216,821,678	7-9 年	2013	11,040,422	15-30 年	95.10%
2			敦化 2 号	678,135.82	3,120.00	1,336,643	3,120.00	236,164.00	6-11 年	6367.5	29,601,037	15-30 年	95.68%
3			集安 1 号	143,014.63	2,069.00	166,151	2,069.00	4,682,300.00	7-11 年	1250	4,204,163	15-30 年	96.20%
4			通化县 1 号	29,575.00		263,251			3-11 年	1900	6,004,639	15-30 年	95.80%
5			集安 2 号	80,575.00	16,014.00	168,798	16,014.00	80,007,700.00	2-17 年	570	3,549,649	15-30 年	95.48%
6			通化县 2 号			97,809			2-16 年	346	2,410,111	15-30 年	96.10%
7			集安 3 号	225,295.00		75,098			2-11 年	2585	1,954,588	15-30 年	96.30%
8			集安 4 号			135,483			2-17 年	500	3,735,452	15-30 年	96.5%
9			集安 5 号	263,960.00					16 年	280	989,828	15-30 年	95.00%
10			集安 6 号						10-11 年	596.8	1,732,974	15-30 年	95.00%
11			集安 7 号						13-17 年	450	1,679,506	15-30 年	95.00%
12			集安 8 号						8-15 年	1012	3,774,486	15-30 年	95.00%
13			和龙 1 号	104,600.00					1-2 年	2847	1,080,000	15-30 年	95.00%
14		园参	和龙 1 号					5-6 年	32,000 公斤		5-7 年	95.00%	
15		林下参(自种)	敦化 3 号	471,293.05					1-2 年		2,929,181	15-30 年	95.00%
16		人参种苗	龙头国家级种子种苗基地	2,342,055.36					1-2 年	835.5	360,000		
	合计			4,554,029.74	12,178,420	3,438,484	12,177,122	301,747,842		21,552.8	75,046,037 株 / 32,000 公斤		

公司不同基地销售单价的差异原因主要系，公司林下参销售产品分为：林下鲜参、林下干参、林下金参等产品。采挖销售的参龄不同，参的品质不同，采挖后经过加工处理方法不同，导致不同基地销售单价的存在差异。

公司林下参全部由全资子公司吉林紫鑫红石种养殖有限公司按 GAP 要求自行养护，公司具有专业的技术人员，健全的管理制度，不存在外部养护，养护费用按会计准则及公司的会计制度要求具实列支。

2018-2020 年维护费用如下表：

消耗性生物资产维护费项目	2018 年	2019 年	2020 年
人工费	3,054,606.37	4,314,562.44	3,311,358.45
办公费	32,410.05	2,401.21	607
检测费	76,295.00	3,588.93	6,980.00
汽油费	142,159.27	155,919.03	142,699.11
水电费	21,718.89	10,490.82	29,878.84
物料	276,663.94	210,253.78	280,957.06
修理费	62,184.09	51,940.21	37,789.47
运输费	35,736.28	1,146.20	
其他	852,255.85	988,699.42	1,404,222.19
合计	4,554,029.74	5,739,002.04	5,214,492.12

林下参掉苗情况的控制及核查：

林下参掉苗情况的控制

由于林下参完全模拟野山参生长环境的特性，对生长环境要求极高，因此林下参山场的选址尤为重要。公司在购入林下参地前，专业技术人员会根据山场的地理位置、当地的气候环境、林下参生长坡度及郁闭度等遴选出适宜林下参生长的山场，并经过一个生长期的观察，确定适宜林下参生长的山场。

林下参种植及维护过程中，可通过专业的技术手段控制林下参的掉苗。适当人工改善生长环境，郁闭度、通风、割草，更有利于林下参生长。人为的夯实表层土壤，使林下参的形体更接近野山参。为更好的实施管理，公司近年来持续提升种植及管护技术，并培养专业的技术人员。

关于林下参的核查

人参产业中心每年制定工作计划，对林下参进行核查，即确定盘存地块、盘点人员及盘点时间。一般林下参的盘点周期为 1 年，时间在每年的 8 月份。鉴于林下参生长环境的特殊性及其储存方式，林下参的盘存方式为：定点取样、根据实际情况现场照片、填制盘点表、账目核对。根据地理情况分别取若干个样点，每个样点各取 1-5 平方米作为采测点，根据实际需要选取适当苗数采挖确认人参是否真实存在，再按照采测点的平均棵数进行推算整体地块的林下参数量，填写盘点表，最后进行账面进行核对。

预计或实际采收年份、采收数量、销售数量、销售收入：

根据公司《人参产业发展战略规划》（2018-2022），公司人参产业整体布局为战略储备期向经济效益收获期转化，公司自 2018 年以来对参龄已达 15 年的林下参进行的采挖并进行销售。林下参产品主要分为林下鲜参产品、林下干参产品、林下深加工产品，该系列产品主要为单支销售，同时公司也进行整块林下参地块销售等。自 2018 年以来，公司林下参销售约为 1,225.76 万株，园参 2.8 万公斤及其他附属产品，已为公司带来销售收入约为 48,298.72 万元。

随着多年来的过度采挖，野山参已面临绝迹，在《中国药典》（2015 版）及国标《野山参鉴定及分等质量》标准 GB/T 18765-2015 版中定义了 15 年以上的林下参作为野山参的替代品，既满足人们的需求又达到保护野生资源的目的，未来的发展趋势是林下参将会作为高端人参产品来推广，林下参未来市场巨大且宽广，根据公司《人参产业发展战略规划》（2018-2022），公司有计划的对人参相关产品进行“去库存”式销售，因林下参销售对公司经营业绩会产生重大影响，公司未来销售情况将以实际落地为准，并严格遵守相关法律法规以定期报告及临时公告进行公开信息披露。

### （3）1）存货性质特点、未来市场行情

#### ①行业环境

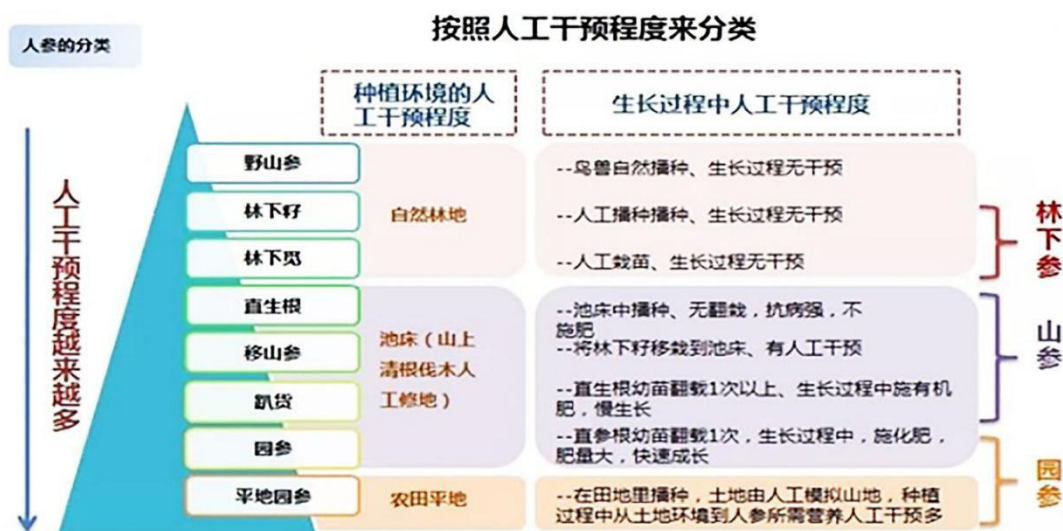
根据中国证监会下发的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为“C27 医药制造业”。公司主营业务收入主要为中成药与人参产品，受到医药制造业和食品制造业法律法规和主管部门的双重监管。

吉林省是人参的主要产区，吉林省政府自 2010 年开始加大了对人参产业的推进和扶持力度，组建了人参产业推进小组，陆续出台了多项振兴人参产业的政策，主要包括：2010 年 7 月吉林省人民政府《吉林省人民政府关于振兴人参产业的意见》、2010 年 11 月吉林省工商局《吉林省工商局关于推进人参产业发展的实施意见》、2011 年 2 月吉林省人民政府《吉林省人参管理办法》、《2010-2020 年人参产业发展长远规划》、《吉林省人参产业“十二五”发展规划》以及 2016 年 5 月《吉林省人参产业“十三五”发展专项规划（2016-2020 年）》、2019 年 1 月 9 日，吉林省政府办公厅下发了《吉林省人民政府办公厅关于推进人参产业高质量发展的意见》（吉政办发〔2019〕5 号）等。在吉林省委省政府的带领下，人参产业逐步走向稳定，市场需求不断扩大。

公司存货中主要为人参存货，人参存货中主要是 5 年及 5 年以上的园参干品及 10-15 年的林下参。

②公司存货特点：

人参按人工干预分类如下：



公司 2009 年进入人参产业，公司作为吉林人参龙头企业、中国人参产业的中流砥柱，正值中国人参产业因国际贸易打击而导致的产能过剩时期，在吉林省委省政府、通化市委市政府及柳河县委政府的领导下，为了吉林省人参产业的健康发展，我公司对当时人参产能过剩部分进行了战略性储备（参考棉粮油），至今公司仍独立承担过剩人参产能储备的责任，为稳定人参市场起到了显著作用，有效的保证了中国人参的市场价格和市场周期的稳定，并有效的防范了参农盲目种植带来的社会风险、市场风险，促使吉林省人参产业的发展，同时为维护社会、经济等多方面稳定做出贡献。同时公司对吉林省人参产业发展积极建言献策，先后为吉林省《人参发展纲要》、《人参发展规划》、《人参发展细则》和《人参发展条例》的制定提供了建设性意见。在人参种植培育、基因图谱绘制、品种间含量分析、显微鉴别等领域，取得了巨大的成果，并且为中国人参在国际人参标准制定做出突出贡献。

公司人参板块与同行业库存在存货特点上存在较大差异，公司人参库存中主要是自 2009 年-2014 年人参战略储备主要为除平地园参（因平地种参生长年限不能超过 5 年，不能用于药品，且成本较高）的 5 年及五年以上的人参干品（包括直生根、移山参、趴货、园参），自 2014 年因人参价格的合理回归，人参市场出现了大量的低年限、高农残的人参鲜品、干品产品，在此背景下公司为了避

免其时人参采购市场产品良莠不齐的现状，保证吉林省人参战略储备质量，公司于 2014 年始进行了林下参战略性人参储备。随着国家保持生态环境防止水土流失的退参还林等政策，林下参的市价呈上升趋势，多年来的过度采挖，野山参已面临绝迹，大力发展林下参作为野山参的替代品，既满足人们的需求又达到保护野生资源的目的，未来的发展趋势是林下参将会作为高端人参产品来推广。同时，消费者保健意识、消费能力的提高，大健康领域消费结构的持续升级，以及人参在医药、营养保健品领域应用的深化，人参类产品的终端消费需求将进一步扩大。另一方面受到国家政策及野山参资源的日趋枯竭的影响，林下参等品质优良的人参资源较为稀缺。

### ③未来市场行情分析

2009 年公司进军人参产业，自进入人参产业以来，不断加大对人参产业的投入力度，在人参种植和培育方面、人参库存的战略性储备方面、人参生产加工的产业升级方面、人参产品的低中高端新产品研发方面，人参产品经营销售规范等等方面，有效的形成了人参产业化的体系化建设；同时人参基因组图谱绘制，人参基因组鉴别方法、人参提取物提取纯化方法等等方向取得了巨大的成果，公司以科技创新为引领，通过产学研联盟的方式，使公司人参产业板块处于行业领先地位。公司一直坚持自主研发和合作交流相结合的创新模式，对植物提取物、人参提取物、人参皂苷单体分离方法的研究、产品的开发取得了阶段性成果，突破高纯度、应用型产品核心技术。以化学水解法、酶水解法、微生物发酵法、加热加工法以及化学合成等为研究方法，应用新药研发的战略，对人参全系统产品（鲜人参、生晒参、红参）进行全面分析，通过对工艺、质量标准进行比较研究，获得不同人参皂苷比例的提取物、各种规格产品，满足医药、保健品、饮料、护理产品、功能性食品、化妆品等行业使用。

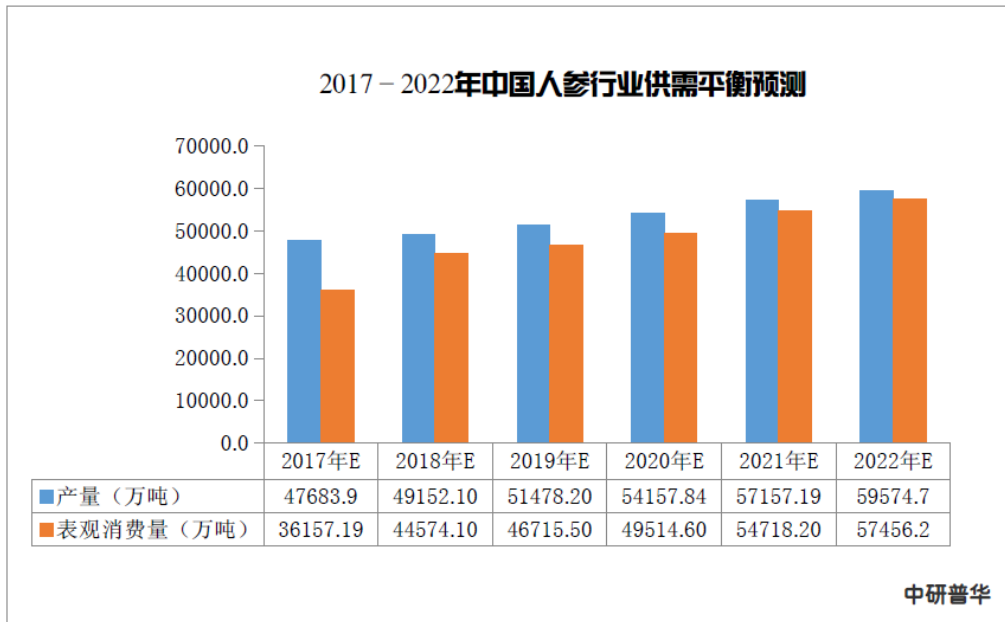
公司未来人参产业，将依托于公司目前已经具备的优势战略库存、先进的加工提取技术，已经研发出 500 余个人参食品、保健品、化妆品等品种，着力打造以“紫鑫人参”为品牌的围绕人参深加工产品的国内第一品牌。

可参考的国际人参产业同行业国家人参产品不仅出口量巨大，其国内的人参产品消费也十分可观。国际人参产业同行业国家人参的消费量是每年人均 400 克，而我国的消费总量在 1-1.2 万吨左右。

造成消费量巨大差异的根源在于我国与国际人参产业同行业国家对人参的认知不同。在国内大部分人认同人参主要用于药用，但国际人参产业同行业国家认为人参是一种高级食品，老少皆宜，无任何副作用，因此全民都有消费人参的习惯。而国内很多人都认为人参不能轻易使用，会上火，最多秋冬时节可以用来进补。所以，国内与国际人参产业同行业国家人参消费量差得很多。随着党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视中华优秀传统文化的传承发展，明确提出“着力推动中医药振兴发展”，并从国家战略的高度对中医药发展进行全面谋划和系统部署，明确了新形势下发展中医药事业的指导思想和目标任务，为推动中医药振兴发展指明了方向、提供了遵循。同时当前，中国人口老龄化现象已提前出现，并且速度快速增长，据中国老龄办信息中心健康产业办公室的数据显示，从 2011 年到 2050 年，中国老年人的消费能力将从 3.22 万亿增长到 283.2 万亿，所占 GDP 比重从 8.4%到 29.2%。其中，用于保健与医疗的消费比例增长尤其强劲。在国内老年人思想里，人参是延承中华五千年养生理念的滋养神器，养生保健地位颇高。在对保健品市场的零售监测结果显示，在销售额排名前 5 位的品牌中，有 4 种品牌是含人参制品，其中 3 个品牌以人参制品为主，这说明人参及其制品已经得到广大消费者的认可。随着人们生活水平的提高和消费观念的转变，人参的市场空间相当广阔，开发利用极具增长潜力，另 2020 年突发的新型冠状病毒疫情，更是加深了国人对于提高免疫观念意识，人参产业未来市场预期可期。

根据中国行业研究网发布的《2017-2022 年人参行业市场调研与投资潜力研究报告》显示，中国人参产业将在 2021 年进入供需平衡，从该报告反推已经过去的 2017-2019 年印证了人参行业供需平衡预测的准确性。

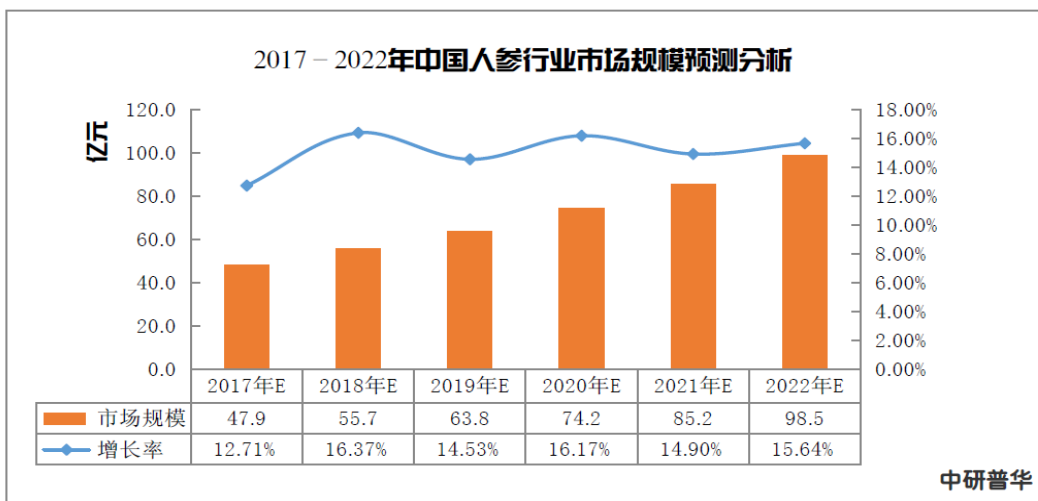
图表：2017-2022 年中国人参行业供需平衡预测



数据来源：中研普华数据测算

而对于未来中国人参行业市场规模预测分析中，与公司董事会通过深度研究制定的《人参产业发展战略规划》（2018-2022）中公司未来五年的人参产业发展方向基本吻合，公司计划到 2022 年人参种植业实现产值约 100 亿元，人参加工业实现产值约 40 亿元，力争成为吉林省规模最大、科技含量最高、实力最强人参龙头企业 和 国内 第一 人参 品牌 。

图表：2017-2022 年中国人参行业市场规模预测分析



数据来源：中研普华数据测算

2) 内部管理制度, 对存货监测时间、监测程序、监测方法, 期末盘点程序和方法

①公司制度中关于存货入库、保管、发出及盘点如下:

a、公司设置仓库和专人对存货物资等存货进行保管。存货的入库, 仓库管理员应做好入库存货的清点工作, 核实数量后, 办理好存货的验收入库手续, 开出入库单交财务部门进行账务处理。

b、存货的发出必须根据生产经营计划开出出库单, 经由经办人员和有关部门主管审批签字后才能发货, 并将出库单交财务部门进行账务处理。

c、存货的保管应按不同的价值、类别、用途等分别管理, 并设置账簿、卡片进行管理, 做到账、卡、物三者相符。

d、存货的发出和领用, 其计价方法应按公司会计政策确定的方法实行。

e、每月终了后, 财务部门将其存货的数量、金额明细账, 与仓库保管存货数量明细账进行数量核对, 如有差异要查明差异原因并调整有关账面数字, 做到账账相符。

f、在对账的基础上盘点库存存货实物, 可根据存货的情况, 每月仓库保管人员自行盘点, 由财务人员亲临仓库(或委抚其他部门人员)进行抽查。年度中期和年度末期进行全面清查, 会计人员亲临仓库(必要时审计部门人员参与实地盘点监盘)和仓库保管共同清点, 按存货的名称、品种、型号、规格的实物和存放地点(位置)分别点数, 记录盘点工作底稿, 清点完毕后, 编制材料物资盘点表、由盘点人和监盘人及仓库负责人签字。

盘点实存数字(盘点表)与账面数字核对, 如存在差异, 查明原因、分清责任。

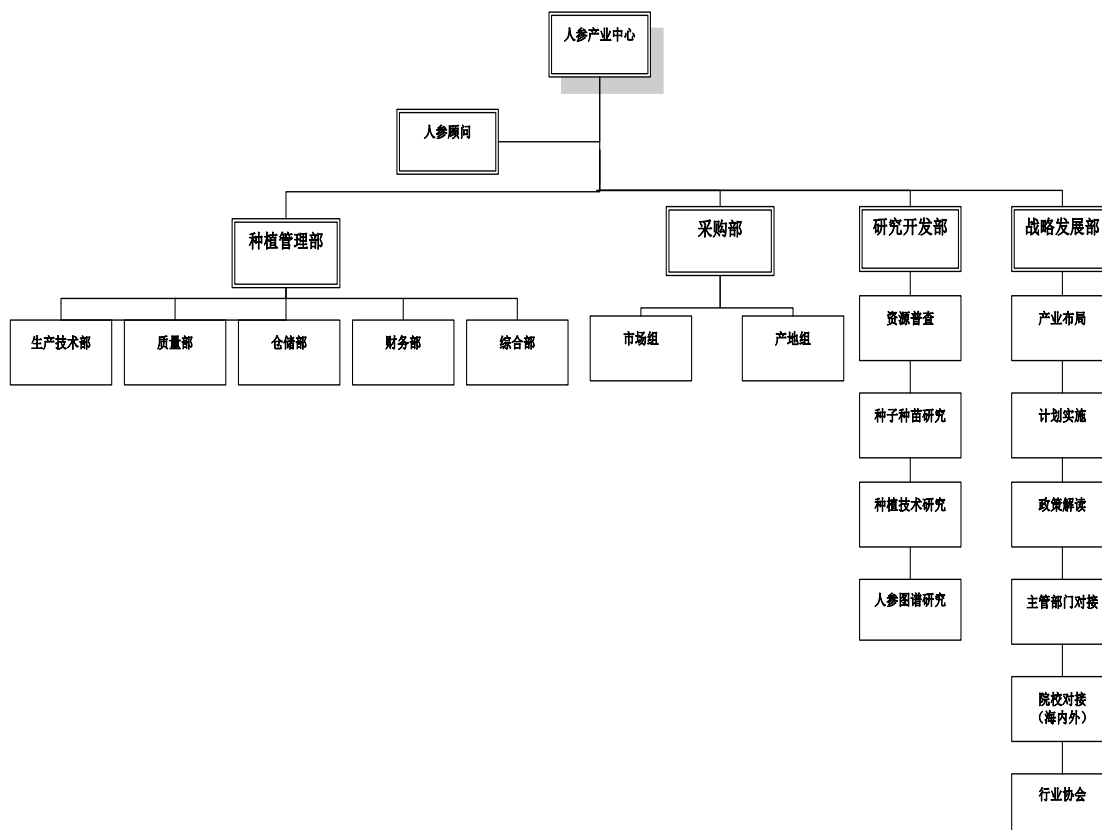
g、如实查数比账面数多, 应作盘盈处理, 由财务部门编制盘盈报告, 载明盘盈物品的数量、金额及盘盈的原因等。如实盘数比账面数少, 应作盘亏处理, 由财务部门编制盘亏报告, 载明盘亏物品的数量、金额和盘亏的原因等, 究其原因分清责任, 并提出处理意见。

h、盘亏、毁损、变质的存货, 扣除过失人或保险公司赔款和残料价值之后, 计入管理费用。毁损属于非常损失的部分, 并非企业生产经营上的原因, 在扣除保险公司赔款和残料价值后, 计入营业外支出。

②公司人参库存为主要库存, 公司专设人参产业中心, 并制定了完备的人参



产业相关管理制度，人参采购经管理层授权后由人参产业中心具体执行，人参产业中心组织架构如下图：



在制度方面，在大的国家及地方政府政策下，《人参产业发展战略规划》是总的发展纲要，公司内部严格执行 GAP 人参标准化种植并制定《人参保管管理规程》、《人参养护管理规程》《防止人参仓储发霉的养护技术》《人参仓储害虫及防治技术》、《人参种子生产管理制度》、《人参种苗生产管理制度》、《种子检验制度》、《种苗检验制度》、《防止劣质人参种子、种苗传播的制度》等等系列人参相关制度。

③对林下参存货监测时间、监测程序、监测方法，期末的盘点程序和方法：

人参事业管理中心为公司人参产业的主管部门，每年依据年度工作计划及在地参的生长习性，确定最佳的盘点时间，一般林下参的盘点周期为 1 年，时间在每年的 8 月份。盘点前由人参事业管理中心会同财务、物控、监审等相关部门共同确定在地参的盘点地块、抽样数量、样品封存保管、参盘人员、需要的车辆仪器、盘点记录、突发事件应急处理等，做好准备工作。鉴于林下参生长环境的特殊性及其储存方式，林下参的盘存方式为：定点取样、根据实际情况现场照片、填制盘点表、账目核对。根据地理情况分别取若干个样点，每个样点各取 1-5 平方

米作为采测点。盘点时，由相关人员现场挖掘，能够现场鉴定的部份做好现场记录填制盘点表，实物贴上标签封存，并拍影像资料留存。现场盘点结束后，依据样本推算整体地块的在地参数量，完成盘点表。并与最近一期的盘存数量核对，配合检验结果，确定在地参的保苗率、主要成份、农残等是否符合公司管理要求，并视不同情况做相应处理。

关于林下参地维护：维护主要由公司的全资子公司红石种养殖具体实施，紫鑫红石有专业的管理团队，目前管理方式为根据林下参地块的地理位置分区管理，各地区负责人根据公司的长期及年度工作计划，具体实施维护工作。维护工作主要分三部分：第一阶段完成地块清林、点播、防寒、防虫工作；第二阶段完成大规模除草、采挖及看护等管理工作。第三阶段完成林下参地防鼠、防寒、越冬看护工作。日常对各地块每两周进行检查巡视一遍，做好预防工作。根据林下参管理制度，实时记录各地块的生产管理情况。

3) 关于原材料、库存商品及半成品存货跌价准备计提的充分合理性：

①关于存货跌价准备，公司有明确的规定：

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。期末将可变现价值与存货价值进行对比判断是否减值。

②公司人参事业管理中心实时监测市场行情，定期对各大人参、中药材市场进行询价，公司定期通过第三方检测查询人参价格变动：

最近几年，随着人参加工技术和医疗保健作用研究的不断发展，特别是老龄化社会到来，使国内外人参制品市场保持旺盛的增长趋势。从出口市场看，我国人参制品的需求量逐年升温，销售范围日渐拓宽。目前，除港、澳、台地区市场外，人参制品还出口日本、韩国、美国、英国、俄罗斯、加拿大、东南亚、北欧等国家和地区。国内人参制品的市场价格出现了分水岭，以农田栽种的平地参，存在农残、重金属指标过高的情况，至使质量参差不齐，导致人参价格从十几元/公斤、几十元/公斤、几百元/公斤、几千元/公斤不等，价格极为混乱。而以传统园参及林下参制品，则因其稀缺性，及极高的药用价值和应用价值价格稳中有升，人参价格持续上涨，而公司库存中主要是5年及5年以上的园参干品及10-15年的林下参。国内外市场需求升温，造就了人参产品的巨大商机。

人参市场价格的数据来源主要为通化人参交易市场、万良人参交易市场、抚松人参交易市场、吉林省人参电子交易平台、中药材天地网等市场价格。公司规定定期、不定期对存货进行盘点、抽检，检测存货的状态是否正常。期末将可变现价值与存货价值进行对比判断是否减值。

本报告期公司依据的市场价格、预计产生的销售费用、税金，需加工后出售的充分考虑后续加工成本，对各类存货进行减值测试。本期公司出于稳健原则对4年及以下参龄的人参干品存货计提了跌价准备，5年及5年以上的园参干品及在地林下参由于资源的紧缺性，其市场价格稳步上升，因而公司没有对其计提跌价准备。公司对于存货计提的跌价准备是在充分考虑存货的性质特点、未来发展趋势、市场行情等综合因素的情况下进行的，是充分且合理的。

4) 五年及五年以上的园参干品及消耗性生物资产不计提存货跌价准备的原因和合理性：

公司在2018年度对公司全部人参库存进行了第三方评估，本报告期公司相关部门根据公司产成品存货及可售半成品存货的历史销售价格结合可查询公开市场价值的存货价格，经查询，目前5年以下食品级平地种植人参价格在340-400元/kg，5年及5年以上药用级园参干品价格在800-1200元/KG，公司人参干品为5年及5年以上园参。同时综合公司在周边市场调研的结果，对相关存货市场

价格进行测算，得出对应存货的价格区间。在取得对应存货的价格区间后，公司根据存货类型，选取对应存货的中间价格作为其销售价格。

对于人参干品，公司考虑到过去三年深加工产品销售价格以及附加值情况，如果用作深加工的存货不存在减值情况，公司则将人参干品按照未来直接对外销售的价格扣除成本及销售费用和相关税金后进行减值测试；对于消耗性生物资产的减值测试，公司聘请专业的森林资源评估机构对其进行估值，以评估价值扣除林下参成本以及未来可能存在销售费用和相关税费后确认林下参整体价值是否存在减值。

经过测算，公司对 2020 年 12 月 31 日的期末存货可变现净值低于存货账面价值的部分，按照存货成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

#### **我们的核查程序：**

1、执行风险评估程序，了解公司与存货相关的内部控制制度设计，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；

2、了解公司对人参采购、产品开发的整体规划情况；

3、对公司应付账款进行函证，函证比例为 76.36%，回函比例占发函比例的 68.37%。对于未回函执行替代性审计程序，具体包括检查采购合同、入库单、验收单、采购发票、付款记录等；

4、查验供应商工商登记信息，对本期采购的消耗性生物资产的供应商进行函证，已回函，并进行了现场访谈；

5、评价公司外聘评估机构的资质，评估方法的选用、评估结论是否准确；

6、查询、获取及收集公开报价，并与公司可变现成本进行比较，分析并复算公司期末对存货计提减值准备的准确性；

7、对存货进行监盘根据存货的特征按照中成药、人参库存以及林下参分别进行，其中中成药的监盘是对中成药包括原材料、库存商品等进行全面监盘，监盘比例为 100%，并在监盘过程中随机抽取一些产品进行复盘；

人参产品的干品及鲜参同样采取全面监盘，监盘比例为 100%，并在监盘过程中随机抽取一些产品进行复盘，复盘比例在 50%左右。

对林下参根据其产品的特殊性，受气候影响，在 2020 年 10 月份以及 2021 年 4 月份分别进行了监盘和抽盘，现场查看了林下参的生长情况以及查看地面株

数鲜活情况，采用抽样的方法，按照每个地块位置随机抽取 4 个点的区域，按照每个区域选取面积 2-10 平方不等，测算每个区域内所含有林下参株数推算出整体地块内含有的林下参株数，公司共计拥有林下参地块 17 块，总体面积为 23,292.8 亩，整体预估株数为 73,005,605 株，实际抽盘地块 17 块，抽盘点数为 96 个点，抽盘面积为 3264 平方米，抽盘比例为林下参 17 块地块的 100%。并对林下参看管人员进行访谈，了解工作人员对参地的巡查及维护情况。

#### **核查结论：**

经核查，项目组未因天气影响而减少对存货的监盘范围，通过对存货执行的审计程序，对存货的存在、完整性、权利和义务、计价和分摊、列报和披露等获取了充分的、适当的审计证据。

5、“报告期内，你公司医药产品平均毛利率 57.08%，同比下降 19.42 个百分点。其中人参系列产品营业收入 984 万元，同比下降 3,800.66%，毛利率为 20.4%，同比下降 71.86 个百分点；中成药毛利率为 59.23%，同比下降 4.5 个百分点。本报告期你公司人参系列产品销售量 17,029.7 公斤，同比上升 80.92%，生产量 7,429.35 公斤，同比下降 90.01%；中成药产品销售量 10,456,552 盒，同比下降 56.21%，生产量 11,315,282 盒，同比下降 71.9%。请你公司：

(1) 详细说明报告期在人参销售量上升、销售收入大幅下降的原因，你公司通过代理商、经销商渠道销售占销售收入的比重，是否存在向代理商压货确认收入的情形，对代理商的退换货政策，近两年一期是否存在大量销售退回情形，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形；

(2) 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，说明本报告期人参业务收入下降与毛利率波动水平不符的原因、毛利率是否合理、与同行业是否存在显著差异。

请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。”

#### **公司回复：**

(1) 公司 2019-2020 年人参销售量情况如下表：

	项目	单位	2020年	2019年	同比增减
人参系列产品	销售量	公斤	17,029.70	9,413	80.92%
	销售量	盒、罐	275,789.33	328,272	-15.99%
	销售量	支	3,602	59,578	-93.95%
	合计		296,421.03	397,263	-25.38%

公司 2019-2020 年人参销售收入情况如下表：

人参系列产品	2020年销售收入	2019年销售收入	同比增减
林下参(15年以上)干	255,900.00	55,687,580.00	-99.54%
林下参(15年以上)鲜		71,280,097.00	-100.00%
林下参地块			
人参粗加工	3,662,018.68		100.00%
双零金参(低农残、低金属)		107,798,164.83	-100.00%
人参深加工	5,924,471.22	149,152,444.79	-96.03%
<b>合计</b>	<b>9,842,389.90</b>	<b>383,918,286.62</b>	<b>-97.44%</b>

公司 2020 年人参产品整体的销售量较 2019 年下降约 25.38%，人参销售量下降、销售收入大幅下降的主要原因是公司人参粗加工产品按公斤计的低附加值产品销售增长，人参附加值较高的深加工产品和林下参产品销售收入大幅下降所致。

近年来随着公司人参产品不断研发、人参深加工产品生产技术逐渐提高、人参深加工产品销售方面通过努力在队伍组建、渠道铺设、产品招商、区域拓展和品牌建设等一系列重要工作方面都取得了一定的成效和进展，同时公司对植物提取物、人参提取物、人参皂苷单体分离方法的研究、产品的开发取得了阶段性成果，公司逐步在人参相关产品销售调整业务结构，改变了原来以销售白参、红参、生晒参等人参粗加工产品为主的策略转变为以销售附加值较高，生产工艺、生产流程、生产技术较复杂的人参茎叶提取物、人参提取物、模压红参、林下金参产

品等深加工产品为主，2020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，导致公司人参板块产品销售同比上年同期下降97.44%。

公司不存在向代理商压货确认收入的情形、不存在对代理商的退换货政策，近两年一期不存在大量销售退回情形，不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

(2) 根据中国证监会下发的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“C27医药制造业”。公司主营业务收入主要为中成药与人参产品，受到医药制造业和食品制造业法律法规和主管部门的双重监管。

公司2020年1月1日起执行新收入准则

1) 收入确认和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。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项。。

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

③在本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权

时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

①本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

③本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品或服务。

⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象

公司已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利作为合同资产列示，合同资产以预期信用损失为基础计提减值。本公司拥有的无条件向客户收取对价的权利作为应收款项列示。本公司已收货应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务作为合同负债列示。

2) 公司 2020 年主要产品收入、成本、毛利情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
中成药产品	270,815,246.53	110,407,281.13	59.23%	-41.78%	-34.55%	-4.50%
人参系列产品	9,842,389.90	7,834,128.78	20.40%	-97.44%	-73.65%	-71.86%
其他产品	4,877,702.81	4,306,138.29	11.72%	-52.34%	23.04%	-54.08%
合计	285,535,339.24	122,547,548.19	57.08%	-66.77%	-39.31%	-19.42%

公司 2020 年人参业务收入下降与毛利率波动水平不符的主要原因是公司毛利率较低人参粗加工产品销售增长，毛利率较高的人参附加值较高的深加工产品和林下参产品销售收入大幅下降所致。

报告期内公司人参产品收入、成本、毛利情况如下表：



	2020年1-12月 营业收入	2020年1-12月 营业成本	毛利	毛利率
林下参(15年以上)干	255,900.00	25,768.13	230,131.87	89.93%
林下参(15年以上)鲜				
林下参地块				
人参粗加工	3,662,018.68	3,538,587.74	123,430.94	3.37%
双零金参(低农残、低金属)				
人参深加工	5,924,471.22	4,269,772.91	1,654,698.31	27.93%
合计	9,842,389.90	7,834,128.78	2,008,261.12	20.40%

续:

	2019年1-12月 营业收入	2019年1-12月 营业成本	毛利	毛利率
林下参(15年以上)干	55,687,580.00	3,740,259.88	51,947,320.12	93.28%
林下参(15年以上)鲜	71,280,097.00	11,808,584.25	59,471,512.75	83.43%
林下参地块				
人参粗加工				
双零金参(低农残、低金属)	107,798,164.83	1,139,628.43	106,658,536.40	98.94%
人参深加工	149,152,444.79	13,040,982.67	136,111,462.12	91.26%
合计	383,918,286.62	29,729,455.23	354,188,831.39	92.26%

**我们的核查程序:**

- 1、了解公司与销售与收款循环相关的内部控制制度设计,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;
- 2、对应收账款、营业收入执行函证程序,比例不低于70%;
- 3、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;
- 4、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；

5、执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；

6、对主要销售客户进行访谈、查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否存在关联关系；

7、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；

8、检查公司销售退回解除协议，退款时间及支付记录，退货入库记录等；

9、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；

10、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；

11、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；

12、结合应付账款、预付款项函证，未回函执行替代测试，检查供应商工商档案，对主要供应商进行访谈；

13、分析生产成本计算单，抽查月份成本计算单进行复算，对成本结转进行复算；

14、检查、分析研发费用支出凭证以及合理性；

15、对销售费用、管理费用等执行了分析性复核程序、上下年对比、月度对比；

16、查验销售费用、管理费用等支出中所涉及相关合同，分析合同内容，是否符合费用执行所涵盖的服务期间，并抽查付款凭证等；

17、检查销售费用中大额业务所对应的客户工商资料，了解是否存在关联方关系；

18、对销售费用、管理费用等进行截止性测试，查验是否存在跨期情形。

#### **核查意见：**

经审计，项目组通过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，能有效保障核查结论。

6、“年报显示，你公司应收账款期末账面价值为 9.72 亿元，占本期营业收入的 340.25%，2019 年末应收账款账面价值为 11.52 亿元，占 2019 年营业收入的 134.27%。本期计提坏账准备金额为 1,066.93 万元，坏账准备期末余额 1.15 亿元。2018 年、2019 年、2020 年应收账款周转天数分别为 226.14、434.15、1,338.79 天。请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策、收入确认方法详细说明在本报告期营业收入下降的情况下应收账款余额高企的原因，与收入变动不匹配的原因，对比同行业公司情况说明是否存在较大差异及原因；

(2) 结合业务开展情况、销售信用政策、期后销售回款情况、同行业可比上市公司情况详细说明近三年来你公司应收账款周转天数不断上升的原因，坏账准备计提是否充分、合理；

(3) 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。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

(1) 本报告期公司营业收入、应收账款情况表如下：

项目	2020 年	2019 年	增长比
应收账款	971,527,561.40	1,151,930,904.25	-15.66%
营业收入	285,535,339.24	859,289,244.11	-66.77%
应收账款占营业收入比例	340.25%	134.06%	206.19%

本报告期公司当期营业收入同比上年同期下降 57,375.39 万元，下降比例 66.77%；当期应收账款余额同比上年同期下降 18,040.33 万元，下降比例 15.66%，公司应收账款累计金额超过本报告期营业收入。

1) 采购模式

① 中药原材料的采购模式

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。

对于大宗包装材料、辅助原材料采购，公司通过对供应商评估选择供货单位，签订购货合同，明确双方责任。购货合同要经过供应部、法务部、质检部、财务部和主管经理（主管经理授权人）审阅后方可执行。另外采购部门要储存两家或两家以上供应单位的详细资料，以备选择，保证特殊情况时能及时保质、保量地满足生产所需材料。质检部要对供应商进行质量体系审核并做出认定，认定资料由质量保证部存档备查。

对于地产中药材实行当地直接采购，例如人参、五味子、细辛等，从种植户直接采购既保证了质量，又降低了采购成本。

## ②人参的采购模式

公司人参采购主要以向本地贸易商采购的方式完成，在吉林省内有多个根据人参产地半径而形成的人参交易市场，如万良人参市场、通化人参市场、清河人参市场等，但由于林下参在土地中处于生长状态，所以采购林下参必须采用公司+农户的形式进行，即公司遴选合适的土地后，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。

## 2) 销售模式

### ①中成药产品的销售模式

在中成药产品方面，公司现已形成两类三种分销管理渠道：一类为国家基本药物销售渠道；另一类为非国家基本药物销售渠道，分为处方药销售渠道和 OTC 销售渠道两种，具体形式如下：

#### A、国家基本药物销售

近年来国家大力深化医疗改革，积极推行全民医保制度。由于国家基本药物

全部纳入国家医保目录，并实行全额报销，使得基本药物对于普通老百姓有着很强的吸引力。国家基本药物制度的建立和推广，增加了政府对农村、基层医疗机构资源的投入，同时推动基本药物向大医院覆盖，这对基本药物的销售市场形成刚性支柱。考虑到基本药物在国家医保中的核心地位和在我国医药市场的巨大优势，公司积极响应国家政策，成立专门营销团队负责国家基本药物销售，积极参与各省基本药物的招标采购，并将基药销售作为公司未来中成药销售的重点。

公司基本药物销售模式具体为：政府或医院通过基本药物集中采购平台对基本药物实行统一招标采购，公司根据国家相关政策在全国范围内对基本药物进行投标，产品中标后，通过公开招标的方式确定 2-3 家药品经营企业，对基本药物进行统一配送。

## B、非国家基本药物销售

### a、处方药销售

处方药销售又称为临床销售，是公司的主要销售模式之一。近年来我国老龄化问题日趋严重，恶性肿瘤和慢性疾病高发，使得市场对处方药的需求日益旺盛。目前，公司与全国 4,000 多家二级甲等以上的医院以及 900 多家医药经销单位建立了长期稳定的业务关系，并且凭借优良的产品质量获得了较高的市场忠诚度和信任度。

公司处方药销售模式具体为：各地医院对药品进行集中招标采购，药品中标后通过当地几家有实力且经当地政府和医院批准的药品批发公司进行配送，经过药事委员会的许可进入医院。

### b、OTC 销售

OTC 销售又称零售市场销售。随着我国居民人均收入的增长、卫生保健知识的丰富、专利到期处方药向 OTC 转变的加快，OTC 市场的巨大潜力开始逐步得到体现。公司在保证原有销售体系稳定的基础上，逐步加大零售市场的开发。

公司 OTC 销售包含两种模式：一是管理办事处模式，即公司将全国市场分为华东、华南、华北、华中、西南、西北等 6 个销售区域，设立各区域的 OTC 销售管理办事处，由销售管理办事处根据公司制定的销售任务指标完成销售任务，负责建立和管理销售区域内的营销网络，制定各终端客户销售政策，执行监督各项销售目标，并对区域内的经销代理商进行有效管理；二是终端直供模式，即公司

成立 OTC 招商管理事业部，直接与国内大型连锁药店展开合作，由生产企业将产品直接供货到大型连锁药店公司。目前与公司建立合作关系的大型连锁药店有 27 家，其中全国百强连锁店 17 家。

## ②人参产品的销售模式

在人参产品方面，报告期内公司主要销售的为人参粗加工产品，主要客户为医药制造公司、药材批发流通公司、连锁药店以及贸易公司等。2014 年度公司的人参深加工产品逐步推向市场，人参深加工产品主要通过两种销售渠道，即流通渠道和药店渠道，具体形式如下：

**流通渠道销售：**流通渠道销售主要是针对大型商超、参茸店、专卖店等进行系统运作。公司目前以长春市场为核心，先后入驻了长春百货专柜、长春欧亚卖场超市、长春国商超市、亚泰超市、北京华联超市以及中东福万家超市等，并以点带面在外埠市场开展渠道建设工作。

**药店模式：**由于人参具有特殊的药用价值，公司与各大连锁药房进行洽谈，通过产品入驻或设立专柜的形式，进行药店渠道的市场销售。公司通过药店渠道的建设，将在全国各大连锁药房形成有效覆盖，提高公司人参产品的渗透力。

## 3) 信用政策

### ①中成药产品信用政策

**处方药：**按账期回款，常规情况，产品发出后，一般要求在 4 个月内回款。超期者按一定比例进行计息，如超期六个月不能回款，以书面形式向公司说明情况。

**OTC：**综合合作客户的品质、能力、财务状况等条件的评估，进行信用分析，作为如下结款方式的依据：

A、现款现结：先将订单货款打至公司账户，收到后予以发货。

B、月销实结：客户每月以实际销售金额为核算依据，予以公司结款。

C、压批结款：在开始第二次发货的时候需将第一次发货的货款结清，第三次发货的时候需将第二次发货的货款结清，以此类推。

D、按账期结款：通常账期设置为 3-6 个月，在购销合同中有具体规定，客户需要在账期结束前予以公司结款。购销合同均经过双方法人或法人委托代理人签字、盖章并生效，具有法律效应。

## 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)。

综上所述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 6 个月观察期后,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。

2018-2020 年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张及突发疫情影响,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-2020 年中公司的回款账期有所延长,应收账款滞缓。

公司管理层对未来发展做出了良好的筹划及应对措施以保证销售的稳步增长,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,风险可控。

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,符合公司状况、国家政策、担负的社会责任和消费者的需求,发展稳健、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。

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、泌尿系统、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，对公司主营中成药产品销售产生较大影响；同时医药行业医疗体制改革政策并未改变，药品研发、医保支付、招投标、带量采购、新版基药目录等相关政策的影响下竞争加剧，行业平均利润率有所下降，国家有关部门对药品零售价格的控制和调整等政策使得医药行业面临巨大的冲击，在多重因素之下导致公司中成药产品销售同比上年同期下降 41.78%。

人参板块方面：近年来随着公司人参产品不断研发、人参深加工产品生产技术逐渐提高、人参深加工产品销售方面通过努力在队伍组建、渠道铺设、产品招商、区域拓展和品牌建设等一系列重要工作方面都取得了一定的成效和进展，同时公司对植物提取物、人参提取物、人参皂苷单体分离方法的研究、产品的开发取得了阶段性成果，公司逐步在人参相关产品销售调整业务结构，改变了原来以销售白参、红参、生晒参等人参粗加工产品为主的策略转变为以销售附加值较高，生产工艺、生产流程、生产技术较复杂的人参茎叶提取物、人参提取物、模压红参、林下金参产品等深加工产品为主，2020 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，导致公司人参板块产品销售同比上年同期下降 97.44%。

(3) 公司 2018-2020 年应收账款及收入相关指标表：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款账面余额	1,086,138,262.27	1,255,872,291.25	995,083,810.04
累计坏账准备	114,610,700.87	103,941,387.00	74,448,501.24
应收账款账面价值	971,527,561.40	1,151,930,904.25	920,635,308.80
营业收入	285,535,339.24	859,289,244.11	1,324,961,112.13
应收账款周转天数	1,338.79	434.15	226.14
应收余额占收入比	380.39%	146.15%	75.10%

续：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
紫鑫药业应收账款周天数	1,338.79	434.15	226.14
紫鑫药业应收账款周率	0.27	0.83	1.55
广誉远应收账款周转天数	528	411.63	230.59
广誉远应收账款周率	0.68	0.77	1.25
益盛药业应收账款周转天数	95.56	65.65	68.43
益盛药业应收账款周率	3.77	5.48	5.26

公司业务开展情况、销售信用政策同上。

应收账款周转天数上升的原因是因为应收账款周转率下降导致，应收账款周转率的影响因素为：一是当期营业收入；二是应收账款的平均余额，公司近三年营业收入较前期大幅下降，应收账款平均余额较前期虽有下降但比例较小，故应收账款周率逐年下降，导致应收账款周转天数逐年增加。

应收账款回收缓慢的原因：2018-2020 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。本公司在面对紧张的国内外经济形势，积极与客户协商，本着着眼未来、诚实信用、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-2020 年中公司的回款账期有所延长，应收账款滞缓。

营业收入下降，应收账款回款滞缓综合导致应收账款余额占收入比重高，应收余额变动与收入变动不匹配。公司对应收款项本着稳健原则计提了充分的坏账准则，截止本报告期公司未出现大额应收账款未能收回的情况。

(3) 应收账款前五名：

单位：元

明细项目	期末余额
吉林润泽元医药有限公司（原：吉林紫鑫敦化医药药材有限公司）	184,837,994.36
香港莱斯美特有限公司	71,536,736.50
湖南汇欣仁和医药产业有限公司	51,088,775.20
江西尚品药业有限公司	45,302,000.00
吉林梧桐树大药房股份有限公司	39,121,120.00
合计	391,886,626.06

## 期后回款情况、坏账计提情况：

单位：元

明细项目	1年以内	1-2年	2-3年	合计	期后回款	截止20年末坏账 累计坏账计提金额
吉林润泽元医药有限公司	66,347,639.92	99,413,987.35	19,076,367.09	184,837,994.36	8,561,708.96	38,873,942.98
香港莱斯美特有限公司			71,536,736.50	71,536,736.50		7,153,673.65
湖南汇欣仁和医药产业有限公司	630,138.00	50,458,637.20		51,088,775.20		4,074,499.25
江西尚品药业有限公司			45,302,000.00	45,302,000.00		4,530,200.00
吉林梧桐树大药房股份有限公司		39,121,120.00		39,121,120.00		3,129,689.60
合计	66,977,777.92	188,993,744.55	135,915,103.59	391,886,626.06	8,561,708.96	57,762,005.48

上述销售客户中本报告期存在长期未回款或回款较差情况，2018-2020年深受国内经济形势下行、国际经济形势紧张，行业内上下游合作客户均受到不同影响，同时突发新冠肺炎疫情加重了行业内上下游客户的经营不利状况。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，同时向公司出具了还款承诺书，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，2018-2020年江西尚品药业有限公司连续合计回款1,130.00万元。2019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，同时向公司出具了还款承诺书，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树大药房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，2019-2020 年吉林梧桐树大药房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，同时向公司出具了还款承诺书，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 5 名客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。

#### **我们的核查程序：**

- 1、了解公司与销售与收款循环相关的内部控制制度设计，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；
- 2、对应收账款、营业收入执行函证程序，比例不低于 70%；
- 3、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；
- 4、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；
- 5、执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情形；
- 6、对主要销售客户进行访谈、查询主要客户工商信息，以查验销售客户是否存在关联关系；

7、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；

8、检查公司销售退回解除协议，退款时间及支付记录，退货入库记录等；

9、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；

10、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；

11、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。

**核查意见：**

经审计，项目组未发现公司前五名客户与公司存在关联方关系，亦未发现收入确认不符合企业会计准则的规定，未发现信用减值损失计提不充分、不合理。

7、“年报显示，你公司其他应收款期末余额 1.83 亿元，较期初增加 259.85%，其中其他应收款-其他余额为 1.06 亿元，按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况中其他应收-采购材料款金额为 1.02 亿元。请你公司：

(1) 按款项性质列示其他应收款期末余额及关联方欠款余额并说明本期末余额增加的原因，坏账准备计提的充分合理性；

(2) 说明采购材料款放入其他应收款核算的原因，公司与欠款方是否存在关联关系，相关欠款是否构成资金占用。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。”

**公司回复：**

其他应收款按款项性质分类情况：

款项性质	期末账面余额	期初账面余额	变动比例
备用金	20,382,298.94	15,816,123.26	28.87%
单位往来款	47,221,577.14	9,726,657.85	385.49%
保证金	32,115,236.41	27,218,117.85	17.99%
其他	105,553,748.62	5,782,788.22	1725.31%
减：信用损失准备	-22,131,710.46	-7,650,101.15	189.30%
合计	183,141,150.65	50,893,586.03	259.85%

坏账准备计提情况：

坏账准备	第一阶段	第二阶段	第三阶段	合计
	未来 12 个月预期信用损失	整个存续期预期信用损失(未发生信用减值)	整个存续期预期信用损失(已发生信用减值)	
2020 年 1 月 1 日余额	2, 138, 929. 85	2, 446, 046. 23	3, 065, 125. 07	7, 650, 101. 15
2020 年 1 月 1 日余额在本期	---	---	---	---
--转入第二阶段	-1, 692, 422. 14	1, 692, 422. 14		
本期计提	1, 034, 696. 19	13, 676, 173. 82		14, 710, 870. 01
本期转回			229, 260. 70	229, 260. 70
2020 年 12 月 31 日余额	1, 481, 203. 90	17, 814, 642. 19	2, 835, 864. 37	22, 131, 710. 46

按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况

单位名称	款项的性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额
亳州亳药堂药业有限公司	采购材料款	77, 223, 309. 44	1 年以内、2-3 年	37. 62%	7, 707, 942. 95
吉林润泽元医药有限公司(原：吉林紫鑫敦化医药药材有限公司)	往来款	38, 330, 291. 04	1-2 年、2-3 年	18. 67%	3, 556, 769. 10
敦化市兴参工贸有限责任公司	采购材料款	24, 900, 000. 00	1 年以内、1-2 年、2-3 年	12. 13%	2, 418, 000. 00
磐石经济开发区管理委员会统管户	保证金	18, 200, 000. 00	1-2 年、3-4 年	8. 87%	1, 516, 000. 00
孙国良	备用金	4, 845, 500. 00	1 年以内	2. 36%	290, 730. 00
合计	--	163, 499, 100. 48	--	79. 65%	15, 489, 442. 05

本期末余额增加的原因主要系公司报告期内将子公司吉林紫鑫敦化医药药材有限公司出售，该公司出售后将原予以抵销的内部往来转为外部往来；同时本报告期因亳州亳药堂药业有限公司预付材料采购款超过一年尚未结算完成，公司出于谨慎原则评估供应商信用风险，按照金融资产信用减值损失规定，将原在预付账款核算的预付材料采购款调整至其他应收款计提信用减值损失，上述原因造成本期其他应收款余额增加。本期公司对所有其他应收款项目计提了充分的坏账准备。期后吉林紫鑫敦化医药药材有限公司往来款截止回函日已全部收回。

公司与欠款方是不存在关联关系，相关欠款不构成资金占用。

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。

**我们的核查程序：**

1、了解公司与其他应收款相关的内部控制制度设计，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；

2、对其他应收款客户及个人执行函证程序；

3、查验合同，分析其他应收款项性质，了解具体发生原因以及未来偿还能力等；

4、对于单项金额重大的其他应收款，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；

5、对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款，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；并抽样复核了其他应收款账龄划分是否准确；

6、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。

7、对采购原材料供应商本期转入其他应收款核算进行了解，并取得对方关于材料供应以及后续具体还款计划情况；

6、查询客户的工商信息，查看是否存在关联方关系；

**核查意见：**

经审计，项目组未发现公司其他应收款坏账准备计提的不充分、不合理；未发现公司与欠款方存在关联关系，相关欠款构成资金占用的情形。

8、“年报显示，你公司递延所得税资产期末余额为 5,400.04 万元，较期

初增加 188.28%，请结合你公司持续经营能力存在重大不确定性的客观因素，说明你公司预计未来期间能够产生足够应纳税所得的依据，递延所得税资产的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。”

公司回复：

递延所得税资产：

项 目	紫鑫药业	敦化医药药材	草还丹药业	初元药业	FG	参工堂	合并
2020 年	17,075,942.64		12,822,175.92	19,355,223.90	1,265,622.75	3,481,415.03	54,000,380.24
2019 年	5,654,603.55	6,106,963.77	663,524.34	2,478,131.76	1,235,794.68	2,592,823.87	18,731,841.97
增加	11,421,339.09	-6,106,963.77	12,158,651.58	16,877,092.14	29,828.07	888,591.16	35,268,538.27
变动	201.98%	-100.00%	1832.43%	681.04%	2.41%	34.27%	188.28%

2018-2020 年涉及递延所得税资产公司盈利能力：

时间	项 目	紫鑫药业	紫鑫敦化医药药材	草还丹	紫鑫初元药业	FG 公司	紫鑫参工堂
2018 年	营业收入	690,266,148.34	206,442,925.59	56,405,914.17	257,115,466.64	9,643,812.23	101,664,270.67
	净利润	6,832,078.02	3,274,251.22	4,450,103.51	62,524,665.89	-4,790,413.77	61,666,433.07
2019 年	营业收入	502,077,203.59	85,874,208.06	51,866,911.91	79,305,688.52	7,226,688.05	46,765,600.51
	净利润	44,913,074.36	-18,766,704.10	14,000,036.88	23,722,459.02	-3,546,565.72	23,566,118.93
2020 年	营业收入	230,436,485.20	39,133,809.93	11,553,782.49	13,075,543.06	4,392,738.73	1,061.95
	净利润	-146,786,788.53	-18,063,678.17	-94,643,986.49	-157,319,630.36	-6,649,407.56	-25,320,873.59

本期递延所得税资产的增加较大的原因主要是公司存货跌价准备的计提部分导致暂时性差异，考虑公司及所属子公司近年来的经营业绩业绩相对较好，本期公司出现大额亏损也主要是受到了疫情以及市场整体因素的影响，同时公司已有针对性的采取了措施，未来中成药以及人参产品仍是公司主要的业务，并且不会更换，除中成药在相应市场环境影响结束后会马上恢复盈利能力外，公司的人参系列产品本期并未销售，未来公司会有计划的进行销售。结合未来公司发展规划以及中成药市场和人参市场两块利润情况，未来能够给相应的公司带来足够的应纳税所得额。递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

我们的核查程序：

- 1、了解公司与递延所得税资产相关的内部控制制度设计，评价公司内部控制设计合理，测试公司内部控制制度的运行有效性；
- 2、计算固定资产折旧、无形资产摊销、各类减值准备等形成的暂时性差异



是否准确；

3、检查递延所得税资产增减变动记录，及可抵扣暂时性差额的确定是否符合有关规定，计算是否正确，预计转销期是否适当；

4、重新计算可用于以后年度税前利润弥补的亏损及税款抵减所形成的可抵扣暂时性差异；

5、查验公司的盈利预测表，复核公司做出盈利预测相关依据，以判断公司预计未来期间是否可能获得足够的应纳税所得额用以利用递延所得税资产。

**核查结果：**

经审计，项目组未发现公司递延所得税资产的确认不符合《企业会计准则》的相关规定。

9、“年报显示，你公司其他非流动资产期末余额为 2.11 亿元，其中预付工程及设备款 1.93 亿元，药品注册款 1,800 万元。请你公司结合上述预付款项的具体内容、对象及合同条款等说明上述款项长期未结转的原因，交易对手方是否为关联方，是否构成非经营性资金占用等。请年审会计师核查并发表明确意见。”

**公司回复：**

项 目	期末余额	年初余额
预付工程及设备款	192,837,510.95	189,243,210.33
药品注册款	18,000,000.00	18,045,600.00
小 计	210,837,510.95	207,288,810.33

上述预付款项是公司为购建固定资产、无形资产等非流动资产而预付的工程、设备款及药品注册款。预付工程、设备款及药品注册款，无法在一个营业周期内变现出售或耗用，同时公司也不是为交易目的而持有，无法在资产负债表日起一年内变现，故属非流动资产。期末因不符合“在建工程”、“无形资产”等资产的确认条件，公司在报表列报时重分类至“其他非流动资产”科目列报。日常核算仍在“预付账款”科目。

公司根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报（2014 年修订）》的列报要求，结合与供应商、承包商等签订的相关合同，把为购建固定资产、无形资

产等非流动资产而预付给供应商、承包商等的款项，如预付设备购买款、预付的出包工程款、预付土地出让金等，期末在资产负债表上列报为在“在建工程”、“无形资产”、“其他非流动资产”等项目中列报非流动资产。符合《企业会计准则》规定的。

公司 2020 年其他非流动资产表：

主要单位	期末余额	款项性质	是否关联方
柳河县金砂建筑安装有限公司	107,500,000.00	工程类	否
通化顺吉建筑装潢有限公司	32,000,000.00	工程类	否
中如建工集团有限公司	16,000,000.00	工程款	否
吉林省翰林净化工程安装有限公司	5,148,600.00	工程款	否
吉林敖建建工集团有限公司	5,000,000.00	工程款	否
吉林省蓝天集团有限公司金沙分公司	4,000,000.00	工程款	否
吉林惠利现代轻工装备有限公司	2,800,000.00	设备款	否
柳河维源建筑有限公司	2,420,000.00	工程款	否
延吉市建筑安装有限公司	1,700,000.00	工程款	否
西安蓝晶生物科技有限公司	1,540,000.00	设备款	否
吉林省域隆建设工程有限公司	1,200,000.00	工程款	否
上海备恩制药机械科技有限公司	1,129,000.00	设备款	否
其他单位	12,399,910.95	工程及设备款	否
工程及设备款小计	192,837,510.95		
通化长城药业股份有限公司	18,000,000.00	药品注册款	否
药品注册款小计	18,000,000.00		
合计	210,837,510.95		

上述两表中的项目主要是承接本公司柳河新厂区装修工程的，受疫情影响本公司柳河新厂区的建设进度放缓，导致相关后续工程进展缓慢。药品注册款

1,800 万元为公司购买通化长城药业股份有限公司 53 个产品品种（药品注册）的无形资产款项，尚未办理完转让手续，不符合无形资产入账要求，在办理完相关手续后转入无形资产核算，故公司将这部分预付的资金放在其他非流动资产核算符合企业会计准则规定。所有交易对方与本公司无关联关系，各项目均为正常交易。不存在非经营性资金占用情况。

**我们的核查程序：**

- 1、执行风险评估程序，了解公司与在建工程、无形资产相关的内部控制制度设计，评价公司内部控制设计合理，测试公司内部控制制度的运行有效性；
- 2、对预付款项进行函证，未回函的客户执行替代性审计程序，检查采购合同、入库单、验收单、采购发票、付款记录等；
- 3、查验供应商工商登记信息，对供应商实施访谈程序；
- 4、检查在建工程立项资料，工程施工合同、设备采购合同；
- 5、实地查看在建工程进展情况，检查在建工程完成相关验收手续；
- 6、检查与工程项目相关的其他文件；
- 7、查验采购药品品种相关合同，并向通化长城药业股份有限公司访谈品种转让相关情况，并了解转让手续办理的进展情况。

**核查结果：**

经审计，项目组未发现公司交易对手方与公司存在关联方关系，构成非经营性资金占用的情况。

中准会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 6 月 15 日