

证券代码：000989

证券简称：九芝堂

公告编号：2019-059

## 九芝堂股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司2018年年度报告的 事后审核问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

深圳证券交易所公司管理部（以下简称“贵所”）于2019年5月17日出具的《关于对九芝堂股份有限公司的年报问询函》（公司部年报问询函〔2019〕第66号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据贵所出具的《问询函》的要求，本公司现将有关情况回复并公告如下：

1. 年报显示，你公司2018年对前五大客户销售收入2.95亿元，占公司营业收入的9.47%，较2017年前五大客户销售收入占比（10.37%）有所下降。请你公司：（1）说明近三年前五大客户的名称，公司向前五大客户销售的主要产品类型及对应的销售收入，对前五大客户的销售模式、收款条件、信用期；（2）说明近三年新增的主要客户，向新增客户销售的主要产品类型及对应的销售金额；（3）说明2018年各季度公司向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。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

### 回复：

一、说明近三年前五大客户的名称，公司向前五大客户销售的主要产品类型及对应的销售收入，对前五大客户的销售模式、收款条件、信用期

公司2016至2018年度前五大客户销售收入分别为36,964.39万元、39,767.71万元及29,586.25万元，占当年营业收入比重分别为13.82%、10.37%、9.47%。公司近三年前五大客户的明细情况如下：

年度	客户名称	销售收入 (万元)	主要产品类型	销售模式	收款条件	信用期
2018年	江苏弘惠医药有限公司	9,645.10	疏血通注射液	学术推广模式	信用赊销	9个月
	康美药业股份有限公司	5,636.00	疏血通注射液	代理模式	信用赊销	9个月
	西藏承亿医药科技有限公司	5,563.10	疏血通注射液	代理模式	信用赊销	6个月
	广西柳州医药股份有限公司	4,661.99	OTC品种、疏血通注射液	学术推广模式	OTC品种现款现货 疏血通注射液信用赊销	9个月
	阿里健康大药房医药连锁有限公司	4,080.06	OTC品种	自营模式	预收款	无
	<b>小计</b>	<b>29,586.25</b>				
2017年	康美药业股份有限公司	13,735.56	疏血通注射液	代理模式	信用赊销	9个月
	湖南济明医药有限公司	7,692.31	疏血通注射液	学术推广模式	信用赊销	9个月
	哈药集团医药有限公司药品分公司	7,169.86	疏血通注射液	学术推广模式	信用赊销	9个月
	黑龙江宁康医药有限公司	5,621.64	疏血通注射液	学术推广模式	信用赊销	9个月
	西藏承亿医药科技有限公司	5,548.34	疏血通注射液	代理模式	信用赊销	6个月
	<b>小计</b>	<b>39,767.71</b>				
2016年	康美药业股份有限公司	23,832.32	疏血通注射液	代理模式	信用赊销	9个月
	河南省康之源医药有限公司	3,651.53	疏血通注射液	代理模式	年度内一定额度赊销	年底结清
	河北利康德医药有限公司	3,554.15	疏血通注射液	代理模式	年度内一定额度赊销	年底结清
	湖南星浩医药有限公司	3,293.20	疏血通注射液	代理模式	年度内一定额度赊销	年底结清
	常德市第一人民医院	2,633.19	商业外购品种为主	直配模式	信用赊销	送三结一
	<b>小计</b>	<b>36,964.39</b>				

注：直配模式是产品直接配送到终端医院的业务；信用期“送三结一”是指送三批货结算一批款。

公司 2016 年至 2018 年前五大客户中，2016 年的常德市第一人民医院是本公司之子公司湖南九芝堂医药有限公司的直接配送客户，2018 年的阿里健康大药房医药连锁有限公司是 OTC 产品的自营模式下商业客户。其他客户主要为本公司处方药产品疏血通注射液销售客户，因处方药产品疏血通注射液自 2017 年开始逐步实行“两票制”，其销售模式逐步由代理模式转为学术推广模式，收款条件由年度内一定额度的信用赊销年底结清为主转为以平均 6-9 个月为主的信用账期，客户由代理商为主向商业配送公司为主转变。

## 二、说明近三年新增的主要客户，向新增客户销售的主要产品类型及对应的销售金额

由于公司分子公司较多、产品丰富，销售模式多样以及工商一体化经营，客户较多且覆盖面较广，往往对于一个品种是新增客户但对于公司不是新增客户。近三年公司主导产品疏血通注射液销售变化较大，对营业收入、毛利率影响较大，以下主要说明疏血通注射液新增客户情况。

最近三年疏血通注射液新增客户销售占比如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
新增客户销售收入	20,135.94	105,201.33	13,035.91
疏血通注射液营业收入	98,964.23	192,639.07	91,214.28
占比	20.35%	54.61%	14.29%

2016 年至 2018 年，疏血通注射液新增客户占营业收入比重分别为 14.29%、54.61%、20.35%。2016 年疏血通注射液液新增客户以开发空白市场增加的代理商主要，大代理商客户比较稳定；2017 年销售转型新增客户较多，客户由代理商逐渐转为配送商；2018 年销售转型基本完成新增客户主要是 2018 年两票制实行地区增加的配送商和开发空白市场增加的配送商，主要客户趋于稳定。2016 年至 2018 年疏血通注射液前五大新增客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占比
2018 年	广州国盈医药有限公司	3,753.42	18.64%
	国药控股河南股份有限公司	3,568.72	17.72%
	河南海王医药集团有限公司	1,115.29	5.54%
	吉林省旷骅医药物流有限公司	785.77	3.90%
	上药控股南通有限公司	436.74	2.17%
	小计	9,659.94	47.97%
2017 年	湖南济明医药有限公司	7,692.31	7.31%
	瑞康医药安徽有限公司	5,372.35	5.11%
	国药乐仁堂医药有限公司	5,251.23	4.99%
	国药控股湖南有限公司	4,826.15	4.59%
	国药控股沈阳有限公司	4,281.00	4.07%

	小计	27,423.04	26.07%
2016年	黑龙江省泽安医药有限公司	1,726.58	13.24%
	福建万绿欣医药有限公司	1,378.39	10.57%
	西藏承亿医药科技有限公司	1,313.74	10.08%
	西藏海金药业有限公司	1,153.82	8.85%
	江西和明集团药业有限公司	749.9	5.75%
	小计	6,322.43	48.49%

### 三、说明 2018 年各季度公司向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

单位：万元

客户名称	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
江苏弘惠医药有限公司	销售金额	-	11,292.02	-	-1,646.92	9,645.10
	销售毛利	-	10,571.72	-	-1,616.31	8,955.41
	回款额	-	301.02	3,121.74	4,531.78	7,954.54
	应收账款余额	-	12,799.35	9,677.61	3,235.40	3,235.40
康美药业股份有限公司	销售金额	5,343.35	-	-	292.65	5,636.00
	销售毛利	3,880.18	-	-	238.65	4,118.83
	回款额	2,055.21	1,083.50	3,265.82	1,694.61	8,099.14
	应收账款余额	7,943.46	6,859.96	3,594.14	2,239.01	2,239.01
西藏承亿医药科技有限公司	销售金额	4,960.66	291.42	-	311.02	5,563.10
	销售毛利	3,676.42	228.34	-	258.26	4,163.02
	回款额	594.09	681.79	2,847.64	3,345.97	7,469.49
	应收账款余额	6,201.53	5,859.23	3,011.58	26.31	26.31
广西柳州医药股份有限公司	销售金额	348.86	1,601.56	1,707.93	1,003.64	4,661.99
	销售毛利	190.35	1,418.15	1,510.71	888.78	4,007.99
	回款额	460.60	1,711.58	529.30	2,309.68	5,011.16
	应收账款余额	1,335.16	1,423.77	3,098.11	2,023.04	2,023.04
阿里健康大药房医药连锁有限公司	销售金额	568.17	835.40	759.08	1,917.41	4,080.06
	销售毛利	324.62	472.36	414.02	1,079.56	2,290.56
	回款额	666.60	972.79	1,401.45	1,703.19	4,744.03
	应收账款余额	-	-	-	-	-

注：销售金额为不含税。

江苏弘惠医药有限公司是原与公司合作多年的疏血通注射液的代理商客户，2018 年销售转型后成为公司商业配送客户，公司给予 9 个月的信用期，受医保限制、医院控费等政策影响，公司对其后续销售逐渐减少，回款较为缓慢，2019 年期后已回款 1,735.57 万元。第四季度的营业收入负数是江苏弘惠医药有限公司

当期采购退货形成。

康美药业股份有限公司是公司疏血通注射液代理模式下的常年客户，公司给予 9 个月赊销政策，2018 年受“两票制”全面推行、医保限制、医院控费及康美药业资金压力等原因影响，公司对其后续销售逐渐减少、回款相对较慢，期后 2019 年度已回款 85.19 万元。

西藏承亿医药科技有限公司是公司疏血通注射液代理商客户，公司给予 6 个月的赊销政策，由于“两票制”全面推行、医保限制、医院控费等政策影响，后续销售较少，回款正常，2018 年应收账款余额在期后已全部结清。

广西柳州医药股份有限公司既经销九芝堂 OTC 产品也经销处方药疏血通注射液产品，OTC 产品执行现款现货政策。疏血通注射液平均回款期 9 个月，受医保限制及医院控费等政策影响，回款较为缓慢，2019 年度期后回款 2,014.68 万元，目前业务持续合作。

阿里健康大药房医药连锁有限公司主要经销九芝堂 OTC 产品，执行预收款政策。

2. 根据你公司于 2015 年 12 月 1 日披露的《发行股份购买资产暨关联交易报告书》，康美药业是你公司子公司牡丹江友博药业股份有限公司（以下简称“友博药业”）第一大客户。此外，根据康美药业 2015 年 5 月 30 日披露的《关于与牡丹江友博药业股份有限公司签订战略合作协议的公告》，友博药业与康美药业约定，在保证中药材质量、不高于市场价格等前提下，由康美药业作为友博药业主要原材料供应商。请你公司：（1）说明 2016-2018 年以及 2019 年第一季度向康美药业销售的主要产品、销售金额、销售毛利率，说明向康美药业的销售金额占公司同期营业收入的占比，以及销售毛利率与你公司平均销售毛利率是否存在差异，如是，请说明合理性；（2）说明你对康美药业的销售模式、收款条件、信用期，以及 2016 年至今向康美药业的销售是否存在销售退回，如有，请说明具体金额；（3）说明 2016-2018 年以及 2019 年第一季度向康美药业采购的原材料、采购金额及占公司同期原材料采购金额的占比情况、原材料对应的产品种类；（4）说明 2018 年各季度公司向康美药业的销售金额、销售毛利率以及季度末欠款期后回收的具体（平均）时间；（5）说明 2016-2018 年是否存在向康美药业支付的销售费用，如是，请说明具体支付内容及金额；（6）说明你公司与康美药业存在的其他往来情况（如有）。

回复：

一、说明 2016-2018 年以及 2019 年第一季度向康美药业销售的主要产品、销售金额、销售毛利率，说明向康美药业的销售金额占公司同期营业收入的占比，以及销售毛利率与你公司平均销售毛利率是否存在差异，如是，请说明合理性

公司 2016-2018 年以及 2019 年第一季度向康美药业销售的产品主要为疏血通注射液，其销售情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1 季度	2018 年	2017 年	2016 年	备注
对康美药业疏血通注射液销售收入	-	5,636.00	13,735.56	23,832.32	①
公司疏血通注射液销售收入	21,981.31	98,964.23	192,639.07	91,214.28	②
对康美药业销售占疏血通注射液收入比	-	5.69%	7.13%	26.13%	①/②
公司营业收入合计	93,302.85	312,275.57	383,656.59	267,379.80	③
对康美药业销售占营业收入合计比	-	1.80%	3.58%	8.91%	④=①/③

对康美药业销售毛利率		73.08%	80.94%	80.46%	⑤
公司疏血通注射液销售毛利率		91.18%	90.77%	80.96%	⑥
与疏血通注射液平均毛利率差异		-18.10%	-9.83%	-0.50%	⑤-⑥
公司平均毛利率		61.99%	68.81%	59.88%	⑦
与公司平均毛利率差异		11.09%	12.13%	20.58%	⑤-⑦

2016-2018 年度以及 2019 年第一季度公司向康美药业销售疏血通注射液分别为 23,832.32 万元、13,735.56 万元、5,636.00 万元及 0.00 万元，占本公司各期疏血通注射液收入比重分别为 26.13%、7.13%、5.69%、0%，占公司各期营业总收入比重分别为 8.91%、3.58%、1.80%、0%，销售金额及占比呈逐年下降趋势，其主要原因：（1）2015 年 5 月，友搏药业与康美药业签订《康美药业股份有限公司与牡丹江友搏药业股份有限公司战略合作协议》，康美药业产品代理区域扩大到全国地区，因此 2016 年度本公司对康美销售金额较大，占比较高；（2）2017 年国家开始陆续实行两票制后，公司客户由代理商为主向商业配送为主进行转变，康美药业代理的全国部分省份业务逐渐减少导致销售金额同比降低；（3）2018 年广东省全面实施“两票制”，公司在广东地区增加上药控股广东有限公司、国药控股广州有限公司、广州国盈医药有限公司、华润广东医药有限公司等一些大型商业公司作为配送公司，导致公司对康美药业销售收入进一步减少。

2016-2018 年度公司向康美药业销售疏血通注射液毛利率分别为 80.46%、80.94%、73.08%，与本公司疏血通注射液平均毛利率 80.96%、90.77%、91.18% 差异分别为-0.50%、-9.83%、-18.10%，康美药业销售毛利率低于本公司疏血通注射液平均毛利率。而 2016-2018 年度公司对康美药业销售价格较为稳定，毛利率差异的主要原因：（1）公司产品疏血通注射液 2017 年度开始由代理模式向学术推广模式转变，疏血通注射液平均毛利率逐年提升，而本公司对康美药业一直实行代理模式，故 2016 年度本公司对康美药业销售毛利率与本公司疏血通注射液平均销售毛利率相比差异较小，而 2017 及 2018 年度对康美药业销售毛利率低于本公司疏血通注射液平均销售毛利率；（2）2017 年对康美药业销售毛利率 80.94%与 2016 年 80.46%相比变动较小，2018 年度对康美药业销售毛利率低于 2017 年度毛利率主要系疏血通注射液单位成本略有上升所致。

同时公司产品众多，不同产品毛利率存在一定差异，公司总体毛利水平维持

在 60%左右,康美药业代理公司主导产品疏血通注射液毛利率高于本公司平均毛利率。

**二、说明你公司对康美药业的销售模式、收款条件、信用期,以及 2016 年至今向康美药业的销售是否存在销售退回,如有,请说明具体金额**

康美药业主要代理销售公司主导产品疏血通注射液,由于康美药业系医药上市公司,并合作多年,公司给予其年内一定额度 9 个月的赊销政策。

2016 年至今,公司对康美药业的销售除 2017 年因产品终端渠道配送调整而发生销售退回 720.74 万元外,其他年度未发生销售退回。2017 年康美药业该笔退货产品已于当年销售给公司其他客户。

**三、说明 2016-2018 年以及 2019 年第一季度向康美药业采购的原材料、采购金额及占公司同期原材料采购金额的占比情况、原材料对应的产品种类**

2016-2018 年以及 2019 年第一季度本公司未向康美药业采购原材料。

但本公司之子公司湖南九芝堂医药有限公司向康美药业采购鲜人参等成品直接用于对外销售,其采购情况如下:

期间	采购金额(万元)	应付账款余额(万元)
2016 年度	57.90	0.08
2017 年度	54.19	1.89
2018 年度	30.07	1.01
2019 年 1-3 月	4.00	5.01

**四、说明 2018 年各季度公司向康美药业的销售金额、销售毛利率以及季度末欠款期后回收的具体(平均)时间**

2018 年各季度公司向康美药业销售疏血通注射液情况如下:

单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2018 年合计	期后回款情况
销售收入	5,343.35	-	-	292.65	5,636.00	-
毛利率	72.62%	-	-	81.55%	73.08%	-
回款额	2,055.21	1,083.50	3,265.82	1,694.61	8,099.14	85.19
应收账款余额	7,943.46	6,859.96	3,594.14	2,239.01	2,239.01	2,153.82

康美药业是公司疏血通注射液代理模式下的常年客户,公司给予其年内一定

额度的 9 个月的信用期，2018 年受“两票制”全面推行、医保限制、医院控费及康美药业资金压力等原因影响，公司对其后续销售较少、回款相对较慢；第四季度毛利率较高主要是公司疏血通注射液销售单价提高所致。

**五、说明 2016-2018 年是否存在向康美药业支付的销售费用，如是，请说明具体支付内容及金额**

公司 2016-2018 年向康美药业支付的销售费用如下：

期间	支付金额（万元）	内容
2016 年	-	
2017 年	-	
2018 年	418.32	疏血通注射液学术推广费

康美药业是本公司常年合作客户，一直采用代理模式销售疏血通注射液，代理模式下学术推广等费用由康美药业自行承担。在两票制实施后，本公司疏血通注射液销售主要向学术推广模式转变，公司在广东增加国药控股广州有限公司、广州国盈医药有限公司、华润广东医药有限公司等一些大型配送客户，对康美药业销售逐渐减少，但鉴于学术推广等市场活动的连续性，公司疏血通注射液在广东地区的学术推广活动仍主要委托康美药业进行，该销售费用系公司按照康美药业学术业务活动开展情况向其支付相应的学术推广费。

**六、说明你公司与康美药业存在的其他往来情况（如有）**

2016 年至今，本公司与康美药业其他往来情况：

发生时间	发生金额（万元）	其他应付款余额（万元）	内容
2016 年之前	20.00	20.00	疏血通注射液市场保证金
2017 年	-	20.00	
2018 年	71.90	91.90	补充疏血通注射液市场保证金
2019 年 1 季度	-	91.90	

本公司与康美药业其他往来为康美药业代理销售本公司之子公司友搏药业产品疏血通注射液缴纳的市场保证金。除此之外，本公司与康美药业无其他往来。

3. 2015-2017 年友博药业均完成了业绩承诺，业绩承诺完成率分别为 101.29%、100.69%、101.66%，业绩承诺期满后第一个会计年度 2018 年友博药业净利润仅 2.79 亿元，远低于重组时收益法评估预计的净利润 6.30 亿元。请你公司说明友博药业业绩承诺期满后第一个会计年度即出现业绩大幅下滑的原因和合理性，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：

一、友博药业业绩承诺期满后第一个会计年度即出现业绩大幅下滑的原因和合理性

友博药业自 2012 年以来，净利润持续稳定增长，从 2012 年度的 32,258.53 万元增长至 2017 年度的 61,575.72 万元，年均增长率 13.82%，2018 年度，友博药业净利润为 2.79 亿元，业绩出现大幅下滑，主要系友博药业主导产品疏血通注射液销售量及销售收入大幅度下降所致。

友博药业主导产品疏血通注射液占友博药业营业收入比重达 95% 以上，是友博药业的主要利润来源。2018 年疏血通注射液销售量由 2017 年度的 11,092.93 万支下降到 5,110.36 万支，降幅高达 53.93%。疏血通注射液 2018 年销售量大幅度下降的原因及合理性如下：

**（一）疏血通注射液销量下滑的政策性因素**

**1、2017 版国家医保目录的颁布和逐渐实施**

2017 年 2 月 23 日，国家人力资源和社会保障部印发通知，正式公布《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》（2017 年版）。该政策对部分中药注射液对应的参保人群范围缩小，部分产品的医保支付比例下调。友博药业主导产品疏血通注射液在该目录中使用范围为“限二级以上医疗机构并有明确的缺血性脑血管疾病急性期患者使用”。该政策既限制了医保报销的医院级别和科室，同时又限制了适用症，疏血通注射液只有在二级以上医疗机构的神经内科和急诊科的脑梗急性期方可报销。

2017 版国家医保目录颁布后，各省在此基础上根据本省的流行病学特征、医疗习惯以及医保基金等综合情况，制定本省份的医保目录和执行规则。因各省

实际情况不同，新版医保目录开始执行时间不同，大部分省份于 2017 年四季度开始陆续下发通知执行。由于政策执行过程中存在调整期、各省医保数据系统更新等原因，该政策的影响于 2018 年逐步显现，特别是 2018 年下半年开始对公司产品疏血通注射液的销售造成了较大的不利影响。

2017 版国家医保目录的颁布及在各省的具体实施对疏血通注射液销售的影响主要体现在以下两个方面：

(1) 2017 年以前，疏血通注射液因疗效确切、安全性高，在二级以下医疗机构销量约占疏血通销售总量的 25%， “限二级以上医疗机构使用” 的政策使得疏血通注射液退出二级以下的医疗市场，2018 年销量产生了明显的下滑；

(2) 通过在已有药效学研究试验和相关文献的基础上对疏血通注射液的作用机制的系统研究，疏血通注射液具有显著的抗血小板聚集、抗凝、促纤溶和改善血管内皮细胞功能、改善缺血区供血等功能。在新版医保目录实施前，疏血通注射液在医院多个科室均有一定应用，且临床实践表明其疗效确切、安全性高。新医保目录执行后，疏血通注射液使用科室和适用症的限制也对其销量产生较大的不利影响。

主要省市执行新版医保目录政策相关文件如下：

省份	文件名称	执行标准	实施时间
安徽省	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017 年版）的通知	按国家规定执行	2017 年 9 月 1 日
	2018 年安徽省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整工作方案	按省现行规定执行	2018 年 7 月 1 日
北京市	关于将多拉司琼注射剂等药品纳入本市基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品报销范围有关问题的通知	按国家规定执行	2017 年 9 月 1 日
	关于印发《北京市基本医疗保险工伤保险和生育保险药品目录》（2017 年版）的通知	按省现行规定执行	2018 年 4 月 1 日
甘肃省	关于印发甘肃省城镇职工基本医疗保险工伤保险和生育保险药品目录（2017 年版）的通知	按省现行规定执行	2017 年 11 月 1 日
广东省	关于执行 2017 年版国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录有关问题的通知	暂按原规定执行	2017 年 10 月 1 日
广西壮族自治区	转发人力资源社会保障部关于将 36 种药品纳入国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录乙类范围的通知	按省现行规定执行	2017 年 9 月 19 日
贵州省	贵州省人力资源和社会保障厅关于印发贵州省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017 年版）的通知	按省现行规定执行	2017 年 12 月 20 日

海南省	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）和国家谈判药有关问题的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
河北省	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）和国家36种谈判药品的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
河南省	河南省人力资源和社会保障厅关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）有关问题的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	河南省人力资源和社会保障厅关于印发河南省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）的通知	按省现行规定执行	2018年2月1日
黑龙江省	关于印发《黑龙江省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》的通知	按省现行规定执行	2017年12月20日
湖北省	省人力资源和社会保障厅关于印发<湖北省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）>的通知	按省现行规定执行	2017年9月1日
湖南省	湖南省人力资源和社会保障厅关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）有关问题的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	湖南省人力资源和社会保障厅关于印发湖南省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2018年版）的通知	按省现行规定执行	2018年9月1日
吉林省	关于执行2017年版国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	关于印发吉林省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）的通知吉人社办字〔2017〕89号	按省现行规定执行	2018年1月1日
江苏省	江苏省人力资源社会保障厅关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	江苏省人力资源和社会保障厅关于印发《江苏省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2018年版）》的通知	按省现行规定执行	2018年7月1日
江西省	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	江西省人力资源和社会保障厅关于启用江西省基本医疗保险工伤保险和生育保险药品目录代码（2017年版）有关事项的通知	按省现行规定执行	2018年1月17日
辽宁省	关于执行2017年版国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	关于印发辽宁省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2018年版）的通知辽人社〔2018〕36号	按省现行规定执行	2018年6月1日
内蒙古	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）有关事宜的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
宁夏	自治区人力资源和社会保障厅关于执行2017年版基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录的通知	按国家规定执行	2017年9月5日
青海省	青海省人力资源和社会保障厅关于印发《青海省基本医疗保险工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》的通知	按省现行规定执行	2017年10月1日

山东省	山东省人力资源和社会保障厅关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》有关问题的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
陕西省	关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》和国家谈判药品纳入支付范围的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
上海市	上海市人力资源和社会保障局关于印发《上海市基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》的通知	按省现行规定执行	2017年12月1日
四川省	关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》和36种国家谈判药品有关问题的通知	按国家规定执行	2017年11月1日
	四川省人力资源和社会保障厅关于印发《四川省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2018年版）》的通知	按省现行规定执行	2018年8月1日
天津市	天津市人社局关于执行2017年版国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录的通知（官方微信号）	按国家规定执行	2017年9月1日
西藏自治区	西藏自治区基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）	按省现行规定执行	2017年11月27日
新疆自治区	关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）和国家谈判药品纳入支付范围的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
云南省	云南省人力资源和社会保障厅关于执行国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
	云南省人力资源和社会保障厅关于印发云南省基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2018年版）的通知	按省现行规定执行	2018年11月1日
浙江省	关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017年版）》等有关事项的通知	按国家规定执行	2017年9月1日
重庆市	重庆市人力资源和社会保障局关于执行2017年版国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录的通知	按国家规定执行	2017年9月1日

## 2、2018年疏血通注射液被部分省、市列入辅助用药目录和重点监控目录

2018年，各省、市卫计（健）委普遍在公立医院加强了控费手段和措施，为了达到降费目的，各省、市卫计（健）委陆续出台辅助用药目录、重点监控药品目录等政策。2018年疏血通注射液被部分省、市列为辅助用药目录或重点监控药品目录，限制每月用量，甚至直接停用，该等政策导致疏血通注射液在医疗机构销量大幅下滑。

各主要省市辅助用药、重点监控药品政策相关文件如下：

省份	地区或机构	文件名称	政策类别	文件发布时间
广东省	广东省	粤卫办（2017）74号广东省卫生计生委办公室关于建立全省医疗机构重点药品监控制度的通知	省重点监控	2017年12月12日

	广东省	粤卫办函（2018）103号广东省卫生计生委办公室《关于加强重点药品使用监控工作的通知》	省重点监控	2018年3月23日
	阳江市	阳江市卫生计生局关于印发《阳江市重点药品监控目录》的通知	市重点监控	2018年1月16日
	广东省	粤审举（2018）15号广东省审计厅转省卫计委查办	省重点监控	2018年7月10日
	广东省	省卫计委要求各地市卫计委：请加强管理，自查自纠	省重点监控	2018年8月21日
	广东省	粤卫办函（2018）655号广东省卫生健康委员会办公室转发国家卫生健康委员会办公厅《关于做好辅助用药临床应用管理有关工作的通知》	省辅助用药	2018年12月21日
黑龙江省	哈尔滨市	哈卫发[2018]13号《哈尔滨市卫生计生委关于做好医疗机构营养性、辅助性高价药品使用监控工作的通知》	市辅助用药	2018年2月27日
	牡丹江市	牡卫医政发[2018]2号《关于建立医疗机构重点监控药品目录的通知》	市重点监控	2018年1月4日
	齐齐哈尔市	齐卫医函[2018]42号《关于奖励重点药品监控目录及预警管理制度的通知》	市重点监控	2018年3月12日
	佳木斯市	佳木斯市卫生计生委公示佳木斯市辅助性用药及重点监控药品目录清单	辅助用药及重点监控	2018年2月28日
	大庆市	庆卫发[2018]26号《关于制定大庆市辅助性、营养性高价药品品种目录的通知》	市辅助用药	2018年3月19日
	大庆龙南医院	庆油龙医发（2018）4号《关于修订《大庆龙南医院辅助用药临床使用管理办法（试行）的通知》	医院辅助用药	2018年3月12日
	大庆油田总医院	大庆油田总医院辅助用药管理暂行规定	医院辅助用药	2018年1月29日
山东省	山东省	山东多家大医院停用重点监控品种清单	省重点监控	2017年12月8日
	淄博市	淄博市2018年度重点监控药品目录公示	市重点监控	2018年3月13日
	威海市	威海市、区辅助用药及营养性产品目录	市辅助用药	2018年4月1日
	临沂人民医院	临沂市人民医院《关于暂时停止销售我院中成药注射剂的通知》	医院停药	2017年12月9日
	青岛市	《青岛市公立医院辅助性、营养性等高价药品重点监控目录清单》	市辅助用药	2018年6月19日
	日照市	2018年度山东省日照市公立医院辅助性、营养性药品重点监控目录公示	市辅助用药	2018年6月27日
江西省	江西省	赣人社发（2017）56号新农合第二部分中成药部分	中药注射剂限量、取消农保	2018年1月23日
	江西省	赣卫医字[2018]46号江西省卫生和计划生育委员会文件《关于调整省级重点药品监控目	省重点监控	2018年3月15日

		录的通知》		
	南昌市	洪卫医字（2018）40号《关于调整南昌市重点药品监控目录的通知》	市重点监控	2018年4月27日
	江西省	赣卫医字（2017）105号《关于建立重点药品监控制度的通知》	省重点监控	2017年8月2日
上海市	上海市	关于进一步加强本市医疗机构重点监控药品管理的通知	市重点监控，药品限量采购	2017年11月15日
	上海市	关于填报药品基础信息及十五省市采购价格信息的通知	中标价格下调	2018年9月14日
	上海市	（2018）56号关于调整部分药品中标价的通知	中标价格下调	2018年11月30日
湖南省	岳阳市	岳阳市卫生和计划生育委员会《岳阳市城市公立医院综合改革试点单位50个重点监控辅助性营养性产品目录》	市重点监控	2018年5月5日
	湘西州	湘西州纪驻卫计发（2018）1号中共湘西州纪委驻州卫生和计划生育委员会纪检组和湘西州深化医药卫生体制改革领导小组办公室《关于公布全州公立医疗卫生机构首批重点监控药品目录的通知》	市重点监控	2018年2月2日
	湖南省	湖南省卫生和计划生育委员会《关机进一步调整完善医疗机构药品配备使用政策的通知》	省级基药占比	2018年5月22日
	湘西州	湘西州深化医药卫生体制改革领导小组办公室《湘西自治州公立医疗卫生机构药品采购平台药品停/复用有关规定》	市级停药	2018年5月29日
	沅江市	湖南省沅江市卫生和计划生育局关于进一步规范医疗机构辅助用药管理的通知	市重点监控	2018年4月8日
	湖南省	湖南省卫生和计划生育委员会关于召开医疗机构合理用药和药品供应保障安全座谈会	省重点监控	2018年9月10日
	安徽省	安徽省	2018年省级不得列入临床路径的辅助用药目录	省级临床路径
安徽省	安徽省	安徽省卫生和计划生育委员会关于健全重点药品监控预警管理制度的通知	重点监控	2018年7月10日
	池州市	安徽省池州市卫生和计划生育委员会关于公布2018年重点药品监控目录的通知	重点监控	2018年8月14日
	河北省	冀卫医函（2017）49号关于进一步加强医疗机构重点监控药品使用管理工作的通知	重点监控	2017年9月18日
河北省	河北省	河北省卫生计生委 河北省中医药管理局关于落实重点监控药品管理工作的通知	省重点监控	2018年4月18日
	邯郸人民医院	邯郸市人民医院药事委员会遴选停用药品目录	医院停药	2018年11月20日
四川省	四川省	四川省卫生健康委员会《关于做好辅助用药临床应用管理有关工作的通知》	省辅助用药	2018年12月18日

贵州省	贵州省	贵州省卫生健康委员会关于转发《关于做好辅助用药临床应用管理有关工作的通知》的通知	省辅助用药	2018年12月19日
内蒙古	赤峰市	赤峰市卫生和计划生育委员会《关于印发2018年内蒙古自治区赤峰市卫生计生工作要点的通知》	市药占比	2018年4月18日
新疆	新疆	新疆维吾尔自治区卫生和计划生育委员会《关于进一步落实医疗机构重点监控药品品种管理制度加强临床合理用药的通知》	重点监控	2018年1月19日
山西省	太原市	太原市卫生计生委员会《建立重点监控药品目录的通知》	重点监控	2017年12月15日
	晋中市	晋中市卫生和计划生育委员会《建立重点药品监管制度》	重点监控	2018年7月16日
海南省	海南省	海南省卫生健康委员会办公室转发关于做好辅助用药临床应用管理有关工作的通知	辅助用药	2018年12月17日
河南省	河南省	省、市重点监控目录及辅助用药目录	辅助用药	2018年1月1日

## （二） 疏血通注射液销量下滑的内部管理因素

为适应上述各项政策环境要求，友搏药业从2017年下半年开始陆续实施销售模式转型，加之2018年在全国全面推行“两票制”，友搏药业销售由代理模式逐步转变为学术推广模式。由于销售模式转型需要重新与代理商、配送商进行业务整合、价值链重构，同时友搏药业内部营销组织架构需要进行调整，营销一线人员和管理人员大量增加，管理难度加大，销售模式转型处于磨合期，对疏血通注射液的销售带来一定不利影响。

## （三） 同行业上市公司可比产品情况

同行业上市公司中与本公司疏血通注射液可比产品最近三年销售情况如下：

单位：万支/万瓶

公司名称	产品名称	2018年销量	2017年销量	2016年销量	2018年变动率	2017年变动率
步长制药	丹红注射液（10ml/支）	8,045.99	10,713.78	10,894.45	-24.90%	-1.66%
步长制药	丹红注射液（20ml/支）	1,557.56	1,943.65	1,970.29	-19.86%	-1.35%
珍宝岛	舒血宁注射液及注射用血栓通	11,933.08	17,234.35	18,456.57	-30.76%	-6.62%
大理药业	醒脑静注射液	1,373.31	1,871.20	—	-26.61%	—
大理药业	参麦注射液	973.93	1,343.20	—	-27.49%	—
中恒集团	注射用血栓通	12,923.70	16,397.10	16,299.16	-21.18%	0.60%

益佰制药	银杏达莫注射液	3,222.12	4,253.33	4,675.90	-24.24%	-9.04%
九芝堂	疏血通注射液	<b>5,110.36</b>	<b>11,092.93</b>	<b>11,256.08</b>	<b>-53.93%</b>	<b>-1.45%</b>

注：以上数据来源于上市公司年报或年报问询函回复，其中大理药业为 2017 年上市，相关品种 2016 年销售数据未披露。

从上表看出，同行业上市公司可比产品销售整体呈下降趋势，具体如下：

1、本公司 2017 年疏血通注射液销售 11,092.93 万支，较 2016 年度 11,256.08 万支下降 1.45%，与同行业上市公司中可比产品销售量变动未见异常；

2、本公司 2018 年疏血通注射液销售 5,110.36 万支，较 2017 年度 11,092.93 万支下降 53.93%，而同行业上市公司可比产品的降幅一般为 20% 至 30%，本公司 2018 年疏血通注射液降幅高于同行业，其主要原因：

本公司疏血通注射液 2017 年前五大省销售量为 5,417.05 万支，占 2017 年度总销售量 11,092.93 万支的 48.83%，销售占比较高，销售区域较为集中，涉及江西省、黑龙江省、广东省、湖南省、河北省。2018 年度该五省销售量仅为 1,357.41 万支，较 2017 年 5,417.05 万支下降幅度高达 74.94%，扣除该五省销售量，本公司疏血通注射液在全国其余地区销售量下降 33.87%，与同行业比较基本一致。2018 年该五省销售量下降的主要政策情况如下：

(a) 江西省，“三保合一”政策实施前，疏血通注射液被列入江西省“新农合用药目录”，与其他同类产品比较具有较大的竞争优势。《江西省人力资源和社会保障厅关于启用江西省基本医疗保险工伤保险和生育保险药品目录代码（2017 年版）》于 2018 年 1 月发布后，“三保合一”政策正式实施，疏血通注射液原有政策优势消失，加之疏血通注射液在江西省及部分地市相继列入“重点监控用药目录”，该等政策造成疏血通注射液在江西销售量大幅下降。

(b) 黑龙江省，自 2018 年初起，疏血通注射液在黑龙江省主要城市哈尔滨市、齐齐哈尔市、牡丹江市、佳木斯市、大庆市均被列为辅助用药目录及重点监控目录，同时全省其他地区参照五市执行，疏血通注射液在黑龙江省销售量大幅下降。

(c) 广东省，2017 年 12 月，广东省卫生计生委办公室下发《关于建立全省医疗机构重点药品监控制度的通知》，2018 年 3 月，广东省卫生计生委办公

室发布《关于加强重点药品使用监控工作的通知》，本公司疏血通注射液被列为省重点监控目录；2018年7月及8月，广东省卫计委又相继发布通知，要求各地市加强管理、严格执行省重点监控目录，该等政策的颁布及实施后，疏血通注射液在广东省销售量大幅下降。

(d) 湖南省，2018年2月，湘西州纪驻卫计发〔2018〕1号中共湘西州纪委监委驻州卫生和计划生育委员会纪检组和湘西州深化医药卫生体制改革领导小组办公室《关于公布全州公立医疗卫生机构首批重点监控药品目录的通知》，本公司疏血通注射液被纳入重点监控；2018年4月、5月及9月相继被纳入沅江市、岳阳市及全省重点监控目录，同时2018年5月，湖南省卫生和计划生育委员会《关机进一步调整完善医疗机构药品配备使用政策的通知》，要求加强省级基药占比管理，该等政策的颁布及实施后，疏血通注射液在湖南省销售量大幅下降。

(e) 河北省，2017年9月，冀卫医函〔2017〕49号河北省卫生计生委《关于进一步加强医疗机构重点监控药品使用管理工作的通知》、2018年4月河北省卫生计生委河北省中医药管理局《关于落实重点监控药品管理工作的通知》，疏血通注射被直接纳入省重点监控目录，疏血通注射液销售量大幅度下降。

综上所述，2018年度友搏药业疏血通注射液销售受到医保受限、辅助用药目录及重点监控目录等不利因素影响较大，同时由于公司内部销售转型处于磨合期，以及销售区域较为集中等多因素导致疏血通注射液销量及经营业绩大幅度下降。公司认为友搏药业2018年的业绩下降具有其客观的原因、业绩下降是合理的。

## 二、2015-2017年友搏药业承诺期实现的业绩是真实、准确的

### (一) 友搏药业稳定的经营业绩

1、自2012年以来，友搏药业净利润持续稳定增长，从2012年度的32,258.53万元增长至2017年度的61,575.72万元，年均增长率13.82%。友搏药业业绩承诺期内2015年至2017年分别实现扣非后净利润46,263.85万元、51,829.71万元及58,839.10万元，经营活动现金流净额分别为33,902.64万元、56,464.30万元及-1,618.03万元。

2015-2016 年友搏药业销售模式以代理为主，结算方式以现款现货为主，主要客户比较稳定，前十大客户销售收入分别为 47,331.26 万元、44,096.86 万元占当年主营营业收入比重分别为 54.32%、47.38%。2015 年至 2016 年经营活动现金流净额与扣非后净利润相比不存在重大差异。

2017 年为适应国家两票制政策要求，友搏药业各省销售陆续转型，逐步实行“两票制”，其销售模式逐步由代理模式为主转为学术推广模式为主，收款条件现款现货为主转为以平均 6-9 个月为主的信用账期，客户由代理商为主向商业配送公司为主转变。2017 年前二十大客户销售收入 100,188.66 万元占当年主营营业收入比重为 51.88%。2017 年经营活动现金流净额低于 2017 年扣非后净利润，主要系前述销售模式转型致结算方式转为信用赊销为主，2017 年赊销形成的应收账款期后已基本结清。

2015 年至 2017 年友搏药业整体盈利质量较高。

2、公司收入确认政策为发出货物后经客户签收后确认收入。

公司收入确认政策分析

根据企业会计准则的规定，收入确认需同时满足五条件：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

A、公司将产品交付客户后，该产品可能发生减值或毁损等形成的损失与公司无关，合同中退货条款较为严格，同时客户与终端医院之间的结算价格不再影响公司与客户对该项产品之间的结算价格。因此，公司已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；

B、公司产品交付客户后，由客户对产品实物进行管理，并在确定的销售区域内自主对终端客户进行销售。因此，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制；

C、公司发货给客户时，销售合同/订单已确定相应的销售单价，同时最近三

年公司客户的销售退回金额及占其销售收入的比例均较小,说明产品销售后退回的风险很小。因此,公司产品发货时,收入已能够可靠地计量;

D、公司历史上未见坏账情况,主要客户为代理商和医药配送商,具有一定的经济实力,表明相关的经济利益很可能流入企业;

E、公司发货时,产品的销售成本能够可靠地计量。

综上分析可以看出,公司对客户的疏血通注射液销售收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定,同时公司收入确认政策未发生变化,且与同行业上市公司相符。

## (二) 外部持续督导及审计情况

根据华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)对友搏药业盈利预测实现情况出具专项审核报告(会专字[2016]2468号、会专字[2017]2990号、会专字[2018]2404号),友搏药业2015年至2017年盈利预测利润均已实现。

根据独立财务顾问中信证券股份有限公司历年出具的关于九芝堂股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易业绩承诺实现情况的核查意见,友搏药业2015年至2017年业绩承诺均已实现。

综上所述,友搏药业2015-2017年承诺期实现的业绩是真实、准确的。

## 三、疏血通的产品特点及为适应政策变化公司拟采取的应对措施

### (一) 疏血通注射液的产品特点及市场地位

友搏药业主导产品疏血通注射液为心脑血管疾病类中药制剂,不同于其他地标转国标的中药注射剂品种,疏血通注射液(国药准字Z20010100)是经过临床前研究和II、III期新药临床试验,由CFDA按照《药品注册管理办法》批准的、唯一在药品说明书中适应症为脑梗死急性期的中药二类新药,为纯中药国内独家品种,国内第一个动物复方水针剂型品种,并获得国内专利授权16项,其中国家发明专利14项,实用新型2项,获得PCT国际专利授权1项。

2012-2015年,公司完成了国家“十一五重大新药创制”科技重大专项课题“中药上市后再评价关键技术研究”(NO.2009ZX09502-030),结果显示:疏血

通注射液不良反应发生率为 1.97%，严重不良反应发生率 0.03%，属于非常罕见。

2017 年，友搏药业与天津中医药大学签署“疏血通注射液物质基础及作用机制研究”，按照国家药监局制定的关于中药注射剂再评价的相关指导原则（征求意见稿），主动开展了疏血通注射液上市后再评价研究工作。

2019 年 4 月，“十二五”国家重大新药创制科技重大专项课题——疏血通注射液循证医学临床研究（SPACE）揭盲，结果表明：疏血通注射液对于降低卒中复发率具有确定的疗效，且安全性良好，体现出疏血通在卒中急性期治疗中的临床价值和重要地位。

在市场中，疏血通注射液自 2004 年进入全国医保目录以来，在治疗急性脑梗塞方面取得了良好效果，在心脑血管中成药品种医院市场的份额排名多年连续位列前列。

## （二）为适应政策变化公司拟采取的应对措施

由于政策环境发生重大不利变化，及公司内部销售转型处于磨合期造成业绩下滑。针对 2018 年业绩下滑和 2019 年国家医改新政要求，公司将在 2019 年继续加强对行业政策的研判，进行产品结构多元化布局，并深耕现有产品、提高营销管理水平及营销能力，逐步降低对疏血通注射液单品利润来源的依赖。具体如下：

### 1、创新驱动产品结构多元化布局

公司树立“百年九芝堂、服务大健康”的公司价值理念，坚持贯彻“传承与创新相结合”的发展理念，将传统医学与现代医学融合。一方面在传统中成药方面进行挖掘和提升。通过新媒体与传统媒体结合，加大品牌宣传力度，进一步提升品牌与产品的溢价能力和盈利水平。打造丸剂（补肾品系）领导品牌和阿胶（补血品系）强势品牌，做大做强安宫牛黄丸、足光散等战略品种。另一方面开展创新医药领域的布局。公司目前正进行抗凝新药 LFG 项目的研究与开发，该项目已获评国家重大新药创制专项项目及海南省海口创新示范城市中孵化项目；公司参与投资的珠海横琴九芝堂雍和启航股权投资基金（有限合伙）旗下投资项目主要开展与干细胞研究相关的业务；公司参与投资的北京科信美德生物医药科技有

限公司主要开展与糖尿病药物 REMD-477 项目研究相关的业务。

## 2、深耕现有产品、提高营销管理水平及营销能力

(1) 对于处方药产品，公司根据国家政策要求，研判政策变化趋势提前布局，营销上加强产品临床价值研究和学术交流活动，打造适应政策环境的营销体系；围绕聚焦终端、布局渠道进行营销管理变革，实行扁平化管理，加强与专业推广商的深度合作、将管理下沉到终端。

(2) 公司在 OTC 领域充分发挥品牌优势，打造产品梯队、重塑价格体系，梳理现有产品，确定战略核心产品、战略孵化产品。通过文化营销和做细终端两大措施，打造中成药领导品牌。一方面要做大做强阿胶、安宫、补肾等战略品种；另一方面，要继续推进精准营销和精细化管理，实现营销品种结构多元化和健康、良性、可持续性的发展。

(3) 在医药商业销售工作上，提高商业覆盖率，聚焦战略品种、联采品种、特色品种，努力降低采购成本，提高单店盈利能力，打造品牌形象店。

4. 年报显示，你公司 2018 年产品在东北地区、华东地区营业收入分别为 3.33 亿元、4.50 亿元，分别较 2017 年下降 41.48%、35.87%，毛利率分别较 2017 年下降 2.08%、9.22%。请你公司说明东北地区、华东地区营业收入、毛利率下降的主要原因，以及主要涉及的省份、客户及对应的营业收入、毛利率下降的情况。

回复：

一、东北地区营业收入、毛利率下降情况及主要原因

2017 及 2018 年度公司在东北地区营业收入及毛利率对比情况如下：

单位：万元

东北区收入构成	2018 年度		2017 年度		变动情况	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
疏血通注射液	23,328.24	92.93%	46,361.66	94.09%	-49.68%	-1.16%
其他产品	9,936.20	56.77%	10,481.35	40.50%	-5.20%	16.27%
<b>东北区营业收入合计</b>	<b>33,264.44</b>	<b>82.13%</b>	<b>56,843.01</b>	<b>84.21%</b>	<b>-41.48%</b>	<b>-2.08%</b>
疏血通注射液收入占比	70.13%		81.56%			

从上表看出，（1）疏血通注射液 2017-2018 年销售占公司东北地区营业收入比重分别为 81.56%、70.13%，营业收入占比较高且波动较大，毛利率下降 1.16%，变动较小；（2）公司其他产品 2018 年在东北地区营业收入下降 5.20%，波动较小，其毛利率提升 16.27% 主要系销售价格提升所致。

综上，公司 2018 年在东北地区营业收入下降 41.48% 的主要原因系公司在该地区主要产品疏血通注射液营业收入下降 49.68% 所致，公司 2018 年在东北地区毛利率下降 2.08% 的主要原因系毛利率较高的疏血通注射液营业收入下滑结构性变化所致。

2018 年与 2017 年比较，公司在东北地区疏血通注射液营业收入下降及毛利率变动按省份对比情况如下：

单位：万元

省份	营业收入下降		毛利率变动
	金额	占比	
黑龙江省	20,975.68	91.07%	下降 1.67 个百分点
吉林省	1,204.23	5.22%	下降 0.80 个百分点

辽宁省	853.51	3.71%	下降 0.76 个百分点
<b>合计</b>	<b>23,033.42</b>	<b>100.00%</b>	下降 1.16 个百分点

注：正数表示 2018 年较 2017 年下降额。

从上表看出，公司产品疏血通注射液 2018 年在东北地区营业收入下降 23,033.42 万元，金额较大，其中，黑龙江省销售下降 20,975.68 万元，为东北地区疏血通注射液下降最大的地区，大幅度下降的原因详见本问询函回复之第三题。2018 年较 2017 年毛利率变动较小。

2018 年与 2017 年比较，公司在东北地区疏血通注射液营业收入下降前五大客户及毛利率变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入下降额	毛利率变动
1	黑龙江宁康医药有限公司	8,787.80	下降 0.33 个百分点
2	国药控股黑龙江有限公司	5,954.67	下降 0.27 个百分点
3	哈药集团医药有限公司药品分公司	4,029.30	下降 0.89 个百分点
4	国药控股吉林有限公司	1,837.06	下降 0.01 个百分点
5	吉林市广聚药业有限责任公司	1,182.30	下降 0.32 个百分点
	<b>合计</b>	<b>21,791.13</b>	

## 二、华东地区营业收入、毛利率下降情况及主要原因

2017 及 2018 年度公司在华东地区营业收入及毛利率对比情况如下：

单位：万元

产品	2018 年度		2017 年度		变动情况	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
驴胶补血颗粒、六味地黄丸等其他产品	30,953.14	52.36%	26,969.28	46.23%	14.77%	6.13%
疏血通注射液	14,054.54	92.09%	43,207.67	91.31%	-67.47%	0.78%
<b>华东区营业收入合计</b>	<b>45,007.68</b>	<b>64.76%</b>	<b>70,176.95</b>	<b>73.99%</b>	<b>-35.87%</b>	<b>-9.23%</b>
疏血通收入占华东区比重	31.23%		61.57%			

从上表看出，（1）公司驴胶补血颗粒、六味地黄丸等其他产品 2018 年在华东地区营业收入增长 14.77%，其毛利率提升 6.13% 主要系销售价格提升所致；

（2）公司疏血通注射液 2018 年度在华东地区营业收入下降 67.47%，降幅较大，其占公司华东区营业收入比重由 2017 年 61.57% 下降至 31.23%，但毛利率上涨 0.78%，较为稳定。

综上，公司 2018 年在华东地区营业收入下降 35.87% 的主要原因系该地区主

要产品疏血通注射液营业收入下降 67.47%所致，公司 2018 年在华东地区毛利率下降 9.23%的主要原因系毛利率较高的疏血通注射液销售下滑结构性变化所致。

2018 年与 2017 年比较，公司在华东地区疏血通注射液营业收入下降及毛利率变动情况按省份对比如下：

单位：万元

省份	2018 年较 2017 年度营业收入下降		毛利率变动
	金额	占比	
江西省	22,634.27	77.64%	提高 2.18 个百分点
上海市	8,591.39	29.47%	下降 0.65 个百分点
山东省	5,966.44	20.47%	提高 3.55 个百分点
福建省	2,867.09	9.83%	-
安徽省	486.61	1.67%	下降 2.9 个百分点
浙江省	131.57	0.45%	下降 0.80 个百分点
江苏省	-11,524.24	-39.53%	下降 2.66 个百分点
<b>合计</b>	<b>29,153.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>提高 0.77 个百分点</b>

注：1、正数表示 2018 年较 2017 年下降额，负数表示 2018 年较 2017 年增加额。2、福建省 2018 年无销售。

从上表看出，公司产品疏血通注射液 2018 年在华东地区营业收入下降 29,153.13 万元，主要系江西省、上海市、山东省下降较多所致，2018 年疏血通注射液在该等地区营业收入大幅度下降的原因详见本问询函回复之第三题。2018 年较 2017 年毛利率变动较小。

2018 年与 2017 年比较，公司在华东地区疏血通注射液营业收入下降前五大客户及毛利率变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入下降额	毛利率下降
1	瑞康医药安徽有限公司	5,483.90	下降 1.6 个百分点
2	江西南华(通用)医药有限公司	5,363.47	下降 0.39 个百分点
3	江西南华(上药)医药有限公司	5,157.56	提高 0.46 个百分点
4	国药控股江西有限公司	4,411.67	提高 0.12 个百分点
5	江西汇仁医药贸易有限公司	4,400.71	提高 8.08 个百分点
	<b>合计</b>	<b>24,817.31</b>	

综上，公司 2018 年在东北地区、华东地区营业收入、毛利率下降主要系公司主要产品疏血通注射液销售下降所致，疏血通注射液下降原因及合理性分析详见本问询函回复之第三题。

5. 年报显示, 2018 年营业收入 31.23 亿元, 较 2017 年下降 18.61%, 其中中成药收入 23.59 亿元, 较 2017 年下降 24.84%; 而 2017 年营业收入与中成药收入分别较 2016 年增长 43.49%、55.01%。2018 年末应收账款余额 7.96 亿元, 较 2017 年下降 27.05%; 2017 年末应收账款余额 10.91 亿元, 较 2016 年增长 416.09%。请你公司: (1) 说明 2017 年、2018 年营业收入与应收账款变动幅度差异较大的原因及合理性; (2) 说明中成药收入 2017 年增长而 2018 年下降的原因, 涉及增长或下降的主要产品类型、客户及对应的销售金额; (3) 说明 2017 年末、2018 年末按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况及期后回款情况; (4) 说明近三年公司是否存在销售退回和对经销商的销售返利或奖励, 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:

一、说明 2017 年、2018 年营业收入与应收账款变动幅度差异较大的原因及合理性

#### (一) 公司 2017 年、2018 年营业收入变动情况

公司 2017 年及 2018 年营业收入构成及对比情况如下:

单位: 万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度		变动情况	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	18 年较 17 年	17 年较 16 年
主营业务	310,303.83	99.37%	382,116.97	99.60%	266,246.57	99.58%	-18.79%	43.52%
其中: 医药工业	233,032.27	74.62%	321,990.48	83.93%	209,628.54	78.40%	-27.63%	53.60%
医药商业	77,271.56	24.75%	60,126.49	15.67%	56,618.03	21.18%	28.52%	6.20%
其他业务	1,971.74	0.63%	1,539.62	0.40%	1,133.23	0.42%	28.07%	35.86%
营业收入合计	<b>312,275.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>383,656.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>267,379.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>-18.61%</b>	<b>43.49%</b>

从上表可见, (1) 公司营业收入主要来自主营业务中医药工业收入, 2016 年至 2018 年度占比分别为 78.4%、83.93%、74.62%, 占比较高; (2) 2017 年医药工业增长 53.60%、2018 年医药工业下降 27.63%, 该变动导致公司 2017 年整体营业收入增长 43.49%、2018 年营业收入下降 18.61%。

医药工业营业收入由疏血通注射液及其他产品营业收入组成, 其营业收入构

成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	18 年较 17 年 变动率	17 年较 16 年 变动率
疏血通注射液	98,964.23	192,639.07	91,214.28	-48.63%	111.19%
其他产品	134,068.04	129,351.41	118,414.26	3.65%	9.24%
<b>医药工业收入合计</b>	<b>233,032.27</b>	<b>321,990.48</b>	<b>209,628.54</b>	<b>-27.63%</b>	<b>53.60%</b>

从上表看出，（1）公司医药工业营业收入 2018 年较 2017 年降低 27.63%、2017 年度较 2016 年度增长 53.60%，变动较大；（2）公司疏血通注射液营业收入 2018 年较 2017 年降低 48.63%、2017 年度较 2016 年度增长 111.19%，变动较大；（3）公司其他产品 2016 年至 2018 年度销售稳步增长，未见大幅变动。

综上分析，医药工业营业收入变动与疏血通注射液变动一致，公司 2017 年营业收入增加、2018 年营业收入下降主要系公司主要产品疏血通注射液变动所致。

## （二）公司 2017 年、2018 年应收账款变动情况

公司 2017、2018 年应收账款余额构成对比如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31		应收账款变动情况	
	应收账款	占比	应收账款	占比	应收账款	占比	2018 年较 2017 年	2017 年较 2016 年
疏血通注射液应收账款	61,222.87	74.88%	90,371.27	82.14%	3,423.02	15.33%	-32.25%	2540.10%
其他产品应收账款	20,533.47	25.12%	19,649.88	17.86%	18,912.63	84.67%	4.50%	3.90%
<b>应收账款余额合计</b>	<b>81,756.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>110,021.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,335.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>-25.69%</b>	<b>392.58%</b>

注：上表应收账款余额为原值数据

从上表看出，（1）公司应收账款余额 2018 年末较 2017 年末降低 25.69%、2017 年末较 2016 年末增长 392.58%，变动较大；（2）公司疏血通注射液形成应收账款余额 2018 年末较 2017 年末降低 32.25%、2017 年末较 2016 年末增长 2540.10%，变动较大；（3）公司其余产品形成应收账款余额 2016 年末至 2018 年末较为稳定，变动较小。

综上分析，公司整体应收账款余额与疏血通注射液应收账款余额变动一致，公司 2017 年末应收账款余额的增加、2018 年应收账款余额的下降主要系公司主要产品疏血通注射液变动所致。

### （三）公司 2017、2018 年疏血通注射液营业收入及应收账款变动情况

从前述分析看出，公司 2017 年、2018 年营业收入与应收账款变动幅度较大，主要系公司主要产品疏血通注射液营业收入变动及其应收账款余额变动所致。

疏血通注射液销售收入及其应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度 或 2018.12.31	2017 年度 或 2017.12.31	2016 年度 或 2016.12.31	18 年较 17 年 变动率	17 年较 16 年 变动率
疏血通注射液收入	98,964.23	192,639.07	91,214.28	-48.63%	111.19%
疏血通注射液应收账款	61,222.87	90,371.27	3,423.02	-32.25%	2540.10%

公司疏血通注射液 2018 年度营业收入较 2017 年度下降 48.63%，应收账款余额下降 32.25%。疏血通注射液营业收入下降主要受医保限制、医院控费等政策影响（该等政策具体影响详见本问询函回复第三题），相应应收账款余额减少；同时 2018 年“两票制”全面实施，疏血通注射液销售新增信用赊销配送商业客户相应应收账款增加，故应收账款余额下降幅度 32.35% 低于其营业收入下降幅度 48.63%。

公司疏血通注射液 2017 年度营业收入较 2016 年度增长 111.19%，其应收账款余额增长 2540.10%。疏血通注射液营业收入及应收账款大幅度增长主要原因：

（1）公司 2017 年推行“两票制”政策，该政策要求处方药药品从厂家到终端医院只有两票，导致原来现款现货的代理销售模式转为赊销的学术推广模式，客户类型从以代理商为主向以商业配送商为主转变，“两票制”政策导致公司销售价格上升、营业收入大幅增加；（2）目前行业配送商业公司都是信用赊销模式进行经营的，占用医药工业企业一定时间资金额度，与我公司合作的客户主要是行业知名度高、信誉良好的大型配送商业公司，资金风险较小，公司按行业惯例给予配送商业公司一定信用期，导致 2017 年应收账款余额大幅度增加。

综上所述，公司 2017、2018 年疏血通注射液营业收入及应收账款变动幅度差异是合理的。

### 二、说明中成药收入 2017 年增长而 2018 年下降的原因，涉及增长或下降的主要产品类型、客户及对应的销售金额

公司近三年主要中成药产品营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度		营业收入变动情况	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	18 年较 17 年	17 年较 16 年
疏血通注射液	98,964.23	41.95%	192,639.07	61.37%	91,214.28	45.04%	-48.63%	111.19%
其他产品中成药	136,971.40	58.05%	121,269.77	38.63%	111,292.62	54.96%	12.95%	8.96%
公司中成药收入	<b>235,935.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>313,908.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>202,506.90</b>	<b>100.00%</b>	<b>-24.84%</b>	<b>55.01%</b>

从上表看出，（1）公司中成药营业收入 2018 年较 2017 年降低 24.84%、2017 年较 2016 年增长 55.01%，变动较大；（2）公司疏血通注射液营业收入 2018 年较 2017 年降低 48.63%、2017 年较 2016 年增长 111.19%，变动较大；（3）公司其他产品 2016 年至 2018 年度销售稳步增长，未见大幅变动。

综上分析，公司中成药营业收入变动与疏血通注射液营业收入变动趋势一致，中成药营业收入 2017 年较 2016 年增长 55.01%、2018 年较 2017 年下降 24.84% 主要系疏血通注射液销售收入较同期增长 111.19%、下降 48.63% 所致。

公司疏血通注射液 2017 年较 2016 年营业收入增长前五大客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入增长额	占比
1	湖南济明医药有限公司	7,692.31	6.91%
2	哈药集团医药有限公司药品分公司	6,416.96	5.76%
3	瑞康医药安徽有限公司	5,372.35	4.82%
4	国药乐仁堂医药有限公司	5,251.23	4.71%
5	国药控股湖南有限公司	4,826.15	4.33%
小计		29,559.00	26.53%
公司中成药收入		111,401.94	100.00%

公司疏血通注射液 2018 年较 2017 年营业收入下降前五大客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入下降额	占比
1	湖南济明医药有限公司	12,888.42	16.53%
2	黑龙江宁康医药有限公司	8,787.80	11.27%
3	康美药业股份有限公司	8,285.10	10.63%
4	国药控股湖南有限公司	7,863.77	10.09%
5	国药控股黑龙江有限公司	5,954.67	7.64%
小计		43,779.76	56.15%
公司中成药收入		77,973.21	100.00%

综上所述，公司中成药收入 2017 年增长而 2018 年下降的原因主要受疏血通注射液营业收入增减变化影响，2017 年疏血通注射液增长的主要原因系疏血通

注射液适应国家“两票制”政策从代理模式转为学术推广模式，导致产品价格提高销售收入大幅度增长所致；2018年疏血通注射液营业收入下降主要受医保限制、医院控费等政策影响所致（具体政策影响详见本问询函回复第三题）。

### 三、说明 2017 年末、2018 年末按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况及期后回款情况

2018 年末按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况及期后回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2018 年期末余额	期后回款情况
1	国药控股沈阳有限公司	3,446.97	1,840.75
2	长沙市医疗保险管理服务局	3,373.98	已结清
3	江苏弘惠医药有限公司	3,235.40	1,735.57
4	哈药集团医药有限公司药品分公司	2,676.63	150
5	广州国盈医药有限公司	2,599.75	1,982.37

注：期后回款为截至本问询函回复之日。

国药控股沈阳有限公司、江苏弘惠医药有限公司、哈药集团医药有限公司药品分公司、广州国盈医药有限公司为公司主导产品疏血通注射液的商业配送客户，由于疏血通注射液 2018 年受医保限制、医院控费等政策影响在终端医院销量下滑，商业配送公司库存周转慢以及医院回款周期长等原因导致部分回款较慢，但由于这些公司都是行业较大的商业配送公司，信誉度较高，应收账款回收风险较小，同时本公司已按账龄计提坏账准备。

2017 年末按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况及期后回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2017 年期末余额	2018 年回款	2019 年回款	累计回款
1	湖南济明医药有限公司	8,870.40	2,177.08	618.75	2,795.83
2	黑龙江宁康医药有限公司	6,577.32	2,861.89		2,861.89
3	江西汇仁医药贸易有限公司	4,405.43	3,150.00	510.08	3,660.08
4	康美药业股份有限公司	3,746.96	3,746.96		3,746.96
5	国药控股沈阳有限公司	3,687.55	3,687.55		3,687.55

四、说明近三年公司是否存在销售退回和对经销商的销售返利或奖励，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。

**（一）公司近三年不存在销售返利或销售奖励**

公司近三年不存在销售返利或销售奖励。

**（二）公司近三年销售退回情况**

根据公司与客户签订的销售协议，公司产品销售给客户，除非质量问题客户不得退货，破损问题需在接到货物后规定时间内及时反馈，得到核实后同意退换货；公司一直严格执行《退换货管理制度》，最近三年由于产品破损、包装毁损原因导致的退换货比较少。公司 2016 年度无销售退回情况。

2017 年以来国家及各地区对医药行业围绕以降费、降价、合理、规范用药为目的体制改革，出台了一系列影响面较广的政策，如“两票制”的全面推行、2017 年新版医保目录对部分药品使用限制、各地辅助用药目录、重点监控目录的相继出台等，这些政策对公司主要产品疏血通注射液销售造成较大不利影响、产生了一定的退货。

根据公司的销售合同，非质量问题不允许退货，但鉴于 2017 年以来疏血通注射液终端市场的不利变化，公司允许一定情况下给予客户退换货，主要原因：

（1）“两票制”下，商业配送公司只接受医药工业企业的直接发货和发票，代理商客户药品无法直接销售给商业配送公司，其原代理模式下剩余库存若需销售给商业配送公司必须退回医药生产企业，由医药生产企业重新发货并开具增值税发票；（2）如果不予退货，则公司对该部分应收账款存在较大坏账风险，而公司已缴纳相应的增值税及企业所得税，这将影响公司现金流量；（3）公司基于长期合作考虑，该等客户主要为国内较大商业配送公司，在当地终端配送能力比较强，未来合作空间较大。

2017 年开始公司产品疏血通注射液代理商由于当地实施“两票制”等原因，部分客户代理药品分销受限退回公司，经客户申请并由公司内部审批后，同意该等部分货物退回公司，公司继续销售给其他客户。公司 2017 年发生销售退回金

额 3,433.57 万元，占当年营业收入的比重 0.89%，占比较小。

公司 2017 年度退货情况如下：

单位：万元

月份	7 月	10 月	11 月	12 月	合计
金额	85.61	152.51	32.64	3162.81	3433.57

2018 年以来由于疏血通注射液受到国家 2017 版医保目录限制、各地医院控费等多种因素导致终端销售下滑（具体政策影响详见本问询函回复第三题），同时“两票制”全面推广，公司部分客户要求将其采购但尚未对外销售的产品向公司退货或换货给其他配送商，经客户申请并由公司内部审批后，同意该部分货物退回公司，公司继续销售给其他客户或计提跌价准备。2018 年公司退换货 36,604.01 万元，占当年营业收入比重 11.72%。

公司 2018 年度退货情况如下：

单位：万元

月份	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月
退货金额	1,103.18	4,812.89	5,868.32	4,015.63	3662.75
月份	9 月	10 月	11 月	12 月	合计
退货金额	4,796.39	958.27	3,799.08	7,587.52	36,604.01

### （三）公司退货的账务处理

公司发生的销售退回，为已确认营业收入的销售退回，且不属于资产负债表日后事项，根据企业会计准则的相关规定进行账务处理，具体如下：

（1）公司销售退回全部冲减当期营业收入、冲减应收账款，同时冲减当期销售成本、增加库存商品；

（2）对退回的产品向公司其他客户销售时，确认相应的销售收入、增加应收账款，同时增加营业成本、减少库存商品；

（3）对退回产品期末未实现销售部分，公司按谨慎性原则进行存货减值测试并根据减值测试的结果计提相关跌价准备。

#### （四）公司对退货的应对措施

针对 2017 及 2018 年度出现的退货情况，公司进一步更新与完善相关内控制度，以减少退货情况，并对退货进行相关账务处理，以公允反映公司财务状况及经营成果，具体如下：

1、在销售及存货管理流程上，对产品销售、退货、退货后续处理进行严格管控。销售发货前，对配送商的采购需求，公司结合配送区域当前销售、授信、回款、终端市场等情况综合判断其合理性，经严格审核后予以发货，从源头控制退货。销售发货后，无特殊原因一律不允许退货，若配送商提出退货申请，公司在核实退货原因、数量及产品批号后，综合判断该退货申请是否合理，并按制度规定的流程审批执行。经公司同意，产品退回后，质量部门对该退货产品进行检验，按照 GSP/GMP 规定办理相关手续。

2、在账务处理上，（1）公司每期末对存货进行减值并根据减值测试结果计提存货跌价准备，对临近有效期的产品全额计提存货跌价准备；（2）针对疏血通注射液产品在终端市场的重大不利变化，经公司内部专题会议决定，每报告期末公司根据产品销售情况预计退货金额，计提预计负债并冲减当期营业收入。

综上，公司 2016 年度无销售退回，2017 年及 2018 年度，受“两票制”全面推行、医保限制及医院控费等不利影响，公司结合终端市场实际情况，并经内部审批后存在一定退货。针对该等退货，公司制定一系列应对措施，减少退货并对退货及时进行账务处理，从实际执行情况看，2019 年退货较少，执行情况较为良好。

6. 年报显示, 2018 年毛利率为 61.99%, 较 2017 年毛利率 68.81%下降 6.83%, 较 2016 年毛利率 59.88%上升 2.11%, 你公司主要产品为疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸等。请你公司: (1) 说明近三年疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸等主要产品的营业收入及占比, 主要原材料及近三年原材料的价格变动情况、采购数量、采购金额及占原材料总采购金额的占比, 近三年该三种产品的生产数量、销售数量、年末与年初的库存数量; (2) 结合同行业公司、可比产品情况, 说明毛利率出现前述波动变化的原因及合理性; (3) 结合“两票制”的实施情况, 说明 2018 年毛利率下降的合理性。

回复:

一、说明近三年疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸等主要产品的营业收入及占比, 主要原材料及近三年原材料的价格变动情况、采购数量、采购金额及占原材料总采购金额的占比, 近三年该三种产品的生产数量、销售数量、年末与年初的库存数量

(一) 近三年疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸等主要产品的营业收入及占比

公司近三年主要产品为疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸等, 其营业收入及占比情况如下:

单位: 万元

主要产品	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
疏血通注射液	98,964.23	31.69%	192,639.07	50.21%	91,214.28	34.11%
六味地黄丸	24,694.18	7.91%	21,539.96	5.61%	20,521.94	7.68%
驴胶补血颗粒	21,335.15	6.83%	21,184.12	5.52%	16,882.19	6.31%
小计	<b>144,993.56</b>	<b>46.43%</b>	<b>235,363.15</b>	<b>61.34%</b>	<b>128,618.41</b>	<b>48.10%</b>
公司营业收入	<b>312,275.57</b>		<b>383,656.59</b>		<b>267,379.80</b>	

2016-2018 年, 公司疏血通注射液产品营业收入分别为 91,214.28 万元、192,639.07 万元及 98,964.23 万元, 占营业收入比分别为 34.11%、50.21%、31.69%, 占比较高及波动较大。2017 年疏血通注射液营业收入增幅较大, 系 2017 年公司疏血通注射液产品适应国家“两票制”政策, 从代理模式转变为学术推广模式,

提高销售价格所致；2018 年疏血通注射液营业收入降幅较大，系受国家医保限制、医院控费、辅助用药等政策影响，具体政策影响详见问询函回复之第三题。

2016-2018 年，公司六味地黄丸产品收入分别为 20,521.94 万元、21,539.96 万元及 24,694.18 万元，持续增长，占营业收入比重分别为 7.68%、5.61%、7.91%，变动较小。

2016-2018 年，公司驴胶补血颗粒产品收入分别为 16,882.19 万元、21,184.12 万元及 21,335.15 万元，稳步增长，占营业收入比重分别为 6.31%、5.52%、6.83%，变动较小。

## （二）公司近三年主要原材料及近三年原材料的价格变动情况、采购数量、采购金额及占原材料总采购金额的占比情况

近三年公司主要产品疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸对应原材料采购情况。

1、公司主要产品疏血通注射液主要原材料为水蛭及地龙，该主要原材料近三年采购情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料总采购金额	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料总采购金额	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料总采购金额
水蛭	-	-	-	18,417.20	1,655.91	3.63%	75,801.04	7,241.26	19.40%
地龙	44,496.40	584.36	1.77%	85,595.80	1,302.41	2.85%	63,529.97	885.93	2.37%
<b>小计</b>	<b>44,496.40</b>	<b>584.36</b>	<b>1.77%</b>	<b>104,013.00</b>	<b>2,958.32</b>	<b>6.48%</b>	<b>139,331.01</b>	<b>8,127.19</b>	<b>21.77%</b>

水蛭地龙近三年采购单价如下：

单位：元/公斤

项目	单价			变动情况	
	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年较 2017 年	2017 年较 2016 年
水蛭	-	899.11	955.30	-	-5.88%
地龙	131.33	152.16	139.45	-13.69%	9.11%

公司产品疏血通注射液主要原材料水蛭及地龙为中药原材料，价格存在一定波动，整体波动不大。

2016年，公司基于历史疏血通注射液的市场需求，为防止中药材价格持续上涨对公司经营的不利影响，对水蛭进行战略储备，造成当年采购量及采购金额较大；2017年水蛭价格略有下降，公司原材料水蛭备货充裕，公司当年进行少部分采购；2018年因疏血通注射液销售量下降，对水蛭、地龙药材的需求量下降，为避免因产量调减造成的原料库存期过长而产生的原料损失，2018年调减了地龙的采购量，水蛭原料未采购。

目前公司疏血通注射液主要原材料水蛭地龙均有一定储备，能够满足生产经营需要，且按照相关GMP要求进行管理，主要原材料水蛭、地龙均进行冷冻存储，且均在保质期内，不存在库存减值的情况。

2、公司主要产品驴胶补血颗粒、六味地黄丸主要原材料为阿胶、山茱萸(亘)、熟地黄、党参(亘)、当归(亘)、茯苓(亘)、泽泻(亘)等，该等主要原材料近三年采购情况如下：

单位：万元

主要原材料 采购情况	2018年度			2017年度			2016年度		
	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料 总采购金 额比重	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料 总采购金 额比重	采购数量 (kg)	采购金额	占原材料 总采购金 额比重
阿胶	182,848.80	9,994.47	30.34%	221,135.40	12,454.90	27.28%	237,561.40	6,520.71	17.47%
山茱萸(亘)	543,780.00	1,466.78	4.45%	475,571.00	1,043.43	2.29%	363,925.00	544.25	1.46%
熟地黄	958,406.00	1,025.91	3.11%	1,335,320.20	1,518.29	3.32%	940,750.00	970.1	2.60%
党参(亘)	231,100.00	824.98	2.50%	265,560.00	1,202.44	2.63%	97,486.00	313.42	0.84%
当归(亘)	243,717.40	812.76	2.47%	154,380.00	526.79	1.15%	267,759.00	883.13	2.37%
茯苓(亘)	412,316.70	532.91	1.62%	490,185.00	679.5	1.49%	395,540.00	506.76	1.36%
泽泻(亘)	364,780.00	469.47	1.43%	290,500.00	419.23	0.92%	333,924.00	353.74	0.95%
小计		<b>15,127.28</b>	<b>45.92%</b>		<b>17,844.58</b>	<b>39.08%</b>		<b>10,092.11</b>	<b>27.05%</b>

其对应采购单价如下：

单位：元/公斤

项目	对应的主产品	单价			变动情况	
		2018年度	2017年度	2016年度	2018年较2017年	2017年较2016年
阿胶	驴胶补血颗粒	546.60	563.23	274.49	-2.95%	105.19%
熟地黄	驴胶补血颗粒、六味地黄丸	10.70	11.37	10.31	-5.89%	10.28%
党参(亘)	驴胶补血颗粒	35.70	45.28	32.15	-21.16%	40.84%

当归(亘)	驴胶补血颗粒	33.35	34.12	32.98	-2.26%	3.46%
山茱萸(亘)	六味地黄丸	26.97	21.94	14.96	22.93%	46.66%
茯苓(亘)	六味地黄丸	12.92	13.86	12.81	-6.78%	8.20%
泽泻(亘)	六味地黄丸	12.87	14.43	10.59	-10.81%	36.23%

2016年初公司预判驴胶补血颗粒主要原材料阿胶价格将上涨，对供应商引入竞争机制，在价格相对较低时与供应商提前签订供货合同，故2016年阿胶采购均价相对市场较低；2017年由于市场阿胶价格大幅度增长，导致公司的阿胶采购价格上涨105.19%，同时采购金额大幅增加。

其他主要原材料采购价格与市场价格趋同，2017年采购价格略有提高，2018年采购价格有所回落。

### (三) 近三年该三种产品的生产数量、销售数量、年末与年初的库存数量情况

公司该三种主要产品近三年的生产数量、销售数量、年末与年初的库存数量情况如下：

主产品产销存情况		2018年	2017年	2016年	2018年同比变动	2017年同比变动
疏血通注射液	期初库存数量(万支)	636.41	2,267.80	1,959.34	-71.94%	15.74%
	本期生产数量(万支)	6,898.90	9,473.43	11,605.27	-27.18%	-18.37%
	本期销售数量(万支)	5,110.36	11,092.93	11,256.08	-53.93%	-1.45%
	本期其他出库数量(万支)	55.70	11.89	40.73	368.46%	-70.81%
	期末库存数量(万支)	2,369.25	636.41	2,267.80	272.28%	-71.94%
驴胶补血颗粒	期初库存数量(万袋)	2,233.30	2,166.63	2,753.29	3.08%	-21.31%
	本期生产数量(万袋)	9,264.64	11,238.07	8,468.24	-17.56%	32.71%
	本期销售数量(万袋)	8,443.24	11,160.76	9,044.78	-24.35%	23.39%
	本期其他出库数量(万袋)	67.80	10.64	10.12	537.22%	5.14%
	期末库存数量(万袋)	2,986.90	2,233.30	2,166.63	33.74%	3.08%
六味地黄丸	期初库存数量(万丸)	110,120.22	103,993.19	69,153.08	5.89%	50.38%
	本期生产数量(万丸)	592,195.82	550,030.98	553,948.32	7.67%	-0.71%
	本期销售数量(万丸)	581,305.40	543,017.66	517,725.15	7.05%	4.89%
	本期其他出库数量(万丸)	2,900.89	886.29	1,383.06	227.31%	-35.92%
	期末库存数量(万丸)	118,109.75	110,120.22	103,993.19	7.26%	5.89%

注：公司的其他出库主要为：研发领用、产品检验、样品领用、破损报损等非销售出库情况。

公司产品根据市场供求关系维持稳定的库存量，2017年疏血通注射液库存

较低，主要是产品库存体现在待检验期间的在产品库存中，产成品和在产品库存合计计算属于正常库存水平。

## 二、结合同行业公司、可比产品情况，说明毛利率出现前述波动情况的原因及合理性

### 1、公司三种主要产品毛利率情况

公司主要产品为疏血通注射液、驴胶补血颗粒、六味地黄丸近三年毛利率情况对比如下：

产品名称	毛利率			变动情况	
	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年较 2017 年	2017 年较 2016 年
疏血通注射液	91.18%	90.77%	80.96%	0.41%	9.81%
驴胶补血颗粒	30.26%	13.78%	46.89%	16.48%	-33.11%
六味地黄丸	70.88%	71.31%	71.87%	-0.43%	-0.56%

公司产品疏血通注射液 2017 年毛利率 90.77% 较 2016 年 80.96% 毛利率增加 9.81%，主要原因是 2017 年国家开始推行“两票制”，疏血通注射液销售由代理模式转为学术推广模式，销售单价提高导致疏血通注射液毛利率提升；公司产品疏血通注射液 2018 年毛利率 91.18% 较 2017 年 90.77% 变动较小。

公司产品驴胶补血颗粒毛利率 2017 年下降 33.11%，主要原因是原材料阿胶等采购价格大幅上涨所致；2018 年毛利率提高 16.48%，主要原因是公司对产品销售价进行调高所致。

近三年公司产品六味地黄丸毛利率维持在 71% 左右，变动较小。

### 2、本公司毛利率与同行业比较情况

公司产品线丰富，既有毛利率较高的疏血通注射液等处方药产品，又有毛利率略低的驴胶补血颗粒、六味地黄丸等传统九芝堂老字号品牌 OTC 产品，公司选取 14 家同行业具有代表性上市公司，其中上海凯宝、大理药业、龙津药业、珍宝岛、康缘药业、誉衡药业、益佰制药、振东制药、以岭药业、舒泰神、昆药集团以处方药为主公司，千金药业、同仁堂、东阿阿胶以 OTC 产品为主。

公司近三年毛利率与同行业上市公司比较如下：

公司简称	2018 年毛利率	2017 年毛利率	2016 年毛利率
------	-----------	-----------	-----------

上海凯宝	82.43%	81.41%	81.25%
大理药业	80.22%	67.83%	46.71%
龙津药业	90.13%	88.83%	79.86%
舒泰神	90.72%	94.46%	94.97%
珍宝岛	71.57%	56.78%	64.52%
誉衡药业	74.55%	70.57%	58.65%
益佰制药	72.29%	74.75%	76.46%
康缘药业	76.33%	75.76%	74.64%
振东制药	65.56%	57.99%	44.41%
以岭药业	66.13%	68.05%	66.29%
昆药集团	49.89%	44.95%	38.66%
千金药业	46.64%	45.23%	45.08%
同仁堂	47.44%	46.75%	48.22%
东阿阿胶	47.20%	47.00%	41.60%
平均毛利率	68.65%	65.74%	61.52%
<b>九芝堂</b>	<b>61.99%</b>	<b>68.81%</b>	<b>59.88%</b>

注：以上数据来源于上市公司年度报告

从上表看出，医药行业上市公司因产品不同毛利率差异较大，以 2018 年为例，同行业上市公司毛利率介于 40% 至 90% 之间，整体平均毛利率在 60% 至 70% 之间，且呈上升趋势，本公司毛利率与同行业平均毛利率基本相当。

公司毛利率由 2016 年度的 59.88% 增长至 2017 年度的 68.81%，同时从 2017 年度的 68.81% 降低至 2018 年的 61.99%，波动较大，主要系公司毛利率较高产品疏血通注射液营业收入占比结构性变化所致。2017 年公司产品疏血通注射液销售模式转型，销售单价提高导致疏血通注射液毛利率提升，同时带动公司整体毛利率提升；2018 年公司主导产品疏血通注射因受到终端市场不利变化影响，导致销售量下降和营业收入占比下降，从而带动公司整体毛利率下降。

### 三、结合“两票制”的实施情况，说明 2018 年毛利率下降的合理性

“两票制”的实施，本身并不会造成公司毛利率的下降，反而由于“两票制”的实施，公司进行销售模式转型，销售价格提高，某种程度上提高了公司毛利率。

2017 年开始公司主要产品疏血通注射液适应“两票制”政策，销售模式从代理销售转为学术推广模式。

公司主要产品疏血通注射液及其他产品 2016、2017 及 2018 年度主要产品销

售情况对比如下：

主要产品	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
疏血通注射液	98,964.23	31.69%	192,639.07	50.21%	91,214.28	34.11%
六味地黄丸	24,694.18	7.91%	21,539.96	5.61%	20,521.94	7.68%
驴胶补血颗粒	21,335.15	6.83%	21,184.12	5.52%	16,882.19	6.31%
其他品种	167,282.01	53.57%	148,293.44	38.66%	138,761.39	51.90%
公司营业收入	312,275.57	100.00%	383,656.59	100.00%	267,379.80	100.00%

公司主要产品疏血通注射液及其他产品 2016、2017 及 2018 年度主要产品毛利率情况对比如下：

产品名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度	变动情况	
				2018 较 2017	2017 较 2016
疏血通注射液	91.18%	90.77%	80.96%	0.41%	9.81%
驴胶补血颗粒	30.26%	13.78%	46.89%	16.48%	-33.11%
六味地黄丸	70.88%	71.31%	71.87%	-0.43%	-0.56%
其他品种	48.26%	45.06%	46.48%	3.20%	-1.42%
公司平均毛利率	61.99%	68.81%	59.88%	-6.83%	8.94%

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2018 年同比变动	
	营业收入	毛利率	2017 年度	毛利率	收入	毛利率
疏血通注射液	98,964.23	91.18%	192,639.07	90.77%	-48.63%	0.41%
其他品种	213,311.34	48.45%	191,017.52	46.66%	11.67%	1.79%
合计	<b>312,275.57</b>	<b>61.99%</b>	<b>383,656.59</b>	<b>68.81%</b>	<b>-18.61%</b>	<b>-6.82%</b>

从上表看出，（1）2017 年至 2018 年公司主要产品疏血通注射液毛利率为 90.77%、91.18%，较为稳定，均高于本公司当年平均毛利率 68.81% 及 61.99%，但 2018 年疏血通注射液营业收入从 2017 年度 192,639.07 万元下降至 98,964.23 万元，下降 48.63%，下降较大；（2）2017 年至 2018 年公司其他品种产品毛利率分别为 46.66%、48.45%，较为稳定，但均低于本公司平均毛利率 68.81% 及 61.99%。

综上，2018 年公司平均毛利率 61.99% 较 2017 年度平均毛利率 68.81% 下降 6.82%，主要原因系本公司高毛利率产品疏血通注射液营业收入下降结构性变化所致，疏血通注射液 2018 年营业收入大幅度下降主要原因详见本问询函回复之

第三题。故本公司 2018 年毛利率下降是合理的。

7. 年报显示，你公司 2018 年末商誉余额 1.41 亿元。请详细说明商誉减值测试过程、关键参数，包括但不限于预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定增长率、利润率、折现率、预测期等，并披露相关资产评估机构出具的资产评估报告。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、商誉测试过程

(一) 商誉资产组账面价值构成

本公司 2018 年 12 月 31 日商誉余额为 14,103.43 万元，是 2015 年公司反向收购牡丹江友搏药业有限责任公司股权形成的非同一控制下的并购商誉，截至 2018 年 12 月 31 日未计提过减值。反向收购形成的商誉对应的资产组为本公司原合并报表范围内架构的整体资产，在 2018 年 12 月 31 日，本公司商誉资产组对应的合并报表口径可辨认资产账面值为 161,063.61 万元，对应账面商誉 14,103.43 万元，则本公司资产组（包含商誉）的账面价值为 175,167.040 万元。

(二) 商誉减值测试计算过程

本公司聘请中水致远资产评估有限公司对以 2018 年 12 月 31 日为基准日的九芝堂商誉资产组可回收价值进行了评估，根据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远评报字[2019]第 020127 号资产评估报告，采用预计未来现金流量现值的评估方法测算后，得出九芝堂商誉资产组可收回金额为 178,100.00 万元。

综上，截止 2018 年 12 月 31 日，包含商誉的资产组可回收金额高于账面价值，故该商誉未发生减值。

二、商誉减值测试过程中关键参数的选取

本次对于商誉资产组采用预计未来现金流量现值的方法进行测算，预测期为 5 年，即 2019 年至 2023 年，2023 年以后为稳定期。

(一) 营业收入、息税前利润预测及增长率

本公司管理层根据目前产品的市场销售情况、产能利用情况、公司发展规划，对未来年度营业收入、息税前利润进行了合理的预计，预测结果如下表：

项目	预测期					稳定期
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年及以后
一、营业收入	240,333.65	270,450.15	301,745.22	335,721.51	372,505.01	372,505.01
收入增长率	13.03%	12.53%	11.57%	11.26%	10.96%	0.00%
二、营业成本	124,918.40	140,752.16	157,237.92	175,098.50	194,410.50	194,410.50
税金及附加	2,820.12	2,930.61	3,169.11	3,431.62	3,714.44	3,714.44
销售费用	83,060.44	93,267.02	103,874.59	115,386.79	127,845.82	127,845.82
管理费用	15,727.40	17,045.77	18,377.75	19,765.67	21,208.08	21,208.08
三、息税前利润	13,807.29	16,454.59	19,085.85	22,038.93	25,326.17	25,326.17
利润率	5.75%	6.08%	6.33%	6.56%	6.80%	6.80%

对于预测期 2019 年-2023 年，本公司商誉资产组营业收入增长率在 13.03%~10.96%之间，平均增长率为 11.87%，稳定期增长率为 0.00%。本公司商誉资产组营业收入预测期增长率，与近 3 年的营业收入增长率基本一致，低于同花顺上查询到医药行业平均增长率 28.48%，稳定期增长率为 0.00%具有谨慎性，故本公司管理层对收入的预测具有合理性。

对于预测期 2019 年-2023 年，本公司堂商誉资产组息税前利润率在 5.75%~6.8%之间，平均为 6.30%，稳定期息税前利润率为 6.80%。本公司商誉资产组息税前利润率，与近 3 年的息税前利润率基本一致，低于同花顺上查询到医药行业净利润率的平均值 16.06%，稳定期息税前利润率为 6.80%，略高于预测期，系规模效益所致，故本公司管理层对息税前利润率预测具有合理性。

## （二）折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次折现率选取（所得税）前加权平均资本成本（WACC）。折现率的计算过程如下：

### A. 加权平均资本成本

通常用于资产适合的整体回报率的方法为加权平均资本成本方法，WACC 的计算公式为：

$$WACC = \left( \frac{1}{1 + D/E} \right) \times Re + \left( \frac{1}{1 + E/D} \right) \times (1 - T) \times Rd$$

其中：E：评估对象目标股本权益价值；

D: 评估对象目标债务资本价值;

Re: 股东权益资本成本;

Rd: 借入资本成本;

T: 公司适用的企业所得税税率。

B. 权益资本成本

权益资本成本按资本资产定价模型 (CAPM) 求取, 计算方法如下:

$$R_e = R_f + \beta_e (R_m - R_f) + \alpha$$
$$= R_f + R_{pm} \times \beta + \alpha$$

其中: Rf: 无风险报酬率;

Be: 企业的风险系数;

Rm: 市场期望收益率;

$\alpha$ : 企业特定风险调整系数。

a. 无风险报酬率 (Rf) 的确定

国债收益率通常被认为是无风险的, 因为持有该债权到期不能兑付的风险很小, 可以忽略不计。我们选择了在交易所交易的, 按年付息、且剩余年限在 5 年以上的中、长期记账式国债的到期收益率平均值, 即  $R_f=3.43\%$ 。

b. 市场风险溢价 Rpm 的确定

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合, 投资者所要求的高于无风险利率的回报率, 由于目前国内 A 股市场是一个新兴而且相对封闭的市场, 一方面, 历史数据较短, 并且在市场建立的前几年中投机气氛较浓, 投资者结构、投资理念在不断的发生变化, 市场波动幅度很大; 另一方面, 目前国内对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制, 直接通过历史数据得出的股权风险溢价包含有较多的异常因素, 不具有可信度; 国际上新兴市场的风险溢价通常采用成熟市场的风险溢价进行调整确定, 因此本次评估采用公认的成熟市场 (美国市场) 的风险溢价进行调整, 具体计算过程如下:

市场风险溢价=成熟股票市场的基本补偿额+国家风险。

根据 AswathDamodaran 发表于 2019 年 1 月的统计结果，我国的综合的市场风险溢价水平为 6.94%。

### c. 风险系数 $\beta$ 的确定

通过查阅具有类似业务类型的可比上市公司，选取了医药制造业行业。通过同花顺 IFID 系统查询医药制造业行业有财务杠杆的  $\beta$  系数，并根据其资本结构计算其剔除财务杠杆  $\beta$  系数。计算公式如下：

$$\beta/\beta_u=1+D/E\times(1-T)$$

式中： $\beta$ =有财务杠杆的  $\beta$

$\beta_u$ =无财务杠杆的  $\beta$

D=有息负债现时市场价值

E=所有者权益现时市场价值

T=企业所得税率

以可比上市公司剔除财务杠杆  $\beta$  系数平均值作为行业平均风险系数，同时以可比上市公司平均资本结构  $D/E=17.03\%$  作为本次评估目标资本结构，由此计算得出可比上市公司风险系数 Beta 为 0.9077。

板块名称	医药制造业	
证券数量	219	
计算周期	周	
时间范围	从	2016/1/1
	至	2018/12/31
收益率计算方法	普通收益率	
加权方式	算数平均	
加权剔除财务杠杆原始 Beta	0.8623	
加权剔除财务杠杆调整 Beta	0.9077	

注：BETA (u) 为剔除财务杠杆调整 Beta 系数；样本取样起始交易日期为评估基准日前 3 年（起始交易日期 2016 年 1 月 1 日），样本计算周期按“周”计算，标的指数为沪深 300 指数。

本次评估采用合并预测，经测算，本公司合并范围内的公司的综合所得税税率为 15.37%。

依据上述测算公式，计算出对应的财务杠杆  $\beta_e$  系数为 1.0385。

d. 特别风险溢价 a 的确定:

特有风险调整系数为根据产权持有人与所选择的对比企业在运营规模、管理方式、抗风险能力等方面的差异进行的调整系数。根据对本公司特有风险的判断, 信誉可靠度较高, 取风险调整系数为 0.5%。

e. 权益资本成本的确定

根据上述的分析计算, 可以得出:

$$\begin{aligned} \text{Re} &= \text{Ra} + \beta \times \text{Rpm} + a \\ &= 3.43\% + 1.0385 \times 6.94\% + 0.5\% \\ &= 11.14\% \end{aligned}$$

C. 债务成本

评估基准日可比上市公司平均借款利率为 5.99%。

D. 折现率 (WACC)

加权平均资本成本是产权持有人的借入资本成本和权益资本提供者所要求的整体回报率。

我们根据上述资本结构、权益资本成本和借入资本成本计算加权平均资本成本, 具体计算公式为:

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= \left( \frac{1}{1 + D/E} \right) \times \text{Re} + \left( \frac{1}{1 + E/D} \right) \times (1 - T) \times \text{Rd} \\ &= 10.45\% \end{aligned}$$

E. WACC 税前

$$\begin{aligned} \text{WACC 税前} &= \text{WACC} / (1 - T) \\ &= 10.45\% / (1 - 15.37\%) \\ &= 12.35\% \end{aligned}$$

同时经查询, 2018 年报医药行业的商誉减值测试中折现率取值情况统计如下:

序号	上市公司	减值测试对应的资产组名称	评估基准日	折现率
1	天士力	陕西华氏医药有限公司、天津国药渤海医药有限公司、济南平嘉大药房有限公司、河南天地药业股份有限公司、山西天士力康美徕医药有限公司等	2018.12.31	12.55%-12.94%
2	康恩贝	内蒙古康恩贝公司资产组	2018.12.31	12.05%
3	红日药业	北京超思电子技术有限责任公司、湖州展望药业有限公司	2018.12.31	12.21%-12.90%
平均值				12.27%-12.63%
九芝堂			2018.12.31	12.35%

从上表看出，本公司商誉资产组折现率取值为 12.35%，在可比公司商誉减值测试折现率的取值范围内，故本次商誉减值测试中折现率取值谨慎、合理。

综上所述，本公司 2018 年末商誉减值测试关键参数选取合理。根据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远评报字[2019]第 020127 号资产评估报告，截止 2018 年 12 月 31 日，包含商誉的资产组可回收金额高于账面价值，故该商誉未发生减值。

8. 年报分季度主要财务指标显示，第一至四季度分别实现营业收入 8.39 亿元、9.61 亿元、7.47 亿元、5.75 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.42 亿元、1.84 亿元、771.44 万元、-716.06 万元；此外，第三、四季度经营活动产生的现金流量净额远高于第一、二季度。请你公司说明第三、四季度的营业收入与净利润较第一、二季度的大幅下滑的原因及合理性，以及在第三、四季度净利润大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性。

回复：

一、公司第三、四季度的营业收入与净利润较第一、二季度的大幅下滑的原因及合理性

公司 2018 年度各季度的营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		归属于上市公司股东的净利润	
	金额	占比	金额	占比
1 季度	83,930.34	26.88%	14,232.65	43.48%
2 季度	96,135.74	30.79%	18,443.39	56.35%
3 季度	74,696.95	23.92%	771.44	2.36%
4 季度	57,512.54	18.41%	-716.06	-2.19%
全年合计	<b>312,275.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,731.42</b>	<b>100.00%</b>

公司 2018 年第三、四季度的营业收入较第一、二季度大幅下滑，主要原因是公司主要产品疏血通注射液销售下降所致。公司主要产品疏血通注射液受国家医保限制、医院控费等政策的全面推进（具体政策影响详见本问询函回复第三题相关内容），因各地区的执行政策从公布到执行的过渡期间的的影响，对公司产品的影响在第三季度开始凸显，同时也出现退货冲减营业收入情况，第四季度的退货较集中，从而导致公司第三、第四季度营业收入下滑较大。

公司 2018 年第三、四季度的净利润较第一、二季度大幅下滑，主要原因：

（1）公司主导产品疏血通注射液是公司的高毛利产品，其 2018 年毛利率 91.18%，高于公司平均毛利率 61.99%，因疏血通注射液营业收入从 2018 年三季度开始下降较多，故净利润大幅度下降且下降幅度大于营业收入下降幅度；（2）2018 年底公司存货跌价及预计负债等专项计提及重大研发支出也同时增加了下半年的成本费用总额；（3）公司并购基金 3 月投资新建北京美科、5 月投资美国 Stemedica 公司，北京美科和 Stemedica 主要从事干细胞研究、生产和销售业务，2018 年研

发投入较大，业绩亏损，导致公司下半年确认投资损失对业绩产生较大影响，并购基金 2018 年度实现净利润-5,308.38 万元，公司对其的持股比例是 97.0874%，并购基金 2018 年度对公司的净利润影响额度是-5,153.77 万元，占公司净利润的 15.75%，主要体现在三、四季度。

综上，公司第三、四季度的营业收入与净利润较第一、二季度的大幅下滑是合理的。

## 二、公司第三、四季度净利润大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性

公司 2018 年各季度净利润、经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	1 季度或 2018.3.31	2 季度或 2018.6.30	3 季度或 2018.9.30	4 季度或 2018.12.31	2018 年合计或 2018.12.31
营业收入	83,930.34	96,135.74	74,696.95	57,512.54	312,275.57
归属于上市公司股东的净利润	14,232.65	18,443.39	771.44	-716.06	32,731.42
经营活动产生的现金流量净额	-2,479.29	7,199.80	20,735.98	17,129.65	42,586.14
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	75,649.69	95,939.22	102,763.20	135,538.02	409,890.13
应收票据期末账面价值	87,706.06	64,482.15	56,164.47	71,662.66	71,662.66
应收账款期末账面价值	116,898.53	146,158.80	138,054.44	79,624.11	79,624.11

公司第三、四季度净利润大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅增加的主要原因：1) 受 2017 年处方药销售开始实行两票制的影响，公司主导产品疏血通注射液销售结算方式由现款现货转为信用赊销政策，导致 2017 年年末应收账款余额、应收票据余额分别较同期大幅增长，随着 2018 年的两票制推进资金逐步循环回流，两票制后的应收账款信用期间一般平均 6-9 个月，承兑汇票的结算期一般为 6-12 个月，形成销售时间和对应的回款时间间隔延长，第三、第四季度净利润下滑并不影响以前销售形成的应收账款在信用期内的回款和到期承兑汇票承兑；2) 第三、第四季度公司也是加大了回款的催收力度，特别是对超信用期的回款进行清理；3) 由于销售呈下滑趋势导致新增加的应收账款、应收票据少于回款额和承兑额，应收账款和应收票据余额减少，特别是第三、第四季度随着销售下滑的幅度加大，这种现象表现更为明显。

综上，因 2017 年两票制的赊销形式导致销售收入对应的回款在信用期及信用期后的承兑汇票持有期间的原因形成销售收款延后、2018 年下半年销售下滑等原因综合影响，导致公司第三、四季度净利润大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅上升。故公司第三、四季度净利润大幅下滑的情况下，经营活动产生的现金流量净额大幅上升是合理的。

9. 年报显示, 你公司 2018 年向前五大供应商采购金额 1.9 亿元, 占比 16.05%, 其中向第一大供应商采购金额 7,908.51 万元, 而 2017 年向第一大供应商采购金额达 1.37 亿元。请你公司: (1) 列示近三年公司前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额; (2) 结合产品生产销售情况, 说明 2017 年向第一大供应商采购金额较大、而 2018 年大幅下降的原因; (3) 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;

回复:

一、列示近三年公司前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额;

(一) 公司 2016 年度前五大供应商情况

公司 2016 年前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额如下:

单位: 万元

序号	供应商名称	主要产品	采购额	占年度采购总额比例
1	无极县祥顺贸易有限公司	驴皮	5,126.03	4.78%
2	河北东汝阿胶制药股份有限公司	阿胶	4,872.23	4.54%
3	国药控股湖南有限公司 (原湖南天健)	硝苯地平控释片(拜新同), 硫酸氢氯吡格雷片(波立维), 阿司匹林肠溶片(拜阿司匹灵), 琥珀酸美托洛尔缓释片(倍他乐克片), 厄贝沙坦片(安博维)	2,825.75	2.64%
4	华润湖南双舟医药有限公司	三七粉, 复方丹参滴丸, 妇科千金片, 复方丹参滴丸, 迈之灵片	1,921.17	1.79%
5	太极集团重庆涪陵制药厂有限公司	藿香正气口服液, 急支糖浆, 通天口服液	1,685.14	1.57%
合计			16,430.32	15.32%

(二) 公司 2017 年度前五大供应商情况

公司 2017 年前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额如下:

单位: 万元

序号	供应商名称	主要产品	采购额	占年度采购总额比例
1	河北东汝阿胶制药股份有限公司	阿胶	12,026.42	10.05%

2	山东民瑞中药饮片有限公司	当归、党参、茯苓、柴胡等	2,913.67	2.44%
3	无极县祥顺贸易有限公司	驴皮	2,662.67	2.23%
4	嵩县常兴养殖专业合作社	驴皮	2,318.33	1.94%
5	湖南新参芝林中药饮片有限公司	驴皮、牛黄等	1,989.53	1.66%
<b>合计</b>			<b>21,910.62</b>	<b>18.32%</b>

注：公司原披露 2017 年前五大采购供应商采购额取数口径是将全年累计暂估入库金额算入采购额，2016、2018 年度是按实际采购收到发票金额计入采购额。如果 2017 年前五大采购供应商采购额与 2016 年及 2018 年统计口径保持一致，则 2017 年前五大采购供应商排名无变化，采购额有变化，目前列示为按照同一口径调整后数据。

### （三）公司 2018 年度前五大供应商情况

公司 2018 年前五大供应商的名称、采购的主要产品及采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要产品	采购额	占年度采购总额比例
1	御生堂制药有限公司	阿胶	7,908.51	6.66%
2	云南白药集团股份有限公司	蒲地蓝消炎片,风寒感冒颗粒,黄连上清片,云南白药,云南白药创可贴等	3,860.91	3.25%
3	湖南德海医药贸易有限公司	惠氏金装健儿乐(6-12个月),美素佳儿3段(幼儿配方奶粉),惠氏金装爱儿乐(0-12个月),惠氏金装幼儿乐(1-3岁),安儿宝A+(1-3岁)	2,646.01	2.23%
4	国药控股湖南有限公司	硫酸氢氯吡格雷片(波立维),硝苯地平控释片(拜新同),琥珀酸美托洛尔缓释片(倍他乐克片),阿卡波糖片(拜糖平),阿司匹林肠溶片(拜阿司匹灵)	2,557.07	2.15%
5	陕西步长制药有限公司	脑心通胶囊,龙生蛭胶囊,步长脑心通胶囊,头痛宁胶囊,龙生蛭胶囊	2,091.59	1.76%
<b>合计</b>			<b>19,064.09</b>	<b>16.05%</b>

## 二、结合产品生产销售情况，说明 2017 年向第一大供应商采购金额较大、而 2018 年大幅下降的原因

2017 年第一大供应商河北东汝阿胶制药股份有限公司、2018 年第一大供应商御生堂制药有限公司，均为公司产品驴胶补血颗粒的主要原材料阿胶的供应商。

2018 年与 2017 年比较，第一大供应商采购金额下降较多，主要原因为：（1）2017 年度阿胶采购供应商比较集中在一家而 2018 年引进新的采购供应商导致采

购分散，且公司在保证采购质量前提下以价低优先原则确定采购供应商和采购量；（2）驴胶补血颗粒因原材料涨价后销量同比降低，2018年较2017年比较生产量下降17.56%，导致阿胶采购量下降17.31%；（3）公司采购驴皮自产阿胶半成品，解决了公司15.07%的阿胶原料问题；（4）2018年阿胶平均采购均价较2017年下降2.95%在一定程度上降低了采购额。

综上，2017年向第一大供应商采购金额较大、而2018年大幅下降是公司根据生产经营实际情况决定的，是合理的。

**三、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；**

公司已建立《物料采购管理制度》、《供应商管理规定》、《采购部原辅包采购流程》等采购管理制度和业务审批流程。公司的采购业务是基于销售、生产及相关业务部门的采购计划进行。公司原材料采购采用招标议价相结合等方式进行采购。药材采购以“双盲法”为指导准则，对药材进行样品招标；包材、辅料只能从已备案的定点供应商进行采购。

同时公司已建立《运营费用管理制度》、《销售费用审批流程管理制度》等营销费用管理制度，销售费用支出有严格的申请、审批等内部控制流程并按制度规定进行销售业务的经营管理。

综上所述，公司与供应商之间不存在关联关系，公司的采购业务与营销业务为相对独立业务板块，市场推广费的审批独立于原材料采购审批，两套不同的程序执行过程中严格独立。公司不存在以采购款方式向交易对方支付市场推广、销售返利等费用的情况。

10. 年报显示，报告期内，你公司主导品种处方药产品受国家“两票制”“医保限制”“医院控费”等政策不断深入推行，公司业绩下滑。2018 年销售费用 13.10 亿元，其中，2018 年市场维护及促销费用 5.53 亿元，会务费 1.49 亿元。从公司近三年销售费用变动趋势来看，销售费用波动较大，具体如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年
销售费用	13.10	16.19	6.77
其中：市场维护及促销费用	5.53	7.30	2.45
会务费	1.50	2.60	0.64

请你公司：（1）说明 2017 年、2018 年向“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、销售数量的影响，以及公司的应对措施（如有）；（2）说明“医保限制”“医院控费”等政策对公司主要产品销售价格、销售数量的影响程度；（3）结合“两票制”的实施情况，并对比同行业可比上市公司销售费用具体构成的变动情况，说明你公司近三年销售费用波动较大的原因及合理性；（4）说明 2017 年、2018 年市场维护及促销费用、会务费的主要支付对象、支付金额，并说明主要支付对象与你公司是否存在关联关系、资金往来或者其他可能造成你公司对其利益倾斜的关系；（5）说明 2017 年、2018 年市场维护及促销费用的具体分项构成，是否不存在商业贿赂等违法违规情形。

回复：

一、说明 2017 年、2018 年向“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、销售数量的影响，以及公司的应对措施（如有）

（一）说明 2017 年、2018 年向“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、销售数量的影响

“两票制”对公司处方药产品销售的影响主要体现在原以代理模式销售的产品，对于自营模式销售的产品影响很小，其中受影响较大的是公司主导产品疏血通注射液，其销售模式由代理模式向学术推广模式转型。

2016 至 2018 年公司产品疏血通注射液销售价格、销售数量变动情况：

单位：万支、万元、元/支

项目	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
疏血通注射液	5,110.36	98,964.23	19.37	11,092.93	192,639.07	17.37	11,256.08	91,214.28	8.1
其中：学术推广模式	3,083.31	82,886.95	26.88	5,416.08	149,131.35	27.53	-	-	-
学术推广模式占比	60.33%	83.75%	-	48.82%	77.41%	-	-	-	-

从上表看出，2017 年疏血通注射液学术推广模式销售数量 5,416.08 万支占总销售量 11,092.93 万元的 48.82%，其营业收入 149,131.35 万元占疏血通注射液营业收入 192,639.07 万元的 77.41%，学术推广模式下营业收入占比高于销售数量占比，主要系学术推广模式下销售单价提升所致；2018 年学术推广模式销售数量 3,083.31 万支占总销售量 5,110.36 万支的 60.33%，其营业收入占比 83.75%，学术推广模式下销售量及营业收入占比持续上升。

“两票制”下，公司主导产品疏血通注射液销售模式由代理模式向学术推广模式转型，公司负责终端市场推广、承担相应的销售费用，故销售价格高于原代理模式下销售价格。2017 年及 2018 年，公司学术推广模式下疏血通注射液销售单价分别为 27.53 元/支及 26.88 元/支，高于本公司疏血通注射液平均单价 17.37 元/支及 19.37 元/支。

## （二）“两票制”下公司的应对措施

国家推行“两票制”的目的是减少中间环节让药品只经过一个商业配送环节到终端医院，“两票制”给企业带来销售模式转型的挑战。公司需要重新进行代理商、配送商与友搏药业之间的业务整合与价值链重构；同时友搏药业内部营销组织架构需要进行调整，营销一线人员和管理人员大量增加，管理难度进一步加大，销售模式转型过程中处于磨合期，对疏血通注射液销售量也带来一定不利影响。

“两票制”下公司的应对措施：1) 进行销售模式转型，各省、市地级增加销售人员、商务人员和专业化学术推广人员加强产品营销服务和推广活动；2) 在各省、各地级市寻找大型的医药商业公司进行洽谈合作，以保证公司产品的终端市场覆盖，保证赊销贷款的及时性、安全性为原则进行选择；3) 代理商向学术推广商转型，研究探讨新的合作模式；4) 加强与终端合伙人的合作，建立紧密的协作关系；5) 加强内控体系建设，完善内审和风险控制机制，化解“两票制”

带来的市场风险。

## 二、说明“医保限制”“医院控费”等政策对公司主要产品销售价格、销售数量的影响程度

“医保限制”及“医院控费”等政策对公司处方药产品影响较大，公司处方药主要产品为疏血通注射液，该政策对该产品销售价格不造成直接影响，但其销售量影响较大。

(一)“医保限制”政策对公司主导产品疏血通注射液销售量的影响主要体现在以下两个方面：

(1) 2017 年以前，疏血通注射液因疗效确切、安全性高，在二级以下医疗机构销量约占疏血通销售总量的 25%，“限二级以上医疗机构使用”的政策使得疏血通注射液在 2018 年的销量产生了明显的下滑。

(2) 疏血通注射液具有显著的抗血小板聚集、抗凝、促纤溶和改善血管内皮细胞功能、改善缺血区供血等功能。在新版医保目录实施前，疏血通注射液在医院多个科室均有一定应用，且临床实践表明其疗效确切、安全性高。新医保目录执行后，疏血通注射液使用科室和适用症的限制对其销量产生较大的不利影响。

(二)“医院控费”对疏血通注射液销售量造成的影响 2018 年，各省、市卫健委普遍在公立医院加强了控费手段和措施，陆续出台辅助用药目录和重点监控药品目录。2018 年疏血通注射液被部分省、市列入辅助用药目录或重点监控药品目录，对疏血通注射液销售量造成较大的不利影响。（各省市具体政策详见本问询函回复之第三题）。

## 三、结合“两票制”的实施情况，并对比同行业可比上市公司销售费用具体构成的变动情况，说明你公司近三年销售费用波动较大的原因及合理性

同行业可比公司销售费用情况及占营业收入比例如下：

单位：亿元

证券简称	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
	销售费用	营业收入	占比	销售费用	营业收入	占比	销售费用	营业收入	占比
步长制药	80.40	137.00	58.69%	82.90	139.00	59.64%	68.50	123.00	55.69%

上海凯宝	7.74	15.00	51.60%	8.01	15.70	51.02%	7.47	15.00	49.80%
大理药业	2.71	4.01	67.58%	1.07	2.73	39.19%	0.23	2.76	8.33%
龙津药业	2.43	3.36	72.32%	1.83	3.04	60.20%	0.58	2.24	25.89%
舒泰神	4.83	8.06	59.93%	9.15	13.90	65.83%	9.36	14.00	66.86%
珍宝岛	8.77	27.90	31.43%	6.53	31.40	20.80%	6.03	23.90	25.23%
誉衡药业	29.40	54.80	53.65%	10.70	30.40	35.20%	2.61	29.80	8.76%
益佰制药	19.30	38.80	49.74%	18.30	38.10	48.03%	18.40	36.90	49.86%
康缘药业	18.90	38.20	49.48%	15.70	32.70	48.01%	13.40	30.00	44.67%
振东制药	17.70	34.20	51.75%	13.50	37.30	36.19%	8.63	32.80	26.31%
以岭药业	18.20	48.10	37.84%	16.00	40.80	39.22%	14.50	38.50	37.66%
昆药集团	26.60	71.00	37.46%	18.10	58.50	30.94%	11.80	51.00	23.14%
<b>同行业平均</b>	<b>19.75</b>	<b>40.04</b>	<b>49.33%</b>	<b>16.82</b>	<b>36.96</b>	<b>45.52%</b>	<b>13.46</b>	<b>33.33</b>	<b>40.39%</b>
<b>九芝堂</b>	<b>13.10</b>	<b>31.23</b>	<b>41.95%</b>	<b>16.19</b>	<b>38.37</b>	<b>42.19%</b>	<b>6.77</b>	<b>26.74</b>	<b>25.32%</b>

注：以上数据来源于上市公司年报

受 2017 年国家推行“两票制”的影响，同类企业均面临营销模式转型，通过调整现有销售渠道，提升专业化推广的相关工作，导致销售费用投入增加，销售费用占营业收入的比例呈上升趋势。从上表可见，公司近三年销售费用占营业收入比整体呈上升趋势，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

2017 年较 2016 年本公司销售费用率增幅较大，主要系本公司主要产品疏血通注射液 2016 年主要为代理模式，其销售价格及销售费用均低于学术推广模式下销售价格及销售费用，公司 2017 年开始对主要产品疏血通注射液由代理模式转为学术推广模式，故 2017 年销售费用及销售费用率增幅较大。2018 年略有下降，主要系疏血通注射液销售下降结构性变化所致。

随着公司主要产品疏血通注射液销售模式的转型，公司销售费用增幅较大，其变动主要系销售费用构成中与市场维护及会议相关费用。本公司销售费用中与市场维护及会议相关费用情况与同行业上市公司对比如下：

单位：亿元

证券简称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	市场维护及会议类相关费用	占销售费用总额比例	市场维护及会议类相关费用	占销售费用总额比例	市场维护及会议类相关费用	占销售费用总额比例
步长制药	74.85	93.10%	70.17	84.64%	60.13	87.78%
上海凯宝	2.63	33.98%	1.91	23.85%	1.77	23.69%
大理药业	2.55	94.10%	0.89	83.18%	0.05	21.74%
龙津药业	2.01	82.72%	1.30	71.04%	0.35	60.34%
舒泰神	4.02	83.23%	8.04	87.87%	7.98	85.26%
珍宝岛	4.02	45.84%	2.40	36.75%	2.08	34.49%

誉衡药业	27.96	95.10%	9.42	88.04%	1.35	51.72%
益佰制药	17.34	89.84%	10.27	56.12%	10.08	54.78%
康缘药业	12.09	63.97%	9.19	58.54%	7.76	57.91%
振东制药	5.64	31.86%	9.13	67.63%	6.35	73.58%
以岭药业	12.38	68.02%	10.49	65.56%	9.70	66.90%
昆药集团	20.18	75.86%	9.38	51.82%	5.18	43.90%
<b>同行业平均</b>	<b>15.47</b>	<b>78.33%</b>	<b>11.88</b>	<b>70.63%</b>	<b>9.40</b>	<b>69.84%</b>
<b>九芝堂</b>	<b>7.03</b>	<b>53.66%</b>	<b>9.90</b>	<b>61.15%</b>	<b>3.09</b>	<b>45.64%</b>

注：以上数据来源于上市公司年报及回复函

由于同行业可比上市公司销售费用分类科目不同，选取可比上市公司与市场维护费用及会议费相关的合计金额进行比较说明。随着 2017 年国家“两票制”的推行，同行业可比上市公司按照自身销售情况进行销售模式的转型，原来由代理商负责的市场推广工作需要由公司负责推广或委托推广，均面临市场维护和学术推广需求的增加，因此相关费用同比大幅增加。由于药品的专业性较强，尤其是处方类药品，更需要专业化的市场推广，通过论坛、学术讨论等方式有助于医生更准确的了解药品的属性，减少药品的错误使用，市场推广是医药行业主要的销售手段，近三年同类公司销售费用中市场维护及会议相关费用平均占比总体呈上升趋势。公司在 2018 年报告期内相关费用下滑，主要系公司主要产品疏血通注射液的销售下滑导致与市场推广等相关费用支出同比例减少所致。

同时本公司产品众多，既有处方药产品也有 OTC 等产品，既有自营模式也有学术推广模式，而 OTC 产品自营模式下市场费用一般低于学术推广模式下处方药产品，故公司市场维护与会议类费用占销售费用总额比整体低于同行业可比上市公司。

综上，公司近三年销售费用及其结构变动是合理的，与同行业上市公司比较，未见重大异常。

#### 四、说明 2017 年、2018 年市场维护及促销费用、会务费的主要支付对象、支付金额，并说明主要支付对象与你公司是否存在关联关系、资金往来或者其他可能造成你公司对其利益倾斜的关系

公司产品构成中既有自产自销的处方药产品、OTC 产品、大健康产品还有外部采购的药品。这些产品有直接批发给经销商的，有直接配送到终端医院的、也有通过公司所属商业子公司进行零售的。销售模式有自营模式也有学术推广模

式等。各种主要产品及销售模式下均存在一定市场维护及促销费用：

(1) OTC 产品主要是自营经销方式，通过医药批发配送、百强连锁直供等，在第二终端开展销售活动，发生的市场维护及促销等费用主要用于门店宣导、科普教育、文化营销、会务推广、店培患教、节假日产品促销活动、信息数据收集、外包设计、自媒体新零售等方面。

(2) 零售业务主要通过九芝堂连锁门店、加盟店、国医馆等形式直接面向消费者进行销售活动；发生的市场维护及促销等费用主要是产品体验、优惠促销、礼品赠送等费用。

(3) 处方药品种主要通过配送商销售到终端医院，少部分由公司直接配送终端，公司通过开展专业化学术推广工作，将公司产品知识、临床疗效、使用说明、最新研究成果、等信息及时传递到临床医生，促使产品安全规范用药。处方药市场维护及促销等费用主要用于学术研讨会、产品交流会，产品临床数据调研、媒体合作与宣传、医学活动、城市巡讲、专家交流会等活动。

公司市场维护及促销费用、会务费由于支付对象较多且分散，金额较小且多。

公司市场维护及促销费用、会务费主要支付给合作的各类服务提供商及一线推广人员作为推广费用。

对市场维护及促销费用、会务费等市场费用，公司制定严格的管理制度，相关制度有《预算管理制度》、《差旅报销制度》、《销售费用审批流程管理制度》等。执行过程中，年初销售部门根据年度目标任务制定各项费用预算，涉及市场维护及促销费用、会务费等项目费用有活动内容、活动时间以及简单方案，目标及预算通过预算委员会审核批准具体实施；具体实施时，经办人须提交具体活动策划方案、合作对象、合同协议、预算金额、预期效果等，经过内部审批同意后具体操作；实施后进行评价并提交活动效果总结。

同时公司内部设有专门的审计部门，内审人员每年对各主要单位进行内部审计，以保证资金支付的合理性、规范性及真实性。

经核实，公司主要支付对象主要是各服务供应商，与公司均不存在关联关系、资金往来或者其他可能造成公司对其利益倾斜的关系。

2017 年市场维护费、会务费前五名主要服务供应商支付金额 4,255.88 万元，占该类费用比 6.05%；2018 年市场维护费、会务费前五名主要服务供应商支付金额 2,754.45 万元，占该类费用比 2.78%。

**五、说明 2017 年、2018 年市场维护及促销费用的具体分项构成，是否不存在商业贿赂等违法违规情形。**

公司 2017 年、2018 年市场维护及促销费的具体分项构成基本一致，主要包括：

(1) 市场学术活动费：主要通过论坛、会议形式与医生、专家、店长、店员、患者、消费者等开展经验交流活动，提供药品使用说明、最新药品价值信息、疾病治疗与防治、联合用药指导等，传递产品信息、提升公司形象和产品知名度；

(2) 市场营销策划费：主要是策划活动主题、产品营销策划方案、产品品牌宣传方案等费用，旨在提高公司和产品的市场影响力；

(3) 市场调研费：主要是面对临床医生、经销商、店员、消费者等的调研，了解不同群体对药品的需求，达到药品价值发现更好服务药品使用者。2017 年公司开展真实世界病例登记研究，2018 年与医脉通等医学媒体开展合作。

(4) 促销活动费：主要是通过店面药品摆放、主题宣传、现场试用、赠品、医生坐诊、义诊、微信推送等形式发生的费用，促进产品的销售活动。

(5) 其他：主要是一线营销人员发生与活动相关的费用。

针对该等专业学术推广和品牌推广活动，公司建立完善的销售管理制度和各项市场推广及促销费用、会议费用的管理办法以及严格的审批流程，能够保证各项费用的有效使用和控制。

在公司全面预算管理的框架下，每年各项市场推广及促销费用、会议费用等均有详细的预算。预算内费用，按项目和时间进度控制；预算外费用，报公司预算委员会和董事长审批。另外公司还建立《销售费用核决权限》、《销售费用审批制度》、《学术活动管理办法》、《大型活动申请与核销表》、《会议申请与审批表》、《科室会申请与核销表》等各种销售管理制度，并严格执行。

同时公司始终以正确的经营理念为指导。为了规范公司销售人员市场行为，

公司根据《企业内部控制基本规范和配套指引》制定了《内部控制审计工作细则》等管理制度，通过审计监督预防商业贿赂行为的发生；且公司建立了有效的反商业贿赂合规文件，如《员工行为准则》、《廉政管理制度》等，将反商业贿赂明确纳入岗前培训教育管理体系中，健全了反商业贿赂综合治理体系；另外，公司还通过企业文化教育宣传引导销售人员增强法制意识，禁绝商业贿赂。

综上，公司市场维护及促销费主要用于产品宣传推广，费用支出严格按照公司制度流程规定执行，不存在商业贿赂等违法违规情形。

11. 年报显示，你公司 2018 年末货币资金 5.46 亿元，其中，2018 年银行存款余额 5.18 亿元，而 2018 年利息收入 572.95 万元，仅为 2018 年银行存款余额的 1.11%。此外，2018 年末理财产品 1.79 亿元，较 2017 年末增长 79.16%，而 2018 年银行理财产品投资收益仅 1,129.68 万元，较 2017 年下降 56.55%。请你公司：（1）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；（2）说明是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况；（3）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况；（4）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：

一、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

公司章程中明确规定资金审批权限，公司严格执行既定的决策审批程序，涉及需要披露的事项严格按照相关规定及时进行披露。同时公司已建立《现金管理制度》、《银行结算管理制度》、《银行票据管理制度》等管理制度，并按管理制度规定的流程审批和收支管理。公司严格执行各项管理制度规定的资金支付权限并对资金支付过程中的要点进行管控。

公司持有的货币资金额度是根据日常生产经营保障资金和特殊目的资金计划估算的，多余的闲置资金一般选择做银行保本收益率高的理财产品以增加收益。持有的货币资金一般根据资金使用情况选择银行短期定期存款、结构性存款等灵活提取方式存放。

公司 2018 年各月末货币资金持有及日均货币资金情况如下表：

单位：万元

月度	1月初	1月末	2月末	3月末	4月末	5月末	6月末
货币资金	83,966.55	46,911.39	42,701.89	49,723.93	21,584.28	16,110.50	39,855.90
月度	7月末	8月末	9月末	10月末	11月末	12月末	日均货币资金

货币资金	32,537.56	33,424.72	44,786.41	34,520.46	33,608.37	54,605.70	38,754.29
------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

注：公司 2018 年上半年各月份持有资金额度包括为并购基金出资款、股利分配等准备的存款，下半年各月份持有的货币资金包括为公司的股份回购计划等准备的存款。

根据公司各月度货币资金存款的变动情况测算的日均货币资金持有额是 38,754.29 万元，2018 年度的利息收入是 572.95 万元，计算出 2018 年的平均存款利息收益率是 1.48%，相当于银行三个月定期存款利息收益率，收益未见异常。

综上，公司的货币资金持有规模与公司的资金支付需求相匹配，利息收入额在持有货币资金规模的合理收益内。

## 二、说明是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况；

经核实，公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况。

## 三、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况；

经核实，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况。

## 四、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。

### （一）公司 2017 年度公司购买理财产品的具体情况

公司 2017 年购买银行理财产品的具体情况如下：

单位：万元

受托机构名称	理财产品名称	金额	起始日期	终止日期	报酬确定方式	参考年化收益率	实际收到收益
建设银行	“乾元-众享”保本型人民币理财产品 2017 年第 2 期	49,000.00	2017-1-17	2017-5-17	保本保证收益型	3.60%	579.95
中信银行	中信理财之共赢利率结构 17161 期人民币结构性理财产品	8,000.00	2017-3-17	2017-6-28	保本保证收益型	3.70%	83.53
光明农业	本利丰 181 人民币理财产品	1,200.00	2017-4-8	2017-10-6	保本保证收益型	3.30%	19.64
光明农业	本利丰 62 天人民币理财产品	3,500.00	2017-4-13	2017-6-14	保本保证收益型	3.10%	18.43
中国银行	中银保本理财人民币按期开放	2,000.00	2017-4-12	2017-6-30	保本保证	3.30%	14.28

	理财产品				收益型		
建设银行	乾元-众享保本型人民币理财产品 2017 第 13 期	5,000.00	2017-4-18	2017-8-10	保本保证 收益型	3.50%	54.66
建设银行	乾元-众享保本型人民币理财产品 2017 第 20 期	30,000.00	2017-5-23	2017-9-7	保本保证 收益型	3.70%	325.40
光明农行	金钥匙本利丰 2017 年第 1025 期	3,000.00	2017-5-25	2017-10-10	保本保证 收益型	3.95%	44.80
光明农行	金钥匙本利丰 2017 年第 1035 期	3,600.00	2017-6-16	2017-10-11	保本保证 收益型	3.95%	45.58
中信银行	中信理财之共赢利率结构 17492 期人民币结构性理财产品	20,000.00	2017-6-23	2017-10-11	保本保证 收益型	4.30%	259.18
光明农行	本利丰步步高开放式人民币理财产品	9,000.00	2017-6-26	2017-6-30	保本保证 收益型	1.85%	1.82
光明农行	本利丰天天利人民币理财	9,000.00	2017-7-3	2017-7-18	保本保证 收益型	2.20%	8.14
农行景隆分行	本利丰天天利人民币理财	4,700.00	2017-7-3	2017-7-18	保本保证 收益型	2.20%	4.25
建设银行	乾元-众享保本型人民币理财产品 2017 年第 41 期	13,000.00	2017-7-5	2017-10-24	保本保证 收益型	3.90%	154.18
中国银行	中银保本全球智选理财产品	10,000.00	2017-7-5	2017-12-27	保本保证 收益型	3.80%	182.19
建设银行	乾元-众享保本型人民币理财产品 2017 年第 46 期	14,200.00	2017-7-20	2017-12-25	保本保证 收益型	3.80%	233.58
建设银行	乾元-众享保本型人民币理财产品 2017 年第 57 期	5,000.00	2017-8-15	2017-11-8	保本保证 收益型	3.80%	44.25
农行景隆分行	金钥匙本利丰 2017 年第 1065 期	1,100.00	2017-9-13	2017-11-7	保本保证 收益型	3.95%	6.55
建设银行	乾元保本型人民币理财产品 2017 年第 1 期	28,900.00	2017-9-12	2017-12-26	保本保证 收益型	3.80%	315.92
建设银行	乾元保本型人民币理财产品 2017 年第 4 期	9,000.00	2017-11-1	2017-12-26	保本保证 收益型	3.70%	50.18
中国银行	中银保本理财人民币全球智选理财产品	10,000.00	2017-12-28	2018-3-29	保本保证 收益型	4.00%	
北京银行长沙麓谷支行	稳健系列人民币 139 天期限银行间保证收益理财产品	5,000.00	2017-1-11	2017-5-30	保本保证 收益型	3.10%	59.03
中国民生银行长沙分行	非凡资产管理 90 天安赢第 135 期对公款区域定制	10,000.00	2017-1-19	2017-4-19	保本保证 收益型	3.70%	91.23
北京银行长沙麓谷支行	稳健系列人民币 42 天期限银行间保证收益理财产品	10,000.00	2017-4-21	2017-6-2	保本保证 收益型	3.55%	40.85
	理财收益税金						-37.68

合计	264,200.00					2,599.94
----	------------	--	--	--	--	----------

## (二) 公司 2018 年度公司购买理财产品的具体情况

公司 2018 年购买银行理财产品的具体情况如下：

单位：万元

受托机构名称	理财产品名称	金额	起始日期	终止日期	报酬确定方式	参考年化收益率	实际收到收益额
中国银行	中银保本理财人民币全球智选理财产品	10,000.00	2017-12-28	2018-3-29	保本保证收益型	4.00%	99.73
建设银行	“乾元-众享”保本型人民币理财产品 2017 年第 130 期	30,000.00	2018-1-3	2018-4-12	保本保证收益型	3.90%	317.34
中国银行	中银保本理财-人民币按期开放【CNYAQKF】	7,200.00	2018-1-8	2018-2-12	保本保证收益型	3.50%	24.16
中国银行	中银保本理财-人民币按期开放【CNYAQKF】	7,300.00	2018-2-13	2018-3-29	保本保证收益型	3.40%	29.92
建设银行	“乾元”保本型人民币理财产品 2018 年第 1 期	10,000.00	2018-3-21	2018-5-24	保本保证收益型	4.00%	70.14
中国银行	中银保本理财-人民币按期开放【CNYAQKF】	17,400.00	2018-4-3	2018-6-6	保本保证收益型	3.80%	115.94
光明农商行	中国农业银行“本利丰.34 天”人民币理财产品	2,000.00	2018-4-11	2018-5-15	保本保证收益型	3.20%	5.96
中国银行	中银保本理财人民币全球智选理财产品	30,000.00	2018-4-17	2018-5-24	保本保证收益型	3.40%	103.40
招商银行	招商银行挂钩黄金两层区间一个月结构性存款 H0001655	4,000.00	2018-4-20	2018-5-21	保本保证收益型	3.25%	11.04
招商银行	招行点金公司理财点金池理财计划 7001	5.00	2018-5-8	2018-5-14	保本保证收益型	2.75%	0.00
招商银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	2,995.00	2018-5-9	2018-5-14	保本保证收益型	3.24%	1.33
招商银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	3,500.00	2018-5-9	2018-5-18	保本保证收益型	3.35%	2.89
中国银行	中银保本理财-人民币按期开放【CNYAQKF】	30,000.00	2018-5-24	2018-6-1	保本保证收益型	2.30%	15.12
招商银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	17,600.00	2018-6-4	2018-6-8	保本保证收益型	3.15%	6.08
招商银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	1,000.00	2018-6-4	2018-6-13	保本保证收益型	3.24%	0.80
招商银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	1,000.00	2018-6-4	2018-6-27	保本保证收益型	3.35%	2.11

招行银行	招行点金公司步步生金 8688 号保本理财	3,000.00	2018-6-4	2018-10-29	保本保证 收益型	3.25%	39.25
招行银行	招行点金公司理财点金池理财计划 7001	5,400.00	2018-6-4	2018-9-11	保本保证 收益型	2.40%	35.10
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	1,000.00	2018-7-9	2018-10-29	保本保证 收益型	3.25%	9.97
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	1,500.00	2018-7-10	2018-10-29	保本保证 收益型	3.25%	14.83
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	2,000.00	2018-7-10	2018-10-18	保本保证 收益型	3.22%	17.63
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	1,500.00	2018-7-10	2018-10-18	保本保证 收益型	3.22%	13.21
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	2,000.00	2018-8-22	2018-10-18	保本保证 收益型	2.90%	9.06
中信银行	中信理财之共赢保本步步高升 B 款	1,500.00	2018-8-28	2018-10-18	保本保证 收益型	2.90%	6.08
建设银行	乾元-周周利开放式资产组合型保本人民币理财产品	2,000.00	2018-8-30	2018-10-24	保本保证 收益型	3.31%	9.97
招行银行	招行点金公司理财点金池理财计划 7001	468.00	2018-9-12	2018-10-29	保本保证 收益型	2.31%	1.39
建设银行	乾元-周周利开放式保本理财产品	1,800.00	2018-12-26	2019-1-2	保本保证 收益型	2.20%	-
工行长沙金鹏支行	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品	44,404.05	2018-9-12	2018-12-31	非保本浮 动收益		154.78
工行长沙金鹏支行	中国工商银行“e 灵通”净值型法人无固定期限人民币理财产品	6,000.00	2018-11-6	2018-12-27	非保本浮 动收益		12.45
工行长沙金鹏支行	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品	16,116.25	2018-12-31	无固定期限	非保本浮 动收益		-
<b>合计</b>		<b>262,688.30</b>					<b>1,129.68</b>

注：截止 2018 年 12 月 31 日未赎回的中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品 16,116.25 万元，已于 2019 年 2 月 27 日全部赎回，实际收到收益额 80.73 万元；截止 2018 年 12 月 31 日未赎回的中国建设银行乾元-周周利开放式保本理财产品 1800 万元已于 2019 年 1 月 2 日全部赎回，实际收到收益额 0.76 万元。

12. 年报显示，你公司 2018 年末其他应收款余额 1,478.07 万元，较 2017 年下降 13.86%。请你公司列示 2017 年、2018 年按欠款方归集的前五名其他应收款情况，欠款方存在关联关系的，请进行说明。

回复：

公司 2017 年期末余额前五名的其他应收款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末金额	占其他应收款 期末余额比	坏账准 备余额	是否为公 司关联方
1	太极集团重庆涪陵制药厂有限公司	保证金	350.00	20.24%	35.00	否
2	常德市武陵区棚户区改造工作领导小组办公室	拆迁补偿款	335.00	19.37%	-	否
3	海口高新技术产业开发区管委会	保证金	25.50	1.47%	16.88	否
4	长沙信丰房地产开发有限公司	押金	20.00	1.16%	20.00	否
5	卢修远	备用金	19.27	1.11%	0.91	否
合计			<b>749.77</b>	<b>43.35%</b>	<b>72.79</b>	

公司 2018 年期末余额前五名的其他应收款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末金额	占其他应收款 期末余额比	坏账准 备余额	是否为公 司关联方
1	太极集团重庆涪陵制药厂有限公司	保证金	350.00	23.68%	16.00	否
2	长沙信丰房地产开发有限公司	押金	123.40	8.35%	-	否
3	东安药店房租及押金	押金	68.60	4.64%	3.43	否
4	湖南国美电器有限公司	保证金	31.00	2.10%	1.55	否
5	浙江天猫网络有限公司	保证金	30.00	2.03%	15.00	否
合计			<b>603.00</b>	<b>40.80%</b>	<b>35.98</b>	

注：太极集团重庆涪陵制药厂有限公司的 350 万保证金是公司作为太极霍香正气口服液湖南总代理的保证金，其对应的坏账准备额变化是根据实际账龄计提。

公司 2018 年末其他应收款账面价值较 2017 年末的账面价值下降 13.86%，主要由于公司 2018 年收回了拆迁补偿款 335 万元。

公司与 2017 年、2018 年期末余额前五名的其他应收款上述单位或个人均不存在关联关系。

13. 年报显示，你公司 2018 年末预付款项余额 4,030.46 万元，较 2017 年下降 51.38%。请你公司列示 2017 年、2018 年按预付对象归集的期末余额前五名的预付款情况，预付对象存在关联关系的，请进行说明。

回复：

公司 2017 年期末余额前五名的预付款项情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	期末金额 (万元)	占预付款项余 额合计数比例	款项性质	是否为公司 关联方
1	云南白药集团股份有限公司	3,595.55	43.38%	预付购货款	否
2	东阿阿胶股份有限公司	1,578.80	19.05%	预付购货款	否
3	陕西步长制药有限公司	398.40	4.81%	预付购货款	否
4	山东步长制药股份有限公司	100.30	1.21%	预付购货款	否
5	湖南电力公司长沙电力局	100.00	1.21%	预付电费	否
	合计	<b>5,773.05</b>	<b>69.66%</b>		

公司 2018 年期末余额前五名的预付款项情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	期末金额 (万元)	占预付款项余 额合计数比例	款项性质	是否为公司 关联方
1	常德德海医药贸易有限公司	369.27	9.16%	预付购货款	否
2	北京纳兰德投资基金管理有限公司	341.04	8.46%	预付管理费	否
3	国药控股湖北有限公司	325.00	8.06%	预付购货款	否
4	云南白药集团股份有限公司	136.41	3.38%	预付购货款	否
5	湖南宗明食品有限公司	117.24	2.91%	预付购货款	否
	合计	<b>1,288.96</b>	<b>31.97%</b>		

公司 2018 年末预付款项余额 4,030.46 万元，较 2017 年下降 51.38%，主要系云南白药集团股份有限公司、东阿阿胶股份有限公司预付货款减少所致。

公司与 2017 年、2018 年期末余额前五名的预付款单位均不存在关联关系。

14. 年报显示，2018 年末商业承兑票据余额 9,537.65 万元。请你公司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：**

公司已建立资金运营管理相关内控制度，有明确的关于收取承兑汇票的相关管理规定和审批流程。原则上公司只收取银行承兑汇票，特殊情况下经严格审批方可接收商业承兑汇票，目前收取对象仅限于国内资金雄厚、信誉良好的大型商业配送公司。

公司 2018 年末商业承兑票据余额 9,537.65 万元，其明细情况如下：

单位：万元

客户（付款人）	票据金额	票据号码	出票日	到期日	期后是否已收款
瑞康医药安徽有限公司	2,400.00	265392059	2018-9-29	2019-3-29	是
国药乐仁堂医药有限公司	1,300.00	216559132	2018-12-26	2019-01-03	是
瑞康医药安徽有限公司	1,200.00	265392034	2018-9-29	2019-3-29	是
国药乐仁堂医药有限公司	1,000.00	314282924	2018-12-26	2019-3-29	是
重庆医药集团药销医药有限公司	617.69	269200928	2018-10-12	2019-08-12	是
国药乐仁堂医药有限公司	531.89	314276278	2018-12-26	2019-6-30	是
重庆医药（集团）股份有限公司	434.90	268062943	2018-10-11	2019-08-11	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314299786	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314300108	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314300085	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314299841	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314300149	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314299913	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314299930	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314299698	2018-12-26	2019-6-30	是
国药乐仁堂医药有限公司	200.00	314300157	2018-12-26	2019-6-30	是
重庆医药集团医贸药品有限公司	147.93	275549644	2018-10-24	2019-08-23	未到期

国药乐仁堂医药有限公司	68.11	314283154	2018-12-26	2019-6-30	是
重庆医药集团药特分有限责任公司	37.13	270110405	2018-10-16	2019-08-16	是
<b>合计</b>	<b>9,537.65</b>				

公司 2018 年末持有商业承兑汇票金额是销售公司产品疏血通注射液所形成的，出票人是公司近两年持续稳定的客户，且为上市公司或国有商业公司，合计金额 9,537.65 万元，其中国药乐仁堂医药有限公司合计 4,700 万元、瑞康医药安徽有限公司合计 3,600 万元、重庆医药集团及其下属公司合计 1,237.65 万元。上述商业承兑汇票均由交易对象直接出票，即付款人和出票人一致。

九芝堂股份有限公司董事会

2019 年 8 月 24 日