关于《上海神奇制药投资管理股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》回复

关于《上海神奇制药投资管理股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复

信会师函字[2021]第 ZD007 号

上海证券交易所上市公司监管一部：

贵部于 2021 年 5 月 20 日向上海神奇制药投资管理股份有限公司（以下简称（“公司”或“神奇制药”）发出了《关于上海神奇制药投资管理股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函 【2021】0461 号）（以下简称“《工作函》”），根据贵部要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“本所”）作为神奇制药的年审会计师，对工作函中涉及本所的有关问题向贵部回复如下：

工作函问题一：关于经营情况及亏损原因

年报显示，2020 年公司实现归母净利润-3.41 亿元，扣非后归母净利润-3.45 亿元，同比由盈转亏，公司业绩下滑的主要原因，一是受疫情影响，部分应收款项难以收回，对应收款项计提减值 1.75 亿元，二是全资子公司贵州柏强制药有限公司（以下简称柏强制药）计提商誉减值 1.62 亿元，三是报告期内期间费用增加。

1.年报披露，2018-2020 公司应收账款期末账面价值分别为 8.70 亿元、7.76 亿元、4.87 亿元，占营业收入的比例分别为 46.95%、40.27%、26.79%，2018、2019 年占营业收入比例较高，2020 年因计提大额减值导致应收账款大幅下滑。2020 年，公司应收账款期末余额 7.19 亿元，账龄 1 年以上占比 50.90%；按组合计提坏账准备的应收账款 6.99 亿元，其中信用风险损失组合 6.96 亿元，计提比例 31.98%。2018 年，1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年坏账计提比例分别约为 0.28%、9.11%、30%、50%；2019 年前述账龄组合坏账计提比例分别为 0、10%、30%、50%。请公司：（1）按账龄组合披露 2020 年应收账款计提坏账的具体情况，以及与 2018、2019 年计提情况的差异、

原因及合理性；（2）结合主要产品的销售模式，披露 2020 年下游客户的信用政策、回款期限、是否存在逾期情形，如有，请按时间顺序披露逾期情况明细，包括逾期主体、金额、原因、预计回收时间、回收风险、账龄分布及逾期款项的坏账计提等情况，并补充披露账龄一年以上应收账款中非逾期客户名称、是否关联方以及账期较长的原因；（3）说明应收账款科目中，2018-2020 年坏账准备计提的测算过程及依据，并结合期后回款、坏账准备按账龄组合计提比例及同行业可比公司情况，说明 4 年以内的应收账款是否存在回收风险，各报告期坏账计提是否充分；（4）请会计师发表意见。

【公司回复】：

（1）按账龄组合披露2020年应收账款计提坏账的具体情况，以及与2018、2019年计提情况的差异、原因及合理性；

一、公司 2018-2020 年应收账款按账龄组合披露计提坏账情况如下：

1、2020 年应收账款按账龄组合坏账计提情况如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内	35,323.44	1,883.51	5.33
1 至 2 年	15,571.52	3,006.85	19.31
2 至 3 年	5,405.64	3,010.55	55.69
3 至 4 年	7,014.14	6,681.57	95.26
4 至 5 年	2,754.33	2,754.33	100.00
5 年以上	3,825.01	3,825.01	100.00
合计	69,894.08	21,161.83	30.28

2、与 2018、2019 年计提情况的差异如下：

账龄	2020年期末余额			2019年期末余额			2018年期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	35,323.44	1,883.51	5.33%	57,008.42	129.81	0.23%	63,769.91	177.70	0.28%
1至2年	15,571.52	3,006.85	19.31%	12,971.64	1,297.16	10.00%	19,093.34	1,739.00	9.11%
2至3年	5,405.64	3,010.55	55.69%	10,464.11	3,139.23	30.00%	6,703.45	2,011.04	30.00%

账龄	2020年期末余额			2019年期末余额			2018年期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
3至4年	7,014.14	6,681.57	95.26%	3,495.12	1,747.56	50.00%	2,696.98	1,348.49	50.00%
4至5年	2,754.33	2,754.33	100.00%	2,550.09	2,550.09	100.00%	963.30	963.35	100.00%
5年以上	3,825.01	3,825.01	100.00%	1,453.08	1,453.08	100.00%	550.45	550.45	100.00%
合计	69,894.08	21,161.83	30.28%	87,942.45	10,316.93	11.73%	93,777.43	6,790.02	7.24%

注：公司 2020 年期末坏账准备 21,161.83 万元，较 2019 年期末 10,316.93 万元增加 10,884.9 万元；2019 年期末坏账准备 10,316.93 万元，较 2018 年 6,790.02 万元增加 3,526.91 万元。

3、与 2018、2019 年计提情况的差异原因及合理性；

（1）与 2018、2019 年计提情况的差异原因主要系：①2018 年，公司根据坏账准备计提政策，采用账龄分析法计提坏账准备；②公司 2019 年开始执行新金融工具准则，2019 计算预期信用损失率低于原坏账政策计提比例，考虑到公司客户质量、信用状况对比以前年度未发生重大变化，公司采用原账龄分析法计提比例作为账龄组合的预期信用损失率。③2020 年，受疫情影响公司以前年度应收账款回收缓慢，导致前期应收账款迁徙到下一年度金额有所上升，按照历史数据进行计算的历年迁徙率有所上升，致使一年以上应账款信用损失率有所增加，基于谨慎性原则，公司本期计算预期信用损失率考虑前瞻性调整时将历史违约率进行了上调，致使本期的预期信用损失与 2018、2019 年存在差异（2018-2020 年预期信用损失法下坏账准备计提的测算过程及依据详见问题（3）回复）。

（2）与 2018、2019 年计提情况差异的合理性：2020 年新冠疫情防控期间，各地监管部门纷纷限制和禁止感冒止咳类、发热类用药销售，公司主要产品感冒止咳系列产品在受限之列，虽然年度后期疫情有所减缓，公司加大市场营销力度，在年度后期销售也有所回升，但神奇药业感冒止咳类药品的销售额相比 2019 年度还是出现了断崖式下滑，2020 年销售额较上年同期下降 57.72%，且市场上部分商业客户出现经营困难，应收账款收回风险增大。公司销售部门加强应收账款催收，为防控货款回收风险，公司已经聘请律师事务所与业务部门一同对部分客户经营情况进行梳理，部分客户确实出现经营困难。此次疫情给各行各业、整体国民经济造成了巨大的影响，考虑因疫情影响

宏观经济增速放缓对应收账款的回收产生了一定的负面影响，公司本期计算预期信用损失率考虑前瞻性调整时将历史违约率进行了上调，本期应收账款坏账准备计提比较充分，较为合理。

（2）结合主要产品的销售模式，披露2020年下游客户的信用政策、回款期限、是否存在逾期情形，如有，请按时间顺序披露逾期情况明细，包括逾期主体、金额、原因、预计回收时间、回收风险、账龄分布及逾期款项的坏账计提等情况，并补充披露账龄一年以上应收账款中非逾期客户名称、是否关联方以及账期较长的原因；

一、公司主要产品销售模式：

（一）处方药销售

公司处方药销售主要采用“代理合作+专业学术推广+公司自建以产品为基础的营销团队”模式，开展各级销售终端的开发、推广工作。公司内部已建立覆盖全国大部分省区的销售网络；公司外部代理合作，通过代理商实现对国内医疗机构和零售终端的覆盖。医疗机构按中标价格通过医药商业公司采购公司产品。公司处方药产品销售给经销商，经销商再配送销售给医疗机构（两票制）。医疗机构向经销商回款，经销商向公司回款，信用期限控制在 12 个月内。公司对于部分资信整体比较良好、经营比较规范、业务规模大、合作期限长、有同类竞品销售的商业客户给予相对宽松的信用支持（信用期限最长 24 个月内），回款风险整体可控。

（二）OTC 销售

为确保市场可持续发展，公司自建了以产品为基础的营销团队，开展专业化的终端促销、动销、陈列等推广活动。同时采取经分销商覆盖为主、大型连锁战略合作及大型商超直营等为辅的方式，同时公司高度关注和重视基层医疗机构用药领域，积极参与各地招投标，并在成熟地区拓展基层医疗机构用药市场。

公司 OTC 产品主要是采取信用销售模式。产品销售给经销商，经销商再直接或通过分销商将药品配送销售给医疗机构、连锁药店、个体药店、诊所等终端。终端向经、分销商回款，经销商统一向公司回款。OTC 药品市场竞争激烈，销售层级较多、终端分散，为保证公司药品在白热化竞争中的能取得一定的优势，公司针对不同的经销商，实施不同的信用账期管理，信用期限控制在 12 个月内。公司对于部分资信整体比较良

好、经营比较规范、业务规模大、合作期限长、有同类竞品销售的商业客户给予相对宽松的信用支持（信用期限最长 24 个月内），回款风险整体可控。

二、信用政策、回款期限等销售政策

（一）信用政策及回款期限

公司根据销售模式、商业类型及销售规模，整体给予商业客户 12 个月内的信用期限。在实际经营过程中，销售管理部门针对不同客户，在信用期限内结合不同客户的信用额度对发货销售及回款进行管控。公司对于部分资信整体比较良好、经营比较规范、业务规模大、合作期限长、有同类竞品销售的商业客户给予相对宽松的信用支持（信用期限最长 24 个月内），回款风险整体可控。

具体信用期限划分如下：

（1）处方药销售经销商，信用期控制在 12 个月内，对于个别优质客户可以给予信用支持，期限控制在 24 个月内；

（2）OTC 药品销售经销商中，信用期控制在 12 个月内；对部分资信整体良好、经营规范、有同类竞品销售的商业客户给予信用支持，期限控制在 24 个月内；

（3）其他销售方式：采取收预付款再发货销售的方式。

（二）同行业可比公司信用期情况如下：

公司名称	通常信用期	可延长信用期	备注
神奇制药	12 个月内	24 个月	
东北制药	3 至 18 个月以内		源自《致同会计师事务所（特殊普通合伙）关于东北制药集团股份有限公司 2020 年年报问询函的回复》
金花股份	3—12 个月	24 个月	源自《金花企业（集团）股份有限公司关于上海证券交易所 2019 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告》
华润三九	6 个月内	7—12 个月	源自《华润三九医药股份有限公司 2020 年年度审计报告》
华仁药业	3—12 个月		源自《华仁药业股份有限公司 2020 年年度报告》
昊海生科	1—12 个月		源自《上海昊海生物科技股份有限公司 2020 年度已审财务报表》
康华生物	6-12 个月		源自《成都康华生物制品股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》

（三）公司信用政策下 2018—2020 年应收账款账龄结构情况

公司信用政策控制总体以 12 个月以内的为主，2020 年受疫情影响应收账款账龄 1—2 年占比略有上升。

账龄	2020 年	2019 年	2018 年
	账龄金额占比	账龄金额占比	账龄金额占比
1 年以内	50.54%	64.82%	68.00%
1 至 2 年	22.28%	14.75%	20.36%
2 至 3 年	7.73%	11.90%	7.15%
3 至 4 年	10.04%	3.97%	2.88%
4 至 5 年	3.94%	2.90%	1.03%
5 年以上	5.47%	1.65%	0.59%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

（四）逾期回款

公司逾期应收账款金额合计为 26,521.43 万元，情况如下：

1、公司账龄超过两年的应收账款中 2,039.33 万元，主要是上海英雄（集团）有限公司 105.49 万元及上海永生金笔有限公司 1,912.72 万元，为 2003 年重组前原上海永生遗留历史问题，预计无法收回，公司已经按照会计政策单项全额计提了信用减值损失；

2、其他

（1）扣除已单项计提信用减值损失的应收账款，其他账龄超过两年以上的应收账款金额为 18,999.11 万元，共涉及客户 476 名，其中前 40 名客户应收账款占比为 60.76%，情况如下：

单位：万元

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							2 年以内	2 年以上	
1、	客户 1	2,545.37	2,005.08	（1）	2 年内	风险较低	540.29	2,005.08	615.01
2、	客户 2	1,938.04	559.90	（1）	1 年内	风险较低	1,378.14	559.90	447.72
3、	客户 3	1,577.12	85.59	（1）	2 年内	有一定风险	1,491.53	85.59	388.68
4、	客户 4	1,410.95	13.10	（1）	1 年内	风险较低	1,397.85	13.10	185.66
5、	客户 5	1,218.66	210.24	（1）	2 年内	有一定风险	1,008.42	210.24	325.18
6、	客户 6	1,000.53	94.74	（1）	1 年内	风险较低	905.79	94.74	164.14
7、	客户 7	936.99	368.88	（2）	1 年内	风险较低	568.11	368.88	406.91
8、	客户 8	905.71	333.34	（1）	2 年内	有一定风险	572.37	333.34	284.63
9、	客户 9	804.30	282.24	（2）	2 年内	有一定风险	522.06	282.24	254.06
10、	客户 10	777.84	777.84	（1）	2 年内	有一定风险	-	777.84	777.84
11、	客户 11	707.07	2.50	（1）	2 年内	风险较低	704.57	2.50	100.48
12、	客户 12	694.44	28.20	（2）	1 年内	风险较低	666.24	28.20	64.39
13、	客户 13	680.00	680.00	（2）	2 年内	有一定风险	-	680.00	680.00
14、	客户 14	670.79	96.15	（2）	1 年内	风险较低	574.64	96.15	115.97
15、	客户 15	606.96	518.58	（1）	2 年内	有一定风险	88.38	518.58	606.96

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							2 年以内	2 年以上	
16、	客户 16	586.44	551.16	（2）	2 年内	风险较低	35.28	551.16	526.92
17、	客户 17	565.23	565.23	（1）	长期	收回风险大，已进入司法诉讼	-	565.23	565.23
18、	客户 18	559.15	2.59	（1）	2 年内	风险较低	556.56	2.59	88.30
19、	客户 19	547.87	305.54	（1）	2 年内	有一定风险	242.33	305.54	227.10
20、	客户 20	528.88	528.88	（1）	2 年内	风险较低	-	528.88	528.88
21、	客户 21	512.56	284.98	（1）	2 年内	风险较低	227.58	284.98	261.51
22、	客户 22	468.41	1.79	（2）	2 年内	风险较低	466.62	1.79	26.05
23、	客户 23	422.98	422.98	（1）	2 年内	风险较低	-	422.98	422.98
24、	客户 24	400.00	400.00	（2）	2 年内	有一定风险	-	400.00	400.00
25、	客户 25	398.98	0.01	（1）	2 年内	风险较低	398.97	0.01	21.39
26、	客户 26	376.96	243.31	（1）	2 年内	风险较低	133.65	243.31	188.93
27、	客户 27	368.73	250.33	（1）	2 年内	风险较低	118.40	250.33	163.06
28、	客户 28	316.59	266.92	（2）	2 年内	风险较低	49.67	266.92	199.70
29、	客户 29	300.89	105.57	（2）	2 年内	风险较低	195.32	105.57	123.73
30、	客户 30	283.95	211.02	（2）	2 年内	有一定风险	72.93	211.02	283.95
31、	客户 31	262.87	262.87	（2）	2 年内	有一定风险	-	262.87	262.87
32、	客户 32	257.88	91.72	（1）	2 年内	风险较低	166.16	91.72	76.45
33、	客户 33	249.57	3.04	（1）	2 年内	风险较低	246.53	3.04	16.18
34、	客户 34	227.47	61.06	（1）	2 年内	风险较低	166.41	61.06	42.88

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							2 年以内	2 年以上	
35、	客户 35	222.66	0.63	（1）	2 年内	风险较低	222.03	0.63	12.80
36、	客户 36	220.92	87.00	（2）	2 年内	风险较低	133.92	87.00	68.59
37、	客户 37	213.34	213.34	（1）	2 年内	风险较低	-	213.34	203.22
38、	客户 38	212.20	212.20	（1）	2 年内	有一定风险	-	212.20	212.20
39、	客户 39	211.13	211.13	（2）	2 年内	风险较低	-	211.13	211.13
40、	客户 40	204.32	204.32	（2）	2 年内	风险较低	-	204.32	194.63
	合计	25,394.75	11,544.00				13,850.75	11,544.00	10,746.31

注：逾期原因（1）公司产品特性及市场承接能力的影响；（2）处方药销售结算周期较长的影响。

（2）账龄 1-2 年逾期的应收账款金额为 5,482.99 万元,共涉及客户 156 名,其中前 40 名客户应收账款金额占比为 68.62%，情况如下：

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							1 年以内	1 年以上	
1、	客户 1	934.19	636.38	(1)	1 年	风险较低	297.8	636.38	122.89
2、	客户 2	664.94	455.46	(1)	1 年	风险较低	209.48	455.46	87.95
3、	客户 3	517.14	442.43	(1)	1 年	风险较低	74.71	442.43	85.43
4、	客户 4	266.01	240.52	(1)	1 年	风险较低	25.49	240.52	46.44
5、	客户 5	276.01	232.32	(1)	1 年	风险较低	43.69	232.32	44.86

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							1 年以内	1 年以上	
6、	客户 6	323.33	206.93	(1)	1 年	风险较低	116.4	206.93	39.96
7、	客户 7	193.43	193.43	(1)	1 年	风险较低	-	193.43	37.35
8、	客户 8	187.02	187.02	(1)	1 年	风险较低	-	187.02	36.11
9、	客户 9	156.6	156.38	(1)	1 年	风险较低	0.22	156.38	30.2
10、	客户 10	234.46	92.24	(1)	1 年	风险较低	142.22	92.24	17.81
11、	客户 11	155.12	84.55	(1)	1 年	风险较低	70.57	84.55	16.33
12、	客户 12	154.15	73.06	(1)	1 年	风险较低	81.09	73.06	14.11
13、	客户 13	119.25	61.02	(2)	1 年	风险较低	58.23	61.02	11.78
14、	客户 14	98.47	55.43	(2)	1 年	风险较低	43.04	55.43	10.7
15、	客户 15	69.41	54.9	(1)	1 年	风险较低	14.51	54.9	10.6
16、	客户 16	81.09	53.25	(1)	1 年	风险较低	27.83	53.25	10.28
17、	客户 17	40.88	40.88	(1)	1 年	风险较低	-	40.88	7.89
18、	客户 18	40.35	40.35	(1)	1 年	风险较低	-	40.35	7.79
19、	客户 19	39.83	39.83	(1)	1 年	风险较低	-	39.83	7.69
20、	客户 20	39.4	39.4	(1)	1 年	风险较低	-	39.4	7.61
21、	客户 21	46.98	38.94	(1)	1 年	风险较低	8.04	38.94	7.52
22、	客户 22	56.65	28.63	(1)	1 年	风险较低	28.02	28.63	5.53
23、	客户 23	28.26	28.26	(1)	1 年	风险较低	-	28.26	5.46
24、	客户 24	28.03	28.03	(1)	1 年	风险较低	-	28.03	5.41

序号	逾期主体	2020 年末	逾期金额	逾期原因（注）	预计回收时间	收回风险	账龄分布描述		坏账准备计提
							1 年以内	1 年以上	
25、	客户 25	28.02	28.02	(1)	1 年	风险较低	-	28.02	5.41
26、	客户 26	104.7	26.44	(1)	1 年	风险较低	78.26	26.44	5.11
27、	客户 27	47.21	25.37	(1)	1 年	风险较低	21.84	25.37	4.9
28、	客户 28	22.07	22.07	(1)	1 年	风险较低	-	22.07	4.26
29、	客户 29	52.86	19.23	(1)	1 年	风险较低	33.63	19.23	3.71
30、	客户 30	16.39	16.39	(1)	1 年	风险较低	-	16.39	3.16
31、	客户 31	15.89	15.89	(1)	1 年	风险较低	-	15.89	3.07
32、	客户 32	15.04	15.04	(1)	1 年	风险较低	-	15.04	2.9
33、	客户 33	13.22	13.22	(1)	1 年	风险较低	-	13.22	2.55
34、	客户 34	87.91	13.21	(1)	1 年	风险较低	74.7	13.21	2.55
35、	客户 35	124.06	12.4	(2)	1 年	风险较低	111.66	12.4	2.39
36、	客户 36	34.64	10.76	(1)	1 年	风险较低	23.88	10.76	2.08
37、	客户 37	9.04	9.04	(1)	1 年	风险较低	-	9.04	1.75
38、	客户 38	12.99	8.8	(1)	1 年	风险较低	4.19	8.8	1.7
39、	客户 39	8.49	8.49	(1)	1 年	风险较低	-	8.49	1.64
40、	客户 40	8.48	8.48	(1)	1 年	风险较低	-	8.48	1.64
	合计	5,352.01	3,762.49				1,589.50	3,762.49	726.52

注：逾期原因（1）公司产品特性及市场承接能力的影响；（2）处方药销售结算周期较长的影响。

（五）逾期原因

1、公司产品特性及市场承接能力的影响

公司OTC品种主要是以止咳感冒系列为主，由于感冒止咳市场的竞争日趋白热化，公司以前依靠经销商销售渠道销售公司药品的方式已对公司的发展形成了制约。公司为确保市场的有效持续发展，启动OTC战略，近年来年全面与TOP100大连锁建立合作关系，为促进终端市场的开拓，鼓励合作商业客户向连锁提供铺货，给予信用政策支持。对于上市公司及非上市国有公司的经销商，采取有利于销售实现及增强公司药品竞争力促进销售增加的方式，信用期限最大控制在24个月内。但在此过程中还是出现了部分市场承接能力较弱、终端动销未达到预期目标的情况，影响了经销商资金周转，导致经销商向公司回款变慢，从而造成应收账款的逾期。

2、处方药销售结算周期较长的影响

医保结算由各省市区县的医保中心与医保定点医疗机构及药店进行结算，根据各区县的医保结算政策、经济发展水平及医保基金运行情况，医保结算周期存在较大的地区差异性，造成了部分商业对公司回款相应延长，但该类应收账款风险较低。2020年度，因新冠疫情的影响，部分产品销售受限，众多客户经营困难，未能及时回款。

（六）回收风险分析

公司账龄超过一年以上应收账款的占比虽有所增加，但应收账款整体风险可控，原因如下：

1、公司选择经销商的标准为拥有全国性医疗机构资源或地方性资源较为优质的客户，OTC渠道覆盖广泛、资信良好且业务人员具有较强专业能力的商业公司，目前合作的商业公司多为与公司有多年合作基础的经销商，而且合作关系一直保持良好。这部分客户主要是上市公司、非上市国有公司及其他具有区域性销售资源优势的公司，资信好，经营规范，终端销售能力较强，回款风险较低。

2、为提升市场竞争力，公司针对合作良好的优质客户，公司采取相对宽松的授信销售模式，增强客户信心，提高市场占有率，促进销售。在经营管理过程中，公司还采取了资信额度管理方式，对客户进行分类管理，分为A、B、C、D四类，其中D类为先款后货客户；A、B、C类为授信客户，不同类别不同的信用额度管理。

经销商资信的分类管理方式，既保证了原有商业客户合作关系的加强，同时加大D类客户的开发，整体上降低公司应收账款的风险。

3、公司对经销商的经营运转情况保持着密切关注，销售人员须定期对经销商开展业务沟通或拜访，并与经销商核对往来账务，从而能够及时掌握经销商的经营运转情况，将应收账款回收风险控制在可控范围之内。

三、账龄一年以上应收账款中非逾期客户名称、是否关联方以及账期较长原因

账龄一年以上应收账款中非逾期客户名称合计 184 家，金额为 10,088.53 万元，其中前二十三家未逾期应收账款占比 84%，情况如下：

序号	名称	是否关联方
1	四川九州通医药有限公司	否
2	必康百川医药（河南）有限公司	否
3	九州通集团杭州医药有限公司	否
4	华润湖南医药有限公司	否
5	云南腾瑞医药有限公司	否
6	广东鸿顺医药物流有限公司	否
7	福建九州通医药有限公司	否
8	江苏九州通医药有限公司	否
9	重庆九州通医药有限公司	否
10	安徽九州通医药有限公司	否
11	其他 13 家	否

上述客户账期较长主要原因为以下两点：一、为促进终端市场的开拓，鼓励合作商业客户向连锁提供铺货，给予相对宽松的信用政策；其二、处方药销售结算周期较长的影响。

（3）说明应收账款科目中，2018-2020年坏账准备计提的测算过程及依据，并结合期后回款、坏账准备按账龄组合计提比例及同行业可比公司情况，说明4年以内的应收账款是否存在回收风险，各报告期坏账计提是否充分；

一、2018-2020 年坏账准备计提的测算过程及依据

（一）2018 年，采用账龄分析法计提坏账准备；

（二）2019 年，公司执行新金融工具准则，制定相应会计政策，将应收账款归类为以摊余成本计量的金融资产，期末管理层对应收账款余额按照信用风险进行分类，

对信用风险显著不同的应收账款单项评价信用风险，除了单项评估信用风险的应收账款外，公司基于共同风险特征将应收账款划分为不同的组合。对于具有较低信用风险的应收账款组合不计提损失准备，如合并范围内应收账款。对于较低风险以外的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，确定存续期信用损失率计提坏账。信用损失率计算过程如下：

首先编制合并范围内各公司 2016-2020 年应收账款账龄计提坏账组合明细，第二步在组合明细的基础上计算迁徙率；第三步按照计算出的迁徙率计算历史损失率，第四步考虑前瞻性信息；第五步比较历史损失率与原会计政策坏账计提比率确定预期损失率。

2019 年公司经上述程序计算所得的预期信用损失率低于原坏账计提比例，考虑到公司客户质量、信用状况对比以前年度未发生重大变化，故采用原账龄分析法计提比例作为账龄组合的预期信用损失率。

2020 年，受新冠疫情影响，各地监管部门纷纷限制和禁止感冒止咳类、发热类用药销售，公司主要产品感冒止咳系列产品受监管政策影响，感冒止咳类药品销售额相比 2019 年度大幅下降 57.72%。且回款受其影响较大；基于谨慎性原则，公司本期采用信用损失率计提坏账。

以子公司神奇药业单体为例说明 2019、2020 年账龄组合应收账款坏账准备计提的具体计算过程，具体如下：

1、2019 年账龄组合应收账款坏账准备计提的具体计算过程

第一步：确定历史应收账款余额及对应账龄

单位：万元

账龄	2016 年末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	近三年平均余额	结构比
1 年以内	39,339.87	24,850.55	21,136.85	23,616.24	23,201.21	53.46%
1-2 年	8,407.71	19,689.25	13,786.89	8,309.10	13,928.41	32.09%
2-3 年	1,065.50	2,963.37	4,083.05	7,794.61	4,947.01	11.40%
3-4 年	305.18	186.92	850.24	1,692.99	910.05	2.10%
4-5 年	51.28	31.54	178.47	805.79	338.60	0.78%
5 年以上	24.18	5.94	27.62	198.53	77.37	0.18%
合计：	49,193.71	47,727.56	40,063.11	42,417.27	43,402.65	100.00%

第二步：计算迁徙率

账龄	2016-2017 年迁徙率	2017-2018 年迁徙率	2018 年-2019 年迁徙率	平均迁徙率
1 年以内	50.05%	55.48%	39.31%	48.28%
1-2 年	35.25%	20.74%	56.54%	37.51%
2-3 年	17.54%	28.69%	41.46%	29.23%
3-4 年	10.33%	95.48%	94.77%	66.86%
4-5 年	11.58%	87.58%	100.00%	66.39%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步：确定预期损失率

账龄	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率	确定预期损失率	差异	说明
1 年以内	2.35%	0.23%	2.58%	0.25%	2.33%	前瞻性估计为历史违约率上调 10%
1～2 年(含 2 年)	4.87%	0.49%	5.35%	10.00%	-4.65%	
2～3 年(含 3 年)	12.98%	1.30%	14.27%	30.00%	-15.73%	
3～4 年(含 4 年)	44.39%	4.44%	48.83%	50.00%	-1.17%	
4～5 年(含 5 年)	66.39%	6.64%	73.03%	100.00%	-26.97%	
5 年以上	100.00%		100.00%	100.00%	0.00%	

（四）2020 年账龄组合应收账款坏账准备计提的具体计算过程

第一步：确定历史应收账款余额及对应账龄

单位：万元

账龄	2017 年末余额	2018 年末余额	2019 年末余额	2020 年末余额	近三年平均余额	结构比
1 年以内	24,850.55	21,136.85	23,616.24	8,576.54	17,776.54	46.52%
1-2 年	19,689.25	13,786.89	8,309.10	12,597.54	11,564.51	30.27%
2-3 年	2,963.37	4,083.05	7,794.61	3,398.52	5,092.06	13.33%
3-4 年	186.92	850.24	1,692.99	5,511.89	2,685.04	7.03%
4-5 年	31.54	178.47	805.79	1,078.76	687.67	1.80%
5 年以上	5.94	27.62	198.53	985.79	403.98	1.06%
合计：	47,727.56	40,063.11	42,417.27	32,149.04	38,209.81	100.00%

第二步：计算迁徙率

账龄	2017-2018 年迁徙率	2018-2019 年迁徙率	2019 年-2020 年迁徙率	平均迁徙率
1 年以内	55.48%	39.31%	53.34%	49.38%
1-2 年	20.74%	56.54%	40.90%	39.39%
2-3 年	28.69%	41.46%	70.71%	46.96%
3-4 年	95.48%	94.77%	63.72%	84.66%
4-5 年	87.58%	100.00%	100.00%	95.86%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步：确定预期损失率

账龄	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率	公司账龄分析法计提比例	差异	确定的预期信用损失率	说明
1 年以内	7.41%	3.71%	11.12%	0.02%	11.10%	11.12%	前瞻性估计为历史违约率上调 50%
1～2 年(含 2 年)	15.01%	7.51%	22.52%	10.00%	12.52%	22.52%	
2～3 年(含 3 年)	38.11%	19.05%	57.16%	30.00%	27.16%	57.16%	
3～4 年(含 4 年)	81.15%	40.58%	100.00%	50.00%	50.00%	100.00%	
4～5 年(含 5 年)	95.86%	47.93%	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	
5 年以上	100.00%		100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	

（五）2018—2020 年公司应收账款按账龄组合坏账准备计提情况如下：

账龄	2018年期末余额			2019年期末余额			2020年期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	应收账款	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	63,769.91	177.70	0.28%	57,008.42	129.81	0.23%	35,323.44	1,883.51	5.33%
1至2年	19,093.34	1,739.00	9.11%	12,971.64	1,297.16	10.00%	15,571.52	3,006.85	19.31%
2至3年	6,703.45	2,011.04	30.00%	10,464.11	3,139.23	30.00%	5,405.64	3,010.55	55.69%
3至4年	2,696.98	1,348.49	50.00%	3,495.12	1,747.56	50.00%	7,014.14	6,681.57	95.26%
4至5年	963.30	963.35	100.00%	2,550.09	2,550.09	100.00%	2,754.33	2,754.33	100.00%
5年以上	550.45	550.45	100.00%	1,453.08	1,453.08	100.00%	3,825.01	3,825.01	100.00%
合计	93,777.43	6,790.02	7.24%	87,942.45	10,316.93	11.73%	69,894.08	21,161.83	30.28%

公司 2018—2020 年应收账款按账龄组合坏账计提比例分别为 7.24%、11.73%、30.28%。

二、应收账款期后回款情况：

（一）2020 年 12 月 31 日应收账款期后收回整体情况

单位：万元

项目	金额或比例
2020 年 12 月 31 日	71,933.40
2021 年 5 月 20 日	25,215.13
回款比例	35.05%

（二）4 年以内应收账款余额中前 60 名客户收回情况如下：

1、2018 年 4 年以内应收账款余额中前 60 名客户收回情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	2019 年回款	2020 年回款	2021 年 1-5 月回款	回款金额合计	回款比例
前六十名合计	51,601.86	27,991.94	12,412.63	1,500.35	41,904.92	81.21%
其中：未逾期	47,285.50	26,132.52	11,505.21	1,500.35	39,138.08	82.77%
逾期	4,316.35	1,859.43	907.42	-	2,766.85	64.10%

注：前六十名客户为应收账款余额前六十名，包含部分未逾期客户和部分逾期客户。

2、2019 年 4 年以内应收账款余额中前 60 名客户收回情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	2020 年回款	2021 年 1-5 月回款	回款金额合计	回款比例
前六十名合计	55,344.16	32,574.04	4,979.39	37,553.43	67.85%
其中：未逾期	46,320.30	30,607.43	4,917.23	35,524.67	76.69%
逾期	9,023.86	1,966.61	62.15	2,028.76	22.48%

注：前六十名客户为应收账款余额前六十名，包含部分未逾期客户和部分逾期客户。

3、2020 年 4 年以内应收账款余额中前 60 名客户收回情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	2021 年 1-5 月回款	回款比例
前六十名合计	41,431.51	16,415.43	39.62%
其中：未逾期	33,010.79	15,771.71	47.78%
逾期	8,420.72	643.73	7.64%

注：前六十名客户为应收账款余额前六十名，包含部分未逾期客户和部分逾期客户。

从上表可以看出，公司截止 2021 年 5 月应收账款收回比例为 35.05%。截止 2020 年 12 月 31 日公司应收账款客户数量约为 1,300 家，其中应收账款余额前 60 名合计占整体应收账款余额的比例高于 65.00%。2018-2020 年前 60 名未逾期客户回款比例分别为 82.77%、76.69%、47.78%，逾期客户回款比例分别为 64.10%、22.48%、7.24%。2019、2020 年回款比例较 2018 年低主要是由于部分客户信用期为 24 个月，2021 回款金额统计数据为 1-5 月；综上,经统计前 60 名客户历年收回情况，即使部分大客户结算较慢未能收回的，经业务跟踪也未发现存在较大回收风险的情形，同时基于谨慎性原则考虑，公司对于未能回收客户的应收账款已按会计政策计提了坏账准备，公司已对应收账款进行积极催收，综上 4 年以内的应收账款收回的风险可控。

（三）公司应收账款账龄组合坏账准备计提情况

1、2018 年应收账款账龄组合坏账准备计提及与同行业可比公司对比情况

（1）2018 年应收账款账龄组合坏账准备计提情况如下：

单位：万元

名称	2018.12.31			
	应收账款	占比	坏账准备	计提比例（%）
1 年以	63,769.91	68.00%	177.70	0.28
1 至 2 年	19,093.34	20.36%	1,739.00	9.11
2 至 3 年	6,703.45	7.15%	2,011.04	30.00
3 至 4 年	2,696.98	2.88%	1,348.49	50.00
4 至 5 年	963.30	1.03%	963.35	100.00
5 年以上	550.45	0.59%	550.45	100.00
合计	93,777.43	100.00%	6,790.02	7.24

（2）同行业可比公司应收账款按账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

时间	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	计提比例
2018	神奇制药	0.28%	9.11%	30%	50%	100%	100%	7.24%
2018	寿仙谷	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	5.17%
2018	济川药业	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.19%
2018	通化金马	6.00%	8.00%	12.00%	20.00%	50.00%	100.00%	7.12%
2018	葵花药业	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	7.46%

时间	公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	计提比例
2018	翰宇药业	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	7.73%
2018	同仁堂	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	9.47%
2018	尔康制药	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	13.30%
2018	江中药业	5.00%	30.00%	50.00%	70.00%	70.00%	100.00%	15.60%
2018	利德曼	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	19.25%

（3）2018年公司单项计提坏账2,018.21万元，计提比例100%,公司整体计提比例为9.19%，按账龄组合计提比例为7.24%；公司4年以下应收账款比例为98.39%,4年以内应收账款计提比例与同行业相比处于中等偏低水平，因此公司坏账准备计提较为充分，具有合理性。

2、2019应收账款账龄组合计坏账准备计提及与同行业可比公司对比情况

（1）2019年应收账款账龄组合计坏账准备情况如下：

单位：万元

名称	2019.12.31			
	应收账款	占比	坏账准备	计提比例（%）
1年以内小计	52,077.49	59.22%	129.81	0.25
1至2年	17,902.57	20.36%	1,297.16	7.25
2至3年	10,464.11	11.90%	3,139.23	30.00
3至4年	3,495.12	3.97%	1,747.56	50.00
4至5年	2,550.09	2.90%	2,550.09	100.00
5年以上	1,453.08	1.65%	1,453.08	100.00
合计	87,942.45	100.00%	10,316.93	11.73

（2）同行业可比公司应收账款按账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

时间	公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	组合坏账计提比例
2019	神奇制药	0.25%	7.25%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	11.73%
2019	江中药业	3.00%	32.00%	50.00%	70.00%	70.00%	100.00%	3.53%
2019	寿仙谷	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	5.08%
2019	济川药业	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.50%
2019	同仁堂	2.23%	7.78%	52.18%	97.97%	99.80%	100.00%	6.18%
2019	葵花药业	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	6.95%

时间	公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	组合坏账计提比例
2019	通化金马	6.06%	8.03%	12.63%	22.93%	50.26%	98.44%	8.33%
2019	尔康制药	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	13.12%
2019	翰宇药业	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	13.66%
2019	利德曼	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	21.08%

（3）2019年公司单项计提坏账2,039.33万元，计提比例100%,公司整体计提比例为13.73%，按账龄组合计提比例为11.73%；公司4年以下应收账款比例为95.45%,4年以内应收账款计提比例与同行业相比处于中等水平，因此公司坏账准备计提较为充分，具有合理性。

3、2020应收账款账龄组合计坏账准备情况如下：

（1）2020年应收账款账龄组合计坏账准备情况如下：

单位：万元

名称	2020.12.31			
	应收账款	占比	坏账准备	计提比例（%）
1年以内小计	35,323.44	50.54%	1,883.51	5.33
1至2年	15,571.52	22.28%	3,006.85	19.31
2至3年	5,405.64	7.73%	3,010.55	55.69
3至4年	7,014.14	10.04%	6,681.57	95.26
4至5年	2,754.33	3.94%	2,754.33	100.00
5年以上	3,825.01	5.47%	3,825.01	100.00
合计	69,894.08	100.00%	21,161.83	30.28

（2）同行业可比公司应收账款按账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

时间	公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	综合坏账比例
2020	神奇制药	5.33%	19.31%	55.69%	95.26%	100.00%	100.00%	30.28%
2020	江中药业	3.00%	32.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.12%
2020	寿仙谷	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	5.18%
2020	济川药业	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.55%

时间	公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	综合坏账比例
2020	同仁堂	1.69%	14.02%	40.61%	62.85%	91.55%	100.00%	9.21%
2020	葵花药业	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	11.31%
2020	尔康制药	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	15.91%
2020	利德曼	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	17.61%
2020	翰宇药业	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	29.37%
2020	通化金马	7.67%	38.96%	64.14%	80.02%	100.00%	100.00%	31.38%

2020 年公司单项计提坏账 2,039.33 万元，计提比例 100%,公司整体计提比例为32.25%，按账龄组合计提比例为 30.28%；按账龄分析，公司 4 年以内应收账款占比90.59%以上，而公司4年以内应收账款计提比例与同行业可比公司相比处于较高水平，遵循谨慎性原则，本期应收账款坏账准备计提比较充分，符合公司实际情况，较为合理。

综上所述，公司对应收账款坏账准备及逾期信用损失率的计算符合会计准则相关规定；且经统计公司大额客户应收账款综合回款情况良好，综合考虑坏账准备计提情况，公司应收账款风险可控，已经计提的坏账准备能够涵盖预期可能发生的损失。

【会计师意见】：

我们结合公司上述回复的情况，设计并执行了包括但不限于以下审计程序：

1、基于年报审计，复核应收账款坏账准备是否按既定政策和比例提取，检查应收账款坏账准备计算过程中计算方法的选择、计算结果和会计处理是否正确；

2、检查对应收账款的期后收回情况；查询客户相关信息；根据关联方的确认条件核实神奇制药与客户关系；

3、结合可比公司坏账政策以及公司的实际情况分析公司计提坏账准备是否充分。

基于我们已执行的审计程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司应收账款坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。上述回复内容与财务报告列报及披露相关的信息与我们在审计过程中获取的信息未见重大不一致。

工作函问题二：年报披露，报告期末其他应收款账面价值 0.30 亿元，较期初 1.40 亿元大幅下滑，主要因本期计提减值准备 6487.36 万元所致。附注显示，按账龄披露的其他应收款合计 1.31 亿元，1 年以上其他应收款占比 85.5%；按欠款方归集的期末余额前五名均为自然人，金额合计 2728.68 万元，款项性质为往来借款、备用金，账龄均为 3 年以上，全额计提坏账。请公司补充披露：（1）其他应收款的具体情况，包括款项性质、交易对方是否关联方、对应金额及发生原因，并结合协议安排，说明相关款项对公司经营业务的具体影响；（2）其他应收款余额前五名在以前年度的坏账准备计提情况和原因，公司对相关交易对方是否进行了前期资信审查及后续追偿措施，对其他应收款的管控是否合理审慎；（3）2018-2020 年坏账准备计提的测算过程及依据，结合回款期限、前期回收风险评估，说明各报告期坏账计提是否充分；（4）请会计师对上述问题发表意见，请公司全体董事对问题（2）发表意见。

【公司回复】：

（1）其他应收款的具体情况，包括款项性质、交易对方是否关联方、对应金额及发生原因，并结合协议安排，说明相关款项对公司经营业务的具体影响

一、公司2020年12月31日其他应收款具体情况如下：

款项性质	主要对象	关联方金额（万元）	非关联方金额（万元）
市场周转金	销售人员	0.00	10,400.55
临时业务借款	企业员工	0.00	263.40
往来款	外部单位	0.00	2,474.56
合计		0.00	13,138.51

二、各类款项对公司经营业务的具体影响

（一）市场周转金

公司给予全国各省区销售人员一定金额的市场周转金，提高市场开拓效率，促进销售，对公司经营销售业务产生积极影响。

（二）临时业务借款

公司给予企业员工临时业务借款，主要是进行临时小额采购，目的是提高采购效率，及时补充所需的物资，对公司经营业务产生积极影响。

（三）往来款

公司与外部单位的往来款，主要为保证金、代收代付款、社保款等，款项主要是公司正常生产经营形成。

（2）其他应收款余额前五名在以前年度的坏账准备计提情况和原因，公司对相关交易对方是否进行了前期资信审查及后续追偿措施，对其他应收款的管控是否合理审慎

公司其他应收款余额前五名系因公司借支的市场周转金形成。交易对方均公司非关联方。

公司为市场业务发展需要，曾采取由市场区域业务负责人集中向公司借支市场周转金的营销管理模式。为控制公司资金风险，明确借款主体责任，公司要求业务负责人以个人名义借款的方式借支市场周转金，用于业务负责人所管辖区域内下属业务团队人员维护开拓市场渠道，扩大公司产品终端覆盖范围、促进公司产品销售，完成公司销售战略目标，各区域业务团队人员规模为10—50人。

周转金的借支，公司依流程对业务负责人的主体责任及资信状况进行了审定审批。在业务开展过程中，业务负责人及其所属团队人员发生的符合公司业务管理规定的费用经审核审批后据实报销。

市场周转金采用据实结算方式进行管理，即相关业务负责人借出周转金后，其在所负责业务范围尚未发生变动前，产生实际相关业务费用后，业务负责人填报单据经过营销管理部门的确认，确认后将相关合同票据交由财务审核，公司财务部门按照业务类型、合同、票据是否合规、周转金借支情况等内容审核无误后予以报销。业务完成或个人业务负责终止时，公司财务及业务部门将与区域负责人进行结算，并对尚欠周转金余额进行清收。

对不能及时收回的市场周转金，公司采取对账确认、法务部门介入催收、借款人作出书面还款承诺等方式，保障公司利益。对于个别拒不配合的，公司采取司法介入方式强制清收。

一、公司2020年末其他应收款余额前五名2018-2020年坏账计提情况及原因如下表：

单位：人民币/万元

	斯雅晴	石梦蛟	刚健	郭增平	王斌
2020年：					
期末余额	992.50	630.00	394.16	365.00	347.02

	斯雅晴	石梦蛟	刚健	郭增平	王斌
坏账准备	992.50	630.00	394.16	365.00	347.02
账面价值	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
计提原因	偿债能力较差	偿债能力较差	偿债能力较差	偿债能力较差	偿债能力较差
2019年：					
期末余额	992.50	630.00	394.16	365.00	552.82
坏账准备	992.50	63.00	197.08	36.50	165.85
账面价值	0.00	567.00	197.08	328.50	386.97
计提原因	债务偿债能力较差，全额计提坏账准备	根据信用风险分析法计提坏账准备	根据信用风险分析法计提坏账准备	根据信用风险分析法计提坏账准备	根据信用风险分析法计提坏账准备
2018年：					
期末余额	770.86	630.00	399.18	455..00	552.52
坏账准备	77.09	0.00	121.30	0.00	55.25
账面价值	693.77	630.00	277.88	455..00	497.27
计提原因	根据账龄计提坏账准备	根据2018年政策，1-6个月不计提坏账准备	根据账龄计提坏账准备	根据2018年政策，1-6个月不计提坏账准备	根据账龄计提坏账准备

二、针对2020年末其他应收款余额前五名公司前期审批及后续追偿措施

（一）斯雅晴

斯雅晴为公司川渝市场的业务负责人，2016 年至 2018 年期间斯雅晴为开展市场营销业务，向公司借市场周转金，现尚有余额 992.50 万元，至今未归还。市场周转金借款发生时，公司已按相关程序进行审批。根据公司与斯雅晴所借支周转金往来账务核对，于 2020 年 7 月 15 日所确认的截止 2020 年 6 月 30 日《对账函》，斯雅晴认可尚欠公司款项 992.50 万元。经公司催收，因斯雅晴未及时履行还款义务，公司于 2020 年 10 月 9 日向斯雅晴送达《催款函》，对斯雅晴尚欠款项进行催收。为妥善处理该事项，防范财产损失风险，公司已聘请外部律师团队协助处理。根据律师调查，因受 2020 年疫情影响，斯雅晴目前尚无还款能力，后续将根据实际情况采取相应措施办理。根据调查进展情况并基于谨慎性原则考虑，公司从 2019 年起对斯雅晴的其他应收款全额计提坏账准备。

（二）石梦蛟

公司 2017 年为了开展连锁药店收购业务，决定由石梦蛟负责开展执行连锁药店收购项目，同时为了防范经营风险，保障公司财产安全，公司要求石梦蛟以个人名义向公司借支收购连锁药店的款项 630.00 万元，该笔款项已按程序审批。因收购连锁药店业务未达到预期目标，公司于 2019 年开始催收还款。2020 年，根据公司与石梦蛟往来账务，于 2020 年 7 月 15 日所确认的截止 2020 年 6 月 30 日《对账函》，石梦蛟认可尚欠公司款项 630.00 万元。因石梦蛟未及时履行还款义务，公司于 2020 年 10 月 9 日向石梦蛟送达《催款函》，对石梦蛟尚欠款项进行催收。为妥善处理该债权，防范财产损失风险，公司已聘请外部律师团队协助处理。根据律师调查，因受 2020 年疫情影响，石梦蛟收入下滑，目前还款能力较差，虽然石梦姣本人承诺，在 2022 年 6 月 30 日全部归还上述欠款，但公司基于谨慎性考虑，从 2020 年起对石梦蛟的其他应收款全额计提坏账准备。现已还款 140.00 万元，尚欠 490.00 万元。

（三）刚健

刚健为公司川渝市场的销售业务负责人。在其任职期间，刚健为开展川渝市场营销业务，向公司借支市场周转金，至今仍有 394.16 万元尚未归还。市场周转金借款发生时，上述周转金已按公司程序审批。刚健所借市场周转金余款，经公司多次催收，拒不配合还款。公司已向重庆市公安局南岸分局报案，该局已立案调查，案件目前正办理中。基于谨慎性原则考虑，公司从 2020 年起对刚健的其他应收款全额计提坏账准备。

（四）郭增平

郭增平为公司员工，从 2018 年起，为开展市场营销业务，向公司借支市场周转金 455.00 万元，已归还 90.00 万元，至今尚未归还 365.00 万元。根据公司市场周转金的借款政策，上述周转金已按公司程序审批。公司于 2020 年 7 月 15 日和 2020 年 10 月 9 日两次向郭增平送达《催款函》，对郭增平尚欠款项进行催收。因受 2020 年疫情影响，郭增平目前暂无还款能力，郭增平虽然已承诺在 2021 年 12 月 31 日前归还上述款项，但公司基于谨慎性考虑，2020 年对郭增平的其他应收款全额计提坏账准备。

（五）王斌

王斌为公司员工，为开展湖南市场营销业务，向公司借支市场周转金，至今尚有 347.02 万元未归还。根据公司市场周转金的借款政策，上述周转金已按公司程序审批。公司于 2020 年 7 月 15 日和 2020 年 10 月 9 日两次向王斌送达《催款函》，对王斌尚欠

款项进行催收。多次催收无果，公司对王斌欠款事实进行了梳理，计划采取法律途径追缴上述欠款，公司基于谨慎性考虑，2020 年对王斌的其他应收款全额计提坏账准备。

三、公司对其他应收款的管控

根据公司制度所有借款类业务由申请人提出，经部门经理审核、分管总监签字、并经财务总监和总经理签字后，由出纳人员进行支付，公司的管控制度合理审慎。

在 2018 年以前，公司为开拓发展销售市场，实施省区经理负责制，各省区经理统管辖区内销售业务，根据各省区市场销售规模的预计情况，统一借支市场周转金，根据业务完成情况，凭相关资料经营销中心核实，财务审核，总经理审批后据实进行账务处理。

2018 年后，公司调整营销管理模式，逐步取消各省区市场周转金统一借支。同时，开始对前期已借支尚未归还的市场周转金进行催收。

通过调整后营销管理模式的实施，其他应收款金额逐年下降，针对极少不归还原借支周转金的业务人员，公司将采取法务催收及法律诉讼等方式，保障公司利益。

（3）2018-2020 年坏账准备计提的测算过程及依据，结合回款期限、前期回收风险评估，说明各报告期坏账计提是否充分

（一）2018年，公司其他应收款的坏账计提方法为账龄分析法和单项计提法，其中账龄分析法的具体计提标准如下表：

账龄	计提比例
1年以内（含一年）	
其中：1-6个月	
7-12个月	2%
1-2年	10%
2-3年	30%
3-4年	50%
4-5年	100%
5年以上	100%

其他应收款市场周转金原则上信用账期控制在 12 个月内，在业务负责人业务负责期限内据实结算后，财务及业务管理部门对借款人进行催收清欠工作。2018 年度坏账准备计提是根据公司执行的相关会计政策，除对已有确定依据不能收回的个别款项采用单项计提法外，其他的款项采用账龄分析法计提坏账准备。根据账龄分析法及规定的相应计提比例，1 年期以上的坏账准备计提是充分的。

（二）2019年和2020年，公司按照其他应收款的清查情况，进行账龄分析，并结合借款人还款情况及还款能力，计提信用减值损失。

2018年后，公司调整了营销管理模式，逐步取消各省区业务负责人市场周转金集中借支方式，并对市场周转金尚欠余额进行结算清收。2018年12月31日、2019年12月31日及2020年12月31日，其他应收款账面余额分别为20,895.00万元、18,470.00万元、13,139.00万元，公司加强对其他应收款的管理，取得了明显成效，其账面余额逐年下降。截止2020年底，与2018年比，其他应收款余额已下降7,756.00万元,下降比例为37.12%。基于谨慎性原则，公司于2019年底将已清查的暂无偿还能力的债务人的其他应收款全额计提坏账，将预计具有偿还能力的债务人余额按清查后的预计损失金额计提坏账，该计提方法延续至2020年。后续公司将对所欠款项加大清收力度，依法进行追偿。

单位：人民币/万元

根据预计损失金额确定分组	2020年	2019年
1、预计全额损失组合余额	8,788.33	2,743.91
计提比例	100%	100%
坏账计提金额	8,788.33	2,743.91
预计全额损失组合账面金额	0.00	0.00
2、预计非全额损失组合余额	4,350.18	15,726.52
计提比例	31.79%	11.27%
坏账计提金额	1,383.06	1,772.68
预计非全额损失组合账面金额	2,967.12	13.953.84

2020年受疫情影响，剩余“预计非全额损失组”款项回收难度加大，该部分款项根据其账龄及信用风险变化，本年预期信用损失率为为31.79%。

（三）2018-2020年坏账计提过程

单位：人民币/万元

账龄	账面余额	坏账准备情况	
		坏账计提	计提比例
2020 年：			
账龄组合：			
1 年以内	1,891.74	675.19	35.69%
1 至 2 年	4,899.75	3,670.12	74.90%
2 至 3 年	3,128.85	2,770.35	88.54%
3 至 4 年	2,865.80	2,703.36	94.33%
4 至 5 年	304.60	304.60	100.00%
5 年以上	47.77	47.77	100.00%
2020 年合计	13,138.51	10,171.39	**77.42%**
2019 年：			
账龄组合：			
1 年以内	9,009.26	1,408.76	15.64%
1 至 2 年	6,120.50	1,069.29	17.47%
2 至 3 年	2,890.00	1,681.45	58.18%
3 至 4 年	312.13	218.55	70.02%
4 至 5 年	53.16	53.16	100.00%
5 年以上	85.38	85.38	100.00%
2019 年合计	18,470.43	4,516.59	**24.45%**
2018 年：			
1、账龄分析法：			
1-6 个月	9,803.64	-	0.00
7-12 个月	3,859.74	77.20	2.00%
1 年以内小计	13,663.38	77.20	0.57%
1 至 2 年	5,671.86	567.19	10.00%
2 至 3 年	1,295.52	388.65	30.00%
3 至 4 年	110.52	55.26	50.00%
4 至 5 年	23.49	23.49	100%
5 年以上	69.97	69.97	100%
2、单项计提法：	60.35	60.35	100%
2018 年合计	20,895.09	1,242.11	**5.94%**

（四）结合回款期限、前期回收风险评估，说明各报告期坏账计提的合理性

市场周转金和临时业务借款的借支人是公司人员，借款属公司业务事项需要并按程序审批，借款回款期限根据借款业务事项的推进结果进行结算确认。公司按照其他应收款的清查情况，进行账龄分析，并结合借款人还款情况及还款能力，基于谨慎性原则，根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，各报告期坏账计提是合理的，符合公司经营管理实际情况。

【会计师意见】：

一、会计师核查程序

实施的审计程序包括但不限于：

1、针对公司回复问题（1）情况，结合年报审计工作，实施如下程序：

（1）查询2020年数据，复核2020年其他应收款财务数据列示的准确性；

2、针对公司回复问题（2）情况，实施了下列主要审计程序：

（1）余额前五名的函证程序，核实往来余额的真实性、完整性、准确性；

（2）相关市场周转金的审批流、付款单、银行回单、催收函、催收记录等依据，确认往来余额及发生额的真实性、完整性、准确性及对公司对其他应收款管控的合理性。

3、针对公司回复问题（3）情况，结合年报审计工作，实施如下程序：

（1）复核公司其他应收款坏账准备相关计提政策的合理性，以及相关内部控制设计、运行的有效性；检查其他应收款坏账准备计提程序，评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；

（2）复核其他应收款坏账准备是否按既定政策和比例提取，检查其他应收款坏账准备计算过程中计算方法的选择、计算结果和会计处理是否正确。

通过上述程序，我们认为，上述公司回复与我们执行公司 2020 年度财务报表审计及本次核查过程中了解的相关情况没有重大不一致。就财务报表整体的公允反映而言，公司其他应收款坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

工作函问题三：年报和临时公告披露，公司 2012 年收购柏强制药 100%股权，其成为公司控股孙公司，本次交易形成商誉 4.11 亿元，前期未计提减值，本期计提减值 1.62 亿元。减值原因一是柏强制药控股子公司贵州盛世龙方制药股份有限公司（以下简称盛世龙方）的主要产品金乌骨通胶囊主要原材料之一乌梢蛇，在报告期内受疫情影响价格大幅上涨，导致产品售价与成本倒挂；二是受医保控费、医院压缩药占比等行业政策影响，2018 年以来盛世龙方补益安神类中成药市场销售明显萎缩，主要产品全天麻胶囊、精乌胶囊销售收入 2018-2020 年持续下滑。

请公司补充披露：（1）柏强制药收购时的盈利预测，柏强制药及盛世龙方 2018-2020 年各报告期主要财务数据；(2)柏强制药 2018-2020 年商誉减值测试的具体情况，包括测试方法、资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，以及商誉减值测试详细计算过程和具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标的来源及合理性，并对比前期收购时的盈利预测情况和实际业绩实现情况，说明是否存在差异及差异原因；（3）结合报告期内乌梢蛇价格变化的具体时间及变动幅度，全天麻胶囊、精乌胶囊 2018-2020 年销售收入变化的具体时间及变动幅度，说明各报告期商誉减值计提是否充分，是否符合会计准则相关规定；（4）结合行业政策、市场竞争及柏强制药业务开展情况，分析是否存在商誉继续减值的风险；（5）请会计师、评估师（如有）分别发表意见。

【公司回复】

2012 年收购柏强制药 100%股权时，柏强制药持有贵州盛世龙方制药股份有限公司 99.99%的股权，持有贵州君之堂制药有限公司 100%的股权。本次交易形成商誉 4.11 亿元。公司在以后各年进行商誉减值测试时，考虑到公司管理层对生产经营活动的管理方式和对资产的持续使用的决策方式等因素，将柏强制药、贵州盛世龙方制药股份有限公司、贵州君之堂制药有限公司的相关资产组组合共同认定为与本次并购交易形成的商誉相关的资产组组合，即采用收益法分别计算柏强制药、贵州盛世龙方制药股份有限公司、贵州君之堂制药有限公司资产组组合预计未来现金流量的现值，然后将三家的现值合计在一起，与包含商誉的资产组组合进行比较，以判断商誉是否发生减值。下面就柏强制药母、子公司的相关情况分别说明如下：

（1）柏强制药收购时的盈利预测，柏强制药及盛世龙方 2018-2020 年各报告期主要财务数据

一、贵州柏强制药有限公司（以下简称：“柏强制药”）

柏强制药成立于 2002 年 3 月 6 日，注册资本人民币 9149 万元。是一家集药研、生产、销售化学药、中成药、原料药为一体的高新技术企业，拥有中药提取车间、膜剂、贴剂、软膏剂外用药制剂、小容量注射剂生产线及生产配套设施，主要生产销售斑蝥酸钠维生素 B6 注射液。斑蝥酸钠维生素 B6 注射液是创新型抗肿瘤产品，适用于原发性肝癌、肺癌及白细胞低下症，亦可用于肝炎、肝硬化及乙型肝炎携带者，具有很强的竞争力，拥有 20 年国家专利保护，建立了覆盖全国近 30 个省（市）的销售网络和营销体系。

（一）柏强制药（母公司）收购时的盈利预测

柏强制药（母公司）收购时的盈利预测如下：

单位：万元

项目/年度	盈利预测（评估基准日 2012 年 3 月 31 日）					
	2012 年 4-12 月	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	永续年度
一、主营业务收入	12,775.25	19,435.32	23,668.59	27,541.79	33,476.29	33,476.29
二、主营业务成本	2,048.38	3,190.67	3,877.90	4,430.80	5,047.51	5,047.51
三、主营业务利润	10,538.81	15,950.05	19,422.08	22,682.89	27,912.41	27,912.41
四、营业利润	2,309.47	3,669.57	4,551.46	5,375.34	6,801.78	6,614.82
五、利润总额	2,309.47	3,669.57	4,551.46	5,375.34	6,801.78	6,614.82
六、净利润	1,963.05	3,119.14	3,868.74	4,569.04	5,781.51	5,622.60
七、营业现金流量	-2,414.42	952.38	2,333.09	3,373.73	3,980.60	6,282.75
八、折现率	11.03%	11.03%	11.03%	11.03%	10.83%	10.83%
九、折现期	0.75	1.75	2.75	3.75	4.75	
十、折现系数	0.9246	0.8327	0.7500	0.6756	0.6136	5.6659
十一、各期现值	-2,232.27	793.09	1,749.93	2,279.18	2,442.49	35,597.38
十二、现值合计	40,629.79					
加：长期投资	34,757.45					
加：溢余资产	707.34					
加：非经营性资产	1,956.69					
十三、企业整体价值	78,051.27					

项目/年度	盈利预测（评估基准日 2012 年 3 月 31 日）					
	2012 年 4-12 月	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	永续年度
减：负息债务	3,000.00					
十四、股东权益价值	75,051.27					

（二）柏强制药（母公司）2018-2020 年各报告期主要财务数据

柏强制药（母公司）各报告期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产总额	73,169.85	86,993.03	85,137.27
负债总额	6,924.09	12,453.28	3,965.63
净资产	66,245.76	74,539.75	81,171.64
项目	**2018 年度**	**2019 年度**	**2020 年度**
营业收入	52,910.42	54,675.45	53,656.41
利润总额	7,939.22	9,666.60	7,810.39
净利润	6,596.21	8,293.99	6,631.89

二、贵州盛世龙方制药股份有限公司（以下简称“盛世龙方”）

盛世龙方的前身为都匀县制药厂，都匀县制药厂成立于 1969 年 7 月，系全民所有制企业。公司注册资本 6,918.1418 万元，盛世龙方是柏强制药的控股子公司，持股比例为 99.99%。盛世龙方生产基地面积 6 万多平方米，现拥有糖浆剂、胶囊剂、颗粒剂、片剂、酊剂、外用溶液剂六条生产线，是贵州省首批通过国家 GMP 标准认证的医药生产企业之一。

公司生产经营产品涉及中药和西药制剂，集中成药研发、生产、销售为一体，2009 年、2012 年被国家民委确定为“全国少数民族药定点生产企业”和省级“高新技术企业”，是一家融中医药和现代制药技术优势的综合型高新技术制药企业。

（一）盛世龙方收购时的盈利预测

盛世龙方收购时的盈利预测如下：

单位：万元

项目/年度	盈利预测（评估基准日 2012 年 3 月 31 日）					
	2012 年 4-12 月	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	永续年度
一、主营业务收入	16,139.59	22,751.40	26,394.72	30,536.35	35,439.27	35,439.27
二、主营业务成本	4,587.39	6,433.14	7,367.35	8,455.43	9,602.72	9,602.72
三、主营业务利润	11,334.29	16,012.77	18,671.15	21,663.46	25,349.54	25,349.54
四、营业利润	1,885.79	2,395.75	3,167.97	4,021.52	5,224.12	5,194.27
五、利润总额	1,885.79	2,395.75	3,167.97	4,021.52	5,224.12	5,194.27
六、净利润	1,602.92	2,036.39	2,692.77	3,418.29	4,440.50	4,415.13
七、营业现金流量	2,650.05	1,139.70	1,414.63	1,926.07	2,810.00	4,896.24
八、折现率	11.55%	11.55%	11.55%	11.55%	11.54%	11.54%
九、折现期	0.75	1.75	2.75	3.75	4.75	
十、折现系数	0.9213	0.8260	0.7405	0.6638	0.5951	5.1550
十一、各期现值	2,441.55	941.35	1,047.49	1,278.58	1,672.33	25,240.18
十二、现值合计	32,621.48					
加：长期投资	500.00					
加：溢余资产	121.36					
加：非经营性资产	(829.11)					
十三、企业整体价值	32,413.73					
减：负息债务	2,000.00					
十四、股东权益价值	30,413.73					

（二）盛世龙方 2018-2020 年各报告期主要财务数据

盛世龙方各报告期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产总额	33,267.43	33,823.15	26,558.16
负债总额	12,526.50	13,038.55	13,583.11
净资产	20,740.92	20,784.60	12,975.05
项目	**2018 年度**	**2019 年度**	**2020 年度**
营业收入	22,497.52	18,872.74	16,856.36
利润总额	369.20	58.73	-8,248.43

项目	2018年12月31日	2019年12月31日	2020年12月31日
净利润	290.57	43.68	-7,809.55

三、贵州君之堂制药有限公司（以下简称“君之堂”）

君之堂成立于2001年2月23日，注册资本3,781万元,是贵州柏强制药有限公司（以下简称“柏强制药”）的全资子公司，系集研制创新、生产、销售民族药、中成药、化学药、原料药为一体的制药企业，现有贵阳经开区及都匀经开区两大生产基地，拥有的滴丸剂、颗粒剂、胶囊剂、原料药（斑蝥酸钠）四条生产线已通过国家GMP认证。君之堂拥有的斑蝥酸钠原料药为全国独家产品，拥有的银丹心泰滴丸、排毒降脂胶囊、肝复颗粒、咳平胶囊均为苗药，并获得了国家专利权证书。

（一）君之堂收购时的盈利预测

君之堂收购时的盈利预测如下：

单位：万元

项目/年度	盈利预测（评估基准日2012年3月31日）					
	2012年4月-12月	2013年	2014年	2015年	2016年	永续年度
一、主营业务收入	5,953.89	8,312.47	9,977.31	11,758.98	13,705.15	13,705.15
二、主营业务成本	2,180.89	3,165.09	3,842.54	4,475.09	5,145.93	5,145.93
三、主营业务利润	3,688.63	5,039.83	5,981.58	7,102.24	8,347.33	8,347.33
四、营业利润	712.33	820.31	910.26	1,154.31	1,510.02	1,510.02
五、利润总额	712.33	820.31	910.26	1,154.31	1,510.02	1,510.02
六、净利润	534.25	615.23	682.69	865.74	1,132.52	1,132.52
七、营业现金流量	-1,308.93	-1,347.67	76.20	251.99	431.16	1,287.60
八、折现率	10.37%	10.51%	10.67%	10.85%	11.07%	11.07%
九、折现期	0.75	1.75	2.75	3.75	4.75	
十、折现系数	0.9287	0.8396	0.7567	0.6795	0.6074	5.4882
十一、各期现值	-1,215.55	-1,131.44	57.66	171.24	261.88	7,066.69
十二、现值合计	5,210.48					
加：长期投资	348.28					
加：溢余资产	506.02					
加：非经营性资产	-1,011.40					

项目/年度	盈利预测（评估基准日 2012 年 3 月 31 日）					
	2012 年 4 月-12 月	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	永续年度
十三、企业整体价值	5,053.37					
减：负息债务	800.00					
十四、股东权益价值	4,253.37					

（二）君之堂 2018-2020 年各报告期主要财务数据

君之堂各报告期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产总额	22,035.11	23,014.51	22,998.17
负债总额	6,901.85	4,999.21	1,936.27
净资产	15,133.26	18,015.31	21,061.90
项目	**2018 年度**	**2019 年度**	**2020 年度**
营业收入	11,724.85	14,511.24	12,091.80
利润总额	1,177.69	3,371.91	3,589.52
净利润	982.12	2,882.05	3,046.59

（2）柏强制药 2018-2020 年商誉减值测试的具体情况，包括测试方法、资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，以及商誉减值测试详细计算过程和具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标的来源及合理性，并对比前期收购时的盈利预测情况和实际业绩实现情况，说明是否存在差异及差异原因；

公司根据《企业会计准则》、《企业会计准则第 8 号--资产减值》、《企业会计准则第 20 号--企业合并》、《企业会计准则第 39 号--公允价值计量》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定(2014 年修订)》(证监会公告〔2014〕54 号)、证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等有关规定，每年对非同一控制下企业合并形成的柏强制药的商誉进行减值测试，根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行合理判断及规划，合理假设收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标。

一、柏强制药 2018 年商誉减值测试的具体情况

公司在进行柏强制药 2018 商誉减值测试时，委托北京中天华资产评估有限责任公司以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日，对柏强制药资产组组合可回收价值进行了评估，并出具中天华咨报字[2019]第 2017 号评估报告。

在评估基准日，柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合的可回收价值为 67,046.32 万元。如下表所示：

单位：万元

项目	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
资产组组合的可回收价值	71,547.53	2,256.27	-6,757.48	67,046.32

（一） 测试方法：收益法

（二） 资产组组合认定标准、依据和结果

根据相关规定，与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。公司在充分考虑资产组组合产生现金流入的独立性的基础上，考虑企业管理层对生产经营活动的管理方式和对资产的持续使用的决策方式等因素，充分辨识并认定柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合。该资产组组合不包括与商誉无关的不应纳入资产组组合的单独资产和负债。

2018 年 12 月 31 日，经审计后与商誉减值测试相关的资产组组合中资产总额 24,123.80 万元，账面构成如下：

单位：万元

项目	账面价值			
	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
固定资产	5,315.69	4,843.00	11,640.15	21,798.84
无形资产	500.43	890.98	133.16	1524.57
在建工程	-	-	194.98	194.98
生物资产		325.82		325.82
长期待摊费用	-	279.59		279.59
资产总计	5,816.12	6,339.39	11,968.29	24,123.80

（三） 柏强制药 2018 年商誉减值测试计算过程

柏强制药 2018 年商誉减值测试计算过程见下表：

单位：万元

项目	公式释义	柏强制药
商誉账面余额	①	41,146.14
商誉减值准备余额	②	0.00
商誉的账面价值	③=①-②	41,146.14
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	④	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	⑤=④+③	41,146.14
资产组的账面价值	⑥	24,123.80
包含整体商誉的资产组的公允价值	⑦=⑤+⑥	65,269.94
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	⑧	67,046.32
商誉减值损失（大于 0 时）	⑨=⑦-⑧	-1,776.38

经测算基准日资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）为 67,046.32 万元，包含整体商誉的资产组的公允价值为 65,269.94 万元，可回收金额大于包含整体商誉的资产组的公允价值，不存在减值。

（四） 柏强制药 2018 年商誉减值测试可回收金额计算过程

1. 柏强制药（母公司）2018 年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1） 柏强制药（母公司）2018 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
一、主营业务收入	49,314.92	51,302.31	54,406.10	57,697.67	59,428.60	59,428.60
二、主营业务成本	3,846.73	3,973.08	4,157.13	4,352.64	4,485.30	4,485.30
三、主营业务利润	44,530.38	46,356.61	49,219.58	52,254.07	53,818.92	53,818.92
四、营业利润	7,882.64	8,325.99	8,797.30	9,268.83	9,479.06	9,479.06
五、利润总额	7,882.64	8,325.99	8,797.30	9,268.83	9,479.06	9,479.06
六、净利润	6,700.24	7,077.09	7,477.71	7,878.51	8,057.20	8,057.20
七、息税前利润	7,882.64	8,325.99	8,797.30	9,268.83	9,479.06	9,479.06
八、营业现金流量	21,851.37	8,125.87	8,450.73	8,899.33	9,315.11	9,479.06
九、折现率	12.42%	12.42%	12.42%	12.42%	12.42%	12.42%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50
十一、折现系数	0.9431	0.8390	0.7463	0.6638	0.5905	4.7546

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续年度
十二、各期现值	20,609.05	6,817.23	6,306.54	5,907.62	5,500.50	45,069.10
十三、现值合计	90,210.04					
减：期初营运资金	18,662.50					
十四、资产组可回收价值	71,547.53					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

① 收入及收入增长率：柏强制药主导产品斑蝥酸钠维生素B6注射液为全国独家产品，拥有20年国家专利保护，是国内抗肿瘤化学药品牌十二强，具有很强的竞争力，且已建立了覆盖全国大部分地区的销售网络和营销体系，产品收入增长快速，公司近三年的销售收入增长率平均在10.59%左右，但增长率呈现逐年下降的趋势，且由于企业近期会调整市场销售策略，2019年度将受此影响收入略微下降，2018年实现的营收52,910.42万元，2019年预测实现收入为49,314.92万元，以后各年将逐渐进入稳定发展期，保持小幅上涨态势。预测未来5年销售收入增长率分别为-6.77%、4.03%、5.04%、6.05%、3.00%。

② 毛利率：参照柏强制药历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平维持在92.04%-92.45%区间。

③ 费用率：参照柏强制药历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，按照近两年度平均水平，根据历史水平和实际税负率测算，同时根据企业针对产品的营销渠道和管控属性，将费用率水平控制在74.13%-74.61%合理区间。

④ 折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本：

Ke=Rf+（Rm－Rf）×β+Rc=10.56%。

企业未来目标资本结构为D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.56%

根据公司所得税率为15%，则：

税前WACC=10.56%/(1-15%)=12.42%

评估基准日，采用与经营性现金流相匹配的税前折现率为12.42%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
2017 年报未来盈利预测情况	6,281.57	7,084.85	7,583.48	8,086.82	8,528.64	8,528.64	8,528.64
2018 年报实际实现及未来盈利预测情况	6,596.21	6,700.24	7,077.09	7,477.71	7,878.51	8,057.20	8,057.20
差异	314.64	-384.61	-506.39	-609.11	-650.13	-471.44	-471.44

柏强制药 2017 年实现净利润 7,986.36 万元，2018 年实际实现业绩略好于前次减值测试时的盈利预测，主要原因是柏强制药主导产品斑蝥酸钠维生素 B6 注射液为全国独家产品，拥有 20 年国家专利保护，是国内抗肿瘤化学药品牌十二强，具有很强的竞争力，且已建立了覆盖全国大部分地区的销售网络和营销体系，产品收入增长快速，生产经营情况好于预期。考虑到未来可能的原料和人工成本上升，企业出于谨慎考虑，在 2018 年进行减值测试时相应调减了对未来的收益预测。

2. 盛世龙方 2018 年商誉减值测试详细计算过程

（1） 盛世龙方 2018 年商誉减值测试计算表

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
一、主营业务收入	19,363.50	20,484.70	21,280.39	22,104.22	22,484.28	22,484.28
二、主营业务成本	7,770.56	8,114.18	8,363.77	8,630.36	8,744.33	8,744.33
三、主营业务利润	11,227.10	11,990.18	12,526.02	13,072.59	13,333.78	13,333.78
四、营业利润	378.42	409.13	410.11	535.80	668.96	668.96
五、利润总额	378.42	409.13	410.11	535.80	668.96	668.96
六、净利润	321.65	347.76	348.59	455.43	568.62	568.62

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
七、息税前利润	378.42	409.13	410.11	535.80	668.96	668.96
八、营业现金流量	1,688.42	-150.00	8.83	126.74	490.87	668.96
九、折现率	12.49%	12.49%	12.49%	12.49%	12.49%	12.49%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
十一、折现系数	0.9429	0.8382	0.7451	0.6624	0.5888	4.7142
十二、各期现值	1,592.01	-125.73	6.58	83.95	289.03	3,153.62
十三、现值合计	4,999.46					
减：期初营运资金	11,756.94					
十四、资产组可回收价值	-6,757.48					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

① 收入及收入增长率：受整体经济的影响以及盛世龙方部分药品生产的专利期限受保护期限已到期，同类药品生产企业增加，同类替代的产品也逐渐增多，市场竞争激烈，导致 2016 年、2017 年、2018 年收入逐年略有下滑。因此预测 2019 年将持续下滑，2018 年实现的营收 22,497.52 万元，2019 年预测实现收入为 19,363.50 万元，在 2018 年的基础上增长率为-13.93%，后期阶段公司准备实施基层医疗开发，估计销售收入将会有小幅增长，在 2020 年-2023 年，销售收入增长率为 5.79%、3.88%、3.87%、1.72%、达到稳定发展阶段。

②毛利率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平区间维持在 59.87%-61.11%。

③费用率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，将对费用效用及支付水平进行管控，将费用率水平控制在 55.50%-57.24%。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本：

权益资本成本 Ke=Rf+[E(Rm)]* β I+Rc=10.61%。

企业未来目标资本结构为 D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.61%

根据公司所得税率为15%，则：

折现率（税前）r=WACC/(1－T)=12.49%

评估基准日，采用与经营性现金流相匹配的税前折现率为12.49%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续年度
2017年报未来盈利预测情况	687.15	823.87	1,055.64	1,214.52	1,317.76	1,317.76	1,317.76
2018年报实际实现及未来盈利预测情况	290.57	321.65	347.76	348.59	455.43	568.62	568.62
差异	-396.58	-502.22	-707.88	-865.93	-862.33	-749.14	-749.14

盛世龙方2017年实现净利润619.53万元，2018年实际实现业绩不如前次减值测试时的盈利预测，主要原因是同类药品生产企业增加，同类替代的产品也逐渐增多，市场竞争激烈，生产经营情况不如预期。受医保控费、医院压缩药占比等行业政策影响，精乌胶囊调出全国医保目录，2018年以来盛世龙方补益安神类中成药市场销售明显萎缩，主要产品全天麻胶囊、精乌胶囊销售收入2018-2020年持续下滑，企业出于谨慎考虑，在2018年进行减值测试时相应调减了对未来的收益预测。

3. 君之堂2018年商誉减值测试详细计算过程

（1） 君之堂2018年商誉减值测试计算表

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续年度
一、主营业务收入	13,174.11	13,412.11	13,746.32	14,086.09	14,320.98	14,320.98
二、主营业务成本	5,132.66	5,269.82	5,458.40	5,650.25	5,778.84	5,778.84
三、主营业务利润	7,784.06	7,882.08	8,023.74	8,167.59	8,271.07	8,271.07

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
四、营业利润	602.17	731.97	882.07	757.31	785.62	785.62
五、利润总额	602.17	731.97	882.07	757.31	785.62	785.62
六、净利润	511.84	622.18	661.55	567.99	589.21	589.21
七、息税前利润	602.17	731.97	882.07	757.31	785.62	785.62
八、营业现金流量	-1,111.11	663.57	785.45	635.99	712.56	785.62
九、折现率	12.42%	12.42%	14.08%	14.08%	14.08%	14.08%
十、折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	
十一、折现系数	0.9431	0.8390	0.7408	0.6494	0.5693	4.0446
十二、各期现值	-1,047.94	556.71	581.89	413.03	405.66	3,177.53
十三、现值合计	4,086.88					
减：期初营运资金	1,830.61					
十四、资产组可回收价值	2,256.27					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

① 收入及收入增长率：2014 年斑蝥酸钠原料药的销售数量大幅增长，2015 年受君之堂降低库存原料影响，销售量有所减少。2016 年、2017 年随着母公司柏强制药市场规模的扩大销量上涨 18.02%、20.64%，2018 年有所下降，预计未来母公司市场规模逐年扩大，也将带动君之堂的斑蝥酸钠原料药生产销售规模的增长,因此预测年度收入 2019 年在 2018 年的基础上增长率为 12.4%，2018 年实现的营收 11,724.85 万元，2019 年预测实现收入为 13,174.11 万元，在 2020 年达到稳定发展阶段，2020 年及以后年度的增长率维持在 2%左右。

② 毛利率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平区间维持在59.65%-61.04%。

③ 费用率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，对费用效用及支付水平进行管控，将费用率水平控制在 52.26%-54.51%合理区间。

④ 折现率

运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本：

权益资本成本Ke=Rf+[E(Rm)]*βI+Rc=10.56%。

企业未来目标资本结构为D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.56%

折现率（税前）：

当税率为 15%时，r=WACC/(1－T)=12.42%;

当税率为 25%时，r=WACC/(1－T)=14.08%。

评估基准日与现金流量相匹配的税前折现率为12.42%、14.08%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续年度
2017 年报未来盈利预测情况	1,240.68	1,444.62	1,621.41	1,514.31	1,544.44	1,544.44	1,544.44
2018 年报实际实现及未来盈利预测情况	982.12	511.84	622.18	661.55	567.99	589.21	589.21
差异	-258.56	-932.78	-999.23	-852.76	-976.45	-955.23	-955.23

君之堂 2017 年实现净利润 1,098.43 万元，2018 年受医改政策“两票制”的影响，整体销量下滑，导致未达到实现数。谨慎考虑，企业在 2018 年进行减值测试时调减了对未来的收益预测。

（五） 柏强制药 2018 年商誉减值测试结论

2018 年，我们对与柏强制药相关的商誉资产组进行了评估，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行合理判断及规划，合理假设收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标。经测算，公司在 2018 年不存在商誉减值的情况，符合会计准则相关规定。

二、柏强制药 2019 商誉减值测试的具体情况

公司在进行柏强制药 2019 商誉减值测试时，委托北京中天华资产评估有限责任公司以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，对柏强制药资产组组合可回收价值进行了评估，并出具中天华资评报字[2020]第 10234 号评估报告。

在评估基准日，柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合的可回收价值为 68,454.46 万元。如下表所示：

单位：万元

项目	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
资产组组合的可回收价值	61,807.13	16,020.61	-9,373.28	68,454.46

（一）测试方法：收益法

（二）资产组认定标准、依据和结果

根据相关规定，与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。公司在充分考虑资产组组合产生现金流入的独立性的基础上，考虑企业管理层对生产经营活动的管理方式和对资产的持续使用的决策方式等因素，充分辨识并认定柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合。该资产组组合不包括与商誉无关的不应纳入资产组组合的单独资产和负债。

2019 年 12 月 31 日，经审计后与商誉减值测试相关的资产组组合中资产总额 22,254.09 万元，账面构成如下：

单位：万元

项目	账面价值			
	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
固定资产	4,922.96	4,384.32	11,032.22	20,339.50
无形资产	487.4	30.28	101.71	619.39
在建工程	-	866.19	182.87	1,049.06
生物资产		246.14		246.14
资产总计	**5,410.36**	**5,526.93**	**11,316.80**	**22,254.09**

（三）柏强制药 2019 年商誉减值测试计算过程

柏强制药 2019 年商誉减值测试计算过程见下表：

单位：万元

项目	公式释义	柏强制药
商誉账面余额	①	41,146.14
商誉减值准备余额	②	0.00
商誉的账面价值	③=①-②	41,146.14
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	④	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	⑤=④+③	41,146.14
资产组的账面价值	⑥	22,254.09
包含整体商誉的资产组的公允价值	⑦=⑤+⑥	63,400.23
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	⑧	68,454.46
商誉减值损失（大于 0 时）	⑨=⑦-⑧	-5,054.23

经测算资产负债表日资产组组合的可收回金额为 68,454.46 万元，包含商誉的资产组或资产组组合的公允价值为 63,400.23 万元，可回收金额大于包含整体商誉的资产组的公允价值，不存在减值。

（四）柏强制药 2019 年商誉减值测试可回收金额计算过程

1. 柏强制药（母公司）2019 年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1） 柏强制药（母公司）2019 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
一、主营业务收入	53,498.04	55,654.01	57,896.86	59,054.80	59,645.35	59,645.35
二、主营业务成本	4,377.01	4,495.83	4,618.19	4,703.62	4,748.75	4,748.75
三、主营业务利润	48,226.42	50,231.22	52,318.05	53,373.47	53,910.16	53,910.16
四、营业利润	8,126.99	8,541.22	8,979.23	9,133.52	9,234.66	9,234.66
五、利润总额	8,126.99	8,541.22	8,979.23	9,133.52	9,234.66	9,234.66
六、净利润	6,907.94	7,260.04	7,632.34	7,763.49	7,849.46	7,849.46
七、息税前利润	8,461.94	8,876.17	9,314.18	9,468.47	9,569.61	9,569.61
八、营业现金流量	7,407.98	8,304.19	8,721.28	9,128.62	9,396.22	9,569.61

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
九、折现率	12.54%	12.54%	12.54%	12.54%	12.54%	12.54%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	4.50
十一、折现系数	0.9426	0.8376	0.7443	0.6613	0.5877	4.6862
十二、各期现值	6,983.07	6,955.64	6,491.02	6,037.14	5,521.69	44,845.16
十三、现值合计	76,833.72					
减：期初营运资金	15,026.59					
十四、资产组可回收价值	61,807.13					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

①收入及收入增长率：柏强制药产品收入增长快速，2019 年度超额完成预测金额，根据柏强制药发展规划并经与其经营管理层分析讨论结合宏观经济、医药行业发展情况综合分析，柏强制药在 2020 年度调整市场销售策略，预测 2020 年度将受此影响收入略微下降，2019 实现销售收入 54,675.45 万元，2020 预测销售收入 53,498.04 万元，以后各年小幅上涨，预测未来 5 年销售收入增长率分别为-2.13%、4.03%、4.03%、2.00%、1.00%。

②毛利率：参照柏强制药经营产品的历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照近三年平均产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平维持在 91.82%-92.04%区间。

③费用率：参照柏强制药历史盈利水平和运营效率，历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，按照近两年度平均水平，根据历史水平和实际税负率测算，同时根据企业针对产品的营销渠道和管控属性，将费用率水平控制在 74%-75%合理区间。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本：

Ke=Rf+（Rm－Rf）×β+Rc=11.28%

税后债务成本 Kd 根据公司的融资成本 3.93%确定，资本结构根据企业目前的实际情况结合未来的经营需求确定。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.66%

企业所得税税率为 15%，则：

税前 WACC=10.66%/(1-15%)=12.54%

评估基准日，采用与经营性现金流相匹配的税前折现率为 12.54%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年度
2018 年报未来盈利预测情况	6,700.24	7,077.09	7,477.71	7,878.51	8,057.20	8,057.20	8,057.20
2019 年报实际实现及未来盈利预测情况	8,293.99	6,907.94	7,260.04	7,632.34	7,763.49	7,849.46	7,849.46
差异	1,593.75	-169.15	-217.67	-246.17	-293.71	-207.74	-207.74

2019 年实际实现业绩好于前次减值测试时的盈利预测，主要原因是柏强制药主导产品斑蝥酸钠维生素 B6 注射液为全国独家产品，拥有 20 年国家专利保护，是国内抗肿瘤化学药品牌十二强，具有很强的竞争力，且已建立了覆盖全国大部分地区的销售网络和营销体系，产品收入增长快速，生产经营情况好于预期。考虑到考虑企业经营规模已较大，进入稳定发展期，并且伴随系列医改政策的出台，未来可能的价格下降及原料和人工成本上升等因素，企业出于谨慎考虑，在 2019 年进行减值测试时相应调减了对未来的收益预测。

2. 盛世龙方 2019 年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1） 盛世龙方 2019 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年度
一、主营业务收入	18,398.08	19,075.76	19,680.14	20,210.08	20,669.28	20,669.28
二、主营业务成本	7,703.49	7,991.43	8,264.73	8,497.57	8,680.30	8,680.30
三、主营业务利润	10,404.06	10,780.64	11,106.27	11,398.43	11,670.44	11,670.44
四、营业利润	102.66	167.30	206.18	250.13	341.50	341.50
五、利润总额	102.66	167.30	206.18	250.13	341.50	341.50
六、净利润	87.26	142.20	175.25	212.61	290.27	290.27

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年度
七、息税前利润	102.66	167.30	206.18	250.13	341.50	341.50
八、营业现金流量	-631.52	-213.05	-142.78	-52.03	92.45	341.50
九、折现率	12.92%	12.92%	12.92%	12.92%	12.92%	12.92%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
十一、折现系数	0.9411	0.8334	0.7380	0.6536	0.5788	4.4799
十二、各期现值	-594.32	-177.56	-105.37	-34.01	53.51	1,529.88
十三、现值合计	672.13					
减：期初营运资金	10,045.41					
十四、资产组可回收价值	-9,373.28					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

①收入增长率：2019年公司内部进行整合，对销售业绩有一定的影响，导致2019年收入下降。2020年受疫情影响，收入会再下降，导致2020年公司的收入低谷。2019年实现的营收18,872.74万元，2020年预测实现收入为18,398.08万元，未来公司加强管理，努力提高终端单位产量，打造标杆医院和标杆医生；加强学术化专业化推广活动，提高销量转化能力。通过专业推广人员细化市场终端，做好处方医生的学术处方宣传，真正提升产品的学术价值。预测未来5年销售收入增长率分别为-2.16%、3.68%、3.17%、2.69%、2.27%。

②毛利率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，毛利率水平区间维持在57.95%-58.11%。

③费用率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，将对费用效用及支付水平进行管控，将费用率水平控制在55.20%左右。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

权益资本成本 Ke=Rf+[E(Rm)]*βI+Rc=10.99%。

企业未来目标资本结构为D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

运用加权平均资本成本模型（WACC）计算

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.99%

企业所得税税率为15%，则：

折现率（税前）：r=WACC/(1－T)=12.92%；

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年度
2018 年报未来盈利预测情况	321.65	347.76	348.59	455.43	568.62	568.62	568.62
2019 年报实际实现及未来盈利预测情况	43.68	87.26	142.20	175.25	212.61	290.27	290.27
差异	-277.97	-260.50	-206.39	-280.18	-356.01	-278.35	-278.35

盛世龙方 2019 年实际实现业绩不如前次减值测试时的盈利预测，主要原因是同类药品生产企业增加，同类替代的产品也逐渐增多，市场竞争激烈，生产经营情况不如预期。受医保控费、医院压缩药占比等行业政策影响，2018 年以来盛世龙方补益安神类中成药市场销售明显萎缩，主要产品全天麻胶囊、精乌胶囊销售收入 2018-2019 年持续下滑。企业出于谨慎考虑，在 2019 年进行减值测试时相应调减了对未来的收益预测。

3. 君之堂 2019 年商誉减值测可回收金额试详细计算过程

（1） 君之堂 2019 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
一、营业收入	15,344.50	15,574.15	15,774.38	15,948.03	16,104.51	16,104.51
二、营业成本	4,044.75	4,105.41	4,165.88	4,215.39	4,267.10	4,267.10
三、主营业务利润	11,294.70	11,463.69	11,603.45	11,727.59	11,832.36	11,832.36
四、营业利润（亏损以"-"号填列）	3,582.51	3,635.46	3,661.32	3,682.33	3,691.27	3,691.27
五、利润总额（亏损以"-"号填列）	3,582.51	3,635.46	3,661.32	3,682.33	3,691.27	3,691.27

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续期
六、净利润（亏损以"-"号填列）	3,045.13	2,726.60	2,745.99	2,761.75	2,768.45	2,768.45
七、息税前利润	3,582.51	3,635.46	3,661.32	3,682.33	3,691.27	3,691.27
八、营业净现金流量	-2,985.89	3,445.48	3,489.37	3,531.31	3,571.74	3,691.27
九、折现率	12.85%	14.56%	14.56%	14.56%	14.56%	14.56%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
十一、折现系数	0.9413	0.8217	0.7172	0.6261	0.5465	3.7525
十二、各期现值	-2,810.76	2,831.09	2,502.70	2,210.81	1,951.87	13,851.43
十三、现值合计	20,537.15					
减：期初营运资金	4,516.54					
十四、资产组可回收价值	16,020.61					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

①收入增长率：根据君之堂历年销售数量的增长情况，公司主导产品银丹心泰滴丸随着银杏叶事件风波过去，对产品的影响逐步消除，市场逐渐恢复稳定，2017 年新增了银丹心泰滴丸 150 丸规格，银丹心泰滴丸总销量上升 9.46%；在 2018 年要受两票制”影响整体销量下滑；2019 年公司调整销售策略，加大各主要省、市的银丹心泰滴丸的市场开发、自身销售网络的完善，2019 年整体销量上升 5.2%，加之未来人口老龄化趋势，国家利好政策，公司主导产品的市场前景较好。2019 年随着母公司柏强制药市场规模的扩大，斑蝥酸钠原料药的销售数量大幅增长；预计未来母公司市场规模会逐年扩大，也将带动君之堂的斑蝥酸钠原料药生产销售规模的增长。2019 年实现的营收 14,511.24 万元，2020 年预测实现收入为 15,344.50 万元，公司近三年的销售收入增长率平均在 5.29%左右，企业产品市场前景较好，但由于企业经营规模已较大，目前进入稳定发展期，未来销售增长率会略有下降，保持小幅上涨态势。预测未来 5 年销售收入增长率分别为 5.75%、1.50%、1.29%、1.10%、0.98%。

②毛利率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平区间维持在 73.50%-73.63%。

③费用率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，将对费用效

用及支付水平进行管控，预期在下游需求拉动下君之堂销售收入将增长，分摊固定费用率将下降，将费用率水平控制在49%左右。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

权益资本成本 Ke=Rf+[E(Rm)]*βI+Rc=10.92%。

税后债务成本 Kd 与权重比例[D/(E+D)]确定，企业没有付息债务，无需计算债务资本成本。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.92%

折现率（税前）：

当税率为15%时，r=WACC/(1－T)=12.85%；

当税率为25%时，r=WACC/(1－T)=14.56%。

评估基准日与现金流量相匹配的税前折现率为12.85%、14.56%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年度
2018年报未来盈利预测情况	511.84	622.18	661.55	567.99	589.21	589.21	589.21
2019年报实际实现及未来盈利预测情况	2,882.05	3,045.13	2,726.60	2,745.99	2,761.75	2,768.45	2,768.45
差异	2,370.21	2,422.95	2,065.05	2,178.00	2,172.54	2179.24	2179.24

君之堂2019年实际实现业绩远远好于预期，主要原因是母公司柏强制药市场规模的扩大，斑蝥酸钠原料药的销售数量大幅增长。企业预计未来母公司柏强制药市场规模仍将有小幅上升，故在2019年进行减值测试时相应调增了对未来的收益预测。

（五）柏强制药2019年商誉减值测试结论

2019年，我们对与柏强制药相关的商誉资产组进行了评估，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行合理

判断及规划，合理假设收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标。经测算，公司在 2019 年不存在商誉减值的情况，符合会计准则相关规定。

三、柏强制药 2020 商誉减值测试的具体情况

公司在进行柏强制药 2020 商誉减值测试时，委托北京中天华资产评估有限责任公司以 2020 年 12 月 31 日为评估基准日，对柏强制药资产组组合可回收价值进行了评估，并出具中天华资评报字[2021]第 10393 号评估报告。

在评估基准日，柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合的可回收价值为 44,958.87 万元。如下表所示：

单位：万元

项目	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
资产组组合的可回收价值	58,798.20	24,678.07	-38,517.40	44,958.87

（一）测试方法：收益法

（二）资产组认定标准、依据和结果

根据相关规定，与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。公司在充分考虑资产组组合产生现金流入的独立性的基础上，考虑企业管理层对生产经营活动的管理方式和对资产的持续使用的决策方式等因素，充分辨识并认定柏强制药与商誉减值测试相关的资产组组合。该资产组组合不包括与商誉无关的不应纳入资产组组合的单独资产和负债。

2020 年 12 月 31 日，经审计后与商誉减值测试相关的资产组组合中资产总额 20,020.24 万元，账面构成如下：

单位：万元

项目	账面价值			
	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
固定资产	4,533.33	4,223.33	9,574.23	18,330.89
无形资产	-		14.7	14.70
在建工程	474.38	841.4	177.97	1,493.75

项目	账面价值			
	柏强制药（母公司）	君之堂（子公司）	盛世龙方（子公司）	柏强制药（合计）
生物资产	-	131.4	-	131.40
长期待摊费用	26.83	1.28	21.39	49.50
资产总计	**5,034.53**	**5,197.41**	**9,788.29**	**20,020.24**

（三） 柏强制药 2020 年商誉减值测试计算过程

柏强制药 2020 年商誉减值测试计算过程见下表：

单位：万元

项目	公式释义	柏强制药
商誉账面余额	①	41,146.14
商誉减值准备余额	②	0.00
商誉的账面价值	③=①-②	41,146.14
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	④	0.00
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	⑤=④+③	41,146.14
资产组的账面价值	⑥	20,020.24
包含整体商誉的资产组的公允价值	⑦=⑤+⑥	61,166.38
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）	⑧	44,958.87
商誉减值损失（大于 0 时）	⑨=⑦-⑧	16,207.51

经测算资产负债表日资产组组合的可收回金额为 44,958.87 万元，包含商誉的资产组或资产组组合的公允价值为 61,166.38 万元，可收回金额小于包含商誉的资产组或资产组组合的公允价值，本年计提商誉减值准备 16,207.51 万元。

（四） 柏强制药 2020 年商誉减值测试可回收金额计算过程

1. 柏强制药（母公司）2020 年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1） 柏强制药（母公司）2020 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
一、主营业务收入	63,661.57	67,513.09	70,915.75	73,397.81	75,159.35	75,159.35
二、主营业务成本	5,089.04	5,340.55	5,541.88	5,723.49	5,854.47	5,854.47

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
三、主营业务利润	57,529.42	61,072.00	64,222.24	66,486.11	68,090.99	68,090.99
四、营业利润	8,534.80	9,120.80	9,625.50	9,991.32	10,206.57	10,206.57
五、利润总额	8,534.80	9,120.80	9,625.50	9,991.32	10,206.57	10,206.57
六、净利润	7,254.58	7,752.68	8,181.67	8,492.62	8,675.58	8,675.58
七、息税前利润	8,534.80	9,120.80	9,625.50	9,991.32	10,206.57	10,206.57
八、营业现金流量	3,126.66	8,047.64	8,691.73	9,281.57	9,697.44	10,206.57
九、折现率	13.08%	13.08%	13.08%	13.08%	13.08%	13.08%
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	0.00
十一、折现系数	0.9404	0.8316	0.7354	0.6503	0.5750	4.3951
十二、各期现值	2,940.23	6,692.20	6,391.56	6,035.62	5,576.45	44,859.27
十三、现值合计	72,495.32					
减：期初营运资金	13,697.12					
十四、资产组可回收价值	58,798.20					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

① 收入增长率：2020 年柏强制药在收到疫情影响的情况下，仍超额完成预测金额，根据柏强制药发展规划并经与其经营管理层分析讨论结合宏观经济、医药行业发展情况综合分析，柏强制药将在 2021 开始调整销售策略，加大对柏强制药斑蝥产品的销售力度，2020 年实现收入 53,656.41 万元，2021 年预计收入 63,661.57 万元，2021 年销售预测上升的原因主要有以下几点：一是 2020 年收入较低，2020 年由于疫情影响，柏强制药的收入出现下滑。二是企业的战略调整：2018 年至 2019 年期间，企业着力推进集团内另一款产品——斑蝥酸钠注射液进入国家医保的工作，因该产品与柏强制药的斑蝥酸钠维生素 B6 注射液具有一定的同类竞争性，故在 2018 年、2019 年减值测试的时候，对柏强制药的未来预测比较谨慎。2020 年年末，《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2020 年)》公布，斑蝥酸钠注射液未能进入国家医保目录。故企业在 2021 开始调整销售策略，加大对柏强制药斑蝥产品的销售力度。根据柏强制药 2021 年的营销目标，结合评估报告出具日（2021 年 4 月 20 日）柏强制药的一季度的财务报表看，柏强制药 2021 年一季度销售收入 14,541.54 万元，与 2020 年第一季度销售收入 8,381.20 万元、2019 第一季度销售收入 10,562.29 万元相比，增长率分别为 73.50%、37.67%，故 2021 年预测增长率 18.66%是谨慎、合理的。但由于企业经营具备一定规

模，目前进入稳定发展期，未来销售增长率会略有下降，保持小幅上涨态势，测未来 5 年销售收入增长率分别为 18.66%、6.05%、5.04%、3.50%、2.40%。

②毛利率：参照柏强制药经营产品的历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照近三年平均产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平维持在 92.01%-92.21%区间。

③费用率：参照柏强制药历史盈利水平和运营效率，历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时根据企业针对产品的营销渠道和管控属性，将费用率水平控制在 76.96%-77.02%合理区间。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本：

Ke=Rf+（Rm－Rf）×β+Re=11.12%

企业未来目标资本结构为 D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

企业所得税率为 15%，则：

税前 WACC=11.12%/(1-25%)=13.08%

评估基准日，采用与经营性现金流相匹配的税前折现率为 13.08%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续年度
2019 年报未来盈利预测情况	6,907.94	7,260.04	7,632.34	7,763.49	7,849.46	7,849.46	7,849.46
2020 年报实际实现及未来盈利预测情况	6,631.89	7,254.58	7,752.68	8,181.67	8,492.62	8,675.58	8,675.58
差异	-276.05	-5.46	120.34	418.18	643.16	826.12	826.12

柏强制药 2020 年实际实现业绩略低于前次减值测试时的盈利预测，主要原因为：受疫情影响整体销量下滑，导致未达到预测数。未来随着企业调整销售策略，加大对柏强制药斑蝥产品的销售力度等措施，预计业绩将有所提升。

2. 盛世龙方2020年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1） 盛世龙方 2020 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续年度
一、主营业务收入	18,922.24	19,213.08	19,533.52	19,888.19	20,282.59	20,282.59
二、主营业务成本	8,752.05	8,925.66	9,093.51	9,275.54	9,473.91	9,473.91
三、主营业务利润	9,850.09	9,964.73	10,113.97	10,282.92	10,474.90	10,474.90
四、营业利润	-2,818.36	-2,927.35	-3,022.46	-3,110.15	-3,201.74	-3,201.74
五、利润总额	-2,818.36	-2,927.35	-3,022.46	-3,110.15	-3,201.74	-3,201.74
六、净利润	-2,818.36	-2,927.35	-3,022.46	-3,110.15	-3,201.74	-3,201.74
七、息税前利润	-2,818.36	-2,927.35	-3,022.46	-3,110.15	-3,201.74	-3,201.74
八、营业现金流量	-4,334.32	-3,131.14	-3,236.67	-3,344.09	-3,459.60	-3,201.74
九、折现率	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13
十、折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
十一、折现系数	94.04%	83.16%	73.54%	65.04%	57.51%	439.68%
十二、各期现值	-4,076.00	-2,603.85	-2,380.25	-2,175.00	-1,989.61	-14,077.42
十三、现值合计	-27,302.13					
减：期初营运资金	11,215.27					
十四、商誉资产组现金流	-38,517.00					

（2） 具体指标选取情况、选取依据及合理性

①收入、收入增长率：2020 年受到疫情影响，公司销售收入呈现下降。虽然 2021 年仍有疫情影响，但是公司已积累了一定的应对经验，同时公司从 2021 年将利用母公司神奇制药已有的销售渠道，开始增加连锁药店的销售模式，对提高销售收入水平具有一定的作用，因此预测公司 2021 年度收入将在 2020 年的基础上增长率为 13.27%，2020 年实现收入 16,705.74 万元，2021 年预计收入为 18,922.24 万元，该收入仅略高于 2019 年 18,803.67 元的水平，后期由于企业经营规模已较大，进入稳定发展期，未来销售增长率会下降，仅保持小幅上涨态势。综上，预测未来 5 年销售收入增长率分别为

13.27%、1.54%、1.67%、1.82%、1.98%。②毛利率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，在 2020 年年底公司主要原材料乌梢蛇成本大幅上涨，且未来具有持续性，因此毛利率水平区间维持在 53.5%左右。

② 费用率：参照盛世龙方历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，对费用效用及支付水平进行管控，预期将拓展新市场、增加产品研发投入，将费用率水平控制在 67.20%左右。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

权益资本成本 Ke=Rf+[E(Rm)]*βI+Rc=11.12%。

企业未来目标资本结构为 D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

运用加权平均资本成本模型（WACC）计算

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=11.12%

企业所得税税率为 15%，则：

折现率（税前）：r=WACC/(1－T)=13.08%；

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3） 对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续年度
2019 年报未来盈利预测情况	87.26	142.20	175.25	212.61	290.27	290.27	290.27
2020 年报实际实现及未来盈利预测情况	-7,809.55	-2,818.36	-2,927.35	-3,022.46	-3,110.15	-3,201.74	-3,201.74
差异	-7,896.81	-2,960.56	-3,102.60	-3,235.07	-3,400.42	-3,492.01	-3,492.01

盛世龙方 2020 年实际实现净利润远远低于预测数 7,896.81 万元，一是受到疫情

影响，公司销售收入出现下滑，同时，盛世龙方的主要产品金乌骨通胶囊主要原材料之一乌梢蛇，在报告期内受疫情影响价格大幅上涨，导致产品售价与成本倒挂。另一方面的主要原因是公司投入了较多的研发费用改善产品，同时，公司为了加大宣传力度，支出了较多的广告费用。公司预计未来亏损仍将持续。但通过控费等措施的实施，净利润较 2020 年有所增加。

3. 君之堂2020年商誉减值测试可回收金额详细计算过程

（1）君之堂 2020 年商誉减值测试可回收金额计算表

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
一、营业收入	14,315.61	14,632.70	14,884.91	15,064.92	15,173.93	15,173.93
二、营业成本	2,701.67	2,790.53	2,865.98	2,921.43	2,959.12	2,959.12
三、主营业务利润	11,612.95	11,841.18	12,017.94	12,142.50	12,213.82	12,213.82
四、营业利润（亏损以"-"号填列）	4,377.05	4,292.97	4,244.64	4,255.22	4,245.77	4,245.77
五、利润总额（亏损以"-"号填列）	4,377.05	4,292.97	4,244.64	4,255.22	4,245.77	4,245.77
六、净利润（亏损以"-"号填列）	3,720.49	3,649.02	3,607.94	3,616.94	3,608.91	3,184.33
七、息税前利润	4,377.05	4,292.97	4,244.64	4,255.22	4,245.77	4,245.77
八、营业净现金流量	2,973.03	4,026.19	4,026.62	4,095.92	4,159.42	4,245.77
九、折现率（%）	12.49	12.49	12.49	12.49	12.49	14.16
十、折现期	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	
十一、折现系数	0.9428	0.8381	0.745	0.6623	0.5887	2.0362
十二、各期现值	2,803.06	3,374.38	2,999.91	2,712.60	2,448.69	8,645.14
十三、现值合计	33,108.83					
减：期初营运资金	8,430.77					
十四、商誉资产组现金流（可收回金额）	24,678.00					

（2）具体指标选取情况、选取依据及合理性

①收入、收入增长率：根据君之堂历年销售数量的增长情况，公司主导产品银丹心泰滴丸随着银杏叶事件风波过去，对产品的影响逐步消除，市场逐渐恢复稳定，在 2018 年要受“两票制”影响整体销量下滑；2019 年公司调整销售策略，加大各主要省、市的银丹心泰滴丸的市场开发、自身销售网络的完善，2019 年整体销量上升 16%，2020 年由于疫情影响，销量下降 19%。未来人口老龄化趋势，以及疫情的逐步回升，国家

利好政策，公司主导产品的市场前景较好。2020 年由于疫情影响，斑蝥酸钠原料药的销售数量有所下降；由于前述原因，未来母公司柏强制药市场规模会逐年扩大，将带动君之堂的斑蝥酸钠原料药生产销售规模的增长。企业产品市场前景较好，母公司 2020 年销售收入增长率为 18.66%，因此君之堂预测 2021 年收入在 2020 年的基础上增长率为 18.43%，2020 年实现收入 12,091.80 万元，2021 年预计收入 14,315.61 万元，但由于企业经营规模已较大，目前进入稳定发展期，未来销售增长率会略有下降，保持小幅上涨态势。预测未来 5 年销售收入增长率分别为 18.43%、2.22%、1.72%、1.21%、0.72%。

②毛利率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，营业成本按照最近一年产品单位成本测算，材料成本的变动对冲收入增长带来的效能提升，毛利率水平区间维持在 80.50%-81.13%。

③费用率：参照君之堂历史盈利水平和运营效率，分析历史成本费用构成，根据历史水平和实际税负率测算，同时管理层针对产品的营销渠道和管控属性，将对费用效用及支付水平进行管控，预期在下游需求拉动下君之堂销售收入将增长，分摊固定费用率将下降，将费用率水平控制在 49%左右。

④折现率：运用加权平均资本成本模型（WACC）计算：

权益资本成本 Ke=Rf+[E(Rm)]* β I+Rc=10.62%。

企业未来目标资本结构为 D/E=0%，没有付息债务，故无需确定债务资本成本。

WACC=Ke*[E/(E+D)]+Kd*[D/(E+D)]=10.62%

折现率（税前）：

当税率为 15%时，r=WACC/(1－T)=12.49%；

当税率为 25%时，r=WACC/(1－T)=14.16%。

评估基准日与现金流量相匹配的税前折现率为 12.49%、14.16%。

综上，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行判断及规划，对收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标进行预测和测算，是合理的。

（3）对比前次减值测试时的年报实际实现及未来盈利预测情况（业绩指标：净利润）

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续年度
2019 年报未来盈利预测情况	3,045.13	2,726.60	2,745.99	2,761.75	2,768.45	2,768.45	2,768.45
2020 年报实际实现及未来盈利预测情况	3,046.59	3,720.49	3,649.02	3,607.94	3,616.94	3,608.91	3,184.33
差异	1.46	993.89	903.03	846.19	848.49	840.46	415.88

君之堂 2020 年实际实现业绩与预期相符，企业预计未来随着母公司柏强制药市场规模的扩大，君之堂未来的收益预测能保持并略有上升。

（六） 柏强制药 2020 年商誉减值测试结论

2020 年，我们对与柏强制药相关的商誉资产组进行了评估，公司根据当年宏观经济政策、行业发展趋势、企业实际经营状况等影响因素，对企业未来经营状况进行合理判断及规划，合理假设收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标。经测算，公司在 2020 年存在商誉减值 1.62 亿元，故公司在 2020 年计提商誉减值 1.62 元，符合会计准则相关规定及谨慎性要求，不存在商誉减值计提不充分的情形。

（3）结合报告期内乌梢蛇价格变化的具体时间及变动幅度，全天麻胶囊、精乌胶囊 2018-2020 年销售收入变化的具体时间及变动幅度，说明各报告期商誉减值计提是否充分，是否符合会计准则相关规定；

2020 年 10 月之前，盛世龙方采购乌梢蛇的单价变动范围为 519-523 元，从 2020 年 11 月起到 2021 年 3 月乌梢蛇单价变动幅度为 850-946 元，变动幅度为上涨 63.78%-80.88%。乌梢蛇来源有野生和养殖，由于乌梢蛇对场地湿度及其环境的变化比其他蛇类更敏感，因此养殖难度较大。新冠肺炎疫情发生以来，国家市场监督管理总局迅速行动，上下协作，严厉打击野生动物违规交易的违法行为，同时国家不断加强对乌梢蛇此类野生动物的监管，因此市场上供应减少，是造成乌梢蛇价格大幅上涨的主要原因。

经统计，全天麻胶囊、精乌胶囊 2018-2020 年销售收入变化的时间及变动幅度见下表：

序号	产品名称	单位	2018 年	2019 年	2020 年
1	全天麻胶囊（12 粒/200 盒）	万元	543.59	547.92	663.12
2	全天麻胶囊（24 粒/240 盒）	万元	539.09	539.56	471.18
3	全天麻胶囊（36 粒/120 盒）	万元	1,791.24	1,604.00	1,212.82
4	全天麻胶囊（60 粒/120 盒）	万元	1,575.44	1,686.38	1,600.52
	小计		4,449.36	4,377.86	3,947.64
	增长率			-1.61%	-9.83%
5	精乌胶囊（60 粒/180 瓶）	万元	475.22	305.57	320.29
6	精乌胶囊（126 粒/90 瓶）	万元	2,996.00	2,349.65	1,695.24
	小计		3,471.22	2,655.22	2,015.53
	增长率			-23.51%	-24.09%
	合计		7,920.58	7,033.08	5,963.17
	增长率			-11.20%	-15.21%

由上表可见：子公司盛世龙方的全天麻胶囊及精乌胶囊 2018-2020 年度销售收入呈现逐年下降的趋势，2019 年降幅为 11.20%，2020 年降幅为 15.21%。同时，2020 年，金乌骨通胶囊的主要原材料之一乌梢蛇，在报告期内受疫情影响价格大幅上涨，导致产品售价与成本倒挂，亏损严重。

公司在 2012 年收购柏强制药后，每年年末均聘请了北京中天华资产评估有限责任公司对与柏强制药与商誉相关资产组组合进行了减值测试，2018 年、2019 年，虽然盛世龙方收入及净利润仍然下滑，但柏强制药和君之堂业绩有所上升，根据 2018 年、2019 年商誉减值测试的结果，柏强制药 2018 年、2019 年三家合计的可回收金额大于包含整体商誉的资产组的公允价值，不存在减值，故企业无需计提减值准备。2020 年，经评估师测算需计提商誉减值准备 16,207.51 万元，公司提请董事会审议通过后确定具体商誉减值准备金额为 16,207.51 万元，故公司在各报告期商誉减值计提是充分的，符合会计准则相关规定。

（4）结合行业政策、市场竞争及柏强制药业务开展情况，分析是否存在商誉继续减值的风险；

一、行业政策：公司所处行业为医药制造业。伴随我国老龄化进程加剧，医保控费的必要性逐年上升。医保自 2016 年开始引入医保谈判机制，以降价为主旋律，连续五

次对国家医保药品目录进行调整。带量采购是国家医保局 2018 年成立后主导推行的药品集中采购和使用模式。从已经进行的四次集采结果来看，中选药品平均价格 50%左右的降幅已成常态。2021 年 1 月，国务院办公厅发布《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，进一步明确药品集采的常态化机制。未来集采的范围可能会扩大至生物制剂和中成药。医保谈判、集中采购等政策的组合拳，将使国内药品市场的结构显著变化：单价较高且竞争企业较多的仿制药产品，可能面临较大的降价压力，部分具备疗效的创新药产品和部分具备较高技术壁垒的原料药、专科药，则具备较好的竞争优势。

二、市场竞争：从长期看，受益于我国经济的持续增长、人口总量的不断增加、社会老龄化程度的提高、医疗保险体系的逐渐完善以及人们保健意识的不断增强，医药制造行业获得了持续发展的动力。近年来，医药制造行业受医改政策实施、经济增速下行、新冠疫情等多方面因素影响，整体行业收入、利润增速放缓，各细分行业结构性差异加大。公司医药制造产品体系涵盖中成药、化学药等细分行业。

（一）中成药

我国为推动中医药行业的结构优化和发展，先后出台了《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》、《中医药发展“十三五”规划》等政策，并出台了我国首部《中医药法》；2019 年国家中医药管理局发布《<中共中央国务院关于促进中医药传承创新发展的意见>重点任务分工方案的通知》。但受到中药行业人才数量匮乏、中药材产品质量参差不齐、传统中医理论缺乏传承创新、行业内主体低水平竞争激烈等因素影响，中医药行业近年来逐步下滑的趋势越演越烈。短期来看，受医保控费、新版医保目录调整、限制辅助用药和中药注射剂等政策，经济下行导致的消费减弱以及中药龙头公司负面消息的影响，中药细分行业收入与利润增速在短期内内仍面临着较大压力。2020 年全球突发新冠疫情，中药子行业在疫情期间 OTC 产品零售渠道销售被限，受负面影响最为显著，收入利润双双下滑。2021 年 2 月 9 日，国务院发布了《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》，为促进中医药传承创新发展进一步明确了方向与具体措施，为中医药发展营造良好环境；同时要求夯实中医药人才基础、借助各类资本力量增强中医药发展动力。该政策文件的落实，将长期促进我国中医药产业未来可持续的发展。

柏强制药中成药产品品种齐全，涵盖颗粒剂、胶囊剂、糖浆剂、茶剂、煎膏剂、栓剂、贴膏剂、酊剂、软膏剂、片剂及滴丸剂等十余种剂型上百个品种，在心脑血管领域、骨科领域、补益安神领域及妇科领域等方面形成了产品集群。在传统中成药领域，公司

金乌骨通胶囊、全天麻胶囊、精乌胶囊、银丹心泰滴丸、银盏心脉滴丸等产品在传统中成药领域占据重要地位。金乌骨通胶囊受主要原料中药材价格暴涨的影响，面临销售价格与成本费用倒挂的窘境。面对困难，公司分品种、分区域实施营销推动策略，努力缓解疫情带来的经营压力。2020 年公司对于中成药潜力产品，继续加大投入研发力量，研究优化产品生产工艺，提升质量检验标准；大力投入民族药材质量控制标准研究。

（二）化学药

化学药细分行业受集中采购、基药、医保谈判等政策的组合拳影响，行业整体收入增速较缓，且结构显著变化。单价较高且竞争企业较多的仿制药产品，可能面临较大的降价压力。而在产业剧烈的波动中，部分具备疗效的创新药产品，具备专利壁垒的、较高技术壁垒的原料药、专科药，则具备较好的竞争优势。柏强制药化学药主要是斑蝥酸钠产品，属于肿瘤治疗领域用药，且主要为公司独家品种，没有一致性评价的压力，公司拥有该产品多项专利，较为完善的销售渠道和广泛的品牌知名度。斑蝥酸钠维生素 B6 注射液在国内同类市场位居前列，销售收入达到 5 亿元。公司一直围绕斑蝥酸钠系列产品开展循证医学研究，为斑蝥酸钠系列产品抗肿瘤类型进一步拓展作基础研究准备。2020 年公司对于斑蝥酸钠系列产品，继续加大投入研发力量，深入挖掘斑蝥酸钠系列产品的药用特点，探索其适应症拓展及衍生物开发的新方向，企业产品市场前景仍然较好。

综上，短期来看，受医保控费、新版医保目录调整、限制辅助用药和中药注射剂等政策以及经济下行导致的消费减弱影响，柏强制药的中成药的经营业绩在短期内内仍面临着较大压力。但化学药斑蝥酸钠维生素 B6 注射液的市场前景仍然较好，公司从 2021 开始调整销售策略，加大对柏强制药斑蝥酸钠维生素 B6 注射液的销售力度。本次商誉减值测试已经充分考虑了上述柏强制药面临的行业政策、市场竞争及业务开展情况，企业不存在商誉继续减值的风险。

【会计师意见】：

我们对上述问题实施的审计程序（包括但不限于）：

1、测试与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

2、评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

3、通过参考行业惯例，评估了管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性；

4、通过将收入增长率、永续增长率和成本上涨等关键输入值与过往业绩、管理层预算和预测及行业报告进行比较，审慎评价编制折现现金流预测中采用的关键假设及判断；

5、对预测收入和采用的折现率等关键假设进行复核分析，以评价关键假设的合理性；

6、通过对比上一年度的预测和本年度的业绩进行追溯性审核，以评估管理层预测过程的可靠性和历史准确性。

基于我们已执行的审计程序，就财务报表整体的公允反映而言，公司对商誉减值测试的处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定；上述回复内容与财务报告列报及披露相关的信息与我们在审计过程中获取的信息未见重大不一致。

工作函问题四：年报披露，公司本期销售费用9.13亿元，同比增加3.54%，与营业收入变动方向不一致；销售费用占营业收入的比例为50.20%，同比增长4.45个百分点。销售费用构成中，主要为咨询费2.59亿元、产品推广费2.18亿元、广告宣传费1.79亿元、业务学习交流费1.68亿元。请公司：（1）分类披露上述咨询费、产品推广费、广告宣传费、业务学习交流费的核算内容明细、对应金额、定价和确认依据、支付对象是否涉及关联方，并结合同行业可比公司情况分析费用金额的合理性；（2）结合销售推广的形式、内容、金额等具体情况，分析报告期销售费用与营业收入变动方向不一致的原因及合理性；（3）结合相关活动、费用支出、确认的审批流程和内控制度，说明公司确保销售费用的真实性、合规性的具体措施；（4）请会计师结合已执行的审计程序和已取得的审计证据，对上述问题发表意见。

【公司回复】：

（1）分类披露上述咨询费、产品推广费、广告宣传费、业务学习交流费的核算内容明细、对应金额、定价和确认依据、支付对象是否涉及关联方，并结合同行业可比公司情况分析费用金额的合理性。

近年来受到国家相关政策变化、疫情的影响，医院药占比限制、采购形式变化、原材料价格上涨、劳动力成本提高、市场竞争异常激烈等因素都影响了医药行业经营活动。为了促进产品销售，保障市场占有率，公司加大了市场费用的投入。

一、咨询服务费项目核算内容主要包括产品产品策划调研咨询，竞品调研咨询。2020 年咨询费总额为 25,938.32 万元，具体明细如下：

单位：万元

服务类型	金额	确认依据
产品策划调研咨询	17,382.11	合同及完成情况
竞品调研咨询	8,556.21	合同及完成情况
合计	25,938.32	

其中主要客户：

单位：万元

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户 1	449.20	否	产品策划调研咨询、竞品调研咨询
客户 2	299.55	否	产品策划调研咨询、竞品调研咨询

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户 3	271.18	否	产品策划调研咨询、竞品调研咨询
客户 4	266.87	否	产品策划调研咨询、竞品调研咨询
客户 5	250.16	否	产品策划调研咨询、竞品调研咨询

①产品策划调研咨询：主要是产品调研、市场需求调研、价格调研、促销调研、分销渠道调研、营销环境调研等。

②竞品调研咨询：通过走访医疗终端和零售终端，对医生、店员、患者等调查公司产品及竞品销售使用情况等。

咨询费主要用于产品在医疗终端和零售终端的咨询推广服务。通过走访医疗终端、零售终端门店、社区卫生站、社区服务中心，农村卫生室等调查。目的在于了解医疗机构、医生、患者及民众对于企业品牌知名度及产品知名度的认知情况，收集市场同类产品的定价策略，季节促销策略，患者对于药品的使用情况以便公司调整产品销售策略。为了解市场动态行情，公司开展产品调研、市场需求调研、价格调研、促销调研、分销渠道调研、营销环境调研、公司产品及竞品销售使用情况等咨询活动 2500 余次，提升了公司品牌影响力、促进了公司产品销售。

二、产品推广费项目核算内容主要包括劳务费、策划费、市场调研费。2020 年产品推广费总额 21,757.03 万元。具体明细如下：

单位：万元

服务类型	金额	确认依据
劳务费	8,620.65	合同及完成情况
策划费	6,376.55	合同及完成情况
市场调研费	6,759.84	合同及完成情况
合计	21,757.03	

其中主要客户：

单位：万元

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户 1	475.50	否	策划费

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户 2	385.20	否	劳务费
客户 3	313.47	否	策划费，市场调研费
客户 4	198.98	否	劳务费
客户 5	154.11	否	劳务费

①劳务支出：根据市场销售业务的需求，由第三方劳务公司提供劳务服务，对产品进行市场宣传和推广服务。

②策划费：在市场调研的基础上，推广服务公司结合公司特定区域、特定产品的市场竞争策略，进一步落实市场营销方案，为公司提供适合的药品营销组合策略，从经销模式、渠道、市场培训、产品定位等各方面等给予专业支持。

③市场调研费：主要包括对空白市场的开发、药品进入终端的市场调研分析、数据收集等。

推广费主要用于对公司品牌和产品市场推广，通过加大医疗终端、零售终端门店、社区卫生站、社区服务中心，农村卫生室进行药品宣传和推广。向基层医护人员，门店销售人员，患者及家属宣传药品的专业特性，适应症，疗效及药品安全性，药品价格等，并加强对市场经销商及门店销售人员对国家医药政策的解读，目的在于收集产品市场销售数据、市场占有率、产品竞争力信息以便为对市场的开发制定切实有效的销售方案。公司在全国各市场开展产品策划推广活动 1300 余次、市场调研宣传服务 700 余次，提升了消费者对公司产品的认知度。

三、广告宣传费项目核算内容主要是媒体广告，2020 年广告宣传费金额为 17,866.37 万元。

其中主要供应商：

单位：万元

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户 1	377.25	否	媒体广告
客户 2	194.48	否	媒体广告
客户 3	190.16	否	媒体广告
客户 4	169.76	否	媒体广告
客户 5	131.00	否	媒体广告

四、业务学习交流费项目核算内容主要包括销售业务交流费、产品交流费等。2020年业务学习交流费总额为16,809.19万元。具体明细如下：

单位：万元

服务类型	金额	确认依据
销售业务交流费	6,898.82	服务合同及完成情况
产品交流费	9,910.37	服务合同及完成情况
合计	16,809.19	

其中主要客户：

单位：万元

单位名称	金额	是否关联方	款项内容
客户1	321.75	否	产品交流，业务交流推广市场产品
客户2	228.25	否	产品交流，业务交流推广市场产品
客户3	213.00	否	产品交流，业务交流推广市场产品
客户4	188.64	否	产品交流，业务交流推广市场产品
客户5	106.50	否	产品交流，业务交流推广市场产品

①销售业务交流费：公司通过走访医疗机构、药房等，宣传产品特性及产品知识等。

②产品交流费：公司通业务拓展、学术推广、疗效宣传、患者教育、售后跟踪等方式宣传推广产品，加强医生、店员、患者及家属对产品的认知，强化公司品牌的形象。

业务交流学习费主要用于产品的销售和学术推广：通过对市场经销商及门店销售人员进行销售技巧的培训和产品知识的培训，提高销售人员的医疗知识水平和销售服务意识。通过组织医务人员，患者、家属及普通民众宣讲医学和产品知识、最新学术信息、医疗观念、学术讨论等活动宣传公司产品的特性以及最新基础理论和临床研究成果，强化公司品牌形象和对产品的认知程度。对专家学者、医生、医护，患者、社区民众等进行拜访沟通，发放产品宣传彩页、分享医学文献、报告等，通过产品PPT进行现场展示和品牌宣导从而使其更全面、更深入、更专业的了解产品特性，收集产品医疗终端，零售终端，患者使用等市场调研信息。通过产品宣传和信息收集制定和调整产品销售策略促进产品销售。公司在全国各市场共组织产品学习、交流宣传推广活动2000余次。

公司2020年度咨询费、推广费、业务交流费、广告宣传费占营业收入的比例分别为14.26%、11.96%、9.24%和9.82%，合计45.28%。公司将上述四项费用总额、销售

费用总额与同行业上市公司进行了对比，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	数据期间	营业收入	销售费用总额		咨询费/推广费/业务交流费/广告宣传费合计发生额	
		金额	金额	占收入的比例	金额	占收入的比例
神奇制药	2020 年度	181,900.67	91,305.44	50.20%	82,370.92	45.28%
步长制药	2020 年度	1,600,671.43	837,331.17	52.31%	808,182.40	50.49%
新天药业	2020 年度	75,094.64	36,586.77	48.72%	31,922.73	42.51%
益佰制药	2020 年度	341,319.29	167,235.67	49.00%	156,604.50	45.88%
通化金马	2020 年度	111,180.24	85,675.79	77.06%	56,156.35	50.51%
康辰药业	2020 年度	80,864.39	47,315.03	58.51%	44,857.61	55.47%
仟源医药	2020 年度	84,807.25	55,620.78	65.58%	45,759.41	53.96%

由于各公司产品特性、市场占有率、营销模式、客户群体不尽相同，以及行业企业的披露规则不一致，造成单项费用可比性不强；但从销售费用总额占营业收入的比例、四项费用总计占营业收入比例来看在同行业趋于中等水平。

公司的销售费用支付对象均不涉及关联方，符合公司发展实际情况，与公司的销售模式吻合，不存在不合理的情形。

（2）结合销售推广的形式、内容、金额等具体情况，分析报告期销售费用与营业收入变动方向不一致的原因及合理性；

公司 2020 营业收入 181,900.67 万元，发生销售费用 91,305.44 万元，费用占比 50.20%。相比 2019 年营业收入 192,759.32 万元，发生销售费用 88,182.27 万元。营业收入下降 10,858.65 万元，降幅 5.63%，费用上升 3,123.17 万元，涨幅 3.54%。

具体明细如下：

单位：万元

年度	营业收入	销售费用					
		咨询费	推广费	业务交流费	广告宣传费	其他	合计
2020	181,900.67	25,938.32	21,757.03	16,809.19	17,866.37	8,934.52	91,305.44
2019	192,759.32	19,600.87	20,939.97	24,127.32	12,732.08	10,782.03	88,182.27

年度	营业收入	销售费用					
		咨询费	推广费	业务交流费	广告宣传费	其他	合计
变动额	-10,858.65	6,337.46	817.07	-7,318.13	5,134.29	-1,847.52	3,123.17
变动比例	-5.63%	32.33%	3.90%	-30.33%	40.33%	-17.14%	3.54%

2020 年因受到新冠病毒疫情的影响，公司部分产品销售受到限制，销量有一定的下滑，为保证市场占有率及提高销量，公司调整销售方针加大了对产品销售渠道，终端的产品推广业务，同时加大对市场调研，营销策划、广告宣传投入。所以造成 2020 年销售费用在收入减少的情况下略有增加。2021 年因疫情好转加之前期增大市场投入的影响，2021 年第一季度营业收入 55,279.30 万元较 2020 年同期营业收入 34,299.40 万元增长 20979.90 万元，增幅 61.17%。与 2019 年度一季度实现营业收入 42,638.47 万元相比，2021 年一季度较 2019 年一季度增长 12,640.83 万元，增幅 29.65%。

因此，公司在销售欠佳的情况下从销售经营决策角度考虑，虽然短期内费用有一定的增加，但是考虑到长期利益加大销售推广力度具有合理性。

（3）结合相关活动、费用支出、确认的审批流程和内控制度，说明公司确保销售费用的真实性、合规性的具体措施。

公司对于销售费用的管理采用的是预算制管理，据实报销。年度末公司召集销售部门以及市场销售负责人员对当年销售情况做汇报分析，并根据历年来的销售情况结合未来市场走向，政府出台的法律法规，食药品相关政策规定，调整公司运营方针，制定下年销售任务，并将销售任务预算分解到各级市场。各级市场根据销售预算以及往年费用支出情况制定费用预算报公司审批，并与季度，半年度，年度做汇总分析。

市场负责人在日常的费用使用中，要根据销售业务的开展合理安排费用支出，严格按照预算安排执行。市场负责人提请费用使用时根据费用性质与预算管理制度的规定，经过公司审批同意方可使用。业务完结后，经过营销部门的确认，业务负责人填报单据经过审批并与相关合同票据交由财务审核，公司财务部门按照票据是否合法、业务类型是否合规等内容审核后再予以报销付款。

公司通过预算管理，业务负责人办理，营销部门对业务控制与确认，财务对票据与资金控制等审批与内控管理，保证销售业务的真实性，保证费用核算的合规性。公司发

生的销售费用是真实的，合规的。

【会计师意见】：

一、会计师核查程序

我们对上述问题实施的审计程序和已取得的审计证据（包括但不限于）：

（1）了解和测试与销售费用相的预算、审批流程和控制流程，以及相关控制运行的有效性；

（2）选择与销售规模变动有比例关系的费用项目，分析其变动与营业收入变动之间的合理性；

（3）选取样本以积极方式对发生额较大的费用当期交易额执行了函证，并将函证结果与账面记录进行了核对，以确认销售费用的真实性、完整性；

（4）选取样本检查与公司签订的协议,检查合同关键条款，复核开支标准和授权审批是否符合公司规定，开支内容是否真实、合理，是否有相关的证据链来支持费用发生的真实性和合理性；

（5）查询同行业可比公司销售费用率情况，对比分析销售费用合理性；

（6）对资产负债表日前后记录的大额费用选取样本执行截止性测试，评价费用是否被记录于恰当的会计期间；

（7）在网上查询服务提供商的工商资料，对是否存在关联关系进行核实；

（8）复核回复列示数据准确性。

我们认为公司上述与财务报表相关的回复说明在所有重大方面与我们在执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的信息未见重大不一致。

工作函问题五：根据年报，报告期公司营业收入下降的同时营业成本增加，主营业务毛利率59.58%，较上年减少3.59个百分点。分行业情况中，医药制造业营业收入11.93亿元，同比下滑17.57%，毛利率同比增加2.93个百分点；医药商业营业收入6.26亿元，同比增加30.27%，毛利率同比增加1.68个百分点。请公司：（1）结合主营业务结构变化、成本变化情况，说明营业收入与营业成本变动方向不一致的原因及合理性；（2）分行业说明原材料及人工等成本变化、产品价格变动及同行业可比公司情况，说明细分行业毛利率提升的具体原因及合理性。

【公司回复】：

（1）主营业务结构变化、成本变化情况，说明营业收入与营业成本变动方向不一致的原因及合理性

2020年度及2019年度神奇制药营业收入及营业成本分行业情况表如下：

单位：万元

分行业	2020 年度			2019 年度			同比变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入变动额	营业成本变动额	毛利率变动（%）
医药制造业	119,259.63	21,329.54	82.12	144,674.71	30,112.03	79.19	-25,415.08	-8,782.49	2.93
医药商业	62,641.04	52,195.79	16.67	48,084.61	40,878.77	14.99	14,556.43	11,317.01	1.68
合计	181,900.67	73,525.32	59.58	192,759.32	70,990.80	63.17	-10,858.65	2,534.53	-3.59

神奇制药主营业务包括医药制造业及医药商业两部分收入，因行业毛利率差异，医药制造业毛利率远大于医药商业。2020年度，神奇医药商业营业收入同比增加14,556.00万元，营业成本同比增加11,317.00万元；医药制造业营业收入同比减少25,415.00万元，营业成本同比减少8,782.00万元。因为医药商业营收占比提高，导致低毛利细分行业营收占比提升，进一步导致2020年度整体营业收入总额下降但营业成本增加的变动方向不一致。因主营业务结构变化及行业毛利率的差别而导致营业收入及营业成本变动不一致是合理的。

公司对2019-2020年度部分同行业相关数据进行整理，见下表：

单位：万元

单位	分行业	2020年度			2019年度		
		主营业务收入	主营业务成本	毛利率（%）	主营业务收入	主营业务成本	毛利率（%）
神奇制药	医药制造业	119,259.63	21,329.54	82.12	144,674.71	30,112.03	79.19
	医药商业	62,641.04	52,195.79	16.67	48,084.61	40,878.77	14.99
	合计	181,900.67	73,525.33	59.58	192,759.32	70,990.80	63.17
新天药业	主营业务(医药制造)	75,018.25	16,496.64	78.01	77,266.31	16,242.59	78.98
	其他业务	76.39	36.19	52.62	67.43	15.45	77.09
	合计	75,094.64	16,532.83	77.98	77,333.74	16,258.04	78.98
益佰制药	医药工业	297,810.21	35,107.94	88.21	280,424.49	37,363.44	86.68
	医疗服务	42,708.37	32,078.05	24.89	54,475.31	35,065.98	35.63
	合计	340,518.58	67,185.99	80.27	334,899.80	72,429.42	78.37
方盛制药	医药制造业	95,740.69	25,496.74	73.37	102,574.09	26,367.02	74.29
	医疗行业	26,220.43	18,242.96	30.42			
	其他行业	3,199.92	1,503.41	53.02	4,611.26	2,637.99	42.79
	合计	125,161.04	45,243.11	63.85	107,185.35	29,005.01	72.94
济川药业	工业	593,016.90	97,239.62	83.60	668,060.03	91,244.06	86.34
	商业	22,055.03	15,049.46	31.76	24,107.10	19,037.69	21.03
	合计	615,071.93	112,289.08	81.74	692,167.13	110,281.75	84.07
灵康药业	医药制造业	100,034.57	15,541.80	84.46	163,500.04	22,315.54	86.35
康辰药业	医药制造业	80,864.39	5,924.85	92.67	106,592.46	5,766.19	94.59
九州通	医药商业	11,085,951.41	10,091,939.34	8.97	9,949,707.74	9,079,465.12	8.75
国药一致	医药商业	5,964,945.50	5,259,176.75	11.83	5,204,576.41	4,629,240.88	11.05
上海医药	医药商业	19,190,915.62	16,447,396.12	14.30	18,656,579.65	15,975,166.96	14.37
英特集团	医药商业	2,500,820.47	2,345,282.72	6.22	2,460,092.72	2,295,856.34	6.68

从上表中数据反映：（1）医药制造业毛利率2020年最低73.37%，最高92.67%；2019年最低74.29%，最高94.59%，神奇制药医药制造业2020年及2019年年毛利率分别为82.12%及79.19%，属中等水平，具有合理性。（2）医药商业服务业毛利率2020年最低6.22%，最高31.76%，2019年最低6.68%，最高21.03%，神奇制药医药商业2020年及2019年分别为16.67%及14.99%，属于中等水平，具有合理性。

（2）分行业说明原材料及人工等成本变化、产品价格变动及同行业可比公司情况，说明细分行业毛利率提升的具体原因及合理性。

神奇制药2020年度医药制造业毛利率同比增加2.93个百分点，产品价格未发生变动，从成本项目结构及成本收入占比等因素分析,主要原因如下：

1、直接人工项目:2020年直接人工成本占医药制造业收入1.38%，与2019年占比2.05%相比较，毛利率增加0.68个百分点；

2、制造费用项目:2020年制造费用成本占医药制造业收入3%，与2019年占比4.67%相比较，毛利率增加1.67个百分点。2020年度因疫情国家下发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11号），企业承担养老保险等费用减免缓政策的实施降低了企业直接人工成本支出的同时，也降低了制造费用中间接人工成本的支出，加上生产用固定资产折旧因部分设备等折旧按年限已足额计提导致总折旧额减少及因疫情停产低耗品等的支出减少。

3、燃料动力项目：2020年燃料动成本占医药制造业收入0.64%，与2019年占比0.81%相比，毛利率增加0.16个百分点；疫情期间的停产减少了企业水电气等燃料动力成本项目的支出。

4、原辅包材成本项目：2020年原辅包材成本占医药制造业收入12.86%，与2019年占比13.28%相比，毛利率增加0.42个百分点，原辅包材采购价格变动不大，整体上原辅包材成本占比下降。

神奇制药2020年度医药制造行业收入成本同比变动表

单位：万元

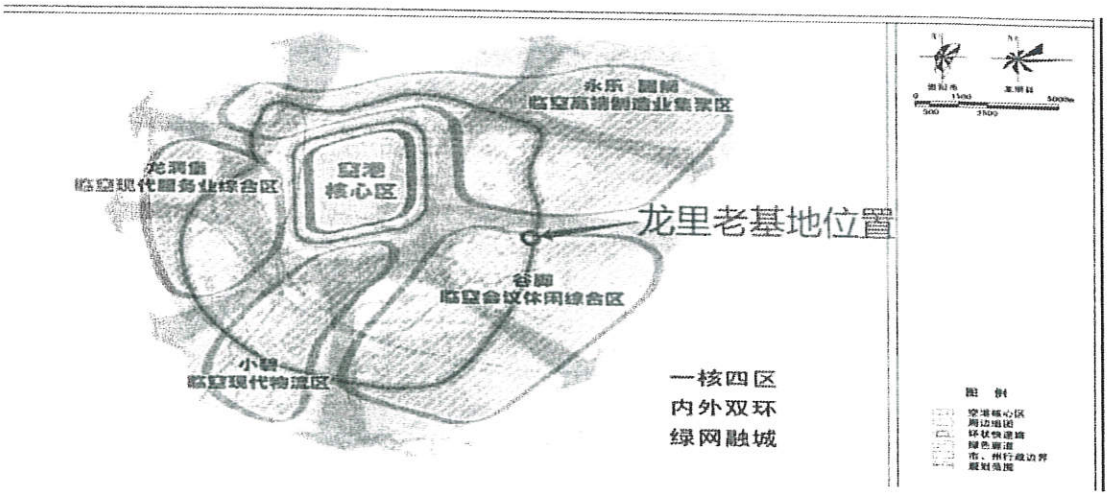
项目	2020 年度		2019 年度		同比变动百分点
	金额	成本项目占收入比（%）	金额	成本项目占收入比（%）	
医药制造业收入	119,259.63	100.00	144,674.71	100.00	
医药制造业成本	21,329.54	17.88	30,112.03	20.81	-2.93
其中：原辅包材料	15,339.17	12.86	19,217.12	13.28	-0.42
直接人工	1,640.41	1.38	2,967.26	2.05	-0.68
燃料动力	768.91	0.64	1,164.88	0.81	-0.16
制造费用	3,581.06	3.00	6,762.76	4.67	-1.67

工作函问题六：年报披露，2019、2020 年公司在建工程持续增长，期末账面价值分别为 4.06 亿元、4.70 亿元，占总资产比例分别为 11.40%、15.18%，期间未计提减值准备。主要项目为沙文工程项目，自 2014 年开始挂账，期末余额 4.66 亿元，累计投入占预算比例 77.70%，期间无转固，预计将于 2022 年实现投产。请公司：（1）结合公司现有产能利用率、沙文工程项目未来利用规划等，说明建设该项目的主要考虑及对公司未来生产经营的影响；（2）结合沙文工程项目的施工计划、预计完工时间和实际进展，说明该项目长期挂账的原因和建设时间的合理性；（3）补充披露报告期该项目未出现减值迹象的判断依据，未计提减值准备的合理性；（4）请会计师发表意见。

【公司回复】：

（1）结合公司现有产能利用率、沙文工程项目未来利用规划等，说明建设该项目的主要考虑及对公司未来生产经营的影响；

神奇制药原主要生产基地之一——千家卡生产基地位于龙里县谷脚镇千家卡，根据贵州省发展和改革委员会 2018 年 8 月 28 日发布的《贵阳临空经济发展示范区发展规划(2018-2030)》，神奇制药千家卡生产基地将规划为谷脚临空会议休闲综合区(具体见下图所示)，千家卡生产基地将可能面临搬迁异地的情况。



千家卡生产基地由于建设时间过早，规划不尽合理，颗粒剂生产线及糖浆剂生产线产品生产产能较大，但其他剂型产能受限，同时由于中药前处理能力较弱，最大产能不能充分释放。

根据公司发展战略规划及政府产业规划，公司于 2014 年开始沙文工程项目的建设，公司在近三年来加快沙文生产研发基地的投入建设，处于行业先进水平。不但解决了

神奇药业千家卡生产基地搬迁后生产的问题，也为整个上市公司的规模集约化生产打下了坚实的基础。随着药品上市许可持有人制度的实施，未来沙文生产研发基地具备承接委托生产业务的条件。

（2）结合沙文工程项目的施工计划、预计完工时间和实际进展，说明该项目长期挂账的原因和建设时间的合理性；

神奇制药投建沙文生产研发基地，主要原因是为规避千家卡生产基地可能被要求搬迁异地而给公司带来的生产能力下降风险。神奇制药沙文生产研发基地项目占地面积共 192,437.00 平方，共约 289.00 亩。沙文项目用地于 2013 年 7 月签订土地出让合同，2015 年 6 月取得相关产权证书；2018 年 3 月前进行勘探设计及三通一平等基础工程；2018 年 3 月取得建设工程规划许可证，沙文项目开始规模建设，计划建设期为四年，预计 2022 年左右实现投产。沙文项目实际施工建设进展情况如下：

（1）土建房屋工程施工：2017 年 5 月正式签订土建房屋工程施工合同，2018 年 3 月取得建设工程规划许可证，开始规模施工；2020 年 3 月房屋土建基本施工完成。建筑面积约 109,700.00 平方，实际建筑 110，000.00 平方，道路施工面积 36,000.00 平方左右，共 5 栋房屋。

（2）设备安装：设备开始进场时间约 2019 年 1 月左右，2020 年初主要设备到位。

（3）制药净化安装工程：2018 年 11 月开始签订施工合同，2020 年 6 月左右基本完工。

（4）整体调试：整体工程基本完工后，2020 年 6 月到 2020 年底，作整体生产线磨合完善调试。

（5）GMP 符合性检查：2021 年 1-6 月进行 GMP 符合性检查。

（6）生产工艺验证及产品注册增加新生产地许可：2021 年 7 月—2022 年年底完成，预计 2022 年年底实现正式投产。

沙文生产研发基地主要包含滴丸剂、茶剂、膜剂、软胶囊剂、片剂、喷雾剂、胶囊剂、糖浆剂、颗粒剂等 11 条生产线。

沙文生产研发基地的建设，不仅整体提升了神奇制药生产产能，而且规避了因政府规划千家卡生产基地搬迁时间不确定性给公司带来停产损失的风险。由于前期千家卡基地规划的不确定和建设中行业监管对于制药生产线建设的严格管理规范要求，沙

文项目投资建设期较长。沙文项目 2018 年 3 月开始规模建设，预计四年建设完成，符合行业监管要求的特点，进程及时间是合理的。

（3）补充披露报告期该项目未出现减值迹象的判断依据，未计提减值准备的合理性；

沙文生产研发基地在建工程发生额统计具体数据见下表：

沙文产研项目各年度发生额统计表

单位：万元

年度	发生额	累计金额	占比（%）
2015 年度以前	338.00	338.00	0.72
2016 年	2,288.00	2,626.00	5.63
2017 年	3,596.00	6,222.00	13.35
2018 年	13,273.00	19,495.00	41.82
2019 年	12,336.00	31,831.00	68.28
2020 年	14,790.00	46,621.00	100.00

上表数据显示，沙文生产研发基地虽然从 2014 年开始投入，但该在建工程挂账金额 87%是在 2018 年——2020 年形成的，规模建设时间并不长，综合前 2 个问题的说明，沙文工程项目不会形成生产能效的浪费，还具备承接委托生产业务的条件。

报告期内，公司积极按期推进沙文项目的配套建设，升级产业基础。2020 年沙文项目一期建设进入各工程收尾建设调试阶段和项目整体调试阶段。目前已建成前提车间、制剂车间一、质控车间、库房一、综合楼等五栋单体，建筑面积约为 11 万平方米，还建成了动力中心、污水处理站、室外绿化相关配套设施；现已建成生产线 11 条；2021 年，沙文项目一期建设进入 GMP 符合性检查阶段。

从企业外部信息来源来看，上述资产的市价在当期并未出现大幅度下跌；企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期并未发生重大变化；市场利率或者其他市场投资报酬率在当期并未发生提高。

从企业内部信息来源来看，沙文项目一期建设进入 GMP 符合性检查阶段，预计将在 2022 年年底前可实现产品生产上市，该资产不存在将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况，也不存在该项资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的迹象。

因此，在报告期，从外部信息来源和内部信息来源两方面加以判断，该项目并未出现减值迹象，故未计提减值准备是合理的。

【会计师意见】：

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、对在建工程实施实地检查，观察工程形象进度；

2、获取立项批复，确认该工程建设规划及周期是否准确；

3、获取在建工程的相关大额合同，进行合同核对及相关凭证查验，检查工程进度，确认在建工程增加是否真实、准确，增加的时点是否正确；

4、对主要施工方、设备供应商进行函证程序，确认工程进度、工程款结算情况、设备采购情况等；

5、检查与在建工程相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上所述，我们认为神奇制药上述的回复说明与我们在执行 2020 年年报审计过程中了解的信息未见重大不一致。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，公司资产负债表日已对上述项目是否存在可能发生减值的迹象进行了判断，经与管理层进行沟通，结合上述已实施的审计程序，未发现该项目存在减值迹象。

工作函问题七：年报披露，公司存货期末余额 2.08 亿元，较期初增加 23.08%，主要系部分药品因疫情滞销，库存积压所致。其中，原材料 5378.82 万元，跌价准备计提比例 0.05%；在产品 1946.32 万元，未计提跌价准备；库存商品 1.30 亿元，跌价准备计提比例 3.45%，且本期跌价准备转回或转销 825.76 万元。请公司补充披露：（1）本期库存商品跌价准备转回或转销的具体情况，是否符合会计准则相关规定；（2）上述存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、保质期，并结合价格变化、在手订单及主要产品销售情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否符合会计准则相关规定；（3）请会计师发表意见。

【公司回复】：

前期虽然公司部分药品因疫情滞销，出现库存积压的情况。但后期考虑到疫情的减缓，公司报告期期末存货做了战略性储备及季节性备货，导致存货有所增加，具备合理性。2020 年期末存货中主要是原材料 5,379.00 万元，库存商品 12,951.00 万元，在产品 1,946.00 万元，除库存商品中有部分滞销药品因临近半年效期全额计提跌价准备 446.87 万元外，其他存货主要是 2020 年度疫情缓解恢复生产后采购入库的原材料及采购或生产入库的药品，在产品 1,946.00 万是 2020 年度生产形成的半成品，不会形成较多近效期的产品和原材料。2021 年因疫情好转加之前期增大市场投入的影响，2021 年第一季度营业收入 55,279.30 万元较 2020 年同期营业收入 34,299.40 万元增长 20,979.90 万元，增幅 61.17%，实现了产销两旺，2020 年底库存已基本消化，特别是感冒冒止咳类品种增长尤其突出，增长率为 361.45%。

（1）本期库存商品跌价准备转回或转销的具体情况，是否符合会计准则相关规定

本期库存商品跌价转回或转销情况如下表：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	2.51					2.51
在产品						
库存商品	811.38	749.72		1,114.23		446.87

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
合计	813.88	749.72		1,114.23		449.38

说明：公司2020年年报中，存货跌价准备附注表中库存商品计提及转回转销数据有误，正确数据分别应为7,497,240.38元、11,142,313.68元，此误差不影响资产负债表及利润表的报表披露数据。

《企业会计准则第1号—存货》规定，资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。已计提跌价准备的存货在当期出售或者领用的，在结转成本时，应同时结转对其已计提的存货跌价准备。2020年度，存货共计转销1,114.23万元,主要是:

（1）本期结转近效期的药品计提的存货跌价准备697.05万元，原因系相应的药品已实现销售，随库存商品成本的结转，存货跌价准备相应结转；

（2）本期转销已无价值的何首乌417.18万元，因政府规划修建安都高速公路，从孙公司盛世龙方的何首乌种植基地上横跨而过，修建期间严重破坏了何首乌的养殖生长条件。本期公司组织了部分人员到基地进行采样挖采，经生产管理部门等综合测算，全面挖采预估投入成本大于直接采购成本。经评估后，该基地已无种植价值，盛世龙方已决定放弃对何首乌的收采。

上述处理，公司认为是符合会计准则相关规定的。

（2）上述存货项下的具体品类名称、金额、账龄结构、保质期，并结合价格变化、在手订单及主要产品销售情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否符合会计准则相关规定

公司存货包括原材料、在产品、库存商品、消耗性生物资产、周转材料、在途物资等类别。原材料包括中药材、中药材饮片、原辅材料及包装材料；在产品是指已生产并包装完成的未质检未入库的药品及已加工成膏状、液体、颗粒等形态的中间半成品；库存商品包含已生产包装完成并质检合格入库的药品及孙公司医药商业的外购库存药品；药品和原料药的保质期大部分为2-3年；所有入库的原辅包材及产成品公司都必须质检合格后方能入库使用，近效期的原辅料及中药材公司检验合格后方能使用，过效期

的原辅料公司杜绝使用，并进行报废处理。外包装材料除破损污损情况外，一直使用，无质保期限制。

公司2020年期末存货金额20,819.62万元，2020年12月31日存货按类别明细分列的账面余额如下:

单位：万元

项目	明细	金额	占账面余额比重（%）	账龄			保质期	存货跌价准备/合同履约成本减值准备
				1年以内	1-2年	2年以上		
原材料	中药材	2,128.08	10.22	2,125.57	-	2.51	2-3年	2.51
	中药材饮片	262.74	1.26	262.74	-	-	2-3年	
	原辅材料	1,946.62	9.35	1,946.62	-	-	2-3年	
	包装材料	1,041.38	5.00	1,041.38	-	-	无	
库存商品	补益安神类	582.22	2.80	582.22	-	-	2-3年	
	风湿骨疼类	1,042.67	5.01	976.82	65.85	-	2-3年	65.85
	感冒止咳类	1,330.48	6.39	1,242.73	-	87.75	2-3年	87.75
	抗菌消炎类	911.96	4.38	653.46	151.48	107.02	2-3年	258.50
	抗肿瘤类	890.82	4.28	890.82	-	-	3年	-
	心脑血管类	292.37	1.40	264.15	0.30	27.92	2-3年	28.22
	其他类	687.97	3.30	681.43	6.54	-	2-3年	6.54
	孙公司医药商业库存药品	7,212.36	34.64	7,212.36	-	-	2-3年	-
周转材料		22.04	0.11	22.04	-	-	无	-
在产品		1,946.32	9.35	1,946.32	-	-	2-3年	-
消耗性生物资产		521.15	2.50	121.23	118.12	281.80	无	
在途物资		0.43	0.00	0.43	-	-	2-3年	
合计		20,819.62	100.00	19,970.32	342.29	507.01		449.38

公司对库存商品计提存货跌价准备是基于两方面的考虑，一是临近效期药品滞销，一般情况下，近效期的药品，商业公司不愿意接收，这部分药品全额计提存货跌价准备；二是2020年销售单价持续低于单位成本的部分，按照预计售价-可变现净值计算跌价准备金额。2020年度，因疫情的影响，感冒止咳类等药品销售同比大幅下滑，其他类品

种也受到不同程度的影响，同时考虑到2021年疫情的不确定性，遵循谨慎性的原则，公司对已临近6个月效期的药品以及销售单价低于单位成本的产品计提存货跌价准备。

公司认为，基于谨慎性原则，结合药品的效期及销售特殊性，存货跌价准备计提是充分的且合理的，符合会计准则的相关规定。

【会计师意见】：

我们针对上述问题实施的审计程序如下（包括但不限于）：

1、获取公司报告期库存商品转回或转销的明细清单，分析转回转销原因是否合理，账务处理是否符合会计准则；

2、分析公司存货减值测试各要素是否合理；

3、重新复核存货减值测试计算过程中计算方法的选择、计算金额和会计处理的结果是否正确。

通过实施上述程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司存货跌价准备的处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

工作函问题八：年报披露，应付账款期末余额 1.51 亿元，主要为设备及材料款。请公司补充披露：（1）上述设备及材料款的具体情况、前五名对象、是否关联方、对应金额及所占比例；（2）请会计师发表意见。

【公司回复】：

（1）上述设备及材料款的具体情况、前五名对象、是否关联方、对应金额及所占比例

一、应付账款具体情况

单位：万元

序号	款项性质	金额	占期末余额的比例
1	材料款	4,274.01	28.35%
2	药品款	9,244.92	61.32%
3	工程款	551.80	3.66%
4	设备款	717.58	4.76%
5	其他	287.01	1.90%
合计		15,075.33	100.00%

1、材料款主要是公司因生产采购的中药材、原辅料及包装材料款，所购材料已入库，但付款期限未到，形成欠款；

2、药品款主要是公司合并范围内商业公司山东神奇药业有限公司、重庆神奇康正有限公司、吉林神奇康正有限公司的药品采购欠款；

3、工程款主要是生产基地因生产需要所进行的工程施工款，因尚未到付款期限，挂账形成欠款；

4、设备款为公司因生产需要，购进生产设备尾款付款期限尚未到期，挂账形成欠款；

5、其他所欠款项主要是运费尚未结算，未支付形成欠款；

二、应付账款前五名情况

单位：万元

序号	债权人名称	原因、性质及内容	是否关联方	期末余额	占期末余额的比例
1	湖南康盛医药有限公司	材料款	否	1,062.17	7.05%
2	山东康为医药有限公司	药品款	否	773.08	5.13%
3	亳州市盛龙药业有限公司	材料款	否	617.18	4.09%
4	亳州市永刚饮片厂有限公司	药品款	否	512.38	3.40%
5	贵州康盛丰农业服务有限公司	材料款	否	502.02	3.33%
	合计			3,466.83	23.00%

【会计师意见】：

我们对上述问题，结合年报审计工作，实施的主要程序如下（包括但不限于）：

1、获取公司期末应付账款明细清单，分析款项性质及内容；

2、根据关联方的确认条件核实神奇制药公司与对方公司的关系；

3、检查相关资料核实资金形成原因及资金用途的合规性。

通过实施上述程序，我们认为公司补充披露的应付账款相关信息不存在重大异常，未发现神奇制药公司应付账款期末余额前五名的供应商与神奇制药公司存在关联关系。

工作函问题九：年报披露，其他应付款期末余额 1.53 亿元，较期初增加 20.50%，其中主要为保证金 4250.50 万元、往来款 1.10 亿元。请公司补充披露：（1）上述保证金及往来款的具体情况、主要对象、是否关联方、对应金额及所占比例；（2）结合相关协议安排，说明上述保证金及往来款对公司经营销售业务的具体影响；（3）请会计师对问题（1）发表意见。

【公司回复】：

（1）上述保证金及往来款的具体情况、主要对象、是否关联方、对应金额及所占比例

具体情况如下表：

单位：万元

款项性质	期末余额	占比
单位往来	6,917.32	45.31%
保证金	4,250.40	27.84%
市场费用	3,371.18	22.08%
其他	726.48	4.76%
合计	15,265.38	100.00%

单位：万元

款项性质	单位名称	是否关联方	金额	占比	备注
单位往来	贵州神奇投资有限公司	是	4,000.00	26.20%	借款 注 1
	重庆神奇药业股份有限公司	是	447.62	2.93%	借款 注 2
	贵阳白云丰达装饰有限公司	否	308.00	2.02%	民工工资保证金
	其他单位（约 94 家）	否	2,161.70	14.16%	
	小计		6,917.32	45.31%	
保证金	舒文捷	否	264.57	1.73%	业务保证金
	周立波	否	196.82	1.29%	业务保证金
	周颖	否	126.50	0.83%	业务保证金
	刘林	否	96.11	0.63%	业务保证金
	其他单位和个人（约 719 家）	否	3,361.79	22.02%	
	小计		4,045.79	26.50%	
市场费用	计提市场费用	否	3,371.18	22.08%	

款项性质	单位名称	是否关联方	金额	占比	备注
其他	物流运输费（4 家）	否	123.43	0.81%	
	聘请中介机构服务费	否	156.38	1.02%	
	代扣代缴社保等	否	161.88	1.06%	
	其他	否	489.41	3.21%	
	小计		931.10	6.10%	
合计			15,265.38	100.00%	

（2）结合相关协议安排，说明上述保证金及往来款对公司经营销售业务的具体影响；

1、关联方向神奇制药下属公司提供借款的情况

（1）山东神奇借入神奇投资 5,000.00 万元。贵州神奇投资有限公司系公司的控股股东；公司通过控股子公司贵州金桥药业有限公司持有山东神奇医药有限公司 31.00%股权，为其控股股东（公司及其一致行动人持有股权比例超过 51.00%）。山东神奇因经营发展的需要，向贵州神奇投资有限公司借入资金 5,000.00 万元，用于山东神奇控股子公司滨州神奇大药房有限公司进行连锁药店的开发建设（目前滨州神奇旗下已拥有连锁药店 100 余家）。随着山东神奇经营业务的正常开展，现已向神奇投资归还借款 1,000.00 万元，2020 年 12 月 31 日借款余额为 4,000.00 万元。控股股东向山东神奇提供借款资金支持，促进了山东神奇的快速健康发展。该事项已于 2019 年 12 月 26 日进行披露（公告编号：2019—069）。

（2）贵州神奇投资有限公司作为重庆神奇药业有限公司控股股东，持有 85%的股权，公司的子公司神奇药业及孙公司重庆神奇康正医药有限公司分别持有 10%、5%的股权。神奇药业控股子公司重庆神奇康正医药有限公司因经营需要，向重庆神奇药业有限公司借入资金 600.00 万元，截止 2020 年 12 月 31 日，重庆神奇康正医药有限公司尚有欠款 447.62 万元未归还重庆神奇药业有限公司。

2、保证金是公司向产品代理客户收取的业务风险保证金。主要是为了保证客户有效完成双方约定的销售目标，公司按双方约定收取。保证金的收取，加强了客户对公司产品的推广力度，减少了公司的货款风险。保证金收取对象均为非关联方。

3、市场费用：本期计提的推广费总共 3,371.18 万元，主要用于产品市场推广，在疫情影响下，为继续维持市场占有率，促进客户销售公司产品，销售管理部向公司申请

市场支持费，开展促销活动。公司根据其销售完成情况计提上述费用，所有对象均为非关联方。

【会计师意见】：

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、复核期末其他应付款明细清单，标识重要项目，分析款项性质及内容，检查支持性文件，如协议、付款单据等；

2、检查推广费的明细表及计算依据，复核了相关费用计提的合理性；

3、根据关联方的确认条件核实神奇制药与对方公司的关系；

综上，我们认为，上述公司回复与我们了解的相关情况没有重大不一致。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年六月十一日

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号：01000000202102190010

营业执照

（副本）

名　　称　立信会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　朱建弟，杨志国

经营范围　审查企业会计表报，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询，会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期　2011年01月24日

合伙期限　2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所　上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关

2021 年 02 月 19 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

会计师事务所

执业证书

名　　称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会[2010]82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：上海市财政局

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制