

**关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司
发行注册环节反馈意见落实函中
有关财务事项的说明**

关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司 发行注册环节反馈意见落实函中 有关财务事项的说明

天健函〔2021〕2-145号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

我们已对国金证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010641号，以下简称落实函）所提及的湖南达嘉维康医药产业股份有限公司（以下简称达嘉维康或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕2-108号）。因达嘉维康补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、关于毛利率

申报材料显示：（1）发行人医药分销业务毛利率高于同行业可比公司，解释主要原因为：医药分销业务毛利率通常与配送区域内客户的回款情况有关，客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高。（2）发行人医药零售业务毛利率低于同行业可比公司，解释原因为：发行人医药零售业务以DTP药房和特门服务药房为主，该等业务毛利率显著低于传统药房业务，而可比公司以传统药房业务为主。（3）发行人将当期不能抵扣的增值税实际发生额直接计入主营业务成本。报告期各期不能抵扣的增值税金额分别为647.24万元、104.77万元、1069.90万元，占当期主营业务毛利额的比重分别为2.44%、0.37%、4.03%，波动较大。

请发行人：

(1) 针对医药纯销业务，结合发行人自身不同销售区域/客户的回款周期与毛利率差异情况，进一步说明“客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高”的合理性。

(2) 量化分析说明 DTP 业务、特门服务业务与药房传统业务的毛利率存在较大差异的原因，公司 DTP 业务、特门服务业务毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异。

(3) 补充说明报告期内不能抵扣的增值税对应的产品采购内容与金额、不能抵扣的具体原因、报告期各期不能抵扣金额波动较大的具体原因；补充说明未将不能抵扣的增值税归类至各细分业务成本的具体原因，测算按细分业务分类确认成本后对各类业务毛利率的具体影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。(落实函第 1 条)

(一) 针对医药纯销业务，结合公司自身不同销售区域/客户的回款周期与毛利率差异情况，进一步说明“客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高”的合理性

1. 公司医药纯销业务情况

报告期内，公司医药纯销业务按客户类型收入情况如下：

单位：万元

分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
医院	77,947.54	89.04	138,372.37	85.55	158,141.34	85.81	148,088.39	87.06
药房	6,571.61	7.51	18,378.89	11.36	22,309.44	12.11	17,961.98	10.56
基层医疗机构	3,025.16	3.46	4,996.20	3.09	3,844.83	2.09	4,053.37	2.38
纯销小计	87,544.31	100.00	161,747.46	100.00	184,295.61	100.00	170,103.74	100.00

报告期内，公司医药纯销业务收入中湖南省内销售占比超过 98%，其中药房客户主要为大型连锁药房，如老百姓大药房、益丰药房等，销售较集中，对其销售毛利率、回款周期较稳定；基层医疗机构客户主要有社区卫生服务站、村镇卫生室、诊所等，分布较广且销售规模很小。

以 2018-2020 年为例，公司的医院客户销售额占医药纯销业务收入比例超过 85%，是分销业务收入和利润的主要来源。医院客户主要分布在湖南省各地州市，其销售区域、回款周期和毛利率情况如下：

单位：万元

区 域	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	金额	占比 (%)	毛利率 (%)	平均回款期 (天)	金额	占比 (%)	毛利率 (%)	平均回款期 (天)	金额	占比 (%)	毛利率 (%)	平均回款期 (天)
湖南省内	138,135.65	99.83	11.16	249	158,117.53	99.98	12.14	225	148,060.94	99.98	12.13	243
其中：长沙市	56,499.62	40.83	11.49	257	72,359.71	45.76	12.47	234	71,602.26	48.35	12.52	258
衡阳市	14,956.61	10.81	11.28	293	15,776.99	9.98	12.55	258	13,583.17	9.17	12.19	287
邵阳市	12,009.57	8.68	10.90	238	10,993.91	6.95	12.03	221	10,053.51	6.79	11.63	246
常德市	8,299.94	6.00	11.63	281	8,387.29	5.30	12.37	224	6,644.84	4.49	12.64	243
永州市	6,425.34	4.64	12.07	362	7,931.25	5.02	12.91	293	7,675.44	5.18	12.26	261
怀化市	5,545.46	4.01	11.04	278	7,028.95	4.44	12.30	226	6,407.93	4.33	11.48	201
岳阳市	5,081.29	3.67	11.18	219	4,966.33	3.14	11.57	201	4,341.51	2.93	11.25	220
湘潭市	3,560.33	2.57	12.47	330	5,402.23	3.42	12.77	245	4,366.66	2.95	12.91	285
湘西自治州	4,738.41	3.42	9.73	103	5,379.34	3.40	10.08	119	4,811.66	3.25	10.15	122
株洲市	5,787.18	4.18	9.47	184	4,507.77	2.85	10.44	157	3,332.20	2.25	11.07	226
郴州市	4,918.79	3.55	8.93	94	5,108.53	3.23	9.58	115	5,755.13	3.89	10.87	133
张家界市	4,771.12	3.45	11.54	218	4,577.28	2.89	12.67	255	4,194.17	2.83	12.89	254
益阳市	3,270.92	2.36	9.55	177	3,505.96	2.22	10.08	143	3,658.01	2.47	10.14	131
娄底市	2,271.07	1.64	11.08	212	2,191.97	1.39	11.46	190	1,634.45	1.10	12.23	206
湖南省外销售	236.72	0.17	19.29	25	23.81	0.02	61.05	22	27.45	0.02	55.96	19
医院小计	138,372.37	100.00	11.17	249	158,141.34	100.00	12.14	225	148,088.39	100.00	12.13	243

湖南省内公立医疗机构均按照省集中招标采购平台的药品中标价格向公司进行采购，而公司与各医院客户的销售结算价格会根据药品品种、销售时点的不同，以及药品“价格联动”政策执行情况略有差异；公司与供应商在商谈和签订采购合同时，会根据药品在湖南省集中招标采购平台的中标价格来约定药品的采

购价格。除湖南省挂网药品统一调价政策及医院客户“价格联动”政策执行情况会对单品种药品的毛利率产生影响外，公司药品的销售或采购价格通常不会变动，而针对湖南省内医院客户，药品销售和采购价格定价模式一致，因此，湖南省内不同医院客户的回款周期和销售毛利率不存在显著关系。

如前表所示，湖南省内各地州市医院客户的销售毛利率总体稳定，略有差异主要受药品品种、销售时点的不同，以及药品“价格联动”政策执行情况的影响。

2. 关于“客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高”的说明

(1) 公司医药分销过程存在垫资情形致使毛利率较高

报告期内，公司客户平均收款期在6个月左右，其中公立医院客户平均收款期在8个月左右，而向供应商采购付款期普遍在0-3个月，采购付款周期远低于销售回款周期。因湖南地区医院客户回款周期较长，公司承担了药品流通过程中的垫资职能，因此，供应商给予湖南省医药流通企业的配送费率也普遍高于收款周期较短的其他地区，以此来弥补配送商销售药品过程中的长账期垫资成本。

报告期内，公司销售过程垫资的资金来源主要为银行借款，垫资成本情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30 /2021年1-6月	2020-12-31 /2020年度	2019-12-31 /2019年度	2018-12-31 /2018年度
各期末贷款资金余额	65,905.31	62,275.24	38,474.02	38,967.47
各期贷款利息支出(A)	1,816.18	3,154.84	3,352.81	2,731.67
各期医药纯销业务收入(B)	87,544.31	161,747.46	184,295.61	170,103.74
占比(A/B)	2.07%	1.95%	1.82%	1.61%

如上表所示，公司销售过程垫资成本接近于医药纯销业务收入的2%。

(2) 同行业公司也存在“客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高”的情形

根据同行业上市公司鹭燕医药年度报告，其毛利率与医药分销业务回款周期对比情况如下：

公司名称	地区	医院客户平均 收款期	毛利率		
			2020年度	2019年度	2018年度

公司名称	地区	医院客户平均收款期	毛利率		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
鹭燕医药[注]	福建省	约 2 个月	7.40%	7.24%	7.20%
	四川省	约 7 个月	9.28%	9.24%	9.90%
	其他区域	7-9 个月	10.22%	10.82%	12.61%
公司	湖南省	约 8 个月	11.90%	11.59%	11.96%

[注]据来源自鹭燕医药公告；披露的毛利率为公司综合毛利率，由于报告期内鹭燕医药分销业务占比均在 90%以上，故综合毛利率可近似作为分销业务毛利率；福建省和四川省毛利率直接来源自鹭燕医药相应年度报告，其他区域毛利率系根据相关数据计算得出

鹭燕医药业务经营地区主要在福建省，福建省内公立医院客户平均收款期最短，其药品配送毛利率也是最低；而福建省外地区，公立医院客户平均收款期与公司所在的湖南省较为接近，故其毛利率与公司的差异较小。

此外，根据全国性医药流通企业九州通（600998.SH）2020 年度报告，其华中、华北、东北、华东和华南地区的销售毛利率分别为 12.71%、8.89%、7.76%、7.28%和 6.17%，在全国不同区域毛利率呈现较大差异，其中公司所在的华中地区为九州通销售毛利率最高的区域，与公司的毛利率较为接近。

综上分析，客户付款周期会影响公司医药分销业务毛利率，付款周期越长，毛利率相较越高。

（二）量化分析说明 DTP 业务、特门服务业务与药房传统业务的毛利率存在较大差异的原因，公司 DTP 业务、特门服务业务毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 量化分析说明 DTP 业务、特门服务业务与药房传统业务的毛利率存在较大差异的原因

报告期内，公司医药零售业务中 DTP 药房业务和“特门服务”药房业务销售毛利率与传统零售药房业务销售毛利率存在较大差异的原因如下：

（1）药品种类及销售结算方式的不同

公司的 DTP 药房：经营品种以抗肿瘤、丙肝、HIV、自身免疫系统疾病等方面的新特药为主，药品价值较高。截至 2020 年 12 月 31 日，公司开设 19 家 DTP

专业药房，经营新特药品品种品规 233 个，其中销售的医疗保险特殊药品，需要与医保中心签署大病特药服务协议，符合特药使用限定支付范围的参保人员在公司“特药服务协议”药房购买特药品种，只需支付应由个人负担的费用，其余相关费用由参保地医保经办机构与特药协议药店按规定定期结算。

公司的“特门服务”药房：经营特殊病种用药，患者以慢性病居多，需长期用药。“特门服务”药房是城乡居民基本医疗保险对患有恶性肿瘤、尿毒症、肝肾移植术后、高血压、冠心病等病情较重、病程较长、门诊治疗费用较大的特殊病种(含重大疾病、慢性病、罕见病)参保患者实行的门诊医疗并提供相应的补助。特殊病种门诊参保人员在“特门服务”药房所购药品，符合特殊病种门诊范围的，公司收取该等自付部分的费用，社保统筹医疗保险基金部分的款项经核对后开具发票由省医保局、市医保局与公司定期结算；不符合特殊病种门诊用药范围的，由参保人员自付。目前《湖南省城乡居民基本医疗保险特殊病种门诊管理暂行办法》(湘人社发〔2017〕93号)明确 43 个特殊病种按规定纳入医保基金支付，长沙市基本医疗保险特殊病种已增加至 45 种。

传统的零售药店：以经营购药患者自付的非处方药品为主，药品品类多，多达数万个品规，价格相对较低，区别于 DTP 药房和“特门服务”药房的患者需要长期购药，传统的零售药店与患者合作粘性较低。

(2) 定价机制不同

报告期内，公司经营 DTP 药房和“特门服务”药房的药品是以在医保统筹结算的处方药为主，该类药品零售价格是由医保部门定价，公司不具有药品销售定价权，通常单类产品的销售额较高(例如肿瘤治疗性药物注射用卡瑞利珠单抗在 2020 年的零售价为 1.98 万元/支)。该产品主要向江苏恒瑞、正大天晴、石药集团、拜耳、勃林格殷格翰、阿斯泰来、三生国健等国内外知名药企采购，采购价格系供应商按照医保部门制定的终端零售价格扣除给公司预留一定比例毛利后确定，公司亦不具备该类药品的采购定价权，供应商给予的该类药品的毛利率在 8%左右。

传统零售药店销售的非处方药主要是根据药品采购价、运营成本以及留取一定利润后自主决定销售价，不受政府限价管理。另外，该类药品主要为仿制药，相似药效的药品及可选供应商较多，供应商主要是医药流通商或是规模偏小的药厂，传统零售药店如门店数量较多、区域分布广，则对供应商具有一定的议价能

力。

(3) 门店运营成本不同，对毛利率的硬性需求不同

截至 2020 年 12 月 31 日，公司开设 19 家 DTP 药房和 3 家“特门服务”药房。2020 年度，公司 DTP 药房单店平均营业收入为 2,334.04 万元，“特门服务”药房单店平均营业收入为 4,088.72 万元，单店营业收入规模较大且逐年上涨，其中长沙市五一路门店 DTP 药房业务和“特门服务”药房业务的营业收入分别为 2.2 亿元和 1.1 亿元。报告期内，公司专业药房营业规模与门店数量变化关系并不显著，营业收入逐年上涨，但药房固定运营费用(主要为人员工资、门店租赁费、装修费摊销等，计入销售费用，不影响营业成本)相对变化较小。

医药零售业务的同行可比公司是以经营非处方药品为主，其特点是门店数量多，单店营业收入规模小，而门店租赁及运营成本较高，因此传统零售药房销售的药品需要具有较高的毛利。根据上市公司 2020 年度报告披露，截至 2020 年 12 月 31 日，老百姓(603883.SH)拥有门店数量 6,533 家(含加盟店)，益丰药房(603939.SH)门店数量 5,991 家(含加盟店)，其平均单店年度营业收入金额在 200 万左右，远低于公司专业药房单店收入。

2. 公司 DTP 业务、特门服务业务毛利率与同行业可比公司不存在较大差异

目前，已上市同行业公司的 DTP 药房业务、“特门服务”药房业务占其各自营业收入比例较低，故未单独披露相关业务毛利率情况，公司无法进行比较。但根据公开信息查询如下：

(1) 主营连锁零售药房业务的漱玉平民大药房连锁股份有限公司于 2021 年 5 月 26 日创业板 IPO 注册生效，根据其招股说明书披露：“2019 年度低毛利率的心脑血管疾病、抗肿瘤及其他 DTP 相关慢病处方药收入及占比增加，导致中西成药零售毛利率下降，……该部分药品毛利率仅为 10%左右，大幅低于中西成药中其他非处方药毛利率”。2019 年度，漱玉平民大药房连锁股份有限公司的零售业务毛利率为 32.28%，因此，其 DTP 相关慢病处方药的毛利率也是远低于其传统药房业务的毛利率。

(2) 根据可比公司柳药股份(603368.SH)2020 年度报告披露，2020 年度其零售业务毛利率为 23.25%，较 2019 年度减少 1.30%，较上年下降的主要原因是毛利率相对低的 DTP 品种及处方药品销量占比增加。柳药股份未单独披露 DTP 业务营业收入和成本数据，其 DTP 业务销售规模占其零售业务销售规模比例约为

59%。如采用益丰药房 2020 年度零售业务毛利率为 37.73%进行测算，柳药股份的 DTP 业务毛利率在 13%左右，因此其 DTP 相关慢病处方药的毛利率也是远低于传统药房业务的毛利率。

公司零售业务主要以处方药品销售为主，其毛利率是低于以 OCT 药品为主的传统零售药房业务。根据前述同行业公司披露信息，DTP 药房业务、慢性病处方药业务毛利率较低，公司专业药房业务的毛利率与同行业公司不存在显著差异。

(三) 补充说明报告期内不能抵扣的增值税对应的产品采购内容与金额、不能抵扣的具体原因、报告期各期不能抵扣金额波动较大的具体原因；补充说明未将不能抵扣的增值税归类至各细分业务成本的具体原因，测算按细分业务分类确认成本后对各类业务毛利率的具体影响

1. 报告期内，不能抵扣的增值税对应的产品情况及不能抵扣的原因

报告期内，公司不能抵扣的增值税对应的产品主要系依照 3%征收率计算缴纳增值税的抗癌药品、罕见病药品、生物制品。

不能抵扣的原因：(1) 根据相关税收政策规定, 公司收到由供应商按照 3%税率开具的普通增值税发票对应的采购税额应计入主营业务成本；(2) 根据相关税收政策规定，作为增值税一般纳税人批发和零售抗癌药品、罕见病药品、生物制品等，可按照简易办法依照 3%征收率计算缴纳增值税，采购相关药品对应的进项税额不能抵扣，会计处理上需做进项税转出计入主营业务成本。

2. 不能抵扣的增值税金额波动较大的原因

报告期内，不能抵扣的增值税对应药品金额(含税)情况如下：

单位：万元

分类	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期初库存金额	11,167.38	4,401.71	6,897.04	4,905.57
本期采购金额	27,131.41	53,881.04	36,520.29	32,962.88
本期销售金额	30,790.63	47,115.37	39,015.62	30,971.42
期末库存金额	7,508.16	11,167.38	4,401.71	6,897.04

上表统计的药品仅为当期税率为 3%的部分，如新税务政策出台，相关药品税率由 13%降至 3%，则税率为 13%部分未在其中；上表金额中包含了税率为 3%的增值税。

上表中，2020 年末库存金额较 2019 年末增加 6,765.67 万元，主要系公司

DTP 药房业务快速增长，增加了销量大、单价高的创新药备货量(如新引进药品注射用卡瑞利珠单抗、马来酸吡咯替尼片等)。

报告期内，不能抵扣的增值税发生额情况如下：

单位：万元

分 类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占相应药品成本比例	金额	占相应药品成本比例	金额	占相应药品成本比例	金额	占相应药品成本比例
期初结存金额	325.26	3.00%	128.21	3.00%	200.88	3.00%	142.88	3.00%
采购增加金额	790.24	3.00%	1,569.35	3.00%	1,063.70	3.00%	960.08	3.00%
销售结转主营业务成本金额	896.81	3.00%	1,372.29	3.00%	1,136.38	3.00%	902.08	3.00%
其中：招股说明书统计单独列示金额			1,069.90		104.77		647.24	
招股说明书未统计金额	896.81		302.39		1,031.61		254.84	
期末结存金额	218.68	3.00%	325.26	3.00%	128.21	3.00%	200.88	3.00%

上表金额中包含公司采用简易办法依照 3%征收率缴纳增值税而进行进项税转出对应的采购税额和供应商按照 3%税率开具的普通增值税发票对应的采购税额。2021 年 1-6 月的不能抵扣的增值税已归类至各细分业务成本中。

日常财务核算中，公司已将不能抵扣的增值税归类至各细分业务产品成本进行成本核算。招股说明书中披露的不能抵扣的增值税系基于项目单独列示而从各细分产品主营业务成本中统计取得，由于报告期内涉及税率调整的药品数量、供应商较多，且公司对该类药品采购时点也不相同，导致未将公司收取的全部增值税普通发票统计完整，仍留有部分不能抵扣的增值税体现在细分产品的主营业务成本中，上述统计数据情况不影响财务报表数据的准确性。报告期内，结转至主营业务成本的不能抵扣的增值税合计数完整准确，不存在异常波动，金额逐年上涨与公司新特药产品销售规模逐年上涨相关。

(1) 报告期内，公司不能抵扣的增值税逐年增加的原因

如前表所示，2018-2020 年，采购产品不能抵扣增值税额分别为 960.08 万元、1,063.70 万元和 1,569.35 万元逐年增加的原因如下：

1) 税务政策出台，按照简易办法依照 3%征收率计算缴纳增值税药品种类不断增加，具体如下：

发文单位	文号	内容
财政部 海关总署 税务总局 国家 药品监督管理局	关于抗癌药品增值 税政策的通知(财税 (2018) 47 号)	自 2018 年 5 月 1 日起, 增值税一般纳税人生产销 售和批发、零售抗癌药品, 可选择按照简易办法 依照 3%征收率计算缴纳增值税
财政部、海关总 署、税务总局、药 监局	关于罕见病药品增 值税政策的通知(财 税(2019) 24 号)	自 2019 年 3 月 1 日起, 增值税一般纳税人生产销 售和批发、零售罕见病药品, 可选择按照简易办 法依照 3%征收率计算缴纳增值税
财政部、海关总 署、税务总局、药 监局	关于第二批适用增 值税政策的抗癌药 品和罕见病药品清 单的公告(〔2020〕 第 39 号)	自 2020 年 10 月 1 日起, 本公告附件 1 中的抗癌 药品和罕见病药品, 按照《财政部 海关总署 税 务总局 国家药品监督管理局关于抗癌药品增值 税政策的通知》(财税〔2018〕47 号)、《财政部 海关总署 税务总局 药监局关于罕见病药品增 值税政策的通知》(财税〔2019〕24 号)规定执行 相关增值税政策

2) 2018-2020 年, 公司不能抵扣的增值税逐年增加主要系按照 3%征收率计
缴增值税的药品销售增加所致。如公司医药零售业务主营专业药房, 其中 DTP 药
房业务经营品种以抗肿瘤、丙肝、HIV、自身免疫系统疾病等方面的新特药为主,
2018-2020 年 DTP 业务销售额分别为 12, 995. 79 万、26, 543. 69 万元, 44, 346. 75
万元, 销售额逐年增加促使采购量亦增加。

(2) 2018-2020 年, 公司披露主营业务成本中未归类至各细分业务成本的不能
抵扣的增值税波动较大的原因

2018-2020 年公司不能抵扣的增值税销售结转主营业务成本的金额分别为
902. 08 万元、1, 136. 38 万元和 1, 372. 29 万元, 逐年上涨系按照 3%计缴增值
税的药品销售额逐年增加相应的不能抵扣的增值税结转主营业务成本也随之增加,
通过对相关产品采购销售情况的核实, 情况属实, 不存在异常波动。

3. 将单独列示的不能抵扣的增值税归类至各细分业务成本，测算按细分业务分类确认成本后对各类业务毛利率的具体影响
日常财务核算中，公司已将不能抵扣的增值税归类至各细分业务产品成本进行成本核算。

2018-2020 年，将单独列示的不能抵扣的增值税归类至各细分业务前后的主营业务成本变化情况如下：

单位：万元

分 类	调整前各业务主营业务成本			调整金额			调整后各业务主营业务成本		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
医药分销	153,624.58	181,145.21	168,248.44	619.01	72.98	481.32	154,243.59	181,218.19	168,729.76
其中：纯销	142,858.18	162,855.90	149,650.08	588.63	70.52	467.12	143,446.81	162,926.42	150,117.20
调拨	10,766.40	18,289.30	18,598.36	30.37	2.46	14.20	10,796.77	18,291.76	18,612.56
医药零售	51,503.68	34,904.63	23,362.00	450.89	31.79	165.92	51,954.57	34,936.42	23,527.92
其中：DTP 业务	40,391.47	24,353.73	11,829.33	434.83	30.19	150.91	40,826.30	24,383.92	11,980.24
特门服务业务	9,663.08	9,298.39	9,327.72	16.06	1.60	15.01	9,679.14	9,299.99	9,342.73
药房传统业务	1,449.13	1,252.51	2,204.95	-	-	-	1,449.13	1,252.51	2,204.95
生殖医院	728.10	427.84	-	-	-	-	728.10	427.84	-
不能抵扣的增值税	1,069.90	104.77	647.24	-1,069.90	-104.77	-647.24	-	-	-
合 计	206,926.26	216,582.45	192,257.68	-	-	-	206,926.26	216,582.45	192,257.68

2018-2020 年，将单独列示的不能抵扣的增值税归类至各细分业务前后的毛利率变化情况如下：

分类	调整前各业务毛利率	变动情况	调整后各业务毛利率
----	-----------	------	-----------

	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
医药分销	11.90%	11.59%	11.96%	-0.35%	-0.04%	-0.25%	11.55%	11.55%	11.71%
其中：纯销	11.68%	11.63%	12.02%	-0.37%	-0.03%	-0.27%	11.31%	11.60%	11.75%
调拨	14.80%	11.20%	11.47%	-0.24%	-0.01%	-0.07%	14.56%	11.19%	11.40%
医药零售	12.21%	13.14%	15.64%	-0.77%	-0.07%	-0.60%	11.44%	13.07%	15.04%
其中：DTP 业务	8.92%	8.25%	8.98%	-0.98%	-0.11%	-1.17%	7.94%	8.14%	7.81%
特门服务业务	21.22%	20.74%	19.27%	-0.13%	-0.02%	-0.13%	21.09%	20.72%	19.14%
药房传统业务	29.44%	34.50%	29.87%	-	-	-	29.44%	34.50%	29.87%
生殖医院	-77.10%	-113.65%	-	-	-	-	-77.10%	-113.65%	-

如前表所示，将单独列示的不能抵扣的增值税归类至各细分业务的主营业务成本后，对各细分业务成本、毛利率的变动影响很小。

(四) 核查程序和核查结论

1. 核查程序：

(1) 了解公司各类业务产品的采购、销售价格形成机制；核查公司与主要客户签订的销售合同，了解公司与主要客户之间约定的信用账期、结算模式；分析不同类型客户回款周期与销售毛利率的联系情况；

(2) 查询医药分销上市公司的公告信息，分析其分销业务销售毛利率与公司差异的原因；

(3) 查询医药零售上市公司的公告信息，分析其零售业务销售毛利率与公司差异的原因；

(4) 获取公司不能抵扣增值税的购货明细，分析其是否符合政策规定的简易征收类型，并与税务申报系统核对是否存在异常；

(5) 获取适用于简易征收产品的税金转出明细，并结合存货期末结存情况，重新测算税金结转是否正确。

2. 核查结论

(1) 报告期内，公司分销业务毛利率高于同行业公司主要因湖南地区公立医院回款周期较长，公司承担了药品流通过程中的垫资职能，因垫资成本较高，供应商给予的配送费率普遍高于可比公司所在地区；可比公司在客户回款周期较长地区的销售毛利率与公司销售毛利率较为接近；因此，“客户付款周期较长地区的分销业务毛利率越高”的说法具有合理性。

(2) DTP 药房业务和“特门服务”药房业务销售毛利率低于传统零售药房业务销售毛利率的主要原因：经营药品种类、销售结算方式、定价机制以及经营模式有所不同；公司经营的专业药房业务的毛利率与同行业公司经营的专业药房业务的毛利率不存在显著差异。

(3) 公司采购不可抵扣增值税的药品主要为生物制品、抗癌药、罕见病药品，依据国家税收政策按照 3% 的税率适用简易征收的办法，对应的增值税进项税额不能在增值税销项税额中抵扣；日常财务核算时，不能抵扣的增值税均已归类至各细分业务成本核算，招股说明书单独披露的不能抵扣的增值税金额存在较大波动系因为统计时未将公司收取的全部增值税普通发票统计完整，但该事项不影响财务报表数据的完整准确性；报告期内，结转至主营业务成本的不能抵扣的增值税

合计数准确完整，不存在异常波动，不能抵扣增值税的金额逐年增加主要受部分药品的税率因政策发生调整或相关采购和销售量发生增减变化的影响。

二、关于供应商返利

申报材料显示：(1) 供应商返利包括销售或采购任务（含回款）挂钩的返利、价格补差返利。销售或采购任务（含回款）挂钩的返利确认依据为购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策等，供应商通常以公司完成采购任务情况、回款情况为基础给予一定的返利。价格补差返利属于行业惯例，一般在实际业务中根据价格调整政策双方协商约定，于采购合同中未有明确约定，仅以口头协商进行补差。(2) 报告期各期，发行人收到供应商返利金额占当期毛利额的比例分别为 25.26%、28.58%、32.64%。根据公开披露数据，发行人返利金额占毛利额的比重与鹭燕医药、九州通等主要从事医药分销业务的可比公司不存在重大差异，明显高于老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的公司。(3) 因返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，发行人在实际收到返利时才进行确认并进行会计处理，会计处理方式与老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的可比公司基本一致，但与鹭燕医药、九州通等主要从事医药分销业务的可比公司处理存在差异。鹭燕医药、九州通对返利的确认依据为购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策或调价通知等。

请发行人：

(1) 补充说明主要从事医药分销业务的企业收取的供应商返利金额占毛利额比重明显高于从事医药零售业务的企业的原因，并进一步说明将老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的企业作为返利核算政策的可比公司披露是否恰当。

(2) 补充披露供应商与发行人就价格补差返利未有书面协议约定、仅以口头协商形式进行补差的具体原因，主要供应商与其他医药分销企业是否均仅以口头协商形式约定并确认价格补差返利；结合主要供应商差异，补充披露发行人与鹭燕医药、九州通等医药分销可比公司在与供应商约定/确认价格补差返利方式上存在重大差异的原因及合理性。

(3) 结合报告期内主要返利供应商实际确认返利金额与发行人采购入账、支付采购款、产品实现对外销售的具体时间差，以及实际返利金额占采购总额/支付的采购款的比例，进一步分析说明认定“期末返利金额不确定”“返利获取时间不确定”的依据充分性。

(4) 补充披露销售或采购任务(含回款)挂钩返利存在购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策作为确认依据的情况下，相关返利能否取得及取得金额仍存在不确定性的具体原因，发行人实际收取的销售或采购任务返利金额与按照购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策计算的返利金额是否存在重大差异。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。(落实函第 2 条)

(一) 补充说明主要从事医药分销业务的企业收取的供应商返利金额占毛利额比重明显高于从事医药零售业务的企业的原因，并进一步说明将老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的企业作为返利核算政策的可比公司披露是否恰当

1. 补充说明主要从事医药分销业务的企业收取的供应商返利金额占毛利额比重明显高于从事医药零售业务的企业的原因

报告期内，公司收到供应商返利主要分为价格补差返利和销售或采购任务(含回款)挂钩的返利,具体如下:

类型	内容
价格补差返利	报告期内，公司取得供应商返利主要为价格补差返利。 公立医疗机构在湖南省药品集中采购交易平台生成采购计划，计划会列明需要的药品的品名、规格、产地，数量，送货时间等，并按照平台上登记的相关产品的配送企业将采购计划发送到该配送企业。公司根据该采购计划送货到医院，医院签收对账后公司开具发票结算货款。随着医院“药品零差价”及“两票制”的实施，药品的中标价格出现了不同程度的下降，交易平台药品价格实行“价格联动”，部分药品与医院的结算价格低于集中采购交易平台的中标价。这导致部分药品销售价格低于上游供应商价格体系里的规定价格，供应商为了维持其价格体系，仍会按照价格体系里的规定价格向公司供货，因此导致公司部分药品的采购单价高于销售价或出现毛利不足的情形。为保障配送商的利益，供应商根据其价格体系里的规定价格和公司销售价之间的差价以及公司应赚取的毛利，以票面折扣等形式给予公司价格补偿。
采购任务(含回款)挂钩的返利	报告期内，公司取得该类返利金额占比较低，且金额相对稳定。 返利以购销合同、协议或购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策等为依据，供应商以公司完成销售任务以及采购任务、回款情况为基础考核给予一定的销售折让。

医药分销业务的企业收取的供应商返利金额占毛利额比重明显高于从事医药

零售业务的企业，主要系两种业务模式中收到供应商返利的本质原因略有差异，此外两种业务模式营业毛利空间不同也会影响供应商返利金额占毛利额比重。具体说明如下：

两种业务模式中收到供应商返利的本质原因差异情况如下：

分销业务为主的医药流通企业	零售业务为主的连锁药房
<p>返利中价格补差返利的比重较高，采购任务(含回款)挂钩的返利较少。返利主要是公立医疗机构通过省级药品集中采购平台按统一中标价格下达采购订单，交易平台药品价格实行“价格联动”，存在部分药品与医院的结算价格低于集中采购交易平台的中标价，供应商通常会按药品品种核算给予医药流通企业价格补偿。</p> <p>医药流通企业销售的药品主要流向医疗机构、药房和其他医药流通公司，其经营的药品品类多，存在部分单品采购和销售量大，故向上游药品生产企业采购的比重更高。医药流通企业自身毛利率相对较低，在“价格联动”致使药品结算价格下降较多时，上游生产药企因自有毛利空间较大，给予医药流通企业返利空间相对较高。</p>	<p>返利中采购任务（含回款）挂钩的返利比重较高，价格补差返利相对较少：返利通常是供应商为充分调动零售端客户采购的积极性，给予的奖励。</p> <p>药房销售的药品流向终端个人，经营的药品品类多、以非处方药为主，多数单品采购和销售量小，故供应商中医药流通企业的比重更高。医药流通企业自有毛利空间较小，可给予药房返利空间相对较少。</p>

此外，两种业务模式营业毛利空间不同，具体如下

单位：万元

公司名称	数据年度	返利金额	营业成本		营业毛利	
			金额	返利占比	金额	返利占比
达嘉维康	2020 年度	8,662.28	207,087.40	4.18%	26,889.51	32.21%
鹭燕医药	2019 年度	38,118.62	1,383,948.42	2.75%	116,939.19	32.60%
九州通	2019 年度	342,216.61	9,079,465.12	3.77%	870,242.62	39.32%
老百姓	2017 年度	12,642.93	485,287.37	2.61%	264,855.86	4.77%
益丰药房	2018 年度	15,067.10	416,608.19	3.62%	274,649.46	5.49%
漱玉平民大药房	2020 年度	15,743.24	324,277.44	4.85%	139,703.48	11.27%

注：由于同行业上市公司未在年报中进行披露同期返利相关数据，因此按可查询到的同行业公司披露的最近一期返利相关数据进行对比。主营连锁零售药房业务的漱玉平民大药房连锁股份有限公司于2021年5月26日创业板IPO注册生效

如上表所示，公司采购返利金额占营业成本比例与同行业上市公司基本保持一致，但从事医药分销业务企业收取的供应商返利金额占毛利额比重明显高于从

事医药零售业务企业，主要原因：医药分销业务为主的流通企业综合毛利率在 10% 左右，而以传统医药零售业务为主连锁药房因其运营费用较高，其综合毛利率可达到 30%以上，故因营业毛利规模不同导致返利金额占营业毛利比重有所差异。

2. 进一步说明将老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的企业作为返利核算政策的可比公司披露是否恰当

(1) 采购返利的会计处理遵循《企业会计准则》规定，与从事业务领域无关。针对主要从事医药分销业务、零售业务或是其他行业领域的企业，采购返利的会计处理方式是遵循《企业会计准则》规定，而非企业从事业务类型。当同一药品同时销售给医药分销企业和医药零售企业情况下，供应商给予医药分销企业和医药零售企业的返利政策相同，对返利的会计处理亦相同，基于企业会计准则可比性原则，对于同一性质的业务不同企业应选择相同的会计政策。

根据《企业会计准则—基本准则》第二十一条：“符合本准则第二十条规定的资产定义的资源，在同时满足以下条件时，确认为资产：（一）与该资源有关的经济利益很可能流入企业；（二）该资源的成本或者价值能够可靠地计量。”

根据老百姓、益丰药房、大参林年度报告或公开资料中披露的供应商返利的会计处理如下：

上市公司	会计处理
益丰药房 603939. SH	根据公司与供应商签署的采购合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认、进行会计处理。
大参林 603233. SH	根据公司与供应商签订的年度购销合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认进行会计处理。
老百姓 603883. SH	公司返利的收取方式包括现金返利、发票折扣和实物返利等方式，其中发票折扣为主要方式，公司依据与供应商约定的返利政策及采购情况，与供应商沟通后确定应该收取的返利金额。由供应商在出具的增值税专用发票上进行金额折扣或出具专门的负数增值税专用发票，公司按照确定的返利金额扣减应付供应商的采购款，并将返利入账。

公司与老百姓、益丰药房、大参林等公司均是因预计可收到供应商的采购返利金额存在不确定，故在实际收到采购返利时才进行会计处理，符合企业会计准则规定。

(2) 老百姓、益丰药房、大参林等以从事医药零售业务为主的公司也存在医药分销业务

根据上市公司 2020 年度报告披露：老百姓的加盟、联盟及分销业务收入为 178,514.88 万元，占其主营业务收入比例为 12.78%；益丰药房的药品批发业务营业收入为 56,148.81 万元，占其主营业务收入比例为 4.38%；大参林的药品批发业务营业收入为 49,054.13 万元，占其主营业务收入比例为 3.44%，三家从事医药零售业务为主的可比公司均具有分销业务。根据其披露采购返利会计处理时点，均为收到或是明确供应商返利金额后再确认、进行会计处理。

此外，2021 年 5 月 26 日创业板 IPO 注册生效的漱玉平民大药房连锁股份有限公司的招股说明书披露：(1) 2020 年度，漱玉平民大药房药品批发配送业务营业收入为 31,681.49 万元，占其主营业务收入比例为 6.85%，当期批发配送业务确认的采购返利金额为 2,769.96 万元。其取得了正大青岛、恒瑞医药、正大天晴、扬子江等部分医药生产企业在山东地区“独家代理”、“一级经销”或“协议分销”授权后，批发业务收入大幅增加，批发业务返利金额也随之增长；(2)……考虑到最终与供应商共同对账结算确认前，公司无法确定实际应收取的返利金额，出于谨慎性考虑，公司在实际收取返利时进行会计处理。

前述以医药零售业务为主的公司均具有医药分销业务，其中漱玉平民大药房主要返利供应商与公司主要返利供应商存在重叠，对采购返利的会计处理方式也相同。

综上，公司将老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的企业作为返利核算政策的可比公司是恰当的。

(二) 补充披露供应商与公司就价格补差返利未有书面协议约定、仅以口头协商形式进行补差的具体原因，主要供应商与其他医药分销企业是否均仅以口头协商形式约定并确认价格补差返利；结合主要供应商差异，补充披露公司与鹭燕医药、九州通等医药分销可比公司在与供应商约定/确认价格补差返利方式上存在重大差异的原因及合理性

1. 补充披露供应商与公司就价格补差返利未有书面协议约定、仅以口头协商形式进行补差的具体原因，主要供应商与其他医药分销企业是否均仅以口头协商形式约定并确认价格补差返利

公司与主要返利供应商通常是在年初签订采购协议，协议中关于采购价格补差返利的说明举例：“由于国家政策调整、招标或医院议价等引起的价格变动，需经甲方(指供应商，下同)确认后补偿”或为“若国家对甲方产品价格做调整，则甲方将按照具体情况做调整”或为“由于国家政策变动或招标引起产品降价时，乙方应向甲方提供有效证明材料予以说明，经双方核实后，甲方在供货时票面折让”等，但协议中没有明确价格补差返利具体计算方式，在取得供应商的确认前，公司亦无法预测可获取价格补差返利的金额。此外，各医院客户对不同厂家不同药品的采购时点和数量是不稳定的，各医院客户对相关药品采购的“价格联动”政策执行情况也不同步，因此供应商需要对公司的销售流向数据审核后才能确定一段期间的采购价格补差返利金额。返利供应商主要为国内外知名药企，其经营业务规模较大，公司在返利谈判中不具备主动权，通常处于被动地位，故只有供应商对返利确认后，公司才能最终确定实际应收返利。

从占报告期内采购返利金额 80%以上的采购协议来看，采购协议中均没有明确约定价格补差返利的具体计算方式或是金额。公司也未能取得主要返利供应商与其他医药分销企业关于确认价格补差返利的约定形式。根据对主要供应商实地走访及部分主要返利供应商出具的说明，其与公司签订的合同中有关价格补差返利条款与其他同类客户不存在显著差异。

2. 结合主要供应商差异，补充披露公司与鹭燕医药、九州通等医药分销可比公司在与供应商约定/确认价格补差返利方式上存在重大差异的原因及合理性

(1) 针对价格补差返利会计处理，公司同鹭燕医药、九州通存在差异的原因及合理性

可比公司	可比公司关于预提价格补差返利的依据	公司无法预提返利的原因
鹭燕医药 (002788)	根据其招股说明书披露：根据存在单价补偿药品的销售流向，与供应商核对后，按照协议规定的单价补偿的计算公式或明确的补偿价格，分供应商、分货品计算应收补差金额。	通常公司与主要返利供应商在年初签订采购协议，协议均为供应商制式的模板，且协议中没有明确价格补差返利具体计算方式。
	根据其 2019 年度配股发审会告知函的回复：供应商为维护配送商配送费率，合同约定根据药品	

可比公司	可比公司关于预提价格补差返利的依据	公司无法预提返利的原因
	特定流向及流量的数量或比例补偿，具体流程（签订合同-进货-销售-根据合同约定条件计算补差-确认损益-收到补差）。	公司的销售流向数据，结合相关药品“价格联动”政策执行情况后，再计算价格补差返利金额并经其审核后才能确定，甚至部分
九州通 (600998)	根据其非公开发行优先股反馈意见回复：供应商折让系依据公司与供应商签订的年度协议或临时协议向供应商收取，收取折让发生条件一般是依据协议约定的完成进度，结合具体的折让政策向供应商收取……供应商折让的确认依据为购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策和调价通知，是以当期完成的实际销售量为基础的。	供应商需要对公司执行第三方审计后才能确定。

如上表所示，鹭燕医药和九州通是通过在协议约定或是经与供应商核对后，报告期末，可以根据明确价格补偿的计算公式或是明确的补偿价格进行预提采购价格补差返利。公司与返利供应商签订的协议情况详见本说明二(二)1所述。

(2) 存在其他主营医药分销业务的公司针对价格补差返利的会计处理方式与公司一致

可比公司柳药股份(603368.SH)招股说明书披露“供应商返利政策设计一般较为复杂，返利的确认依据为购销合同、协议等约定的相关条款、促销政策等，并主要以当期实际完成的销售量为基础。在满足前述返利条件时，公司采取了如下的会计处理方式：供应商在给公司开具正常销售发票的同时，将返利作为销售折让在销售发票上注明，公司依据抵减返利后的金额即按净额确认存货的采购成本及增值税进项税额”，即在收到供应商返利时进行确认。此外，其于2020年度公告的公开发行可转换公司债券募集说明书可知，恒瑞医药、正大天晴、国药控股等公司为其申报报告期内前五大供应商。

报告期内，恒瑞医药、正大天晴、国药控股也是公司的前五大供应商，公司与其签订的采购协议/订单均为前述供应商制式的统一模板，采购协议中没有明确价格补差返利具体计算方式。在实际执行中，供应商根据公司销售流向数据，结合相关药品“价格联动”政策执行情况，计算价格补差返利金额，甚至部分供应商需要对公司进行考核或是审计后才能确定。

(3) 根据返利供应商出具的说明，签订采购协议中关于价格补差返利未明确约定具体计算方式

根据公司主要返利供应商恒瑞医药(600276.SH)、国药控股分销中心有限公司(国药控股01099.HK全资子公司)、贵州百灵(002424.SZ)、正大天晴、北京嘉林出具的说明：“……我公司与其他流通公司签订的购销协议也是采用我公司提供的统一制式模板，其协议内容与我公司同达嘉医药签订的购销协议内容不存在差异，协议中均没有明确我公司给予医药流通公司采购价格补差返利的具体计算方式或是明确的金额。……我公司给予所有医药流通公司的采购返利(含价格补差返利、采购任务挂钩返利)，均需要我公司完成对其审核后才能明确具体返利金额，针对医药流通公司自行测算的返利金额，我公司不予认可”。

前述供应商均为国内知名药企，其销售规模较大。根据部分同行业上市公司公告披露，存在前述部分供应商亦为同行业上市公司的前五大供应商。

(4) 通过对同行业上市公司财务报告分析，多数公司采用在收到供应商返利时进行会计确认，与公司一致

根据企业会计准则规定，款项性质不同的往来款项未经交易双方协商同意不能直接将债权、债务直接抵销，故医药流通上市公司于报告期末预提供应商返利的，应以债权类项目列报。

医药流通领域的上市公司的营业成本、确认返利金额及预提应收返利金额情况如下：

单位：万元

医药流通公司名称	数据年度	当期营业成本	当期返利金额	期末预提应收返利余额	说明
南京医药 600713.SH	2020 年度	3,728,615.01	未披露	无	根据其披露的其他应收款、其他流动资产等均不存在金额较大应收返利项目。在其他公告信息中也未查询到关于预提供应商采购返利的相关内容。
嘉事堂 002462.SZ	2020 年度	2,112,197.25	未披露	无	
英特集团 000411.SZ	2020 年度	2,345,282.72	未披露	无	
柳药股份 603368.SH	2020 年度	1,372,002.41	未披露	无	
人民同泰 600829.SH	2020 年度	708,844.03	未披露	无	
浙江震元 000705.SZ	2020 年度	270,376.37	未披露	无	
老百姓 603883.SH	2017 年度	485,287.37	12,642.93	无	以医药零售业务为主，同时也有医药分销业务。根据其披露，

益丰药房 603939.SH	2018 年度	416,608.19	15,067.10	无	均是在收到供应商返利时进行会计确认。
大参林 603233.SH	2016 年度	375,057.57	2,535.42	无	
漱玉平民 大药房	2020 年度	324,277.44	15,743.24	无	
鹭燕医药 002788.SZ	2019 年度	1,383,948.42	38,118.62	未披露	当期返利金额占营业成本比例为 2.75%。根据其披露的其他应收款、其他流动资产等均不存在金额较大应收返利项目。
国药股份 600511.SH	2020 年度	3,723,580.11	未披露	6,731.44	应收返利余额占营业成本比例为 0.18%，其中应收阿斯利康（无锡）贸易有限公司返利余额为 3,354 万元、辉瑞国际贸易（上海）有限公司 1,022 万元，两家应收返利比重超过 65%。
国药一致 000028.SZ	2020 年度	5,259,176.75	未披露	8,526.32	应收返利余额占营业成本比例为 0.16%，其中应收阿斯利康（无锡）贸易有限公司返利余额为 2,248 万元，应收返利比重超过 26%。
九州通 600998.SH	2019 年度	9,079,465.12	342,216.61	228,289.95	当期返利金额占营业成本比例为 3.77%；应收供应商返利余额占营业成本比例为 2.51%；应收供应商返利余额占当期返利比例为 66.71%。

如前表所示，鹭燕医药、南京医药、嘉事堂、柳药股份等多数公司于报告期末其他应收款等债权类项目中均无应收供应商返利项目；国药股份和国药一致报告期末的其他应收款-供应商返利余额占营业成本比例很低且较为集中（根据九州通、鹭燕医药披露：当期确认的返利金额占营业成本比例在 2%~5%；九州通于报告期末应收供应商返利余额占当期返利比例为 66.71%）；仅有九州通一家，报告期末预提供应商返利余额占当期返利比例较高，符合供应商针对返利结算期较长的惯例。

（三）结合报告期内主要返利供应商实际确认返利金额与公司采购入账、支付采购款、产品实现对外销售的具体时间差，以及实际返利金额占采购总额/支付的采购款的比例，进一步分析说明认定“期末返利金额不确定”“返利获取时间不确定”的依据充分性

1. 主要返利供应商确认返利与采购入账、采购付款、产品销售时间差情况

报告期内，公司涉及返利的供应商有近 400 家，其中前十大返利的供应商相对稳定，返利金额占返利总额比例在 50%左右。以 2018-2020 年前十大返利供应商的返利样本列示说明，返利结算药品的采购入账、采购付款、产品实现对外销售及供应商确认返利的情况如下：

2020 年度：

单位：万元

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
江苏恒瑞医药股份有限公司 (600276.SH)	2020 年 5 月	95.22	钠钾镁钙葡萄糖注射液、注射用紫杉醇(白蛋白结合型)、碘克沙醇注射液、碘佛醇注射液等 17 个单品	2019 年 7 月 -2019 年 12 月	2019 年 8 月 -2020 年 1 月	2019 年 7 月 -2020 年 1 月
	2020 年 7 月	61.79	钠钾镁钙葡萄糖注射液、注射用紫杉醇(白蛋白结合型)、碘克沙醇注射液、碘佛醇注射液、注射用唑来膦酸等 18 个单品	2019 年 12 月 -2020 年 3 月	2020 年 1 月 -2020 年 4 月	2019 年 12 月 -2020 年 4 月
深圳信立泰药业股份有限公司 (002294.SZ)	2020 年 6 月	101.86	阿利沙坦酯片、硫酸氢氯吡格雷片、替格瑞洛片、盐酸贝那普利片、注射用比伐芦定	2019 年 12 月 -2020 年 2 月	2020 年 1 月 -2020 年 3 月	2019 年 12 月 -2020 年 3 月
	2020 年 5 月	100.43	硫酸氢氯吡格雷片、阿利沙坦酯片	2019 年 4 月 -2019 年 11 月	2019 年 5 月 -2019 年 12 月	2019 年 4 月 -2019 年 12 月
三生国健药业(上海)股份有限公司 (688336.SH)	2020 年 12 月	200.00	注射用重组人 II 型肿瘤坏死因子受体-抗体融合蛋白	2019 年 9 月 -2020 年 2 月	2019 年 10 月 -2020 年 3 月	2019 年 9 月 -2020 年 3 月
国药控股分销中心有限公司 (国药控股 01099.HK 全资子公司)	2020 年 3 月	61.85	盐酸普拉克索片、依巴斯汀片、注射用阿替普酶	2019 年 1 月 -2019 年 8 月	2019 年 3 月 -2019 年 10 月	2019 年 1 月 -2019 年 9 月
	2020 年 6 月	50.01	依巴斯汀片、噻托溴铵粉吸入剂(含药粉吸入器)、吸入用复方异丙托溴铵溶液、吸入用异丙托溴铵溶液	2019 年 8 月 -2019 年 11 月	2019 年 10 月 -2020 年 1 月	2019 年 8 月 -2019 年 12 月
拜耳医药保健	2020 年 5 月	95.28	阿卡波糖片、盐酸莫西	2019 年 1 月	2019 年 2 月	2019 年 1 月

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
有限公司	月		沙星片、阿司匹林肠溶片、利伐沙班片	-2019年11月	-2019年12月	-2019年12月
	2020年10月	26.61	硝苯地平控释片	2019年1月 -2019年11月	2019年2月 -2019年12月	2019年1月 -2019年12月
南京正大天晴制药有限公司	2020年4月	82.45	注射用雷替曲塞	2019年9月 -2019年11月	2019年11月 -2020年1月	2019年9月 -2019年12月
	2020年8月	22.11	奥美沙坦酯片、地奥司明片、碘克沙醇注射液、木糖醇注射液等10个单品	2019年12月 -2020年5月	2020年2月 -2020年7月	2019年12月 -2020年6月
上海勃林格殷格翰药业有限公司	2020年5月	34.39	达比加群酯胶囊、盐酸普拉克索缓释片、噻托溴铵喷雾剂、马来酸阿法替尼片	2019年7月 -2019年8月	2019年8月 -2019年9月	2019年7月 -2019年9月
	2020年10月	46.64	盐酸氨溴索注射液	2019年7月 -2019年11月	2019年8月 -2019年12月	2019年7月 -2019年12月
北京嘉林药业股份有限公司	2020年4月	78.96	阿托伐他汀钙片、盐酸曲美他嗪胶囊	2019年7月 -2019年11月	2019年9月 -2020年1月	2019年7月 -2019年12月
	2020年11月	112	阿托伐他汀钙片	2020年1月 -2020年2月	2020年3月 -2020年4月	2020年1月 -2020年3月
江苏万邦医药营销有限公司(复星医药600196.SZ控股公司)	2020年7月	48.64	非布司他片、肝素钠注射液、匹伐他汀钙片、羟苯磺酸钙胶囊等6个单品	2019年5月 -2020年5月	2019年7月 -2020年7月	2019年5月 -2020年6月
	2020年9月	29.22	非布司他片、注射用低分子量肝素钠、匹伐他汀钙片	2019年1月 -2020年5月	2019年3月 -2020年7月	2019年1月 -2020年6月
石药集团欧意药业有限公司(石药集团01093.HK全资子公司)	2020年9月	25.28	聚乙二醇化重组人粒细胞刺激因子注射液	2017年11月 -2018年11月	2017年12月 -2018年12月	2017年11月 -2018年12月
	2020年3月	12.39	甲磺酸伊马替尼片	2019年12月	2020年1月	2019年12月 -2020年1月
样本小计		1,285.13				

2019年度:

单位: 万元

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
江苏恒瑞医药股份有限公司 (600276.SH)	2019年1月	74.06	卡培他滨片、替吉奥胶囊、来曲唑片等7个单品	2017年6月-2017年9月	2017年7月-2017年11月	2017年7月-2017年12月
	2019年11月	119.95	碘佛醇注射液、碘克沙醇注射液、甲磺酸阿帕替尼片等11个单品	2018年1月-2018年10月	2018年2月-2018年12月	2018年1月-2018年12月
拜耳医药保健有限公司	2019年4月	102.93	阿卡波糖片、甲苯磺酸索拉非尼片、硝苯地平控释片等6个单品	2018年1月-2018年8月	2018年3月-2018年10月	2018年1月-2018年12月
	2019年8月	96.49	阿卡波糖片、甲苯磺酸索拉非尼片、硝苯地平控释片等6个单品	2018年9月-2019年2月	2018年10月-2019年4月	2018年10月-2019年6月
湖南科伦医药贸易有限公司 (科伦药业002422.SZ全资子公司)	2019年11月	49.30	10%葡萄糖注射液、5%葡萄糖注射液、碳酸氢钠注射液等5个单品	2018年1月-2018年8月	2018年2月-2018年11月	2018年1月-2018年8月
	2019年11月	98.62	10%葡萄糖注射液、葡萄糖氯化钠注射液、0.9%氯化钠注射液等6个单品			
深圳信立泰药业股份有限公司(002294.SZ)	2019年4月	43.55	阿利沙坦酯片、硫酸氢氯吡格雷片、注射用比伐芦定等5个单品	2018年1月-2018年6月	2018年2月-2018年8月	2018年1月-2018年9月
	2019年4月	32.28	阿利沙坦酯片、硫酸氢氯吡格雷片、注射用比伐芦定等4个单品			
上海勃林格殷格翰药业有限公司	2019年5月	105.85	噻托溴铵粉吸入剂、噻托溴铵喷雾剂、吸入用异丙托溴铵溶液等5个单品	2017年1月-2017年5月	2017年2月-2017年6月	2017年1月-2017年6月
	2019年9月	36.89	盐酸氨溴索注射液、盐酸普拉克索片、注射用阿替普酶	2018年1月-2018年4月	2018年2月-2018年5月	2018年1月-2018年5月
国药控股分销中心有限公司 (国药控股01099.HK全资子公司)	2019年8月	107.58	注射用阿替普酶、依巴斯汀片、噻托溴铵粉吸入剂(含药粉吸入器)、吸入用复方异丙托溴铵溶液等5个单品	2018年1月-2018年5月	2018年3月-2018年7月	2018年1月-2018年6月
	2019年3月	66.23	注射用阿替普酶、噻托溴铵粉吸入剂(含药粉吸入器)、吸入用复方异丙托溴铵溶液等4个	2019年1月-2019年2月	2019年3月-2019年4月	2019年1月-2019年3月

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
			单品			
贵州百灵企业集团制药股份有限公司 (002424.SZ)	2019年8月	102.01	胆炎康胶囊、风寒感冒颗粒、复方一枝黄花喷雾剂	2019年1月-2019年2月	2019年3月-2019年4月	2019年1月-2019年3月
	2019年8月	77.26	感清糖浆、金感胶囊、咳速停胶囊、消咳颗粒等8个单品	2019年1月-2019年2月	2019年3月-2019年4月	2019年1月-2019年3月
北京嘉林药业股份有限公司	2019年12月	100.00	阿托伐他汀钙片	2018年11月-2019年5月	2018年12月-2019年6月	2018年11月-2019年6月
	2019年12月	35.69	阿托伐他汀钙片	2019年7月-2019年8月	2019年8月-2019年9月	2019年7月-2019年9月
南京正大天晴制药有限公司	2019年8月	21.57	地奥司明片、厄贝沙坦氢氯噻嗪片、羟乙基淀粉130/0.4氯化钠注射液、瑞舒伐他汀钙片等10个单品	2019年3月-2019年5月	2019年5月-2019年7月	2019年3月-2019年6月
	2019年6月	16.04	地奥司明片、厄贝沙坦氢氯噻嗪片、羟乙基淀粉130/0.4氯化钠注射液、瑞舒伐他汀钙片等9个单品	2018年9月-2018年11月	2018年11月-2019年1月	2018年9月-2018年12月
江苏万邦医药营销有限公司 (复星医药600196.SZ 控股公司)	2019年4月	39.53	非布司他片、伏格列波糖胶囊、格列美脲片、匹伐他汀钙片等10个单品	2018年1月-2018年11月	2018年2月-2018年12月	2018年1月-2018年12月
	2019年9月	33.19	非布司他片、伏格列波糖胶囊、格列美脲片、匹伐他汀钙片等9个单品	2018年10月-2019年6月	2018年11月-2019年7月	2018年10月-2019年7月
样本小计		1,359.02				

2018年度:

单位: 万元

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
江苏恒瑞医药股份有限公司 (600276.SH)	2018年12月	87.32	艾瑞昔布片、碘佛醇注射液、碘克沙醇注射液等21个单品	2017年1月-2017年9月	2017年2月-2017年10月	2017年1月-2017年10月

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
	2018年12月	53.63	钠钾镁钙葡萄糖注射液、替吉奥胶囊、注射用奥沙利铂等20个单品	2017年1月-2017年9月	2017年2月-2017年10月	2017年1月-2017年10月
上海勃林格殷格翰药业有限公司	2018年11月	105.62	阿法替尼、利格列汀片、噻托溴铵喷雾剂等7个单品	2017年7月-2017年11月	2017年8月-2018年1月	2017年7月-2017年12月
	2018年7月	100.00	恩格列净片、沐舒坦注射剂、盐酸氨溴索注射液	2017年1月-2017年5月	2017年2月-2017年6月	2017年1月-2017年6月
正大天晴药业集团股份有限公司	2018年1月	26.14	盐酸帕洛司琼注射液、异甘草酸镁注射液	2017年7月-2017年8月	2017年8月-2017年9月	2017年7月-2017年9月
	2018年9月	12.82	注射用地西他滨	2018年7月	2018年8月	2018年7月
贵州百灵企业集团制药股份有限公司(002424.SZ)	2018年7月	22.25	复方一枝黄花喷雾剂	2018年1月-2018年2月	2018年2月-2018年3月	2018年1月-2018年3月
	2018年3月	35.81	小儿柴桂退热颗粒	2017年10月-2017年11月	2017年11月-2017年12月	2017年10月-2017年12月
拜耳医药保健有限公司	2018年1月	15.79	硝苯地平控释片	2017年1月-2017年11月	2017年3月-2017年12月	2017年1月-2017年12月
	2018年4月	100.00	阿卡波糖片、甲苯磺酸索拉非尼片、硝苯地平控释片等6个单品	2017年3月-2017年7月	2017年5月-2017年8月	2017年3月-2017年8月
国药控股分销中心有限公司(国药控股01099.HK全资子公司)	2018年12月	98.81	吸入用复方异丙托溴铵溶液、盐酸普拉克索片、噻托溴铵粉吸入剂	2018年2月-2018年5月	2018年4月-2018年7月	2018年2月-2018年6月
	2018年8月	85.60	噻托溴铵粉吸入剂、吸入用复方异丙托溴铵溶液、盐酸普拉克索片等5个单品	2017年1月-2017年11月	2017年3月-2017年12月	2017年1月-2017年12月
北京泰德制药股份有限公司	2018年1月	31.17	前列地尔注射液、氟比洛芬酯注射液、贝前列素钠片等4个单品	2017年7月-2017年8月	2017年9月-2017年10月	2017年7月-2017年9月
	2018年11月	26.95	氟比洛芬巴布膏	2018年7月-2018年8月	2018年9月-2018年10月	2018年7月-2018年9月
北京嘉林药业股份有限公司	2018年5月	38.00	阿托伐他汀钙片	2017年7月-2017年11月	2017年9月-2018年1月	2017年7月-2017年12月
	2018年11月	57.27	阿托伐他汀钙片	2018年1月-2018年2月	2018年3月-2018年4月	2018年1月-2018年3月
深圳信立泰药业股份有限公司(002294.SZ)	2018年12月	28.50	硫酸氢氯吡格雷片	2018年1月-2018年5月	2018年2月-2018年6月	2018年1月-2018年6月
	2018年12月	25.93	硫酸氢氯吡格雷片	2018年7月-2018年11月	2018年8月-2018年12月	2018年7月-2018年12月

供应商	返利样本		涉及返利的药品	采购入账时间	采购付款时间	销售时间
	确认时间	金额				
南京正大天晴制药有限公司	2018年5月	73.78	地奥司明片、注射用雷替曲塞、注射用盐酸吉西他滨等 10 个单品	2017年6月-2017年9月	2017年7月-2017年10月	2017年6月-2017年10月
	2018年7月	49.70	恩替卡韦胶囊、瑞舒伐他汀钙片、盐酸阿扎司琼氯化钠注射液等 10 个单品	2017年10月-2018年2月	2017年11月-2018年4月	2017年10月-2018年3月
样本小计		1,075.09				

通常情况，供应商根据公司一段期间的销售流向数据，对各医院客户结算的每一药品进行核算，确定其供应的每一药品流向每一终端客户而应给予公司的返利金额。确定返利金额的时点较公司采购时点、采购付款时点及销售确认时点均滞后，且结算的返利对应销售期间也不具规律。此外，前述返利供应商均为国内外知名药企，其经营业务规模较大，公司在返利谈判中不具备主动权，通常处于被动地位，公司基于当时的业务信息测算出的金额是否准确，供应商是否认可测算金额存在重大的不确定性，需公司与供应商共同确认后，才能最终确定实际应收返利金额。

综上，公司认定“期末返利金额不确定”“返利获取时间不确定”的依据充分。

2. 主要返利供应商的协议约定及政策执行情况

公司同供应商签订的购销协议中关于价格补差返利并未明确约定具体计算方式或是金额。在实际执行中，公司会根据药品流向情况向供应商申请价格补差备案，各供应商对于配送商申请价格补差的核算方式也有所不同，如拜耳医药需经其委派的第三方会计师执行现场审计，定量指标评估后才能确定给予配送商固定的价格补差折扣率；恒瑞医药则需要对其供应的每一药品订单流向分别核算配送商的价格补差金额，由于不同医院采购的药品种类、规格、数量、采购时点、以及执行价格联动政策标准不同，核算工作量大，耗时较长；也有供应商参考公司销售其供应的药品整体应获得合理的利益区间方式来确认价格补差金额。返利供应商主要为国内外知名药企，其经营业务规模较大，公司在返利谈判中不具备主动权，通常处于被动地位，获取的返利需经供应商完成内部审核流程。

报告期内，公司涉及返利的供应商有近 400 家，其中前十大供应商返利金额

占返利总额比例在 50%左右。因此以 2019 年度公司取得的前十大供应商为例，其协议约定及政策执行情况如下：

金额单位：万元

序号	供应商	供应商规模或地位	采购金额	返利金额	占比	协议情况		价格补差返利实际执行情况
						产品采购价格(部分)	相关价格补差条款	
1	江苏恒瑞医药股份有限公司 (600276.SH)	恒瑞医药市值约4000亿元，2020年营业收入277亿元，净利润63.28亿元。	14,824.34	897.46	6.05%	碘克沙醇注射液 (65.2g*100ml) 单价534.52元；注射用紫杉醇 (100mg) 单价2,952元；艾瑞昔布片 (0.1g*10s) 单价45.08元；……	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定：供应商根据公司销售流向数据，对各医疗机构结算的每一药品进行核算返利，确定其供应的每一药品流向每一终端客户而应给予公司的返利金额。 2. 获取时间不确定：由于核算工作量大，供应商反馈给公司核算后返利金额的时点会延迟，甚至长达半年，且供应商需要完成内部审批程序。通常情况，公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
2	拜耳医药保健有限公司	隶属于德国拜耳公司，德国拜耳公司成立于1863年，2020年销售额约414亿美元。	5,247.91	599.26	11.42%	甲苯磺酸索拉非尼片 (0.2g*60s) 单价10,678.55元；阿卡波糖片 (0.1g*30s) 单价88.09元；硝苯地平控释片 (30mg*7片) 单价30.19元；……	协议中未约定价格补差返利政策，甲方保留在协议期间内不时调整商业奖励政策的权利，就商业奖励政策的调整，甲方无须另行取得乙方的同意或与乙方签订补充协议	1. 期末返利金额不确定：供应商根据公司销售流向数据、终端客户回款情况，以及对公司的采购付款及时性、采购任务完成情况、渠道管理、信息管理、市场拓展以及应急事件响应情况进行考核，经定量指标评估后才能确定最终返利金额。 2. 获取时间不确定：如2019年的返利，供应商委派安永华明会计师前往公司现场审计后，完成评估考核及内部审批流程，在2020年下半年才确定返利金额。通常情况，公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
3	湖南科伦医药贸易有限公司 (科伦药业002422.SZ全资子公司)	科伦药业市值约280亿元，2020年营业收入164亿元，净利润8.29亿元。	1,866.52	531.76	28.48%	0.9%氯化钠注射液 (100ml:0.9g) 单价3.10元；氨酰谷氨酰胺注射液 (50ml:10g) 单价51.40元；奥硝唑氯化钠注射液 (100ml:0.5g)	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定：供应商根据公司销售流向数据，综合考虑公司获取合理的毛利区间，对其选定毛利不足的药品进行整体估算，给予公司固定金额的返利。 2. 获取时间不确定：供应商需要完成返利核算和内部审批程序，完成的具体时间不确定。通常情况，公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。

序号	供应商	供应商规模或地位	采购金额	返利金额	占比	协议情况		价格补差返利实际执行情况
						产品采购价格(部分)	相关价格补差条款	
						单价25.25元;		
4	深圳信立泰药业股份有限公司 (002294.SZ)	信立泰市值约360亿元, 2019年营业收入44亿元, 净利润7.15亿元。	8,374.60	445.93	5.32%	硫酸氢氯吡格雷片(25mg*20s) 单价61.85元; 硫酸氢氯吡格雷片(75mg*7s) 单价57.31元; 阿利沙坦酯片(240mg*7s) 单价46.88元;	由于国家政策调整、招标或医院议价等引起的价格变动, 需经甲方确认后补偿	1. 期末返利金额不确定: 供应商根据公司销售流向数据进行核算返利, 核算结果需经双方达成一致意见后, 才能最终确定返利金额。 2. 获取时间不确定: 通常情况, 供应商会对湖南省内所有配送商进行统一核算返利, 并需要完成内部审批程序, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
5	上海勃林格殷格翰药业有限公司	勃林格殷格翰成立于1885年, 是全球前20大制药企业之一, 2017年销售额约181亿欧元。	5,616.37	300.26	5.35%	盐酸氨溴索注射液(2ml:15mg*5支) 单价21.22元; 利格列汀片(5mg*7s) 单价46.70元; 噻托溴铵喷雾剂(2.5ug/60揆) 单价437.54元;	如果产品的政府中标价格下降导致分销服务商配送医院产品总体服务费用率低于6.8%, 而使分销服务商的配送服务费率不足, 双方可协商决定补偿分销服务商的配送服务成本	1. 期末返利金额不确定: 供应商委派第三方审计机构对公司销售流向数据进行审计, 公司对经审计的数据进行复核确认。供应商完成审核后, 认为公司已获得合理配送收益的部分不予价格补差, 对于收益不足的部分, 由双方协商确定价格补差标准。 2. 获取时间不确定: 需经供应商委派的第三方审计, 完成返利考核及内部审批流程, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
6	北京嘉林药业股份有限公司	位列“2018年度中国化药企业TOP100排行榜”第44位。	3,325.07	299.92	9.02%	阿托伐他汀钙片(20mg*7s) 单价37.53元;	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定: 供应商根据公司销售流向数据, 综合考虑公司获取合理的毛利区间, 对其选定毛利不足的药品进行整体估算, 给予公司固定金额的返利。 2. 获取时间不确定: 供应商需要完成返利核算和内部审批程序, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
7	国药控股分销中心有限公司 (国药控股01099.HK全资)	国药控股市值约720亿元, 2020年营业收入	9,024.04	294.11	3.26%	注射用阿替普酶(50mg) 单价4,872.09元; 吸入用复方异丙	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定: 供应商委派第三方审计机构对公司销售流向数据进行审计, 公司对经审计的数据进行复核确认。供应商完成审核后,

序号	供应商	供应商规模或地位	采购金额	返利金额	占比	协议情况		价格补差返利实际执行情况
						产品采购价格(部分)	相关价格补差条款	
	子公司)	入 4564 亿元, 净利润 120.97 亿元。				托 溴 铵 溶 液 (2.5ml*10 支) 单价50.46元; 盐酸普拉克索片 (0.25mg*30s) 单价168.00元;		认为公司已获得合理配送收益的部分不予价格补差, 对于收益不足的部分, 由双方协商确定价格补差标准。 2. 获取时间不确定: 需经供应商委派的第三方审计, 完成返利考核及内部审批流程, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
8	贵州百灵企业集团制药股份有限公司 (002424.SZ)	贵州百灵市值约100亿元, 2020年营业收入30亿元, 净利润1.52亿元。	1,928.16	289.17	15%	银丹心脑血管软胶囊 (0.4g*12s*3) 单价9.00元; 消咳颗粒 (5g*10袋) 单价4.50元; 小儿柴桂退热颗粒 (4g*12袋) 单价5.50元;	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定: 供应商根据公司销售流向数据, 综合考虑公司获取合理的毛利区间, 对其选定毛利不足的药品进行整体估算, 给予公司固定金额的返利。 2. 获取时间不确定: 供应商需要完成返利核算和内部审批程序, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
9	正大天晴制药有限公司	中国医药工业信息中心发布: 位列“2019年度中国医药工业百强企业榜”第16位。	7,174.48	224.74	3.13%	注射用雷替曲塞 (2mg) 单价1,429.75元; 地奥司明片 (0.45g*24片) 单价26.23元; 瑞舒伐他汀钙片 (10mg*7片) 单价19.52元;	协议中未约定价格补差返利政策	1. 期末返利金额不确定: 供应商根据公司销售流向数据, 综合考虑公司获取合理的毛利区间, 对其选定毛利不足的药品进行整体估算, 给予公司固定金额的返利。 2. 获取时间不确定: 供应商需要完成返利核算和内部审批程序, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。
10	江苏万邦医药营销有限公司 (复星医药600196.SZ控股公司)	复星医药市值约1800亿元, 2020年营业收入303亿元, 净利润36.63亿元。	1,922.67	193.37	10.41%	匹伐他汀钙片 (2mg*7s) 单价35.81元; 非布司他片 (40mg*16s) 单价140.92元; 匹伐他汀钙片 (1mg*14s) 单价20.83元;	由于国家政策变动或招标引起产品降价时, 乙方应向甲方提供有效证明材料予以说明, 经双方核实后, 甲方在供货时票面折让	1. 期末返利金额不确定: 供应商根据公司销售流向数据, 综合考虑公司获取合理的毛利区间, 对其选定毛利不足的药品进行整体估算, 给予公司固定金额的返利。 2. 获取时间不确定: 供应商需要完成返利核算和内部审批程序, 完成的具体时间不确定。 通常情况, 公司申请的返利金额与供应商核算的返利金额有所不同。

序号	供应商	供应商规模或地位	采购金额	返利金额	占比	协议情况		价格补差返利实际执行情况
						产品采购价格(部分)	相关价格补差条款	
小计			59,304.60	4,075.98	6.87%			

注 1：甲方指供应商，乙方指公司。返利金额中包含价格补差、与任务挂钩的返利，其中价格补差返利占比在 95%以上

注 2：报告期内其他年份的前十大供应商的返利政策与 2019 年度各供应商返利政策一致，在期末无法确定具体金额，收到返利的时间在期末也无法确定

3. 报告期内，返利金额在发生交易当期合理预提对当年利润的影响情况

公司针对 2018-2020 年期间已收到的供应商返利，事后按照与供应商确认的返利所属区间进行了模拟测算。由于尚有 2020 年度返利未进行结算，故 2020 年末应收供应商返利余额很难预估，公司将 2020 年度已取得所属销售期间为 2019 年度的采购返利金额占 2019 年度采购金额的比例作为估计数，再乘以 2020 年度实际采购金额，所得数作为 2020 年末预估应收供应商返利余额。经前述模拟测算，预提供应商价格补差返利对当期税前利润的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到供应商价格补差返利	8,074.86	7,546.92	6,157.24
模拟测算价格补差返利金额	7,996.02	8,047.58	6,745.74
测算调整税前利润	-78.84	500.66	588.50
税前利润	9,092.79	11,901.97	10,881.63
调整金额占税前利润比例	-0.87%	4.21%	5.41%

经上述模拟，按合理测算方式预提供应商返利对上述各期税前利润的影响金额较小。

4. 报告期内，返利金额占采购总额和支付采购款的比例情况

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购返利(A)	8,662.28	8,202.81	6,759.83
采购总额(B)	217,310.47	212,060.27	193,484.24
采购付款(含票据付款)(C)	249,812.48	235,661.10	210,501.40
占比(A/B)	3.99%	3.87%	3.49%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
占比 (A/C)	3.47%	3.48%	3.21%

注：上表中采购返利和采购总额均不含对应可抵扣的进项增值税

如上表所示，报告期内，公司返利金额占采购总额和支付采购款的比例总体稳定。

(四) 补充披露销售或采购任务(含回款)挂钩返利存在购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策作为确认依据的情况下，相关返利能否取得及取得金额仍存在不确定性的具体原因，公司实际收取的销售或采购任务返利金额与按照购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策计算的返利金额是否存在重大差异

1. 主要销售或采购任务(含回款)挂钩返利供应商签订购销协议中约定的返利条款

公司的销售或采购任务(含回款)挂钩返利是以购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策为基础，经过供应商对公司完成的采购任务、回款等情况进行审核评估后予以确认。

报告期内，公司收到的销售或采购任务(含回款)挂钩返利金额较少，2018-2020年相关返利合计金额前五名供应商的协议中关于返利政策如下：

序号	供应商	供应商情况	各期返利金额 (万元)	返利政策
1	拜耳医药保健有限公司	隶属于德国拜耳公司，德国拜耳公司成立于 1863 年，2020 年销售额约 414 亿美元。	2020 年收到返利：140.00 2019 年收到返利：115.55 2018 年收到返利：92.19	1. 回款返利：非带量采购品种 60 天(含)以内回款，返利 2.5%；带量采购品种 60 天(含)以内回款，返利 1.6%。乙方应当遵守年度协议的条款，结算回款奖励时无逾期账款，回款期以发货日期与经销商所支付货款到达拜耳指定账户的日期为准。带量采购产品奖励比例自各省带量采购政策执行日起生效，在带量采购政策执行日前，带量采购产品奖励比例与非带量采购产品奖励比例一致。若乙方尚未付清甲方以前发出的任何发票的金额，乙方不应因对其后某一发票所做的准时或提前付款而享有任何回款奖励。 2. 年终奖励：(1) 非带量采购品种：年度采购目标额达成 $\geq 90\%$ ，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.72%；年度零售配送目标额达成 $\geq 90\%$ ，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.18%；配送及时性，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.4%。(2) 带量采购产品：年度采购目标额达成 $\geq 90\%$ ，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.7%；配送及时性，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.3%。配送及时性奖励需通过评分决定。 3. 渠道管理奖励：(1) 非带量采购品种：库存管理，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.4%；流向管理，甲方非带量采购产品的采购实际金额*1.1%。(2) 带量采购品种：库存管理，甲方带量采购产

序号	供应商	供应商情况	各期返利金额 (万元)	返利政策
				品的采购实际金额*0.3%；流向管理，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.7%。 4. 准入支持、市场拓展与应急事件响应奖励：(1) 非带量采购品种：准入支持，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.4%；市场拓展，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.2%；应急事件响应，甲方非带量采购产品的采购实际金额*0.2%。(2) 带量采购品种：准入支持，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.2%；市场拓展，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.1%；应急事件响应，甲方带量采购产品的采购实际金额*0.1%。准入支持、市场拓展与应急事件响应奖励需通过评分决定。 甲方保留在协议期间内不时调整商业奖励政策的权利，就商业奖励政策的调整，甲方无须另行取得乙方的同意或与乙方签订补充协议。
2	北京嘉林药业股份有限公司	位列“2018年度中国化药企业TOP100排行榜”第44位。	2020年收到返利：48.40 2019年收到返利：70.94 2018年收到返利：131.40	1. 回款返利：60天(含)以内回款，返2%。 2. 采购量返利政策：采购返利3%、年终采购返利1%，另如果将甲方产品销售往双方协议外的客户再享受流向销售的采购价格*3%返利。无论完成协议采购额与否，每季度按乙方销售流向进行核算；无论完成协议采购额与否，只要在赊销期内回款，均享受回款部分季度返利；乙方季度完成率≥80%，当季度按完成率享受采购返利，完成率<80，当季度不享受采购返利；年度采购额必须大于等于年度协议采购额方可享受年终返利；若乙方年度完成率≥100%，甲方根据乙方实际采购额计算，补齐季度采购返利差额；严禁跨区销售，首次发现予以警告并取消当季度所有返利，再次发现，甲方有权解除本协议。
3	湖南科伦医药贸易有限公司	科伦药业002422.SZ全资子公司，科伦药业市值约280亿元，2020年营业收入164亿元，净利润8.29亿元。	2020年收到返利：25.19 2019年收到返利：117.59 2018年收到返利：0.30	甲方可根据药品销售情况决定是否给予甲方奖励。 1. 向于基药市场的按供货价格奖励5%，非基药市场无奖励； 2. 阿莫西林等50个普药品种按统一供货价供货，奖励5%； 3. 康复新液等医院配送品种按中标价92折供货，年终奖励2%。
4	安斯泰来制药(中国)有限公司	隶属于安斯泰来制药集体，安斯泰来制药集体名列2020福布斯全球企业2000强榜第547位	2020年收到返利：78.22 2019年收到返利：0 2018年收到返利：0	30天(含)以内回款返利3.5%，50天(含)以内回款返利2.5%。自药品送至乙方所在城市之日起第240天之前已付清半年内药品货款总额的100%为前提，在240天期满后30天内，甲方按照评估标准对乙方给予折让决算。 季度一般折让金额=经销商季度回款净额*对应折让率(注：经销商回款净额即乙方订购的甲方产品的当期回款无税金额扣除当期退货无税金额)。 半年度总额折让=半年度销售净额*对应折让率 注：经销商销售净额按无税出厂价计算，即与其它在合同、发票中直接扣除的销售折让及退货不同时享受

序号	供应商	供应商情况	各期返利金额 (万元)	返利政策
				<p>KPI 评估标准:</p> <p>(1) 库存管理: 确保月最低库存天数不低于 0.8 个月, 每发生一笔扣除该项返利的 2%, 权重 15%;</p> <p>(2) 医院供货: 目标医院供货“零投诉”, 每发生一笔扣除该项返利的 2%, 权重 15%;</p> <p>(3) 二级商管理: 1) 价格情况, 不) 进行低价倾销, 遵守国家药品价格政策, 维持市场正常价格秩序, 权重 15%; 2) 渠道情况, 维护合理的产品销售布局, 避免无序的销售竞争秩序, 权重 15%; 3) 二级商业库存管理, 确保二级商业合理库存, 保证渠道供应正常, 每发生一笔扣除该项返利的 2% ;</p> <p>(4) 自动传输方式: 权重 10% ;</p> <p>(5) 招标及政务支持: 在招标(包含: 招标服务费及履约保证金)、进院、政务关系方面给予协助和支持, 由甲方商务根据当地实际情况给予评估, 权重 20% ;</p> <p>(6) 信息服务: 1) 自动传输方式, 协助甲方完成自动传输方式, 且按时、按要求提供数据并进行正常数据维护更新服务, 根据实际情况进行评估; 2) 非自动传输方式: 每月提供数据服务, 即每月第 5 个工作日自动提供电子版进、销、存数据, 权重 10% ; 以上有一次未按时提供并未说明原因, 将评估后扣除 2%。</p>
5	甘李药业股份有限公司	603087.SH, 市值约 590 亿元, 2020 年营业收入 33.62 亿元, 净利润 12.31 亿元。	2020 年收到返利: 48.38 2019 年收到返利: 23.02 2018 年收到返利: 0	<p>甲方对不同指定产品, 以及根据乙方实际回款天数给予乙方一定的销售折让。该销售折让是乙方履行回款约定以及提供真实销售流向的鼓励和约束, 同时也是鼓励乙方增加当地销售终端的覆盖、配送和销售, 以及优化渠道。乙方所销售的甲方产品自开票日期起开始计算, 甲方按照回款金额每季度给予乙方:</p> <p>(1) 长秀霖(笔芯) 回款总额 2% 的返利作为奖励;</p> <p>(2) 速秀霖(笔芯) 回款总额 2% 的返利作为奖励;</p> <p>(3) 速秀霖 25(笔芯) 回款总额 2% 的返利作为奖励;</p> <p>(4) 长秀霖(预填充) 回款总额 2% 的返利作为奖励;</p> <p>(5) 速秀霖(预填充) 回款总额 2% 的返利作为奖励;</p> <p>如果乙方未按照规定账期付款, 甲方有权取消奖励, 因特殊情况甲方同意乙方延期付款的除外。甲方给予乙方的奖励, 每季度核算一次。乙方有义务定期协助甲方核实销售数据, 并向甲方提供相应销售单据。</p>

供应商与公司签订的返利协议中涉及商品、返利标准及计算条件复杂多样, 有区分季度、半年度、年度多个期间来计算确认, 实际计算过程中对返利标准和计算条件的引用存在较大的主观判断, 在部分返利标准和计算条件的运用中供应商拥有较大的自由裁量权, 公司基于业务发生后短时间内可获取的信息计算出的应收返利金额是否准确, 供应商是否认可仍存在较大的不确定性。此外, 部分供应商需要对公司的采购付款及时性、采购任务完成情况、渠道管理、信息管理、

市场拓展以及应急事件响应情况进行考核，经定量指标评估后才能确定最终返利金额，甚至需要经第三方审计，最终确定返利金额时间往往滞后较长的时间。考虑到最终与供应商共同对账结算确认前，公司无法确定实际应收取的返利金额，出于谨慎性考虑，公司在实际收取返利时进行会计处理。

此外，根据鹭燕医药(002788.SZ)公告的《2019年度配股公开发行证券申请文件反馈意见回复》中披露：“与采购任务或回款情况挂钩的返利，系供应商根据其对公司销售情况、销售规模及公司回款情况等综合情况给予公司的返利，这部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理”，其销售或采购任务(含回款)挂钩返利也是在实际收到返利时确认，与公司的会计处理方式一致。

2. 报告期内，销售或采购任务（含回款）挂钩返利在发生交易当期合理预提对当年利润的影响情况

公司针对 2018-2020 年已收到的与销售或采购任务(含回款)挂钩的返利，事后按照与供应商确认的返利所属区间进行了模拟测算，测算前后情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
账面确认的营业成本	207,087.40	216,636.63	192,293.30
账面确认的销售或采购任务(含回款)挂钩返利	587.42	655.89	602.59
经模拟测算的销售或采购任务(含回款)挂钩返利	602.25	653.32	618.51
差异	14.83	-2.57	15.92
税前利润	9,012.79	11,901.97	7,573.56
影响占比	0.16%	-0.02%	0.21%

由于公司各期收到的销售或采购任务(含回款)挂钩返利金额较小，且主要取得相关返利的药品、供应商相对稳定，因此经前述测算，对报告期各期税前利润的影响金额非常小。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 查询同行业上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业公司对于返利的会计处理，并于公司的会计处理方式进行比较分析；

(2) 对公司的采购管理人员、返利专管人员、返利核算财务人员进行访谈，了解公司的采购模式、盈利模式及返利情况；检查供应商合同中对返利的约定条款，核实实际收到的返利金额与合同约定是否相符；

(3) 查验报告期内公司获取供应商返利的情况，抽查对应的发票和记账凭证，抽查公司与供应商对账记录，复核公司对于供应商返利的会计处理。

2. 核查结论

(1) 医药分销业务的企业收取的供应商返利金额占毛利额比重高于从事医药零售业务的企业，主要系两种业务模式中收到供应商返利的本质原因略有差异，此外，两种业务模式营业毛利空间不同也会影响供应商返利金额占毛利额比重。公司将老百姓、益丰药房、大参林等主要从事医药零售业务的企业作为返利核算政策的可比公司是恰当的。

(2) 供应商与公司就价格补差返利未有书面协议约定的主要原因：公司与主要返利供应商通常是在年初签订采购协议，各医院客户对不同厂家不同药品的采购时点和数量是不稳定的，各医院客户对相关药品采购的“价格联动”政策执行情况也不同步，因此供应商需要对公司的销售流向数据审核后才能确定一段期间的采购价格补差返利金额；公司未能取得主要返利供应商与其他医药分销企业关于确认价格补差返利的约定形式，但根据对主要供应商实地访谈，其与公司签订的合同条款与其他同类客户不存在显著差异，也不存在有失公允的情形。

鹭燕医药、九州通在与供应商约定/确认价格补差返利方式上与公司存在重大差异的具有合理原因，对方通过在协议约定或是经与供应商核对后，根据明确价格补偿的计算公式或是明确的补偿价格进行预提采购价格补差返利；公司无法在报告期末预提价格补差返利的会计处理方式与柳药股份(603368.SH)、老百姓(603883.SH)、益丰药房(603939.SH)、大参林(603233.SH)等医药分销业务的采购返利的会计处理方式一致。此外，经查询以医药分销业务为主的上市公司嘉事堂(002462.SZ)、英特集团(000411.SZ)、人民同泰(600829.SH)、南京医药(600713.SH)、浙江震元(000705.SZ)等公告信息，也未查询到关于预提供应商采购返利的相关内容。

(3) 报告期内，供应商根据公司销售流向数据，对各医院客户结算的每一药品进行核算，确定其供应的每一药品流向每一终端客户而应给予公司的返利金额。

确定的返利金额的时点较公司采购时点、采购付款时点及销售确认时点均滞后，且滞后时间较长，公司亦无法预测可获取价格补差返利的金额；报告期内，公司返利金额占采购总额和返利金额支付的采购款的比例总体稳定。经分析，认定“期末返利金额不确定”“返利获取时间不确定”的依据充分。

(4) 由于返利协议中涉及商品、返利标准及计算条件复杂多样，公司在短时间内无法准确计算出返利周期内的具体返利金额，只有与供应商共同对账后，甚至需要经第三方审计，才能最终确定实际应收返利。

公司针对报告期内已收到的供应商返利，事后按照与供应商确认的返利所属区间进行了模拟测算，对报告期各期税前利润的影响金额很小。

三、关于生殖医院业务

申报材料显示：(1) 发行人于 2018 年取得原湖南省卫生和计划生育委员会同意设置长沙嘉辰生殖与遗传专科医院（嘉辰医院）的批复，2019 年开始涉足生殖医院领域，与省内综合性三甲医院以紧密型医联体方式开展合作，完善辅助生殖服务。公司开设生殖医院，一方面是向下游终端布局的重要举措，实现新的利润增长点；另一方面，医院配备专业设备及医护人员，搭建输注中心，为 DTP 药房购药患者提供输注服务等临床服务解决方案，完善专业药房的服务。(2) 嘉辰医院设立以来持续亏损，处于资不抵债状态，2019 年及 2020 年营业收入分别为 200.26 万元、411.12 万元，净利润分别为-547.98 万元、-622.19 万元，截至 2019 年末、2020 年末的净资产分别为-580.34 万元、-1202.53 万元。

请发行人：

(1) 补充披露发行人生殖医院业务与省内综合性三甲医院以紧密型医联体方式开展合作的具体内容、生殖医院业务与 DTP 药房业务经营协同的具体情况。

(2) 结合生殖医院的发展模式与盈利规律、发行人所属区域生殖医院行业竞争态势及对生殖医院的经营规划等情况，补充披露生殖医院业务持续亏损的原因、是否未实现预期业绩、未来持续经营是否存在重大不确定性，并结合生殖医院设立以来持续亏损、处于资不抵债状态的情况，进一步完善相关风险提示。

(3) 结合报告期各期对生殖医院业务的投入情况，补充披露报告期各期末生殖医院的主要资产、负债构成，在生殖医院业务持续亏损的情况下相关资产是否

存在减值风险、减值准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。（落实函第3条）

（一）补充披露公司生殖医院业务与省内综合性三甲医院以紧密型医联体方式开展合作的具体内容、生殖医院业务与DTP药房业务经营协同的具体情况

1. 补充披露公司生殖医院业务与省内综合性三甲医院以紧密型医联体方式开展合作的具体内容

2020年7月，中南大学湘雅三医院与嘉辰医院签订了《紧密型医联体合作协议》，合作协议主要内容如下：

项目	内容
合作双方	甲方：中南大学湘雅三医院 乙方：嘉辰医院
合作目标	甲乙双方本着紧密合作、权责明晰、共谋发展的理念，以与甲方医疗、行政管理同质化为目标，充分发挥中南大学湘雅三医院学科建设、人才培养优势，提升乙方人工辅助生殖医疗领域的服务能力，实现合作双方及服务人群的多赢，更好的造福不孕不育患者。
合作模式	甲乙双方在合作中本着不改变双方的资产所有权、人事权属关系、组织架构、财务管理的原则，按照国家法律、法规和文件倡导鼓励的紧密型医联体模式进行合作。由甲方委派项目负责人组建技术、管理团队，根据需要设立临床和管理科室，负责本协议约定事项的实施。 以人工辅助生育和遗传专科为核心，开展医疗业务、学科建设、人才培养等合作，具体如下： 1. 临床和学科建设：通过开展不孕不育、辅助生殖、生殖遗传诊疗活动，依托甲方人才和专业资源，实现母、胎、疾多学科联动，从孕前、孕期、产后到生殖健康管理的全周期辅助生育诊疗和学科建设。 2. 人才培养：为更好的进行人才储备及培养，乙方应制定技术人才培养、引进以及新进技术人员遴选计划，通过委托甲方培训、外出培训等多种形式，实现长期可持续的人才培养模式。 3. 信息共享：加强信息化基础设施建设，共建临床信息数据中心，促进智慧诊疗，实现医疗健康信息互通共享及智能化健康服务。建立健全“互联网+医疗健康”信息管理标准体系，将其融入互联网医院平台建设当中，并及时进行数据更新和系统维护，实现信息互通共享，提高医院管理和便民服务水平。
技术服务费	1. 以自助孕开始至取卵结束为一个周期，在2000个周期数（含本数）前，甲方收取固定技术服务费200万元/年；2000个周期数以上时，甲方按每个周期数2000元收取技术服务费；4000个周期数以上时，甲方按每个周期数3000元收取技术服务费。 2. 甲方指定的负责本协议实施的管理、技术人员等，由乙方承担劳务报酬，

项目	内容
	具体金额由甲乙双方另行商定。 3. 在乙方以股权融资方式进行改制和资本市场运作时，如果甲方因法律和政策原因不能参与，基于甲方对乙方提供的技术、医疗业务和人才培养的支持，乙方自愿根据股权溢价情况，向甲方支付相当于乙方的股权增值收益的 30%作为技术服务费。

截至本说明出具日，嘉辰医院已开展生殖与遗传专科应具备的妇科、泌外男科的临床药物治疗和手术治疗、应用中医药治疗不孕不育等项目。嘉辰医院尚未取得人类辅助生殖技术执业许可，故未开展 IVF (体外受精联合胚胎移植技术) 业务。截至本说明出具日，嘉辰医院按照协议约定向中南大学湘雅三医院支付了 200 万元的技术服务费，但尚未开展协议中提及的人工辅助生殖医疗领域的合作业务。

2. 生殖医院业务与 DTP 药房业务经营协同的具体情况

嘉辰医院业务与 DTP 药房业务经营协同体现如下：

(1) 嘉辰医院可为 DTP 药房患者提供药品输注服务

购买新特药的患者经常面临的一个问题：需要到医院进行药品输注，到医院输注需要排队挂号、住院申请、排队缴费，时间耗费较长，给患者及患者家属带来不便。另外，除了增加患者的治疗成本，免疫系统脆弱的肿瘤患者还会增加院内交叉感染等风险。

嘉辰医院已搭建了输注中心，为患者提供输注服务。输注中心分为相互独立的调配区和注射区两部分。调配区配备了储存药物专用的冷藏箱、无菌操作台、生物安全柜等硬件设备，医务人员可在洁净调配区完成静脉注射药物配液过程，保障注射液全程无菌；注射区配置了一定数量输注座位，为患者提供舒适的输注环境。此外，输注中心配备专业医师、护士、药师，保障患者的输注安全。截至 2020 年 12 月底，嘉辰医院输注中心已为 DTP 药房患者提供 700 余人次输注服务，完善为患者自购药至输注的全程服务。

(2) 嘉辰医院可为 DTP 药房患者提供医学检测服务

嘉辰医院检验中心设有临检、男科、微生物、HIV 实验室、生化、免疫、基因扩增实验室等专业组，配备专业检验师。拥有美国 GE、德国 STORZ 等进口彩超设备，承担着全院的门诊、病房及体检业务的各项超声检查；配备了 SONTU 数字化 X 射线摄影系统，可为患者头部、颈部、胸部、脊椎、腹部、盆腔、四肢等部位的 X 线拍摄检查。此外，检验中心配备了包括罗氏 cobas 6000 全自动生化免疫

分析仪、亚辉龙全自动免疫分析仪、迈瑞 BC-6100 全自动血液分析仪、迪尔全自动微生物鉴定及药敏分析系统全自动扩增仪等，可开展项目包括临床常规检验、生化检验、免疫检验、微生物检验、基因类检验等项目 200 余项。截至 2020 年 12 月底，嘉辰医院检验中心已为 DTP 患者提供肝功能、肾功能、血常规等检测服务 500 余人次，增加了 DTP 药房客户粘性。

(3) 为 DTP 药房患者提供用药咨询服务

嘉辰医院泌尿科配有专业医师，通过患者教育或现场咨询等方式为 DTP 药房患者提供用药咨询服务。

嘉辰医院系由公司全资子公司达嘉医药 100%持股。报告期内，嘉辰医院为公司零售药房客户提供药品输注、医学检测等服务，该服务系嘉辰医院向客户单独收取费用，不存在向公司收费。嘉辰医院向医院患者销售的药品系采购于达嘉医药，其中 2019 年、2020 年度采购金额分别为 65.91 万元、79.72 万元，系按达嘉医药外购价格或厂家指导销售价格采购。

(二) 结合生殖医院的发展模式与盈利规律、公司所属区域生殖医院行业竞争态势及对生殖医院的经营规划等情况，补充披露生殖医院业务持续亏损的原因、是否未实现预期业绩、未来持续经营是否存在重大不确定性，并结合生殖医院设立以来持续亏损、处于资不抵债状态的情况，进一步完善相关风险提示

1. 结合生殖医院的发展模式与盈利规律、公司所属区域生殖医院行业竞争态势及对生殖医院的经营规划等情况，补充披露生殖医院业务持续亏损的原因、是否未实现预期业绩、未来持续经营是否存在重大不确定性

(1) 嘉辰医院的发展模式

公司于 2018 年取得原湖南省卫生和计划生育委员会同意设置长沙嘉辰生殖与遗传专科医院的批复，嘉辰医院于 2019 年 4 月取得湖南省卫生健康委员会核发的医疗机构执业许可证。嘉辰医院将致力于开展人类辅助生殖技术的研究与临床应用，专业从事不孕不育的诊断与治疗的现代化生殖医学医院。目前已开展的诊疗科目有内分泌专业、泌尿外科专业、妇科专业、生殖健康与不孕专业、麻醉科、医学检验科、医学影像科，因尚未取得人类辅助生殖技术执业许可，故未开展 IVF 业务。

嘉辰医院在完成三年试运营后，计划于 2023 年申请三级专科医院校验，开始

实施为期一年的夫精人工授精或供精人工授精技术的研究，通过评审后将启动申请开展体外授精胚胎移植技术、卵胞浆内单精子显微注射技术的研究，计划于2026年底取得IVF评审通过的运营资格。在此期间，嘉辰医院将通过外引内培的方式，构建生殖与遗传专科的专业团队。

在取得人类辅助生殖技术服务执业许可后，嘉辰医院开展的主营业务为向客户提供不孕不育专业检测和诊断、中西医结合治疗、人工授精和试管婴儿等医疗服务。

(2) 嘉辰医院的盈利规律

目前，嘉辰医院处于开展辅助生殖业务的准备和筹建阶段，前期投入资产、人力成本较大，按规定需运行满三年才能申请完成三级专科医院评审，通过三级专科医院评审后方可申请人类辅助生殖技术执业许可，取得许可后才能启动开展增速和盈利能力都比较好的IVF业务。嘉辰医院计划于2026年底取得IVF评审通过的运营资格，牌照申请时间长。因此，嘉辰医院短期内较难实现盈利。

在取得人类辅助生殖技术服务执业许可后，嘉辰医院核心业务是通过人工授精、试管婴儿等人类辅助生殖技术，采用中医中药、康复理疗及西医手术等服务改善客户的健康状况，为客户自然怀孕或人工辅助受孕创造良好的身体条件，以提高临床怀孕率。嘉辰医院经营利润主要来自为患者提供不孕不育诊断和治疗服务，主要包括为患者提供化验、治疗、手术、检查、护理等医疗服务获取收益。如嘉辰医院未来能顺利开展辅助生殖业务，将为公司带来新的业绩增长点，具体如下：

1) 辅助生殖市场规模大、增速快

由于首次生育平均年龄提高，以及不健康生活方式和环境因素影响，不孕症在全球范围内越来越普遍。据统计，全球不孕症患病率已从1997年的11.0%增长至2019年的16.4%，预计2023年将达17.2%。在不孕率居高不下之际，全球辅助生殖服务行业发展迅猛。根据弗若斯特沙利文数据显示，市场规模由2014年的204亿美元增长至2019年的265亿美元，复合年均增长率为6.0%。

根据中国人口协会、国家计生委联名发布的《中国不孕不育现状调研报告》显示，中国的不孕不育率从20年前的2.5%-3%攀升到12.5%-15%左右，患者人数超过4,000万，即每8对夫妇中就有1对有不孕不育问题。由于人口老龄化加剧

和政府激励政策，辅助生殖市场需求逐步增加，辅助生殖技术逐渐成为不孕症治疗的主流手段。根据弗若斯特沙利文数据显示，2014-2018 年中国辅助生殖市场规模从 140 亿元增长到 252 亿元，复合年均增长率为 13.6%。其中 2018 年，中国约有 4,780 万对不育夫妇，当中仅有约 56.8 万对接受辅助生殖服务，渗透率仅为 7%。

2) 辅助生殖领域盈利能力较好

根据锦欣生殖(1951.HK)公告，锦欣生殖于 2018 年中国辅助生殖服务市场中排名第三，进行了 20,958 个 IVF 取卵周期数，实现营业收入 9.21 亿元。在辅助生殖行业，平均一个 IVF 取卵周期数花费在 4 至 5 万元，但辅助生殖的成本低，毛利高达 50%，属于盈利能力比较好的医疗领域。

(3) 辅助生殖市场竞争格局

目前，国内的辅助生殖医疗机构有公立医院占据主导地位，行业内现有持牌辅助生殖服务机构的公立医院占 90%，如北京大学第三医院、山东大学附属生殖医院等。非公立的辅助生殖机构包括中信湘雅生殖与遗传专科医院、锦欣生殖医疗集团和爱维艾夫医疗集团等。按照取卵周期计算市场占有率，2018 年辅助生殖医院前 10 名的总市场份额为 26%，前 20 名为 36%，竞争格局高度分散，其中中信湘雅生殖与遗传专科医院占据 5.8% 的市场份额，排市场第一。高等级公立医院凭借强大的科研实力及优秀的医生团队具有较强竞争力，但覆盖区域和接收患者能力有限，市场整体供不应求。

根据中国国家卫生健康委员会发布的信息，截至 2020 年 12 月 31 日，经批准开展人类辅助生殖技术的医疗机构共 536 家，从地域分布看，广东省高达 56 家排名第一，湖南省有 24 家排名第八。

湖南省内经批准开展人类辅助生殖技术的医疗机构有 24 家，其中公立医院有 20 家(如中南大学湘雅医院、中南大学湘雅二医院、湖南省妇幼保健院等)，非公立的辅助生殖机构有 4 家(分别为中信湘雅生殖与遗传专科医院、长沙生殖医学医院、邵阳汇恩生殖健康专科医院和衡阳南华星辉生殖健康专科医院有限公司)。除中信湘雅生殖与遗传专科医院年度 IVF 取卵周期数可达 4 万例外，其他辅助生殖机构年度 IVF 取卵周期数均低于 5000 例(大多数低于 2000 例)，因此，湖南省内接受辅助生殖服务患者的渗透率较低。

4 家非公立的辅助生殖机构情况如下：

医院	介绍
中信湘雅生殖与遗传专科医院	成立于 2002 年，是经卫生主管部门批准的同时具有合格精子库及可全面实施人类辅助生殖技术的三级生殖与遗传专科医院。其医院辅助生殖中心是国际上接受试管婴儿治疗人数最多、妊娠率最高的生殖中心，近年来，年均门诊量超过 28 万人次，年度 IVF 周期达 4 万例，试管婴儿的鲜胚标准病人成功率 73.71%、鲜胚总成功率 60.66%、平均临床妊娠率达稳定在 60%以上。
长沙生殖医学医院	成立于 1995 年，是一所专业技术优势突出的现代化三级生殖与遗传专科医院。2010 年 12 月通过湖南省卫生厅专家评审正式开展夫精人工授精；2013 年 12 月通过国家卫生部专家评审正式开展“试管婴儿”技术。
邵阳汇恩生殖健康专科医院	成立于 2004 年，2014 年邵阳汇恩生殖健康专科医院由邵阳白求恩医院的“不孕不育中心”升格创建而成的生殖健康专科医院，2013 年 2 月获批开展“夫精人工授精(AIH)”技术。2014 年 10 月获准开展“体外受精-胚胎移植及其衍生技术(IVF/ICSI-ET)(俗称试管婴儿)”，历经 11 年科学发展，精心打造，该院已形成中等康复理疗、宫/腹腔镜微创手术、人类辅助生殖技术等治疗不孕症的医疗体系。试管婴儿等技术项目通过国家卫健委校验评审，医院临床妊娠率达 60%以上(女性 37 岁以下)，实验室囊胚形成率达 60%以上，达湖南省内先进水平。
衡阳南华星辉生殖健康专科医院有限公司	成立于 2009 年，2010 年 12 月，通过省卫生厅专家组评审，批准试运行夫精人工授精技术；2011 年 5 月，通过国家专家组评审，批准试运行体外受精-胚胎移植、卵胞浆内单精子注射技术；2012 年 8 月，通过国家专家组评审，批准正式运行夫精人工授精、体外受精-胚胎移植、卵胞浆内单精子注射技术。

(4) 嘉辰医院亏损的原因及未来经营情况

嘉辰医院致力于开展人类辅助生殖技术的研究与临床应用，专业从事不孕不育的诊断与治疗的现代化生殖医学医院。根据锦欣生殖(1951.HK)公告，锦欣生殖于 2018 年中国辅助生殖服务市场中排名第三，进行了 20,958 个 IVF 取卵周期数，实现营业收入 9.21 亿元。在辅助生殖行业，平均一个 IVF 取卵周期数花费在 4 至 5 万元，但辅助生殖的成本低，毛利可以高达 50%，属于发展增速和盈利能力都比较好的医疗领域。

嘉辰医院于 2019 年 4 月取得湖南省卫生健康委员会核发的医疗机构执业许可证并开始试运营，目前已开展的诊疗科目有内分泌专业、泌尿外科专业、妇科专业、生殖健康与不孕专业、麻醉科、医学检验科、医学影像科。2019 年、2020

年和 2021 年 1-6 月实现营业收入分别为 200.26 万元、411.12 万元和 419.08 万元，净利润分别为-547.98 万元、-622.19 万元和-432.06 万元，亏损主要原因：1) 嘉辰医院系于 2019 年 4 月开始试运营，患者就诊业务量较少，但前期投入较大，如医院租赁及装修支出、外购医疗设备折旧以及聘用专职人员支付的薪酬均较高；2) 因 2020 年上半年新型冠状病毒肺炎疫情影响，嘉辰医院停诊致使营业收入减少；3) 嘉辰医院尚未完成三级专科医院评审和取得人类辅助生殖技术执业许可，故未启动开展增速和盈利能力都比较好的 IVF 业务。

嘉辰医院处于开展辅助生殖业务的准备和筹建阶段，前期投入较大，短期内难以实现盈利，如未来能顺利开展该项业务，将可能为公司带来新的业绩增长点。

目前，嘉辰医院已开展了生殖与遗传专科应具备的妇科、泌外男科的临床药物治疗和手术治疗、应用中医药治疗不孕不育等项目，按规定需运行满三年才能申请完成三级专科医院评审，通过三级专科医院评审后方可申请人类辅助生殖技术执业许可，取得许可后才能开展 IVF 业务。影响嘉辰医院辅助生殖持续发展的主要因素有：1) 牌照申请时间长、难度大：辅助生殖牌照申请流程长且审批标准严格。辅助生殖牌照申请流程有 4 个核心环节，论证、评审环节、获取人工授精牌照、获取第一、二代试管婴儿牌照及申请第三代 PGT 牌照，完整的申请流程可能长达 5 年以上。此外，试管婴儿牌照申请要求高，不仅对医院等级、负责人职称有一定要求，还对医生和实验室人员的业务量、机构周期数、妊娠率等多方面设立标准，还需每 2 年进行校验，未通过校验将被收回运营资格。2) 对实验室设备、技术人员水平要求严苛，标准高：IVF 治疗过程核心部分是选择促排卵方案及进行胚胎移植，促排卵是极为关键的一步，直接影响 IVF 成功与否。由于提倡个性化治疗，对医生的评估技术能力和经验要求较高。胚胎师主要负责卵子授精、胚胎发育、胚胎选择部分，胚胎师和医生需要保证胚胎自吸入移植管至被推入宫腔中不被损坏，这一环节也需要具备较高的技术水平。此外，先进的胚胎实验室同样是提高成功率的必要条件之一，除了梯度离心机、高倍电子显微镜，实验室还需配备囊胚培育保温箱、孵化器、Coda air 空气净化系统等，确保提供合适的环境供胚胎培育和发展。

2. 结合生殖医院设立以来持续亏损、处于资不抵债状态的情况，进一步完善相关风险提示

嘉辰医院设立以来持续亏损，并处于资不抵债状态的情况说明详见本说明问题 3(三)的回复。公司已在招股说明书中“第四节 风险因素”之“二、经营风险”补充披露相关风险。

(三) 结合报告期各期对生殖医院业务的投入情况，补充披露报告期各期末生殖医院的主要资产、负债构成，在生殖医院业务持续亏损的情况下相关资产是否存在减值风险、减值准备计提是否充分

1. 报告期内，对嘉辰医院业务的投入情况

嘉辰医院于2019年4月取得湖南省卫生健康委员会核发的医疗机构执业许可证并开始试运营，目前处于开展辅助生殖业务的准备和筹建阶段，故投入资产、人力成本较大。截至2021年6月30日，嘉辰医院股东湖南达嘉维康医药有限公司(以下简称达嘉医药)尚未实缴出资，资金投入均来源于向达嘉医药资金拆借。

报告期内，对嘉辰医院投入主要有外购医疗设备及系统、医院装修以及医院开办运营支出等，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外购医疗设备、系统投入	125.24	438.31	526.78	-
医院装修工程投入		137.27	375.67	1,686.42
运营投入	743.08	867.83	653.29	32.37
其中：工资及福利	330.24	470.41	458.67	31.15
小 计	1,198.56	1,443.41	1,555.74	1,718.79

截至2021年6月30日，嘉辰医院主要外购的医疗设备系统情况如下：

单位：万元

设备名称	数量	原值金额
彩色超声诊断仪	1	202.00
模块化生化免疫分析系统	1	155.00

设备名称	数量	原值金额
腹腔镜	2	143.00
宫腔镜	1	54.04
BEION 医学图像软件	1	30.00
全自动血液细胞分析仪	1	30.00
宫腔手术系统一套（控制主机模块）	1	28.60
实时荧光定量 PCR 仪	1	25.00
宫腔手术系统一套（高清摄像头）	1	21.90
宫腔镜	4	21.28
数字化 X 成像系统	1	20.00
腔镜清洗消毒设备	1	17.50
麻醉系统	1	15.30
BEION 医学图像软件（精子质量分析管理系统）	1	15.00
离心涂片机	1	15.00

2. 补充披露报告期各期末生殖医院的主要资产、负债构成

报告期各期末，嘉辰医院的主要资产、负债科目构成情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	说明
货币资金	156.52	647.10	67.65	47.00	
其他流动资产	16.65	116.67			预付中南大学湘雅三医院服务费
固定资产	879.10	857.79	533.81		主要系外购的医疗设备
无形资产	25.87	29.75	37.51		系外购的软件系统
长期待摊费用	232.45	260.21	166.91	20.00	系医院装修支出
其他非流动资产		86.45		298.28	主要系预付外购的医疗设备采购款
应付账款	240.52	149.82	44.47		主要系应付检测耗材采购款
应付职工薪酬	54.23	46.30	49.08	10.64	系应付医务人员工资

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	说明
其他应付款	2,725.26	3,026.62	1,327.91	387.00	主要系应付纳入合并体系内达嘉医药的往来款

报告期内，嘉辰医院主要利润表情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	419.08	411.12	200.26	
其中：医疗服务收入	277.40	279.25	72.19	
药品或耗材销售收入	141.68	131.87	128.07	
营业成本	611.46	728.10	427.84	
其中：工资及福利	233.66	328.27	275.4	
药品或耗材采购成本	135.08	144.42	70.29	-
医疗设备折旧	93.62	117.37	58.32	
管理费用	215.27	308.81	319.4	32.37
其中：工资及福利	96.58	142.14	183.27	31.15
装修费、维护费	78.46	100.22	38.86	
折旧费及摊销	14.19	21.48	8.15	
营业利润	-432.03	-622.27	-547.98	-32.36
净利润	-432.06	-622.19	-547.98	-32.36

报告期内，嘉辰医院处于开展辅助生殖业务的准备和筹建阶段，对医疗资产、人力成本投入较大，因此暂时处于亏损状态。

3. 在生殖医院业务持续亏损的情况下相关资产是否存在减值风险、减值准备计提是否充分

嘉辰医院致力于开展人类辅助生殖技术的研究与临床应用，专业从事不孕不育的诊断与治疗的现代化生殖医学医院。辅助生殖行业属于发展增速和盈利能力都比较好的医疗领域。

截至2021年6月30日，嘉辰医院账上资产主要为新购的医疗设备及系统、医院装修支出，交易定价公允，具体情况如下：

单位：万元

项 目	折旧或摊销年限	账面原值	折旧或摊销	账面净值
1. 固定资产		1,179.30	300.20	879.1
办公设备	5 年	88.96	20.98	67.98
医疗设备	5-10 年	1,090.34	279.22	811.12
其中：彩色超声诊断仪	6 年	202.00	73.48	128.52
模块化生化免疫分析系统	6 年	155.00	25.06	129.94
腹腔镜	6 年	87.00	31.65	55.35
宫腔镜	6 年	143.22	21.1	122.12
2. 无形资产		38.80	12.93	25.87
软件系统	5 年	38.80	12.93	25.87
3. 长期待摊费用		333.71	101.26	232.45
装修	6 年	333.71	101.26	232.45

嘉辰医院上述资产主要系于 2019-2020 年新购置，已按照预计可使用期限进行折旧或摊销。该资产主要用于日常办公和医学检测，其中医疗设备可为医院患者提供检测服务，并贡献医疗服务收入；此外，医疗设备也可用于开展人类辅助生殖技术的研究与临床应用，为公司启动开展增速和盈利能力都比较好的 IVF 业务做准备。因此，嘉辰医院相关资产不存在减值风险。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）取得并查阅中南大学湘雅三医院与嘉辰医院签订《紧密型医联体合作协议》的内容；

（2）查阅辅助生殖行业相关资料及同行业公司公开信息；

（3）对嘉辰医院进行了实地考察，访谈相关负责人，了解嘉辰医院的实际经营情况及未来发展规划；

(4) 抽查嘉辰医院外购医疗设备的凭据，分析其拥有的相关资产是否存在减值情形。

2. 核查结论

(1) 公司补充披露嘉辰医院与中南大学湘雅三医院以紧密型医联体方式开展合作的具体内容、生殖医院业务与 DTP 药房业务经营协同的情况。

(2) 报告期内，嘉辰医院处于开展辅助生殖业务的准备和筹建阶段，对医疗资产、人力成本投入较大，因此暂时处于亏损状态。公司已在招股说明书中披露了嘉辰医院持续亏损原因及未来盈利的不确定性，并作了相关风险提示。

(3) 报告期内，嘉辰医院主要投入有外购医疗设备、医院装修以及医院开办运营支出等。公司已在招股说明书中披露了嘉辰医院的主要资产、负债构成情况，相关资产不存在减值风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

刘利印



中国注册会计师：

唐世娟



二〇二一年十月十一日