

## 甘肃陇神戎发药业股份有限公司 关于对深圳证券交易所2020年年报问询函的答复公告

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

甘肃陇神戎发药业股份有限公司（以下简称“公司”或“陇神戎发”）于2021年4月26日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对甘肃陇神戎发药业股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第103号）（以下简称“问询函”）。公司对此高度重视，对问询函所提及的有关事项进行了认真核查，我公司董事会及高级管理人员，本着真实、准确、完整的原则，对有关问题进行认真核查并逐项回复，具体回复内容如下：

1. 2020年，公司实现营业收入2.55亿元，较上年同期增长6.65%；实现归属于上市公司股东的净利润183万元，较上年同期下降85.67%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-259.55万元，较上年同期下降147.75%。请你公司补充说明以下事项：

（1）请你公司结合行业发展状况、竞争格局、上游采购成本及下游终端需求的变化情况及发展趋势，主要产品销量、售价及毛利率变化、产品结构变化、折旧及期间费用、非经常性损益等因素，说明2020年营业收入小幅增长而净利润大幅下降、扣非后净利润亏损的原因及合理性，公司持续盈利能力是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在不确定性及具体的应对措施；

### 答复：

①根据南方医药经济研究所米内网的数据，在药品终端销售方面，2020年医疗渠道受新冠肺炎疫情影响较大，其中化学药下滑12.79%，中成药下滑18.29%；零售渠道受疫情影响较小，其中化学药增长3.68%，中成药下滑5.50%。医药行业的发展与国家医疗改革系列政策的不断实施息息相关，特别是医保政策对医药行业的影响巨大，医保药品约占中国药品市场规模的60%以上，医保资金已经成

为医药市场最大的购买方，医保基金及医保政策的调整成为决定行业增速的最大变量。2015-2019年，国家药审中心（CDE）总共只批准5个中药新药，近年来基本无中药新药上市，均为存量市场竞争。心脑血管疾病、骨骼肌肉疾病和呼吸系统疾病是中药大品种的优势领域，408个在医院销售过亿的中药品种中，有331个是医保品种，占比为81%，有371个是独家产品，占比91%，中成药产品要做大做强，独家品种和进入医保目录是基本门槛。公司目前在销的4个独家产品中，元胡止痛滴丸为国家基药和国家医保甲类产品，七味温阳胶囊，麻杏止咳胶囊、鞣酸小檗碱膜在政策资质上具有一定优势。近年来，国内止痛药市场呈现稳健增长的态势，自2010年起，口服中药止痛药达到20%以上的增速，主要得益于妇科调经药和心脑血管止痛类药物市场的增长。由于中药在我国居民的健康意识中存在根深蒂固的影响，在患者和医生中认可度较高，虽然其止痛效果较化学药止痛药要缓慢，但由于其安全性和“标本兼治”的优势，故中药止痛药市场潜力巨大。

医药行业从运营情况来看，主要分为医药工业和医药商业两大类，公司主要业务为中成药的生产、销售，控股子公司三元药业主要业务为医药流通配送。随着医改带量采购政策的实施，医疗机构盈利模式发生变化，医疗机构药品销售价格在国家医改政策影响下会持续下降，导致医药流通批发企业利润空间持续压缩，最终只能赚取物流配送费用。目前，医药批发企业面临着从传统向现代批发业的转换，在转换过程中竞争日趋激烈，公司控股子公司三元药业作为医药批发企业，经营模式逐步由公立医疗机构销售为主，向拓展OTC及第三终端市场销售延伸。

报告期内，公司上游采购成本为16,211.07万元，较上年同期的16,071.50万元减少139.58万元，同比下降0.87%。其中，三元药业上游采购成本为3,560.79万元，较上年同期的3,642.16万元减少81.37万元，同比下降2.23%，主要是由于新冠疫情影响造成采购数量减少，但同时新冠疫情物流困难，运费、人工成本等费用大幅度增加。三元药业代理销售部分产品为带量采购产品，生产企业约定了采购发货数量，低于一定采购量的药品由医药流通企业承担运费，采购过程中所产生费用趋于上升，三元药业为减少采购滞销损失，通过多频次采购降低采购风险，导致实际发生采购成本费用整体有所增加，利润率下降。

对医药产品而言，影响中药产品的销售因素主要是消费者的收入水平和消费意愿，同时，医药流通市场的发展以及消费渠道的多样化，大大降低了中药行业的下游终端成本，使患者能以更低廉的价格消费各类医药产品。中国医药流通产业近十年来持续保持快速增长，但受制于国家集中采购、国家医保费用管控加强、医联体的推进和重点监控药品目录的执行，药品销售额增速出现了逐步放缓的趋势。2019年我国三大终端药品销售额实现17,955亿元，同比增长5%；2020年上半年药品终端市场销售额为7,839亿元，同比下降10.7%。受公立医院改革、“医保控费”、“招标二次议价”、“两票制”、“带量采购”、“限制辅助用药”等行业政策影响，医药行业整体增速放缓，药品销售面临较大的压力。

我国药品市场最大的销售终端在医院，其销售规模约是零售药店终端的三倍，2019年公立县级以上医院销售占比为66.6%；零售药店销售占比为23.4%；公立基层医疗销售占比为10.0%。近年来，随着公立医院销售趋于饱和，市场增速将持续放缓，销售比重也在不断降低，由2011年的68.7%降至66.6%。2019年，中国药品零售市场规模达4,195亿元，其中，零售药店销售占药品零售总额的96.71%，网上药品的销售占3.29%；2020年上半年中国药品零售终端市场规模为2,087亿元，其中实体药店为1,968亿元，我国药品零售市场规模逐年增长。2011-2019年，我国药品基层医疗终端市场规模呈现逐年上升趋势，特别是乡镇卫生院增速较快。2019年，我国药品基层医疗终端市场规模达到1,808亿元，其中乡镇卫生院为1,112亿元；2020年上半年药品基层医疗终端市场规模为800亿元，其中乡镇卫生院为423亿元。

②2020年公司实现合并营业收入2.55亿元，较上年同期增长6.65%。其中：药品销售收入2亿元，较上年同期下降1.86%；物流配送收入3,881万元，较上年同期增长64.43%；农副产品采购配送收入1,011万元；租赁收入477万元；材料销售90万元、咨询及物业服务3.5万元。公司主营业务为中成药的生产及销售，主打产品元胡止痛滴丸占中成药销售收入的销量、售价、毛利率等情况如下表所示：

**2020年元胡止痛滴丸销售明细表**

主要产品	规格	销量（万粒）	售价（元/盒）	毛利率	产品占营业总收入的比重
元胡止痛滴	180丸	38,481	18.49	38.75%	15.51%

丸	240 丸	123,098	23.64	38.29%	47.57%
	270 丸	611	25.67	40.30%	0.23%
	360 丸	28,098	36.77	31.23%	11.26%
	小 计	190,287			74.57%

**2019 年元胡止痛滴丸销售明细表**

主要产品	规格	销量(万粒)	售价 (元/盒)	毛利率	产品占营业总收入比重
元胡止痛滴丸	180 丸	50,608	19.04	40.21%	22.40%
	240 丸	125,876	23.98	37.89%	52.61%
	360 丸	18,495	36.70	39.49%	7.89%
	小 计	194,978			82.91%

报告期内，公司主要产品元胡止痛滴丸的售价略有下降，但综合分析，元胡止痛滴丸销量、毛利率均未发生较大变动，产品结构稳定。

公司报告期折旧、期间费用及非经常性损益情况如下表所示：

项 目	本期金额	上期金额	增减变动
折 旧	18,304,787.68	18,696,043.29	-2.09%
销售费用	52,688,205.90	45,610,239.76	15.52%
管理费用	19,915,810.26	18,590,298.77	7.13%
研发费用	5,974,493.54	7,411,569.17	-19.39%
财务费用	664,893.60	1,304.17	50882.13%
非经常性损益	4,426,587.91	7,341,995.63	-39.71%

报告期销售费用较上年同期增长 15.52%，主要是公司为稳定市场、提升销售业绩，加大市场推广力度，全面强化营销网络建设及产品服务、同时加大市场开发维护和线上线下专业化学术培训所致；报告期管理费用较上年同期增长 7.13%，主要是职工薪酬较上年同期增加所致；财务费用较上年同期增加 66 万元，主要是报告期新增疫情专项借款，利息支出增加所致；非经常性损益较上年同期下降 39.71%，主要是政府补助减少所致。

③报告期营业收入较上年同期增长 6.65%，主要是物流配送及农副产品采购配送增长所致，由于物流配送毛利率为 19.29%、农副产品采购配送业务的毛利率为 3.54%，毛利率较低对净利润的贡献较小，中成药销售收入较上年同期减少 1,007 万元，影响毛利减少 381 万元；子公司三元药业受疫情影响未能完成业绩承诺，影响公司净利润减少 193 万元；由于公司加大营销力度，增加市场费用投

入，新增疫情贷款等原因影响期间费用增加 763 万元；政府补助较上年同期减少 443 万元，综上所述，影响归属于上市公司股东的净利润下降 85.67%。公司主打产品元胡止痛滴丸的售价及毛利率均未发生较大变动，产品结构稳定。

当前，虽然受公立医院改革、“医保控费”、“招标二次议价”、“两票制”、“带量采购”、“限制辅助用药”等行业政策影响，医药行业整体增速放缓，公司主要药品销售面临较大的压力，但随着国家支持中医药产业发展、国家经济发展及国民健康意识的增强，中药在患者和医生中认可度逐步提高，以及健康中国战略的全面推进，公立医院改革及分级诊疗制度加快推进，医保覆盖范围的不断扩大以及我国老龄社会的到来，中医药产业将进一步得到广泛发展，从而也将带动中药产品的市场需求不断扩大。公司主要产品元胡止痛滴丸虽然其止痛效果较化学药止痛药要缓慢，但由于其生物利用度高、起效快、不成瘾、毒副作用小和“标本兼治”等优势，在慢性疼痛及轻中度疼痛领域市场潜力巨大。因此，公司持续盈利能力未发生重大不利变化、持续经营能力不存在不确定性。公司将时刻关注政策变化，认真研究，并根据政策精神，不断规范管理、强化营销、提升公司治理水平，积极推进等级医院开发、OTC 市场开拓，做好其他产品的市场开发与销售，加快中医药产品走出去步伐，提升公司产能利用率和盈利能力；同时加快推进普安制药并购重组项目，加大行业优质资源的并购整合，积极采取措施应对政策变化可能带来的风险，最大限度确保公司健康可持续发展。

(2) 结合你公司向前十大客户及供应商的销售和采购金额及占比、前十大客户及供应商的新增、退出情况、客户供应商集中度变化情况，解释说明报告期内业绩下滑的原因及合理性，同时向我部报备近三年前十大客户和供应商名单、对应的交易金额及占比、与公司关联关系情况。

答复：

①近三年前十大客户情况：

序号	名称	销售金额（元）	占当期销售的比重(%)	名称	销售金额（元）	占当期销售的比重(%)	名称	销售金额（元）	占当期销售的比重(%)
2020 年前十大客户				2019 年前十大客户			2018 年前十大客户		
1	SZQYW	11,922,153.39	4.12%	GYSC	16,813,224.24	7.03%	CDXHY	18,646,213.36	9.18%
2	YNSYY	11,301,462.97	3.91%	SZQYW	14,909,538.94	6.24%	GKCX	16,909,260.17	8.32%

3	GXLZ	10,902,831.95	3.77%	NMGXY	11,674,163.73	4.88%	SCXKY	14,175,193.03	6.98%
4	CQYY	6,880,201.21	2.38%	FSHX	10,941,976.45	4.58%	NJNTJQ	13,309,143.09	6.55%
5	SCGS	6,808,247.80	2.35%	GXLZ	8,023,826.01	3.36%	NMGXY	12,106,899.10	5.96%
6	FSNH	6,160,566.55	2.13%	YNYI	7,292,080.50	3.05%	TSLGD	9,088,471.06	4.47%
7	JXNH	5,020,061.87	1.74%	GKGX	4,298,953.62	1.80%	JSHB	8,260,587.98	4.07%
8	HRHN	4,675,674.49	1.62%	GKGZ	4,098,114.04	1.71%	HNRF	7,715,149.54	3.80%
9	GKJX	3,665,150.40	1.27%	JXWZ	2,944,043.36	1.23%	SZETT	7,492,741.17	3.69%
10	GKGX	3,493,320.33	1.21%	GKBJHH	2,878,713.98	1.20%	SZQYW	5,856,113.17	2.88%
合计		<b>70,829,670.96</b>	<b>24.49%</b>	合计	<b>83,874,634.87</b>	<b>35.09%</b>	合计	<b>113,559,771.67</b>	<b>55.90%</b>

近三年前十大供应商情况：

序号	名称	采购金额（元）	占当期采购的比重（%）	名称	采购金额（元）	占当期采购的比重（%）	名称	采购金额（元）	占当期采购的比重（%）
2020年前十大供应商				2019年前十大供应商			2018年前十大供应商		
1	BZDC	23,688,000.00	14.61%	AHXT	34,456,976.00	21.44%	AHXT	49,771,634.05	39.34%
2	AHSAT	19,267,490.00	11.89%	BZHL	24,008,132.50	14.94%	BZHL	19,507,534.44	15.42%
3	AHXT	17,795,100.00	10.98%	AHSAT	18,609,562.00	11.58%	BZKY	18,589,747.82	14.69%
4	BZHL	17,358,000.00	10.71%	BZDC	15,422,385.00	9.60%	BZFY	17,597,681.77	13.91%
5	BZFY	16,225,079.50	10.01%	GSLY	11,900,000.00	7.40%	AHSAT	7,418,438.00	5.86%
6	ZJHR	10,666,500.00	6.58%	BZFY	11,514,355.00	7.16%	GSLY	2,131,000.00	1.68%
7	GSPA	10,103,817.36	6.23%	ZJHR	10,609,248.00	6.60%	YXC	2,084,787.24	1.65%
8	GSLY	8,171,000.00	5.04%	GSPA	4,961,237.99	3.09%	CGSLKZ	1,056,000.00	0.83%
9	WYDYT	5,428,815.46	3.35%	CGZS	2,191,500.00	1.36%	XAJF	838,214.91	0.66%
10	TSCC	5,094,155.00	3.14%	BJSL	1,927,860.00	1.20%	YNTSL	679,200.00	0.54%
合计		<b>133,797,957.32</b>	<b>82.53%</b>	合计	<b>135,601,256.49</b>	<b>84.37%</b>	合计	<b>119,674,238.23</b>	<b>94.59%</b>

报告期前十大客户及供应商不存在新增和退出的情况，均为公司长期合作伙伴，因医药行业政策影响、市场变化等因素影响客户排名顺序发生变化，本公司前十大客户及供应商的集中度较低，不存在依赖单一客户及供应商的情况。

②报告期公司中成药销售收入较上年同期减少 1,007 万元，下降 4.93%，主要是受新冠肺炎疫情影响，各地区强化疫情防控管理，全国大部分医院和基层医疗机构医疗业务受到不同程度的影响，医院的门诊量、住院量在疫情期间明显下滑，公司销售终端医疗机构非疫情防控药品需求下降，如上表所示，前十大客户销售收入较上年同期减少 1,304 万元，下降 15.55%。

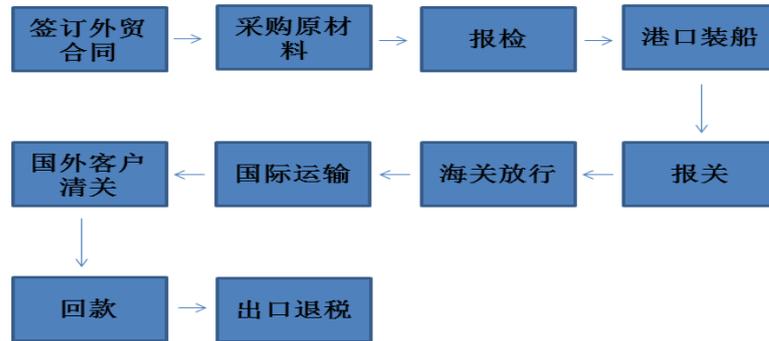
2. 报告期内，你公司新增药品销售收入 623.98 万元，占你公司收入总额的 2.45%；“其他”业务实现收入 1,010.83 万元，同比增长 520.12%，占你公司收入总额的 3.97%；物流配送业务实现收入 3,880.91 万元，收入同比增长 64.43% 但毛利率下滑 19.44 个百分点；此外，你公司报告期内确认除滴丸剂类和物流配送业务外的其他 10 项类型业务收入合计 2,602.11 万元，占比 10.21%。请你公司补充说明以下事项：

(1) 报告期内新增的药品销售的业务模式，对应的主要产品或服务，销售模式是否代理销售，你公司对此业务采用的收入确认政策，会计处理采用总额法还是净额法，是否与同行业同类业务存在差异，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并说明报告期内新增药品销售业务的原因及合理性，是否属于偶发性和临时性业务，是否属于与主营业务无关或不具备商业实质的业务收入，你公司未在营业收入对相关收入进行扣除的原因及合理性；

**答复：**

①报告期内新增的药品销售全部为公司全资子公司甘肃新丝路产业投资有限公司（以下简称“新丝路公司”）中药出口销售业务，对应的主要产品销售模式为直销，依据《企业会计准则第 14 号—收入》规定确认收入，公司销售商品时按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收且签署货物交接单后确认收入。公司给予客户的信用期根据客户的信用风险特征确定，与行业惯例一致。我公司确认销售收入严格按照《企业会计准则》规定执行。报告期内新增的药品销售金额 623.98 万元，是中药材与中成药出口销售业务，该项业务全部面向国外市场。以上业务的会计处理方式均采用总额法计算。与同行业同类业务不存在差异。子公司新丝路外贸业务流程如下图所示：

新丝路公司外贸业务流程图



②新丝路公司于 2015 年 1 月设立，主要从事海内外项目投资、资产管理、货物进出口、技术进出口、代理进出口、预包装食品进口与销售等业务。近年来，新丝路公司为积极响应国家“一带一路”战略以及甘肃省中医药产业“走出去”方针政策，积极开拓东亚、中亚、东南亚、欧洲等地区的中医药市场，推进公司中药品种在中亚四国、泰国等国的药品注册及相关业务合作，积累了一定的医药注册及出口贸易经验。报告期内，新丝路公司积极把握中医药在防疫抗疫中发挥的积极作用和显著影响力，充分发挥进出口平台优势，推进公司中药品种在中亚四国、泰国等国的药品注册及销售工作，公司新增的药品销售为其实现的药品国外销售业务。

报告期内新增药品销售业务不属于偶发性和临时性业务，是公司控股子公司新丝路公司开展的国外药品销售，具有商业实质性，是公司主营业务收入，公司未在营业收入中对相关收入进行扣除。

(2) 报告期内除滴丸剂类和物流配送业务外的其他 10 项类型业务的业务模式、具体产品、毛利率、收入确认政策、结算模式、业务区域、业务风险及防范措施、同行业情况，逐项说明报告期内收入、毛利率变动的原因及合理性，相关业务的客户或供应商是否与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东及其关联方存在关联关系、合作渊源或业务、资金往来；是否属于与主营业务无关或不具备商业实质的业务收入，你公司未在营业收入对相

关收入进行扣除的原因及合理性；

答复：

①报告期内其他 10 项类型业务情况如下表所示：

项目	业务模式	具体产品	收入确认政策	结算模式	业务区域
膜剂	经销	斯娜格药膜	企业会计准则 14 号-收入	现销/赊销	华南、甘肃地区
胶囊剂	经销	胶囊	企业会计准则 14 号-收入	现销/赊销	西北地区
片剂	经销	片剂	企业会计准则 14 号-收入	现销/赊销	西北地区
原料药	经销	鞣酸小檗碱	企业会计准则 14 号-收入	现销/赊销	东北地区
药品销售	直销	国外已注册产品	企业会计准则 14 号-收入	赊销	国外收入
房屋租赁	租赁	老厂区土地、公司房屋	企业会计准则 14 号-收入	预收租金	甘肃省
材料销售	直销	中药材	企业会计准则 14 号-收入	现销	甘肃省
提供咨询	服务	咨询服务	企业会计准则 14 号-收入	现销	甘肃省
物业服务	服务	物业管理	企业会计准则 14 号-收入	现销	甘肃省
其他	直销	农副产品	企业会计准则 14 号-收入	现销	甘肃省

报告期内公司其他 10 项类型业务主要是公司普药产品销售、房屋租赁、子公司新丝路公司持续加大“走出去”力度，积极开拓境外市场，成功开发了韩国、中国台湾地区等中药材出口业务，实现境外中药材销售，同时开拓省内农副产品采购与配送业务市场。该 10 类业务的销售收入占公司营业总收入的 10.21%。公司严格按照《企业会计准则 14 号-收入》确认收入，业务风险主要是应收款项的回收风险，公司高度重视应收款项的回收工作，从制度上不断完善风险控制和决策程序的建设，加强客户风险和价值的分析和把控；及时掌握和分析客户对公司产品销售情况和客户的其他影响应收款项回收的信息，及时调整对其政策，降低风险。公司顺应医药行业的发展趋势，执行行业标准，积极开拓普药市场的销售；租赁、境外药材销售等业务参照同行业经营特点，结合公司实际情况，遵循市场规律，依据市场行情，盘活资产、拓展业务领域、多渠道创收，努力提升公司经营

营业绩。

报告期内收入、毛利率情况如下表所示：

项目	具体产品	收入		营业收入比上年同期增减	毛利率		毛利率比上年同期增减
		本期金额	上期金额		本期金额	上期金额	
膜剂	斯娜格药膜	94,647.77	58,246.41	62.50%	8.34%	8.51%	-0.17%
胶囊剂	胶囊	439,351.75	1,601,348.50	-72.56%	1.57%	1.50%	0.07%
片剂	片剂	3,430,676.67	4,139,198.82	-17.12%	0.04%	0.04%	0.01%
原料药	鞣酸小檗碱	5,176.99	160,823.92	-96.78%	90.94%	89.73%	1.21%
药品销售	柴胡	2,622,243.88	807,085.00	224.90%	9.52%	14.63%	-34.89%
	黄芪	943,184.10	47,600.00	1881.48%	8.87%	13.65%	-35.07%
	牛蒡子	42,000.00	--	--	8.26%	--	--
	当归	263,000.00	--	--	11.52%	--	--
	党参	60,300.00	--	--	17.20%	--	--
	蒲公英	24,120.00	--	--	15.90%	--	--
	小柴胡颗粒	20,805.00	--	--	29.82%	--	--
	银翘解毒丸	25,607.34	--	--	11.79%	--	--
	温经丸	23,801.60	--	--	11.83%	--	--
	柴胡舒肝丸	34,550.71	--	--	12.40%	--	--
	枸杞	567,625.50	--	--	8.26%	--	--
	桔梗	604,458.00	--	--	8.26%	--	--
	黄连上清丸	11,501.12	--	--	26.58%	--	--
	定喘丸	11,181.42	--	--	24.29%	--	--
	归脾丸	8,063.88	--	--	15.24%	--	--
	小柴胡颗粒	90,662.65	--	--	12.57%	--	--
	麦冬	300,000.00	--	--	8.26%	--	--
	五味子	263,520.00	--	--	8.26%	--	--
	金菊板蓝根颗粒	27,002.83	--	--	15.45%	--	--
	香包	163,511.60	--	--	83.22%	--	--
新冠病毒	26,973.10	--	--	-13.00%	--	--	

	方剂						
	小柴胡颗粒 10g	105,708.84	--	--	2.52%	--	--
房屋租赁	房屋租赁	4,772,854.69	4,108,157.15	16.18%	58.78%	52.11%	6.67%
材料销售	材料销售	895,097.34	101,973.67	777.77%	5.74%	-201.20%	206.94%
提供咨询	提供咨询	26,290.30	5,219,339.50	-99.50%	100.00%	20.52%	79.48%
物业服务	物业服务	8,849.56	260,224.48	-96.60%	100.00%	100.00%	0.00%
其他	农副产品	10,108,314.80	1,630,062.54	520.12%	3.42%	13.26%	-9.84%

报告期内受到新冠疫情影响，普药销售收入除膜剂外，其他产品出现不同程度的下降，但增减金额绝对值数据变化不大，毛利率与上年同期基本持平；药品销售主要是境外中药材销售，柴胡和黄芪收入较上年同期大幅增长，毛利率受到市场行情影响下降 5%左右，其余均为报告期内新增境外中药材销售业务；租赁收入较上年同期增长 16.18%，主要是新增房屋租赁业务及租赁价格上涨所致，毛利率因租赁价格上涨等因素较上年同期增长 6.67%；材料销售收入增加主要是报告期内销售酒精等疫情防控物资所致，毛利率变化主要是报告期与上年同期销售的产品不同所致；提供咨询服务收入较上年同期下降，主要是子公司新丝路公司业务转型，该业务收入下降，毛利率由于业务性质不同，不具有可比性；其他业务主要是子公司新丝路公司新增的农副产品采购及配送业务，销售收入大幅增长，报告期毛利率与上年同期业务不同，不具有可比性。

②报告期内，公司上述除滴丸剂类和物流配送业务外的其他 10 项类型业务，主要是普药产品销售、房屋租赁、新丝路公司的中药材出口业务及省内农副产品采购与配送业务，上述业务的客户和供应商与我公司、我公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东及其关联方不存在任何关联关系或业务、资金往来。

③上述相关业务均为具备商业实质的业务收入，其中与主营业务无关的收入为 570.3 万元，公司已在营业收入中对相关收入进行了扣除与披露，具体明细如下表所示：

项目	本年度（元）	备注
营业收入	254,899,757.57	报告期内总营业收入

与主营业务无关的业务收入小计	5,703,091.89	
其中：		
房屋租赁	4,772,854.69	出租固定资产、无形资产
材料销售	895,097.34	正常经营外的材料销售
提供咨询	26,290.30	正常经营外的咨询服务
物业服务	8,849.56	正常经营外的物业服务
不具备商业实质的收入小计	0.00	

(3) 请说明物流配送业务和“其他”业务的收入确认政策，会计处理采用总额法还是净额法，是否与同行业同类业务收入确认与会计处理存在差异，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并说明报告期内“其他”业务实现收入 1,010.83 万元，同比增长 520.12%的原因及合理性，物流配送业务收入大幅增长但毛利率却大幅下滑的原因及合理性；

**答复：**

①公司根据《企业会计准则》的规定，确认物流配送业务和“其他”业务的收入。物流配送业务收入 3,880.91 万元，其中：物流配送收入 3,593.83 万元，采用总额法确认收入，代购代销收入 287.08 万元，采用净额法确认收入；“其他”业务的收入包括农产品内销、出口和省内配送业务，会计处理采用总额法确认，与同行业同类业务收入确认与会计处理不存在差异。

②报告期内实现“其他”业务收入 1,010.83 万元，同比增长 520.12%，子公司新丝路公司“其他”业务的收入包括农产品内销、出口和省内配送业务。其中农产品出口业务在商业策略上以整合资源带动行业整装“走出去”为手段，尝试跨领域、跨行业项目的“打捆”开发，提高整体经营效益；省内配送业务开展是子公司新丝路公司在经济全球化遭遇逆流的新形势下，积极把握中央提出的加快形成以国内大循环为主、国内国际双循环相互促进的新发展格局的战略布局，结合国家当前扩内需、稳内需、促内需，以国内大循环为主的发展格局和趋势，利用现有优势资源和渠道，紧抓农副产品配送发展的新机遇和市场需求，开发大宗农产品的直供专供业务，扩大已开发国企大中型食堂、酒店、院校配送业务的配送规模，利用区域优势，做好渠道建设和品牌打造，并为逐步在渠道内开展进口业务打基础，形成国内国际业务双向开展、相互促进的发展格局。

③报告期内物流配送业务收入 3,880.91 万元,较上年同期增长 64.63%,主要是 2019 年 5 月公司收购三元药业 51%的股权,2019 年 6 月纳入报表合并范围,2019 年 1-5 月的物流配送收入未纳入合并报表所致。毛利率下降的主要原因是报告期内国家医改政策持续推进实施,整体医药行业批发企业利润空间持续压缩;销售代理的产品约定了采购发货数量,低于一定采购量的药品由医药流通企业承担运费,采购过程中所产生费用趋于上升,三元药业为减少采购滞销损失,通过多频次采购降低采购风险,增加了产品的采购成本;人员增加、仓储面积成本加大,附属设备购置、车辆购置等因素导致运行成本增加;产品销售价格因招标等原因持续下降;致使报告期内公司物流配送业务收入大幅增长但毛利率却大幅下滑。

#### **年审会计师核查意见:**

我们执行的主要程序包括:

(1) 对陇神戎发收入确认的内部控制的设计和运行的有效性进行了解与测试;

(2) 获取并检查陇神戎发销售明细表,对记录的销售收入交易选取样本,核对销售合同、订单,销售发票、出库单、发运单等支持性文件进行核对,评价收入确认的真实性及相关收入确认是否符合陇神戎发的会计政策;

(3) 对收入和成本进行分析性程序,包括月度的毛利率变动分析、分产品的毛利率分析,以及与上年同期进行比较,评价收入确认的真实性和合理性;

(4) 抽取陇神戎发本期销售金额较大客户的收入确认执行函证程序,检查已确认收入的真实性和准确性;

(5) 结合货币资金的审计,检查大额货款回款是否与陇神戎发销售客户记录一致;

(6) 对收入进行截止性测试,检查营业收入是否记录于正确的会计期间;

(7) 对陇神戎发管理层按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则(2020 年 12 月修订)》的规定,编制和披露收入扣除表进行专项核查,实施了包括检查

会计记录、重新计算相关项目金额等程序。

基于上述审计程序，会计师认为陇神戎发如实反映了 2020 年度营业收入扣除事项及扣除后的营业收入金额的真实情况。营业收入等关键指标能够公允反映公司经营成果。

3. 2019 年 5 月 17 日，你公司披露《关于现金收购兰州三元药业有限责任公司 51%股权的公告》称，你公司与自然人王青川和自然人宋学梅签署了《股权转让协议》和《股权转让协议之补充协议》，你公司以自有资金 2,448.00 万元收购交易对方合计持有兰州三元药业有限责任公司（以下简称“三元药业”或“标的公司”）51%的股权。交易对方（王青川）承诺标的公司 2019 年度至 2021 年度对应的主营业务收入分别为不低于 6,000.00 万元、8,000.00 万元、10,000.00 万元，扣除非经常性损益后的净利润分别不低于 600.00 万元、800.00 万元、1,000.00 万元。三元药业 2020 年度实现扣除非经常性损益后净利润 295.42 万元，业绩承诺完成率为 36.93%。你公司披露的《控股子公司 2020 年度业绩承诺完成情况的专项报告》显示，三元药业 2020 年度未完成当年业绩承诺，主要原因是新冠肺炎疫情对公司正常经营业务造成了不利影响；同时三元药业践行国企担当，受甘肃药业集团的委托，承接甘肃省防疫物资的采购、储备与调拨业务，2020 年三元药业投入大量的人力、物力和精力，对正常经营业务产生了一定的影响。针对目标公司业绩情况，公司已进行了商誉减值测试，目标公司经营情况未造成公司商誉减值等情形。

(1) 请你公司补充说明疫情对三元药业经营影响的具体表现，包括但不限于疫情后复工复产情况，疫情导致的主要客户、产品结构、在手订单、订单获取方式、产品或服务价格、毛利率、结算方式、结算周期等的变化情况；说明三元药业 2020 年各季度业绩变化趋势与疫情发展、与 2019 年业绩变动趋势是否一致，并进一步分析是否存在其他因素导致三元药业业绩持续下滑；结合产品业务特点、同行业可比公司等情况说明疫情的影响是否为暂时性因素，如否，请详细说明原因及合理性；

**答复：**

①三元药业的主要客户为甘肃省内各大医院，甘肃省内的医药销售公司，包

括甘肃省人民医院、兰州大学第一医院、兰州大学第二医院、甘肃省肿瘤医院、甘肃省中医药大学附属医院等 20 家医院，以及甘肃莱美医药投资有限公司、天水永慈医药有限责任公司、甘肃德生堂医药批发有限公司、兰州强生医药集团有限公司、兰州仁友医药有限责任公司、兰州民安堂药业有限公司、兰州德济堂药业有限公司等医药销售公司；销售产品达 140 余种，包括抗生素类、营养神经类、消化道类、止咳类、儿科妇科类、降压降糖类、肿瘤类等类产品，产品覆盖各领域各科室；公司订单获取情况、在手订单保持平稳。三元药业通过与各医院药事会，以及其他医药销售公司洽谈获取合作，配送的药品严格遵循甘肃省药品集中采购平台的价格，各医院和医药销售公司回款通过电汇和支票方式支付，付款周期各不相同，平均周期为 7-8 个月。三元药业采购的主要产品包括药品宣肺止咳合剂、注射用五水头孢唑林钠、重组人粒细胞刺激因子注射液、左西孟旦注射液、注射用红花黄色素、艾地苯醌片、小牛血清去蛋白注射液、注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠、羧甲司坦口服溶液等，以及医疗器械光相干断层扫描仪、移动式摄影 X 射线机、睡眠诊断系统、呼吸机等。上述药品和医疗器械的毛利率遵循一般医药流通企业的惯例，与行业差别不大。

2020 年初，受新冠肺炎疫情防控影响，各级终端医疗机构患者减少，药品需求大幅下降，医药连锁药店和医药商业公司的药品需求量也降到最低，三元药业医药配送业务基本停滞，导致公司运行成本增加。针对疫情防控情况，陇神戎发高度重视，及时成立疫情联防联控领导小组，制定应急预案，组织公司及三元药业复工复产，践行国企担当，同时，三元药业受陇神戎发控股股东甘肃药业集团的委托，承接甘肃省防疫物资的采购、储备与调拨业务，三元药业投入大量的人力、物力和精力，负责采购信息的筛选、采购合同签署、防疫物资验收入库、调拨管理等工作。

2020 年下半年，随着疫情防控取得阶段性成果，三元药业的业务部分恢复，但由于疫情的原因，上游生产企业成本增加，以致销售供货价提升，同时由于承接甘肃省防疫物资的采购、储备与调拨业务，三元药业增加人员、加大仓储面积，附属设备购置、车辆购置以及财务费用的增加等因素导致企业整体运行成本增长，另外，由于国家医改政策逐步实施，药品招标及带量采购政策的推进，三元药业下游销售价格持续下降，因此，2020 年度毛利率比上年同期相比降低，导致三

元药业经营业绩影响比较大，净利润下降明显。

②三元药业 2020 年各季度业绩变化情况

项目	2020 年		2019 年		营业收入比上年同期增减	净利润比上年同期增减
	营业收入	净利润	营业收入	净利润		
第一季度	7,506,828.12	574,998.82	7,022,997.38	987,685.72	6.89%	-41.78%
第二季度	10,703,161.11	819,827.61	9,955,852.93	825,910.78	7.51%	-0.74%
第三季度	9,212,528.36	705,649.95	8,083,977.32	1,688,099.17	13.96%	-58.20%
第四季度	11,386,560.47	872,173.80	10,513,679.11	3,252,122.57	8.30%	-73.18%
合计	38,809,078.06	2,972,650.18	35,576,506.74	6,753,818.24	9.09%	-55.99%

根据上表三元药业 2020 年各季度业绩变化情况，三元药业 2020 年各季度业绩变化趋势与疫情发展、与 2019 年业绩变动趋势基本是一致的。但由于疫情的原因，上游销售供货价提升，同时三元药业增加人员、加大仓储面积，附属设备购置、车辆购置以及财务费用的增加等因素导致企业整体运行成本增长，以及下游销售价格的持续下降，三元药业 2020 年度业绩下滑。除上述因素外，不存在其他导致三元药业业绩持续下滑的原因。

③三元药业是为医疗机构、OTC、第三终端服务的药品配送流通批发企业，主要经营产品是广谱抗菌类药物、止咳化痰类药物、生物制品类药物等。新冠肺炎疫情期间，由于医疗机构患者减少，药品需求大幅下降，同时全民疫情防范意识增强，出行佩戴口罩，主动做好个人防护工作，导致公司主要产品注射用五水头孢唑林钠和宣肺止咳合剂等销量未达到预期增长目标。

报告期内，以国内医药流通大型批发企业业务收入增速为例，国药控股营业收入增长 7.32%，上海医药营业收入增长 2.68%，九州通营业收入增长 11.42%。三元药业作为医药流通批发行业在疫情期间营业收入变化情况与同行业可比公司基本一致，但受新冠肺炎疫情影响，除防疫药品及防疫物资销量增长外，正常药品销量都暂时性下降，同时企业运行成本增加，利润下降较大。

(2) 请你公司按照《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，补充披露上述商誉所在资产组或资产组组合的具体内容，以及商誉减值测试的过程与方法，包括但不限于可收回金额的确定方法、主要假设及合理理由、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期营业收入、成本、增长率、稳定期增长率、利润率、预测期等）及其确定依据等；并结合 2019 年度相关参数及其变动情况，进一步说明收购三元药业对应形成的商誉是否出现减值迹象，公司未计提商誉减值准备是否合理。

**答复：**

1) 按照《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，公司收购三元药业对应形成的商誉所在资产组或资产组组合的具体内容，以及商誉减值测试的过程与方法如下：

(一) 资产组组合的具体内容：商誉所在资产组主要包括合并会计报表中形成的商誉、归属到少数股东权益的未确认商誉、固定资产和可辨认无形资产，具体构成如下表所示：

单位：万元

资产类别	账面价值	备注
商誉	1,850.67	陇神戎发收购三元药业 51%股权
归属到少数股东权益的未确认商誉	1,778.09	
固定资产	23.3	
可辨认无形资产	1.41	
合计	3,653.47	

(二) 商誉减值测试的过程及方法：

依据《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》，后续期间商誉减值测试的评估方法应与以前期间的保持一致，除非有证据显示变更新的评估方法所得出的评估结论更具代表性，或原有的评估方法不再适用。依据《以财务报告为目的的评估指南》第二十三条规定，选择评估方法时应当与前期采用的评估方法保持一致。如果前期采用的评估方法所依据的市场数据因发生重大变化而不再适用，或者通过采用与前期不同的评估方法使得评估结论更具代表性、更能反映评估对象的公

允价值或者特定价值时，可以变更评估方法。

由于公司在收购三元药业时采用的是收益法评估结论，2019 年度商誉减值测试方法也为预计未来现金流量的现值法，故本次优先采用预计现金流量现值法对资产组可收回金额进行评估。

在测试过程中，公司聘请深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司出具《鹏信评报字[2021]第 S051 号》资产评估报告，最终选取预计未来现金流量的现值作为减值测试结论。本次评估采用收益法现值对商誉进行减值测试。

### 主要参数的选取

#### ①营业收入的预测

在三元药业经营管理层提供盈利预测的基础上，结合三元药业的经营模式、发展规划、资源配置等情况以及所在行业的市场状况对其进行合理性分析、判断。根据三元药业 2021 年-2025 年五年规划进行预测及其以前年度财务数据进行分析，预测未来收入情况。三元药业主要销售产品：药品、生物制剂、医疗设备销售、防疫物资代购代销劳务收入。其中：药品和生物制剂的销售主要是根据历史年度的销售量考虑一定增长比例进行预测；医药设备通过企业的销售计划以及 2020 年的销售情况进行预测；防疫物资代购代销收入：根据甘肃省工业和信息化厅、甘肃省财政厅文件、甘肃省卫生健康委员会（甘工信发〔2020〕292 号）文件以及甘肃药业投资集团有限公司（甘药投发〔2020〕164 号）文件，关于省级医药储备计划以及疫情防控物资储备工作的通知，三元药业作为甘肃省医药储备单位，每年保证 2000 万元的防疫物资替换，按照 2020 年的防疫收入总额所获得的代购代销劳务收入预测未来年度的收入。

②成本：成本的预测（除宣肺止嗽合剂外）主要是根据企业历史年度的情况进行预测，宣肺止嗽合剂的成本是根据新的出厂价乘以数量来确定。

③收入的增长率：2021 年为 79.64%，增长的原因主要为宣肺止嗽合剂的价格提升产生的，2022 年-2025 年收入增长率平均为 10.65%，主要原因为药品以及各产品的预期销量增加产生的。

④稳定期收入增长率为 10.59%。稳定期毛利率为 24.44%，利润率为 13.64%。

⑤2019 年与 2020 年商誉减值测试差异：

2019 年商誉减值测试时的营业收入预测如下表所示：

主营业务收入预测表

金额单位：人民币元

项目\年份	预测数据				
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入合计	94,239,855.59	60,226,874.52	71,855,618.62	85,149,769.29	100,848,649.36
药品	33,120,544.99	40,191,340.74	48,229,608.89	57,875,530.67	69,450,636.80
生物制剂	2,212,617.37	2,655,140.84	3,186,169.01	3,823,402.81	4,588,083.37
医疗器械	49,596,253.47	5,276,821.24	5,915,554.69	6,747,906.87	7,601,560.91
宣肺止嗽合剂	9,310,439.77	12,103,571.70	14,524,286.04	16,702,928.94	19,208,368.28

2020 年后收入的预测是根据被评估企业历史年度销售情况及行业增长水平预计未来年度的销售收入。药品、生物制剂的预测是以企业历史年度收入的几何平均增长率并考虑一定的稳健性增长因素预测。医疗器械的预测是根据企业未来年度的销售计划，并考虑历史年度的增长率来进行预测。宣肺止嗽合剂根据甘肃普安制药股份有限公司在甘肃省年度销量任务并考虑三元药业的销售情况，考虑一定的客户增长量，再综合考虑行业增长比例进行预测，未来年度营业收入预测情况如下表所示：

主营业务收入预测表

金额单位：人民币元

项目\年份	预测数据				
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入合计	69,647,385.92	77,068,389.40	85,271,669.41	94,406,050.76	104,404,421.01
药品	29,644,036.35	32,075,193.42	34,766,168.51	37,611,121.83	40,477,354.21
生物制剂	1,702,431.00	2,042,917.19	2,247,208.91	2,471,929.80	2,669,684.19
医疗器械	8,632,920.00	9,064,566.00	9,517,794.30	9,993,684.02	10,493,368.22
宣肺止嗽合剂	27,918,902.54	32,106,797.27	36,922,816.86	42,461,239.39	48,830,425.30
防疫物资代购代 销劳务收入	1,649,697.81	1,649,697.81	1,649,697.81	1,649,697.81	1,649,697.81

## ⑥折现率的确定

无风险利率的估计：无风险报酬率  $R_f$  为 3.69%；市场风险溢价的估计：评估基准日中国市场风险溢价水平为 7.10%；权益的系统风险系数的估计：由于三元药业是非上市公司，选取相关行业的 5 家上市公司作为参照，经换算最终得出三元药业的  $\beta$  系数为 0.8042；个别风险调整系数或特定风险调整系数的估计：特定风险调整系数为 3.50%；税前折现率为 16.92%。

根据以上方法预测出三元药业资产组于评估基准日现值为 5,923.26 万元。本次评估采用收益法现值对商誉进行减值测试。本次评估所选用的方法与前期采用的评估方法是一致的。

2) 根据上述 2019 年度商誉减值测试时的营业收入预测情况和 2020 年度后营业收入预测情况，公司收购三元药业对应形成的商誉未出现减值迹象，公司未计提商誉减值准备合理。

### 年审会计师核查意见：

实施的主要审计程序包括：

(1) 对陇神戎发管理层聘请的评估机构的相关资质、项目组胜任能力及独立性进行了检查。同时，我们就三元药业审计情况、财务状况与评估项目负责人进行了详细沟通，以确保审计基础与评估基础保持一致；

(2) 结合三元药业的历史业绩及目前主要市场的变化状况，对与商誉相关的资产组是否存在减值迹象进行了分析性复核；

(3) 对管理层划分与商誉相关资产组的合理性及完整性进行了检查，以确保减值测试所涉及资产组的范围与估值结果比较基础一致；

(4) 了解商誉相关资产组目前的经营状况，未来五年的发展规划以及行业的市场发展。并与管理层以及评估机构对估值时所采取重要假设的合理性进行了充分讨论；

(5) 我们对评估机构用于估值的的所有的重要假设及参数进行了复核及评价，以确保估值结果的合理性；

(6) 评价财务报表中与商誉相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，会计师认为本次商誉减值测试的过程和方法与收购时保

持一致，商誉减值测试中的关键假设、主要参数的取数合理，就财务报表整体公允反映而言，陇神戎发2020年度未对商誉计提减值准备在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

4. 报告期末，你公司应收账款期末余额 1.77 亿元，占资产总额的比例为 20.51%，金额较期初余额未发生较大变化。报告期末，账龄一年以上的应收账款占比 36.69%，坏账准备余额占应收账款余额的（以下简称“坏账率”）8.44%。请你公司核查并说明以下事项：

（1）结合你公司业务拓展情况、新增及存量业务合同的执行期与结算周期，说明近两年应收账款余额持续维持高位的原因及合理性，你公司的催收措施及执行情况；

**答复：**

①近年来，国家颁布了实施中药现代化系列政策，我国中成药工业发展较快，自 2018 年起，口服中药止痛药保持在 20%以上的增速，主要得益于妇科调经药和心脑血管类药物市场的增长。由于中成药的“标本兼治”以及副作用较少的优点，在多种慢性病痛症领域增长迅速。公司结合国家实施中药现代化政策机遇，在继续巩固和提高公司产品原有基层医疗机构覆盖率的基础上，不断加强等级公立医疗机构和民营医疗终端的开发力度。同时，公司协助客户培养建立 OTC 终端开发团队，积极推进 OTC 业务的渠道开拓。

我公司业务合同的执行期一般情况为一年，根据经销商客户销售业务完成情况，在每个年度末考核时，综合考虑市场情况、药品中标情况及国家政策等相关因素来确定与客户的销售合同是否续签；医药行业药品的结算周期一般为 4-6 个月，个别医药商业公司会因为下游医疗机构不能正常回款导致回款周期超出行业标准；另外，由于行业政策、销售商重组等其他因素导致无法在正常结算周期内回款现象。

②公司销售模式以经销为主，主要客户为各地医药商业公司，由于医药商业公司在其药品销售过程中大多采用赊销方式，待其主要客户医院完成回款之后，才将货款付至生产企业。2017 年开始，国家医药卫生体制改革不断深入，持续推进行业调整，“两票制”、“医保控费”、“招标二次议价”、“药品集采”等政策

相继落地，公司销售业务、市场拓展压力不断增大，医药商业公司“化整为零”，公司合作客户由原来不足千余家猛增至两千多家，导致客户管理和结算难度增加，公司经过市场调研，本着助力营销，加快渠道开发与市场覆盖的原则，适当放大优质客户及新开发客户的信誉额度和回款期限，放宽赊销额度，导致公司近年来应收账款余额较高。2019年5月，公司完成医药流通企业三元药业股权收购后，公司营业收入合并范围增加了药品及医疗器械销售配送业务，该项业务基于行业特性也存在一定的回款周期，从而导致公司应收账款余额持续维持高位。

③公司对资信状况良好的老客户，授予5万元到1500万元不等的信用额度，货款回收期一般为90—180天。应收账款占用了公司较多的资金，公司一直重视对应收账款的监控管理和回收工作，不断完善应收账款风险管控措施，加强客户风险和价值的分析和把控，及时掌握和分析客户对公司产品销售情况和客户的其他影响应收账款回收的信息，及时调整对其政策，降低风险；对销售人员采取奖惩措施提高销售回款率，进一步加强应收账款的收回质量。

(2) 请说明你公司的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策促进销售的情形，结合报告期内应收账款超过信用期情况、期后回款情况、同行业可比公司坏账准备计提政策、坏账率，说明应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎。

**答复：**

①医药行业药品的结算周期一般为4-6个月，个别医药商业公司会因为下游医疗机构不能正常回款导致回款周期超出行业标准；另外，由于行业政策、销售商重组等其他因素导致正常结算周期延长。公司对资信状况良好的老客户，授予5万元到1500万元不等的信用额度，货款回收期一般为90—180天。公司的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

②报告期内公司应收账款超过信用期情况、期后回款情况如下表所示：

单位：元

账龄	期末余额			
	账面余额	坏账准备	坏账率	期后回款 (截止2021年4月30日)
	金额			

1年以内	109,531,062.97	4,685,530.55	4.28%	47,179,265.90
其中：7-12个月	9,157,103.50	217,488.49	2.38%	3,374,719.27
1至2年	46,334,633.15	4,556,245.53	9.83%	2,327,959.56
2至3年	16,847,032.94	5,054,109.88	30.00%	600,326.25
3至4年				
4至5年				
5年以上	300,017.00	300,017.00	100.00%	0.00
合计	173,012,746.06	14,595,902.96	8.44%	50,107,551.71

同行业可比公司坏账准备计提政策、坏账率等情况如下表所示：

### 同行业数据比对

序号	单位名称	坏账率		计提政策
1	FCZY	未逾期及逾期六个月以内	2.10%	按逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表计提
		逾期六个月-1年（含1年，下同）	8.26%	
		逾期1-2年	29.85%	
		逾期2-3年	64.78%	
		逾期3年以上	100%	
2	QZZY	1年以内（含1年，下同）		按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
		其中：90天以内（含90天）		
		90天-1年（含1年）	5%	
		1-2年	10%	
		2-3年	30%	
		3年以上	100%	
3	ZDZY	1年以内（含1年）	1.72%	利用应收账款账龄为基础来评估各类应收账款的预期信用损失。按照预期信用损失金额计量损失准备
		1-2年	12.03%	
		2-3年	34.00%	
		3-4年	49.31%	
		4-5年	62.22%	
		5年以上	100%	
4	XXZY	1年以内	1%	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备
		1-2年	10%	
		2-3年	50%	
		3年以上	100%	
5	JYZY	1年以内（含1年）	5%	1.对于不含重大融资成分的应收款项，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。
		1-2年	10%	
		2-3年	30%	
		3年以上	50%	

				2. 对于包含重大融资成分的应收款项，按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。
6	陇神戎发	1年以内（含1年）	5%、0.5%	不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收账款和含重大融资成分的应收账款，均采用预期信用损失简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。
		1-2年	10%、5%	
		2-3年	30%	
		3-4年	50%	
		4-5年	80%	
		5年以上	100%	

根据报告期内公司应收账款超过信用期情况、期后回款情况，以及同行业可比公司坏账准备计提政策、坏账率，公司应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

#### 年审会计师核查意见：

实施的主要审计程序包括：

- （1）对陇神戎发应收账款管理的相关内部控制制度进行了了解和测试；
- （2）了解管理层预期信用损失的评估方法，检查管理层形成有关判断所使用的信息，以评价管理层对合同现金流特征以及预期信用损失率判断的合理性；
- （3）复核陇神戎发应收账款信用减值准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合金额重大的判断依据、单独计提信用减值准备的判断等；
- （4）分析计算陇神戎发资产负债表日信用减值准备金额与应收账款余额之间的比率，结合信用期限，比较前期坏账准备的计提数和实际发生数，分析应收账款信用减值准备计提是否充分；
- （5）分析陇神戎发应收账款账龄和客户信誉情况，并执行应收账款的函证程序和替代测试程序，评价应收账款信用减值准备计提的合理性；
- （6）关注应收账款期后回款情况，将账面记录与相关银行对账单进行核对，

以验证管理层相关估计的合理性；

(7)获取陇神戎发信用减值计提表,检查计提方法是否按照会计政策执行,重新计算信用减值计提金额是否准确。

基于上述审计程序,我们认为在预期信用损失法下利用迁徙率模型计算的账龄组合坏账比例是合理的;应收账款坏账准备计提充分。

5. 报告期末,你公司存货账面余额为 4,290.44 万元,存货跌价准备期末余额 135.09 万元,占比 3.15%。请你公司说明报告期内存货金额增加的原因及合理性,列示对各存货项目进行存货减值测试的关键假设和参数(包括销售价格、销售费率、项目税率等)及其变化情况、原因,具体减值测试过程,同时结合产品适销情况、同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况等,说明报告期内存货跌价准备计提金额是否充分、谨慎,存货跌价准备计提情况是否能充分反映存货整体质量和周转适销情况。

**答复:**

(1)报告期内存货较上年同期增加 185 万元,同比上升 4.65%,主要是原材料、库存商品、自制半成品增加所致。原材料增加的主要原因是近年来随着原材料价格的不断上涨,公司为节约成本,购买并储备原材料;库存商品与自制半成品增加的主要原因是由于受到新冠疫情的影响,药品销量较上年同期减少,同时公司考虑到随着疫情影响的削弱与控制,销售市场将逐渐恢复等因素,维持正常生产并储备安全库存所致。

### 存货明细表

单位:元

项目	期末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,739,136.88		4,739,136.88
库存商品	23,253,569.60	1,350,862.67	21,902,706.93
自制半成品	5,115,407.62		5,115,407.62
在产品	9,231,592.87		9,231,592.87
包装物及低值易耗品	564,689.25		564,689.25
合计	42,904,396.22	1,350,862.67	41,553,533.55
续表			

项目	上年年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,940,666.52		1,940,666.52
库存商品	17,397,534.67	1,160,170.73	16,237,363.94
自制半成品	1,508,031.30		1,508,031.30
在产品	19,399,142.18		19,399,142.18
包装物及低值易耗品	622,005.50		622,005.50
<b>合 计</b>	<b>40,867,380.17</b>	<b>1,160,170.73</b>	<b>39,707,209.44</b>
续表			
项目	同比增减		
	账面余额增减	跌价准备增减	账面价值增减
原材料	144.20%		144.20%
库存商品	33.66%	16.44%	34.89%
自制半成品	239.21%		239.21%
在产品	-52.41%		-52.41%
包装物及低值易耗品	-9.21%		-9.21%
<b>合 计</b>	<b>4.98%</b>	<b>16.44%</b>	<b>4.65%</b>

(2)公司按存货成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于销售的材料，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，其可变现净值以其合同价格为基础计算，若持有的存货数量多于销售合同的订购数量，超出部分存货的可变现净值，以一般销售价格为基础计算。

在资产负债表日，公司对存货进行全面检查后，对遭受损失，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本的存货，按存货成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。对单价较高的存货按单个项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备，并计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

依据公司的产成品、库存商品、材料的适销情况、市场占有率情况等在未来可预见期内产品销售价格、销售费率、税率、至完工将要发生的成本等因素很可能不发生重大变化，经存货减值测算，可变现净值大于成本，不予计提存货跌价准备。对于近效期存货等，公司根据谨慎性原则，充分计提存货跌价准备。

### 存货跌价准备明细表

单位：元

项 目	上年年末余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
库存商品	1,160,170.73	190,691.94				1,350,862.67
合 计	1,160,170.73	190,691.94				1,350,862.67

### 同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况

单位：元

序号	单位名称	存货账面余额	存货跌价准备	账面价值	跌价计提比例
1	FCZY	258,865,561.10	539,751.10	258,325,810.00	0.21%
2	QZZY	94,400,570.34	0.00	94,400,570.34	0.00%
3	ZDZY	838,131,515.90	13,055,282.06	825,076,233.84	1.56%
4	XXZY	853,582,427.25	13,772,874.16	839,809,553.09	1.61%
5	JYZY	75,154,426.54	2,355,873.09	72,798,553.45	3.13%
6	陇神戎发	42,904,396.22	1,350,862.67	41,553,533.55	3.15%

报告期内存货跌价准备计提金额充分、谨慎，存货跌价准备计提情况充分反映存货整体质量和周转适销情况。

#### 年审会计师核查意见：

实施的主要审计程序包括：

- (1) 关注了本年存货期末余额增长的合理性；
- (2) 获取了公司的存货清单，根据存货的特点和性质，对存货履行了盘点程序以确认存货的数量、状况等信息；
- (3) 检查库龄较长的存货，结合销售情况，判断较长库龄的存货是否存在减值的风险；公司对于库龄较长的存货是否均纳入减值测试范围；

(4) 复核公司存货跌价准备基础资料，检查公司存货预计售价文件，通过获取的资料，重新计算了年末存货跌价准备金额，与公司跌价准备金额进行比较是否存在差异；

(5) 检查了在财务报表中与存货相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，我们认为就财务报表整体公允反映而言，陇神戎发上述存货的余额披露（包括存货减值准备计提充分性），在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

6. 2019 年末和 2020 年末，你公司其他权益工具投资项下核算对华龙证券股份有限公司和宁波华泮投资合伙企业（有限合伙）投资 5,220 万元和 200 万元，最近两年未确认公允价值变动损益。请说明你公司开展上述股权投资的具体情况，包括但不限于投资目的、投资时间、指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的原因、依据等，公允价值计量层次，公允价值变动的计算依据及计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，自查并说明相关投资事项是否履行必要的审议程序和信息披露义务。

**答复：**

(1) 陇神戎发于 2016 年 9 月 13 日首发上市后，公司现金充足，为促进公司创新发展，提高公司资本收益，优化产业格局，培育新的利润来源，为公司长期稳定发展提供有力的支撑，公司参与认购华龙证券股份有限公司（以下简称“华龙证券”）增发股份事项，最终于 2016 年 11 月 8 日在甘肃省产权交易所通过非公开定向增发竞价方式，以 2.61 元/股的价格用自有现金购买华龙证券增发股份 2,000 万股，认购总金额为 5,220 万元，占其增发股份后注册资本的 0.3157%。

为开拓新的业务、推进项目投资业务开展，提高公司收益，培育子公司经济增长点，陇神戎发全资子公司甘肃新丝路产业投资有限公司（以下简称“新丝路公司”）于 2015 年 6 月 11 日向宁波华泮投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“宁波华泮”）投资 200 万元人民币，以宁波华泮的名义股权投资筹备首发上市前的标的企业，寻求未来的投资收益回报。

2017 年，财政部陆续修订并发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号—套

期会计》和《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》，要求在境内上市的企业自 2019 年 1 月 1 日起执行。根据会计准则的规定，企业以持有金融资产的“业务模式”和“金融资产合同现金流量特征”作为金融资产分类的判断依据，将金融资产分类为“以摊余成本计量的金融资产”、“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”和“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”三类。其中，关于“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”和“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”的具体划分依据为《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十八条至第二十条的规定。根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》及相关应用指南，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产进行分类。权益工具投资一般不符合本金加利息的合同现金流量特征，因此应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。公司持有的对华龙证券和宁波华洋的股权投资作为权益工具投资，公司按照上述规定将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》规定，企业应当将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值；第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。根据上述会计准则，公司无法取得华龙证券相同资产在活跃市场上未经调整的报价，但能取得除第一层次输入值外相关资产直接或间接可观察的输入值，所以其采用第二层次公允价值计量；公司无法取得宁波华洋相同资产在活跃市场上未经调整的报价，也无法取得除第一层次输入值外相关资产直接或间接可观察的输入值，所以公司对宁波华洋投资采用第三层次公允价值计量。

根据《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》的规定，企业以公允价值计量相关资产或负债，使用的估值技术主要包括市场法、收益法和成本法。企业应当使用与其中一种或多种估值技术相一致的方法计量公允价值。企业使用多种估值技术计量公允价值的，应当考虑各估值结果的合理性，选取在当前情况下最

能代表公允价值的金额作为公允价值。公司依据上述准则考虑宏观环境、被评估资产所处的行业环境、实际经营状况、市场交易情况及未来经营规划等因素，综合分析各种估值方法的适用性，选取恰当的估值方法进行项目价值评估。

①华龙证券属于未上市、投资超过半年、最近半年内存在转让或再融资，参考转让或再融资的价格调整计算的情形。

参考转让的信息：厦门厦信投资集团有限公司破产清算，将其持有的 5000 万股华龙证券股权拍卖，从 2020 年 7 月 29 日以来分 10 组进行拍卖，共进行四批次拍卖。除首批 1000 万股股权流拍外，其余 4000 万股华龙证券股票被分成了 8 组 500 万股的标的，并分别在 2020 年 8 月 16 日、9 月 15 日和 9 月 29 日各拍卖 2 组、3 组和 3 组标的。拍卖的评估价为 2.26 元每股，拍卖的最高价为 3.15 元每股，平均价格为每股 2.71 元。考虑上述拍卖中有 1000 万股流拍，且考虑扣除拍卖过程中应交纳的各项费用，剔除上述因素后华龙证券的每股价格与公司投资的账面价值基本相近，所以公司持有的华龙证券股权不存在公允价值变动。

②宁波华泮属于相对成熟，可产生持续的利润或收入的企业，使用收益法或市场乘数法进行估值。

根据公司投资的宁波华泮的《合伙协议》的约定，宁波华泮已于 2020 年存续期届满（累计存续期限不得超过 5 年）。如果公司于 2021 年收回投资，按 2020 年宁波华泮的报表计算的投资收回额为 2,083,807.33 元，投资收益率为 4.19% 与无风险报酬率 3.69% 相近。所以宁波华泮股权的公允价值与公司投资的账面价值基本相近，所以公司持有的宁波华泮股权不存在公允价值变动。

(2) 经自查，陇神戎发于 2016 年 10 月 25 日召开第二届董事会第十七次会议和第二届监事会第十次会议，审议通过《关于公司认购华龙证券股份有限公司增发股份的议案》，并于 2016 年 10 月 26 日在巨潮资讯网披露了《关于认购华龙证券股份有限公司增发股份的公告》（2016-019）。2016 年 11 月 8 日，华龙证券在兰州市由甘肃省产权交易所主持举行了定向增发竞价会暨签约仪式，通过在筛选后的意向投资者中竞价的方式，最终确定华龙证券此次定向增发股份价格为 2.61 元/股。当日，公司与华龙证券签署了《华龙证券股份有限公司定向发行股票认购协议书》，以自有现金方式认购华龙证券本次非公开发行股份中的

2,000 万股，认购总金额为人民币 5,220 万元。公司于 2016 年 11 月 9 日在巨潮资讯网披露了《关于对外投资认购华龙证券股份有限公司增发股份的进展公告》（2016-021）。上述陇神戎发 2016 年认购华龙证券增发股份交易金额在公司董事会审议权限范围，无需提交股东大会审议。

经自查，陇神戎发全资子公司新丝路公司于 2015 年 5 月 19 日召开第一届董事会第三次会议，审议通过《关于公司投资宁波华沣投资合伙企业（有限合伙）的议案》，陇神戎发于 2015 年 5 月 20 日召开经理办公会审议关于全资子公司新丝路公司向宁波华沣投资事项，同意新丝路公司向宁波华沣投资 200 万元人民币，并向全资子公司新丝路公司出具股东决议，新丝路公司于 2015 年 6 月 11 日向宁波华沣支付投资款，以宁波华沣的名义股权投资筹备首发上市前的标的企业。陇神戎发于 2016 年 9 月 13 日首发上市，新丝路公司上述投资事项为陇神戎发首发上市前的投资事项，未对外进行信息披露。

#### **年审会计师核查意见：**

实施的主要审计程序包括：

（1）取得与上述投资相关的公司决策文件、投资协议、公司章程等资料，关注其投资程序合规性；

（2）比较了华龙证券近年股权筹资情况以及股权拍卖情况，关注其期末价值的公允性；

（3）取得历年宁波华沣投资合伙企业（有限合伙）经营情况相关资料（如报表等），判断其经营状况；

（4）结合准则及相关规定分析公司公允价值判断依据的合理性；

（5）检查了在财务报表中与上述投资相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，我们认为就财务报表整体公允反映而言，公司对上述对外投资的会计处理，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

**7. 2018-2020 年，你公司销售费用分别为 4,726.34 万元、4,561.02 万元**

和 5,268.82 万元，占营业收入的比例分别为 23.26%、19.08%和 20.67%，其中市场推广费和差旅费金额及占比较高，请公司补充说明以下事项：

(1) 报告期内，你公司销售费用 5,268.82 万元，同比增长 15.52%，而营业收入同比增长 6.65%。请你公司结合费用明细情况，说明销售费用增长幅度高于营业收入增长幅度的原因及合理性；

**答复：**

①报告期公司营业收入同比增长 6.65%，销售费用 5,268.82 万元，同比增长 15.52%，具体情况如下表所示：

项 目	本期金额	上期金额	同比增减
职工薪酬	5,451,776.35	4,373,483.23	24.66%
市场推广费	20,417,424.92	17,983,201.35	13.54%
差旅费	16,083,191.58	18,000,064.23	-10.65%
办公费	2,395,991.90	2,486,555.22	-3.64%
车辆及运杂费用	2,756,238.51	2,580,184.45	6.82%
广告、印刷、咨询费等	5,487,269.79		100.00%
其它费用	96,312.85	186,751.28	-48.43%
<b>合 计</b>	<b>52,688,205.90</b>	<b>45,610,239.76</b>	<b>15.52%</b>

②报告期销售费用增长 15.52%，主要是职工薪酬增长 24.66%、市场推广费增长 13.54%、广告、印刷、咨询费等增加 549 万元，其他销售费用有所下降。随着国家医药卫生体制改革不断深化、政策频出，医药行业进入深化改革和调整阶段，医药行业逐步从高速发展向高质量发展转型，国家基本药物、药品招投标、药品集中采购、药品价格等方面的法规和政策调整会对公司的经营模式、盈利能力等产生重要的影响，加之 2020 年初，受新冠肺炎疫情影响，各地区强化疫情防控管理，全国大部分医院和基层医疗机构医疗业务受到不同程度的影响，医院的门诊量、住院量在疫情期间明显下滑，公司销售终端医疗机构非疫情防控药品需求下降，公司坚持稳市场、补欠帐，加大市场推广投入，销售费用较上年同期增长 15.52%，营业收入同比增长 6.65%，销售费用增幅高于营业收入增幅。

(2) 结合市场推广费和差旅费的具体性质和内容、金额，具体科目确认的依据，以及公司报告期内开展的主要会议、宣传活动情况，包括但不限于举办时间、地点、次数、参会人数、费用、协办单位，相关签约推广服务商是否具

有合法的经营资质及能力等，说明近三年市场推广费和差旅费金额较高、占比较大的原因及合理性；

**答复：**

①近三年市场推广费、差旅费明细表：

项 目	2018	2019	2020
市场推广费	26,556,058.47	17,983,201.35	20,417,424.92
差旅费	10,546,052.25	18,000,064.23	16,083,191.58

报告期内，为积极化解行业变革风险和疫情影响，进一步拓展终端客户，推广公司产品以及维护销售渠道，公司不断强化市场调研，进行医药行业分析，开展了系列专业化学术推广活动，同时借助第三方咨询管理企业，获取行业、市场等相关分析报告，为进一步优化调整市场管理和开拓市场提供依据，共计发生市场推广费和咨询费合计 2,041.74 万元，主要用于公司产品的商务推广和销售渠道维护，药品作用机理的学术培训、消费需求的培养，品牌美誉度的建立，以及获取市场咨询服务报告、市场调查分析报告和行业数据分析报告等；差旅费主要为公司营销中心市场部、各区域经理及业务员开展市场调研，客户维护、等级医院开发、OTC 市场开拓、销售渠道管理等方面工作产生的费用，2020 年合计发生 1,608.32 万元。公司根据《企业会计准则》之费用的确认条件：在经济利益很可能流出从而导致企业资产减少或者负债增加且经济利益的流出额能够可靠计量时予以确认销售费用。

2020 年开展的主要会议明细

序号	协办单位	费用	时间	地点	人数	参会人员	备注
1	绵阳普生企业管理服务中心	124,000.00	2020.1.8-1.20	美味圆大酒店	60	川西北地区消化内科专家	活动申请单、议程安排、会议签到表、会议总结、会议照片 2 张、费用清单
2	广西南宁一树医药投资有限公司	100,000.00	2020.1.10-1.12	广州钦州市恒基广场	30	有治疗疼痛需求的各年龄段	推广活动策划书、会议通知、签到表、宣传推广活动日程、推广总结报

	公司					的人群	告7页、费用明细表、活动照片1张
3	亳州高新技术产业开发区勤安医药推广服务中心	500,000.00	2020.3.2-3.22	淮南市	24	经销商和业务人员	会议纪要、费用明细、行程安排、签到表、会议照片1张、对方公司咨询服务合同
4	楚雄开发区宏达商务酒店	200,000.00	2020.4.28-4.30	楚雄开发区宏达商务酒店	50	楚雄区及下辖县城各医院医生、患者代表	活动申请单、会议日程安排、会议活动总结、签到表、会议照片2张
5	成都陇康医药科技有限公司	289,000.00	2020.6	广元春秋国际大酒店	90	临床销售人员及医院医务人员	活动申请单、活动策划方案、会议日程安排、会议总结、费用清单、学术交流费用统计、签到表、会议照片5张
6	南宁市进康医药咨询服务部	90,000.00	2020.7.3-7.5	广西南宁市邕宁区新兴广场	30	推广经理、推广人员、医师、药房代表	签到表、宣传推广活动日程、照片1张、会议通知、活动策划书、推广总结报告7页、费用明细
7	仪陇康瑞医药科技有限公司	296,000.00	2020.7	南充市天泰大酒店	58	南充地区消化内科及疼痛科专家	活动申请单、议程安排、费用清单、会议总结、会议照片2张、签到表
8	楚雄开发区宏达商务酒店	200,000.00	2020.7.8-7.10	楚雄开发区宏达商务酒店	50	楚雄区及下辖县城各医院医生、患者代表	活动策划方案、活动申请单、会议日程安排、签到表、会议照片1张、费用清单、会议活动总结
9	绵阳普生企业管理服务中心	81,600.00	2020.7.10-7.12	绵阳喜来乐山庄	40	江油市、绵阳市等相关专家	活动申请单、费用清单、议程安排、会议总结、签到表、会议照片1张

10	汉德(广东)医院管理有限公司	345,600.00	2020.7.9	汉德(广东)医院管理有限公司	95	临床医生	邀请函、会议议程、会议纪要、会议照片1张、签到表
			2020.8.5	汉德(广东)医院管理有限公司	106	临床医生	邀请函、会议议程、会议纪要、会议照片1张、签到表
			2020.8.21	汉德(广东)医院管理有限公司	86	临床医生	邀请函、会议议程、会议纪要、会议照片1张、签到表
11	绵阳普兴科技有限公司	85,200.00	2020.9.29-9.30	绵阳喜来乐山庄	42	江油市、绵阳市等相关专家	活动申请单、费用清单、议程安排、会议总结、签到表、会议照片1张
12	武汉安即福科技有限公司	90,000.00	2020.10.13	湖北九州通医药股份有限公司会议室	46	湖北省武汉市区域代理商	会议费用预算清单、会议邀请函、会议事务安排表、会议总结7页、会议照片1页,
		60,000.00	2020.10.19	湖北新方向医药有限公司会议室	50	湖北省武汉市区域代理商	会议费用预算清单、会议邀请函、会议事务安排表、会议总结7页、会议照片1页,
13	汉德(广东)医院管理有限公司	170,000.00	2020.8.15	河源市人民医院院外	10	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片1张、签到表
			2020.9.3	阳江市人民医院院外	10	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片1张、签到表
			2020.9.8	东莞市人民医院院外	12	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片1张、签到表
			2020.9.9	东莞市东城医院院外	6	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片1张、签到表

			2020. 9. 17	佛山市南海区中医医院院内	6	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 9. 22	广州市增城区中医医院院外	11	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 9. 24	广州市白云区妇幼保健院	11	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 9. 25	清远市清新区人民医院院外	8	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 10. 15	东莞市石排医院院外	10	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 10. 19	珠海市第五人民医院院外	11	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 10. 20	佛山市南海区第六人民医院院外	8	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
			2020. 10. 21	惠州市中心人民医院院外	9	临床医生	学术会议通知、培训会议总结表、会议照片 1 张、签到表
14	南宁市天靖福商务信息咨询有限公司	200,000.00	2020. 10. 16-10. 18	广西南宁市绿地中央广场（现场搭建展台）	40	有治疗疼痛需求的各年龄段人群	推广活动策划书、会议通知、签到表、宣传推广活动日程、推广总结报告 7 页、费用明细表、活动照片 1 张
15	武汉安即福科技有限公司	100,000.00	2020. 10. 29	湖北药商通医药有限公司会议室	40	湖北省武汉市区域代理商	会议费用预算清单、会议邀请函、会议事务安排表、会议总结 6 页、会议照片 1 页，

16	云南熙庄科技有限公司	200,000.00	2020.11.4-11.6	招商事业部云南省区	50	昆明、楚雄区及下辖区各医院医生、患者代表	活动申请单、会议日程安排、会议活动总结、学术推广会签到表、会议照片2张
17	绵阳普兴科技有限公司	170,000.00	2020.11.21-11.22	绵阳喜来乐山庄	96	绵阳市、三台县、梓潼县等相关专家	活动申请单、议程安排、会议签到表、会议总结、会议照片2张、费用清单
合计	--	3,301,400.00	--	--	--	--	--

公司开展上述主要会议前，根据公司营销中心年度市场推广计划，筛选具有合法经营资质及能力的协办单位，借助其举办相关会议的经验及商业渠道，签署相关协议，合作开展上述会议。

②近三年市场推广费和差旅费金额较高、占比较大的原因是近年来，随着国家医药卫生体制改革的不断深化与提速，医药市场格局不断变革重构，给医药行业带来了较大冲击与调整，受“医保控费”、“招标二次议价”、“分级诊疗”、“两票制”、“一致性评价”、“临床实验数据核查”、“集中带量采购”等行业政策影响，医药行业整体增速放缓，药品生产经营面临较大的压力。公司以市场为导向，适时调整营销发展战略，充分挖掘市场开发潜力，精耕市场，加强基层一线销售队伍建设，提高产品的市场渗透率，加大公司品牌宣传、市场调研及学术建设以提升品牌知名度及市场占有率，加大市场推广等经费的投入。

(3) 结合产品类别、销售模式、市场策略、市场占有率、销售费用结构、销售人员数量、平均薪酬以及各项业务开展情况、同行业销售费用状况、近三年销售费用与营业收入增幅及占比的匹配性等情况说明你公司近三年销售费用占营业收入的比重持续保持在20%左右的原因及合理性，是否符合行业惯例、具备商业逻辑，与同行业可比上市公司相比是否存在较大差异，并说明具体原因；

答复：

①公司目前主要中成药产品类别有滴丸剂、片剂、硬胶囊剂、膜剂 4 种剂型，16 个品种。公司销售模式以经销为主，在销售资源的使用方面，市场营销、销售渠道、终端客户拓展等主要由经销商完成，公司的销售队伍主要负责对经销商的货款回笼，流通渠道管控，零售终端的促销拉动、消费需求的培养，品牌美誉度的建立。公司药品主要通过参加省级药品集中采购中标后，通过医药商业流通企业的渠道销往基层医疗机构及医院，公司产品的销售主要来自于临床销售，OTC 占比较低。公司将不断强化销售队伍建设，逐步开展直销模式，同时在做好原有基层医疗机构市场工作的基础上，重点开发县级以上医疗机构，同时增加 OTC 市场开发力度，强化专业化学术团队建设，完善学术人员激励及专业化学术支撑。公司主打产品为独家品种元胡止痛滴丸，销量占公司药品销售的 90%以上，元胡止痛滴丸的直接竞争产品为元胡止痛制剂的片剂、胶囊剂、软胶囊剂、颗粒剂和口服液五种剂型，元胡止痛滴丸凭借滴丸剂自身易吸收、高效、性质稳定和服用剂量小的特点，在消化系统中成药止痛药销售中占有一定优势。公司营销中心现有销售人员 65 名，平均薪酬为 7.08 万元/人/年，销售费用结构如下表所示：

项 目	本期金额	上期金额
职工薪酬	5,451,776.35	4,373,483.23
市场推广费	20,417,424.92	17,983,201.35
差旅费	16,083,191.58	18,000,064.23
办公费	2,395,991.90	2,486,555.22
车辆及运杂费用	2,756,238.51	2,580,184.45
广告、印刷、咨询费等	5,487,269.79	
其它费用	96,312.85	186,751.28
合 计	52,688,205.90	45,610,239.76

我公司秉着“凭良心，做好药”的经营理念，2020 年受新冠疫情影响，坚持以临床销售带动 OTC 销售为主，产品学术拉动为辅的销售策略。公司结合国家实施中药现代化政策机遇，在继续巩固和提高公司产品原有基层医疗机构覆盖率的基础上，不断加强等级公立医疗机构和民营医疗终端的开发力度；同时，公司协助客户培养建立 OTC 终端开发团队，积极推进 OTC 业务的渠道开拓。公司通过赞助参加大型学术活动及开展医院科室会、培训会、沙龙会等来树立品牌形象，

全面强化营销网络建设及产品服务、同时加大市场开发维护和线上线下专业化学术培训，推动产品销售。除原有主销品种元胡止痛滴丸外，深挖其他独家品种的市场潜力，取得了不错的效果。

公司目前在销的4个独家产品中，元胡止痛滴丸为国家基药和国家医保甲类产品，七味温阳胶囊，麻杏止咳胶囊、鞣酸小檗碱膜在政策资质上具有一定优势。2020年普药销售收入斯娜格药膜、七味温阳胶囊分别增长62.5%、29.21%，麻杏止咳胶囊受疫情对止咳类药品的管控销售限制，销售收入下降67.86%。

### 同行业销售费用情况

单位：元

序号	单位名称	项目	2020
1	FCZY	销售费用	71,212,276.69
		营业收入	668,051,013.92
		销售费用占营业收入的比重	10.66%
2	QZZY	销售费用	714,902,962.01
		营业收入	1,476,213,803.54
		销售费用占营业收入的比重	48.43%
3	ZDZY	销售费用	2,221,757,184.72
		营业收入	4,847,833,214.47
		销售费用占营业收入的比重	45.83%
4	XXZY	销售费用	339,038,427.13
		营业收入	3,072,090,655.97
		销售费用占营业收入的比重	11.04%
5	JYZY	销售费用	299,909,436.95
		营业收入	544,728,979.12
		销售费用占营业收入的比重	55.06%
6	陇神戎发	销售费用	2,688,205.90
		营业收入	254,899,757.57
		销售费用占营业收入的比重	20.67%

### 近三年销售费用与营业情况

单位：元

项目	2018	2019	2020
销售费用	47,263,411.99	45,610,239.76	52,688,205.90
营业收入	203,165,802.94	239,003,313.49	254,899,757.57
销售费用占营业收入	23.26%	19.08%	20.67%

的比重			
-----	--	--	--

②公司销售费用主要是用于中成药的推广与销售，公司的市场营销、终端客户拓展、销售队伍建设、流通渠道管控，零售终端的促销拉动、药品作用机理的学术培训、消费需求的培养，品牌美誉度的建立等投入相对稳定。中成药的销售由于受到政策及市场行情影响，增速放缓，近年来公司中成药销售收入较为稳定，销售费用占营业收入的比重稳定持续保持在 20%左右，未来期间，随着市场的进一步开拓，公司将加大市场投入，强化渠道建设与维护。

根据 Wind 数据统计，对比同行业可比上市公司销售费用占营业收入的比重情况，公司销售费用率为 20.67%，低于同行业可比上市公司平均销售费用率水平。不存在与同行业可比上市公司较大差异的情况。

(4) 补充说明你公司近三年市场推广费和差旅费前五名支付对象的名称、支付的金额及占比，服务的主要内容、协议的主要内容、涉及费用的会计处理，是否与你公司控股股东、实际控制人、现任及历任董事、监事、高级管理人员及其近亲属和持股 5%以上股东存在关联关系；

**答复：**

①公司近三年市场推广费和差旅费前五名明细如下表所示：

**前五名市场推广费明细表**

单位：元

2018 年市场推广费					
序号	支付对象	支付金额	占比	服务、协议的主要内容	会计处理
1	广州瑞民医药科技有限公司	1,800,000.00	6.78%	对元胡止痛滴丸的品牌宣传，市场调研以提升企业品牌、产品的知名度及产品的市场占有率。	销售费用
2	宜春市悦昕商务有限公司	1,763,800.00	6.64%	提供企业品牌宣传、市场营销策划、产品市场调研、推广信息咨询及相关会议、学术召开等服务活动。	销售费用
3	上饶市荣吉信息科技有限公司	940,000.00	3.54%	专业化市场推广活动的组织和实施，包括但不限于各类学术会议、沙龙、论坛。	销售费用

4	上饶市亿航信息科技有限公司	877,800.00	3.31%	专业化市场推广活动的组织和实施,包括但不限于各类学术会议、沙龙、论坛。	销售费用
5	广州市瑞智达医疗信息科技有限公司	500,000.00	1.88%	对元胡止痛滴丸的品牌宣传,市场调研以提升企业品牌、产品的知名度及产品的市场占有率。	销售费用
合计		5,881,600.00	22.15%		

### 2019年市场推广费

序号	支付对象	支付金额	占比	服务、协议的主要内容	会计处理
1	广州市瑞民医药科技有限公司	1,820,000.00	10.12%	对元胡止痛滴丸的品牌宣传,市场调研以提升企业品牌、产品的知名度及产品的市场占有率。	销售费用
2	仪陇康瑞医药科技有限公司	1,385,000.00	7.70%	广告宣传,开展产品市场调研及相关信息收集、分析工作,提供详尽的市场调研分析报告。	销售费用
3	永新县福邦商务咨询有限公司	900,000.00	5.00%	广告宣传,开展产品市场调研及相关信息收集、分析工作,提供详尽的市场调研分析报告。	销售费用
4	萍乡市山流商务信息咨询有限公司	800,000.00	4.45%	信息咨询服务,现代服务市场推广费。	销售费用
5	云南熙庄科技有限公司	400,000.00	2.22%	进行广告宣传,详尽的市场调研,市场营销策划方案,产品推广。	销售费用
合计		5,305,000.00	29.49%		

### 2020年市场推广费

序号	支付对象	支付金额	占比	服务、协议的主要内容	会计处理
1	仪陇康瑞医药科技有限公司	1,042,000.00	5.10%	广告宣传,开展产品市场调研及相关信息收集、分析工作,提供详尽的市场调研分析报告。	销售费用
2	云南熙庄科技有限公司	730,000.00	3.58%	进行广告宣传,详尽的市场调研,市场营销策划方案,产品推广。	销售费用
3	济南谁爱斯欧医药推广服务有限公司	650,000.00	3.18%	推广服务,对元胡止痛滴完药品的推广服务。	销售费用
4	亳州高新技术产业开发区勤安医药推广服务中心	500,000.00	2.45%	反馈最新的医疗政策出台并解读政策信息等服务。	销售费用
5	鹿邑县同富企业管理服务有限公司	400,000.00	1.96%	市场调研报告,调研数据,其他辅助活动的服务项目。	销售费用
合计		3,322,000.00	16.27%		

## 前五名差旅费明细表

单位：元

2018 年差旅费					
项目	支付对象	支付金额	占比	服务内容	会计处理
1	广东区域	1,822,461.00	17.28%	学术会议	销售费用
2	河南区域	1,734,304.00	16.45%	国药会	销售费用
3	重庆区域	1,698,426.00	16.10%	西南大区学术推广启动会	销售费用
4	甘肃区域	752,554.00	7.14%	业务推广	销售费用
5	四川区域	501,423.00	4.75%	西南大区学术推广启动会	销售费用
合 计		6,509,168.00	61.72%		
2019 年差旅费					
项目	支付对象	支付金额	占比	服务内容	会计处理
1	四川区域	7,567,789.00	42.04%	四川省医学会	销售费用
2	广东区域	1,797,203.50	9.98%	疼痛年会	销售费用
3	甘肃区域	1,303,834.00	7.24%	学术会	销售费用
4	河南区域	1,295,466.00	7.20%	市场开发	销售费用
5	江西区域	965,598.00	5.36%	华南大区业务推广	销售费用
合 计		12,929,890.50	71.83%		
2020 年差旅费					
项目	支付对象	支付金额	占比	服务内容	会计处理
1	四川区域	3,629,696.00	47.05%	四川开发市场	销售费用
2	广西区域	2,529,425.00	8.11%	疼痛年会	销售费用
3	江西区域	1,292,719.00	8.05%	推广服务	销售费用
4	甘肃区域	1,131,176.45	11.17%	推广服务	销售费用
5	浙江区域	750,607.00	6.00%	推广服务	销售费用
合 计		9,333,623.45	80.39%		

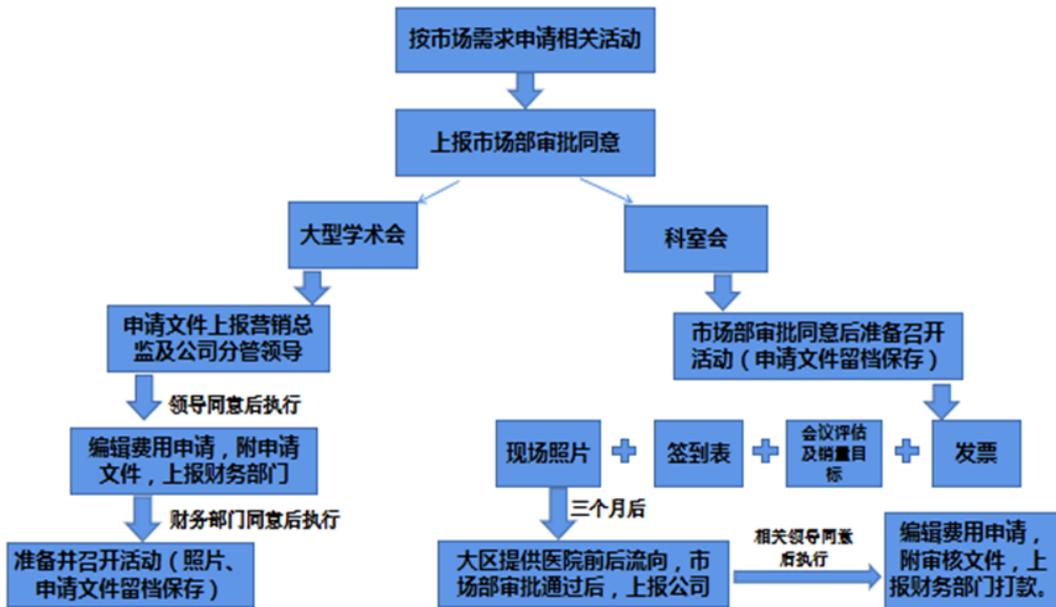
②公司近三年市场推广费前五名支付对象为我公司合作企业，差旅费前五名支付对象为公司在各省区域进行学术推广和市场拓展举办相关活动产生的费用，以公司各省区为对象进行报销。上述推广费和差旅费报销对象与我公司控股股东、

实际控制人、现任及历任董事、监事、高级管理人员及其近亲属和持股 5%以上股东均不存在关联关系。

(5) 说明公司进行市场、学术推广等营销活动及相关费用支出的申请、审批流程及负责人，相关内控制度是否健全并有效执行，公司确保大额销售费用支出的真实性、合规性的措施，并自查是否存在相关费用支出违规的风险，是否存在带金销售的行为，是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的行为；

**答复：**

①为扩大市场品牌知名度，增进产品销量，公司通过赞助参加大型学术活动及开展医院科室会、培训会、沙龙会等来树立品牌形象，推动产品销售。公司就关于市场、学术推广等营销活动及相关费用支出的申请制定了详细的审批流程，具体如下：



公司为积极推进建立以源头治理和过程控制为核心的企业内控体系，在差旅费、费用预算、流程审批等方面制定了《差旅费管理办法》、《流程审批管理规定》、《接待工作管理办法》、《预算管理办法》等相关办法和规定，不断健全和完善公司管理控制体系，财务部严格按照《资金授权审批制度》规定及审批流程报销支付相关销售费用。公司确保大额销售费用支出的真实性、合规性。

②公司对市场、学术推广等营销活动的费用支出有严格的申请、审批等内部控制规定，尚未出现相关费用支出违规的问题及风险。公司销售人员出差，必须先提出申请，填写《出差申请表》，并注明出差地点、时间、路线、乘坐的交通工具等，经营销中心及公司领导批准后方可出差，出差归来后必须以书面形式详细汇报出差经历和拜访情况，对实际支出超出规定的需作出说明，按报销流程规定的审批权限审批后在财务部报销，财务部按照差旅费报销规定严格认真审核包括但不限于发票的真实性、完整性及合理性；公司根据《预算管理办法》，对专业学术会议相关费用申请、审批流程做了详细的规定，公司营销中心市场部根据业务需求或承办的专业学术会议制定计划，由各省区经理向公司市场部提出申请，并附具体行程、活动要求及预算方案，按审批流程营销中心领导签批后按计划实施，并支付相关活动费用。

综上所述，公司制定了相关内部控制制度确保销售费用支出的真实、合规。经自查公司不存在相关费用支出违规的风险，不存在带金销售的行为，不存在商业贿赂或变相商业贿赂的行为。

**(6) 自查并说明是否存在为控股股东、实际控制人及其关联方垫付资金、承担费用的行为。**

**答复：**

经自查，报告期内公司产生的销售费用均为公司市场拓展和学术推广活动发生的差旅费和市场推广费，不存在为控股股东、实际控制人及其关联方垫付资金、承担费用的行为。

8. 2019年7月，你公司原控股股东西北永新集团有限公司（以下简称“永新集团”）将其直接持有你公司26.10%的股权无偿划转至同一实际控制人甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“甘肃省国资委”）控制的甘肃省国有资产投资集团有限公司（以下简称“甘肃国投”），2019年9月，甘肃国投将其直接持有你公司的26.10%的股权以49,722.62万元转让予同一实际控制人甘肃省国资委控制的甘肃药业投资集团有限公司（以下简称“甘肃药投”），作为甘肃国投对甘肃药投的实缴出资。你公司控股股东变更为甘肃药投，实际控制人仍为甘肃省国资委。

请你公司梳理控股股东和实际控制人控制的企业，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与你公司的关系，业务是否具有替代性、竞争性，是否有利益冲突，是否在统一市场范围内销售等，按照实质重于形式的原则，充分论证说明是否与你公司构成同业竞争，如是，请补充说明解决措施。

**答复：**

(1) 截止本答复披露之日，陇神戎发控股股东为甘肃药业投资集团有限公司（以下简称“甘肃药业集团”），间接控股股东为甘肃省国有资产投资集团有限公司（以下简称“甘肃国投”），实际控制人为甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“甘肃省国资委”）。陇神戎发实际控制人甘肃省国资委根据甘肃省人民政府授权，履行出资人职责，进行国有资产管理；陇神戎发间接控股股东甘肃国投为甘肃省国资委控制的企业，主营业务为甘肃省国有股权的管理与运营、股权投资等；甘肃药业集团于 2018 年 9 月 28 日由甘肃国投投资成立，主要业务为承担甘肃建设国家中医药产业发展综合试验区任务，促进陇药和甘肃中医药文化“走出去”工作，统筹规划、整合陇药资源和专业化运营，是陇药领域专业化产业公司。

(2) 陇神戎发主要从事中成药研发、生产和销售，以及医药物流配送业务，经梳理自查，甘肃省国资委控股的甘肃国投控制的部分企业从事特种药材生产经营、中成药生产业务，具体情况如下：

名称	主营业务	注册资本	持股比例
甘肃普安康药业有限公司	特种药材生产经营	3,000万元	甘肃国投间接持股 100%
甘肃普安制药股份有限公司	中成药生产	3,000万元	甘肃国投间接持股 100%
甘肃农垦医药药材有限责任公司	特种药材生产经营	3,761.941万元	甘肃国投间接持股 100%
甘肃农垦特药集团有限公司	特种药材生产经营	3,020万元	甘肃国投间接持股 100%
甘肃省药物碱厂	特种药材生产经营	4,000万元	甘肃国投间接持股 100%

注：甘肃普安康药业有限公司、甘肃普安制药股份有限公司、甘肃农垦特药集团有限公司、甘肃农垦医药药材有限责任公司、甘肃省药物碱厂系甘肃省农垦集团有限责任公司（以

下简称“农垦集团”）下属公司。

农垦集团下属甘肃普安康药业有限公司、甘肃农垦特药集团有限公司、甘肃农垦医药药材有限责任公司及甘肃省药物碱厂4家企业均从事特种药材生产经营业务，生产经营计划由国家药品监督管理局和农业农村部联合下达，产品为中药材或原料，由国家药品监督管理局146仓库统一收购或调拨专营。故此，该等企业产品为特种药材，在资产、人员、客户及市场、销售渠道、采购渠道等方面均独立，其业务与陇神戎发不具有替代性及竞争性，不存在同业竞争情形。

同时，农垦集团下属甘肃普安制药股份有限公司（以下简称“普安制药”）主要生产“宣肺止嗽合剂”，与陇神戎发同属于中成药生产企业，且其产品与陇神戎发的部分产品（麻杏止咳胶囊等）在治疗对象和病症等方面存在相同或相似性，存在同业竞争情形。

（3）经梳理自查，陇神戎发控股股东甘肃药业集团控制的企业具体情况如下：

名称	主营业务	注册资本	持股比例
甘肃核素药业有限公司	医学研究和实验	21,724万元	甘肃药业集团持股 51%
甘肃药业集团营销管理有限公司	药品及中药材批发	10,000万元	甘肃药业集团持股 91%
甘肃药业集团中药材发展有限公司	种苗培育，中药材种植、仓储、加工，中药饮片加工。	10,000万元	甘肃药业集团持股 60%
甘肃药业集团科技创新研究院有限公司	医学研究和实验发展，技术服务	10,000万元	甘肃药业集团持股 60%
甘肃普安制药股份有限公司	中成药生产	3,000万元	甘肃药业集团持股 49%

注：甘肃普安制药股份有限公司（以下简称“普安制药”）系甘肃药业集团实际控制企业。

甘肃药业集团下属甘肃核素药业有限公司成立于2019年07月02日，从事医学研究和实验发展业务；甘肃药业集团营销管理有限公司成立于2020年07月13日，从事化学药物，生物制品、制剂，中药材、中药饮片、中成药的批发；甘肃药业集团中药材发展有限公司成立于2020年07月08日，从事种苗培育，中药材种植、

仓储、生产、加工，中药批发、零售，化肥和农药批发等；截止本答复披露之日，上述3家企业均还未开展相关具体业务，处于人员招聘、机构设置准备阶段。甘肃药业集团科技创新研究院有限公司成立于2020年07月10日，从事医学研究和实验发展，技术服务业务，该企业在资产、人员、市场等方面均独立，其经营业务与陇神戎发主营业务不存在同业竞争情形。

甘肃药业集团根据甘肃省国资委对其的功能定位任务，统筹规划、整合陇药资源和专业化运营设立了上述4家企业。其中，甘肃核素药业有限公司和甘肃药业集团中药材发展有限公司在资产、人员、客户及市场、销售渠道等方面均独立，其主营业务与陇神戎发不具有替代性及竞争性，不存在同业竞争情形，甘肃药业集团营销管理有限公司在资产、人员方面均独立，未来开展具体业务时是否与陇神戎发医药流通业务方面有利益冲突，是否在统一市场范围内销售等，目前无法进行判断。

同时，甘肃药业集团实际控制的普安制药，为甘肃国投间接持股100%的企业，主要生产“宣肺止嗽合剂”，与陇神戎发同属于中成药生产企业，且其产品与陇神戎发的部分产品（麻杏止咳胶囊等）在治疗对象和病症等方面存在相同或相似性，存在同业竞争情形。

(4) 针对上述普安制药与陇神戎发存在同业竞争的情形，甘肃国投已出具《关于解决和避免同业竞争的承诺函》，承诺自股权划转完成后36个月内彻底解决普安制药与陇神戎发之间的同业竞争问题，解决方式包括但不限于业务整合、出售予无关第三方等，并在2019年4月9日公告的《收购报告书》中进行了披露。目前，陇神戎发正在筹划发行股份及支付现金收购普安制药95%的股份并募集配套资金事项，并向深圳证券交易所申请于2021年4月26日开始起停牌，预计在不超过10个交易日的时间内披露本次交易预案，正在积极筹划解决上述同业竞争情形。

特此公告。

甘肃陇神戎发药业股份有限公司 董事会

2021年5月7日