

关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司申请首次 公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见 落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕2-35号

深圳证券交易所：

我们已对《关于湖南达嘉维康医药产业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010121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（以下简称达嘉维康公司或公司）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申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函中有关财务事项的说明》（天健函〔2021〕2-4号）。因达嘉维康公司补充了2020年度财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于业务合作

关于与地方医药公司、连锁药房的合作。审核问询函回复显示，发行人存在与21家地方医药公司、11家单体药房、10家地方性连锁药房展开合作的情形，具体包括：

(1) 上述21家地方医药公司工商登记为发行人持有其51%股权，发行人不委派董事、高级管理人员，不参与经营，发行人视合作情况决定是否支付股权转让款以取得实际控制权或终止合作变更股权；

(2) 发行人授权11家单体药房使用发行人的商号，由合作方继续进行药房的经营和管理，单体药房工商登记为发行人的分支机构；

(3) 与10家地方性连锁药房的约定为自协议签署之日起三年后，如果地方连锁药房经营达标，发行人可以选择收购地方连锁药房约51%的股权。

请发行人：

(1) 未将上述地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房纳入合并财务报表核算的原因及合规性，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定；

(2) 针对上述公司签订的收购协议及相关承诺，是否应确认相关金融资产及负债，发行人会计处理是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定；

(3) 合作期间对上述公司销售大幅度增加、结束合作后销售大幅度下滑的原因及合理性，是否存在刺激收入增长的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。(审核函第 3 条)

(一) 未将上述地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房纳入合并财务报表核算的原因及合规性，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条规定：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

根据公司同地方医药公司、单体药房和地方连锁药房签订合作协议的约定以及公司、合作方的确认，在合作期内公司及其子公司湖南达嘉维康医药有限公司(以下简称达嘉医药)未实际支付股权转让价款，不参与该等地方医药公司、单体药房和地方连锁药房的经营管理，该等医药公司和连锁药房仍由原股东/出资人负责经营，公司及达嘉医药不委派董事、高级管理人员或运营人员，因此公司及达嘉医药不拥有对该等地方医药公司、单体药房和地方连锁药房的决策控制权。在合作期内公司不承担该等地方医药公司、单体药房和地方连锁药房的费用，亦不享有其经营利润，因此，公司不享有合作期间可变回报，也不能运用其权力影响其回报金额。

综上，公司及达嘉医药不控制该等地方医药公司、单体药房和地方连锁药房，故未纳入合并报表，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 针对上述公司签订的收购协议及相关承诺，是否应确认相关金融资产及负债，公司会计处理是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定及收购协议相关约定如下：

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定	收购协议约定
<p>金融资产，是指企业持有的现金、其他方的权益工具以及符合下列条件之一的资产：</p> <p>(一) 从其他方收取现金或其他金融资产的权利；</p> <p>(二) 在潜在有利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同权利；</p> <p>(三) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将收到可变数量的自身权益工具；</p> <p>(四) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。其中，企业自身权益工具不包括应当按照《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》分类为权益工具的可回售工具或发行方仅在清算时才有义务向另一方按比例交付其净资产的金融工具，也不包括本身就要求在未来收取或交付企业自身权益工具的合同。</p>	<p>(一) 21 家地方医药公司： ……公司同意从本协议签署之日起满三年后，以不低于标的公司经审计后的(从本协议签署之日起满三个会计年度后，以最后一个会计年度的)年净利润的资本市场当年同行业收购的合理 PE 倍数对标的公司剥离不动产后的公司整体估值，并按整体估值的 51%作为对价，以现金的方式支付购买标的公司之股东持有标的公司剥离不动产后的公司的 51%股权……</p> <p>……标的公司在三年经营期达不到承诺的相应指标，公司可自愿选择是否继续完成收购。若公司不予收购则标的公司退还定金。若公司继续收购则按协议约定执行。标的公司在三年经营期内达到承诺的相应指标，因公司原因不能完成收购的，则公司无条件将持有的标的公司 51%的股权归还给标的公司股东，并配合标的公司股东完成工商变更事宜……</p> <p>……在协议签署后的三年经营期发生的日常经营合理支出为过渡期合理负债由标的公司原股东承担；公司不享有过渡期内标的公司的经营利润……</p> <p>(二) 10 家连锁药房： ……受限于本协议条款和条件，甲方同意从本协议签署之日起满三年后以标的公司经审</p>
<p>金融负债，是指企业符合下列条件之一的负债：</p> <p>(一) 向其他方交付现金或其他金融资产的权利；</p> <p>(二) 在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；</p> <p>(三) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具；</p> <p>(四) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。企业对全部现有同类别非衍生自身权益工具的持有方同比例发行配股权、期权或认股权证，使之有权按比例以固定金额的任何货币换取固定数量的该企业自身权益工具的，该类配股权、期权或认股权证应当分类为权益工具。其中，企业自身权益工具不包括应当按照《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》分类为权益工具的可回售工具或发行方仅在清算时才有义务向另一方按比例交付其净资产的金融工具，也不包括本身就要求在未来收取或交付企业自身权益</p>	

工具的合同。	计后的净利润的约定倍数支付对价购买原股东持有标的公司51%的股权……
<p>衍生工具，是指属于本准则范围并同时具备下列特征的金融工具或其他合同：</p> <p>（一）其价值随特定利率、金融工具价格、商品价格、汇率、价格指数、费率指数、信用等级、信用指数或其他变量的变动而变动，变量为非金融变量的，该变量不应与合同的任何一方存在特定关系。</p> <p>（二）不要求初始净投资，或者与对市场因素变化预期有类似反应的其他合同相比，要求较少的初始净投资。</p> <p>（三）在未来某一日期结算。常见的衍生工具包括远期合同、期货合同、互换合同和期权合同等。</p>	<p>……标的公司在三年经营期达不到承诺的相应指标，公司可自愿选择是否继续完成收购。若公司不予收购则标的公司退还定金。若公司继续收购则按协议约定操作……</p> <p>……在协议签署后的三年经营期发生的日常经营合理支出为过渡期合理负债由标的公司原股东承担；公司不享有过渡期内标的公司的经营利润……</p>

另外，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，企业初始确认金融资产或金融负债，应当按照公允价值计量。企业应当根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》的规定，确定金融资产和金融负债在初始确认时的公允价值。公允价值通常为相关金融资产或金融负债的交易价格。

从上表可以看出，公司与 21 家地方医药公司和 10 家连锁药房签订的股权收购意向合同中有关股权收购事项仅是一个未来的收购意向，公司是否收购标的公司股权取决于标的公司在三年经营期内是否达到承诺的业绩指标或公司的主观收购意愿，相关约定并未构成现实收购义务；此外，公司虽拥有在未来根据标的公司的经营情况自主选择是否收购其股权的权利，但收购价格以该等地方医药公司和连锁药房未来实现的净利润为基础确定，该权利的金额不能可靠地计量或估计，因此不符合资产定义，也不符合金融资产定义。因此，上述收购协议及相关承诺不符合表格左侧关于金融资产、金融负债和衍生工具的定义，公司不对其确认金融负债及相应的资产的处理方式符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定。

（三）合作期间对上述公司销售大幅度增加、结束合作后销售大幅度下滑的原因及合理性，是否存在刺激收入增长的情形。

1. 与地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房开展合作的背景及原因，对公司经营的影响

项目	合作的背景及原因	对公司经营的影响
----	----------	----------

项目	合作的背景及原因	对公司经营的影响
地方医药公司	<p>公司同 21 家地方医药公司集中开展商务合作, 希望通过此种合作模式进一步拓展其在各地州市的县域药品配送业务; 此外, 公司亦希望通过整合后, 达到药品集中采购进而增强对供应商的议价能力, 进一步降低采购成本。21 家地方医药公司希望获取药品采购渠道, 取得公司的药品供应。</p>	<p>2018-2020 年度, 公司曾与合作的地方医药公司及其股东签署了《股权转让意向协议》。报告期内, 公司向该等医药公司销售的金额合计分别为 7,019.30 万元、5,174.81 万元、1,294.78 万元, 占公司营业收入比例分别为 3.21%、2.11%、0.55%。</p> <p>截至 2019 年末, 公司已终止有关地方医药公司的合作, 并将原持有之该等地方医药公司全部股权还原至实际经营者名下或注销。合作协议解除后, 公司向其销售额有所下降。</p>
单体药房	<p>公司计划开展连锁药房加盟模式, 因此以 11 家单体药房进行了尝试, 该等单体药房于工商行政管理部门登记为公司分支机构, 公司授权合作方使用公司的商号, 由合作方继续进行药房的经营和管理。一方面能起到开拓市场、提高品牌知名度的目的, 另一方面也可以无需投入过多的人力、物力, 同时为将来开展加盟模式提供经验, 在商业上具有合理性。</p>	<p>2018-2020 年度, 公司名下曾拥有 11 家未实施控制的合作单体药房。报告期内, 公司向该等单体药房销售的金额合计分别为 279.64 万元、291.68 万元、20.71 万元, 占公司营业收入比例分别为 0.13%、0.12%、0.01%。</p> <p>截至 2019 年末, 合作的单体药房均已注销。</p>
地方性连锁药房	<p>公司主要经营专业药房, 以处方药品的销售为主。但在传统药房业务领域同竞争对手(如老百姓大药房、益丰大药房等)差距较大。公司希望通过培育、整合合作药房业务, 在未来可迅速壮大连锁规模体量, 扩大连锁药房品牌的知名度、影响力及市场占有率。为降低整合风险, 合作初期, 合作药房的经营管理均由合作方自行负责, 自负盈亏。</p>	<p>2018-2020 年度, 公司曾与 10 家合作的地方连锁药房签署了《股权转让意向协议》。报告期内, 公司向该等药房销售的金额合计分别为 1,085.75 万元、743.61 万元、159.95 万元, 占公司营业收入比例分别为 0.50%、0.30%、0.07%。</p> <p>截至 2019 年末, 公司已终止了有关合作药房的合作。合作协议解除后, 公司向其销售额有所下降。</p>

2. 与地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房终止合作的原因及合理性

(1) 与合作的地方医药公司终止合作的原因及合理性

公司与合作医药流通企业合作的初衷系希望通过此种合作模式进一步拓展其在地州市的县域药品配送业务, 提高药品的销售量, 进而达到集中采购增强对供应商的议价能力, 进一步降低采购成本, 但由于各地方医药公司销售品种繁多, 加之其他供应商尽力维护与地方医药公司固有的业务关系, 导致合作后地方医药公司无法完全做到统一采购达嘉医药指定的品种, 无法达到放量后降低采购成本

的商业诉求；合作方的经营情况未达预期，公司未能通过该合作来实现拓展基层医疗机构及药房药品配送业务的原有商业目的；部分合作方出现处罚、诉讼或股权变动的情况，公司决定终止与其合作，具有商业上的合理性。

(2) 与合作的单体药房终止合作的原因及合理性

公司与单体药房合作的初衷系拟尝试连锁药房的加盟模式。由于部分合作方实际经营情况未达预期主动关店；部分合作方在药品品种方面存在向公司外的第三方采购的需求；部分合作方无法满足或违反公司连锁门店的制度要求等原因，公司决定终止与该单体药房的合作，终止合作具有商业合理性。

(3) 与合作的连锁药房终止合作的原因及合理性

公司与合作连锁药房合作的初衷系通过整合该等地方连锁药房，提高品牌的知名度、影响力及市场占有率。但由于合作方未达到约定的销售业绩指标、采购指标或门店拓展数量，部分合作方发生股权变动等原因，公司最终决定终止前述合作，终止合作具有商业合理性。

3. 与地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房的合作不存在刺激收入增长的情形

2017 至 2020 年度，公司同上述合作方的交易情况汇总如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利
合作地方医药公司	1,294.78	72.60	5,174.81	195.54	7,019.30	245.32	2,155.35	217.37
合作单体药房	20.71		291.68		279.64	31.13	206.13	12.67
合作连锁药房	159.95	13.45	743.61	38.68	1,085.75	46.53	235.19	19.50
小 计	1,475.44	86.05	6,210.10	234.22	8,384.69	322.98	2,596.67	249.54
公 司	233,976.91	26,889.51	245,652.83	29,016.20	218,862.22	26,568.92	202,210.86	27,711.11
占 比	0.63%	0.32%	2.53%	0.81%	3.83%	1.22%	1.28%	0.90%

(1) 合作期间公司对地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房销售上升的原因及合理性

公司受让 21 家地方医药公司股权的时间基本在 2017 年下半年，与合作的单体药房及连锁药房签署协议建立合作关系也基本在 2017 年下半年。公司 2018 年

向有合作关系的地方医药公司、单体药房及连锁药房销售收入为 8,384.69 万元，较 2017 年的 2,596.67 万元增加了 5,788.02 万元，增加的主要原因如下：

1) 公司希望通过与 21 家地方医药公司开展合作，能够更快利用该地方医药公司已有稳定的县级医院、卫生院、诊所等客户资源，能够更有效地开拓当地药品配送业务。与在合作期间，公司以较优惠的价格向该等地方医药公司进行销售，上述地方医药公司因有获利空间进一步提高自公司采购药品的意愿。此外，21 家地方医药公司销往公立医疗机构的药品缺少向药品生产厂家直接采购的渠道，故在合作期间销往公立医疗机构的药品主要向公司采购。

2) 公司是湖南省首家政府核准的特殊病种门诊服务协议药店，提供的“特门服务”业务在湖南省内排名领先。与单体药房和连锁药房建立合作关系后，在合作的单体药房及连锁药房中积极推广特门服务的先进经验，为其引进处方药产品资源，公司以较优惠的价格向该等合作药房进行销售，上述合作药房因有获利空间进一步提高自公司采购药品的意愿。

(2) 解除合作后公司对地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房销售下滑的原因及合理性

对于上述 21 家地方医药公司、11 家单体药房及 10 家合作连锁药房，公司大部分是在 2019 年解除与其合作关系。公司 2019 年向有合作关系的地方医药公司、单体药房及连锁药房的销售收入为 6,210.10 万元，较 2018 年的 8,384.69 万元减少了 2,174.59 万元；2020 年向曾有合作关系的地方医药公司、单体药房及连锁药房销售收入为 1,475.44 万元，较 2019 年的 6,210.10 万元减少了 4,734.66 万元，销售收入持续下滑的主要原因如下：

1) 公司与 21 家地方医药公司解除合作后，该等医药公司开始寻求与其他医药公司建立合作关系，销往公立医疗机构的药品也不再向公司采购，采购药品的意愿下降，从而导致公司销售给该等医药公司的销售额下降。

2) 公司与 10 家合作的连锁药房解除合作后，该等连锁药房因自身经营需要与省内其他连锁药房建立了合作关系，或者委托了省内其他医药公司进行配送，因此向公司采购药品的意愿下降，从而导致公司销售给该等连锁药房的销售额下

降。

3) 公司与 11 家合作的单体药房解除合作后, 该等单体药房均已注销, 故公司销售给该等单体药房的销售额下降。

综上, 解除合作后公司对上述合作方的销售额有所下滑, 但由于公司向上述合作方销售金额占营业收入比例非常低, 且贡献的营业毛利亦非常低, 不存在刺激收入增长的情形。

(四) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 获取并检查了公司与 21 家地方医药公司、11 家单体药房和 10 家连锁药房签订的股权收购意向合同/合作协议和具体条款, 对公司及地方医药公司、合作单体药房及连锁药房管理人员进行了访谈, 对照企业会计准则相关规定核查了公司的会计处理;

(2) 获取报告期内公司向 21 家地方医药公司、11 家单体药房及 10 家连锁药房的销售明细表, 抽查销售原始单据及期后回款情况, 对销售金额较高的上述合作方进行函证, 就相关问题对主要合作方进行了访谈, 就合作解除前后的销售情况进行对比分析。

2. 核查意见

(1) 公司对 21 家地方医药公司、11 家单体药房和 10 家连锁药房不具有控制权, 故未纳入合并报表, 相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 公司与相关方签订的股权收购协议及相关承诺仅仅是一个未来的收购意向, 相关约定并未构成现实收购义务, 且相关权利的金额不能可靠计量或估计, 因此不符合企业会计准则关于资产(包括金融资产)、金融负债和衍生工具的定义, 公司不对其确认金融负债及相应的资产的处理方式符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定。

(3) 公司与地方医药公司、单体药房、地方性连锁药房开展合作的背景、终止合作的原因符合商业逻辑, 与上述合作方终止合作的原因具有合理性; 公司在合作期间对上述公司销售大幅度增加、结束合作后对其销售大幅度下滑具有合理性, 不存在刺激收入增长的情形。

二、关于应收账款

关于应收账款。审核问询回复显示：

(1) 最近一期发行人应收账款占主营业务收入的比例增长较快，其中医院客户应收账款余额占主营业务收入的比例较高且增长较快，基层医疗机构客户应收账款余额占主营业务收入的比例报告期内持续增长；

(2) 发行人账龄半年以内应收账款的坏账计提比例低于同行业可比公司。

请发行人：

(1) 说明最近一期医院客户应收账款余额占主营业务收入比例增长较快的原因，报告期内基层医疗机构客户应收账款余额持续增长的原因及合理性；结合不同类型客户的信用状况变化，最近一期末应收账款的期后回款情况，分析并说明发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

(2) 说明发行人账龄半年以内应收账款的坏账计提比例较低的原因及合理性，分别模拟测算按 0.5%、5%计提坏账准备对发行人财务报表的影响；

(3) 补充披露会同县中医医院所欠 1,500 万元往来款最新进展情况，会同县中医医院向发行人出具的还款说明是否真实、可靠，发行人及其相关方是否已针对相关还款说明采取相关保证措施。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核函第 4 条）

(一) 最近一期医院客户应收账款余额占主营业务收入比例增长较快的原因，报告期内基层医疗机构客户应收账款余额持续增长的原因及合理性

报告期内，公司分销业务应收账款余额情况如下：

单位：万元

类 型	2020-12-31 /2020 年度	2019-12-31 /2019 年度	2018-12-31 /2018 年度
医药分销应收账款余额	108,193.50	109,798.54	113,697.36
其中：医院客户	95,805.79	96,061.45	101,412.96
药房客户	4,370.69	4,916.00	4,180.31
基层医疗机构客户	3,607.38	4,168.02	2,926.53
调拨业务客户	4,409.64	4,653.07	5,177.56
医药分销收入	174,384.52	204,892.78	191,111.71
其中：医院客户	138,372.37	158,141.34	148,088.39
药房客户	18,378.89	22,309.44	17,961.98

类 型	2020-12-31 /2020 年度	2019-12-31 /2019 年度	2018-12-31 /2018 年度
基层医疗机构客户	4,996.20	3,844.83	4,053.36
调拨业务客户	12,637.06	20,597.17	21,007.98
应收账款余额占收入比例-医院客户	69.24%	60.74%	68.48%
应收账款余额占收入比例-药房客户	23.78%	22.04%	23.27%
应收账款余额占收入比例-基层医疗机构客户	72.20%	108.41%	72.20%
应收账款余额占收入比例-调拨业务客户	34.89%	22.59%	24.65%

报告期各期末，医院客户、药房客户和调拨业务客户应收账款期末余额占当期收入比例基本保持稳定；基层医疗机构客户回款账期较长，客户变动较大，应收账款期末余额占当期收入比例有所波动，但公司对其销售额占营业收入比例较低。

2020年1-6月受疫情影响，分销业务客户回款周期延长，导致2020年6月末应收账款期末余额较2019年末上升。2020年下半年以来，随着国内疫情的逐步好转，公司的经营逐渐恢复至疫情以前水平。（二）结合不同类型客户的信用状况变化，最近一期末应收账款的期后回款情况，分析并说明公司应收账款坏账准备计提是否充分

1. 2020年末，分销业务按客户类型信用期情况的应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	分销业务					期后回款
	医院	药房	基层	调拨	小计	
未逾期	93,229.84	2,771.68	1,957.2	3,143.57	101,102.29	17,287.09
逾期0-3个月（含）	533.72	287.93	226.49	309.19	1,357.33	174.21
逾期3-6个月（含）	444.72	806.4	797.18	386.95	2,435.25	240.2
逾期6个月-1年（含）	1,290.52	487.39	591.62	534.37	2,903.9	205.89
逾期1年以上	306.99	17.3	34.89	35.55	394.73	32.54
逾期合计	2,575.95	1,599.01	1,650.18	1,266.07	7,091.21	652.84
合 计	95,805.79	4,370.69	3,607.38	4,409.64	108,193.50	17,939.93

注：回款统计截止日期为2020年2月28日

2020年6月末，分销业务应收账款逾期主要系2020年上半年受疫情影响，客户回款周期增加，账龄延迟。随着疫情状况的改善，公司于2020年下半年逐步收回客户前期所欠货款。截至2020年末，分销业务客户应收账款余额占公司对其全年主营业务收入比例已恢复至以往年度正常水平。

报告期内，公司零售药房业务应收账款主要系向湖南省内各地州市医保局应收购药患者医保报销款，医保局系按月结算回款，不存在延期情形。

2. 与同行业分销业务为主的可比公司比较，公司应收账款坏账准备计提充分

(1) 同行业分销业务为主的可比公司坏账计提比例的比较情况

序号	公司名称	股票代码	应收账款坏账计提比例(%)						
			半年以内	半年-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
1	柳药股份	603368.SH	0.25	5.00	10.00	20.00	40.00	70.00	100.00
2	鹭燕医药	002788.SZ	0.50	0.50	5.00	30.00	50.00	70.00	100.00
3	人民同泰	600829.SH	5.00	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
	公司		0.25	5.00	10.00	20.00	40.00	70.00	100.00

注：数据来源同花顺 iFind，“分销业务为主”指报告期内医药分销业务收入占营业收入比例在75%以上

与同行业分销业务为主的可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提比例与柳药股份一致，6个月-2年的计提比例高于鹭燕医药，半年以内的计提比例低于鹭燕医药和人民同泰。

(2) 公司与可比上市公司应收账款坏账准备占应收账款账面余额比例情况

公司名称	2020年末	2019年末	2018年末
柳药股份	1.24%	1.25%	1.16%
鹭燕医药	1.27%	1.10%	0.93%
人民同泰	5.05%	5.15%	5.72%
公司	2.50%	2.59%	2.21%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款坏账准备占应收账款账面余额的比例高于可比公司柳药股份和鹭燕医药，低于人民同泰，主要系人民同泰账龄半年以内应收账款的坏账准备计提比例为5%所致。

(三) 公司账龄半年以内应收账款的坏账计提比例较低的原因及合理性，分别模拟测算按0.5%、5%计提坏账准备对公司财务报表的影响

1. 公司账龄半年以内应收账款的坏账计提比例为 0.25%的原因及合理性

报告期内，公司应收账款客户主要来源于公立医院、基层医疗机构和大型连锁药房和各地州市医保局等，与公司保持了长期稳定的业务合作关系，信誉较好，经营稳定，违约风险较小。公司将账龄半年以内应收账款的坏账计提比例定为 0.25%，主要系因公司业务所在地湖南省内分销业务医疗机构客户回款信用期较可比公司长，通常在 6 个月以上，随着业务量快速增加，可降低因账龄在半年以内应收账款快速增长导致财务账面信用减值损失金额较大波动的影响。故公司采用与可比公司柳药股份相同的计提政策。

2. 对账龄为半年以内的应收账款分别模拟测算按 0.5%、5%计提坏账准备对公司财务报表的影响

对账龄为半年以内的应收账款分别按照 0.5%、5%比例计提坏账对公司财务数据的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	信用减值 损失	净利润	对净利润影 响比例	信用减值 损失	净利润	对净利润 影响比例	信用减值 损失	净利润	对净利润影 响比例
按 0.5%比例计提	1.03	-0.77	-0.01%	-11.31	8.48	0.10%	11.38	-8.53	-0.11%
按 5%比例计提	19.51	-14.63	-0.23%	-214.83	161.12	1.84%	216.16	-162.12	-2.08%

注：正数为增加，负数为减少

如上表所示，报告期内，公司将账龄为半年以内的应收账款分别按照 0.5%、5%的计提政策测算，2019 年度因减少信用减值损失而增加净利润，2018 年度和 2020 年度因增加信用减值损失而减少净利润，但对公司各报告期内经营业绩情况影响较小。

(四) 补充披露会同县中医医院所欠 1,500 万元往来款最新进展情况，会同县中医医院向公司出具的还款说明是否真实、可靠，公司及其相关方是否已针对相关还款说明采取相关保证措施

根据会同县中医医院于 2020 年 12 月 5 日向达嘉医药出具《说明》，计划在 2021 年还款 200 万元，2022 年至 2024 年每年还款 400 万元，2025 年还款 425 万元，在 5 年内付清全部欠款。会同县中医医院已于 2020 年 12 月、2021 年 1 月、2021 年 2 月、2021 年 3 月及 2021 年 4 月分别偿还 10 万元、20 万元、15 万

元、20 万元及 20 万元欠款。

对于会同县中医医院向公司欠款事项，怀化市金融办进行督办，会同县政府全程参与，共同督促会同县中医医院按计划还款。该《说明》系在征得会同县政府的认可后，由会同县中医医院出具。因此，会同县中医医院向公司出具的还款说明真实、可靠，公司对同县中医医院出具的还款说明采取了有效的保证措施。

（五）核查程序和核查意见

1. 核查程序

（1）核查公司与主要客户签订的销售合同，了解主要客户与公司之间约定的信用期、销售收款模式，查阅了同行业可比公司公开资料并进行比较分析；

（2）对长账龄或超出信用期的应收账款余额进行核查，检查相关合同，确认余额的真实性并了解逾期账款形成的原因；

（3）结合新金融工具准则，了解公司管理层对于预期信用损失率的计算方法及相关政策，判断是否合理，并对预期信用损失执行重新计算；

（4）取得公司报告期各期末应收账款账龄明细表、应收账款坏账准备计算表，通过检查、重新计算等方式判断应收账款账龄、坏账准备计算的准确性；

（5）查阅了可比公司公开资料，比较并分析了可比公司应收账款坏账准备计提政策；

（6）检查了报告期各期末主要客户应收账款期后回款情况，编制应收账款期后回款明细表，与该部分客户信用政策比对，对客户超信用期回款的原因进行分析；

（7）检查公司与会同县中医医院往来明细账及银行收款回单，对已经收款金额进行核查；对公司相关负责人、会同县中医医院主管人员进行访谈，向公司主管人员了解针对还款说明采取的相关保证措施。

2. 核查意见

（1）2020 年上半年受疫情影响，导致医院客户应收账款余额占主营业务收入比例增长较快，随着国内疫情的逐步好转，2020 年末，医院客户应收账款余额占主营业务收入比例逐步恢复至以往年度正常水平；报告期内，公司加大了对诊所、社区卫生院、村卫生室等基层医疗客户的业务拓展力度，促使基层医疗客

户的销售额增长，公司对该类客户给予赊销账期较长，造成应收账款余额持续增长，但基层医疗客户的销售额占比较低。

(2) 2020年6月末，应收账款逾期主要系2020年上半年受疫情影响，公立医疗机构客户回款周期延长，账龄延迟，但发生违约风险较小。随着疫情状况的改善，公司于2020年下半年逐步收回客户前期所欠货款。与同行业分销业务为主的可比公司比较，公司应收账款坏账准备计提充分。

(3) 公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司柳药股份一致，半年内应收账款的坏账计提比例低于同行业可比公司鹭燕医药和人民同泰，主要原因系湖南省内分销业务医院客户信用期较长，导致公司的应收账款账龄较长所致，而公立医疗机构客户的信用较好，发生违约风险较小，故公司针对半年以内的应收账款采用较低的坏账计提比例，具有合理性。将账龄为半年以内的应收账款分别按照0.5%、5%的计提比例模拟测算可知对公司财务报表的影响较小。

(4) 会同县中医医院已于2020年12月5日向达嘉医药出具《说明》，并已于2020年12月、2021年1月、2021年2月、2021年3月及2021年4月分别偿还10万元、20万元、15万元、20万元及20万元欠款；会同县中医医院向公司出具的还款说明真实、可靠，公司对会同县中医医院出具的还款说明采取了有效的保证措施。

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:



中国注册会计师:



二〇二一年五月十七日