



# 信息披露

2016年4月11日 星期一  
zqsb@stcn.com (0755)83501750

B23

## 证券代码:000590 证券简称:ST古汉 公告编号:2016-023 紫光古汉集团股份有限公司关于公司股票交易撤销退市风险警示的公告

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。

特别提示:  
紫光古汉集团股份有限公司(以下简称“公司”)股票交易自2016年4月11日开市起停牌一天,自2016年4月12日开市起恢复正常交易。

2、公司股票交易自2016年4月12日起撤销退市风险警示,股票简称由“ST古汉”变更为“紫光古汉”,股票代码不变,仍为000590;股票交易涨跌幅限制由5%变更为10%。

一、公司股票撤销退市风险警示的情况

公司于2015年、2016年连续两个会计年度经审计的归属于上市公司股东的净利润为负值,根据《深圳证券交易所股票上市规则》有关规定,公司股票自2015年5月4日起实施退市风险警示特别处理,证券简称由“紫光古汉”变更为“ST古汉”,股票交易涨跌幅限制为5%。

二、公司为撤销退市风险警示所做的的工作

2015年度,为维护广大投资者的利益,公司紧紧围绕“扭亏为盈”的年度工作目标,积极采取举措,努力实现2015年度工作目标。具体措施如下:

(一)努力拓展市场,促进营业收入增长

公司加大研发投入,公司积极优化整合营销渠道资源,强化营销推广,推进终端销售,扩大和开拓中成产品的市场销售。2015年度营业收入较上年同期增长,较上一报告期大幅上升45.09%,中成产品销售收入较上年同期较大幅度增长为公司业绩增长的主要原因。

(二)开展降本增效活动,努力降低经营成本

公司继续深入推进降本增效活动,以实现向未来推进年度目标。报告期内,公司加大内部控制力度,大力开展降本增效活动,管理取得了“很多好成绩”,具有成效的增收减支举措,通过推行精细化管理,实现降本增效,2015年度营业收入大幅增长,成本费用得到了一定控制,内控管理水平进一步提升。

(三)加强应收账款管理,努力降低坏账风险

公司前年度因医药产品销售计划计提减值准备较大,报告期内,通过加强应收账款管理,加大催收力度,重大应收账款等对公司利润产生重大影响。截至本报告期末,上述经营性因素对公司利润影响已基本消除。

(四)优化产品结构,确保公司产品传统优势

2015年度,公司紧紧围绕公司核心竞争力,采取集中战略,集中优势资源拓展高毛利产品的重点市场,集中资源开发优势产品,逐步完善产品储备竞争优势的产品和与主业不相关的业务。

(五)筹划非公开发行股票

2015年7月27日,公司启动非公开发行股票预案筹划工作,拟通过非公开发行股票募集资金约5亿元,用于古汉生精口服胶囊生产线建设项目;2年产4亿支古汉养生长春胶囊生产线项目;3年产4亿支古汉生精口服胶囊生产线项目;4建设体外诊断生产线项目;5中成饮片生产线项目。

三、关于深圳证券交易所2015年度报告问询函的回复情况

2016年3月30日,公司收到深圳证券交易所《关于紫光古汉集团股份有限公司年报问询函》(公司年报问询函【2016】第31号),公司将结合年报及公司实际情况进行了认真复核,对以上问询函中所列问题逐项作出书面回复,具体如下:

1、报告期内,公司营业收入下降,公司在年报中分析为,报告期内,公司通过加大内部管理,优化整合营销渠道资源,转变传统营销模式,推进营销推广,扩大和开拓中成产品的品牌优势,中成产品销售收入较上年同期较大幅度增长为公司业绩增长的主要原因。但公司报告期内,营业收入较上一报告期大幅上升45.1%的情况下,报告期公司销售费用为4624.13万元,较上一报告期降低5%,销售费用下降,销售费用占一报告期销售额的2.6103%。请公司说明在报告期加强营销促进产品销售的情况下,销售费用为何是销售费用金额下降的原因及合理性。

【回复】2015年度营业收入上升的主要原因:  
(1)公司2015年半年度加大调整销售渠道,对销售渠道进行梳理,2014年以来公司改变了核心产品古汉生精口服胶囊的销售模式,更加加强与大型医药连锁企业的战略合作,构建了较为稳定的营销模式,并充分延伸营销网络。同时,公司加强对渠道的管理,加大对下游经销商的监督力度,以确保终端销售稳定。经过2015年度梳理,2015年公司的经营业绩逐步好转,产销情况良好。

(2)公司2015年“双效”广告投放方式,更加重视对终端销售终端的培育,以往为各单位积极健康养生知识的宣传广告等投入,在稳固原有消费群体的同时也培育了大量潜在消费群体。

销售费用主要由产品市场推广费用和其他销售费用构成。在报告期加强营销促进产品销售的情况下,销售费用下降销售费用占一报告期销售额比例下降主要由于公司子公司紫光古汉集团和紫光古汉(长沙)中药公司产品销售毛利率提高所致,由原来对终端客户采取买断式采购(即中药公司将付给客户的返利以销售费用计提)调整为向公司采购古汉生精口服胶囊(即中药公司将付给客户的返利以销售费用计提)所致,销售费用下降销售费用占一报告期销售额比例下降。

2015年度,中成产品销售收入的下降是由于2016年1-2月,较2014年度增赚889.7万元,2015年度,中成产品计入销售费用的实际较前1.10万元,较2014年度减少680.18万元,因此,销售费用计提和实际支付比例均较前下降,销售费用下降主要由于销售费用计提和实际支付比例下降所致。

3、报告期内,公司前五大客户合计销售金额占产品销售总额比例为73.75%,销售集中度较上一报告期进一步提高。请公司说明前五大客户销售金额占产品销售总额比例较高的原因及合理性。

【回复】(1)结合产品特点,说明公司是否存在对大客户重大依赖,如大客户发生重大变化是否对公司生产经营产生较大不利影响,如是,公司是否在销售大客户过度依赖方面具有有效的应对措施;

(2)公司销售模式,一、公司的销售模式

在销售推广上,公司采取二种销售模式:  
1、经销商模式:通过选择当地综合实力较强,有一定营销网络基础的经销商作为指定合作伙,再由经销商覆盖至终端。同时选择资质较为突出,企业诚信度高,善于渠道开拓的业务员,进行终端维护工作,提高产品在消费者中的知名度和忠诚度。经销商模式有助于公司降低经营风险,提高产品销量。

2、直供终端模式:对大中型连锁机构采取直供销售,连锁只对自己自有终端销售,不得转售任何地区,公司及系统外端供货销售。对中小型连锁及终端,进货渠道归经销商指定的经销商进行管理,严控货物流向终端。直供终端模式有利于公司减少中间环节,提高网络销量。

3、直营模式:公司主要通过直营店进行产品销售,直营店主要分布在各大中城市,直营店销售的产品,采取多种销售模式,有助于减少一销售模式下公司对于客户依赖的风险。

4、公司销售模式不存在重大依赖的说明

2015年以来,千金医药的销售收入占同期营业收入比重为46.83%,占比较高,主要由于2014年公司加强渠道管理以来,千金医药成为公司主要产品销售,10项+12项+盒装千金生精口服胶囊的指定经销商,千金医药下起三个经销商,一般经销商各自布局市场。

公司对各经销商,一般经销商采取经销、指导和帮扶,并协助经销商对区域内经销商建设,已经建立起一套完整的营销网络体系。公司对营销网络体系,具有较强的控制力,营销网络体系和经销商网络进行进一步合作,以扩大经销商网络进一步管理,防止低价销售等风险。另外,公司还有营销人员支持协助经销商拓展市场,扩大产品销量,经销商严格按本协议条款享受公司提供的返利折扣,不额外收取营销拓展费用。综上,公司的经销商网络较为完善和稳定,不存在对客户的重大依赖。

(2)说明销售大客户的产品销售向下一大客户销售进一步增加的原因及合理性;

一、原因  
本公司主要销售古汉生精系列产品,主力品种为10ml+12支/盒(以下简称“12支装”)和10ml+30支/盒(以下简称“30支装”)两种包装规格,2015年两种产品销售均占一半。

自2014年以来,公司湖南千金医药股份有限公司(以下简称“千金医药”)的销售金额占比逐步增长,主要是由于公司调整了针对千金医药的销售模式,千金医药销售终端经销商为公司古汉生精口服胶囊的指定经销商,由于千金医药在湖南省内营销网络较完善,营销网络广,对公司产品的销售起到了较大的促进作用。

而古汉生精30支装口服液渠道资源相对分散,本公司分别对各大经销商直供销售。所以因销售模式的不同,销量占比的角度不同,导致从数据上看,千金医药的集中度有所增加。

二、合理性  
千金医药成立于1998年11月,是由株洲千金药业股份有限公司(股票代码:600479.SI,股票简称:千金药业),控股医药投资控股集团(股票代码:1400万元)千金药业的第一实际控制人长沙市医药集团。

千金药业于2004年上市,系国家大中型中药制药企业,2005年“千金”商标被认定为中国驰名商标,公司的中药饮片生产条件装备先进,达到国际领先水平。千金药业截至2015年3月31日总资产总额为269,545.47万元,2015年1至9月实现营业收入1,672,924.37万元。其子公司千金医药在湖南省的医药营销网络较完善,医药经销网络较广。千金医药现已成为国内多家医药企业的总代理或特约经销商,覆盖网络覆盖湖南及周边地区。千金医药建立了较为全面的营销网络与品质服务体系,对药品的研发、验收、储存、养护、环境控制等各个环节实施全面质量管理。2015年,千金医药通过了GSP认证,成为湖南省首批GSP认证的药品生产企业。

千金医药作为千金药业的下属企业,其核心技术人员和公司内部控制系统建设均由公司要求执行,公司能够较为完善、运营稳定、信誉良好。长期来,公司和千金医药建立了较为长期合作关系,与千金医药合作,有利于公司长远发展。

(3)说明应收账款坏账准备计提的合理性

【回复】(一)公司销售模式及收入确认的具体方法如下:  
①中药产品销售:  
a.中药销售(委托代销除外):在货物达到约定交货地点客户签收后确认收入。  
b.委托代销销售:收到委托方开出的对外销售清单时确认销售商品收入。

②西药产品销售:  
发出商品时确认收入。

公司的前五十大客户的销售金额主要来源于中药及保健品的销售,收款模式以现款现货为主,因此,公司对前五十大客户的应收账款金额较小。2015年,公司对千金医药的应收账款期末余额为7,988.81万元,为湖南千金医药有限公司的销售应收账款期末余额153.36万元,对湖南科瑞瑞医药有限公司新特分公司的应收账款期末余额为0.19万元,对非关联方(湖南科瑞瑞医药有限公司)的应收账款期末余额为6.0万元,对湖南益友医药有限公司应收账款期末余额79.26万元。

千金医药作为公司主要产品销售10ml+12支/盒(古汉生精口服胶囊)的指定经销商,千金医药下设二种产品与千金医药的销售合同约定对公司千金医药向一般经销商销售的商品有退货权,但在千金医药向一般经销商的销售合同不附有退货权条款,除质量问题外不承受任何形式的退货;公司支付给千金医药未确认收入,而是在千金医药发货给下游客户后,下游客户回公司确认销售收入,除千金医药外,公司前五十大客户中的其他四家客户销售合同均不附有退货权条款,除质量问题外公司不受

任何形式退货。

3、2015年4月30日,公司披露《全资子公司对外担保公告》,招商银行、千金医药及紫光古汉集团衡阳中药有限公司(以下简称“中银公司”)共同签署三方协议,由招商银行对千金医药6000万元的专项授信额度,定向用于向中银公司采购西药产品,同时,中银公司对上述授信和连带责任保证担保,但担保人对中银公司不承担担保责任。

(1)上述担保安排是否符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》(证监发〔2003〕180号)以及《上市公司规范运作指引》第3.8.3条的要求;

【回复】根据三方协议条款第五条所述:(1)千金医药同意招商银行开立销售回款监管专户,销售回款监管专户用于千金医药销售中银公司产品所取得的销售回款;(2)为中银公司为收购人履行担保责任发生经济损失,千金医药同意按照千金医药的分配中银公司的产品所取得销售收入并聚集千金医药在招商银行开立的上述销售回款监管专户,并接受招商银行和中药公司对销售回款资金和使用的共同监管;(3)千金医药同意招商银行对销售回款专户实行汇总归集管理,收款回款必须进入销售回款监管专户;中银公司若将持有的银行承兑汇票提前兑现,其贴现资金也必须进入销售回款监管专户进行监管;(4)千金医药若使用销售回款监管专户内的资金用于与千金医药涉及的交易,千金医药在中药公司发货之前必须取得三方协议项下的专项授信额度方可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。截至2015年12月31日,千金医药销售给中银公司的(购销)合同有未收款超起相关人员工资、差旅费、购回赠券等数款,针对中银公司员工的借款通知,因此,根据上述协议条款安排,如果千金医药不能按照约定偿还招商银行给予的授信额度,则千金医药的销售回款监管账户内的资金可以直接用于清偿该等贷款。

此外,公司采用预收货款的方式与千金医药进行交易,千金医药在中药公司发货之前必须取得三方协议项下的专项授信额度方可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。截至2015年12月31日,千金医药销售给中银公司的(购销)合同有未收款超起相关人员工资、差旅费、购回赠券等数款,针对中银公司员工的借款通知,因此,根据上述协议条款安排,如果千金医药不能按照约定偿还招商银行给予的授信额度,则千金医药的销售回款监管账户内的资金可以直接用于清偿该等贷款。

无其他,上述三方协议的销售回款监管条款和开中银公司预收货款的操作方案能够有效保障中银公司的权益,保障了担保的效力。为了保证在协议项下均满足相关关联的要求,公司下一步将与被担保方协商一致,明确各方权利义务,明确各方确定反担保的具体条款及履行各自相应的内部审批程序。

(2)担保人对向千金医药销售1,382万元,但对内担保情况并不实际担保金额为,请说明协议签署后,千金医药销售是否均涉及及被担保,并分析原因及合理性;如报告期内及销售担保,请说明协议签署后,担保人对担保责任的承担,在相关货物的风险及损益是否发生转移,收入确认的依据是否充分,并会计师发表专项意见。

【回复】如上所述,根据三方协议,招商银行对千金医药提供的专项授信额度,定向用于向中银公司采购西药产品,仅可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。中银公司用预收货款的方式与千金医药进行交易,千金医药将持三方协议项下的专项授信额度(特指中银公司截至2015年12月31日,招商银行对千金医药提供的专项授信额度为988.17万元,上述三方协议项下的银行承兑汇票金额为1,550.00万元(除其他其他担保)],上述预收款项金额高于三方协议下招商银行给予的专项授信额度,中银公司在三方协议项下担保责任的履行可以得到有效保障。因工作人员操作失误,经事后核查,2015年度对担保情况未将该担保事项“报告期内对外担保实际发生金额”应调整为0.00万元;“报告期内实际对外担保余额”应调整为1,550.00万元。

报告期,担保人对千金医药销售1,382万元,千金医药销售给一般经销商,中银公司与千金医药的销售回款与中银公司无关,担保人对中银公司的销售回款具有连带责任,但千金医药与一般经销商的销售回款与中银公司无关,除质量问题外不接受任何形式退货,因此,在中药公司发货千金医药均未确认收入,而是在千金医药发货给下游客户后,下游客户回公司确认销售收入,因此相关货物的风险及损益均转移,收入确认依据充分。

4、资产负债表显示,2015年以来公司资金链较上一报告期大幅增加达64.75%,请结合产品市场情况说明报告期内资金大幅增加的原因及合理性,并说明主要客户古汉生精口服胶囊12支+30支产品的销量、销售及毛利率等。

【回复】公司2015年半年度存货账面价值为9,222.70万元,较2014年同期增加2,720.74万元,主要系中成产品及保健品销售逐步好转,销售收入有所回升带动存货金额有所回升。

公司2014年半年度存货账面价值为24,196.97万元,较2012年末和2013年末分别下降2,839.52万元和12,224.42万元,主要原因系2014年度存货及保健品进行销售调整,受此影响导致下半年下降带动存货下降。另外,2014年度,中成产品销售收入的下降是由于2016年1-2月,较2014年度增赚889.7万元,2015年度,中成产品计入销售费用的实际较前1.10万元,较2014年度减少680.18万元,因此,销售费用计提和实际支付比例均较前下降,销售费用下降主要由于销售费用计提和实际支付比例下降所致。

从存货构成上来看,存货金额增加主要系原材料和产成品上半年有所增长,公司存货在本年度较上半年变动情况如下表:

存货类别	2015年末	2014年末	变动额	变动率
原材料	3,089	1,835	1,254	68.34%
产成品	2,989	1,538	1,451	94.34%
在产品	496	514	-18	-4.27%
库存商品	266	221	45	20.37%
物料	1	1	-	-0.00%
随附费用类	90	87	-1	-1.11%
合计	6,923	4,202	2,721	64.75%

(1)原材料存货增加主要是中药及保健品的原材料增加所致。2015年度,公司在稳固拳头产品古汉生精口服胶囊的基础上,加强渠道管理,稳定终端价格,中药及保健品的销售情况良好。为保证生产销售需求和中药中药价格上流,2015年度公司对具有市场潜力的洋参、人参与中药材的采购有所增加。另外,公司大量备货注射剂2014年停产,2015年7月公司取得取得的大容量注射剂GMP证书并启动复产,2015年度,公司生产产品的原材料采购有所增加。

(2)产成品存货增加主要是中药及保健品的产成品增加所致。2015年度,中药及保健品的销售情况良好,相应的产品有所增加,为保证销售稳定,期末产成品较上年有所增加。中药产品的增加主要是因为公司原产“西药”产成品存在保质期,2015年7月取得取得的大容量注射剂GMP证书持续复产生产,需备货并批发市场,因此期末产成品较上年有所增加。

公司主要产品古汉生精口服胶囊2015年及2014年的生产、销售及毛利率情况如下表:

项目	古汉生精口服胶囊				古汉生精口服液			
	2015年12/31	2014年12/31	变动额	变动率(%)	2015年12/31	2014年12/31	变动额	变动率(%)
产量(万支)	16,192.16	9,397.92	6,794.24	72.30	3,546.34	2,659.65	886.69	33.34
销量(万支)	15,142.10	10,953.72	4,548.38	42.93	3,374.66	2,499.39	875.21	35.02
期末库存(万支)	2,541.20	1,499.96	1,041.24	69.42	642.17	642.61	-0.44	-0.07

2014年以来,公司改变了核心产品古汉生精口服胶囊的销售模式,更加注重与大型医药连锁企业的战略合作,构建了较为稳定的营销模式,并充分延伸营销网络。同时,公司加强对渠道的管理,加大对下游经销商的监督力度,以确保终端销售稳定。经过2015年度梳理,2015年公司的经营业绩逐步好转,产销情况良好,产销情况良好。

公司对各经销商,一般经销商采取经销、指导和帮扶,并协助经销商对区域内经销商建设,已经建立起一套完整的营销网络体系。公司对营销网络体系,具有较强的控制力,营销网络体系和经销商网络进行进一步合作,以扩大经销商网络进一步管理,防止低价销售等风险。另外,公司还有营销人员支持协助经销商拓展市场,扩大产品销量,经销商严格按本协议条款享受公司提供的返利折扣,不额外收取营销拓展费用。综上,公司的经销商网络较为完善和稳定,不存在对客户的重大依赖。

(2)说明销售大客户的产品销售向下一大客户销售进一步增加的原因及合理性;

一、原因  
本公司主要销售古汉生精系列产品,主力品种为10ml+12支/盒(以下简称“12支装”)和10ml+30支/盒(以下简称“30支装”)两种包装规格,2015年两种产品销售均占一半。

自2014年以来,公司湖南千金医药股份有限公司(以下简称“千金医药”)的销售金额占比逐步增长,主要是由于公司调整了针对千金医药的销售模式,千金医药销售终端经销商为公司古汉生精口服胶囊的指定经销商,由于千金医药在湖南省内营销网络较完善,营销网络广,对公司产品的销售起到了较大的促进作用。

而古汉生精30支装口服液渠道资源相对分散,本公司分别对各大经销商直供销售。所以因销售模式的不同,销量占比的角度不同,导致从数据上看,千金医药的集中度有所增加。

二、合理性  
千金医药成立于1998年11月,是由株洲千金药业股份有限公司(股票代码:600479.SI,股票简称:千金药业),控股医药投资控股集团(股票代码:1400万元)千金药业的第一实际控制人长沙市医药集团。

千金药业于2004年上市,系国家大中型中药制药企业,2005年“千金”商标被认定为中国驰名商标,公司的中药饮片生产条件装备先进,达到国际领先水平。千金药业截至2015年3月31日总资产总额为269,545.47万元,2015年1至9月实现营业收入1,672,924.37万元。其子公司千金医药在湖南省的医药营销网络较完善,医药经销网络较广。千金医药现已成为国内多家医药企业的总代理或特约经销商,覆盖网络覆盖湖南及周边地区。千金医药建立了较为全面的营销网络与品质服务体系,对药品的研发、验收、储存、养护、环境控制等各个环节实施全面质量管理。2015年,千金医药通过了GSP认证,成为湖南省首批GSP认证的药品生产企业。

千金医药作为千金药业的下属企业,其核心技术人员和公司内部控制系统建设均由公司要求执行,公司能够较为完善、运营稳定、信誉良好。长期来,公司和千金医药建立了较为长期合作关系,与千金医药合作,有利于公司长远发展。

(3)说明应收账款坏账准备计提的合理性

【回复】(一)公司销售模式及收入确认的具体方法如下:  
①中药产品销售:  
a.中药销售(委托代销除外):在货物达到约定交货地点客户签收后确认收入。  
b.委托代销销售:收到委托方开出的对外销售清单时确认销售商品收入。

②西药产品销售:  
发出商品时确认收入。

公司的前五十大客户的销售金额主要来源于中药及保健品的销售,收款模式以现款现货为主,因此,公司对前五十大客户的应收账款金额较小。2015年,公司对千金医药的应收账款期末余额为7,988.81万元,为湖南千金医药有限公司的销售应收账款期末余额153.36万元,对湖南科瑞瑞医药有限公司新特分公司的应收账款期末余额为0.19万元,对非关联方(湖南科瑞瑞医药有限公司)的应收账款期末余额为6.0万元,对湖南益友医药有限公司应收账款期末余额79.26万元。

千金医药作为公司主要产品销售10ml+12支/盒(古汉生精口服胶囊)的指定经销商,千金医药下设二种产品与千金医药的销售合同约定对公司千金医药向一般经销商销售的商品有退货权,但在千金医药向一般经销商的销售合同不附有退货权条款,除质量问题外不承受任何形式的退货;公司支付给千金医药未确认收入,而是在千金医药发货给下游客户后,下游客户回公司确认销售收入,除千金医药外,公司前五十大客户中的其他四家客户销售合同均不附有退货权条款,除质量问题外公司不受

任何形式退货。

3、2015年4月30日,公司披露《全资子公司对外担保公告》,招商银行、千金医药及紫光古汉集团衡阳中药有限公司(以下简称“中银公司”)共同签署三方协议,由招商银行对千金医药6000万元的专项授信额度,定向用于向中银公司采购西药产品,同时,中银公司对上述授信和连带责任保证担保,但担保人对中银公司不承担担保责任。

(1)上述担保安排是否符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》(证监发〔2003〕180号)以及《上市公司规范运作指引》第3.8.3条的要求;

【回复】根据三方协议条款第五条所述:(1)千金医药同意招商银行开立销售回款监管专户,销售回款监管专户用于千金医药销售中银公司产品所取得的销售回款;(2)为中银公司为收购人履行担保责任发生经济损失,千金医药同意按照千金医药的分配中银公司的产品所取得销售收入并聚集千金医药在招商银行开立的上述销售回款监管专户,并接受招商银行和中药公司对销售回款资金和使用的共同监管;(3)千金医药同意招商银行对销售回款专户实行汇总归集管理,收款回款必须进入销售回款监管专户;中银公司若将持有的银行承兑汇票提前兑现,其贴现资金也必须进入销售回款监管专户进行监管;(4)千金医药若使用销售回款监管专户内的资金用于与千金医药涉及的交易,千金医药在中药公司发货之前必须取得三方协议项下的专项授信额度方可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。截至2015年12月31日,千金医药销售给中银公司的(购销)合同有未收款超起相关人员工资、差旅费、购回赠券等数款,针对中银公司员工的借款通知,因此,根据上述协议条款安排,如果千金医药不能按照约定偿还招商银行给予的授信额度,则千金医药的销售回款监管账户内的资金可以直接用于清偿该等贷款。

此外,公司采用预收货款的方式与千金医药进行交易,千金医药在中药公司发货之前必须取得三方协议项下的专项授信额度方可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。截至2015年12月31日,千金医药销售给中银公司的(购销)合同有未收款超起相关人员工资、差旅费、购回赠券等数款,针对中银公司员工的借款通知,因此,根据上述协议条款安排,如果千金医药不能按照约定偿还招商银行给予的授信额度,则千金医药的销售回款监管账户内的资金可以直接用于清偿该等贷款。

无其他,上述三方协议的销售回款监管条款和开中银公司预收货款的操作方案能够有效保障中银公司的权益,保障了担保的效力。为了保证在协议项下均满足相关关联的要求,公司下一步将与被担保方协商一致,明确各方权利义务,明确各方确定反担保的具体条款及履行各自相应的内部审批程序。

(2)担保人对向千金医药销售1,382万元,但对内担保情况并不实际担保金额为,请说明协议签署后,千金医药销售是否均涉及及被担保,并分析原因及合理性;如报告期内及销售担保,请说明协议签署后,担保人对担保责任的承担,在相关货物的风险及损益是否发生转移,收入确认的依据是否充分,并会计师发表专项意见。

【回复】如上所述,根据三方协议,招商银行对千金医药提供的专项授信额度,定向用于向中银公司采购西药产品,仅可用于支付千金医药为开票人,招商银行作为承兑人,中药公司作为收款人的银行承兑汇票。中银公司用预收货款的方式与千金医药进行交易,千金医药将持三方协议项下的专项授信额度(特指中银公司截至2015年12月31日,招商银行对千金医药提供的专项授信额度为988.17万元,上述三方协议项下的银行承兑汇票金额为1,550.00万元(除其他其他担保)],上述预收款项金额高于三方协议下招商银行给予的专项授信额度,中银公司在三方协议项下担保责任的履行可以得到有效保障。因工作人员操作失误,经事后核查,2015年度对担保情况未将该担保事项“报告期内对外担保实际发生金额”应调整为0.00万元;“报告期内实际对外担保余额”应调整为1,550.00万元。

报告期,担保人对千金医药销售1,382万元,千金医药销售给一般经销商,中银公司与千金医药的销售回款与中银公司无关,担保人对中银公司的销售回款具有连带责任,但千金医药与一般经销商的销售回款与中银公司无关,除质量问题外不接受任何形式退货,因此,在中药公司发货千金医药均未确认收入,而是在千金医药发货给下游客户后,下游客户回公司确认销售收入,因此相关货物的风险及损益均转移,收入确认的依据是否充分,并会计师发表专项意见。

4、资产负债表显示,2015年以来公司资金链较上一报告期大幅增加达64.75%,请结合产品市场情况说明报告期内资金大幅增加的原因及合理性,并说明主要客户古汉生精口服胶囊12支+30支产品的销量、销售及毛利率等。

【回复】公司2015年半年度存货账面价值为9,222.70万元,较2014年同期增加2,720.74万元,主要系中成产品及保健品销售逐步好转,销售收入有所回升带动存货金额有所回升。

公司2014年半年度存货账面价值为24,196.97万元,较2012年末和2013年末分别下降2,839.52万元和12,224.42万元,主要原因系2014年度存货及保健品进行销售调整,受此影响导致下半年下降带动存货下降。另外,2014年度,中成产品销售收入的下降是由于2016年1-2月,较2014年度增赚889.7万元,2015年度,中成产品计入销售费用的实际较前1.10万元,较2014年度减少680.18万元,因此,销售费用计提和实际支付比例均较前下降,销售费用下降主要由于销售费用计提和实际支付比例下降所致。

从存货构成上来看,存货金额增加主要系原材料和产成品上半年有所增长,公司存货在本年度较上半年变动情况如下表:

存货类别	2015年末	2014年末	变动额	变动率
原材料	3,089	1,835	1,254	68.34%
产成品	2,989	1,538	1,451	94.34%
在产品	496	514	-18	-4.27%
库存商品	266	221	45	20.37%
物料	1	1	-	-0.00%
随附费用类	90	87	-1	-1.11%
合计	6,923	4,202	2,721	64.75%

(1)原材料存货增加主要是中药及保健品的原材料增加所致。2015年度,公司在稳固拳头产品古汉生精口服胶囊的基础上,加强渠道管理,稳定终端价格,中药及保健品的销售情况良好。为保证生产销售需求和中药中药价格上流,2015年度公司对具有市场潜力的洋参、人参与中药材的采购有所增加。另外,公司大量备货注射剂2014年停产,2015年7月公司取得取得的大容量注射剂GMP证书并启动复产,2015年度,公司生产产品的原材料采购有所增加。

(2)产成品存货增加主要是中药及保健品的产成品增加所致。2015年度,中药及保健品的销售情况良好,相应的产品有所增加,为保证销售稳定,期末产成品较上年有所增加。中药产品的增加主要是因为公司原产“西药”产成品存在保质期,2015年7月取得取得的大容量注射剂GMP证书持续复产生产,需备货并批发市场,因此期末产成品较上年有所增加。

公司主要产品古汉生精口服胶囊2015年及2014年的生产、销售及毛利率情况如下表:

项目	古汉生精口服胶囊				古汉生精口服液			
	2015年12/31	2014年12/31	变动额	变动率(%)	2015年12/31	2014年12/31	变动额	变动率(%)
产量(万支)	16,192.16	9,397.92	6,794.24	72.30	3,546.34	2,659.65	886.69	33.34
销量(万支)	15,142.10	10,953.72	4,548.38	42.93	3,374.66	2,499.39	875.21	35.02
期末库存(万支)	2,541.20	1,499.96	1,041.24	69.42	642.17	642.61	-0.44	-0.07

2014年以来,公司改变了核心产品古汉生精口服胶囊的销售模式,更加注重与大型医药连锁企业的战略合作,构建了较为稳定的营销模式,并充分延伸营销网络。同时,公司加强对渠道的管理,加大对下游经销商的监督力度,以确保终端销售稳定。经过2015年度梳理,2015年公司的经营业绩逐步好转,产销情况良好,产销情况良好。

公司对各经销商,一般经销商采取经销、指导和帮扶,并协助经销商对区域内经销商建设,已经建立起一套完整的营销网络体系。公司对营销网络体系,具有较强的控制力,营销网络体系和经销商网络进行进一步合作,以扩大经销商网络进一步管理,防止低价销售等风险。另外,公司还有营销人员支持协助经销商拓展市场,扩大产品销量,经销商严格按本协议条款享受公司提供的返利折扣,不额外收取营销拓展费用。综上,公司的经销商网络较为完善和稳定,不存在对客户的重大依赖。

(2)说明销售大客户的产品销售向下一大客户销售进一步增加的原因及合理性;

一、原因  
本公司主要销售古汉生精系列产品,主力品种为10ml+12支/盒(以下简称“12支装”)和10ml+30支/盒(以下简称“30支装”)两种包装规格,2015年两种产品销售均占一半。

自2014年以来,公司湖南千金医药股份有限公司(以下简称“千金医药”)的销售金额占比逐步增长,主要是由于公司调整了针对千金医药的销售模式,千金医药销售终端经销商为公司古汉生精口服胶囊的指定经销商,由于千金医药在湖南省内营销网络较完善,营销网络广,对公司产品的销售起到了较大的促进作用。