广誉远中药股份有限公司

2017 第一季度报告

公司代码:600771　　公司简称:广誉远

一、重要提示

1.1 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

1.2 公司全体董事出席董事会审议季度报告。

1.3 公司负责人张斌、主管会计工作负责人傅淑红及会计机构负责人(会计主管人员)侯宽余保证季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

1.4 本公司第一季度报告未经审计。

二、公司主要财务数据和股东变化

2.1主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	2,080,011,942.09	2,142,868,553.28	-2.93
归属于上市公司股东的净资产	1,732,498,178.88	1,708,248,137.69	1.42
	年初至报告期末	上年初至上年报告期末	比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-156,470,625.96	-45,997,785.24	不适用
	年初至报告期末	上年初至上年报告期末	比上年同期增减(%)
营业收入	201,579,716.81	189,585,215.11	6.33
归属于上市公司股东的净利润	24,250,041.19	8,092,569.26	199.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	23,457,560.59	8,415,707.93	178.74
加权平均净资产收益率(%)	1.41	1.11	增加0.30个百分点
基本每股收益(元/股)	0.07	0.029	141.38
稀释每股收益(元/股)	0.07	0.029	141.38

非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元　币种:人民币

项目	本期金额
非流动资产处置损益	615,336.48
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定,按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	228,947.37
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-10,000.00
少数股东权益影响额(税后)	-7,461.15
所得税影响额	-34,342.10
合计	792,480.60

2.2截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位:股

股东总数(户)	15,148

前十名股东持股情况						
股东名称(全称)	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押或冻结情况		股东性质
				股份状态	数量	
西安东盛集团有限公司	81,991,639	23.22	27,943,374	质押	46,695,000	境内非国有法人
财富证券-浦发银行-财富证券-广誉远安宫清心集合资产管理计划	16,000,000	4.53	16,000,000	未知		其他
宁波鼎盛金禾股权投资合伙企业(有限合伙)	12,701,533	3.60	12,701,533	未知		其他
全国社保基金一零四组合	10,208,757	2.89		未知		其他
柳树市磐鑫投资管理中心(有限合伙)	10,161,227	2.88	10,161,227	未知		其他
北京京富新投投资管理中心(有限合伙)	8,134,129	2.30	8,134,129	未知		其他
陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·祥瑞5号结构化证券投资集合资金信托计划	7,391,138	2.09		未知		其他
长安基金-广发银行-华鑫信托-鑫康财富6号单一资金信托	7,000,000	1.98	7,000,000	未知		其他
郑文平	6,273,832	1.78		未知		境内自然人
蒋任波	6,210,000	1.76	3,000,000	未知		境内自然人

前十名无限售条件股东持股情况			
股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类及数量	
		种类	数量
西安东盛集团有限公司	54,048,265	人民币普通股	54,048,265
全国社保基金一零四组合	10,208,757	人民币普通股	10,208,757
陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·祥瑞5号结构化证券投资集合资金信托计划	7,391,138	人民币普通股	7,391,138
郑文平	6,273,832	人民币普通股	6,273,832
天治基金-浦发银行-天治凌云2号特定多客户资产管理计划	6,200,000	人民币普通股	6,200,000
国寿安保基金-建设银行-人寿保险-中国人寿保险(集团)公司委托国寿安保基金混合型组合	5,099,521	人民币普通股	5,099,521
陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·祥瑞6号结构化证券投资集合资金信托计划	4,439,282	人民币普通股	4,439,282
中国建设银行股份有限公司-鹏华医疗保健股票型证券投资基金	3,819,800	人民币普通股	3,819,800
北京勤益科技投资管理有限公司	3,530,086	人民币普通股	3,530,086
蒋任波	3,210,000	人民币普通股	3,210,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司大股东西安东盛集团有限公司与其他股东之间无关联关系,宁波鼎盛金禾股权投资合伙企业(有限合伙)与柳树市磐鑫投资管理中心(有限合伙)之间有关联关系,其他股东之间公司未知是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。		

2.3截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东、前十名优先股无限售条件股东持股情况表

□适用 √不适用

三、重要事项

3.1公司主要会计报表项目、财务指标重大变动的情况及原因

√适用 □不适用

(1)货币资金比期初减少59,207.63万元,减幅61.14%,主要因为:

① 报告期内,山西广誉远国药有限公司(以下简称"山西广誉远")利用闲置募集资金在厦门国际银行购买结构性存款产品3亿元,并向中医药产业园项目、研发中心项目等投入9,729.66万元;

② 报告期内,山西广誉远偿还光大银行太原滨汾街支行借款本息4,040.94万元、支付到期的银行承兑汇票3,000万元。

(2)其他应收款比期初减少5,974.46万元,增幅216.49%,主要因为:①报告期内,公司为确保营销活动的及时、有效开展,累计向营销体系按付周转资金3,130.73 万元;②预付部分媒体广告费等1,411.77万元。

(3)存货比期初增加4,389.65万元,增幅43.29%,主要因为报告期内,公司根据年度生产计划并结合原材料价格波动情况,适时采购了牛黄、甲片等贵细药材5,488.13万元,以增加原材料储备。

(4)其他流动资产比期初增加31,153.74万元,增幅12,312.78%,主要因为报告期山西广誉远购买的3亿元结构性存款产品未到期。

(5)无形资产比期初增加1,708.68万元,增幅66.12%,主要因为报告期山西广誉远支付土地出让金及相关税费1,711.65万元,取得了太谷县侯城乡99.11亩土地使用权。

(6)开发支出比期初增加400.44万元,增幅768.40%,主要因为报告期内公司向定坤丹品质提升研究、中华穿山甲引种驯化与技术推广等项目研发投入293.43万元,以及杏林壹号系统延伸性开发投入107.01万元。

(7)其他非流动资产比期初增加1,305.35万元,增幅40.08%,主要因为报告期内,安康广誉远药业有限公司预付土地购买款1295.10万元。

(8)短期借款比期初减少4,000万元,减幅96.78%,主要因为报告期内山西广誉远归还了在光大银行太原滨汾街支行的借款。

(9)应付票据比期初减少2,865.86万元,减幅95.53%,主要因为报告期内山西广誉远归还到期银行承兑汇票3,000万元。

(10)应付账款比期初增加3,429.58万元,增幅49.32%,主要因为报告期内公司采购牛黄、甲片等原材料欠付的供应商货款。

(11)预收款项比期初减少2,095.32万元,减幅46.34%,主要因为报告期内前期预收货款本期发货实现销售所致。

(12)应交税费比期初减少3,819.51万元,减幅58.96%,主要因为报告期内公司缴纳了年初应缴的增值税及相关税费等。

(13)税金及附加比上年同期增加252.02万元,增幅72.43%,主要因为公司自2016年5月1日开始执行财会[2016]22号文件规定,将房产税、印花税、土地使用税、车船使用税等从管理费用转入税金及附加核算。

(14)营业外收入比上年同期增加51.56万元,增幅156.85%,主要因为报告期内,山西广誉远收到政府扶持奖励基金22.89万;以及公司在收妥绿地世纪城仕嘉公寓房产出售款项并完成过户手续后,确认了61.53万元的转让收益。

(15)营业外支出比上年同期减少110.21万元,减幅99.10%,主要因为上年同期山西广誉远向中国扶贫基金会捐赠了110万元。

(16) 利润总额及归属于母公司所有者净利润比上年同期分别增加922.92万元和1,615.75万元, 增幅为34.07%和199.66%,主要因为报告期:①公司进一步加强了各项成本费用控制,同时,随着公司品牌与广告效应的日渐显现,进一步摊薄了销售费用,销售费用率较上年同期降低了3.45%;②山西广誉远于2016年12月1日取得高新技术企业证书,减按15%的税率征收企业所得税;③公司完成对山西广誉远增资,持有山西广誉远的股权由55%提升至96.03%。

(17)经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少11,047.28万元,主要因为:①报告期公司市场活动、广告投入较上年同期增加3,170.16万元;②公司支付工资薪金及缴纳的税费较上年同期增加4,813.68万元;③公司销售回款收到银行承兑汇票比上年同期增加2,176.52万元,影响了公司当期销售回款的现金流入。

(18)筹资活动产生的现金流量净额较上年同期减少1,806.39万元,主要因为报告期山西广誉远归还了光大银行太原滨汾街支行的4,000万元借款,上年同期归还借款金额为2,149万元。

3.2重要事项进展情况及其影响和解决方案的分析说明

□适用 √不适用

3.3报告期内超期未履行完毕的承诺事项

□适用 √不适用

3.4预测年初至下一报告期期末的累计净利润可能为亏损或者与上年同期相比发生重大变动的警示及原因说明

√适用 □不适用

随着公司市场活动的持续加大、终端渠道的快速增长以及品牌广告效应的逐步显现,公司销售收入将得以进一步提升,故公司预计年初至下一报告期期末的累计净利润与上年同期相比增长100%以上。

公司名称 广誉远中药股份有限公司

法定代表人 张斌

日期 2017年4月25日

证券代码:600771　证券简称:广誉远　编号:临2016-027

广誉远中药股份有限公司关于2016年年度报告的事后审核问询函的回复公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2017年4月18日,广誉远中药股份有限公司(以下简称"公司")收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对广誉远中药股份有限公司2016年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2017】427号,以下简称"问询函"),经公司认真分析,现将相关事项的回复公告如下:

问题1:经营业绩大幅增长。公司2016年度营业收入近9.37亿元,较去年同期增长近119%,远高于2015、2014年度20.97%、32.09%的同比增长率;净利润近1.23亿元,较去年同期增长近59倍,而2015、2014年度同比增长率分别为-94.46%、287.32%,波动较大;扣除非经常性损益的净利润近1.1亿元,而去年同期为-0.052亿元。公司披露称,净利润及扣除非经常性损益的净利润较去年同期大幅增长的主要原因之一为市场活动和市场投入不断强化,终端渠道快速增长,销售收入大幅提升,同时产品结构得到优化,销售费用率有效降低;另一原因为公司子公司山西广誉远国药有限公司于本年度起享受高新技术企业所得税税收优惠。请补充披露:(1)结合公司营销模式、营销范围、终端渠道拓展等说明销售收入大幅提升的具体原因,并结合上述分析及公司经营业绩的历史波动说明公司本年度业绩增长的原因及可持续性;(2)说明山西广誉远享受高新技术企业所得税税收优惠的具体情况,并量化说明其对公司营业收入和净利润增长的影响。

回复:

一、公司销售收入大幅提升及经营业绩历史波动的原因与经营业绩增长的可持续性

(一)公司销售收入大幅提升的原因

2016年,公司实现销售收入93,699.32万元,较2015年度增长118.70%,具体如下表:

单位:万元

项目	2016年	2015年	同比增长	2014年	同比增长
营业收入	93,699.32	42,843.61	118.70%	35,415.45	20.97%
其中:传统中药	57,961.15	26,755.37	116.63%	21,680.67	23.41%
精品中药	17,887.95	6,592.08	171.36%	7,360.85	-10.44%
养生酒	4,024.93	2,587.82	55.53%	2,144.36	20.68%
医药商业	13,604.75	5,983.87	127.36%	108.01	5440.36%
其他	220.54	924.46	-76.14%	4,121.56	-77.57%

1、营销模式方面

2016年的营销模式未发生变化,仍然以协作经销、代理销售、经销三种销售模式展开营销工作,其中协作模式占比最大,针对该种营销模式,公司结合自身发展战略和产品特点,对营销策略和营销重点予以了调整,于2016年3月全面启动OTC战略,在品牌宣传、OTC营销活动、队伍建设、百强连锁药店合作及区域连锁药店合作、终端开发等方面均加大投入。公司各营销模式在营业收入中的占比的具体情况如下表:

单位:万元

营销模式	2016年主营收入		2015年主营收入		增长额	增长率(%)
	金额	收入比重(%)	金额	收入比重(%)		
协作经销	53,632.63	57.37	24,576.13	58.33	29,056.50	118.23
代理销售	28,424.89	30.41	11,496.79	27.29	16,931.10	147.24
经销	11,421.26	12.22	6,057.80	14.38	5,363.46	88.54
合计	93,478.78	100.00	42,130.72	100.00	51,351.06	121.88

(1)协作模式

协作模式属于医药行业自建队伍进行销售的一种模式。在该模式下,公司拥有769人组建的销售团队,分设医学部、OTC部、商务部,销售人员分别达到238人、422人、109人。2016年,公司协作模式实现营业收入5.36亿元,较上年增长118.23%,增长的原因主要在于以下几个方面:

① 医院部

2016年,公司继续以学术推广为核心,与国内多家医院联合开展定坤丹多中心大样本临床研究和机理研究,在核心期刊发表论文8篇,同时组织参加58场全国妇科内分泌巡讲、参加190场全国性及省市级中医妇科、妇产科、中西医结合妇科、生殖类学术会议,通过一系列学术会议,公司持续提高传统中药产品的学术认可度,巩固建立广泛的参会队伍和客户基础,有力保证了定坤丹及龟鹿集产品在医院系统的快速增长。

② OTC部

2016年,公司全面启动OTC发展战略,与全国连锁药店、区域连锁药店建立关系,与百强连锁药店建立战略合作关系,在产品陈列、动销等方面通力配合,快速铺货。同时,公司积极开展OTC业务推广及主题活动,全年举办养生大讲堂178场,并在全国持续举办"广誉远文化旅游、消费者体验以及店员培训等营销活动,先后开展'女人如花'、冬病夏治龟龄集"、'双百工程'以及'广誉远夏至养生节'等主题活动。

③ 商务部

2016年,公司围绕"归拢一级商,发展二级商"的商业渠道架构思路,进一步拓展营销渠道,加大与全国及区域龙头商业的合作,建立战略合作关系,形成了以九州通、国药控股、重庆医药、华东医药、浙江英特等大型医药公司为核心的一级经销商网络,同时通过"雷霆行动"、会卷全国,先后召开19场一级经销商会议,75场二级经销商会议,逐步在部分区域建立二级经销商分销网络,进一步扩大商业覆盖面,保证公司产品在短时间内通过商业通路迅速到达各个终端,最终实现市场的全面无缝覆盖。

④ 品牌推广

2016年,公司通过对广誉远品牌的挖掘和再塑,开启了品牌建设的全新起航,尤其在广告投入方面,全年累计投入6,524万元。公司以电视广告、平面广告、植入广告为主要方式,以央视广告投放为契入点,有效植入《甚孩子》、《伯仁相爱吧》等8部精选影视剧,在央视适时播出《国医大讲堂》、《定坤丹传承片》等专题片,同时在七大航机杂志、《瞭望》、《国家地理》等影响力较大的期刊上进行品牌宣传,以进一步加强产品和品牌的传播力度;另一方面,公司充分利用微信、微博公众号及杏林壹号等自媒体宣传作用,将线上线下品牌推广相结合,持续依托证券基金公司、商会、行业协会等平台资源,传播广誉远品牌历史、文化等,提升广誉远品牌价值和知名度。

(2)代理销售模式

2016年,公司代理销售模式实现营业收入2.84亿元,较上年同期增长147.24%,主要是因为:公司进一步挖掘广东、甘肃宁夏点代理商的当地资源优势,在其所负责的经销区域内,公司配合代理商通过举办学术会议、商业会议等多种形式进行产品宣讲,带动市场终端销售拓展,使得代理销售比去年同期增长147.24%。

(3)经销模式

2016年,公司经销模式实现营业收入1.14亿元,较上年增长88.54%,主要是公司在精品中药业务方面,以高净值线下活动为主线,围绕高端客户和精准目标人群,持续开展养生、健康等为主题的讲座,吸引并聚焦大量优质客户,使得精品中药的销售较上年增长171.36%。

2、营销范围方面

(1)公司对商业客户资源进行进一步梳理,围绕"归拢一级商,发展二级商"的指导思想,对协作经销中的一二级经销商甄选标准进行约定。与一级商业建立战略合作关系,加强二级商业发展与合理布局,保障供货渠道的畅通,对部分合作协议量少,且不用直接发货的一级商业进行归拢或转为二级商业。减少新开户一级商业,保障公司货款的安全;若必须需要新开户一级商业,必须对新开户商业做充分调查,符合要求的经公司审批后方可合作。2016年公司签订一级商99家,二级商315家,较2015年一级商93家,二级商211家有所增长,增长比例分别为6.4%、49.2%。

(2)对地域覆盖广、商业物流发达、渠道建设成熟、资金力量雄厚的大型医药集团推出战略合作方式,通过优势互补、资源共享,使公司在营销网络布控上更加密集和稳健,实现共赢。尤其是2016年公司与九州通集团签订战略合作协议,全年实现营业收入2.34亿元。

(3)代理销售中,公司对代理商的销售业绩进行考核,强化商业渠道归笼,优化代理商客户,对一些经营业绩差的河北、福建代理商取消代理资格,对开发资源优势明显的广东、新疆代理商客户进行深度合作。

(4)2016年公司销售体系加大空白市场的开拓,相继新增内蒙古、广西、天津、云南等四个营销中心,营销范围进一步加大。同时,公司在2016年11月新设基层医疗事业部,加大公司产品在地、县级市场的推广力度,实现产品无缝对接目标终端。

(5)新产品推出:2016年公司相继推出定坤丹水蜜丸(7g*4)、双天然安宫牛黄丸、双天然牛黄清心丸等产品,丰富了公司产品结构,营销范围进一步拓宽。

3、终端渠道拓展方面

公司持续深入医院、OTC终端市场建设,一方面,确保已开发终端的持续上量,另一方面加大终端开发力度,截至2016年末,公司开发管理的二甲以上医院及药店终端数量分别由2015年底的1100家、20,000家,提升到2016年底的1,834家、59,336家,增长比例分别为66.7%、196.70%。

(二)经营业绩历史波动的原因及业绩增长的可持续性

1、经营业绩历史波动原因

单位:万元

项目	2016年	2015年	2014年	2013年
利润总额	18,740.14	2,149.75	3,548.72	-2,466.65
归属于上市公司股东的净利润	12,281.01	203.03	3,664.64	-1,956.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,954.05	-524.45	-2,428.96	-6,651.04

2012年,公司在历经多年后终于解决完成历史遗留问题,开启战略转型,与2013年,启动"精品中药战略",专注于中医药的发展,围绕"传统中药+精品中药+养生酒"三大业务板块,逐步布局市场,经营状况逐渐进入良性运转。2104年-2016年净利润增长额及增长率如下:

单位:万元

项目		利润总额	归属于上市公司股东的净利润	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润
2016年	增长额	16,590.39	12,077.98	11,478.50
	增长率	771.74%	5948.86%	注
2015年	增长额	-1,398.97	-3,461.61	1,904.51
	增长率	-39.42%	-94.46%	注
2014年	增长额	6,015.37	5,621.04	4,222.08
	增长率	注		

注:2013年相关数据为负,计算该指标无意义。

(1)2014年公司利润总额、归属于上市公司股东净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别增长6,015.37万元、5,621.04万元以及4,222.08万元,主要是因为公司在战略转型的过程中,公司加大了传统中药市场推广力度,使得传统中药和精品中药的销售较2013年出现较大幅度的增长,同时,公司转让了启东盖天力股权及处置制药一厂和西安制药厂部分资产获得了6,188万元的收益。

(2)2015年公司利润总额、归属于上市公司股东净利润分别减少1,398.97万元、3,461.61万元,减幅分别为39.42%、94.46%,主要是因为:①公司在2014年度确认了启东盖天力股权转让以及制药一厂、西安制药厂部分资产处置收益共计6,188万元;②2015年,为申请新版GMP认证,山西广誉远国药有限公司(以下简称"山西广誉远")自2015年4月起各车间陆续停产进行改造,于2015年11月1日通过认证后恢复生产。本次停产改造对公布公司主要产品的产量都产生了较大影响,导致出现市场断货,对2015年的营业收入、利润总额、净利润均产生不利影响。综上原因,使得公司2015年度利润总额、归属于上市公司股东净利润较上年出现大幅下滑,但公司扣除非经常损益后的净利润仍增长了1,904.51万元,公司经营情况持续好转。

(3)2016年公司利润总额、归属于上市公司股东净利润、归属于上市公司股东的分别增长16,590.39万元、12,077.98万元,增幅分别为771.74%、5948.86%,扣除非经常性损益后的净利润增长11,478.50万元,主要是因为随着流动资金的补充,公司进一步强化市场拓展和渗透,完善、深化营销渠道,医院、OTC、商务、品牌互相配合,使得销售收入实现大幅提升。同时,公司加强销售费用管控,销售费用率较2015年度下降5.74%,且公司对山西广誉远的持股比例由55%提升至95%,综合使得公司2016年经营业绩较上年出现大幅增长。

2、业绩增长的可持续性

公司业绩增长主要是因为在所处中药行业稳定增长以及国家政策的大力扶持背景下,依托公司在产品、组方、用料及炮制工艺等方面具有的竞争优势,在现有销售模式的基础上,持续加大市场投入,加强市场终端渠道建设,产品产量和销量迅速增长,其业绩增长具有可持续性。

(1)独特的资源和竞争优势

公司核心控股子公司山西广誉远历史悠久,为无断代传承时间最长的制药企业,拥有470多年的中药企业与药品品牌(广誉远"商号),两个国家保密处方产品(龟鹿集、定坤丹)、三个国家级非物质文化遗产品种(龟鹿集、定坤丹和安宫牛黄丸的传统古法炮制技艺),奠定了公司快速增长的核心基础。

(2)主要产品市场空间广阔

公司核心产品龟鹿集、定坤丹、安宫牛黄丸、牛黄清心丸所处的补肾类、调经类、中风类产品市场空间和市场潜力巨大且保持快速增长,公司2016年度主要产品市场份额虽有大幅提升,但占比仍然较低,未来发展空间巨大。

(3)继续以协作经销模式为主,加大营销范围的拓展,确保销售业绩的持续增长

公司现有的三种营销模式为医药行业通用模式,其中协作经销继续在三种模式中的占比最高,公司将继续以协作模式为主,医院、OTC、商务相辅相承,以学术为根本,积极创新营销,加大市场投入,以带动营业收入的持续快速增长。

① 加大市场投入

公司将继续强化学术研究和学术推广,与中华医学会、北京协和医院等机构展开常年合作,积极参加各种全国性及省级等学术会议,持续取得国内中医、西医、中西医结合领域专家的大力支持,提高对产品的学术认可度,巩固建立广泛的参会队伍和客户基础,保障定坤丹和龟鹿集在医院系统的持续快速增长。同时加强传统中药渠道建设,积极与百强连锁药店建立战略合作,大力发展OTC业务,基本实现省会城市的全覆盖。再加之,公司核心产品定坤丹被编入《中医妇科学》、《中医妇科常见疾病诊疗指南》、《妇科寒病诊疗指南》、《中成药临床应用指南》以及大学教材《中医妇科学》、《中西医结合妇科学》等,龟鹿集被编入《2015年慢性前列腺炎中西医集合诊疗专家共识》、《男性不育症中西医结合诊疗指南》(试行版)、《勃起功能障碍中西医结合诊疗指南》(试行版)以及大学教材《中西结合男科学》等,为公司业绩的持续增长奠定了学术基础。

② 丰富产品结构

山西广誉远现有药品及保健食品注册批件共105个,其中药品104个、保健品1个,其中有6个独家产品。由于产能限制等原因,目前只生产定坤丹、龟鹿集、安宫牛黄丸、牛黄清心丸等少数产品。公司已通过实施中医药产业园项目,在扩大现有主要产品的产能之外,也将陆续恢复其他产品的生产,为业绩的可持续增长提供产品保障。

③推进品牌发展战略

山西广誉远已于2016年10月中旬,在中央电视台及新媒体渠道集中进行定坤丹的广告投放,以提升品牌知名度。2017年,公司在20多个重点省会城市增加投放定坤丹楼宇广告,在拉动定坤丹销售的同时,带动其他系列产品的销售,全力发展OTC战略,为经营业绩的持续增长打下良好的品牌建设基础。

(4)加大终端渠道拓展

根据卫计委、药监局统计数据,截至2016年5月,全国有医院2.8万家,二甲级以上医院9,807家、药店44.84万家,公司目前产品的覆盖率较低,截至2016年末,公司开发管理的二甲以上医院及药店终端数量分别为1,834家、59,336家,占比仅为18.7%、13.4%,市场潜力巨大。为此,公司将持续加大终端渠道拓展力度,加快终端医院、药店开发速度,通过产品的全面覆盖,进一步提高市场占有率,确保营业收入的持续增长。

(5)产能提升确保产量满足业绩持续增长的需求

山西广誉远正在建设的中医药产业园项目预计会在2017年8月完成全部GMP认证, 新厂房建成投产后,公司的产能将会大幅提升,确保产量满足业绩持续增长的需求。新厂房建成后,公司主要产品产能情况如下:

序号	主要产品名称	产能
1	定坤丹大蜜丸(7g丸)	8,500
2	牛黄清心丸(7g丸)	
3	安宫牛黄丸(7g丸)	
4	定坤丹水蜜丸(7g瓶)	5,000
5	龟鹿集(7g粒)	10,000
6	养生酒(kg)	16,250
7	定坤丹口服液(7g支)	3,000

二、山西广誉远享受高新技术企业所得税优惠的具体情况

(一)基本情况:

山西广誉远于2017年3月13日收到由山西省科学技术厅、山西省财政厅、山西省国税务局、山西省地方税务局联合颁发《高新技术企业证书》,证书编号为GR201614000210,发证时间2016年12月1日,有效期3年。

根据国家对高新技术企业的相关税收规定,自获得高新技术企业认定起3年内将享受国家关于高新技术企业的相关税收优惠政策,即按15%的税率缴纳企业所得税。2017年3月14日山西广誉远向太谷县地方税务局备案,从2016年1月1日起减按15%的税率征收企业所得税。

(二)对收入和净利润的影响

山西广誉远被认定为高新技术企业后,自认定日当年即享有所得税税率优惠,对公司2016年度的营业收入未产生任何影响,但增加公司2016年度净利润1,157.55万元。山西广誉远按照原25%的所得税税率应计提所得税费用为3,046.19万元,现按照15%的税率只需计提1,827.72万元。

问题2:大额信用销售。公司2016年末应收账款余额近4.63亿元,同比增长168.4%,应收票据余额1.6亿元,同比增长近15倍,均系销售收入增加所致。同时,公司经营活动现金流长期为负,报告期内经营活动现金流净额-2.12亿元,较上年同期继续减少1.52亿元。请补充披露:(1)公司上述应收款项占营业收入之比达66%,信用销售额度较大,请披露公司的信用销售政策及结算方式,并说明其与以前年度的差异;(2)公司是否存在通过采用激进的销售方式以实现盈利承诺的目的,以及该销售模式的可持续性;(3)结合公司业务的具体收入确认方法,说明销售商品的主要风险与报酬是否已转移,是否存在售后回购或退货等不满足收入确认条件的相关安排;(4) 公司期末余额前五名的应收账款占应收账款总额之比为41.19%, 请披露大额应收款项的形成原因、是否涉及关联方、账龄、款项回收进展及可能存在的风险,并说明其中部分款项未计提坏账准备的原因;(5)结合公司信用销售政策分析信用销售相关风险及控制措施。请会计师核查并发表意见。

回复:

一、信用销售政策与结算方式

(一)信用政策

1、公司信用政策的具体情况如下:

(1)根据对商业客户财务状况、业务覆盖范围及渠道、商业信誉等的相关调查,并结合与公司签署的合作协议量,逐级审批,最终确定信用额度;

(2)严格执行公司批复的《授信额度表》,超资信的将停止发货,严重的取消经销商资格,终止合作;

(3)对于信誉不好的商业列入黑名单,不予合作发货;

2、公司应收账款分析

(1)应收账款增长的主要原因

2016年,公司全面启动OTC战略,以医院学术引领+OTC品牌战略为核心,开发全国连锁药店400余家,OTC终端门店39,336家,全年累积开发医院734家,医院开发数量超过了前五年开发的总和,OTC终端门店是前10年总和的1.97倍,拉动了销售收入快速增长的同时,使得应收账款也随之大幅度增长,但风险可控。

(2)信用账期

商业类别	2015年-2016年	备注
综合商业	6-9个月	同时为医院终端和OTC终端配送的商业
医院商业	9-12个月	
OTC商业	3-6个月	

(3)应收账款分账龄明细及回收情况

截至2016年12月31日,公司应收账款余额为4.63亿元,分账龄明细如下表:

单位:万元

序号	账龄区间	金额	2017年第一季度回款情况	备注
1	6个月以内	38,120.62	9,975.91	
2	6-9个月	3,389.19	3,389.19	
3	9-12个月	2,461.18	2,461.18	
1年以内小计		43,970.99	15,826.28	
4	1年以上	7,764.52	2,085.36	
合计		51,735.51	17,911.64	已计提5,447.87万元的坏账

2017年第一季度公司应收账款回收17,911.64万元,对于一年以内的应收账款,各商业按照公司信用账期约定进行回款,一年以上的占比较小,公司也加大了清收力度,进一步降低应收账款的管理风险。

综上分析,公司2016年信用政策与2015年没有发生变化。

(二)结算方式

公司接受电汇和银行汇票、银行承兑汇票结算方式,不接受商业承兑汇票,电汇结算款项必须由商业开户行直接划入公司指定回款账户,除公司财务部,其他任何部门及个人不得接受现金支付方式,公司任何人员无权接受商业的现金购货。

与2015年结算方式对比,公司2016年结算方式没有变化。

二、公司销售模式的可持续性

2016年,公司采用的销售模式为医药行业通用模式,仍为协作经销、代理销售、经销三种方式,销售模式没有发生变化,只是对营销策略和营销重点予以了调营,全面启动了OTC战略,在医院学术引领+OTC品牌战略的推动下,公司经营业绩得到显著提升。再加之公司自产药品一直采用买断销售方式进行销售,因此不存在通过激进的销售方式完成年度经营指标情形。公司现有的营销模式为医药行业长期以来的通用模式,尤其是协作模式下的医院+OTC更是益佰制药、葵花药业等成功制药企业常用的模式,具有可持续性,且与公司执行的信用政策与业务发展相匹配,风险可控。

三、公司收入确认方法

公司营业收入的确认方法为公司药品的销售货物实际出库或独立第三方物流(运输)公司签收货物,主要风险和报酬已转移,确认收入。

公司与商业签订的《一级经销商协议》中明确规定公司不接受"非质量问题的退、换货",而药品由于属性的特殊性,出厂时均配有《质量检验报告》,同时,公司与商业客户签订的《购销合同》中明确规定"货到购货方十日内,若供方未收到购货方的书面通知则视为货物合格",截止回复日,公司未收到任何购货方对2016年所发货物的关于质量问题的书面通知,也未曾出现过非质量原因的退货,公司不存在回购和退货等不满足收入确认条件的事项。

四、前五大应收账款分析

(一)公司应收账款期末余额前五名均为产品销售形成的应收账款。对于非关联方的客户,为公司多年合作的医药商业企业,应收账款余额均在信用额度内,不存在回收的风险,公司依据应收款项的会计政策,按照账龄分析法计提了相应的坏账准备;其中山西广誉远国药堂药店连锁有限公司为山西广誉远参股公司,按照应收款项会计政策关联方余额不计提坏账,具体如下:

单位:万元

客户名称	是否关联方	期末余额	坏账金额	占比(%)	账龄	坏账计提比例
山西九州通医药有限公司	否	10,146.82	304.40	19.61	1年以内	3%
山西广誉远国药堂药店连锁有限公司	是	4,087.75			1年以内	--
青海中惠药业有限公司	否	2,512.17	75.36	4.86	1年以内	3%
揭阳宏洲药业有限公司	否	2,312.16	69.36	4.47	1年以内	3%
浙江英特药业有限公司	否	2,248.20	67.45	4.35	1年以内	3%
合计		21,307.10	516.58	41.19		

(二)同行业对比情况

目前已披露的部分中药上市公司年报显示,各公司应收账款按账龄分析法计提坏账准备的比例如下表:

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
白云山	1%	10%	30%	50%	80%	100%
同仁堂	5%	10%	20%	50%	80%	100%
东阿阿胶	5%	20%	50%	100%		
片仔癀	3%	5%	50%	50%	80%	100%
九芝堂	5%	10%	15%	20%	30%	50%
千金药业	5%	15%	25%	50%		
康缘药业	0.5%	10%	30%	50%		
广誉远	3%	10%	20%	40%	60%	100%

公司一年以内的应收账款计提比例为3%,在同行业中处于适中水平。

五、信用销售风险控制措施

2016年,公司应收账款余额为4.63亿元,比期初增长168.4%,主要是因为公司自2016年3月启动OTC战略以来,随着推广活动和品牌宣传的深入以及终端渠道快速的拓展,营业收入得以快速增长,致使在信用期内的应收账款出现了较大增长。为有效控制信用销售风险,公司采取了如下措施:

(一)对新开户商业,必须进行充分详尽的商业调查,填写《一级商业开户申请表》,经公司批复后方可合作,并及时掌握商业客户的运营情况和还款能力;

(二)建立了严格的应收账款管理制度,实行商务经理负责制,即对应收账款实行谁经办、谁追收、谁清理的原则进行管理;

(三)公司财务部每月对应收账款进行帐龄分析,对账龄较长的应收款列出清单,由公司商务部负责催收;

(四)建立季度对账制度,公司对商业客户实行季度对账,根据对账结果按期催收;

(五)实行商务经理考核与应收账款挂钩制度,对超过一年期应收账款,停发商务经理奖金督促其加快清收,对不良应收账款通过法律途径进行有效催收;

(六)对信用好、回款及时的商业客户给予现金折扣,鼓励商业及时回款,确保了应收账款的安全性。

公司2016年、2015年应收账款周转率分别为2.95次、2.99次,较为平稳,公司未在2016年度出现放宽信用政策情形,风险可控。

六、会计师核查意见

利安达会计师事务所(特殊普