

湖南湘泉药业股份有限公司的

年报问询函回复

挂牌公司管理二部：

关于贵公司提出的以下我公司 2021 年年度报告关注到的以下情况作如下说明：

1、关于经营业绩

你公司 2021 年实现营业收入 110,940,007.90 元，同比下降 15.33%，实现净利润 12,158,676.77 元，同比下降 60.64%。按产品分类看，你公司妇炎康、肠康片、其他中成药、中药材业务收入分别下降 5.38%、84.50%、14.81%和 11.60%，仅酒类销售业务收入同比增加 40.23%。你公司 2019 至 2021 年综合毛利率分别为 29.21%、34.32%、28.34%。其中，销售占比最高的中药材业务毛利率由上期 41.85%降至 34.89%。年报显示，你公司以实施 1000 吨/年白酒生产线扩建技改工程项目为依托，扩大白酒产能，将白酒生产和销售作为公司新的经济增长点。截止期末，累计技改投资 300 多万元，具备 500 吨/年白酒生产能力。

请你公司：

(1) 结合细分行业竞争情况、你公司竞争优势、主要客户及销售情况变动等，详细说明除酒类销售业务外，其他产品收入及毛利率下降的原因及合理性，是否符合行业趋势；业绩下滑因素是否已消除，你公司已采取或拟采取的应对措施及实施效果；

公司回复：①市场容量分析：目前主打产品妇炎康全国市场厂家 4 家，年销售量约 50 亿片，公司最好的业绩是产销接近 15 亿片/年，妇炎康曾经连续几年获得全国销量第一，市场营销网络分布全国。②价格竞争优势分析：公司从 2004 年开始着手药材基地、中药饮片、植物提取的建设，到现在已经形成了从药材种



植、加工、提取、制剂药品生产完整的产业链，并产生了一定的效应，独特于其他同类厂家，其原材料成本控制优势明显。公司有三个品种属于国家基药，全部品种在国家支持保护的低价药品目录中，产品价廉物美，有较强的价格优势。③政策优势：公司所在地湘西土家族苗族自治州属国家重点扶持的西部开发地区，医药产业作为自治州四个百亿产业之一，其发展得到了州、省、国家区域和产业政策的倾斜和重点扶持。

公司剂产品的主要客户分布在河南、河北、广东、江西，近年来销售业绩停滞不前与医改的两票制、疫情等有影响，也和公司的管理和对市场的了解分析不够透彻有关，公司营销按医改的两票制由之前的大流通营销模式转变为控销模式走终端销售，导致市场积压价高产品无法消化肠康片，销售收入同比减少 1,096.05 万元。之后公司及时扭转营销模式，销售略有回暖又遇疫情影响。为此，公司及时调整营销战略、产品结构，在妇炎康瓶装和 144 片、48 片板装全国总代理销售的基础上，继续扩大 108 片、54 片妇炎康片板装系列产品的全国代理招商及 32 片肠康片新规格的招商引资工作，并全国范围内寻求营销合作伙伴，今年引进河南华润、广州白云山两家大客户，预计年收入增加 4 千万，业绩下滑基本消除。

中药材销售同比减少 903.95 万元主要是受市场大环境影响，行情普涨，公司经营部分药材价格上涨、客户订单减少。再则网络信息的发达，产地、价格都比较透明，很多药商都是产地采购，导致公司的地域优势受影响，到地药材采购同比减少 1,359.14 万元，下降 17.79%。2021 年综合毛利率 28.34%，较去年同期的 34.32% 下降 5.98%，主要原因是原料成本上涨、人工成本及运输成本上涨导致。今年 1-5 月份中药材销售 1,733.51 万元，较去年同期的 1,596.64 万元增加

136.87 万元，增长 8.6%，毛利率 14.08%较去年同期的 13.66%增长 0.42%，趋势向好。

公司对外招商引资靠大靠强引进大客户效果显著预计年增收入 4 千万。对内推行全员营销，公司 1-5 月份全员营销实现收入回款 394.42 万，预计年度全员营销达 1 千万。

(2) 结合收入确认及成本构成等，量化分析近 3 年综合毛利波动的原因及合理性；详细说明中药材业务原材料采购、成本核算、收入确认相关的内部控制制度及执行情况，是否涉及因成本核算不准确导致收入或成本跨期、毛利率变动异常等情形，2020 年度毛利率高于前后年度的原因及合理性；

公司回复：

近 3 年收入、成本、毛利率分析

时间	营业收入	营业成本	综合毛利率%	本期较上期变动比率	中药材营业收入占比%	中药材毛利率%
2019 年	121,987,886.07	86,349,483.87	29.21%	-5.51%	61.22%	35.01%
2020 年	130,671,029.21	86,051,826.76	34.32%	5.11%	59.59%	41.85%
2021 年	110,800,299.76	79,485,242.88	28.34%	-5.98%	62.13%	34.89%

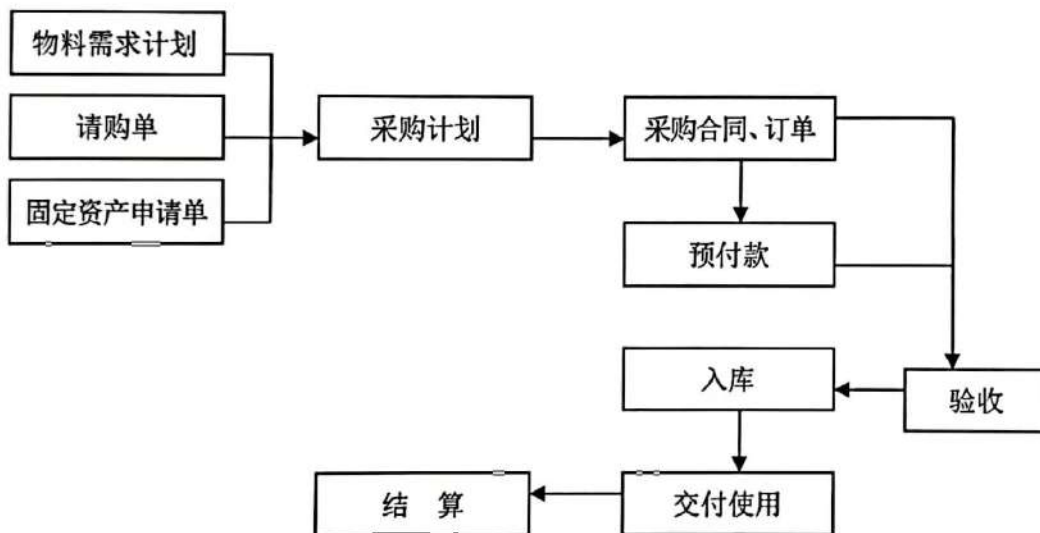
从以上数据看出中药材营业收入占比均达 50%以上，毛利率高于公司产品综合毛利，对收入和收益都做了一定贡献。2020 年中药材的毛利率均高于 2019 及 2021 年，主要原因还是下属全资子公司吉首湘泉中药饮片公司针对部分产品价格倒挂、部分产品脱离市场行情，于是和客户沟通并结合全国四大药市（安国、玉林、亳州、荷花池）市场行情做了一次产品价格调整（最近一次调价是 2016 年），中药材毛利率提高 6.84%。2021 年中药材毛利较 2020 年下降 6.96%原因是药材市场价格普片上涨，产地、价格越来越透明，客户产地采购导致货源受影响，没有较强的实力趸货，订单减少，收入规模和毛利均受影响。

公司中药材的整个采购、成本核算、收入确认到内控制度的执行情况均有会

会计师事务所审计把关成本核算准确，无成本费用跨期未入账现象。后附公司采购与付款内控制度、存货与生产成本内控制度、销售与收款内控制度；

采购与付款内部控制制度

为了加强公司物资采购与付款环节的内部控制，规范供应与付款行为，防范该过程中的差错与舞弊，根据国家相关法律法规，结合本公司的实际情况，制定本制度。本制度所称采购是指本公司购进的用于生产经营或提供劳务消耗的各种物资（包括原辅料、包装物、燃料、小五金、修理用备品备件）以及达到固定资产管理标准的各种设备的行为，付款是指支付与购进物资或设备有关的款项的行为。基本流程图如下：



采购与付款程序简要说明：

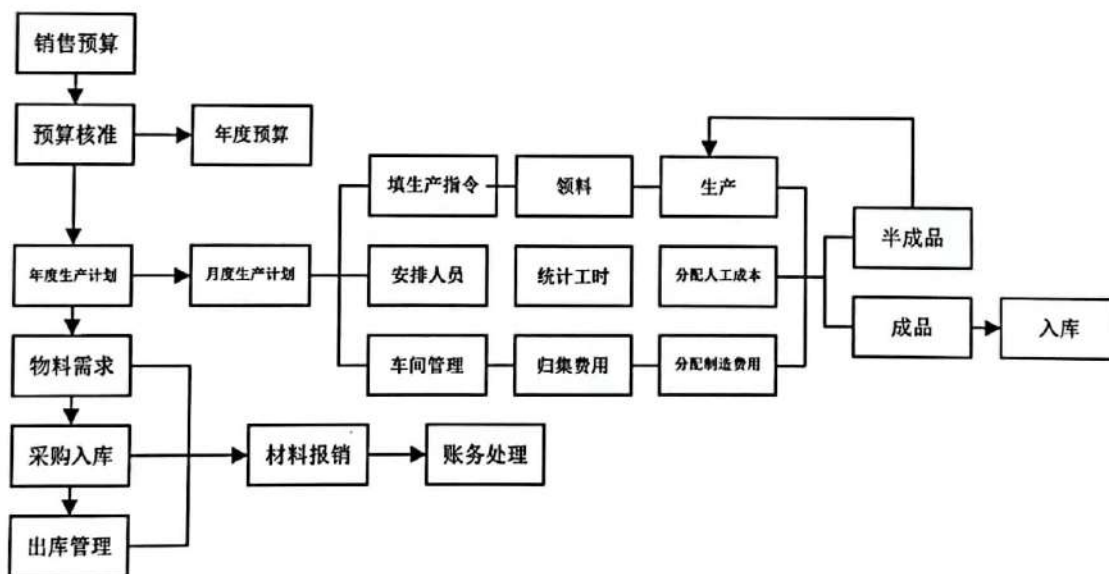
- 1、 物料使用部门提交物料需求计划、请购单、固定资产采购申请单等，采购申请单应按授权审批程序得到批准；
- 2、 供应部按需求制订采购计划；
- 3、 供应部按程序询价、比价后考察、审核确定供应商，签订合同；
- 4、 根据合同约定支付货款、安排供应商发货；

5、收到货物由质量部、物料仓库验收合格入库；固定资产经技改（设备）部门，必要时会同相关部门验收合格使用；

6、收到发票核对无误后，供应部填制付款申请单及相关报销单按公司的审批权限办理报销和付款。

辅助材料、包装材料、修理用备品备件、燃料，以及为建造固定资存货与生产成本内部控制制

为了加强对公司库存物资与生产环节的内部控制，保证库存物资入库、存储保管和领料出库业务的规范有序，防范存货业务中的差错和舞弊，保护存货的安全、完整，根据《内部会计控制规范——基本规范》，结合本公司的实际情况，制定本制度。本制度所称库存物资是指本公司持有的将在生产经营或提供劳务过程中消耗的各种物资，包括原料及主要材料、产等各项工程而储备的各种材料。公司的存货业务流程如下：



存货控制程序简要说明：

- 1、根据生产计划编制物料需要计划，经过审核批准后，提交采购部进行采购；
- 2、货物到达后由质量部、物料部进行验收，验收合格后入库；

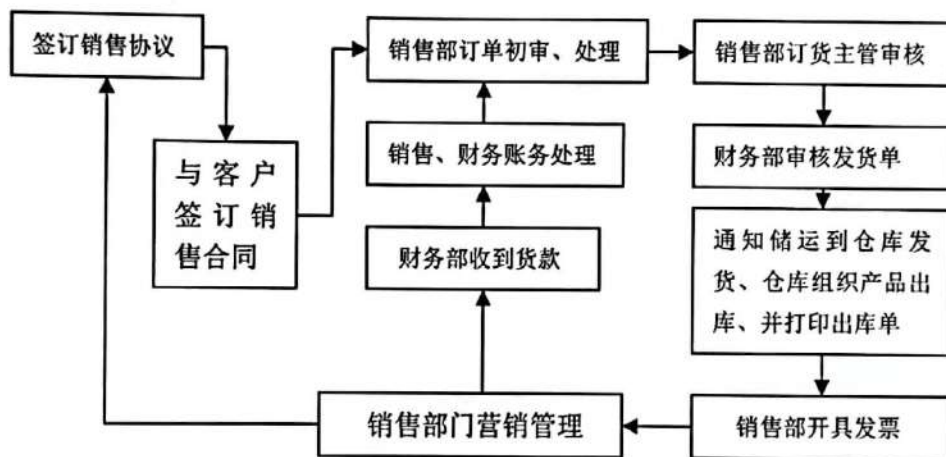
3、存货入库后，生产部根据生产计划向物料部提出领料申请，并按照规定程序进行存货的出库业务；

4、生产部根据生产计划做好每个品种、每道工序的人员安排，并记录工时；

5、财务部门根据仓库所耗用材料和产出的半成品、产成品，工时考核表、各车间生产统计表等原始资料月末进行成本核算。

销售与收款内部控制制度

为了加强对本公司销售与收款环节的内部控制，防范销售与收款过程中的差错与舞弊，制定本内部控制制度。本制度所称销售与收款是指公司在销售商品、提供劳务以及由此产生的款项收取业务活动，包括接受客户订单、核准客户信用、签订销售合同、发运商品、开具发票并收取相关款项等一系列行为。



销售与收款控制程序简要说明：

1、销售部门（业务员）与客户签订经销协议。由大区经理核定信用额度和信用期限，报全国经理、营销副总批准。

2、销售部门（业务员）根据业务需要与客户签订销售合同。

3、营销部订货员对销售合同进行初审并录入销售订单、销售合同转给订货主管（销售部主任）审核。

4、营销部结算会计审核发货申请单传订货员复审后，录入调拨单，并传财务部审核。

- 5、营销部发货员根据审核后的调拨单单通知发货员发货。
- 6、发货员通知仓库管理员，仓库管理员根据发货单组织产品出库、填写产品批号，生成出库单并打印出库单。
- 7、物流运输公司根据发货通知单将货物发运至相应客户。
- 8、营销部根据订单（合同）、出库单及开票申请开具发票，并邮寄给客户。
- 9、营销部结算会计、财务销售会计根据出库单、发票进行账务处理，登记应收账款。
- 10、销售部门根据销售合同、发票及客户的收货证明，向客户收取货款。
- 11、开户银行将收款通知单转财务部，客户单位直接开具承兑汇票，支票、汇票邮寄给公司营销服务部，营销服务部将票据转财务部收取货款，营销、财务部进行账务处理，冲销客户应收账款。

对监督检查过程中发现的内部控制中的薄弱环节，应要求被检查单位纠正和完善，发现重大问题应写出书面检查报告，向有关领导和部门汇报，以便及时采取措施，加以纠正和完善。（3）结合相关市场需求、你公司酒类产品生产及销售情况、1000吨/年白酒生产线扩建技改工程项目进展及预计收益等，说明将白酒生产和销售作为新的增长点的可行性。

公司回复：①、政策支持优势：为落实湖南省委省政府“振兴湘酒”的战略部署和2020年度为加快建设湘西州白酒百亿产业，做大做强湘西白酒产业链，推动白酒产业高质量发展，州委州政府提出了《关于实施产业发展三年行动计划的意见》、《关于支持10大重点产业发展若干政策》的决策部署，出台了一系列优扶政策。为重点落实州委、州政府重大决策，公司以振兴湘酒为契机，从而推进1000吨/年白酒生产线技改工程的实施。②、地理资源优势：湘西是一块古老而神秘的土地，原吉首大学副校长张永康教授通过长期的实践，根据当地的环境，

提出了“微生物发酵带、土壤中的富含硒带、植物群落里的亚麻酸带”湘西“三带”理论，正是这“三带”造就了湘西独特的生态优势资源。湖南为民酒业地处“三带”中心，这里有最适宜的酿酒气候，这里有最优质的酿酒窖壤，这里有最具原生性的酿酒环境，这里有最优质的水源。1000吨白酒生产线扩建技改工程的实施，凭借这一得天独厚的地理资源优势，不仅可使公司进一步提质增量，而且能壮大湘西白酒产业。同时随着人们生活水平的不断提高，消费水平提升和消费结构升级仍将持续，白酒行业仍具有持续增长的空间，和白酒新国标的实施在一定程度上可促使白酒行业告别无序竞争，实现有序健康发展，白酒企业的分化态势也将继续。为民酒业作为传承湘西独特酿酒传统的白酒生产企业，具有固定的消费人群，通过品质提升、市场细分、产品创新和品牌培育等手段，后续能更好的满足大众市场的消费需求，1000吨/年白酒生产线扩建技改项目的实施，将推动产品结构的转型与升级。③、自身基础优势：湖南为民酒业发端于“酒鬼之父”王锡炳，并一脉相承，采用湘西传统白酒酿造工艺，精选上等原料，依靠现代生物工艺汲取秀美福地吉首雅溪山泉，精心纯粮酿造。公司的主要生产兼香型白酒，其中“卫民牌芡实酒”是利用我公司中药提取再生资源芡实酿造而成，实现了资源的综合利用，卫民牌白酒投入市场以来，深受广大消费者的喜爱，产品行销全国各地。

公司1000吨生产线项目已于2020年4月开工建设，第一期200个窖池建设完工并投入使用，通过了州、市科工信局、财政局的验收；年产600吨大曲制曲生产线已经建设完成并投产使用；新增200吨储酒罐2个；完成大曲制曲生产线小改小革，有效提高了产能；白酒生产配套设备已安装使用，新增晾糟机2台、甑酒设备2套、行车2台、大曲磨粉机1台、大曲粉碎机1台、燃油锅炉1台、

天然气锅炉 1 台等均已投入使用，完成相应的水、电、汽配套设施及酿酒车间循环水、管沟网改造等一系列配套设施。随着 1000 吨/年白酒生产线扩建技改项目一期工程的完工投产，产能效益突显，基酒生产有望达超 600 吨。而 1000 吨/年白酒生产线扩建技改工程项目的实施完成，可实现年产白酒基酒 1000 吨，年销售收入可实现 6000 万元，年纯利润 1000 万元，上交税金 2000 万元，带动公司及上下游产业发展和增加公司及地区人员就业近千余人，各项经济技术指标均超过行业基准，生态效益、经济效益、社会效益显著。

2、关于应收账款

你公司应收账款期末余额 112,116,131.91 元，较期初增长 20.35%，其中账龄 1 年以内的应收账款期末余额 74,799,492.24 元，占 2021 年营业收入的 67.42%；1 年以上的应收账款期末余额 37,316,639.67 元，占应收账款期末余额的 33.28%；本期实际核销 1,073,155.44 元，根据公司披露的重要应收账款核销情况表，单项核销金额均未超过 2 万元。年报显示，你公司除以单项为基础计量预期信用损失的应收账款外，其他按照账龄组合计提坏账准备，1 年以内计提 5%，1 至 2 年计提 10%，2 至 3 年计提 15%，3 至 4 年计提 30%，4 至 5 年计提 50%，5 年以上计提 100%。

请你公司：

(1) 说明主要欠款方的交易及回款情况，包括不限于交易发生时间、交易内容、信用政策、超过 1 年未能回款的原因（如适用）、交易对方信用状况及判断依据等；

公司回复：公司 2021 年前五大应收款交易及回款情况分析

客户名称	期初余额	本期发出	本期回款	期末余额	超过一年账龄应收款	交易品种

江西康成药业有限公司	14,648,979.53	21,198,671.50	11,643,700.10	24,203,950.93	3,005,279.43	100s 妇炎康、72s 妇炎康、肠康片 24s、30s、黄柏、丹参、吴茱萸、厚朴、白术等
河北博帆医药有限责任公司	13,169,053.6	19,033,842.00	14,620,000.00	17,582,895.60	0	100s 妇炎康、108s 薄膜衣妇炎康
江西广力药业有限公司	6,773,827.75	13,647,425.00	11,308,543.50	9,112,709.35	0	夏枯球、石菖蒲、黄柏等
江西草根中药材有限公司	6,819,732.46	12,926,895.00	11,197,695.00	8,548,932.46	0	续断、厚朴、吴茱萸等
江西信德医药有限公司	5,477,217.55	11,511,980.00	11,136,781.35	5,852,416.20	0	丹参、杜仲、吴茱萸、百合等
合计	46,888,810.89			70,422,926.14		

公司前五大客户长期合作，应收款账龄基本控制在一年内，因康成公司既是公司客户又是供应商，彼此合作多年讲诚信守诺，公司对其应收款账期控制上略宽松。

(2) 结合业务开展情况、主要客户及信用政策变动、同行业可比公司情况等，说明营业收入与应收账款反向变动的原因，是否存在放宽信用期以增加销售收入的情形；

公司回复：公司 2021 年营业收入 110,940,007.90 元较 2020 年的 131,032,883.13 元减少 20,092,875.23 元，下降 15.33%。2021 年年末应收账款余额 112,116,131.91 元，较年初的 93,159,714.83 元增加 18,956,417.08 元，增长 20.35%。营业收入和应收账款呈反方向增长，在公司可控范围内是有为巩固市场稳定客户放宽信用期。但是也是建立在长期合作彼此守信的基础上，公司产品品质优价廉、诚信度高、货源充足也是客户优先选择对象。

(3) 结合公司业务模式、主要客户及结算周期等，说明应收账款账龄长、回款慢的原因，账龄结构及坏账计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异，信用减值损失计提是否充分；

公司回复：公司部分客户账龄长、回款慢和公司人事变动、应收款管理不到位有关，因时间久远有部分款项因客户原因可能有无法收回风险，采取法律措施成本偏高，金额较大的下发了催收函，有些赢了官司但至今收不回款，公司会根据实际进行坏账损失处理，做到账销案存。

同行业（证券代码：430017 的星昊医药、证券代码：430359 的同济医药）应收账款坏账准备计提比例区间为：1年以内0-10%、1-2年10-30%、2-3年30-50%、3-5年50-80%、5年以上100%；我公司1年以内5%、1-2年15%、2-3年30%、3-5年50%、5年以上100%，基本上符合行业普遍坏账计提比例水平。作为药品、药材为主的生产企业，面对的客户大多是医药公司，与大多数的销售收款政策相同，同时公司对于5年以上应收账款100%计提了坏账准备，计提是充分的。

同行业账龄组合计提预计信用损失的应收账款

星昊医药		湘泉药业		同济医药	
账龄	计提比例%	账龄	计提比例%	账龄	计提比例%
0-6月	1.00	1年以内	5.00	0-6月	1.00
7-12月	5.00			6-12月	5.00
1-2年	10.00	1-2年	10.00	1-2年	10.00
2-3年	20.00	2-3年	15.00	2-3年	30.00
3-4年	50.00	3-4年	30.00	3-4年	50.00
4-5年	80.00	4-5年	50.00	4-5年	80.00
5年以上	100.00	5年以上	100.00	5年以上	100.00

(4) 说明本期销售收入与期末应收账款对应的客户数量，销售收入与应收账款余额低于10万的客户数量以及对应的累计销售金额及未回款比例。你公司是否存在大量小而散的客户，在销售发生时，公司是否对客户履约能力进行了必要的判断和评估，应收账款管理相关内部控制及有效性，是否涉及销售、应收款项管理相关的内控缺陷。

公司回复：公司2021年销售收入11,094.00万元，客户412家。期末应收款

11,211.61 万元,由 380 家客户构成,其中应收款低于 10 万的客户 295 家,较半年报的 289 家增加 6 家,主要是州内诊所发生的量较小的业务。公司批零兼营存在量小而散的客户。公司有完整的销售、应收款内控制,只是执行力度欠缺,公司也意识到这方面的不足在进一步完善中。

3、关于偿债能力

你公司 2021 年末货币资金余额 16,229,668.20 元,同比下降 40.77%,短期借款 102,431,986.25 元。请你公司结合货币资金储备、营运资金周转情况、借款期限及金额、期后还款及续贷情况、融资安排及能力等,说明是否存在偿债风险,已采取或拟采取的应对措施。

公司回复:我公司年报流动比率为 1.77,资产负债率 44.17%,与同行业相比有着较好的偿债能力。公司短期借款 10,243.20 万元,共 7 笔,都是存量贷款,到期进行续贷,最大的一笔贷款 1,780 万元,货币资金金额大于单笔贷款金额,从事后经营情况来看,并未发生流动性风险,贷款全部归还并再贷。收款、付款按公司经营正常进行。

4、关于存货

你公司 2021 年末存货余额 142,951,051.48 元,占总资产的 40.83%,是 2021 年营业收入的 1.29 倍。其中,库存商品 35,664,335.94 元,累计计提存货跌价准备 10,174,001.29 元,本期计提 1,248,115.20 元,其他项目未计提存货跌价准备。

请你公司结合存货类型、具体构成、库龄、质保期、对应产品销售价格及市场供求变动情况等,列示存货跌价测算过程,说明营业收入和综合毛利率均下滑的情况下,存货跌价准备计提是否充分。

公司回复:

① 2021 年存货-产成品跌价测试表（未到期）

存货名称	未过期数量	成本 单价	未过期成本 金额	估计的销售费 用和相关税费	最近一月 销售单价	可变现净值	补提减值	原账面已计 提	应补提
妇炎康	797,685.00	2.7	2155034.76	212885.83	2.9	2099699.82	55331.95	93840.43	-38505.48
贵妃舒妇炎康	155890	2.76	429955.91	43745.28	3.05	431461.13	0	9211.72	-9211.72
108s 薄衣妇炎康	104558	3.62	378390.93	50212.28	5.22	495215.38	0	0	0
48s 薄衣妇炎康	550	2.1	1156.57	147.86	2.92	1458.34	0	916.5	-916.5
48s 妇炎康	182920	2.04	373282.22	42354.81	2.52	417746.88	0	0	0
144S 糖衣妇炎康 160 盒/件	241340	4.67	1127784.32	109111.86	4.91	1076173.75	51610.57	1009.9	50600.67
144S 薄膜衣妇炎康 160 盒/件	3834	4.72	18084.29	1764.42	5	17402.57	681.72	4036.59	-3354.87
小儿感冒颗粒	42500	4.68	198714.28	11897.58	3.04	117346.21	81368.07	107474.71	-26106.63
30s 肠康片	5	3.15	15.74	2.04	4.42	20.09	0	0	0
陈香露百露	38040	3.54	134483.19	18903.45	5.4	186445.34	0	62380.11	-62380.11
24S 肠康片(500 盒/件)	57714	1.95	112769.55	16455.83	3.1	162304.35	0	0	0
96s 薄膜衣妇炎康	96590	3.26	315296.61	44064.67	4.96	434611.23	0	0	0
72S 薄膜衣妇炎康 (OTC)	600238	2.54	1524610.62	211340.96	3.82	2084462.63	0	0	0
96S 薄衣妇炎康 (OTC) 240 盒	379192	3.16	1199151.33	206968.77	5.93	2041339.6	0	0	0
108S 糖衣片妇炎康 240 盒/件	0	0	0	0	0	0	0	10414.14	-10414.14
144S 薄膜衣(和家颐)	90967	4.91	446835.88	41863.41	5	412900.21	33935.67	3933.09	30002.58
120 薄膜衣(杰娜) 120 盒/件	27220	3.71	100997.68	14302.71	5.71	141068.09	0	0	0
合计	2,819,243.00		8516563.89	1026021.76		9978617.51	222930.99	293217.2	-70286.21

② 2021 年存货-产成品跌价测试（过期）

存货名称	单价	2021 年 12.31		截止 2020.12 月合计		截止 2021.12 月合计		2021.12 新增		2021 年处置	
		账面数	账面金额	过期数量	过期金额	过期数量	过期金额	过期数量	过期金额	过期数量	过期金额
妇炎康	2.7	6410732.0	17319305.6	5612608.0	14764388.9	5613047.0	15164270.	439.00	399881.9		
		0	4	0	7	0	88		1		
综合利用率	36.73 %										
妇炎康调整				5612608.0	9341428.90	5613047.0	9594434.1	439.00	253005.2		
				0		0	8		8		
144S 糖衣妇炎	4.67	241340.00	1127784.32	117570.00	542502.68					120024.00	560872.12

(500 盒/件)											
96s 薄 膜衣妇 炎康 (200 盒/件)	0			420.00	1419.30					37680.00	127331.44
16s 肠 康 (OTC) 500 盒/ 件	1.45	26928.00	38932.66			26928.00	38932.66				
30s 肠 康 (OTC) 500 盒/ 件											
72s 薄 膜衣妇 炎康 (OTC)	2.54	673338.00	1710285.36			73100.00	185674.74	73100.0 0	185674.7 4		
96s 薄 膜衣妇 炎康 (OTC)	3.16	384740.00	1216696.25			5548.00	17544.92	5548.00	17544.92		
144s 薄 膜衣 (和家 颐)	4.91	90967.00	446835.88								
120 薄 膜衣 (杰 娜) 120 盒/件	3.71	27220.00	100997.68								
合计		8591107. 00	24037470. 88	6839446. 00	13020977. 01	5771864. 00	9951070. 30	81220. 00	462941. 03	1441357. 00	4388308. 13
注：(1) 公司对于 100s 妇炎康片中的有效中药成分的回收利用是否合规在企业新三板申报时已与券商和律师查询国家药品管理规定，对是否合规已进行过判断，是符合规定的。(2) 上期才开始对 100s 妇炎康片中的有效中药成分进行回收利用，后续会不断处理掉前几年积压的过期产品，主要系 GMP 工程上期才投入生产，预计后期会陆续处理掉。											

公司的存货跌价测试范围基本包括了公司所有存货，可变现价值、预计费用

合理，计算公式正确，测试方法符合《企业会计准则》规定。另公司考虑到市场行情波动对公司存货可变现净值有一定影响，公司对库存数量较多、金额较大单价较高的存货在做单个存货测试时均结合该存货最近 3 个月的采购、销售均价进行测算，尽可能的规避潜在风险。通过本期存货测试转回了部分已出售库存商品计提的跌价准备金 966,572.94 元，而库存商品妇炎康因到有效期转销 4,388,308.13 元，新增存货跌价准备 1,248,115.20 元。

公司 2021 年营业收入 11,094 万元，较上年的 13,103.29 万元减少 2,009.29 元下降 15.33%，其中肠康片的销售下降减少 1,096.05 万元、妇炎康系列减少 187.83 万元。药品销售下降的主要原因是因为上年销售模式由原来终端控销高价发出商品市场尚未消化完，报告期内因肠康片的主要原料价格下降，同行竞争压力大导致今年发出受影响。中药材销售同比减少 903.95 万元主要是受市场大环境影响，行情普涨，药材价格升多降少几乎贯穿全年，整个药材市场也在历经数年的低迷走出新高，公司经营部分药材价格上涨、客户订单减少。再则网络信息的发达，产地、价格都比较透明，很多药商都是产地采购，导致公司的地域优势受影响，到地药材采购同比减少 1,359.14 万元，下降 17.79%。2021 年综合毛利率 28.34%，较去年同期的 34.32%下降 5.98%，主要原因是原料成本上涨、人工成本及运输成本上涨导致。

5、关于预付账款和个人供应商

你公司 2021 年末预付账款余额为 11,219,139.29 元，较期初增长 17.73%，其中账龄超过 1 年的预付账款余额为 7,277,244.73 元，占比 64.68%。按预付对象归集的期末余额第一名为江西康成药业有限公司（以下简称“江西康成”），预付账款余额为 9,144,836.56，占比 81.51%，你公司对其江西康成尚存在应收账

款 24,203,950.93 元。本期未对预付账款计提坏账准备。你公司 2021 年前五大供应商均为自然人，采购金额合计 36,250,325.00 元，年度采购占比 42.00%。你公司在 2020 年问询函回复中载明，2020 年个人供应商采购金额占比 60.45%，个人供应商与公司发生业务，有合同、协议的按约定结算方式付款，零星收购没有合同、协议的则采取月结、转账支付结算；同时你公司有一套完整的采购业务流程及相应的内控管理制度，该制度并不会因为业务对象不同而有所改变。

请你公司：

(1) 结合业务开展情况、采购模式、结算方式等，说明预付账款本期增幅较大、存在长账龄预付款的原因，与你公司业绩变动是否相匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司回复：公司 2021 年末预付款 11,219,139.29 元，较年初的 9,529,323.42 元增加 1,689,815.87 元，增长 17.73%。账龄主要集中在 2 年内，与和业务的开展、采购模式和结算方式有变化均有关系，主要是由改扩建工程没有结算预付工程款、扩建采购设备预付款、2022 年一季度生产原料包材预付款等构成。以上生产方面的采购预付款主要集中在年底与 2021 年的公司业绩不相匹配，但是关系 2022 年公司首季开门红的计划。因每个公司有自己的公司文化、管理模式和经营特性具有不可复制性，公司也是本着靠大靠强的想法对客户和供应商有一定的依赖，和同行业比预付款占比可能较大。而且公司 2022 年也改变思路，在提高质量降底采购成本提升产品销售价格的基础上力求引进更好的合作客户和供应商。

(2) 说明对江西康城同时存在大额应收及预付款项的原因，对应的具体交易背景及商业合理性；结合预付对象资信情况，说明未对预付款项计提减值的原因及合理性；

公司回复：截止 2021 年末预付江西康成货款余额为 9,144,836.56 元，较年初的 8,078,760.24 元增加 1,066,076.32 元，主要是 2021 年的采购规模受销售下滑及库存存货充足影响有所控制，江西康成公司的采购由 2020 年的 1,484.08 万元降至 2021 年的 337.56 万元，减少 1,146.52 万元下降 77.25%。2021 年末公司对其江西康成尚存在应收账款 24,203,950.93 元，较年初的 14,648,979.53 元增加 9,554,971.40 元，主要是全年发出 22,114,825.00 元，回款 12,559,853.60 元，回款率才 34.16%。考虑到该公司与全国 150 多家医药生产企业、300 多家医药公司、5000 多家终端客户建立了业务关系。是公司主要的供应商和客户，有很好的资源优势公司需要借助，且从业务范围来看，本公司与江西康成存在较强关联性和互补性，相互合作能实现资源整合、优势互补，而积累下来的预付款也只能逐年消化。从互惠互利、双赢发展的角度来说，二者业务合作存在一定的必要性和商业合理性。

江西康成作为公司最大的客户和供应商，两家公司合作多年，有着良好的合作关系，未出现不讲诚信、不能履约的情况。公司的预付款账龄基本控制在 1-2 年内，而且该公司综合履约能力较强。根据我公司 2022 年 2000 万元/1000 吨原材料采购计划，公司自有基地并不能满足公司需求（由于受地理位置、气候、土壤等因素影响）60%的原材料需要外购，若要降低采购成本、提高竞争优势，必须借助江西康成强大的中药材供求网络平台，因而 2022 年公司和江西康成签订了 1341 万元的年度采购合同，考虑到彼此合作还要延续下去，故此没有计提减值。

(3) 请你公司详细说明向个人供应商采购的具体流程、相关内控制度及实际执行情况；说明是否存在通过个人卡收款或现金交易情况，如有，请列示相关

交易金额及占比，说明是否制定相关内控管理制度，是否涉嫌控股股东、实际控制人及其关联方资金占用等其他违规情形。

公司回复：根据公司采购与付款内部控制制度基本流程：物料需求计划、请购单→采购计划→采购合同、订单→入库、验收、开票→结算。公司 2021 年因临时急需原料曾经有向个人采购转账结算个例，但无现金交易。日常基本也是按照以上流程操作。今后公司也一定按照内控制度要求规范操作。公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方资金占用等违规情形。

6、关于其他应付款

你公司账龄超过 1 年的其他应付款中，含倪建平未领取的股东分红款 23,697.85 元。请你说明倪建平持有你公司股权的时间及比例，分红款的形成时间，股东未及时领取的原因，及其股东义务履行情况。

公司回复：倪建平是湘西自治州百药园投资管理公司（湘泉药业的股东之一）股东之一，百药园公司注册成立时便持有百药园公司 150 万股，占百药园投资管理公司总股本 600 万的 25%，该股东长期居住在加拿大，和公司联系较少，百药园投资管理公司平时都是由其他几位股东管理履职。股东倪建平尚未领取的分红款均发生于 2016 年之前（2016 年之前倪建平百药园公司的分红款挂在湘泉药业的往来账其他应付款账-倪建平）。

7、关于长期应付款

2021 年末，你公司长期应付款为 4,192,280.00 元，附注显示系财政局项目扶持基金，较上年末未发生变动。请你公司说明上述扶持基金具体内容、性质及对应政策，说明在长期应付款中核算是否符合会计准则的规定。

公司回复：我公司截止 2021 年末，账面长期应付款 4,192,280.00 元，系公

司 2006 年根据《湘西自治州农业综合开发办公室关于州本级 2006 年度农业综合开发重点产业化经营项目计划的批复》(州农综【2006】30 号文件),向湘西土家族苗族自治州财政局办理的有偿抵押贷款叁佰叁拾柒万元 (337.00 万元),用于扶持公司 2500 吨/年中药饮片加工生产线的改建项目及 10000 亩药材基地建设项目。贷款期限三年,月费用利率 2‰。

该笔借款到期后因公司正处于扩建发展上升阶段,资金周转较为困难,在公司申请且州政府等部门的大力支持下于 2013 年重新和湘西土家族苗族自治州财政局签订农业综合开发财政有偿资金放贷合同、农业综合开发财政有偿资金抵押合同,公司用自有房产(产权证编号:吉房权证镇字第 713003439 号,房产面积 5038.58 平方米,评估价 400 万元)向财政抵押贷款叁佰叁拾柒万元(337.00 万元),期限 10 年(2013 年 5 月-2023 年 5 月),另 82.228 万元(4,192,880.00 元-3,370,000.00 元)系公司应付尚未支付的占用费。

湖南湘泉药业股份有限公司

2022 年 6 月 24 日

