

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

关于昆明龙津药业股份有限公司 2022 年年报问询函的回复

众环专字（2022）1610110 号

昆明龙津药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 4 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部发来的《关于对昆明龙津药业股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函[2023]第 52 号），对问询函关注的问题逐个进行认真核查，现回复如下：

一、2022 年度，你公司实现营业收入 1.23 亿元，同比下降 82.50%；2020 年至 2022 年，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别为-0.03 亿元、-0.10 亿元、-0.57 亿元，连续三年为负。

1、请你公司结合行业发展情况、公司主营业务发展情况、主要产品或服务的核心竞争力、毛利率变化情况以及债务情况等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，是否触及本所《股票上市规则（2023 年修订）》第 9.8.1 条第（七）款规定的其他风险警示情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司自 1996 年成立以来，一直从事现代中成药及高端化学仿制药的研发、生产与销售，并致力于供应疗效确切、质量可控、消费者可负担的药品，成为以创新引领、研发驱动的慢病整体解决方案提供者。截至目前，公司不存在影响持续经营能力的违法违规行为，董事会、监事会和管理层勤勉履职，且并未获悉任何有关终止经营的计划，公司财务报告基于持续经营假设编制；董事会和管理层根据行业发展情况，围绕公司发展战略，为增强公司核心竞争力适时调整经营计划。

随着社会经济的发展，国民生活方式的变化，人口老龄化、城镇化进程的加速以及人民健康意识的提高，医药卫生支出稳步增加，将持续惠及医药行业的创新发展。新一轮医药卫生政策改革和“健康中国”战略实施以来，我国基本医疗卫生制度加快健全，医疗卫生服务的公平性及可及性持续改善，药品注册和质量管

理政策要求不断完善提升，并加快推进医疗、医保、医药联动改革，尤其是随着医保支付、集中带量采购和合理用药政策的推行，医药行业传统格局逐步被打破，各细分行业迎来新的机遇和挑战，伴随复杂严峻的经济和市场环境，医药制造业在政策和市场双重压力中前行。

根据中国医药企业管理协会《2022年医药工业经济运行情况》，2022年规模以上医药工业企业中，亏损企业占到20.1%，亏损面较上年增长1.2个百分点，亏损额同比增长18.5%。

2022年度公司的主要经营业务收入来自于母公司，虽然合并报表净利润亏损，但母公司2022年度经营现金流量净额为457.50万元，生产经营活动产生的经营现金流入足以弥补生产经营活动的经营现金流出。公司管理层已经为2023年制定了明确的业务目标并争取实现。截至2023年一季度末，公司不存在有息负债，不存在重大债务风险，资产负债率低于20%，流动性稳健，为公司适当发展新业务提供了有利条件，公司将加大新业务拓展力度，适时并购符合公司发展战略的新业务、新标的，同时关注生物医药及大健康领域的投资机会。

公司坚持以产品研发为根本驱动，持续投入新产品研发，以研发探寻业务增长第二曲线，助推现有产品销售。在2022年，公司研发投入达到2,877.56万元，同比增长15.33%，新取得产品相关的发明专利授权3件，申请发明专利1件；治疗脑卒中的化学1类创新药及3个高端化学药品获批开展临床试验。2023年，公司继续蓄力研发和产品（业务）培育，在研高端化学药品也将迎来首轮收获期，预计将有3个药品获得生产批件，力争到2024年有4-5个药品获得生产批件，公司产品结构单一现状有望改善。但药品研发的高风险、长周期特征，为公司短期经营业绩带来不利影响，近期公司将以药品上市许可持有人变更方式引进新的药品批件，截至目前已引进代谢疾病治疗型中成药七味糖脉舒胶囊，预计第三季度还将新增引进1种代谢疾病治疗型化学药。

2022年公司已取得药品受托生产资质，口服固体制剂车间通过GMP符合性检查，匠心制造的核心优势继续传承，基于成熟的智能制造、质量管理体系和控股子公司受托生产经验，2023年公司将充分发挥智能工厂优势，优化质量管理体系，争取承接外部CMO业务，为公司带来新的业绩增长点。

公司药品销售坚持以临床价值为导向、以学术推广为核心,销售渠道已覆盖全国千余家医疗机构,但药品集中带量采购也已全国性制度化、常态化开展,中成药集中带量采购的影响自2022年5月陆续执行之后,公司产品价格体系发生变化,实际执行采购量也低于预期,非集采省份价格联动预期强烈,市场可利用资源下降幅度增大,业务推广、学术和服务活动难以落地,综合导致核心产品注射用灯盏花素毛利率减少至82.67%,较上年减少5.27个百分点。公司已加大市场开发和学术推广力度,制定差异化销售策略,并加快已上市产品的质量保障和上市后研究,为扩大产品准入范围和药品可及性奠定基础,努力延长产品生命周期。2023年第一季度,公司核心产品注射用灯盏花素销量较2022年第四季度增长超过38%,销售收入增长超过17%。

综上,公司持续经营能力不存在重大不确定性,不存在触及《股票上市规则(2023年修订)》第9.8.1条第(七)款规定的其他风险警示情形。

会计师回复:

关于上述事项,我们主要执行了以下核查程序:

(1) 在实施风险评估程序时,考虑是否存在导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况,并在整个审计过程中保持警觉;

(2) 评价管理层对被审计单位持续经营能力的评估;对于盈利预测表,评估基础数据的恰当性,以及增长率和利润率的可实现性;确定销售预测的可靠性;

(3) 评估财务报表是否已充分披露与可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况有关的重大不确定性;

(4) 与治理层就识别出的可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况进行沟通,除非治理层全部成员参与管理被审计单位。

经核查,我们认为企业未来12个月的持续经营能力不存在重大不确定性。

2、2022年度,你公司营业收入同比下降82.50%,归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)同比下降1,914.07%,扣非后净利润同比下降456.49%,经营活动产生的现金流量净额同比增长2.44%。请你公司结合销售及

收款模式、采购及付款模式等情况说明报告期内营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额变化不一致的原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

公司产品销售坚持以临床价值为导向、以学术推广为核心,采取“深度分销运营服务+专业化学术推广”的模式,销售渠道已覆盖全国数千家医疗机构。公司销售及收款模式根据销售事业部及准入客服部对客户的授信情况,主要涉及现款现货、赊销及担保发货;公司执行“以销定产、以产定购”的生产模式,根据年度生产物资采购计划在经QA审计的《合格供应商清单》中选择采购商执行采购,原材料等重要物质采购,由公司相关部门验收合格后,将验收合格产品相关资料移交财务并按合同履行条件执行付款程序;销售及收款模式、采购及付款模式与同比期间一致。

报告期内营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额变化明细如下:

单位:万元

项目	2022年	2021年	本年较上年变动金额	本年较上年变动比率
营业收入	12,296.55	70,251.87	-57,955.32	-82.50%
归属于上市公司股东的净利润	-5,611.65	309.34	-5,920.99	-1,914.07%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-5,734.40	-1,030.45	-4,703.95	-456.49%
经营活动产生的现金流量净额	-1,444.31	-1,480.42	36.11	2.44%

具体变动情况说明:

(1) 2022年度实现营业收入12,296.55万元,较2021年度营业收入70,251.87万元减少57,955.32万元,降幅82.50%的主要原因如下:

1) 公司于2021年10月转让了子公司云南龙津药业销售有限公司的股权,本期公司不再经营药品批发业务,2021年1-10月云南龙津药业销售公司药品批发业务收入48,360.82万元。

2) 受医保支付限制、医院处方限制及中成药省际联盟集中带量采购等政策

和市场环境变动等不利因素持续影响, 2022年5月起各省份陆续执行中成药省际联盟集中带量采购中标价, 公司产品集中带量采购的中标价在原价格的基础上降幅约67%, 实际执行采购量也低于预期, 非集采省份价格联动预期强烈, 公司主要产品在全部省份销量同比下降。导致本期母公司灯盏花注射剂销售收入较2021年度减少9,782.36万元。

(2) 2022年度归属于上市公司股东净利润-5,611.65万元, 较2021年净利润309.34万元减少5,920.99万元, 降幅1,914.07%。主要原因如下:

1) 营业收入下降的影响

受医保支付限制、医院处方限制及中成药省际联盟集中带量采购等政策和市场环境变动等不利因素持续影响, 2022年5月起各省份陆续执行中成药省际联盟集中带量采购中标价, 公司产品集中带量采购的中标价在原价格的基础上降幅约67%, 实际执行采购量也低于预期, 非集采省份价格联动预期强烈, 公司主要产品在全部省份销量同比下降。导致本期母公司灯盏花注射剂销售收入较2021年度减少9,782.36万元。

2) 资产减值损失及信用减值损失的影响

资产减值损失2022年度较2021年度增加2,812.72万元, 信用减值损失2022年度较2021年度减少951.03万元, 具体变动明细如下:

单位: 万元

项目	2022年度	2021年度	本年较上年变动金额
存货跌价损失	1,341.91	151.09	1,190.81
长期股权投资减值损失	1,083.83	8.15	1,075.68
固定资产减值损失	-	33.95	-33.95
商誉减值损失	189.66	15.61	174.05
开发支出减值损失	406.14	-	406.14
信用减值损失	46.51	997.55	-951.03
合计	3,068.05	1,206.35	1,861.70

资产减值损失2022年度较2021年度增加主要为存货跌价损失、长期股权投资减值、商誉减值损失及开发支出减值损失计提, 计提情况如下:

①本期计提存货跌价损失1,341.91万元, 主要为云南牧亚农业科技有限公

司(以下简称“牧亚农业”)工业大麻花叶减值1,254.18万元,计提原因为:

工业大麻花叶属初级农产品,没有明确的有效期,但因该产品销售模式为:先与客户签订销售合同再种植销售,销售对象受行政许可加工证限制、国际贸易市场壁垒和其他国政策优势等导致牧亚农业主要客户连续停产,在手订单无法执行,同时因产品的特殊性,销售流程和客户端需经全程监管,不得随意向其他客户销售的影响,本期对牧亚农业的存货计提存货跌价准备。

②本期对联营企业云镶(上海)网络科技有限公司(以下简称“上海云镶”)的长期股权投资计提资产减值损失1,083.83万元。主要原因为上海云镶持续亏损,且产品上市后销售不如预期。经上海加策资产评估有限公司评估并出具的评估报告(沪众评报字(2023)第0036号)显示,于评估基准日2022年12月31日,上海云镶评估价值为2,000万元,本公司按持股比例享有的净资产份额为600万元,计提减值1,083.83万元。

③本期计提收购牧亚农业形成的商誉减值损失189.66万元。根据会计准则要求管理层应当在每年年度终了进行减值测试。经北京亚超资产评估有限公司于2023年2月24日出具资产评估报告(北京亚超评报字(2023)第A014号),计提商誉减值准备189.66万元。

④本期计提开发支出减值损失406.14万元。面对日益增加的竞争使得管理层重新考虑对市场份额和有关产品的预计毛利等方面的假设。2022年12月31日公司自行开发的项目3、项目4及项目6在资产负债表中开发支出的余额为2,010.49万元。经北京亚超资产评估有限公司于2023年4月12日出具资产评估报告(北京亚超评报字(2023)第A088号)显示,于评估基准日2022年12月31日,评估开发支出可回收金额为1,604.35万元,计提开发支出406.14万元。

3) 楚雄州监察委员会扣押事项的影响

2022年12月30日,龙津药业收到楚雄州监察委员会《扣押通知书》(楚监扣[2022]8009号),龙津药业在受让云南三七科技灯盏花药业有限公司、云南三七科技灯盏花种植有限公司全部股权过程中,云南三七科技有限公司违反

《企业国有资产交易监督管理办法》第二十三条规定，与公司签订《产权交易补充合同》，造成国家利益损失 16,936,466 元人民币。根据《中华人民共和国监察法》第二十五条第一款之规定，楚雄州监察委员会决定依法对公司因签订《产权交易补充合同》获益的 12,297,504 元人民币予以扣押。期末，公司根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》确认相应金额的营业外支出。

综上所述，上述三类事项对 2022 年度归属于上市公司股东净利润影响金额累计为 5,540.35 万元。

(3) 2022 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 -5,734.40 万元，较 2021 年度 -1,030.45 万元减少 4,703.95 万元，扣非后净利润同比下降 456.49% 主要原因：

主要受营业收入下降及资产减值影响。营业收入下降影响上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约为 2,448.90 万元，具体详见上述“(2)-1) 营业收入下降的影响”；本期计提资产减值影响上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约为 1,861.70 万元，具体详见上述“(2)-2) 资产减值损失及信用减值损失的影响”。

综上所述，上述事项对 2022 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润累计为 4,310.60 万元。

(4) 2022 年度经营活动产生的现金流量净额 -1,444.31 万元，较 2021 年净额 -1,480.42 万增加 36.11 万元，增幅 2.44% 的主要原因如下：

2022 年度经营活动产生的现金流量净额 -1,444.31 万元，较 2021 年净额 -1,480.42 万增加 36.11 万元主要原因为：

1) 合并范围的变动导致；上期龙津药业销售公司 1-10 月的经营活动现金流量净额为 -3,487 万元。公司于 2021 年 10 月转让子公司云南龙津药业销售有限公司股权，本期无销售公司业务，此项经营活动现金净流出因素消失。

2) 公司研发支出现现金流量的影响：2021 年度研发支出经营活动现金流量净额是 -1,491 万元；本期研发支出经营活动现金流量净额 -1,901 万元。

3) 本期母公司营业收入下降导致 2022 年度经营活动现金流量净额 457.50 万元较 2021 年度母公司经营活动现金流量净额 3,497.58 万元减少了 3,040.08 万元。

综上所述, 2022 年度经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度经营活动产生的现金流量净额增幅 2.44% 合理。

会计师回复:

针对上述事项, 我们主要执行了以下核查程序:

- (1) 了解公司现金流量表编制方法, 获取并复核现金流量表的编制过程;
- (2) 对公司现金流量表进行分析性复核, 分析经营活动现金流入、流出主要构成项目的变动原因;
- (3) 检查公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的勾稽是否合理;
- (4) 向发行人管理层了解经营活动产生的现金流量金额与净利润之间差额出现较大波动的原因, 结合实际业务情况分析其变动的合理性;

经核查, 我们认为:

(1) 公司关于销售及收款模式、采购及付款模式等情况说明, 以及报告期内营业收入、净利润、扣非后净利润以及经营活动产生的现金流量净额变化的说明与我们在核查过程中了解的情况一致;

(2) 公司 2022 年度经营活动产生的现金流量金额与营业收入、净利润、扣非后净利润之间差额出现波动的原因合理。

3、分季度主要财务指标显示, 2022 年一季度至四季度, 你公司分别实现营业收入 0.48 亿元、0.31 亿元、0.25 亿元、0.20 亿元。请你公司按季度分别列示各项产品营业收入实现情况, 并说明各季度营业收入变化较大的原因。

公司回复:

- (1) 公司分季度各项产品营业收入明细表:

单位: 万元

产品类别	2022 年一季度	2022 年二季度	2022 年三季度	2022 年四季度
注射用灯盏花素 10mg	890.02	587.09	461.61	274.22
注射用灯盏花素 25mg	2,184.32	1,449.72	1,378.51	884.64
注射用灯盏花素 50mg	987.75	863.61	742.22	636.14
注射用降纤酶	15.46	123.77	36.87	46.09
工业大麻花叶	676.73	-	-163.62	-
其他	2.34	30.29	11.21	177.55
合计	4,756.62	3,054.49	2,466.81	2,018.64

各季度营业收入变化主要原因: 公司产品营业收入主要由母公司注射用灯盏花销售收入及子公司牧亚农业大麻花叶销售组成。

1) 母公司注射用灯盏花素季度营业收入变化原因:

注射用灯盏花素一季度销售收入 4,062.09 万元, 二季度销售收入 2,900.42 万, 三季度销售收入 2,582.34 万元, 四季度销售收入 1,795.00 万元。四个季度营业收入变化主要原因如下:

注射用灯盏花素为中药注射剂, 自 2015 年以来, 受国家深化医疗改革和医保政策持续实施的影响, 药品中标交易价格和销售价格均逐步下降, 特别是湖北省牵头的中成药省际联盟采购自 2021 年 11 月启动, 2022 年 4 月 30 日逐步执行后, 公司主要销售收入的产品注射用灯盏花素产品 3 个规格均降幅达到 67%, 导致本年度营业收入大幅下降; 与此同时, 2022 年的各地存在不同程度的防控政策影响, 特别是 2 季度和 4 季度更是出现了多省防控的情况。

因此, 公司 2022 年各季度收入持续下降主要是受到国家医改政策的持续推进、集采实施和防控政策等因素综合影响所致。

一季度营业收入相较其他季度较高原因是阶段性防控政策放松, 一季度营销中心安排了大量人员进行市场拜访客户及渠道建设, 同时该期间虽然公示了集采入围价格但尚未执行, 故市场影响度相对较低, 一季度注射用灯盏花素销售收入实现了 4,062.09 万元。

二季度从 4 月 30 日陆续开始执行新集采价格, 导致销售价格下降。集采涉及甘肃、贵州、河北、河南、湖北、辽宁、新疆 7 个省份, 其中河北、河南为公

司原来的核心主流市场,故对公司营业收入影响较大,从而导致了营业收入环比一季度下降1,161.67万元,其中参加集采省份营业收入下降了1,210.52万元。

三季度新增加执行集采的省份有9个,分别为福建、海南、江西、内蒙、宁夏、山西、陕西、四川和重庆,上述区域占公司销售权重相对较小。由于集采价格对市场预期的影响及淡季期等综合因素影响,三季度营业收入相较二季度总体减少收入319万元。

四季度在集采联盟省区全面落地执行,因受到产品价格降幅67%的影响,各地推广乏力,多数省份出现了院内消化慢,非集采市场因受到集采入围降价因素的影响,也导致出现市场信心不足及观望的情况,且四季度国内多地防控措施进一步加强,导致部分综合医院调整为防控及治疗专项医院,入院患者减少,综上所述导致四季度注射用灯盏花素营业收入相较三季度下降787.34万元。

2) 子公司牧亚农业工业大麻花叶季度营业收入变化原因:

工业大麻花叶的生产及销售季节性较强。一季度执行合同确认销售收入676.73万元,三季度按实际结算金额对一季度销售收入进行调整,调减收入163.62万元。

二、2018年1月,你公司与云南三七科技有限公司(以下简称“三七科技”)签订《产权交易合同》和《补充合同》,收购三七科技持有的云南三七科技灯盏花药业有限公司100%股权和云南三七科技灯盏花种植有限公司100%股权;2019年7月,你公司完成对上述两家公司股权的收购;2020年3月,三七科技以股权转让纠纷为由起诉你公司,要求法院确认《产权交易合同》和《补充合同》无效。2023年2月,昆明市中级人民法院裁定驳回三七科技的起诉。

2、你公司累计计提南涧龙津农业科技有限公司(曾用名:“云南三七科技灯盏花种植有限公司”)、南涧龙津生物科技有限公司(曾用名:“云南三七科技灯盏花药业有限公司”)商誉减值准备2,434万元。请你公司说明对上述商誉计提减值准备的依据,是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，企业在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，应当按以下步骤处理：首先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失；然后再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当就其差额确认减值、损失，减值损失金额应当首先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值；再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

公司委托评估机构对南涧龙津生物科技有限公司截止2019年12月31日的资产组(含商誉)可收回金额进行评估，根据北京亚超资产评估有限公司于2020年4月21日出具资产评估报告(北京亚超评报字(2020)第A103号)的评估结果，计提商誉减值准备19,537,103.60元。

根据2019年12月27日南涧农业科技有限公司股东决定，为防止经营状况继续恶化，公司进行集约化管理、降低公司运营成本，2020年度不再开展种植业务，下一步经营方向另行决定。该公司未来现金流难以估计，且不适用资产及企业持续经营假设，采用资产的公允价值减去处置费用后的净额确定商誉资产组的可收回金额。经公司测试，因南涧农业含商誉资产组资产的处置费用高于资产公允价值，故计提商誉减值准备4,804,472.79元。

综上所述，计提南涧农业、南涧生物商誉减值准备2,434万元，符合《企业会计准则》的规定。

会计师回复：

针对上述事项，我们执行了以下核查程序

(1) 检查相关的交易合同及相关的补充合同；并检查股权款支付银行流水回单；

(2) 查阅该交易相关公告；

(3) 了解整个交易过程并查看交易过程中三七科技及龙津药业双方单位的沟通往来函;

(4) 审计过程中对合并事项及涉诉事项会计处理进行技术咨询;

(5) 就诉讼事项及相关事实、判决情况向律师进行访谈;

(6) 取得被投资单位的章程、营业执照、组织机构代码证、工商信息查询等资料。根据有关合同和文件, 确认长期股权投资的股权比例、表决权等, 确定其会计处理是否正确;

(7) 执行了复核商誉减值的相关审计程序:

1) 了解和评价管理层减值测试方法的适当性及是否一贯应用;

2) 了解和评价管理层利用其估值专家工作的适当性, 对该评估报告中执行人员的胜任能力、专业素质和客观性进行评估;

3) 获取并复核专家的评估底稿, 复核相关报告的假设是否合理, 核实数据的来源, 使用的模型等。

(8) 检查长期股权投资是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

经核查, 我们认为公司的会计处理符合企业会计准则的规定。

三、报告期末, 你公司存货账面余额 4,279.05 万元, 同比增长 24.04%, 其中库存商品账面余额 3,137.01 万元, 同比增长 32.91%, 存货跌价准备 1,363.04 万元。

2、请你公司结合存货构成明细、性质特点、库龄、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况, 说明存货跌价准备计提的充分性, 与同行业相比是否存在明显差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

公司期末存货构成情况如下:

单位: 万元

项目	期末账面价值	占比
原材料	622.91	22%
在产品	381.01	14%
库存商品	1,773.97	64%
合计	2,777.98	100%

公司期末存货账面价值 2,777.89 万元, 其中主要以库存商品为主, 具体明细如下:

单位: 万元

产品名称	期末结存情况		库龄		
	账面余额	跌价准备	1年以内	1-2年	2-3年
注射用灯盏花素	1,824.49	106.05	1,822.47	2.01	0.01
注射用降纤酶	46.71	-	46.71	-	-
大麻花叶	1,254.18	1,254.18	-	368.99	885.19
其他库存商品	11.63	2.8	11.63	-	-
合计	3,137.01	1,363.04	1,880.81	371.00	885.20

公司主要库存商品为注射用灯盏花素, 占比为 58.53%, 工业大麻花叶占比为 39.98%; 报告期末工业大麻花叶计提存货跌价准备金额为 1,254.18 万元, 占比为 92.01%。

工业大麻花叶期末对应在手订单情况如下:

单位: 万元

产品名称	订单客户	期末结存情况		库龄			是否存在 减值迹象
		账面余额	跌价准备	1年以内	1-2年	2年以上	
库存规格 A	客户 A	12.95	-	12.95	-	-	否
库存规格 B	无	1,254.18	1,254.18	-	368.99	885.19	是

工业大麻花叶属初级农产品, 没有明确的有效期, 但因该产品销售模式为: 先与客户签订销售合同再种植销售, 销售对象受行政许可加工证限制、国际贸易市场壁垒和其他国政策优势等导致牧亚农业主要客户连续停产, 在手订单无法执行, 同时因产品的特殊性, 销售流程和客户端需经全程监管, 不得随意向其他客户销售的影响, 本期对牧亚农业的存货计提存货跌价准备。由于工业大麻种植业务的特殊性, 无法查询同行业的相关数据。

会计师回复:

对于存货的减值准备的计提, 我们执行程序:

(1) 获取或编制存货跌价准备的明细表, 复核加计是否正确, 并与总账数、明细账合计数核对是否相符。

(2) 检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致。

(3) 根据成本与可变现净值孰低的计价方法, 评价存货跌价准备所依据的资料及计提方法, 考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值, 检查其合理性。

(4) 考虑不同存货的可变现净值的确定原则, 复核其可变现净值计算正确性: ①对于用于生产而持有的原材料检查是否以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额作为其可变现净值的确定基础; (存货跌价准备测试表) ②库存商品和用于出售而持有的原材料等直接用于出售的存货检查是否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作为其可变现净值的确定基础; ③检查库存商品及原材料是否属于近效期产品。

(5) 抽查计提存货跌价准备的项目, 其期后售价是否低于原始成本。

(6) 检查存货跌价准备的计算和会计处理是否正确, 本期计提是否与有关损益科目金额核对一致。

经核查, 我们认为, 公司存货跌价准备计提充分。

四、报告期末, 你公司长期股权投资账面余额 600 万元, 计提资产减值准备 1,083.83 万元。请结合云镶(上海)网络科技有限公司的经营状况, 说明资产减值准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

云镶(上海)网络科技有限公司(以下简称“上海云镶”)2020-2022年的主要财务数据列表如下:

单位: 万元

项目	2022 年数据	2021 年数据	2020 年数据
营业收入	177.91	202.39	62.80
营业成本	80.93	120.66	38.68
销售费用	89.90	86.23	0.00

项目	2022 年数据	2021 年数据	2020 年数据
管理费用	276.41	272.45	205.67
净利润	-348.66	-772.83	-184.65
所有者权益	307.94	656.60	1,418.01
流动资产	796.50	700.03	1,098.16
非流动资产	257.29	448.85	554.38
资产总计	1,053.79	1,148.88	1,652.54
流动负债	745.86	453.71	234.33

上海云镶是一家专注于运动与大健康领域智能可穿戴产品的软硬件设计、研发、生产销售以及移动互联网业务运营的公司。上海云镶基于大健康数据的分析、挖掘和应用,为广大消费者提供管家式的综合健康管理服务。上海云镶投资 100% 控股子公司云镶医疗器械(云南)有限公司,主要负责公司医疗器械类产品的生产、研发和销售。2022 年 11 月,云镶医疗器械(云南)有限公司获得高新技术企业资质认定。

上海云镶自成立以来,分别研发了心电手环、运动手环、体脂秤和智能血压手表等产品,目前主营生产销售的产品为血压手表。公司于 2021 年开始血压手表的商业运作,线上以电商销售为主,并与 Dido,小米有品和京东京造展开贴牌合作;线上下以药店连锁渠道为主,在国大药房、第一医药、一心堂和健之佳等连锁药店销售。

2021 年上海云镶实现销售额 202.39 万元,公司总资产 1,148.88 万元,净资产 656.60 万元。

2022 年,受防控等政策和市场影响,线下连锁药店销售暂停,上海云镶实现销售额 177.91 万元,公司总资产 1,053.79 万元,净资产 307.94 万元。

(1) 业绩持续下降主要原因

1) 受防控政策影响,上海云镶 2022 年线下产品销售几乎停滞,连锁药店销售未达预期。

2) 上海云镶的核心产品于 2022 年 6 月份完成升级,与小米有品和京东京造展开合作。在 5 月份之前,上海开发团队的工作进展受防控政策影响较大,产品的软硬件升级延后 4 个月才完成。

3) 上海云镶的血压手表医疗应用和验证于 2022 年 11 月才完成产品的第一

阶段认证，血压算法进行升级，较大地提高了血压检测的准确度和人群覆盖率。目前正在进行医疗临床应用实践，预计于2023年6月份完成产品的医疗临床应用研究。

4) 根据市场智能穿戴医疗产品和同类产品的最新发展研究，公司调整了对产品的市场销售预期，相比2021年的5年收益预测，5年销售收入总计减少40%，净利润也相应预计减少。

5) 上海云镶产品的研发和大规模销售推广，预计需要投入较多资金。公司已规划和研发的产品包括体温计、血氧仪和助听器等产品，但获得医疗器械认证和产品规模化生产和上市销售仍需要一定时间。

公司近3年销售收入略微下降，主要是公司对电子产品业务单元进行重组，子公司电子产品清理后，总收入略有减少，但公司医疗器械产品已初步进入市场并获得市场认可，将是公司未来销售收入的主要来源。

基于上述分析并结合上海加策资产评估有限公司出具的沪众评报字(2023)第0036号的评估报告，评估的上海云镶净资产为2000万元，本公司按持股比例享有的净资产份额为600万元，计提减值1083.83万元。

综上所述，本次公司计提联营企业上海云镶长期股权投资减值准备充分。

会计师回复：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 查阅联营企业的公开资料，关注治理层及管理层人员的关联企业信息；
- (2) 访谈龙津药业在联营企业任职的管理人员，确认是否存在关联关系及代持情况；
- (3) 了解被投资单位的经营情况，并与管理层讨论长期股权投资是否存在减值迹象，分析联营企业的财务报表；
- (4) 复核管理层评估机构出具的评估报告；主要复核评估报告的基础数据及假设的合理性；专家的胜任能力、专业性及客观性等，同时利用会计师事务所的评估专家对管理层聘请评估机构出具的评估报告进行复核。

综上所述，我们认为公司对长期股权投资减值准备计提充分。

五、你公司于2019年与牧亚农业及其原有股东签订《股权转让及增资扩股协议》，公司以1,500.00万元的价格通过股权转让及增资扩股后持有牧亚农业51.09%股权。《股权转让及增资扩股协议》约定：牧亚农业原有股东承诺2019年、2020年、2021年三个年度牧亚农业实现的经审计净利润累计不低于1,655万元。截至2021年底，牧亚农业业绩承诺期经审计净利润为853.62万元，未完成业绩承诺目标。截至年报披露日，公司尚未与牧亚农业原有股东签订《利润补偿协议书》确认具体补偿事项。

请你公司结合牧亚农业的业绩承诺完成情况，说明业绩补偿义务人是否应当承担业绩补偿责任，如是，请说明你公司对收回业绩承诺补偿拟采取的措施，相关会计处理，是否符合会计准则的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 业绩补偿责任的确定

2019年5月13日公司与云南牧亚农业科技有限公司(以下简称“牧亚农业”)及牧亚农业原有股东(共3个，即黄兴泉、吴强及余树甲)签订《股权转让及增资扩股协议》，牧亚农业原股东(黄兴全、吴强及余树甲)自愿对牧亚农业2019年、2020年、2021年(以下简称“业绩承诺期”)归属牧亚农业股东的净利润总额向龙津药业做出承诺，并就业绩承诺内牧亚农业的经审计实际净利润总额与承诺净利润总额的差额(简称“业绩差额”)进行现金全额补偿。牧亚农业原股东(黄兴全、吴强及余树甲)自愿对牧亚农业2019年、2020年、2021年(以下简称“业绩承诺期”)归属牧亚农业股东的净利润总额向龙津药业做出承诺，并就业绩承诺内牧亚农业的经审计实际净利润总额与承诺净利润总额的差额(简称“业绩差额”)进行现金全额补偿。

截止业绩承诺期末，牧亚农业累计实现经审计净利润尚未完成业绩承诺目标，根据2019年与牧亚农业及其原有股东签订《股权转让及增资扩股协议》的约定，业绩补偿义务人即牧亚农业原股东承担业绩补偿责任。

(2) 对收回业绩承诺补偿拟采取的措施

2022年3月以来,公司董事和管理层与牧亚农业原股东多次沟通,积极督促承诺人遵守承诺,与承诺人友好协商业绩补偿解决方案;公司咨询了法律顾问,已成立专项工作小组,积极收取证据资料,调查对方财产线索,为下一步公司可能采取法律手段收回业绩承诺补偿做准备。

(3) 相关会计处理

根据会计准则要求,公司确认的业绩承诺补偿款属于或有对价范畴,且该或有对价系公司的一项金融资产,属于《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量(2017年修订)》中的金融工具。根据企业会计准则或有对价的相关规定,或有对价属于《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量(2017年修订)》中金融工具的,应采用公允价值计量,“企业在非同一控制下的企业合并中确认的或有对价构成金融资产的,该金融资产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,不得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”。

由于业绩补偿义务人(即黄兴泉、吴强及余树甲)为自然人,业绩补偿义务人的信用风险及偿付能力有限,未来公司收到业绩补偿款的金额及时间均存在重大不确定性,基于谨慎性原则,公司未确认该项补偿收益。

综上所述,公司对该项业绩承诺补偿的会计处理符合会计准则的相关规定。

会计师回复:

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

- (1) 查阅《股权转让及增资扩股协议》,复核有关业绩承诺承诺的条款;
- (2) 了解管理层业绩补偿款的计算过程,复核公司是否按照有关规定进行了恰当的会计处理;
- (3) 获取管理层判断业绩承诺补偿可收回性的相关依据,了解管理层对收回业绩承诺补偿拟采取的措施,评估管理层作出的业绩承诺补偿款的可收回性的判断是否恰当;

(4) 复核业绩补偿事项在财务报表列报和附注披露的恰当性。

经核查，公司对业绩承诺补偿的相关会计处理符合会计准则的相关规定。

六、报告期内，你公司销售费用构成中市场费用为 0.74 亿元，占当期营业收入的比例为 60.33%。请你公司说明市场费用的具体内容，市场费用率是否与现有业务相匹配，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 市场费用的构成明细

项目	本期金额（万元）	占市场费用总额比例	占营业收入比例
信息服务费	3,257.64	43.91%	26.49%
市场推广费	2,214.36	29.85%	18.01%
商务服务费	1,182.66	15.94%	9.62%
市场管理服务费	357.18	4.81%	2.90%
学术会费	160.13	2.16%	1.30%
业务招待费	62.24	0.84%	0.51%
差旅费	52.3	0.70%	0.43%
招标费用	41.12	0.55%	0.33%
租赁费	35.61	0.48%	0.29%
会议费	18.87	0.25%	0.15%
业务宣传费	18.69	0.25%	0.15%
邮寄费	5.75	0.08%	0.05%
办公费	5.32	0.07%	0.04%
其他	6.80	0.08%	0.05%
合计	7,418.67	100.00%	60.33%

市场费用主要由信息服务费、市场推广费、商务服务费及市场管理服务费构成，合计占市场费用总额的 94.52%。

(2) 市场费用率与现有业务匹配性分析

公司产品销售坚持以临床价值为导向、以学术推广为核心，采取“深度分销运营服务+专业化学术推广”的模式。因公司产品结构单一，产品销售服务和学术推广以向第三方采购服务为主，公司每年年初根据当年销售目标制定与之相匹配的服务采购预算和计划，通过分解至具体产品和终端医疗机构的销售目标，向具备相应服务优势的市场营销推广服务提供商采购第三方服务，以协助产品提高

市场影响力、达到销售目标。

在目前医药政策改革及医药竞争格局迅速发展变化的市场环境下,公司市场费用预算也根据产品特征和市场需求相应调整优化,将原有的单一委托推广模式转变为面向各级客户和医疗机构的协同推广模式,提高公司在中成药集中带量采购市场背景下的竞争优势。从具体策略看,公司增加商务服务和市场管理服务采购,将原有扁平化的商业渠道向主流商业渠道集中,以提高公司市场管理效率;增加市场信息服务采购,以便对各级客户和医疗机构进行精细化分级管理;增加市场调研和分析信息服务采购,以便针对不同的竞品或市场格局制定不同的推广方案,更好的适应不断变化的市场环境;调整市场推广费和学术活动相关服务采购,优化公司学术推广网络,以形式多样、多渠道的学术推广服务宣传公司产品优势。

(3) 是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形

公司采取了一系列措施防止商业贿赂或为商业贿赂提供便利行为的发生:公司充分认识到反对商业贿赂、不正当竞争的必要性和重要性,制定了销售相关具体实施细则、流程规定,《推广服务商推广行为准则》、《财务管理制度》、《内部控制制度》等内控管理制度,规范公司开展销售业务以及与市场推广商间的业务行为,明确严格遵照国家相关法律和有关法规、规章,进行正当商业交往,坚决杜绝任何可能存在的商业贿赂或潜在商业贿赂行为,不以任何不正当手段、利益驱动或诱导而获得商业合作或销售机会。在日常经营管理过程中,公司严格按照法律法规、公司规章制度规范经营,并从多方面防范不当行为发生。一方面,公司要求销售人员签署《年度员工行业自律承诺书》,承诺不进行商业贿赂,不从事违规的销售活动;另一方面,公司对销售人员开展防止商业贿赂、不正当竞争的职业教育培训,加强其合规开展业务的意识。同时,公司在与合作的客户签订《年度合作客户廉洁协议》,严格要求执行行业操作行为准则,保证业务合法合规开展,禁止商业贿赂和不正当竞争的相关条款。

综上所述,公司的市场费用率与现有业务相匹配,不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

会计师回复:

对于销售费用中的市场费用，我们主要执行的程序：

(1) 访谈了公司董事、监事、高级管理人员、主要销售人员，了解公司及相关人员是否存在商业贿赂行为；

(2) 取得并查阅了公司制定的反商业贿赂相关制度、公司与学术推广机构签订的服务协议，并访谈了发行人销售部门负责人，了解相关规定的执行情况；

(3) 通过网络检索查询，核查公司及其董事、监事、高级管理人员、主要学术推广机构是否存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形；

(4) 对市场费用进行分析，通过计算各个月份市场费用金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性。

(5) 获取并查阅大额市场推广服务费合同，以及对应的会议、拜访单据、市场调研单据、发票、银行回单及记账凭证等，检查相关原始单据与入账金额是否一致。

经核查，公司的市场费用率与现有业务相匹配，不存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。

七、报告期末，你公司应收账款账面余额为 2,544.17 万元，坏账准备为 734.91 万元。其中，应收客户 5 账款账面余额为 573 万元，坏账准备为 539.83 万元。请你公司补充说明应收客户 5 账款的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、客户信息、是否为关联方，并结合客户的财务状况，补充披露坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(1) 应收客户 5 账款形成原因及形成时间

牧亚农业与客户 5 于 2018 年 6 月 7 日签订的《工业大麻花叶采购框架协议》及 2019 年签订的《工业大麻花叶采购框架协议补充协议》，协议约定收购数量为：2019 年度收购 5,000 亩所收全部花叶原料，预计产量为 750 吨。尾款结算最晚不得超过 2020 年 2 月 28 日。

2019 年客户 5 实际采购工业大麻花叶 200 吨，采购金额 460 万元，截至 2020

年2月28日回款共计450万，应收客户5余额10万元。

牧亚农业与客户5于2018年6月7日签订的《工业大麻花叶采购框架协议》及2020年4月16日签订的《工业大麻花叶采购框架协议补充协议》，约定2020年度收购花叶原料为200吨。尾款结算最晚不得超过2021年2月28日。

2020年客户5实际采购工业大麻花叶260吨，采购金额598万元，2021年4月1日客户5向牧亚农业出具《承诺函》，计划于2021年9月31日前回款100万元，2021年12月31日前回款498万元。客户5截至2021年12月31日回款10万元。

(2) 应收客户5客户信息

客户5是成立于2015年04月27日，注册资本为7200.00万人民币，企业的经营范围为：工业大麻的科学研究，工业大麻的种植、加工及其产品的销售；生物技术、生物产品的研发、应用、推广及技术咨询；货物进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

(3) 应收客户5是否为关联方

应收客户5与龙津药业及合并范围内的子公司均不存在关联关系，不属于关联方。

(4) 应收客户5财务状况

客户5于2018年8月起开始筹建商度CBD提取工厂，2019年12月开工，到2021年4月竣工，由于工业大麻加工许可证属公安审批特许经营类证书，客户5于2022年才获得公安许可加工证书，导致前期大量生产原材料和建厂资金的占用却没有效益产生，直接影响公司资金的有效支配，该公司资金较为紧张，且截至2022年末尚未实现销售。

(5) 应收客户5坏账准备的计提

本次对客户5采用预期信用损失法单项计提坏账准备，根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》，按第三阶段法单项计提坏账准备。

1) 针对客户5单项计提坏账的估值过程如下：

考虑不同情形下的未来现金流量回收的金额及各自情形发生的概率, 计算概率加权的平均值, 进而得出预期信用损失率。其计算公式如下:

$$ECL=PD \times LGD \times EAD$$

公式中:

ECL——预期信用违约损失

PD——违约概率

LGD——违约损失率

EAD——违约风险敞口

①信用评级

本次采用如下指标对债务单位进行风险评级, 把风险评级结果分为良好级、观察级、预警级和损失级, 主要评级指标及评定结果如下:

序号	判定问题	判断数据资料	结果
1	是否是多年合作客户	以前年度采购情况	是
2	历史上是否未有超过信用期付款的情况	回款情况	否
3	当期对该公司销售是否增长	销售明细表	是
4	是否不存在未来影响因素(经济、监管、技术和环境因素(如行业前景、GDP、就业和政治等)、市场指标以及客户群)	查询行业监管政策	否
5	公司历史上是否不存在不良信用记录	查询《信用中国》	是
6	公司最近3年是否不存在作为被告的合同司法诉讼	查询《裁判文书网》	否

以上问题的设置, 如果回答“是”, 是正面积极的方面, 相对来说预期信用损失发生的概率会较低, 所以可以认为“否”越多, 评级越低;

通过上述情况对牧亚农业公司的客户5最终信用评定级别为预警级。

②不同信用级别的概率和损失率设定

对于债权回收而言, 回收损失率通常与债权性质、债权追收方案、债务单位信用级别、债务单位持续经营能力等因素有关。而常见的债权追收方案通常分为三种, 第一: 企业自行追收; 第二: 法律诉讼解决; 第三: 法律诉讼和委托第三方追收(如风险代理等)等相结合的综合追收方案。显而易见, 不同搭配组合, 存在不同的债权回收可能性及损失率(包含因追收债权产生的必要费用支出)。

根据前述信用级别分类,我们对不同债权情况、追收方案等情况下的损失率(成本率)分析结果如下:

债务人信用级别	债权追收难易程度描述	债权损失率		
		方案一: 企业内部 人员催收	方案二: 法律诉讼 追收	方案三:法律 诉讼+委托第 三方追收
良好级	债权明晰,逾期天数低于90天,对方无信用违约记录	5.00%	10.00%	15.00%
观察级	债权明晰,债务方经营正常,债权逾期天数低于180天,但存在较少违约记录,已判决未执行的信用违约涉案累计金额不超过本债权追索金额的50%或不超过债务单位注册资本的30%	10.00%	15.00%	25.00%
预警级	债权明晰,债务方经营存在异常情况,债权逾期天数不超过720天,存在信用违约情况,已判决未执行的信用违约涉案累计金额不超过本债权追索金额的100%或不超过并不超过债务单位注册资本的50%,同时未被列为失信人		50.00%	80.00%
损失级	债权明晰,债务方经营存在异常情况,债权逾期天数超过3年,债务方存在大量信用违约情况,已判决未执行的信用违约涉案累计金额超过本债权追索金额金额的100%或超过债务单位注册资本的50%,同时债务方被列为失信人		80.00%	100.00%

通常情况下,因债权性质、追收方案不同,其追收成本也相应不同,在选择权上,企业通常会采取最小成本支出获取最大债权追收金额为原则,基于上述分析,我们对债务人不同信用级别、不同追收方案情况下,企业债权追收方案概率判断如下:

债务人信用级别	方案选择概率		
	方案一 企业内部人员催收	方案二 法律诉讼追收	方案三 法律诉讼+委托第三方追收
良好级	90%	10%	0%
观察级	40%	50%	10%
预警级	0%	50%	50%
损失级	0%	10%	90%

③风险敞口确定

风险敞口是指即因债务人违约行为导致的可能承受风险的信贷余额,其金额应当包含信用违约本金及其孳息。由于对客户5并未向法院提请诉讼,而在双方之间签订的购销合同中也并未明确若信用违约的利息计算方式,因此虽然从法律

上, 牧亚农业大概率能获取法院支持其在信用违约利息索赔的合理诉求, 但具体金额, 尚无法合理确定, 因此从谨慎性出发, 本次风险敞口按债务本金进行确定, 即风险敞口为 582 万元。

④折现率确定

根据会计准则, 对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的金融资产, 信用损失为该金融资产账面余额与按原实际利率折现的估计未来现金流量的现值之间的差额。根据上述情况, 本项目选取中国银行间贷款市场利率 LPR 市场报价一年内利率作为折现率。

⑤坏账准备计提结果

根据企业会计准则, 估计预期信用损失的目的并非对最坏的情形或最好的情形做出估计, 取而代之的是, 预期信用损失的估计应当始终反映发生信用损失的可能性以及不发生信用损失的可能性。基于上述情况, 风险敞口应当等于在不同情况下的债权在不同概率下的扣除损失率后的分布值, 根据上述分析, 对不同概率下的债权现金流分析如下:

单位: 万元

单项计提	账面余额	不同情形下的未来 现金流量①	折现值②	发生概率 ③	概率加权 ④=②×③	预期信用损失率 ⑤
			3.65%			
客户 5	573.00	情形 1: 573.00	552.82	0%		
		情形 2: 114.06	110.56	30%	33.17	
		情形 3: 0	-	70%	-	
合计				100.00%	33.17	94.21%

综上所述, 公司对应收账款客户 5 坏账准备计提充分。

会计师回复:

针对上述事项, 我们主要执行了以下核查程序:

(1) 取得或编制坏账准备计算表, 复核加计正确, 与坏账准备总账数、明细账合计数核对相符。将应收账款坏账准备本期计提数与信用减值损失相应明细项目的发生额核对, 是否相符;

(2) 检查应收账款坏账准备计提程序, 取得应收账款客户 5 坏账计提表。复核计提坏账准备所依据的资料、假设、方法及主要参数;

(3)根据应收账款客户 5 账龄及期后收款情况, 复核应收账款客户 5 坏账准备计提比例是否准确, 其计算和会计处理是否正确;

(4)走访应收账款客户 5, 了解客户 5 的生产经营情况;

(5)通过比较前期对应收账款客户 5 坏账准备计提数和实际发生数, 以及检查期后事项, 评价应收账款客户 5 坏账准备计提的合理性。

经核查, 我们认为公司对应收账款客户 5 坏账准备计提充分。

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师:

(项目合伙人): _____

陈荣举

中国注册会计师: _____

王光莲

中国·武汉

二〇二三年五月十二日