

## 吉林省集安益盛药业股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

近日，吉林省集安益盛药业股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对吉林省集安益盛药业股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第 421 号），公司就问询函所关注的问题进行了回复，现公告如下：

**一、2017 年末至 2019 年末，你公司存货账面价值分别为 16.66 亿元、16.79 亿元、16.34 亿元，占当期总资产的比例分别为 62.79%、65.78%、65.44%。根据你公司《关于深圳证券交易所 2018 年年报问询函的回复公告》（以下简称“《回复公告》”），你公司 2018 年度存货账面余额中人参类别的存货为 13.66 亿元，占期末存货余额的 77.74 %。请说明：**

**（一）结合生产模式、生产周期、生产计划、订单安排等说明，你公司常年保持人参类存货较高水平的原因，是否与主营业务收入相匹配。**

**回复：**

**1、2019 年度公司人参制品的生产模式、生产周期、生产计划及订单安排情况**

公司所有人参制品的生产模式均为自营生产，产品主要分为药品、食品、中药饮片三大类。2019 年度，公司主要人参制品生产周期、生产计划、订单安排明细如下表：

类别	品名	生产周期(天)	生产计划(件)	销售订单(件)
药品	10ml 生脉注射液	35	71,433.00	75,900.00
	20ml 生脉注射液	35	5,798.00	6,100.00
食品	红参膏	15	3,000.00	1,294.00
	红参 PLUS	15	3,250.00	1,325.00
	红参植物饮品	20	10,000.00	7,281.00
中药饮片	模块参	28	32,294.00	12,919.00
	参片饮品	29	245,574.00	247,386.00
	铁盒参	25	43,534.00	17,588.00
	参粉	25	18,168.00	2,517.00

**2、公司常年保持人参类存货较高水平的原因**

作为一家专注于人参产业发展的企业，公司所有存货中人参类存货占据主要地位。公司 2019 年度存货账面余额 172,187.88 万元，其中人参类别的存货（不含消耗性生物资产）为 137,509.54 万元，占期末存货余额的 79.86%。

近几年来，人参类存货占比较高主要是为了保证公司发展战略的实施而进行的库存储备。根据公司“打造人参全产业链”的发展战略，公司在做好原有医药类产品的基础之上，逐步向人参上下游相关产业发展，现已形成了医药、中药饮片、食品、化妆品四大事业板块。根据 2012 年 9 月卫生部发布的《关于批准人参（人工种植）为新资源食品的公告》，进一步扩大了人参的市场空间，而充足的人参库存是保证公司发展战略实现的必要条件。

同时，随着近年来国家进一步收紧人参林地种植面积的审批，人参传统种植模式的面积呈现出逐渐下降的趋势，且由于人参种植周期较长（一般为 6 年），如果出现原材料供应短缺的局面，公司将无法在短时间内实现快速采购，因此公司自 2013 年起便进行了人参的战略储备。

### 3、是否与主营业务收入相匹配

近三年公司人参存货与主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
人参存货	132,577.28	136,607.32	137,509.54
主营业务收入	103,142.16	96,941.63	100,708.90

从上表可以看出，近三年人参存货金额与主营业务收入存在不相匹配情形。为使该情形能够得到有效地解决，公司采取如下措施：

研发方面：通过不断加大对人参产品的研发力度，形成多样化、具有核心竞争力的产品群，以满足市场中不同的消费需求。目前，公司已完成了近 70 款人参类食品及保健食品的备案和注册工作，为以后的自营、招商或代加工提供了丰富的产品储备。

生产线建设方面：为保证公司研发的产品能够快速进入市场，公司使用自有资金建设了保健食品及食品生产线，可生产口服液、膏剂、颗粒剂等多种剂型的产品，所有生产线均已通过了吉林省食品药品监督管理局的验收，并获得了《食品生产许可证》。

渠道建设方面：公司将在原有线下销售渠道的基础上，不断进行线上渠道的建设，利用主流线上交易平台，采取与时俱进的宣传推广模式，加大对人参类产品的销售，努力实现存货的快速转化。

(二) 请结合人参库龄、预计销售价格等, 说明人参类存货跌价准备测试的主要过程, 以及跌价准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复: 人参类存货跌价准备测试的主要过程如下:

### 1、存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中, 存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时, 以取得的确凿证据为基础, 同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日, 存货按成本与可变现净值孰低计量, 存货成本高于其可变现净值的, 计提存货跌价准备, 计入当期损益。

本公司对人参类存货采用以下方法确定可变现净值:

#### ① 用预计未来可回收净值确定可变现净值

依据公司生产计划及《吉林省集安益盛药业股份有限公司人参深加工项目》可行性研究报告, 对于深加工部分的人参, 以其预计销售收入、生产成本及销售费用进行合理估算, 计算出每年可收回净值。再选取合适的折现率对可回收净值进行折现。

#### ② 用市场公允价值减去相应税费确定可变现净值

除深加工所需以外的人参, 公司以不含税市场售价减去估计的销售费用、相关税费计算存货的可变现净值。

在资产负债表日, 存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时, 提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后, 如果以前减记存货价值的影响因素已经消失, 导致存货的可变现净值高于其账面价值的, 在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回, 转回的金额计入当期损益。

### 2、人参类存货库龄情况

2019年12月31日存货账面余额中人参类别的存货为137,509.54万元(不含消耗性生物资产), 占期末存货余额79.86%。人参类存货库龄如下表:

库龄	账面余额(元)
1年以内	37,562,080.20
1-2年	70,972,227.03
2-3年	29,144,552.31
3-4年	177,178,136.11

4-5 年	231,276,803.68
5-6 年	828,961,552.44
合计	1,375,095,351.76

根据吉林省人参科学研究院出具的《关于生晒参和红参可长期保藏及使用说明材料》，人参在低温环境中可长期储藏，一般有效期达 20 年以上。在符合规定贮藏标准环境下，长期保存的生晒参和红参质量及有效成分可保持稳定、不会发生不良改变。长期保存的生晒参和红参可以用于药品、保健品、食品的研发、生产等方面。

公司绝大部分人参存货存放于公司自建冷库，冷库内采用风冷设计，环境温度控制在-5 至-10 度，相对湿度控制在 20%至 25%，可以做到通风、防潮、防虫蛀，存放条件均达到上述说明中的标准。

报告年度内，公司按规定对生产用人参类原材料抽检均无异常。公司于 2020 年 3 月委托吉林省人参检测中心对不同储藏年份、种类及规格的红参、生晒参样本进行检测，根据吉林省人参检测中心 2020 年 3 月出具的检测报告，所有样本均符合《中华人民共和国药典》红参及人参的标准。

### 3、人参类存货的预计售价情况

#### (1) 为深加工而持有的人参

目前，公司以人参为原料的深加工产品有生脉注射液、红参精、红参膏、红参 PLUS、纯红参膏等 10 余款产品，2019 年均已上市销售。公司对深加工产品预计售价参考了历史售价并结合未来市场情况进行合理估计，总体来说较为谨慎。人参深加工产品市场价格如下：

品名	单位	价格（元）	备注
生脉注射液	盒	22	市场平均价格
红参精、红参膏等产品	盒	980-1800	终端零售价格

#### (2) 其他人参存货

公司聘请了具有证券资格的评估机构对人参存货进行了专项评估，通过对中药材诚实通平台（国家商务部电子商务示范平台）、中药材天地网(中药材产业信息门户)等网上公开价格，并对清河人参市场进行了现场询价。评估机构以市场询价结果为基础，结合公司库存人参的水分含量、品质等因素，以调整后的普通市场价格作为人参存货预计售价。人参主要规格市场调查结果如下：

单位：元/公斤

人参类别	规格	2018 年末	2019 年末
生晒	大	410-430	410-435
生晒	中	380-400	390-405
生晒	小	290-310	290-320
红参	大于 25 支	625-2800	625-2800
红参	25 -50 支	430-600	410-600
红参	55-80 支、小货等	190-335	178-345

综合各市场信息来看，2019 年末生晒参、红参大货（大于 25 支）价格较 2018 年末基本持平略微上涨，红参中货（25-50 支）价格较 2018 年末有所下跌。红参小货（55 支以下）因规格较多，价格涨跌互现。

#### 4、2019 年末人参减值明细表

金额单位：元

科目	品名	规格	账面余额	可变现净值	跌价准备余额	备注
原材料	红参	55 支以上	271,509,916.70	314,269,465.36		
原材料	红参	55 支以上	74,554,318.35	72,823,715.28	1,730,603.07	
原材料	红参	55 支以下	812,580.05	823,171.89		
原材料	红参	55 支以下	108,915,432.45	64,071,855.95	44,843,576.50	
原材料	红参	55 支以下	506,997,466.75	587,967,842.41		用于深加工
原材料	红参	汉参一号	96,669,560.61	135,698,494.25		
原材料	红参块	块	2,873,088.69	3,958,040.64		
原材料	红参块	块	776,184.00	58,075.78	718,108.22	
原材料	红参片		38,777,894.67	43,684,336.57		
原材料	红参片	中、小	7,797,291.98	7,355,856.84	441,435.14	
原材料	生晒		184,932,030.30	154,453,914.43	30,478,115.87	
原材料	生晒	小	23,674,171.13	26,115,157.59		用于深加工
原材料	西洋参	西洋参	31,548,937.46	36,858,698.01		
小计			1,349,838,873.14	1,448,138,625.00	78,211,838.81	
产成品	红参精装片	37.5g/盒	170,961.13	173,671.05		
产成品	生晒	大、中	24,221,184.84	20,901,396.87	3,319,787.97	
小计			24,392,145.97	21,075,067.92	3,319,787.97	
在产品	红参	55 支以上	864,332.65	1,107,944.40		
小计			864,332.65	1,107,944.40		
总计			1,375,095,351.76	1,470,321,637.32	81,531,626.78	

由此可见，公司已按企业会计准则的规定对存货进行了减值测试，对成本低于可变现净值的部分计提了跌价准备，公司计提的存货跌价准备是充分的。

## 5、年审会计师核查意见

经核查，我们认为益盛药业已按照《企业会计准则》的要求充分、谨慎地计提了存货跌价准备，计提情况能充分反映公司存货的整体质量。

**（三）根据《回复公告》，你公司人参类存货均存放于自建冷库中。请说明你公司对人参类存货的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、存货帐实相符情况，以及盘点结果处理情况；请年审会计师说明参与监盘的具体情况，包括但不限于参与监盘时间、地点、人员、范围、监盘方法、程序、监盘比例等。**

**回复：**

### 1、公司对人参类存货的盘点情况

公司于每月末、每年末对全部存货进行盘点清查，2019年末存货盘点主要情况如下：

#### （1）制定盘点计划以及前期工作

资产负债表日之前，由财务部牵头制定年度盘点计划，包括但不限于盘点时间、盘点范围、人员安排、盘点方式、注意事项。各仓库保管员做好盘点前准备工作，将应纳入盘点范围的存货摆放整齐并贴好标识，一般要求盘点日停止存货收发流动，如确实需要移动部分库存维持正常经营的，将该部分库存单独存放。

#### （2）盘点时间、地点以及人员安排

人参绝大部分存放于下解放村汉参产业园地下冷库，小部分存放于本部厂区原材料仓库。根据盘点计划，从2019年12月29日开始至2019年12月31日完成本部厂区存货盘点，2020年1月5日前完成汉参产业园冷库存货盘点工作。财务部、仓库保管员及生产部相关人员均参与年末存货盘点工作，且每组至少包含财务人员、仓库人员各1名。

#### （3）盘点程序

①正式盘点前将各仓库盘点表与盘点仓库进行比对，确定盘点表、盘点库位完整。②盘点时仓库人员根据物品在仓库的摆放顺序进行盘点进行记录，并

交予财务、审计人员复盘核实。③盘点时需关注存货的实物状况，关注询问存货入库日期及保质期，盘点过程中对部分库存进行称重及开箱检查，对已过保质期、呆滞的产品需做出记录，对于称重与标记重量差异较大的库存应扩大称重范围并进行记录。④盘点结束时，复印相关的单据。所有参与盘点人员在盘点表上签字确认。

#### （4）盘点比例

位于冷库中的库存均以纸箱、塑料箱、皮袋等容器进行包装，包装上均载明库存品种、重量，盘点人员对所有人参库存的箱数、袋数进行了全部清点。随机抽取部分进行了称重及开箱检查（抽查比例不低于 20%）。

#### （5）存货账实相符情况

经盘点人员对公司各仓库库存的盘点，各个库位存放的人参箱数、袋数与仓库台账基本相符，称重抽查结果基本在误差范围内。经汇总各库实盘数量与财务账面基本一致，根据公司规模无需进行账务处理。

## 2、年审会计师参与监盘的具体情况

（1）监盘时间、地点以及人员安排：结合公司盘点计划制定监盘计划，每个盘点小组安排 1 至 2 名审计人员，在临近资产负债表日，对公司所有人参库存进行全程跟踪监盘。

（2）监盘范围、盘点方法：对所有人参类库存采用实地监盘。

（3）监盘程序：制定监盘计划，监盘范围包含全部类型的存货；①盘点前实地查看存货存放场所，以确定盘点范围是否完整，存货摆放是否整齐，是否均有标签。②实地监盘时，分别从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试存货盘点的真实性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；③对箱装数量进行全面清点，随机从不同位置抽取样本称量，开箱查验实物是否与标识相符，关注存货的库龄、品质及实物状况；④盘点结束后，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点，与盘点人员确认盘点差异并签字确认；⑤检查盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已作出正确的记录；⑥复核盘点结果汇总与盘点差异的核对处理过程。

(4) 抽盘比例：公司位于冷库中的库存均以纸箱、塑料箱、皮袋等容器进行包装，包装上均载明包装库存品种、重量，监盘人员随同企业盘点人员对所有人参库存的箱数、袋数进行了 100%清点，随机抽取部分进行了称重、开箱检查（抽查比例约为 20%）。

(5) 存货账实相符情况：各个库位存放的人参箱数、袋数与仓库台账基本相符，称重抽查结果基本在误差范围内。由于盘点日至资产负债表日无存货流动情况，实地盘点结果无需倒轧。经复核，所有仓库盘点结果汇总数与财务账面基本一致。

**(四) 人参类存货存放于冷库是否存在安全隐患，是否发生过火灾或其他事故，以及火灾或事故对人参的损毁情况，是否构成重大安全生产事故。**

**回复：**公司除尚未收获的人参外，绝大部分人参存货存放于公司自建冷库。该冷库属人参饮片加工项目中的一部分，2016 年 8 月 25 日在项目的建设过程中，冷库 4 号库意外发生火灾，在消防部门与公司的共同努力下当日将火势扑灭。因冷库处于安装调试阶段，尚未正式投入使用，所以未造成人参的损毁及人员伤亡。本次火灾是由冷库的消防排烟系统故障所致，造成公司经济损失 20 万元，不构成重大安全生产事故。

经过火灾事件后，公司进一步提高了安全意识，在冷库正式投入使用前，就建立了较为全面的仓储管理制度和消防安全管理制度。主要内容包括：严格限制未经授权的人员接触存货，严格防范被盗风险；完善存货分类管理制度，对重要的、特殊的存货采取特别的控制措施；健全了存货的防火、防潮、防霉、防虫措施，对重要仓库进行湿度、温度、通风系统实时监测，并安排专人定时巡检，确保仓储条件随时满足存货存储要求；定期巡查消防器材；定期对消防报警系统、水泵系统、送风排烟系统等进行测试，确保消防设施和系统处于完好状态。

以上制度的建立和执行，可有效杜绝安全隐患，保证了公司冷库的正常运行，使公司人参等存货的安全得到了保障。

**二、年报披露，你公司药品销售主要依托营销团队通过学术推广的方式拓展业务。请说明：**

**(一) 采用学术推广营销模式的原因、具体的销售流程、相关的内部控制**

措施，并以举例的方式说明学术推广的具体方式，上述营销模式是否为行业通用方式。

回复：

### 1、学术推广的原因

公司的主导产品均以处方药为主，处方药即必须凭执业医师或者执业助理医师处方，才可调配、购买和使用的药品。处方药要由医生出具处方患者方可购买，而公司采用学术推广方式的主要原因为：

①有利于医生准确了解公司药品适应症和作用机理等，使医生在临床上使用起来更有针对性；

②促进临床合理用药，提高医护人员及患者对公司药品的合理使用，增强对疾病的治愈；

③提供循证医学证据，方便医护人员依据循证证据为患者服务；

④便于公司收集药品相关信息，促进安全用药；

⑤通过学术交流，促进药品研发。

### 2、销售流程

公司销售的药品主要为处方药，销售流程为：公司将药品发送至医药流通企业，由医药流通企业配送至医院、药店等医疗机构，医生为患者开具处方，患者凭处方到医疗机构购买所需药品。在整个销售流通过程中，我公司推广人员不参与其中任何环节，只负责学术交流活动。

### 3、内部管控措施

为保证公司营销团队在学术推广过程中的合法合规性，公司制定了《学术营销合规管理制度》等一系列规章制度。制度中明确规定：所有的学术推广人员必须签订责任书；对违反国家法律法规的人员，实行一票否决制，一律给予开除处置；公司推广人员违规与医疗机构人员私自见面的，视情节严重程度给与降职、换岗、开除处置。同时，营销中心每月对一线学术推广人员进行相关培训，未经过培训的不得进行推广工作；一经发现学术推广人员有行贿行为的，立即开除，并向有关部门报案。

### 4、学术推广具体方式

公司学术推广方式主要通过第三方专业协会合作，搭建学术交流平台，

组织学术会议及推广活动，支持医学交流及患者教育等。

2019年度，公司与中华国际医学交流基金会等协会、学会联合举办了“双心（健康从心脏到心理）”系列大型公益学术会 32 场，组织其它大型学术会议 10 场，科室学术活动 2037 场；与中国中医学会肛肠分会、中国民族中医药学会肛肠分会、中国中西医结合学会肛肠分会等专业机构联合举办消痔灵四步注射疗法培训 133 场；积极主动参与全国、各省市专业医学协会、学会主办的专业会议 73 场。

### 5、学术推广的营销模式是否为行业通用方式

学术推广的营销模式是以药品的核心价值为出发点，提炼富有差异化的产品卖点，通过学术活动与目标受众沟通，实现产品的认知度及产品美誉度，增强顾客价值体验，从而达到产品推广销售的目的。欧美医药巨头如阿斯利康、默沙东（默克）、强生等很早就开始推行了处方药品学术推广的营销模式，多年来这种市场推广的模式取得了巨大的成就，国内大部分医药生产企业也意识到了专业化学术推广的必要性。2006年6月12日卫生部新闻发言人曾表示：鼓励合理的、正常的临床沟通工作，支持各种学术推广活动。经过多年的发展，采用学术推广的营销模式已成为众多处方药医药企业的通用模式。

**（二）报告期内，你公司学术推广产生的费用总额、具体构成、会计核算方式及合规性。请年审会计师核查并发表明确意见。**

**回复：**

#### 1、公司学术推广产生的费用总额及具体构成

公司 2019 年与学术推广相关的费用总额为 227,587,821.48 元。主要为市场开发费用、省级经理及主管费用、商网及地市经理费用、经销商配送费及其他费用。具体明细如下：

项目	金额
市场开发费用	205,566,191.85
省级经理及主管费用	10,250,600.19
商网及地市经理费用	7,798,143.55
经销商配送费	1,040,462.92
其他费用	2,932,422.97

合计	227,587,821.48
----	----------------

公司药品的销售主要依托公司多年来建立的自有的营销团队通过学术推广进行市场开发。学术推广活动主要包括：大型公益学术会议、大型城市学术交流会议、科室会议、培训会议、专业会议等。学术推广费用中占比较大的市场开发费包括：市场咨询、市场调研、市场推广以及市场维护相关的全部费用。

## 2、会计核算方式及合规性

公司开展学术推广活动产生的费用计入销售费用，并实行预算制管理，在预算范围内制定费用政策及具体推广方案。财务上采用权责发生制进行核算，在收入确认的期间按费用政策相关具体标准，计提销售人员市场开发费用及省级经理、主管、地市经理费用，若因市场变化公司相应调整费用政策时，财务部门则根据最新政策及时进行调整。期末根据实际考核情况对省级经理、主管、地市经理费用进行核算调整。

学术推广费用的支出采取先预支后报销的方式。为此，公司制定了《资金预算管理制度》、《财务审批办法》、《差旅费管理办法》、《发票管理办法》《营销基金管理办法》等规定，对销售人员资金借支额度、款项用途、审批流程、报销凭据的合规性等方面均有严格规定，公司相关的资金支出及财务报销已按照上述制度执行。

综上所述，公司学术推广费用的支出已严格按照内控制度执行，会计核算方式符合《企业会计准则》等相关法律法规的规定。

## 3、年审会计师核查意见

通过核查，我们认为益盛药业 2019 年度学术推广相关的费用与公司营销模式相关，会计核算符合《企业会计准则》的规定，与之相关的内部控制制度设计合理、运行有效。

**三、报告期内，你公司发生销售费用 5.12 亿元，占当期营业收入的 50.60%，销售费用的主要构成为市场开发及服务费、职工薪酬等。请结合问题 2 的回复及同行业可比公司情况，说明学术推广费占销售费用的比重、销售费用率是否处于行业合理水平，是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形。**

**（一）学术推广费占销售费用的比重、销售费用率是否处于行业合理水平**

**回复：**公司与同行业相关企业销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	营业收入	销售费用	学术推广 相关市场 费用	销售费用 率(%)	学术及市场 费用占销售 费用比(%)
方盛制药	109,375.40	54,042.82	45,584.21	49.41	84.35
沃华医药	86,029.05	44,833.08	36,179.66	52.11	80.70
新天药业	77,333.75	38,185.88	29,569.37	49.38	77.44
奇正藏药	140,267.69	69,971.83	39,540.61	49.88	56.51
广誉远	121,709.75	54,142.59	26,756.47	44.49	49.42
益盛药业	101,274.85	51,249.45	22,758.78	50.60	44.41

注：公司年报列示销售费用中的“市场开发与服务费”为26,972.39万元，与上表数据差额4,213.61万元，系子公司益盛汉参化妆品有限公司发生的市场开发服务费用，由于化妆品行业未采用学术推广方式营销，故予以剔除。

由上表可以看出，公司整体销售费用率与可比公司区别不大；销售费用中与学术推广相关市场费用比率低于可比公司，主要原因是公司的学术推广活动是由自建专业团队负责，由营销中心统一制定方案，由振源事业部、心悦事业部、消痔灵事业部等按照计划进行学术宣讲及培训并提供学术支持。公司具备独立的学术推广能力，与委托第三方进行医药推广或服务的公司相比，费用支出相对较少。

综上所述，公司学术推广费占销售费用的比重、销售费用率与同行业相比是合理的。

## （二）是否存在商业贿赂或为商业贿赂提供便利的情形

**回复：**在日常经营管理过程中，公司严格按照法律法规规范经营，对推广人员开展防止商业贿赂的职业教育培训，加强其合规开展业务的意识，防止员工发生商业贿赂、不正当竞争行为的风险。此外，公司要求营销人员签署责任书，承诺在业务开展过程中严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》等有关禁止商业贿赂行为规定，坚决拒绝行贿，坚决拒绝接受商业贿赂及其他不正当商业行为的相关馈赠；在职期间不以公司或个人等任何名义给予医疗机构、医务人员回扣、提成等任何财物。

2019年度公司不存在因商业贿赂行为受到公安机关立案侦查、检察机关立案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形。在可公开查询的网站如全国企业信用信息公示系统无因商业贿赂行被处罚的信息。

综上所述，报告期内公司不存在商业贿赂等违法违规行为，亦不存在为商业贿赂提供便利的情形。

四、请说明你公司是否存在向自然人农户（个人供应商）采购原材料的情况，如是，请说明采购对象、金额以及采购合同主要内容，包括但不限于主要权利义务约定条款、定价依据及采购金额支付方式等。

回复：2019年度，公司及子公司吉林省益盛汉参生物科技有限公司（以下简称“汉参科技”）累计向农户（个人供应商）采购原材料 142.85 万元，具体情况如下：

采购单位	原材料名称	单位	数量	金额（元）
益盛药业	人参果浆	公斤	287,380	435,679.40
	五味子	公斤	228	29,640.00
	蜂王浆	公斤	744	130,200.00
	核桃仁	公斤	19.6	875.60
	青苔	袋	380	45,600.00
	林下参	棵	20	19,000.00
	大柴	立方米	672.22	12,100.00
汉参科技	稻草	立方米	10,222	613,290.00
	玉米	斤	157,935	142,119.65
合计	---	---	---	<b>1,428,504.65</b>

上述向农户（个人供应商）采购原材料占比较大的为人参果浆和稻草，相关合同主要内容如下：

**（一）人参果浆采购合同的主要内容**

甲方（供方）：农户（个人供应商）

乙方（需方）：吉林省集安益盛药业股份有限公司

1、质量标准：甲方产品应符合乙方质量管理部制定人参果浆内控质量标准。

2、定价依据：依据乙方对人参果浆总固体物含量的检验结果定价。

3、运输方式及费用：乙方配车自提并承担运费。

4、付款方式：经乙方检验合格，甲方提供增值税发票，乙方入账后转账或现金结算。

5、违约责任：如甲方产品不符合乙方质量要求，乙方有权退货，运输费由甲方承担；如甲方产品连续两次不符合乙方质量要求，即终止合作，取消供应商资格。

## （二）稻草采购合同的主要内容

甲方：吉林省集安益盛药业股份有限公司

乙方：农户（个人供应商）

1、规格：稻草长 80cm 以上。

2、定价依据：60 元/立方米。

3、交货方式：由乙方负责将稻草运输到甲方指定人参基地。

4、质量保证：乙方保证稻草的质量达到甲方的要求

5、付款方式：甲方验收合格后，一次性付给乙方货款

6、违约责任：乙方不能及时提供本合同规定的产品以及应履行的合同其他义务，甲方在发出违约通知后 3 天，乙方不能纠正时，甲方可以终止全部或部分合同，同时乙方应向甲方按总货款的 10% 支付违约金，并赔偿因此造成的损失；乙方所交产品规格、质量不符合合同规定的，甲方有权拒绝付款，因此所发生的一切费用损失，由乙方负责；乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向公司偿付逾期交货的违约金，并承担因此所受的损失。

特此公告。

吉林省集安益盛药业股份有限公司董事会

二〇二〇年七月二十九日