

康美药业存货“弥天大谎”难圆：计提减值100亿元

本报记者 伍月明 广州报道

纸最终还是包不住火!

近日,财务造假300亿元的康美药业对其存货进行大额减值,而此举被外界解读为“造假高手”用一个谎言掩饰另一个谎言。

2021年1月29日,康美药业股份有限公司(以下简称“康美药业”,600518.SH)发布的2020年业

存货超350亿

调增后的存货金额相当于同期营业成本的3.27倍。

2018年4月30日,昔日大白马股ST康美突然爆出300亿元货币资金“不翼而飞”。

2018年12月28日,康美药业被中国证监会立案调查。公司自查发现,2018年之前,康美药业的营业收入、营业成本、费用以及款项收付方面账实不符。

康美药业2018年前期会计差错更正公告显示,公司应收账款少计6.41亿元,存货少计195.46亿元,在建工程少计6.32亿元。由于公司核算出现错误,造成货币资金多计299.44亿元。

值得注意的是,截至2017年末,康美药业的存货账面价值原为157亿元,因少计算了195.46亿元,这一数值更正为352.47亿元。

对比营业成本来看,康美药业的营业成本原为184.5亿元,这一数值变更为107.88亿元。而这意味着调增后的存货金额相当于同期营业成本的3.27倍。

在一位审计人士看来,当数量以及价值不易确定的存货大幅增长,且增长幅度超过同期营业成本的增长,就可能是提示存在财报操纵。

由此,存货成为此次多计的

绩快报显示,公司预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润为-148.5亿元至-178.2亿元。

康美药业对2020年报表中的商誉、应收账款以及存货等进行了初步减值测试,其中,存货减值的数值约为100亿元。

2019年4月,康美药业公告称,经过会计差错更正后,公司的存货账面价值达350多亿元,远远

超出了正常经营活动所需要的规模。彼时,康美药业方面对外表示,所调整的存货账面价值不存在减值迹象。

为何康美药业此时对其存货大幅减值,调增后的存货规模真实性如何?对于《中国经营报》记者的采访,2月2日,康美药业证券部方面回应,将会及时通过公告形式披露相关数据。

那么,对于中药材来说,是否有过期风险?江苏海洋大学药学院副院长秦昆明在接受记者采访时表示,目前,多数中药材保质期还缺乏系统的研究,药典中也没有明确的规定。事实上,中药材属于农产品,虽然可以采用各种贮藏养护技术,但必然还是有保质期,如果不能及时销售,不可能长期保存。目前有的超市卖的药食同源类产品,如枸杞、菊花等会标注2年、3年,有的饮片厂的饮片产品也会标注。仅有少部分品种,如阿胶与陈皮等存放的时间越久越有价值。

记者从康美药业的一位从事过大宗交易的员工处了解到,根茎类、滋补类的相关药材包括人参等产品。每种药材经过企业加工之后都会标注保质期,由于加工工艺、炮制方法不同,保质期会存在一定变化。“不过,我们在市场交易是按照农产品的模式,根据药材的属性,分别放置在冷库、常温库、阴凉库,储存方法不同,药材的保质期也有所不同,存放时间既有两三年,也有四五年的情况。”

记者梳理发现,康美药业的人参集中于康美新开河(吉林)药业有限公司(以下简称“新开河”)和集安大地参业有限公司。其中,集安大地参业有限公司对外投资了梅河口康美大地参业有限公司等4家公司,主要经营人参种植业。

以新开河为例,2017年中报显示,新开河的所处行业为中药饮片加工,主要产品为红参,营业收入

为0.56亿元,营业利润为-0.41亿元,净利润为-0.31亿元。此后,康美药业对此讳莫如深,并未在之后的年报中继续公示新开河的经营状况。

“新开河的红参其实很好卖,是吉林的老品牌了。在未被康美药业收购之前,新开河是一家盈利非常好的公司,每年固定销售可以达到七八千万元。”一位接近新开河方面的人士告诉记者,“而现在的情况很惨淡,员工的工资只有几千元。”

不过,对于林下参的情况,上述人士表示并不清楚,这块业务属于康美药业总部的人负责。

公开资料显示,林下参是指人工把人参种子撒播到天然林中,任其自然生长,野生抚育短则10年,长则20年,即成商品。

自2014年开始,康美药业有计划地投资开展林下参产业项目。康美药业公告显示,截至2018

年12月31日,在库存商品中的“消耗性生物资产”中的“林下参”账面价值高达33.50亿元。

记者梳理发现,2017年至2019年,康美药业的消耗性生物资产存货分别为32.54亿元、37.91亿元、37.56亿元。而林下参也逐渐成为这一库存中的核心资产。

较为奇怪的是,2012年至2017年,康美药业均未对消耗性生物资产进行任何存货减值。直至2018年至2019年,康美药业才对其计提减值准备0.02亿元、0.03亿元。

康美药业的一位离职员工告知记者,“林下参的价值很难预估。由于种植面积较广,林下参在地下生长的情况不详,所以定价由康美药业自己决定,比如今年可以是100亿元,明年就可以是120亿元,外界很难进行复核。而且,随着时间推移,林下参在野生状态下的数量也会有所减少。”

核心业务收入增速超80% 平安好医生“温度”战略聚焦健康

本报记者 张玉 上海报道

作为人民幸福和社会发展的基础,健康是全国人民对美好生活的共同追求。而精准合理的治疗手段,承载着每一位患者和医生的共同期待。

2020年48岁的段亮(化名)在贵州务农,因常年体力劳动,三年前开始出现右膝关节疼痛的症状。一开始痛感不是特别明显,段亮也没有太当回事,只是在镇上的医院配了点药,依旧天天下地干农活。起初,药物还能对痛感有明显缓解,但后来就发挥不了作用。长期的病痛困扰着段亮,影响了他的日常生活和工作。但无奈镇上的医疗水平有限,去城里看病又太麻烦,段亮只能边吃药边咬牙坚持。

2020年暑假,段亮读大三的女儿放假回来,也带回来一种全新的看病方式——线上问诊。在女儿的指导下,段亮抱着试一试的态度,通过平安健康(原平安好医生)APP的快速问诊功能,找到了平台上的专业医生。接诊的医生详细询问了段亮的病情,进行仔细评估后,向段亮推荐了该领域内的权威专家程颺主任。在与程主任视频面诊之后,段亮借助平安健康APP找到了病根,同时也了解到了疾病治疗手段,精准合理的诊疗方法让段亮有勇气做好治疗计划,早日迎接正常生活。

像段亮一样的患者还有很多。为了帮助患者早日康复,平安健康医疗科技有限公司(01833.HK,以下简称“平安好医生”)坚持以构建专业医患沟通桥梁为使命,以信任、专业、便捷为目标,依托自身独有的“双医”模式,打造名医工作室,汇聚全国顶尖专家名医在线问诊,聚焦专科专病,为患者提供精准的、可信任的专家诊疗方案。

战略升级 提供有温度的“医疗+健康”服务

1月27日,“平安好医生”APP更名为“平安健康”APP。平安健康医疗科技有限公司董事会主席兼CEO方蔚豪在致全体员工公开信中表示,“平安健康”凝聚了公司战略升级的内涵——以构建专业医患沟通桥梁为使命,以信任、专业、便捷为目标,致力于打造未来中国规模最大、模式最领先、竞争壁垒最坚实的互联网医疗服务平台。APP的更名,正是此次战略升级中最直接的体现,代表着平安好医生由医疗服务到“医疗+健康”服务的全面升级。全新的“平安健康”致力于为用户提供从医疗到健康的全方位解决方案,从“治已病”到“治未病”,打造覆盖预防、治疗、康复的全生命周期健康管理服务。

2020年突如其来的新冠疫情,让人们切身体会到生命的脆弱和健康的重要。新冠疫情为中国互联网医疗的加速发展带来了巨大的契机,互联网医疗行业发展正在进入加速期。2020年报告期内,平安好医生核心业务在线医疗持续高速增长,贡献收入达15.66亿元,

协同集团生态圈 推进“保险+互联网医疗”

据悉,平安健康APP此次更名的另一层含义便是加强与平安集团医疗健康生态圈的协同。平安好医生方面表示,作为中国领先的互联网医疗健康服务平台,平安健康占据平安医疗健康生态圈用户及线上医疗服务端,是平安医疗健康生态圈的重要旗舰。未来,平安健康将在国家战略指引下,致力于为国民提供优质的“医疗+健康”服务,同时不断强化与平安医疗健康生态圈的战略协同,提升医疗科技竞争壁垒,为生态圈建设和公司高质量可持续发展创造强劲动力。公开资料显示,2020年9月,

同比增长82.4%。其占公司整体收入的比重从2019年同期的16.9%,上升到22.8%,同比提升5.9个百分点。受核心业务高速增长带动,平安好医生总营业收入达到68.66亿元,同比增长35.5%。

受益于用户对互联网诊疗服务的认知度提升,平安好医生核心运营指标亦表现优异:截至2020年12月31日,公司注册用户数达到3.73亿人,较2019年末增加5760万人,增长率为18.3%;2020年全年日均咨询量达到90.3万,较2019年上涨23.9%。2020年12月的月活跃用户数和月付费用户数分别达7262万人和398万人,同比分别增长8.5%和34.1%。

自2020年中开始,平安好医生聚焦渠道、服务、能力三大方向全面战略升级,通过个人用户、保险服务、企业服务、互联网医院等四大渠道聚集患者,并提供“医疗+健康”全方位服务,不断强化扩大自建+外部医生网络,专注线上医疗,并不断打通线下服务。

2020年9月23日,平安好医生重磅推出子品牌“平安医家”,

在深圳举行的投资者开放日活动上,中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)首次全面披露医疗生态圈战略及全球领先的医疗科技成果。

平安集团联席首席执行官陈心颖介绍,平安之所以打造医疗生态圈主要出于三方面的考虑。首先,医疗健康市场庞大。该市场规模预计2019年到2030年将从6万亿增至16万亿人民币,各方需求显著,并且处在有利的政策监管环境下。其次,平安医疗生态圈具有巨大的战略协同效应。通过生态圈,可为各个环节和对象提供全方

存货大幅减值

一位康美药业的前员工说:“由于库存的药材分布在各地,很难清点准确,即便是公司造假也很难被发现。”

300多亿元的货币资金像魔术般变成了会计差错中的存货、在建工程等项目,但令人未料到的是,紧接着存货金额中的100亿元将会凭空消失。

2019年年报显示,公司2019年期末存货账面价值314.08亿元,占总资产比重为48.63%,计提存货跌价准备5.56亿元,期末存货中包括2018年追溯调整增加的中药材存货209.80亿元,相关的存货跌价准备余额为0.39亿元。

2019年5月29日,对于上交所问询的存货是否存在减值或有减值风险的问题,康美药业方面回应,该存货属于方便储存、不易变质、无明显保质期的中药材,可长期储存,存货可用于中药饮片生产或流通贸易。公司调整入账的中

难以审计的“林下参”

2012年至2017年,康美药业均未对消耗性生物资产进行任何存货减值。

值得注意的是,康美药业存货中的消耗性生物资产中的林下参,如同深海里的扇贝,难以审计其价值。

在过往的年报中,康美药业并未列出存货的具体明细。康美药业主要将存货分为原材料、在产品、库存商品、自制半成品以及周转材料、消耗性生物资产等。

公告显示,消耗性生物资产主要是自行种植的人参、林下参等。不过,外界对于消耗性生物资产真实性有所存疑。

记者梳理发现,康美药业的人参集中于康美新开河(吉林)药业有限公司(以下简称“新开河”)和集安大地参业有限公司。其中,集安大地参业有限公司对外投资了梅河口康美大地参业有限公司等4家公司,主要经营人参种植业。

以新开河为例,2017年中报显示,新开河的所处行业为中药饮片加工,主要产品为红参,营业收入



2020年报告期内,平安好医生核心业务在线医疗持续高速增长,贡献收入达15.66亿元,同比增长82.4%。

本报资料室/图

构建专业医患沟通桥梁,将旗下私家医生、医生工作台、医生队伍和保证保险四大服务整体升级,包含医生之家、家庭医生、私家医生三个含义,打造服务用户和医生的双平台。

通过开发以私家医生为代表的企业健康服务产品,平安好医生创建了“互联网+医疗+健康”的模式。2020年,平安好医生已经拓展

超过1100家企业客户,为企业和员工提供全面的健康及医疗服务。与此同时,2020年以来,平安好医生多家互联网医院落地、多地医保在线支付打通,帮助解决了长期以来挂号难、看病久、排队长等困扰老百姓生活的痛点。而随着新冠疫情防护的常态化,平安好医生互联网医院在提供便捷就医体验的同时,也避免了患者

交叉感染的风险,让普通大众感受到了一份温暖。在体验过互联网医疗之后,银川市市民张先生由衷地感慨:“现在好了,就像是把医院装进了手机里。”

截至2020年12月31日,平安好医生已经与超120家线下医院达成互联网医院合作协议,其中有50个互联网医院平台由平安好医生完成建设上线。

报告期内,平安好医生会员产品收入达9.25亿元,同比大幅增长124.5%。随着战略和产品的双重升级,未来,平安好医生将汇聚更多来自全国各地的医生,在提升线上服务能力的同时持续完善线下医疗服务网络,凭借领先行业的医疗服务能力和医疗资源储备,为更多的用户提供高品质、有保障的专业,有温度的医疗服务。一如“平安健康”的希冀——让每个家庭拥有一个家庭医生,让每人拥有一份电子健康档案,让每人拥有一个健康管理计划,成为值得信赖的国民健康守护者。

在服务端,平安好医生从专注在线医疗问诊和服务,延伸到更高频次、更多元化的健康服务。平安好医生在2017年推出的会员产品“就医360”全面升级为“健康守护360”,给予用户更多会员权益,上市后即可获得客户和渠道的一致好评。