

证券代码：603707

证券简称：健友股份

公告编号：2021-043

债券代码：113579

债券简称：健友转债

债券代码：113614

债券简称：健20转债

南京健友生化制药股份有限公司

关于上海证券交易所对公司2020年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

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。

南京健友生化制药股份有限公司（以下简称“公司”或“健友股份”）于近日收到上海证券交易所《关于对南京健友生化制药股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2021】0548号）（以下简称“《工作函》”）。

公司收到《工作函》后高度重视，立即组织相关人员及年报审计会计师事务所就相关问题逐项核查并进行回复，现就《工作函》回复并公告如下：

问题一：年报披露，2018-2020年末，公司存货期末账面价值分别为19.52亿元、32.74亿元、44.57亿元，同比分别增长50.82%、67.76%、36.15%，持续增加，占总资产的比例分别为57.36%、64.47%、57.74%，在同行业可比公司中处于较高水平。明细显示，2020年存货期末余额44.94亿元，其中原材料34.72亿元，跌价准备计提比例0.13%；在产品4.04亿元，未计提跌价准备；库存商品6.18亿元，跌价准备计提比例5.21%。请公司：（1）结合公司生产经营、存货储备及同行业可比公司情况，说明公司存货持续增加且占总资产比例较高的原因及合理性；（2）补充披露上述存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、保质期、当前存放地点和状态，并结合价格变化、在手订单、主要产品销售及同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分；（3）请会计师结合对此所执行的审计程序和取得的量化证据，对上述问题发表意见。

回复：

一、结合公司生产经营、存货储备及同行业可比公司情况，说明公司存货持续增加且占总资产比例较高的原因及合理性

(一) 公司存货持续增加且占总资产比例较高的原因

2018年-2020年，公司存货增长率与营业收入增长率的对比情况如下：

| 项目 | | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|------|--------|------------|------------|------------|
| 营业收入 | 金额(万元) | 291,488.09 | 246,966.93 | 170,033.07 |
| | 增长率 | 18.03% | 45.25% | 52.81% |
| 存货 | 金额(万元) | 445,742.39 | 327,385.68 | 195,150.56 |
| | 增长率 | 36.15% | 67.76% | 50.82% |

2018年-2020年各年末，公司存货余额分别为195,682.26万元、328,468.10万元、449,408.57万元，存货具体明细情况如下：

单位：万元、%

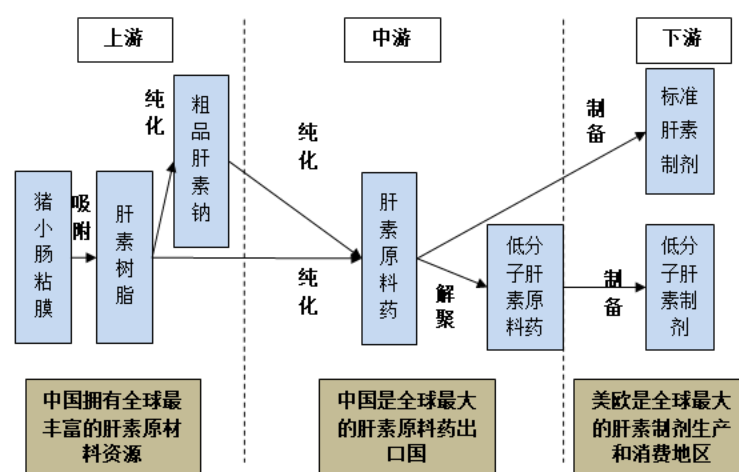
| 项目 | 2020年末 | | 2019年末 | | 2018年末 | |
|-------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 原材料 | 347,158.66 | 77.25 | 263,440.69 | 80.2 | 124,932.88 | 63.84 |
| 其中：肝素粗品 | 330,499.87 | 95.20 | 249,896.71 | 94.86 | 119,804.59 | 95.90 |
| 辅料包材等 | 16,658.79 | 4.80 | 13,543.98 | 5.14 | 5,128.29 | 4.10 |
| 库存商品 | 61,828.08 | 13.76 | 54,532.06 | 16.60 | 62,094.20 | 31.73 |
| 其中：标准肝素原料 | 35,360.22 | 57.19 | 42,484.11 | 77.91 | 60,828.88 | 97.96 |
| 肝素类制剂 | 22,614.10 | 36.58 | 10,625.72 | 19.49 | 703.13 | 1.13 |
| 非肝素类制剂等其他产品 | 3,853.76 | 6.23 | 1,422.23 | 2.60 | 562.19 | 0.91 |
| 在产品 | 40,421.83 | 8.99 | 10,495.35 | 3.2 | 8,655.18 | 4.42 |
| 合计 | 449,408.57 | 100 | 328,468.10 | 100 | 195,682.26 | 100 |

公司存货主要由原材料、库存商品和在产品组成。2018年-2020年各年末，公司原材料分别为124,932.88万元、263,440.69万元和347,158.66万元，增长较快，其中主要系肝素粗品，分别占原材料的95.90%、94.86%、95.20%；库存商品分别为62,094.20万元、54,532.06万元和61,828.08万元，主要为标准肝素原料和肝素类制剂。随着公司制剂业务快速发展，库存商品中制剂的不断增加，占比为1.13%、19.49%、36.58%。在产品分别为8,655.18万元、10,495.35万元和40,421.83万元，2020年较2019年增长285.14%。

2018 年-2020 年，公司存货账面价值持续增长，主要系：（1）公司业务拓展，制剂业务快速增长相应导致原材料库存量增加所致；（2）肝素粗品市场价格上涨，公司主动增加库存，提前进行战略储备。具体情况如下：

（1）公司业务拓展，制剂业务迅速增长带来备库量增大

公司是集肝素原料药和肝素制剂药品的研发、生产、销售为一体的龙头企业。肝素产业已形成一条完整的产业链，其中肝素原料药是该产业价值链中非常重要且不可或缺的中间环节，肝素制剂为该产业链上的最终产品，主要应用于心脑血管疾病和血液透析治疗。肝素制剂分为标准肝素制剂和低分子肝素制剂，其中低分子肝素制剂在美欧发达国家的应用已非常成熟和广泛，除了用于传统的抗凝血和抗血栓外，还可用于深静脉血栓的预防和治疗、预防术后静脉血栓的形成、血液透析及抗肿瘤的辅助治疗等。随着医学界对低分子肝素制剂研究的不断深入，其应用领域也一直在不断扩展。全球肝素产业链及产业分布可简要归纳如下：



近年来，公司业务努力向高端制剂方向转型，除中国市场外，公司无菌注射剂主要销往美国、日本和欧洲等国际市场。随着公司业务制剂化的成功落地，制剂带来的销售收入逐年增长，2018 年-2020 年，公司制剂收入分别为 39,841.65 万元、76,191.07 万元和 147,412.30 万元，年均复合增长率为 92.35%。

国内制剂方面，凭借标准肝素业务的经验积累，公司积极向下游肝素制剂行业拓展，2014 年开始陆续取得依诺肝素钠、那屈肝素钙、达肝素钠的生产批件，在国内范围，是为数不多的同时拥有标准肝素制剂和三种低分子肝素制剂批件的生产企业，充分实现肝素产业链垂直一体化的协同效应，其销售在国内生产企业

中均处于较领先地位。虽然受到新冠肺炎疫情的影响，2020 年医院诊疗人数大幅下滑，根据国家卫健委数据，公立医院诊疗人次下降 13%，导致公司国内制剂业务推进速度放缓，但 2020 年公司国内制剂收入仍然保持着 25% 的增长速度。

国外制剂业务方面，疫情对医疗资源的占用导致整体医药市场萎缩、公司新产品上市延期，对公司业务造成一定影响。但从 2020 年度整体来看，由于依诺肝素是临床使用的抗凝、抗血栓类药品，国外市场对依诺制剂的需求逐渐加大，因此疫情后期对公司业务的影响较小。2020 年，公司制剂国际销售迎来爆发性增长，公司在美国的制剂出口业务迅速增长，在欧洲、南美市场也实现依诺肝素注射液销售零突破，制剂出口业务占公司整体制剂业务比重已经超过 50%，是中国注射剂出口规模最大的企业之一。

2018 年以来，随着制剂业务不断拓展，制剂收入不断增长，公司经营规模持续扩大，公司需充分备货，因此公司备货量相应增长，存货规模上升。

(2) 公司主要原材料肝素粗品价格持续上升，为保障生产经营，公司建立战略库存

2017 年以来，公司肝素粗品采购单价呈逐年上涨趋势，采购单价的波动情况如下：



数据来源：根据公司历史销售数据整理

近年来，随着肝素临床应用领域持续扩大，中国等发展中国家抗凝理念进一步提升，肝素粗品的全球用量逐年上升，其供求关系持续紧张，价格持续上涨。

2018年起，受非洲猪瘟疫情影响，中国生猪出栏量有所下滑，肝素制品供应有所紧缩，进一步加剧全球肝素供应紧张的局面。

公司最重要的原材料系肝素粗品，肝素粗品产自猪小肠、肠衣等原材料，其市场供应量受限于生猪出栏量等指标，具有一定的资源性特征。在市场供求关系紧张时，除了价格会有所上涨外，采购的及时性和采购的规模也会受到供求关系影响，从而导致公司可能无法及时、足量地采购到满足生产所需的原材料。在市场供求关系趋紧的预期下，公司自2015年起调整采购策略提高库存水平，保障公司生产经营。

（二）2018年-2020年，公司与同行业可比公司的存货增长情况及存货占总资产比例情况比较

2018年-2020年各年末，公司与同行业可比公司存货增长率比较情况如下表所示：

单位：%

| 公司简称 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|------|--------------|--------------|--------------|
| 健友股份 | 36.15 | 67.76 | 50.82 |
| 海普瑞 | 33.44 | 55.19 | 78.47 |
| 千红制药 | 28.51 | 0.01 | 26.03 |
| 常山药业 | 34.02 | 29.98 | 4.81 |
| 东诚药业 | 9.71 | 47.03 | 5.11 |
| 平均值 | 26.42 | 33.05 | 28.60 |

注：同行业可比公司数据来源于wind；平均值计算不包括公司。

2018年-2020年各年末，公司与同行业可比公司存货占总资产比例情况如下表所示：

单位：%

| 公司简称 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|------|--------------|--------------|--------------|
| 健友股份 | 57.74 | 64.47 | 57.36 |
| 海普瑞 | 16.65 | 15.58 | 11.20 |
| 千红制药 | 12.89 | 8.38 | 7.73 |
| 常山药业 | 41.27 | 35.71 | 28.17 |
| 东诚药业 | 13.17 | 12.17 | 8.67 |

| 公司简称 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|------|--------|--------|--------|
| 平均值 | 21.00 | 17.96 | 13.94 |

注：同行业可比公司数据来源于 wind；平均值计算不包括公司。

由上表可知，2018 年-2020 年同行业可比公司存货规模均有所上涨，公司存货增长率高于可比公司平均水平。从存货占总资产比例情况来看，公司存货占总资产比例高于同行业均值。公司存货增速、规模水平高于可比公司平均水平，主要系：（1）公司业务近年来努力向高端制剂方向转型，制剂业务快速增长，带动存货快速增长；（2）肝素粗品市场价格上涨，公司主动增加战略储备。

2020 年度，公司在美国的制剂销售业绩喜人，在日本、欧洲等市场业绩也不断增长，成为中国注射剂出口规模最大的企业之一。公司凭借着注射剂国际化的注册优势，开展国内转报工作和国内外双报工作，抢占注射剂一致性评价的市场先机，国内制剂业务亦增长迅速。2020 年，公司制剂业务收入占比 50.63%，标准肝素原料药业务收入占比 44.80%，公司从单一的标准肝素原料药业务向标准肝素原料药及制剂业务双向发展转型，其原材料需求也相应提高。

近年来，肝素粗品供求关系持续紧张，价格持续上涨。公司凭借在肝素行业多年的经营经验，在与客户、供应商积极沟通的情况下，对肝素粗品市场做出了供应趋紧的判断。在上述判断的前提下，为保障生产经营稳定，公司自 2015 年建立肝素粗品库存的基础上逐年进行了战略采购。2017 年以来的肝素粗品的市场价格走势和公司的经营情况验证了公司提高肝素粗品库存水平的判断基础是合理的，肝素粗品安全库存的建立有效降低了生产成本，维持公司产品毛利率稳定，也为公司布局海外市场提供强有力的保证。

综上，公司存货增速及占比高于可比公司平均水平，主要系公司向高端制剂方向转型，制剂业务快速增长，同时肝素粗品市场价格上涨，公司主动增加战略储备，具有合理性。

二、补充披露上述存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、保质期、当前存放地点和状态，并结合价格变化、在手订单、主要产品销售及同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分

（一）2018 年-2020 年存货项下的具体品类名称、金额、库龄结构、保质期、

当前存放地点和状态

1、2018年-2020年存货下具体品类名称、金额、库龄结构

单位：万元

| 项目 | 2020年末 | | | | |
|-----------|-------------------|-------------------|-------------|------|-------------------|
| | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 合计 |
| 原材料 | 217,595.63 | 129,563.03 | - | - | 347,158.66 |
| 库存商品 | 60,463.72 | 1,364.33 | 0.03 | - | 61,828.08 |
| 在产品 | 40,421.83 | - | - | - | 40,421.83 |
| 合计 | 318,481.18 | 130,927.36 | 0.03 | - | 449,408.57 |
| 项目 | 2019年末 | | | | |
| | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 合计 |
| 原材料 | 223,833.31 | 39,607.38 | - | - | 263,440.69 |
| 库存商品 | 54,530.35 | 0.19 | 1.52 | - | 54,532.06 |
| 在产品 | 10,495.35 | - | - | - | 10,495.35 |
| 合计 | 288,859.01 | 39,607.57 | 1.52 | - | 328,468.10 |
| 项目 | 2018年末 | | | | |
| | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 合计 |
| 原材料 | 96,954.58 | 27,978.30 | - | - | 124,932.88 |
| 库存商品 | 62,094.20 | - | - | - | 62,094.20 |
| 在产品 | 8,655.18 | - | - | - | 8,655.18 |
| 合计 | 167,703.96 | 27,978.30 | - | - | 195,682.26 |

2、2018年-2020年存货存放的地点、状态及质保期

2020年年末

| 项目类别 | 南京仓库 | 成都仓库 | 美国仓库 | 合计 | 存货状态 |
|------|------------|----------|-----------|------------|----------|
| 原材料 | 343,964.58 | 3,194.08 | - | 347,158.66 | 可用 |
| 库存商品 | 38,841.87 | 133.89 | 22,852.32 | 61,828.08 | 可用、部分近效期 |
| 在产品 | 39,209.09 | 1,212.74 | - | 40,421.83 | 可用 |

2019年年末

| 项目类别 | 南京仓库 | 成都仓库 | 美国仓库 | 合计 | 存货状态 |
|------|------------|----------|----------|------------|----------|
| 原材料 | 259,722.30 | 3,718.39 | - | 263,440.69 | 可用 |
| 库存商品 | 44,271.16 | 405.86 | 9,855.04 | 54,532.06 | 可用、部分近效期 |

| | | | | | |
|-----|-----------|--------|---|-----------|----|
| 在产品 | 10,237.23 | 258.12 | - | 10,495.35 | 可用 |
|-----|-----------|--------|---|-----------|----|

2018 年年末

| 项目类别 | 南京仓库 | 成都仓库 | 美国仓库 | 合计 | 存货状态 |
|------|------------|----------|------|------------|------|
| 原材料 | 122,168.09 | 2,764.79 | - | 124,932.88 | 可用 |
| 库存商品 | 61,831.97 | 262.23 | - | 62,094.20 | 可用 |
| 在产品 | 5,510.54 | 3,144.64 | - | 8,655.18 | 可用 |

公司存货库龄主要在 1 年以内。公司主要存货肝素粗品原料具备单位价值较高、储备占地相对较小、生物活性稳定保质期较长的特点，公司也具备规模储存的条件。公司现有的储存条件下，肝素粗品的质保期可达到 10 年以上。公司生产的标准肝素原料每三年需进行一次复检，复检合格可以继续存放，通常质保期也在 10 年以上。肝素制剂产品质保期为 2-3 年，目前都在质保期以内。

(二) 结合价格变化、在手订单、主要产品销售及同行业可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分

1、库存商品及在手订单情况截至 2020 年 12 月 31 日，公司库存商品主要为标准肝素原料药及制剂，较上期增长较大，主要系国外制剂规模增长较大。2019 年至 2020 年公司美国销售规模很大的产品肝素钠注射液、依诺肝素注射液等获批上市，Meitheal 为维护销售网络及满足客户供应需求，需要在美国当地建立一定规模的销售库存，考虑到国内生产周期及国际货运、报关、清关等周期较长，根据不同产品设定了 3-6 个月的美国当地库存计划，因此国外制剂库存规模增长较大。

2020 年度，公司标准肝素原料药、制剂销售收入分别为 130,415.40 万元和 147,412.30 万元，截至 2020 年 12 月 31 日，公司标准肝素原料药、制剂的在手订单分别为 38,509.46 万元和 46,980.91 万元，公司的库存商品订单情况良好。

2、同行业可比公司存货跌价准备计提情况比较

报告期各期末，同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元，%

| 公司简称 | 2020 年月末余额 | | |
|------|------------|----------|------|
| | 账面余额 | 跌价准备 | 占比 |
| 健友股份 | 449,408.57 | 3,666.18 | 0.82 |

| | | | |
|------|-------------------|-----------------|-------------|
| 海普瑞 | 326,719.44 | 9,894.57 | 3.03 |
| 千红制药 | 31,912.21 | 315.21 | 0.99 |
| 常山药业 | 188,695.04 | - | - |
| 东诚药业 | 97,402.69 | - | - |
| 平均值 | | | 0.97 |
| 公司简称 | 2019年末余额 | | |
| | 账面余额 | 跌价准备 | 占比 |
| 健友股份 | 328,468.10 | 1,082.42 | 0.33 |
| 海普瑞 | 250,331.79 | 12,896.10 | 5.15 |
| 千红制药 | 24,609.64 | 23.21 | 0.09 |
| 常山药业 | 140,793.64 | - | - |
| 东诚药业 | 88,785.59 | - | - |
| 平均值 | | | |
| 公司简称 | 2018年末余额 | | |
| | 账面余额 | 跌价准备 | 占比 |
| 健友股份 | 195,682.26 | 531.70 | 0.27 |
| 海普瑞 | 162,605.65 | 9,607.86 | 5.91 |
| 千红制药 | 24,605.92 | 22.66 | 0.09 |
| 常山药业 | 108,315.43 | - | - |
| 东诚药业 | 60,387.66 | - | - |
| 平均值 | | | 1.50 |

数据来源：上市公司公开数据

近年来，受限于目前我国猪小肠利用率水平已较高、国内外药政监管机构对肝素质量标准提高、非洲猪瘟的爆发和可替代品的缺失等多因素影响，国内肝素粗品价格进入上升通道，标准肝素原料药等产成品销售价格也逐年提升，肝素行业企业存货跌价风险相对较低。

2016年，发行人通过非同一控制下企业合并收购健进制药并将其纳入合并范围，健进制药原有业务中部分生产原料的库龄较长存在已经过期或即将过期预计不会使用，部分包材存在破损等情形，故对其资产进行评估后全额计提存货跌价准备。报告期内，存货中原材料跌价准备主要由健进制药部分原辅料和包材的跌价准备构成，不涉及肝素粗品的减值。2019年发行人通过非同一控制下企业合并，将Meitheal公司纳入合并范围，Meitheal公司部分注射液接近有效期，因

此计提了库存商品跌价准备，除 Meitheal 公司部分库存商品外，发行人其余的库存商品不涉及减值。同行业上市公司中，常山药业和东诚药业均未计提存货跌价准备，海普瑞因海外收购等原因存货跌价准备计提与公司存在差异，计提原因系可变现净值低于存货成本，千红制药存货跌价准备计提情况与发行人基本相符。综上，发行人存货跌价准备计提政策具备审慎性。

3、公司存货跌价的计提情况

报告期内，发行人计提存货跌价准备的依据为：资产负债表日，按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。通常按单个存货项目计提跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提跌价准备。在资产负债表日测算可变现净值时采用以下方法：（1）产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，采用该存货的估计售价减去估计相关税费后的金额确定其可变现净值。（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，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、估计相关税费后的金额确定其可变现净值。具体测试过程如下：

（1）原材料

| 时间 | 名称 | 账面价值 | 可变现净值计算（万元） | | | |
|-------|-----|------------|-------------|--------------|-----------|------------|
| | | 金额（万元） | 产成品预计销售额 | 加工成产品尚需投入的成本 | 估计相关税费 | 预计可变现净值 |
| 2018年 | 原材料 | 124,401.18 | 202,769.56 | 2,938.81 | 29,629.99 | 170,200.76 |
| 2019年 | 原材料 | 262,985.30 | 538,506.87 | 4,476.00 | 79,019.56 | 455,011.30 |
| 2020年 | 原材料 | 346,715.42 | 507,777.31 | 4,443.02 | 69,289.82 | 434,044.46 |

（2）库存商品

| 时间 | 名称 | 账面价值 | 可变现净值计算（万元） | | |
|-------|------|-----------|-------------|-----------|------------|
| | | 金额（万元） | 产成品预计销售额 | 估计相关税费 | 预计可变现净值 |
| 2018年 | 库存商品 | 62,094.20 | 104,405.99 | 15,256.47 | 89,149.51 |
| 2019年 | 库存商品 | 53,905.02 | 103,385.69 | 15,170.64 | 88,215.05 |
| 2020年 | 库存商品 | 58,605.14 | 139,869.27 | 19,086.16 | 120,783.11 |

（3）在产品

| 时间 | 名称 | 账面价值 | 可变现净值计算（万元） | | | |
|----|----|--------|-------------|--------------|--------|---------|
| | | 金额（万元） | 产成品预计销售额 | 加工成产品尚需投入的成本 | 估计相关税费 | 预计可变现净值 |

| 时间 | 名称 | 账面价值 | 可变现净值计算（万元） | | | |
|-------|-----|-----------|-------------|--------------|----------|-----------|
| | | 金额（万元） | 产成品预计销售额 | 加工成产品尚需投入的成本 | 估计相关税费 | 预计可变现净值 |
| 2018年 | 在产品 | 8,655.18 | 17,461.41 | 75.53 | 2,551.57 | 14,834.31 |
| 2019年 | 在产品 | 10,495.35 | 24,015.47 | 1,032.07 | 3,523.99 | 19,459.41 |
| 2020年 | 在产品 | 40,421.83 | 85,257.78 | 501.91 | 68.49 | 84,687.38 |

根据上述测算结果，除前述健进制药已全额计提存货跌价准备的原辅料、包材及公司部分注射液接近有效期计提跌价准备的库存商品，报告期内公司原材料、库存商品和在产品的账面成本均低于可变现净值，无须计提存货跌价准备。

三、请会计师结合对此所执行的审计程序和取得的量化证据，对上述问题发表意见

核查程序：

（1）审计人员于2020年12月30日对健友股份期末存货进行盘点，合计抽盘金额为261,541.17万元，占期末存货净值比重为58.68%。存货盘点无异常，未见呆滞物料。

（2）针对原材料：①核实原材料的保质期，公司肝素钠原料保质期为10年，截止2020年年末无近效期的原材料；②根据公司提供的生产成本表，计算原材料加工至成品的预计成本，按2020年度平均成本售价计算可变现净值核实是否需要计提减值，经核实，无需计提存货跌价。

（3）针对库存商品，分为肝素钠成品和制剂：肝素钠成本按2020年平均售价计算成品可变现净值大于成品成本，无须计提存货跌价；制剂分为两步，第一步为近效期（7个月内）全额计提存货跌价，7个月以上的按平均售价计算成品可变现净值与存货成本之间差计提存货跌价。

（4）针对在产品，与企业确认在产品的加工过程和测算在产品加工成产成品预计发生的成本，按2020年平均售价计算可变现净值，按可变现净值与存货成本之间差计提存货跌价，在产品无需计提存货跌价。

会计师核查结论：经核查，公司存货跌价计提充分。

问题二：年报披露，公司应收账款期末账面价值7.83亿元，占营业收入的26.87%同比增加101.37% 大幅高于营收增幅18.03% 应收账款明细显示，1年以内应收账款期末余额7.93亿元，1年以上应收账款期末余额641.15万元,均按组合计提坏账准备,计提比例为2.07% 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计4.55亿元，占应收账款期末余额的56.90% 集中度较高。请公司：（1）补充披露应收账款前五名对象、是否关联方、金额及同比变化、账龄分布情况，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险；并说明公司应收账款集中度较高的具体原因，是否对主要客户形成依赖；（2）说明报告期应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因及合理性，结合主要交易条款、货物和资金流转过过程等，说明收入确认的具体政策；（3）结合主要产品的销售模式、对下游客户的信用政策、回款期限和期后回款情况，说明公司应收账款坏账计提是否充分；（4）请会计师发表意见。

回复

一、补充披露应收账款前五名对象、是否关联方、金额及同比变化、账龄分布情况，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险；并说明公司应收账款集中度较高的具体原因，是否对主要客户形成依赖

（一）公司应收账款前五名对象、是否关联方、金额及同比变化、账龄分布情况，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险

1、公司应收账款前五名对象、是否关联方、金额及同比变化、账龄分布情况

单位：万元

| 客户名称 | 是否为关联方 | 2020年末余额 | 2019年末余额 | 同比变化 | 账龄分布 |
|------------------------------|--------|-----------|----------|---------|------|
| Amerisource Bergen Drug Corp | 否 | 16,292.24 | 2,843.36 | 472.99% | 一年以内 |
| Gland Pharma Limited | 否 | 9,897.65 | | | |
| CARDINAL HEALTH INC | 否 | 7,615.51 | 4,710.47 | 61.67% | |
| HEPTEX | 否 | 6,889.70 | | | |
| GENCOR | 否 | 4,824.21 | 5,672.38 | -14.90% | |

2、结合期后回款情况，说明是否存在回收风险

2020年末，公司前五名应收账款客户期后回款情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 截至2021年5月31日回款金额情况 | 期后回款比例 |
|------------------------------|--------------------|--------|
| Amerisource Bergen Drug Corp | 16,292.24 | 100% |
| Gland Pharma Limited | 9,897.65 | 100% |
| CARDINAL HEALTH INC | 7,615.51 | 100% |
| HEPTEX | 6,889.70 | 100% |
| GENCOR | 4,824.21 | 100% |

2020年末，公司前五名客户应收账款大幅增加主要系公司制剂类客户应收账款增加所致，如Amerisource Bergen Drug Corp及CARDINAL HEALTH INC均为公司制剂类客户，公司应收账款快速增长的原因具体参见本问题之“二、说明报告期应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因及合理性，结合主要交易条款、货物和资金流转过过程等，说明收入确认的具体政策”之相关回复。

截至2021年5月末，公司前五名应收账款均已回款，不存在回收风险。

（二）说明公司应收账款集中度较高的具体原因，是否对主要客户形成依赖

1、公司应收账款集中度较高的具体原因

公司应收账款集中度较高系公司所处行业集中度较高和下游采购的模式较为集中所致，具体分析如下：

公司主营药品原料、制剂的研发、生产和销售，产品涵盖标准肝素原料、肝素制剂（包括标准肝素制剂和低分子肝素制剂）、抗肿瘤制剂及其他高附加值无菌注射剂。其中，公司产品以肝素原料及肝素制剂为主，并逐步布局其他制剂类产品。

肝素原料方面，肝素原料药为大宗商品，主要用于下游生产制剂类产品。由于药政管理以及专利保护等因素，肝素制剂生产企业数量有限客户结构主要为大型制药厂商，且以欧美国家为主，如Pfizer（辉瑞）、Gland Pharma等。该等大型制药厂商在肝素类药品市场中占据重要地位并且对原料及相关产品拥有较大

的需求。公司直接对接该等客户，凭借优异的产品质量及货物供应的稳定性，公司与该等客户保持长期稳定的合作关系。此外，对于其他零散客户，为降低客户管理难度以及交易风险，公司采用代理商的模式，如HEPTEX和GENCOR，让代理商对接并服务该等客户。因此，上述因素导致公司原料药客户较为集中，引致应收账款较为集中。

肝素制剂方面，由于药政管理以及专利保护等因素，美欧医药市场中肝素制剂生产企业数量有限，全球肝素制剂行业生产企业主要以美欧大型医药公司为主，行业集中度较高。2019年，公司收购美国MP公司，国外制剂通过MP公司销售，具体为通过药品联合采购组织（GPO）或者医院集团（IDN）通过招标的形式进行销售。该模式下，下游的制剂的采购方均为大型的制剂厂商或者大型医院，从而导致制剂类客户相对集中，如Amerisource Bergen Drug Corp、CARDINAL HEALTH INC均为上述模式下重要的采购方，因此上述因素导致公司制剂类客户较为集中，引致期末应收账款集中度较高。

2、是否对该等客户产生依赖

（1）公司是肝素产业原材料最主要的生产厂商之一，且产品质量优异，与该等客户保持长期合作关系是双赢局面

肝素原料药作为生产下游制剂的重要原料，肝素的品质直接决定制剂产品的品质，因此，下游大型医药企业对肝素的品质要求极高，从而对高品质肝素生产企业的粘性较高，短期更换上游生产商的成本和风险较高。公司凭借20多年的生产经验，不断的提升产品工艺，同时通过美国FDA现场检查、欧盟CEP认证并获得日本PMDA的达肝素钠进口许可，肝素的品质优异，是国际主要制剂类生产企业的最主要的供应商之一。具体为：2016年至2019年，公司肝素原料药的出口额均位居国内前二，2017年、2019年公司肝素原料药出口额位居国内首位。此外，公司兼具产能优势，通过IPO募投项目及可转债募投项目，公司肝素原料药的产能进一步提升，在供货的稳定性上具备极大的优势。

综上，公司肝素领域的上述优势，亦对上述客户产生较大影响，双方保持长期稳定合作是双赢局面。

（2）肝素产业链较长，具备成本优势

公司深耕肝素领域超过20年，以肝素原料药为基础，不断往下游制剂领域延伸。公司经过多年持续的研发投入，公司相关产品陆续获得国际及国内制剂类药品的批件，并批量化生产。与此同时，凭借良好的产品品质及成本优势，公司在制剂领域获得国内外主要客户的认可，销售收入快速增长。2020年，公司制剂类业务已超过传统肝素原料药业务，成为公司收入最重要的来源。公司制剂类产品为目前市场需求较大的高端仿制药产品，对改善国计民生具有重要意义。仿制药以较小的开支解决了绝大多数的临床用药需求，安全、有效、高质量的仿制药在各国医疗体系中起着至关重要的作用，市场需求巨大。

区别于其他行业，医药行业对于产品的安全性要求极高，国际上对于制剂类产品的质量要求极为严格，需要通过一系列的认证。在国际医药市场上，美国FDA现场检查和欧盟CEP认证权威性较高，美国FDA现场检查被公认为目前全球医药行业最严格和最规范的审核体系。一方面，公司制剂类产品已获美国药品联合采购组织（GPO）和医院集团（IDN）认可，表明公司产品已满足美国医药体系的认可，同时因公司具备生产制剂的成本优势，因此被替换的可能性极小。另外，即便公司现有制剂类客户不与公司合作，因公司目前的制剂类产品均为市场需求量较大的产品，公司可凭借成本优势，可开拓新的客户，保障业绩的稳定性。

二、说明报告期应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因及合理性，结合主要交易条款、货物和资金流转过程等，说明收入确认的具体政策

（一）报告期应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因及合理性

公司应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因主要系公司逐步往下游制剂领域布局所致。为进一步增加公司的抗风险能力，提升公司产品的盈利，朝着国际综合型知名制药厂商的战略目标逐步迈进，公司前期开始布局研发制剂领域，自2017年开始，公司前期研发的高端仿制药制剂开始陆续取得国际及国内注册批件，陆续开始批量化生产，公司制剂类产品占收入规模逐年上升。较公司传统肝素原料药业务，制剂类业务的信用期较长，具体而言，公司原料药对客户的信用期，一般为30-90天左右，制剂类产品对客户的信用期一般为6-9个月。公司2020年应收账款周转率为4.87，海普瑞、千红制药、常山药业，东城药业应

收账款周转率均值为4.49，公司与同行业可比公司对比收款周期不存在较大差异。

2018年-2020年，公司主营业务分业务类型收入明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
|-----------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 原料药 | 130,415.40 | 44.80 | 152,386.73 | 61.76 | 118,373.85 | 69.69 |
| 制剂 | 147,412.30 | 50.63 | 76,191.07 | 30.88 | 39,841.65 | 23.46 |
| 其他 | 13,305.05 | 4.57 | 18,152.55 | 7.36 | 11,646.48 | 6.86 |
| 合计 | 291,132.76 | 100.00 | 246,730.35 | 100.00 | 169,861.98 | 100.00 |

2018年至2020年，公司制剂类业务占收入的比重分别为23.46%、30.88%和50.63%，呈快速增长的趋势，其中，2020年，公司账期较长的制剂业务收入较2019年增长93.48%，从而导致应收账款增加幅度明显大于营业收入的增加幅度。

(二) 结合主要交易条款、货物和资金流过程等，说明收入确认的具体政策

对于内销，根据合同约定，大部分由公司委托运输公司进行运输，运送到客户指定的地点后，由客户签收后，开票确认收入，客户按合同约定的期限进行付款，均是对公直接打款，不存在第三方代付款的情况；对于外销，根据合同约定，由公司进行报关，公司产品发出，海关出具报关单，公司取得海关报关单时确认收入，客户按合同约定期限进行付款，均是对公打款，不存在第三方代付款的情况；对于技术研发服务，合同中包含两项或多项履约义务的，在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，在每项履约义务完成后确认对应收入，公司根据合同约定开具每个履约义务阶段的发票，客户根据合同约定进行付款，均是对公打款，不存在第三方代付款的情况。

三、结合主要产品的销售模式、对下游客户的信用政策、回款期限和期后回款情况，说明公司应收账款坏账计提是否充分

公司的原料药主要与大型药企进行合作，对于原料药销售给予客户的信用期在30-90天左右；对于制剂业务，国内主要第三方临床代表学术推广的模式，即

利用临床代表的渠道资源直接实现与医院终端的对接，通过答疑并传递临床用药指导信息从而实现公司药品的销售。国外主要通过药品联合采购组织（GPO）或者医院集团（IDN）通过招标的形式进行销售，给予客户的信用期在6-9个月。

2020年前十大应收账款客户期后回款较好，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 前十大应收账款余额合计 | 占公司应收账款余额的比重 | 截至2021年5月末回款情况 | 期后回款率 |
|-------|-------------|--------------|----------------|--------|
| 前十大客户 | 65,981.26 | 82.49% | 62,386.06 | 94.55% |

截至2021年5月31日，公司前十大应收账款客户回款率为94.55%，回款良好，未出现大额应收账款逾期的情形。

从预期信用损失和实际信用损失的角度，公司预期信用损失大于实际额计算出的信用损失，公司应收账款坏账准备计提充分，具体如下：

| 账龄 | 2017-2018年迁徙率 | 2018-2019年迁徙率 | 2019-2020年迁徙率 | 迁徙率(平均值) | 标注 | 损失率 |
|------|---------------|---------------|---------------|----------|----|---------|
| 1年以内 | 0.24% | 0.37% | 1.61% | 0.74% | a | 0.00% |
| 1-2年 | 10.03% | 11.23% | 4.77% | 5.33% | b | 0.00% |
| 2-3年 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | c | 0.00% |
| 3年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | d | 100.00% |

注：损失率计算方法：1年以内=a*b*c*d，1-2年=b*c*d，2-3年=c*d，3年以上=d

计算过程

单位：万元

| 应收账款 | 金额 | 企业执行预期信用损失率 | 测算预期信用损失 | 实际损失率 | 测算信用损失 |
|-----------|------------------|-----------------|-----------------|-------|-------------|
| 1年以内 | 79,342.30 | 2% | 1,586.85 | 0% | 0.00 |
| 1-2年 | 637.97 | 10% | 63.79 | 0% | 0.00 |
| 2-3年 | 3.18 | 50% | 1.59 | 0% | 0.00 |
| 3年以上 | - | 100% | - | 100% | 0.00 |
| 合计 | 79,983.45 | 1,620.34 | 1,652.23 | - | 0.00 |

综上所述，公司实际执行的预期信用损失率计算出计提预期信用损失为1,652.23万元，大于根据实际额损失率计算出的信用损失，公司应收账款坏账准

备计提充分。

四、请会计师发表意见

经核查，公司期末应收账款前五名无关联方，且期后均已全部回款；公司收入确认的政策符合企业会计准则的规定；公司的应收账款坏账计提充分。

问题三：年报披露，公司2018-2020年经营活动产生的现金流量净额分别为0.62亿元、-8.41亿元、-5.66亿元，均远小于同期归母净利润4.25亿元、6.05亿元、8.06亿元。请公司补充披露：（1）2018-2020年各报告期公司经营活动产生的现金流量净额持续小于归母净利润的具体原因；（2）说明上述情况是否对公司正常生产经营产生影响，以及公司的应对措施（如有）；（3）请会计师对问题（1）发表意见。

回复：

一、2018-2020年各报告期公司经营活动产生的现金流量净额持续小于归母净利润的具体原因

2018-2020年，公司经营活动现金流量附表情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
|------------|-------------|-------------|------------|
| 净利润 | 79,665.47 | 60,624.19 | 42,454.91 |
| 加：资产减值准备 | 5,199.62 | -296.80 | -229.11 |
| 固定资产折旧 | 7,061.23 | 4,166.27 | 3,842.21 |
| 无形资产摊销 | 1,393.68 | 332.61 | 144.61 |
| 长期待摊费用摊销 | 22.57 | 20.30 | 30.86 |
| 处置固定资产损失 | 22.07 | -12.57 | 20.13 |
| 财务费用 | 6,513.76 | 1,840.55 | 564.03 |
| 投资损失 | -1,055.39 | -1,068.68 | -895.47 |
| 递延所得税资产减少 | -837.49 | -865.94 | -13.34 |
| 存货的减少 | -122,317.95 | -123,012.46 | -65,530.61 |
| 经营性应收项目的减少 | -34,526.67 | -20,211.18 | -4,829.87 |
| 经营性应付项目的增加 | 1,123.31 | -6,164.49 | 30,322.12 |

| | | | |
|---------------|------------|------------|----------|
| 其他 | 1,150.95 | 510.08 | 356.38 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -56,584.83 | -84,138.13 | 6,236.85 |

2018-2020年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6,236.85万元、-84,138.13万元、-56,584.83万元，同期归母净利润42,454.91万元、60,624.19万元、79,665.47万元，公司经营活动产生的现金流量净额远小于同期归母净利润主要原因为，一方面，随着公司规模扩大及肝素价格的变动较大，公司适当战略性备货，导致2018年末至2020年末存货规模大幅上升，2018年末较2017年末增加65,658.34万元、2019年末较2018年末增加132,785.85万元、2020年末较2019年末增加120,940.47万元，具体分析参见本问询函“问题一”之“一、结合公司生产经营、存货储备及同行业可比公司情况，说明公司存货持续增加且占总资产比例较高的原因及合理性”之回复；另一方面，随着公司逐步由原料药领域向制剂领域布局，公司信用期较长的制剂类产品占比上升，导致各期末的应收账款有所增加，分别为-5,468.15万元、21,732.99万元和40,282.10万元，具体分析参见本问询函“问题二”之“二、说明报告期应收账款大幅增加且明显高于营业收入增幅的原因及合理性，结合主要交易条款、货物和资金流过程等，说明收入确认的具体政策”支线相关回复。

二、说明上述情况是否对公司正常生产经营产生影响，以及公司的应对措施（如有）

公司2020年的主要经营指标及偿债指标与同行业可比公司对比如下：

| 项目 | 健友股份 | 海普瑞 | 千红制药 | 常山药业 | 东城药业 | 均值 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 应收账款周转率 | 4.87 | 3.57 | 3.97 | 6.80 | 3.25 | 4.49 |
| 存货周转率 | 0.31 | 1.17 | 3.11 | 0.45 | 1.85 | 1.38 |
| 资产负债率 | 51.50% | 38.56% | 15.76% | 37.60% | 32.83% | 35.25% |
| 流动比率 | 2.53 | 2.53 | 5.35 | 2.12 | 1.55 | 2.82 |
| 速动比率 | 0.84 | 1.50 | 4.18 | 0.67 | 1.02 | 1.64 |
| 现金比率 | 0.18 | 0.75 | 1.77 | 0.34 | 0.38 | 0.69 |
| 利息保障倍数 | 16.89 | 6.36 | -19.75 | 6.40 | 13.79 | 4.74 |

公司应收账款周转率高于行业平均水平，公司收款情况良好，由于公司前期的战略备货导致公司的存货周转率下降，速动比率、现金比率低于行业平均水平，2021年一季度公司经营活动现金流量已经转正，对公司正常正常生产经营无较大影响。

公司的应对措施：

1、加强应收账款管控的措施

1) 财务部门严格按照公司制定的会计政策规范核算应收账款，确保核算准确无误；每月财务部将应收账款账龄分析通知销售部门；定期与商业客户核对应收账款，并将对账结果反馈给销售部分以便销售人员催款。

2) 对现有的商业客户重新进行梳理，建立赊销客户信用等级档案，并进行分级管理，严格管控应收账款风险；根据年度经营目标和上年度的销售回款情况，在逐年递减的基础上确定各商业公司资信额度。公司审批信用额度时，由业务经办人员在充分尽调的基础上提出申请，按照权限逐级予以上报、审批

2、增加高附加值产品的研发、生产与销售

1) 对研发持续投入，获取更多高附加值的产品的批件；

2) 持续关注市场机会，购买适合公司且效益较好的批件；

3) 积极拓展国外市场，加强公司的制剂出口。

三、请会计师对问题（1）发表意见

经核查,会计师认为各报告期公司经营活动产生的现金流量净额持续小于归母净利润主要为保障生产的稳定性，建立战略库存，导致各年末存货增长较快；公司制剂业务回款比原料药回款周期长，各报告期内制剂收入持续上升，回款周期变长。

问题四：年报披露，2018-2020年，公司主营业务收入中国外收入分别为12.25亿元、17.71亿元、19.40亿元，占总营收比例分别为72.14%、71.79%、66.64%，

出口占比较高，销售产品主要为标准肝素原料药和制剂，主要销往美国、日本和欧洲等等国。请公司补充披露：（1）公司主要产品在境外销售的具体情况，包括国家、销售金额和占比；（2）结合境外业务拓展、市场竞争、行业政策等情况，说明国际形势变化是否对公司境外销售产生影响，如有，请提示相关风险，并说明公司的应对措施。

回复：

一、公司主要产品在境外销售的具体情况，包括国家、销售金额和占比

报告期内，公司境外销售以美国和欧洲为主，按照国家或地区分类具体情况如下表所示：

单位：万元

| 国家或地区 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
|-------|------------|---------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 北美洲 | 116,343.82 | 59.96% | 85,543.55 | 48.29% | 55,718.92 | 45.48% |
| 其中：美国 | 116,343.82 | 59.96% | 85,543.55 | 48.29% | 55,718.92 | 45.48% |
| 欧洲 | 43,788.89 | 22.57% | 65,449.08 | 36.95% | 49,670.87 | 40.54% |
| 亚洲 | 33,296.62 | 17.16% | 26,153.17 | 14.76% | 16,623.74 | 13.57% |
| 南美洲 | 600.72 | 0.31% | - | 0.00% | 498.74 | 0.41% |
| 合计 | 194,030.06 | 100.00% | 177,145.80 | 100.00% | 122,512.27 | 100.00% |

二、结合境外业务拓展、市场竞争、行业政策等情况，说明国际形势变化是否对公司境外销售产生影响，如有，请提示相关风险，并说明公司的应对措施

1、国际形势变化尚未对公司产生明显不利影响

从公司境外业务拓展的角度，公司积极开拓其国际市场。在国际医药市场上，美国FDA现场检查和欧盟CEP认证权威性较高，美国FDA现场检查被公认为目前全球医药行业最严格和最规范的审核体系。公司通过一系列的举措，不断提升自身产品质量并通过国际认证。在肝素原料方面，公司同时通过美国FDA现场检查、欧盟CEP认证并获得日本PMDA的达肝素钠进口许可；在肝素制剂方面，公司已获得美国FDA的肝素钠注射液ANDA和依诺肝素钠注射液ANDA，巴西ANVISA、英国MHRA、德国BfArM、瑞典和西班牙的依诺肝素钠注射液上市许可等。通过上述举措，2018年至2020年，公司境外主营业务收入分别为122,512.27万元、

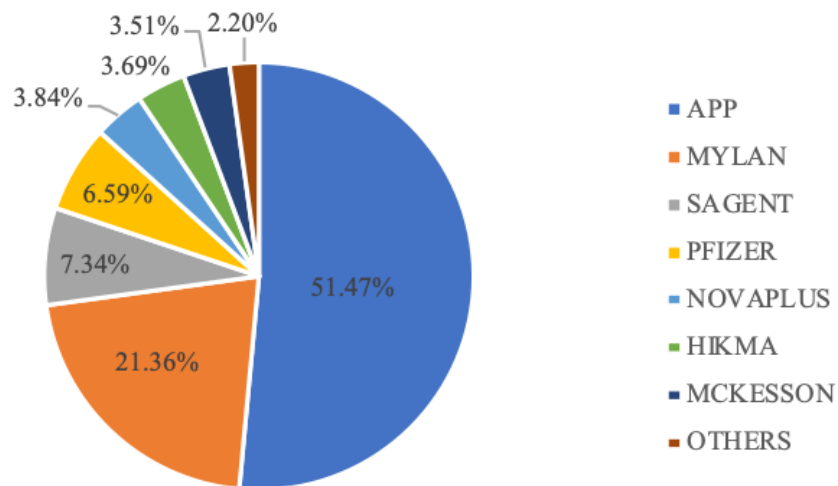
177,145.80万元及194,030.06万元，保持快速增长的态势。

从市场竞争的角度，公司主营药品原料、制剂的研发、生产和销售，产品涵盖标准肝素原料、肝素制剂（包括标准肝素制剂和低分子肝素制剂）、抗肿瘤制剂及其他高附加值无菌注射剂。

肝素原料药方面，我国肝素类产品行业集中度较高且以出口为主，2019年度，前五大企业合计出口额占比达54.07%。2016年至今，公司肝素原料药的出口额均位居国内前列，2017年、2019年公司肝素原料药出口额位居国内首位，是全球最主要的高品质肝素原料药供应商之一。

公司制剂类产品主要包括标准肝素制剂和低分子肝素制剂。标准肝素制剂属于较为成熟的制剂类产品，需求较为稳定，其售价主要受上游肝素原料价格的影响。目前，美国市场上标准肝素制剂的批文超过30家，FRESENIUS KABI（FRESENIUS KABI于2008年收购了APP PHARMA）和MYLAN两家公司长期在肝素主要用药市场美国居于绝对主导地位。2019年，FRESENIUS KABI市场份额占比超过50%，MYLAN市场份额为21.36%。2019年，美国标准肝素制剂的竞争格局如下：

2019年美国市场标准肝素企业竞争格局



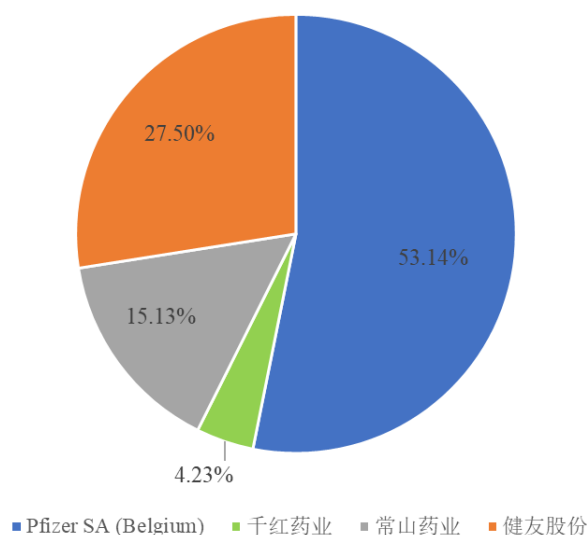
数据来源：Pharmadigger

由于，标准肝素市场格局基本较为稳定，且标准肝素的价格主要受上游肝素原料药价格的影响，因此，具备成本和原料保障优势的标准肝素制剂生产企业有

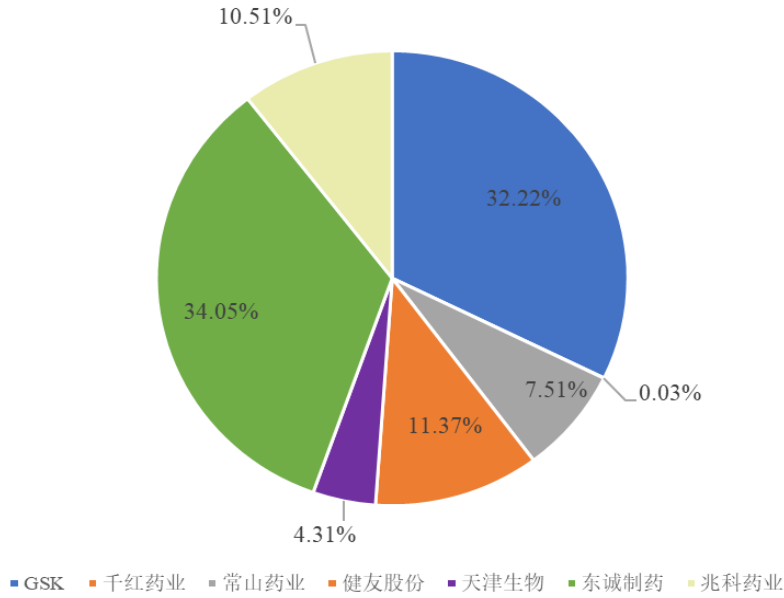
望在未来市场竞争中占据先机。低分子肝素制剂为肝素类药物中的高端产品，占据较大的肝素类药物市场份额。伴随专利药产品的到期，大量仿制药将涌入低分子肝素制剂的市场中，将逐步形成对原有高端进口产品的替代，进而带动国内市场规模进入高速增长阶段。

公司低分子肝素制剂产品包括依诺肝素钠、那曲肝素钙和达肝素钠。2016年初至今，公司低分子肝素制剂销售呈快速增长趋势。根据PDB重点城市医院统计数据，2020年度中国三个低分子肝素制剂产品市场占有情况如下：

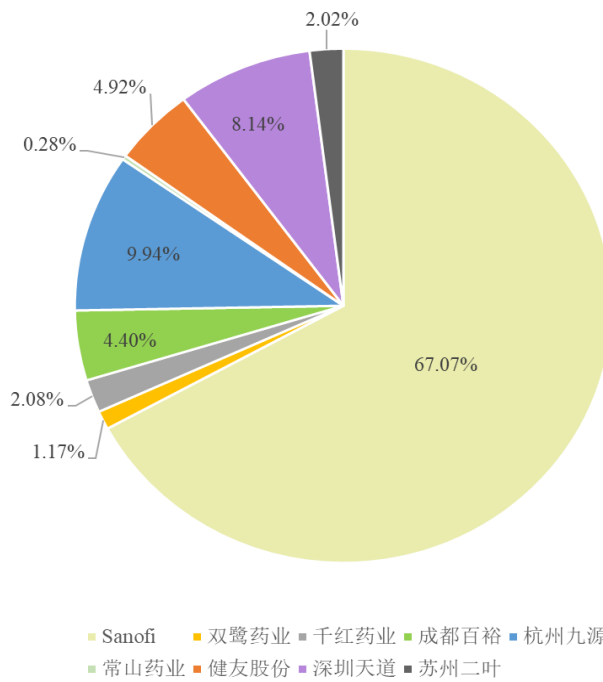
PDB样本医院2020年度达肝素市场占有率统计



PDB样本医院2020年度那曲肝素市场占有率统计



PDB样本医院2020年度依诺肝素市场占有率统计



对低分子肝素制剂生产企业而言，高品质肝素类原料药具有资源性特征，国内拥有成本和原料保障优势的低分子肝素制剂生产企业有望在未来市场竞争中占据先机。

从行业政策的角度，公司境外销售，主要进口国的有关进口政策如下：

| 主要出口国家 | 药品进口管理机构 | 原料药需要获得的注册或认证 | 注册方式与流程 | 是否通过 |
|--------|----------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 美国 | FDA | DMF登记号 | DMF是药品制剂的制造商为取得上市许可而必须向注册当局提交的关于在制剂产品中所使用的原料药的基本情况的支持性技术文件。当美国 FDA收到申请文件后，给予申请人一个 DMF登记号，DMF申请文件和制剂厂家上市许可申请文件经药品评审机构审核符合要求后，会批准制剂厂家的上市许可申请。这样原料药生产厂家，就可以将原料药产品出口到美国，用于该制剂厂家的药品生产。 | 是 |
| 欧洲 | 欧盟各国官方 | EDMF | EDMF是药品制剂的制造商为取得上市许可而必须向注册当局提交的关于在制剂产品中所使用的原料药的基本情况的支持性技术文件。当欧洲的主管当局收到申请文件后，给予申请人一个 EDMF登记号，EDMF申请文件和制剂厂家上市许可申请文件经药品评审机构审核符合要求后，会批准制剂厂家的上市许可申请。这样原料药生产厂家，就可以将原料药产品出口到欧洲，用于该制剂厂家的药品生产。 | 是 |
| | EDQM | 提交EDMF，获得CEP(COS)证书 | 这是中国的原料药合法地被欧盟的最终用户使用的另一种注册方式。COS证书适用于已收录于欧洲药典的物质，不适用于直接基因产物(蛋白质)，源于人类组织的产品、疫苗、血液制品等。这种注册途径的优点是不依赖于最终用户，可以由原料药生产厂商独立地提出申请。一个原料药一旦取得CEP证书，即可以用于欧洲药典委员会成员国内的所有药物制剂生产厂家的制剂生产。 | 是 |
| 日本 | PMDA | MF登录证 | 外国的原料药生产企业通过日本的代理商向PMDA提交MF申请认定书。申请成功后，境外原料药企业将获得MF注册号，由日本制剂企业根据该注册号向PMDA提出“销售许可”申请。日本PMDA将对国内企业完成MF审查和GMP检查通过后，方完成申请流程。 | 是 |
| 巴西 | ANVISA | EDMF | 是药品制剂的制造商为取得上市许可而必须向注册当局提交的关于在制剂产品中所使用的原料药的基本情况的支持性技术文件。当巴西的主管当局对原料和制剂厂家的注册申请文件经评审机构审核符合要求后，会批准制剂厂家的上市。 | 是 |

公司出口的产品目前主要销往美国、欧洲、日本、巴西等国家和地区。均满足有关进口国的进口政策。上述国家与地区与我国未发生针对肝素原料、低分子肝素制剂及抗肿瘤制剂的贸易摩擦。

此外，2018年4月，中美贸易形势发生较大变化，但根据美国贸易代表办公室公布的历轮加税清单，公司出口美国的产品均未在加税清单中。作为疾病治疗领域的重要物质资源，各国政府出于对国民生命健康保证的考虑，通常会努力保证药品尤其处方药的供应稳定及安全。提高关税是政府通过提升国内消费成本，引导一国经济实体减少对某一国或某一类产品采购，从而达到政府引导经济行为

的目的。对某一国药品增加关税会导致该国药品供应量实质性减少，从而导致征税国国内该药品价格提升，对保障国民医疗健康产生负面影响，因此各国政府对有效的成品处方药增加税收均十分谨慎。综合美国对中国的历轮加税清单，成品处方药被加税的情况仍非常罕见，且2019年5月美国贸易代表办公室已发布公告将药品及原料药排除在3,000亿美元加税清单外，因而未来成品处方药或其原料被列入加税清单的可能性较小，公司对美出口产品未来列入加税清单概率较小。

2、为应对国际形势变化加剧，公司陆续采取的应对措施

截至目前，公司境外市场拓展顺利，境外销售规模不断增加，但未来仍存在国际形势变化、国际竞争加剧、国际贸易摩擦的升级和扩散对公司出口业务带来一定不利影响的可能性。为增强潜在风险抵御能力，公司已陆续采取以下应对措施：

（1）稳固与肝素粗品供应商的良好合作关系，保证原材料的稳定供应：中国是全球最大的肝素原料药出口国，拥有全球最大的生猪养殖规模和全球最丰富的肝素粗品资源。公司将通过在供应商中推广集中洗脱模式等方式维护与肝素粗品供应商的良好合作关系，保证公司原材料的充足供应及可追溯性，从而在肝素制品行业掌握核心资源优势，稳固公司行业领先地位。

（2）积极开拓国内市场，推进注射剂的一致性评价及国内转报工作：随着一致性评价和双报优先审评政策稳步推进，公司将凭借注射剂国际化的已有优势，积极开展高品质注射剂产品国内转报工作和国内外双报工作，加快审评上市速度，抢占注射剂一致性评价的市场先机，从而逐步形成对原有进口产品的替代，拓展国内市场。

（3）加大研发力度，推动产品结构多元化：经过不断的研发创新，公司产品已涵盖标准肝素原料、低分子肝素原料、抗肿瘤制剂及其他高附加值无菌注射剂等产品类别。未来，公司将持续加大研发投入，进一步丰富产品类别、推动产品结构的多元化。

3、相关风险提示

（1）国际贸易形势变化风险

近年来，国际贸易形势发生较大变化，给全球宏观经济和企业经营带来了一定的不确定性。2018年至2020年，公司境外收入占主营业务收入的比重分别为72.12%、71.80%和66.65%，其中销往美国的收入占国外收入比例分别为45.48%、48.29%和59.96%。公司产品出口主要销往美国、欧盟及日本等国家和地区，销售产品主要为肝素原料药和制剂。截至目前，根据美国贸易代表办公室公布的历轮加税清单，公司出口美国的产品以及本次募投项目对应的相关产品均未在加税清单中，除销往美国外，报告期内公司主要境外销售地区还包括欧盟及日本等国家或地区。上述主要国家或地区未与公司所属细分行业产生贸易摩擦，未对公司出口、销售的相关产品采取加征关税等贸易保护措施。但是，如果上述贸易摩擦进一步升级或未来美国政府出于扭转贸易逆差、保护本国产业等目的制定新的政策，亦或公司其他主要出口国的政治、经济、社会形势以及贸易政策发生重大变化，将对公司的海外销售产生一定影响。

（2）市场竞争加剧风险

医药工业是关系国计民生的重要产业，是国家培育发展战略性新兴产业的重点领域，随着医药科技的不断进步，新的药品或制剂将不断涌现，尽管公司在肝素类产品领域积累了技术优势及客户资源，并在行业竞争中处于优势地位。但未来，若公司不能持续保持在技术开发、市场口碑、产品种类等方面的优势，不能及时强化新产品开发能力、市场拓展能力，以及维持公司主要现有产品、新产品满足国际重要国家对于药品的监管政策，则公司将可能面临被市场淘汰的风险。

问题五：年报披露，公司货币资金期末账面价值4.94亿元，交易性金融资产8.46亿元，主要为当天可赎回的活期理财产品，二者合计13.4亿元，占总资产的17.35%，报告期内利息收入148.34万元，占上述合计值的0.11%；短期借款21.32亿元，同比大幅增加，另外，报告期内发行可转债募集资金12.83亿元，期末余额11.25亿元。请公司补充披露：（1）结合经营模式、日常经营所需周转资金，说明货币资金和当天可赎回理财产品金额较高的同时，存在较多有息借款的原因和合理性；（2）列示说明货币资金存放具体银行、主要账户及金额、存放方

式、利率水平，及交易性金融资产利息水平，说明报告期内公司利息收入的合理性，并说明公司保障资金安全性的具体措施；（3）请会计师发表意见。

回复：

一、结合经营模式、日常经营所需周转资金，说明货币资金和当天可赎回理财产品金额较高的同时，存在较多有息借款的原因和合理性

公司根据经营计划安排整理资金需求，并根据资金需求通过自筹资金、销售回款、向银行借入贷款等方式筹集资金。2020年是公司快速发展的年度，公司收入保持较快增长的态势，尤其是制剂业务呈现高速增长的态势，因此，随着该业务的发展，相应的补充营运资金规模也持续放大，公司资金管理部门综合银行授信状况，借款资金成本及现有流动资金规模等因素，扩大了部分有息负债规模，避免公司资金缺口出现时整体融资速度和市场状况无法预估而造成资金短缺的风险。

银行有息负债中的人民币借款，通常贷款周期会在一年到两年，公司借款是为了能够满足2020年度的总体经营需求。在公司期限为1-2年的有息负债后，部分资金并非立即需要使用，而是根据资金计划陆续投入补充生产运营之中。在投入生产运营之前，公司资金管理部门会根据资金计划降暂时没有使用需求的资金进行管理，通过购买短期理财、国债逆回购等方式提升资金收益，抵消部分有息负债融资成本。

二、列示说明货币资金存放具体银行、主要账户及金额、存放方式、利率水平，及交易性金融资产利息水平，说明报告期内公司利息收入的合理性，并说明公司保障资金安全性的具体措施

1、货币资金存放具体银行、主要账户及金额、存放方式、利率水平，及交易性金融资产利息水平，说明报告期内公司利息收入的合理性

2020年末，公司主要账户的资金情况如下：

| 公司名称 | 银行 | 币种 | 账户 | 金额（万元） | 存放方式 | 利率水平 |
|--------------|--------------|-----|-----------|----------|------|------|
| 南京健友生化制药股份有限 | 民生银行 南京浦口 | 人民币 | 603514517 | 1,999.99 | 活期 | 0.3% |

| 公司 | 支行 | | | | | |
|----------------|------------------|-----|--------------------------|-----------|------|--------|
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 中国银行南京高新技术开发区支行 | 人民币 | 546974174473 | 14,019.17 | 活期 | 0.3% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 中国农业银行南京秦淮支行 | 人民币 | 10113001040220206 | 2,229.31 | 活期 | 0.3% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 中信银行南京月牙湖支行募集户 | 人民币 | 8110501012101655139 | 5,254.50 | 活期 | 0.03% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 中信银行南京月牙湖支行 | 人民币 | 7321610182400008150 | 553.10 | 活期 | 0.03% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 中信银行南京月牙湖支行(美元户) | 美元 | 7321611482400001377 | 879.04 | 活期 | 0.01% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 江苏银行浦口支行美元户 | 美元 | 31081488000001752 | 5,407.67 | 活期 | 0.07% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 南京银行桥林支行 | 人民币 | 0160280000000281 | 1,997.58 | 活期 | 0.3% |
| 南京健友生化制药股份有限公司 | 浙商银行 | 人民币 | 3010000010120100331488 | 1,000.12 | 活期 | 0.35% |
| 香港健友实业有限公司 | 江苏银行浦口支行 | 美元 | NRA31081488000003965 | 631.17 | 活期 | 0.07% |
| 香港健友实业有限公司 | 江苏银行上海分行 | 美元 | FTN88200054000053121 | 2,258.13 | 活期 | 0.07% |
| 香港健友实业有限公司 | 汇丰银行南京分行 | 美元 | 026—005272—055 | 2,055.38 | 活期 | 0.01% |
| 香港健友实业有限公司 | 汇丰银行南京分行 | 美元 | 741—097158—838 | 654.92 | 活期 | 0.001% |
| 香港健友实业有限公司 | 南京银行上海分行 | 美元 | FTN6903240000000065 | 2,424.67 | 活期 | 0.01% |
| 香港健友实业有限公司 | 南京银行 | 美元 | FTN690324000000006500005 | 1,957.47 | 定期存款 | 1.280% |
| 健进制药有限 | 银行存款- | 美元 | 7215202200 | 978.74 | 定期存 | 1.049 |

| | | | | | | |
|--------------------------|-------------|----|------------|----------|----|----|
| 公司 | 定期存款-美元 | | 0007465 | | 款 | 0% |
| Meitheal Pharmaceuticals | Wells Fargo | 美元 | 4306212523 | 1,042.70 | 活期 | |

2020年末交易性金融资产明细

| 受托人 | 受托理财类型 | 委托理财金额 | 年化收益率 | 委托开始日 | 委托终止日 |
|-------------|--------|-----------|--------------|------------|---------------------|
| 汇丰银行 | 外汇期权 | 124.29 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |
| 中信银行南京月牙湖支行 | 银行理财产品 | 35,000.00 | 1.48%-3.50% | 2020/12/30 | 2021/1/13 |
| 银河证券 | 国债回购 | 15,000.00 | 3.25%-3.305% | 2020/12/29 | 2021/1/12 |
| 银河证券 | 国债回购 | 12,000.00 | 4.37%-4.385% | 2020/12/31 | 2021/1/4 |
| 江苏银行浦口支行 | 银行理财产品 | 10,366.00 | 7.30% | 2020/7/1 | 2021/6/15-2021/6/22 |
| 兴业银行南京城北支行 | 银行理财产品 | 700.00 | 净值型 | 2020/12/31 | 2021/1/29 |
| 银河证券 | 国债回购 | 4,990.00 | 4.06% | 2020/12/28 | 2021/1/3 |
| 银河证券 | 货币基金 | 4,000.10 | 2.68% | 2020/12/30 | 2021/1/5 |
| 中国银行 | 银行理财产品 | 800.00 | 2.45%-2.8% | 2020.07.10 | 2021.01.14 |
| 宁波银行 | 银行理财产品 | 1,098.00 | 2.53%-2.63% | 2020.11.19 | 2021.02.22 |
| 成都银行 | 银行理财产品 | 500.00 | 3.50% | 2020.12.03 | 2021.02.20 |

公司报告期内只有活期利息和定期存款利息计入利息收入，其余理财产品全部计入投资收益。明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 |
|--------|--------|
| 利息收入 | 148.34 |
| 理财产品收益 | 775.47 |
| 合计 | 923.81 |

2、公司保障资金安全性的具体措施

(1) 公司进行现金管理时，选择流动性好、安全性高、期限不超过 12 个月的投资产品，明确投资产品的金额、期限、投资品种、双方的权利义务及法律责任等。

(2) 公司财务部建立投资台账，及时分析和跟踪产品的净值变动情况，如评估发现存在可能影响公司资金安全的风险因素，及时采取相应措施，控制投资风险。

(3) 独立董事、监事会有权对资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。

(4) 公司内审部负责对产品进行全面检查，并根据谨慎性原则，合理地预计各项投资可能的风险与收益，向董事会审计委员会定期报告。

(5) 公司依据上交所的相关规定，在定期报告中披露报告期内理财产品的购买以及损益情况。

三、请会计师发表意见

经核查，会计师认为货币资金和当天可赎回理财产品金额较高的同时，存在较多有息借款的原因真实；货币资金存放具体银行、主要账户及金额、存放方式、利率水平披露真实，公司利息收入合理。

问题六：年报披露，公司本期销售费用4.46亿元，同比增加24.54%，高于营业收入同比增幅18.03%。销售费用构成中，主要为市场推广费3.69亿元、销售人员薪酬0.61亿元。请公司：（1）补充披露上述市场推广费、销售人员薪酬的核算内容明细、对应金额、确认依据，市场推广费支付对象是否涉及关联方，并结合同行业可比公司情况分析费用金额的合理性；（2）结合公司产品国内外销售推广的形式、内容、金额等具体情况，分析报告期销售费用增幅高于营业收入的具体原因；（3）结合相关活动、费用支出、确认的审批流程和内控制度，说明公司确保销售费用的真实性、合规性的具体措施；（4）请会计师发表意见。

回复：

一、补充披露上述市场推广费、销售人员薪酬的核算内容明细、对应金额、确认依据，市场推广费支付对象是否涉及关联方，并结合同行业可比公司情况分析费用金额的合理性

1、市场推广费核算的内容、对应金额及确认依据

(1) 市场推广费明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 |
|----------|-----------|-----------|
| 咨询服务费 | 36,460.00 | 33,874.66 |
| 其中：市场调研费 | 21,238.82 | 9,546.49 |
| 学习研讨会费 | 5,407.70 | 5,926.00 |
| 科室会费 | 4,203.48 | 6,829.95 |
| 区域学术沙龙费 | 5,160.00 | 11,572.22 |
| 差旅费 | 328.70 | 342.38 |
| 会议费 | | 17.67 |
| 业务宣传费 | 89.95 | 18.22 |
| 合计 | 36,878.64 | 33,854.10 |

(2) 市场推广费确认依据

公司按照权责发生制原则进行市场推广费的确认，日常营销推广中所开展各类市场营销活动、学术会议组织与学术活动召开等各项费用支出均按照权责发生制原则计入对应的期间。

市场业务人员根据各市场、渠道、终端的需求计划，结合公司经营目标，有针对性的提出推广需求计划，并根据要求开展阶段性的会议、促销活动，对活动、调研、推广、培训等项目，根据执行情况，向公司提供相关资料，如活动照片、活动总结、会议纪要、宣讲培训会签到册等。经相关业务负责人确认后，由财务人员根据推广活动发生时间确认销售费用的归属期间。根据推广活动报告、相关协议、发票等安排费用拨付与销售费用确认。对期末未收到发票的已经发生的市场推广费用根据合同约定进行计提。

市场服务费的支付对象均为与公司签订合同的第三方推广服务商，与公司无

关联关系。

2、职工薪酬核算的内容、对应金额及确认依据

(1) 销售人员工资明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 |
|------|-----------------|---------------|
| 工资 | 5,011.16 | 679.72 |
| 社保 | 106.56 | 201.61 |
| 奖金 | 979.05 | 56.71 |
| 其他薪酬 | 35.31 | 22.91 |
| 合计 | 6,132.07 | 960.96 |

(2) 人均工资变动如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 增长幅度 |
|--------|--------|--------|---------|
| 人均工资/年 | 90.18 | 17.96 | 402.11% |

2019年及2020年，公司销售人员人均薪酬分别为17.96万元/年及90.18万元/年，2020年较2019年公司销售人员人均薪酬大幅上升主要系美国MP公司销售人员薪酬较高所致，具体为，一方面，美国MP公司人均薪酬，本身较高，且2020年较2019年有所增长，导致公司销售人员人均薪酬有所上升；另一方面，2019年11月，公司完成对MP公司的收购，开始纳入合并报表，并表月份为2个月，导致公司2019年销售人员人均薪酬有所上升，但上升幅度相对较小。2020年，公司对MP公司并表时间为12个月，导致公司销售人员薪酬上升幅度较大。2019年及2020年，MP公司人均薪酬及公司除MP以外公司人均薪酬情况如下：

①美国MP公司销售人员人均工资

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 增长幅度 |
|--------|--------|--------|--------|
| 人均工资/年 | 183.40 | 138.57 | 32.35% |

②除MP公司外，销售人员人均工资

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 增长幅度 |
|--------|--------|--------|--------|
| 人均工资/年 | 17.68 | 12.70 | 39.16% |

2020年，公司销售人员人均工资上涨主要系随着公司业务规模的扩大，公司结合销售人员的业务量，对销售人员的薪酬予以调整所致。2020年，公司向下游延伸的制剂类业务保持快速增长的态势，较2019年度增长93.48%，销售人员除负责传统肝素原料药外，同时增加制剂类业务的销售推广，公司根据销售人员的实际工作，增加销售人员的薪酬，导致2020年公司销售人员的人均薪酬有所增加。

(2) 职工薪酬的确认依据

公司根据销售指标、产品类型、销售地区等方面确认公司的考核政策,以各级人员销售指标达成率时行量化考核，以客户开发、客户维护、渠道建设等质化考核进行业务人员绩效考核评定，并作为个人职级晋降的直接依据。销售人员薪酬按完成的业绩进行考核,公司根据业绩达成率及绩效考核结果确认职工薪酬费用。

3、公司费用金额变动的合理性分析

公司主要通过第三方临床代表学术推广的模式，利用临床代表的渠道资源直接实现与医院终端的对接，扩大市场覆盖范围。随着“两票制”的实施和公司国内制剂业务规模扩大，借助第三方临床代表进行学术推广的活动相应增加，公司以咨询服务费为主的市场推广费用大幅增长。

报告期内，公司与业务以国内仿制药制剂销售为主的部分可比公司市场推广费用与制剂业务收入的比例比较情况如下：

单位：%

| 公司简称 | 2020年度 | 2019年 |
|------|--------|-------|
| 健友股份 | 54.09 | 61.59 |
| 灵康药业 | 60.83 | 65.46 |
| 昂利康 | 64.30 | 67.28 |
| 润都股份 | 54.70 | 66.88 |
| 康辰药业 | 56.62 | 57.54 |
| 奥赛康 | 60.85 | 61.17 |
| 平均值 | 59.46 | 63.67 |

注：1、同行业可比公司数据来源于wind，市场推广费用根据各可比公司销售费用明细项目中的推广费用或营销服务费用统计，公司制剂业务收入以国内制剂收入为口径统计，可

比公司若无法明确区分非制剂业务收入则以营业收入替代作为分母；该比例并非适用于中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）中“C27医药制造业”下的所有A股公司，因此同行业可比公司平均值无法计算。

2、平均值计算不包括公司。

公司的销售费用率及以咨询服务费为主的市场推广费用占国内制剂收入比重变化与行业趋势相符，与行业可比公司不存在显著差异。

二、结合公司主要产品国内外销售推广的形式、内容、金额等具体情况，分析报告期销售费用增幅高于营业收入的具体原因

公司目前业务主要分为两块：原料药和制剂。原料药主要是和大型药企进行合作，不涉及推广费用。制剂业务主要分为国内制剂和国外制剂。

1、国内制剂

（1）销售推广的形式

国内的销售模式上，对国内制剂销售而言，由于涉及地域广且专业性较强，行业内企业多数采用第三方临床代表进行学术推广模式。

（2）市场推广的内容

报告期内公司的市场推广活动主要分为市场调研活动、学习研讨会、科室会及区域学术沙龙。2019年及2020年，公司市场推广费情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 |
|-----------|------------------|------------------|
| 市场调研费 | 21,238.82 | 9,546.49 |
| 学习研讨会费 | 5,407.70 | 5,926.00 |
| 科室会费 | 4,203.48 | 6,829.95 |
| 区域学术沙龙费 | 5,160.00 | 11,572.22 |
| 合计 | 36,460.00 | 33,874.66 |

1) 市场调研活动：公司将委托第三方对用药市场进行实地考察及调研，从患者、医务人员和医药配送商等处了解药品的使用情况和市场情况，以进一步改进市场战略，增强产品竞争性；

2) 产品学习研讨会：咨询环节可为患者提供与专业医务人员面对面的交流机会，同时也可以进一步宣传和增强公司产品特性和公司影响力，加大对终端客户的开发力度，便于后续进行产品销售；

3) 科室会：公司通过委托第三方推广商开展产品信息的推介、临床使用反馈，协助临床医务人员对公司产品的医学认知和品牌认同，进而基于询证医学原则准确合理指导患者用药，进一步提高产品市场占有率；

4) 区域学术沙龙：通过举办论坛、线上及线下研讨会等活动，促进临床专家和医务人员的互动交流，组织与会人员就相关领域相关研究成果进行讨论，开展相关处方药的研究等，提升市场对公司的认可度。

2020年，公司产品学习研讨、科室会及区域学术沙龙会议合计超过3.3万场次，覆盖人员超过13.5万人次（由于市场调研活动不涉及会议召开，因此不适用会议场次及人员规模），通过上述模式，公司新进驻医院约1640家，新进区域约100个城市，拓宽销售渠道的同时也实现医疗终端客户的多层次化，带动国内制剂销售规模的进一步扩大。

2、国外制剂推广方式及内容

公司在美国市场产品均为通用名药中的无菌注射剂，以医院使用的处方药为主。美国医院药品采购形式主要是通过药品联合采购组织（GPO）或者医院集团（IDN）通过招标的形式进行采购。公司美国销售子公司MP，主要通过与各大大GPO、IDN建立联系，跟踪相关产品发标情况，来扩大产品市场。因此，美国市场、销售人员薪资和差旅费用是销售费用的主要组成部分。公司在美国没有自有仓库，药品仓储和物流需要租赁符合药品储藏条件的仓库，相应的仓储费用较高。

3、报告期销售费用增幅高于营业收入的具体原因

单位：万元

| 项目 | 2020年度 | 2019年度 | 增长比率（%） |
|-------|-----------|-----------|---------|
| 职工薪酬 | 6,132.07 | 960.96 | 538.12 |
| 市场推广费 | 36,878.64 | 33,854.10 | 8.93 |
| 仓储及运费 | 1,466.94 | 506.19 | 189.80 |
| 其他 | 141.82 | 506.39 | -71.99 |

| | | | |
|----|-----------|-----------|-------|
| 合计 | 44,619.48 | 35,827.63 | 24.54 |
|----|-----------|-----------|-------|

报告期内，公司销售费用增长率为24.54%，营业收入增长率为18.03%，销售费用率增长高于收入增长率的主要原因为，（1）销售人员数量的增长导致销售人员的薪酬大幅增长。具体参见本问询问题之“一、补充披露上述市场推广费、销售人员薪酬的核算内容明细、对应金额、确认依据，市场推广费支付对象是否涉及关联方，并结合同行业可比公司情况分析费用金额的合理性”之相关回复；（2）仓储及运费增长系公司2019年11月开始将MP公司纳入合并范围。

三、结合相关活动、费用支出、确认的审批流程和内控制度，说明公司确保销售费用的真实性、合规性的具体措施

发行人已建立完备的内部控制体系，并能有效执行，可以从制度层面和实务层面保证销售费用真实性和合规性。

发行人已制定《出差报销管理制度》、《营销人员出差工作纪律》、《营销中心人员出差管理制度》、《市场宣传和推广类产品的管理规范》、《营销人员反商业贿赂条约》、《流向管理制度》、《制剂产品发货管理制度》等规章制度，从预算、审批、审核等各方面严格管理市场及学术推广费用，并从市场推广行为准则、日常行为管理等方面严格规范学术推广活动，明确禁止商业贿赂行为。发行人制定了《首营资料管理规范》、《应收账款内部制度规范》、《产品销售管理规程》、《费用报销指南暂行规定》等内部管理制度，规定了客户的选择、合同签订及审批、发票开具申请、销售收款等整个业务流程的要求。

在销售药品过程中，由公司仓储部门相关人员根据客户采购订单直接发往医药商业公司，并由医药商业公司将合同款项直接支付给发行人，公司销售人员在整个药品销售过程中不直接接触药品和货款。同时，发行人建立了完善的销售业务相关管理制度，包括《预算管理制度》、《货币资金管理制度》、《采购付款管理制度》、《存货管理及内部控制制度》、《发票管理制度》、《财务收支审批制度》、《费用发票核销管理办法》等，强化了财务内控制度和营销费用支出审核制度，确保所有费用的支出均根据制度要求据实入账，并提供相应费用支出凭证，有效防范了商业贿赂及情形的发生。

报告期内，发行人与第三方咨询服务商之间存在合法有效的服务合同，在业

务过程中根据咨询服务活动进行的工作情况，以完成工作的量来进行费用的支付，同时开具咨询服务类发票，其支付严格遵守公司财务管理制度。报告期内，发行人各项规章制度得到有效执行，咨询服务推广费用支出对应完整的资料，如审批单、发票、结算单、会议现场照片以及调研报告等，各项资料均得到系统的归集和管理。在风险控制方面，发行人建立了严格的事前、事中和事后检查机制，并通过开展反商业贿赂培训使得销售人员对于行业内如何预防商业贿赂行为已具备清晰的认识，严禁商业贿赂行为及通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形的发生。

四、请会计师发表意见

经核查，会计师认为市场推广费、销售人员薪酬的核算真实完整，市场推广费支付对象不涉及关联方，与同行业可比公司不存在重大差异；公司相关活动、费用支出、确认的审批流程和内控制度设计能够有效执行，保证公司销售费用的真实性、合规性。

问题七：年报披露，报告期末商誉原值1.26亿元，系公司2019年以无形资产和现金收购美国公司meitheal pharmaceuticals.Inc.（以下简称MP）83.33%股权形成，本期因外币报表折算减少813.09万元,期末经测试未发生减值,期末余额1.18亿元。MP作为公司在美国医药制剂营销本部，报告期内实现营业收入6.87亿元，净利润-0.56亿元。此外，报告期末公司其他非流动资产1.16亿元，同比增加181.29%，主要系报告期内预付工程设备款增加所致。请公司补充披露：（1）MP收购时的盈利预测，2019、2020年各报告期主要财务数据；（2）MP期末商誉减值测试的具体情况，包括测试方法、资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，以及商誉减值测试详细计算过程和具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标的来源及合理性，并对比前期收购时的盈利预测情况和实际业绩实现情况，说明是否存在差异及差异原因；（3）结合MP本期业绩情况，说明报告期末计提商誉减值的具体原因及合理性，并结合行业政策、境外市场竞争及销售业务开展情况，分析未来是否存在商誉减值风险；（4）补充披露预付工程设备款的具体情况、交易对方、是否关联方、发生原因及对公司生产经营的影响；（5）请会计师、

评估师（如有）分别发表意见。

回复：

一、MP收购时的盈利预测，2019、2020年各报告期主要财务数据

MP收购时的盈利预测数据如下：

单位：万美元

| 项目 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 |
|------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 6,901.75 | 8,643.45 | 10,179.75 | 11,454.17 | 12,187.97 |
| 营业成本 | 5,407.58 | 6,489.09 | 7,421.43 | 8,322.02 | 8,910.81 |
| 净利润 | -246.37 | 283.63 | 765.53 | 1,053.17 | 1,107.47 |
| 毛利率 (%) | 21.65 | 24.92 | 27.10 | 27.35 | 26.89 |

MP2019年、2020年的主要财务数据如下：

单位：万美元

| 项目 | 2020年度/2020年12月31日 | 2019年度/2019年12月31日 |
|------------|--------------------|--------------------|
| 流动资产 | 9,342.74 | 4,726.69 |
| 非流动资产 | 845.31 | 950.15 |
| 资产总额 | 10,188.05 | 5,676.84 |
| 流动负债 | 7,596.59 | 2,372.41 |
| 非流动负债 | - | - |
| 负债总额 | 7,596.59 | 2,372.41 |
| 所有者权益合计 | 2,591.46 | 3,304.43 |
| 负债和所有者权益合计 | 10,188.05 | 5,676.84 |
| 收入 | 9,944.60 | 2,853.72 |
| 成本 | 7,865.74 | 2,041.08 |
| 营业利润 | -833.97 | -630.62 |
| 净利润 | -833.97 | -630.62 |

二、MP期末商誉减值测试的具体情况，包括测试方法、资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，以及商誉减值测试详细计算过程和具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、折现率等重点指标的来源及合理性，并对比前期收购时的盈利预测情况和实际业绩实现情况，说明是否存在差异及差异原因

1) 测试方法：本次测试，资产组没有销售意图，不存在销售协议价格，资产组没有活跃交易市场，也无法以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。故本次测试根据所获取的资料无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额来估计可收回金额。根据《企业会计准则第8号-资产减值》，无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额时，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。故本次测试结合测试目的和对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等，以资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额，即采用收益法进行测试。

2) 资产组的认定：根据会计准则的相关规定，将并购时的主营业务经营性资产（不包括营运资金）认定为一个资产组。MP公司主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件，因此确定将主营业务经营性资产（不包括营运资金）认定为一个资产组，并以该资产组为基础进行相关商誉的测试。资产组范围如下：

单位：万美元

| 序号 | 项目 | Meitheal Pharmaceuticals, Inc 账面金额 | Meitheal Pharmaceuticals, Inc 公允价值与原账面金额差额的净值 | 南京健友生化制药股份有限公司合并报表反映的账面金额 |
|----|--------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|
| 一 | 非流动资产 | | | |
| | 其中：固定资产 | 7.83 | - | 7.83 |
| | 无形资产 | 837.48 | - | 837.48 |
| 二 | 不含商誉的资产组合计 | 845.31 | | 845.31 |
| 三 | 商誉 | | | 1,801.66 |
| | 减：商誉减值准备 | | | - |
| 四 | 未确认的归属于少数股东权益的商誉价值 | | | 360.42 |
| 五 | 含商誉的资产组合计 | | | 3,007.39 |

3) 商誉减值测试过程：

a. 基本评估思路

根据本次减值测试对象资产构成和主营业务特点，本次减值测试的基本思路是以减

值测试对象经审计的企业财务报表为基础，采用收益法，选取的现金流量口径为企业自由现金流，具体为息税前利润（EBIT），按照收益途径采用现金流折现方法（DCF），获得相关资产负债的价值为可收回金额。

b. 现金流量折现法的公式

本次现金流量折现法减值测试，根据具体情况和所收集的资料，选用了现金流量折现法（DCF），选取的现金流量口径为企业自由现金流，现金流量模型选择了息税前利润（EBIT）模型。计算公式为：

$$E=B$$

式中：E—资产组可收回金额

B—资产组的现金流量的现值：

$$B=P$$

式中：P—资产组的经营性资产价值：

$$P = \sum_{t=1}^n \left[R_t \times (1 + r)^{-t} \right] + \frac{R_{n+1}}{(r - g)} \times (1 + r)^{-n}$$

式中：R_i—资产组（资产组组合）未来第i年的预期收益

r—折现率

g—永续期的增长率，本次减值测试g=0

n—未来预测期

c. 各参数的确定

1. 营业收入及营业成本预测

收益预测是MP公司根据企业会计报表，遵循我国现行的有关法律、法规的规定，根据国家宏观政策，研究同行业市场的现状与前景，分析公司的优势与劣势，尤其是所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力，并依据MP公司战略规划，签订的战略性框架协议等，进行经过综合分析研究编制的。由于MP公司在美国销售的产品均从母公司采购，其定价权在于母公司，对于肝素钠和依诺肝素钠两个主打产品，随着销量的增加，会逐步降低MP公司的采购价格。

收入预测方面，2018年至2020年，公司复合增长率为30.93%，MP公司为美国制药公司，在美国具有一定的销售渠道优势，后续可销售推广公司产品。近年来，公司制剂类产品陆续在美国取得注册批件，由于公司深耕肝素原料药20多年，生产制剂类产品具备成本方面的优势，公司与MP公司具备良好的协同作用。本次收入测算基于谨慎的原

则，假定MP公司2021年至2025年的增长率分别为20%、15%、15%、10%和10%。

MP为销售贸易公司，且主要销售母公司生产产品，根据现有产品毛利和公司未来对MP的产品销售计划，测算出扣除分成之后的综合毛利率为19.43%、20.15%、20.87%、21.59%、21.94%。

2. 销售费用预测

Meitheal销售费用主要为销售员工资、差旅费、市场营销费、外部服务费、运输及包装费等，具体如下：

首先根据营业费用项目构成情况，根据各费用项目与营业收入的依存关系，将其再划分为与收入直接线性相关的和变动但与营业收入非线性关系两部分：

对于与收入线性相关部分的变动营业费用参考企业以前年度该类营业费用项目与营业收入的比例并对其合理性进行分析后进行预测，例如：市场服务费、运输费等的预测是在分析企业历史费用占收入的比例的基础上，预测未来服务等占收入的比例确定；

对于与营业收入不成线性关系的营业费用根据费用的实际情况单独进行测算，例如：工资的预测首先分析历史人工费用情况、人员、平均工资水平及历史工资增长情况，对其变动原因进行分析了解，在此基础上考虑未来工资增长，预测工资。

MP公司2019年销售费用率为23.87%，2020年销售费用率为10.74%，公司根据制定的销售人员薪酬政策，对未来年度的销售费用进行预测，预测2021年-2025年销售费率分别为8.09%、7.52%、6.99%、6.72%、6.46%，随着销售团队建立完成，销售规模不断扩大，销售费用率逐步降低且趋于稳定。MP公司的销售费用主要为销售员工资、运输及仓储费、咨询招标费用、其他费用，占比分别为68.54%、19.28%、10.04%、2.13%，销售费用中的变动费用主要为运输及仓储费；固定费用主要为人员工资、咨询招标费用。由于MP公司的销售模式主要为药品联合采购组织（GPO）或者医院集团（IDN）通过招标的形式进行销售，根据MP的近几年销售计划，目前公司的销售人员配置基本能够满足公司近几年的产品推广需求，销售费用中人员工资及咨询招标增长幅度远低于收入的增长幅度，随着公司销售收入不断增加，固定费用占收入的比重不断降低，销售费用中主要为固定费用，固定费用占销售收入比重约为78.58%，销售费用占收入的比重会逐步降低，公司的销售费用不存在低估的情况，具有合理性。

3. 管理费用预测

Meitheal管理费用的内容主要是工资、折旧费、设施、工具费、软件费、物流费、奖金等，具体如下：

首先根据管理费用项目构成情况，各费用项目与公司营业收入/营业成本的依存关系，将管理费用划分变动费用与固定费用。

对于变动费用，预测时将其再划分为与营业收入/营业成本直接线性相关的和变动的但与营业收入/营业成本无线性关系两部分进行，其中：

对于与营业收入/营业成本线性相关部分的变动管理费用参考企业以前年度的该类管理费用项目与营业收入/营业成本的比例并对其合理性进行分析后进行预测；

对于与营业收入/营业成本不成线性关系的管理费用根据费用的实际情况单独进行测算，例如：工资的预测首先分析历史人工费用情况、人员、平均工资水平及历史工资增长情况，对其变动原因进行分析了解，在此基础上考虑未来工资增长，预测工资；

对于固定费用参考企业该类费用以前年度实际发生情况，经综合分析后进行预测，例如：对折旧费的预测是在考虑企业未来需要的固定资产的基础上，根据企业折旧政策及折旧在费用和成本中的分摊情况综合分析预测。

MP公司2019年管理费用率为20.05%，2020年管理费用率为8.11%，MP公司根据公司的运营模式及对主要管理费用构成进行分析，对未来年度的管理费用进行预测，预测2021年-2025年管理费率分别为6.52%、5.80%、5.17%、4.81%、4.48%，随着公司的运营逐步稳定，收入规模不断增长，管理费用率逐步降低。公司的管理费用主要为人员工资、中介机构服务费、租赁费、软件使用费等，上述管理费用都是相对固定的费用，基本不会随着销售收入的增长而出现大幅变动，公司的管理费用不存在低估的情况，具有合理性。

4.研发费用

Meitheal管理费用的内容主要是工资、委托外部研发、检测等费用，具体如下：

首先根据研发费用项目构成情况，各费用项目与公司营业收入/营业成本的依存关系，将研发费用划分变动费用与固定费用。

对于变动费用，预测时将其再划分为与营业收入/营业成本直接线性相关的和变动的但与营业收入/营业成本无线性关系两部分进行，其中：

对于与营业收入/营业成本线性相关部分的变动研发费用参考企业以前年度的该类研发费用项目与营业收入/营业成本的比例并对其合理性进行分析后进行预测；

对于与营业收入/营业成本不成线性关系的研发费用根据费用的实际情况单独进行测算，例如：工资的预测首先分析历史人工费用情况、人员、平均工资水平及历史工资增长情况，对其变动原因进行分析了解，在此基础上考虑未来工资增长，预测工资；

对于固定费用参考企业该类费用以前年度实际发生情况，经综合分析后进行预测。

MP公司2019年研发费用率为6.20%，2020年研发费用率为2.45%，MP公司研发费用主要为部分委外研发和产品检测等费用，根据公司的未来的研发产品管线研发计划进行分析，对未来年度的研发费用进行预测，预测2021年-2025年研发费率分别为2.04%、2.02%、2.00%、2.00%、2.00%，随着公司的研发项目不断增加，收入规模不断增长，研发费用率逐步降低并趋于稳定，具有合理性。

5.折旧及摊销费用预测

折旧及摊销费用的预测按照企业于价值评估基准日存量及满足未来正常经营活动必须追加的固定资产和无形资产为依据，根据企业目前固定资产及无形资产政策，采用直线法进行折旧预测。

MP公司的折旧与摊销金额主要是与药品批件相关的摊销，MP公司根据未来的规划，预计相关的摊销不会大于相关的资本性支出，基本谨慎性原则，以上年数为基准，确认后年度摊销金额，同时以摊销金额确认年度资本性支出。

6.营运资金追加预测

营运资金追加额是指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。

追加营运资金预测的计算公式为：

营运资金追加额=当期营运资金-上期营运资金

根据MP公司的经营特点，年营运资金需要量的预测是根据企业以往年度营运资金占用占营业收入的比例，并综合考虑评估基准日的营运资金构成情况，经综合分析，按以前年度占收入的平均比例并加以修正后进行预测。

MP公司根据客户的回款周期及供应商的付款周期等因素进行综合预测，预计2021年-2025年营运资金需求占收入的比率分别为40.00%、39.86%、39.73%、39.63%、39.57%，营运资金的需求占收入的比重基本在40%左右。

7.资本性支出预测

MP公司的资本性支出包括存量资产的正常更新改造支出、增量资产的资本性支出。

本次采用收益法对与商誉相关的资产组的可收回金额进行价值评估，是假设未来经营规模不发生大规模变化，因此确定追加资本性支出是以能够满足企业未来正常活动所必须的存量资产以及适量的增量资产资本性支出作为依据进行预测。

存量资产资本性支出包括：房屋建筑物为保持正常可使用状态的日常维修、维护支出；机器设备、电子设备及无形资产等正常更新投资；本次价值评估存量资产资本性支出与当年固定资产和无形资产的折旧及摊销金额相等。

8. 资产组现金流量预测

经实施以上分析预测，详细预测期资产组现金汇总如下表所示：

资产组现金流量预测表

金额单位：万美元

| 行次 | 项目/年度 | 预测数据 | | | | | |
|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 永续期 |
| 1 | 一、营业收入 | 11,933.52 | 13,723.55 | 15,782.08 | 17,360.29 | 19,096.32 | 19,096.32 |
| 2 | 减：营业成本 | 9,614.84 | 10,958.25 | 12,488.36 | 13,612.20 | 14,906.59 | 15,277.05 |
| 3 | 销售费用 | 965.04 | 1,031.43 | 1,102.73 | 1,166.70 | 1,233.79 | 1,233.79 |
| 4 | 管理费用 | 777.65 | 796.44 | 816.41 | 835.43 | 855.34 | 855.34 |
| 5 | 研发费用 | 243.85 | 276.92 | 315.05 | 346.55 | 381.21 | 381.21 |
| 6 | 二、息税前营业利润 | 332.14 | 660.50 | 1,059.53 | 1,399.41 | 1,719.40 | 1,348.93 |
| 7 | 三、息税前利润总额 | 332.14 | 660.50 | 1,059.53 | 1,399.41 | 1,719.40 | 1,348.93 |
| 8 | 折旧与摊销 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 |
| 9 | 减：营运资金增加 | 4,773.30 | 696.98 | 800.05 | 610.02 | 675.58 | |
| 10 | 资本性支出 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 |
| 11 | 五、自由现金流量 | -4,441.16 | -36.48 | 259.49 | 789.39 | 1,043.81 | 1,348.93 |

9. 折现率的计算

1) 折现率模型的选取

根据《企业会计准则第8号-资产减值》规定，折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。它是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。本次价值评估中，我们在确定折现率时，首先考虑以该资产的市场利率为依据，但鉴于该资产的利率无法从市场获得的，因此使用替代利率估计。在估计替代利率时，我们根据

企业加权平均资本成本率(WACC)确定。

由于本价值评估选用的是税前现金流模型，按照收益额与折现率匹配的原则，本次价值评估收益额口径为税前现金流，则折现率选取税前加权平均资本成本率(WACC)。

计算公式如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

式中：WACC：加权平均资本成本

E：权益的市场价值

D：债务的市场价值

K_e：权益资本成本

K_d：债务资本成本

T：所得税税率

加权平均资本成本WACC计算公式中，权益资本成本K_e采用资本资产定价模型（CAPM）估算，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

式中：K_e：权益资本成本

R_f：无风险收益率

β：权益系统风险系数（无财务杠杆β系数）

MRP：市场风险溢价本

R_c：特定风险调整系数

由于资产预计未来现金流量以税前现金流量为基础，而折现率的估计基础是税后的，因此应当将其调整为税前折现率，以便与资产预计未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为通过税后折现结果与前述税前现金流量通过单变量求解的方式，倒算税前折现率。计算公式为：

$$\sum_{i=1}^n \frac{R_{1i}}{(1+r_1)^i} + \frac{R_{1n+1}}{r_1(1+r_1)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{R_{2i}}{(1+r_2)^i} + \frac{R_{2n+1}}{r_2(1+r_2)^n}$$

式中：R_{1i}—资产组未来第i年的税前现金流量

R_{2i}—资产组未来第i年的税后现金流量

r₁—税前折现率

r₂—税后折现率

n—未来预测期

2) 无风险收益率的选取

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。

经查询Wind显示的美国10年期国债在价值评估基准日的到期年收益率为0.92%，本价值评估报告以0.92%作为无风险收益率。

3) 权益系统风险系数的计算

根据MP公司的业务特点，通过wind金融终端查询了美国当地的可比上市公司 β_L 值（起始交易日期：2018年1月1日；截止交易日期：2020年12月31日），然后根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成 β_U 值。在计算资本结构时D、E按市场价值确定，将计算出来的行业 β_U 取平均值0.8842作为MP公司的 β_L 值。

经wind金融终端查询和计算，类似行业上市公司无财务杠杆的Beta平均值 $\overline{\beta_u} = 0.8842$ 。

故Meitheal的 $\beta_L = \overline{\beta_u} = 0.8842$ 。

4) 市场风险溢价的计算

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率，本次价值评估市场风险溢价取6.26%。

5) 企业特定风险调整系数的确定

企业特定风险调整系数包括规模溢价和其他特定风险溢价。本次根据经验判断，规模溢价取0.3%。

其他特定风险溢价指的是企业相对于同行业可比上市公司的特定风险，影响因素主要有：经营风险、市场风险、管理风险和技术风险。具体为：

| 序号 | 项目 | 风险分析 | 风险率 |
|----|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | 经营风险 | 经营风险是指由于企业经营管理上的原因给企业的未来盈利能力带来的不确定性。经营风险不仅因行业而异，即使在同一行业各企业也存在很大差别。经营风险主要来自于以下几个方面：1.市场销售：市场需求、市场价格、企业可能生产的产品数量等不确定因素，尤其是竞争使产销不稳定，加大了经营风险；2.生产成本：原料的供应和价格、工人和机器的生产效率、工人的工资和奖金等都是不确定因素，因而产生经营风险；3.生产技术：设备事故、产品质量问题、新技术的出现等，具有不确定性，因而产生经营风险；4.其他：外部环境的变化，如天灾、经济 | 0.4% |

| | | | |
|-----------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| | | 景气程度、通货膨胀、有协作关系的企业违约等，企业不能预见和控制，而产生经营风险。因此价值评估对象具有一定的经营风险。 | |
| 2 | 市场风险 | 市场风险是指由于某种全局性的因素引起的投资收益的可能变动，这些因素包括社会、政治、经济的各个方面。这些因素来自企业外部，是企业无法控制和回避的。市场风险主要来自市场供给和需求的变化。 | 0.4% |
| 3 | 管理风险 | 管理风险是指管理运作过程中因信息不对称、管理不善、判断失误等影响管理的水平。这种风险具体体现在构成管理体系的每个细节上，可以分为四个部分：管理者的素质、组织结构、企业文化、管理过程。若管理出现问题，将会给企业与管理者造成无法挽回的损失。 | 0.4% |
| 4 | 技术风险 | 技术风险是发生技术进步或技术应用效果发生变动而使企业收益发生损失的可能性。技术风险包括两个层次，一是技术应用风险，即由于种种原因，技术实际的应用效果可能没有达到预期的水平，从而使企业的收益发生损失；二是技术进步风险，即技术进步使企业的技术水平降低，从而影响了企业的竞争力和经济效果。 | 0.5% |
| 合计 | | | 1.7% |

综上，综合考虑企业未来发展中可能存在的各种风险因素后，确定公司的个别风险调整系数为2.0%。企业特定风险调整系数指的是企业相对于同行业可比上市公司的特定风险，影响因素主要有：经营风险、市场风险、管理风险、财务风险和技术风险。

6) 折现率计算结果

a. 计算权益资本成本

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出MP公司的权益资本成本。

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$$= 8.90\%$$

b. 付息债务资本成本

经查询，付息债务资本成本为3.25%。

c. 预测期折现率的确定

本次价值评估以目标资本结构为计算预测期折现率的资本结构，通过万得查询得知目标资本结构为6.681%，则：

$$\text{付息债务比重} = (D/E) / (1 + D/E) \times 100.00\%$$

$$= 6.263\%$$

权益比重 = 1 - 付息债务比重

$$= 93.737\%$$

故当企业所得税率为21%时，将上述确定的参数代入加权平均资本成本计算公式，计

算得出MP公司的加权平均资本成本。

按以下公式确定：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

$$= 8.50\%$$

由于资产预计未来现金流量以税前现金流量为基础，而折现率的估计基础是税后的，因此应当将其调整为税前折现率，以便与资产预计未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为通过税后折现结果与前述税前现金流量通过单变量求解的方式，倒算税前折现率。计算公式为：

$$\sum_{i=1}^n \frac{R_{1i}}{(1+r_1)^i} + \frac{R_{1n+1}}{r_1(1+r_1)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{R_{2i}}{(1+r_2)^i} + \frac{R_{2n+1}}{r_2(1+r_2)^n}$$

式中： R_{1i} —资产组未来第*i*年的税前现金流量

R_{2i} —资产组未来第*i*年的税后现金流量

r_1 —税前折现率

r_2 —税后折现率

n —未来预测期

根据迭代计算，得出税前WACC为10.63%。

d. 永续期折现率的确定

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$$\beta = \overline{\beta_u} = 0.8842$$

在计算过程中， D/E 、 $E/(D+E)$ 、 $D/(D+E)$ 均以选取的可比上市公司平均资本结构为目标资本结构确定。

将相关数据代入公式计算得出永续期折现率*r*为10.63%。

10. 计算结果：

根据上述预测的现金流量以计算出的折现率进行折现，从而得出企业经营性资产价值为5,218.95万美元。计算结果详见下表：

金额单位：万美元

| 行次 | 项目/年度 | 预测数据 | | | | | |
|----|-------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|
| | | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 | 永续期 |
| | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|----|--------------|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | 一、营业收入 | 11,933.52 | 13,723.55 | 15,782.08 | 17,360.29 | 19,096.32 | 19,096.32 |
| 2 | 减：营业成本 | 9,614.84 | 10,958.25 | 12,488.36 | 13,612.20 | 14,906.59 | 15,277.05 |
| 3 | 销售费用 | 965.04 | 1,031.43 | 1,102.73 | 1,166.70 | 1,233.79 | 1,233.79 |
| 4 | 管理费用 | 777.65 | 796.44 | 816.41 | 835.43 | 855.34 | 855.34 |
| 5 | 研发费用 | 243.85 | 276.92 | 315.05 | 346.55 | 381.21 | 381.21 |
| 6 | 二、息税前营业利润 | 332.14 | 660.50 | 1,059.53 | 1,399.41 | 1,719.40 | 1,348.93 |
| 7 | 三、息税前利润总额 | 332.14 | 660.50 | 1,059.53 | 1,399.41 | 1,719.40 | 1,348.93 |
| 8 | 折旧与摊销 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 |
| 9 | 减：营运资金增加 | 4,773.30 | 696.98 | 800.05 | 610.02 | 675.58 | |
| 10 | 资本性支出 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 | 209.83 |
| 11 | 五、自由现金流量 | -4,441.16 | -36.48 | 259.49 | 789.39 | 1,043.81 | 1,065.65 |
| 12 | 六、折现率 | 10.63% | 10.63% | 10.63% | 10.63% | 10.63% | 10.63% |
| 13 | 七、折现年限 | 0.50 | 1.50 | 2.50 | 3.50 | 4.50 | |
| 14 | 八、折现系数 | 0.9507 | 0.8594 | 0.7768 | 0.7022 | 0.6347 | 5.9709 |
| 15 | 九、资产组现金流折现值 | -4,222.40 | -31.35 | 201.57 | 554.29 | 662.51 | 8,054.33 |
| 16 | 十、资产组现金流折现值和 | 5,218.95 | | | | | |
| 17 | 资产组的账面价值 | 3,007.39 | | | | | |
| 18 | 结论 | 资产组现金流折现值和大于资产组账面价值，无需计提减值 | | | | | |

三、结合MP本期业绩情况，说明报告期末计提商誉减值的具体原因及合理性，并结合行业政策、境外市场竞争及销售业务开展情况，分析未来是否存在商誉减值风险

MP公司2020年收入利润分别为9,944.60万美元、-833.97万美元，收入超过2020年预测数据，净利润低于2020年预测数据，净利润低于预测数据主要有以下原因：1、由于疫情的影响，2020年度公司的新产品上市进度减缓；2、MP公司为后期产品扩张而扩充了营销团队，因此导致当年的销售费用高于预期。

2020年下半年公司新产品的审批速度已经加快，并且随收入的快速增长，销售费用、管理费用等费用的增速低于收入的增速，MP公司管理层重新进行的盈利预测，根据盈利预测数据计算的资产组现金流折现值和大于资产组账面价值，商誉不存在减值迹象。且MP公司2021年一季度收入为4,195.28万美元，净利润为29.48万美元，收入完成盈利预测的比例为35.16%，净利润已经回正。

自收购以来，公司按照企业会计准则的要求于每年年末对MP公司进行商誉减值测试，测试方法详见本题（2）相关内容。公司通过收购MP公司落地了公司在美国医药制剂营销本部的建立。通过组建当地有能力的销售团队，紧贴最终客户，以美国医药销售思维进入和开拓美国制剂市场，在美国建立自主品牌。通过开展对美国医药市场产品的分析，在产品选择上选取更加适应美国医药销售的产品，围绕抗肿瘤、抗凝血、麻醉药、泌尿系统、抗感染等大类，选取产品生命周期长，符合美国医药市场需求的产品，通过公司优势产品，和渠道良好的互动，建立与医药集中采购组织的联系，加强招标搜索与跟进，扩大公司参与投标的机会，以产品质量、供应保障等方面的优势扩大市场占有率。随着公司业务在美国市场的不断拓展、市场份额不断扩大，公司品牌已经在美国形成了一定市场地位和影响力。

综上,公司会持续精耕细作美国市场，不断扩大产品在美国市场的销售规模，截止2020年12月31日，MP公司经营情况良好，不存在商誉减值的风险。

未来若被MP公司在市场拓展、内部管理等方面受到不利因素影响，将可能会导致盈利不及预期；此外，若国际贸易摩擦进一步恶化、新冠疫情持续蔓延，将会影响到Meitheal销售规模及成本，对Meitheal的发展前景及未来盈利能力预期造成不利影响，公司将存在商誉减值的风险。

四、补充披露预付工程设备款的具体情况、交易对方、是否关联方、发生原因及对公司生产经营的影响

公司的主要预付工程款如下：

单位：万元

| 供应商名称 | 金额 | 设备用途 | 是否关联方 |
|--------------------------|----------|---------|-------|
| Syntegon Technology Gmbn | 4,472.40 | 生产线 | 否 |
| 星德科包装技术（杭州）有限公司 | 2,003.53 | 二期生线 | 否 |
| 无锡中鼎集成技术有限公司 | 897.90 | 龙城二期立体库 | 否 |
| 上海东富龙科技股份有限公司 | 502.04 | 龙城二期冻干机 | 否 |

| | | | |
|--------------------|-----------------|----------------------|---|
| 司 | | | |
| 博世包装技术 (杭州)有限公司 | 463.00 | 预充针FXS5100 生产线增加真空加塞 | 否 |
| 楚天科技股份有限公司 | 324.00 | 龙成二期RABS线 | 否 |
| 国药集团化学试剂有限公司 | 304.19 | 试剂耗材采购 | 否 |
| 中兴利联国际贸易(香港)有限公司 | 293.72 | 二线冷水机组货款CA180060 | 否 |
| 中兴利联国际贸易(香港)有限公司 | 223.99 | 龙成二期预充针灯检机 | 否 |
| Merck Limited | 201.19 | 生物项目过滤系统 | 否 |
| 合计 | 9,685.96 | - | - |

公司预付款项主要为公司购买的生产线相关设备的款项，大部分为募投项目的设备购置款，资金支付都在公司资金计划范围内，对公司正常经营没有影响。

五、请会计师、评估师（如有）分别发表意见

经核查：

1、会计师认为公司进行商誉减值测试所使用的测试方法、资产组认定的标准、依据真实合理，主要参数（包括收入增长率、毛利率、费用率、折现率等）的取值具有合理性，符合企业会计准则-资产减值的相关规定，公司盈利预测情况与实际业务差异系 MP 公司为后期产品扩张而扩充了营销团队，截止 2020 年 12 月 31 日，公司根据新的盈利预测测算不需要计提减值，不计提商誉减值准备的依据充分，同时，公司也披露未来商誉相关减值风险。

2、会计师认为预付设备款主要为公司购买的生产线相关设备的款项，交易对手均不是关联方，预付工程设备款披露真实、准确完整。

问题八：年报披露其他应收款期末余额1.12亿元,同比增加119.61%，主要为往来款8166.55万元，保证金及押金 630.51万元，其他 2410.56万元；1年以内其他应收款0.81亿元，1年以上0.31亿元，合计计提坏账0.05亿元。请公司补充披露：（1）

上述其他应收款明细科目的具体情况，包括交易对方、是否关联方、对应金额、账龄结构、是否逾期及发生原因，并结合协议安排，说明相关款项对公司经营销售业务的具体影响；(2)补充披露其他应收款坏账准备计提的测算过程及依据，结合回款期限、1年以上其他应收款期后回款情况、前期回收风险评估，说明报告期坏账计提是否充分，是否符合会计准则相关规定；(3)请会计师发表意见。

回复：

一、上述其他应收款明细科目的具体情况，包括交易对方、是否关联方、对应金额、账龄结构、是否逾期及发生原因，并结合协议安排，说明相关款项对公司经营销售业务的具体影响

(一) 2020年年末的其他应收款账面余额如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年余额 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3年以上 | 是否关联方 | 是否逾期 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|-------|------|-------|------|
| 其他应款账面余额 | 11,223.40 | 8,087.39 | 3,078.39 | 48.62 | 9.00 | - | - |
| 其中：KINBIO LTD | 8,156.13 | 5,219.92 | 2,936.21 | - | - | 否 | 否 |
| 中华人民共和国海关 | 2,311.55 | 2,288.77 | 22.78 | - | - | 否 | 否 |
| 合计占比 | 93.27% | 92.84% | 96.12% | - | - | - | - |

其他应收款的第一大KINBIO LTD是一家总部位于以色列的医药研发公司，健友生化与其签署了开发与许可协议，将进行部分产品的合作研发。2020年末，健友生化对KINBIO LTD的其他应收款为某在研项目的合作研发款，公司按照研发阶段为 KINBIO LTD提供支持，若不满足相应的研发进度要求，公司将有权要求 KINBIO LTD 退还全部款项。

其他应收款期末余额的第二名为中华人民共和国海关，原因主要是由于出口退税导致的其他应收款，期后已全额收回。

公司期末其他应收款主要为对KINBIO LTD的合作研发款和应收出口退税，以上款项不会对公司的销售业务产生影响。

二、补充披露其他应收款坏账准备计提的测算过程及依据，结合回款期限、1年以上其他应收款期后回款情况、前期回收风险评估，说明报告期坏账计提是否充分，是否符合会计准则相关规定

1年以上其他应收款回款情况

| 项目 | 2020年余额 | 1年以内 | 1年以上 |
|----------|-----------|----------|----------|
| 其他应款账面余额 | 11,223.40 | 8,087.39 | 3,136.01 |
| 期后回款金额 | 2,756.82 | 2,714.21 | 42.61 |
| 期后回款占比 | 24.56% | 33.56% | 1.36% |

公司1年以上期后回款率为1.36%，回款率较低主要系KINBIO LTD的研发合作款1年以上金额为2,936.21万元，占一年以上其他应收款比率为93.63%，目前与KINBIO LTD合作研发项目进展顺利，不存在逾期情况。

其他应收款回款期限和期后回款情况计算其他应收款的迁徙率、损失率如下表：

| 账龄 | 2017-2018年迁徙率 | 2018-2019年迁徙率 | 2019-2020年迁徙率 | 迁徙率（平均值） | 标注（注） | 损失率 |
|------|---------------|---------------|---------------|----------|-------|---------|
| 1年以内 | 6.16% | 0.94% | 12.29% | 6.47% | a | 0.80% |
| 1-2年 | 10.03% | 7.42% | 79.04% | 32.16% | b | 12.37% |
| 2-3年 | 10.67% | 28.35% | 76.40% | 38.48% | c | 38.48% |
| 3年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | d | 100.00% |

注：损失率计算方法：1年以内=a*b*c*d，1-2年=b*c*d，2-3年=c*d，3年以上=d

预期信用损失计算过程如下：

单位：万元

| 应收账款 | 金额 | 企业执行预期信用损失率 | 测算预期信用损失 | 实际损失率 | 测算信用损失 |
|------|------------------|-------------|---------------|--------|---------------|
| 1年以内 | 8,087.39 | 2% | 161.75 | 0.80% | 64.70 |
| 1-2年 | 3,078.39 | 10% | 307.84 | 12.37% | 380.80 |
| 2-3年 | 48.62 | 50% | 24.31 | 38.48% | 18.71 |
| 3年以上 | 9.00 | 100% | 9.00 | 100% | 9.00 |
| 合计 | 11,223.40 | | 502.89 | | 473.20 |

按照计算出的损失率计提的本年其他应收款预期信用损失为473.20万元，按目前预期信用损失计提比例计提的其他应收款预期信用损失为502.89万元；按企业目前的预期信用损失政策计提的预期信用损失大于按损失率计提的预期信用损失；报告期预期信用损失计提充分，符合会计准则的规定。

三、请会计师发表意见

经核查，会计师认为其他应收款披露真实完整，交易对方均不是关联方；不存在逾期的情况，其他应收款坏账计提充分，符合会计准则的相关规定。

问题九：公司应付账款期末余额4.12亿元，较期初增加42.30%；其他应付款期末余额8694.13万元，较期初增加13.36%，主要为保证金及押金4957.33万元，费用类1162.43万元。请公司补充披露：（1）应付账款明细科目的具体情况、前五名对象、是否关联方、对应金额、所占比例及发生原因；（2）其他应付款明细科目的具体情况、交易对方、是否关联方、对应金额、相关协议安排，以及对公司经营销售业务的具体影响；（3）请会计师发表意见。

回复：

一、应付账款明细科目的具体情况、前五名对象、是否关联方、对应金额、所占比例及发生原因

截至2020年末，公司应付账款余额4.12亿元，较2019年应付账款增加42.30%，主要系采购商品2019年通过应付票据支付了部分货款。公司肝素原料业务供应商通常是检测放行后就直接现金支付货款，2019年以来，公司在充分协商与沟通后，部分年度采购规模较大的供应商给与公司一定规模的信用账期，但这部分账期需要采用银行承兑汇票的形式实现。

截至2020年末，公司应付账款及应付票据余额合计5.02亿元，较2019年应付账款及应付票据余额合计增加2.98%。

单位：万元

| 项目 | 2020年末 | 2019年末 |
|------|-----------|-----------|
| 应付账款 | 41,210.00 | 28,959.96 |
| 应付票据 | 9,012.05 | 19,807.26 |

| | | |
|----|-----------|-----------|
| 合计 | 50,222.05 | 48,767.22 |
|----|-----------|-----------|

公司2020年年末应付账款主要为应付货款、应付设备工程款、应付款项，金额分别为25,547.59万元、2,369.25万元、13,293.16万元。应付货款主要为购买原材料和包装材料的货款；应付设备工程款主要为公司目前有肿瘤产品技改扩能项目、高端制剂预灌封生产线项目、高效智能化高端药品制剂项目在建，期末存在一定的应付工程和设备款；应付款项主要为公司进行的市场推广活动对应的款项。

截至2020年末，公司应付账款前五大明细如下：

单位：万元

| 供应商名称 | 2020年末余额 | 占比（%） | 是否为关联方 | 款项性质 | 形成原因 |
|-----------------------|-----------|-------|--------|------|---------------|
| 碧迪医疗器械（上海）有限公司 | 5,995.20 | 14.55 | 否 | 货款 | 包材备货 |
| 进贤丽群食品有限公司 | 1,604.49 | 3.89 | 否 | 货款 | 粗品原料备货 |
| 四川省蜀宇建筑工程有限公司 | 1,414.00 | 3.43 | 否 | 工程款 | 健进抗肿瘤产品技改扩能项目 |
| Biological E. Limited | 1,058.36 | 2.57 | 否 | 货款 | 包材备货 |
| 邵东市和顺生物制品有限公司 | 990.52 | 2.40 | 否 | 货款 | 粗品原料备货 |
| 合计 | 11,062.57 | 26.84 | | | |

二、其他应付款明细科目的具体情况、交易对方、是否关联方、对应金额、相关协议安排，以及对公司经营销售业务的具体影响

单位：万元

| 对应明细科目 | 交易对手 | 对应金额 | 是否为关联方 |
|--------|---------------|----------|--------|
| 保证金及押金 | 发货押金（约290家） | 4,709.84 | 否 |
| | 工程等其他保证金 | 247.49 | 否 |
| 股权激励款 | 员工股权激励的投资款 | 1,442.83 | 否 |
| 费用类 | 计提的仓储、研发等费用 | 1,162.43 | 否 |
| 其他 | 与公司业务相关的零星应付款 | 87.94 | 否 |
| 合计 | | 7,650.53 | |

其他应付款期末余额主要为保证金及押金和费用款；保证金及押金主要为公司的发货押金，为公司的回款提供一定保证，有利于公司的持续经营；费用款主要为公司计提的仓储费用和研发费等费用。

三、请会计师发表意见。

经核查，会计师认为应付账款和其他应付款披露真实完整，且交易对手均不是关联方。

问题十：年报披露，报告期内研发投入2.21亿元，资本化金额3391.63万元，资本化比例15.32%，其中内部研发无形资产2779.06万元，开发支出新增额612.57万元。公司将为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段确定为研究阶段；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段确定为开发阶段。请公司补充披露：（1）结合公司研发会计政策、主要产品研发流程，说明研究阶段和开发阶段的具体划分标准，开发阶段有关支出资本化的具体条件及与研发相关的无形资产确认、计量的具体会计政策，是否符合会计准则相关规定；（2）结合公司各研发项目名称、所处阶段、累计研发投入、报告期内研发投入及资本化处理情况以及同行业可比公司情况，说明研发投入资本化比例的合理性；（3）请会计师发表意见。

回复：

一、结合公司研发会计政策、主要产品研发流程，说明研究阶段和开发阶段的具体划分标准，开发阶段有关支出资本化的具体条件及与研发相关的无形资产确认、计量的具体会计政策，是否符合会计准则相关规定

（一）公司研发支出会计政策

根据研发支出相关会计政策规定，内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。划分研究阶段和开发阶段的具体标准：为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段，应确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，应确定

为开发阶段，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

- 1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，可证明其有用性；
- 4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。如不满足上述条件的，于发生时计入当期损益。

（二）公司主要产品研发流程

1、实验室研究阶段：公司向FDA提交申请以确定研发产品处方组成的种类和比例是否与参比制剂一致，得到FDA确定的回复后即开展项目研发。在此阶段，公司会分析参比制剂的理化指标以确定关键工艺参数信息，并根据FDA的回复确定产品原辅料的比例及用量，保证原辅料的种类和用量符合FDA的要求，与参比制剂保持一致，并符合FDA对非活性物质用量的控制要求。此部分研发费用计入当期损益；

2、展示批生产阶段：在产品关键工艺参数确定后，公司将产品转移到商业化产品线上进行放大生产，以模拟将来的商业化生产，验证研发阶段的参数可以在生产线上重复、稳定的生产出质量可控的产品。此部分研发费用计入当期损益；

3、稳定性研究阶段：完成商业化模拟生产后，公司根据ICH的要求对产品和参比制剂进行稳定性考察，并分析产品的毒性杂质、活性成分等指标与参比制剂的差异，保证研发产品在毒性杂质上不多于参比制剂、产品稳定性不弱于参比制剂，以证明研发产品的质量不弱于参比制剂。此部分研发费用计入当期损益；

4、向FDA或国家食品药品监督管理局申请药品批件。

企业通过稳定性研究阶段测试后，将符合参比制剂的研发产品向FDA或国家食品药品监督管理局申请药品批件（即国家药品监督管理局同意该药品进行生产、销售的批准性文件，取得药品批件意味着该种药品已经能够达到生产、销售的要求），此时发生的费用开始资本化计入开发支出，待审批成功后转入无形资产。

结合主要产品研发流程，公司关于研发的会计政策符合会计准则相关规定。

二、结合公司各研发项目名称、所处阶段、累计研发投入、报告期内研发投入及资本化处理情况以及同行业可比公司情况，说明研发投入资本化比例的合理性

截至2020年末，公司研发投入资本化金额3,391.63万元，主要研发项目进度情况和金额明细如下：

单位：万元

| 主要研发项目 | 所处阶段 | 累计研发投入 | 报告期内研发投入金额 | 其中：研发投入资本化金额 |
|---------------|---------------|----------|------------|--------------|
| RD-009 | 美国审批中，中国临床实验中 | 2,285.79 | 1,042.08 | 699.14 |
| RD-2018-NG009 | 美国审批中 | 1,042.93 | 824.01 | 128.45 |
| P17H01 | 美国审批中 | 1,364.43 | 303.09 | 115.98 |
| RD-2018-NV013 | 美国审批中 | 1,663.22 | 1,194.98 | 128.45 |
| P18M03 | 研发进行中，产品已申报 | 1,583.18 | 610.72 | 257.43 |
| RD-2018-NT004 | 美国审批中，中国审批中 | 1,376.60 | 455.32 | 130.55 |
| P17C01 | 研发进行中，产品已申报 | 1,104.16 | 264.83 | 143.54 |
| KA1903 | 研发进行中，注册批已生产 | 260.33 | 255.22 | - |
| P18C01 | 研发进行中，注册批已生产 | 1,321.34 | 1,057.43 | 149.66 |
| KB1901 | 稳定性考察中，待申报 | 1,193.80 | 1,130.84 | - |
| KB1801 | 注册批已生产 | 1,214.16 | 872.39 | - |
| KB1806 | 研发进行中，注册批已生产 | 667.79 | 509.55 | - |
| RD-2020-NV006 | 稳定性考察中， | 1,800.80 | 1,792.74 | - |

| | | | | |
|------------------|------------|------------------|------------------|-----------------|
| | 待申报 | | | |
| KB1808 | 注册批已生产 | 471.77 | 373.71 | - |
| RD-2018-NP025 | 稳定性考察中，待申报 | 692.00 | 692.00 | - |
| RD-2018-NS023(Z) | 美国审批中 | 610.92 | 610.92 | 128.72 |
| RD-2019-NG002 | 稳定性考察中，待申报 | 575.03 | 575.03 | - |
| RD-2020-ND019(Z) | CBE30，场地转移 | 385.23 | 385.23 | 385.23 |
| RA-002.02 | 美国审批中 | 1,100.19 | 268.17 | 114.99 |
| RA-002.06 | 稳定性考察中，待申报 | 376.74 | 343.55 | - |
| 合计 | | 21,090.41 | 13,561.81 | 2,382.14 |

注：上述主要研发项目指报告期内研发投入金额超250万的研发项目。

2020年度，公司与同行业可比公司的研发投入情况对比如下：

单位：万元

| 同行业可比公司 | 报告期内研发投入金额 | 研发投入占营业收入的比重(%) | 其中：研发投入资本化金额 | 研发投入资本化的比例(%) |
|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 健友股份 | 22,144.85 | 7.60 | 3,391.63 | 15.32 |
| 海普瑞 | 16,399.44 | 3.08 | 398.66 | 2.43 |
| 千红制药 | 7,669.33 | 4.60 | 755.38 | 9.85 |
| 常山制药 | 16,962.54 | 7.18 | 4,208.20 | 24.81 |
| 东诚药业 | 12,570.87 | 3.68 | 1,632.18 | 12.98 |
| 平均值 | 13,400.55 | 4.64 | 1,748.61 | 12.52 |
| 化学制剂平均值 | 29,279.73 | 9.01 | 4,614.70 | 17.02 |
| 化学原料药平均值 | 14,193.53 | 5.65 | 1,608.16 | 3.58 |

注：1、同行业可比公司数据来源于wind，化学制剂、化学原料药系根据申银万国三级行业分类进行划分，其中，前沿生物-U、泽璟制药-U、艾力斯-U属于科创板尚未盈利公司，计算时将此三家公司排除在外。

2、平均值计算不包括公司。

公司研发投入占营业收入的比重略高于肝素同行业可比公司，主要原因系公司重视研发，已完成从原料药为主营向制剂为主营的转型，在研发活动中投入了较多资金所致。同行业可比公司研发投入资本化的比例有所差异，主要原因系各公司研发项目的类型及研发进度存在差异，导致研发投入资本化的比例不具有可比性。整体而言，公司研发投入资本化的比例处于行业中间水平，与公司的项目

研发进度匹配。化学制剂公司研发费用资本化率较原料药高，公司目前已转型成一个制剂为主营的公司，研发费用资本化率介于两者之间并更接近化学制剂类公司的平均水平，具备合理性。

公司严格按照研发项目的进度和相关的会计政策进行研发投入核算，符合企业会计准则的相关规定。

三、请会计师发表意见

经核查，会计师认为公司研究阶段和开发阶段的具体划分标准，开发阶段有关支出资本化的具体条件及与研发相关的无形资产确认、计量的具体会计政策符合企业会计准则的规定。

特此公告。

南京健友生化制药股份有限公司

2021年6月21日