证券代码:600812　　股票简称:华北制药　　编号:临2020-027

华北制药股份有限公司关于上海证券交易所重组预案信息披露问询函回复的公告

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。

华北制药股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年4月16日召开第十届董事会第五次会议审议通过了与本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易(以下简称“本次交易”)相关的议案,并于2020年4月17日披露了本次交易相关文件。2020年4月29日,公司收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对华北制药股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案信息披露的问询函》(上证公函[2020]0424号)(以下简称“《问询函》”)。公司收到《问询函》后,立即召集相关方及为本次交易提供服务的各中介机构,就《问询函》所提出的问题进行了认真讨论和分析,现就相关问题回复如下:

如无特别说明,本回复公告中出现的简称均与《华北制药股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》中的释义内容相同。

问题1:预案披露,本次收购完成后,上市公司将新增农药、兽药的研发、生产和销售业务,标的中的华北制药集团爱诺有限公司(以下简称爱诺公司)及华北制药集团动物保健品有限责任公司(以下简称动保公司)在农兽药行业内具有一定品牌影响和竞争实力,同时农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验上存在相似之处,本次交易有利于增强上市公司的盈利能力和抗风险能力。请公司补充披露:(1)农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验上的相似之处,以及是否能够产生协同效应;(2)公司后续拟对农兽药业务与上市公司原有人用医药业务板块进行整合的具体措施;(3)结合标的公司业务发展、市场地位及盈利情况,说明本次交易是否有利于增强公司持续盈利能力。请财务顾问发表意见。

回复:

一、农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验上的相似之处,以及是否能够产生协同效应

(一)农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验上的相似之处

1、人用医药、农药、兽药业务基本情况

(1)人用医药业务基本情况

医药制造业是关系国计民生的基础性、战略性产业。我国目前已经形成包括化学原料药制造、化药制剂制造、中药材及中成药加工、兽用药制造、生物制品与生化药品制造等门类齐全的产业体系。人用药物是专门用于医治人类疾病的药。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),人用医药业务属于制造业中的“医药制造业(代码C27)”。人用医药行业发展起步时间最早,受到的监管要求最为严格,发展程度最为成熟和规范。国务院药品监督管理部门主管全国药品监督管理工作。经过多年发展,人用医药制造业已经形成了一套较为完善的监管体系和业务流程,涵盖药品研发、原料采购、药品生产、药品销售等全过程。

(2)农药业务基本情况

农药是指用于预防、控制危害农业、林业的病、虫、草、鼠和其他有害生物以及有目的地调节植物、昆虫生长的化学合成或者来源于生物、其他天然物质的一种物质或者几种物质的混合物及其制剂。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》(2012年修订),农药生产企业所属行业为制造业中的“化学原料和化学制品制造业(C26)”。农业农村部为农药行业的主管部门。随着农药使用与食品安全、生态保护的关系受到的重视程度不断加深,行业主管部门对农药生产实行严格的监督管理,包括研发、采购、生产、经营等方面。

(3)兽药业务基本情况

兽药是指用于预防、治疗、诊断动物疾病或者有目的地调节动物生理机能的物质。兽药的使用对象是动物,它包括所有的家畜、家禽、各种飞禽走兽野生动物和鱼类等。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),兽药生产企业所属行业为制造业中的“医药制造业(代码C27)”。兽药产业是从人用医药产业分离发展而来的。农业农村部为兽药行业的主管部门。借鉴人用药管理经验,行业主管部门制定了系统的监管体制和监管制度,对兽药产品的研发、注册、生产、经营实行严格的监管。

2、人用医药、农药、兽药业务涉及的主要业务流程与管理经验

人用医药业务,与农药、兽药业务涉及的关键业务流程与管理经验情况如下:

项目		人用医药业务	农药业务	兽药业务
主要监管规范		《中华人民共和国药品管理法》	《农药管理条例》	《兽药管理条例》
研发	业务流程	选题立项:根据公司战略布局的治疗领域及资源优势,选择研发立项课题;样品的小试、中试、商业化放大;药物临床前研究及临床试验;生产注册报批;取得药品注册证书	选题立项:项目计划的制定与调整;样品的理化性质测定;检验方法和标准的确定;毒理试验检测;残留试验检测;田间药效试验检测;取得农药登记证	选题立项:项目计划的制定与调整;样品的中试放大;项目申报;临床试验;取得新兽药注册证书
	管理经验	合理选择研发方向;合理确定项目计划;在研项目合理的进度与状态管理;遵守药物非临床研究质量管理规范、药物临床试验质量管理规范	合理选择研发方向;合理确定项目计划;按照《农药管理条例》及其配套办法的要求进行相关试验;在研项目合理的进度与状态管理	合理选择研发方向;合理确定项目计划;在研项目合理的进度与状态管理
采购	业务流程	确定所需的原辅料;根据生产计划制定采购计划;评估与初选供应商;采购前询价、比价、议价;合同签订;订单追踪;到货验收;财务结算	确定所需的原辅料;根据生产计划制定采购计划;评估与初选供应商;采购前询价、比价、议价;合同签订;订单追踪;到货验收;财务结算	确定所需的原辅料;根据生产计划制定采购计划;评估与初选供应商;采购前询价、比价、议价;合同签订;订单追踪;到货验收;财务结算
	管理经验	不断开发供应商,营造竞争局面;建立与供应商的长期战略合作关系;借助电子化招投标平台、集采及内部买联交易优势降低采购成本;做好原辅料、包装材料的质量控制	提前完成关键原材料的实验验证工作,不断开发供应商,营造竞争局面;建立与供应商的长期战略合作关系;借助电子化招投标平台、集采及内部买联交易优势降低采购成本;做好原辅料、包装材料的质量控制	不断开发供应商,营造竞争局面;建立与供应商的长期战略合作关系;借助电子化招投标平台、集采及内部买联交易优势降低采购成本;做好原辅料、包装材料的质量控制
生产	业务流程	制定生产计划;生产领料;生产过程遵守《药品生产质量管理规范》(GMP),按照国家药品标准和经药监管理部门批准的生产工艺进行生产,包装;全工序结束后,进行产品质量检验,检验合格后经质量受权人审核放行后入库	制定生产计划;生产领料;按照《农药管理条例》要求组织生产,严格执行生产工艺规程,岗位标准操作规程;产品检验合格后入库销售	制定生产计划;生产领料;按照《兽药生产质量管理规范》(GMP)组织生产,包装/赋码结束后,产品质量检验,检验并审核合格后入库
	管理经验	综合考虑市场、产能、库存、政策等信息进行系统化精益生产管理;兽药生产必须按照《兽药生产质量管理规范》(GMP)规范组织生产;精细化管理,细化生产管理方班组管理,体系管理、设备管理、现场管理、培训管理、安全管理等模块	综合考虑市场、产能、库存、政策等信息进行系统化精益生产管理;农药产品必须按照《农药管理条例》规范组织生产,须建立健全并持续改进具有行业特点、企业特色的质量保证体系和企业标准	综合考虑市场、产能、库存、政策等信息进行系统化精益生产管理;兽药生产必须按照《兽药生产质量管理规范》(GMP)组织生产,需建立健全兽药生产质量管理体系
销售	业务流程	药品中原料销售以B2B为主,跟踪国内下游客户需求,签订合同,填报订单,逐级审核,开单发货,回款跟踪;国内利润销售面向客户较为多元,确定销售策略,招标挂网,招商推广,洽谈对接,填报合同订单,逐级审核,开单发货,加款跟踪;国际销售,确定产品合作意向,当地产品注册,预收货款,填报订单,开单发货,回款跟踪	农药销售有经销商、规模种植基地和政府招标采购等模式,须深入市场,调查了解客户需求;达成业务共识,填报合同订单,逐级审核,开单发货,加款跟踪;因级进行审批;开单发货;客户确认收货;按约定清收货款	兽药销售主要有区域经销商销售及规模养殖集团直销两种模式。经销商模式下,兽药生产企业与经销商共同针对中小型养殖场客户进行市场推广;规模养殖集团直销下,公司业务人员直接与养殖集团进行业务对接;客户确认收货;按约定清收货款
	管理经验	药品销售须加强市场分析,主动适应带量采购、医保支付改革等产业新政带来的挑战,推进销售模式和销售渠道调整;建立销售网络和组建销售团队;强化市场营销精细化管理和客户服务的快速反应能力	农药业务具有季节性特征且与农作物种植模式、灾害疫情发展息息相关,农药销售业务管理须准确预判市场需求的发展趋势;进行针对性技术培训与服务,保证及时供货;合理选择销售模式,控制风险	兽药使用具有专业性、兽药销售须选择有技术实力的经销商客户开展合作;根据兽药市场的季节性及周期性制定销售策略

综上所述,人用医药业务与兽药业务尽管使用对象不同,受到的监管要求和规范存在一定的差异,但两者同属医药制造业,在研发、采购、生产等领域的业务流程基本相同,相关领域涉及的管理经验具有可复制性;人用医药业务与农药业务虽然属于不同行业分类,在使用对象、监管规范等方面存在较大差异,但鉴于农药业务与食品安全、生态环境息息相关,亦在研发、采购、生产等领域面临相似的业务流程和监管压力,相关领域涉及的管理经验具有可参考性。

(二)标的公司与上市公司的协同效应

鉴于农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验,特别是在产品研发、原料采购、生产管理等方面,存在相似之处,爱诺公司与动保公司收购后与上市公司能够产生协同效应,具体情况如下:

1、研发资源协同

就农药而言,随着农药使用与生态环境和食品安全的关系受到的重视程度不断加深,农药研发从传统化学农药转向微生物发酵生物农药,农药与人用药存在共用微生物发酵技术、共享菌种资源库的空间。就兽药而言,从历史发展过程来看,兽药与人用药在研究和开发过程中是相互促进、同步发展的。尽管在药物性质和使用对象等方面存在差别,兽药与人用药相关产品的研发存在转换的空间。华药股份主要产品注射用阿莫西林克拉维酸钾等人用药制剂产品同样是兽药主流产品。

华药股份拥有药物微生物菌种资源库、微生物新药筛选用菌种库和代谢产物库,在微生物来源的新药筛选领域处于国内领先水平;同时拥有生物技术产品从微克、到克、到公斤、再到吨级的小试、中试、小规模产业化和大规模产业化的设备和能力,在三大表达系统领域(哺乳动物细胞、重组酵母、大肠杆菌)均具有领先技术和产品。此外,华药股份拥有基于人用药的研发生产联合清华大学建成的连续流微反应技术平台、联合华东理工大学建成的发酵技术平台以及联合天津大学建成的结晶技术平台等共性关键技术。

爱诺公司原药产品阿维菌素及制剂产品甲基营养型烃孢杆菌9912可湿性粉剂和微生物菌剂,均属于典型的发酵技术产品,生产涉及菌种、生物反应器、培养基、纯种培养等关键因素。动保公司主要产品为抗微生物类化药产品,但在绿色养殖的大环境下,营养保健类混合型饲料添加剂、微生物制剂产品愈加受到重视。

华药股份在微生物制药、生物制药等领域长期的技术资源积累,可以为标的公司在兽药原药、兽药制剂、兽用疫苗、微生物制剂产品、微生物发酵生物农药等领域的研发提供保障支持。

2、产业链协同

华药股份与爱诺公司生产过程中使用了部分同类物料,如工业淀粉、工业乙醇、工业甲醇、甲苯等。在满足质量控制监管规定的基础上,华药股份、爱诺公司大宗物料可采用集中采购制度,遵选合格供应商,在控制物料质量的基础上,提高对供应商的议价能力,发挥上市公司整体产业链优势。与此同时,本次交易前,上市公司为动保公司直接提供所需的阿莫西林、硫酸链霉素等部分原料药,为爱诺公司直接提供春雷霉素等部分原料药,本次交易完成后,上市公司在原料药市场的优势地位可为标的公司提供充足的原料供应保障,增强标的公司的市场竞争力。

3、生产经验协同

在生产工艺方面,相较于农药、兽药,人用药工艺流程、生产运作等受到的监管最为严格,发展阶段也最为成熟。人用药、农药及兽药业务存在相互借鉴生产管理经验、共享工艺改进资源的空间。在质量体系方面,人用药和农药、兽药均须对产品生产的全过程进行质量控制和管理,以避免生产中的混淆、差错和交叉污染,确保产品安全、有效和质量可控。在环保治理方面,华药股份率先将工程微生物技术引入制药废水治理领域,并实现了大规模应用,解决制药废水氨氮处理问题,存在与农药、兽药实现环保治理技术经验共享协同的空间。

4、财务资源协同

作为公众公司,上市公司融资渠道较为通畅,具有较强的资金获取能力,同时资产资源较为丰富。农兽药行业正处于行业变革期,上市公司一方面可以利用自身平台效应、资信保障和资产资源,拓宽标的公司融资渠道,增强其风险抵御能力,降低筹融资成本;另一方面可以提高资产资源的利用效率,加强资产统筹调配,推进标的公司生产资料更新换代,实现产业优化升级,满足业务发展及市场变化的需要。

二、公司后续拟对农兽药业务与上市公司原有人用医药业务板块进行整合的具体措施

为了提高本次交易的整合绩效以及更好地发挥协同效应,本次交易完成后,上市公司将从管理、业务、资产等方面对农兽药业务进行整合,具体情况如下:

(一)管理整合措施

本次交易完成后,爱诺公司和动保公司将成为上市公司的全资子公司,华药股份将在保持爱诺公司、动保公司核心管理团队稳定的基础上将其纳入上市公司管理体系,加强标的公司治理体系建设、提升标的公司治理水平,完善标的公司的重大事项决策制度,为标的公司持续发展提供管理支撑,提高收购后标的公司的管理能力和管理效率,提升经营绩效,控制经营风险。

(二)业务整合措施

本次交易完成后,上市公司将以标的公司爱诺公司、动保公司为基础,同时整合上市公司子公司华诺公司旗下的农药相关业务,共同组建成立农兽药业务事业部。事业部层面,农兽药业务实现研发、销售、管理的统一,建立农兽药业务专门营销服务平台。上市公司层面,在研发上,上市公司统筹人用医药、农兽药业务的研发管理,开展人用药与兽药的转换研究,共享研发资源;在采购上,上市公司统筹人用医药、农兽药业务的采购管理,建立大宗物料集中采购制度,控制采购质量和采购成本;在生产上,上市公司将以人用药生产和质量管理经验,安排技术人员,加强工艺改进,进一步规范和提升农兽药业务的生产流程和质量管控。

(三)资产整合措施

农兽药行业处于发展变革期,具有先进生产设备、技术研发和质量保障能力的企业将迎来发展机遇。上市公司旗下资产资源较为丰富,截至本回复出具日,动保公司通过租赁方式实现生产经营场地迁建。本次交易完成后,华药股份拟向动保公司注入发展所需的土地和厂房,保障动保公司生产经营场地的稳定性,实现兽药业务产业优化升级。除此之外,上市公司将利用人用药生产和质量管理经验,实现农兽药业务厂房和设备的更新换代,发挥资产使用效益,为农兽药业务事业部积极把握行业变革机会提供资产基础。

三、结合标的公司业务发展、市场地位及盈利情况,说明本次交易是否有利于增强公司持续盈利能力

(一)爱诺公司

1、业务发展

爱诺公司主营业务为开发、生产和销售农兽药及新型肥料。爱诺公司产品主要分为农兽药原药、制剂和新型肥料三大类,原药包括阿维菌素、伊维菌素、乙酰氨基阿维菌素,制剂包括杀虫剂、杀菌剂等。原药产品以质量领先为策略在国际高端市场销售;农药制剂及肥料则形成了以果道销售为主,基地直供为辅,政府采购为补充的多途径销售模式。

农兽药原药业务方面,爱诺公司在初期的阿维菌素、伊维菌素两个产品基础上,增加了乙酰氨基阿维菌素产品,丰富了爱诺公司原药产品结构。随着原药产品陆续取得美国FDA、欧洲COS等国际权威认证,产品销售区域逐渐由东南亚、南美洲等低端市场,升级转向欧洲、北美洲等高端市场。农药制剂业务方面,爱诺公司产品从单一的杀虫剂发展至目前以杀虫剂为主、杀菌剂为辅的产品结构,打造多途径销售模式。

2、市场地位

爱诺公司相继通过国内兽药GMP认证、美国FDA的CGMP认证、欧洲COS认证、日本FMA认证,是国内阿维菌素类产品率先获准进入美国和欧洲等高端规范市场的企业,成为许多国际知名公司长期稳定的原料药供应商。爱诺公司2019年农兽药原药产量240吨,主要销往欧美高端市场,在出口市场具有一定影响力。根据河北省农药工业协会发布的“2018河北农药行业销售十强”榜单,爱诺公司位列第九位,在河北省内位于行业前列,具有一定的市场占有率。

3、盈利情况

根据未经本次专项审计的财务数据,2018年及2019年度,爱诺公司实现营业收入分别为37,715.42万元、42,411.73万元,其中,主营业务收入分别为37,684.79万元、41,865.57万元;实现营业利润分别为2,450.74万元、2,707.04万元,实现净利润2,181.75万元、2,450.41万元。具体情况如下表所示:

单位:万元

主要财务数据	2019年度	2018年度
营业收入	42,411.73	37,715.42
主营业务收入	41,865.57	37,684.79
其中:农兽药原药	16,755.73	17,103.35
农药制剂	19,209.74	15,998.25
新型肥料	3,135.70	2,356.99
其他	2,764.39	2,226.19
主营业务毛利润	8,961.88	8,705.46
其中:农兽药原药	2,477.34	2,337.89
农药制剂	5,411.77	5,692.62
新型肥料	731.56	334.32
其他	341.21	340.63
营业利润	2,707.04	2,450.74
净利润	2,450.41	2,181.75

4、是否有利于增强公司持续盈利能力

目前国内农药行业市场竞争比较激烈,竞争格局较为分散,企业数量众多,行业集中度较低。农药行业环保核查趋严加速了行业落后产能的淘汰,生产工艺先进、环保设施配套完足的优质企业将迎来发展机遇。未来农药行业将继续向集约化、规模化方向发展,产业布局将更加集中,高效安全、环境友好的绿色产品更具发展前景。

爱诺公司以绿色发展为理念,通过严格的质量管控体系、开发、生产和销售安全环保、高效低毒的农兽药、肥料等产品。2019年获得了“国家级绿色工厂”称号,重点产品春雷霉素系列制剂获得绿色食品生产资料认证。在农药原药领域,爱诺公司是国内阿维菌素类产品率先获准进入美国和欧洲等高端规范市场的企业。在农药制剂领域,爱诺公司在国内市场享有较高声誉,产品销往全国各省、市、自治区。

随着农药行业向着规范化、集中化、绿色化持续演进,爱诺公司将凭借品牌、研发、产品质量与技术优势,争取更大的市场份额。

根据未经本次专项审计的财务数据,2018年度和2019年度,爱诺公司净资产收益率分别为12.92%和13.46%,营业利润率分别为6.50%和6.38%,销售净利率分别为5.78%和5.78%,均高于同期上市公司相应盈利能力指标(净资产收益率:2.70%和2.66%,营业利润率:2.22%和2.22%,销售净利率:1.58%和1.36%)。本次收购爱诺公司有利于拓宽上市公司的业务范围,为上市公司培育新的增长点,增强上市公司的持续盈利能力。

(二)动保公司

1、业务发展

动保公司主营业务为开发、生产和销售兽药制剂及饲料添加剂。动保公司设立初期以抗生素粉针为主,随着行业发展不断调整产品结构,陆续增加了粉剂、预混剂、中药散剂及水针、消毒剂、饲料添加剂等13个剂型100余个产品文号,服务动物覆盖猪、牛、禽及宠物等。市场销售策略由初期的经销商为主渠道,逐步向养殖集团战略合作转变,并拓展网络销售,形成多渠道的市场销售模式。

2、市场地位

动保公司运作规范,产品质量稳定可靠,在行业内享有较高的美誉度,是国内多家大型养殖集团的供应商。根据《兽药产业发展报告(2018年度)》,截至2018年末,全国共有兽药生产企业1,717家。2018年,兽用化药制剂市场规模(总销售额)174.59亿元,前10名企业年销售额订单为3.11亿元,前20名企业年销售额订单为1.71亿元。2018年,动保公司实现兽药制剂销售额2.19亿元,在国内市场销售额位于兽用化药制剂企业前列。

3、盈利情况

根据未经本次专项审计的财务数据,2018年及2019年度,动保公司实现营业收入分别为20,024.44万元、19,064.42万元,其中,主营业务收入分别为19,012.53万元、18,038.82万元;实现主营业务毛利润分别为3,920.47万元、3,715.91万元,实现净利润分别为863.79万元、653.69万元。具体情况如下表所示:

单位:万元

主要财务数据	2019年度	2018年度
营业收入	19,064.42	20,024.44
主营业务收入	18,038.82	19,012.53
其中:抗微生物药	16,920.57	18,415.01
主营业务毛利润	3,715.91	3,920.47
其中:抗微生物药	3,401.84	3,727.04
营业利润	904.99	1,019.43
净利润	653.69	863.79

4、是否有利于增强公司持续盈利能力

随着我国养殖业的规模化和集约化的长足发展,兽药行业显示出了广阔的市场前景,同时政府部门监管的日趋严格以及环保、安全压力的持续加大,行业进入转型升级的关键时期,优胜劣汰的进程进一步提速,具有先进生产设备、技术、研发能力及质量保障能力的优质企业将会成为兽药行业发展的主要力量。

动保公司以为用户提供优质高效的动物保健方案、高品质产品和全方位服务为理念,深度聚焦高端动物专用抗生素领域的同时,积极培育发展绿色功能性添加剂产品。动保公司是高新技术企业,具有较强研发实力,拥有5个国家新兽药证书;产品组合丰富,涵盖13个剂型、100余个产品文号;工艺技术成熟,华北牌兽药在业内享有较高声誉。

随着宠物市场快速增长以及行业规范化水平逐步提高,兽药行业迎来新的发展空间,由数量型向质量型过渡,动保公司在技术研发、质量保障的积累优势将逐步显现。

根据未经本次专项审计的财务数据,2018年度和2019年度,动保公司营业利润率分别为5.09%和4.75%,销售净利率分别为4.31%和3.43%,均高于同期上市公司相应盈利能力指标(营业利润率:2.22%和2.22%,销售净利率:1.58%和1.36%)。本次收购动保公司有利于拓宽上市公司的业务范围,为上市公司培育新的增长点,增强上市公司的持续盈利能力。

四、补充披露

上市公司已在重组预案“重大事项提示”之“七、关于本次交易的协同效应、整合措施以及有利于增强上市公司持续盈利能力的说明”部分对上述内容进行了补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查,独立财务顾问认为:

1、农兽药业务与上市公司人用医药业务在业务流程、管理经验上存在相似之处,能够产生协同效应;

2、上市公司就本次交易完成后从管理、业务、资产等方面提出的对农兽药业务进行整合的措施具有合理性;

3、农兽药行业正处于发展变革期,爱诺公司、动保公司等具有质量、研发、品牌优势的企业将迎来发展机遇,从长远来看,本次交易有利于增强上市公司的持续盈利能力。

问题2:预案披露,2019年动保公司实现营业收入19064.42万元,同比下降4.79%,净利润653.69万元,同比下降24.32%。同时,经营活动产生的现金流量净额为1206.48万元,同比上升97.4%。此外,2018年动保公司净资产仅为-657.86万元,动保公司单一股东华药集团于2019年11月28日,向其增资5000万元。请公司:(1)结合经营、销售及回款政策、主要客户变化等情况,说明动保公司营业收入同比下滑的情况下,经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因;(2)结合业务发展、历史财务数据和盈利情况,说明动保公司2018年净资产为负的原因;(3)结合行业发展、市场竞争格局,说明动保公司业绩下滑的原因,是否与同行业可比公司一致,是否具有持续下滑风险;(4)华药集团向动保公司增资的原因、作价依据及合理性;(5)结合上述问题,说明收购动保公司的必要性。请财务顾问发表意见。

回复:

一、结合经营、销售及回款政策、主要客户变化等情况,说明动保公司营业收入同比下滑的情况下,经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因

(一)销售及回款政策情况

动保公司主营业务为开发、生产和销售兽药制剂及饲料添加剂。动保公司销售模式主要分为两类:第一类,直销模式,主要针对养殖集团及规模养殖场;第二类,渠道销售模式,国经销商区域代理销售模式。直销客户根据招标或双方协商约定,账期一般为90-120天。经销商客户根据公司信用评级给予0-60天的信用账期。2019年,受非洲猪瘟疫情影响,下游客户现金流紧张,动保公司对于长期合作风险可控的客户账期给予适当延长。

(二)主要客户变化情况

2019年,国内生猪养殖行业因非洲猪瘟疫情影响受到较大冲击,生猪存栏量同比下降较多,养殖集团及规模养殖场因养殖集中受疫情影响较大,动保公司积极应对市场变化,调整客户结构,开发新的经销商客户,2019年在养殖集团及规模养殖场收入贡献下降约40%的情况下,经销商及中小养殖户客户数量及收入贡献均有所上升。根据未经本次专项审计的财务数据,2019年度,动保公司实现营业收入19,064.42万元,相较2018年度(20,024.44万元)下降960.02万元,降幅4.79%。

(三)经营活动产生的现金流量净额变动原因

根据未经本次专项审计的财务报表,动保公司2018年及2019年经营活动产生的现金流量变动及其原因如下表所示:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2019年相较2018年变动金额	变动原因
销售商品、提供劳务收到的现金	9,470.59	13,272.58	-3,801.99	主要由于受非洲猪瘟疫情影响,下游客户现金流紧张,2019年动保公司销售商品收回现金减少所致
收到其他与经营活动有关的现金	93.21	136.35	-43.14	主要由于2019年动保公司收到医保中心拨付职工生育津贴减少所致
经营活动现金流入小计	9,563.80	13,408.92	-3,845.13	/
购买商品、接受劳务支付的现金	4,131.02	7,301.99	-3,170.96	主要由于为积极应对非洲猪瘟疫情影响,动保公司2019年根据市场行情减少备货、控制采购现金支出所致
支付给职工以及为职工支付的现金	2,228.41	2,387.29	-158.88	主要由于动保公司2019年合理控制薪酬支出,降低人工成本所致
支付的各项税费	707.49	1,181.88	-474.39	主要由于动保公司2018年底被评为高新技术企业,2019年缴纳所得税时对2018年所得税缴纳额进行相应抵减所致
支付其他与经营活动有关的现金	1,290.40	1,926.60	-636.20	主要由于动保公司2018年底办理电子承兑业务支付银行承兑汇票保证金600万元所致
经营活动现金流出小计	8,357.32	12,797.76	-4,440.44	/
经营活动产生的现金流量净额	1,206.48	611.17	595.31	/

综上,2018年及2019年度,动保公司经营活动现金流入小计分别为13,408.92万元、9,563.80万元,2018年及2019年度经营活动现金流出小计分别为12,797.76万元、8,357.32万元,2018年及2019年度经营活动产生的现金流量净额分别为611.17万元、1,206.48万元。

2019年为积极应对非洲猪瘟疫情对销售回款带来的影响,动保公司采取相应的资金管控措施,严格预算管控,降低资金支出。与2018年相比,2019年动保公司各项经营活动现金流出均有所减少,而且合计减少幅度大于经营活动现金流入的减少幅度,造成2019年经营活动产生的现金流量净额有所增加。

二、结合业务发展、历史财务数据和盈利情况,说明动保公司2018年净资产为负的原因

动保公司2018年净资产为负主要由于历史业务发展原因导致。从2002年设立至今,动保公司主要历经三个发展阶段。2011年以前,兽药行业下游产业养殖业集中度较低,与养殖业密切相关的疾病治疗领域也不足规范,药品价格与质量不能得到有效统一。兽药行业进入门槛较低,兽药企业数量多、规模小、创新能力不强,产业集中度低、产能利用不足、产品同质化严重以及假冒伪劣与生产经营使用不规范问题交织。动保公司虽然产品质量较好,在市场上拥有一定美誉度,但产品结构相对单一,主要集中在低毛利水平的常规粉针产品上,公司在产品灵活度、定价等方面不具有市场竞争优势,加之设立初期公司规模较小、营条人员较多,运营成本相对较高,公司盈利能力较弱,从设立初期便逐年亏损,净资产负数逐年扩大。

2012至2015年,国家对兽药行业监管力度逐渐加强,一系列政策法规的公布实施规范了兽药产品的生产及使用,行业整体向质量型发展。同时随着国内养殖水平逐渐提高,养殖行业集中度逐步提升,规模化、正规化养殖企业陆续出现,与之相适应的兽药产品特别是粉剂、预混剂、中药散剂及饲料预混料产品的用量逐步增长。动保公司把握政策及市场机遇,着重抓好产品结构调整与转型升级工作,以技术创新和管理创新为支撑,产品结构从粉针产品开发销售的一元主体,向以粉针产品为基础,粉散剂、预混剂、饲料添加剂等产品共同发展的多元方向转型,公司规模不断提升,经营情况逐渐向好,逐步扭亏为盈,公司净资产负数逐渐缩小。

2016年至今,农业部发布《关于促进兽药产业健康发展的指导意见》,鼓励形成若干具有自主知识产权、品牌名优、竞争力强的大型兽药生产企业,实现兽药产业质量和效益同步提升。兽药作为华药集团未来战略培育发展的重点板块得到高度重视,华药集团从资金、技术及人员储备方面均给予动保公司大力支持。动保公司的科研创新能力不断增强,实现了新兽药从无到有再到多的跨越发展,截至目前动保公司拥有5个国家新兽药证书,先后获得“高新技术企业”、河北省“科技小巨人”,并被授予“2017年度河北省医药行业科技型中小企业创新奖”;产品组合不断丰富,技术含量不断提升,截至目前拥有13个剂型、100余个产品文号。动保公司积极开拓市场的同时加快实施内部机制改革,减少富余人员,提高生产效率,走上转型发展的快车道。

根据未经本次专项审计的财务报表,动保公司2018年及2019年经营活动产生的现金流量变动及其原因如下表所示:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2019年相较2018年变动金额	变动原因
销售商品、提供劳务收到的现金	9,470.59	13,272.58	-3,801.99	主要由于受非洲猪瘟疫情影响,下游客户现金流紧张,2019年动保公司销售商品收回现金减少所致
收到其他与经营活动有关的现金	93.21	136.35	-43.14	主要由于2019年动保公司收到医保中心拨付职工生育津贴减少所致
经营活动现金流入小计	9,563.80	13,408.92	-3,845.13	/
购买商品、接受劳务支付的现金	4,131.02	7,301.99	-3,170.96	主要由于为积极应对非洲猪瘟疫情影响,动保公司2019年根据市场行情减少备货、控制采购现金支出所致
支付给职工以及为职工支付的现金	2,228.41	2,387.29	-158.88	主要由于动保公司2019年合理控制薪酬支出,降低人工成本所致
支付的各项税费	707.49	1,181.88	-474.39	主要由于动保公司2018年底被评为高新技术企业,2019年缴纳所得税时对2018年所得税缴纳额进行相应抵减所致
支付其他与经营活动有关的现金	1,290.40	1,926.60	-636.20	主要由于动保公司2018年底办理电子承兑业务支付银行承兑汇票保证金600万元所致
经营活动现金流出小计	8,357.32	12,797.76	-4,440.44	/
经营活动产生的现金流量净额	1,206.48	611.17	595.31	/

综上,2018年及2019年度,动保公司经营活动现金流入小计分别为13,408.92万元、9,563.80万元,2018年及2019年度经营活动现金流出小计分别为12,797.76万元、8,357.32万元,2018年及2019年度经营活动产生的现金流量净额分别为611.17万元、1,206.48万元。

2019年为积极应对非洲猪瘟疫情对销售回款带来的影响,动保公司采取相应的资金管控措施,严格预算管控,降低资金支出。与2018年相比,2019年动保公司各项经营活动现金流出均有所减少,而且合计减少幅度大于经营活动现金流入的减少幅度,造成2019年经营活动产生的现金流量净额有所增加。

二、结合业务发展、历史财务数据和盈利情况,说明动保公司2018年净资产为负的原因

动保公司2018年净资产为负主要由于历史业务发展原因导致。从2002年设立至今,动保公司主要历经三个发展阶段。2011年以前,兽药行业下游产业养殖业集中度较低,与养殖业密切相关的疾病治疗领域也不足规范,药品价格与质量不能得到有效统一。兽药行业进入门槛较低,兽药企业数量多、规模小、创新能力不强,产业集中度低、产能利用不足、产品同质化严重以及假冒伪劣与生产经营使用不规范问题交织。动保公司虽然产品质量较好,在市场上拥有一定美誉度,但产品结构相对单一,主要集中在低毛利水平的常规粉针产品上,公司在产品灵活度、定价等方面不具有市场竞争优势,加之设立初期公司规模较小、营条人员较多,运营成本相对较高,公司盈利能力较弱,从设立初期便逐年亏损,净资产负数逐年扩大。

2012至2015年,国家对兽药行业监管力度逐渐加强,一系列政策法规的公布实施规范了兽药产品的生产及使用,行业整体向质量型发展。同时随着国内养殖水平逐渐提高,养殖行业集中度逐步提升,规模化、正规化养殖企业陆续出现,与之相适应的兽药产品特别是粉剂、预混剂、中药散剂及饲料预混料产品的用量逐步增长。动保公司把握政策及市场机遇,着重抓好产品结构调整与转型升级工作,以技术创新和管理创新为支撑,产品结构从粉针产品开发销售的一元主体,向以粉针产品为基础,粉散剂、预混剂、饲料添加剂等产品共同发展的多元方向转型,公司规模不断提升,经营情况逐渐向好,逐步扭亏为盈,公司净资产负数逐渐缩小。

2016年至今,农业部发布《关于促进兽药产业健康发展的指导意见》,鼓励形成若干具有自主知识产权、品牌名优、竞争力强的大型兽药生产企业,实现兽药产业质量和效益同步提升。兽药作为华药集团未来战略培育发展的重点板块得到高度重视,华药集团从资金、技术及人员储备方面均给予动保公司大力支持。动保公司的科研创新能力不断增强,实现了新兽药从无到有再到多的跨越发展,截至目前动保公司拥有5个国家新兽药证书,先后获得“高新技术企业”、河北省“科技小巨人”,并被授予“2017年度河北省医药行业科技型中小企业创新奖”;产品组合不断丰富,技术含量不断提升,截至目前拥有13个剂型、100余个产品文号。动保公司积极开拓市场的同时加快实施内部机制改革,减少富余人员,提高生产效率,走上转型发展的快车道。

根据未经本次专项审计的财务报表,动保公司2018年及2019年经营活动产生的现金流量变动及其原因如下表所示:

单位:万元

项目	2019年	2018年	2019年相较2018年变动金额	变动原因
销售商品、提供劳务收到的现金	9,470.59	13,272.58	-3,801.99	主要由于受非洲猪瘟疫情影响,下游客户现金流紧张,2019年动保公司销售商品收回现金减少所致
收到其他与经营活动有关的现金	93.21	136.35	-43.14	主要由于2019年动保公司收到医保中心拨付职工生育津贴减少所致
经营活动现金流入小计	9,563.80	13,408.92	-3,845.13	/
购买商品、接受劳务支付的现金	4,131.02	7,301.99	-3,170.96	主要由于为积极应对非洲猪瘟疫情影响,动保公司2019年根据市场行情减少备货、控制采购现金支出所致
支付给职工以及为职工支付的现金	2,228.41	2,387.29	-158.88	主要由于动保公司2019年合理控制薪酬支出,降低人工成本所致
支付的各项税费	707.49	1,181.88	-474.39	主要由于动保公司2018年底被评为高新技术企业,2019年缴纳所得税时对2018年所得税缴纳额进行相应抵减所致
支付其他与经营活动有关的现金	1,290.40	1,926.60	-636.20	主要由于动保公司2018年底办理电子承兑业务支付银行承兑汇票保证金600万元所致