## 西藏诺迪康药业股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2020年年度报告的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。 本公司于2021年4月13日收到上海证券交易所上市公司监管一部(以下简称"上交所")出具的 《关于西藏诺迪康药业股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2021】0317 下简称"《工作函》"),公司就《工作函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问

短回复如下: 一、关于 IMDUR 相关业务

一、关于 IMDUR 相关业务
年报显示、公司无形资产期末账面价值9.43亿元,占总资产的32.04%,主要为IMDUR专利技术、商标等(以下合称依购多无形资产),摊销年限20年。IMDUR中文名为依姆多,为治疗冠心病一线药物、2016年公司实施重大资产购买,以1.9亿美元向跨国医药公司即斯利康收购IMDUR在除美国外的全球范围内的相关资产交易采用收益法评估,预测期2016年6月至2003年2026年12月31日、公司披露重大资产重组实施进展,依姆多上市许可(MA)/药品批文转换,商标过户及生产转换等工作尚未完成。
1.年报显示,实施收购以来,依姆多2016—2020年预测利润完成率分别为超额完成,87.15%、76.65%。103.04%。85.57%。2019年销售收入同比下降14.97%、公司仅于2018年对依姆多无形资产计提减值准备0.57亿元。调公司:(1)补充披露依姆多无形资产2016—2020年的减值测试方法。详细计算过减值推备0.57亿元。调公司:(1)补充披露依姆多无形资产2016—2020年的减值测试方法。详细计算过减值推备0.57亿元。增公司:(1)补充披露依姆多无形资产级产现全元分的被自购试方法。详细计算过减值测过程,说明2019年依姆多无形资产减值准备计是是否充分,说明在2017年依姆多实际利润未达预期,2019年依姆多无形资产减值推备的与理性、并结合重组实施进展、货制的市场竞争情况及医药行业改集等。说明在2020年依姆多实际利润未达预期的情况下,未计是无形资产减值准备的与理性、并结合重组实施进展、货制的市场竞争情况及医药行业改集等。说明在2020年依姆多实际利润未达预期的情况下,未计是无形资产减值准备的与理性、并结合主组实施进展、货制的市场竞争情况及医药行业改集等。说明在2020年依姆多实际利润未达预期的情况下,未计是无形资产缴值准备的与理性、并提示未来可能存在的权限(如有);(3)请会计师,评估师分别改表意 提无形资产减值准备的合理性,并提示未来可能存在的风险(如有);(3)请会计师,评估师分别发表意

公司回复:
(1) 补充披露依姆多无形资产2016-2020年的碱值测试方法、详细计算过程和具体指标造取情况、选取依据及合理性、包括但不限于无形资产收益年限、预计未来收入、收入增长率、扩现率等重点指标、并对比前期估值中的盈利短测和主要规度说明是异的原因和能够;
(2)结合减值测试过程。说明2018年依姆多无形资产减值准备计提是否充分,说明在2017年依姆多实际利润未达到则。2019年依姆多省增收人间比下滑的情况下。大计是无形资产减值准备的合理性,并结合重组实施进展、仿制药市场资学情况及医药行业政策等,说明在2020年依姆多实际利润未达到期的情况、未计提无形资产减值准备的合理性,并结合重组实施进展、仿制药市场资学情况及医药行业政策等,说明在2020年依姆多实际利润未达到期的情况、未计提无形资产减值准备的合理性,并提示未来可能存在的风险(如有);
11依姆多无形资产2016-2020年减值测试方法。计算过程
根据《企业会计准则第5号—— 资产减值测试方法。计算过程
根据《企业会计准则第5号—— 资产减值测试方法。计算过程
依姆多实际运营的个月,实现营业收入3,58685万美元,企业回当在资产入债产无论是否存在减值
迹象,每年都应当进行减值测试,第六条的规定、资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。2016年依姆多实际运营的个月,实现营业收入3,58685万美元,净利润99867万美元,分别完成盈利预测的102278条 第12.0748、多级到实际运营情况较好,且对未来预测无理大变化、公司规模的多无形资产存在可能发生减值的迹象,且其不属于使用身命不确定的无形资产。故未进行减值测试。依姆多无形资产的行值或是处价的发展者创始,以下,是可以不够不多。如于未来现金产业,不可以回金额实际以收益法计算的该项资产的大小分价值或未必要提升后的专用,未来现金产业分价,以未来现金产量,有10分的最高发生的方法分析,未来现金产量的多项资产人并未完成资产人们的成本分价值或之应量提升后的参加;未来现金产量的现代,在原产人,对于成分的企业,是10个2020年未依姆多无形资产减值测试过程如下;

项目	2017年末	2018年末	2019年末	2020年末
账面原值①	19,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00
累计摊销②	1,583.33	2,533.33	3,433.33	4,333.33
账面余额3=2-①	17,416.67	16,466.67	15,566.67	14,666.67
减值准备④	-	-	866.67	866.67
账面价值5=4-3	17,416.67	16,466.67	14,700.00	13,800.00
可收回金额⑥	18,590.00	15,600.00	15,100.00	13,900.00
当期计提的减值准备金额(大于0时) (7)=⑥-⑤)	-	866.67	-	-

骺类药物自1867年应用于临床,已有百余年的历史,目前仍是国内外冠心病抗缺血治疗不可可

血发生,也是较新一代的间酸脂类参纳。 我公司经过广泛查询和检索,认为目前国内外市场上尚未发现有新一代或者可完全替换单硝酸异 山梨酯的其他硝酸酯类或非硝酸酯类产品上市,或新药处于临床前或临床研究阶段。新药上市大概需要 10-16年左右时间,而且现阶段新药研发的成本高,假设已有可能和单硝酸异山梨酯竞争的新药处于临 床研究后期阶段,并顺利在未来几年内面世,为了收回高昂的研发成本,其定价相较单硝酸异山梨酯来 说要高,而目标适应症作为慢性病需要长期用药,高价药在很大层面上无法取代定价便宜的单硝酸异山 

依姆多无形资产应用领域(所属行业)为西药心血管药品行业,故评估人员采用以下基本标准作为 筛选对比公司的选择标准:对比公司近三年经营为盈利公司;对比公司必须为至少有两年上市历史;对 比公司只发行人民币A股;对比公司所从事的行业或其主营业务与心血管药品相关,或者受相同经济因

比公司以及行入民间及联为比公司所外等的方型业员土富业券与心血普到命柱大,或看受相向经济均素的影响,并且主营该行业历史不少于两年。
2.3.加权资金成本的确定(WACC)
WACC(Weighted Average Cost of Capital)代表期望的总投资回报率。它是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。
在计算总投资回报率前,第一步需要计算截至评估基准日,股权资金回报率和利用公开的市场数据
计算做权资金回报率,第一步需要计算截至评估基准日,股权资金回报率和利用公开的市场数据
计算做权资金回报率,第一步,计算加权平均股权回报率和债权回报率。
a.股权回报率的确定
为了确定股权可据率
证法任人员利用资本定价模型(Capital Asset Pricing Model or

式表定: Re = Rf +  $\beta$  × ERP + Rs 其中: Re为股权回报率; Rf 为无风险回报率;  $\beta$  为风险系数; ERP为市场风险超额回报率; Rs为公司特有风险超额回报率

特有风险超额回报率
●确定无风险收益率
国储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。评估人员通过在沪、深两市选择从评估基准日到国债到期日剩余期限超过10年期的国债,并计算其到期收益率。取所有国债到期收益率的平均值作为无风险收益率。
●确定股权风险收益率的增大的人员险股份收益率。增过估算最近10年每年的市场风险超额收益率ERP,且考虑到几何平均值可以更好表述收益率的增长情况,以及本次评估的标的资产持续经营期超过10年,评估人员认为采用包括超过10年期的ERP比较给当。

当当。 同时,考虑到公司业务覆盖全球范围,境外市场主要以西藏药业境外全资子公司负责并归集相应的 同时,考虑到公司业务覆盖全球范围,境外市场主要以西藏药业境外全资子公司负责并归集相应的 收益口径,因此评估人员按照自前各公司业务占比情况综合对国家之间的风险进行修正。此外亦参考美国Aswath Damodaran网站发布的国家(地区)风险溢价数据进行修正。此外亦参考美国Aswath Damodaran网站发布的国家(地区)风险溢价数据进行修正。 根据国家风险溢价数据解释,国家风险溢价的基础是美国ERP,如果认同每个国家的ERP是确定

根据国家风险溢价数期解释。国家风险溢价的基础是美国ERP、如果认同每个国家的ERP是确定的,则可以认为其基于中国的ERP的溢价可以参照基于美国的ERP的溢价不估算。
●确定对任公司相对于股票市场风险系数β(Levered β)。
目前中国国内ツInd资讯公司是一家从事于身的研究并给出计算身值的计算公式的公司。评估人员选取该公司公允的自 计算计算对比公司的身值。限率市场指数选择的是产深300指数、选择产深300指数主要是考虑该指数是国内沪深两市第一个跨市场指数,并且组成该指数的成份股是压化合助享。 选择该指数超重契的一个原因是评估人员在估算国内股票市场ERP时采用的是沪深300指数的放份股。因此在估算身值时需要与ERP相应配。因此放逐选择户深300指数。
采用上述方式估算的身值是含有对比公司自身资本结构的β值。
●估算特有风险收益率限。
●估算特有风险收益率限。
●估算特有风险收益率限。
采用资本定价模型 般被认为是估算一个投资组合(Pottfolio)的组合投资回根率,资本定价模型

因此,在考虑一个单个公司或股票的投资收益时应该考虑该公司的针对投资组合所具有的全部特有风 险所产生的超额回报率。 THISLIPHUSITE(P)。
目前国际上将公司全部特有风险超额收益率进一步细化为公司规模溢价(Size Premium)RPs和特别风险溢价RPu,即:

其中公司规模溢价RPs为公司规模大小所产生的溢价,主要针对小公司相对大公司而言,由于其规 小、因此对于投资者而言其投资风险相对较高。除规模风险外,公司具有的一些非系统的特有因素 生风险的风险溢价或折价RPu,主要包括: 现阶段、考虑到依娜多无形资产涉及到境外各个地区、国家市场,从而会有从法律、政治、文化整合、 管理、药品注册批准及相关注册信息转换、汇率变动等综合风险,综合上述诸因素,考虑特有风险超

計算现行股权收益率 当的数据代入CAPM 公式中,评估人员计算出对依姆多无形资产的股权期望回报率。

5.1版仪回报举的明度 在中国,对债权收益率的一个合理估计是将市场公允短期和长期银行贷款利率结合起来的一个估评估人员结合近期一年期贷款利率和企业融资能力因素估算债权年期望回报率。

其中:WACC为加权平均总资本回报率;E为股权价值;Re为期望股本回报率;D为付息债权价值; Rd为债权期望回报率;T为企业所得税率。 2.3.3依姆多无形资产折现率的确定

ASAIK哪多大形質产TT现率的側定 WACC可以理解分投资企业全部资产的期望回根率,企业全部资产包括流动资产、固定资产和无形资产组成,各类资产的回报率和总资本加权平均回报率可以用下式表述:

 $\theta(A, \lambda) = \{\partial_{\xi} : R_{\xi} - \theta_{\xi'} : R_{\xi} + \theta_{\xi'} : R_{\xi'} \neq 0 \} = I\}$ 

其中:Wc:为流动资产(资金)占全部资产比例; Wf:为固定资产(资金)占全部资产比例; Wi:为无形资产(资金)占全部资产比例; Rc:为投资流动资产(资金)期望回报率;

Rf:为投资固定资产(资金)期望回报率 Ri:为投资无形资产(资金)期望回报率

项目	实际		预测期						
例目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021-2035年合计				
无形资产收益年限	/	18年							
营业收入	5,802	5,366	5,772	6,274	94,604				
预测营业收入变动率	/	-8%	8%	9%	9% ,9% ,9% ,6% ,3% ,-2% ,-3% ,-5% ,-8% ,-11% ,-17% ,-23% ,-27% ,-34% ,-37%				
毛利率 (不含无形资产摊 销)	70%	74%	83%	84%	829				
利润总額 (不含无形资产摊 销)	2,761	2,849	3,476	3,779	48,333				
预计未来现金流量	/	2,762	3,383	3,676	46,446				
折现率	/			20.33%					
可收回金额	/	18,590.00							

3.22017年减值测试具体指标选取依据及其合理性、及与前期预测的差异原因和影响 ·自亚·艾艾克尼·干 017年末进行减值测试时,考虑到资产组合已实际运营约一年半,故整体采用2017年实际销售数

据作为预测基数、对各市场销售量及销售单价进行预测。 2018年预测营业收入较2017年下降8%,主要原因为:第一、2018年印度市场从销售成品模式变为收取使用权费模式、土耳其市场从销售成品模式变为销售原材料模式;第二、部分欧洲市场2017年MA 收款使用效效%以、上每条11%从前自成的输出交为销自场的种模以;第一、高力从侧加场2017年时,转移产生即货,该囤货需在2018年继续消化,导致2018年销售额下降。 基于中国市场依脚多本身的原研品牌知名度。随着产品市场市局的完成,并逐年加大零售及医院市场推广力度,中国市场未来的增长着力水特以准核,公司预测2019—2025年营业收入 将呈现前期较高增长,后期逐步放缓的态势,分别为5%、9%、9%、9%、6%、3%、4。具有合理性。 基于市场竞争,技术进步导致市场需求萎缩的情况,公司预测2026年203年营业收入将呈现前期开始下敞,并逐年加大的态势,分别为—2%、~3%、~5%、~8%、~11%、~17%、~23%、~27%、~34%、~37%、目者合理性。

对比2016年收购前盈利预测,基于上述海外市场销售模式变化、定价模式变化等因素,2017年末公司审慎预测的2018-2035年营业收入合计数较收购前盈利预测同期数减少37,152万美元。

D.毛利率 2018年预测平均毛利率较2017年实际提高4%,主要原因为:第一、阿斯利康代管时期印度市场销售

成品收入与采购成本几乎持平,毛利率极低,2018年完成市场交接后,改为收取使用权费模式,不再产生采购成本,毛利率大幅提高,第二、高毛利率的中国市场预计销量有所增长。 2019年及2020年,预计净外及国内市场特分别完成生产厂转换,转换后成本有所下降,2019年以后平均连利率较2017年及2018年所有提高。

平均七州率获2017年22610年7月19日2日。 2月18年預測利润总额较2017年实际增加88万美元,主要系2017年实际利润总额包含因募集资金进度滞后产生的利息费用154万美元。剔除上述影响,2018年利润总额较2017年实际额下降66万美元。后续年度利润总额均与收入呈同方向变化。 4.折现率 根据前述折现率—惯性计算方法,2017年末进行减值测试时选择信立泰、华海药业、联环药业、恒瑞

17年依數多项目实现收入5,802万美元,伊利和1,639万美元,分别元成盈利坝剥的90.95%和16%。导致贡成率不达预期的主要原因包括:依數多少条实际以当地货币进行结局。而盈利预测最小比下的无限,而盈利预测表元后少、尼募集资金划化时间取获批出场时间比较计带后,我公司通过借款长期支付的首即收购款营责元后,以周募集资金划化时间取获批出场时间比较计带后,我公司通过借款长期支付的首即收购款营责证 长,相应利息增加(盈利预测未考虑本年度利息支出)。扣除上述因素影响后,依卿多项目实现净利92,069万美元。元成盈利预测数约109.49%。
2017年进行成值测试的,考虑到相比前次预测(资产收购前)海外市场出现定价模式及销售模式等 变化,影响销售量及销售单价的未来预测,公司审慎预测调减了对国内外市场未来各年销售预测, 2018-2035年营业收入合计数较前次预测域少37,152万美元,利润总额较前次预测域处8,611万美元。 经北京中间经资产现估有限公司评估,资产可收回金额18,590万美元。高于账面价值17,41667万

项目	实际	(际 预测期					
- ―	2018年	2019年	2020年	2021年	2022-2035年合计		
无形资产收益年限	/	•		17年	•		
营业收入	4,861	4,368	4,222	4,940	78,016		
预测营业收入变动率	/	-10%	-3%	17%	14% 、15% 、12% 、8% 、 2% 、-2% 、-5% 、-8% 、 -12% 、-17% 、-26% 、 -26% 、-33% 、-39%		
毛利率 (不含无形资产摊 销)	72%	70%	76%	82%	81%		
利润总额 (不含无形资产摊 销)	2,406	1,900	2,190	2,882	39,686		
预计未来现金流量	/	1,823	2,114	2,799	37,875		
折现率	/			18.40%			
可收回金额	/	15.600.00					

4.22018年減值测试具体指标选取依据及其合理性、及与前期预测的差异原因和影响 。营业收入及增长率 2018年末进行减值测试时、资产组合已运营近三年,且主要市场均已从阿斯利康交接至公司合作的 经销商、公司根据经销商提供的市场数据预测次年产品销售量及销售单价,并以此为基数,考虑收入增

公司根据经铜商提出印14985和201000×77/ 19间因素,预测后续各年度营业收入。 0年预测营业收入较2018年实际额下降10%,主要原因为:第一、澳大利亚市场预计2019年竞品

理性。
2019—2035年预测营业收入合计数较上期预测减少15,104万美元,主要原因为;第一、结合2018年 中国及海外市场实际销售不及上期预测的情况,审慎调减了中国及海外市场未来的销售预期;第二、中 东非洲地区市场由于当地局势不稳定且投入回报率低等原因而暂停销售。 b.毛利率

D-10利9年 因依期多海外市场各国毛利率不均衡,不同市场的销量占比差异导致2019年预计毛利率较2018年 实际下降2%。

公司观率 根据前述折现率一惯性计算方法,在2018年未进行减值测试时选择信立泰、华海药业、联环药业、恒 瑞医药、西藏药业五家公司作为可比公司测算其无形非流动资产的回报率、经计算,可比公司无形资产

£1							
	对比对象	营运资金比重 (Wc)	营运资金回报 率(Rc)	有形非流动资 产比重(Wf)	有形非流动资 产回报率 (Rf)	无形非流动资 产比重(Wi)	无形非流动资 产回报率 (Ri)
	信立泰	15.32%	4.35%	11.57%	4.90%	73.12%	18.29%
	华海药业	17.54%	4.35%	16.11%	4.90%	66.36%	18.17%
	联环药业	42.22%	4.35%	27.52%	4.90%	30.26%	47.30%
	恒瑞医药	6.29%	4.35%	3.18%	4.90%	90.53%	13.75%
	西藏药业	25.62%	4.35%	5.29%	4.90%	69.09%	18.61%
	其中华海药业、			交为接近,联环		5业2家数据	

值+标准差的范围及中位数的筛选方式,剔除差异较大的联环药业、恒瑞药业数据进行均值计算得到依姆多无形资产组合期望回报率为18.40%(取整)。 4.3结合减值测试过程,说明2018年依姆多无形资产减值准备计提是否充分 2018年收入及利润完成情况如下:

高級及人 利润色额(含无形贵产摊龄96万美元) 1,466 1,599 76.65 1,899 76.65 1,899 76.65 1,899 76.65 2018 年度依娜多实现销售收入4,861万美元,利润总额1,456万美元,分别完成2017年末盈利预测 約90.60%和76.65%,主要原因是国内市场的销售情况不及预期,且上期预测时未预测到海外市场阿斯利康在2018年年月后继续收货,价格在原基础上涨价20%的情况。 2018年末进行建值测试时,相比上期预测、公司参虑到2018年中国及海外市场实际销售不及上期预测的情况,以及相关市场变化和生产,专转进度变化、非偿调减了中国及海外市场关系的销售预测。2019—2035年营业收入合计数较上期预测减少15,104万美元,利润总额较上期预测减少8,935万美元。经北京中间定资产评估有限公司评估,资产可收回金额15,600万美元,按账而价值下降8666.67万美元公司参与专业机场的评估结果,按照《企业会计准则》和关系定系分计提了无形资产或储储备、5)依卿多无形资产之1019年的减值测试情况及2019年依姻多销售收入同比下滑的情况下,未计提无形资产减值准备的合理性。

项目	实际 预测期					
列目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023-2035年合计	
无形资产收益年限	/	,		16年		
营业收入	3,982	4,607	4,939	5,604	71,059	
预测营业收入变动率	/	16%	7%	13%	14%,12%,8%,1%,-2%, -5%,-8%,-12%,-16%, -26%,-26%,-32%,-37%	
毛利率 (不含无形资产摊 销)	71%	75%	75%	81%	76%	
利润总额 (不含无形资产摊 销)	1,930	2,328	2,378	3,022	32,127	
无形资产贡献的净现金流	/	2,256	2,294	2,927	30,471	
折现率	/			18.40%		
可收回金额	/			15,100.00		

5.22019年減值測试具体指标选取依据及其合理性、及与前期预测的差异原因和影响

a营业收入及增长率 2019年未进行藏值测试时,沿用2018年的方法预测未来收入。 2020年预测营业收入较2019年实际额增长16%,主要原因为;第一、中国市场依姆多进入国家基药 目6. 经过2019年的输垫,预计医院用量增长空间逐步打开,且院外零售市场布局效果逐步显现;第 三、欧洲市场2019年生产、转换期间出现短暂新旧生产厂 衔接不稳定,造成部分市场断货,2020年稳定 供货后预计出现恢复性增长;第三。东南亚部分市场已完成MA转移,开始正常销售,相比消化前期调货 为2019年,收入上涨。由于截至2019年年度报告按据目时,国内外市场2020年实际销售完成情况与预测 基本相符,未出现受新冠校情影响的迹象,且无法可靠估计其后续影响,故在预测2020营业收入时,未考 未够买公价建设。 亞於南於啊。 2021年預測营业收入较2020年增长7%,主要原因为2020年欧洲市场实现稳定供货后,预计2021年

2021年頂侧高型收入水2020年電代/%,主要原因为2020年政剂市场头型稳定铁资后,到下2021年 相关市场将给于平稳,不会继续出现该是性销售情况。 考虑到市场未发生重大变化、2022-2026年收入增长率预测依据与2018年减值测试时基本一致,各 年增长率分别为13%、14%、12%、8%、1%,具有合理性。 基于市场竞争,技术进步导致市场需补萎缩的情况。公司预测2027-2035年营业收入将呈现前期开始下降,并逐年加大的态势,分别为-2%、-5%、-8%、-12%、-16%、-26%、-26%、-32%、-37%,具有合理性。

型性上。 2020-2035年预测营业收入合计数较上期预测减少968万美元,主要原因为公司结合2019年中国及海外市场实际销售不及上期预测的情况,审慎调减了中国及海外市场未来的销售预期。

b毛利率 2020 - 2021年預測毛利率较2019年实际上涨4%、2022年預測毛利率较2021年上涨6%、主要原因为预计海外市场自2020年起陆续完成生产厂转换、中国市场2022年完成生产厂转换、转换后成本单价有所下降。之后年度以2022年完成生产转换后的成本为基础、谨慎考虑到未来年度人工、物料等成本上升民营、自2023年起每年预计一定幅度成土上涨,2023年2025年均毛利率为76%。上期预测2020、2021年毛利率为76%。自28%、本年预测2020、2021年毛利率为75%、2020年预计毛利振频2020、2021年毛利率为76%。各62%、本年预测2020、2021年毛利率为75%、2020年预计毛产业转换等基本保持一致、上年预计国内市场在2022年完成生产转换,而本年预计国内市场在2022年完成生产转换,而本年可计国内市场在2022年完成生产转换,而本年可计国内市场在2022年完成生产转换,而本年可计国内市场在2022年完成生产转换,而本年更值慎的预计了后续年度成本增长因素,故2023-2035年预计平均毛利率低于上年预计平均毛利率

各年度利润总额均与收入呈同方向变化,具有合理性。

6.4万35章 由于市场整体环境未发生重大变化,本年沿用2018年末减值测试的折现率。 6.3结合减值测试过程,说明2019年依姆多销售收人同比下滑的情况下,未计提无形资产减值准备

超周急順(含光形資产機管900万美元) 1,982 4,988 91,16% 2019年依期多境內外收入分別实现2,393万美元、1,689 万美元,元成2018年末盈利预测的94.57%、85.56%、合计收入完成率为91,16%,主要原因为欧洲市场2019年转生产期间出现短暂新旧生产厂衔接不稳定,造成部分市场临时性断货效使海外市场收入未达预期。2019年转生产期间出现短暂新旧生产厂衔接不稳定,造成部分市场临时性断货效使海外市场收入未达预期。2019年转生产期间出现短暂新旧生产厂销金托票间,建筑部分市场编节机造额完成率103,04%,主要原因为转生产试验托票间料导致管理转用相比预测有较大降幅。2019年末进行液值测试时,相比前次预测,考虑到2019年中国及海外市场实际销售不及上期预测减少968万美元;同时谨慎考虑到未来年度人工、物料等成本上升因素对成本进行调增,利润总额较上期预测减少968万美元;同时谨慎考虑到未来年度人工、物料等成本上升因素对成本进行调增,利润总额较上期预测减少968万美元。

期预测减少4,903万美元。 公司按照与1的年度一致的减值测试方法测算资产可收回金额15,100万美元,高于账面价值14,700万美元,故未计提减值准备。 6)2020年减值测试情况及2020年依姆多实际利润未达预期未计提无形资产减值准备的合理性,提

6.12020年减值测试关键指标情况

项目	实际			预测期	
坝目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024-2035年合计
无形资产收益年限	/			15年	
营业收入	4,084	4,805	5,410	5,958	61,311
预测营业收入变动率	/	18%	13%	10%	9% ,7% ,4% ,2% ,-5% , -8% ,-12% ,-16% , -25% ,-24% ,-30% , -34%
毛利率 (不含无形资产摊 销)	73%	73%	73%	72%	72%
利润总额 (不含无形资产摊 销)	2,122	2,137	2,376	2,655	26,123
预计未来现金流量	/	2,092	2,323	2,597	25,512
折现率	/	•	•	18.00%	
可收回金额	1			13,900.00	

2021年预测收人较2020年实际额上升18%,主要原因为:第一、海外市场方面,公司已与下游经销商

2021年與哪收人较2020年至時額上升18%,主要原因为: 第一、海外市场方面,公司已与下海经销商协商一致并格未来一年的欧洲市场可量交子委托加工厂,以便其能够尽快完成。年订单所需鲱料包材等采购,确保稳定供货,第二、国内市场方面,基于基药政策利好,多数医院执行慢病长处方政策,医院销量稳定增长,另外零售药店课道的价局将进一步快证销量。 基于中国市场零售团队的扩大,推广力度进一步加强,且相对于国产药品,依姆多作为原研药的产品优势能进一步发挥,预测2022~2027年营业收入整体处于增长期,增长率逐步放缓,分别为13%、10%、3%、7%、4%、2%。具有合理性。 基于市场竞争、技术进步导致市场需求萎缩的情况,公司预测2028~2035年营业收入格呈现前期开

始下降,并逐年加大的态势,分别为-5%、-8%、-12%、-16%、-25%、-24%、-30%、-34%,具有合理 2020年末进行减值测试时,基于2020年新冠疫情的发生造成欧洲和东南亚部分国家经销商推厂 动受限,欧洲委托加工厂产能不足引起部分欧洲市场断货等因素,公司综合评估相关不利影响,调整了对海外收入的预测值,2021–2035年营业收入合计数较上期预测减少4,118万美元,下降5%。

D.毛利率 从整体上看,各期间毛利率较为平稳。 因依姆多海外市场各国毛利率不均衡,不同市场的销量占比差异导致2021年预计毛利率较上期预

<sup>蜂2%。</sup> 上期预测2022–2023年毛利率均为81%,本年预测2022–2023年毛利率分别为73%、72%,主要原因

:小用忘额 2021年预测利润总额较2020年实际额基本持平,主要原因为2020年实际利润总额中包括因美元贬

值产生的应收账款汇兑收益51万美元,剔除上述影响。2021年利润总额较2020年实际额上涨66万美元。 后续年度利润总额均与收入呈同方向变化,具有合理性。

d折到率
2020年末进行磷值测试选取可比公司时,评估人员综合考虑了可比公司的盈利情况,产品相关修等因素,排除了以前年度选择的两家可比公司信立泰及西藏药业,主要原因为;第一,对于信立泰,在分析对比中发现线2018年报。2019年报及2020三季报显示,净利润分别为145,488万元,68,1847万元和26,136万元,盈州状况出现较大的波动,被予以排除,第一对于西藏药业,因为其为依姆多无形资产持有方,出于谨慎性及各观性考虑,予以排除。基于上述规闭、选择生得药业、联环药业、恒瑞医药,普洛药业、九洲药业五家公司作为可比公司,经订即比公司无形资产期望回报率如下;

-1 PUZ H176/	DN() 2013FIFI10	(-1-XII   1 ·				
对比对象	营运资金比重 (Wc)	营运资金回报 率(Rc)	有形非流动资产 比重(Wf)	有形非流动资 产回报率 (Rf)	无形非流动资 产比重(Wi)	无形非流动资 产回报率 (Ri)
华海药业	12.08%	3.85%	12.85%	4.65%	75.08%	16.82%
联环药业	25.04%	3.85%	35.42%	4.65%	39.54%	30.33%
恒瑞医药	5.18%	3.85%	1.38%	4.65%	93.44%	14.00%
普洛药业	9.95%	3.85%	11.42%	4.65%	78.63%	18.25%
九洲药业	3.99%	3.85%	10.42%	4.65%	85.58%	18.70%

考虑到华海药业、昔洛药业、九洲药业三家数据较为接近,联环药业、恒瑞药业颇家数据差异较大、参考均值+标准差的范围及中位数的筛选方式,剔除差异较大的联环药业、恒瑞药业数据进行均值计算。根据上述平均值计算得到依赐多无形资产组合期望回报率为18.00%(取整)。 6.3络合重组实施进展。仿制药市场竞争情况及医药行业政策等,说明在2020年依姆多实际利润未 期的情况下,未计提无形资产减值准备的合理性。 2020年收入及利润完成情况如下:

2020年內,依爾多與房外收入分別決处之,17.21万美元,1,36702万美元,元成2019年未監判助确 的102.24%。69.5%。合计收入完成率为88.6%。剂商运额完成率85.57%。 2020年国内销售情况达到预期,在财政自整体完成情况未达目标原因为海外市场受新冠疫情影响超出公司在2020年初期,主要原因为;第一、欧州疫情影响委托加工厂产能,包括辅料末购及人员等,导致欧洲市场下半年优货严重不足,造成销售量较预测量大幅下降;第二、墨西哥市场由于疫情影响 行政审批效率,上市许可转移申请长时间未来批,导致公司2020年程无法在墨西哥市场进行销度, 东南亚重要销售市场菲律宾由于疫情导致国家处于封锁状态,影响经销商的推广活动,导致销量较此前 系列型套压厂。 

针对上述海外市场情况、公司在2020年已采取相应的应对措施。预计2021年上述情况将得到较好的缓解;第一、针对委托加工厂产能不足的问题。公司与下游经销商协商一致并将未来一年的欧洲市口订单交子委托加工厂,这便其能够尽快完成1年订单所需排料包材等采购。确保稳定供货;第二、针对墨西哥上市许可转换问题。公司转股替促当地经销商及中介机构与政府相关部分沟通,目前已收到反馈,划计能在水年中包左右后成,完成后间可销售委托加工厂包装的商品。同时公司将公司开展生产厂变更,确保后续供货稳定;第三、针对菲律宾市场。公司加强了与当地经销商的沟通和协调,另外随着菲律赛径情感步缓解,依卿多在菲律宾市场下潜状态将有所好转,预计未来依卿多在该市场的发展潜力不会交到较大影响。场目前市面上最常用的口服单确模异儿型精光和最中更有欣康、依姆多人异文历史,并给他每年可是一些自由工程。但相如145(艾普代·古扬研究公司)2019(01-2020)在数据。2020年18月

寫沒情該步缓解。依姆多在非律實市场下滑状态将有所处理,與日本來收购多生成日來與4.2%以及對生物的。 对于国内市场。目前市面上是常用的口服单硝酸异山梨酯类品牌主要有欣康。依姆多,界牙定等,具可依姆多利异乐定是原研品牌。根据1M8(艾美仕市场研究公司)201901-202004数据,2020年口服单硝酸异山梨酯经高销售额沙133,94784万元。同比增长-0.1%。依康、依姆多,界牙定2020年市场销售价额占比分别为:68.11%,10.15%。6.89%,真余品牌的销售份额占比为14.85%;各品牌较上年间期分别变动一1.15%。13.95%。-3.94%。1.79%,指数于2019年,依姆多的整个市场分额占让有明显增长,依姆多作为原叶生产的单硝酸异山梨酯缓解片,有良好的质量保证。临床使用安全有效,作为国内仿制品进行一为原叶生产的单硝酸异山梨酯缓解片,有良好的质量保证。临床使用安全有效,作为国内仿制品进行分原产的字效果,是口服硝酸酯类第一品牌。公司目前在维持和巩固现有核心院内用药稳定的同时,积极成原外等等等单道,如计得最于原印品牌实力及季增集单的环境。未实国内市场仍是现上涨趋势。截止2020年资产评估报告日,单硝酸异山梨酯缓解制剂已有养鲁制药,环治消都。6融合源药业,从市场设理,比离验费。截止2020年资产评估报告日,单硝酸异山梨酯缓解制剂已有养鲁制药,环治消都。6融合源药业,有是不确定企业通过一级性排价,很多多效为原有品种,有效的人国家集中平衡自录的可能,但国家集中采购单硝酸异山梨酯缓解制剂的时间具有不确定性,且占据市场份额较大的鲁商贝特的依康产品能否在集采前通过一致性排价具有不确定性,更多较处势尽度集采形象的影响。

加村关内容。 6.4提示未来可能存在的风险

64度5/朱宋·中康·宁仁的Alga 目前,根据最新2021年第五批国家集采采购品种名单,硝酸异山梨酯缓释片已被纳入集采名单内, 人围企业为阿斯利康(依颇多),齐鲁制药,乐普药业三家,依姆多是否中标具有不确定性,如果集采结 果不理想,可能导致依姆多无形资产简贴磷值风险。 (3)请会计师、评估师分别发表意见。

(3)请会计师:评估师分别发表意见。会计师意见。 会计师意见。 ①我们已将依姆多无形资产减值测试作为需要在2019及2020年度审计报告中沟通的关键审计事项予以关注,基于已执行的审计程序,我们认为公司已按照企业会计准则以及公司会计政策的规定对依姆多无形资产进行了减值测试,2019及2020年末计提无形资产减值准备是合理的,公司做出的相关回复符合公司的实际情况。 ②我们复核了2018年度依姆多无形资产减值测试过程,了解了无形资产收益年限,预计未来收入、收入增长率,折现奉等重点指标的选取过程,基于已执行的审计程序,我们认为公司已按照企业会计准则以及公司会计政策的规定对依姆多无形资产进行了减值测试、2018年度已充分计提了无形资产通信准备,公司做出的相关回复符合公司的实际情况。 ③我们阅读了上述公司回复内容以及评估师对本次监管工作函的回复意见,我们向公司管理层了解了2017年末进行减值测试、2017年末进行减值测试、2017年末进行减值测试、2017年末进行减值测试、2017年末进行减值测试、2017年末进行减值测试、2017年末进步减值测试、2017年末进步元形资产减值测试、2017年末进步元形资产减值测试、2017年末进步元形资产减值用的显示。

会计准则第8号——资产减值》的相关规定。

或計畫與第8号—一资产减值》的相关规定。 评估师意见:
①北京中间华资产评估有限公司: 我们认为公司在2017年12月31日、2018年12月31日两次碱值测试时,所做的盈利预测是合理的; 折现率的计算方法和参数选取是合理的。2017年末计提无形资产减值 德备是合理的,2018年14提无形资产减值 德备是合理的,2018年14提无形资产减值 德备是合理的,2018年14提无形资产减值 德备是合理的,2018年14提无形资产减值 德备是合理的,2018年14提无形资产减值 德看是合理的,2018年14组无形资产或值准备是合理的。2017年末计提无形资产减值 德国金理的,1919年减值测试,所做的盈利预测是合理的,1919年减值测试,2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试。2019年减值测试,2019年减值测试。2019年表现,2019年减值测试。2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年表现,2019年5月1日后,上市许可(MA)转换预计3年左右,生产转换中国市场为3年,经协商一致可延长半年,具体将转至具有GMP资质的其他药厂,冷条件或熟层公司,或账多的成品仍由阿斯利康生产基地及公司规律生产与作用,和数据处于《大学、年报收据》,在依据多生产转换完成前,依据多的成品仍由阿斯利康生产基地及公司现有生产多作;而继续生产和供应、公司其他非流动资产期未需要2010元,请公司:(1)补予放露依则多上市许可(MA)/药品批文转换,海标过产及生产转换等工作的后续安排、预计完成时间及可能存在的风险(如有),并结合前期按离的重组实施计划,说明本次交易时间跨度变得,预计下,2019年发生产的不同节的采购,定价、质量管控和产品责任转移等协议安排;(3)说明委托加工物资的具体管业分别具体影响(4)调查计加交表意见。

对方,是否为关联方,对应金额,并说明相关款项对公司经营业务的具体影响;(4)请会计师发表意见。 公司回复: 公司回题: (1)补充披露依赐多上市许可(MA)/药品批文转换、商标过户及生产转换等工作的后续安排、预 计完成时间及可能存在的风险(如有),并结合前期披露的重组实施计划,说明本次交易时间跨度的合

计完成时间及可能存在的风险(如有),并结合前期披露的重组实施计划,说明本次交易时间跨度的合理性;
2016 年,公司斥资 1.9 亿美元收购了阿斯利康依姆多相关资产后,公司及有关各方积极推进资产交接等相关工作,依姆多市场交接已完成,依姆多上市许可(MA)/药品批文转换,商标过户及生产转换等工作的进展,后续变排,预计完成时间等情况如下;
1) 依卿多上市许可(MA)/药品批文转换
本次资产交接相关 MA 转换游及 44 个国家和地区,已完成 MA 转换工作的国家和地区共 27 个,其余17个国家和地区的详细情况如下;
①不需要MA转换的国家(5个),斯里兰卡,巴基斯坦,印度,尼泊尔,韩国。本公司延续阿斯利康与原有合作伙伴的合作,不需要进行MA转换,相关MA仍由对应合作伙伴代持证。②密衔放弃转换的国家和地区(10个),巴林、埃及,肯尼亚,料或转,阿曼。南非,阿联旗,纳米比亚、约旦、伊拉克,上达市场销售额和毛利额较低,2017年和2019年收入占依姆多总收入比例分别为3.89%,19%,毛利额占比外分别为2.21%。100%。高份市场如埃及甚至为负毛利(收入以当地货币计量,当地货币对美元大输股值,成本以美元计量)。由于上述地区局势不稳定,且国家多值销售体量小,销售单一产品投入回报奉纸等原闭,本公司决定暂停在这些国家继续销售依姆多产品。根据当地法规,这些市场在没有销售的情况下,MA不能继续继持。但新于是地区局势不稳定,且国家多值销售体量小,销售单一产品投入回报奉纸等原闭,本公司决定暂停在这些国家继续销售依姆多产品。根据当地法规,这些市场在没有销售的情况下,MA不能继续继持。但所有暂停销售国家和地区的权益仍归我公司所有,若后期有合适机会,仍可重新申请上市许可进行销售。

③正在转换中的国家(2个): 中国和墨西哥。 中国: 由于《中华人民共和国药品管理法(2019年修订)》及《药品上市后变更管理办法(试行)》 中国:由于《中华人民共和国药品管理法(2019年修订)》及《药品上市后变更管理办法(试行)》
的颁布实施,药品上市许可持证与药品生产可进行分离,我公司拟直接将上市许可从阿斯利康转移至我
公司。因我公司目前没有相关的片剂生产质量体系。需要抓紧时间建立依姆多生产质量候证体系。我公司已于2021年年初启动了药品上市许可持证转移项目前即准备工作,按照相关规定,需要完成的前期工作如下。由业关于依姆多产品人员和管理和组织机构, b. 建立依姆多产品GMP全套文件体系,c. 对无锡阿斯利康现场审计和生产质量管理体系评估;d、与无锡阿斯利康签订受托生产质量协议、交接相关文件:e. 对人员进行系统培训。
公司计划2021年底前完成上述准备工作后,向国家药品监督管理局药品审评中心递交变更药品上市许可持证转

市许可持有人的申请资料,2022年年初回约温河中明UNITY 口上证品。 移便可完成。 感四哥的MA转换申请已于2019年10月提交,但由于新冠疫情影响,墨西哥当地相关行政审批进程 几乎停滞,公司已连同当地经销商一同进行多次沟通,目前预计能在2021年中旬左右完成MA转换。 2)依赖多生产转处工作 海外市场已有17个国家和地区生产转换系批,已获批的国家和地区由我公司委托的海外委托加工 厂品为ALCALA FARMA,SL(以下简称"委托加工厂")按货。 虽余未完成生产转换的国家和地区进废情况如下: ①需要进行生产转换的国家和地区(12个): a.东南亚国家及地区(9个):包括非常、越南、印度尼西亚、马来西亚、新加坡、香港、斯里兰卡、中国台湾 重抽塞 由干该部分国家和地区普遍对药品稳定性数据涵盖的期限要来较长(部分国家要求提

国台湾、柬埔寨。由于该部分国家和地区普遍对药品稳定性数据接盖的期限要求较长 (部分国家要求提供36个月的稳定性数据 ),且评审周期长 (部分国家达到36个月 ),故公司尚未获得相关生产厂转换许

、中国:我公司在完成依姆多上市许可持有人变更后,将委托阿斯利康或康哲(湖南)制药有限公

b、中国·郑公司任元政政师多之口时中为7月八头之后。36、15世纪 用作为爱托生产广生产依赖多产品。别计完成时间2022年中旬。 c.墨西哥·目前仍在等待AA 获批、获批后先进行包装厂转换审批、再提交生产厂转换申请。 d.加拿大、目前生产厂转换申请已提交,预计今年底前能够获批。 (2)不需要进行生产转换的国家(6个):土耳其、巴基斯坦、韩国、印度、尼泊尔。我公司继续与当地现 行生产厂商合作或直接收取使用权费、故无需单级进行生产转换。

的非洲中东10国,目前也无需进行生产转换。

快完成剩余国家和地区的转换/过户事项。 ) 补充披露依姆多的具体生产模式、与生产合作厂商的采购、定价、质量管控和产品责任转移等

)依姆多生产销售模式总览 生产模式销售模式

回斯和眼代質至經濟 2)依與多不同生产模式中采购、定价、质量管控和产品责任转移详述 依據多目的生产模式分为委托加工和成品采购两种: ①委托加工模式。 对于已经完成生产转换的欧洲市场、其生产模式为我公司提供原料药,由海外委托加工厂提供辅料、包材等其他原材料并加工成依据多成品。委托加工厂向我公司收取加工费、原料药归属于我公司并 作为存货。委托加工厂物资核算。我公司根据经营输品提供的销售订单向委托加工厂。这加工订单、生产完 成后。委托加工厂消耗的服料药(委托加工物资)及收取的加工费计,依据多成品成本。 双方在协议中约定如果由于市场趋势、经济因素等促使生产商成本上涨,双方可友好协商加工价

委托加工厂需保证及控制产品及生产过程中材料的质量并根据GMP规定对产品进行放行。由于欧 洲市场的MAH(上市许可持有人)已经转至本公司,根据药政管理相关规定,作为MAH的我公司需对产品质量问题予以负责。

产品应证问题行以页。 ②成品采购模式: 对于未完成生产转换的其他海外市场及中国市场,我公司直接向阿斯利康采购成品并进行销售,原 料药归属于阿斯利康,但张价部分的原料药补差款(具体情况详见下问)由我公司承担并作为其他非流 动资产核算。2021年开始相按照各市场多际向间新利康采购置。以移动加权平均单价将其分摊入存货价 值并根据销售量结转至成本。 按与阿斯利康协议约定。我公司按固定价格向阿斯利康采购成品。阿斯利康负责成品在生产过程中 的所有材料的质量控制和保证。并根据阿斯利康的程序和GMP规定对产品进行放行。根据药或管理相 关规定。目前对于MA日已经转至本公司的市场,产品质量问题由我公司负责;对于MAH还未成功转给 本公司的市场。产品质量问题由我公司负责;对于MAH还未成功转给

司的市场,产品质量问题由阿斯利康负责。 (3)说明委托加工物资的具体情况,原材料补差款的具体情况、发生原因、交易对方、是否为关联

(3)说明委托加工物资的具体情况,原材料补差款的具体情况、发生原因、交易对方、是否为关联方、对应金额,并说明相关款项对公司经营业务的具体影响;
1)我公亩的存货。委托加工物资的规州市场存货产海外委托加工厂进行依姆多生产的原料药。
2)原材料补差款的具体情况如下;
2020年由于我公司依姆多原料药厂将关闭该原料药生产线、考虑到变更新原料药供应商需要一定时间的转换实验与报批步骤,我公司决定对原料药进行囤货以保证依姆多全球市场的稳定供应。经过与原料药厂协商。囤货下单的原料药将在原供应价基础上整价之5-3倍。根据本公司子2016年1月2日与日间的利息强蓄的《资产购买协议》及后续的《供货协议》,自上述协议约定的完成日2016年5月1日起,依姆多全球、除美国外、的资产权服从选准上已属于本公司,本公司足成为依姆多实际上的权益所有人、但由于办理相关上市许可(MA)基换和生产转换需要一定的时间、双方约定未完成生产转换的市场均由阿斯利康以协议约定的固定价格供应成品,原料药成本上涨由我公司混组。因此,各方达成以下处理方式:原料药厂按照与阿斯利康之前的协议价格将原料药销售给阿斯利康,剩下的差价由公司进行补差支付给原料药厂。由于以上原料药实际于2021年开始消耗、故自2021年是按照各市场实际向随所对原来领围。以移动加权平均值入格量、有效。

公司承担。 因此、各方达成以下处理方式:原料药厂按照与阿斯利康之前的协议价格将原料药销售给阿斯利 康,剩下的差价由公司进行补差支付给原料药厂。由于以上原料药实际于2021年开始消耗,故自2021年 起按照各市场实际向阿斯利康采购量,以移动加权平均单价将其分摊入存货价值并根据销售量结转至 成本。原料数厂与阿斯利康以为为我公司关联方。相关补差款对公司经营业务不会产生影响。 其他非流动资产—预付原材料补差款即为上述差价款部分,总金额为3,627,575,98欧元,折合人民

①我们已将依姆多无形资产减值测试作为需要在2020年度审计报告中沟通的关键审计事项予以关注,基于已执行的审计程序,我们认为公司针对事项(1)及事项(2)的回复内容与财务报告列报及披露相关的信息与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面是一致的; ②我们对其他非流动资产—预付原材料补差款设计并执行的审计程序包括但不限于对财务人员、国际业务部人员进行访谈、抽查会计凭证及原始单据、查看公司与相关各方的邮件沟通记录,基于已执行

际业务部人员进行访谈、抽查会计矩证及原始单辑、查看公司与相关各方的邮件沟通记录、基于已执行的审计程序、我们认为公司支付的归属于闽斯利康的服材料之补差款不满足存货的确认条件、公司将其分类至其他非流动资产列根、根据阿斯利康供货量以移动加权平均单价将该部分差价款分摊、冷岛成本符合企业会计准则的规定、公司针对事项(3)的回复内容与财务报告列报及披露相关的信息与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面是一般的。3.年报按路、依姆多中国市场由公司目行销售、委托控股股东四藏康哲企业管理有限公司(以下简称康哲药业)下属公司推广,依姆多海外市场由公司目行销售推广,请公司(1)结合依姆多国内外市场局,销售方工和销售填造,说明依姆多海外市场自公司目行销售推广,请公司(1)结合依姆多国内外市场局,销售方工和销售填造,说明依姆多海外市场自公司目标,市场工程,是否关联方,并对比收购前依姆多销售情况和前期预测,说明公司开展海外市场销售推广的主要措施和具体效果。公司回复。

公司回复: (1)结合依姆多国内外市场布局、销售方式和销售渠道,说明依姆多的具体销售模式,目前公司和

(1)给合依财多国内外市场布局、朝售方式相销售渠道, 说明依财多的具体销售模式, 目前公司相 康哲药业销售分工的俱体考虑和合理性。 依财多2020年销售收入为27, 84983万人民市, 占公司销售额的20.45%。 按市场别分,分为中国市场和部外市场, 其销售收入占比为分别为; 中国67%(其中两票制及非两票 市场销售收入占比分别为 53%。47%),海外33%。 按生产模式划分,分为委托加工模式和成品采购模式,销售收入占比分别为11%、89%。 按销售模式划分,分为公司目行销售至经销商和阿斯利康代销至经销商,销售收入占比为分别为;

17成時多利音級以升亞 依據多销售模式分为由公司自行销售至经销商和阿斯利康代销至经销商两种: (公司自行销售至经销商;该模式包括中国非两票制市场及海外市场,我公司均自行与经销商签订销售协议并完成相关销售工作。其中:

問告的以升元成和大相告上下。共平: 中国非两票制市场: 本公司控股子公司西藏诺迪康医药有限公司→各地医药公司(经销商)→ 终端(医院或药店)。 中国非两票制市场销售由我公司负责确认经销商,其每月需求量、销售价格、付款账期等,并按照未 来3个月的预计销售量向阿斯利康采购成品后,根据经销商向我公司下单情况目行销售发货。我公司在 成品检验入库后确认存货,销售出库后开票确认收入并同时结转成本。 海私市进

本公司海外全资子公司→海外各市场医药公司(总经销商)→ 分销商 →终端(医院或药店)。其

本公司商外全资子公司一海外各市场医药公司(总经简简))分销商 一续端 (医院或药店)。 其中:
对于未完成生产转换的市场,我公司海外全资子公司在收到经销商订单后,向阿斯利康采购成局,
按实排运输商至阿斯利康提货直接发注经销商所在市场,我公司如到阿斯利康采购成局,
发货单,待经销商确从收货后我公司确从收入并同时经转成本。
对于已完成生产转换的市场,我公司确外全资子公司在收到经销商订单后,向委托加工厂下单生产
依罗多成局,并安排运输商至委托加工厂,推接自接及社经销商所在市场。我公司收到委托加工厂下单生产
依罗多成局,并安排运输商至委托加工厂,推接自接及社经销商所在市场。我公司收到委托加工厂开具的
加工费发票及装箱发货单,待经销商确认收货后我公司确认收入并同时结转成本。
②阿斯利康代销售全经销商。该模式仅针对中国则累制市场。基于两票制的相关规定,销售至经销
商环节的销售协议及开票的主体均为阿斯利康。具体如下;
阿斯利康代制一各处服务公司、经销商、具体如下;
阿斯利康代制一各处服务公司、经销商、经济市场,并依据与阿斯利康签订的代销服务协议、将上述信息提供至阿斯利康,由其按照我公司指令与经销商签署商业协议、发货及收款。同时,阿斯利康按照代销服务协议约定。每月建长代销市基准性全发内,我公司确认收入和代销
费用,同时按销售量确认存货采购及给转成本。
我公司对两票制市场的中,另外的公司、每日海长代销商为证实后,我公司确认收入和代销
费用,同时按销售量确认存货采购及给转成本。
我公司对两票制市场的中,对最优于企业,并从定省市场的企业,在公司承担向各户转让商品的主要责任、报想与阿斯利康长的全方,我上就会是他为计算不需求提

b,公司有权自主决定所交易商品的价格:根据与阿斯利康的委托代销协议约定,我公司自行与客户 经销商)约定销售价格,并将该价格信息书面提供至阿斯利康,其按照上述约定价格将商品代销至客

户。 c. 其他相关事实和情况: c. c. 其他相关事实和情况: c. c. 1、公司承担了应收客户款项的信用风险: 根据与阿斯利康的委托代销协议约定, 我公司在阿斯利康集团可接受的账明范围丸, 自行与客户约定货款支付账明, 并需确保客户按时及足额向阿斯利康支付购货款。否则阿斯利康收取代销服务费: 阿斯利康在代销业务中, 承担按照我公司的订单需求组织生产并发送至指定经销商的工作, 其按委托代销协议约定, 以代销收入一定比例收取我公司代销服务费。 上述情况表明商品货让给客户之前系由我公司控制、2 的运费处管理, 销售数量, 销售价格, 付款账期等关键条款均由我公司控制, 自时结合自2016年5月1日起, 依婚多全聚(除美国外)的资产权属从法律上已属于本公司的客观情况, 在此类交易中我公司应当作为主要责任人, 因此公司根据企业会计准则第14号——收入的相关规定以及实质量于形式的会计基本原则, 按照总额法确认上述收入。 (2.) 推广情况详述

海外市场: 海外市场由我公司在各市场合作的总经销商负责销售及推广(包括学术研讨、开展宣传教育及培训 第)。公司政治政众之中任首小公百十万法之中间成及时自己及治 (公百十六小时)、开度目录有及启闭等。公司宣有有556位销售人员主要负责公司产品在国内市场的销售推广管理工作,包括国内市场的销选服务商 经销商,治该签订协议、进租服除、贷款票事宜的申请、处理及银踪等。(2)补充披露近三年依据多境内外销售的金额和主要客户类型、是否关联方,并对比收购前依姆多销售信息和前期预测。这即公司开展海外市场销售推广的主要措施和具体效果。

1	)近三年	依姆多境	内外销售金额对比						
	年份	区域	主要客户类型	是否关联方	实际销售 收入(万 美元)	前期预测 (万美元)	对比前期 预测完成 率	2015年销 售收入 (万美元) (收购前 期)	对比15年 销售收力 增减率
		境内	各区域经销商	否	2,717.21	2,652.45	102.44%	2,047.83	32.69%
	2020年	境外	各区域总经销商	否	953.17	1.954.84	69.93%	3,619.19	-62.239
		1987F	NAVAMEDIC(2)	是	413.86	1,904.64	0929376	3,619.19	-62.237
		境内	各区域经销商	否	2,392.96	2,519.77	94.97%	2,047.83	16.85%
	2019年	均外	各区域总经销商	否	1,163.41	1,848.00	85.96%	3,619.19	-56.119
		19871	NAVAMEDIC	是	425.17	1,040.00	00,3070	3,019.19	-56.117
		境内	各区域经销商	否	2,611.12	2,949.60	88.52%	2,047.83	27.51%
	2018年	境外	各区域总经销商	否	1,649.88	2.415.96	93.14%	3.619.19	-37.829
		1987F	NAVAMEDIC	是	600.45	2,415.96	93.14%	3,619.19	-37.827
			NAVAMEDIC	AE.	GEOOD				

注:①前期预测指的是上一年做资产减值测试时对该年销售收入的预测金额;

域的分件。如果经时闸的阴目畅随近了基准线,则找公司会次超出部分对空间商政行额外的让利。 (3)会计师意见: 我们对公司依愿多产品销售业务执行的审计程序包括但不限于了解并评价公司与依赐多产品销售 相关的内部密制,对国际运营部、销售部及财务部人员进行访谈、对客户进行商证、抽查会计代证及原始 单期、查阅相关协议参款、进行载止性测试、执行分析性程序、基于已执行的审计程序、我们认为、公司 按照总额法确认依据多产品销售产生的营业收入符合企业会计准则第14号——收入的相关规定 运回复内容与财务报告列报及披露相关的信息与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面是一致

二、关于销售费用
年报显示、报告期公司销售费用 6.85 亿元,同比增长 9.87%,占营业收入的 49.85%,处于行业较高水平,明细科目中,市场费用6.67 亿元,占比较高。根据公司日常关联交易公告,公司委托康哲药业下属公司进行主要产品新活素全球市场,依期多中国市场的独家推广活动,并根据销售额核营排广费用;周时协助公司进行主要产品诺油建筑市场管理及商务服务,根告调内,公司向康哲秀业下属公司支付新活素及依期多的市场推广费 6.46 亿元,诺迪康市场管理及商务服务费 180 万元。其中,新活素按照产品销售额的 54%(含税)标准支付,依期多发照产品销售额的 18%(含税)标准支付,并根据销售额销售额付。25%(含税)标准支付,依期多发照产品销售额的 18%(含税)标准支付,并根据销售额销售额付。25%(含税)标准支付,依期多股票产品,18%(含税)标准支付,并根据销售额销售级方均分,19%(含税)标准支付,还有规定,2002 年,公司销售人员58 名,销售费用明细科目中职工薪酬 741.44 万元。4海公司补充披露;(1)上还市场费用的核宾内容明组、对应金额。确认依据及向关联方支付所占比约(2)经合市场推广活动形形式,场次、费用《金全人数等具体情况、对比市场更高价,分析相关带用支出的合理性;(3)结合相关活动,费用支出,确认的审批流程和内控制度,说明公司确保大额销售费用支出的高粱性。合规性的具体措施,是否存在合规性问题,或为他方垫付资金,承担费用的行为;(4)请会计则投资资金,该担贷价值,20%(20%)。

(1)上述市场费用的核算内容明细、对应金额、确认依据及向关联方支付所占比例;

7 <sup>00</sup> .67b	2020年营业	各产品收 人占比		)年度  场费用	计提金额占计提总 额比例(%)		2020年度 支付市场	是否	支付金额 占支付总
7 110	收入	(%)	含税	不含税	含税	不含税	费用	关联	額比例 (%)
新活素	95,883.21	70.42	59,585.29	56,212.54	84.82	84.23	53,594.29	是	80.99
依姆多	27.849.83	20.45	4,997.12	4,862.72	7.11	7.29	5,101.57	是	7.71
HYMR35	27,049.03	20.40	580.55	580.55	0.83	0.87	725.97	否	1.10
SE SALUEZ	5.014.41	3.68	153.8	145.09	0.22	0.22	333.62	是	0.50
诺迪康	5,014.41	3.08	1,194.70	1,194.70	1.70	1.79	1,891.90	否	2.86
其他产品	7,413.85	5.44	3,739.35	3,739.35	5.32	5.60	4,523.70	否	6.84

其中2020年向关联方支付的市场费用占支付总额的比例为89.2%。 (2)结合市场推广活动的形式、场次、费用、参会人数等具体情况,对比市场定价,分析相关费用支

冷型性:
1)康哲药业负责推广的产品:
根据上述:(1)中数据可见,近年来,随着新活素和依姆多销售收入的提升,我公司销售收入主要来,据着素和依姆多销售,主要的市场推广费相对集中,为支付给康哲药业对新活素和依姆多销售,主要的市场推广费相对集中,为支付给康哲药业对新活素和依姆的推广费用。

"由于由于一种,一种公司与康哲药业约定了推广费用比例、年度最低推广任务是和差额补偿人 汤 167程:贺用。 在关联交易协议中,我公司与康哲药业约定了推广费用比例、年度最低推广任务量和差额补偿机 制,推广费用是按照约定的固定比例(金额)支付,康哲药业为推广产品组织的相关活动,费用支出及合规风险均由康哲药业承担。康哲药业向本公司支付保证金3000万元,以确保其完成约定的推广保证销售

额。 根据关联交易协议、康哲药业为我公司主要产品新活素和依姆多(中国)的推广商,负责以下工作: ①市场推广,独家全面负责产品相关市场的市场推广工作,包括但不限于进行产品品牌建设,进行产品专业化学术推广活动等,市场推广相关的费用由康哲药业承担。 ②市场管理:协助我公司进行授权区域内的市场管理工作,包括但不限于商业公司/医院管理、招投标等政府事务管理等工作。 以时争穷自建夺工作。 市场推广费用涵盖推广人员的人力成本,房租租金、差旅交通、通讯等以及市场拓展、学术推广、市

市场推广费用越盖推厂人员的人力成本。房柜框盆、差底交通、通讯等以及市场积度。字术推广、市场顺广营销策划、会议、临床研究各项运动费用,康市等处于屏壁的具体工作为,市场调研活动,组织学术会议、开展临床研究等,详细情况如下:
①市场调研活动,为了更好地了解产品市场规模和市场需求,收集同品及竞品信息,了解所推广产品临床实际应用情况,把握影响市场的各种因素。包括市场需求量、主要品牌、市场占有率、资金参,市场价格。国内的开发动态、未来的发展新力与趋势。通过向第三方专业机构或自行设计调研项目、采用独立、科学方法收集信息并加以分析,为销售部门提供市场决策依据,为采取有效的市场策略打下坚实基础。

础。
②组织学术会议·为保证产品在临床的正确使用,通过自行举办、联合或者赞助医疗行业、专业学会(协会)等不同学术领域、不同规模、不同主题的学术研讨会议、为医生提供包括但不限于产品相关的治疗领域的医学信息、如询证医学信息、产品学术信息、临床使用效果、副作用信息、最新治疗手段等。2020年,围绕新活素产品举办的学术会议约55万场次、医疗卫生专业人大会人,数据查约64万次;围绕产品依购多举办学术会议近5000场次,参会人数超过5.5万人次、为医生及专业人员从学术角度更深入更

倫依爾多辛が子小主以立5000元次、蒙云人数超过55万人次、为医生及专业人页从子小用度更保入更全面理解产品适应症用疗效、对其正确用转递性了学术支持。
③开展临床研究:在药品学术推广过程中,为了进一步评估产品在不同临床应用领域的获益和风险、探索合理的用法用匙以及用药人样等,通过临床研究的方式获得这些精证医学证据,因此循证医学研究基本会贯穿药品的整个生命周期,成为学术推广的重要利器之一。
④助助教公司进行商业公司和医院的筛选、产品的发货、验收货及退换货情况跟进、销售订单的沟通和追踪产品的回款及产品流向等事项,协助教公司进备参加政府事务及招投标所需资料,配合我公司通和追踪产品的回款及产品流向等事项。协助教公司准备参加政府事务及招投标所需资料,配合我公司

通和追踪产品的回敦及产品流向等事项,协助我公司准备参加政府事务及招投标所需资料,配合我公司进行政府事务及招投标第工作。 为提高产品及品牌的竞争力及影响力,保有原有市场、争夺市场份额,推广公司心脑血管线,康哲药业在全国各地配荷了逾1600人,本科或大专专业为医学,药学及相关专业的专业推广团队,负责包括新活素和依姆多在内的心脉血管产品在全国市场产品的推广。推广人员主要工作是日常与医疗工生专业人土保持学术交流与构通,并通过不断地策划和组织学术会议完成对医生的再教育,增强医生对产品品

人工课年子小公司的进;开班过小时间建设州社场学子小宏以元成为医生的丹教育,"市域医生为严的品质 疗效,用法用量的认识和认可。因此,上述市场推广费用有其自身的必要性和合理性。 2)非关联方负责推广的品种;公司诺迪康·雪山金罗汉止痛涂膜剂,十味蒂达胶囊、小儿双清顺粒等品种现有医药商业客户10分余、终端销售覆盖4000余家医院、26000余家药店。公司通过委托第三方推广服务蒋在以下方面提供市场操作服务。

②市场管理服务:包括协助招标、医保调查、价格监测、连锁流向调查等,全年推广服务商共开展1.7 万余次服务活动。 ③特训会议服务:包括学术知识培训、产品上市培训、参展培训等,全年推广服务商共开展各类会议

60余场次、参会人数600余人。 ④市场推厂服务:包括品牌宣传、产品宣传、门店陈列、终端维护等,全年推广服务商共开展了7万余 (194)。 3)结合相关活动 费用支出 确认的审批流程和内控制度 说明公司确保大额销售费用支出的直

实性、合规性的具体措施,是否存在合规性问题,或为他方垫付资金、承担费用的行为; 1)关联方推广的产品: 台观性的具体目标。ALUTYELLY SEE THE LEE THE LE

我公司就新店茶和依鄉多(中国)推广、诺迪康商务和市场管理与康查药业的关联交易事项、经表 公司董事会和股东大会市议通过、洪策强序令规、新活素、依姆多市场推广服务以及诺迪康市场管理和 商务服务是公司与康哲药业多年合作的延续,公司与康哲药业签署的关联交易相关协议,定价公平合 理,且康哲药业在协议期内均按照协议约定完成了销售推广计划。 公司根据与其签订的药品推广协议中均定的推广费比例计是销售费用、待对方开具发票并达到付 款口期后(根据协议约定,推广费和奖励金按照权责发生制原则于实际发生后三个月后支付)公司再向 其支行推广费,未出现提前支付推广费的情形。亦不存在垫付资金、承担费用的行为。 2)非关联方推广的产品、后服务商筛选、服务协议签订、服务项目客实检查。发票管理、付款审批 为有效规范推广行为,在优质服务商筛选、服务协议签订、服务项目客实检查。发票管理、付款审批 等还等进步之了解放的证明规则经,是提公司《法律报》的,《经管签令经理力》、第一次,即规格

等环节建立了严格的内部控制制度。根据公司《请款报销办法》、《结算资金管理办法》、《发票、收据管理办法》等相关制度支付推广费。 推广服务费的对控流程如下: ①公司各市场区域负责人筛选目标推广服务商、核验意向服务商资质,包括不限于:公司现存情况、 人员情况。业务情况、报税情况。 ②市场区域负责人发起市场推广服务协议申请程、并提交推广服务商营业执照、尽职调查报告等相

"。 图市场区域负责人监督检查推广服务商开展的服务项目内容,对推广服务商服务项目质量进行考 ④推广服务商根据考评合格的推广服务,向公司提交服务项目内容、完税证明、正规发票等资料,申请费用报销付款。经业务部、财务部进行真实性、合规性审核后,报总经理审批付款。

(下转B011版)

T:为企业所得税税率。 3)2017年减值测试信

医药四家公司作为可比公司测算其无形非流动资产的回报率,经计算,可比公司无形资产期望回报率如下,