证券代码:600056　证券简称:中国医药　公告编号:临2021-037号

中国医药健康产业股份有限公司关于子公司药品通过仿制药一致性评价的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

近日,中国医药健康产业股份有限公司(以下简称“公司”)下属子公司湖北科益药业股份有限公司(以下简称“科益药业”)获得国家药品监督管理局(以下简称“国家药监局”)核准签发的两份注射用更昔洛韦(以下简称“该药品”)《药品补充申请批准通知书》,该药品通过仿制药质量和疗效一致性评价。现将相关情况公告如下:

一、通知书基本信息

药品名称:注射用更昔洛韦

受理号:CYHB2050357、CYHB2050358

批件号:2021B01802、2021B01803

剂型:注射剂

规格:0.25g、0.5g

注册分类:化学药品

上市许可持有人:湖北科益药业股份有限公司

审批结论:根据《中华人民共和国药品管理法》、《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》(国发[2015]44号)、《关于仿制药质量和疗效一致性评价工作有关事项的公告》(2017年第100号)和《国家药监局关于展开化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》(2020年第62号)的规定,经审查,本品通过仿制药质量和疗效一致性评价。

二、药品其他相关情况

(一)更昔洛韦为核苷类抗病毒药,具有广谱、高效抑制疱疹病毒作用,可治疗巨细胞病毒感染,对乙肝病毒和腺病毒亦有较强作用。

更昔洛韦最早由美国 Syntex公司(现为罗氏)开发,是美国FDA批准的第一个治疗巨细胞病毒感染的药物。1988年6月,注射用更昔洛韦首次在英国批准上市,随后,法国、美国、日本、西德、意大利和加拿大等国也相继批准使用,国内于1996年9月批准进口上市,规格0.5g,商品名赛美维。

(二)国家药监局于2020年04月受理该药品的一致性评价申请。

(三)截至本公告披露日,该药品研发费用投入约728.19万元人民币(未经审计)。

(四)经查询国家药监局网站显示,截至本公告披露日,国内生产厂家海南普利制药股份有限公司、扬子江药业集团有限公司、武汉普生制药有限公司已通过该药品的一致性评价。

(五)根据第三方数据库PDB查询显示,该药品2020年国内样本医院销售额约为8,643万元。公司该药品2020年销售收入约为4,545万元。

三、风险提示

根据国家相关政策,通过一致性评价的药品品种在医保支付及医疗机构采购等领域将获得更大的支持力度。科益药业的注射用更昔洛韦通过仿制药质量和疗效一致性评价,有利于扩大该药品的市场份额。同时,为公司后续开展一致性评价工作积累宝贵的经验。

受国家政策、市场环境等不确定因素影响,该药品可能未来存在销售不达预期等情况,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

中国医药健康产业股份有限公司董事会

2021年6月22日

证券代码:600056　证券简称:中国医药　公告编号:临2021-038号

中国医药健康产业股份有限公司关于对公司2020年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

近日,中国医药健康产业股份有限公司(以下简称“公司”)收到上海证券交易所《关于中国医药健康产业股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2021]0520号,以下简称“监管工作函”)。根据监管工作函的要求,公司对监管工作函中提出的问题进行逐项分析并落实,现将相关回复公告如下:

一、关于商誉减值与业绩补偿

1.年报及临时公告披露,报告期内河南通用医药健康产业有限公司(以下简称河南通用)实现净利润-615.46万元,远低于此前1.34亿元的盈利预测数,公司对河南通用补提商誉减值准备2.61亿元,累计计提4.35亿元。河南通用商誉原值5.04亿元,期末账面价值0.69亿元。

请公司:

(1)以表格形式,列示河南通用收购时的盈利预测和业绩承诺金额、实际实现金额与完成比例,以及各年度商誉减值准备计提情况;

公司回复:

2016年3月,公司收购河南通用70%股权时,根据中联资产评估集团有限公司出具的中联评报字[2015]第1165号的资产评估报告,以2015年3月31日为评估基准日,对河南通用2016年至2020年净利润情况进行了盈利预测,具体预测情况及河南通用实际盈利情况如下:

单位:万元

净利润	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
预测金额	9,476.56	11,097.93	12,103.53	12,577.29	13,373.01
实际完成金额	7,149.87	10,115.98	3,841.07	1,157.10	-615.46

注:2016年预测金额为1-12月数据,实际完成金额为收购河南通用后纳入公司合并报表金额,即2016年3-12月数据。

根据约定,西藏天晟泰丰药业有限公司(以下简称“西藏天晟”)对河南通用2016年3月至2019年2月扣除非经常性损益的净利润作出承诺。具体承诺净利润金额及河南通用实际完成净利润(扣除非经常性损益)情况如下:

单位:万元

年度	扣非净利业绩承诺金额	扣非净利实际完成金额(待专项审计确认)	完成比例%
2016年3-12月	6,841.67	6,340.00	92.67
2017年	9,400.00	9,656.01	102.72
2018年	11,040.00	3,208.61	29.06
2019年1-2月	1,840.00	411.96	22.39

根据《企业会计准则》以及公司会计政策的相关规定,公司每年均会进行商誉减值测试。自2018年起,由于河南通用业务发展、收入和利润情况低于收购日预期,为了更加公允地反映公司的财务状况及资产价值,公司聘请了第三方评估机构对河南通用2018-2020年包含商誉资产组可收回价值进行评估,并在此基础上计提商誉减值,各年计提商誉减值损失情况如下:

单位:万元

	含商誉资产组存在的减值损失	按70%股权比例需确认商誉减值损失	已计提商誉减值损失	本年应计提商誉减值损失	截止期末累积计提金额
2018年	13,278.46	9,294.92		9,294.92	9,294.92
2019年	24,772.18	17,340.52	9,294.92	8,045.61	17,340.52
2020年	62,110.46	43,477.32	17,340.52	26,136.80	43,477.32

(2)结合河南通用报告期内的经营情况以及上一年度商誉减值测试预测数,分析其未能实现上期盈利预测的具体原因,并说明相关影响因素是否已经消除;

公司回复:

根据2019年第三方评估机构出具的商誉减值测试资产评估报告,河南通用2020年预测净利润为4,083.73万元。2020年,河南通用实现净利润为-615.46万元。河南通用未能完成2020年预测,主要由于2020年受新冠疫情影响,医院等主要终端客户就诊量明显下降,医用物资需求下降,2020年我国三大终端药品销售额同比下降8.5%(数据来源:米内网),受其影响河南通用物流配送等主要业务收入规模未能达到理想水平。下游医院客户疫情期间回款周期延长,坏账准备计提金额增加也导致了河南通用利润率下降。公司在进行2020年河南通用盈利预测时,未能预测到2020年新冠疫情的相关影响。同时,带量采购、医保目录调整等相关医改政策持续深入推进,市场格局进一步重整,公司在进行2020年河南通用盈利预测时,虽然已经考虑到带量采购、医保目录调整等政策调整对河南通用经营的影响,但政策推进速度超出预期。上述因素导致河南通用2020年净利润未能达到预测水平。

2021年,新冠疫情对行业的影响有所缓解,但国家相关医改政策持续推进,且该影响因素短时间内未见消除迹象。河南通用近年一直积极拓展新的销售业务,并丰富器械、耗材及中药饮片等经营品种,努力形成新的业务增长点,以弥补收入和利润缺口。

(3)结合前述问题,说明此前商誉减值测试对重要评估参数的选取依据与合理性,公司历年对河南通用的商誉减值准备计提是否充分;

公司回复:

1.河南通用商誉及商誉减值情况

2016年3月,公司以55,666.8万元收购河南通用(曾用名“河南泰丰医药有限公司”)70%股权,形成商誉50,448.54万元。2020年度终了,为客观公允的对河南通用商誉进行减值测试,公司聘请具有证券评估资质的银信资产评估有限公司协助公司对河南通用商誉涉及的资产组可回收价值进行评估。银信资产评估有限公司接收委托,出具了《中国医药健康产业股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的河南通用医药健康产业有限公司商誉所在资产组可回收价值资产评估报告》(银信评报字(2021)沪第0360号)。公司依据资产评估报告结果,2020年计提商誉减值准备26,136.80万元,减值准备具体计算过程如下:

单位:万元

2020年12月31日	商誉	可辨认资产	合计
账面价值	50,448.54	23,367.12	73,815.66
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	21,620.80		21,620.80
调整后的账面价值	72,069.34	23,367.12	95,436.46
可回收金额			33,326.00
减值损失			62,110.46
70%股权对应的减值准备金额			43,477.32
已计提减值准备			17,340.52
本期补提减值准备			26,136.80

2.河南通用收益预测合理性说明

1)河南通用医药合并口径历史财务数据主要数据如下:

单位:万元

项　目	历史数据			
	2017年	2018年	2019年	2020年
一.营业收入	72,062.29	43,871.10	42,398.24	51,068.29
二.营业成本	53,475.07	31,259.00	35,223.46	44,251.32
毛利率	25.78%	28.75%	16.92%	13.33%
三.息税前利润总额	14,539.68	6,073.94	2,285.83	-299.46

2)2018年商誉减值测试主要背景

在两票制实施之前,河南通用主营业务收入主要分为招商业务(分为全国招商业务和省内招商业务)、新药品推广业务、医药集中配送业务和大设备销售业务等业务。

根据《河南省公立医疗机构药品采购推行“两票制”实施意见(试行)》,在2017年12月31日前,洛阳、焦作、濮阳、鹤壁、漯河、三门峡等6个公立医院综合改革试点城市所有公立医疗机构实行“两票制”,在2018年6月30日起,河南全省其他省辖市、直管县(市)公立医疗机构全面实行“两票制”。2019年1月17日,国务院办公厅印发了《国家组织药品集中采购和使用试点方案的通知》(国办发(2019)2号)。受“两票制”政策实施影响,河南通用药品代理业务(包括招商分销业务、药品推广业务)受阻,2018年经营业绩出现下滑,营业收入同比下降39.11%、净利润同比下降62.03%。

在“两票制”政策影响下,河南通用预计将不再开展临床推广及招商分销业务,相关业务向药品纯销配送模式转型,通过整合原有品种资源与新增医院开户数量,形成新的业务增量,以弥补推广及招商业务规模缺口,预计2019年药品纯销业务规模约1.7亿元。同时,耗材流通配送预计稳定增长,预计2019年其规模维持在1.8亿元,较2018年略有增长。河南通用将大力发展医疗器械销售业务,借助代理品种优势与渠道优势,积极参与项目招投标,预计2019年器械销售业务规模约为1.5亿元。河南通用也将探索新的发展途径,积极探索开发特医食品销售、中药饮片等其他创新转型业务,努力形成新的增量业务,推动业绩实现回升。综合考虑上述因素,预计河南通用2019年实现收入规模5.9亿元,同比增长35%。预计毛利率水平与历史水平相比基本保持稳定。

以2018年12月31日为基准日,河南通用合并口径盈利预测主要数据如下:

单位:万元

项　目	预测数据					
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年-永续
一.营业收入	59,039.00	71,139.00	75,939.00	84,339.00	90,539.00	90,539.00
二.营业成本	43,473.85	52,773.33	55,747.92	62,472.79	67,020.22	67,020.22
毛利率	26.36%	25.82%	26.59%	25.69%	25.69%	25.69%
三.息税前利润总额	9,254.02	11,067.35	12,424.68	13,205.94	13,710.37	13,710.37

3)2019年商誉减值测试主要背景

2019年,集中带量采购政策推进速度高于预期,医保目录进一步调整,政策因素导致的市场结构急剧变化,进一步加剧了区域市场竞争,该因素在2018年进行盈利预测时未能全面估计,导致2019年河南通用药品纯销业务开展不及预期,同时创新转型业务发展低于预期。综上,2019年河南通用实现收入4.24亿元,低于预计水平。

河南通用深入研究行业政策和市场竞争环境,结合自身业务特点,不断巩固存量业务的同时,筛选、培育衍生业务,以形成新的业务增长点。截止2019年,耗材配送业务是河南通用业务收入的主要来源之一且呈现增长态势,通过深入基层市场,积极开发新的医院终端,引进区域集采品种,预计2020年收入规模达到2.4亿元,将继续保持增长态势。根据新的发展战略,药品配送业务为河南通用主营业务辅助与补充,通过加紧开发配送医院,提升配送规模和覆盖,预计2020年收入规模达到1.4亿元,将辅助与补充主营业务收入的增长。同时,河南通用积极布局药品、耗材调拨业务,通过引进集中带量采购的药品、耗材,形成省级代理平台,向其他商业配送公司分销和调拨,形成新的业务增长点。综合考虑上述因素,预计河南通用2020年实现收入规模4.79亿元,同比增长13%。但随着集中采购等政策的进一步实施和区域市场竞争加剧等不利影响,现有毛利水平将很难维持,毛利水平较历史年度将有所下降。

以2019年12月31日为基准日,河南通用医药合并口径盈利预测主要数据如下:

单位:万元

项目	预测数据					
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年-永续
一.营业收入	47,898.66	59,567.68	71,824.07	82,942.77	92,371.32	92,371.32
二.营业成本	39,360.61	48,776.66	58,571.32	67,611.92	75,418.37	75,418.37
毛利率	17.80%	18.12%	18.45%	18.48%	18.35%	18.35%
三.息税前利润总额	5,501.43	7,028.02	9,092.45	10,930.52	12,236.81	12,236.81

4)2020年商誉减值测试主要背景

2020年,受新冠疫情影响,常规医用物资需求下降,下游医院客户疫情期间回款周期延长,坏账准备计提金额增加导致了河南通用利润率下降。河南通用通过积极开展防疫业务,营业收入达到预计水平,但由于盈利能力的下降,息税前利润总额未达预期。

河南通用深入研究行业政策和市场竞争环境,结合自身业务特点,深耕河南,确立了“以耗材试剂配送业务为支撑,以创新业务为驱动,以药品配送业务为补充”的新发展战略,加快实现从传统物流配送商向供应链综合服务商的转型。

2020年,在行业政策与最新公司战略的引导下,河南通用彻底清退了药品代理业务,同时由于部分医院账期时间长、资金周转困难,2020年河南通用主动停止配送业务。河南通用原有耗材配送业务系集中配送模式下的产物,随着国家政策导向,集中配送业务被打破,各市场主体同等竞争,重新投标准入,竞争格局发生变化。

与此同时,河南通用主营业务结构发生重大变化,河南通用子公司上海通用润达医疗技术有限公司主营业务由传统药品流通业务转型为IVD分销业务;河南通用本部确立了以耗材配送业务为主营业务之一的新发展战略,全面开发耗材配送业务,目标是布局全省各地市耗材配送网络。根据新的发展规划,河南通用预测耗材配送业务将保持一定比例的增长,IVD分销业务将快速增长,成为河南通用业务的主要来源,预计2021年耗材配送及IVD分销业务规模达到7.5亿元。在核心业务的支撑下,2021年河南通用收入预计金额为8.32亿元,同比增长63%。

考虑到河南通用存量业务萎缩、衍生业务合理布局的客观事实;同时随着集团医院的放开及物流企业加入后,耗材配送竞争将加剧,毛利水平与存量业务历史年度水平相比将有所降低。

以2020年12月31日为基准日,河南通用医药合并口径盈利预测主要数据如下:

单位:万元

项目	预测数据					
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年-永续
一.营业收入	83,200.00	94,956.00	115,998.00	141,115.20	151,515.21	151,515.21
二.营业成本	74,403.00	84,259.01	101,739.18	122,619.14	130,788.29	130,788.29
毛利率	10.57%	11.26%	12.29%	13.18%	13.68%	13.68%
三.息税前利润总额	3,678.60	4,100.77	6,093.78	8,463.89	9,413.56	9,413.56

基于上述预测数据,2020年商誉计提减值26,136.79万元。因河南通用2020年主营业务发生重大变化,原主营业务萎缩,衍生业务尚未成型,故2020年商誉计提减值金额大于2019年商誉计提减值金额。

3.折现率测算过程

折现率,又称期望投资回报率,是收益法确定评估价值的重要参数。本次测试折现率与未来现金净流量均一致采用税前口径。税前折现率=税后折现率÷(1-所得税率)。

(1)税后折现率

WACC代表期望的总投资回报率。它是期望的股权回报率和债权回报率的加权平均值,权重取对比公司的股权与债权结构。

WACC的计算公式:

$$WACC = Re\frac{E}{D+E} + Rd\ (1-T) \times \frac{D}{D+E}$$

其中:Re——股权收益率

Rd——债权收益率

E——股权公平市场价值

D——负息负债

T——适用所得税率

①确定权益资本成本Re

为了确定股权回报率,本次利用资本定价模型(CapitalAssetPricingModelor“CAPM”)。CAPM是通常估算投资者收益要求并进而求取公司股权收益率的方法。它可以用下列公式表述:

Re=Rf+βe×ERP+Rs

其中:Re为股权回报率;

Rf为无风险回报率;

βe为风险系数;

βe=βt×(1+(1-T)×D/E)

ERP为市场风险超额回报率;

RS为公司特有风险超额回报率;

②确定无风险收益率Rf

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。取证券交易所上市交易的10年期无风险收益率确定无风险报酬率为3.1429%作为本次评估无风险收益率。

③确定βe值

Beta系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度,也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司,且样本上市公司每家企业的资本结构也不尽相同,一般情况下难以直接引用该系数指标值。故本次通过选定与委估企业在业务类型和业务规模上与产权持有人具有一定的可比性的5家上市公司(5家对比公司证券简称分别为:中国医药、南京医药、九州通、上海医药、华东医药)作为样本,计算出按总市值加权的含行业财务杠杆调整的Beta值βt=0.7185,同样,我们通过同花顺iFinD系统,获取样本公司历史年度相关财务数据,并通过计算,得出对比公司未来年度资本结构。

平均资本结构比率为带息债务/股权价值平均值D/E,样本公司的D/E平均值= 47.03%。则安装财务杠杆后的Beta系数计算如下:

$$\beta_e = \beta_u(1+(1-T)\times D/E)$$

项目		2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
T	未来年度企业所得税率	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
βU	有财务杠杆风险系数	0.9719	0.9719	0.9719	0.9719	0.9719	0.9719

④确定ERP

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,市场风险溢价是利用CAPM估计权益成本时必需的一个重要参数,在估值项目中起着重要的作用。参考国内外针对市场风险溢价的理论研究及实践成果,结合本公司的研究,本次评估市场风险溢价取5.86%。

⑤确定公司特有风险超额回报率Rs

采用资本定价模型一般被认为是估算一个投资组合(Portfolio)的组合收益,一般认为对于单个公司的投资风险要高于一个投资组合的风险,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特有风险所产生的超额收益。公司的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响,公司资产规模小、投资风险就会相对增加,反之,公司资产规模大,投资风险就会相对减小,企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

在国际上有许多知名的研究机构发表过有关文章详细阐述了公司资产规模与投资回报率之间的关系。如美国的IbbotsonAssociate在其SBBI每年度研究报告中就有类似的论述。美国研究公司规模超额收益的另一个著名研究是Grabowski-King研究,参考Grabowski-King研究的思路,对沪、深两市的1,000多家上市公司1999~2006年的数据进行了分析研究,可以采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下:

Rs=3.139%-0.249%×NA

其中:NA——公司净资产账面值(NA<=10亿,大于10亿时取10亿)

按产权持有人评估基准日财务报表净资产账面值计算其公司规模风险为2.40%。

⑥确定公司个别风险Rc

公司个别风险一般在1%-5%之间,本次评估取2.5%。

⑦确定股权收益率Re

按照上述数据,计算股权收益率如下:

Re=Rf+ERP*β1+Rs+Rc

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
Re	13.74%	13.74%	13.74%	13.74%	13.74%	13.74%

⑧确定债务资本成本Rd

债务资本成本按基准日五年以上贷款利率LRP4.65%确定。

⑨确定资本结构

在确定产权持有人资本结构时我们参考了以下两个指标:

☆可比上市公司资本结构的平均指标

☆产权持有人自身账面值计算的资本结构

最后综合上述两项指标,以可比上市公司资本结构的平均值作为计算基础。

对比公司资本结构带息债务/股权价值平均值D/E为47.03%,付息债务资本占全部资本比例为31.99%,权益资本占全部资本比例为68.01%。

⑩确定加权平均资本成本WACC

$$WACC = Re\frac{E}{D+E} + Rd\ (1-T) \times \frac{D}{D+E}$$

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
WACC	10.46%	10.46%	10.46%	10.46%	10.46%	10.46%

(2)税前折现率

税前折现率=税后折现率÷(1-所得税率)。

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
税前折现率	13.95%	13.95%	13.95%	13.95%	13.95%	13.95%

(3)历年折现率对比

2018-2020年商誉减值测试运用折现率指标对比如下:

指标	2018年	2019年商誉	2020年商誉
Ke	11.89%	13.92%	13.74%
Kd	4.83%	4.8%	4.65%
WACC	11.89%	11.15%	10.46%
税前折现率	15.91%	14.87%	13.95%

受市场宏观环境及金融环境等影响,上述指标有所波动,但整体波动较小,属合理范围。

4.河南通用商誉减值准备历年计提情况

鉴于河南通用商誉金额较大,为客观公正地对商誉进行减值测试,公允反映公司财务状况及经营成果,2018-2020年公司聘请外部中介机构对其进行商誉减值评估。2018年、2019年、2020年分别计提商誉减值9,294.92万元、8,045.61万元和26,136.80万元。截至2020年底,河南通用商誉净值6,568.41万元。综上,公司在历年测算并计提商誉减值时,能够充分考虑各种影响因素,充分计提河南通用的商誉减值准备。

会计师核查意见:

1.核查程序

年审会计师执行的主要相关程序包括(但不限于):

(1)了解和评价与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性;

(2)评估公司商誉减值测试方法的适当性及确定是否一贯应用;

(3)评价外部专家的专业胜任能力、客观性及独立性;

(4)了解商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法,并与公司管理层和外部估值专家讨论,评价相关的假设和方法的合理性,复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划相符等;

(5)复核现金流量预测和所采用折现率的合理性,重新计算预计未来现金流量现值是否准确。

(6)阅读前期财务报表和前任注册会计师出具的审计报告,获取与商誉期初余额相关的信息,包括披露;

(7)检查前期股权投资协议、审计报告、评估报告、款项支付凭据、公司章程等与股权收购相关文件,了解商誉形成原因,复核商誉减值测试过程。

2.核查结论

基于上述核查程序,就财务报表整体公允反映而言,公司2019年和2020年计提的商誉减值准备在所有重大方面符合企业会计准则的规定。公司2019年商誉项目期初余额未包含对2019年和2020年财务报表产生重大影响的错报。

评估师核查意见:

2019年商誉减值测试盈利预测数据与2020年商誉减值测试盈利预测数据均为河南通用管理层基于评估时点的宏观环境、市场环境及企业业务布局情况下进行的合理预测,故我们认为公司2019年及2020年对河南通用的商誉减值准备计提充分。

(4)结合此前业绩承诺的具体安排和披露情况,明确交易对方应当履行的补偿数额和补偿能力,并说明当前业绩补偿的最新进展及公司已采取、拟采取的保障措施。

公司回复:

根据约定,若河南通用于业绩承诺期间的任一会计年度或期间实际产生的净利润(扣除非经常性损益)未达到上述之相应年度或期间的业绩承诺标准的,西藏天晟则以现金方式将业绩承诺标准与实际实现的净利润(扣除非经常性损益)之间的差额补偿给中国医药,多个年度或期间未实现的,累计计算。

大信会计师事务所已对河南通用业绩承诺完成情况开展专项审计,采用累计计算方式测算,河南通用2016年3月至2019年2月实际实现与业绩承诺的差额为9,475.09万元。在业绩承诺期间,公司通过置换河南通用存量带息负债节约了资金成本。根据约定,公司主张将节约的资金成本增加相应的业绩承诺金额。公司多次通过函件、律师函、见面会谈等方式,就业绩补偿金额确认和兑现以及专项审计等相关工作的开展等方面与西藏天晟进行沟通,目前双方尚未达成共识。后续,公司将继续积极沟通相关事宜,如短期内仍无法形成共识,公司不排除启动相应的法律诉讼程序,对河南通用业绩承诺补偿金额进行确认并对补偿款项进行追缴。

(5)请会计师、评估师对问题(3)进行核查并发表意见。

公司回复:

请参见问题(3)的相关回复。

二、关于业务开展情况与减值损失

2.年报及临时公告披露,报告期内公司计提存货跌价损失金额4.2亿元,其中主要是防疫业务计提存货跌价损失2.48亿元、中药材及原料药计提存货跌价损失1.15亿元。同时,报告期内公司计提防疫业务相关信用减值损失3.35亿元,其中涉及诉讼的防疫业务计提信用减值损失2.50亿元。此外,公司下属相关商业公司累计因防疫物资购销合同纠纷作为原告提起诉讼17项,涉案金额6.16亿元,作为被告诉讼2项,涉案金额0.74亿元,相关纠纷多由口罩购销质量分歧和退货纠纷引起。

请公司:

(1)结合报告期相关防疫业务的下游需求与公司经营模式,说明产生较大存货跌价损失的原因与合理性,以及相关经营决策的主要考虑;

公司回复:

2020年疫情期间,公司作为国内外防疫物资采购执行单位之一,承接了大量防疫物资国内外供应任务。由于国内外防疫物资奇缺,为及时满足相关订单需求,公司采购并储备了急需的口罩等防疫物资。

2020年末,经清查和盘点,公司防疫业务相关存货计提跌价损失24,775.97万元。其中,随着国内疫情缓解,部分防疫物资市场饱和,市场价格下跌明显,根据公司会计政策,对内销防疫物资存货计提相应的跌价损失1.19亿元;另外,受国家加强出口防疫物资质量管控政策变化的影响,早期采购的部分防疫物资因不能满足最新的出口物资标准,导致无法在海外进行销售,出于谨慎性原则,对该类存货全额计提了存货跌价准备1.29亿元。

疫情期间,国内外市场对防疫物资的需求多变,尤其出口防疫物资标准变化迅速,公司在采购时无法全面把握未来市场及质量标准条件,导致出现大额的存货跌价准备。公司将进一步优化存货动态管理,完善存货采购流程。对发生减值的存货,公司将加大海外重点市场营销力度,通过对日常业务及海外项目的开发带动防疫物资库存的出口,全力推进库存的清理工作。

(2)说明涉及诉讼的防疫业务的相关情况及公司所处诉讼地位,计提大额信用减值损失的依据与认定标准;

公司回复:

2020年疫情期间,公司下属相关商业公司承担国内防疫物资保障任务,因部分合同发生质量分歧和退货纠纷,为维护公司权益启动了诉讼程序。截至2021年4月14日,公司发布临2021-012号《关于公司及下属公司累计诉讼和仲裁情况的公告》,公司累计发生防疫业务相关诉讼事项共计19项,涉案金额共计6.9亿元,其中,公司下属公司作为原告提起诉讼17项,涉案金额6.16亿元;公司下属公司作为被告诉讼2项,涉案金额7,388.35万元。

计提依据:在防疫物资采购过程中,发生了部分供应商所供防疫物资质量不符合国际、国内质量标准,个别供应商因自身原因未能按期供货等情况,对公司正常防疫保供任务造成不良影响。供应商因产品质量及自身原因导致合同目的无法实现,双方沟通无果后,公司将部分供应商予以起诉。前述行为表明公司已付货款发生信用减值,公司对相关款项单独进行减值测试,并确认预期信用损失。公司管理层综合考虑供应商资信、第三方检测报告、诉讼进展、财产保全等因素,并参考专业律师的法律意见后,针对不同清偿能力的供应商按照100%、50%及5%三档比例计提信用减值损失。

会计师核查意见:

1.核查程序

(1)了解和评价管理层与采购付款、信用控制、信用减值计提相关的内部控制的设计和运行有效性;

(2)检查采购合同、付款凭据、第三方检测报告等与防疫物资采购相关的文件;

(3)查阅起诉状、上诉状、财产保全通知书、法院判决书等;

(4)复核律师事务所出具的法律意见书;

(5)复核管理层基于供应商资信状况、财务状况、诉讼案件进展、法律意见等对预期信用损失进行评估的依据。

2.核查结论

基于上述核查程序,就财务报表整体公允反映而言,公司报告期计提的信用减值损失在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

(3)结合历年计提情况、相关存货当前状态等,补充说明本期对中药材及原料药计提大额存货跌价损失的原因与合理性;

公司回复:

1.　历年计提中药材和原料药减值的情况

公司近3年对原料药及中药材计提跌价准备情况如下:

单位:万元

存货类型	计提存货跌价准备		
	2020年	2019年	2018年
原料药	3,427.09	5,480.52	2,635.73
中药材	8,081.45	165.64	720.34
合计	11,508.54	5,636.15	3,356.07

2.　计提存货跌价损失的原因与合理性

1)近年来,国家限抗、兽药禁添等政策趋严,吉他霉素等原料药销售受阻。此外,盐酸林可霉素等原料药国内供给充足,竞争对手低价出货,导致销售价格大幅下降,毛利倒挂。公司本期原料药计提减值3,427.09万元,其中3,312.52万元产品为销售价格下降而发生减值,相关原料药保存完好;剩余114.57万元产品因已过效期,无法销售而发生减值。

2)2020年,公司中药材出口业务收入2.34亿元,同比下降21.34%,主要由于国际新冠疫情影响,中药材业务出口受阻。同时,中药材产品价格走低,主要中药材产品售价同比下降10-30%。2020年末,公司中药材出口业务相关存货原值2.86亿元。受中药材产品价格走低影响,公司人参、甘草等部分中药材存货2.04亿元,预计销售价格低于账面成本,同时因为出口受阻滞销的中药材,因库龄时间长,导致药材有效成分降低。公司按照可变现净值计提存货跌价损失8,081万元。

会计师核查意见:

1.核查程序

年审会计师执行的主要相关程序包括(但不限于):

(1)获取报告期内存货跌价准备余额及计提明细表;

(2)对存货可变现净值以及存货跌价准备计提金额进行复核,检查公司确定可变现净值时所考虑的估计售价、销售费用、相关税费和库存年限等;

(3)执行存货监盘程序,检查存货数量、状态、有效期等。

2.核查结论

基于上述核查程序,就财务报表整体公允反映而言,公司报告期计提的存货跌价准备在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

(4)结合相关购销业务的基本情况,包括供应商和生产商规模、资质以及此前合作情况等,说明公司在对相关口罩采购合同进行预付款时是否履行了必要的尽调程序,并对相关款项收回风险进行充分提示。

在公司开展防疫业务期间,工信部指定我公司为采购治疗药品和医用防护物资的执行单位之一。为完成防疫物资保障任务,公司成立了新冠肺炎疫情应对领导小组,并制定了《防疫物资业务工作手册》,明确了防疫物资的采购过程中应履行的尽调与审批流程,并按照工作手册的相关规定严格执行。

由采购组寻找供应商后,由质量审核组针对欧标品种、国标品种和民用物资等不同品类的商品进行资质审查,审查内容包括产品资质文件、供应商资质文件以及GSP管理要求下的相关文件。重点防疫物资签订采购合同前,需提供一定数量的样品送至采购组进行确认。审查合格后向供应商明确采购意向,并履行采购合同审批流程。如果涉及预付账款,履行采购付款审批流程。如涉及首次采购,需对采购产品开展第三方检验。

公司在防疫业务开展前期,因货源紧张,且国内外物资供应任务重,对部分尚未合作过的供应商,对其供货与资金能力缺乏细致的尽职调查,导致部分物资在出现质量纠纷后,相关货款无法正常返还。公司将持续与供应商谈判,要求其根据合同要求进行退款退货,同时,积极督促所属企业采取法律措施挽回损失。公司将吸取此次防疫物资纠纷的经验教训,进一步完善细化采购内控流程,加强预付账款支付管理,提升相关风险防控能力。

鉴于防疫业务部分合同发生质量分歧和退货纠纷且仍处于诉讼阶段,相关预付款项可能存在无法收回的风险。

(5)请会计师对问题(2)(3)进行核查并发表意见。

公司回复:

请参见问题(2)(3)的相关回复。

三、关于经营模式与业务板块

3.年报显示,报告期内公司医药商业板块实现营业收入262.93亿元,同比增长11.66%;毛利率同比减少0.85个百分点至7.79%。

请公司:(1)按照批发、零售等业务类型补充披露医药商业板块的收入、毛利率、净利率等经营情况,并结合经营范围及区域竞争情况等说明公司所处行业地位;(2)按医院纯销、商业分销等下游客户类别列示近四年批发业务销售结构情况,包括收入及占比、毛利率、净利润等经营数据,并说明相关政策、环境变化对公司毛利率和经营业绩的影响。

公司回复:

公司医药商业板块已形成以北京、广东、江西、河南、河北、湖北、新疆、黑龙江、辽宁等地区为重点的覆盖全国的配送、推广、分销一体化营销网络体系。2019年,公司在全国药品流通行业排名位列第9名。2020年公司收购重庆医药健康产业有限公司27%股权后,通过股权为纽带的方式深化战略合作,成立中国医药-重庆医药商业联合体,2020年中国医药-重庆医药联合体在全国药品流通行业排名中位列第5位。公司主要经营模式为医院纯销、商业分销,基本不涉及零售业务。公司近四年医药商业板块主营业务销售结构情况如下:

医药商业板块2017年主营业务销售结构情况

单位:万元

类别	营业收入	占比	营业成本	毛利率
医院纯销	1,043,239	52.35%	927,735	11.07%
商业分销	949,497	47.65%	927,506	2.32%
合计	1,992,736	100.00%	1,855,241	6.90%

注:由于各商业子公司均涉及医药纯销与商业分销业务,人员管理费用、财务费用等期间费用无法完全分摊至纯销与分销业务中,因此各业务类型净利润无法准确计算并列式。下同。

医药商业板块2018年主营业务销售结构情况

单位:万元

类别	营业收入	占比	营业成本	毛利率
医院纯销	1,278,725	66.31%	1,136,067	11.16%
商业分销	649,708	33.69%	631,427	2.81%
合计	1,928,433	100.00%	1,767,494	8.35%

医药商业板块2019