（上接B064版）

2020年度销售商品、提供劳务收到的现金高于营业收入系合理的。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师执行的核查程序：

针对营业收入，我们主要执行了以下审计程序：

（1）评价公司与收入确认相关的关键内部控制，测试关键内控制度执行的有效性及一贯性后，确定内部控制是否有效；

（2）评价公司收入确认原则是否符合新收入准则的相关规定；

（3）通过互联网等渠道，查阅“带量采购”相关的政策、法规变化情况，分析政策变化对公司业务的影响情况；

（4）详细了解公司的销售模式、主要客户情况、经销商情况，了解和分析政策变化对公司销售业务的实际影响等；

（5）结合销售政策的影响、销售回款情况分析比较本期各月营业收入及本期与上期的波动情况，分析其变动趋势是否合理，查明异常现象和重大波动的原因；

（6）计算本期重要产品的毛利率，与上期比较，检查是否异常，各期之间是否存在重大波动；

（7）抽取营业收入大额发生额，结合存货盘点情况，检查交易相关的合同、发票、运输单据、对方签收等支持性文件，确认收入的真实性；

（8）选择主要客户函证本期销售金额、期后销售退回、销售返利等重要数据情况，对函证全程保持了有效控制；

（9）通过执行截止性测试，检查期末前后一段时间的销售业务是否存在跨期。重点检查期后发生的销售退回的支持性文件，核实期后退回的真实性和会计处理的准确性。

对于应收账款，我们主要执行了以下审计程序：

（1）评价并测试公司与应收款项确认及减值相关的内部控制的有效性及一贯性；

（2）了解公司的销售模式、信用政策和本期主要客户变化情况，分析其合理性；

（3）抽查公司的大额销售合同、代理合同、发货单、收货单等外部证据；抽查大额应收款项的回款情况，详细检查回款单位、回款金额、回款时间等，并与相应的销售合同对应；

（4）对大额应收款项执行独立函证程序，并将回函情况与账面金额核对；

（5）评价计提坏账准备的会计政策、所依据的资料、假设及方法，复核公司采用预期信用损失法计提坏账准备的计算过程。

会计师核查意见：

经核查，我们认为公司在给贵所的回复中，与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的信息一致。受行业政策影响，公司近三年营业收入及净利润呈现持续下滑态势，阿乐产品在公立医疗市场占有率有所下降，公司管理层正在积极布局新业务、拓宽公司业务领域、寻求新的利润增点；公司销售模式以经销商推广销售模式为主，对经销商的销售属于买断式销售，在经销商取得商品控制权后确认收入，2020年期后也未发生大额退货的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；公司各季度销售情况受市场需求影响，无显著季节性规律；销售商品、提供劳务收到的现金与应收款项等相关科目匹配，与实际收款情况相符。

问题六、2020年，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为39%，去年同期为13.72%，其中第一大客户销售占比为10.31%，去年同期则普遍低于3.5%。前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例59.93%。2020年，你公司OTC市场销售采购除销方式结算，带量采购仍保持现款方式结算，由于代理商新政策的推广，终端客户数量大幅增加。请你公司：

（1）对新增前五大客户、前五大供应商、第一大客户及供应商的基本情况进行说明，说明是否存在成立时间较短、规模较小、经营范围相差较大的情形。

回复：

（一）2020年新增前五大客户基本情况

2020年前五大客户销售情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2020年销售额
1	国药乐仁堂医药有限公司	9,929.46
2	山东九州通医药有限公司	8,458.33
3	华润湖南双母医药有限公司	8,239.45
4	河南九州通医药有限公司	6,241.81
5	九州通医药集团股份有限公司	4,685.69
合计		37,554.74

2020年新增前五大客户近两年销售情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2020年销售金额	2019年销售金额
1	华润湖南双母医药有限公司	8,239.45	723.82
2	河南九州通医药有限公司	6,241.81	660.42
3	九州通医药集团股份有限公司	4,685.69	1,734.19
合计		19,166.95	3,118.43

华润湖南双母医药有限公司成立于2011年，注册资本5,000.00万元，是一家现代化大型医药物流批发企业，因该公司信誉良好且在湖南全省拥有完善的OTC覆盖网络，在当地极具区域竞争优势，成为公司在湖南省选取的重点战略合作客户。且该公司为华润医药商业集团有限公司（注册资本919,170.00万元）100%控股，华润医药集团为国内知名大型医药流通企业，是首批通过国家GSP认证的药品经营企业，拥有覆盖全国31个省市的营销网络，因此在公司2020年调整销售策略，在OTC市场规划布局后，销售金额有大幅增长。

河南九州通医药有限公司成立于2001年，注册资本5,000.00万元，为A股上市公司九州通医药集团股份有限公司下属子公司。九州通医药集团股份有限公司成立于1999年，注册资本187,381.00万元，该集团是中国医药商业领域具有全国性网络的两家企业之一，是中国医药商业行业处于领先地位的上市公司，资金雄厚，信誉良好，各地均设有分子公司，形成了覆盖全国大部分县级行政区域的物流配送网络。并且对公司及产品高度认可，多年以来合作良好，在阿乐带量扩围落选后，该集团对于公司转向OTC市场战略布局表示极度认同，并积极配合。

（二）2020年公司第一大客户基本情况

公司第一大客户为国药乐仁堂医药有限公司，成立于2009年，注册资本15,000万元，是国药集团在河北省唯一的省级公司，负责统筹管理国药控股股份有限公司在河北省的所有企业。乐仁堂医药集团是“中华老字号”企业，特大型医药商业企业集团，于1935年创建。国药乐仁堂医药有限公司集批发、零售于一体，销售网络覆盖河北省内三甲以上医院、县乡级医院、社区医院、卫生院以及省内主要医药商业和零售药店。

上述客户不存在成立时间较短、规模较小、经营范围相差较大的情形

（三）2020年新增前五大供应商基本情况

2020年前五大供应商采购情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商名称	2020年采购额
1	浙江乐普药业股份有限公司	4,452.70
2	广东基顺隆新型药用包装材料有限公司	1,022.96
3	山西百威昂药业有限公司	982.89
4	北京市利康源印刷有限公司	909.72
5	沧州维智达美制药有限公司	890.49
合计		8,258.76

2020年新增前五大供应商近两年采购情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商名称	2020年采购金额	2019年采购金额
1	山西百威昂药业有限公司	982.89	818.95
2	沧州维智达美制药有限公司	890.49	915.93
合计		1,873.38	1,734.88

山西百威昂药业有限公司成立于2003年，注册资本400.00万元，为公司辅料供应商，已与公司合作十余年，与公司保持着长期稳定的战略合作关系。山西百威昂药业有限公司主要从事化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、中成药等和化工原料及化学原料药的进出口批发业务，多年来与国外许多知名药用辅料企业建立了良好的合作关系，如德国BASF、MEGGLE、DEGUSSA、JRS，美国ISP，美国纽特等。沧州维智达美制药有限公司成立于2015年，注册资本5,000.00万元，为公司原料药供应商，主要从事原料药及中间体的生产销售，创新药品的技术开发、技术服务，化学原料药研究开发等，与诺华、辉瑞、格兰泰、ashland、扬子江、华海、正大天晴等医药公司长期合作，在沧州、天津、廊坊拥有三个生产基地。

（四）2020年公司第一大供应商基本情况

公司第一大供应商为浙江乐普药业股份有限公司，曾用名浙江新东港药业股份有限公司，成立于2001年，注册资本16,000.00万元，为公司原料药供应商，主要从事心血管类、抗感染类、抗肿瘤类及神经系统类等系列药品的研发、生产和销售。2014年引入控股股东乐普（北京）医疗器械股份有限公司，整合成为乐普（北京）医疗器械股份有限公司旗下器械、制药、服务和移动医疗四位一体心血管全产业链平台中的主要制药公司。

上述供应商不存在成立时间较短、规模较小、采购产品与公司经营范围相差较大的情形。

（2）结合销售模式变化及行业惯例，说明销售集中度提升的原因，对你公司盈利能力的影响。

回复：

2019年为4+7地区带量采购和非4+7地区医疗机构正常销售时期，当时以公立医疗机构需求来构建商业客户渠道覆盖网络。2020年4+7带量采购结束且公司在带量采购扩围中落选，造成原配送医疗机构的商业客户大幅减少。为保证销售可持续性，2019年底公司即着重抓紧OTC市场布局。

在进行OTC市场经销商选择上，公司主要与“九州通医药集团股份有限公司”进行深入战略合作，该集团是中国医药商业领域具有全国性网络的两家企业之一，是中国医药商业行业处于领先地位的上市公司，资金雄厚，信誉良好，各地均设有分子公司，形成了覆盖全国大部分县级行政区域的物流配送网络。公司与九州通医药集团股份有限公司多年以来合作良好，在阿乐带量扩围落选后，该集团与公司的合作进一步加强。因此公司在新政策布局下向九州通及旗下分子公司销售增加。公司销售集中度提升对公司盈利能力无重大影响。

（3）说明第一大客户销售占比较高的合理性，与去年同期销售集中度结构存在差异的合理性，是否具有商业实质，是否存在客户与供应商重叠的情形。

回复：

公司第一大客户为国药乐仁堂医药有限公司。河北省于2019年7月1日执行4+7带量采购结果，第一轮执行一年，于2020年6月30日到期后，随即第二轮续约成功顺延一年，即整个2020年均为河北执行4+7带量采购的周期。

鉴于国药乐仁堂医药有限公司在河北省公立医疗机构覆盖优势，公司将其作为河北省的主要经销商。由于河北省人口众多且阿乐作为带量采购中选产品，致使国药乐仁堂医药有限公司在2020年成为公司第一大客户。该公司销售阿乐的份额约占河北省总额的65%。公司与国药乐仁堂之间为正常购销关系，不存在客户与供应商重叠的情形。

（4）结合你公司采购模式，说明采购集中度较高的合理性，是否具有商业合理性。

回复：

公司采购的产品主要为原料药、包装材料及辅料，采购模式采取“以产定购”的方式。公司根据GMP认证相关要求，严格制定《采购管理规程》、《药品生产质量管理规范》、《物料供应商管理规程》等一系列相关管理制度，严格把控采购、生产及销售等各个环节。建立健全合格供应商名录，全面实施质量风险管理制度，确保药品质量安全。

2020年度公司前五大供应商中供应商一及供应商五为公司原料药生产厂商，产能充足，原料药价格合理；供应商二与供应商四为公司包装材料供应商，已与公司合作多年；供应商三为公司辅助原材料供应商，与公司保持着长期稳定的战略合作关系。因此，公司供应商集中度较高具有商业合理性。

（5）结合你公司信用政策、客户数量变化，补充披露应收账款规模及周转率变化合理性。

回复：

（一）公司信用政策：

2020年公司在OTC市场销售采取除销方式结算，带量采购仍保持现款方式结算。公司根据客户规模大小、信用程度、市场覆盖规模、合作情况等因素，将OTC客户信用期分为30天、60天、90天、180天。

（二）客户数量变化：

2020年公司客户共301家，2019年公司客户共414家，同比减少27.29%。

（三）应收账款规模及周转率变化合理性

（1）2020年及2019年应收账款如下表所示：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	同比增减
应收账款	27,187.12	29,387.07	-7.49%

2020年12月31日应收账款余额为27,187.12万元，与2019年12月31日应收账款余额相比减少7.49%，主要系公司销售回款较好，应收账款到期收回所致。

（2）2020年及2019年应收账款周转率如下表所示：

项目	2020年	2019年	同比增减
平均应收账款（万元）	28,287.10	81,655.24	-65.36%
应收账款周转率（次）	3.40	2.17	1.23

2020年应收账款周转率为3.40次，与去年同期相比增加1.23次，主要系本年度平均应收账款与去年同期相比大幅减少所致。2019年期初公司应收账款余额为133,923.41万元，2020年期初应收账款余额为29,387.07万元，导致本年度平均应收账款与去年同期相比大幅减少。

（6）补充带量与非带量销售的差价、收入、客户数量（或代理商数量）情况，是否已发现倒买倒卖等违规情形，说明控价具体措施及其有效性。

回复：

2020年公司带量采购与非带量采购销售情况如下表所示：

项目	带量采购	非带量采购	合计
销售金额（万元）	28,670.65	60,566.87	89,237.52
平均销售单价（元/盒）	3.43	6.90	–
客户数量（家）	48	253	301

注：20mg产品销售数量已按10mg*1.7进行了换算。

2020年阿乐产品带量采购销售金额28,670.65万元，平均销售单价为3.43元/盒；非带量采购销售金额60,566.87万元，平均销售单价为6.90元/盒。带量采购与非带量采购价差为3.47元/盒。2020年公司带量采购客户数量为48家，非带量采购客户数量为253家。

公司严格执行统一开票价及销售限价的政策，配合经销商时刻关注市场价格动向，出现低价行为的客户予以警告。虽存在带量与非带量的差价，但并未因此造成市场混乱。为维护市场销售环境，公司严格进行产品销售渠道的监管，对药品流向进行监督，发现问题及时与推广服务商、经销商进行沟通解决，不存在倒买倒卖等违规情形。

请年审会计师说明针对主要客户、供应商采取的特定程序，并对前述问题发表明确意见。

会计师执行的核查程序：

针对主要客户、供应商，我们主要执行了如下特定核查程序：

（1）获取报告期内的主要客户、供应商名单，查询主要客户、供应商的工商登记资料，尤其是年度内销售前十名的客户，详细了解企业的营业范围、注册地址、法定代表人姓名、股东姓名、关键管理人员、注册资本等内容；核查公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与公司的主要客户、供应商是否存在关联方关系；

（2）了解并核查公司收入的构成及变化情况，分析近几年前十名客户的收入占比、变动情况，结合公司业务开展是否符合行业和市场同期的变化情况。了解并核查公司的产品成服务价格、销量及变动趋势，了解市场上具有代表性企业的价格信息和趋势、行业协会发布的统计数据，并进行比较，确定是否存在显著异常；

（3）对确定的前十名客户，测试本期与上期的营业收入及现金回收，分析应收账款余额的合理性；

（4）通过分析并核查公司是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现投告期收入，核查公司报告期关联销售金额及占比的原因及合理性，是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形；

（5）对大额销售客户（含前五名客户）的收入进行函证，就函证交易发生额、应收账款余额、期后是否存在退货等事项向客户书面确认；

（6）通过结合存货采购、资金流水、毛利率分析，检查是否存在没有真实物流的虚构采购，尤其是涉及到前五名的应付账款供应商的采购一贯性，检查所采购的商品是否为公司主要原料；

（7）获取前五大供应商、客户交易额，计算本期重要的比率指标，包括但不限于：赊销率、应收账款周转率、重要客户的销售额/销售额等，存货周转率、存货余额构成、原材料成本、与同行业进行对比分析。

会计师的核查意见：

经核查，我们认为公司在给贵所的回复中，与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的信息一致。公司前五大客户和供应商信息披露无误。销售前五大客户占比升高的主要原因系OTC经销商较为集中，随着OTC销售的不断增加导致前五大客户销售额增加；前五大供应商为原料药、包装材料和辅助材料供应商，系公司长期合作供应商，大额客户与供应商不存在重叠的情况，公司与主要客户和供应商的业务真实且具有一贯性，我们通过执行审计程序，没有发现公司销售和采购环节存在错报。

问题七、报告期内，你公司发生销售费用2.06亿元，较去年同期8.35亿元减少75.32%，销售费用付现金额为1.73亿元，去年同期为8.12亿元。根据年报披露，受核心产品落标影响，你公司相应调整市场推广工作，君力推进OTC市场推广工作，积极参加药品交易会、进行线上线下培训、冠名赞助有关活动、组织药店培训。你公司报告期内研发费用为0.56亿元，较去年同期减少52.73%。

（1）结合年报披露内容，说明你公司销售费用（主要为产品推广费）较去年大幅下滑的原因及合理性。

回复：

公司2020年销售费用（推广费）较2019年大幅下滑主要系公司2020年带量采购收入大幅减少及非带量采购推广费中应由推广服务商承担部分的增加共同导致的。

公司带量采购与非带量采购推广费计算方式如下：

项目	带量采购计算方式	非带量采购计算方式
推广费计算方式	相应经销商中标产品实际含税采购金额乘以一定比例	经销商结算价与推广服务商结算价的差额乘以各经销商当月销售量，减去同期公司与经销商的协议返利应由推广服务商承担部分，扣除税率影响后为应支付给推广服务商部分

公司带量采购推广费计算方式为“经销商中标产品实际含税采购金额乘以一定比例”，2020年公司带量采购销售收入与2019年相比下降45.49%，因此2020年公司带量采购推广费较2019年相比下降11,513.50万元。

公司非带量采购推广费计算方式为“经销商结算价与推广服务商结算价的差额乘以各经销商当月销售量，减去同期公司与经销商的协议返利应由推广服务商承担部分，扣除税率影响后为应支付给推广服务商部分”，由于执行OTC政策以后，为顺利推广，公司加大对于经销商返利激励，而经销商返利均由推广服务商承担，导致可结算给推广商的推广费大幅降低，公司非带量采购推广费较2019年相比下降47,997.31万元。

（2）请自查你公司处方药、非处方药推广工作是否存在违反《药品管理法》、国家药品监督管理局及工商局有关规定的情形。请律师核查并发表明确意见。

回复：

经公司自查，销售费用付现金额为1.73亿元，其中涉及药品的产品推广费约1.588亿元，其余为非药品推广以及公司下属其他公司的销售费用付现费用。产品推广费由两部分组成，公司委托第三方推广服务商进行推广服务的费用约1.57亿元，剩余为公司推广活动的费用。

为提升药品终端销售的市场影响力和达到良好的销售成果，公司委托第三方推广服务商进行药品的推广服务。遴选的第三方推广服务商均是合法经营、信用较好，且在各区域有市场影响力的大型、集团型的企业。合作时，公司会定期检查推广服务商的推广服务情况，依此进行财务核算并通过公对公支付推广服务费。

2020年度，公司积极参加或组织医药行业会议、宣传等相关推广活动，在开展药品推广工作过程中，公司严格遵守相关法律法规及规范性文件要求，依据市场推广工作管理要求执行，并按照管理要求进行财务核算并通过公对公转账支付。公司及控股子公司没有因为药品推广事项受到相关行政处罚。因此，公司不存在违反《药品管理法》、国家药品监督管理局及工商局有关规定的情形。

律师核查意见：

综上，本所律师认为，公司目前生产及销售的药品均为处方药，公司处方药的推广工作不存在违反《药品管理法》、国家药品监督管理局及工商局有关规定的情形。

（3）补充主要在研产品累计投入、本期投入、研发进展，说明研发投入大幅减少的合理性。

回复：

公司主要在研项目如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	累计投入	2020年投入
1	氨氯地平/阿托伐他汀钙片	4,695.56	703.03
2	WYY	1,747.44	634.42
3	阿托伐他汀钙基础研究	1,391.82	577.34
4	盐酸胺碘酮片一致性评价	2,080.70	457.30
5	秋水仙碱一致性评价	1,133.01	317.00
6	依折麦布及依折麦布阿托伐他汀钙片	803.05	291.85
7	富马酸卢帕他定片	248.22	171.31
8	利拉/索马鲁肽	127.37	127.37
9	醋酸齐考诺肽及鞘内注射剂	125.60	125.60
10	ZT	201.26	105.21
11	硫唑嘌呤一致性评价	879.73	100.94
12	多肽类STING激动剂	76.50	76.50
13	盐酸曲美他嗪片	345.53	69.19
14	特利加压素及注射剂	35.93	35.93
15	利那洛肽及胶囊剂	27.31	27.31
16	特异性靶向BRM抗癌新药开发研究	6,421.09	11.81
17	酒石酸阿福特罗及吸入液	298.99	–
合计		20,639.10	3,832.11

（1）氨氯地平阿托伐他汀钙片

氨氯地平阿托伐他汀钙片原注册分类均为3.2类复方心脑血管系统用药（抗高血压药+调脂及抗动脉粥样硬化药），10/10mg注册分类为新3类，5/10和5/20mg规格为新4类。截至目前，两个规格已顺利完成审评审批，取得了国家药品监督管理局正式批文。

（2）WYY新药开发

WYY是北京红惠新医药科技有限公司在研的1类新药创新药项目，其候选药物WYY026B已进入临床前研究阶段，原料药、制剂、药理药效、药代以及安全性评价工作持续向着新药IND方向迈进。2020年度WYY项目共申请两篇发明专利（申请号202010955168.3和2020109553918.），知识产权保护持续加强。2021年将继续全面推进该项目临床前研究的各项工作。

（3）阿托伐他汀钙基础研究

阿托伐他汀钙基础研究项目为子公司研究所对内技术支持项目，研究内容围绕公司主打品种阿托伐他汀钙原料药及片剂开展，主要研发内容包括：原料药杂质对照品合成研究及制备、原料药及片剂质量标准升级、原料药及片剂各项变更注册、片剂处方工艺优化、片剂生物等效性研究、片剂上市后临床研究及新适应症开发研究等。截至2020年，该项目已完成1次原料药及片剂质量标准提升，多次变更后的生物等效性试验。现阶段正在开展原料药杂质制备工艺研究并获得试验室级样品，片剂增加辅料厂家小试试验研究。

（4）盐酸胺碘酮片一致性评价

盐酸胺碘酮片一致性评价工作目前处于体外药学研究阶段，2020进行了中试处方工艺研究及BE试验备案，预计2021年中开展体内BE试验。

（5）秋水仙碱片一致性评价

秋水仙碱片一致性评价工作目前处于体外药学研究阶段，2020进行了中试处方工艺研究，预计2021年中开展体内BE试验。

（6）依折麦布阿托伐他汀片

依折麦布阿托伐他汀片为新3类（原3.2类）调脂及抗动脉粥样硬化复方药物。2020年进行了工艺研究和放大，预计2021年底启动BE试验研究工作。

（7）富马酸卢帕他定及片

富马酸卢帕他定及片为新3类（原3.1类）抗变态反应药（抗组胺），公司已获得临床试验批件，完成了临床试验，2020年继续开展报产研究，目前正在开展原料药的中试放大研究，预计2021年底可完成原料药开发制备并登记备案。

（8）利拉/索马鲁肽

利拉/索马鲁肽原注册分类均为3类新药（均为GLP-1类似物，用于治疗糖尿病），利拉鲁肽注射剂规格为3ml：18mg(预填充注射笔)，索马鲁肽注射剂规格为2mg/1.5ml，现注册分类均为生物类似药，目前处于工艺开发阶段。

（9）醋酸齐考诺肽及鞘内注射剂

醋酸齐考诺肽及鞘内注射剂原注册分类为化药3类新药（用于治疗慢性难治性疼痛，是神经组织N型钙离子通道阻滞剂），规格为20ml/支(25mg/m1)；1rol支(100rag/m1)；2ml/支(100mg/m1)；5ml/支(100mg/m1)，现注册分类为3类仿制药，目前工艺研发阶段基本结束，下一步进行中试生产。

（10）ZT新药开发

ZT为1类新药，2020年完成了两个系列化合物的化学合成工作，并对所获得化合物进行了靶点结合实验，筛出了数个命中靶点的目标分子。2021年将开展目标分子的药效学等成药性评价。

（11）硫唑嘌呤片一致性评价

硫唑嘌呤片一致性评价工作目前处于体外药学研究阶段，2020年进行了处方工艺研究，预计2021年开展体内BE试验。

（12）多肽类STING激动剂

多肽类STING激动剂项目为1.1类新药项目，目前正在进行临床前活性及安全性评价研究。

（13）盐酸曲美他嗪片

公司已上市盐酸曲美他嗪胶囊，2019年4月决定开发盐酸曲美他嗪片，目前已完成中试规模放大，预计2021年中启动BE试验。

（14）特利加压素及注射剂

特利加压素及注射剂原注册分类为6类仿制药（适用于出血性食管静脉曲张），规格为1mg(相当于特利加压素0.86mg)，现注册分类为4类仿制药，目前工艺开发阶段完成，准备中试生产验证工作。

（15）利那洛肽及胶囊剂

利那洛肽及胶囊剂原注册分类为化学3类新药（用于治疗便秘肠易激综合征(IBS-C)和慢性特发性便秘(CIC)），规格为胶囊：145μg和290μg，现注册分类为3类仿制药，目前工艺开发阶段基本结束，准备进行中试验证生产。

（16）BRM新药开发

BRM为1类新药，与清华大学合作开发的BRM靶向药物，获得了体外亲和力，药效良好的小分子抑制剂。2021年开始开发PROTAC技术的BRM蛋白靶向的抗肿瘤药物，目前正在评价PROTAC靶向分子在动物模型中的活性，预计2021年下半年获得具有独立IP的PROTAC分子。

（17）酒石酸阿福特罗及吸入液

酒石酸阿福特罗及吸入液为新3类（原3.1类）肾上腺素β2受体激动药（治疗慢性阻塞性肺病）。目前已完成原料药的制备过程和药学补充研究中，预计2021年完成制剂工艺研究开发。

公司创新药研发以外部引进合作为主，受新冠肺炎疫情影响，2020年上半年公司部分合作研发机构如清华大学复工延期，外部引进项目2020年推进较为缓慢，导致公司2020年研发投入较2019年相比减少约3,200.00万元；另外由于研发项目存在周期性，在不同研发阶段的投入有所差异，导致公司2020年研发投入较2019年有所减少。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师执行的核查程序：

对于销售费用，我们主要执行了以下审计程序：

（1）评价公司与销售费用相关的内部控制设计及运行的有效性。测试关键内控制度执行的有效性及一贯性后，确定内部控制是否有效；

（2）获取公司的销售政策相关文件，检查与销售政策相关的合同、结算单据、付款凭证等资料，获取销售费用计算表，按照销售政策文件规定的标准对推广费用进行重新测算，并与账面记录进行分析、比较；

（3）对主要推广服务商在报告期内的推广费情况执行会计师独立函证程序，对函证全程保持了有效控制，并将回函情况与账面金额予以核对；

（4）抽查了大额销售费用的付款情况，核查相关发票、服务协议、返利确认单，核查发票内容与推广协议约定的服务内容、业务活动、执行标准是否相符，开具发票是否合规有效，并检查付款单位、付款金额、付款时间等；

（5）核查公司推广服务商的工商信息，核查第三方推广服务商与公司、公司董事、监事、高级管理人员及其控制的公司或关联方不存在关联关系；

（6）对销售费用进行截止测试，选取期末前后一段时间结算的销售费用，检查是否存在跨期。

对于研发费用，我们主要执行了以下审计程序：

（1）评价公司与研发相关的关键内部控制，测试关键内控制度执行的有效性及一贯性后，确定内部控制是否有效；

（2）计算分析研发费用中各研发项目费用的发生额及占费用总额的比率，将本期、上期研发项目各主要明细费用作比较分析，判断其变动的合理性；

（3）选择重要的研发项目，检查立项、研发进度、付款回单、研发合同、验收等文件资料，检查研发费用列支是否符合有关规定，研发进度是否与实际相符，会计处理是否正确；

（4）抽取资产负债表日前后的会计凭证，实施截止性测试，检查是否存在跨期的费用；

（5）通过网络查询大额委外研发项目供应商工商信息，核实公司是否与供应商存在关联方关系，交易是否真实合理。

会计师的核查意见：

经核查，我们认为公司在给贵所的回复中，与财务报表相关的回复说明与我们在执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的信息一致。对推广费较去年大幅下滑的原因合理；补充披露的研发费用相关信息准确无误，研发投入大幅减少的原因合理。

问题八、2020年末，你公司商誉账面原值为2.17亿元，去年同期为0.28亿元，本期末计提减值准备。长期股权投资余额为3.58亿元，去年同期为1.49亿元，部分联营企业确认的投资损益为负，但你公司未对任何长期股权投资项目计提减值准备。其他权益工具投资期末余额为1.03亿元。请你公司：

（1）说明预测期各年增长率均可明确的合理性、汉肽生物稳定期增长率为-68.61%的合理性、各期销售利润率的合理性、红惠新与汉肽生物折现率存在差异的原因，以及商誉减值的充分性。

回复：

公司于2020年度末对汉肽生物商誉1.89亿元和红惠新商誉0.23亿元是否存在减值迹象进行了判断，并聘请第三方评估机构对含商誉的资产组可回收价值进行评估；依据北京中锋资产评估有限责任公司出具的红惠新含商誉的资产组可回收价值项目资产评估报告【中锋评报字（2021）第01088号】的评估结果，红惠新资产组的可回收价值为5,500.00万元，期末未发生减值；依据北京中锋资产评估有限责任公司出具的汉肽生物含商誉的资产组可回收价值项目资产评估报告【中锋评报字（2021）第01094号】，汉肽生物资产组的可回收价值为55,800.00万元，期末未发生减值。

上述评估过程具体过程和主要参数如下：

（一）汉肽生物医药集团有限公司（简称“汉肽生物”）参数合理性分析：

汉肽生物的产品主要为多肽药物和其他化妆品原料等，多肽药物的收入期间主要是根据产品的专利期限以及目前和未来市场的竞争情况综合确定，新药从上市到客户认可需要有个过程，药物上市后随着客户的认可销售收入会逐年增高直到达到峰值，后期会随着竞争者的进入及产品迭代等因素影响收入逐渐下降直到生产产品不经济，通过以上综合判断，本次多肽药物的收入预测到2035年终止。

a、汉肽生物的主要产品为多肽药物，其多肽药物的整体收入占汉肽生物整体收入的比例为83%左右，由于多肽药物的收入预测到2035年终止，其他化妆品类产品收入预测为永续期，因此稳定期增长率下降-68.61%。

b、由于汉肽生物不同产品的投产期不同，造成其收入增长率有较大波动，本次从单个产品的预测逻辑来看，主要产品多肽药物都是按照爬坡和下坡的趋势进行预测，因此其每个多肽药物的增长率是符合市场规律的，其收入增长率的是合理。

c、由于汉肽生物不同产品的投产期不同，造成其利润有较大波动，前期由于处于筹备和建设期因此其利润为负，随着各产品的投产其利润率保持在24%左右；可比公司的近3年营业利润率明细如下：

序号	名称	营业利润率			
		2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
1	云南白药	21%	16%	14%	15%
2	康恩贝	13%	-1%	15%	17%
3	片仔癀	30%	29%	28%	26%
4	同仁堂	16%	15%	16%	16%
5	江中药业	24%	23%	31%	28%

可比公司的2020年营业利润率在13%-30%之间，汉肽生物的利润率处于可比公司的营业利润率区间内，因此汉肽生物的利润率是较合理的。

（二）北京红惠新医药科技有限公司（简称“红惠新”）参数合理性分析：

a、2021年收入根据企业提供的预算及2020年未确认收入的合同台账，最终确定2021年收入；2022年及以后年度，根据行业未来市场规模预测，近年来国内CRO行业保持了较高的增长，2014-2018年CAGR达到29.2%。预计到2023年市场规模能达到214亿美元，2018-2023年CAGR预计能够达到29.6%。本次评估人员根据企业自身规模较小，影响力相比大公司较弱，因此结合企业自身的情况和谨慎性原则确定2022年及以后每年的增长率为3-6%。

序号	名称	复合增长率		
		3年	4年	5年
1	药明康德	28%	27%	25%
2	博济医药	46%	15%	9%
3	泰格医药	34%	31%	35%
4	凯莱英	31%	31%	28%

通过可比公司可知，最近3年的平均增长率均保持在25%以上，红惠新2022年以及未来年度的收入增长率为3%-6%，因此该等增长率均在合理范围内。

b、销售利润率合理性：

红惠新历史年度及未来年度的利润率：

年份	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	平均
利润率	–	35%	37%	7%	33%	28%
年份	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	平均
利润率	24%	25%	26%	27%	27%	26%

由于红惠新历史年度的销售利润率的平均为28%，未来年度的销售利润率保持在24-27%之间，平均销售利润率为26%，未来年度的销售利润率相对历史年度的销售利润率略有降低，差异原因主要是企业基于谨慎性出发，考虑到未来竞争加剧，品牌宣传及销售费用加大，导致预期销售利润率略有下降。

（三）红惠新与汉肽生物折现率存在差异的原因

红惠新及汉肽生物折现率所选取的可比公司、贝塔系数、D/E以及两家公司的所适用的所得税均不同，具体参数差异明细如下：

序号	证券代码	证券简称	贝塔系数	D/E	所得税率
1	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
3	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
4	300085.SH	[illegible]	1.0470	0.01%	[illegible]
5	[illegible]	江中药业	[illegible]	[illegible]	[illegible]

序号	证券代码	证券简称	贝塔系数	D/E	所得税率
1	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
3	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
4	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
5	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

由于红惠新与汉肽生物行业不同，所选取的可比公司、贝塔系数、D/E结构有差异，因此计算的折现率也有差异，经计算红惠新的折现率为15.09%，汉肽生物的折现率为15.55%。

（四）商誉减值的充分性

a.了解及评价与商誉减值的相关内部控制设计的有效性，测试关键控制执行的有效性，并列为关键审计事项予以关注；

b.获取评估机构出具的商誉减值评估报告；

c.了解评估师的专业胜任能力；

d.复核商誉减值测试的过程；

e.判断评估假设及相关评估数据的合理性；

f.将预期数据与历史数据进行核对，判断其变动的合理性；

g.获取2021年第一季度实际业绩情况，关注管理层对其预算的合理性；

h.获取红惠新和汉肽生物相关财务资料及资产资料等。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》及相关规定，红惠新和汉肽生物商誉减值测试方法的依据符合会计准则及相关规定，商誉减值准备已计提充分。

（2）说明亏损联营企业是否存在减值迹象，长期股权投资减值准备是否充分。

回复：

截止2020年12月31日，公司联营企业情况如下：

单位：万元

被投资单位	以下简称	期初余额	本期增减变动				期末余额
			追加投资	权益法下确认的投资损益	未实现利润	企业合并增加	
联营企业							
德义制药有限公司	德义制药	4,891.52	–	-18.94	-242.22	–	4,630.37
云南素麻生物科技有限公司	云南素麻	10,000.00	–	8.70	–	–	10,008.70
汉光药彩（北京）有限责任公司	汉光药彩	–	1,500.00	-224.49	–	–	1,275.51
北京东方略生物医药科技股份有限公司	东方略	–	20,000.00	-422.72	–	–	19,577.28
苏州弓正生物医药科技有限公司	苏州弓正	–	150.00	-7.11	–	147.13	290.01
合计	——	14,891.52	21,650.00	-664.56	-242.22	147.13	35,781.87

公司对联营企业的长期股权投资在资产负债表