



2019年6月14日 星期五 zqsb@stcn.com (0755)83501750

证券代码:000766 证券简称:通化金马 公告编号:2019-51

通化金马药业集团股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司2018年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

通化金马药业集团股份有限公司于2019年5月13日收到《关于对通化金马药业集团股份有限公司年报问询函》(公司部年报问询函[2019]第39号,以下简称“问询函”),公司董事会高度重视,立即组织相关人员对问询涉及事项进行核查,现将有关问题的回复公告如下:

一、年报显示,报告期公司实现营业收入20.94亿元,较2017年增长37.6%,实现的扣非后净利润为2.04亿元,较2017年同期降低16.63%;应收账款期末余额6.37亿元,较期初增长52.04%,其中一年内的应收账款共计5.62亿元;毛利率较2017年同期进一步提高至83.7%,远高于制药行业49.67%的平均水平;应交增值税期末余额3741.21万元,较期初降低3.05%;营业税金及附加2395.78万元,较2017年降低21.25%,请公司:

(1)详细说明营业收入大幅增加及毛利率上升6%的情况下,扣非后净利润降低的原因及合理性;

答:扣非后净利润降低的原因主要系我公司管理费用、财务费用、销售费用、研发费用等大幅增加所致,如将上述因素予以剔除,扣非后的净利润同比有所增加,主要影响因素如下:

a、管理费用
报告期公司拟发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金重组七煤医院、八矿医院、鸡矿医院、鹤岗医院、鹤岗肿瘤医院,该项目虽未获得证监会审核通过,但报告期也增加相关费用约1,381万元;

b、财务费用:
由于贷款增加及发行公司债,报告期我公司财务费用3,828万元,较上年增加1,076万元。

c、研发费用:
报告期我公司持续加大研发投入,报告期发生研发费用6,730万元,较上年增加1,575万元。

d、销售费用:
报告期公司销售费用12,441万元,较上年增加54,138万元。主要系我公司为适应国家医药相关政策变化,应对由此对销售带来的影响,进行销售模式转变,由原来的代理销售模式向自营销售模式转变,代理模式我不承担市场、流通等环节费用,相应产品价格低,回款周期较短,应收账款额度较低,转为自营模式后,在产品价格提升的同时,相应的我公司需要开展市场推广、商业运营、品牌宣传等活动,我公司需要承担市场、流通等环节费用,受此影响,在销售收入、毛利率增长的同时,销售费用也大幅增加,应收账款金额、回款周期同时增加。

e、资产减值损失:
报告期我公司子公司拉菲康康药物公司发生资产减值,计提商誉减值415万元;

f、投资收益:
报告期我公司参股上海诗特生物由于在研项目不符合资本化条件,研发费用较大,我公司按权益法确认当期投资收益-487万元。

除销售费用外,上述事项影响净利润4,934万元,如剔除以上项目,扣非后净利润比去年同期有所增加。

(2)说明应收账款期末余额大幅增加的原因及合理性,报告期是否调整对客户的赊销政策;

答:
报告期集团内各主要公司应收账款账龄明细如下:

单位名称	2018年应收账款余额	2017年应收账款余额	增减额
通化金马	17,404	17,002	402
哈尔滨圣泰	33,785	19,775	14,010
成都永康	5,097	4,676	421
安邦医药	1,611	0	1,611
江苏邦华	5,273	0	5,273
小计	63,170	41,453	21,717

报告期本公司根据国家药品政策的变化,部分产品由原来的代理销售模式向自营销售模式转变,相应增加了部分产品的赊销政策,自营销售模式需将原来由经销商进行的产品广告宣传、业务推广、会议、差旅、学术、市场推广等全部市场和流通环节费用自行承担,上述销售模式的转变,会引起的应收账款增加,应收账款余额也会有所增加,原来代理模式下,应收账款账期周期较短,销售模式变为自营模式后,医药公司和医院回款周期较长,也引起应收账款增加。

b、集团在整合各生产基地营销资源后,调整了市场开发方向,由原来的主要以第一终端开发为主,第二、三终端及第三终端市场开发不足,调整为以继续提升第一终端开发及市场份额为依托,同时开发第二终端、第三终端,建立自己的营销组织,重新配置渠道资源,加大有第二终端、第三终端纯销产品的商业开发力度和终端推广力度,培育第二、第三终端市场,制定“金品、精品、名品”三品战略,根据不同品属性制定相应的终端开发策略,基于此策略,在品牌和产品推广上不突出,且后市场前推,加大终端覆盖及延长投资回收期建立相对竞争优势且容易被客户接受的较好的方式,因此也导致了应收账款的增加。

c、合并报表范围发生变化,报告期收购安邦医药和江苏邦华使应收账款期末余额增加。

d、销售收入增加引起的应收账款增长。

基于以上原因,应收账款期末余额较期初有较大增幅。

(3)说明报告期毛利率变动原因及合理性,毛利率与行业平均水平相比较高的原因及合理性;

答:
a、销售模式由代理销售模式向自营销售模式转变,流通环节的市场活动相关费用需由公司支付,这种模式的转变引起产品销售价格上升和产品销售费用增加,同一产品在成本基本不变的情况下,由于销售价格上涨,销售毛利率大幅度增加;

b、报告期我公司核心产品由于属于生物制剂,经相关税务部门备案批准后,增值税税率由16%降低至3%,在销售价格不变的情况下,增加了销售收入,提高了毛利率;

c、受我公司自身产品特点影响,存在产品综合毛利率高于同行业平均水平现象,据我公司市场部调查,一般OTC产品毛利率30%左右,处方药产品的毛利率在70%以上,而我公司产品以处方药为主,产品综合毛利率高于同行业平均水平,根据市场公开信息,同行业与我公司类似的康药业的2018年毛利率90.13%,大雅药业2018年毛利率80.22%,康康药业2018年毛利率87.90%。

由于公司产品产品特点,销售渠道主要集中在处方药、毛利率相对较高,而西药医院行平均水平,2018年主要产品在毛利率提升的同时,占总营业收入比重进一步加大,导致2018年综合毛利率高于2017年综合毛利率。

(4)说明收入增加情况下税金减少的原因及合理性;

答:
收入增加情况下税金减少的主要原因及合理性如下:

a、报告期我公司母公司核心产品增酸乳杆菌,为生物制品,依据财政部、国家税务总局发布的《关于部分货物适用增值税低税率和简易办法征收增值税政策的通知》(财税【2009】9号)第二条(三)项和第三条以及《关于简并增值税征收率政策的通知》(财税【2014】57号)第二条之规定,经过通化二道江区国家税务局核准开具(增值税一般纳税人选择简易办法征收增值税),我公司生产的生物制剂复方增酸乳杆菌,自2018年7月1日至2021年6月30日期间实行简易办法征税,征收率由16%调整为3%,公司于2018年7月13日,发布相关公告。

b、报告期我公司全资子公司哈尔滨圣泰核心产品小牛血注射液和骨肽、骨肽注射液,为生物制品,依据财政部、国家税务总局发布的《关于部分货物适用增值税低税率和简易办法征收增值税政策的通知》(财税【2009】9号)第二条(三)项和第三条以及《关于简并增值税征收率政策的通知》(财税【2014】57号)第二条之规定,经哈尔滨市呼兰区国家税务局核准开具(增值税一般纳税人选择简易办法征收增值税),对公司全资子公司哈尔滨圣泰生物制药有限公司生产的部分生物制品(骨肽提取物注射液、注射用骨肽提取物、注射用小牛血去蛋白提取物、小牛血去蛋白提取物注射液),自2018年1月1日至2020年12月31日期间实行简易办法征税,征收率由17%调整为3%,本公司已于2018年1月4日,发布相关公告。

c、基于执行生物制剂简易征收政策原因,虽然销售收入增加,但是由于税率降低,致使缴纳增值税额下降,同时引起相关税金及附加下降。

d、模拟估算由于税率变化引起对应收账款的影响
模拟估算条件:以2018年除其他业务收入后的主营业务收入为基础,分别使用2017年实际增值税税率和公司(2017年应缴增值税/2017年主营业务收入)与2018年实际增值税税率(2018年应缴增值税/2018年主营业务收入)进行对比分析。为增加数据可比性,本测算剔除了主要公司购置固定资产的进项税及非主营业务收入的影响。

4、模拟计算由于简易征收引起税率变化对主营业务的影响

设定条件：以2018年扣除其他业务收入后的主营业务数据为基础，分别使用2017年实际认定条件（2018年应交增值税/2017年主营业务收入）与2018年实际增值税税率（2018年应交增值税/2018年主营业务收入）计算2017年实际增值税税率，并测算剔除上述增值税税率差异对净利润的影响。

主要结论：简易征收引起的增值税税率变化对主营业务收入的影响较小，本测算剔除了

费用、办公场所租赁等支出归入其他大类的各项业务。

四、2018年5月5日，你公司披露《全资子公司收购安阳市源首生物医药有限责任公司100%股权的公告》，公告显示你公司全资子公司以1.12元价格收购安阳市源首生物医药有限公司股权（以下简称“源首生物”）100%股权，其中子公司永康制药收购51%股份。201

以2018年主营收入为基准估算由于核心品种改为简易征收后对各项税金的影响。

项目	2017年增值税税率8% (6.85%)	2018年增值税税率3% (3.5%)	差额
增值税	28,069.72	14,234.94	-13,834.78
城建税7%	1,964.88	996.45	-968.43
教育附加附加费2%	842.09	427.05	-415.04
地方教育附加附加费2%	561.39	284.70	-276.69
合计	31,438.08	15,943.14	-15,494.94

由以上各项分析予以说明,由于我公司主要产品2018年采用生物制剂简易征收办法后,综合税负下降,造成了营业收入增加而税金减少的情形。

(5)结合公司应收账款大幅增加、毛利率大幅提升以及营业收入与税金变动方向不匹配等,进一步分析说明公司销售的真实性,并请会计师核查并发表明确意见。

答:
a、应收账款大幅增加的主要原因是合并报表范围发生变化和销售模式变化引起的应收账款的增加。

b、毛利率大幅提升的主要原因是销售模式发生变化引起销售价格变化和部分生物制剂报告期内税率变化,造成毛利率发生变化。

c、营业收入与税金变动方向不匹配的主要原因是报告期内部分生物制剂品种经税务局备案批准后实行简易方法征税,致使相应税金及附加下降。

基于以上对应收账款大幅增加、毛利率大幅提升及营业收入与税金变动方向不匹配发生原因的分析,可以说明我公司销售是真实的。

针对上述问题,中准会计师事务所(特殊普通合伙)出具核查意见如下:

本所在审计过程中执行了以下的审计程序:

1、对金马药业执行风险评估程序,了解和发现内部控制制度建立并有效执行的基础上,对销售与收款循环内部控制执行了审计程序,未发现金马药业内部控制制度存在重大缺陷;

2、对营业收入执行分析性复核审计程序,对比较分析营业收入变动原因,主要产品对比较分析变动原因,分析毛利率合理性;

3、营业收入与纳税申报开票金额核对对比;

4、对营业收入执行截止性测试,了解营业收入是否存在跨期确认情况;

5、对营业收入进行函证,子公司圣泰生物应收账款及营业收入进行了函证,应收账款期末余额发函比例84%,营业收入发函比例68%,回函比例分别达到应收账款的82%和83%;

6、对未回函的执行替代性审计程序,包括检查销售人员的销售合同、查验销售出库单、运输记录、物流单据、回款记录,对重要客户执行了相关工商资料;

7、对销售费用复核,与销售明细表进行核对;

经核查,本所认为:本期金马药业营业收入下降与收入增长不匹配,是由于报告期内新增两家子公司并纳入合并范围所致,公司销售模式的改变以及金马药业上述税收政策所致,未发现公司销售存在不真实迹象。

二、2015-2017年,你们公司在东北地区的销售收入逐年增加,增长率分别为31.82%、595.96%、171.8%,而2018年东北地区的销售收入却降低了17.43%,同时,我部关注到,你们公司核心子公司哈尔滨圣泰生物制药有限公司(以下简称“圣泰生物”)业绩承诺期间为2015年至2017年,请你们公司说明东北地区销售收入在2015-2017年大幅上升,而2018年开始降低的主要原因,是否主要源于子公司圣泰生物核心产品的销售情况变化,并进一步论证圣泰生物在业绩承诺期的收入真实性以及是否存在提前确认收入的问题,请会计师进行核查并发表明确意见。

答:
2015-2017年,我公司在东北地区的销售收入逐年增加,增长率分别为31.82%、595.96%、171.8%,主要原因为我公司核心子公司圣泰生物销售产品在2016年纳入合并报表范围所致,2018年东北地区销售收入下降的主要原因是哈尔滨圣泰生物产品在东北地区销售收入下降所致。

圣泰生物2018年东北地区收入28,177万元,2017年东北地区收入33,339万元,减少5,161万元,同比下降15.48%,变化的主要原因是圣泰生物核心产品骨肽提取物注射液、注射用骨肽提取物、注射用小牛血去蛋白提取物、小牛血去蛋白提取物注射液由于实行生物制剂简易征收办法后,公司上述产品按照销售价格及政策继续销售,部分原有药品经销商尚无生物制剂销售经验,造成渠道不畅,引起销售收入下降,同时,其他竞争对手利用价格下降所节约的资金,对市场投入了更多的费用支出,导致东北地区市场竞争激烈,产品销售价格下降,为维护全国市场的政策平稳,我公司有计划的主动调整了部分东北市场,基于以上原因,造成东北地区销售收入下降,不存在提前确认收入的问题。

针对上述问题,中准会计师事务所(特殊普通合伙)出具核查意见如下:

本所在审计过程中执行了以下审计程序:

1、对销售产品的营业收入进行了对比分析,包括上下年对比,各月对比分析,对主要产品进行了对比分析单价分析,单位成本变化;

2、验证了主要客户销售合同、销售出库单、运输记录、销售发票、回款记录,对重要客户查看了工商资料;

3、对应收账款余额及营业收入进行函证,对未回函的执行替代性程序;圣泰生物2016年至2018年对应收账款余额及营业收入平均超过70%,回函能够到达发函金额的80%以上。

经核查,我们未发现圣泰生物在业绩承诺期营业收入不真实或提前确认收入的迹象。

三、报告期你们公司产生销售费用12.44亿元,较2017年同期增长77.05%,占当期营业收入比重为30.6%,远高于制药行业25.11%的平均水平,其中销售费用的明细如下:

项目	本期发生额	上期发生额
职工薪酬	20,467,767.62	21,298,674.43
差旅费	38,477,707.95	45,699,104.59
广告促销费	521,939,219.50	334,531,533.40
市场推广费	2,752,744.12	6,919,879.46
会议费	22,429,755.04	8,788,190.53
运输费	125,501,121.28	119,225,794.20
咨询服务费	379,834,653.38	145,210,442.84
其他	63,316,534.33	20,948,781.49
合计	1,244,005,197.67	702,622,583.02

请你们公司:

(1)结合自身产品销售的具体情况,说明报告期销售费用大幅增加以及占比远高于行业平均水平的原因及合理性;

答:
报告期内我公司销售费用同比增加,这与公司业务模式转变和营销发展特点相关,公司转型的不同发展阶段,销售费用随之发生变化,我公司销售的产品主要以处方药为主,费用大幅增加主要系我公司为适应国家医药相关政策变化,应对由此对销售带来的影响,必须进行销售模式转变,由原来的代理销售模式向自营销售模式转变,代理模式我不承担市场和流通等环节费用,相应产品销售价格较低,销售费用也较低。转为自营模式后,我公司在产品销售价格提升的同时,相应的开展市场推广、商业运营、产品宣传、品牌宣传、团队建设等市场流通活动,由此产生的销售费用大幅增加。

报告期内,公司销售费用与营业收入比例为59.36%,销售费用的支出接近同行业公司可比企业的平均水平(同行业可比公司的平均比例为58.47%),我公司主要以销售处方药为主,由于产品本身特性加之正处于业务模式转型期,其中基层业务的拓展、营销模式的转变、市场推广的加大、宣传力度的加大和管理费用频次的大均需要销售费用支撑,公司将继续深化营销管理,优化渠道渠道,提高营销效率等不断提升公司的竞争力。

根据公开数据信息显示同行业可比上市公司销售费用占比情况如下:

同行业可比公司	2018年销售费用占比	销售费用占营业收入的比例(%)
上市公司A	1,888,338,062.33	49.38%
上市公司B	118,937,841.57	37.80%
上市公司C	3,663,652,889.99	50.83%
上市公司D	24,607,665.85	72.21%
上市公司E	1,215,004,802.73	72.78%
上市公司F	27,909,997.47	67.48%
上市公司G	8,035,787,143.63	58.91%
同行业可比销售费用		2,448,023,919.79
销售费用占营业收入的平均比例		58.47%
报告期销售费用占营业收入总额		1,244,005,197.67
公司销售费用占营业收入占比(%)		59.36%

注1:数据来源于各上市公司2018年年度报告;

注2:此处同行业可比公司选择业务模式、产品类别和治疗领域相近的上市公司作为可比对象;

注3:同行业平均值为七家公司同行业公司的算术平均值。

(2)结合你们公司报告期营业收入较2017年增长37.6%的情况,说明销售费用增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性;

答:
报告期我公司营业收入较2017年增长37.67%,销售费用增幅远高于营业收入增幅的主要原因系我公司销售由代理模式向自营模式转变引起,代理模式我不承担市场和流通环节费用,相应产品销售价格较低,转为自营模式后,我公司在产品销售价格提升的同时,相应的开展市场推广、商业运营、产品宣传、品牌宣传、团队建设等销售活动,由此产生的销售费用大幅增长,在收入和销售费用同时增长的情况下,由于收入和使用对应的基数不同,导致销售费用增幅高于营业收入的增幅。

为了控制由于销售模式转变带来的大幅销售费用,我们根据各产品、医药管理部门相关文件执行回逐步个销售模式转变,营销团队本着维护客户最大利益的原则,分别针对前期、经前谈判、一个市场一个策略,在不同的市场制定不同的价格、费用支持策略,力争可能通过销售模式的转变,减少、压缩原来市场和流通环节费用支出。但是目前看来,实际上原来存在由于代理商及各级分销商带来的市场、流通费用大多必须正常存在,才能保证产品销售价格的正常进行,对于我们公司来说,由代理模式向自营模式转变造成的产品销售价格上升,多数都是适用于原有的市场和流通环节费用支出。

虽然产品销售价格上涨增加了销售收入,额外增加了产品毛利,但是价格上涨部分多都要用于支付市场和流通费用,加上收入和使用对应的基数不同,造成了销售费用增长比率远高于营业收入的增长比率。

(3)说明报告期广告宣传费用的具体内容,包括但不限于宣传产品名称、宣传渠道、宣传的必要性,广告对象及与其是否存在关联关系、宣传费用、价格的合理性;

答:
近年来,国家先后出台了一系列药品管理政策,为了适应政策要求,避免我公司销售受到重大影响,公司必须有相应的促销手段和费用支持,包括广告宣传费用的投入,报告期我公司的广告宣传费包括:广告费、宣传、促销推广费等等费用,主要目的是利用不同宣传渠道对我公司产品进行业务推广、广告宣传等,达到销售推广的目的,通过广告宣传和促销手段促进业务模式的快速转变,不断和流动地开展产品宣传学术推广,媒体推广以达到促进销售的目的。广告费用使用主要用于学术及技术市场推广,主要系通过培训会议,向医生提供临床医药学信息、产品宣传方法等;以及向销售客户说明产品的优势和对应应用,提升客户对品牌的认知及提升客户及品牌认知。

广告对象为广告公司、具有销售团队的销售服务、咨询公司等,经查验,广告宣传费用的主要对象为广告公司不存在关联关系。

a、报告期销售费用发生咨询服务费3.75亿元,同比增长158.81%,说明咨询服务费的具体内容,包括但不限于咨询内容、咨询目的、咨询的必要性、咨询主要对象及与其是否存在关联关系、咨询费用、价格的合理性;

答:
近年来,国家先后出台了一系列药品管理政策,为了适应政策要求,避免我公司销售受到重大影响,公司必须有相应的促销手段和费用支持,包括咨询服务费投入的咨询服务费投入。

报告期我公司咨询服务费3.75亿元,同比增长158.81%,咨询服务费主要用于学术推广、增加产品销量,提升产品的市场占有率,咨询服务费是销售费用中的重要组成部分,咨询服务费的增加原因主要是我公司业务模式向自营模式转变,转变过程中需要更多的市场调研、数据调研、渠道调研、专家咨询、营销策略咨询等以保证业务模式转变过程中决策和营销策略的准确,咨询费用的使用主要是用于信息采集及市场调研,主要包括对政策法规、产品销售情况、客户需求、不良反应信息等的收集;临床用药咨询,主要包括临床使用药物咨询、临床用药培训等,关键决策咨询,主要包括产品推介咨询、产品上市后学术咨询等。

经查验,咨询服务费使用的主要对象为广告公司不存在关联关系。

(5)说明报告期发生市场营销费7330.22万元,其他费用6331.65万元的具体内容。

答:
报告期公司市场营销费7330.22万元,主要内容是产品的全国市场推广、维护费用,其他费用6331.65万元,主要内容是接待费、市场调研销售人员费用、车辆燃油费、市场调研与分析费用、办公场所租赁等无法归入其他类别的各项费用。

四、2018年5月5日,你们公司披露《全资子公司收购安邦医药生物医学研究院有限公司100%股权的公告》,公告显示你们公司全资子公司以1.1亿元的价格购买安邦市源首生物医药有限公司(以下简称“源首生物”)100%股权,其中子公司永康制药拟购买51%股份。2016年,2017年源首生物实现营业收入分别1087.26万元、3011.37万元,实现的净利润分别为3008万元、452.26万元,而2018年营业收入(购买日2018年6月4日)末期,源首生物实现营业收入2,468.32万元,净利润4766.57万元,永康制药2018年处于业绩承诺期,实现净利润4268.32万元,较承诺数多228.31万元,请你们公司:

(1)说明收购源首生物100%股权后,其营业收入与净利润大幅增加的原因及合理性;

答:
2018年年报显示,购买日(2018年6月4日)至期末,源首生物实现营业收入2,431亿元,实现净利润4,766.75万元,该数据系年报填报数据,实际数据应为:购买日(2018年6月4日)至期末,源首生物实现营业收入1,158.70万元,实现净利润372.95万元,我公司已对此进行更正公告。

(2)说明永康制药合并报表中源首生物贡献的利润金额,扣除相关费用后永康药业的净利润是否否在重组时预计的金额,收购永康制药形成的商誉是否存在明显的减值迹象,并分析原因是否与使用上述交易调节永康制药及你们公司报告期利润存在情形;

答:
2018年度,经中准会计师事务所(特殊普通合伙)吉林分所审计,永康制药母公司实现的净利润为4,766.75万元,较控股股东承诺4,040.07万元多228.31万元,业绩承诺完成率105.66%,不存在商誉减值迹象。

永康制药母公司实现的净利润4,268.31万元,为成都永康制药实现的净利润,不包含合并源首生物所带来的利润影响,不存在利用源首生物贡献的利润调节永康报告期利润的情形。

(3)永康制药的审计报告显示,2018年末应收账款余额为6707.8万元,较期初增加了42.78%,主要源于本期合并源首生物所致,请说明上述应收账款增长的原因及合理性,源首生物销售产品的真实性;

答:
报告期永康制药应收账款组成情况如下表:

单位名称	2018年应收账款余额	2017年应收账款余额	增减额
成都康康	5,097	4,676	421
安邦医药	1,611	0	1,611
小计	6,708	4,676	2,032

永康制药的应收账款增长的主要原因系销售收入增长后的自然增长。

(4)你们公司1.1亿元收购源首生物增加子公司合并报表期末商誉共计6009.41万元,请说明收购的合理性,并充分评估在收购初期商誉计提减值达45.1%的情况下回购源首生物进一步增加商誉金额可能产生的商誉减值风险以及对公司的影响。

答:
收购价格的合理性:
2018年5月4日,公司召开第九届董事会2018年第四次临时会议,会议以9票赞成,0票反对、0票弃权的审议通过了《关于全资子公司哈尔滨圣泰生物源首生物医药有限公司100%股权的议案》,公司全资子公司哈尔滨圣泰生物源首生物医药有限公司(以下简称圣泰生物)、成都永康制药有限公司(以下简称永康制药)与成都源首生物投资合伙企业(有限合伙)、薛少平、王庆功共同签署《股权转让协议》,永康制药、圣泰生物合计支付11,542.10万元共同收购上述交易对方持有的安邦市源首生物医药有限公司(以下简称源首生物)100%股权。

A、源首生物的基本情况
本次交易具有真实、期限相关业务资格的评估机构中经国际资产评估(北京)有限责任公司按照必要的程序,采用资产基础法和收益法,对于评估基准日2017年12月31日安邦市源首生物医药有限公司100%股权的全额权益价值进行评估,并出具了中经评报字[2018]第0007号评估报告,具体情况如下:

1、资产基础法
安邦市源首生物医药有限公司在评估基准日2017年12月31日申报的总资产账面价值为3,626.63万元,评估价值7,966.87万元,评估价值较账面价值增值4,604.24万元,增值率为136.92%;总负债账面价值为2,335.56万元,评估价值2,335.56万元,评估价值较账面价值评估增值0.00万元,增值率为0.00%;净资产(股东全部权益)总额账面价值为1,027.06万元,评估价值5,631.30万元,评估价值较账面价值评估增值4,604.24万元,增值率为448.29%,明细详见下表:

被评估单位:源首生物	账面价值	评估价值	增减额	增值率(%)
流动资产				
货币资金	1	3,033.08	3,131.35	98.27
非流动资产	2	329.55	4,835.52	4,505.97
其中:固定资产	3	229.54	614.51	384.97
无形资产	4		421.00	4,210.00
递延所得税资产	5	32.10	32.10	
其他非流动资产	6	67.90	67.90	
资产总计	7	3,362.63	7,966.87	4,604.24
流动负债	8	2,335.56	2,335.56	
负债合计	9	2,335.56	2,335.56	
净资产	10	1,027.06	5,631.30	4,604.24

2、收益法
被评估单位:源首生物

金额单位:人民币万元

项目	A	B	C=B-A	D=C/A*100%
流动资产	1	3,033.08	3,131.35	98.27
非流动资产	2	329.55	4,835.52	4,505.97
其中:固定资产	3	229.54	614.51	384.97
无形资产	4		421.00	4,210.00
递延所得税资产	5	32.10	32.10	
其他非流动资产	6	67.90	67.90	
资产总计	7	3,362.63	7,966.87	4,604.24
流动负债	8	2,335.56	2,335.56	
负债合计	9	2,335.56	2,335.56	
净资产	10	1,027.06	5,631.30	4,604.24

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%

净资产评估增值率448.29%