

关于浙江康恩贝制药股份有限公司 2019 年年度报告 的信息披露监管工作函之专项说明

天健函〔2020〕613 号

上海证券交易所：

由浙江康恩贝制药股份有限公司（以下简称康恩贝公司或公司）转来的《关于浙江康恩贝制药股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函〔2020〕0562 号，以下简称工作函）奉悉。康恩贝公司 2019 年度财务报表业经本所审计，并由本所出具标准无保留意见的年度审计报告（天健审〔2020〕4118 号）和内控报告（天健审〔2020〕4119 号）。我们已对工作函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、年报显示，报告期公司计提贵州拜特商誉减值准备 6.87 亿元，商誉期末账面价值 0.53 亿元。2019 年末减值测试中预测资产组 2020-2026 年的收入增长率为-84.09%至-16.57%，稳定期增长率为 0，毛利率为 80.34%-62.81%，与前期相比降幅较大。请公司：（1）补充披露 2019 年贵州拜特商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程、具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、营运资金增加额、自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性；（2）结合主要省份产品销售、其他重点监控或医保目录调整产品情况等，说明减值测试收入、毛利率等相关指标变化的依据及合理性；（3）结合行业趋势、贵州拜特业务开展情况分析是否存在商誉继续减值的风险；（4）请会计师发表意见。（工作函第一条第 1 点）

（一）补充披露 2019 年贵州拜特商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程、具体指标

选取情况、选取依据及合理性，包括收入、收入增长率、毛利率、费用率、营运资金增加额、自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性

1. 资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果

根据《企业会计准则第8号——资产减值》中规定，资产组是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入；资产组组合，是指由若干个资产组组成的最小资产组组合，包括资产组或者资产组组合，以及按合理方法分摊的总部资产部分。资产组的认定，应当考虑企业管理层对生产经营活动的管理或者监控方式(如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等)和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

根据上述资产组的定义以及康恩贝公司对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，同时考虑商誉形成的历史及对目前资产状况的分析，进而确定与商誉相关的资产组。由于贵州拜特制药有限公司（以下简称贵州拜特）的主营业务明确，资产及经营业务与收购时相比均具有一致性和延续性，故将所购贵州拜特及其下属子公司整体认定为一个资产组组合，同时剔除了其中与经营业务无关的溢余货币资金、内部往来款、部分在建工程、土地使用权和短期借款，以及由于采用税前现金流折现模型进行评估，因此相应预缴和应交的所得税、递延所得税资产（负债）亦不包含在内，然后再将企业合并形成的商誉分摊至相应的资产组进行商誉减值测试。

2. 商誉减值具体步骤和详细计算过程及重点指标的来源及合理性

商誉减值的计算过程如下：

单位：万元	
项 目	金 额
资产组公允价值	23,909.35
商誉账面价值	74,049.15
未确认的归属于少数股东权益的商誉价值	71,145.26
包含整体商誉的资产组账面价值	169,103.76
包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额	34,300.00
归属于公司应确认的商誉减值损失	68,749.92

贵州拜特资产组预计未来现金流量现值（可收回金额）参考利用了坤元资产评估有限公司出具的《浙江康恩贝制药股份有限公司拟对收购贵州拜特制药有限

公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组组合可回收价值评估项目》

（坤元评报〔2020〕171号）。相关情况说明如下：

（1）2019年贵州拜特可回收价值的确定方法

根据企业会计准则的相关规定，资产组组合的可回收价值等于委估资产组组合预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额的孰高者。

由于以前年度商誉减值测试时，对相关资产组组合均采用收益法测算，且经测算，委估资产组组合预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用的净额，因此继续采用以收益法测算的委估资产组组合预计未来现金流量现值作为委估资产组组合的可回收价值。

（2）商誉减值测试选取的关键指标及其合理性

1）贵州拜特商誉减值测试关键指标如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	永续期
营业收入	22,455.21	23,276.37	25,836.65	30,418.79	35,220.80	38,317.05	31,967.74	31,967.74
其中：丹参川芎 嗉注射液收入	18,240.00	14,592.00	12,403.20	11,162.88	10,270.34	9,757.18		
其中：夏天无系 列产品收入	1,816.02	6,021.28	10,529.96	16,140.74	21,662.80	25,122.82	28,427.59	28,427.59
其中：其他产品 收入	2,399.19	2,663.09	2,903.49	3,115.17	3,287.66	3,437.04	3,540.15	3,540.15
收入增长率	-84.09%	3.66%	11.00%	17.74%	15.79%	8.79%	-16.57%	
毛利率	80.34%	74.16%	69.61%	67.39%	66.67%	67.46%	62.81%	62.81%
其中：丹参川芎 嗉注射液毛利率	87.06%	86.37%	84.80%	84.06%	83.35%	83.98%		
其中：夏天无系 列产品毛利率	52.41%	55.04%	57.08%	59.20%	61.32%	63.39%	65.43%	65.43%
其中：其他产品 毛利率	50.33%	50.46%	50.19%	50.11%	49.91%	50.33%	41.76%	41.76%
费用率	58.34%	56.45%	55.25%	54.16%	54.01%	54.67%	58.38%	58.38%
营运资金增加额	-4,670.91	687.61	675.20	676.34	570.96	213.55	195.82	-
资本性支出	753.30	376.35	424.91	444.26	703.24	268.25	443.55	443.55
自由现金流[注]	10,246.57	4,230.50	3,818.33	4,058.79	4,302.89	5,346.44	14,416.44	1,207.94
折现率[注]	13.14%	13.14%	13.14%	13.14%	13.14%	13.14%	13.14%	13.14%

注：上述自由现金流和折现率均为所得税前数据。

2) 具体指标的选取依据及合理性说明

① 营业收入及增长率

贵州拜特预测期的营业收入及增长率均为通过对产品市场前景分析、产品与竞品的优劣势比较、产品的后续经营要素分析、产品售价分析、产品产能情况分析后，同时考虑到医药行业发展形势、市场竞争情况、国内政策导向、经济环境影响等因素，并结合产品所处的生命周期后预测判断得到。

对于丹参川芎嗪注射液，随着《重点监控目录》推进实施，以及国家医保部门有关未列入全国医保目录品种，自 2020 年起三年内逐步调整退出省级地方医保支付目录（原则上分年按 40%、40%、20%比例调整退出）的相关文件，可以预见，丹参川芎嗪注射液在公立医疗机构的销售量将会逐年快速减少，产品将于 2020 年快速进入衰退期，销量将会大幅度下滑；2021 年以后，随着更多省份退出省级地方医保目录，销售数量将进一步下降，当利润率低至一定水平后（预计于 2025 年左右）公司将停止经营该品种，即预计 2026 年以后丹参川芎嗪注射液的销售收入为零。

对于夏天无系列代理销售业务，系由康恩贝公司子公司江西天施康中药股份有限公司（以下简称江西天施康）于 2019 年 9 月开始授权给贵州拜特销售代理，主要看中了贵州拜特的丹参川芎嗪注射液销售团队的市场营销能力，夏天无系列产品预测期仍然考虑在江西天施康生产，因此贵州拜特系代理销售方，无需进行相应的固定资产投资。对于原先已占据的市场份额，本次在对夏天无产品收入测算中扣除江西天施康原已开拓渠道对应的销量，因此计入本次商誉减值测试的产品销量系增量部分。2020 年按照合同约定以及疫情的影响综合考虑产品销量，之后依托于贵州拜特强大的全国营销网络，预计产品销量将会大幅度增长，至 2026 年达到基本稳定。

对于其他产品，则主要基于历史年度的产品经营情况结合企业经营规划考虑。

② 毛利率和费用率水平

由于贵州拜特的主要产品丹参川芎嗪注射液被列入重点监控目录和受医保目录调整等政策的影响，收入出现大幅的下滑，与以前年度相比，经营状况有了较大的变化。贵州拜特 2017-2019 年毛利率分别为 92.29%、94.79%和 94.32%，

毛利率较为稳定，费用率分别为 51.61%、68.49%和 70.44%。商誉价值测试时选取的预测期毛利率、费用率系在参考近年已实现财务数据的基础上结合企业目前的实际经营状况的基础上进行。对于丹参川芎嗪注射液产品，由于未来年度该产品将逐步退出省级地方医保目录，由此使得开票价格下降，同时由于销量大幅下滑将导致生产固定分摊成本的增加，因此上述双重因素影响导致丹参川芎嗪注射液产品的毛利率下降幅度将较为明显。对于夏天无系列产品，由于系销售代理服务业务，因此主要按照代理协议约定的产品采购价格、服务费用结算内容确定相应的营业成本，该业务的毛利率水平显著低于丹参川芎嗪注射液产品。同样由于丹参川芎嗪注射液产品的销量下滑，使得市场推广费用投入也将大幅下降，导致费用率水平亦明显下降。上述变动趋势与贵州拜特实际经营状况的变化相符合，具有合理性。

③ 营运资金增加额

营运资金增加额系分析了近年贵州拜特营运资金的实际已实现财务数据，根据其与销售收入和成本的比例关系，结合贵州拜特的实际经营状况而确定。由于丹参川芎嗪注射液产品的销量大幅下降，相应的营运资金占用规模减少，因此 2020 年营运资金有较大金额的收回情况。营运资金增加额的变动趋势与贵州拜特实际经营状况的变化相符合，具有合理性。

④资本性支出

资本性支出主要为新增资产投资（增量资产）以及现有的资产（存量资产）的更新，主要基于公司资产现状结合公司的投资、更新计划综合确定。由于贵州拜特的设备（主要系公用配套及检测设备等）长期高负荷使用，且因其产品偏酸性易腐蚀设备设施，导致设备设施存在不同程度老化情况，因而现有设备的更新投资有所增加。预测期资本性支出与贵州拜特的资产现状及使用计划相符合，具有合理性。

⑤自由现金流

采用税前现金流，计算公式如下：

税前现金流=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资金增加额

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用（不含利息支出）-资产减值损失+资产处置收益

⑥折现率

A. 折现率计算模型

a. 本次列入商誉减值测试范围的资产组组合实质与贵州拜特的营运资产组合重合，其未来现金流的风险程度与贵州拜特的经营风险基本相当，因此本次采用的折现率以贵州拜特的加权平均资本成本(WACC)为基础经调整后确定。

b. 贵州拜特的加权平均资本成本(WACC)计算公式如下

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

式中：WACC——加权平均资本成本；

K_e ——权益资本成本；

K_d ——债务资本成本；

T——所得税率；

D/E——企业资本结构。

权益资本成本按国际通常使用的CAPM模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$$

式中： K_e ——权益资本成本

R_f ——无风险报酬率

Beta——权益的系统风险系数

ERP——市场风险溢价

R_c ——企业特定风险调整系数

B. WACC模型中有关参数的计算过程

a. 无风险报酬率的确定

取10年期以上国债到期年收益率的平均数3.43%为无风险利率。

b. 资本结构的确定

通过“同花顺 iFind 金融数据终端”查询，从沪、深两市的医药制造业上市公司中，选取了细分行业与贵州拜特相近的 131 家公司至评估基准日资本结构，计算各家公司的资本结构(D/E)后平均得到公司目标资本结构的取值。其中：D为各上市公司取数时点自身的长、短期付息债务的合计数，E为上市公司取数时点的股价和股本的乘积(其中对于股本中的限售流通股考虑了一定的流通性折

扣；同时，由于测算工作进行时部分上市公司的最新年报数据尚未披露，资本结构参考的财务数据及股本、股价的取数时点均为 2019 年 3 季度）。

经上述计算，可比上市公司的平均资本结构（D/E）为 13.71%，经换算后 E/(D+E) 取 87.94%，D/(D+E) 取 12.06%。

c. 权益的系统风险系数 Beta 的确定

通过“同花顺 iFinD 金融数据终端”查询并直接导出与公司类似的可比上市公司（与上述资本结构确定所选取的样本一致）近 36 个月含财务杠杆的 Beta 系数（即 β_l ）后，通过公式 $\beta_u = \beta_l \div [1 + (1 - T) \times D \div E]$ （公式中，T 为可比上市公司当年的税率， β_l 为含财务杠杆的 Beta 系数， β_u 为剔除财务杠杆因素的 Beta 系数，D÷E 为上述资本结构中计算的各可比公司自身资本结构）对各项 Beta 调整为剔除财务杠杆因素后的 Beta 系数进行平均，然后按计算得到的平均数通过公式 $\beta'_l = \beta_u \times [1 + (1 - T) \times D \div E]$ （此处公式中，T 为贵州拜特预测期各年的所得税税率，D÷E 为上述资本结构中计算的可比公司平均资本结构），计算被评估企业带目标财务杠杆系数的 Beta 系数。

d. 计算市场的风险溢价

估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，评估专业人员选用沪深 300 指数为 A 股市场投资收益的指标，借助“同花顺 iFinD 金融数据终端”选择每年末成分股的各年末交易收盘价作为基础数据进行测算（指数的时间区间选择为 2010 年到 2019 年）。

经计算得到各年的算术平均及几何平均收益率后再与各年无风险收益率比较，得到股票市场各年的 ERP。

由于几何平均收益率能更好地反映股市收益率的长期趋势，故采用几何平均收益率而估算的 ERP 的算术平均值作为目前国内股市的风险溢价，即市场风险溢价为 6.04%。

e. 企业特定风险调整系数 Rc 的确定

在分析公司的规模、盈利能力、管理、技术等方面风险及对策的基础上综合确定公司的特定风险。

经综合分析，企业特定风险调整系数 Rc 取为 2%。

f. 加权平均成本的计算

a) 权益资本成本 K_e 的计算

$$K_e = R_f + \text{Beta} \times \text{ERP} + R_c$$

b) 债务资本成本 K_d 计算

债务资本成本 K_d 采用一年期 LPR 利率 4.15%。

c) 加权资本成本计算

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

其中，所得税税率 T 按照实际所得税税率来测算，具体每年加权资本成本如

下表：

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
实际所得税税负	15.98%	16.52%	17.67%	19.27%	20.57%	20.93%	24.39%	24.39%
1、股权折现率：	11.40%	11.39%	11.38%	11.37%	11.36%	11.36%	11.33%	11.33%
无风险报酬率	3.43%	3.43%	3.43%	3.43%	3.43%	3.43%	3.43%	3.43%
市场收益率	6.04%	6.04%	6.04%	6.04%	6.04%	6.04%	6.04%	6.04%
β 系数	0.9877	0.9871	0.9857	0.9837	0.9822	0.9817	0.9775	0.9775
其中：资本结构	13.71%	13.71%	13.71%	13.71%	13.71%	13.71%	13.71%	13.71%
其中：无杠杆 beta	0.8857	0.8857	0.8857	0.8857	0.8857	0.8857	0.8857	0.8857
企业特定风险	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
2、加权平均资本结构	10.45%	10.43%	10.42%	10.40%	10.39%	10.39%	10.34%	10.34%

上述权益资本成本计算结果为税后口径，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》中的相关规定，为与本次现金流预测的口径保持一致，需要将权益资本成本计算结果调整为税前口径。

根据国际会计准则 ISA36--BCZ85 指导意见，无论税前、税后现金流及相应折现率，均应该得到相同计算结果。本次评估根据该原则将上述权益资本成本计算结果调整为税前折现率口径。

经计算，税前折现率为 13.14%。

折现率计算所选取的主要参数是基于相关基数和市场情况计算确定，取数具有合理性。

(二) 结合主要省份产品销售、其他重点监控或医保目录调整产品情况等，说明减值测试收入、毛利率等相关指标变化的依据及合理性

1. 主要省份产品销售及与上年同期对比情况

2019 年下半年受《重点监控目录》及政府医保目录调整等政策的影响，贵州拜特丹参川芎嗪注射液市场销售从 2019 年三季度起开始出现明显下降，主要省份四季度的销售数据与上期比较情况如下：

单位：万支、万元

区 域	2019 年 4 季度		2018 年 4 季度		数量变动率	收入变动率
	数量合计	收入合计	数量合计	收入合计		
辽宁	183.80	2,004.51	175.40	2,996.87	4.79%	-33.11%
江苏	145.70	2,549.91	110.14	1,883.15	32.29%	35.41%
湖北	-54.90	-1,155.64	165.00	3,146.56	-133.27%	-136.73%
湖南	-20.90	-783.64	119.30	2,429.21	-117.52%	-132.26%
河北	29.45	308.60	104.00	2,225.88	-71.68%	-86.14%
河南	34.90	571.96	75.80	1,557.31	-53.96%	-63.27%
吉林	9.10	321.08	165.20	3,179.28	-94.49%	-89.90%
黑龙江	144.40	2,201.70	182.70	4,048.42	-20.96%	-45.62%
浙江	42.00	760.66	98.70	1,849.57	-57.45%	-58.87%
陕西	16.10	494.65	179.99	3,300.60	-91.05%	-85.01%
四川	20.60	420.87	178.60	2,790.59	-88.47%	-84.92%
山东	21.00	523.54	90.40	1,653.88	-76.77%	-68.34%
重庆	28.60	569.30	30.40	622.91	-5.92%	-8.61%
安徽	9.10	90.99	8.40	117.44	8.33%	-22.52%
甘肃	-8.10	-216.97	34.20	902.36	-123.68%	-124.04%
内蒙	15.40	115.98	28.70	617.48	-46.34%	-81.22%
青海	0.40	11.98	0.80	23.73	-50.00%	-49.50%
合计	616.65	8,789.50	1,747.72	33,345.25	-64.72%	-73.64%

由上表可以见到，2019 年四季度丹参川芎嗪注射液各主要省份的销售量和销售收入较 2018 年四季度均出现了较大幅度的下降，主要省份的销售数量同比下降 64.72%，销售收入同比下降约 73.64%。

2. 其他重点监控或医保目录调整产品情况

经查询上市公司的公开披露信息，相关产品主要受《重点监控目录》政策影响的可比公司主营业务收入变动情况如下：

股票代码	公司名称	2019 年下半年 主营业务收入 同比变动率	列入重点监控目录产品的销量（或收入） 变动情况	列入监控目录的药品
002898.SZ	赛隆药业	-41.46%	神经节苷脂钠注射液、60mg 注射用脑蛋白粉针和 30mg 注射用脑蛋白粉针 2019 年销售收入同比分别下降 40.97%、56.07%和 74.95%。	神经节苷脂钠、脑蛋白、水解物
300204.SZ	舒泰神	-12.42%	注射用鼠神经生长因子销售量由 2018 年的 310 万瓶下降到 2019 年的 199 万瓶，同比减少 35.78%；	注射用鼠神经生长因子
300485.SZ	赛升药业	-23.28%	未披露	神经节苷脂钠、前列地尔
002038.SZ	双鹭药业	-17.47%	未披露	复合辅酶、胸腺五肽
002900.SZ	哈三联	-17.11%	未披露	奥拉西坦、前列地尔、胸腺五肽、骨肽、脑蛋白水解物、长春西汀
002437.SZ	普衡药业	-21.21%	注射用脑蛋白水解物销售量由 2018 年的 1,887.13 万支下降至 2019 年的 618.48 万支，同比下降 67.23%；注射用长春西汀销售量由 2018 年的 308.40 万支下降至 2019 年的 184.86 万支，同比下降 40.06%；注射用磷酸肌酸钠（莱博通）的销售量由 2018 年的 929.95 万克下降到 2019 年的 714.50 万克，同比下降 23.17%，注射用磷酸肌酸钠（唯嘉能）的销售量由 2018 年的 735.84 万克下降到 2019 年的 335.50 万克，同比下降 54.41%。	注射用长春西汀、注射用脑蛋白水解物、注射用磷酸肌酸钠
0460.HK	四环药业	-25.28%	脑苷肌肽、曲克芦丁脑蛋白水解物注射液、丹参川芎嗪注射液、马来酸桂哌齐特注射液、神经节苷脂、前列地尔脂乳注射液 2019 年的销售收入分别同比下降 2.56%、17.77%、18.81%、31.70%、5.93%和 33.39%。	脑苷肌肽、曲克芦丁脑蛋白水解物注射液、丹参川芎嗪注射液、马来酸桂哌齐特注射液、神经节苷脂钠、前列地尔脂乳注射液

可比公司的营业利润变动情况如下：

股票代码	公司名称	2019 年营业利润同 比变动率 (剔除资产减值损 失影响)	备注
------	------	---	----

002898. SZ	赛隆药业	-56.25%	2019 年, 列入监控目录的产品占公司医药行业收入的 23.23%。
300204. SZ	舒泰神	-86.12%	2019 年, 列入监控目录的产品收入占公司营业收入的比例为 51.81%。
300485. SZ	赛升药业	-47.85%	2019 年, 单唾液酸四己糖神经节苷脂钠注射液 (GM1) 收入占比 17.85%; 前列地尔注射液未披露。
002038. SZ	双鹭药业	-18.62%	
002900. SZ	哈三联	-12.59%	
002437. SZ	誉衡药业	-69.56%	
0460. HK	四环药业	-25.16%	2019 年, 列入监控目录的产品收入占营业收入的比例为 70.02%。

由上表可见, 列入重点监控目录的产品销量 (或销售收入) 2019 年度较 2018 年度均出现了较大幅度的下降, 涉及的上市公司的营业利润亦不同程度受到该因素的影响出现了下降。上述可比公司中, 四环药业和誉衡药业对相应资产组涉及的商誉均于 2019 年度计提了减值, 其中四环药业对于其于 2017 年收购吉林四长制药有限公司 (其主要产品亦为丹参川芎嗪注射液) 产生的 1.3526 亿元商誉在 2019 年度全额计提了减值 (以前年度未计提); 誉衡药业涉及两个资产组, 2019 年度计提的减值金额占各资产组商誉原值的比例分别为 62.64% 和 95.97%。

3. 本次减值测试收入、毛利率等相关指标变化的依据及合理性

本次减值测试时, 对于贵州拜特的丹参川芎嗪注射液产品的收入系基于省级地方医保目录退出计划、结合公司产品在等级公立医院、基层公立医院和民营医院的占比情况, 并且参考了产品 2019 年第四季度的销售情况后确定, 经与同行业其他产品的变动情况对比后, 认为其变化情况符合政策变化的预期, 具有合理性。

毛利率的变化主要由两方面因素造成:

(1) 由于丹参川芎嗪注射液产品逐步退出医保, 两票制销售的产品占比将逐步减少, 由此带来产品销售平均单价的降低;

(2) 由于丹参川芎嗪注射液产品的预期销量大幅下滑, 因此固定成本分摊金

额变大，导致产品单位生产成本增加。

上述两个因素叠加影响使得产品毛利率出现了一定程度的下降，公司认为其变化情况具有合理性。

（三）结合行业趋势、贵州拜特业务开展情况分析是否存在商誉继续减值的风险

2019 年，医药行业深化改革的系列政策措施加快出台实施，药品集中带量采购在取得试点经验基础上逐步在全国推广，仿制药一致性评价与产品招投标市场准入挂钩政策进一步细化落地，国家和地方卫健委发布医疗机构重点监控合理用药药品目录，国家医保目录调整，医保支付方式改革并与重点监控药品目录等其他政策联动，这些都对医药行业和市场产生重大而深远的影响。同时，药品谈判目录及新的药品管理法等多项重大政策相继出台，进一步深化医疗制度，推进中国医药行业进入新的发展阶段。

近几年来由于受国家医药改革、医保控费、医保限制用药等政策落地实施并趋紧，丹参川芎嗪注射液市场销售压力加大。尤其是 2019 年下半年受重点监控目录和国家医保目录调整等政策的影响，丹参川芎嗪注射液销量加速下滑，使贵州拜特 2019 年四季度和下半年净利润同比显著下降。针对上述政策因素带来的市场变化和不利影响，康恩贝公司和贵州拜特已经并正在采取系列措施，努力帮助支持贵州拜特克服困难，尽力减少和消化丹参川芎嗪注射液销售急剧下降对贵州拜特和康恩贝公司经营业绩的冲击：

1. 努力控制风险、降低成本、挖潜增效

为控制和减少市场销售风险，避免产成品库存过大，降低企业运营成本，贵州拜特结合生产线检查维护和工艺设备技改等工作需要于 2019 年 12 月份暂停丹参川芎嗪注射液生产。贵州拜特还及时调整策略，继续积极努力挖掘和做好该品种对医疗机构自费市场的开发拓展，及时调整优化组织管理体系，加大对生产成本和各项费用的管理，加强对其现有的痔疾洗液、感冒止咳糖浆、哮喘胶囊、复方天麻胶囊等其他产品的梳理优化、市场开发和生产销售工作。

2. 发挥营销资源优势，加快引进嫁接新产品

基于贵州拜特已建立的较为成熟的、覆盖全国主要市场的营销网络体系，康恩贝公司已在体系内下属子公司中筛选出夏天无系列产品委托贵州拜特医药销

售有限公司经销，并拟进一步将体系内合适的其他潜力品种委托或转让给贵州拜特生产、销售，丰富贵州拜特产品线；康恩贝公司也在大力协助贵州拜特积极寻求和商洽从外部单位引进符合其特点和需要的药品品种进行生产、销售，充分利用和发挥其产能和营销网络及团队的价值。

3. 努力寻求政府支持，稳定企业经营

康恩贝公司以及贵州拜特将努力寻求有关政府部门和各方的理解、支持和帮扶，为企业稳定经营和培育新增长点作出不懈努力。

尽管康恩贝公司及贵州拜特积极努力应对，但随着《重点监控目录》推进实施，以及国家医保部门有关未列入全国医保目录品种自 2020 年起三年内逐步调整退出省级地方医保支付目录（原则上分年按 40%、40%、20%比例调整退出），并且列入《重点监控目录》药品优先调整退出的政策要求开始在各地陆续贯彻落实，预计丹参川芎嗪注射液的市场需求将进一步快速减少。康恩贝公司经营管理层判断丹参川芎嗪注射液受国家政策调整影响，市场销售预计将呈进一步下降趋势且未来市场存在较大不确定性。

根据企业会计准则的相关规定，对因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年均需结合与其相关的资产组进行减值测试。2020 年度康恩贝公司将结合丹参川芎嗪注射液在各省医保支付目录的退出情况、自费市场的开拓情况，嫁接进入的夏天无系列产品以及其他产品的销售、生产等情况对收购贵州拜特股权形成的商誉及无形资产继续进行减值测试，未来年度贵州拜特商誉存在继续减值的风险。

（四）会计师意见

针对上述事项，我们主要实施了如下程序：

1. 对关键资产组贵州拜特的资产组价值估值利用外部评估机构的工作，审阅评估机构选择的估值方法和采用的主要假设，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计产量、预计销售价格、增长率、预计毛利率以及相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；
2. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
3. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；
4. 核对贵州拜特收入明细，查询可比上市公司的公开披露信息，了解其他

重点监控或医保目录调整产品情况，复核贵州拜特商誉减值测试关键指标的合理性；

5. 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为，贵州拜特商誉减值测试方法及相关指标具有合理性，符合公司实际经营情况，康恩贝公司积极采用多种手段拓展贵州拜特业务，未来年度贵州拜特商誉存在继续减值的风险。

二、年报显示，公司以前年度未对贵州拜特计提商誉减值准备。2016 年贵州拜特实现营业收入 6.4 亿元，净利润 3.88 亿元，同比分别下滑 6.7%和 7%，丹参川芎嗪注射液销售量当年下滑 5.9%。2017 年贵州拜特营业收入因逐步执行“两票制”下的价格政策大幅增加，剔除该因素可比口径营业收入 5.5 亿元，同比下降 10.99%，净利润 3.45 亿元，同比下滑 11.08%，丹参川芎嗪注射液销售量当年下滑 10.42%，同时库存量增加 258.47%。2018 年贵州拜特开发扩大基层、民营医院等市场，销售企稳回升。请公司：（1）区分公立医疗机构、基层及民营医院等市场，列示 2016 年以来丹参川芎嗪注射液在主要省份的销售数据，并结合产品进出医保或省级辅助用药目录、医保控费、用药限制等情况，说明 2016-2018 年贵州拜特销售波动的原因；（2）补充披露 2016 年及 2017 年贵州拜特商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程；（3）就收购贵州拜特时收益法评估中对相关指标的预测进行对比，并结合对比情况说明差异原因；（4）结合上述问题分析前期未计提商誉减值准备的合理性，是否符合企业会计准则；（5）请会计师发表意见。（工作函第一条第 2 点）

（一）区分公立医疗机构、基层及民营医院等市场，列示 2016 年以来丹参川芎嗪注射液在主要省份的销售数据，并结合产品进出医保或省级辅助用药目录、医保控费、用药限制等情况，说明 2016-2018 年贵州拜特销售波动的原因

2015 年-2019 年贵州拜特收入、主要产品丹参川芎嗪注射液销售收入和销售数量情况如下：

单位：万元、万支

项 目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
营业收入	68,607.24	64,045.61	104,990.11	178,347.97	141,123.20

其中：丹参川芎嗪注射液销售收入	66,514.27	62,463.38	103,512.66	176,019.92	138,684.58
丹参川芎嗪注射液销售数量	9,574.31	9,009.55	8,070.63	9,200.76	7,301.73

由于持续受到国家医药改革、医保控费、用药限制等政策影响，2016 年贵州拜特实现营业收入 6.40 亿元，同比下降 6.65%，其中丹参川芎嗪注射液实现营业收入 6.25 亿，同比下降 6.09%，实现销售量 9,009.55 万支，同比下降 5.90%。2017 年，贵州拜特实现营业收入 10.50 亿元，其中由于逐步执行“两票制”下的价格政策带来的销售收入增加额为 4.79 亿元，剔除该因素可比口径销售收入 5.71 亿元，同比下降 10.86%，其中丹参川芎嗪注射液实现营业收入 10.35 亿元，剔除“两票制”下的价格政策带来的销售收入增加额 4.79 亿元后，可比口径实现销售收入 5.56 亿元，同比下降 10.97%，实现销售量 8,070.63 万支，同比下降 10.42%。

2018 年，贵州拜特通过持续不懈开发扩大基层、民营医院等市场，挖掘市场潜力，扭转了近两年来丹参川芎嗪注射液销量的下降态势并呈现企稳回升。2018 年丹参川芎嗪注射液实现销售收入 17.60 亿元，剔除“两票制”下的价格政策带来的销售收入增加额 10.90 亿元后，可比口径实现销售收入 6.7 亿元，同比增长 20.5%，实现销售量 9,200.76 万支，同比增长 14%。2019 年，贵州拜特营业收入较 2018 年同比下降 20.87%，主要系自 7 月 1 日起受有关重点监控合理用药药品目录出台和国家医保目录调整等政策影响，丹参川芎嗪注射液 2019 年销售数量和销售收入大幅下降，同比分别下降 20.64%、21.21%。

1. 2015 年-2019 年丹参川芎嗪注射液在公立医疗机构、基层及民营医院市场的销售数量分布情况如下：

单位：万支

项 目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
公立医疗机构	7,098	7,035	6,422	6,013	5,182
基层及民营医院等医疗机构	702	1,145	2,028	3,238	3,752

从公立医疗机构以及民营、基层等其他医疗机构市场销售数量情况来看，2015 年至 2019 年间，丹参川芎嗪注射液在公立医疗机构销售数量呈逐年下降趋势，在基层及民营医院等医疗机构的市场销售数量逐年上升。丹参川芎嗪注射液在公立医疗机构销售明显下降主要是由于近几年来受国家医药改革、医保控费、

医保限制用药等政策落地实施并收紧，丹参川芎嗪注射液在公立医疗机构市场销售压力逐年加大所致。基层及民营医院等医疗机构销售明显增长是为适应政策和市场变化，贵州拜特于 2017 年 3 月成立了贵州拜特医药销售有限公司，自 2017 年下半年起贵州拜特医药销售有限公司加强对营销网络体系的建设与资源整合，加大学术推广，积极开拓基层、民营医院等增量市场，充分发挥其营销网络体系价值所致。2019 年下半年起受有关重点监控合理用药药品目录出台和国家医保目录调整等政策影响，导致丹参川芎嗪注射液 2019 年度在公立医疗机构的销售数量下降约 14%。

2. 2015 年-2019 年丹参川芎嗪注射液在全国主要省份的销售情况如下：

单位：万支

区 域	2015 年	2016 年		2017 年		2018 年		2019 年	
	销售量	销售量	同比增减率	销售量	同比增减率	销售量	同比增减率	销售量	同比增减率
辽宁	740.00	630.00	-14.86%	694.18	10.19%	801.03	15.39%	723.28	-9.71%
江苏	800.50	753.50	-5.87%	713.10	-5.36%	683.44	-4.16%	756.50	10.69%
湖北	655.50	534.50	-18.46%	392.40	-26.59%	682.21	73.85%	413.10	-39.45%
湖南	374.00	429.95	14.96%	573.00	33.27%	644.90	12.55%	454.70	-29.49%
河北	384.10	503.00	30.96%	579.50	15.21%	630.11	8.73%	399.15	-36.65%
河南	780.10	507.00	-35.01%	480.00	-5.33%	593.30	23.60%	327.70	-44.77%
吉林	470.00	520.00	10.64%	548.40	5.46%	571.30	4.18%	372.78	-34.75%
黑龙江	420.00	526.50	25.36%	628.70	19.41%	570.00	-9.34%	614.80	7.86%
浙江	490.90	606.58	23.56%	667.61	10.06%	548.30	-17.87%	333.40	-39.19%
陕西	650.11	500.02	-23.09%	422.30	-15.54%	520.24	23.19%	411.90	-20.82%
四川	604.00	552.60	-8.51%	496.00	-10.24%	503.00	1.41%	312.17	-37.94%
山东	890.00	830.00	-6.74%	222.80	-73.16%	437.55	96.39%	274.10	-37.36%
重庆	224.90	252.00	12.05%	107.20	-57.46%	179.10	67.07%	180.00	0.50%
安徽	170.00	180.30	6.06%	119.20	-33.89%	77.60	-34.90%	60.70	-21.78%
甘肃	31.00	31.60	1.94%	18.50	-41.46%	113.99	516.18%	132.40	16.15%
内蒙古	210.50	137.70	-34.58%	40.20	-70.81%	92.50	130.10%	70.70	-23.57%
青海	35.20	40.00	13.64%	26.20	-34.50%	10.10	-61.45%	4.60	-54.46%
主要省份销售量小计	7,930.81	7,535.25	-4.99%	6,729.28	-10.70%	7,658.65	13.81%	5,841.98	-23.72%

全国销售量 总计	9,574.31	9,009.55	-5.90%	8,070.63	-10.42%	9,200.76	14.00%	7,301.73	-20.64%
主要省份销 售量占比	82.83%	83.64%		83.38%		83.24%		80.01%	

上述全国主要省份 2016-2019 年销售波动主要原因如下：

（1）省级重点监控药品目录或限制性用药目录进出情况

2015 年，国家卫计委、发改委、财政部、人社部、中医药管理局等五部委联合印发了《关于控制公立医院医疗费用不合理增长的若干意见的通知》（国卫体改发〔2015〕89 号），要求各地建立公立医院医疗费用监测体系，建立对辅助用药、医院超常使用的药品和高值医用耗材等的跟踪监控制度，明确需要重点监控的药品品规数，建立健全以基本药物为重点的临床用药综合评价体系；同时建立以按病种付费为主，按人头、按服务单元等复合型付费方式等。2016 年 6 月，国家卫生计生委办公厅、国家中医药管理局办公室又发布了《关于尽快确定医疗费用增长幅度的通知》（国卫办体改函〔2016〕645 号），要求到 2017 年底，全国医疗费用增长幅度降到 10%以下，并对《关于控制公立医院医疗费用不合理增长的若干意见的通知》中的若干意见进行了进一步细化。随后，各地陆续出台了关于重点监控药品目录的相关通知或文件，丹参川芎嗪注射液陆续被动态调整列入个别省份、个别城市重点监控药品目录或限制性用药目录。

2018 年底，国家卫健委发布了《关于做好辅助用药临床应用管理有关工作的通知》，明确全国辅助用药目录后 10 个工作日内，公布省级辅助用药目录，定期对全国辅助用药目录进行调整，调整时间间隔原则上不短于 1 年。随后，在 2019 年 1 月 30 日，国务院办公厅印发《关于加强三级公立医院绩效考核工作的意见》，其中将“辅助用药收入占比”列为“三级公立医院绩效考核指标”之一。2019 年 7 月 1 日，国家卫健委医政医管局正式发布《第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）》，将神经节苷脂、脑苷肌肽等 20 个产品列入重点监控合理用药目录，要求医疗机构加强目录内药品临床应用管理，公司丹参川芎嗪注射液被列入其内。2016 年至 2019 年丹参川芎嗪注射液被列入省级重点药品监控目录或限制性用药的情况如下：

年 份	被列入重点监控/限制性用药的省份及城市
2016 年	江苏（苏州）、四川、内蒙古、河南（信阳）
2017 年	青海、河南（郑州、濮阳）、山西（长治）、安徽、浙江（宁波等 4 个城市）、新疆

2018 年	河南、湖南（沅江、郴州）、安徽
2019 年上半年	广西、河南、湖北、新疆、山东
2019 年下半年	国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）

（2）医保控费情况

为有效控制医疗费用不合理增长，提高医保基金使用率，国家自 2012 年陆续出台了相关政策要求进行医保控费。2015 年国务院办公厅印发《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》提出，要按照总量控制、结构调整的办法，改变公立医院收入结构，降低药品和卫生材料收入的比重，其中要求在 2017 年将试点城市公立医院药占比（不含中药饮片）总体降到 30%左右。2017 年 6 月国务院办公厅关于《进一步深化基本医疗保险支付方式改革的指导意见》中提出 2017 年起，进一步加强医保基金预算管理，全面推行以按病种付费为主的多元复合式医保支付方式。各地要选择一定数量的病种实施按病种付费，国家选择部分地区开展按疾病诊断相关分组（DRGs）付费试点，鼓励各地完善按人头、按床、按日等多种付费方式。由于受医保控费等政策影响，丹参川芎嗪注射液在医疗机构的使用量受到限制，导致销售量出现下降。

（3）省级医保目录进出情况

2015 年贵州拜特丹参川芎嗪注射液已进入 25 个省级医保目录，2016 年继续保持稳定。2017 年丹参川芎嗪注射液新增进入甘肃省、内蒙古自治区医保目录，促使甘肃省和内蒙古自治区 2018 年销量较 2017 年同比分别增长 516.18%、130.10%；2017 年新退出青海省医保目录，导致 2017 年青海省的销量同比下降 34.5%，2018 年该目录政策持续深化，使得 2018 年青海省销量继续同比下降 61.45%。2018 年丹参川芎嗪注射液新增进入湖南省医保目录，促使湖南省 2018 年销量较 2017 年同比增长 12.55%；2018 年新退出安徽省医保目录，导致安徽省 2018 年销量较 2017 年同比下降 34.90%。2019 年度丹参川芎嗪注射液已进入省级医保目录情况较 2018 年度未有变化。截至 2020 年 3 月 31 日，丹参川芎嗪注射液已退出湖北、湖南、河北、河南、广西、广东、甘肃等 13 个省省级医保目录，以上已退出省份 2018 年、2019 年丹参川芎嗪注射液销售数量占全国销售数量的比重分别为 41%、37%。

受上述相关政策影响，丹参川芎嗪注射液 2016 年、2017 年销售量均出现下降。自 2017 年下半年起贵州拜特医药销售有限公司持续加强对营销网络体系的

建设与资源整合，加大学术推广，积极开拓基层、民营医院等增量市场，使得2018年丹参川芎嗪注射液的销售量呈现企稳回升。2019年下半年起受有关重点监控合理用药药品目录出台和国家医保目录调整等政策影响，导致丹参川芎嗪注射液销售量大幅下降。

(二) 补充披露 2016 年及 2017 年贵州拜特商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程

1. 2016 年、2017 年资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果

公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，以及对商誉形成的历史及目前资产状况的分析，确定与商誉相关的资产组。由于贵州拜特的主营业务明确，资产及经营业务与收购时相比均具有一致性和延续性，故将所购贵州拜特及其下属子公司整体认定为一个资产组，再将企业合并形成的商誉分摊至相应的资产组进行商誉减值测试。

2. 商誉减值测试具体步骤和详细计算过程

2016 年及 2017 年贵州拜特的商誉减值测试的计算过程如下：

单位：万元

项 目	2016 年	2017 年
资产组公允价值	71,270.74	51,467.59
商誉账面价值	74,049.15	74,049.15
未确认的归属于少数股东权益的商誉价值	71,145.26	71,145.26
包含整体商誉的资产组账面价值	216,465.15	196,662.00
包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额[注]	292,100.00	263,500.00
归属于公司应确认的商誉减值损失	可回收金额大于包含商誉的资产组账面价值，不存在减值	可回收金额大于包含商誉的资产组账面价值，不存在减值

注：2016 年和 2017 年贵州拜特的可回收金额相比差异 28,600.00 万元，经分析，差异的原因系两年的净资产金额发生了较大的变动（贵州拜特 2016 年和 2017 年归属于母公司的所有者权益分别为 62,160.28 万元和 43,116.34 万元，差异金额为 19,043.94 万元），主要系 2017 年度对之前产生的收益进行了利润分配，减少了贵州拜特的净资产所致。

资产组的可回收金额系采用收益法计算的预计贵州拜特未来股权现金流量

现值计算确定，其中 2017 年度资产组可收回金额参考利用了坤元资产评估有限公司出具的《浙江康恩贝制药股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的贵州拜特股东全部权益价值分析项目价值分析报告》（坤元评咨（2018）31 号）。2016 年和 2017 年未来股权现金流量现值计算涉及的主要指标如下：

2016 年度

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	141,410.00	232,375.00	240,520.00	245,950.00	251,380.00	256,810.00	256,810.00	256,810.00	256,810.00
收入增长率	120.80%	64.33%	3.51%	2.26%	2.21%	2.16%	0.00%	0.00%	0.00%
毛利率	92.92%	95.46%	95.42%	95.39%	95.37%	95.39%	95.42%	95.49%	95.47%
费用率	63.50%	75.93%	75.91%	75.90%	75.88%	75.82%	75.82%	75.82%	75.82%
营运资金增加额	-316.78	-2,612.92	38.39	17.24	7.36	28.42	-25.53	-75.13	25.76
自由现金流	35,149.13	39,344.41	37,752.85	38,460.31	39,348.41	40,263.90	40,150.93	39,757.97	39,989.19
折现率	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2032 年末	
营业收入	256,810.00	256,810.00	231,289.00	185,351.20	130,225.84	65,912.92	33,756.46	-	
收入增长率	0.00%	0.00%	-9.94%	-19.86%	-29.74%	-49.39%	-48.79%		
毛利率	95.44%	95.44%	95.29%	95.00%	94.50%	92.96%	91.07%		
费用率	75.82%	75.82%	75.93%	76.20%	76.75%	78.40%	81.30%		
营运资金增加额	28.13	0.09	288.69	448.37	481.86	515.89	-470.45		
自由现金流	40,013.64	40,117.22	33,301.64	27,525.86	18,763.08	8,013.92	3,676.35	12,610.05 [注]	
折现率	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	13.13%	

2017 年度

金额单位：万元

项 目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	198,600.00	222,275.00	245,950.00	254,095.00	259,525.00	259,525.00	259,525.00	259,525.00
收入增长率	89.16%	11.92%	10.65%	3.31%	2.14%	0.00%	0.00%	0.00%
毛利率	95.54%	95.70%	95.88%	95.87%	95.84%	95.85%	95.86%	95.90%

费用率	75.73%	76.70%	77.53%	77.49%	77.46%	77.46%	77.46%	77.44%
营运资金增加额	688.47	-959.03	-1,050.31	-303.65	-186.63	-7.87	-2.20	-35.02
自由现金流	31,072.42	34,777.95	36,756.05	37,244.25	37,854.38	37,472.43	37,081.77	37,363.38
折现率	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年末
营业收入	259,525.00	259,525.00	233,732.50	187,306.00	131,594.20	66,597.10	34,098.55	
收入增长率	0.00%	0.00%	-9.94%	-19.86%	-29.74%	-49.39%	-48.80%	
毛利率	95.88%	95.88%	95.77%	95.55%	95.06%	93.67%	91.13%	
费用率	77.45%	77.45%	77.62%	78.00%	78.78%	81.04%	84.79%	
营运资金增加额	11.70	5.49	1,146.76	2,039.73	2,438.08	2,778.12	1,340.05	
自由现金流	37,391.58	37,369.13	29,972.89	23,872.81	13,859.66	4,828.73	1,371.15	11,782.56 [注]
折现率	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%	12.38%

注：由于在商誉减值测试中，假设 2032 年末贵州拜特现有业务将停止经营，因此资产需处置（主要为固定资产及土地使用权），营运资金需收回，由此形成当期现金流入。

（三）就收购贵州拜特时收益法评估中对相关指标的预测进行对比，并结合对比情况说明差异原因

1. 贵州拜特收购时点、2016 年和 2017 年相关指标对比

2014 年 6 月，康恩贝公司以现金 9.945 亿元收购贵州拜特 51% 股权，此次股权交易价格根据坤元资产评估有限公司出具的《浙江康恩贝制药股份有限公司拟股权收购涉及的贵州拜特制药有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2014〕89 号）的评估结果为基础并经交易双方协商确定。评估基准日为 2013 年 12 月 31 日，评估方法为收益法，评估结果为 195,190 万元。

公司于 2016 年和 2017 年分别对收购贵州拜特形成的商誉在年度终了时进行减值测试。贵州拜特收购时点、2016 年和 2017 年评估相关指标对比情况如下：

项 目	收购时点	2016 年	2017 年
评估基准日	2013 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
预测年限	预测至 2028 年末	预测至 2032 年末	预测至 2032 年末

项 目	收购时点	2016 年	2017 年
营业收入	11,045.30 万元~76,608 万元	33,756.46 万元~256,810 万元	34,098.55 万元~259,525 万元
收入增长率	-35.00%~17.40%	-48.79%~120.80%	-49.39%~89.16%
毛利率	69.39%~83.96%	91.07%~95.49%	91.13%~95.90%
三项费用率	28.68%~46.88%	63.50%~81.30%	75.73%~84.79%
净利润	1,937.12 万元~33,809.94 万元	2,141.09 万元~39,235.43 万元	1,133.96 万元~36,436.45 万元
销售净利率	17.54%~44.13%	6.34%~23.50%	3.33%~15.16%
折现率	13.80%	13.13%	12.38%

2. 相关指标差异原因分析

(1) 预测年限的差异原因

贵州拜特收购时点的收益期的预测年限为 15 年，即预测至 2028 年末，主要依据公司提供的产品生命周期分析，综合判断产品将经过 5 年左右的发展期后进入成熟期，该产品成熟期经营阶段预计为 5 年左右，然后随着产品的日益成熟，相关专利技术的到期及同类产品的增加，竞争将日趋激烈，产品的利润率随之降低，当利润率低至一定水平后（预计于 2028 年左右）企业将不再会投入精力经营该品种。

2016 年以来，为进一步提升丹参川芎嗪注射液的产品知名度，贵州拜特围绕“安全性、有效性、质量可靠性”，对产品从生产工艺、质量标准、安全性研究等方面进行了十余项研究，从而进一步挖掘产品潜力，增强了市场竞争力，丹参川芎嗪注射液产品在中国心脑血管中成药排行榜居于前 10 位。

2016 年 4 月 26 日，国务院办公厅印发了《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》积极鼓励公立医院改革试点城市推行“两票制”。为了应对“两票制”的政策变化，贵州拜特对丹参川芎嗪注射液的销售模式进行了变更，进一步优化了原有的销售渠道，减少药品流通环节，强化了公司对市场流通各环节的管理，提高流通效率，从长远看对产品的发展亦有较好的促进作用。

随着质量标准提升、临床研究等工作的进一步深入，公司产品的使用效果提升、不良反应率进一步降低，产品在患者和市场的影响力和竞争力得到提升，药品的生命周期得以延长；同时销售模式的转变从长期来看能够促进产品更加稳固、健康发展。由此公司管理层判断丹参川芎嗪注射液产品的发展期还将延续一段时

期，综合判断产品将于 2023 年左右进入成熟期，该产品成熟期经营阶段预计为 5 年左右，然后随着产品的日益成熟，相关专利技术的到期及同类产品的增加，竞争将日趋激烈，产品的利润率随之降低，于 2028 年进入到衰退期，预计当利润率低至一定水平后（预计于 2032 年左右）公司将停止经营该品种，即产品的经营期限至 2032 年结束。因此，在 2016 和 2017 年商誉减值测试时，收益期的预测年限至 2032 年末。

综合上述原因，2016 和 2017 年减值测试时的预测期与并购出现差异的主要原因是公司对产品质量、安全性进行了深入研究提升了产品竞争力以及政策、市场形势变化共同导致产品生命周期发生了变化所致。

（2）营业收入及收入增长率

收购时贵州拜特销售模式为底价销售模式，2016 年和 2017 年商誉减值测试时，受“两票制”政策的影响，产品开票价格提高，从而导致收入金额大幅增加，导致收入增长率出现差异。

（3）毛利率、期间费用率和净利润

由于“两票制”政策的影响，与收购时相比，2016 年和 2017 年进行商誉减值测试时，贵州拜特的经营模式产生了较大变化，由于“两票制”的实施使得开票价格提高，2016 年和 2017 年预测时毛利率增长较多；同时，公司需要采用行业通行的专业化学术推广模式进行营销，市场维护费用也较收购时有明显增长，导致公司销售费用大幅增加，因此费用率明显提高。

对于公司净利润水平，与收购时相比，2016 年和 2017 年预测数未发生明显变化。

（4）影响现金流的其他相关参数

影响现金流的其他相关参数主要系资本性支出、折旧与摊销以及营运资金变动。

对于资本性支出，系基于公司的固定资产现状结合公司的投资、更新计划综合确定，由于企业会随着资产使用的现状结合生产经营的需要及时调整设备的更新计划（包括提前更新和推迟更新），修正设备的预计使用年限，从而使得资本性支出的金额在不同年度进行商誉减值测试时存在一定的差异。同时，相对应的，在资本性支出发生时会对追加或更新投入的资产计提折旧和摊销，从而抵消资本

性支出的影响。因此，在预测期资本性支出和折旧与摊销存在相互对应的关联关系，从两者相结合来看，各个评估基准日的测算数据对整体现金流的影响较小。

对于营运资金变动额，主要根据公司历史年度营运资金与业务规模的配比情况结合未来的业务规模测算未来年度需要的营运资金规模，然后扣除测试时点的期初营运资金余额后确定其变动金额。贵州拜特经营情况相对稳定，营运资金规模相对稳定，但由于商誉减值测试时点均为年末，不同的测试时点的期初营运资金余额存在差异，导致相减后的营运资金变动额相应产生了差异。

(5) 折现率

收购时点、2016 年和 2017 年折现率均采用权益资本成本折现率。权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中： K_e —权益资本成本

R_f —目前的无风险报酬率

R_m —市场收益率

β —系统风险系数

MRP —市场风险溢价

R_s —公司特定风险调整系数

其中，各年度各项折现率指标具体如下：

项 目	并购时点	2016 年	2017 年	2018 年
无风险报酬率	4.32%	3.92%	4.09%	3.97%
市场收益率	7.47%	7.47%	6.75%	6.29%
β 系数	1.0161	0.9639	0.9308	0.8755
企业特定风险	1.90%	2.00%	2.00%	2.00%
股权折现率[注]	13.80%	13.13%	12.38%	11.48%

注：上述 2016-2018 年列示的股权折现率与并购时口径相同，均为税后折现率。

上述参数中，无风险报酬率系采用各个基准日 10 年以上长期国债的平均到期收益率确定；市场收益率系选用截至各基准日沪深 300 指数的波动率计算确定（其中并购时点的和 2016 年选取的指数的时间区间均为 2001 年至基准时点，2017 年、2018 年选取的指数的时间区间为前 10 年）；系统风险系数 β 系通过同

花顺 IFinD 资讯系统查询医药制造业中与贵州拜特细分行业相近的可比上市公司（其中并购时点的可比公司样本数为 28 家、2016 年为 104 家、2017 年为 109 家、2018 年为 99 家）的 β 系数经剔除财务杠杆因素后确定。对于并购时点、2016 年-2018 年折现率的差异，主要原因系相关基数和市场情况的正常变动引起，不存在主观判断的重大变动的情况。

（四）结合上述问题分析前期未计提商誉减值准备的合理性，是否符合企业会计准则

根据公司收购贵州拜特以来各期商誉减值测试的结果，公司收购贵州拜特 51%股权所形成的商誉前期不存在减值情况，故不需计提商誉减值准备，符合企业会计准则相关规定。

（五）会计师意见

针对上述事项，我们主要实施了如下程序：

1. 核对贵州拜特收入明细，了解行业政策变化，询问管理层收入波动原因，分析收入波动的合理性；
2. 对关键资产组贵州拜特的资产组价值估值利用外部评估机构的工作，审阅评估机构选择的估值方法和采用的主要假设，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计产量、预计销售价格、增长率、预计毛利率以及相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；
3. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
4. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；
5. 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为，贵州拜特前期未计提商誉减值准备具有合理性，符合公司实际经营情况，符合企业会计准则。

三、年报显示，报告期末公司商誉账面价值 2.26 亿元，除贵州拜特外，主要为内蒙古康恩贝 1.44 亿元、江西天施康 0.24 亿元，未计提过减值准备。报告期内江西天施康扣除两家因股权结构整理不再纳入合并范围的子公司，实现营业收入 2.26 亿元，较上年同口径下降 17.44%，实现净利润 260.94 万元，较上年同口径下降 83.82%。请公司补充披露：（1）本期相关商誉减值测试方法，

资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程；(2) 结合相关公司经营情况分析未计提商誉减值准备的合理性；(3) 请会计师发表意见。（工作函第一条第 3 点）

(一) 本期相关商誉减值测试方法，资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果，商誉减值测试具体步骤和详细计算过程

1. 内蒙古康恩贝

(1) 资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果

康恩贝公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，以及对商誉形成的历史及目前资产状况的分析，确定与商誉相关的资产组。由于内蒙古康恩贝的主营业务明确，康恩贝公司将所购内蒙古康恩贝及其下属子公司整体认定为一个资产组组合，同时剔除了其中非经营性（溢余）资产（负债）和所得税相关资产（负债）后，再将企业合并形成的商誉分摊至相应的资产组进行商誉减值测试。资产组的划分与以前年度商誉减值测试保持一致。

(2) 商誉减值具体步骤和详细计算过程性

商誉减值的计算过程如下：

单位：万元	
项 目	金 额
资产组公允价值	16,226.49
商誉账面价值	14,455.06
未确认的归属于少数股东权益的商誉价值	1,971.14
包含整体商誉的资产组账面价值	32,652.69
包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额	36,880.00
归属于公司应确认的商誉减值损失	可回收金额大于包含商誉的资产组账面价值，不存在减值

内蒙古康恩贝资产组组合预计未来现金流量现值（可收回金额）参考利用了坤元资产评估有限公司出具的《浙江康恩贝制药股份有限公司拟对收购内蒙古康恩贝药业有限公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组组合可回收价值评估项目》（坤元评报〔2020〕174号）。

未来现金流量现值计算涉及的主要指标如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	17,794.74	19,730.81	21,703.88	23,440.19	24,612.21	24,612.21
收入增长率	14.84%	10.88%	10.00%	8.00%	5.00%	
毛利率	88.48%	88.94%	88.97%	89.05%	89.25%	89.25%
费用率	73.06%	72.02%	71.35%	70.83%	70.43%	70.43%
营运资金增加额	-889.15	82.49	-70.98	-406.82	540.39	
自由现金流	3,308.57	3,220.72	3,906.27	3,596.61	3,848.57	4,388.96
折现率	11.55%	11.55%	11.55%	11.55%	11.55%	11.55%

2. 江西天施康

(1) 资产组或资产组组合认定的标准、依据和结果

康恩贝公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，以及对商誉形成的历史及目前资产状况的分析，确定与商誉相关的资产组。

2009 年 9 月，公司通过多次交易非同一控制下企业合并江西天施康 50.88% 股权，形成商誉 23,768,159.49 元，合并时江西天施康控股江西珍视明药业有限公司（以下简称珍视明）、江西康恩贝中药有限公司（以下简称江西康恩贝）和抚州贝尔药品包装有限公司（以下简称抚州贝尔），且无法对相关主体进行再分摊。2017 年-2019 年江西天施康合并口径营业收入见下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
合并口径营业收入总额[注]	84,031.50	106,258.11	107,590.45
其中：江西天施康及其下属其他子公司	23,341.13	27,359.41	22,580.63
珍视明	34,362.66	37,224.02	37,285.47
江西康恩贝	32,556.64	44,771.26	50,562.25
抚州贝尔	1,358.09	1,383.84	1,504.85
合并抵消	-7,587.01	-4,480.42	-4,342.75

注：2018 年 7 月，江西天施康将持有的珍视明 81.25%股权转让给康恩贝公司，2019 年 8 月，江西天施康将持有的江西康恩贝 100%股权转让给康恩贝公司，2019 年 8 月，江西天施康将持有的抚州贝尔 100%股权转让给珍视明公司。由于商誉形成时资产组组合包括现在的江西天施康、珍视明、江西康恩贝和抚州贝尔，

为了保持资产组的一致性，故本期商誉减值测试对应的资产组组合范围包括了江西天施康、珍视明、江西康恩贝和抚州贝尔，同时剔除了其中非经营性（溢余）资产（负债）、有息负债和所得税相关资产（负债）后，再将企业合并形成的商誉分摊至相应的资产组组合进行商誉减值测试。资产组的划分与以前年度商誉减值测试保持一致。

(2) 商誉减值具体步骤和详细计算过程

商誉减值的计算过程如下：

单位：万元

项 目	金 额
资产组公允价值	72,966.92
商誉账面价值	2,376.82
未确认的归属于少数股东权益的商誉价值	2,294.60
包含整体商誉的资产组账面价值	77,638.34
包含商誉的资产组或资产组组合的可收回金额	112,500.00
归属于公司应确认的商誉减值损失	不存在减值

江西天施康资产组的可回收金额系采用收益法计算的资产组预计未来现金流量现值计算确定，其中未来现金流量现值计算涉及的主要指标如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	110,416.70	115,068.80	118,230.40	120,014.70	121,076.00	121,076.00
收入增长率	2.63%	4.21%	2.75%	1.51%	0.88%	
毛利率	67.43%	67.24%	67.13%	67.08%	67.06%	67.06%
费用率	55.52%	54.88%	54.46%	54.36%	54.32%	54.32%
营运资金增加额	937.01	1,275.37	864.80	477.29	281.07	
自由现金流	12,312.80	12,475.94	13,070.56	13,228.04	13,058.98	13,340.05
折现率	12.33%	12.33%	12.33%	12.33%	12.33%	12.33%

(二) 结合相关公司经营情况分析未计提商誉减值准备的合理性

1. 内蒙古康恩贝

内蒙古康恩贝商誉减值测试所涉及资产组组合近三年的经营业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
营业收入	11,426.43	12,838.47	15,542.91
收入增长率		12.36%	21.07%
净利润	1,104.20	1,371.48	1,807.60
净利润增长率		24.21%	31.80%

从上述表格来看，内蒙古康恩贝近年的销售收入和净利润逐年快速增长，主要系公司积极开拓麝香通心滴丸的销售市场。随着营销网络建设推进，市场开发不断取得成效，以及政府加强对中医药支持和医保、招投标政策的完善，使得麝香通心滴丸的市场优势和潜力加快得到释放，内蒙古康恩贝已具备较强的盈利能力。由此可知，内蒙古康恩贝经营情况较好，且仍处于快速增长期，不存在商誉减值迹象，结合所进行的商誉减值测试结果，资产组组合的可回收价值高于包含商誉的资产组组合价值，因此未计提商誉减值准备具有合理性。

2. 江西天施康

江西天施康商誉减值测试所涉及资产组组合近三年的经营业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
营业收入	84,031.50	106,258.11	107,590.45
收入增长率		26.45%	1.25%
净利润	6,663.34	9,008.71	10,701.20
净利润增长率		35.20%	18.79%

从上述表格来看，江西天施康资产组组合近年的销售收入和净利润均有所增长，且较 2009 年收购江西天施康时的公司效益已有了非常大的提高（2006 年至 2008 江西天施康的归属于母公司净利润分别为 3,548.9 万元、4,277.77 万元和 1,914.24 万元）。从资产组组合的相关产品来看，其拥有的产品具备较强的盈利能力，其中“康恩贝”肠炎宁系列、“珍视明”滴眼液及眼罩、眼贴等眼健康产品系列，在各自品类的市场占有率位居行业前列。由此可知，江西天施康经营情况较好，不存在商誉减值迹象，结合所进行的商誉减值测试结果，资产组组合的可回收价值高于包含商誉的资产组组合价值，因此未计提商誉减值准备具有合理性。

（三）会计师意见

针对上述事项，我们主要实施了如下程序：

1. 对关键资产组内蒙古康恩贝的资产组价值估值利用外部评估机构的工作，审阅评估机构选择的估值方法和采用的主要假设，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计产量、预计销售价格、增长率、预计毛利率以及相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；
2. 对资产组江西天施康公司的资产组价值估值利用公司编制的预计未来现金流量现值，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计产量、预计销售价格、增长率、预计毛利率以及相关费用等；
3. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
4. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；
5. 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为，内蒙古康恩贝和江西天施康未计提商誉减值准备具有合理性，符合公司实际经营情况。

四、年报显示，报告期末无形资产同比下降 16.57%，主要为计提贵州拜特专利权 0.63 亿元。期末余额 3.99 亿元，除土地使用权 3.23 亿元外，主要为专利权 0.41 亿元。请公司补充披露：（1）报告期无形资产减值测试具体过程、指标选取情况、选取依据及合理性，包括自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性；（2）前期减值准备计提是否充分；（3）请会计师发表意见（工作函第一条第 4 点）

（一）报告期无形资产减值测试具体过程、指标选取情况、选取依据及合理性，包括自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性

康恩贝公司针对无形资产减值的计提政策为：1. 使用寿命有限的无形资产，在资产负债表日无迹象表明发生减值的，不进行减值测试；有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额，以可收回金额低于其账面价值的差额确认该项无形资产的减值准备，并计入当期损益；2. 使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试（康恩贝公司无使用寿命不确定的无形资产）。截至 2019 年 12 月 31 日，康恩贝公司无形资产账面价值构成情况如下：

单位：万元

项 目	原值	累计摊销	减值准备	期末账面价值	占比(%)
土地使用权	39,204.60	6,893.39		32,311.21	81.08
专利及专有技术	28,915.57	18,040.29	6,777.98	4,097.30	10.28
商标权	3,100.47	2,080.11		1,020.36	2.56
软件	4,428.43	2,321.02		2,107.41	5.29
其他	484.57	170.04		314.52	0.79
小 计	76,133.64	29,504.85	6,777.98	39,850.81	100.00

公司无形资产包括土地使用权、专利及专有技术、商标权和软件等无形资产，公司按照合理的期限正常摊销。无形资产中价值较大的土地使用权，结合当前土地市场价格，不存在市价大幅度下跌的情形，同时结合房屋及建筑物监盘、生产经营场所的察看情况，公司不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的土地使用权。针对公司正常经营在使用的商标、软件等，不存在发生减值的迹象，公司未对其进行减值测试。

2019年12月31日，公司针对贵州拜特相关的有减值迹象的无形资产组合（包括与丹参川芎嗪注射液药品生产相关的1个药品注册批件、4个专利技术及3个注册商标）进行了减值测试，相关情况说明如下：

贵州拜特相关的上述无形资产组合账面原值为13,100万元，截至2019年12月31日，该无形资产累计摊销5,061.36万元，账面价值8,038.64万元。

2019年7月1日，国家卫生健康委员会办公厅公布了《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函〔2019〕558号），贵州拜特丹参川芎嗪注射液产品被列入该目录，2019年8月20日，国家医疗保障局、人力资源社会保障部印发《关于印发〈国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录〉的通知》（医保发〔2019〕46号），明确将列入《重点监控目录》品种调整出国家医保目录。此后国家医保部门又要求各地自2020年起未来三年内地方医保目录增补品种逐步退出各地省级地方医保支付目录并优先将纳入上述国家重点监控目录的药品调整出支付范围。受上述《重点监控目录》及政府医保目录调整等政策的影响，贵州拜特丹参川芎嗪注射液销售量从2019年三季度起开始出现明显下降。康恩贝公司管理层判断贵州拜特相关的无

无形资产组合可能发生减值的迹象，故委托了坤元资产评估有限公司对贵州拜特无形资产组合进行了减值测试。

根据坤元资产评估有限公司出具的《浙江康恩贝制药股份有限公司拟进行资产减值测试涉及的贵州拜特制药有限公司无形资产组合价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2020〕170号），贵州拜特无形资产组合的可回收价值为1,700万元。康恩贝公司以可收回金额低于账面价值的差额6,338.64万元，计提了无形资产减值准备。

减值测试具体过程如下：

项 目	预测数据（单位：万元）					
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
产品收入（A）	18,146.25	14,520.00	12,342.00	11,107.80	10,219.66	9,709.04
销售净利率（B）	13.73%	13.73%	13.73%	13.73%	13.73%	13.73%
无形资产净利润分成率（C）	22.00%	22.00%	22.00%	22.00%	22.00%	22.00%
无形资产收入分成率（D=B*C）	3.02%	3.02%	3.02%	3.02%	3.02%	3.02%
无形资产组合纯收益（E=A*D）	548.02	438.50	372.73	335.46	308.63	293.21
折现率（F）	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
折现期（期中）（G）	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50
折现系数（ $H=1/(1+F)^G$ ）	0.9407	0.8325	0.7367	0.6520	0.5770	0.5106
折现后净现金流量（G*H）	515.52	365.05	274.59	218.72	178.08	149.71
评估值（取整）	1,700.00					

坤元资产评估有限公司采用收益法对贵州拜特上述无形资产组合进行评估（该方法与并购时确认无形资产组合价值评估时所采用的方法一致），以委估资产预计未来净现金流量现值作为委估资产的可回收价值。收益法是指通过估算待估无形资产在未来的预期正常收益，选用适当的折现率将其折成现值后累加，以此估算待估无形资产可回收价值的方法。计算公式为：

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+r)^i}$$

式中 V：待估无形资产价值

A_i : 第 i 年无形资产纯收益

r : 折现率

n : 收益年限

与并购时相比，本次资产减值测试所选取的各项主要参数如下：

项 目	并购时点	2019 年
收益年限	预测至 2028 年末	预测至 2025 年末
收入分成率	3.39%	3.02%
其中：利润分成率	23.00%	22.00%
其中：销售净利率	14.76%	13.73%
折现率（取整至个位）	17.00%	13.00%
其中：无风险报酬率	4.36%	2.97%
其中：风险报酬率	12.90%	10.51%

1. 收益年限

上述无形资产组合均服务于丹参川芎嗪注射液单一品种，故其收益年限与产品生命周期相同，由于预计丹参川芎嗪注射液的经营期限至 2025 年结束，因此本次资产减值测试取 6 年（即至 2025 年末）作为预测期。

2. 无形资产纯收益的确定

无形资产纯收益的确定采用了收入分成法，系基于无形资产对利润的贡献率，以收入为基数采用适当的分成比率确定。具体公式如下：

分成收益=营业收入×收入分成率

(1) 收入的确定

无形资产组合对应的收入即为贵州拜特丹参川芎嗪注射液产品的销售收入，系分析了近年宏观政策、行业状况、市场竞争态势、市场份额的变化、产品销售状况，并实地考察了产权持有人的基本情况、生产能力，了解了产权持有人对于无形资产及对应服务与产品的相关规划、优劣势、营销模式，并结合产品及服务生命周期、产品知名度等，由此综合判断确定。

(2) 收入分成率的确定

收入分成率通过行业收入净利润率及利润分成率测算，计算公式为：

收入分成率=行业销售净利率×利润分成率

利润分成率系通过综合评价法确定，主要是通过对分成率的取得有影响的各

个因素，即技术水平、成熟度、经济效益、市场前景、社会效益、政策吻合度、投入产出比和技术保密程度等诸多因素进行评测，确定各因素对分成率取值的影响度，最终分析确定。具体如下：

经济指标	指标权重	指标评价	评分	单项得分
技术水平	15%	公司产品技术水平较高	80	12.00
技术成熟度	10%	产品已大规模投产，技术成熟	80	8.00
经济效益	20%	在积极有效的市场推广及产能正常发挥的情况下，经济效益较高	80	16.00
市场前景	20%	产品在细分市场上的竞争较为稳定，但有增加的趋势，药证资源较为稀缺，市场前景一般	50	10.00
社会效益	10%	产品的领域为心血管疾病，目前疾病发病率逐年增长，药品的社会效益好	80	8.00
政策吻合度	5%	《重点监控目录》出台及政府医保目录调整的影响，产品受到限制	50	2.50
投入产出比	10%	前期投入较大，产能和销售正常配比会有较好的产出	80	8.00
技术保密程度	10%	技术保密程度较高	80	8.00
打分小计				72.50
组合分成率		根据统计数据，医药制造行业技术分成率最高约为 30%左右，与打分结果相乘后确定		22%

与并购时确认无形资产组合价值评估时采用的分成率（23%）相比，考虑到市场前景和政策导向发生了变化，因此略有降低。

本次销售净利率按照医药制造业与贵州拜特细分行业相近的佐力药业、益盛药业等 127 家上市公司的平均数确定为 13.73%。并购时确认无形资产组合价值评估时系按照佐力药业、益盛药业等 50 家医药制造业上市公司的销售净利率的平均数确定为 14.76%。

3. 折现率的确定

本次折现率为税后折现率，采用风险累加法确定折现率。计算公式为：

折现率=无风险报酬率+风险报酬率

其中无风险报酬率采用与预测年限相适应的 5-7 年国债收益率的算术平均值确定为 2.97%，与并购时确认无形资产组合价值评估时的无风险收益率 4.36% 相比，差异原因主要系并购时的预测年限为 15 年，故选取了 10 年以上的国债收

益率的算数平均数(年限高的国债收益率亦较高),同时由于近年经济增速放缓,国债收益率水平有所下滑。

风险报酬率则运用了综合评价法,即按照技术风险、市场风险、资金风险、管理风险和政策风险五个风险因素量化求和确定。具体如下:

项目	权重	因素	打分说明	分值	得分 (权重 X 分值)	技术风 险率	
技术风险	0.2	技术转化风险	已大批量生产	10	2	2	
	0.4	技术替代风险	类似的心血管药品较多, 存在若干替代产品	50	20		
	0.2	技术权利风险	已申请专利, 受到保护	40	8		
	0.2	技术整合风险	某些相关技术尚需进行开发	50	10		
	小计				40		
市场风险	0.3	市场容量风险	市场容量受政策影响已萎缩并趋于稳定	50	15	2.46	
	0.5	市场现有竞争风险	目前该行业竞争企业不多, 竞争风险一般	50	25		
	0.2		市场潜在竞争风险		46		9.2
		0.3	规模经济性	存在一定的规模经济	40		12
		0.4	投资额及转换费用	投资额及转换费用中等	40		16
		0.3	销售网络	受政策影响, 丹参川芎嗪注射液将会逐渐退出医保, 原有销售份额将会逐年减少	60		18
	小计				49.2		
资金风险	0.5	融资风险	企业目前融资风险较小	40	20	2	
	0.5	流动资金风险	公司现金流压力较小	40	20		
	小计				40		
管理风险	0.4	销售服务风险	公司销售团队较为稳定, 无需新增销售人员	30	12	1.8	

项目	权重	因素	打分说明	分值	得分 (权重 X 分值)	技术风 险率
	0.3	质量管理风险	质保体系建立完善， 实施全过程质量控制	30	9	
	0.3	技术开发风险	技术力量一般，由于 药品已进入衰退期， 无需较大的研发投入	50	15	
	小计				36	
政策风险	0.5	政策导向	产品未来主要销售给 小部分公立医院和部 分民营医院，在自费 药领域不存在较大限 制	50	25	2.25
	0.5	政策限制	公司产品从生产过程 来看系中成药，生产 过程中的污染较小	40	20	
	小计				45	
	合计					10.51%

注：其中每个风险因素的取值为 5%，与得分相乘后得到各因素的风险率。

上述风险报酬率的确定方法与并购时确认无形资产组合价值评估时一致，具体金额存在差异的原因主要系 2020 年后产品迅速进入衰退期，产品收入及其收益大幅降低，与收益相应的市场风险因素相应降低所致。

（二）前期无形资产减值准备计提情况

康恩贝公司的无形资产均为有使用年限的资产，管理层一般会在资产负债表日对无形资产价值进行判断，无迹象表明发生减值的不进行减值测试；有迹象表明发生减值的，公司自行或委托专业机构评估资产可收回金额，以可收回金额低于其账面价值的差额确认该项无形资产的减值准备，并计入当期损益。

康恩贝公司以前年度针对销售效益较低或是市场前景较差的、有减值迹象的专利及专有技术（如那格列奈片、多潘立酮口崩片等其他产品）计提了减值损失 4,393,420.26 元，对于其他生产经营正常使用不存在减值迹象的无形资产未计提减值准备。公司对前期无形资产减值准备计提充分。

（三）会计师意见

针对无形资产减值事项，我们主要实施了如下程序：

1. 获取管理层在资产负债表日就公司无形资产是否存在可能发生减值迹象

的判断说明，并逐项检查是否发生减值；

2. 取得公司无形资产减值准备计提的书面报告，评价计提无形资产减值准备所依据的资料、假设及方法是否恰当；测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；

3. 针对公司聘请外部专家进行无形资产减值测试的，审阅评估机构选择的估值方法和采用的主要假设，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性；

4. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

5. 检查与无形资产减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为，康恩贝公司无形资产减值测试过程、指标选取及选取依据合理，自有现金流及折现率等重点指标来源合理；前期减值准备计提充分。

五、公告显示，公司对联营企业上海可得网络科技（集团）有限公司（以下简称可得网络）长期股权投资期末余额 2.13 亿元，为 2015 年及 2016 年以“股权受让+增资”方式取得。报告期末公司采用市销率(PS)估值模型进行评估，计提 0.72 亿元减值准备，2018 年末计提 0.14 亿元减值准备。可得网络 2018 年、2019 年净利润分别为 0.14 亿元、0.16 亿元，同比增长。请公司补充披露：（1）2018 年及 2019 年市销率(PS)估值的详细过程，包括可比企业选择、处置费用确定等；（2）就前期受让及增资时交易评估过程及定价依据进行对比，并结合差异情况说明差异原因；（3）结合可得网络的在手订单、毛利率等因素，说明在业绩增长的情况下，计提减值准备的原因及合理性；（4）标的资产存在收益的情况下仅采用市场法进行评估的原因及合理性；（5）请会计师发表意见。（工作函第二条第 5 点）

2015 年 10 月 16 日，康恩贝公司召开第八届董事会 2015 年第十次临时会议审议通过《关于投资上海可得网络科技有限公司的议案》，同意公司出资人民币 29,000 万元以“股权受让+增资”方式取得可得网络公司 20%的股权。出资分两期完成，首期出资额为人民币 14,400 万元，以“股权受让+增资”方式取得标的公司 12%股权，第二期出资额为人民币 14,600 万元，取得标的公司 8%股权。康恩贝公司拥有对第二期投资的选择权并将在 2016 年 7 月 31 日前行使。康恩贝公司于 2015 年 10 月完成上述首期出资并取得可得网络公司 12%股权。鉴于可得网

络公司自康恩贝公司第一期出资后经营发展较快，综合竞争力进一步提升，基本符合预期，经 2016 年 7 月 28 日召开的公司第八届董事会 2016 年第五次临时会议审议通过，同意公司对可得网络公司进行第二期投资，即出资 14,600 万元以“股权受让+增资”方式取得其 8%股权，累计出资人民币 29,000 万元，取得可得网络公司 20%股权。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》《企业会计准则第 8 号——资产减值》及公司会计政策等相关规定，投资方应当关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额等类似情况，出现类似情况时，投资方应当按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，应当计提减值准备。

2018 年度、2019 年度康恩贝公司均聘请了坤元资产评估有限公司，以减值测试为目的，采用市销率(PS)估值模型对可得网络公司价值进行了评估。参考评估报告，康恩贝公司于 2018 年度对可得网络公司的长期股权投资计提减值准备 1,445.87 万元，于 2019 年度计提减值准备 7,242.82 万元。截至 2019 年 12 月 31 日，公司累计对可得网络公司的长期股权投资计提减值准备 8,688.69 万元。

(一) 2018 年及 2019 年市销率(PS)估值的详细过程，包括可比企业选择、处置费用确定等

1. 市销率(PS)估值模型

评估专业人员通过 CV Source 数据终端以及同花顺选取了与可得网络（目标公司）所处行业相似的若干个可比企业并购交易案例作为参照，并对选取的并购交易案例的市销率指标按照交易时间、交易股权比例情况进行了修正、调整，按所有并购交易案例修正后市销率的平均数，确定可得网络的市销率，再乘以相应年度可得网络实现的销售收入进而确定其公允价值。计算公式如下：

目标公司公允（市场）价值=目标公司市销率×销售收入

目标公司市销率=〔可比企业市销率（PS）×交易时间修正×交易股权比例因素修正〕的平均数

2. 对比交易案例的选择

通过 CV Source 数据终端和同花顺查询，得到截至评估基准日电子商务（以

下简称电商)行业的并购交易案例,根据可比性要求,经分析筛选,对距离基准日时间过长、数据明显异常的案例予以剔除,最终确定可比交易案例。

其中,2019年可比企业并购交易案例具体如下:

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率
1	深圳市有棵树	电子商务	天泽信息产业	股权转让	99.9991%	0.99
2	杭州黯涉	电子商务	杭州雁儿企业管理	股权转让	54.05%	0.73
3	杭州悠可化妆品	电子商务	杭州悠美妆科技	股权转让	100%	1.38
4	深圳市泽汇科技	电子商务	起步	股权转让	11.43%	0.99
5	惠州酷友网络科技	电子商务	TCL实业控股(广东)	股权转让	56.50%	1.15
6	深圳泽宝	电子商务	广东星徽精密制造	股权转让	100.00%	0.88
7	丰禧供应链	电子商务	大连控股	股权转让	100.00%	0.76
8	礼尚信息	电子商务	安正时尚集团	股权转让	70.00%	1.12
9	泰博迅睿	电子商务	深圳市民德电子科技股份有限公司	股权转让	100.00%	1.33
10	通拓科技	电子商务	华鼎股份	股权转让	100.00%	1.32
11	超琦电商	电子商务	广东万里马实业股份有限公司	股权转让	34.64%	1.08
12	欧浦塑料	电子商务	佛山市顺德和金塑料化工有限公司	收购	55.00%	1.63
13	盐津铺子电商	电子商务	盐津铺子食品股份有限公司	增资	68.67%	1.39

2018年可比企业并购交易案例具体如下:

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率
1	深圳泽宝	电子商务	广东星徽精密制造股份有限公司	股权转让	100.00%	0.88
2	丰禧供应链	电子商务	大连控股	股权转让	100.00%	0.76
3	礼尚信息	电子商务	安正时尚集团股份有限公司	股权转让	70.00%	1.12
4	泰博迅睿	电子商务	深圳市民德电子科技股份有限公司	股权转让	100.00%	1.33
5	通拓科技	电子商务	华鼎股份	股权转让	100.00%	1.32
6	超琦电商	电子商务	广东万里马实业股份有限公司	股权转让	34.64%	1.08
7	欧浦塑料	电子商务	佛山市顺德和金塑料化工有限公司	收购	55.00%	1.63

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率
8	盐津铺子电商	电子商务	盐津铺子食品股份有限公司	增资	68.67%	1.39
9	优壹电商	电子商务	跨境通宝电子商务股份有限公司	收购	100.00%	0.89
10	悠可	电子商务	青岛金王应用化学股份有限公司	收购	63.00%	1.47
11	名鞋库	电子商务	贵人鸟股份有限公司	收购	51.00%	2.18
12	叮当医药	电子商务	仁和药业股份有限公司	收购	60.00%	1.05
13	久爱科技	电子商务	新华都购物广场股份有限公司	收购	100.00%	2.76
14	聚酒致和	电子商务	新华都购物广场股份有限公司	收购	100.00%	4.96
15	珂兰商贸	电子商务	甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司	收购	100.00%	1.19
16	猫诚电商	电子商务	海欣食品股份有限公司	收购	12.00%	1.54
17	九润源	电子商务	通化葡萄酒股份有限公司	收购	24.47%	1.74

3. 交易时间及股权比例的修正

依据 CV Source 数据终端发布的并购指数、创业板指数等，以及国内学者对于不同股权比例交易案例的价值倍数间差异率的研究成果，对交易时间及股权比例状态予以修正。

(1) 交易时间的修正

由于交易案例比较法中可比对象的交易日期一般与评估基准日都存在一定的时间差异，对于该等时间修正系数，一般都是参考产权或股票交易市场的相关指数等，经综合分析后予以确定。

修正指数的建立：

由于市销率=市盈率×销售净利润率，据统计，销售净利润率在一段时间跨度范围内保持相对稳定，因此可参考市盈率的修正系数来计算出市销率的修正系数。

根据 CV Source 数据终端提供的相关产权交易案例计算 2009 年 1 月发生并购交易案例 P/E 均值为 17.33，将此设定为 1000；

以后按月计算，每月计算发生的并购案例 P/E 均值，按下式计算各月并购指

数:

$$\text{各月并购指数} = (\text{本月并购案例 P/E 均值}) / 17.33 \times 1,000$$

由于 CV Source 数据终端只能提供至 2017 年末的市盈率数据。对于 2018 年后的并购指数,参照可比交易对象交易宣告日至评估基准日的创业板指数变动分析确定。综上,对于 2017 年末前的交易时间修正系数,以 2017 年 12 月末并购指数除以可比交易对象宣布日并购指数的商,乘以依据创业板指数综合确定的 2018 年初至评估基准日调整系数,予以确定。

(2) 交易案例的股权比例修正

对于股权比例修正考虑控制权/少数股权因素影响,一般通过股权市场上控股权收购与一般非控股权交易价格的差异来估算,借鉴该研究思路,国内的学者利用 CV Source 等数据终端,收集了近年来的数千例非上市公司股权收购案例,对比统计其中不同股权比例的收购案例之市盈率(P/E)之间的差异数据。本次以该等研究结果确定股权比例的修正。

4. 可得网络市销率及公允价值的确定

根据上述对可比交易案例交易时间及股权比例状态的修正,确定可得网络市销率(PS)如下表:

(1) 2019 年

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率	交易时间及股权比例修正	修正后市销率
1	深圳市有棵树	电子商务	天泽信息产业	股权转让	100.00%	0.99	1.15	1.13
2	杭州黯涉	电子商务	杭州雁儿企业管理	股权转让	54.05%	0.73	1.09	0.80
3	杭州悠可化妆品	电子商务	杭州悠美妆科技	股权转让	100%	1.38	1.00	1.38
4	深圳市泽汇科技	电子商务	起步	股权转让	11.43%	0.99	1.05	1.04
5	惠州酷友网络科技	电子商务	TCL 实业控股(广东)	股权转让	56.50%	1.15	0.96	1.10
6	深圳泽宝	电子商务	广东星徽精密制造	股权转让	100.00%	0.88	1.30	1.14
7	丰禧供应链	电子商务	大连控股	股权转让	100.00%	0.76	1.20	0.91
8	礼尚信息	电子商务	安正时尚集团	股权转让	70.00%	1.12	1.16	1.29

9	泰博迅睿	电子商务	深圳市民德电子科技股份有限公司	股权转让	100.00%	1.33	0.93	1.24
10	通拓科技	电子商务	华鼎股份	股权转让	100.00%	1.32	0.87	1.14
11	超琦电商	电子商务	广东万里马实业股份有限公司	股权转让	34.64%	1.08	0.98	1.06
12	欧浦塑料	电子商务	佛山市顺德和金塑料化工有限公司	收购	55.00%	1.63	1.02	1.66
13	盐津铺子电商	电子商务	盐津铺子食品股份有限公司	增资	68.67%	1.39	0.98	1.36
算术平均								1.17

(2) 2018 年

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率	交易时间及 股权比例修正	修正后市 销率
1	深圳泽宝	电子商务	广东星微精密制造股份有限公司	股权转让	100.00%	0.88	1.00	0.88
2	丰禧供应链	电子商务	大连控股	股权转让	100.00%	0.76	1.00	0.76
3	礼尚信息	电子商务	安正时尚集团股份有限公司	股权转让	70.00%	1.12	1.00	1.12
4	泰博迅睿	电子商务	深圳市民德电子科技股份有限公司	股权转让	100.00%	1.33	1.00	1.33
5	通拓科技	电子商务	华鼎股份	股权转让	100.00%	1.32	1.00	1.32
6	超琦电商	电子商务	广东万里马实业股份有限公司	股权转让	34.64%	1.08	1.15	1.24
7	欧浦塑料	电子商务	佛山市顺德和金塑料化工有限公司	收购	55.00%	1.63	1.09	1.78
8	盐津铺子电商	电子商务	盐津铺子食品股份有限公司	增资	68.67%	1.39	1.05	1.47
9	优壹电商	电子商务	跨境通宝电子商务股份有限公司	收购	100.00%	0.89	1.03	0.92
10	悠可	电子商务	青岛金王应用化学股份有限公司	收购	63.00%	1.47	0.91	1.33
11	名鞋库	电子商务	贵人鸟股份有限公司	收购	51.00%	2.18	0.85	1.85
12	叮当医药	电子商务	仁和药业股份有限公司	收购	60.00%	1.05	0.83	0.87
13	久爱科技	电子商务	新华都购物广场	收购	100.00%	2.76	0.87	2.39

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率	交易时间及 股权比例修正	修正后市 销率
			股份有限公司					
14	聚酒致和	电子商务	新华都购物广场股份有限公司	收购	100.00%	4.96	0.87	4.30
15	珂兰商贸	电子商务	甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司	收购	100.00%	1.19	0.96	1.15
16	猫诚电商	电子商务	海欣食品股份有限公司	收购	12.00%	1.54	1.21	1.86
17	九润源	电子商务	通化葡萄酒股份有限公司	收购	24.47%	1.74	1.21	2.11
算术平均								1.57

由上述表格可知,可得网络 2018 年市销率为 1.57, 2019 年市销率为 1.17, 由此结合两年营业收入, 确定公允价值。

5. 处置费用确定

处置费用系与资产处置有关的法律费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等, 依据市场状况予以确定。鉴于评估对象系股权而非具体实物类资产, 因此该等金额相对较小。

(二) 就前期受让及增资时交易评估过程及定价依据进行对比, 并结合差异情况说明差异原因

坤元资产评估有限公司曾以 2015 年 8 月 31 日为评估基准日, 对可得网络股东全部权益价值进行了评估, 并出具了坤元评报〔2015〕528 号评估报告, 该次股东全部权益的评估价值为 98,700 万元。

该次评估采用市销率(PS)估值模型, 即通过 CV Source 数据终端查询, 得到截至评估基准日电商行业的并购交易案例, 并相应剔除了距评估基准日时间较长、数据明显异常的案例, 以最终确定可比案例。

收购时的可比企业并购交易案例具体如下:

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率
1	美乐乐	电子商务	东易日盛家居装饰集团股份有限公司	收购	2.25%	1.93
2	猫诚电商	电子商务	海欣食品股份有限公司	收购	12.00%	1.54
3	九润源	电子商务	通化葡萄酒股份有限公司	收购	24.47%	0.76
4	东方 CJ	电子商务	百视通新媒体股份有限公司	收购	84.16%	0.94

序号	标的企业	国标行业分类	买方企业	交易类型	交易股权	市销率
5	我爱我家	电子商务	深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司	收购	5.00%	2.39
6	高阳捷迅	电子商务	大唐高鸿数据网络技术股份有限公司	收购	63.65%	3.69
7	东方丝绸交易所	电子商务	江苏吴江丝绸集团有限公司	收购	65.00%	2.62
8	浙江中服	电子商务	浙江网盛生意宝股份有限公司	增资	23.99%	2.83
9	若羽臣	电子商务	朗姿股份有限公司	增资	20.00%	4.55
10	珂兰商贸	电子商务	甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司	收购	100.00%	1.02
11	无锡君泰	电子商务	正晖资本管理有限公司	收购	26.00%	2.34
12	上海宝酷	电子商务	张家港化工机械股份有限公司	收购	100.00%	2.88
13	格致服装	电子商务	东莞市搜于特服装股份有限公司	增资	19.40%	2.67
14	纤麦服饰	电子商务	东莞市搜于特服装股份有限公司	增资	19.71%	3.02

经修正，确定该次评估的 PS 倍数为 2.82，结合评估基准日当年（2015 年）预测的营业收入 35,000 万元，确定股东全部权益的评估价值为 98,700 万元。

2019 年减值测试中修正后 PS 倍数为 1.17，营业收入为 91,381.62 万元，相乘后评估价值为 106,900 万元（取整）。

两次评估差异原因如下：一是，随着互联网电商行业从小到大的不断成长演变，宏观经济及行业增速持续放缓，电商行业想象空间发生变化，投资者对于行业发展逻辑、未来容量、前景预期的思考趋于理性，行业估值水平发生变化；二是，虽然两次评估中采用了相同的评估方法及思路，依据各自评估基准日可比交易案例的 PS 倍数，经过相关修正，确定了 PS 倍数和评估价值，但鉴于两次评估基准日的 PS 倍数、收入规模均发生了较大变化，因此两次评估结果存在一定差异。

此外，根据有关规则和实践，资产评估机构出具的资产评估报告结果是基于评估目的或用途之需要，为相关资产交易方提供作价参照依据，评估结果自身不是交易定价。公司分二期对可得网络股权投资并购交易定价系参考评估报告结果，依据对于宏观经济、行业状况及可得网络相关情况及后续发展的综合分析，经交易各方按市场交易原则平等协商后确定的。期后，因电商行业及可得网络实际发展状况与投资并购交易时点的预测情况存在差异，行业估值倍数发生变动，导致

后续资产的估值出现减值。

(三) 结合可得网络的在手订单、毛利率等因素，说明在业绩增长的情况下，计提减值准备的原因及合理性

可得网络收益主要来自于其创立并运营的以眼镜及周边产品为主的 B2C 电商平台，致力于为广大用户提供各类眼镜及周边产品及服务，其主要客户为 18-45 岁之间的女性，客户数量较大，但集中度较低。从购买行为分析，相关客户一般依据个人需求，实时或提前一段时间，通过线上及线下渠道采购有关商品。可得网络与其他 B2C 平台类电商企业相似，较少与相关客户签订长期的购销协议，根据可得网络历史情况及实际运营特征，其主要通过品牌号召力及客户粘性吸引并留存客户，以持续提升经营业绩。综上，可得网络在手订单较少，符合行业及企业特性。

可得网络近年毛利率基本保持稳定在 21%-25% 左右，其未来拟提升自有品牌产品比重，拓展与日本、韩国等品牌商合作，以提升总体毛利水平。

在业绩增长的情况下，康恩贝公司计提减值准备的原因主要为：(1) 近年来，较多的电商企业发展未及预期，部分前期高估值企业客户流量及销售规模虽然大幅提升，但企业盈利情况依然不佳，且随着宏观经济及电商行业增速持续放缓，行业增长想象空间变小，投资者对于行业未来容量、前景预期趋于理性，行业估值有所下降；(2) 依据行业并购重组的实证分析，近年来大量电商类企业交易案例的财务比率（PS 倍数）下降速度高于实际业绩增速，估值呈下行趋势。依据 CV Source 等数据终端，国内学者对于 2018 年及 2019 年非上市公司股权（控制权）并购的交易案例研究，样本数据分别为 389 个及 531 个，其市盈率分别为 19.17 及 14.70，可见，随着宏观经济、各行业市场状况变化，并购重组回归理性等诸多因素影响，2019 年并购重组的市盈率较 2018 年下降了 23.32%，意味着并购重组标的的估值水平也会相应下降，电商行业情况亦较为相似。综上，在可得网络业绩增长的情况下，康恩贝公司对可得网络的长期投资相应计提了减值准备，具有合理性。

(四) 标的资产存在收益的情况下仅采用市场法进行评估的原因及合理性

依据《以财务报告为目的的评估指南》第 18 条“会计准则规定的计量属性可以理解为相对应的评估价值类型”规定，本次评估报告以《企业会计准则——

资产减值》中“可收回金额”（可回收价值）作为其价值类型。根据会计准则规定，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。根据《资产评估执业准则——企业价值》第20及21条，收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法，其中，股利折现法通常适用于缺乏控制权的股东部分权益价值评估，因此，本次可回收价值确定中，在对于未来现金流量现值所对应的收益法适用性判断中，也从股利折现法角度开展了分析。从历史情况来看，可得网络近年来未有分红记录；从调查分析情况来看，可得网络正处于产品结构及经营模式的转型期，自有品牌产品收入将有较大比率提升，预计未来数年销售费用、场地租金及现金流出金额较大，在此期间大额分红的概率不大。由此判断，评估对象的公允价值减去处置费用后的净额应大概率高于分红现金流现值，依据会计准则中对于可收回价值以两种测算结果孰高值予以确定的原则，本次仅采用公允价值减去处置费用后净额这一方法（即选用市场途径方法），符合会计准则要求，亦符合企业实际情形及核查验证情况，具有合理性。

（五）会计师意见

针对上述事项，我们主要实施了如下程序：

1. 取得公司可得网络股东权益价值评估项目资产评估报告，评价评估报告所依据的资料、假设及方法是否恰当；
2. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
3. 检查与长期股权投资减值准备相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为，可得网络长期股权投资减值测试方法及相关指标具有合理性，在可得网络业绩增长情况下计提减值准备原因合理，符合公司实际经营情况。

六、年报显示，公司主要子公司云南希陶公司持续亏损，营业收入同比下降 51.25%，主要系自有产品销售持续低迷，同时鉴于三七药酒应收账款的实际回款情况，公司基于谨慎性原则对尚未收回货款的三七药酒应收账款与相应原已确认的营业收入进行冲销，导致其亏损加剧。请公司补充披露：（1）上述应收账款与收入冲销的具体情况，包括前期收入确认金额、应收账款金额、本期

冲销金额，以及上述各项指标占当期总额的比例；（2）结合行业及业务开展、主要客户、应收账款账龄及回款情况，说明三七药酒业务应收账款冲销收入的合理性；（3）前期收入是否符合确认条件，是否符合企业会计准则；（4）请会计师发表意见。（工作函第二条第6点）

（一）上述应收账款与收入冲销的具体情况，包括前期收入确认金额、应收账款金额、本期冲销金额，以及上述各项指标占当期总额的比例

云南希陶公司下属全资子公司昆明康恩贝主要销售产品为三七药酒、龙金通淋胶囊和消炎止咳片等。其中三七药酒在2019年由于受到近年来媒体广为报道的鸿茅药酒事件的影响，给三七药酒终端药店的销售带来较大负面冲击，导致部份渠道经销商提出退货要求。昆明康恩贝公司将2019年渠道经销商发生的退货3,721.48万元根据《企业会计准则14号——收入》的相关规定冲减了2019年三七药酒收入，占2018年云南希陶营业收入总额22,708.56万元的16.39%，占2018年公司营业收入总额701,812.01万元的0.53%，占2019年云南希陶营业收入总额11,069.65万元（已扣除销售退回冲减的营业收入）的33.62%，占公司营业收入总额（已扣除销售退回冲减的营业收入）676,829.29万元的0.55%，同时公司冲减于2018年形成的应收账款4,327.92万元（含税），占2018年末云南希陶公司应收账款账面余额12,871.61万元的33.62%，占公司应收账款账面余额137,403.31万元的3.15%，占2019年末云南希陶公司应收账款账面余额（已扣除销售退回冲减的应收账款）7,505.10万元的57.67%，占公司应收账款账面余额（已扣除销售退回冲减的应收账款）123,918.37万元的3.49%。

（二）结合行业及业务开展、主要客户、应收账款账龄及回款情况，说明三七药酒业务应收账款冲销收入的合理性

2017-2019年，云南希陶公司营业收入、应收账款及回款情况如下：

单位：万元

项 目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
营业收入	24,478.82	22,708.56	11,069.65
应收账款账面余额	8,291.64	12,871.61	7,505.10
回款	27,752.46	22,024.05	17,804.90

2017-2019年，云南希陶公司应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

账 龄	2017. 12. 31			2018. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
按组合计提坏账准备	7,029.54	725.34	10.32	12,206.91	1,149.63	9.42
单项计提坏账准备	1,262.11	1,262.11	100.00	664.70	664.70	100.00
合 计	8,291.64	1,987.44	23.97	12,871.61	1,814.34	14.10

(续上表)

账 龄	2019. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
按组合计提坏账准备	6,841.25	1,368.47	20.00
单项计提坏账准备	663.85	663.85	100.00
合 计	7,505.10	2,032.32	27.08

2017-2019 年，云南希陶公司采用账龄组合计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：万元

账 龄	2017. 12. 31			2018. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
6 个月以内	4,974.04	49.74	1.00	6,515.85	65.16	1.00
6 个月-12 个月	776.50	23.29	3.00	2,437.91	73.14	3.00
1-2 年	589.94	88.49	15.00	2,359.37	353.91	15.00
2-3 年	208.74	83.50	40.00	393.91	157.57	40.00
3 年以上	480.32	480.32	100.00	499.86	499.86	100.00
小 计	7,029.54	725.34	10.32	12,206.91	1,149.63	9.42

(续上表)

账 龄	2019. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
6 个月以内	2,658.25	26.58	1.00
6 个月-12 个月	450.93	13.53	3.00
1-2 年	1,648.14	247.22	15.00
2-3 年	1,671.31	668.53	40.00

3 年以上	412.62	412.62	100.00
小 计	6,841.25	1,368.47	20.00

云南希陶公司针对账龄较长,预计难以收回的应收账款全额计提了坏账计提,针对正常经营活动形成的应收账款结合账龄以及预期损失率计提应收账款坏账。云南希陶公司计提坏账准备的会计政策符合公司规定,计提充分。

云南希陶公司下属昆明康恩贝销售的三七药酒属于骨骼肌肉系统疾病用药,主要客户为全国范围内的渠道经销商,较为分散。公司通过各渠道经销商买断后将产品配送覆盖到全国绝大部分区域的社会单体及连锁零售终端药店。

2018 年开始受媒体广为报道的鸿茅药酒事件的影响,药酒类市场出现下滑。从米内网药品终端数据库查询到的信息显示,骨骼肌肉系统疾病用药一中成药(酒剂)2018 年终端销售额为 131,931.00 万元,2019 年终端销售额为 78,646.00 万元,骨骼肌肉系统疾病用药骨骼肌肉系统疾病用药一中成药(酒剂)整体市场行情出现下滑。

2017 年-2019 年云南希陶公司三七药酒营业收入、应收账款账面余额、回款以及退货情况如下:

单位: 万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年
营业收入	4,239.25	5,411.41	-3,631.99
应收账款账面余额	4,082.29	8,947.05	3,209.73
回款	1,532.82	1,433.09	1,511.86
退货	-5.52	-229.72	-3,721.48

从 2019 年实际发生的退货以及应收账款回款情况来看,三七药酒实际经营情况与鸿茅药酒事件后药酒市场变化情况相吻合,公司 2019 年发生的退货具有合理性。

(三) 前期收入是否符合确认条件, 是否符合企业会计准则

根据收入准则规定,销售商品收入同时满足以下条件时予以确认:(1) 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;(2) 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权,也不再对已售出的商品实施有效控制;(3) 收入的金额能够可靠地计量;(4) 相关的经济利益很可能流入;(5) 相关的已发生或将发生的成

本能够可靠地计量。

根据公司制定的会计政策，公司内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

2018 年度昆明康恩贝公司按与渠道经销商分别协商确定并以合同约定的账期进行结算，合同未约定销售退回和回购条款，合同约定交付地点为客户仓库，公司系在根据合同约定将产品交付给购货方、取得收货签收单后确认收入，符合公司收入确认的条件，亦符合企业会计准则的规定。

（四）会计师意见

针对上述事项，我们主要实施了如下程序：

1. 结合被审计单位实际经营情况、相关交易合同条款，检查公司收入确认条件是否符合企业会计准则的规定；
2. 抽取营业收入大额发生额，检查交易相同发票、签收单等单据；
3. 针对销售退回的，结合存货项目关注其真实性和会计处理；
4. 检查客户的货款回收记录，核实客户回款的真实性。

综上，我们认为，公司因三七药酒市场变化发生的退货是符合行业变化特点和公司实际情况的，2018 年度收入确认符合收入确认条件，2019 年退货会计处理恰当，符合企业会计准则的规定。

七、年报显示，未办妥产证的固定资产情况中杭州康恩贝公司生物科技产业发展基地（康恩贝中心）期末账面价值 2.67 亿元，自 2017 年开始从在建工程转入固定资产，最近两年披露产证正在办理中；金华康恩贝金西原料大楼、危化品库楼、动力中心楼期末账面价值 0.5 亿元，自 2018 年列示为产权未办妥的固定资产，未办妥产权原因为整体工程项目尚未完全完工。在建工程情况中，贵州拜特生产基地工程项目期末余额 0.13 亿元，未计提减值准备。请公司补充披露：（1）结合贵州拜特生产基地工程的具体情况，说明是否存在减值迹象或减值风险；（2）金华康恩贝整体工程项目尚未完工时在建工程已转固的原因；（3）相关资产长期未办妥产权证书的原因，办理的进展情况、预计办毕时间，

并结合固定资产的使用状况等因素，说明减值准备计提是否充分；（4）请会计师发表意见。（工作函第二条第7点）

（一）结合贵州拜特生产基地工程的具体情况，说明是否存在减值迹象或减值风险

贵州拜特位于贵阳市白云区，现生产基地厂区是2013年底迁入，建有小容量注射剂、洗剂、片剂、胶囊剂、糖浆剂等车间、生产线以及配套的办公、仓库和各类公用设施，总占地面积12.6万平方米。贵州拜特生产基地在建工程项目2019年期末余额0.13亿元系厂区内留作未来发展用地块在受让后发生的土地平整等费用。该土地面积45,523.5平方米，系贵州拜特于2012年12月通过签署国有土地使用权出让合同取得该地块，取得成本1,255.10万元（包含土地出让金1,165万元和其他费用90.1万元），公司已入账无形资产-土地使用权进行核算。由于该地块为山地、林地，贵州拜特遂于2015年6月与贵州广颢城乡建设工程有限公司签署合同，双方约定对贵州拜特二期土地进行平场土石方工程，预计总挖方量360,362.9立方米，包干价为35元每立方米，该工程于2016年年底结束，2017年1月贵州广颢城乡建设工程有限公司出具建设工程结算书，总造价1,226.27万元，另处理山上的十多座陵墓发生迁移费36万元，加上道路等其他费用共计1,307.15万元。该块土地成本实际包括土地出让费（无形资产）1,255.10万元和计入在建工程的土地平整等费用1,307.15万元，共计2,562.25万元，截至2019年12月累计摊销金额为173.62万元，账面价值为2,388.63万元。

2019年下半年起，受《国家重点监控合理用药药品目录》出台和医保目录政策调整等的影响，贵州拜特主打产品丹参川芎嗪注射液因被列入重点监控目录，销售出现大幅下降，全年收入同比减少21.21%，2020年一季度销售继续下滑，并且该产品未来市场和销售存在较大的不确定性。康恩贝公司及贵州拜特正积极采取多种措施，包括从内部和外部引进品种，以有效利用和发挥其营销优势与生产资源潜力，努力克服困难稳定企业生产经营。对上述有关地块的利用需结合实际情况与需要进一步研究明确，目前尚没有确切的计划。

经查询2019年5月至2020年5月贵阳市和白云区的土地出让交易信息，有关土地地块的招拍挂交易价格范围在410元/平方米至939元/平方米（未计3%契税等交易费用）。贵州拜特上述在建工程的土地成本平均单价为524.70元/平

方米，公司认为不存在减值迹象，故未计提减值准备。

(二) 金华康恩贝整体工程项目尚未完工时在建工程已转固的原因

金华康恩贝金西原料大楼、危化品库楼、动力中心楼等房物建筑属于金华康恩贝国际化先进制药基地项目建设工程内容。根据康恩贝公司 2015 年 12 月 10 日公司 2015 年第三次临时股东大会审议通过的《关于公司 2015 年非公开发行股票募集资金运用的可行性分析报告的议案》，募集资金 10.75 亿元拟用于金华康恩贝公司国际化先进制药基地项目，建设地址位于金华市金西开发区（后并入金华市经济技术开发区）。其中上述有关的原料大楼、危化品库楼、动力中心楼等房物建筑设施的建设在 2018 年 10 月起陆续达到预定可使用状态，并实际投入使用，故将该部分于 2018 年 10 月陆续结转为固定资产，剩余未完工部分仍在在建工程核算。

(三) 相关资产长期未办妥产权证书的原因，办理的进展情况、预计办毕时间，并结合固定资产的使用状况等因素，说明减值准备计提是否充分

截至 2019 年 12 月 31 日，杭州康恩贝公司生物科技产业发展基地（康恩贝中心）和金华康恩贝金西原料大楼、危化品库楼、动力中心楼等相关资产产权证未办妥的主要原因系：（1）按照国家有关规定有关工程项目需要在消防、环保、安全、绿化等各专项验收完成和建设工程竣工验收完成后方能申请办理相关房屋等产权证，需要一定的过程（包括完成验收提出的整改要求过程）和时间，所以产权证尚在办理中；（2）若生产性建设项目作为整体向政府部门备案登记并取得规划、建设施工等许可证的，则建设项目需在试生产后，以整体项目办理安全、环保等各专项验收，然后进行建筑工程竣工验收备案，备案完成方可就项目内相关建筑房屋等不动产申请办理有关产权证书。

关于办理进度，2020 年 5 月 26 日杭州康恩贝公司生物科技产业发展基地（康恩贝中心）已经办理完成登记，并取得杭州市规划和自然资源局颁发的不动产权证书，证书编号：D33006918729。截至本工作函回复日，金华康恩贝国际化先进制药基地项目的其他生产线和相应配套设施尚正在建设中，预计 2020 年底完成全部原料药生产线建设投资，并将按国家相关规定组织试生产。根据国家有关主管部门发布的规定，建设项目需在试生产后，按整体项目办理安全、环保、消防等各专项验收，然后进行建筑工程竣工验收备案及建设项目档案验收等，完成

后方可进行有关建筑房屋产权证书办理。故根据金华康恩贝国际化先进制药基地项目建设进度,预计在 2021 年 6 月完成试生产后组织安全、环保等各专项验收,在 2021 年 9 月完成建筑工程竣工验收备案之后,10 月申请办理有关建筑房屋产权证,预计正常情况下 2021 年末前可以取得有关资产的产权证书。

鉴于上述相关资产状况和使用正常,未发现减值迹象,故公司未计提相应减值准备。

(四) 会计师意见

针对上述事项,我们主要实施了如下程序:

1. 获取管理层在资产负债表日就公司在建工程是否存在可能发生减值迹象的判断说明,并获取同地段土地的市场价格进行比较;
2. 抽取重要的在建工程项目,进行实地检查;
3. 观察工程项目的形象进度,判断其是否符合转固条件;
4. 检查公司产权证书原件;
5. 检查与在建工程相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上,我们认为,贵州拜特生产基地工程不存在减值,金华康恩贝整体工程项目尚未完工时在建工程已转固及相关资产长期未办妥产权证书的原因合理,符合公司实际情况。相关未办妥产权的资产正常使用,不存在减值迹象,不需计提减值准备。

八、年报显示,公司其他应付款期末余额为 9.42 亿元,主要为应付销售费用等 7.15 亿元、押金保证金 1.08 亿元。请公司补充披露前五大其他应付款交易对象的情况,包括但不限于名称、是否为关联方、交易金额、交易内容等,并结合销售模式、费用结算及会计处理,说明相关款项产生的原因及合理性。请会计师发表意见(问询函第二条第 8 点)

(一) 补充披露前五大其他应付款交易对象情况,包括但不限于名称、是否为关联方、交易金额、交易内容等,并结合销售模式、费用结算及会计处理,说明相关款项产生的原因及合理性

1. 期末其他应付款前五大情况

单位:元

公司名称	是否关联方	2019-12-31 余额	交易金额	交易内容
True Magic Investments	否	46,042,920.00	200,808,922.40 [注]	股权转让款
Puhua Capital Ltd	否	27,062,356.31		股权转让款
Long Fast Limited	否	12,556,981.83		股权转让款
四川先知康健企业管理有限公司	否	11,102,498.00	35,698,113.21	市场费用、商务服务费等
上海沁典市场营销中心（有限合伙）	否	7,156,400.00	16,409,056.55	市场费用、商务服务费等

注：系该股权转让交易总金额。

期末其他应付款中押金保证金前五大情况：

单位：元

公司名称	是否关联方	2019-12-31 余额	交易内容
四川智同医药有限公司	否	4,757,039.64	押金保证金
贵州丰泽咨询有限公司	否	4,700,000.00	押金保证金
一品红药业股份有限公司	否	3,400,000.00	押金保证金
云南懋懋企业营销策划有限公司	否	3,150,000.00	押金保证金
河北迈科医药集团有限公司	否	2,100,000.00	押金保证金

2. 相关款项产生的原因及合理性

(1) 股权转让款

康恩贝公司子公司康嘉医疗科技有限公司（以下简称康嘉医疗）持有 JHBP(CY) Holdings Limited（以下简称 JHBP(CY)）的 25.3359%股权，2019 年 12 月 17 日，康嘉医疗将所持有的 JHBP(CY)的 4.4284%股权对外转让。交易情况如下：

单位：美元

交易对方名称	受让股份	交易金额（美元）	2019.12.31 前收到股权转让款	2020.2.3 前收到股权转让款
上海裕诣企业管理合伙企业（有限合伙）	7,077,200	8,319,474.46		8,319,474.46
Long Fast Limited	2,552,000	2,999,957.44	1,799,974.46	1,199,982.98
Puhua Capital Ltd	5,500,000	6,465,425.53	3,879,240.32	2,586,185.21
True Magic Investments	9,357,466	11,000,000.00	6,600,000.00	4,400,000.00

合 计	24,486,666	28,784,857.43	12,279,214.78	16,505,642.65
-----	------------	---------------	---------------	---------------

截至 2019 年 12 月 31 日，康恩贝公司已收到 Long Fast Limited、Puhua Capital Ltd 和 True Magic Investments Limited 关于此次股权转让交易的部份股权转让款 12,279,214.78 美元，尚未收到上海裕诣企业管理合伙企业（有限合伙）的股权转让款 8,319,474.46 美元，且由于 JHBP(CY) 其他股东放弃优先购买权等实施股权转让的先决条件尚未达成，因此上述股权转让事宜在 2019 年 12 月 31 日前尚未完成交割，故公司将收到的部分股权转让款通过其他应付款核算。2020 年 2 月初，JHBP(CY) 已完成上述股权转让事项的变更登记备案手续，且康嘉医疗 BVI 已全部收到本次股权转让款和 JHBP(CY) 签发的新的股东证明，该项股权转让事项已全部完成。

（2）四川先知康健企业管理有限公司、上海沁典市场营销中心（有限合伙）

2019 年度，以公司下属子公司贵州拜特丹参川芎嗪为代表的部分处方药销售受“两票制”影响，销售模式发生一些变化，公司及时进行销售体制改革和营销模式转型，营销模式由原底价代理（经销）模式逐步调整为专业化学术推广模式，公司与相应区域具有市场和学术推广基础和优势的服务商进行合作，以更加专业化的学术推广为重点，加强药品知识性传播体系建设，提高产品的学术影响力。

四川先知康健企业管理有限公司和上海沁典市场营销中心（有限合伙）主要系接受公司委托，根据协议约定为公司推进实施专业化学术推广服务和市场商务服务，包含产品的介绍宣传及推广、市场开拓、渠道管理、市场及竞品动态信息等。服务完成后，各销售部门/区域对服务结果进行验收确认和核查，出具服务结果结算凭证（验收单）。财务人员根据服务协议的约定、服务结果结算凭证（验收单）及相关附件资料等确认相应费用及其他应付款。

（3）押金保证金

四川智同医药有限公司、河北迈科医药集团有限公司、一品红药业股份有限公司主要为康恩贝公司收取的市场保证金（履约保证金）。为把控客户的质量、实力，确保公司产品在目标区域市场有序销售，确保有关单位规范运作，最大限度保障合作过程中公司利益不受损，康恩贝公司向上述公司收取一定的市场保证金（履约保证金）以加强对其管理和约束。

贵州丰泽咨询有限公司、云南懋懋企业营销策划有限公司主要为康恩贝公司收取推广服务商的服务保证金。为加强专业学术化推广，公司委托第三方推广服务商为公司提供产品准入管理、学术推广、市场调查、配送商管理等服务。为确保服务商能够合法合规地开展工作，按合作协议约定履行合作义务，确保服务质量降低运作风险，康恩贝公司收取上述服务商的服务保证金（履约保证金），以加强对服务商的管理与约束。

（二）会计师意见

针对报告期期末其他应付款前五名单位应付款项产生的原因和合理性，我们主要实施了如下程序：

1. 了解、测试和评价与销售费用相关的内部控制的设计及运行的有效性；
2. 获取管理层期末其他应付款明细清单，标识重要项目，分析款项性质及内容，检查支持性文件，如协议、付款单据等；
3. 对大额重要的其他应付款进行函证；
4. 对大额销售费用进行抽凭检查，检查用款申请是否进行相关审批，费用报销是否符合规定、原始单据是否齐全，是否经过适当的审批；
5. 检查其他应付款期后付款情况。

综上，我们认为，公司已如实补充披露的前五大其他应付款单位及其相关信息真实完整，相关款项产生的原因合理，符合公司实际经营情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

姚霞



中国注册会计师：

陈慧



二〇二〇年六月五日