

山东金城医药集团股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2019 年年报问询函回复的公告

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。

山东金城医药集团股份有限公司（以下简称“金城医药”或“公司”）于 2020 年 6 月 4 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对山东金城医药集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 431 号），以下简称“《问询函》”。公司对《问询函》关注的事项进行了逐项核查、落实，现将有关问题回复公告如下：

一. 你公司子公司北京金城泰尔制药有限公司（以下简称“金城泰尔”）2018 年实现净利润 10,800.34 万元，低于当期承诺净利润 22,464.00 万元，业绩承诺期 2015-2018 年累计实现净利润 52,842.37 万元，低于累计承诺净利润 63,884.00 万元。2019 年，你公司将收到业绩承诺方支付的补偿款项 16,562.45 万元计入当期营业外收入。

1、请你公司说明未将该业绩补偿相关收益计入 2018 年的原因，并结合相关会计准则、业绩补偿款回款时间、基于 2018 年年报出具时点及其期后对补偿款收回可能性的估计等说明其合理性；

【回复】

（1）2018 年年报出具时点、业绩补偿款收回的可能性估计、业绩补偿款回款时间及公司未将业绩补偿款计入 2018 年的原因：

大信会计师事务所（特殊普通合伙）于 2019 年 3 月 28 日出具了[2019]第 3-00034 号《山东金城医药集团股份有限公司审核报告》，金城泰尔 2015-2018 年业绩承诺期累计实现净利润 52,842.37 万元，低于累计承诺净利润 63,884.00 万元，依据签署的《发行股份购买资产之业绩承诺补偿协议》金城泰尔原股东应支付公司业绩补偿款 165,624,450 元。

公司与金城泰尔原股东签署的《业绩承诺补偿协议》及补充协议中约定，在承诺期间内，若标的公司金城泰尔截至任一会计年度当期累积的实际净利润未能达到当期累积承诺净利润，则本公司在该年度当期专项审计报告披露后的 10 个交易日内以书面形式通知补偿义务方（书面

通知应包含当年的补偿金额），对本公司予以现金补偿。2019年4月2日，公司向金城泰尔原股东达孜星翼远达创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“达孜创投”）发出《关于业绩承诺补偿的通知函》，要求其收到本通知后及时履行业绩承诺补偿义务。公司与达孜创投对业绩补偿金额的确认、支付补偿资金的来源进行了多次沟通，因达孜创投没有充足的现金储备，达孜创投拟将以卖出质押股份的款项支付其应承担的业绩补偿款，但不确定达孜创投是否还有其他债务需要偿还。同时因股票价格具有波动性，质押的股份出售后能否足额清偿业绩补偿款具有不确定性，股票卖出时间也存在不确定性，从而公司收到业绩补偿款的金额及时间存在不确定性。

2019年3月28日，大信会计师事务所（特殊普通合伙）对金城医药2018年度财务报表，出具大信审字[2019]第3-00047号审计报告。

因公司收到业绩补偿款的金额及时间均存在不确定性，按谨慎性原则公司未在2018年度确认为营业外收入，而是在实际收到补偿款时确认为当期损益，将其作为重要事项在2018年度的财务报告中予以披露。

业绩补偿款的收款情况如下：

2019年4月2日，公司向金城泰尔原股东达孜创投发出《关于业绩承诺补偿的通知函》，要求其收到本通知后及时履行业绩承诺补偿义务。

2019年4月22日，经过多次协调沟通后达孜创投向公司支付91,253,270.17元业绩承诺补偿款；2019年5月31日，达孜创投向公司支付46,228,596.58元业绩承诺补偿款；经过多次催收后，2019年7月4日，达孜创投才向公司支付剩余的业绩承诺补偿款28,142,583.25元。至此公司方全额收到达孜创投支付的业绩承诺补偿款现金共计165,624,450元，达孜创投履行完毕业绩承诺补偿义务。

（2）业绩补偿款的会计处理：

根据《企业会计准则第20号—企业合并》第十一条第(四)项规定，“在合并合同或协议中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，购买方应当将其计入合并成本。”即对于非同一控制下企业合并形成的长期股权投资的或有对价，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。并应按照《企业会计准则第22号金融工具确认和计量》的相关规定对或有对价进行确认和后续计量，除满足金融工具列报准则界定的权益工具之外，或有对价在后续会计期间均应以公允价值重新计量且其变动计入损益或其他综合收益。与此同时，对于被收购方未能完成盈利预测业绩情况

的，应按照《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，对各年末商誉进行减值测试，并根据测试结果计提减值准备。

根据上述规定，公司与金城泰尔原股东签署的《业绩承诺补偿协议》及补充协议中约定，在承诺期间内，若标的公司金城泰尔截至任一会计年度当期累积的实际净利润未能达到当期累积承诺净利润，则本公司在该年度当期专项审计报告披露后的10个交易日内以书面形式通知补偿义务方（书面通知应包含当年的补偿金额），对本公司予以现金补偿。因此业绩承诺补偿涉及的或有对价后续计量的公允价值变动与权益交易无关，计入当期损益。

综上所述，公司遵循谨慎性原则在收到金城泰尔原股东的业绩承诺补偿款，确定与业绩补偿相关的经济利益能够流入企业时确认收入是合理的。

2、金城泰尔 2019 年仅实现净利润 2,811.84 万元，较 2018 年下滑 74%，请你公司说明其本年度净利润大幅下滑的原因，对比本年度及并购时对其商誉减值测试或评估报告采用的预测期及稳定期营业收入增长率、毛利率、营业费用增长率、折现率等关键指标的异同，说明本年度商誉减值损失计提的充分性、适当性；

【回复】

（1）金城泰尔 2019 年度利润下滑的原因：

①泰尔利润表主要数据对比如下：

单位：万元

项目	2019 年	去年同期	同比增减	增减幅度
营业收入	33,498.25	38,590.98	-5,092.73	-13.20%
销售费用	15,817.77	9,565.76	6,252.01	65.36%
净利润	2,811.84	11,053.83	-8,241.99	-74.56%

从上表可以看出金城泰尔 2019 年利润下滑主要是收入减少和销售费用增加的影响。

②泰尔利润下滑的原因：

A、销售模式转变和销售团队整合的影响：

近年来，国家大力推进医疗卫生体制改革，相继出台了一系列医药、医疗、医保的政策。如两票制、分级诊疗政策、推动医疗联合体建设、全面取消药品加成、4+7 带量采购等。倒逼药企销售模式转变，从以前多级经销、层层代理的销售模式向主要以一级代理（流通商）为主的扁平模式转变。2018 年起金城泰尔开始逐步调整各地区的营销模式，减少流通环节，由金城

泰尔销售人员直接对接各区域销售终端。截止 2019 年度金城泰尔的销售模式还在逐步调整中，影响金城泰尔部分地区的销售暂时性下降。

同时，为统一品牌、统一销售、整合资源，2019 年公司对金城泰尔的销售渠道和团队进行了整合，统一到集团现有的销售平台上。在销售渠道和团队的整合中面临着一线销售人员需要学习，了解，消化多个产品知识；销售人员需要联系和面对更多客户；销售渠道的交叉及销售团队内部沟通和支持服务；不同团队的薪资、激励措施、企业文化的整合和统一等问题，短期内也造成了金城泰尔 2019 年销售收入的下滑。

销售渠道和团队整合短期内对金城泰尔的销售带来不利影响，但为金城泰尔的长远发展奠定了基础。销售渠道和团队整合完成后，将在今后多年内助力金城泰尔销售的增长。

B、受质疑匹多莫德疗效事件持续发酵的影响，多家匹多莫德生产企业受到影响。金城泰尔主要产品之一匹多莫德产销量下滑，从而导致金城泰尔利润下降。

2018 年一篇名为《一年狂卖 40 亿的匹多莫德，请放过中国儿童！》的文章引发舆论广泛关注，也引起医务界部分医生对该产品疗效提出质疑，国家食品药品监督管理局针对该事件于 2018 年 3 月接连发出 3 份通知（食药监药化管函 30、31、32 号），要求匹多莫德所有制剂生产企业（共 7 家）修改药品说明书并尽快启动临床有效性试验。2019 年因质疑匹多莫德疗效事件持续发酵，金城泰尔主要产品匹多莫德销量下滑，影响了金城泰尔利润下降。金城泰尔匹多莫德销量环比情况如下：

单位：万盒

产品名称	2017 年销量	2018 年销量	2019 年销量
唯田（匹多莫德分散片）	968.84	220.43	192.27

从上表可以看出金城泰尔匹多莫德产品受 2018 年质疑产品疗效事件的影响销量持续下降。

金城泰尔已经按照要求修改匹多莫德说明书。临床研究方面，金城泰尔积极与国家药监局沟通后，确定临床方案，治疗反复呼吸道感染和反复泌尿系统感染两个适应症的临床试验已经开展。我们认为，匹多莫德短期销售虽然受到影响，但从长期看，该产品临床试验完成后，适应症明确且为常见疾病，市场将会更加广阔。

③销售费用的增加：金城泰尔 2019 年销售费用比 2018 年增加 6,252.01 万元，由于市场投入效果是长期性的，销售费用的增加短期未带来收入快速增长，但会对来产品销量提升带来积极影响。

A、销售费用增加一是受国家医药行业政策“两票制”影响，“两票制”前由经销商负责市

市场推广，药品生产企业费用低；“两票制”后由药品生产企业负责市场推广及开发服务，药品生产企业销售费用高；二是为实现金城泰尔扩大市场规模的需求，逐步做大做强以生殖道健康管理为基础的“朗依妇科”全生命周期产品为核心的产品管线，实现尽快摆脱在“低层次市场”上角逐的被动局面，逐步建立“有限竞争市场”和“高层次市场”战略，金城泰尔加强市场推广及销售终端开发，市场开发费、推广费等费用增加。

B、2019 年金城泰尔为提升品牌形象，启动“朗依®”品牌推广计划，加大产品在 OTC 市场的宣传和推广，提高品牌附加能力并提升公司美誉度，品牌费用支出增幅较大。

(2)本年度及并购时对金城泰尔商誉减值测试或评估报告采用的预测期及稳定期营业收入增长率、毛利率、营业费用增长率、折现率等关键指标情况如下：

①并购时的关键指标情况如下：

项目	预测期					稳定期
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	
收入增长率	74.85%	19.55%	7.59%	4.14%	1.67%	0%
毛利率	72.58%	72.98%	73.12%	73.27%	73.41%	73.41%
营业费用增长率	90.75%	23.02%	6.00%	3.32%	1.33%	0%
折现率	13.57%	13.57%	13.57%	13.57%	13.57%	13.57%

②本年度商誉减值测试的关键指标情况如下：

项目	预测期					稳定期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	
收入增长率	26.02%	37.56%	31.13%	16.16%	12.07%	0%
毛利率	83.42%	83.18%	82.83%	82.46%	82.06%	82.06%
营业费用增长率	29.33%	32.90%	25.34%	11.74%	12.07%	0%
折现率	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%	12.40%

③并购时与 2019 年减值测试关键指标比较情况：

A、2019 年商誉减值测试预测期营业收入增长率比并购时预测值略有增长，主要是公司根据市场情况及公司产品计划调整了金城泰尔预测期销售计划所致。

a、金城泰尔 2020 年—2024 年经营方向主要集中在以生殖道健康管理为基础的“朗依妇科”全生命周期产品为核心的产品管线，同时关注具有资源优势的其他领域单产品发展；优先选择市场容量巨大且有资源优势的“仿创结合项目”，紧紧围绕资源共享展开，形成以“朗依妇科”为主品牌的中国最具特色的妇科产品持证商和其他具备资源优势的单产品持证商。

金城泰尔未来将打破原有销售品种过于单一、销售模式过于粗放现状，通过以“朗依”品牌为中心进行全生命周期妇科产品新布局，以产品增量带动市场增量，以产品协同提升单产品竞争力，管线协同单产品增量；同时盘活已有批准文号药品和原料药，逐步解决原料的可及性和生产技术的壁垒，并实现差异化布局。

(a) 金城泰尔以“朗依”品牌为中心进行全生命周期妇科产品新布局，金城泰尔妇科全生命周期品牌效应逐渐显现，硝呋太尔制霉素阴道软胶囊、硝呋太尔胶囊产品收入水平预计将稳步提升。匹多莫德分散片因质疑匹多莫德疗效事件销售受到影响，预计 2020 年市场回暖，且匹多莫德分散片原有销售均以免疫调节剂作为主要推广方向，新的说明书修订之后将于朗依系列品牌产品形成协同，主要用于泌尿系统感染的辅助治疗，产品与“朗依”妇科品牌形成协同效应，销售收入有望增长。

(b) 盘活已有批准文号药品：完成以“普罗雌烯”为主要原料的三个独家医保上市品种；一个为独家医保剂型/规格品种“硝呋太尔胶囊”；由原 3 个妇科上市产品增长为 7 个妇科管线产品，其中 6 个产品为 2019 年版国家医保目录产品；于 2020 年 12 月初步形成以生殖道为基础的“朗依妇科全生命周期 7 大上市产品”，形成产品管线和品牌协同。2020 年随着金城泰尔独家品种普罗雌烯乳膏和普罗雌烯软胶囊；氯喹那多普罗雌烯阴道片及蒙脱石散等新产品的上市将提升金城泰尔的收入水平。

b、主营业务收入的预测依据如下：

产品销售收入=销售数量×销售平均单价

对于产品销售收入，主要按以下步骤和思路进行预测：

(a) 以前四年的实际收益为基础，并结合金城泰尔已签署的销售合同、生产计划及未来发展规划作参考；

(b) 查明金城泰尔历史收益情况偏高偏低的主要原因，在此基础上预测未来年度中的增长变化；

(c) 考虑国家目前的产业政策、行业发展的宏观背景、市场需求及变化趋势；

(d) 预计 2024 年后金城泰尔经营进行稳定发展期，收入保持前一年的水平维持不变；

B、2019 年商誉减值测试预测期的毛利率比并购时预测值有所增长，主要是因为国家医药政策“两票制”的影响，国家大力推广“两票制”减少药品的中间流通环节。“两票制”前由经销商负责市场推广，药品生产企业费用低，药品单价低；“两票制”后由药品生产企业负责市场推广及开发服务，药品生产企业销售费用高，药品单价高。金城泰尔产品的销售价格较并购时增长较大，相应毛利比往年增长较大。

同时，金城泰尔投资较大的新制剂生产车间和原料生产车间陆续转资，固定资产折旧费用增加导致产品成本单价增加。2019 年商誉减值测试时公司在预测金城泰尔各年毛利率时考虑上述成本变化的影响。

C、2019 年商誉减值测试预测期的营业费用增长率比并购时预测值有所增长，主要是受国家医药行业政策“两票制”影响。“两票制”实行前由经销商负责市场推广，药品生产企业营业费用低，“两票制”实行后主要由药品生产企业开展市场推广及开发服务，药品生产企业营业费用高。

金城泰尔营业费用核算内容主要包括市场推广费用、差旅费、运输费用、职工薪酬及其他等内容。由于部分营业费用与营业收入呈正相关关系，部分营业费用为固定费用，因此营业费用随着收入的增长而增长。2019 年商誉减值测试营业费用增长率的预测在参考历史年度水平的同时参考收入的增长情况和预算来确定，即未来各年营业费用的增长幅度参考收入增幅，但营业费用占营业收入的比例随着收入规模的增大稍有减小。

D、2019 年商誉减值测试的折现率比并购时选取的折现率有所降低，主要是折现率选取标准不同所致。

并购金城泰尔时采用的是股权自由现金流，折现率选取权益资本成本，根据资本资产定价模型，权益资本成本 Re 计算公式如下： $Re = R_f + \beta \times R_{Pm} + R_t$ ，确定的折现率为 13.57%。

商誉减值测试所使用的折现率为购置或者投资资产时所要求的必要报酬率，以资产组税后现金流按税后折现率折现的现值和等于资产组税前现金流按税前折现率折现的现值和为基础，通过迭代的方式求出税前折现率。经计算 $WACC = K_e \times E / (D + E) + K_d \times D / (D + E) \times (1 - T) = 10.82\%$ ，因此税后折现率为 10.82%。以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过迭代方式倒求出对应的税前折现率。税前折现率为 12.40%。两者不同的主要原因如下：

a、无风险报酬率不同，2016 年并购时无风险报酬率为 3.07%，2019 年商誉减值测试时无风险报酬率为 3.57%；

b、市场风险溢价不同，市场风险溢价也称股权风险溢价（ERP），是对于一个风险充分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。并购时在基准日点 2016 年 9 月

30 日计算确定市场风险溢价为 7.87%。商誉减值测试基准日时点为 2019 年 12 月 31 日，市场风险溢价计算确定 ERP 为 5.89%。

c、个别风险不同，由于两次计算时金城泰尔的经营规模不同，并购时净资产为 3.68 亿，商誉减值测试时点净资产为 8.95 亿，因此商誉减值测试选用的个别风险有所下降。

d、评估目的不同，导致折现率计算方法不同，并购时使用折现率为税后折现率，商誉减值测试使用税前折现率，是以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过迭代方式倒求出对应的税前折现率。

E、2019 年度公司聘请中京民信(北京)资产评估有限公司协助本公司对 2017 年收购子公司金城泰尔产生的商誉进行减值测试。减值测试系根据管理层批准的五年期（2020 年-2024 年）预算，采用现金流量折现法对资产组的可收回金额进行评估。根据减值测试结果，收购金城泰尔产生的商誉发生减值，本期计提商誉减值损失金额为 289,382,027.82 元。

商誉减值测试中采用的关键假设，如预测期内各业务收入增长率、毛利率、营业费用增长率、折现率等是管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定的。减值测试中关键参数的假设是合理恰当的，本年度公司根据商誉减值测试情况充分计提了商誉减值损失。

3、请你公司年审会计师对前述事项发表专项意见；

详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于对山东金城医药集团股份有限公司的年报问询函专项说明》（大信备字[2020]第 3- 00030 号）。

4、说明本报告期收到的其他与投资活动有关的现金中金城泰尔工程补偿款产生的原因，及相关会计处理。

【回复】

（1）金城泰尔工程补偿款产生的原因：

公司收购金城泰尔全部股权的资产评估报告截至日期为 2016 年 9 月 30 日，由于金城泰尔截止资产评估报告截止日期仍存在未完成工程决算的在建工程。公司与金城泰尔原股东北京锦圣投资中心（有限合伙）（以下简称“锦圣基金”）、达孜星翼远达创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“达孜创投”）协商一致，评估报告中未完工的在建工程按截至 2016 年 9 月 30 日预估的工程价值进行确认。为避免在建工程完工，工程决算后确定的工程价值与评估报告中交易各方协商一致的金额存在较大差异，经交易各方协商一致签署了《相关工程项目价值确认协议》，协议约定：如在建工程最终竣工决算金额超出评估报告中预估的工程价值，超出部分由金城泰尔原股东按原股权比例对金城泰尔给与补偿。

该在建工程最终完工决算金额超出预估金额，2017 年 7 月 12 日，公司与金城泰尔、锦圣基金签署了《北京朗依制药有限公司相关工程款项支付协议》，要求锦圣基金、达孜创投承担工程超出预估部分 70,256,204.06 元、及其他费用 880,000 元及按照银行同期存款利率计算的利息费用。

其中，工程款项由锦圣基金承担 56,204,963.25 元，达孜创投承担 14,051,240.81 元；金城泰尔因上述工程项目产生的其他费用共计 88 万元，由锦圣基金承担 70.4 万元，达孜创投承担 17.6 万元。

(2) 收到工程补偿款的会计处理：

截止 2019 年 11 月 15 日金城泰尔已收到其原股东锦圣基金、达孜创投支付的相关工程补偿款 70,256,204.06 元、补偿的其他费用共计 880,000.00 元、延期支付补偿款按照银行同期存款利率计算的利息 2,271,370.65 元，其原股东已按协议的约定清偿完毕。公司会计处理为：收到的工程补偿款计入金城泰尔资本公积；收到补偿的其他费用款项、延期支付补偿款利息计入金城泰尔的营业外收入，会计分录如下：

借：银行存款 73,407,574.71 元

贷：资本公积 70,256,204.06 元

营业外收入 3,151,370.65 元

其中计入资本公积的 70,256,204.06 元现金列示为收到的其他与投资活动有关的现金，计入营业外收入的 3,151,370.65 元现金流入计入收到的其他与经营活动有关的现金。

二、截至报告期末，你公司控股股东淄博金城实业投资股份有限公司（以下简称“金城实业”）质押率为 73.92%，请逐笔报备金城实业所持你公司股票质押的具体情况，包括但不限于质押时间、质押期限、质押权人、融资金额、融资用途、到期日、预警线、平仓线等明细，并说明是质押股份是否存在平仓风险，你公司控制权是否存在不稳定的风险。

【回复】

截至 2019 年 12 月 31 日，公司控股股东淄博金城实业投资股份有限公司（以下简称“金城实业”）质押率为 73.92%，截至本公告披露日，金城实业累计质押率为 73.75%，比上年期末降低。以下为截至目前金城实业具体质押情况：

质权人	质押股数（股）	质押开始日	质押到期日	融资金额（元）	融资用途	平仓线	预警线
-----	---------	-------	-------	---------	------	-----	-----

海通证券股份有限公司	13,479,996	2017.07.27	2020.07.24	65,900,000	偿还债务	150%	170%
海通证券股份有限公司	12,609,997	2017.09.15	2020.09.11	84,100,000	偿还债务	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	1,400,000	2017.09.21	2020.09.18	90,900,000	偿还债务	140%	160%
上海海通证券资产管理有限公司	4,590,000	2018.09.14	2020.09.11	-	补充质押	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	6,550,000	2019.03.12	2020.09.18	-	补充质押	140%	160%
上海海通证券资产管理有限公司	6,667,143	2019.03.12	2020.09.18	-	补充质押	140%	160%
上海海通证券资产管理有限公司	2,720,000	2019.12.12	2020.06.17	21,000,000	偿还债务	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	2,210,000	2019.12.12	2020.07.23	17,000,000	偿还债务	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	1,950,000	2019.12.12	2020.08.05	15,000,000	偿还债务	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	3,500,000	2019.12.12	2020.11.05	27,000,000	补充流动资金	150%	170%
上海海通证券资产管理有限公司	2,500,000	2020.03.30	2020.12.21	20,000,000	补充流动资金	140%	160%
上海海通证券资产管理有限公司	1,250,000	2020.05.12	2021.04.23	10,000,000	补充流动资金	140%	160%
合计	59,427,136	--	--	350,900,000	--	--	--

公司控股股东金城实业及公司实际控制人资信情况良好，具备相应的资金偿还能力，股票质押风险在可控范围之内，且质押比例正在逐步降低，不存在可能引发平仓风险或被强制平仓

的情形，不存在可能导致本公司实际控制权发生变更的实质性因素。后续如出现平仓风险，金城实业及公司实际控制人将采取包括但不限于补充质押、提前还款等措施应对上述风险。

三、你公司本报告期生物制药及特色原料药系列产品、其他医药化工产品毛利率增幅较大，请结合行业特点、你公司经营情况并与同行业可比公司对比说明其合理性。

【回复】

（1）以年报列示可比公司医药化工产品毛利率同比增减情况如下：

证券代码	证券简称	产品	2019 年毛利率	去年同期	同比增加
002099	海翔药业	医药中间体	43.78%	32.72%	11.06%
300702	天宇股份	医药中间体	51.01%	37.22%	13.79%
300497	富祥药业	医药中间体	40.17%	29.35%	10.82%
300233	金城医药	其他医药化工产品	46.23%	40.21%	6.02%

从上表可以看出，2019 年度同行业上市公司医药化工产品毛利率都有不同幅度的上涨，公司医药中间体毛利率变动趋势与同行业公司一致。

公司其他医药化工产品（医药中间体）种类较多，销售毛利率整体上升主要是原材料价格下降和部分产品价格同比上升的影响：（1）2019 年度，基础化工原料整体下游市场需求不足，面临去库存压力，甲醇、乙醇、冰醋酸等基础化工原料价格持续下滑，因此降低了公司原材料采购成本；（2）受国内供给侧改革、环保力度加大，市场供求关系发生变化的影响，公司部分医药化工产品价格同比去年有一定程度上升。

（2）以年报列示的公司生物制药及特色原料药系列产品毛利率同比增减情况如下：

产品	2019 年毛利率	去年同期	同比增加
生物制药及特色原料药系列产品	59.02%	53.72%	5.30%

近几年，随着生物制药及特色原料药系列产品在医疗和保健领域中的治疗、辅助治疗和保健作用效果的确定，生物制药及特色原料药系列产品需求稳步上升，但国内无同行业可比上市公司。

公司生物制药及特色原料药系列产品毛利率同比上升主要是产品生产成本下降所致。2019 年公司生物制药及特色原料药系列产品销量增长，生产规模增加，产量和收率水平同比均好于

去年，主要产品单位成本同比下降 9.42%。

四、你公司近两年研发支出资本化金额、资本化研发支出占研发投入的比例、资本化研发支出占当期净利润的比重持续大幅增加，请你公司说明原因，并结合研发进度、相关会计准则及你公司会计政策说明其合理性。

【回复】

(1) 公司 2019 年末研发费用资本化项目主要是仿制药新产品（含相应原料药）和仿制药质量与疗效一致性评价的支出，公司各项研发项目按计划稳步进行。年报列示的公司截止 2019 年末研发项目情况如下：

单位：元

项目	分类	研发 开始日期	截至 2019 年 12 月 31 日 研 发 进度	期初余额	本期增加		本期减少			期末余额
					内部开发支出	委外开发	计入当期损益	确认为无形资产	其他减少	
硝呋太尔制霉菌素阴道软胶囊项目开发	仿制药新产品开发	2018.01	完成中 试及验证	10,601,974 .16	2,200,338.13	3,396,226.41				16,198,538. 70

富马酸 比索洛 尔胶囊 新产品 技术开 发	现有产品取 得补充增加 适应症	2018.11	增加适 应症申 请已上 报药监 局	6,132,075. 47		4,292,452.8 3				10,424,528. 30
胞磷胆 碱钠新 产品技 术开发	仿制药新产 品开发	2019.06	小试研 究			9,433,962.2 8				9,433,962.2 8
注射用 头孢曲 松钠增 加境外 已批准 新适应 症技术 开发项 目	现有产品取 得补充增加 适应症	2018.03	拟开展 增加适 应症的 临床研 究			6,339,622.6 6				6,339,622.6 6

头孢羟 氨苄胶 囊新产 品技术 开发项 目	仿制药新产 品开发	2018.10	完成	11,722,241 .51				11,420,354 .72	301,886. 79	
盐酸雷 尼替丁 胶囊新 产品技 术开发 项目	仿制药新产 品开发	2018.10	项目终 止	6,632,618. 86		3,372,641 .51	10,005,260. 37			
头孢呋 辛酯干 混悬剂 技术委 托开发 项目	仿制药新产 品开发	2019.09	小试处 方、工艺 优化		79,026.55	6,226,415.1 0				6,305,441.6 5
泊沙康	原料药新产	2018.12	申报资			7,547,169.8				7,547,169.8

唑(原料药)	品开发		料整理			1				1
枸橼酸托法替布(原料药)	原料药新产品开发	2018.12	申报资料整理			6,037,735.85				6,037,735.85
恩替卡韦口服溶液新产品技术开发	仿制药新产品开发	2019.04	小试工艺优化		314,131.96	11,886,792.46				12,200,924.42
盐酸依匹斯汀片一致性评价	按国家政策要求开展质量与疗效一致性评价工作	2019.02	中试生产		161,806.86	11,981,132.08				12,142,938.94
硝呋太尔胶囊	按国家政策要求开展质	2018.01	正在稳定性考	8,898,346.25	2,196,144.23					11,094,490.48

一致性评价	量与疗效一致性评价工作		察							
富马酸比索洛尔胶囊一致性评价（2.5mg、5mg）	按国家政策要求开展质量与疗效一致性评价工作	2017.06	小试处方、工艺开发	5,413,050.45	1,664,601.15					7,077,651.60
头孢羟氨苄胶囊一致性评价项目	按国家政策要求开展质量与疗效一致性评价工作	2018.10	稳定性考察	5,433,962.26	839,790.15	3,169,811.32				9,443,563.73
匹多莫德分散片临床	上市后研究	2018.02	通过伦理		1,941,430.13	4,573,584.91				6,515,015.04

有效性研究										
辅酶Q10胶囊一致性评价项目	按国家政策要求开展质量与疗效一致性评价工作	2018.11	项目已终止	3,301,886.80			3,301,886.80			
蒙脱石散一致性评价	按国家政策要求开展质量与疗效一致性评价工作	2018.02	已获得一致性评价批文,并转入无形资产	7,949,100.44	181,812.99	707,547.17		8,838,460.60		
其他项目合计	其他金额较小的仿制药、原料药新产品开发	2017-2019	处于小试研究、中试生产、工艺	21,023,192.27	33,020,369.60	16,095,512.38	57,253.05			70,081,821.20

	和仿制药质量与疗效一致性评价项目		优化、资料申报等各个阶段,按研发计划稳步推进。							
合计				87,108,448 .47	42,599,451.7 5	95,060,606. 77	13,364,400. 22	20,258,815 .32	301,886. 79	190,843,404 .66

(2) 企业会计准则和公司研发费用会计政策:

①企业会计准则的规定:

A、企业内部研究开发阶段的支出,同时满足下列条件的,确认为无形资产:

- a、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;
- b、具有完成该无形资产并使用或出售的意图;
- c、无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,应当证明其有用性;
- d、有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产;
- e、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

B、根据中国证券监督管理委员会会计部编写的《上市公司执行企业会计准则案例分析(2019)》第544页:国务院办公厅印发《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》对于医药企业已经取得生产许可证正在生产销售的药品,如果不进行一致性评价,将在某个时间点失去继续生产的条件,即作一致性评价将为医药企业带来新的生产能力,将产生扩大其未来经济利益流入的能力。另外,一致性评价一定程度上会提高药效、增加药品销量或延长医药企业生产该药品技术的经济寿命,也可为企业带来经济利益。因此,应将一致性评价视同一项新的研发,根据无形资产研发的资本化条件判断是否可以资本化。

②公司结合自身研发特点制定并执行的会计政策。

公司将内部研究开发项目的支出区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获得并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划的投资。开发是指在进行商业性生产或使用前,将研究成果或其他知识用于某项计划或设计,以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。研究阶段的支出应当于发生时计入损益类科目;开发阶段的支出在符合特定条件时确认为无形资产,即资本化。

A、仿制药制剂产品:

- a、仿制药制剂产品质量和疗效一致性评价相关支出,计入开发费用予以资本化。
- b、仿制药制剂产品取得增加适应症补充批件支出,成本能够可靠计量的计入开发费用予以资本化,成本不能可靠计量的于发生时计入当期费用。

B、仿制药相关原料药产品:

原料药文号备案和药品注册申请时原料药的关联审评审批支出计入开发费用予以资本化。

公司仿制药新产品开发(包含原料药)和仿制药质量与疗效一致性评价研发支出资本化的时点为:相关产品研发立项根据公司《研发业务管理规范》和《研发投入核算管理制度》的规定,经过公司技术部、市场部的充分评估,公司组织内外部技术专家对相关技术可行性进行充分的论证、判断后,按公司相关决策流程批准立项时。

③公司精选市场在售仿制药品种做为新产品进行研发。公司进行仿制药质量与疗效一致性评价品种均为已经取得生产许可证正在生产销售的药品。公司仿制药相关产品研发立项时已经通过充分的市场调查，并经过公司技术部、市场部和外部专家对技术可行性进行充分论证，按公司《研发业务管理规范》和《研发投入核算管理制度》规定的决策流程通过审批，并依据研发需要编制财务预算。公司在研的仿制药产品疗效、市场确定，成功性较大，不存在为获得并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划的调查阶段，相关研发支出资本化符合会计准则和公司研发制度的规定：

A、资本化研发支出产品均为市场在售品种技术上具有可行性，且疗效和市场确定；

B、公司资本化研发支出产品研发成功后，将增加公司产品销售和竞争力，使公司获得额外的现金流入；

C、公司资本化研发支出的成本费用能可靠的计量；

D、公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成资本化研发支出产品的开发，并有能力使用或出售该研发品种；

E、资本化研发支出产品成功后将使公司长期受益。

综上所述，公司将仿制药新产品开发（含相应原料药）和仿制药质量与疗效一致性评价的支出作为资本化支出计入开发费用予以资本化，符合会计准则规定。

（3）公司近两年研发支出资本化金额、资本化研发支出占研发投入的比例、资本化研发支出占当期净利润的比重持续大幅增加的原因有：

①近几年公司优先选择市场容量巨大且有资源优势的“仿创结合项目”增大研发投入，研发仿制药新品种，以产品协同提升单产品竞争力，管线协同提升单产品销量；同时盘活已有批准文号药品和原料药，逐步解决原料的可及性和生产技术的壁垒，实现公司制剂产品的差异化战略布局。

②同时，近几年公司积极响应国家《仿制药质量与疗效一致性评价政策》进一步提升公司制剂的生产标准和质量水平，保障药品安全性和有效性，公司加大了仿制药质量与疗效一致性评价支出。

五、你公司本报告期销售费用中市场开发费同比大幅增加，请你公司结合市场环境、营销政策、经营情况等说明原因。

【回复】

1、各板块市场开发费用明细如下：

单位：万元

业务板块	2019 年	去年同期	同比增减
头孢侧链活性酯及其他医药化工产品	574.69	814.10	-29.41%

生物制药及特色原料药系列产品	1,054.34	1,051.09	0.31%
制剂产品	53,462.31	36,817.75	45.21%
化工贸易产品		3.2	-100.00%
合计	55,091.34	38,686.14	42.41%

从上表可以看出公司的市场开发费主要是制剂板块的市场开发费用，公司制剂板块的收入和市场开发费占制剂板块收入的比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
制剂板块收入	97,750.64	84,167.16
市场开发费用	53,462.31	36,817.75
占收入比例	54.69%	43.74%

从以上表格可以看出公司 2019 年制剂产品的收入较上期增加，因此市场开发费用也有所增加；市场开发费用占销售收入的比例增加主要系公司为实现“做大做强”制剂产业的战略规划，结合制剂产品的特点在 2019 年度增加了对市场开发的投入，使得销售费用增幅较大。

2、制剂板块的市场环境：

2017 年 1 月 9 日，国家卫计委印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》，宣告全国“两票制”的开始，“两票制”药品销售模式下决定了由药品生产企业开展市场开发相关服务并承接服务费用。市场开发与推广是医药行业主要的销售手段，也是公司制剂产品促进销售的重要方式。由于药品的专业性较强，公司通过组织专业的学术推广和宣传活动有助于让医护人员更详细准确的了解药品的适应症、作用机理、药物禁忌以及最新的研究动态等，减少药品的错误使用，保障治疗效果，促进公司产品的销售。

“两票制”实施前公司将产品卖给经销商，由经销商负责销售推广与终端销售，公司产品单价低、销售费用低；“两票制”后由公司负责销售推广和终端销售，公司产品价格高，销售费用高，是公司市场开发费用上升的主要原因。

3、公司营销政策：

(1) 以市场准入与市场开拓为抓手，通过市场准入淘汰或限制竞品争夺市场已有份额，塑造品牌优势。

(2) 以市场品牌或市场拓展为抓手，以品牌带动系列营销提高院外市场包括非处方药市场的竞争力，提高产品销量。

(3) 以市场医学与市场拓展为抓手，市场准入为辅。通过医学传递打造新的蓝海市场策略，打造产品精准的市场定位。

(4) 2019 年公司制剂产品市场推广费用增长较快，主要是公司制剂产品加强医药市场推广及销售终端开发，市场开发费、推广费等费用增长较大所致。

A、2019 年度为提升公司品牌形象，提升公司美誉度，公司加大了品牌推广与宣传，品牌推广费用支出较大。

B、与药品的销售相关的市场开发与推广费用主要有以下三类：

a、招标服务费：根据《国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国卫发【2015】7 号）、《国家卫生计生委关于落实完善公立医院药品集中采购工作指导意见的通知》（国卫药政发【2015】70 号）等文件精神，公司应积极参与国家推行组织的公立医疗机构药品集中招标采购工作。且只有公司产品中标后才能在公立医疗机构进行销售，制剂板块各公司通过与服务商签订招标服务合同，开展药品招标代理服务工作。

代理服务公司根据相关的规则要求为公司产品做好招标文件的解读、分析工作，并根据公司产品结构、特性及竞争产品情况作出投标预案。包括向公司提供采购文件分析、投标药品分析、竞争产品分析、价格分析及与投标药品相关的工作预测等一切与公司药品相关的服务工作及与投标药品集中采购相关的服务活动。

b、学术服务费：药品存在两重性，它具有治疗疾病的作用，但也存在一定的偏性和毒副作用。同时国家食品药品监督管理局规定，药品生产企业为第一责任主体。制剂板块各公司通过与服务商签订学术推广服务合同进行学术推广服务工作。由服务商通过论坛、学术讨论、教育培训等活动向与医护人员宣传公司药品的特性以及最新基础理论和临床研究成果，加强相关人员对公司产品的认知。

c、品牌服务费：制剂板块各公司非常注重品牌的影响力，公司希望通过品牌推广增强企业和产品品牌符号影响力，提升企业和产品品牌价值，将品牌无形的营销网络铺建到社会公众心里，制剂板块各公司通过与服务商签订品牌推广服务合同进行品牌推广服务工作。

综上所述，公司为实现“做大做强”制剂产业的战略规划，结合制剂产品的特点在 2019 年度增加

了对市场开发的投入，使得销售费用增幅较大。市场开发投入效果是长期性的，销售费用增加与收入增加有趋势契合性，增加对市场开发的投入对未来收入的增长将产生积极影响。

六、本报告期末你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款占你公司期末应收账款总额比例较高，请你公司列示前五名应收账款方期末应收账款账面余额、坏账准备、本年度销售额、销售产品、是否为你公司前五大销售客户、是否为你公司关联方、信用期、账龄等明细。

【回复】

公司期末应收款前五位客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户	应收账款 账面 余额	坏账 准备	2019 年 销售额	主要销售产品	是否为 前 5 大 销售客 户	是否 为关 联方	信用期	应收 账款 账龄
1	印度卡瓦伦特实验室私人有限公司	8,376	419	20,540	呋喃铵盐、AE-活性酯	是	否	120 天	1 年 内
2	印度奈克塔生命科技有限公司	5,470	273	17,070	呋喃铵盐、AE-活性酯	是	否	90 天	1 年 内
3	齐鲁安替制药有限公司	3,882	194	17,530	AE-活性酯、头孢他啶活性酯	是	否	60 天	1 年 内
4	印度阿拉宾度医药有限公司	3,338	167	12,454	呋喃铵盐、AE-活性酯	是	否	90 天	1 年 内

序号	客户	应收账款 账面 余额	坏账 准备	2019 年 销售额	主要销售产品	是否为 前 5 大 销售客 户	是否 为关 联方	信用期	应收 账款 账龄
5	广西科伦 制药有限公司	2,147	107	8,115	AE-活性酯、头孢 他啶活性酯	否	否	30 天	1 年 内

七. 本报告期末你公司按预付对象归集的期末余额第一名为淄博曙创商贸有限公司（以下简称“淄博曙创”），你公司截至期末预付其款项金额约为 1,434.39 万元，占预付款总额的比例为 39.67%。请你公司说明淄博曙创经营范围、你公司与其交易内容、是否具有商业实质、截至回函日期相关商品交付情况等，并列示交易合同主要条款（若有）。

【回复】

（1） 淄博曙创的经营范围：

橡胶促进剂 M、DM、化学试剂销售；机械设备销售、租赁；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

（2） 公司与淄博曙创的交易是具有商业实质的原材料采购：

公司从淄博曙创采购生产用主要原料 DM，DM 为公司重要的战略性原料，淄博曙创为公司 DM 主要供应商。2019 年下半年起，受国内供给侧改革、环保力度加大，市场供求关系发生变化的影响，DM 的供应趋于紧张。为保证公司正常的生产运营，公司对 DM 进行战略储备，支付淄博曙创预付款 1,500 万元保证公司生产主要原材料 DM 供应。

（3） 截至回函日期相关商品交付情况：

截止 2019 年 12 月 31 日，公司预付淄博曙创货款余额为 1,434.39 万元。2020 年 1 月 1 日-2020 年 6 月 10 日，公司从淄博曙创采购 DM 共计 3,598.10 万元，其中：支付货款 2,828.76 万元，从预付货款中扣除 779.34 万元。截止 2020 年 6 月 10 日，预付淄博曙创货款余额为 665.05 万元。

八. 你公司于 2019 年 6 月 19 日召开的公司 2019 年第二次临时股东大会审议通过《关于回购公司股份方案的议案》，拟回购资金总额不低于人民币 6,000 万元，不超过人民币 12,000 万元，回购股份的价格不超过人民币 24 元/股（2019 年度权益分派实施后，你公司股份回购价格上限由 24.00 元/股调

整为 23.80 元/股)，回购期限为股东大会审议通过回购股份方案之日起 12 个月内。你公司于 2020 年 6 月 1 日披露《关于股份回购进展情况的公告》称，截至 2020 年 5 月 31 日，你公司通过股份回购专用账户以集中竞价交易方式回购公司股份 1,602,400 股，成交总金额为 30,980,315.80 元。

(1) 截至 2020 年 5 月 31 日，按回购金额计算，你公司仅完成回购计划金额下限的 51.63%，且截至 2020 年 6 月 3 日收盘时点，你公司股价已超过回购价格上限。请你公司结合公司财务状况等说明是否能够按时完成回购计划，若不能，你公司拟采取的应对措施；

【回复】

根据公司 2019 年 6 月 19 日召开的 2019 年第二次临时股东大会审议通过的《关于回购公司股份方案的议案》，截至 2020 年 5 月 31 日，公司通过股份回购专用账户以集中竞价交易方式回购公司股份 1,602,400 股，占公司现有总股本的 0.41%，最高成交价格为 20.674 元/股，最低成交价格为 17.182 元/股，成交总金额为 30,980,315.80 元（不含交易费用）。

从回购的资金来源看，公司拟用自有资金或自筹资金进行回购；截至 2020 年 3 月 31 日，公司货币资金余额 10.1 亿元，可以满足回购计划的资金需求，且不会影响公司的正常生产经营。

目前，公司回购计划进展达回购计划金额下限的 51.63%，主要有几方面因素影响：（1）根据《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》、《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》等相关规定，公司不得在下列期间内回购公司股票：1）公司定期报告、业绩预告或者业绩快报公告前 10 个交易日内；2）自可能对本公司股票交易价格产生重大影响的重大事项发生之日或者在决策过程中，至依法披露后 2 个交易日内；3）中国证监会规定的其他情形。公司在股份回购期间，历经了披露 2019 年半年度业绩预告、2019 年半年度报告、2019 年三季度业绩预告、2019 年三季度报告、2019 年度业绩预告、2019 年度业绩快报、2019 年年度报告等定期报告窗口期及 2019 年利润分配实施期间等多个不得回购期间。（2）2019 年 9 月 26 日，公司披露了《关于持股 5%以上股东锦圣基金签署〈股份收购之框架协议〉的提示性公告》，锦圣基金与德展大健康股份有限公司就其持有公司 25.05%股权转让事宜进行了初步协商，达成了框架性条款。后分别于 2019 年 11 月 6 日、2020 年 1 月 6 日披露了进展及终止公告。因此，公司从审慎的角度考虑，在持股 5%以上股东筹划股权转让阶段至终止前，未进行股份回购。（3）自 2020 年 6 月 3 日起，公司股票价格高出回购价格上限，与回购方案不相符，因此也未能实施回购。

公司股份回购计划将于 2020 年 6 月 18 日到期，公司董事会和监事会高度重视本次股份回购事项。截至 2020 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 10.1 亿元，公司财务状况是能够满足回购资金需求的，截至期满前，公司将根据二级市场情况实施回购，并及时履行信息披露义务。

公司进行股份回购是基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在投资价值的认可，有利于增强广

大投资者对公司发展的信心，未来公司将不断提升企业内在价值，集中精力做好企业经营，以优良的业绩回报广大投资者。

(2) 请你公司自查并说明回购计划制定是否审慎，是否存在通过股份回购配合大股东减持的情形。

【回复】

①2019 年 6 月，基于对公司未来发展前景的信心和对公司内在投资价值的认可，为维护广大投资者的利益，增强公众投资者对公司的投资信心，结合公司的经营情况、财务状况以及未来的盈利能力，公司拟以自有资金或自筹资金回购公司股份。

公司实施股份回购计划是根据当时市场情况并结合公司实际情况作出的。回购部分股份进行注销，有利于建立市场信心，维护公司价值。因此，公司实施股份回购计划是经过合理分析，审慎考虑的。

②2019 年 6 月 4 日，公司披露《回购股份方案》，2019 年 6 月 19 日，公司披露《回购股份报告书》。2019 年 7 月 2 日，公司首次通过股份回购专用账户以集中竞价交易方式回购公司股份 248,000 股，占公司当时总股本的 0.06%，最高成交价格为 20.02 元/股，最低成交价格为 19.89 元/股，成交总金额为 4,944,049.00 元（不含交易费用）。

③2019 年 1 月，公司控股股东金城实业基于股份质押比例较高以及资金需求的实际情况，通过大宗交易和协议的转让的方式分别减持公司股份 7,863,043 股和 23,549,819 股。具体详见公司于 2019 年 1 月 15 日、1 月 17 日在巨潮资讯网披露的相关公告（公告编号：2019-014、2019-015）。因此在公司回购股份计划实施前，公司控股股东已完成股份转让计划。

2019 年 4 月 12 日，公司持股 5%以上股东达孜创投通过大宗交易减持公司股票。同日，公司披露了《关于持股 5%以上股东权益变动的提示性公告》（公告编号：2019-043），达孜创投持股比例为 4.99%，不再是公司持股 5%以上股东。

公司持股 5%以上股东上海海通证券资产管理有限公司自 2019 年 8 月 16 日至 2019 年 11 月 29 日期间减持公司股票。2019 年 12 月 2 日，公司披露了《关于持股 5%以上股东权益变动的提示性公告》（公告编号：2019-110），海通资管持股比例为 4.9999776%，不再是公司 5%以上股东。

公司持股 5%以上股东北京锦圣投资中心（有限合伙）与 2020 年 5 月 20 日、6 月 8 日通过大宗交易减持公司股票。2020 年 6 月 9 日，公司披露了《关于持股 5%以上股东减持公司股份超过 1%的提示性公告》（公告编号：2020-064）。本次减持完成后，北京锦圣持有公司股份比例为 23.0556%。

公司实际控制人赵鸿富先生于 2020 年 6 月 10 日通过大宗交易减持公司股份 3,100,000 股，减持完成后持股比例为 2.46%。

在以上股东减持期间，公司均未实施股份回购。因此，自公司 2019 年第二次股份回购计划实施之

日起至今，公司不存在通过回购配合大股东减持的情况。

九、你公司 2019 年年报“六、分季度主要财务指标”部分显示，本报告期你公司收到金城泰尔原股东业绩承诺补偿款 165,624,450.00 元，其中二季度收款 137,481,866.75 元，三季度收款 28,142,583.25 元，你公司在半年报和三季度现金流量表中将收到的业绩承诺补偿款列示为收到其他与经营活动有关的现金，年审会计师在年报中将收到的业绩承诺补偿款在现金流量表中的列示调整为收到其他与投资活动有关的现金，你公司在 2019 年年报中对二季度和三季度现金流量列示按会计师意见进行相应调整。

请你公司结合相关法律法规说明是否应对 2019 年半年报、三季度等定期报告进行更正，是否及时履行相关信息披露义务。

【回复】

(1) 公司 2019 年半年报、三季度、及日常信息披露公告中对业绩承诺补偿款的披露内容如下：

①公司在 2019 年半年报“第四节、经营情况讨论与分析”中的“二、主营业务分析”中列示经营活动产生现金流量变动的原因如下：

单位：元

项目	本报告期	上年同期	同比增减	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	352,137,681.69	60,311,535.48	483.86%	经营活动产生的现金流量净额同比增加 483.86%，主要系本报告期①收到金城泰尔原股东业绩补偿款；②销售回款增加所致。

同时公司在半年报财务报告“第十节、财务报告”中“七、合并财务报表项目注释”中“78、现金流量表项目”中列示如下：

收到的其他与经营活动有关的现金

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额
----	-------	-------

1、利息收入	4,133,711.06	3,171,545.84
2、政府补助	6,407,762.38	5,852,699.98
3、业绩补偿款	137,481,866.75	
4、其他	11,212,655.65	11,535,099.52
合计	159,235,995.84	20,559,345.34

②公司在 2019 年季报“第三节、重要事项”中的“一、报告期主要财务数据、财务指标发生重大变动的情况及原因”中“3、合并现金流量表项目大幅变动情况与原因说明”列示经营活动产生现金流量变动的原因如下：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额	增幅	主要原因
经营活动产生的现金流量净额	470,701,233.28	141,111,157.48	233.57%	主要系本报告期①收到金城泰尔原股东业绩补偿款；②销售回款增加所致。

③公司在收到每笔业绩补偿款时都按要求进行了详细披露，披露明细如下：

A、2019 年 4 月 22 日，公司在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于收到业绩承诺补偿款进展的公告》（公告编号：2019-046），达孜创投向公司支付 91,253,270.17 元业绩承诺补偿款。

B、2019 年 5 月 31 日，公司在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于收到业绩承诺补偿款进展的公告》（公告编号：2019-055），达孜创投向公司支付 46,228,596.58 元业绩承诺补偿款。

C、2019 年 7 月 5 日，公司在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于收到业绩承诺补偿款进展的公告》（公告编号：2019-072），达孜创投再次向公司支付 28,142,583.25 元业绩承诺补偿款。公司已全额收到达孜创投支付的业绩承诺补偿款现金共计 165,624,450 元，达孜创投已按照《补偿协议》的相关约定履行完毕业绩承诺补偿义务。

（2）经查询上市公司年报，部分上市公司将收到的业绩补偿款计入“收到其他与经营活动有关的现金”：

单位：元

股票代码	公司简称	报表列示项目	报表附注列示收款项目名称	报表年度		
				2019 年	2018 年	2017 年
002020	京新药业	收到其他与经营活动有关的现金	收到业绩补偿款	1,693,087.50	44,401,318.61	8,456,693.30
002101	广东鸿图	收到其他与经营活动有关的现金	业绩对赌补偿款	10,812,498.21		
300225	金力泰	收到其他与经营活动有关的现金	其他营业外收入（包含和解补偿款）	2,000,000.00		
002011	盾安环境	收到其他与经营活动有关的现金	收到邱少杰赔偿款		51,742,453.22	
002047	宝鹰股份	收到其他与经营活动有关的现金	业绩承诺补偿		8,799,500.00	28,794,231.50
300390	天华超净	收到其他与经营活动有关的现金	业绩承诺赔偿款		6,760,400.00	1,661,400.00
300057	万顺新材	收到其他与经营活动有关的现金	李伟明先生业绩补偿款		3,899,167.80	2,982,698.04

因此公司认为将业绩补偿款计入“收到其他与经营活动有关的现金”与计入“收到其他与投资活动有关的现金”均有一定的合理性。

综上所述，公司在 2019 年半年报、三季报等定期报告中详细列示了“经营活动产生的现金流量净额”的变动原因和组成情况，在收到每笔业绩补偿款时也按规定进行了及时披露。2019 年年报审计中，公司根据年审会计师的意见在年报中将收到的业绩承诺补偿款在现金流量表中的列示调整为收到其他与投资活动有关的现金，不影响报表使用者对公司 2019 年半年报、三季报报表数据的理解和正常使用。经公司进一步审慎研究，为了遵循会计报表数据的可比性以及会计政策的一致性，公司将对以上数据进行更正。

特此公告。

山东金城医药集团股份有限公司

2020 年 6 月 11 日