

关于南京健友生化制药股份有限公司
公开发行可转换公司债券
发审委会议准备工作告知函的回复

保荐机构（主承销商）



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

二〇二〇年九月

中国证券监督管理委员会：

贵会于2020年9月15日签发的《关于请做好健友股份可转债项目发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉。南京健友生化制药股份有限公司（以下简称“健友股份”、“公司”、“上市公司”、“申请人”或“发行人”）会同保荐机构中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“保荐机构”）、发行人会计师中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、申请人律师江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“申请人律师”）等中介机构对告知函中所提问题进行了讨论，对相关事项进行了核查并发表意见。

现将具体情况说明如下，请贵会予以审核。

本回复文件如无特别说明，相关用语和简称与《南京健友生化制药股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》中各项用语和简称的含义相同。本告知函回复中的字体代表以下含义：

黑体	告知函所列问题
宋体	对告知函所列问题的回复
楷体、加粗	对募集说明书的修改

问题 1：关于销售模式。

申请人境内销售主要采用临床代表推广的方式进行。

请申请人说明并披露：（1）报告期内与主要合作第三方咨询机构的合同金额及占比，其收入是否主要来自于申请人；（2）主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员是否为申请人前员工，申请人控股股东、实际控制人和董监高与上述机构之间是否存在关联关系或者相关利益安排；（3）主要合作第三方咨询机构是否存在因税务问题受到处罚的情形。

请保荐机构、申请人律师及会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、申请人的分析说明

（一）报告期内与主要合作第三方咨询机构的合同金额及占比，其收入是否主要来自于申请人

申请人已在募集说明书“第三节 发行人基本情况”之“八、公司主营业务的具体情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

“……

报告期内，公司主要合作的前十大第三方咨询服务商的合同金额及占比情况如下：

	期间	金额（万元）	金额占比
前十大 咨询服务商	2020 年 1-6 月	2,555.44	15.33%
	2019 年	5,172.10	15.45%
	2018 年	7,246.10	32.77%
	2017 年	1,768.98	70.51%

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司前十大第三方咨询服务商咨询服务费金额分别为 1,768.98 万元、7,246.10 万元、5,172.10 万元和 2,555.44 万元。公司第三方咨询服务商较为分散，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月合作的机构数量分别为 32 家、72 家、186 家和 149 家，且随着公司业务的发

展，公司咨询服务商的数量逐步增长，前十大咨询服务商金额占比总体呈现下降趋势。”

根据与公司主要第三方咨询服务商的访谈及确认，报告期内主要第三方咨询服务商来自公司的收入占其业务收入的比例均在 50% 以下，不存在主要为发行人提供服务的情形。

（二）主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员是否为申请人前员工，申请人控股股东、实际控制人和董监高与上述机构之间是否存在关联关系或者相关利益安排

保荐机构、申请人律师及会计师访谈了报告期内的发行人主要合作第三方咨询机构；取得了主要合作第三方咨询机构签署的关于其股东方、法定代表人或主要负责人，董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员不存在现在或者曾经在发行人处任职的情形，且发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其不存在关联关系或者相关利益安排的确认函；查阅了发行人及其控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事及高级管理人员填写的《尽职调查问卷表》及签署的确认函；登录了“国家企业信用信息公示系统”及“天眼查”等网站，对报告期内的发行人主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员等相关信息、发行人及其控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事及高级管理人员的基本情况进行了核查。

经核查，报告期内，发行人主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员不存在现在或者曾经在健友股份任职的情形；健友股份及其子公司、控股股东、实际控制人和董事、监事、高级管理人员不存在目前为或者曾经是其主要合作第三方咨询机构股东的情形，相关自然人不存在在主要合作第三方咨询机构担任或曾经担任职务的情形。报告期内，发行人主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员与健友股份的控股股东、实际控制人和董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系、委托持股关系、信托关系等关联关系或相关利益安排。

（三）主要合作第三方咨询机构是否存在因税务问题受到处罚的情形

保荐机构、申请人律师及会计师访谈了报告期内的发行人主要合作第三方咨询机构；取得了主要合作第三方咨询机构签署的关于报告期内不存在因税务问题受到处罚的确认函；取得了主要合作第三方咨询机构所在地的税务主管部门出具的涉税信息确

认文件；同时，登录了“国家企业信用信息公示系统”、“天眼查”及主要合作第三方咨询机构所在地的税务主管部门网站进行查询、检索。

经核查，报告期内，发行人主要合作第三方咨询机构不存在因税务问题受到处罚的情形。

二、保荐机构、申请人律师及会计师核查意见

保荐机构、申请人律师及会计师对发行人报告期内各期主要的第三方咨询服务商进行了核查，具体核查程序如下：

(1) 核查、对比各期销售费用的明细及变动情况；

(2) 访谈了报告期内的发行人主要合作第三方咨询机构，取得了主要合作第三方咨询机构签署的关于不存在关联关系或其他利益安排的确认函，以及关于不存在受到主管部门行政处罚情况的说明函；

(3) 查阅了发行人报告期各期期末的员工名册；

(4) 查阅了发行人控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事及高级管理人员填写的《尽职调查问卷表》及签署的确认函；

(5) 登录了“国家企业信用信息公示系统”、“天眼查”等网站及主要合作第三方咨询机构所在地的税务主管部门网站，对报告期内的发行人主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员等相关信息、发行人及其控股股东、实际控制人、发行人的董事、监事及高级管理人员的基本情况，以及主要合作方是否存在税务处罚的情况进行了核查。

经核查，保荐机构、申请人律师及会计师认为，发行人已披露主要合作第三方咨询机构的合同金额及占比，报告期内主要第三方咨询机构不存在主要为发行人提供服务的情形；发行人主要合作第三方咨询机构的股东方、关键岗位人员不存在为健友股份前员工的情形；发行人控股股东、实际控制人和董监高与上述机构之间不存在关联关系或者相关利益安排；报告期内，发行人主要合作第三方咨询机构不存在因税务问题受到处罚的情形。

问题 2：关于咨询服务费。

请申请人说明并披露：（1）咨询服务费主要项目发生额报告期内增幅较大的原因及合理性，与行业可比公司是否存在显著差异；咨询服务费的主要支付对象、金额、方式与咨询服务活动是否相匹配；（2）咨询服务费支付标准的确定依据及其合理性，报告期内是否发生变化，与申请人传统经销商以及行业可比公司相关费用标准是否存在显著差异及原因；（3）咨询服务费的会计核算情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期情形；（4）咨询服务费的真实性及合理性，是否存在与真实交易不符的发票，是否存在税务处理风险；是否存在利用咨询服务活动为申请人员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形；（5）防范商业贿赂的相关内部控制措施是否健全并有效执行，是否存在通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形。

请保荐机构、申请人律师及会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、申请人的分析说明

（一）咨询服务费主要项目发生额报告期内增幅较大的原因及合理性，与行业可比公司是否存在显著差异；咨询服务费的主要支付对象、金额、方式与咨询服务活动是否相匹配

1、报告期内咨询服务费发生额

报告期内，公司销售费用分别为 4,696.88 万元、24,768.32 万元、35,827.63 万元和 20,023.30 万元，销售费用占营业收入的比例为 4.22%、14.57%、14.51% 以及 14.35%。其中，以咨询服务费为主的市场推广费用的构成及变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
咨询服务费	16,670.56	98.83	33,476.60	98.88	22,113.76	93.29	2,508.84	71.96
差旅费	189.32	1.12	342.38	1.01	279.25	1.18	868.49	24.91
会议费	-	-	17.67	0.05	930.59	3.93	27.81	0.80

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招待费	0.28	0.00	-	-	45.41	0.19	71.14	2.04
业务宣传费	7.51	0.04	18.22	0.05	336.17	1.42	9.99	0.29
合计	16,867.67	100.00	33,854.87	100.00	23,705.18	100.00	3,486.27	100.00

2、咨询服务费主要项目发生额报告期内增幅较大的原因及合理性

在国内的销售模式上，公司主要通过第三方临床代表学术推广的模式，利用临床代表的渠道资源直接实现与医院终端的对接，扩大市场覆盖范围。随着“两票制”的实施和公司国内制剂业务规模扩大，借助第三方临床代表进行学术推广的活动相应增加，公司以咨询服务费为主的市场推广费用大幅增长，报告期内分别为 3,486.27 万元、23,705.18 万元、33,854.87 万元和 16,867.67 万元，占国内制剂收入的比例为 32.05%、66.31%、61.59%以及 59.80%，2018 年至今占比趋于稳定并呈现小幅下降趋势。

(1) “两票制”全面推开，国内制剂的销售模式有所调整

随着“两票制”政策的实施，2017 年发行人逐步与第三方咨询服务商进行合作，产品的市场推广聘请专业的第三方服务商进行，相比较传统的经销商模式，该种销售模式下销售费用率相对较高。报告期内，随着“两票制”政策在更多省份推行，发行人委托第三方咨询服务商推广的模式占比相应提高，自“两票制”于 2018 年在全国全面推开后，发行人咨询服务费占国内制剂收入的比例已趋于稳定并呈现小幅下降趋势。

(2) 国内制剂业务规模扩大，第三方推广活动相应增加

报告期内，发行人主要制剂产品低分子肝素制剂涵盖心脑血管类、肾内科、骨科类等细分领域。其用药需求除取决于市场容量外，还主要取决于药品的疗效、安全性和医生对该药品的认知程度，需要通过专业的学术指导来提升产品的市场认可度。公司通过第三方咨询服务商，向医务人员答疑并传递临床用药指导信息，将产品的特性、用法用量及疗效进行有效的学术推广，以强化医务人员对产品的认知并获取其对产品的认可。根据有效数据显示，目前中国肝素制剂人均使用量仅达到欧洲国家的十

分之一，而中国的人口规模远大于欧洲，随着生活水平、医疗条件的不断改善提升，中国的未来市场空间还很大。低分子肝素在应用上也非常广泛，除了骨科、心血管、血透科等科室外，在生殖中心、妇产科，肝素在治疗复发性流产方面也有显著疗效，而这方面的特性往往还不为市场所熟悉和了解。同时，公司低分子肝素制剂产品于2014年至2016年陆续获得国内药品批件，从产品新上市到市场熟悉需要公司持续不断地进行学术教育工作。

报告期内，公司积极开展产品推广活动，相应产生了一定的第三方咨询服务费用，也取得了良好的推广效果，推动国内制剂收入显著上升，报告期内公司实现国内制剂收入分别为10,875.93万元、35,750.89万元、54,971.21万元和28,207.48万元，2018年国内制剂业务收入较2017年增加24,874.97万元，增幅为228.72%，大幅高于同期营业收入增长；2019年国内制剂业务收入较2018年增加19,220.32万元，增幅为53.76%，亦高于同期营业收入增长；2020年1-6月国内制剂业务收入较上年同期增加2,882.34万元，增幅为11.38%，受疫情影响增速有所放缓，但仍实现了良好的增长势头。

发行人的制剂业务经历了从无到有的历程，报告期内国内制剂业务尚处于持续投入的开拓阶段，行业内现有的临床代表已与先前进入市场的企业建立了长期稳定的合作关系，因此对于国内制剂行业新进者需持续增加市场推广活动的投入打破市场壁垒。为促进国内制剂业务的快速增长，争取在未来竞争中占据有利地位，发行人在报告期内持续加大市场推广活动的投入，导致市场推广费大幅增长，随着国内制剂业务的逐步成熟，2018年至今占比趋于稳定并呈现小幅下降趋势。

综上，报告期内发行人第三方咨询服务费的变动情况符合公司实际经营情况，具备合理性。

3、同行业可比公司情况

报告期内，公司与业务以国内仿制药制剂销售为主的部分可比公司市场推广费用与制剂业务收入的比例比较情况如下：

单位：%

公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
健友股份	59.80	61.59	66.31	32.05
灵康药业	62.70	65.46	71.53	51.19
昂利康	66.30	67.28	66.39	41.16

公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
润都股份	61.58	66.88	62.59	47.03
康辰药业	54.17	57.54	56.71	46.37
奥赛康	60.49	61.17	61.26	59.50
平均值	61.05	63.67	63.70	49.05

注：1、同行业可比公司数据来源于wind，市场推广费用根据各可比公司销售费用明细项目中的推广费用或营销服务费用统计，公司制剂业务收入以国内制剂收入为口径统计，可比公司若无法明确区分非制剂业务收入则以营业收入替代作为分母；该比例并非适用于中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）中“C27医药制造业”下的所有A股公司，因此同行业可比公司平均值无法计算。

2、平均值计算不包括公司。

由上表可见，报告期内，制剂类药品销售模式发生了一定的调整和改变，因此销售费用占营业收入比重有所增加，公司在报告期内国内制剂业务以咨询服务费为主的市场推广费用以及其占国内制剂收入比重变化与行业趋势相符。

综上所述，采用第三方咨询服务商推广产生的咨询服务费报告期内增幅较大，主要系由于“两票制”的实施导致国内制剂的销售模式有所调整，以及公司为促进国内制剂业务的快速增长，持续加大第三方推广活动所致，具备合理性。公司的销售费用率及以咨询服务费为主的市场推广费用占国内制剂收入比重变化与行业趋势相符，与行业可比公司不存在显著差异。

4、咨询服务费的主要支付对象、金额、方式与咨询服务活动是否相匹配

（1）咨询服务费的主要支付对象、金额、方式

咨询服务费的主要支付对象为第三方咨询服务商。报告期内，发行人主要合作的前十大第三方咨询服务商的合同金额及占比情况如下：

	期间	金额（万元）	金额占比
前十大 咨询服务商	2020年1-6月	2,555.44	15.33%
	2019年	5,172.10	15.45%
	2018年	7,246.10	32.77%
	2017年	1,768.98	70.51%

经抽查报告期内金额较大的市场推广服务费，调取相应记账凭证、资金支付凭证、发票、合同等，核查销售费用所对应的销售推广活动业务资料，并访谈报告期内前十大第三方咨询服务商确认，公司咨询服务费均通过银行转账进行支付，支付对方与合同签订第三方咨询服务商一致，不存在对私打款的情形。

(2) 咨询服务费与咨询服务活动是否相匹配

申请人已在募集说明书“第三节 发行人基本情况”之“八、公司主营业务的具体情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

“.....

公司发生的咨询服务活动主要包括市场调研与数据分析、学术培训与渠道推广两类，学术培训与渠道推广的形式包括产品学习研讨、区域学术沙龙和科室会等。第三方咨询服务商通过开展咨询服务活动，对公司国内制剂的研究和治疗方案进行深入普及和教育，提高公司知名度；对公司国内制剂的药理药性、临床治疗方案以及使用方法进行研讨和交流，以扩大公司产品影响；对医护人员进行教育，使其能够及时了解产品信息，了解产品的作用机理、用法用量以及适应症的诊治，以便准确地把握公司产品。

报告期内，公司市场调研与数据分析、产品学习研讨、区域学习沙龙和科室会的主要活动内容情况如下：

咨询活动内容类别	活动名称	活动内容
市场调研与数据分析	市场调研与数据分析	在市场推广前期，以区域为单位对医院科室抗凝类产品的使用信息、产品销售数据、产品特性进行收集和整理； 对销售区域的学术信息、市场信息进行收集及整理并完成分析工作； 了解未使用公司产品的科室医学工作人员抗凝抗栓类产品的使用现状和用药顾虑； 通过市场调研了解竞争产品相关信息，从竞争优势、竞品销售、竞品劣势等方面进行对比分析，以便能够更好地掌握市场情况
学术培训与渠道推广	产品学习研讨	通过拜访、小范围交流等方式向医学工作者及市场推广人员介绍产品的作用机理和用法用量，探讨交流公司产品特点，介绍公司最新的临床研究成果信息，帮助推广人员正确的进行推广活动
	区域学术沙龙	较大型的学术推广活动，向医学工作者介绍公司产品 and 最新研究进展，以获得多方专家对于产品用法的意

		<p>见和建议，同时提高公司产品知名度； 在会前与推广合作方详细分析针对区域及医院的销售策略，为区域内的学术推广活动做前期准备工作，以制定推广活动计划； 在会议前后了解公司产品公司的病例信息、临床使用方法以及后续的临床效果，结合竞品使用和推广情况更好地进行产品介绍，评估产品推广相关活动的成效</p>
	<p>科室会</p>	<p>主要向公司产品覆盖的重点科室的相关医学工作者就公司产品在相关科室的应用进行产品普及和案例引导，使其了解公司产品特性和用法用量依据，分享和交流在临床过程中所遇到的不同类型患者对于药品的适用性区别等； 在会议前后根据相关医务人员用药情况、产品的临床使用方法、现有诊疗方案与产品对比情况，并协助跟踪患者使用产品情况，有针对性的进行科室会的资料编撰与更新，并跟踪科室会的效果</p>

报告期内，公司通过上述调研与推广活动持续拓展市场和医疗机构覆盖，实现了与投入相匹配的成果，为国内制剂销售的增长打下了良好基础。截至 2020 年 6 月底，公司产品覆盖了山东、河北、河南等全国多个省份的医疗终端客户。针对各层级医疗终端客户，报告期内，公司的市场调研与数据分析的咨询服务费用为 21,135.05 万元；举办产品学习研讨产生的咨询服务费用为 18,986.98 万元；举办区域学习沙龙共计 1,677 次，产生咨询服务费用 22,677.63 万元；召开科室会共计 6,612 次，产生咨询服务费用 11,970.10 万元。咨询服务费与咨询服务活动相匹配。”

经抽查报告期内金额较大的市场推广服务费，调取相应记账凭证、资金支付凭证、发票、合同等，核查销售费用所对应的销售推广活动业务资料，公司报告期内咨询服务真实，具备合理性。

（二）咨询服务费支付标准的确定依据及其合理性，报告期内是否发生变化，与申请人传统经销商以及行业可比公司相关费用标准是否存在显著差异及原因

报告期内，发行人的市场调研与数据分析、学术培训与渠道推广工作（包括产品学习研讨、区域学习沙龙和科室会）的各项具体服务项目均有明确的定价标准，并在与第三方咨询服务商的协议中明确约定。其中，市场调研与数据分析的定价标准主要根据不同的调研信息和数据类型而定；学术培训与渠道推广主要根据活动参与人数、涉及医疗机构情况、覆盖区域范围等因素进行定价。从咨询服务活动的整体规划到具体在活动中发生的每一环节，发行人均遵循上述定价标准控制咨询服务费用。报告期

内，发行人与第三方咨询服务商针对上述各项服务内容的定价标准未发生变化。

传统经销商负责从药品生产企业采购药品并后续销售，承担着产品的学术推广、服务对接、性能甄选、价格比较等工作，因此主要采用成本加成方式与药品生产企业协商确定采购价格，作为客户与药品生产企业建立药品购销关系而非提供服务。“两票制”实施后，市场调研与数据分析、学术培训与渠道推广工作转为药品生产企业承担，咨询服务商按照服务内容、服务量收费，与传统经销商的盈利模式存在本质差异，不具备可比性。

由于不同的终端客户采购药品存在差异，需要推广的信息亦有较大区别，发行人会根据终端客户特点选择不同类型的推广商进行合作，安排不同的学术推广活动。报告期内，发行人合计举办了 1,677 次区域学术沙龙、6,612 次科室会，产生的咨询服务费用分别为 22,677.63 万元、11,970.10 万元。根据公开信息查阅，湖南南新制药股份有限公司 2017-2019 年合计召开 3,331 次区域性学术研讨会、5,201 次中小型临床科室会，频次与发行人类似，产生的咨询服务费合计分别为 77,447.63 万元、13,360.39 万元；浙江维康药业股份有限公司 2017-2019 年合计召开 813 次学术推广会议，产生的学术推广费合计为 4,472.23 万元。同行业企业一般根据自身实际需求判断推广商提供的推广服务内容及费用标准，但推广活动的工作难度、工作量各不相同，各类会议规模、地区发展水平、人力成本差异也会导致咨询服务费的费用标准将可能存在一定差异。

综上，随着发行人制剂业务规模的不断提升，相应的第三方推广服务活动不断增加。发行人的市场调研与数据分析、学术培训与渠道推广工作的各项具体服务项目均有明确的定价标准，并在与第三方咨询服务商的协议中明确约定，报告期内上述标准未发生变化，与发行人传统经销商的收费模式不具备可比性。此外，受推广难度、活动规模、地区发展水平、人力成本等因素的影响，行业可比公司相关费用标准有所不同。

（三）咨询服务费的会计核算情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期情形

公司各部门严格按照核算流程申报各项费用，对于第三方咨询服务商申请结算的费用，销售部根据咨询服务协议和结算清单进行费用计算汇总，由销售中控部审核后提交财务部进行复核并入账处理，借“销售费用”贷“应付账款”。对于尚未结算的费用，销售部须在每季度结账前向财务部汇报实际已发生尚未收到结算申请的费用清

单，财务部将其与合同清单进行核对，确认一致后完成费用预提，借“销售费用”贷“应付账款-暂估”，由总账会计对预提凭证进行复核确认。

企业会计准则规定，费用是指企业在日常活动中发生的、会导致所有者权益减少的、与向所有者分配利润无关的经济利益的总流出；费用只有在经济利益很可能流出从而导致企业资产减少或者负债增加、且经济利益的流出额能够可靠计量时才能予以确认。销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。

咨询服务费为企业在日常活动中发生的、会导致所有者权益减少的、与向所有者分配利润无关的经济利益的总流出，根据合同约定，咨询服务费金额能够可靠计量，并且咨询服务费为销售商品过程中发生的咨询服务费，所以通过销售费用科目核算。

经核查，公司对咨询服务费的核算处理满足企业会计准则的要求，不存在费用跨期的情形。

（四）咨询服务费的真实性及合理性，是否存在与真实交易不符的发票，是否存在税务处理风险；是否存在利用咨询服务活动为申请人员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形

报告期内咨询服务的具体内容参见本题回复第一部分之“（一）咨询服务费主要项目发生额报告期内增幅较大的原因及合理性，与行业可比公司是否存在显著差异；咨询服务费的主要支付对象、金额、方式与咨询服务活动是否相匹配”之“4、咨询服务费的主要支付对象、金额、方式与咨询服务活动是否相匹配”。

报告期内，发行人市场调研与数据分析、学术培训与渠道推广采取以委托专业第三方咨询服务商的形式进行，以学术培训为例，其类型包括医院科室会、较大型的学术推广活动等，其会议举办的组织策划过程由专业第三方咨询服务商进行。保荐机构、申请人律师及会计师获取了公司报告期内销售费用明细表，并对销售费用凭证进行了抽查，对占报告期内各期咨询服务费金额 50% 以上的第三方咨询服务商进行了访谈，发行人的推广内容及推广业务真实，符合发行人的实际业务情况。

经核查咨询服务合同内容及与公司推广药品业务相关的结算清单、发票、会议现

场照片、调研报告等推广活动成果，公司咨询服务商款项支付审批程序完整，相关活动与公司实际业务相关，不存在与真实交易不符的各类发票，因此不存在税务处理风险。

根据主要合作第三方咨询服务商签署关于不存在关联关系或其他利益安排的确认函，发行人主要合作第三方咨询服务商的股东方、关键岗位人员不存在为健友股份前员工的情形；根据发行人确认，发行人控股股东、实际控制人和董监高与上述机构之间不存在关联关系或者相关利益安排，不存在利用咨询服务活动为员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形。

经核查，报告期内，发行人咨询服务费列支有充分依据，入账发票具有真实交易背景，开具发票内容、记账凭证与其业务活动相符，不存在税务处理风险，不存在利用咨询服务活动为发行人员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形。

（五）防范商业贿赂的相关内部控制措施是否健全并有效执行，是否存在通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形

发行人已建立完备的内部控制体系，并能有效执行，可以从制度层面和实务层面防止商业贿赂的发生。

发行人已制定《出差报销管理制度》、《营销人员出差工作纪律》、《营销中心人员出差管理制度》、《市场宣传和推广类产品的管理规范》、《营销人员反商业贿赂条约》、《流向管理制度》、《制剂产品发货管理制度》等规章制度，从预算、审批、审核等各方面严格管理市场及学术推广费用，并从市场推广行为准则、日常管理等方面严格规范学术推广活动，明确禁止商业贿赂行为。发行人制定了《首营资料管理规范》、《应收账款内部制度规范》、《产品销售管理规程》、《费用报销指南暂行规定》等内部管理制度，规定了客户的选择、合同签订及审批、发票开具申请、销售收款等整个业务流程的要求。

在销售药品过程中，由公司仓储部门相关人员根据客户采购订单直接发往医药商业公司，并由医药商业公司将合同款项直接支付给发行人，公司销售人员在整个药品销售过程中不直接接触药品和货款。同时，发行人建立了完善的销售业务相关管理制度，包括《预算管理制度》、《货币资金管理制度》、《采购付款管理制度》、《存货管理及内部控制制度》、《发票管理制度》、《财务收支审批制度》、《费用发票

核销管理办法》等，强化了财务内控制度和营销费用支出审核制度，确保所有费用的支出均根据制度要求据实入账，并提供相应费用支出凭证，有效防范了商业贿赂及情形的发生。

报告期内，发行人与第三方咨询服务商之间存在合法有效的服务合同，在业务过程中根据咨询服务活动进行的工作情况，以完成工作的量来进行费用的支付，同时开具咨询服务类发票，其支付严格遵守公司财务管理制度。报告期内，发行人各项规章制度得到有效执行，咨询服务推广费用支出对应完整的资料，如审批单、发票、结算单、会议现场照片以及调研报告等，各项资料均得到系统的归集和管理。在风险控制方面，发行人建立了严格的事前、事中和事后检查机制，并通过开展反商业贿赂培训使得销售人员对于行业内如何预防商业贿赂行为已具备清晰的认识，严禁商业贿赂行为及通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形的发生。

此外，根据中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制审计报告》，发行人于2017年至2019年均按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

同时，根据发行人及其子公司所在地主管部门出具的证明、公安部门出具的无犯罪记录证明，并经查询发行人药品主要销售区域的各省级卫生行政部门网站及网络检索，报告期内，发行人及其董事、监事和高级管理人员不存在关于商业贿赂的诉讼或行政处罚。

综上，发行人防范商业贿赂的相关内部控制措施已建立健全并有效执行，不存在通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形。

二、保荐机构、申请人律师及会计师核查意见

保荐机构、申请人律师及会计师对发行人报告期内咨询服务费情况进行了核查，具体核查程序如下：

（1）对公司报告期各年度销售费用及市场推广费、咨询服务费进行分析，了解销售费用构成，与可比公司进行比对，发现费用变化趋势并分析其合理性；

（2）抽查报告期内金额较大的市场推广服务费，调取相应凭证，核查销售费用所对应的销售推广活动业务资料；

(3) 检查发行人推广服务费主要推广服务商的相关发票及活动成果证明材料、资金支付凭证；

(4) 根据合同约定，重新测算咨询服务费的计提金额，检查是否存在少计提费用的情形；执行期间费用截止性测试，检查期间费用是否跨期；

(5) 取得主要合作第三方咨询服务商签署的关于不存在关联关系或其他利益安排的确认函，取得发行人关于发行人控股股东、实际控制人和董监高与上述机构之间不存在关联关系或者相关利益安排，不存在利用咨询服务活动为员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形的承诺函；

(6) 取得发行人《出差报销管理制度》、《营销人员出差工作纪律》、《营销中心人员出差管理制度》、《市场宣传和推广类产品的管理规范》、《营销人员反商业贿赂条约》、《流向管理制度》、《制剂产品发货管理制度》等规章制度；

(7) 取得发行人《首营资料管理规范》、《应收账款内部制度规范》、《产品销售管理规程》、《费用报销指南暂行规定》等内部管理制度；

(8) 取得发行人《预算管理制度》、《货币资金管理制度》、《采购付款管理制度》、《存货管理及内部控制制度》、《发票管理制度》、《财务收支审批制度》、《费用发票核销管理办法》等销售业务相关管理制度；

(9) 取得发行人与第三方咨询服务商之间签订的服务合同；

(10) 取得发行人及其子公司所在地主管部门出具的证明、公安部门出具的无犯罪记录证明；

(11) 取得中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具的中天运[2018]控字第 90002 号、中天运[2019]核字第 90175 号及中天运[2020]控字第 90031 号《南京健友生化制药股份有限公司内部控制审计报告》；

(12) 查询发行人药品主要销售区域的各省级卫生行政部门网站及网络检索，核查发行人及其董事、监事和高级管理人员是否存在关于商业贿赂的诉讼或行政处罚。

经核查，保荐机构、申请人律师及会计师认为，咨询服务费主要项目发生额报告期内增幅较大符合发行人实际经营情况，与行业可比公司不存在显著差异；咨询服务费的向第三方咨询服务商支付的咨询服务费与咨询服务活动相匹配；咨询服务费包含

的各项具体服务项目均有明确的定价标准，并在与第三方咨询服务商的协议中明确约定，报告期内未发生变化，与申请人传统经销商的盈利模式不具备可比性，行业可比公司相关费用标准将根据推广难度、活动规模、地区发展水平、人力成本等差异而有所不同；咨询服务费的会计核算满足企业会计准则的要求，咨询服务费不存在跨期的情形；咨询服务费符合发行人的实际情况，不存在与真实交易不符的发票，发行人已建立完善的内控制度避免税务处理风险；发行人不存在利用咨询服务活动为员工变相提供奖励、奖金或其他利益安排等情形；防范商业贿赂的相关内部控制措施健全并有效执行，不存在通过咨询服务活动进行利益输送或利益交换等情形。

问题 3：关于存货。

申请人存货主要系原材料中的肝素粗品及经过加工后的肝素原料成品。报告期内，申请人原材料分别为92,092.82万元、124,401.18万元、262,985.30万元和295,509.28万元，库存商品金额分别为34,269.17万元、62,094.20万元、53,905.02万元和60,485.90万元，计提的存货跌价准备分别为632.00万元、531.70万元、1,082.42万元、1,510.42万元。

请申请人：（1）结合原材料的质保要求、与募投项目的相关性、最终成品药的可替代性及行业惯例，说明并披露相关存货跌价准备计提是否充分、审慎；（2）结合库存商品的明细及订单情况，说明并披露相关存货跌价准备计提是否充分、审慎。

请保荐机构及会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、申请人的分析说明

（一）原材料的质保要求、与募投项目的相关性、最终成品药的可替代性及行业惯例

1、原材料的质保要求

发行人主要存货肝素粗品原料具备单位价值较高、储备占地相对较小、生物活性稳定、保质期较长的特点。肝素粗品的储存温度为 0-40℃，质保期可达到 10 年以上；发行人对生产的标准肝素原料药每三年进行一次复检，复检合格可以继续存放，通常质保期也在 10 年以上。经核查，发行人持有的肝素粗品原料以及生产的标准肝素原料药目前均在质保期以内。

2、原材料与募投项目产品的相关性

本次募投项目拟建设生产符合新版 GMP 标准、FDA 标准、欧盟 CEP 等国际标准的高端药品制剂生产线，产品类别均为高端仿制类药品，包括抗微生物类药物注射剂、泌尿系统类药物注射剂、麻醉类注射剂药物、抗凝血类注射剂药物以及心血管系统类药物注射剂等。

发行人系国内乃至全球最主要的肝素原料生产企业之一，公司积极向下游肝素制剂行业拓展，成为国内为数不多同时拥有标准肝素制剂和三种低分子肝素制剂批件的

生产企业，充分实现肝素产业链垂直一体化的协同效应。除肝素产品外，公司积极拓展非肝素产品线，实现产品多元化的布局。本次募投项目的产品主要为公司前期研发成果的转化，是公司在无菌制剂领域的进一步延伸。

公司原材料主要为肝素粗品原料，与本次募投项目相关性较低。

3、最终成品药的可替代性

肝素粗品原料及标准肝素原料的最终成品药为各类肝素制剂，包括标准肝素制剂和低分子肝素制剂。肝素原料药的原材料主要为肝素粗品，肝素粗品主要由猪小肠粘膜中提取纯化得到。目前尚无可替代猪小肠的肝素生产途径，2008年百特事件后，由于对人体内源存在的肝素结构同一性考虑，“牛羊肝素”已退出肝素市场，猪小肠成为肝素粗品主要原材料。因此，从产业链分析，肝素粗品原料是标准肝素原料药、肝素制剂的必备原材料，原材料暂不具备可替代性。

从最终成品药，即肝素制剂的角度来说，肝素类药物主要用于抗凝血治疗，与肝素类药物具有类似疗效的药物包括华法林、阿加曲班、达比加群酯、利伐沙班和阿哌沙班等药物。由于低分子肝素相较于各类其他抗凝药物仍旧具有较多自身的优势，且在保障疗效的同时，肝素类产品更具备经济性，因此，肝素类产品目前被广泛应用于抗凝领域，在抗凝领域占据主导地位，且自身规模增长势头良好，短期被替代的可能性较小。

4、同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况

报告期内，同行业可比公司披露的存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	计提政策
发行人	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。 期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。
海普瑞	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
千红制药	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计量；期末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其

公司名称	计提政策
	成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。
东诚药业	在资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果有证据证明某项存货实质上已经发生减值，则按单个存货可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备；如果有证据足以证明某项存货已无使用价值和转让价值，则对该项存货全额计提跌价准备。可变现净值按正常经营过程中，以估计售价减去估计至完工成本及销售所必需的估计费用后的价值确定。为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有的多于销售合同订购数量的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
常山药业	公司在资产负债表日，根据存货全面清查的结果，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值按估计的市价扣除估计完工成本及销售费用和税金后确定。

经对比，发行人与可比上市公司存货跌价准备计提均采用资产负债表日存货成本低于可变现净值时计提存货跌价准备，存货跌价准备的金额为存货成本与可变现净值的差额。

报告期各期末，同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元、%

公司简称	2020年6月末余额		
	账面余额	跌价准备	占比
健友股份	391,855.84	1,510.42	0.39
海普瑞	308,506.10	11,254.57	3.65
千红制药	30,125.44	23.21	0.08
常山药业	176,366.69	-	-
东诚药业	87,906.99	-	-
平均值			0.93
公司简称	2019年末余额		
	账面余额	跌价准备	占比
健友股份	328,468.10	1,082.42	0.33
海普瑞	250,331.79	12,896.10	5.15

千红制药	24,609.64	23.21	0.09
常山药业	140,793.64	-	-
东诚药业	88,785.59	-	-
平均值			1.31
公司简称	2018 年末余额		
	账面余额	跌价准备	占比
健友股份	195,682.26	531.70	0.27
海普瑞	162,605.65	9,607.86	5.91
千红制药	24,605.92	22.66	0.09
常山药业	108,315.43	-	-
东诚药业	60,387.66	-	-
平均值			1.50
公司简称	2017 年末余额		
	账面余额	跌价准备	占比
健友股份	130,023.91	632.00	0.49
海普瑞	94,376.43	8,649.28	9.16
千红制药	19,709.72	203.84	1.03
常山药业	103,348.26	-	-
东诚药业	57,450.33	-	-
平均值			2.55

注：同行业可比公司数据来源于 wind；平均值计算不包括发行人。

近年来，受限于目前我国猪小肠利用率水平已较高、国内外药政监管机构对肝素质量标准提高、非洲猪瘟的爆发和可替代品的缺失等多因素影响，国内肝素粗品价格进入上升通道，标准肝素原料药等产成品销售价格也逐年提升，肝素行业企业存货跌价风险相对较低。

2016 年，发行人通过非同一控制下企业合并收购健进制药并将其纳入合并范围，健进制药原有业务中部分生产原料的库龄较长存在已经过期或即将过期预计不会使用，部分包材存在破损等情形，故对其资产进行评估后全额计提存货跌价准备。报告期内，存货中原材料跌价准备主要由健进制药部分原辅料和包材的跌价准备构成，不涉及肝素粗品的减值。2019 年发行人通过非同一控制下企业合并，将 Meitheal 公司纳

入合并范围，Meitheal 公司部分注射液接近有效期，因此计提了库存商品跌价准备，除 Meitheal 公司部分库存商品外，发行人其余的库存商品不涉及减值。同行业上市公司中，常山药业和东诚药业均未计提存货跌价准备，海普瑞因海外收购等原因存货跌价准备计提与公司存在差异，计提原因系可变现净值低于存货成本，千红制药存货跌价准备计提情况与发行人基本相符。综上，发行人存货跌价准备计提政策具备审慎性。

综上，发行人主要原材料肝素粗品原料均在质保期以内，和本次募投项目产品相关性较低，但作为标准肝素原料药、肝素制剂的必备原材料，肝素粗品原料暂不具备可替代性，且最终成品药肝素类产品短期被替代的可能性也较小。与同行业可比公司相比，发行人存货跌价准备计提政策符合行业惯例，具备审慎性。

（二）库存商品的明细及订单情况

单位：万元

	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
库存商品账面价值	60,485.90	53,905.02	62,094.20	34,269.17
其中：				
标准肝素原料药	30,292.54	46,384.21	57,094.18	27,214.68
制剂	21,271.70	7,280.85	703.13	2,760.66
其他	8,921.67	239.96	4,296.89	4,293.83

截至 2020 年 6 月 30 日，公司库存商品主要为标准肝素原料药及制剂，其中制剂库存商品余额为 21,271.70 万元，较上期增长较大，主要系国外制剂规模增长较大。2019 年至 2020 年上半年公司美国销售规模很大的产品肝素钠注射液、依诺肝素注射液等获批上市，Meitheal 为维护销售网络及满足客户供应需求，需要在美国当地建立一定规模的销售库存，考虑到国内生产周期及国际货运、报关、清关等周期较长，根据不同产品设定了 3-6 个月的美国当地库存计划，因此国外制剂库存规模增长较大。

2020 年 1-6 月，公司标准肝素原料药、制剂销售收入分别为 70,821.60 万元和 62,716.09 万元，截至 2020 年 6 月 30 日，公司标准肝素原料药、制剂的在手订单分别为 26,420.98 万元和 39,822.77 万元，公司的库存商品订单情况良好。

（三）说明并披露相关存货跌价准备计提是否充分、审慎

1、存货库龄情况

单位：万元

项目	2020年6月末				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	216,176.02	79,783.00	-	-	295,959.02
库存商品	61,428.07	116.88	1.62	-	61,546.58
在产品	34,350.14	-	-	-	34,350.14
委托加工物资	0.11	-	-	-	0.11
合计	311,954.34	79,899.88	1.62	-	391,855.84
项目	2019年末				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	223,833.31	39,607.38	-	-	263,440.69
库存商品	54,530.35	0.19	1.52	-	54,532.06
在产品	10,495.35	-	-	-	10,495.35
合计	288,859.01	39,607.57	1.52	-	328,468.10
项目	2018年末				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	96,954.58	27,978.30	-	-	124,932.88
库存商品	62,094.20	-	-	-	62,094.20
在产品	8,655.18	-	-	-	8,655.18
合计	167,703.96	27,978.30	-	-	195,682.26
项目	2017年末				
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	84,975.87	7,748.95	-	-	92,724.81
库存商品	34,269.17	-	-	-	34,269.17
在产品	3,029.93	-	-	-	3,029.93
合计	122,274.97	7,748.94	-	-	130,023.91

发行人存货库龄主要在1年以内，报告期内，存货库龄1年以内的占比分别为94.04%、85.70%、87.94%和79.61%，除2019年末、2020年6月末极少量库存商品库龄在2-3年外，存货库龄2年以内的占比均接近100%。发行人主要存货肝素粗品原料具备单位价值较高、储备占地相对较小、生物活性稳定保质期较长的特点，发行人也具备规模储存的条件。发行人现有的储存条件下，肝素粗品的质保期可达到10年以上；发

行人对标准肝素原料每三年进行一次复检，复检合格可以继续存放，通常质保期也在10年以上；肝素制剂产品质保期为2-3年。

2、发行人存货跌价准备计提情况

申请人已在募集说明书“第六节 管理层讨论分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产结构分析”之“（4）存货”中补充披露如下：

“.....

报告期各期末，公司存货分类明细及计提存货跌价准备情况如下所示：

单位：万元、%

项目	2020年6月末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
原材料	295,959.02	449.74	295,509.28	75.70
库存商品	61,546.58	1,060.67	60,485.90	15.50
在产品	34,350.14	-	34,350.14	8.80
委托加工物资	0.11	-	0.11	0.00
合计	391,855.84	1,510.42	390,345.43	100.00
项目	2019年末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
原材料	263,440.69	455.39	262,985.30	80.33
库存商品	54,532.06	627.03	53,905.02	16.47
在产品	10,495.35	-	10,495.35	3.21
合计	328,468.10	1,082.42	327,385.68	100.00
项目	2018年末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
原材料	124,932.88	531.70	124,401.18	63.75
库存商品	62,094.20	-	62,094.20	31.82
在产品	8,655.18	-	8,655.18	4.44
合计	195,682.26	531.70	195,150.56	100.00
项目	2017年末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	占比
原材料	92,724.81	632.00	92,092.82	71.17
库存商品	34,269.17	-	34,269.17	26.48
在产品	3,029.93	-	3,029.93	2.34

合计	130,023.91	632.00	129,391.91	100.00
----	------------	--------	------------	--------

报告期内，公司计提存货跌价准备的依据为：资产负债表日，按存货成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。通常按单个存货项目计提跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提跌价准备。在资产负债表日测算可变现净值时采用以下方法：（1）产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，采用该存货的估计售价减去估计相关税费后的金额确定其可变现净值。（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计相关税费后的金额确定其可变现净值。具体测试过程如下：

（1）原材料

时间	名称	账面价值	可变现净值计算（万元）			
		金额（万元）	产成品预计销售额	加工成产品尚需投入的成本	估计相关税费	预计可变现净值
2017年末	原材料	92,092.82	151,619.76	2,458.96	6,470.55	142,690.24
2018年末	原材料	124,401.18	202,769.56	2,938.81	29,629.99	170,200.76
2019年末	原材料	262,358.27	538,506.87	4,476.00	79,019.56	455,011.30
2020年6月末	原材料	295,509.28	487,220.70	4,329.59	66,484.73	416,406.39

注：健进制药已全额计提跌价准备的部分原辅料和包材的账面价值为0。

（2）库存商品

时间	名称	账面价值	可变现净值计算（万元）		
		金额（万元）	产成品预计销售额	估计相关税费	预计可变现净值
2017年末	库存商品	34,269.17	67,507.38	2,880.96	64,626.42
2018年末	库存商品	62,094.20	104,405.99	15,256.47	89,149.51
2019年末	库存商品	53,905.02	103,385.69	15,170.64	88,215.05
2020年6月末	库存商品	60,485.90	117,794.39	16,073.88	101,720.51

注：Meitheal 已计提跌价准备的部分库存商品的按账面价值列示。

（3）在产品

时间	名称	账面价值	可变现净值计算（万元）
----	----	------	-------------

		金额 (万元)	产成品预计 销售额	加工成产品尚 需投入的成本	估计相关税费	预计可变现 净值
2017 年末	在产品	3,029.93	5,681.11	37.87	242.45	5,400.79
2018 年末	在产品	8,655.18	17,461.41	75.53	2,551.57	14,834.31
2019 年末	在产品	10,495.35	24,015.47	1,032.07	3,523.99	19,459.41
2020 年 6 月末	在产品	34,350.14	74,119.31	1,227.13	167.45	72,724.73

根据上述测算结果，除前述健进制药已全额计提存货跌价准备的原辅料、包材及 Meitheal 公司部分注射液接近有效期计提跌价准备的库存商品，报告期内公司原材料、库存商品和在产品的账面成本均低于可变现净值，无须计提存货跌价准备。”

综上所述，发行人存货库龄较短，存货跌价准备已按照存货跌价准备计提政策进行充分计提。

二、保荐机构及会计师核查意见

保荐机构及会计师对发行人报告期内存货情况进行了核查，具体核查程序如下：

(1) 与发行人相关负责人员访谈，了解原材料的质保要求、与募投项目的相关性、最终成品药的可替代性等；

(2) 查询同行业可比公司相比存货跌价计提情况；

(3) 对存货的明细、库龄进行比较分析；

(4) 核实公司主要产品的在手订单情况；

(5) 结合存货监盘，对存货的外观形态进行检查，以了解其物理形态是否正常；

(6) 结合市场价格信息和同类型产品价格，复核产品预计售价的估计是否合理，复核销售环节销售费用和相关税费是否合理；检查存货跌价准备的计算过程是否准确等。

经核查，保荐机构及会计师认为，发行人存货库龄较短，发行人存货跌价准备计提政策符合行业惯例，具备审慎性，存货跌价准备已按照存货跌价准备计提政策进行充分计提。

问题 4：关于募集资金使用。

申请人2020年4月公开发行可转债募集资金，截至目前，前次募投项目尚未建设完毕，且将部分闲置募集资金暂时补充营运资金。

请申请人说明并披露：（1）前次可转债募投项目进度是否与计划相符，是否存在延期，是否可能发生变更；（2）前次可转债发行尚未使用完毕募集资金的后续使用安排；在前次募投项目尚未建设完毕的情况下，申请人再次进行融资建设的必要性及合理性，决策程序是否谨慎合规。

请保荐机构对上述事项进行核查，并就申请人是否存在频繁融资、过度融资情形发表明确核查意见。

回复：

一、申请人的分析说明

（一）前次可转债募投项目进度是否与计划相符，是否存在延期，是否可能发生变更

申请人已在募集说明书“第八节 历次募集资金运用”补充披露如下：

“……

六、前次可转债募投项目进度是否与计划相符，是否存在延期，是否可能发生变更

公司2019年公开发行可转债募集资金于2020年4月29日到位，根据《前次募集资金使用情况的专项报告》，截至2020年6月30日，公司前次可转债项目募集资金使用情况如下：

单位：万元

序号	投资项目	募集资金使用情况			预计达到可使用状态时间
		调整后承诺投资金额	累计投资金额	投入金额占承诺投入比重	
1	高端制剂预灌封生产线项目	12,509.00	3,107.35	24.84%	2021年12月
2	抗肿瘤产品技改扩能项目	22,810.00	2,815.88	12.34%	2021年12月
3	补充流动资金	15,000.00	14,153.37	94.36%	不适用
	合计	50,319.00	20,076.60	39.90%	-

公司前次可转债募投项目进度按预期进行，不存在延期情形。该等项目是公司重要的战略规划，为公司实现产品多元化，向下游延伸，增强盈利能力，实现国际一流综合制药企业的重要步伐，且公司前期已做充分的调研，该等募投项目按计划推进，未发生变更。

公司前次可转债募投项目建设进度符合预期，不存在延期情形，具体如下：

根据公司前次可转债募集说明书披露，公司“高端制剂预灌封生产线项目”和“抗肿瘤产品技改扩能项目”承诺建设进度如下：

1、高端制剂预灌封生产线项目

根据项目建设实际需要，高端制剂预灌封生产线项目建设期为2年（24个月），建设投资在建设期内全部投入，本项目分年投资计划如下表：

单位：万元

项目	投资计划	
	第1年（1-12月）	第2年（13-24月）
建设投资	3,786.13	8,847.99

公司前次募集资金于2020年4月29日到账，截至2020年6月30日，该项目已累计投入3,107.35万元，占全年（12个月）承诺投入金额的比重为82.07%，不存在延期的情形。

2、抗肿瘤产品技改扩能项目

根据项目建设实际需要，抗肿瘤产品技改扩能项目建设期为2年（24个月），建设投资在建设期内全部投入，本项目分年投资计划如下表：

单位：万元

项目	投资计划	
	第1年（1-12月）	第2年（13-24月）
建设投资	9,877.23	13,161.23

公司前次募集资金于2020年4月29日到账，截至2020年6月30日，该项目已累计投入2,815.88万元，占全年（12个月）承诺投入金额的比重为28.51%，且公司已与工程建筑商等签署了合同，该项目正处于建设施工阶段，部分款项将根据付款节点陆续支付，不存在延期情形。

（二）前次可转债发行尚未使用完毕募集资金的后续使用安排；在前次募投项目尚未建设完毕的情况下，申请人再次进行融资建设的必要性及合理性，决策程序是否谨慎合规

1、前次可转债发行尚未使用完毕募集资金的后续使用安排

申请人已在募集说明书“第八节 历次募集资金运用”补充披露如下：

“……

七、前次可转债发行尚未使用完毕募集资金的后续使用安排

公司前次可转债募集资金投资项目包括“高端制剂预灌封生产线项目”、“抗肿瘤产品技改扩能项目”和“补充流动资金”，截至2020年6月30日，该等项目已累计投入20,076.60万元，占承诺金额的39.90%。公司前次可转债发行尚未使用完毕的募集资金将按原计划投入相应承诺的项目，完成该等项目的建设。”

2、在前次募投项目尚未建设完毕的情况下，申请人再次进行融资建设的必要性及合理性

公司本次募投项目前次募投项目具体产品虽均属于高端仿制药，但建设内容与建设目标等方面具有较大差异，公司在前次募投项目尚未建设完毕的情形下，进行本次融资建设相关项目具有必要性，具体分析如下：

（1）本次募投项目与公司前次可转债募投项目建设内容及目标不同，且对应产能不可相互替代，该等项目相互独立，互不构成前置条件

公司前次募投项目为“高端制剂预灌封生产线项目”和“抗肿瘤产品技改扩能项目”，建设内容分别为依诺肝素钠注射制剂和抗肿瘤药品注射剂，主要为解决发行人现有产品产能瓶颈以及对现有产线的技改，进一步扩大发行人现有产品的生产能力。本次募投项目系公司前期研发成果的转化，建设内容是目前全球市场用量较大且发展

前景较好的高端仿制药注射剂，包括抗微生物类药物注射剂、泌尿系统类药物注射剂、麻醉类注射剂药物以及心血管系统类药物注射剂，与前次募投项目产品不同且不存在重叠。此外，根据公司建设规划，该等募投项目独立运行，相应产能不能相互切换。因此公司本次募投项目与前次可转债募投项目相互独立，不以前次可转债募投项目的建成为前置条件。

(2) 本次募投项目系综合考虑行业发展趋势、市场需求、公司自身战略及各项实施条件的基础上确定，具有必要性

区别于其他产品，原研药品到期后，仿制药的陆续上市将使得药品的价格逐步降低。公司提前布局，围绕全球和我国的重大临床需求与技术进展，大力推进高端仿制剂产品的布局与拓展，经过多年的研发投入，目前已研发成功多款产品，本次募投项目系前期研发成果的转化，通过本次募投项目的实施，公司将进一步拓宽产品线，丰富产品矩阵。虽然公司本次募投项目对应产品均为需求较大的产品且生命周期较长，但公司仍需把握时间窗口，将研发成果迅速转化成果投入市场。公司目前研发产品审批进展迅速，已申报新产品及在研产品众多，公司现有产线无法批量生产上述新研发产品，产能限制对公司未来发展与战略转型形成制约。通过本次募投项目建设，一方面公司可以顺应目前国际仿制药市场的巨大需求，一定程度满足临床用药需求；另一方面可以快速切入国内市场，共享行业红利。2020年5月，国家药监局发布《关于开展化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》。CDE（国家药品评审中心）官网同步发布了《化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价技术要求》、《化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价技术要求》、《化学药品注射剂（特殊注射剂）仿制药质量和疗效一致性评价技术要求》三份技术文件正式稿。标志我国注射剂一致性评价正式拉开序幕。

根据国家食品药品监督管理总局关于仿制药质量和疗效一致性评价工作有关事项的公告（2017年第100号）第九条：“在欧盟、美国或日本批准上市的仿制药已在中国上市并采用同一生产线同一处方工艺生产的，申请人需提交境外上市申报的生物等效性研究、药学研究数据等技术资料，由国家食品药品监督管理总局审评通过后，视同通过一致性评价。”根据该文件，公司产品有望只需递交补充申请即可视同通过。因此，通过本次募投项目的建设，公司在进一步完善制剂业务国际化布局的同时，可快速切入注射剂需求较大的国内市场，减少审批时间，抢占市场份额。因此公司在现阶段

段建设本次募投项目具有必要性和迫切性。

(3) 公司前次募投项目与本次募投项目产品互补，具有相互促进的关系

本次募投项目和前次可转债募投项目均围绕公司主营业务展开，均系公司“建设成国际一流的复合型制药企业”目标下的重要举措和步伐。本次募投项目与前次可转债募投项目虽具体产品不同，但均属于高端仿制药。前次可转债抗肿瘤药品、抗凝血药品与本次可转债抗微生物类药物注射剂、泌尿系统类药物注射剂、麻醉类注射剂药物以及心血管系统类药物注射剂均为目前市场需求较大的仿制药品，且属于大类药品，生命周期较长，公司现阶段同时开展上述项目，可共用销售渠道，快速提升公司的市场影响力和市场占有率，增加公司新的业绩增长点，保障公司的盈利能力，对公司实现建设成国际一流的复合型制药企业具有重要意义。

3、决策程序是否谨慎合规

本次可转债的实施，公司履行了如下程序：

2020年7月9日，公司召开了第四届董事会第三次会议和第四届监事会第三次会议，逐项审议通过了《关于公开发行可转换公司债券方案的议案》，对本次可转债的发行规模等进行了审议，同时审了本次《公开发行可转换公司债券募集资金运用的可行性研究报告》等议案，对公司发行本次可转换公司债券的可行性和必要性等进行可审议，并将本次可转债审议的相关议案提交股东大会。

公司独立董事对本次可转债相关事项均发表了同意的意见，并同意提交股东大会审议。

2020年7月9日，公司董事会发出关于召开2020年第一次临时股东大会的通知。

2020年7月27日，公司召开了2020年第一次临时股东大会，审议通过了本次可转债的相关议案。

综上，公司本次可转债程序合规，且就本次发行可转债的可行性、必要性及发行规模等进行了逐项审议，具备谨慎性。

二、保荐机构核查意见

保荐机构对发行人募集资金使用情况执行了如下核查程序：

(1) 获取并查阅了发行人前次募投项目截至2020年6月30日的投入明细，并就投

入情况与前次可转债承诺建设进度进行了对比，了解前次募投项目建设进度是否与计划相符，是否存在延期以及后续是否可能存在变更情形；

（2）对发行人主要管理层进行了访谈，了解剩余募集资金后续使用安排；获取并查阅本次募投项目和前次募投项目的可行性研究报告，对比了本次募投项目与前次募投项目的建设内容、建设目标；

（3）获取并查阅本次募投项目及前次募投项目对应产品的相关行业政策法规、研究报告、市场空间等文件，了解该等市场的发展状况以及对应原研药品专利到期情况；

（4）获取并查阅本次募投项目相关决策文件，核查本次募投项目程序合规性问题；

（5）对发行人主要管理层就本次募投项目与前次可转债募投项目的异同进行了访谈，了解在前次募投项目尚未建设完毕的情形下，开展本次募投项目的合理性及必要性，确认是否存在频繁融资、过度融资的情形；

经核查，保荐机构认为，（1）发行人前次募集资金建设进度符合预期，不存在延期情形，该等项目存在实施的必要性，不考虑后续变更；（2）发行人前次尚未使用完毕的募集资金将继续投入承诺的项目建设；（3）发行人在前次募集募投项目尚未建设完毕的情形下，开展本次募投项目的建设系综合考虑行业发展趋势、市场需求、公司自身战略及各项实施条件的基础上确定，具有必要性，且已履行了法定的程序，并对本次可转债募投项目的可行性、必要性及融资规模等进行了充分的论证，不存在频繁融资、过度融资的情形。

（本页无正文，为《关于南京健友生化制药股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作告知函的回复》之盖章页）



南京健友生化制药股份有限公司

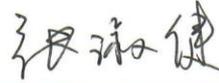
2020 年 9 月 25 日

(本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于南京健友生化制药股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作告知函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



李扬



张淑健

中国国际金融股份有限公司



2020年9月25日

保荐机构（主承销商）董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于南京健友生化制药股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作告知函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，发审委会议准备工作告知函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：_____



沈如军



2020年9月25日