

长春高新技术产业（集团）股份有限公司董事会：

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙) (以下简称“我们”或“普华永道”)接受长春高新技术产业（集团）股份有限公司(以下简称“长春高新”或“贵公司”)的委托，审计了长春金赛药业股份有限公司 (以下简称“金赛药业”或“目标公司”)的财务报表，包括 2017 年 12 月 31 日，2018 年 12 月 31 日以及 2019 年 6 月 30 日的合并及公司资产负债表，2017 年度，2018 年度以及截止到 2019 年 6 月 30 日 6 个月期间的合并及公司利润表、合并及公司所有者权益变动表和合并及公司现金流量表以及财务报表附注(以下简称“目标公司财务报表”)。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，并于 2019 年 8 月 13 日出具了报告号为普华永道中天特审字(2019)第 2810 号的无保留意见的审计报告。

按照企业会计准则的规定编制目标公司财务报表是目标公司管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对目标公司财务报表发表审计意见。

关于中国证监会于 2019 年 9 月 10 日出具的《中国证监会上市公司并购重组审核委员会审核意见》提出的问题(以下简称“审核意见”)，我们仅以上述我们对目标公司财务报表所执行的审计工作为依据，对贵公司就审核意见中提出的部分与财务资料有关的问题所作的答复，提出我们的意见，详见附件。本说明仅供长春高新用于回复审核意见中的问题及在相关报告书披露时参考，不得用作其他任何用途。

附件：普华永道中天就关于中国证监会上市公司并购重组审核委员会审核意见回复报告的专项意见

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)

2019 年 9 月 20 日

审核意见

请申请人补充披露对标的公司生长激素直销模式下客户的核查情况，包括但不限于客户的医疗资质、采购和销售数据、患者数量，以及标的公司销售回款情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

上市公司的回复

一、生长激素直销客户的医疗资质及核查情况

（一）标的公司对直销门诊客户资质的内部控制及执行情况

生长激素属于肽类激素，适用《反兴奋剂条例》的相关规定。根据《反兴奋剂条例》的规定，金赛药业只能向医疗机构（直销客户）、取得肽类激素经营资质的药品经营企业（经销客户）销售生长激素产品。

金赛药业直销模式下的客户包括医院、社区卫生服务中心、门诊等。根据《医疗机构管理条例》、《医疗机构管理条例实施细则》、《医疗机构基本标准》等规定，上述医疗终端客户均属于取得《医疗机构执业许可证》、具有医疗资质的医疗机构。

对于客户资质事项，金赛药业设有全国商务中心，负责生长激素客户资质审核和持续管理，避免向不具有生长激素经营资格的机构销售生长激素。对于直销模式下的医疗机构客户，金赛药业要求其持有《医疗机构执业许可证》，建立合作关系前审查相关《医疗机构执业许可证》，并在建立合作关系时将相关机构的《医疗机构执业许可证》复印件在内部留存备案；若许可证书登记事项发生变更，医疗机构客户需向金赛药业提供新的许可证书文本。

（二）会计师的核查情况

会计师对标的公司报告期内生长激素直销客户医疗资质所采取的主要核查程序包括：

1、查看标的公司与生长激素直销客户医疗资质管理相关的内部控制制度。

2、访谈标的公司全国商务中心负责人，了解标的公司对生长激素直销客户资质管理的执行情况。

3、对标的公司主要直销客户进行了实地走访，会计师合计走访了其中的 9 家直销客户，并在走访中取得直销客户提供的《医疗机构执业许可证》。

4、通过全国法院被执行人信息查询系统、全国法院失信被执行人名单信息查询系统、中国裁判文书网、全国企业信用信息公示系统等公开系统，对标的公司主要直销客户进行了检索，该等客户不存在因不具备相应资质销售生长激素产品而遭受行政处罚或被追究刑事责任的情形。

通过上述核查，标的公司生长激素直销客户均具备相应医疗资质。

二、直销客户采购、销售标的公司产品数据的核查情况

(一) 标的公司直销模式下销售收入及核查情况

1、标的公司直销模式收入基本情况

报告期内，标的公司直销模式下的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	146,555.49	68.55%	219,238.36	68.71%	136,147.11	65.92%
其中：直销模式下生长激素产品收入	142,665.74	66.73%	210,655.41	66.02%	132,599.47	64.20%

注：按直销模式收入包含药品及医疗器械销售收入。

报告期内，标的公司直销模式下的销售收入分别为 136,147.11 万元、219,238.36 万元及 146,555.49 万元，占主营业务收入的比例分别为 65.92%、68.71%及 68.55%，基本保持稳定。其中，标的公司直销模式下生长激素产品的销售收入分别为 132,599.47 万元、210,655.4 万元及 142,665.74 万元，占主营业务收入的比例分别为 64.20%、66.02%及 66.73%，同样基本保持稳定。

2、会计师核查情况

会计师对标的公司报告期内对直销客户销售收入所采取的主要核查程序包括：

(1) 查看标的公司与销售相关的内部控制制度，访谈销售负责人、财务负责人，了解标的公司销售、收款等相关流程；

(2) 了解标的公司的收入确认政策，对与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性进行测试；

(3) 选取样本检查销售合同（包括框架协议与销售订单），识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关合同条款和条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

(4) 对标的公司 2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月直销模式下的销售情况执行实质性测试，抽取并审阅了部分主要直销客户的框架协议、销售订单、发货单、运输单据、发票、记账凭证、期后回款凭证等；

(5) 对标的公司直销模式下的销售情况进行函证，会计师针对直销模式下关联方销售情况进行了函证，2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月函证比例及回函率为 100%，此外，会计师对直销模式主要销售客户应收账款进行了函证，2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月函证比例分别为 25.95%、20.57%及 32.10%，回函比例分别为直销模式销售客户应收账款的 25.95%、20.57%及 29.49%；

(6) 对标的公司主要直销客户进行了实地走访，会计师合计走访了 9 家直销客户。通过走访，核查直销客户的基本情况、业务资质、与标的公司之间的购销关系、是否存在关联关系，并通过访谈了解其总体采购规模等情况；同时取得了直销客户的营业

执照、医疗机构执业许可证、与标的公司购销关系的声明等资料。

(7) 结合行业及标的公司具体情况，执行分析性复核程序，判断直销模式下销售收入及其毛利率变动的合理性；

(8) 对应收账款的管理及周转情况进行分析，并核查应收账款期后回款情况。

(二) 直销模式客户的对外销售情况核查

标的公司的直销客户主要为医院、社区卫生服务站、社区门诊等医疗机构，直销客户从标的公司采购生长激素产品后，经过医学诊疗向患者开具处方并销售生长激素产品。由于直销客户均为独立运营的医疗机构，标的公司不掌握其向下游患者开具处方、销售生长激素产品等具体经营数据。实际核查过程中，会计师主要采取以下核查程序对直销客户的经营情况进行了解和分析性核查：

1、对标的公司主要直销客户进行了实地走访（会计师合计走访了其中的 9 家），通过访谈了解各直销客户的总体业务及收入规模、向标的公司采购生长激素产品的情况、生长激素产品的库存及周转情况、货款结算方式及周期等信息；同时，现场查看了直销客户采购的标的公司生长激素产品库存情况。

2、结合标的公司向直销客户的销售及发货数据、信用账期管理、应收款项周转情况等，对直销客户的经营和销售情况进行分析性复核。

3、对于主要直销客户应收账款进行函证，并核查期后回款情况。

通过上述核查，标的公司主要直销客户的总体经营情况与标的公司对其销售及发货数据等信息基本相符，标的公司对直销客户发货不存在重大差异。

三、直销客户患者数量核查

(一) 根据相关法律规定，金赛药业无法取得生长激素产品患者数量的准确信息

根据《国家卫生和计划生育委员会、国家中医药管理局关于印发<关于加强医疗卫生机构统方管理的规定>的通知》（国卫纠发〔2014〕1号）¹、《医疗机构病历管理规定（2013年版）》（国卫医发〔2013〕31号）²以及《中华人民共和国刑法》³的相关规定，医疗

¹ 《国家卫生和计划生育委员会、国家中医药管理局关于印发<关于加强医疗卫生机构统方管理的规定>的通知》（国卫纠发〔2014〕1号）第五条：“医疗卫生机构应当严格执行《关于建立医药购销领域商业贿赂不良记录的规定》（国卫法制发〔2013〕50号），不得以任何形式向医药营销人员、非行政管理部门或未经行政管理部门授权的行业组织提供医疗卫生人员个人或科室的药品、医用耗材用量信息，并不得为医药营销人员统计提供便利。”

第十一条：“医疗卫生人员不得违规参与统方行为，不得为医药营销人员提供药品、医用耗材的用量及相关信息。严禁医疗卫生人员为医药营销人员提供统方便利，或充当医药营销人员代理人违规统方。”

² 《医疗机构病历管理规定（2013年版）》（国卫医发〔2013〕31号）第六条：“医疗机构及其医务人员应当严格保护患者隐私，禁止以非医疗、教学、研究目的泄露患者的病历资料。”

第十五条：“除为患者提供诊疗服务的医务人员，以及经卫生计生行政部门、中医药管理部门或者医疗机构授权的负责病案管理、医疗管理的部门或者人员外，其他任何机构和个人不得擅自查阅患者病历。”

³ 《中华人民共和国刑法》第二百五十三条之一：“违反国家有关规定，向他人出售或者提供公民个人信息，情节严重的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；情节特别严重的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。”

违反国家有关规定，将在履行职责或者提供服务过程中获得的公民个人信息，出售或者提供给他人的，依照前款的规定从重处罚……”

机构及其工作人员不得向药品生产企业提供用药信息和患者信息。因此，金赛药业作为药品生产企业无法通过直销客户及其工作人员取得每个直销门诊客户生长激素产品的患者数量等具体、准确信息。

（二）金赛药业主要在药品不良反应信息监测过程中了解部分患者信息

根据《中华人民共和国药品管理法》（2015 年实施）规定，国家实行药品不良反应报告制度，药品生产企业、药品经营企业和医疗机构必须经常考察本单位所生产、经营、使用的药品质量、疗效和反应；根据《药品不良反应报告和监测管理办法》（2011 年实施），药品生产企业应当按照规定对药品不良反应信息主动进行收集和监测。

目前，金赛药业主要在药品不良反应信息监测过程中了解部分患者信息。具体而言，金赛药业设立了药物警戒部，负责不良反应事件的跟踪、调查、评价、处理等工作；同时，金赛药业在日常经营中开设了患者服务热线电话，负责解答患者在药品使用过程中的疑问，接收患者对药品质量、疗效和不良反应的咨询与投诉，接收不良反应报告。在上述不良反应信息监测过程中，金赛药业相关人员在与患者的谈话中会知悉并记录患者的基本情况、就诊的医疗机构及用药情况等信息。但因不良反应信息监测过程无法覆盖所有的生长激素用药患者，因此，金赛药业也无法通过该方式掌握每个直销客户生长激素用药患者数量的准确信息，仅能掌握部分信息。

（三）会计师核查情况

会计师主要采取以下核查程序对生长激素直销客户的患者数量情况进行了核查：

1、对标的公司主要直销客户进行了实地走访，将走访及访谈中获取的信息与相应直销客户的采购和经营规模进行对比、分析。

2、通过合理假设，概算金赛药业生长激素产品每年的患者总数，并与行业研究报告、金赛药业的市场占有率等情况进行比对分析。具体而言，同时假设：①各年度内生长激素就诊患者稳定，且每位患者的销售金额一致；②不考虑各年度中新增、退出患者情况；③假定各门诊客户对外销售价格与其向金赛药业采购的价格一致。概算过程如下：

根据中华医学会儿科学分会内分泌遗传代谢学组发布的《矮身材儿童诊治指南》，目前国内生长激素治疗的常用剂量是 0.1-0.15U/(kg·d)（每周 0.23-0.35mg/kg）；对青春发育期患儿、Turner 患儿、小于胎龄儿、特发性矮身材和某些部分性生长激素缺乏症患儿的应用剂量为 0.15-0.20U/(kg·d)（每周 0.35-0.46mg/kg）。概算过程中以 0.15U/(kg·d)（每周 0.35mg/kg）的治疗剂量计算（注：WHO 标准生长激素 1mg=3IU）。

根据首都儿科研究所生长发育研究室制作的 0-18 岁儿童青少年身高、体重百分位数表，并结合金赛药业生长激素产品 2019 年的平均中标价，每名患者每年治疗费用概算如下：

年龄（岁）	男女平均体重中位数（kg）	每年治疗费用（万元）		
		粉剂 （以 13.91 元/IU	水剂 （以 35.63 元/IU	长效水剂 （以 103.70 元/IU

		计算)	计算)	计算)
4	16.41	1.25	3.20	9.31
5	18.62	1.42	3.63	10.57
6	20.82	1.59	4.06	11.82
7	23.35	1.78	4.55	13.26
8	26.29	2.00	5.13	14.93
9	29.33	2.23	5.72	16.65
10	32.75	2.49	6.39	18.59
11	36.90	2.81	7.20	20.95
12	41.63	3.17	8.12	23.64
13	46.44	3.54	9.06	26.36
14	50.60	3.85	9.87	28.73
15	53.45	4.07	10.43	30.35
平均每年治疗费用		2.52	6.45	18.76

由于目前患者使用的生长激素剂型仍以短效粉剂和水剂为主，同时考虑到长效水剂价格的影响，预计整体平均每名患者每年治疗费用约为 4-6 万元较为合理。据此概算，报告期内使用金赛药业生长激素产品的患者数量如下：

项目		2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
假定每名患者每年消费金额为 4 万元	直销与经销客户患者总数	101,359	74,652	49,064
	直销客户患者数	73,743	55,031	34,621
假定每名患者每年消费金额为 4.5 万元	直销与经销客户患者总数	90,097	66,358	43,612
	直销客户患者数	65,549	48,916	30,774
假定每名患者每年消费金额为 5 万元	直销与经销客户患者总数	81,087	59,722	39,251
	直销客户患者数	58,994	44,025	27,696
假定每名患者每年消费金额为 5.5 万元	直销与经销客户患者总数	73,716	54,293	35,683
	直销客户患者数	53,631	40,023	25,179
假定每名患者每年	直销与经销客户患者总数	67,573	49,768	32,709

消费金额为 6 万元	直销客户患者数	49,162	36,687	23,080
------------	---------	--------	--------	--------

注：2017 年、2018 年度患者人数=该年度金赛药业对应销售模式生长激素产品的含税发货金额/假定每名患者每年消费金额；2019 年 1-6 月的患者人数=该期间金赛药业对应销售模式生长激素产品的含税发货金额/假定每名患者每年消费金额×2

行业研究报告对我国生长激素就诊患者的人数概算及据此推算金赛药业产品的患者人数情况如下：

行业研究报告名称	发布机构	发布时间	测算的全行业治疗人数			金赛药业患者人数 (按 70%市场占有率测算)		
			2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
《治理结构改善下公司股价有望戴维斯双击》	西南证券	2019 年 4 月 3 日	-	100,000	-	-	70,000	-
《生长激素步入高成长期，精准医疗布局前景广阔》	光大证券	2018 年 12 月 11 日	-	-	100,000	-	-	70,000
《生长激素市场渗透率和空间进一步测算》	安信证券	2018 年 11 月 6 日	107,000	77,000	72,700	74,900	53,900	50,890

经对比，通过概算得出的金赛药业生长激素用药患者人数与行业研究报告中的测算数据不存在重大差异。

四、标的公司销售回款核查情况

(一) 标的公司销售回款情况

报告期内，标的公司直销模式下的应收账款及应收票据周转情况如下：

销售模式	主要财务指标	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度
直销模式	直销模式销售收入（万元）	146,555.49	219,238.36	136,147.11
	应收票据及应收账款余额（万元）	9,788.37	10,472.19	3,762.69
	应收款项周转天数（天）	12.61	11.85	10.51

注：应收款项周转天数=当期天数/应收票据与应收账款周转率；应收票据与应收账款周转率=当期营业收入/[（应收票据与应收账款期末余额+应收票据与应收账款期初余额）/2]

报告期内，标的公司直销模式应收票据及应收账款余额上涨的主要原因是直销模式生长激素产品销售收入的大幅增长。报告期内，标的公司直销模式下应收账款及应收票据的周转天数维持在较为稳定的水平，没有大幅波动。

报告期内，对于直销客户，标的公司给予的信用账期上限一般不超过 30 天，在实际执行中的信用账期一般在 15-30 天之间，标的公司会结合直销客户的销量、资质资信等情况给予直销客户不同的信用账期。关于售后实际回款情况，标的公司直销模式下应收款项回款状况良好，回款周期通常在 15 天以内。报告期内标的公司收入前 20 大生长激素类产品直销客户在 2017

年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2019 年 6 月 30 日的应收账款余额及其在资产负债表日之后 15 天、一个月内的回款情况如下表：

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款期末余额（万元）	4,116.40	5,064.41	491.55
期后 15 天回款金额（万元）	4,095.43	4,556.47	472.72
期后 15 天回款占比	99.49%	89.97%	96.17%
期后一个月回款金额（万元）	4,102.86	4,733.73	472.72
期后一个月回款占比	99.67%	93.47%	96.17%
截至审计报告日回款金额（万元）	4,116.40	5,064.41	491.55
截至审计报告日回款占比	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，报告期各期末前 20 大生长激素类产品直销客户在期后 15 天、期后一个月之内的回款金额比例均在 90%左右及以上，截至审计报告日已经 100%回款，回款状况良好。

（二）会计师核查情况

会计师对标的公司报告期内生长激素产品直销客户回款情况所采取的主要核查程序包括：

- 1、查看标的公司与赊销政策及销售回款相关的内部控制制度，访谈财务负责人、销售负责人，了解标的公司新客户审批，销售、收款等相关流程；
- 2、了解标的公司的收入及应收账款确认政策，对与收入及应收账款确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性进行测试；
- 3、结合行业及标的公司具体情况，执行分析性复核程序，判断直销模式下应收账款周转天数变动的合理性；
- 4、对主要直销客户应收账款进行函证，并选取样本核查应收账款期后回款情况。抽取并审阅了主要销售客户框架协议、销售订单、发货单、发票、记账凭证、期后回款凭证等。

普华永道核查意见

我们将上述情况说明所载资料与我们在审计标的公司财务报表过程中审核的标的公司会计资料以及了解的信息进行了核对。根据我们的工作，上述情况说明在重大方面与我们在审计标的公司财务报表过程中审核的标的公司会计资料以及了解的信息一致。