

万邦德新材股份有限公司

问询函专项说明

问询函专项说明

天健函〔2018〕458号

深圳证券交易所：

由万邦德新材股份有限公司（以下简称万邦德新材公司或公司）转来的《关于对万邦德新材股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）（2018）第18号，以下简称问询函）奉悉，我们已对问询函中需我们回复的事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、预案显示，标的公司采用的销售模式分为专业化学术推广模式、传统经销商模式和直销模式，请你公司就以下问题进行核查：（1）……；（2）……；（3）……；（4）对营销人员和经销商的激励方式，相关提成、奖金、返点、返利等的详细情况和会计处理方式；（5）报告期内专业化学术推广的具体情况，相关费用的发生情况，相应的会计处理方式；（6）报告期内销售费用的构成，如果存在市场拓展费，请说明详细内容和会计处理方式；（7）……。请独立财务顾问和律师进行核查，明确说明标的公司的营销活动是否涉及商业贿赂，如是，请说明对本次重组上市的影响及解决措施；请独立财务顾问和会计师进行核查，明确说明标的资产相关会计处理的合规性（问询函第7条）

（一）对营销人员和经销商的激励方式，相关提成、奖金、返点、返利等的详细情况和会计处理方式

标的公司对营销人员与经销商有不同的激励方式。对营销人员采取考核工资的形式激励，对经销商以返利的形式激励。

1. 对营销人员的激励

报告期内，标的公司主要通过专业化学术推广模式、传统经销商模式及直销模式进行销售，标的公司市场部营销人员主要负责市场调研、销售计划的制定与

考核、产品招投标、广告及展会组织策划等工作，商务部营销人员主要负责合同签订、产品发货渠道库存控制、药品流向管理、回款、售后服务等工作；学术推广部营销人员负责产品最新临床研究、学术资源开发、全国性学术活动组织、学术资料制作与更新，推广活动的策划以及向医药推广服务公司提供产品文案、学术推广资料和产品知识等，参与学术推广活动的组织与实施；各事业部营销人员分别具体负责组织实施新药、普药及原料药等产品的销售、客户开发、协调学术推广等工作，营销人员更多与学术推广公司或者经销商进行对接，因此标的公司根据营销管理制度，对销售部各部门人员职责完成情况予以考核，根据考核结果，按权责发生制计提发放考核工资。营销人员的薪酬情况如下：

项 目	2018年1-4月	2017年度	2016年度	2015年度
职工薪酬	2,463,026.71	8,343,635.23	9,331,460.68	6,211,210.06
其中：考核工资		1,961,958.00	2,077,726.16	489,054.33

2. 对经销商的激励

标的公司除“两票制”下的专业化推广模式外还有经销商模式，主要面向分销商、非两票制的医疗机构、零售渠道等客户，在该种模式下，经销商主要以协议价格向标的公司采购药品并销售至客户，从中赚取价差。标的公司依据销售控制制度、营销管理制度，经授权审批后，与经销商订立产品经销协议，并约定产品经销任务量及返利标准。销售部负责经销商业绩考核，一般以任务量及货款回收作为考核标准，由财务部门进行监督，经考核达到标准的经销商，返利以销售折扣方式抵减收入。标的公司依据产品经销协议，经审批的经销商返利表，根据权责发生制进行相应的会计处理。经销商返利情况如下：

项 目	2018年1-4月	2017年度	2016年度	2015年度
销售折扣	1,013,904.80	1,241,458.80	445,520.00	
合 计	1,013,904.80	1,241,458.80	445,520.00	

经核查，我们认为标的公司对营销人员和经销商采用不同的激励方式，相关会计处理符合企业会计准则的规定，是合规的。

(二) 报告期内专业化学术推广的具体情况，相关费用的发生情况，相应的会计处理方式

报告期内，标的公司银杏叶滴丸等产品主要采用专业化学术推广模式进行药品销售。该种模式下，标的公司药品参加各省药品集中采购招投标，中标后，标的公司与具有 GSP 资质的配送商签订《配送商协议》或《购销协议》，将药品以买断方式销售给配送商，并由配送商向终端医院进行药品配送，实现最终销售。配送商不承担市场开发和推广职能，仅依据终端医院的药品采购需求，向标的公司购进药品，并及时完成药品的销售配送和回款。同时，标的公司为加大药品销售力度，在各销售区域内选择具有较强专业推广能力的合作推广商进行合作。标的公司与合作推广商签订《推广服务协议》，合作推广商与标的公司进行销售区域内终端医院客户的学术交流与推广、培训、客户维护等一系列学术推广活动，扩大药品销售。标的公司通过融合配送商的销售、渠道、配送能力以及合作推广商的营销、学术推广、客户维护等专业化优势资源，建立营销网络。

标的公司主要通过合作推广商在销售区域内开展专业化的学术推广，实现药品向终端医院的销售意向，针对该类推广服务，合作推广商收取市场推广费用；配送商主要负责药品向终端医院销售配送，标的公司一般按照中标价格给予配送商一定的折扣销售，配送商按照中标价格销售给医疗机构，其配送费用是通过进销差价来实现的。合作推广商按照与标的公司签订的推广服务协议进行专业化学术推广活动，由标的公司按照推广服务的内容及内部统配商业结算、管理规定向其支付推广服务费。

报告期内，标的公司推广服务费主要以会议费和咨询费为主。会议费主要是为了提高产品在医院科室、医生、患者中的认知度，促进推广而召开的科室会、地区会等产生的。一般标的公司会委托推广机构组织召开相应的科室会、地区会。发生费用主要包括会议人员、场所等费用，由推广机构开具推广服务费发票。咨询费则是对特定地区医院、科室、产品的市场调研、咨询的费用，标的公司根据不同地区调研的规模、预计的人工成本等支付相应的费用，由咨询机构开具咨询费发票。标的公司依据推广服务协议，根据权责发生制，以经审批的预算及会议完成的相关凭证等计提市场推广费，并根据协议规定将款项支付给相关推广机构。

经核查，我们认为标的公司主要采用专业化学术推广模式进行药品销售，相

关推广费用的会计处理符合企业会计准则的规定，是合规的。

(三) 报告期内销售费用的构成，如果存在市场拓展费，请说明详细内容和会计处理方式

报告期内，标的公司的销售费用构成情况如下（2018年1-4月未经审计）：

项 目	2018年1-4月	2017年度	2016年度	2015年度
市场推广及广告宣传费	46,811,488.94	207,098,766.05	239,025,448.99	114,768,766.51
职工薪酬	2,463,026.71	8,343,635.23	9,331,460.68	6,211,210.06
运杂费	518,809.76	1,403,933.68	2,545,935.82	3,173,148.40
差旅费	728,888.97	2,044,268.22	6,485,177.20	4,519,631.14
折旧与摊销	868,892.72	2,598,428.34	2,546,832.24	2,555,270.53
业务招待费	66,534.25	436,490.65	667,107.48	805,833.80
办公费	250,619.08	408,996.94	715,816.67	666,779.74
其他	11,860.20	1,080,549.41	764,478.05	188,134.62
合 计	51,720,120.63	223,415,068.52	262,082,257.13	132,888,774.80

从上表可见，标的公司销售费用主要由市场推广及广告宣传费、职工薪酬、运杂费、差旅费、折旧与摊销等构成。

报告期内，标的公司主要通过专业化学术推广模式、传统经销商模式及直销模式进行销售。其中，专业化学术推广模式为主要产品的销售模式，因此，销售费用中以市场推广费为主。标的公司市场拓展主要由销售部下设的市场部、新药事业部和普药事业部负责，营销人员通过参加部分医药销售的城市会议、药品招商会议、参加展览等形式在市场推广的基础上完成市场拓展，该部分的费用主要包括职工薪酬、差旅费、业务招待费及展览宣传费等，目前的销售模式下，市场拓展费用较少。标的公司依据财务管理制度，根据权责发生制，以经审批的费用报销单、相关发票等计付销售费用。

报告期内，标的公司市场拓展费用较少，主要包括职工薪酬、差旅费、业务招待费及展览宣传费等。经核查，我们认为标的公司相关会计处理符合企业会计准则的规定，是合规的。

二、预案显示，本次交易完成后，上市公司合并资产负债表中将形成较大金额的商誉。我部关注到，2017年6月，你公司的实际控制人已变更为赵守明、庄惠夫妇，本次交易标的同属你公司实际控制人控制，请说明本次收购是否构成同一控制下的企业合并，购买资产形成较大金额商誉的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，请独立财务顾问、会计师核查并发表意见（问询函第9条）

根据《企业会计准则第20号——企业合并》及其解释的规定，参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。控制并非暂时性，是指参与合并各方在合并前后较长的时间内受同一方或多方控制，控制时间通常在1年以上（含1年）。

2017年6月，陆志宝和万邦德集团有限公司签署了《陆志宝与万邦德集团有限公司关于浙江栋梁新材股份有限公司之股份转让协议》，约定协议生效后，陆志宝将持有的上市公司股份转让给万邦德集团有限公司，转让后，万邦德集团有限公司成为上市公司第一大股东；2017年7月，根据上市公司2017年第二次临时股东大会决议，选举赵守明、庄惠等为第七届董事会非独立董事；2017年8月，根据中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券过户登记确认书》，万邦德集团有限公司成为上市公司第一大股东，由于赵守明、庄惠夫妇为万邦德集团有限公司的实际控制人，因此上市公司实际控制人变更为赵守明、庄惠夫妇。

本次交易的标的公司自设立以来一直由实际控制人赵守明、庄惠夫妇最终控制，由于上市公司的实际控制人于2017年8月才变更为赵守明、庄惠夫妇，本次交易预案披露时，双方受同一实际控制人控制的时间尚不满一年，因此不符合《企业会计准则第20号——企业合并》及其解释规定的同一控制下企业合并的条件，故预案按非同一控制下企业合并披露，即上市公司合并资产负债表中将形成较大金额的商誉，并做了风险提示。

本次重大资产重组由于审计、评估等工作尚未完成，且上市公司还需召开董事会、股东大会审议通过，并需经中国证券监督管理委员会等核准才能实施，预计本次重大资产重组完成时，上市公司和标的公司受同一实际控制人控制的时间均超过一年，将符合《企业会计准则第20号——企业合并》及其解释规定的同

一控制下企业合并的条件，即本次收购构成同一控制下的企业合并，不会产生商誉。

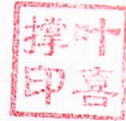
经核查，我们认为预计本次交易完成时，上市公司和标的公司将构成同一控制下的企业合并，不会产生商誉。

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：



中国注册会计师：



二〇一八年七月十六日