

上海东洲资产评估有限公司

关于

**《中国证监会行政许可项目审查一次反馈
意见通知书》[181427]号的回复反馈**

中国证券监督管理委员会：

上海东洲资产评估有限公司（以下简称：东洲评估）收到贵会于 2018 年 10 月 26 日下发的中国证券监督管理委员会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》[181427]号（以下简称“《反馈意见》”），公司对《反馈意见》进行了认真研究和落实，并按照《反馈意见》的要求对所涉及的置入资产评估师答复事项进行了资料补充和问题答复，现提交贵会，请予审核。

问题二：申请文件显示，本次交易价格以置入资产收益法评估结果为依据确定为**765,000**万元。本次交易中，拟置出资产的作价为**58,250**万元，拟购买资产的作价为**765,000**万元，二者差额**706,750**万元由你公司以发行股份的方式向奥赛康药业的全体股东购买。请你公司结合本次交易置入资产和置出资产作价情况、评估增值率情况、主要经营实体未来年度盈利预测情况、业绩承诺金额占本次交易作价的比例等，补充披露本次交易作价的合理性，是否有利于充分保护中小股东和上市公司的利益。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、请你公司结合本次交易置入资产和置出资产作价情况、评估增值率情况、主要经营实体未来年度盈利预测情况、业绩承诺金额占本次交易作价的比例等，补充披露本次交易作价的合理性，是否有利于充分保护中小股东和上市公司的利益

由于东洲评估仅负责本次交易置入资产的评估工作，故仅对置入资产相关问题进行针对性答复。

（一）置入资产

1、置入资产评估作价情况

评估机构东洲评估采用了资产基础法及收益法对奥赛康药业股东全部权益价值于评估基准日**2018年5月31日**的市场价值进行了评估。

按照收益法评估，标的公司股东全部权益价值评估值为**765,000.00**万元。按照资产基础法评估，标的公司股东全部权益价值为**245,061.32**万元。

在分析资产基础法及收益法评估适用性及合理性的基础上，本次评估最终选取收益法评估结果作为评估主结论，即江苏奥赛康药业股份有限公司股东全部权益于评估基准日**2018年5月31日**的评估值为**765,000.00**万元。以收益法评估值为基础，本次交易拟购买资产最终作价为**765,000.00**万元。

2、置入资产评估增值率情况

收益法评估增值情况：

标的公司股东全部权益价值评估值为**765,000.00**万元，比审计后母公司账面净资产增值**614,948.00**万元，增值率**409.82%**，主要增值原因系本次对标的

公司未来预期收益进行折现计算，标的公司经营状况良好、盈利能力较强，因此评估结果相比账面净资产产生增值。

资产基础法评估增值情况：

标的公司于评估基准日净资产的账面价值 150,052.00 万元，评估值 245,061.32 万元，评估增值 95,009.32 万元，增值率 63.32%。主要增值科目为流动资产、长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产等。

3、主要经营实体未来年度盈利预测情况

根据东洲评估对标的公司进行的现场清查及访谈了解，标的公司于评估基准日主要经营实体情况如下：

序号	公司名称	简称	公司级次	业务类型
1	江苏奥赛康药业股份有限公司（母公司）	奥赛康药业	一级	医药工业
2	南京富兰帝投资管理有限公司	富兰帝投资	二级	投资管理类
3	南京海润医药有限公司	海润医药	二级	提供劳务
4	江苏睿博医药有限公司	睿博医药	二级	药品经营
5	南京海光应用化学研究所有限公司	海光研究所	二级	提供劳务
6	南京斯堪维科技实业有限公司	斯堪维科技	二级	投资管理类
7	江苏奥赛康生物医药有限公司	奥赛康生物	二级	药品研发类
8	AskGene Pharma, Inc.	AskGene	二级	药品研发类
9	南京海美科技实业有限公司	海美科技	二级	药品经营
10	江苏奥赛康医药有限公司	奥赛康医药	二级	销售服务类
11	西藏海明医药科技有限公司	海明医药	三级	销售服务类
12	宁夏康宁医药信息科技有限公司	宁夏康宁	三级	销售服务类
13	江苏兴创医药信息科技有限公司	兴创医药	三级	销售服务类
14	西藏天创医药信息咨询有限公司	天创医药	四级	销售服务类

标的公司基于本次经济行为，已就评估范围内的所有经营实体未来的经营情况进行了预测。东洲评估在取得管理层提供的预测基础上进行了复核并向管理层进行了反馈。主要经营实体的营业收入、营业成本、净利润的预测情况如下：

(1) 营业收入

单位：万元

序号	项目 \ 年份	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年及以后
1	江苏奥赛康药业股份有限公司（母公司）	387,486.80	432,967.36	476,978.48	513,321.42	547,890.90	547,890.90
2	南京富兰帝投资管理有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	南京海润医药有限公司	2,974.60	3,170.80	3,363.45	3,531.95	3,695.97	3,695.97
4	江苏睿博医药有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	南京海光应用化学研究所有限公司	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	南京斯堪维科技实业有限公司	388.22	517.63	517.63	517.63	517.63	517.63
7	江苏奥赛康生物医药有限公司	4,382.04	4,513.50	4,648.91	4,788.37	4,932.03	4,932.03
8	ASKGENE PHARMA, INC.	2,606.07	2,684.26	2,764.78	2,847.73	2,933.16	2,933.16
9	南京海美科技实业有限公司	832.37	930.06	1,024.60	1,102.67	1,176.93	1,176.93
10	江苏奥赛康医药有限公司	58,174.63	65,002.77	71,610.30	77,066.58	82,256.61	82,256.61
11	西藏海明医药科技有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
12	宁夏康宁医药信息科技有限公司	1,295.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	江苏兴创医药信息科技有限公司	36,741.08	41,053.50	45,226.59	48,672.58	51,950.42	51,950.42
14	西藏天创医药信息咨询有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

注：序号 2、4、11、14 于 2018 年 1-5 月未发生营业收入，预计未来不会开展任何经营业务，故预测期内营业收入为零。序号 5、12 于 2018 年 1-5 月已分别发生营业收入 100 万元和 1,295.14 万元，预计该项业务结束后不再开展其他业务，故自 2019 年及以后年度营业收入为零。

(2) 营业成本

单位：万元

序号	项目 \ 年份	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年及以后
1	江苏奥赛康药业股份有限公司（母公司）	29,024.75	32,411.10	35,376.49	38,101.64	40,849.28	40,849.28
2	南京富兰帝投资管理有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	南京海润医药有限公司	1,798.84	1,999.66	2,077.14	2,160.50	2,250.19	2,250.19
4	江苏睿博医药有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	南京海光应用化学研究所有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
6	南京斯堪维科技实业有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
7	江苏奥赛康生物医药有限公司	4,262.77	4,390.65	4,522.37	4,658.04	4,797.78	4,797.78
8	ASKGENE PHARMA, INC.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9	南京海美科技实业有限公司	334.17	359.43	384.75	408.00	431.27	431.27
10	江苏奥赛康医药有限公司	51,438.58	57,476.09	63,318.54	68,143.03	72,732.11	72,732.11
11	西藏海明医药科技有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
12	宁夏康宁医药信息科技有限公司	1,402.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	江苏兴创医药信息科技有限公司	36,441.21	40,718.43	44,857.46	48,275.33	51,526.42	51,526.42
14	西藏天创医药信息咨询有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

注：序号 2、4、6、11、14 于 2018 年 1-5 月未发生营业成本，预计未来不会开展任何经营业务，仅预计发生少量在职员工工资等管理费用，故预测期内营业成本为零；序号 5 于 2018 年仅发生 100 万技术转让收入，其对应研发支出已反应在报告期研发支出内，因此预测期内无营业成本；序号 8 经营所发生的成本费用全部计入管理费用中核算，故预测期内营业成本为零；序号 12 于 2018 年 1-5 月已发生营业成本 1,402.94 万元，预计该项业务结

束后不再开展其他业务，故自 2019 年及以后年度营业成本为零。

(3) 净利润的预测

单位：万元

序号	项目 \ 年份	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年及以后
1	江苏奥赛康药业股份有限公司（母公司）	63,022.34	68,659.79	74,071.52	79,302.27	83,968.16	83,968.16
2	南京富兰帝投资管理有限公司	-51.84	-51.78	-51.78	-51.78	-51.78	-51.78
3	南京海润医药有限公司	251.99	56.45	97.01	117.26	128.71	128.71
4	江苏睿博医药有限公司	-1.68	-4.33	-4.33	-4.33	-4.33	-4.33
5	南京海光应用化学研究所有限公司	74.25	-21.33	-23.04	-24.88	-26.87	-26.87
6	南京斯堪维科技实业有限公司	-69.43	122.46	116.73	110.43	78.18	78.18
7	江苏奥赛康生物医药有限公司	91.14	85.95	88.53	91.18	93.92	93.92
8	ASKGENE PHARMA, INC.	-611.84	-660.26	-713.11	-769.50	-829.64	-829.64
9	南京海美科技实业有限公司	136.50	185.18	231.25	266.34	298.20	298.20
10	江苏奥赛康医药有限公司	272.46	188.06	212.49	207.90	238.42	238.42
11	西藏海明医药科技有限公司	-0.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
12	宁夏康宁医药信息科技有限公司	-116.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
13	江苏兴创医药信息科技有限公司	70.24	73.92	82.52	88.78	94.39	94.39
14	西藏天创医药信息咨询有限公司	-116.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

(4) 业绩承诺金额占本次交易作价的比例

经评估，标的公司于评估基准日 2018 年 5 月 31 日股东全部权益价值为 765,000.00 万元，本次交易拟购买资产最终交易作价为 765,000.00 万元。根据《盈利预测补偿协议》及其补充协议，业绩承诺人承诺本次重大资产重组实施完毕后，奥赛康药业在 2018 年度、2019 年度和 2020 年度实现的合并报表范围扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于 63,070.00 万元、68,762.00 万元、74,246.00 万元。若本次重大资产重组无法在 2018 年度内实施完毕，则业绩承诺期延续至 2021 年度，即奥赛康药业全体股东承诺奥赛康药业在 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年度实现的合并报表范围扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于 63,070.00 万元、68,762.00 万元、74,246.00 万元、79,483.00 万元。2018 年-2020 年合计业绩承诺金额占本次交易作价的比例为 26.94%，若本次交易无法在 2018 年度内实施完毕，则 2018-2021 年合计业绩承诺金额占本次交易作价的比例为 37.33%。

(5) 本次交易作价的合理性

2016 年，抗消化性溃疡及胃动力药物在医院市场的销售规模达到 368 亿元，同比增长 13.09%，增长态势良好。从临床用药增长及占比情况来看，前五位品种全部为质子泵抑制剂，合计市场份额超过 80%，未来也将进一步巩固其在医药市场的地位，使得其市场占有率持续扩大。

奥赛康药业在传统的质子泵抑制剂注射剂产品领域深耕多年，本次收益法评估充分反映出标的公司的盈利能力，也符合行业未来的预期发展方向。

经评估，标的公司于评估基准日 2018 年 5 月 31 日股东全部权益价值为 765,000.00 万元。根据标的公司管理层盈利预测以及经审计的标的公司财务数据，本次置入资产评估作价与同行业上市公司以及同行业交易案例之间的市盈率、业绩承诺覆盖比例和评估增值率比较情况如下：

①与可比公司比较分析：

证券代码	证券简称	市盈率
603669.SH	灵康药业	31.47
300683.SZ	海特生物	35.29
002900.SZ	哈三联	35.44
300584.SZ	海辰药业	89.85

证券代码	证券简称	市盈率
300204.SZ	舒泰神	22.53
平均值		42.92
中值		35.29
奥赛康药业		12.59

数据来源：Wind 资讯

注：1、同行业公司市盈率=该公司 2018 年 5 月 31 日市值/该公司 2017 年度归属于母公司股东净利润；

2、奥赛康药业市盈率=拟置入资产 100%股权估值/2017 年度归属于母公司股东净利润。

由上表可见，同行业可比上市公司平均市盈率为 42.92 倍。拟置入资产的静态市盈率为 12.59 倍，低于同行业可比公司平均水平。

②与可比案例比较分析：

交易买方	交易标的	标的公司估值 (万元)	静态 市盈率	动态 市盈率
现代制药 (600420.SH)	致君制药 51%股权	302,602.31	11.47	13.59
现代制药 (600420.SH)	国药威奇达 100%股权	257,951.69	16.75	15.96
长江润发 (002435.SZ)	长江医药投资 100%股权	351,451.03	12.86	12.67
天山纺织 (000813.SZ)	嘉林药业 100%股权	836,896.10	23.58	16.74
福安药业 (300194.SZ)	只楚药业 100%股权	150,314.24	23.14	18.79
振东制药 (300158.SZ)	康远制药 100%股权	267,000.00	32.46	17.80
量子生物 (300149.SZ)	睿智化学 90%股权	234,000.00	26.32	17.33
平均值		342,887.91	20.94	16.13
中值		267,000.00	23.14	16.74
本次交易		765,000.00	12.59	12.13

数据来源：Wind 资讯

注：1、静态市盈率=标的资产估值/报告期最近一个会计年度归属于母公司股东净利润；

2、动态市盈率=标的资产估值/业绩承诺期首年归属于母公司股东净利润。

由上表可见，可比交易静态市盈率平均值及中值分别为 20.94 倍和 23.14 倍，动态市盈率平均值及中值分别为 16.13 倍和 16.74 倍，均高于本次交易拟置入资产估值的静态市盈率及动态市盈率水平。

③可比案例业绩承诺占交易作价比例比较

单位：万元

交易买方	交易标的	交易作价	未来三年业绩承 诺合计	占比
------	------	------	----------------	----

交易买方	交易标的	交易作价	未来三年业绩承诺合计	占比
现代制药（600420.SH）	致君制药 51%股权	302,602.31	69,711.20	23.04%
现代制药（600420.SH）	国药威奇达 100%股权	257,951.69	54,051.69	20.95%
长江润发（002435.SZ）	长江医药投资 100%股权	350,000.00	102,124.81	29.18%
天山纺织（000813.SZ）	嘉林药业 100%股权	836,896.10	192,924.18	23.05%
福安药业（300194.SZ）	只楚药业 100%股权	150,000.00	30,000.00	20.00%
振东制药（300158.SZ）	康远制药 100%股权	264,590.00	60,000.00	22.68%
量子生物（300149.SZ）	睿智化学 90%股权	238,222.22	73,900.00	31.02%
平均值				24.27%
中值				23.04%
本次业绩承诺合计占交易作价的比例				26.94%

数据来源：巨潮资讯网

注：1、致君制药 51%股权的交易作价为 154,327.18 万元，对应 100%股权的交易作价为 302,602.31 万元；

2、睿智化学 90%股权的交易作价为 214,400.00 万元，对应 100%股权的交易作价为 238,222.22 万元。

根据上述分析，本次交易中未来三年业绩承诺占交易作价的比例高于同行业可比交易案例覆盖比率的中值和平均值，显示出本次交易业绩承诺对交易作价具有良好的保障性，有利于充分保护中小股东和上市公司的利益。

④可比案例增值率比较

交易买方	交易标的	增值率	评估方法
现代制药（600420.SH）	致君制药 51%股权	482.26%	收益法
现代制药（600420.SH）	国药威奇达 100%股权	117.89%	收益法
长江润发（002435.SZ）	长江医药投资 100%股权	13.89%	收益法
天山纺织（000813.SZ）	嘉林药业 100%股权	589.50%	收益法
福安药业（300194.SZ）	只楚药业 100%股权	332.72%	收益法
振东制药（300158.SZ）	康远制药 100%股权	1,124.53%	收益法
量子生物（300149.SZ）	睿智化学 90%股权	459.51%	收益法
平均值		445.76%	
中值		459.51%	
本次评估增值率		409.82%	

数据来源：巨潮资讯网

本次交易标的资产评估增值率略低于同行业可比交易评估增值率的中值和

平均值，有利于充分保护中小股东和上市公司的利益。

经核查，东洲评估认为：

本次对置入资产的评估，严格遵守资产评估相关法律法规要求，履行了必要的评估程序。经与同行业可比上市公司和同行业可比交易案例进行比较分析，本次评估结论在增值率、市盈率等方面均低于同行业可比交易案例相关指标水平，在业绩承诺占交易作价比例方面高于同行业可比交易案例相关指标水平，显示出本次置入资产评估结论具有充分的谨慎性和合理性，有利于保护中小股东和上市公司的利益。

问题三：申请文件显示，交易对方对奥赛康药业在交易完成后连续三个会计年度的净利润做出业绩承诺，并设置了业绩顺延安排。请你公司：1）结合奥赛康药业 2018 年度经营业绩实现情况、业务拓展情况、未来年度预测情况及未来年度行业竞争格局变动情况等，补充披露预测期内奥赛康药业净利润的可实现性、是否具备持续稳定的盈利能力。2）江苏苏洋投资实业有限公司（以下简称苏洋投资）、中亿伟业控股有限公司（以下简称中亿伟业）和南京海济投资管理有限公司（以下简称海济投资）等交易对方股份锁定期为 24 个月，短于业绩承诺期限，补充披露保证业绩补偿承诺得以执行和实施的有效措施。3）补充披露奥赛康药业是否存在违反《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十条的规定的情形。请独立财务顾问、会计师、评估师和律师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合奥赛康药业 2018 年度经营业绩实现情况、业务拓展情况、未来年度预测情况及未来年度行业竞争格局变动情况等，补充披露预测期内奥赛康药业净利润的可实现性、是否具备持续稳定的盈利能力

（一）奥赛康药业 2018 年度经营业绩实现情况

根据标的公司 2018 年 1-9 月未经审计的财务报表情况，本次交易中对标的公司 2018 年全年业绩预测数据与 2018 年 1-9 月实际完成情况对比如下（合并口径）：

项目	2018 年 1-9 月实现	全年预测	占比
营业总收入（万元）	296,066.94	390,730.38	75.77%
毛利率（%）	93.25%	92.50%	-
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	47,489.71	63,069.37	75.30%

根据上述数据，标的公司 2018 年 1-9 月实现营业收入 296,066.94 万元，占全年预测营业收入的比例为 75.77%；2018 年 1-9 月毛利率为 93.25%，高于预测的全年毛利率 92.50%；2018 年 1-9 月实现的扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润为 47,489.71 万元，占全年预测扣非归母净利润的比例为 75.30%，完成情况良好。

（二）业务拓展情况

1、标的公司为医药生产和销售企业，其销售模式主要在与各大经销商签订

年度框架协议的基础上，根据市场供求关系、经销商的备货需求等以订单形式确定每个批次的销售金额和销售量，标的公司产品具有生产周期短、销售周转快的特点，其在手订单的滚动周期较快。

2、结合奥赛康药业实际情况，经统计自评估基准日至 2018 年 10 月 31 日之间奥赛康药业新签订的框架协议情况如下：

序号	客户名称	合同期限	合同涉及的品种
1	华润湖南医药有限公司长沙分公司	2018.10.1-2019.9.30	注射用奥美拉唑钠 40mg
2	上药控股毕节有限公司	2018.10.19-2018.12.31	注射用奥美拉唑钠 40mg
3	辽宁卫生服务有限公司	2018.10.19-2019.10.18	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
4	国药控股新疆新特喀什药业有限公司	2018.10.9-2019.10.8	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
5	中核安佑成都医药有限公司	2018.8.20-2019-8.19	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
6	河南九州通国华医药物流有限公司	2018.8.14-2019-8.13	注射用艾司奥美拉唑钠 40mg
7	喀什海王银河医药有限公司	2018.8.8-2019.8.7	注射用盐酸氨溴索 15mg
8	华润山西康兴源医药医药有限公司沂州分公司	2018.8.13-2019.8.12	注射用兰索拉唑 30mg
9	国药控股山西阳泉有限公司	2018.8.13-2019.8.12	注射用盐酸氨溴索 15mg
10	安顺市大健康医药销售有限公司	2018.7.1-2019.6.30	多西他赛注射液 0.5ml:20mg

上述框架协议执行期限大部分为一年，目前均已开始执行，执行情况正常，对企业未来实现销售收入提供了有力的保障。

3、奥赛康药业主要产品的中标省（市/区）数量

报告期内及目前奥赛康药业主要产品的中标省（市/区）数量统计情况如下：

产品/年度	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 1-5 月	2018 年 1-9 月
奥一明 20mg	-	-	8	14	18
奥一明 40mg	-	3	18	23	25
奥西康 20mg	23	24	22	23	24
奥西康 40mg	27	26	25	25	26
奥维加	29	29	28	27	27
奥加明	7	11	23	25	27
奥先达 10mg	24	24	25	24	24
奥先达 50mg	27	28	26	23	25
奥诺先	30	31	31	31	31

报告期内奥赛康药业主要产品的市场范围稳步拓展，成熟产品的中标省（市）情况基本保持稳定，新推向市场的产品包括奥一明、奥加明等，中标省（市）快速增长显示出良好的销售情况和市场占有率。

（三）未来年度行业竞争格局变动情况

奥赛康药业在其传统的质子泵抑制剂注射剂产品领域市场占有率较高，主要产品的市场占有率均保持在前三位，其中：奥西康 2017 年在注射用奥美拉唑钠医院市场占有率为 52.16%，位居行业第一；奥维加 2017 年在注射用兰索拉唑医院市场占有率为 32.88%，位居行业第二；奥加明 2017 年在注射用雷贝拉唑钠市场占有率为 30.82%，位居行业第二。预计未来几年，主要产品的市场地位将得以巩固。奥赛康药业主要产品曾获得中国化学制药行业消化系统类优秀产品品牌、江苏省高新技术产品、江苏省双百名牌产品等多项殊荣，显示出产品的技术先进性和优秀的市场认可度。奥赛康药业在报告期内保持着较高的研发投入，且在预测期内预测研发费用占营业收入的比例持续上升，以提高企业产品的市场竞争力，延续产品活力。

奥赛康药业专注于质子泵抑制剂细分领域的研究，建立了 PPI 及其注射剂研发必需的创新要素、关键共性技术的核心聚集体系，又成功上市奥维加、奥加明、奥一明等，均属同期国产首家或首批上市，产品群涵盖国内全部六个已上市质子泵抑制剂注射剂型中的五个，提升了中国在质子泵抑制剂注射剂细分领域的实力，使中国在该细分领域用药不仅实现了可及性，而且具备先进性。本次评估在结合标的公司产品目前市场占有率、技术先进性等因素的基础上，认为未来年度奥赛康药业所在行业的竞争格局将不会发生显著变化。同时，为充分反映未来市场竞争的潜在风险，本次针对不同生命周期的产品采用了不同的预测方式，其中：1) 针对成熟产品例如奥西康、奥维加、奥诺先等，经过多年的市场培育与发展，目前已经取得了较高的市场占有率，考虑到未来市场总量和市场占有率的提升空间有限，在本次收益法评估中对于成熟品种的销售量按低于 5% 的市场自然增长率进行预测。2) 针对新上市的产品例如奥一明、奥加明等产品目前市场占有率较低，但市场总量较大、行业竞争对手较少，未来具有较大的增长空间，因此本次评估参照相似产品历史期内新上市期间的增长率情况进行预测。

综合上述分析，在报告期内奥赛康药业生产经营模式及主要产品结构保持稳定，营业收入及营业利润稳步增长。同时，根据标的公司 2018 年 1-9 月未经审计的财务报表，奥赛康药业 2018 年前三季度营业收入及营业利润完成情况良好，预计可以完成 2018 年全年预测净利润，标的公司具备持续稳定的盈利能力。

二、江苏苏洋投资实业有限公司（以下简称苏洋投资）、中亿伟业控股有限公司（以下简称中亿伟业）和南京海济投资管理有限公司（以下简称海济投资）

等交易对方股份锁定期为 24 个月，短于业绩承诺期限，补充披露保证业绩补偿承诺得以执行和实施的有效措施

苏洋投资、中亿伟业和海济投资于 2018 年 8 月 26 日分别出具承诺函，在 24 个月锁定期届满时，如其在《盈利预测补偿协议》及其补充协议项下的业绩补偿义务尚未履行完毕，则其通过本次重组所获得的上市公司新发行的股份参照《重大资产置换及发行股份购买资产协议》及相关补充协议分期解锁。

东方新星与交易对方于 2018 年 8 月 26 日签订附条件生效的《重大资产置换及发行股份购买资产协议之补充协议》，苏洋投资、中亿伟业和海济投资在本次交易中获得的上市公司股份按照前述约定结束锁定之后，每一方将根据《盈利预测补偿协议》及其补充协议的履行情况进行分期解锁：一方解锁股份的数量=（已履行完毕利润补偿义务的会计年度对应的承诺扣非归母净利润总和/业绩承诺期内各年累计承诺扣非归母净利润总和）*本次发行该方获得的股份总数—为履行利润补偿义务该方已补偿股份数量（如有）。

基于上述，苏洋投资、中亿伟业和海济投资的上述分期解锁安排可以保证该等交易对方的业绩补偿承诺得以执行和实施。

三、补充披露奥赛康药业是否存在违反《首次公开发行股票并上市管理办法》第三十条的规定的情形

根据本题第一部分所述，奥赛康药业的经营模式、产品或服务的品种结构不存在已经或者将发生重大变化，亦不存在对奥赛康药业的持续盈利能力构成重大不利影响的情形；且奥赛康药业的行业地位或所处行业的经营环境不存在已经或者将发生重大变化，亦不存在对奥赛康药业的持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

根据立信会计师于 2018 年 8 月 26 日就置入资产出具的信会师报字[2018]第 ZA15515 号《审计报告》，奥赛康药业不存在最近 1 个会计年度的营业收入或净利润对关联方或者存在重大不确定性的客户存在重大依赖的情形，亦不存在最近 1 个会计年度的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益的情形。

奥赛康药业在用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的取得或者使用不存在重大不利变化的风险，亦不存在其他可能对奥赛康药业持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

综上所述，奥赛康药业不存在违反《首发管理办法》第三十条的规定的情形。

经核查，东洲评估认为：报告期内，奥赛康药业生产经营模式及主要产品结构保持稳定，营业收入及营业利润稳步增长，2018年1-9月营业收入及扣非归母净利润完成情况良好，预计可以完成2018年全年预测净利润，具备持续稳定的盈利能力；苏洋投资、中亿伟业和海济投资的分期解锁安排可以保证该等交易对方的业绩补偿承诺得以执行和实施；奥赛康药业不存在违反《首发管理办法》第三十条的规定的规定的情形。

问题十：申请文件显示，由于奥赛康药业与合肥信风科技开发有限公司对其于 2014 年 3 月 7 日签订的《艾曲泊帕原料及片剂技术转让合同》的履行产生争讼，双方于 2018 年 8 月 9 日协议解除了该技术转让合同。请你公司结合艾曲泊帕原料及片剂生产销售在奥赛康药业收入、净利润的占比情况，补充披露该技术转让合同解除对奥赛康药业生产经营、盈利能力及本次资产评估作价的影响；如有较大影响，补充披露奥赛康药业为减少影响而采取的措施和可行性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、请你公司结合艾曲泊帕原料及片剂生产销售在奥赛康药业收入、净利润的占比情况，补充披露该技术转让合同解除对奥赛康药业生产经营、盈利能力及本次资产评估作价的影响；如有较大影响，补充披露奥赛康药业为减少影响而采取的措施和可行性

（一）奥赛康药业与合肥信风关于艾曲泊帕原料及片剂技术转让的争讼情况

2014 年 3 月 7 日，奥赛康药业与合肥信风就国家 3 类新药艾曲泊帕原料药及片剂的临床研究批件及技术转让签订了《艾曲泊帕原料及片剂技术转让合同》，奥赛康药业受让合肥信风相关产品的临床批件及技术。根据协议约定，奥赛康药业向合肥信风支付技术转让费 460 万元，分五期支付。2018 年 4 月 25 日，合肥信风向安徽省合肥市中级人民法院知识产权法庭提起诉讼，要求解除与奥赛康药业签订的技术转让合同，并要求奥赛康药业按合同约定向其支付第三期、第四期技术转让费共计 276 万元，违约金 241.3850 万元、律师费 5 万元等。2018 年 7 月 2 日，安徽省合肥市中级人民法院知识产权庭开庭审理此案。奥赛康药业认为合肥信风起诉要求支付的第三期、第四期技术转让费未达到付款条件，不同意支付相关技术转让费并要求合肥信风继续履行合同，请求人民法院驳回原告合肥信风的诉讼请求。

目前该案双方已于 2018 年 8 月 9 日，在安徽省合肥市中级人民法院主持下达成调解协议，形成（2018）皖 01 民初 551 号民事调解书。根据调解协议，双方同意解除 2014 年 3 月 7 日签订的《艾曲泊帕原料及片剂技术转让合同》，奥赛康药业应于 2018 年 10 月 1 日前一次性支付合肥信风 150 万元，合肥信风同意放弃与上述技术转让合同有关的一切权利。双方就本案纠纷及争议就此终结，

安徽省合肥市中级人民法院对此予以了确认。

(二) 艾曲泊帕原料及片剂生产销售在奥赛康药业收入、净利润的占比情况

根据奥赛康药业与合肥信风签订的《艾曲泊帕原料及片剂技术转让合同》，奥赛康药业受让合肥信风按照国家食品药品监督管理局《药品注册管理办法》化药 3.1 类的要求及有关的技术指导原则开发的新药“艾曲泊帕原料及片剂”的临床研究批件及技术转让项目，奥赛康药业负责该项目的临床研究。该项目目前处于研发阶段，尚未实现产业化，截至目前奥赛康药业无任何相应销售收入和利润产生。

(三) 该技术转让合同解除对奥赛康药业生产经营、盈利能力及本次资产评估作价的影响

新药“艾曲泊帕原料及片剂”的临床研究批件及技术转让系奥赛康药业“艾曲泊帕”研发项目的组成部分之一，项目目前已获批准进行临床研究。无论该技术转让合同解除与否，奥赛康药业都将继续开展后续项目的研发工作；因此，该技术转让合同解除对奥赛康药业生产经营不会产生额外影响。

本次收益法评估系基于标的公司于评估基准日已有产品所能产生的营业收入、成本和费用展开。为谨慎起见，对于正在研发过程中的新产品，仅预测未来年度所需投入的研发支出，但不预计新产品未来年度可能产生的营业收入。因此，该技术转让合同解除对奥赛康药业的盈利预测没有影响。

根据民事调解书约定，奥赛康药业已一次性向合肥信风支付了 150 万元剩余技术转让费用，未来年度就该协议已无其他偿付义务。对于上述支付事项，奥赛康药业管理层已在 2018 年全年管理费用预测中予以考虑。因此该技术转让合同解除对奥赛康药业资产评估作价没有影响。

经核查，东洲评估认为：

1、艾曲泊帕原料及片剂技术处于研发阶段，该项目尚未实现产业化，截至目前无任何销售收入和利润；

2、该技术转让合同解除不会对奥赛康药业生产经营、盈利能力及本次资产评估作价产生影响。

问题十二：请你公司补充披露：1) 本次交易对奥赛康药业采用两种评估方法进行评估，最终选取收益法评估结果的原因及合理性。上述收益法评估与资产基础法评估结果的差异情况、差异原因及合理性。2) 奥赛康药业收益法评估中是否考虑了未来主要资产减值因素的影响；如有，详细说明具体影响情况。3) 本次交易标的资产与市场可比交易案例标的资产平均增值率的对比情况、差异原因及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次交易对奥赛康药业采用两种评估方法进行评估，最终选取收益法评估结果的原因及合理性。上述收益法评估与资产基础法评估结果的差异情况、差异原因及合理性

(一) 本次评估最终选取收益法评估结果的原因及合理性

本次对标的资产的评估选取收益法作为评估结论的主要原因系评估机构在对奥赛康药业的经营状况进行分析与了解后认为，奥赛康药业作为国内最大的质子泵抑制剂注射剂生产企业之一，近年经营情况及盈利能力良好，内控与管理制度完善，财务状况未出现异常波动，营业收入及营业利润均稳步上升，主要产品的市场占有率持续名列前茅，且管理层已就未来经营状况进行了盈利预测。经评估机构复核后认为，标的公司管理层提供的盈利预测可以真实、合理地反映未来经营过程中的获利能力与其所面临的风险，具备使用收益法进行评估的前提条件。收益法相比资产基础法而言，更能有效反映标的公司作为一个有机整体的盈利水平以及各项生产要素组合在一起后的贡献能力。

根据本次评估目的及奥赛康药业的实际经营状况，奥赛康药业具备采用收益法评估的条件。同时比较资产基础法和收益法的评估路径和适用性后评估机构认为，采用收益法评估可以更好地反映奥赛康药业于目前市场环境下的价值，故本次评估选取收益法作为最终结论。

(二) 收益法评估与资产基础法评估结果的差异情况、差异原因及合理性

根据资产基础法的评估结果，标的公司股东全部权益于评估基准日的价值为 245,061.32 万元；根据收益法的评估结果，标的公司股东全部权益于评估基准日的价值为 765,000.00 万元。两者相差 519,938.68 万元，差异率为 212.17%。

资产基础法和收益法评估结果出现差异的主要原因为：资产基础法是指在合

理评估企业各分项资产价值和负债的基础上确定评估对象价值的评估思路，即将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业股东权益价值的方法。收益法是从企业的未来获利能力角度出发，反映了企业各项资产的综合获利能力，充分考虑了奥赛康药业人力资源、团队协作、销售网络、客户资源、管理方式等资产基础法所无法涵盖的相关因素对股东全部权益价值的影响。两种方法的估值对企业价值的界定范畴、技术路径不同，因此造成两种方法评估结果存在差异。

二、奥赛康药业收益法评估中是否考虑了未来主要资产减值因素的影响；如有，详细说明具体影响情况

本次收益法评估中已考虑了标的公司未来可能发生的资产减值损失情况。

根据经审计的标的公司财务数据，奥赛康药业报告期内合并报表口径资产减值损失金额及资产减值损失占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目 \ 年份	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
资产减值损失	559.54	193.60	802.15	479.72
占营业收入比例	0.19%	0.06%	0.24%	0.29%

标的公司资产减值损失的发生原因主要为应收账款的坏账损失。在了解标的公司销售政策、应收账款的回款和账期情况的基础上，独立财务顾问与评估机构对标的公司的应收账款进行了账龄分析，并对应收账款履行了独立发函程序，在此基础上对应收账款的质量和未来年度可能发生的资产减值损失进行了测试。

经分析，标的公司近年销售模式和销售政策未发生变化，应收账款账龄及回款情况保持稳定，未来因应收账款导致的资产减值损失水平预计不会发生重大变化。同时，通过对标的公司除应收账款以外其他资产情况的分析，未发现存在潜在资产减值损失的迹象，已发生的减值情况已全部反映在账面中。因此在收益法评估预测中，以标的公司2018年1-5月资产减值损失占营业收入的比例对未来年度资产减值损失进行预测，预测结果如下（合并口径）：

单位：万元

项目 \ 年份	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年及以后
资产减值损失	1,130.87	1,244.97	1,365.19	1,469.18	1,568.10	1,568.10
占营业收入比例	0.29%	0.29%	0.29%	0.29%	0.29%	0.29%

预测期内资产减值损失占营业收入的比例保持平稳，不存在低估资产减值损失风险的情况。

三、本次交易标的资产与市场可比交易案例标的资产平均增值率的对比情况、差异原因及合理性

（一）本次评估增值的主要原因

本次评估增值主要原因在于本次采用收益法评估，对奥赛康药业未来年度预期收益进行折现最终计算得出标的公司股权价值。奥赛康药业近年经营情况及盈利能力良好，营业收入及营业利润均稳步上升，主要产品的市场占有率持续名列前茅。采用收益法评估可以更为全面地反映标的公司较强的盈利能力和收益贡献水平，收益法评估结果不仅与企业账面反映的存货、设备等实物资产存在关联，亦能反映企业所具备的市场开拓能力、客户保有状况、研发团队、行业运作经验以及各被投资单位之间的业务协同等表外因素的价值贡献。因此奥赛康药业按收益法评估的价值相比账面价值增值较多。

（二）与市场可比交易案例标的资产平均增值率的对比情况

本次选取的同行业可比交易案例资产增值率情况如下：

交易买方	交易标的	增值率	评估方法
现代制药（600420.SH）	致君制药 51%股权	482.26%	收益法
现代制药（600420.SH）	国药威奇达 100%股权	117.89%	收益法
长江润发（002435.SZ）	长江医药投资 100%股权	13.89%	收益法
天山纺织（000813.SZ）	嘉林药业 100%股权	589.50%	收益法
福安药业（300194.SZ）	只楚药业 100%股权	332.72%	收益法
振东制药（300158.SZ）	康远制药 100%股权	1,124.53%	收益法
量子生物（300149.SZ）	睿智化学 90%股权	459.51%	收益法
平均值		445.76%	
中值		459.51%	
本次评估增值率		409.82%	

数据来源：巨潮资讯网

根据上述分析，本次交易标的公司评估增值率略低于同行业可比交易评估增值率的中值和平均值，有利于充分保护上市公司及中小股东的利益。

经核查，东洲评估认为：

1、资产基础法是指将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业股东权益价值的方法。收益法是从企业的未来获利能力角度出发，反映了企业各项资产的综合获利能力。收益法相比资产基础法而言，更能有效反映标的公司于目前市场环境下的价值。本次交易选取收益法评估结果作为标的公司最终评估结论具有合理性，且收益法与资产基础法两种方法评估结果的差异存在合理性。

2、本次收益法评估中已考虑了标的公司未来可能发生的资产减值损失情况，发生原因主要为应收账款的坏账损失。标的公司未来因应收账款导致的资产减值损失占营业收入的比重预计不会发生重大变化，同时，也未发现标的公司存在潜在资产减值损失的迹象，已发生的减值情况已全部反映在账面中。

3、对比市场可比交易案例标的资产平均增值率，并结合标的公司自身实际情况，本次交易标的资产评估增值率具有合理性。

问题十三：请你公司补充披露：1) 奥赛康药业历次股权变更、增资及改制情况中经营主体的估值情况，与本次收购的交易估值的差异及历次估值之间的差异，并具体说明差异原因及合理性。2) 历次股权变更中退出投资者的收益率及差异分析。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、奥赛康药业历次股权变更、增资及改制情况中经营主体的估值情况，与本次收购的交易估值的差异及历次估值之间的差异，并具体说明差异原因及合理性。

(一) 奥赛康药业历次股权变更、增资及改制情况中经营主体的估值情况
报告期内奥赛康药业涉及投资者退出的历次股权变更以及增资、改制情况如下：

时间	事项	作价依据	整体估值
2005年6月	扬州奥赛康转让50%股权至南京奥赛康	注册资本	500万美元
2011年5月	Kening James 转让江奥有限19%、11%的股权予中亿伟业、伟瑞发展	评估值	28,999.40万元
2011年7月	江奥有限整体变更为股份有限公司	评估值	35,513.55万元

1、2005年股权转让的估值情况

2005年5月9日，经南京奥赛康及扬州奥赛康双方的股东会分别通过决议并签署《出资转让协议》，扬州奥赛康将其持有的江奥有限的全部50%的股权以其在江奥有限的出资额250万美元转让予南京奥赛康，对应标的公司100%股权的估值为500万美元。

2、2011年股权转让的评估情况

2011年5月18日，Kening James 分别与中亿伟业和伟瑞发展签署《股权转让协议书》，约定 Kening James 按照评估值将所持江奥有限19%、11%的股权予中亿伟业、伟瑞发展。

根据东洲评估于2011年6月2日出具的沪东洲资评报字第DZ110164053号《企业价值评估报告》，江奥有限截至评估基准日2010年12月31日经评估股东全部权益价值为28,999.40万元。

3、2011年改制过程中的评估情况

2011年6月28日，江奥有限董事会通过决议，同意江奥有限整体变更为股

份有限公司。江奥有限股东南京奥赛康、苏洋投资、中亿伟业、伟瑞发展、海济投资于 2011 年 6 月 28 日签署《发起人协议》，约定各股东分别以其在江奥有限的出资比例所对应的截至 2011 年 5 月 31 日经立信会计师事务所出具的《审计报告》(信会师报字[2011]第 13047 号)审计的江奥有限账面净资产人民币 310,564,464.47 元,按照 1:0.6762 的比例折股,即总股本为 21,000 万股,净资产扣除股本 21,000 万元后的余额 100,564,464.47 元计入资本公积。

2011 年 7 月 7 日,东洲评估出具《企业价值评估报告》(沪东洲资评报字第 DZ110358053 号),经评估,截至评估基准日 2011 年 5 月 31 日,江奥有限股东全部权益价值为 355,135,487.60 元。

(二) 历次估值之间的差异原因

奥赛康药业成立于 2003 年,2005 年股权转让时仍然处于成立初期,收入规模较小,尚未实现盈利,故转让双方协商一致按照注册资本平价转让,奥赛康药业的估值即为注册资本。

2011 年的两次估值均经评估,评估报告均由东洲评估出具,评估对象均为股东全部权益,评估方法均选取了资产基础法进行评估,两次评估基准日之间企业经营模式未发生重大变化,两次估值差异 6,514.15 万元。两次估值差异主要系两次评估基准日之间企业实现的经营收益所致。根据立信会计师事务所出具的审计报告,江奥有限 2011 年 1-5 月实现归属于母公司所有者净利润为 4,987.92 万元;另外,江奥有限拥有的部分实物资产如房屋建筑物、生产办公设备,以及土地使用权略有增值。结合上述因素,2011 年,两次估值之间的差异具有合理性。

(三) 历次估值与本次估值之间的差异原因及其合理性

本次评估基准日为 2018 年 5 月 31 日,评估目的为发行股份购买资产,评估方法为资产基础法和收益法并以收益法为评估结论,收益法下拟购买资产评估值为 765,000.00 万元。

2005 年奥赛康药业尚处于初创期,估值即为公司注册资本,与本次估值存在差异的原因主要系标的资产经营规模和盈利水平大幅提升所致。

2011 年评估情况与本次估值之间的差异原因主要包括:

1、评估方法选择的差异

由于 2011 年两次评估基准日时点,奥赛康药业尚处于成长期,对其未来盈利能力较难判断,故 2011 年两次估值的评估方法均为资产基础法,而本次评估

考虑到标的公司已经进入成熟经营阶段，建立了完善的经营制度和标准，各类型产品销售额稳步增长，市场占有率逐步提升，收益法评估可以更好地反映企业所享受的各项优惠政策、业务网络、服务能力、人才团队、品牌优势等重要的无形资源的贡献，因此本次选用收益法评估值作为评估结论。

2、企业自身经营积累和盈利能力的提升

标的资产 2011 年两次评估基准日系 2010 年 12 月 31 日和 2011 年 5 月 31 日，本次评估基准日为 2018 年 5 月 31 日。

2010 年和 2017 年奥赛康药业主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	增长幅度
资产合计	45,513.94	241,529.46	431%
负债合计	17,582.49	117,300.52	567%
所有者权益	27,931.44	124,228.94	345%
项目	2010 年	2017 年	增长幅度
营业总收入	81,361.31	340,485.87	318%
净利润	9,434.25	60,727.51	544%

通过上表分析，奥赛康药业在本次评估基准日与 2011 年评估基准日之间的经营规模和盈利能力等方面都有显著增长。其中所有者权益增长 345%，净利润增长 544%。

3、估值差异的合理性

本次评估与 2011 年评估的对象均为奥赛康药业股东全部权益，但奥赛康药业在行业中的市场地位，经营规模和技术能力等方面均出现了显著提升。

目前，奥赛康药业无论在经营管理、商业运作、研发投入等各个方面均表现出一个成熟企业所应具备的特征，在本次评估基准日时点对奥赛康药业采用收益法评估可以更为全面和合理地反映其获利能力与企业价值。

综上所述，本次估值与 2011 年估值之间的差异主要系估值基准日之间奥赛康药业的经营环境、盈利能力等方面发生显著提升，从而在针对不同市场条件和经营阶段的企业分别采用适当的评估方法进行评估所致。本次采用收益法对奥赛康药业进行评估可以合理地反映其实际价值。

二、历次股权变更中退出投资者的收益率及差异分析

（一）历次股权变更中退出投资者的收益率情况

2005年5月9日，经南京奥赛康及扬州奥赛康双方的股东会分别通过决议并签署《出资转让协议》，扬州奥赛康将其持有的江奥有限的全部50%的股权以其在江奥有限的出资额250万美元转让予南京奥赛康。本次股权转让完成后，扬州奥赛康完成在奥赛康药业股东层面的退出。

2011年5月18日，Kening James与中亿伟业、伟瑞发展分别签订《股权转让协议书》，Kening James将其持有的江奥有限30%股权中的19%股权以江奥有限净资产评估值为依据作价转让予中亿伟业，其余11%股权亦以上述评估值为依据作价转让予伟瑞发展，根据东洲评估于2011年6月2日出具的《企业价值评估报告》（沪东洲资评报字第DZ110164053号），江奥有限截至评估基准日2010年12月31日经评估股东权益价值为人民币28,999.40万元，故Kening James与中亿伟业及伟瑞发展的上述股权转让价格最终分别确定为人民币5,509.89万元及人民币3,189.93万元。本次股权转让完成后，Kening James在奥赛康药业股东层面退出。

奥赛康药业历次股权变更中退出投资者的收益情况如下表所示：

序号	股东名称	初始出资价格	退出时间	股权比例	交易金额	作价依据	总体收益率
1	扬州奥赛康	250万美元	2005年6月	50%	250万美元	注册资本账面值	0
2	Kening James	150万美元	2011年5月	30%	8,699.82万元	净资产评估值	791.27%

注：Kening James 2011年转让价格按协议签署日美元兑人民币汇率6.5074计算，折合1,336.912万美元。

（二）历次股权变更中退出投资者的收益率差异分析

奥赛康药业成立于2003年，2005年时仍然处于成立初期，收入规模较小，尚未实现盈利，故转让双方协商一致按照注册资本平价转让，故扬州奥赛康退出未产生收益。

2011年，奥赛康药业已经历了一定的发展，业务规模与资产规模都得到较大的提升，转让双方协商一致按照资产基础法评估值转让，Kening James退出实现了791.27%的投资收益。

经核查，东洲评估认为：

1、历次估值之间的差异以及本次评估和历次评估之间的差异均具有合理性；

2、奥赛康药业历次股权转让作价合理，在不同阶段退出的投资者实现的投资收益存在差异，具有合理性。

问题十四：申请文件显示，收益法评估中预测奥赛康药业自 2018 年-2022 年收入增长率分别为 14.07%、11.71%、10.16%、7.62%、6.73%，净利润增长率分别为 3.81%、9.03%、7.98%、7.05%、5.87%。请你公司：1) 补充披露奥赛康药业及其下属子公司报告期内新客户、新项目拓展及中标情况，说明收入预测数据的依据及可实现性。2) 充分披露营业收入预测涉及的重要参数，包括但不限于各产品类别的预计完成合同数量、合同单价等。3) 补充披露营业成本预测中职工薪酬增长率和材料成本率的具体预测依据、预测过程及合理性；并说明职工薪酬预测时是否考虑关于社保、税费等政策变化因素的影响，预测期材料成本率低于报告期成本率的原因及合理性。4) 结合奥赛康药业报告期业绩波动情况、主要产品单价及主要成本项目变动趋势、同行业可比公司毛利率的变动趋势，补充披露奥赛康药业预测期整体毛利率和各项产品毛利率的具体预测依据及水平的合理性，未来保持毛利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。5) 补充披露其他收入预测中奥赛康药业与安徽安科生物工程（集团）股份有限公司签订的技术转让合同目前进展情况及对预测期奥赛康药业实现收入、利润的具体影响。补充披露预测期其他业务成本的预测依据、过程及计算合理性。6) 预测期管理费用占营业收入比例较报告期历史年度比例偏低，补充披露预测依据及合理性。7) 补充披露奥赛康药业在预测期内不会新增资本性支出用于扩大产能的假设与其未来收入预测增长情况是否一致。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、补充披露奥赛康药业及其下属子公司报告期内新客户、新项目拓展及中标情况，说明收入预测数据的依据及可实现性

报告期内，奥赛康药业主要产品的中标省（市/区）数量统计情况如下：

产品/年度	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 1-5 月
奥一明 20mg	-	-	8	14
奥一明 40mg	-	3	18	23
奥西康 20mg	23	24	22	23
奥西康 40mg	27	26	25	25
奥维加	29	29	28	27
奥加明	7	11	23	25
奥先达 10mg	24	24	25	24

产品/年度	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
奥先达 50mg	27	28	26	23
奥诺先	30	31	31	31

报告期内，奥赛康药业主要产品的经销商数量统计情况如下：

产品/年度	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
奥一明 20mg	-	-	9	91
奥一明 40mg	-	47	210	219
奥西康 20mg	228	233	326	596
奥西康 40mg	309	333	584	341
奥维加	280	256	370	355
奥加明	49	56	121	139
奥先达 10mg	158	159	202	185
奥先达 50mg	72	81	96	81
奥诺先	116	114	148	139

根据上述统计数据，报告期内奥赛康药业主要产品的市场范围稳步拓展，成熟产品的中标省（市/区）情况及经销商数量基本保持稳定；新推向市场的产品包括奥一明、奥加明等，中标省（市/区）及经销商数量的快速增长显示出良好的销售情况和市场占有率。

在本次收益法营业收入预测中，针对成熟产品，考虑到市场占有率已经较为稳定，故本次仅按照低于 5% 的市场容量自然增长率进行预测；对于新推出的产品，考虑到其目前市场占有率较低，未来具备很大的增长空间，因此参照类似产品新上市时的增长率情况进行预测。具体预测过程请见本题第二部分及第四部分答复内容。

二、充分披露营业收入预测涉及的重要参数，包括但不限于各产品类别的预计完成合同数量、合同单价等

预测期内，奥赛康药业主营业务收入全部来自于母公司对外产品销售，本次对奥赛康药业主营业务收入中的主要产品销售数量和销售单价预测情况如下（母公司单体口径）：

单位：万元

序号	项目 \ 年份	2018年全年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年以后
1	主营业务收入	387,486.80	432,967.36	476,978.48	513,321.42	547,890.90	547,890.90
2	增长率	16.10%	11.74%	10.16%	7.62%	6.73%	-
3	奥西康	169,278.96	170,308.64	171,889.51	173,796.89	175,999.04	175,999.04
4	增长率	6.83%	0.61%	0.93%	1.11%	1.27%	-

序号	项目 \ 年份	2018 年全年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年以后
5	20mg	43,361.10	44,419.11	45,514.04	46,418.64	47,347.01	47,347.01
6	数量（万支）	2,100.00	2,184.00	2,260.44	2,316.95	2,363.29	2,363.29
7	增长率	6.77%	4.00%	3.50%	2.50%	2.00%	-
8	单价（元）	20.65	20.34	20.14	20.03	20.03	20.03
9	增长率	4.01%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
10	40mg	125,917.86	125,889.53	126,375.46	127,378.25	128,652.03	128,652.03
11	数量（万支）	3,450.00	3,501.75	3,550.77	3,596.93	3,632.90	3,632.90
12	增长率	3.67%	1.50%	1.40%	1.30%	1.00%	-
13	单价（元）	36.50	35.95	35.59	35.41	35.41	35.41
14	增长率	1.72%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
15	奥维加	53,429.80	52,891.49	52,624.39	52,623.08	52,886.19	52,886.19
16	增长率	-10.10%	-1.01%	-0.51%	0.00%	0.50%	-
17	30mg	53,429.80	52,891.49	52,624.39	52,623.08	52,886.19	52,886.19
18	数量（万支）	1,350.00	1,356.75	1,363.53	1,370.35	1,377.20	1,377.20
19	增长率	-13.48%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	-
20	单价（元）	39.58	38.98	38.59	38.40	38.40	38.40
21	增长率	3.91%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
22	奥一明	50,992.80	82,817.03	114,632.18	136,442.66	156,909.06	156,909.06
23	增长率	106.17%	62.41%	38.42%	19.03%	15.00%	-
24	20mg	2,460.34	4,340.03	6,412.40	8,526.89	9,805.92	9,805.92
25	数量（万支）	58.00	104.40	156.60	211.41	243.12	243.12
26	增长率	4013.48%	80.00%	50.00%	35.00%	15.00%	-
27	单价（元）	42.42	41.57	40.95	40.33	40.33	40.33
28	增长率	3.37%	-2.00%	-1.50%	-1.50%	-	-
29	40mg	48,532.46	78,477.00	108,219.78	127,915.78	147,103.14	147,103.14
30	数量（万支）	730.00	1,204.50	1,686.30	2,023.56	2,327.09	2,327.09
31	增长率	98.34%	65.00%	40.00%	20.00%	15.00%	-
32	单价（元）	66.48	65.15	64.18	63.21	63.21	63.21
33	增长率	-0.84%	-2.00%	-1.50%	-1.50%	-	-
34	奥加明	22,752.05	28,986.11	34,261.58	40,497.19	46,571.77	46,571.77
35	增长率	101.65%	27.40%	18.20%	18.20%	15.00%	-
36	20mg	22,752.05	28,986.11	34,261.58	40,497.19	46,571.77	46,571.77

序号	项目 \ 年份	2018 年全年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年以后
37	数量（万支）	380.00	494.00	592.80	711.36	818.06	818.06
38	增长率	82.80%	30.00%	20.00%	20.00%	15.00%	-
39	单价（元）	59.87	58.68	57.80	56.93	56.93	56.93
40	增长率	10.31%	-2.00%	-1.50%	-1.50%	-	-
41	奥先达	9,975.55	10,022.43	10,120.65	10,271.45	10,476.88	10,476.88
42	增长率	1.27%	0.47%	0.98%	1.49%	2.00%	-
43	10mg	7,684.12	7,720.23	7,795.89	7,912.05	8,070.29	8,070.29
44	数量（万支）	136.00	138.72	141.49	144.32	147.21	147.21
45	增长率	-12.07%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	-
46	单价（元）	56.50	55.65	55.10	54.82	54.82	54.82
47	增长率	6.30%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
48	50mg	2,291.43	2,302.20	2,324.76	2,359.40	2,406.59	2,406.59
49	数量（万支）	9.50	9.69	9.88	10.08	10.28	10.28
50	增长率	28.88%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	-
51	单价（元）	241.20	237.59	235.21	234.03	234.03	234.03
52	增长率	9.12%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
53	奥诺先	40,257.64	41,041.65	41,850.17	42,890.15	43,747.95	43,747.95
54	增长率	4.08%	1.95%	1.97%	2.49%	2.00%	-
55	250mg	40,257.64	41,041.65	41,850.17	42,890.15	43,747.95	43,747.95
56	数量（万支）	134.00	138.69	142.85	147.14	150.08	150.08
57	增长率	4.68%	3.50%	3.00%	3.00%	2.00%	-
58	单价（元）	300.43	295.92	292.96	291.50	291.50	291.50
59	增长率	-0.57%	-1.50%	-1.00%	-0.50%	-	-
60	其他（小品种）	40,800.00	46,900.00	51,600.00	56,800.00	61,300.00	61,300.00
61	增长率	30.30%	15.00%	10.00%	10.00%	8.00%	-

奥赛康药业近年产品结构保持稳定，根据产品销售收入占营业收入的比例以及产品生命周期，列示了最具代表性的 6 个品种、9 个品规的产品，其中包含成熟产品（奥西康、奥维加、奥先达、奥诺先），也包括新推出的产品（奥一明、奥加明）等，涵盖了各个生命周期阶段和各个主要类型，作为本次营业收入预测的主要品种。对于产品销售单价，主要参考近期销售价格以及未来行业发展趋势及政策等因素进行预测；对于产品销售数量，主要参考近年销量增长率，2018 年 1-5 月的完成情况以及产品生命周期等因素进行预测。具体请见本题第四节答

复内容。

三、补充披露营业成本预测中职工薪酬增长率和材料成本率的具体预测依据、预测过程及合理性；并说明职工薪酬预测时是否考虑关于社保、税费等政策变化因素的影响，预测期材料成本率低于报告期成本率的原因及合理性

（一）职工薪酬增长率和材料成本率的具体预测依据和预测过程及合理性

本次根据奥赛康药业的营业成本特性，按职工薪酬、材料成本、外包加工费、内部服务费和制造费用进行分类，并根据不同的成本特性确定评估模型进行测算，具有合理性，具体如下：

1、职工薪酬方面，考虑到目前海润原料药产能扩建项目及二期产能扩建项目已陆续投产，新增职工已陆续参加培训或到岗，因此在 2017 年，营业成本中职工薪酬出现了较大增长，已充分反映扩大车间生产人员所需增加的职工薪酬情况。根据标的公司规划，目前生产人员规模已可以满足未来生产经营规模的需要，未来年度在生产规模不发生重大变化的情况下无需大规模新增生产员工的数量。

考虑到标的公司主要经营实体均位于江苏省内，本次评估参考江苏省统计局公布的 2018 年上半年全省经济运行简况中披露城镇居民人均可支配收入增长率为 8.3%，在此基础上对职工薪酬按每年 8% 的增长率进行预测。

2、材料成本方面，在报告期内，奥赛康药业材料成本率略有下降，其主要原因在于随着奥赛康药业对供应商的议价能力逐步增强，部分原材料采购单价有所下降所致。

本次根据奥赛康药业 2017 年及 2018 年 1-5 月平均材料成本率进行预测，在预测期内不考虑材料成本率下降。同时本次评估出于谨慎性，也不考虑未来年度新产品上市所带来的相关收入及其相应的成本，故在预测期内按稳定成本率进行预测。

（二）关于社保、税费等政策变化因素的影响

奥赛康药业实行劳动合同制，员工的聘任和解聘均依据《中华人民共和国劳动合同法》等有关法律法规办理。奥赛康药业及其下属子公司按照国家有关社会保障法律法规的规定，为员工提供了必要的社会保障计划，提取和缴纳了基本养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险及住房公积金。报告期内，奥赛康药业依法为符合条件的员工缴纳了社会保险和住房公积金，基本实现了社会保险和住房公积金的全覆盖。

在评估基准日时点，奥赛康药业正在执行中的相关法律法规政策以及社保、税费等政策变化因素的影响已反映在报告期内的财务报表中，而本次评估主要基于报告期内的工资薪酬水平进行预测，因此上述因素的变化不会对评估作价产生影响。

（三）预测期材料成本率低于报告期成本率的原因及合理性

报告期内，奥赛康药业发生的主要材料成本为母公司购买的原料药，下属子公司发生的材料成本金额很小，基本可以忽略不计。母公司单体材料成本率情况如下（单体口径）：

单位：万元

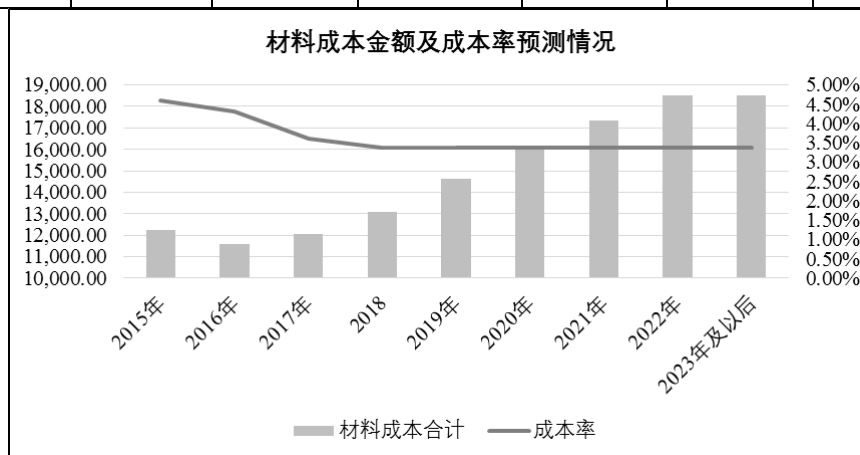
项目	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
材料成本合计	12,220.54	11,572.92	12,057.11	5,117.11
成本率	4.60%	4.31%	3.61%	3.14%

报告期内，奥赛康药业的材料成本率略有下降，其主要原因在于随着奥赛康药业对供应商的议价能力逐步增强，部分原材料采购单价有所下降所致。本次根据奥赛康药业2017年及2018年1-5月平均材料成本率进行预测，在预测期内不考虑材料成本率下降。

同时本次评估出于谨慎性，不考虑未来年度新产品上市所带来的相关收入及其相应的成本，未来产品结构预计不会发生变化，故在预测期内按稳定成本率进行预测。奥赛康药业母公司预测情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年及以后
材料成本合计	13,081.86	14,617.32	16,103.17	17,330.13	18,497.23	18,497.23
成本率	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%	3.38%



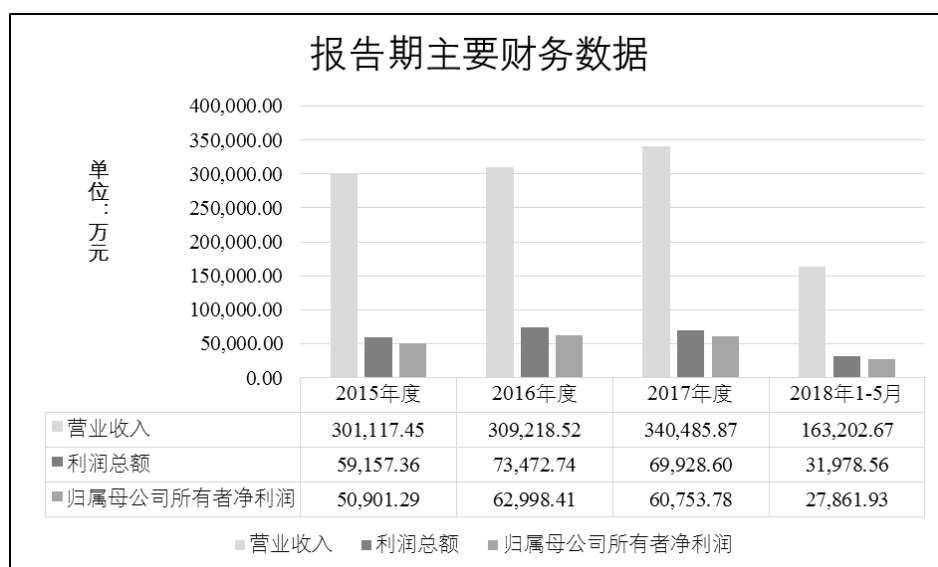
其他子公司的材料成本主要为海美科技的材料采购，预测期内发生金额很小，本次评估预测方式与母公司保持一致。

根据上述方式预测，预测期内的奥赛康药业材料成本率高于 2018 年 1-5 月水平，且未来年度预测保持稳定，本次收益法预测具备谨慎性与合理性。

四、结合奥赛康药业报告期业绩波动情况、主要产品单价及主要成本项目变动趋势、同行业可比公司毛利率的变动趋势，补充披露奥赛康药业预测期整体毛利率和各项产品毛利率的具体预测依据及水平的合理性，未来保持毛利率稳定的具体措施。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

（一）奥赛康药业报告期业绩波动情况

报告期内标的公司合并口径营业收入、利润总额及净利润情况如下：



报告期内，奥赛康药业营业收入及营业利润稳步增长。2017 年归属于母公司净利润相比 2015 年上升 19.35%，相比 2016 年略有下降，下降幅度为 3.56%，主要原因在于奥赛康药业 2017 年为推广新上市的奥一明、奥加明等产品而加大了市场宣传力度，致使销售费用略有上升。

（二）主要产品单价及主要成本项目变动趋势

1、报告期内主要产品的平均销售单价变动趋势

报告期内，奥赛康药业主要产品的销售单价除奥加明以外均相对保持稳定，奥加明单价增幅较大主要原因包括：

（1）上市初期，奥赛康药业定价策略相对保守；随着市场推广活动的充分开展和品牌美誉度的逐步建立，奥赛康药业根据市场情况和竞争对手情况适时调

整了价格策略，销售价格有所上升；

(2) 上市初期，奥加明销售数量、地域范围较小，随着销售规模的扩大，奥赛康药业在中标价格较高的省区销售比重增加，导致奥加明整体加权平均价格有所上升。

2、报告期内主要成本项目变动趋势

报告期内，标的公司营业成本主要集中在奥赛康药业母公司，其他子公司营业成本发生金额很小，基本可以忽略，故以奥赛康药业母公司为例分析报告期内主要成本项目的变动趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
主营业务成本	18,954.68	20,721.93	25,306.56	10,828.40
毛利率	92.87%	92.29%	92.42%	93.36%
职工薪酬	1,513.09	1,919.99	2,814.67	1,386.22
增长率	-	26.89%	46.60%	-
外包加工费	1,225.86	1,996.39	1,982.79	978.02
成本率	0.46%	0.74%	0.59%	0.60%
内部服务费	0.00	1,663.54	1,111.17	227.77
成本率	-	0.62%	0.33%	0.14%
材料成本合计	12,220.54	11,572.92	12,057.11	5,117.11
成本率	4.60%	4.31%	3.61%	3.14%
制造费用	3,995.19	3,569.09	7,340.81	3,119.27
成本率	1.50%	1.33%	2.20%	1.91%

报告期内，奥赛康药业的主要成本项目构成及占比稳定，未发现异常波动情况，报告期内毛利率水平保持稳定，维持在 92%~94%之间，2017 年职工薪酬上升较快主要系相关产能扩建新增生产人员所致；外包加工费成本率在报告期内基本保持稳定；内部服务费成本率呈下降趋势主要系公司内部产业整合，降低了母子公司关联交易所致；材料成本率略有下降主要原因系奥赛康药业对供应商的议价能力逐步增强，部分原材料采购单价有所下降所致；制造费用成本率略有上升，主要原因系折旧摊销等固定成本上升所致。

(三) 同行业可比公司毛利率的变动趋势

同行业可比公司毛利率的变动趋势如下：

证券代码	证券名称	销售毛利率 2015 年 (%)	销售毛利率 2016 年 (%)	销售毛利率 2017 年 (%)	销售毛利率 2018 年 1-6 月 (%)
603669.SH	灵康药业	60.02	57.66	80.02	87.11
300683.SZ	海特生物	95.14	95.38	95.31	94.39
002900.SZ	哈三联	61.79	61.88	74.17	84.15
300584.SZ	海辰药业	61.49	67.52	79.06	86.00
300204.SZ	舒泰神	94.57	94.97	94.46	91.65
平均值		74.60	75.48	84.60	88.66

报告期内，奥赛康药业毛利率情况如下（合并口径）：

单位：万元

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年 1-5 月
营业收入	301,117.45	309,218.52	340,485.87	163,202.67
营业成本	18,372.09	20,687.98	24,189.09	10,692.99
综合毛利率	93.90%	93.31%	92.90%	93.45%

报告期内，奥赛康药业的综合毛利率分别为 93.90%、93.31%、92.90%和 93.45%，总体保持较高水平。主要原因如下：

（1）药品研发系长周期、高成本、高风险的过程，因此药品生产企业在制定药品价格时通常会考虑前期已投入的研发费用等因素。奥赛康药业主要产品均为同期国产首家或首批上市产品，在前期投入较多研发费用，并经历较长研发周期，因此产品投标定价亦需考虑前期研发投入等因素。同时，奥赛康药业高度重视产品质量工作，并已经连续二十二次通过 GMP 认证，先后获授全国药品质量诚信建设示范企业、全国医药行业质量管理小组活动优秀企业、中国医药质量管理奖、江苏省质量奖、南京市市长质量奖等荣誉称号，因此其主要产品在投标过程中往往符合较高质量层次标准，中标价格具备优势。

（2）奥赛康药业在多年的生产经营过程中经过不断对生产流程的优化改进，对生产过程中的成本控制能力较强，同时与供应商拥有长期稳定的供应关系，在采购规模不断扩大的情形下，通过较强的议价能力，维持采购总金额的稳定性，因而总体成本可有效控制在较低水平。

（四）预测期整体毛利率和各项产品毛利率的具体预测依据及水平的合理性
本次评估在营业收入预测中，对奥赛康药业主要产品未来年度的销售单价及销售数量分别进行了预测。

在营业成本的预测中，评估机构对奥赛康药业营业成本的构成性质进行了分析与了解，考虑到主要产品的毛利率较为接近，按各项产品毛利率进行预测无法合理反映规模效应对经营业绩的提升作用，也无法反映主要营业成本的构成情况。因此，本次评估在核查了解的基础上，对奥赛康药业的主要营业成本进行了拆分，按变动成本和固定成本等分类方式，根据不同的评估计算模型分别进行了预测。

1、营业收入的预测依据

本次在营业收入的预测过程中，首先分析和了解了标的公司产品结构、产品适用症等情况，将其产品拆分为消化类产品和抗肿瘤类产品两个类型。在此基础上根据产品销售收入占营业收入的比例以及产品生命周期，列示了最具代表性的6个品种、9个品规的产品，其中包含成熟产品（奥西康、奥维加、奥先达、奥诺先），也包括新推出的产品（奥一明、奥加明）等，涵盖了各个生命周期阶段和各个主要类型，作为本次营业收入预测的主要品种。

在上述分类的基础上，调查了解了主要品种历史年度的销售单价、销售数量、历史年度各个省份的中标价格以及市场占有率等信息，对上述信息加以分析后结合企业未来发展规划、已实现的销售收入对全年预测的覆盖情况等，对主要品种的预计销售数量及销售单价进行预测。

（1）销售单价的预测：

本次对销售单价的预测主要基于历史年度销售单价的变化趋势、近期销售价格等因素。

考虑到近期的销售单价能够最有效反映广泛为市场所接受的价格水平，因此在对2018年全年销售单价的预测过程中，本次以奥赛康药业2018年1-5月以及2017年全年各个主要产品的销售数量为权重，对2018年1-5月以及2017年全年的销售单价进行加权平均，同时综合考虑相关品种外部竞争情况、国家价格政策导向等因素，本着谨慎原则对于2018年全年的销售单价进行预测，具体如下：

单位：元/支

主要品规	2018年1-5月平均单价	2018年全年预测单价
奥西康 40mg	37.93	36.50
奥西康 20mg	22.41	20.65

奥维加 30mg	43.85	39.58
奥一明 40mg	65.71	66.48
奥一明 20mg	42.52	42.42
奥加明 20mg	67.18	59.87
奥先达 10mg	65.81	56.50
奥先达 50mg	279.85	241.20
奥诺先 250mg	296.12	300.43

通过上表分析可见，2018 年全年预测单价除奥一明 40mg 和奥诺先 250mg 两个品规略高于 2018 年全年 1-5 月平均单价以外，其余产品的预测单价均低于 2018 年 1-5 月实际销售单价，产品销售单价预测谨慎合理。

根据标的公司 2018 年 1-9 月未经审计的财务报表，上述 9 个主要品规的销售单价与预测单价对比情况如下：

单位：元/支

品规	2018 年 1-9 月平均单价	2018 年全年预测单价
奥西康 40mg	37.58	36.50
奥西康 20mg	22.55	20.65
奥维加 30mg	41.14	39.58
奥一明 40mg	65.38	66.48
奥一明 20mg	43.24	42.42
奥加明 20mg	70.19	59.87
奥先达 10mg	68.37	56.50
奥先达 50mg	288.45	241.20
奥诺先 250mg	297.29	300.43

根据该统计数据，除奥一明 40mg 和奥诺先 250mg 两个品规 1-9 月平均单价略低于预测单价以外，其余产品 2018 年 1-9 月实际销售单价均高于全年预测单价水平。

对于 2019 年及以后年度的销售单价预测，主要考虑到国家关于药品价格调整的相关政策因素影响，预测期内药品价格下降将成为奥赛康药业可能面临的风险，基于谨慎性原则，因此本次在预测期内根据不同的产品生命周期均考虑了销售单价一定比例的下降，预测单价较为谨慎。

根据上述分析及统计数据，本次对销售单价的预测谨慎、稳健，不存在高估资产预期收益的情况。

(2) 销售数量的预测:

本次对销售数量的预测主要基于产品的不同生命周期、历史年度的销售量增长率以及市场占有率等因素。对于标的公司的成熟产品，主要考虑 2018 年 1-5 月实际完成销售数量年化分析后进行预测。2018 年预测销售数量情况如下:

单位: 万支

品规	2018 年 1-5 月销售量	年化销售量	2018 年全年预测销售量	差异率
奥西康 40mg	1,399.78	3,359.47	3,450.00	2.69%
奥西康 20mg	889.69	2,135.25	2,100.00	-1.65%
奥维加 30mg	543.57	1,304.56	1,350.00	3.48%
奥先达 10mg	55.68	133.63	136.00	1.77%
奥先达 50mg	3.85	9.23	9.50	2.95%
奥诺先 250mg	51.54	123.70	134.00	8.33%

分析上述数据, 2018 年全年预测销售量与实际完成销售量的年化数据基本匹配。考虑到 2018 年 1-5 月份存在节假日因素, 比照历年同期数据来看, 下半年的月平均销售量将略高于上半年, 因此 2018 年预测销售数量的可实现性很高。

因成熟产品市场占有率已经较为稳定, 考虑到市场容量的因素, 2019 年及以后年度仅考虑不高于 5% 的市场自然增长率。

对于新推向市场的产品(主要为奥一明、奥加明), 本次评估参考了相似产品(奥西康)新上市时(2008 年至 2012 年)的销量增长情况进行预测。具体预测情况如下:

品规	2012 年相比 2008 年增长率
奥西康 20mg 销售量	294.62%
奥西康 40mg 销售量	464.29%

品规	预测期 2022 年相比 2018 年增长率
奥一明 20mg 销售量	319.18%
奥一明 40mg 销售量	218.78%
奥加明 20mg 销售量	115.28%

预测期内奥一明 20mg 规格 2022 年销售数量相比 2018 年增长 319.18%, 相似产品奥西康 20mg 新上市期的增长率为 294.62%, 考虑到时间跨度较长, 两者增长率保持接近; 奥一明 40mg 规格 2022 年销售数量相比 2018 年增长 218.78%, 相似产品奥西康 40mg 新上市期的增长率为 464.29%, 预测增长率

低于相似产品增长率；奥加明 20mg 规格 2022 年销售数量相比 2018 年增长 115.28%，相似产品奥西康 20mg 新上市期的增长率为 294.62%，预测增长率低于相似产品增长率，显示出本次对销售数量预测的谨慎性与合理性。

2、营业成本的预测依据

本次根据奥赛康药业的营业成本特性，按职工薪酬、材料成本、外包加工费、内部服务费和制造费用进行分类，并根据不同的成本特性，确定评估模型进行测算。

职工薪酬方面，考虑到目前海润原料药产能扩建项目及二期产能扩建项目已陆续投产，新增职工已陆续参加培训或到岗，因此在 2017 年营业成本中职工薪酬出现较大增长，已充分反映扩大车间生产人员所需增加的职工薪酬情况。根据标的公司规划，目前生产人员规模已可以满足未来生产经营规模的需要，未来年度在生产规模不发生重大变化的情况下无需大规模新增生产员工的数量。考虑到公司主要经营实体均位于江苏省内，本次评估参考江苏省统计局公布的 2018 年上半年全省经济运行简况中披露城镇居民人均可支配收入增长率为 8.3%，在此基础上对职工薪酬按每年 8% 的增长率进行预测。

在报告期内材料成本率略有下降，其主要原因在于随着奥赛康药业对供应商的议价能力逐步增强，部分原材料采购单价有所下降所致。本次根据奥赛康药业 2017 年及 2018 年 1-5 月平均材料成本率进行预测，在预测期内不考虑材料成本率下降。同时本次评估出具谨慎性，不考虑未来年度新产品上市所带来的相关收入及其相应的成本，标的公司产品结构不发生变化，故在预测期内按稳定成本率进行预测。

外包加工成本方面，考虑到标的公司目前的产能上限和产能利用率，未来仍将保持部分产品外包加工的形式进行生产，本次评估已充分反映可能增加的外包加工成本，未来年度预测时考虑在 2017 年外包加工成本率的基础上每年均保持增长。

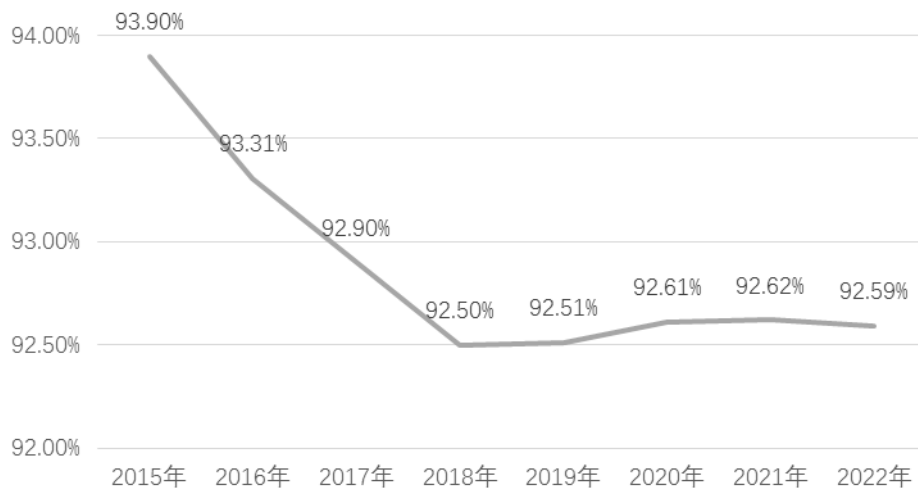
制造费用方面，主要包括水电费、修理费、折旧摊销等。该部分成本与营业收入的比例并不成直接线型关系，故本次对包括水电费、修理费等成本按一定比例预测增长，对折旧摊销按固定资产和无形资产的折旧摊销进行预测。预测期制造费用平均成本率略高于报告期平均成本率，体现了本次收益法估值的合理性与谨慎性。

3、预测期整体毛利率的预测情况

根据上述方法，本次评估预测标的公司合并口径综合毛利率情况如下：

项目\年份	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023及以后
综合毛利率	92.50%	92.51%	92.61%	92.62%	92.59%	92.59%

报告期及预测期毛利率趋势



本次收益法评估预测综合毛利率均低于报告期，基本稳定在 92.50%左右，与标的公司的实际经营情况和产品结构相符，体现了本次收益法评估的谨慎性和合理性，不存在高估资产未来收益的情况。

（五）未来保持毛利率稳定的具体措施

奥赛康药业在目前经营过程中已采取了多项措施保障产品的毛利率稳定。主要包括以下三个方面：

奥赛康药业一直秉承“质量是企业生存之本”这一理念，近年经营过程中已建立了完整的药品质量管理体系，设立了独立的质量管理部门，履行质量保证和质量控制的职责；通过目标管理、职责设定、资源配置、过程控制、断点检查等方式，对物料采购、生产验证、检验检测、成品放行、贮存发运等药品质量形成的全过程进行内部控制，同时辅以年度质量回顾、供应商审计计划、定期验证自检等程序。奥赛康药业已连续二十二次通过 GMP 认证，并先后获授全国药品质量诚信建设示范企业、全国医药行业质量管理小组活动优秀企业、中国医药质量管理奖、江苏省质量奖、南京市市长质量奖等荣誉称号。因此其主要产品在投标过程中往往符合较高质量层次标准，中标价格具备优势。未来年度，企业仍将贯彻并不断改进和优化企业的产品质量控制制度，以保障企业产品的质量优势和市场

口碑。

奥赛康药业研发实力突出，为支持新药研发项目，建立一套完整的持续创新机制，并拥有高素质的研发团队。截至 2018 年 5 月 31 日，奥赛康药业拥有 322 名专业研发人员、占总员工人数比例为 22.55%，其中国家万人计划专家 1 名、国家千人计划专家 2 名、江苏省双创人才 5 名，硕士以上员工超过 50%。公司截至报告日已获得专利 149 项，其中发明专利 113 项，形成了良好的科技成果转化，并承担多项国家科技重大专项课题。与此同时，为更好的集中优势力量取得技术突破，标的公司设立了药物研究院，专门负责药物研发、质量提升及技术工艺改进工作，构建化学药物和生物医药两大平台。

为控制企业内部发生的成本，标的公司建立了完善的员工培训体系，提高生产效率；同时，不断优化产品线的生产能力，积极淘汰落后产能，提升药品生产技术工艺水平和自动化成本以降低运营成本。为控制外部采购成本，标的公司完善采购管理等相关制度，从供应商选择、认定和考核等方面进行管理，确保原材料的质量、价格和交期等最优化配置，加强库存管控和原料采购管理，以控制原料价格波动产生的不利影响。

在未来经营中，奥赛康药业将继续完善相关制度以适应市场变化和行业的竞争，充分发挥自己在产品质量、研发能力和成本控制中优势的同时，积极弥补短板和不足。

五、补充披露其他收入预测中奥赛康药业与安徽安科生物工程（集团）股份有限公司签订的技术转让合同目前进展情况及对预测期奥赛康药业实现收入、利润的具体影响。补充披露预测期其他业务成本的预测依据、过程及计算合理性

（一）合同目前进展情况及对预测期奥赛康药业实现收入、利润的具体影响

根据奥赛康药业与安徽安科生物工程（集团）股份有限公司签订的技术转让合同记载，奥赛康药业将其正在开发的《治疗用生物制品“重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液”的临床研究批件及技术》转让予安徽安科生物工程（集团）股份有限公司。

项目协议主要条款如下：

（1）项目名称：《治疗用生物制品“重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液”的临床研究批件及技术》

(2) 签订时间：2018年1月

(3) 合同款项及支付方式

支付阶段	完成内容	支付时间	支付金额 (人民币万元)
阶段 1	合同签订生效	签订后 15 个工作日	1,000.00
阶段 2	相关技术情报和资料交接	交接后 15 个工作日	1,000.00
阶段 3	工艺交接	交接后 15 个工作日	1,000.00
阶段 4	完成临床三期	申报生产批件前 15 个工作日	1,000.00
阶段 5	获得生产批件	获得生产批件后 15 个工作日	1,000.00
阶段 6	上市销售	每年支付	按销售额一定比例支付
合同总金额			5,000 万元+销售提成

(4) 项目相关成本

该协议项下未约定需由奥赛康药业承担的相关成本。

(5) 项目进展情况

该项目目前进展情况正常，已达到阶段 2 的结算条件，根据 2018 年 1-9 月标的公司未经审计的财务报表，已确认其他业务收入 2,000 万元，同时该款项已于 2018 年 10 月 31 日前到账，基于该技术转让合同未发生任何成本。该项目前期洽谈及项目技术研发过程中所发生的成本已全部在报告期内计入当期损益。

(6) 项目未来预期收入的预测

按照项目合同约定的结算进度，在 2018 年 12 月 31 日将完成阶段 3 的工艺交接，预计在 2018 年底前将会确认阶段 3 的 1,000 万元其他业务收入。按项目正常计划流程，在 2019 年可以完成剩余阶段 4、阶段 5 的相关工作，可在 2019 年实现 2,000 万元的其他业务收入。出于谨慎性的考虑，本次评估对该技术对应产品上市销售后所产生的销售分成收入不予预测。

该协议对预测期奥赛康药业的营业收入及利润的影响已在本次收益法评估过程中予以充分考虑。

(二) 预测期其他业务成本的预测依据、过程及计算合理性

报告期内奥赛康药业其他业务收入及成本主要零星原料销售收入及其相应成本。

(1) 零星原料销售成本预测依据及过程

报告期内，标的公司零星原料销售收入及成本占整体营业收入及成本的比例

很小，本次根据 2018 年 1-5 月已发生收入及成本按年化平均的方式预测 2018 年全年发生额，未来年度保持发生额不变，按照合并口径预测情况如下：

单位：万元

项目 \ 年份	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年及以后
原料销售收入	143.58	114.49	114.49	114.49	114.49	114.49
原料销售成本	51.51	51.51	51.51	51.51	51.51	51.51

预测期内零星原料销售业务所产生的其他业务收入与其他业务成本很小，预测其他业务收入低于报告期水平，同时预测期内不考虑增长，体现了谨慎性。

（2）技术转让成本预测依据及过程

奥赛康药业与安徽安科生物工程（集团）股份有限公司签订的技术转让协议所发生的研发支出已计入报告期内企业研发费用中。

虽然该协议中未约定奥赛康药业就履行该协议义务所需承担的其他成本，但本次评估基于谨慎考虑，认为该协议未来年度仍存在发生相关成本的可能性，因此根据奥赛康药业母公司单体报表中 2017 年研发费用占主营业务收入的比例以及协议约定技术转让收入金额，预测该协议在履约期 2018 年及 2019 年的相应成本，合同执行完毕后不再进行预测。具体预测情况如下：

单位：万元

项目 \ 年份	2018 全年	2019	2020	2021	2022	2023 年及以后
技术转让收入	3,000.00	2,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
技术转让成本	212.11	141.41	0.00	0.00	0.00	0.00

综合上述分析，本次收益法评估中对其他业务收入主要根据标的公司报告期内的业务水平及相关技术转让协议条款进行预测，预测过程中充分考虑了未来标的公司开展相关业务可能发生的成本支出，评估过程谨慎、合理，不存在高估资产未来预期收益的情况。

六、预测期管理费用占营业收入比例较报告期历史年度比例偏低，补充披露预测依据及合理性

（一）报告期管理费用占营业收入比例情况

报告期内，奥赛康药业管理费用占营业收入的比例情况如下（合并口径）：

单位：万元

项目 \ 年份	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 1-5 月
营业收入	301,117.45	309,218.52	340,485.87	163,202.67

管理费用	16,988.59	13,115.31	16,487.77	6,872.58
占营业收入比例	5.64%	4.24%	4.84%	4.21%

报告期内，奥赛康药业管理费用的构成情况保持稳定，主要包括：管理人员职工薪酬、折旧摊销、会务招待费等。报告期内，奥赛康药业管理费用占营业收入的比例呈下降趋势的主要原因在于企业管理费用中大部分为固定性费用项目，该类项目随收入的增长变化很小，对营业收入的变动不敏感所致。

（二）预测期管理费用的预测依据及合理性

本次收益法评估对管理费用的预测主要根据具体费用构成项目及各项费用的性质，按不同的增长率模型进行计算。预测期内管理费用占营业收入的比例略有降低主要原因在于：

1、标的公司管理费用中部分为固定性费用项目（例如管理人员的工资、折旧摊销等），该类项目随收入的增长变化很小，对营业收入的变动不敏感。

2、2018年及2019年由于存在5,000万技术转让收入作为其他业务收入计入营业总收入内，而该业务与管理费用无关联性，导致预测期2018年及2019年管理费用占营业收入比例下降。在剔除上述因素的影响后管理费用及其占营业收入的比例预测情况如下（合并口径）：

单位：万元

项目\年份	2018全年	2019	2020	2021	2022	2023年及以后
营业收入 (剔除技术转让后)	387,730.38	433,081.85	477,092.98	513,435.91	548,005.39	548,005.39
管理费用	18,351.07	19,414.50	20,657.20	21,877.29	23,073.36	23,073.36
占营业收入比例	4.73%	4.48%	4.33%	4.26%	4.21%	4.21%

通过上述分析，报告期内奥赛康药业管理费用占营业收入比例平均为4.73%，最低为4.21%。而本次预测2018年全年预测管理费用占营业收入的比例为4.73%，与报告期内奥赛康药业比例平均值一致。未来年度随着营业收入的增长，管理费用占营业收入的比例略有下降但未低于报告期内的最低水平4.21%。本次管理费用预测水平与标的公司实际费用构成情况、费用性质以及报告期内的管理费用率的变化趋势相一致，不存在低估未来管理费用的情况。

七、补充披露奥赛康药业在预测期内不会新增资本性支出用于扩大产能的假设与其未来收入预测增长情况是否一致

（一）本次评估对未来产品结构及其相应成本项目的假设

本次收益法评估中对于标的公司未来新增上市的产品所产生的收益及其相关成本与资本性投入均不进行考虑，主要原因在于：

(1) 奥赛康药业经过多年经营已经形成了稳定的产品结构，主打产品的市场占有率名列前茅，且已获得市场的广泛认可。标的公司基于现有产品所进行的盈利预测已可以充分反映其获利能力。

(2) 对于未来可能新增上市的产品，目前尚无法合理判断在产品投入市场后的销售价格、销售数量及市场反应情况，也无法合理推断新增产品的成本构成与获利能力，预测新产品的收益状况具有较大的不确定性。

因此本次评估遵循谨慎、公允、合理的原则，对于未来年度新增上市的产品所产生的收入不予预测，同时也不考虑新增上市产品所可能发生的生产成本、推广费用及所需要的资本性支出，但充分考虑未来年度标的公司为研制新药而所需承担的前期研发费用，且预测期研发费用占营业收入的比例逐年上升，符合目前医药行业的发展趋势。

(二) 新增资本性支出用于扩大产能的假设与其未来收入预测增长情况的一致性

截至评估基准日，奥赛康药业已具有规模化的专业生产能力，但由于标的公司的产品市场需求旺盛，目前冻干粉针剂生产线的产能利用率已经趋于饱和。

本次收益法评估考虑到标的公司二期建设工程各车间已逐步投产，可一定程度缓解现在产能紧张的情况。标的公司现有产能及未来补充产能情况如下：

车间	产能(万支/年)	使用状态
102 车间	550.00	正常生产
103 车间	2,000.00	正常生产
107 车间	2,000.00	正常生产
现有产能合计	4,550.00	
101 车间	1,000.00	正在改造，预计 2018 年底投产
108 车间	1,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
109 车间	2,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
计划补充产能合计	4,000.00	

注：产能已根据不同产品规格进行换算。

奥赛康药业预计在 2019 年底将可达到年产 8,550 万支的生产能力，上述产能扩大项目涉及的建造和采购成本已计入报告期固定资产和在建工程科目内，剩

余未发生的资本性支出金额很小。基于目前经营状况及产品结构，标的公司在2019年及以后大规模扩大性资本性支出的可能性很小，产能主要通过委外加工方式进行弥补，因此在评估预测中主要通过以下两方面对标的公司未来资本性支出对收入的影响进行考虑：

(1) 在收益法预测中出于谨慎考虑，根据奥赛康药业固定资产的成新率、经济使用寿命情况和未来技术改造规划，预测了高于正常水平的更新性资本性支出。其中：根据标的公司2019年已有明确规划的维护保养计划及技术改造计划预计资本性支出合计金额为550万元。

同时，基于本次收益法的假设前提之一为未来收益期限为无限期，所以目前使用的固定资产将在经济使用年限届满后，为了维持持续经营而必须投入的更新支出。由于标的公司主要生产设备的重置期在本次评估详细预测期以外，存在在预测期内的现金流量与以后设备更新时的现金流量口径不一致的情形，为使两者能够匹配，本次按设备的账面原值/会计折旧年限的金额，同时考虑奥赛康药业未来年度的资本性支出规划、主要生产设备的成新率、经济使用寿命情况以及补充产能的需要等，假设该金额的累计数能够满足将来一次性资本性支出，故将其在预测期作为更新资本性支出。本次评估预测2019年资本性支出为6,981.23万元，在不计算其他可能发生的资本性支出的情况下，预测水平已完全覆盖目前已有明确规划的维保费用与技改费用金额。

(2) 奥赛康药业目前补充产能的方式主要为委托生产，考虑到未来年度的收入增长情况，委托生产仍将是标的公司提升生产能力的重要方式之一。本次收益法预测中考虑到委托生产成本与营业收入有明确的对应比例关系，因此对委托生产成本按其占主营业务收入的比例进行预测。与此同时，为反映未来可能存在的加工成本变化风险，本次预测委托生产成本率在未来年度保持上升趋势。

报告期与预测期委托生产成本的比较情况如下：

单位：万元

报告期	项目 \ 年份	2015年	2016年	2017年	2018年1-5月
	外包加工费	1,225.86	1,996.39	1,982.79	978.02
	成本率	0.46%	0.74%	0.59%	0.60%

	项目 \ 年份	2018 全年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年及以后
预测期	外包加工费	2,712.55	3,463.90	4,292.98	5,133.40	6,027.00	6,027.00
	成本率	0.70%	0.80%	0.90%	1.00%	1.10%	1.10%

综合上述分析，本次收益法评估中对于奥赛康药业未来新增上市的产品所产生的收益及其相关成本与资本性投入均不进行考虑，主要原因在于标的公司基于现有产品所进行的盈利预测已可以充分反映其获利能力，但预测新产品的收益状况具有较大的不确定性。同时对于标的公司产能的不足的情况，已通过增加资本性支出的预测以及增加外包加工成本的方式予以了充分补充与考虑，显示出本次收益法评估的谨慎性与合理性，不存在低估标的资产未来成本及费用的情况。

经核查，东洲评估认为：

1、报告期内奥赛康药业主要产品的市场范围稳步拓展，成熟产品的中标省（市/区）情况基本保持稳定，其中奥一明、奥加明等新推出的产品上升迅速，显示出新产品良好的市场认可度和竞争力。在本次收益法营业收入预测中，针对成熟产品，仅按照低于 5% 的市场容量自然增长率；对于新推出的产品，参照类似产品新上市时的增长率情况进行预测，因此收入预测数据具有可实现性；

2、营业收入预测涉及的产品销售单价，主要参考近期销售价格以及未来行业发展趋势及政策等因素进行预测；涉及的产品销售数量，主要参考近年销量增长率，2018 年 1-5 月的完成情况以及产品生命周期等因素进行预测；

3、营业成本预测中职工薪酬增长率考虑社会自然工资增长率 8% 进行预测，材料成本率在预测期内按稳定成本率进行预测，具有合理性；

4、毛利率的预测是通过分别对营业收入和营业成本进行预测得到的，本次收益法评估预测综合毛利率均低于报告期，基本稳定在 92.50% 左右，具有合理性。同时，奥赛康药业在经营过程中通过保持产品质量优势、研发能力优势、成本控制优势来实现主要产品毛利率相对稳定；

5、奥赛康药业与安徽安科生物工程（集团）股份有限公司签订的技术转让合同对预测期奥赛康药业的营业收入及利润的影响已充分考虑在本次评估法评估过程中；预测期其他业务成本主要为零星原料销售成本，同时也充分考虑了技术转让成本和开展相关业务可能发生的成本支出，预测数据具有合理性；

6、预测期内管理费用占营业收入的比例略有降低主要原因在于：（1）管理

费用中部分为固定性费用项目随收入的增长变化很小，对营业收入的变动不敏感；（2）2018 年及 2019 年由于 5,000 万技术转让收入作为其他业务收入计入营业总收入内，而该业务与管理费用基本无关联性。在剔除上述因素的影响后预测期管理费用及其占营业收入的比例与报告期的变化趋势相一致，不存在低估企业未来管理费用的情形；

7、本次收益法评估中对于奥赛康药业未来新增上市的产品所产生的收益及其相关成本与资本性投入均不进行考虑。同时对于产能的不足的情况，已通过增加资本性支出的预测以及增加委托生产成本的方式予以了充分补充与考虑。奥赛康药业在预测期内不会新增资本性支出用于扩大产能的假设与其未来收入预测增长情况一致。

问题二十：申请文件显示，奥赛康药业主要产品报告期平均销售单价及其变化情况如下：奥西康、奥维加和奥先达 2016 年、2017 年的销售单价呈下降趋势，而 2018 年 1-5 月价格大幅增长；奥一明、奥诺先报告期销售单价存在逐年下滑的情形；奥加明报告期销售单价增幅较大，各报告期增长率分别为 27.22%、33.02%、23.77%。请你公司补充披露奥赛康药业各主要产品销售单价变动原因及合理性，并结合同行业可比竞争产品销售单价具体情况，分析奥赛康药业各主要产品定价合理性及未来价格稳定性和可持续性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、奥赛康药业主要产品销售单价变动原因及合理性

（一）奥赛康药业产品单价变动总体原因

报告期内，奥赛康药业主要产品平均销售单价及其变化情况列示如下：

单位：元/支

产品名称	2018 年 1-5 月		2017 年		2016 年		2015 年
	单价	变化	单价	变化	单价	变化	单价
奥西康	31.90	4.90%	30.41	-0.42%	30.54	-2.88%	31.44
奥维加	43.85	10.00%	39.87	-3.85%	41.46	-14.03%	48.23
奥一明	64.15	-4.18%	66.95	-10.06%	74.44	-	-
奥加明	67.18	23.77%	54.28	33.02%	40.80	27.22%	32.07
奥先达	79.64	25.82%	63.30	-4.12%	66.02	-10.65%	73.89
奥诺先	296.12	-2.00%	302.16	-2.35%	309.45	-0.96%	312.44

奥赛康药业主要产品的单价变动主要系以下三方面原因：

1) 随着医药卫生体制改革的逐步深化，国家陆续出台了一系列药品降价相关的法律法规及指导政策，在 2015 年出台《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》（国办发[2015]7 号）及《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》（国卫药政发[2015]70 号）以来，各省市全面启动新一轮药品集中采购工作，总体药品中标价格呈逐年下降趋势；

2) 奥赛康药业的主要产品销售覆盖全国 31 个省（市/区），由于各省（市/区）集中采购招标政策的不同，奥赛康药业同一品种、剂型、规格药物在各省的中标价格均存在一定差异。同时，奥赛康药业的主要产品根据当年各省（市/区）

的中标情况以及当地渠道拓展情况，其销量在各地区的权重均有所变化，继而导致产品平均单价在各年度略有不同；

3) 奥赛康药业在报告期内陆续推出了奥加明等新一代质子泵抑制剂，为了进一步加大新产品前期的市场推广力度，奥赛康药业通常在初期给予经销商更优惠的结算价格，并随着销量的提升调整相应销售策略。

(二) 奥赛康药业产品单价变动的具体分析

报告期内，奥赛康药业主要产品单价变动的具体原因及合理性分析如下：

1、奥西康

报告期内，奥西康产品单价分别为 31.44 元/支、30.54 元/支、30.41 元/支及 31.90 元/支，总体保持稳定态势。2016 年奥西康单价较 2015 年略有下降主要系湖北、江苏、四川及河南等地产品单价受到该地区中标价格下调的影响相应下降；2018 年 1-5 月随着黑龙江、北京、内蒙古、浙江等单价较高地区销售情况较好，其销售金额占比有所提升，平均销售单价相应上升。报告期内，剔除了以上地区波动因素后的平均单价保持相对稳定，具体分析如下：

(1) 2015 年及 2016 年

项目	2015 年及 2016 年		
	金额 (元)	单价 (元/支) (2015)	单价 (元/支) (2016)
2015 年奥西康合计数	1,465,440,410.48	31.44	-
2016 年奥西康合计数	1,570,322,328.79	-	30.54
湖北	77,528,886.44	33.42	27.54
江苏	253,125,996.97	39.25	38.35
四川	80,544,896.19	32.00	29.70
河南	56,009,691.86	30.55	26.10
2016 年剔除上述地区影响后	1,603,711,204.55	-	31.18

由上表可见，假设湖北、江苏、四川及河南等地 2016 年产品单价保持与 2015 年相同水平，2016 年度奥西康产品平均单价约为 31.18 元/支，与 2015 年度基本持平。

(2) 2017 年及 2018 年 1-5 月

产品名称	2017 年及 2018 年 1-5 月	
	金额 (元)	单价 (元/支)
2017 年奥西康合计数	1,609,914,561.80	30.41

2018年1-5月奥西康合计数（剔除影响前）	730,230,295.83	31.90
2018年1-5月奥西康合计数（剔除影响后）	573,975,541.76	30.92

由上表可见，假设剔除了黑龙江、北京、内蒙古及浙江等高单价地区销售金额的影响后，2018年1-5月奥西康产品平均单价约为30.92元/支，与2017年度基本持平。

2、奥维加

报告期内，奥维加产品单价分别为48.23元/支、41.46元/支、39.87元/支及43.85元/支。2015年至2017年奥维加产品单价呈逐年下降趋势，主要由于奥维加在广东及福建等地未能中标，导致相应销售金额及单价下降幅度较大，同时其他单价较低区域的权重相应上升，使得单价连续三年下降；2018年1-5月，随着奥维加在江苏地区的销售发力，提升了平均单价水平。报告期内，剔除了以上地区波动因素后的平均单价保持相对稳定，具体分析如下：

（1）2016年

产品名称	2015年及2016年	
	金额（元）	单价（元/支）
2015年奥维加合计数	858,454,004.40	48.23
2016年奥维加合计数（剔除影响前）	744,353,687.88	41.46
2016年奥维加合计数（剔除影响后）	558,464,787.38	47.24

由上表可见，剔除了广东、福建等落标地区以及湖北、江西、河北等单价较低区域的影响后，2016年奥维加产品平均单价约为47.24元/支，与2015年度基本持平。

（2）2017年

产品名称	2016年及2017年	
	金额（元）	单价（元/支）
2016年奥维加合计数	744,353,687.88	41.46
2017年奥维加合计数（剔除影响前）	622,045,458.79	39.87
2017年奥维加合计数（剔除影响后）	583,236,669.84	41.71

由上表可见，剔除了广东、福建等落标地区，以及因中标价格大幅下调导致销售单价下降较多的北京地区的影响后，2017年奥维加产品平均单价约为41.71元/支，与2016年度基本持平。

（3）2018年1-5月

产品名称	2017年及2018年1-5月	
	金额(元)	单价(元/支)
2017年奥维加合计数	622,045,458.79	39.87
2018年1-5月奥维加合计数(剔除影响前)	238,356,431.76	43.85
2018年1-5月奥维加合计数(剔除影响后)	232,743,391.63	40.79

由上表可见，剔除了单价较高的江苏地区销售权重变化的影响后，2018年1-5月奥维加产品平均单价约为40.97元/支，与2017年度基本持平。

3、奥一明

2016年至2018年5月，奥一明单价分别为74.44元/支、66.95元/支、64.15元/支，呈逐年下降趋势。主要系奥一明于2016年首次推出市场，当年仍处于少量销售阶段，其销售单价受到个别高单价地区的影响较大；2017年度，随着奥一明市场推广活动的进一步推进，总体销售情况持续向好，其销售单价趋于正常水平；2018年1-5月，奥一明单价略有下降主要由于奥一明在浙江地区的销售单价较低而其权重在当期略有提升所致。报告期内，剔除了以上地区波动因素后的平均单价保持相对稳定，具体分析如下：

(1) 2016年及2017年

产品名称	2016年及2017年	
	金额(元)	单价(元/支)
2016年奥一明合计数(剔除影响前)	22,204,086.73	74.44
2016年奥一明合计数(剔除影响后)	12,711,314.94	67.33
2017年奥一明合计数	247,338,977.36	66.95

奥一明2016年销售单价较高主要是受到黑龙江、吉林及重庆等中标价较高区域的影响，上述地区合计销售金额占比约为42.75%，平均销售单价为86.69元/支；剔除了上述三个地区的影响后，奥一明2016年度平均单价约为67.33元/支，与2017年度相差较小。

(2) 2017年及2018年1-5月

产品名称	2017年及2018年1-5月	
	金额(元)	单价(元/支)
2017年奥一明合计数	247,338,977.36	66.95
2018年1-5月奥一明合计数(剔除影响前)	184,355,117.70	64.15
2018年1-5月奥一明合计数(剔除影响后)	145,424,172.19	66.54

奥一明 2018 年 1-5 月销售单价略有下降主要由于浙江地区当期销售权重有所提升，而该地区单价仅为 56.54 元/支；剔除该地区的影响后，奥一明 2018 年 1-5 月平均单价约为 66.54 元/支，与 2017 年度基本持平。

4、奥加明

报告期内，奥加明单价呈逐年上升趋势，分别为 32.07 元/支、40.81 元/支、54.28 元/支及 67.18 元/支。奥加明系全新一代质子泵抑制剂，具有起效快、抑酸强、个体差异小、不影响其他药物代谢等特点，广泛用于治疗和预防胃酸相关疾病，奥赛康药业于 2014 年 12 月获得生产批件，系国产第二家上市。

奥赛康药业在推出奥加明上市之初，为迅速打开市场，采取了较为积极的销售策略，让利于部分经销商，给予经销商更优惠的结算价格所致。报告期内，随着奥加明销售情况的持续向好及市场占有率的逐步提升，与经销商的结算价格逐步趋于合理水平，其销售单价逐步提升。

5、奥先达

报告期内，奥先达单价有所波动，分别为 73.89 元/支、66.02 元/支、63.30 元/支及 79.64 元/支。2015 年至 2017 年，奥先达单价逐年下降主要是由于部分地区产品单价受到该地区中标价格下调的影响相应下降；2018 年 1-5 月，奥先达单价略有上升主要是由于江西、湖北等单价较高地区的销售权重有所增加所致。报告期内，剔除了以上地区波动因素后的平均单价保持相对稳定，具体分析如下：

(1) 2015 年至 2017 年

项目	2016 年		
	金额 (元)	单价 (元/支) (2015)	单价 (元/支) (2016)
2015 年奥先达合计数	124,237,549.51	73.89	-
2016 年奥先达合计数	107,554,267.77	-	66.02
广东	10,618,511.96	68.26	32.09
安徽	9,986,816.94	70.76	52.30
湖北	16,211,748.53	77.16	69.80
2016 年剔除上述地区影响后	117,333,766.14	-	72.02
项目	2017 年		
	金额 (元)	单价 (元/支) (2015)	单价 (元/支) (2016)

项目	2016年		
	金额(元)	单价(元/支) (2015)	单价(元/支) (2016)
2016年奥先达合计数	107,554,267.77	66.02	-
2017年奥先达合计数	102,572,121.84	-	63.30
北京	8,432,138.26	78.71	60.56
江苏	20,224,418.30	105.75	97.25
江西	3,958,877.68	275.63	239.05
2017年剔除上述地区影响后	106,668,246.20	-	65.83

注：奥先达拥有多种品规，包括 10mg、20mg 及 50mg 等，上述各个地区产品单价差异较大主要系受到各品规间价格差异的影响

由上表可见，2016 年度假设广东、安徽及湖北等地产品单价保持与 2015 年相同水平，2016 年度奥先达产品平均单价约为 72.02 元/支，与 2015 年度基本持平；2017 年度假设北京、江苏及江西等地产品单价保持与 2016 年相同水平，2017 年度奥先达产品平均单价约为 65.83 元/支，与 2016 年度基本持平。

(2) 2018 年 1-5 月

单位：元

产品名称	2017 年及 2018 年 1-5 月	
	金额	单价(元/支)
2017 年奥先达合计数	102,572,121.84	63.30
2018 年 1-5 月奥先达合计数(剔除影响前)	47,404,244.41	79.64
2018 年 1-5 月奥先达合计数(剔除影响后)	17,945,772.33	64.71

由上表可见，2018 年 1-5 月剔除了江西、湖北等单价较高地区后，奥先达产品平均单价约为 64.71 元/支，与 2017 年度基本持平。

6、奥诺先

报告期内，奥诺先产品单价分别为 312.44 元/支、309.45 元/支、302.16 元/支及 296.12 元/支，其单价较为稳定。报告期内产品单价略有下降的主要原因系奥诺先部分地区的产品单价受到各年度中标价格下调的影响相应下降。

二、结合同行业可比竞争产品销售单价具体情况，分析奥赛康药业各主要产品定价合理性及未来价格稳定性和可持续性

根据《国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》《建立和规范政府办基层医疗卫生机构基本药物采购机制的指导意见》《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》等规定，我国主要实施以省（市/区）为单位的

网上药品集中采购制度。其中：

对于临床用量大、采购金额高、多家企业生产的基本药物和非专利药品，发挥省级集中批量采购优势，由省级药品采购机构采取双信封制公开招标采购，医院作为采购主体，按中标价格采购药品。在公立医院改革试点城市，允许以市为单位在省级药品集中采购平台上自行采购，试点城市成交价格不得高于省级中标价格。

对于部分专利药品、独家生产药品，建立公开透明、多方参与的价格谈判机制；谈判结果在国家药品供应保障综合管理信息平台上公布，医院按谈判结果采购药品。对于妇儿专科非专利药品、急（抢）救药品、基础输液、临床用量小的药品和常用低价药品，实行集中挂网，由医院直接采购。对于临床必需、用量小、市场供应短缺的药品，由国家招标定点生产、议价采购。

医院使用的所有药品（不含中药饮片）均应通过省级药品集中采购平台采购。省级药品采购机构汇总医院上报的采购计划和预算，依据国家基本药物目录、医疗保险药品报销目录、基本药物临床应用指南和处方集等，合理编制本行政区域医院药品采购目录，分类列明招标采购药品、谈判采购药品、医院直接采购药品、定点生产药品等。对采购周期内新批准上市的药品，各地可根据疾病防治需要，经过药物经济学和循证医学评价，另行组织以省（市/区）为单位的集中采购。

因此，我国目前的药品中标价格在不同省（市/区）之间有所差异，同时同一省份亦根据其公立医院改革试点的推进情况有所差异。以江苏省 2018 年 1-5 月的中标价格为例，奥赛康药业主要产品的竞品中标价格如下所示：

产品	主要竞争对手	规格	中标价格（元）
奥西康	阿斯利康 ^{注1}	40mg	81.89
	奥赛康药业	40mg	46.87
奥维加	罗欣药业	30mg	未中标
	奥赛康药业	30mg	40.40
奥一明	阿斯利康	40mg ^{注2}	101.65
	正大天晴	40mg	72.34
		20mg	44.82
	奥赛康药业	40mg	72.34
		20mg	52.80
奥加明	南京长澳	20mg	115.04
	罗欣药业	20mg	103.50
	奥赛康药业	20mg	93.00

产品	主要竞争对手	规格	中标价格（元）
奥先达	先声药业	10mg	58.90
	齐鲁药业	10mg	62.00
	吉林恒金	50mg	363.00
	奥赛康药业	10mg	73.00
		50mg	未中标

注 1：奥赛康药业主要竞争对手阿斯利康仅生产 40mg 规格的注射用奥美拉唑钠

注 2：奥赛康药业主要竞争对手阿斯利康仅生产 40mg 规格的注射用艾司奥美拉唑钠

注 3：奥赛康药业的奥诺先市场上暂无竞品

报告期内，奥赛康药业主要产品单价的定价依据系在各产品中标价格基础上，根据经销商的配送能力、合作年限等因素确定与经销商的最终结算价格。报告期内主要产品单价略有波动主要是由于各地区中标价变动、各地区销售权重变动及新产品推出市场时销售策略变化等因素导致，但总体处于稳定水平。

经核查，东洲评估认为：

报告期内，奥赛康药业主要产品单价的定价依据系在各产品中标价格基础上，根据经销商的配送能力、合作年限等因素确定与经销商的最终结算价格。报告期内主要产品单价略有波动主要是由于各地区中标价变动、各地区销售权重变动及新产品推出市场时销售策略变化等因素导致，但总体处于稳定水平。

问题二十一：申请文件显示，奥赛康药业报告期内原材料及主要包装材料采购金额合计分别为 14,497.57 万元、16,705.76 万元、19,063.70 万元和 8,014.37 万元。其中，主要采购原料主要包括奥美拉唑、兰索拉唑、氯亚铂酸钾、雷贝拉唑钠等，报告期直接材料占主营业务成本比例逐年下降。请你公司：1) 补充披露奥赛康药业产品中使用原料药、中间体的自产和外购情况，对外购原料的产品质量控制措施。2) 补充披露奥赛康药业营业成本中直接材料占比下降原因及合理性，结合上述情况说明营业成本构成情况及其稳定性。3) 结合奥赛康药业主要原材料采购来源、采购模式等，补充披露报告期上述主要原材料采购价格变动的合理性。4) 补充披露奥赛康药业报告期前五大供应商变化情况、变化原因其对生产经营的影响，是否对主要原材料供应商存在依赖。5) 结合对原材料市场未来年度预测情况、与主要原材料供应商的合作稳定性、原材料供应商的议价能力等，补充披露预测期原材料价格的稳定性及对预测期内毛利率水平的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、补充披露奥赛康药业产品中使用原料药、中间体的自产和外购情况，对外购原料的产品质量控制措施

(一) 奥赛康药业产品中使用原料药、中间体的自产和外购情况

奥赛康药业根据其所需原料药的市场供给情况、自产成本与外购价格对比情况、外购产品质量情况等因素决定各产品原料药采用对外采购还是自产取得。报告期内，奥赛康药业主要产品使用的原料药、中间体的自产和外购情况如下：

主要产品	原料药	原料药自产外购情况	备注
奥西康（注射用奥美拉唑钠）	奥美拉唑钠	全部自产	主要原材料奥美拉唑全部外购所得
奥维加（注射用兰索拉唑）	兰索拉唑	全部外购	-
奥一明（注射用艾司奥美拉唑钠）	艾司奥美拉唑钠	全部自产	主要原材料 5-甲氧基-2-（4-甲氧基-3,5-二甲基-2-吡啶基）甲基硫代-1H-苯并咪唑全部外购所得
奥加明（注射用雷贝拉唑钠）	雷贝拉唑钠	全部外购	-
奥先达（注射用奈达铂）	奈达铂	全部自产	主要原材料氯亚铂酸钾全部外购
奥诺先（注射用右雷佐生）	右雷佐生	全部自产	主要原材料 D-酒石酸全部外购

(二) 对外购原料的产品质量控制措施

奥赛康药业高度重视外购原料的产品质量控制，建立了供应商标准管理规

程，明确供应商的资质、选择的原则、质量评估方式、评估标准、批准程序、变更程序等。对于首次合作的重要物料供应商，奥赛康药业主要核实其资质证明文件和检验报告的真实性，考察其人员机构、厂房设施、仪器设备、物料管理、生产工艺流程、生产管理水平和质量控制体系等，同时对其提供的样品进行试验分析，以此全面评估其产品质量及其保证系统，进而决定是否纳入合格供应商名单。对于存量合作的供应商，质量管理部门定期进行评估或现场质量审计，回顾分析物料质量检验结果、质量投诉和不合格处理记录。

供应商一经确定，相对保持稳定；确需变更的，则必须重新对供应商的质量体系进行审计评估，按照相关程序进行变更并完成相应验证、注册工作。同时，如原辅料、与药品直接接触的包装材料出现质量问题或生产条件、工艺、质量标准和检验方法等可能影响质量的关键因素发生重大改变时，亦会进行重新审计评估。质量评估不合格的，予以一票否决。

日常采购的药品生产用原辅料、包装材料等到货后，质量管理部门会同储运部门进行现场验收，验收合格的方可入库，并且按照规程正确接收、贮存和使用，防止污染、交叉污染、混淆和差错。对于入厂检验不合格的，退回厂家或作销毁处理，并留有相应记录。

二、补充披露奥赛康药业营业成本中直接材料占比下降原因及合理性，结合上述情况说明营业成本构成情况及其稳定性

报告期内，奥赛康药业主营业务成本按成本构成划分如下：

单位：万元

项目	2018年1-5月		2017年度		2016年度		2015年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,730.34	44.33%	11,415.22	47.30%	11,416.09	55.50%	11,658.23	63.46%
直接人工	971.29	9.10%	2,109.87	8.74%	1,798.33	8.74%	1,449.18	7.89%
能源费用	859.88	8.06%	1,966.90	8.15%	1,835.79	8.92%	1,699.07	9.25%
其他制造费用	4,110.02	38.51%	8,641.01	35.81%	5,520.57	26.84%	3,565.39	19.41%
合计	10,671.53	100.00%	24,133.00	100.00%	20,570.78	100.00%	18,371.87	100.00%

2015年至2018年1-5月，奥赛康药业直接材料金额分别为11,658.23万元、11,416.09万元、11,415.22万元和4,730.34万元，总体金额保持稳定。报告期内，直接材料占营业成本的比例呈下降趋势，主要原因如下：

1、部分原材料单价有所下降

奥赛康药业主要通过公开招标等方式遴选合格供应商，在保证原材料质量的基础上选择具有价格优势的供应商，逐步增强对供应商的议价能力，使原材料采购单价整体呈下降趋势。报告期内奥赛康药业直接材料采购价格变动情况请见“第二十一题答复”之“三、结合奥赛康药业主要原材料采购来源、采购模式等，补充披露报告期上述主要原材料采购价格变动的合理性”之“（二）奥赛康药业主要原材料采购来源、采购价格及其变动的合理性”。

2、直接人工成本上升

报告期内，奥赛康药业的直接人工成本逐年上升，主要原因系：1）随着 GMP 生产管理要求日趋严格，以及海润医药原料药生产线逐渐投产，报告期内生产人员数量持续增加；2）奥赛康药业为确保生产人员稳定性，根据当地人均工资水平制定了合理的薪酬体系，报告期内生产人员人均工资有所上涨。

3、其他制造费用比重增加

奥赛康药业营业成本中其他制造费用主要包括与生产相关的质量部、设备部等部门的职工薪酬、厂房设备折旧和委托生产费用等。其他制造费用比重逐年增加的主要原因系：

（1）生产质量管理成本提升

报告期内，为了适应国际化发展和精细化管理需求，奥赛康药业逐步提升生产质量管理要求，将原质量部门分为三个部门：质量控制部（QC）、质量监管部（QA）和质量管理部（QM）。质量控制部（QC）主要负责物料和产品的检验；质量监管部（QA）主要负责现场监管、物料和产品审核放行等。质量管理部（QM）主要负责供应商管理、产品年度回顾、文件管理、自检管理、验证管理等。相应的质量部门的人数及其相应的职工薪酬、办公费、折旧费等均计入其他制造费用，导致报告期内其他制造费用金额及其占营业成本的占比呈上升趋势。

（2）厂房设备折旧增加

报告期内，奥赛康药业二期产能扩建项目、海润医药原料药生产线相继验收投产，新建厂房建设投入及新设备投入较高，使得计入其他制造费用的折旧相应增加。

综上，奥赛康药业报告期内直接材料占营业成本比例下降一方面是由于部分产品原材料采购单价略有下降，另一方面是因为随着生产质量管理要求提升及产

能扩建等导致相应的人员成本及折旧费用有所上升。随着主要产能扩建项目逐步投产以及与此相关的配套人员、设施、制度的逐步到位，预计未来奥赛康药业的营业成本结构将趋于稳定。

三、结合奥赛康药业主要原材料采购来源、采购模式等，补充披露报告期末上述主要原材料采购价格变动的合理性

（一）奥赛康药业采购模式

奥赛康药业拥有独立的生产采购体系，制定了《采购管理制度》《采购计划标准管理程序》等相关制度规范，加强对采购与付款管理的内部控制。对于日常原辅材料采购，奥赛康药业根据 GMP 规范要求建立了严格的供应商遴选和管理制度，一般选择其中生产规模较大、质量较优、信誉较好的企业确定为合格供应商。奥赛康药业年初设定总体采购目标，季度适时调整，以产定采，合理设定库存，有利于减少资金占用。

（二）奥赛康药业主要原材料采购来源、采购价格及其变动的合理性

报告期内，奥赛康药业主要原料包括奥美拉唑、兰索拉唑、氯亚铂酸钾、雷贝拉唑钠等，主要包装材料包括西林瓶和胶塞等。

报告期内，奥赛康药业主要产品所需原料的主要采购来源及采购价格变动情况具体如下：

单位：元/kg

原料	对应产品	主要采购来源	2018年1-5月		2017年		2016年		2015年
			单价	变化比例	单价	变化比例	单价	变化比例	单价
奥美拉唑	奥西康	浙江金华康恩贝生物制药有限公司	430.00	0.00%	430.00	0.00%	430.00	-2.27%	440.00
兰索拉唑	奥维加	山东科源制药股份有限公司	3,800.00	0.29%	3,788.93	-1.48%	3,845.74	-3.86%	4,000.00
氯亚铂酸钾	奥先达	山东铂源药业有限公司	126,000.00	2.85%	122,513.89	-14.31%	142,965.52	-13.05%	164,424.47
雷贝拉唑钠	奥加明	上药康丽（常州）药业有限公司	14,000.00	0.00%	14,000.00	0.00%	14,000.00	0.00%	14,000.00
D-酒石酸	奥诺先	浙江兰溪盛达酒石酸有限公司	-	-	35.00	0.00%	35.00	-7.68%	37.91
5-甲氧基-2-(4-甲氧基-3,5-二甲基-2-吡啶基)甲基硫代-1H-苯并咪唑	奥一明	北京诺德恒信化工技术有限公司	850.00	0.00%	850.00	-16.14%	1,013.59	-	-

报告期内，奥赛康药业主要产品所需包装材料的主要采购来源及采购价格变动情况具体如下：

单位：元/个

内包装材料	对应主要产品	主要采购来源	2018年1-5月		2017年		2016年		2015年
			平均单价	变化比例	平均单价	变化比例	平均单价	变化比例	平均单价
西林瓶	奥西康、奥维加、奥一明、奥加明、奥诺先、奥先达	肖特新康药品包装有限公司等	0.3652	-3.97%	0.3803	-2.29%	0.3892	-3.59%	0.4037
胶塞	奥西康、奥维加、奥一明、奥加明、奥诺先、奥先达	湖北华强科技有限责任公司等	0.2437	-8.86%	0.2674	-9.45%	0.2953	1.37%	0.2913

报告期内，奥赛康药业主要产品所需直接材料的采购来源保持稳定，主要供应商均为符合 GMP 规范要求、生产规模较大、质量较优且信誉较好的企业，奥赛康药业与上述供应商已建立良好稳定的合作关系，为其原料采购供应建立稳定有效的渠道保障。

报告期内，奥赛康药业主要产品所需直接材料的采购价格呈稳中有降态势，其中氯亚铂酸钾报告期内价格降幅较大主要系

铂金属市场价格下跌所致。奥赛康药业主要通过公开招标等方式遴选合格供应商，在保证原材料质量的基础上选择具有价格优势的供应商；凭借稳定的年采购量以及良好的回款能力，奥赛康药业对于供应商的议价能力不断增强，能够逐步获得更多的采购价格折让，进而有效控制产品成本。

四、补充披露奥赛康药业报告期前五大供应商变化情况、变化原因其对生产经营的影响，是否对主要原材料供应商存在依赖

(一) 奥赛康药业报告期前五大供应商变化情况、变化原因其对生产经营的影响

奥赛康药业报告期前五大供应商变动情况如下：

(1) 2018 年前五大供应商变动情况

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	对应主要产品名称	2018 年 1-5 月采购金额	2017 年采购金额	2018 年 1-5 月供应商排名	2017 年供应商排名
1	肖特新康药品包装有限公司	西林瓶	奥西康、奥维加、奥加明、奥一明、奥先达	1,166.98	5,631.29	1	1
2	山东铂源药业有限公司	氯亚铂酸钾	奥先达	1,008.94	988.70	2	6
3	国药集团国瑞药业有限公司	委外生产商	奥西康、奥维加	710.38	1,278.54	3	4
4	四川汇利实业有限公司	外包装材料	多品种	443.63	837.36	4	7
5	南京博江化工有限公司	化学试剂	多品种	433.71	803.22	5	8
合计		-	-	3,763.64	9,539.11	-	-

2018 年 1-5 月，奥赛康药业主要供应商无重大变动。当期奥赛康药业向山东铂源药业有限公司采购金额增幅较大，一方面是因为 2018 年 1-5 月奈达铂原料药产量增加，另一方面系当期铂类市场价格处于低位，奥赛康药业适当增加采购备货所致。

当期奥赛康药业向四川汇利实业有限公司采购金额增幅较大，一方面是因为奥赛康药业产品销售量增加，对外包装材料需求相应增加；另一方面系奥赛康药业在综合考虑产品质量、价格、服务等因素基础上增加向其采购量所致。

当期奥赛康药业向南京博江化工有限公司采购金额增幅较大，一方面是因为随着海润医药原料药生产线投产，更多产品原料药实现自产，相关化学试剂需求量相应增加；另一方面是由于南京博江化工有限公司与海润医药同地处南京化工园区，化学试剂运输涉及危险品运输及转移，基于运输方便、便于管理的目的增加向其采购量所致。前述变动属于奥赛康药业业务经营的正常变动。

(2) 2017 年前五大供应商变动情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	对应主要产品名称	2017 年 采购金额	2016 年 采购金额	2017 年供应商 排名	2016 年供应商排 名
1	肖特新康药品包装有限公司	西林瓶	奥西康、奥维加、奥加明、 奥一明、奥先达	5,631.29	4,183.52	1	1
2	湖北华强科技有限责任公司	胶塞	奥维加、奥加明、 奥一明	2,055.56	2,137.60	2	2
3	西氏医药包装（中国）有限公司	胶塞	奥西康、奥一明、奥先达、 奥诺先	1,522.45	1,620.30	3	4
4	国药集团国瑞药业有限公司	委外生产商	奥西康、奥维加	1,278.54	139.60	4	-
5	杭州澳亚生物技术有限公司	委外生产商	奥西康	1,262.58	2,135.97	5	3
合计		-	-	11,750.42	10,216.99	-	-

2017 年，奥赛康药业主要供应商无重大变动。当期奥赛康药业向国药集团国瑞药业有限公司（以下简称“国瑞药业”）采购金额增幅较大的原因主要系奥赛康药业综合考虑委托生产产品质量、采购价格及所提供服务质量等因素，增加与国瑞药业的合作所致。前述变动属于奥赛康药业业务经营的正常变动。

(3) 2016 年前五大供应商变动情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	对应主要产品名称	2016 年 采购金额	2015 年 采购金额	2016 年供应商 排名	2015 年供应商排 名
----	-------	------	----------	----------------	----------------	-----------------	-----------------

序号	供应商名称	采购内容	对应主要产品名称	2016年 采购金额	2015年 采购金额	2016年供应商 排名	2015年供应商排 名
1	肖特新康药品包装有限公司	西林瓶	奥西康、奥维加、奥加明、 奥一明、奥先达	4,183.52	3,233.93	1	1
2	湖北华强科技有限责任公司	胶塞	奥维加、奥加明、 奥一明	2,137.60	1,339.32	2	3
3	杭州澳亚生物技术有限公司	委外生产商	奥西康	2,135.97	1,699.44	3	2
4	西氏医药包装（中国）有限公司	胶塞	奥西康、奥一明、奥先达、 奥诺先	1,620.30	1,041.06	4	5
5	浙江嘉行印务有限公司（原名温州益丰 印刷有限公司）	外包装材料	多品种	857.64	1,012.22	5	6
合计		-	-	10,935.02		-	-

2016年，奥赛康药业主要供应商无重大变动。当期奥赛康药业向前四大供应商采购金额均较上一年度有一定比例上升，主要原因系奥赛康药业主要产品销量增加，相应增加原材料采购量所致；奥赛康药业向浙江嘉行印务有限公司采购量略有下降，主要是由于增加了与其他外包装材料供应商（如四川汇利实业有限公司）合作所致。前述变动属于奥赛康药业业务经营的正常变动。

综上，报告期内奥赛康药业的主要原材料供应商保持稳定，主要包括肖特新康药品包装有限公司、西氏医药包装（中国）有限公司、杭州澳亚生物技术有限公司、湖北华强科技有限责任公司等优质供应商，奥赛康药业与上述主要供应商合作年限较长，形成了稳定及良好的合作关系，亦未出现过重大商业纠纷情形。

(二) 报告期内奥赛康药业不存在单一供应商重大依赖

2015 年至 2018 年 1-5 月，奥赛康药业前五大供应商的采购金额占总采购金额的比例分别为 46.91%、52.59%、48.87%和 38.48%，呈现分散态势。对于奥赛康药业主要产品所需的原材料，国内有多家厂商生产，选择余地较大。奥赛康药业一般选择其中生产规模较大、质量较优、信誉较好的企业确定为合格供应商，同时也有备选供应商，对于单一供应商不存在重大依赖。

五、结合对原材料市场未来年度预测情况、与主要原材料供应商的合作稳定性、原材料供应商的议价能力等，补充披露预测期原材料价格的稳定性及对预测期内毛利率水平的影响

(一) 主要原材料历史期单价情况

报告期内，奥赛康药业原料及主要包装材料采购金额合计分别为 14,497.57 万元、16,705.76 万元、19,063.70 万元和 8,014.37 万元。其中，主要采购原料包括奥美拉唑、兰索拉唑、氯亚铂酸钾、雷贝拉唑钠等；包装材料主要包括西林瓶和胶塞等，其采购单价变动情况详见“第二十一题答复”之“三、结合奥赛康药业主要原材料采购来源、采购模式等，补充披露报告期上述主要原材料采购价格变动的合理性”之“(二) 奥赛康药业主要原材料采购来源、采购价格及其变动的合理性”。

(二) 与主要原材料供应商的合作稳定性

奥赛康药业根据 GMP 规范要求建立了严格的供应商遴选和管理制度，选择符合 GMP 规范、生产规模较大、质量较优、且信誉较好的供应商确定为合格供应商；供应商一经确定，相对保持稳定。

报告期内，奥赛康药业与主要供应商建立了稳定合作关系，不存在重大变动，具体情况详见“第二十一题答复”之“三、结合奥赛康药业主要原材料采购来源、采购模式等，补充披露报告期上述主要原材料采购价格变动的合理性”之“(四) 补充披露奥赛康药业报告期前五大供应商变化情况、变化原因其对生产经营的影响，是否对主要原材料供应商存在依赖”。

(三) 原材料供应商的议价能力

奥赛康药业系国内最大的质子泵抑制剂注射剂生产企业之一，也是国内化药制剂行业创新型优秀企业，产品线涵盖国内已上市六个主流质子泵抑制剂注射剂型中的五个，均为同期国产首家或首批上市，在 PPI 市场整体份额排名第一。奥

赛康药业在行业内已具有较高的知名度，树立了良好的口碑。奥赛康药业对于原材料采购的需求逐年上升，进一步巩固了其下游材料供应商与奥赛康药业之间的合作关系。

奥赛康药业的主要生产用原料和包装材料均需符合 GMP 规范要求，目前主要供应商均为生产规模较大、质量较优、信誉较好的企业。相较其他中小型供应商而言，生产规模较大、质量较优、信誉较好的企业在商业谈判和业务开展过程中更能保持优质的产品质量和服务能力，为双方未来继续开展业务合作提供了坚实的基础。

除目前已与奥赛康药业保持商业往来的供应商以外，奥赛康药业存在大量具有潜在合作意向的供应商，可以作为材料供应来源的补充，提高了对奥赛康药业原材料供应的保障程度。

综上，奥赛康药业对主要供应商的依赖程度较低，不存在向单个供应商的采购比例超过 50%或者其他严重依赖于少数供应商的情形，不存在对单一主要供应商过度依赖导致的经营风险。

（四）预测期原材料价格的稳定性及对预测期内毛利率水平的影响

奥赛康药业未来营业收入及营业成本预测均基于现有成熟产品进行预测，而现有成熟产品的材料采购价格和成本率已经较为稳定，奥赛康药业的行业地位及其与供应商之间长期友好合作关系也提升了其市场议价能力，未来年度因原材料短缺或价格上涨所引致的经营风险的可能性较小。

本次在分析历史年度材料成本构成和成本率的基础上，对预测期材料成本按 2017 年及 2018 年 1-5 月平均材料成本率进行了预测。预测期内奥赛康药业原材料价格预计不会产生重大波动，亦不会对其预测期内毛利率水平产生重大影响。

经核查，东洲评估认为：

1、奥赛康药业高度重视外购原料的产品质量控制，建立了供应商标准管理规程，明确供应商的资质、选择的原则、质量评估方式、评估标准、批准程序、变更程序等，能够有效保障外购原料的产品质量；

2、由于部分产品原材料采购单价下降，以及生产质量管理要求提升及产能扩建等导致相应的人员成本及折旧费用有所上升，使得奥赛康药业报告期内直接

材料占营业成本比例呈下降趋势。随着主要产能扩建项目逐步投产以及与此相关的配套人员、设施、制度的逐步到位，预计未来奥赛康药业的营业成本结构将趋于稳定；

3、奥赛康药业主要通过公开招标等方式遴选合格供应商，在保证原材料质量的基础上选择具有价格优势的供应商，逐步增强对供应商的议价能力。报告期内，奥赛康药业原材料采购价格整体保持稳定，有利于奥赛康药业有效控制产品成本；

4、报告期内奥赛康药业的主要原料和包装材料供应商保持稳定，不存在向单个供应商的采购比例超过 50%或者其他严重依赖于少数供应商的情形；

5、由于本次收益法评估营业收入及营业成本预测均基于现有成熟产品进行预测，而现有成熟产品的材料采购价格和成本率已较为稳定。奥赛康药业的行业地位及其与供应商之间多年良好的合作关系也提升了其市场议价能力，其未来年度因原材料短缺或价格上涨所带来的经营风险的可能性较小。综上，预测期内奥赛康药业原材料价格预计不会产生较大幅度波动，亦不会对其预测期内毛利率的水平产生较大影响。

问题二十六、请你公司：1) 结合各奥赛康药业主要生产线的预计使用总年限、尚可使用年限、设备成新率情况，补充披露奥赛康药业报告期产能及产能利用率的合理性。2) 补充披露奥赛康药业未来年度主要产品生产线的升级改造计划（如有）、预计投资总额及其测算依据，相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性。3) 补充披露奥赛康药业主要产品产销率。并结合奥赛康药业现有产能利用率、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性、竞争对手情况等，补充披露奥赛康药业报告期产销率的合理性及未来产品销售量预测的可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合各奥赛康药业主要生产线的预计使用总年限、尚可使用年限、设备成新率情况，补充披露奥赛康药业报告期产能及产能利用率的合理性

1、奥赛康药业主要生产线的预计使用总年限、尚可使用年限、设备成新率情况

报告期内，奥赛康药业主要已投生产线及其主要生产设备的预计使用总年限、尚可使用年限、设备成新率情况如下：

主要生产线	主要生产设备（或资产组合）	投产日期	预计实际使用年限	预计实际尚可使用年限	会计折旧年限	剩余折旧年限	设备成新率	备注
101 车间普药生产线	DGI 真空冷冻干燥机	2006 年 7 月	16	4	10	-	10%	-
	DGI 真空冷冻干燥机	2009 年 11 月	16	8	10	2	24%	-
	冻干抗生素西林瓶联动机组	2011 年 1 月	16	9	5	-	10%	联动线包含洗瓶机、隧道烘箱、灌装机 3 台设备
102E 车间肿瘤生产线	西林瓶洗烘灌联动线	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
	热风循环灭菌烘箱（隧道烘箱）	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
	全自动超声波洗瓶机	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
	DGI 型真空冷冻干燥机	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
	DGI 型真空冷冻干燥箱	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
	冻干机自动进出料系统	2013 年 6 月	16	11	10	5	56%	-
103 车间普药生产线	DGI 型真空冷冻干燥机	2011 年 6 月	16	9	10	3	40%	包含自动进出料系统
	DGI 型真空冷冻干燥机（SIP, CIP）	2011 年 6 月	16	9	10	3	40%	包含自动进出料系统
	联动线	2011 年 6 月	16	9	10	3	38%	联动线包含洗瓶机、隧道烘箱、灌装机 3 台设备
	全自动灯检机	2013 年 4 月	16	11	10	5	54%	
107 车间普药生产线	冻干机	2017 年 9 月	16	15	10	9	83%	包含自动进出料系统
	冻干机	2017 年 9 月	16	15	10	9	81%	包含自动进出料系统
	全自动异物侦检机	2017 年 9 月	16	15	10	9	93%	-
	洗瓶机	2017 年 9 月	16	15	10	9	90%	-

主要生产线	主要生产设备（或资产组合）	投产日期	预计实际使用年限	预计实际尚可使用年限	会计折旧年限	剩余折旧年限	设备成新率	备注
	隧道烘箱	2017年9月	16	15	10	9	90%	-
	灌封机	2017年9月	16	15	10	9	87%	-

注 1：预计实际尚可使用年限和会计尚可使用年限均已做四舍五入处理。

注 2：截至 2018 年 5 月 31 日，107 车间普药生产线已通过 GMP 认证并进入试生产阶段。

奥赛康药业已投产生产线均经过 GMP 认证，且奥赛康药业对主要生产设备定期进行维护保养，报告期内生产线均运行稳定。

2、奥赛康药业报告期产能及产能利用率的合理性

报告期内，奥赛康药业已投产的生产线为 101 车间生产线、102 车间生产线和 103 车间生产线，101 车间由于使用年限较长已于 2018 年初停产计划改造，而 107 车间于 2018 年初通过 GMP 认证并进入试生产阶段。奥赛康药业报告期内投入量产的普药生产线均为两条，设计生产能力均为 2,000 万支/年，生产能力合计 4,000 万支/年；投入量产的抗肿瘤药生产线为一条，设计生产能力 550 万支/年。

奥赛康药业报告期产能及产能利用率情况如下：

单位：万支

年份	项目	普通药生产线	抗肿瘤药生产线
2018 年 1-5 月份	产能	1,667	229
	产量	3,939	268
	其中：委托生产量	2,481	-
	产能利用率	87.46%	117.03%
2017 年	产能	4,000	550
	产量	8,193	619
	其中：委托生产量	4,498	-
	产能利用率	92.38%	112.55%
2016 年	产能	4,000	550
	产量	8,235	612
	其中：委托生产量	3,630	-
	产能利用率	115.13%	111.27%
2015 年	产能	4,000	550
	产量	7,511	603
	其中：委托生产量	2,785	-
	产能利用率	118.15%	109.64%

注：委托生产量按照委托生产成品入库数量口径计算；产能利用率=（产量-委托生产量）/产能

报告期内，奥赛康药业每年根据市场需求和销售计划编制年度生产计划，同时每月再根据产品销售和库存情况制定具体的月度和周生产安排，生产制造部门

据此组织生产活动。报告期内奥赛康药业存在产能利用率超过 100%的情况，主要原因系奥赛康药业主要生产线的产能按照标准规格并考虑了最大维修时间进行了谨慎测算，但在实际生产过程中根据不同产品规格的销售情况适度调整所致；奥赛康药业 2017 年至 2018 年 1-5 月产能利用率低于 100%，主要原因系当期增加了委托生产规模以释放部分产能用于现有主要品种的一致性评价和在研项目的临床阶段生产使用。

综上，奥赛康药业主要生产设备的预计实际尚可使用年限较长，实际成新率较高，且奥赛康药业对生产设备每月进行维护保养，报告期内生产设备均运行稳定，其产能及产能利用率具备合理性。

二、补充披露奥赛康药业未来年度主要产品生产线的升级改造计划（如有）、预计投资总额及其测算依据，相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性

（一）奥赛康药业未来升级改造计划情况

1、奥赛康药业 2019 年主要产品生产线的升级改造计划

奥赛康药业目前已经制定的 2019 年维护保养计划及技术改造规划情况如下：

（1）主要维护保养计划

车间	工作内容	需要时间	项目预算（万元）
102	洗瓶机传动机构间隙过大需大修	3 天	8.00
	轧盖机大修	4 天	15.00
	102 制冷系统大修（冻干机）	3~4 天	15.00
103	洗瓶机传动机构联轴器更换大修	2~3 天	10.00
	自动进出料系统电源控制线更换	2~3 天	15.00
	贴标机大修	2~3 天	6.00
	103 罗茨泵大修（冻干机）	2~3 天	10.00
107	洗瓶机整体大修	3 天	5.00
	隧道烘箱整体大修，解决网带跑偏问题	3~4 天	15.00
	灌装机网带部分大修，取样口功能调试	3 天	10.00
其他	冷却水塔电机、风机轴承更换	5~7 天	20.00
	五洲冷水机组乙二醇水箱、管道更换	4~5 天	10.00
	冷库制冷系统大修	3~4 天	5.00

	灯检机进瓶网带机构大修	2~3 天	10.00
	贴标机传动机构轴承整体更换	2~3 天	5.00
	合计		159.00

(2) 主要技术改造计划

序号	项目及计划名称	单位	数量	预计资金 (万元)	计划实施时间
1	维修班焊接区改造	项	1	0.20	2019 年 3 月
2	103 车间轧盖出瓶网带改造	项	1	2.00	2019 年 3 月
3	401 车间一期凉水塔改造	项	1	2.00	2019 年 3 月
4	401 车间二期约克冷水机组电器柜改造	项	1	3.00	2019 年 3 月
5	灌装机(102 车间)	台	1	10.00	2019 年
6	103 车间纯化水机改造	台	1	10.00	2019 年二季度
7	101/201 车间纯化水储罐、注射用水储罐呼吸器改造	套	2	3.00	2019 年一季度
8	一期生产区域增加自动门、东边卷帘门更换及维修	扇	3	20.00	2019 年
9	移动式 VHP 空间消毒工作 (101、102、103 共用)	台	2	60.00	2019.01-2019.10
10	龙腾包装线增加塑托	项	1	100.00	2019 年
11	灌装机针架部位改造	项	1	3.00	2019 年
12	冻干机前箱加装压塞装置	个	4	1.00	2019 年
13	环保站增加一台提升泵	套	1	2.00	2019 年
14	合成室废气收集治理改造	套	1	100.00	2019 年
15	配料系统改造	套	1	50.00	2019 年
16	增加 25ML 规格	套	1	15.00	2019 年
17	片剂、胶囊辅机转移	套	1	5.00	2019 年
18	洁净区门禁系统	套	4	5.00	2019 年
	合计			391.20	

2、2020 年及以后年度升级改造规划

在维持主要产品结构不变的情况下，奥赛康药业未来年度将基本保持 2019 年的资本性支出水平。

(二) 相关资本性投入与收益法评估中盈利预测的匹配性

本次收益法评估中对于奥赛康药业未来新增上市的产品所产生的收益及其相关成本与资本性投入均不进行考虑。因此本次对于奥赛康药业未来资本性投入的预测均基于其现有生产规模及产品结构进行预测。

截至评估基准日，奥赛康药业已具有规模化的专业生产能力，但由于产品市

场需求旺盛，奥赛康药业目前冻干粉针剂生产线的产能利用率已经饱和。

本次收益法评估考虑到标的公司二期建设工程各车间已逐步投产，可一定程度缓解现在产能紧张的情况，标的公司目前现有产能及未来补充产能情况如下：

车间	产能（万支/年）	使用状态
102 车间	550.00	正常生产
103 车间	2,000.00	正常生产
107 车间	2,000.00	正常生产
现有产能合计	4,550.00	
101 车间	1,000.00	正在改造，预计 2018 年底投产
108 车间	1,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
109 车间	2,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
计划补充产能合计	4,000.00	

奥赛康药业预计在 2019 年底将可达到年产 8,550 万支的生产能力，上述产能扩大项目涉及的建造和采购成本已计入报告期标的公司固定资产和在建工程科目内，剩余未发生的资本性支出金额很小。按目前标的公司经营状况及产品结构在 2019 年及以后大规模进行扩大性资本性支出的可能性很小，产能主要通过委外加工方式进行弥补。

同时，为保持正常经营生产需要，标的公司自 2018 年 6 月至 2018 年 10 月新购置固定资产用于扩大产能及替换老旧设备，合计金额约为 800 万元。同时，标的公司预计在 2019 年执行已有明确规划的维护保养计划及技术改造计划合计为 550 万元。

基于本次收益法的假设前提之一为未来收益期限为无限期，所以目前使用的固定资产将在经济使用年限届满后，为了维持持续经营而必须投入的更新支出。由于标的公司主要生产设备的重置期在本次评估详细预测期以外，存在在预测期内的现金流量与以后设备更新时的现金流量口径上不一致的情况，为使两者能够匹配，本次按设备的账面原值/会计折旧年限的金额，同时考虑奥赛康药业未来年度的资本性支出规划、主要生产设备的成新率、经济使用寿命情况以及补充产能的需要等，假设该金额的累计数能够满足将来一次性资本性支出，故将其在预测期作为更新资本性支出。

本次评估预测 2019 年全年资本性支出为 6,981.23 万元，预测水平已覆盖目前已有明确规划的维保费用与技改费用合计，显示出本次收益法评估的谨慎性。

三、补充披露奥赛康药业主要产品产销率。并结合奥赛康药业现有产能利用率、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性、竞争对手情况等，补充披露奥赛康药业报告期产销率的合理性及未来产品销售量预测的可实现性

(一) 奥赛康药业主要产品产销率

单位：箱

产品	项目	2018年1-5月	2017年	2016年	2015年
奥西康	产量	114,478	253,434	260,815	243,013
	销量	114,473	264,730	257,130	233,038
	产销率	100.00%	104.46%	98.59%	95.90%
奥维加	产量	7,868	41,112	62,687	67,536
	销量	9,834	42,178	61,537	64,899
	产销率	124.99%	102.59%	98.17%	96.10%
奥加明	产量	11,779	23,411	7,669	868
	销量	15,922	20,788	6,325	397
	产销率	135.17%	88.80%	82.47%	45.74%
奥一明	产量	9,230	12,933	1,371	-
	销量	9,580	12,315	994	-
	产销率	103.79%	95.22%	72.50%	-
奥诺先	产量	14,777	34,271	30,615	31,525
	销量	14,317	35,558	31,721	28,897
	产销率	96.89%	103.76%	103.61%	91.66%
奥先达	产量	3,146	8,892	9,575	9,853
	销量	3,553	9,208	9,776	9,872
	产销率	112.94%	103.55%	102.10%	100.19%

奥赛康药业采用以销定产模式，报告期内奥西康、奥维加、奥诺先、奥先达等产品产销率维持较高水平且较为稳定；奥加明和奥一明属于新上市产品，上市当年产销率较低，随着市场推广的开展，产销率水平逐步提升。奥赛康药业部分产品产销率高于100%主要原因系产量与销量之间存在一定的时间性差异所致。按报告期内各期平均计算，成熟产品的产销率基本为100%。

(二) 奥赛康药业现有产能利用率

报告期内，奥赛康药业生产线产能和产量情况请见“第二十六题回复”之“一、

结合各奥赛康药业主要生产线的预计使用总年限、尚可使用年限、设备成新率情况，补充披露奥赛康药业报告期产能及产能利用率的合理性”之“2、奥赛康药业报告期产能及产能利用率的合理性”。

报告期内，奥赛康药业的产能利用率较高，标的公司在挖掘自身生产潜力、优化生产工艺、提高生产效率的同时，也利用委托生产的方式对产能进行了补充。奥赛康药业在综合考虑生产条件、能力资质、技术水平、质量管理、业界声誉以及地理位置等因素的基础上，确定国药集团国瑞药业有限公司和杭州澳亚生物技术有限公司作为委托生产合作企业，报告期内主要涉及品种包括注射用奥美拉唑钠（20mg 和 40mg）、注射用兰索拉唑（30mg）以及注射用盐酸氨溴索（15mg），并取得了药品监督管理部门颁发的委托生产批件。

本次评估在对未来产品销售量和生产成本的预测过程中，已充分考虑了上述因素的影响。具体分析如下：

（1）本次收益法评估系基于奥赛康药业现有已取得生产销售资质的产品，未考虑未来新增产品所带来的营业收入及相应的生产成本。现有产品预测销售量的增加主要基于市场的强烈需求，在自行生产+委托生产的模式下，奥赛康药业无需改变现有的生产模式和技术标准。

（2）奥赛康药业二期综合制剂楼在 2017 年年底逐步投产，目前尚处于释放产能的阶段，随着后续产能逐渐达到设计标准，将有利缓解自有产能短缺的情况。

标的公司现有产能及未来补充产能情况如下：

车间	产能（万支/年）	使用状态
102 车间	550.00	正常生产
103 车间	2,000.00	正常生产
107 车间	2,000.00	正常生产
现有产能合计	4,550.00	
101 车间	1,000.00	正在改造，预计 2018 年底投产
108 车间	1,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
109 车间	2,000.00	尚未取得 GMP 认证，预计 2019 年投产
计划补充产能合计	4,000.00	

（3）根据管理层规划，在保持现有产品的情况下，委托生产仍将作为自有产能的一种补充，考虑到奥赛康药业近年委托加工生产量的逐步提升，本次收益

法评估盈利预测中对外包加工费的成本率在 2018 年 1-5 月的基础上，预测未来每年该比例将上升 0.1%，按此方式计算预测期 2018 年全年相比 2017 年外包加工费金额上升 36%。因此，本次收益法评估已充分考虑奥赛康药业近年产销率的情况，并根据未来经营方针，合理估计和反映了委托生产在预测期的成本水平。

（三）奥赛康药业产品销售政策

奥赛康药业通过整合内外部资源建立了完整的市场销售体系，主要采用经销商模式开展产品销售。奥赛康药业产品参加各省组织的药品集中采购招投标；在产品中标后，奥赛康药业采用经销商销售模式，即通过持有《药品经营许可证》、通过 GSP 认证的医药流通企业将产品最终销售至终端医院，具体流程为：医院根据药品库存情况，向经销商提出进货要求→经销商与奥赛康药业签订销售合同→根据经销商的要求，奥赛康药业向经销商发货，实现买断式销售→经销商收到货物后，向医院配送药品→医院凭医生的处方，向患者出售药品。奥赛康药业的客户均为具有药品经营资质的医药经销单位公司。根据各地区医药经营的环境、行业惯例及不同客户的资信情况，给予客户一定的信用期限，到期以银行汇款、承兑汇票等回收货款。奥赛康药业根据销售协议或者订单发出商品待客户收货后确认销售收入，并定期进行购销账目的核对；确认销售收入的同时，根据所售货物数量相应结转销售成本。

（四）行业发展预期

作为最大的新兴医药市场体，伴随着经济的持续高速增长，我国医药产业无论从工业生产规模还是从销售市场容量来看都是近年来国内增长较快的产业之一。2007 年至 2016 年，我国医药工业总产值持续增长，由 6,719 亿元上升至 31,750 亿元，十年复合增长率达 18.83%，高于其他工业部门平均水平。2016 年全社会卫生费用达 46,345 亿元，占 GDP 比重增至 6.23%；人均卫生费用从 2007 年的 876 元增长至 2016 年的 3,352 元，十年增加近 3 倍；2016 年药品终端市场总销售额为 14,975 亿元，同比增长 8.29%。

医药行业具有较为明显的抗周期性特征。未来，受益于国家医药创新驱动战略、政府投入增加、居民收入增长、人口结构老龄化、医保体系完善以及健康观念进步等因素，预计我国医药产业依旧能保持增长态势。根据南方医药经济研究所的预测，到 2020 年，我国医药工业产值和卫生费用占 GDP 比重将分别达到 5%和 7%，医药产业在国民经济中的地位不断提升。

“十三五”期间，我国医药工业将由大到强升级发展，提升国际竞争力。要实现上述目标关键就在于落实创新发展，把创新放在核心位置，增强医药工业创新能力，完善以企业为主体，市场为导向，产学研相结合的创新机制。

随着新型农村合作医疗制度、城镇居民基本医疗保险、新型城市卫生服务体系等方面改革的不断深化，我国政府持续加大对医疗卫生事业的投入，自2009年医改启动以来实现了跨越式增长，重点用于健全全民医保体系、促进基本公共卫生服务均等化、公立医院改革、健全基层医疗卫生服务体系、实施国家基本药物制度等方面的改革，有效地提高了广大患者的支付能力，对市场起到了扩容作用。

我国的人口总数保持稳定增长，老龄化加剧引发的各种疾病（如心血管疾病、消化道疾病、肿瘤、呼吸系统疾病、神经系统疾病等）的发病率也在不断上升，全社会医药消费需求有望继续增加。另一方面，近年来，我国城镇化进程不断加快，居民人均收入水平逐步提高、医疗保健意识持续加强，个人医疗支付能力和支付意愿显著增强，带动了医药消费水平的提升，为医药行业的长远发展提供了有力支撑。

在供给侧方面，国家一方面积极鼓励原研创新，开发针对我国疾病谱的重大、多发性疾病防治需求的创新药物；另一方面大力支持药品创新仿制生产、定期发布专利权到期、终止、无效且尚无仿制申请的药品清单，引导创新仿制药研发生产，提高公众用药可及性，推进仿制药质量和疗效一致性评价，将与原研药质量和疗效一致的仿制药纳入与原研药可相互替代药品目录。国家创新驱动战略，为国内医药行业供给侧迎来重大历史机遇和崭新发展时期，有助于实现行业供求的良性互动。

奥赛康药业作为医药行业的参与者、细分市场的领导者，通过多年的深耕细作形成了良好的产品质量口碑，资产规模和盈利能力均处于业界领先地位，未来也将势必跟随国内医药行业不断发展而实现自身的壮大。

（五）在手订单的签订情况

标的公司为医药生产和销售企业，其销售模式主要在与各大经销商签订年度框架协议的基础上，根据市场供求关系、经销商的备货需求等以订单形式确定每个批次的销售金额和销售量，标的公司产品具有生产周期短、销售周转快的特点，其在手订单的滚动周期较快。鉴于上述企业经营特性，本次通过统计新签订的框

架协议分析在手订单的签订情况。

结合奥赛康药业实际情况，经统计，自评估基准日至 2018 年 10 月 31 日之间，标的公司已新签订的重要框架协议情况如下：

序号	客户名称	合同期限	合同涉及的品种
1	华润湖南医药有限公司长沙分公司	2018.10.1-2019.9.30	注射用奥美拉唑钠 40mg
2	上药控股毕节有限公司	2018.10.19-2018.12.31	注射用奥美拉唑钠 40mg
3	辽宁卫生服务有限公司	2018.10.19-2019.10.18	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
4	国药控股新疆新特喀什药业有限公司	2018.10.9-2019.10.8	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
5	中核安佑成都医药有限公司	2018.8.20-2019-8.19	注射用艾司奥美拉唑钠 20mg
6	河南九州通国华医药物流有限公司	2018.8.14-2019-8.13	注射用艾司奥美拉唑钠 40mg
7	喀什海王银河医药有限公司	2018.8.8-2019.8.7	注射用盐酸氨溴索 15mg
8	华润山西康兴源医药医药有限公司沂州分公司	2018.8.13-2019.8.12	注射用兰索拉唑 30mg
9	国药控股山西阳泉有限公司	2018.8.13-2019.8.12	注射用盐酸氨溴索 15mg
10	安顺市大健康医药销售有限公司	2018.7.1-2019.6.30	多西他赛注射液 0.5ml:20mg

上述框架协议的合同执行期限大部分为一年，对奥赛康药业未来实现销售收入提供了有力的保障。

(六) 主要客户的稳定性

奥赛康药业客户较为分散，不存在向单个客户的销售比例超过主营业务收入比例 50%或者其他严重依赖于少数客户的情形。同时，按同一控制下口径合并计算的前五大客户在报告期内未发生重大变化，且主要客户均为大中型国有医药经销公司，具有良好的信誉和市场口碑。

按照同一控制下口径合并计算的前五大客户销售情况列示如下：

(1) 2018 年 1-5 月前五大客户

序号	名称	金额（万元）	占主营业务收入比例
1	国药控股下属公司	40,801.34	25.03%
2	华润医药下属公司	12,804.07	7.86%
3	上药集团下属公司	12,212.53	7.49%
4	南京医药下属公司	4,969.85	3.05%
5	河北龙海新药经营有限公司	3,415.58	2.10%
合计		74,203.37	45.53%

(2) 2017 年前五大客户

序号	名称	金额（万元）	占主营业务收入比例
----	----	--------	-----------

序号	名称	金额（万元）	占主营业务收入比例
1	国药控股下属公司	78,814.18	23.20%
2	华润医药下属公司	31,274.90	9.20%
3	上药集团下属公司	26,752.08	7.87%
4	南京医药下属公司	10,877.88	3.20%
5	江苏省润天生化医药有限公司	7,053.63	2.08%
合计		154,772.67	45.55%

(3) 2016年前五大客户

序号	名称	金额（万元）	占主营业务收入比例
1	国药控股下属公司	67,794.94	21.95%
2	上药集团下属公司	29,262.15	9.48%
3	华润医药集团系公司	27,040.07	8.76%
4	南京医药下属公司	8,627.44	2.79%
5	江苏省润天生化医药有限公司	7,137.35	2.31%
合计		139,861.95	45.29%

(4) 2015年前五大客户

序号	名称	金额（万元）	占主营业务收入比例
1	国药控股下属公司	66,923.00	22.24%
2	上药集团下属公司	23,503.07	7.81%
3	华润医药下属公司	23,386.11	7.77%
4	南京医药下属公司	8,843.62	2.94%
5	鹭燕医药下属公司	7,943.88	2.64%
合计		130,599.68	43.39%

(七) 主要竞争对手情况

奥赛康药业的主要产品及其竞争对手情况如下：

产品名	主要竞争对手
奥西康	阿斯利康、常州四药制药有限公司
奥维加	山东罗欣药业集团股份有限公司、悦康药业集团有限公司
奥加明	南京长澳制药有限公司、山东罗欣药业集团股份有限公司
奥一明	正大天晴药业集团股份有限公司、阿斯利康
奥先达	齐鲁制药有限公司、南京先声东元制药有限公司

奥赛康药业的主要产品市场占有率及竞争对手市场占有率情况：

(1) 奥西康

奥西康在国内市场的主要竞争对手包括阿斯利康的原研药洛赛克、常州四药制药有限公司的奥克等。其中：根据中国药学会样本医院数据统计，奥赛康药业的奥西康产品自 2012 年至 2017 年在注射用奥美拉唑钠医院市场占有率逐年提升，2017 年的市场占有率达到 52.16%。

（2）奥维加

奥维加在国内市场的主要竞争对手包括山东罗欣药业集团股份有限公司的兰川、悦康药业集团有限公司的诺嘉等。其中，根据中国药学会样本医院数据统计，奥赛康药业的奥维加产品 2017 年在注射用兰索拉唑医院的市场占有率为 32.88%，位居行业第二。

（3）奥加明

奥加明在国内市场仅有三家生产企业取得药品文号，分别为南京长澳制药有限公司、江苏奥赛康药业股份有限公司和山东罗欣药业集团股份有限公司。根据中国药学会样本医院统计数据，按照销售金额计算，2017 年奥赛康药业的奥加明产品在注射用雷贝拉唑钠市场占有率为 30.82%，位居行业第二。

（4）奥一明

奥一明在国内市场的主要竞争对手包括阿斯利康和正大天晴。2016 年以前，国内市场几乎全部由阿斯利康占据，随着 2016 年奥赛康药业和正大天晴药产品的成功上市，打破了阿斯利康在国内一家独大的局面。根据中国药学会样本医院统计数据，按照销售金额计算，2017 年奥一明在艾司奥美拉唑钠市场占有率为 9.12%。由于该产品为近年新上市产品，目前仍处于市场培育期，按市场总量及市场占有率未来具有较大的上升空间。

（5）奥先达

奥先达在国内市场中的主要竞争对手包括齐鲁制药有限公司、南京先声东元制药有限公司等。根据中国药学会样本医院统计数据，按照销售金额计算 2017 年奥赛康药业的奥先达产品在注射用奈达铂市场占比为 24.76%，位居行业第三位。

通过对行业竞争对手及市场占有率情况分析可以发现，奥赛康药业在其传统的质子泵抑制剂注射剂产品领域具有较高的市场占有率，主要产品的市场占有率均保持在前三位。奥赛康药业在稳健发展、保持行业领先者的同时，也在不断推陈出新。新推出的奥一明、奥加明未来具有极大的发展空间，部分抗肿瘤类产品

目前也已经获得了良好的市场反馈，并占据了一定的市场份额。

综上所述，结合产能利用率、产品销售情况、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性及竞争对手等情况，本次评估中对奥赛康药业未来产品销售量的预测具有合理性和可实现性。

经核查，东洲评估认为：

1、奥赛康药业主要生产设备的预计实际尚可使用年限较长，实际成新率较高，且奥赛康药业对生产设备每月进行维护保养，报告期内生产设备均运行稳定，其产能及产能利用率具备合理性；

2、在收益法预测中出于谨慎考虑，根据奥赛康药业固定资产的成新率、经济使用寿命情况和未来技术改造规划，预测了高于正常水平的更新性资本性支出；体现了本次收益法评估的谨慎性；

3、结合产能利用率、产品销售情况、产品销售政策、行业发展预期、在手订单的签订情况、主要客户的稳定性及竞争对手等情况，对奥赛康药业未来产品销售量的预测具有合理性和可实现性。

问题二十九：申请文件显示，1) 奥赛康药业的应交税费主要为应交增值税及企业所得税，各报告期末应交税费余额分别为 4,908.55 万元、6,176.65 万元、4,387.20 万元和 5,946.74 万元，余额增长主要为应交增值税增加所致。2) 奥赛康药业各报告期末所得税费用分别为 8,256.93 万元、10,482.77 万元、9,201.10 万元和 4,167.75 万元。报告期内，奥赛康药业按高新技术企业所得税优惠税率 15% 缴纳企业所得税，奥赛康药业部分子公司及孙公司根据注册地税收政策享受相应的优惠税率。请你公司补充披露：1) 奥赛康药业各经营主体适用的增值税税率、优惠依据（如有）及有效期，与报告期收入的匹配性。2) 奥赛康药业及其子公司、孙公司适用企业所得税优惠税率的具体依据、期限及可持续性。报告期所得税费用与营业利润是否匹配，并补充披露营业利润与应纳税所得额之间的主要调节项目。3) 报告期各项税收的计算依据，纳税申报与会计核算是否勾稽，税收缴纳情况，如存在需补缴情况，请说明需补缴的金额、补救措施及对奥赛康药业经营业绩的影响。4) 奥赛康药业收益法评估中涉及税率相关假设的依据、是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响。5) 本次重组涉及的各项税收计算、缴纳安排及其合规性。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

一、奥赛康药业各经营主体适用的增值税税率、优惠依据（如有）及有效期，与报告期收入的匹配性

1、奥赛康药业各经营主体适用的增值税税率

报告期内，奥赛康药业各经营主体适用的增值税税率如下：

单位名称	业务类型	2018年1-5月	2017年度	2016年度		2015年度	
		增值税 (%)	增值税 (%)	增值税 (%)	营业税 (%)	增值税 (%)	营业税 (%)
江苏奥赛康药业股份有限公司	医药工业	17、16、6	17、6	17、6	5	17	5
南京富兰帝投资管理有限公司	投资管理类	5	5	-	-		-
南京海润医药有限公司	提供劳务	17、16、6	17、6	17、6	-	17、6	-
江苏睿博医药有限公司	药品经营	17、16	17	17	-	17	-
南京海光应用化学研究所有限公司	提供劳务	3	3	3	-	3	-
南京斯堪维科技实业有限公司	投资管理类	3、5	3、5	-	-	-	-
江苏奥赛康生物医药有限公司	药品研发类	6	6	6	-	-	-
南京海美科技实业有限公司	药品经营	17、16	17	17	-	17	-
江苏奥赛康医药有限公司	销售服务类	6	6	6	-	6	-
西藏海明医药科技有限公司	销售服务类	6	6	6	-	6	-
宁夏康宁医药信息科技有限公司	销售服务类	6	6	6	-	-	-
江苏兴创医药信息科技有限公司	销售服务类	6	6	6	-	6	-
西藏天创医药信息咨询有限公司	销售服务类	6	6	6	-	6	-
海南海麦药业有限公司	药品经营	-	17	17	-	17	-
西藏嘉信景天药业有限公司	药品经营	-	17	17	5	17	-
西藏润海投资管理有限公司	销售服务类	-	3	3	-	3	-

2、奥赛康药业税收优惠依据

奥赛康药业子公司南京海美科技实业有限公司安置多名残疾员工，故该子公司享受财政部国家税务总局财税[2007]92号文“关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知”的相关税收优惠政策。海美科技 2015 年度及 2016 年 1-4 月具体享受的税收优惠内容为：

(1) 按照实际安置的残疾人人数每人每年按最高 3.5 万元退还增值税；

(2) 企业支付给残疾人的实际工资除在企业所得税前据实扣除，并按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除；

(3) 对企业按照第(1)条规定取得的增值税退税，免征企业所得税。

该企业对委托加工生产部分，不享有增值税税收优惠。

2016 年 5 月开始，奥赛康药业享受财政部、国家税务总局《关于促进残疾人就业增值税优惠政策的通知》(财税[2016]52 号)的税收优惠政策：标的公司按安置残疾人的人数，限额即征即退增值税，安置的每位残疾人每月可退还的增值税具体限额，由县级以上税务机关根据纳税人所在区县(含县级市、旗，下同)适用的经省(含自治区、直辖市、计划单列市，下同)人民政府批准的月最低工资标准的 4 倍确定，且取得的增值税退税免征企业所得税。

3、报告期内奥赛康药业增值费与收入的匹配性

报告期内，奥赛康药业增值税、营业税与营业收入的匹配性情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度	2015 年度
增值税及营业税	21,371.61	45,880.33	46,441.37	47,638.16
营业收入	163,202.67	340,485.87	309,218.52	301,117.45
增值税及营业税占营业收入比例	13.10%	13.47%	15.02%	15.82%
税率范围	3%-17%	3%-17%	3%-17%	3%-17%

二、奥赛康药业及其子公司、孙公司适用企业所得税优惠税率的具体依据、期限及可持续性。报告期所得税费用与营业利润是否匹配，并补充披露营业利润与应纳税所得额之间的主要调节项目

1、奥赛康药业各经营主体适用的所得税税率

企业名称	2018 年 1-5 月 (%)	2017 年度 (%)	2016 年度 (%)	2015 年度 (%)
江苏奥赛康药业股份有限公司	15.00	15.00	15.00	15.00

南京富兰帝投资管理有限公司	25.00	25.00	-	-
南京海润医药有限公司	25.00	25.00	25.00	25.00
江苏睿博医药有限公司	25.00	25.00	25.00	25.00
南京海光应用化学研究所有限公司	10.00	10.00	10.00	10.00
南京斯堪维科技实业有限公司	25.00	25.00	-	-
江苏奥赛康生物医药有限公司	25.00	25.00	25.00	-
AskGene Pharma, Inc.	29.84	29.84	29.84	29.84
南京海美科技实业有限公司	25.00	25.00	25.00	25.00
江苏奥赛康医药有限公司	25.00	25.00	25.00	25.00
西藏海明医药科技有限公司	15.00	9.00	9.00	9.00
宁夏康宁医药信息科技有限公司	25.00	25.00	25.00	-
江苏兴创医药信息科技有限公司	25.00	25.00	25.00	25.00
西藏天创医药信息咨询有限公司	15.00	9.00	9.00	9.00
海南海麦药业有限公司	-	25.00	25.00	25.00
西藏嘉信景天药业有限公司	-	9.00	9.00	9.00
西藏润海投资管理有限公司	-	9.00	9.00	9.00

2、奥赛康药业税收优惠依据

奥赛康药业于 2014 年 6 月 30 日取得换发的高新技术企业证书（证书编号：GF20143200563，有效期三年）。根据企业所得税法的规定，高新技术企业减按 15% 的税率征收企业所得税，故奥赛康药业 2015 年度和 2016 年度适用的企业所得税税率为 15%。奥赛康药业于 2017 年 12 月 27 日取得再次换发的高新技术企业证书（证书编号：GR201732004615，有效期三年）。根据企业所得税法的规定，高新技术企业减按 15% 的税率征收企业所得税，故奥赛康药业 2017 年度和 2018 年 1-5 月适用的企业所得税税率为 15%。

根据《西藏自治区人民政府关于我区企业所得税税率问题的通知》（藏政发[2011]14 号），奥赛康药业原子公司西藏嘉信景天药业有限公司、原孙公司西藏润海投资管理有限公司、孙公司西藏海明医药科技有限公司、孙公司西藏天创医药信息咨询有限公司注册地在西藏自治区，故自 2011 年至 2020 年期间，享受按 15% 的税率征收企业所得税。根据 2014 年 5 月份《西藏自治区企业所得税政策实施办法》（藏政发[2014]51 号）的规定：“自 2015 年 1 月 1 日起至 2017 年 12 月 31 日止，暂免征收我区企业应缴纳的企业所得税中属于地方分享的部分。”

故奥赛康药业原子公司西藏嘉信景天药业有限公司、原孙公司西藏润海投资管理有限公司、孙公司西藏海明医药科技有限公司、孙公司西藏天创医药信息咨询有限公司 2015 年度、2016 年度和 2017 年度的实际所得税率为 9%，奥赛康药业孙公司西藏海明医药科技有限公司、孙公司西藏天创医药信息咨询有限公司 2018 年 1-5 月实际所得税率为 15%。

奥赛康药业子公司南京海光应用化学有限公司按照收入总额及税务机关核定的应税所得率 10%确认应纳税所得额。2015 年度及 2016 年度，根据财税[2015]34 号文规定，对于年应纳税所得额低于 20 万的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2017 年度，根据财政部、国家税务总局《财政部、国家税务总局关于扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税[2017]43 号）将小型微利企业的年应纳税所得额上限提高至 50 万元，对年应纳税所得额低于 50 万元（含 50 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2018 年 1-5 月，根据财政部、税务总局《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税[2018]77 号）将小型微利企业的年应纳税所得额上限提高至 100 万元，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

3、报告期所得税费用与营业利润是否匹配

报告期内，奥赛康药业所得税费用与营业利润的匹配性情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-5 月	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业利润	31,783.21	69,016.11	72,226.88	58,021.74
所得税费用	4,167.75	9,201.10	10,482.77	8,256.93
净利润	27,810.81	60,727.51	62,989.97	50,900.42
所得税费用占营业利润比例	13.11%	13.33%	14.51%	14.23%
税率范围	9%-25%	9%-25%	9%-25%	9%-25%

4、营业利润与应纳税所得额之间的主要调节项目

报告期内，奥赛康药业营业利润与应纳税所得额之间的主要调节项目情况如

下:

单位: 万元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度	2015年度
利润总额	31,978.56	69,928.60	73,472.74	59,157.36
按法定(或适用)税率计算的所得税费用	4,796.78	10,489.29	11,020.91	8,873.60
子公司适用不同税率的影响	-44.66	154.85	-36.31	-287.12
调整以前期间所得税的影响	-19.31	56.29	25.17	91.08
非应税收入的影响	-23.47	-249.50	-	-
成本、费用扣除和损失的税额影响	-611.25	-1,249.17	-533.02	-820.90
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的影响	-74.88	-108.10	-116.38	-
未确认递延所得税资产的暂时性差异影响	144.53	107.44	122.41	400.27
所得税费用	4,167.75	9,201.10	10,482.77	8,256.93

三、报告期各项税收的计算依据, 纳税申报与会计核算是否勾稽, 税收缴纳情况, 如存在需补缴情况, 请说明需补缴的金额、补救措施及对奥赛康药业经营业绩的影响

1、增值税纳税申报与会计核算勾稽

单位: 万元

项目	序号	2018年1-5月	2017年度	2016年度	2015年度
期初未交数	1	3,657.83	3,608.26	2,988.76	4,032.23
加: 本期应交数	2	21,371.61	45,880.33	46,441.08	47,638.10
减: 本期已交数	3	20,245.65	45,830.75	45,821.59	48,681.56
期末未交数	4=1+2-3	4,783.79	3,657.83	3,608.26	2,988.76
纳税申报表数	5	21,728.87	45,813.67	46,619.57	47,530.56
差异	6=2-5	-357.26	66.65	-178.49	107.54

2018年1-5月差异主要为5月末已申报纳税发货在6月份确认收入, 导致差异-407.96万, 固定资产待抵扣进项税影响差异36.97万元, 理财产品投资收益尚未申报, 影响差异8.83万元;

2017年差异主要系理财产品投资收益对应销项税尚未申报, 导致差异63.43

万元；

2016年差异主要为2015年暂估收入当期申报影响差异-138.06万元，本期固定资产待抵扣进项税影响差异-39.72万元；

2015年差异主要为2015年末暂估收入对应的138.06万元在2016年申报，同时在当期补申报2014年增值税，影响差异-28.10万元。

2、所得税纳税申报与会计核算勾稽

单位：万元

项目	序号	2018年1-5月	2017年度	2016年度	2015年度
期初未交数	1	148.25	1,992.18	1,476.98	1,357.48
加：本期应交数	2	4,277.42	9,175.19	10,416.13	8,324.76
减：本期已交数	3	2,967.14	12,285.36	9,902.87	8,205.26
期末未交数	4=1+2-3-5	361.23	148.25	1,992.18	1,476.98
当期预缴重分类至其他流动资产	5	1,097.30	-1,266.24	-1.94	
纳税申报表数	6	4,355.60	9,236.59	10,397.11	8,230.04
差异	7=2-6	-78.18	-61.40	19.02	94.72

各期差异主要系各期汇算清缴差异所致。

3、税收缴纳情况

(1) 2015年税收缴纳情况

单位：万元

税费项目	2014年12月31日	本期计提数	本期支付数	2015年12月31日
企业所得税	1,357.48	8,324.76	8,205.26	1,476.98
增值税	4,032.23	47,638.10	48,681.56	2,988.76

(2) 2016年税收缴纳情况

单位：万元

税费项目	2015年12月31日	本期计提数	本期支付数	2016年12月31日
企业所得税	1,476.98	10,418.07	9,902.87	1,992.18
增值税	2,988.76	46,441.08	45,821.59	3,608.26

(3) 2017年税收缴纳情况

单位：万元

税费项目	2016年12月31日	本期计提数	本期支付数	2017年12月31日
企业所得税	1,992.18	10,441.43	12,285.36	148.25

增值税	3,608.26	45,880.33	45,830.75	3,657.83
-----	----------	-----------	-----------	----------

(4) 2018年1-5月税收缴纳情况

单位：万元

税费项目	2017年12月31日	本期计提数	本期支付数	2018年5月31日
企业所得税	148.25	3,180.12	2,967.14	361.23
增值税	3,657.83	21,371.61	20,245.65	4,783.79

报告期内，奥赛康药业各项税费均已充分计提与缴纳，不存在需要补缴的情况。

四、奥赛康药业收益法评估中涉及税率相关假设的依据、是否存在重大不确定性及对本次交易评估值的影响

(一) 收益法评估中涉及税率相关假设的依据

在本次收益法评估过程中，涉及税率的相关假设如下：

1、江苏奥赛康药业股份有限公司于2017年12月获得江苏省科技厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局联合颁发《高新技术企业证书》，证书编号：GR201732004615，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八规定：国家需要重点扶持的高新技术企业，减按15%的税率征收企业所得税。经标的公司管理层访谈了解，标的公司未来年度将继续加大研发费用投入，保持产品的市场竞争能力，预计在现有经营条件和规模情况下，未来仍可达到高新技术企业认定标准，继续按15%的税率缴纳企业所得税。因此本次评估收益法预测中，沿用15%的税率计算企业所得税。

2、南京海光应用化学研究所有限公司经税务机关认定属于小型微利企业。根据财政部、国家税务总局颁布的《财税[2018]77号文件税务总局关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》，自2018年1月1日至2020年12月31日，将小型微利企业的年应纳税所得额上限由50万元提高至100万元，对年应纳税所得额低于100万元（含100万元）的小型微利企业，其所得减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。标的公司的税收征收方式为核定征收，实际企业所得税税负率为10%。经标的公司管理层访谈了解，标的公司未来将进一步缩减其经营业务，待现有在手业务完成后，将暂停其全部经营业务。

(二) 税率相关假设的合理性

1、奥赛康药业目前系经认定的高新技术企业，按 15%的税率缴纳企业所得税。本次评估在分析奥赛康药业目前经营状况及未来盈利预测的基础上，对其未来获得高新技术企业复审的可能性进行了分析。具体情况如下：

根据科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发《高新技术企业认定管理办法》的通知第三章认定条件与程序，第十一条认定为高新技术企业须同时满足以下条件：

标准条件	企业情况
企业申请认定时须注册成立一年以上	奥赛康药业成立于 2003 年，符合条件。
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	奥赛康药业系国家高新技术企业和国家知识产权示范企业，截至本反馈意见回复出具日，拥有专利 149 项，其中发明专利 113 项，大部分均为企业产品的核心技术。符合条件。
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	奥赛康药业从事药品研发、生产、销售业务，属于该文件范围内的行业。符合条件。
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	奥赛康药业拥有 322 名专业研发人员、占总员工人数比例为 22.55%，其中国家万人计划专家 1 名、国家千人计划专家 2 名、江苏省双创人才 5 名，硕士以上员工超过 50%。符合条件。
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	根据经立信会计师事务所审计的标的公司财务数据，奥赛康药业（母公司口径）2015 年、2016 年、2017 年、2018 年 1-5 月营业收入分别为 266,102.81 万元、268,847.34 万元、333,895.13 万元、163,041.42 万元，属于“最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。”的标准要求，根据企业未来年度盈利预测，未来企业营业收入将继续保持稳步增长，同时预测期研发支出占比均高于 6%且呈现上升趋势。符合条件。
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	奥赛康药业报告期内高新技术产品收入占企业同期总收入的比例均高于 90%，未来产品结构不会发生变化。符合条件。
企业创新能力评价应达到相应要求	凭借过硬的产品质量、良好的研发实力，连续九年获授中国医药研发产品线最佳工业企业称号、连续六年跻身中国创新力医药企业二十强榜，除此之外还荣获中国化学制药行业创新型优秀企业品牌、中国专利金奖、江苏省专利项目金奖、2017 年江苏省创新型企业百强（第 17 名）、江苏省创新示范企业等诸多重大科技研发奖项，并承担多项国家科技重大专项课题。符合条件。
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	未发生该情况，符合条件。

根据上述分析，奥赛康药业目前经营状况及未来盈利预测中的相关指标均符合高新技术企业申请标准。同时，奥赛康药业未来将继续秉持“研究为源，健康为本”的企业理念，进一步加大研发投入，通过高新技术企业复审的可能性很大。因此，本次在收益法评估假设中假设奥赛康药业未来年度仍按 15%的税率缴纳

企业所得税具有合理性。

2、根据奥赛康药业管理层提供的盈利预测，南京海光应用化学研究所有限公司在完成现有在手业务后，将逐步进行业务板块整合，集中集团内优势力量开发研发工作，其原有业务将由集团内其他公司承接。因此在本次评估预测中，该子公司未来年度无营业收入，仅发生少量管理费用。因此该假设条件不会对盈利预测及评估作价产生影响。

综合上述分析，本次收益法评估中涉及税率的评估假设符合标的公司实际经营情况及未来经营规划，不存在影响本次交易评估值的因素，相关假设具有合理性，不存在重大不确定性。

五、本次重组涉及的各项税收计算、缴纳安排及其合规性

（一）本次重组奥赛康药业涉及的税项、缴纳安排及其合规性

奥赛康药业不会因本次重组产生额外的税收。

（二）本次重组交易对方涉及的税项、缴纳安排及其合规性

本次交易对方包括南京奥赛康、苏洋投资、中亿伟业、伟瑞发展、海济投资5家有限责任公司。本次交易中，拟置出资产的作价为58,250.00万元，拟购买资产的作价为765,000.00万元，二者差额706,750.00万元由上市公司以发行股份的方式向奥赛康药业的全体股东购买（以下简称“本次发股购买资产”），本次交易中交易对方涉及的税项、缴纳安排及其合规性情况如下：

税项	交易对方涉及税项情况	缴纳安排
所得税	根据《中华人民共和国企业所得税法》，企业根据年度的收入总额，减除不征税收入、免税收入、各项扣除以及允许弥补的以前年度亏损后计算应纳税所得额	交易对方于本次交易完成后进行年度汇缴时予以缴纳
印花税	根据《印花税法》的规定，产权转移书据按所载金额万分之五贴花。包括财产所有权和版权、商标专用权、专利权、专有技术使用权等转移书据，均应当按规定缴纳印花税	交易对方于本次交易交割时缴纳相关印花税

综上所述，本次交易的交易对方税收缴纳安排合理。

经核查，东洲评估认为：

报告期内，奥赛康药业增值税、营业税与营业收入具有匹配性，企业所得税与营业利润具有匹配性。奥赛康药业税收优惠符合国家相关法律规定，报告期内，奥赛康药业各项税费均已充分计提与缴纳，不存在需要补缴的情况。本次收益法

评估中涉及税率的评估假设符合标的公司实际经营情况及未来经营规划，不存在影响本次交易评估值的因素，不存在重大不确定性。本次重组涉及的各项税收计算、缴纳安排符合相关法律规定。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为上海东洲资产评估有限公司关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》[181427]号的回复反馈签字页）

评估机构：上海东洲资产评估有限公司

法定代表人：_____

经办中国资产评估师：_____

日期： 年 月 日