

关于中国证券监督管理委员会对浙江
英特集团股份有限公司发行股份及支
付现金购买资产并募集配套资金申请
的反馈意见中有关财务事项的专项说
明

大华核字[2023]000672 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)



关于中国证券监督管理委员会对浙江英特集团股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的反
馈意见中有关财务事项的专项说明

目 录	页 次
一、 反馈意见中有关财务事项的说明	1-33



反馈意见中有关财务事项的专项说明

大华核字[2023]000672 号

中国证券监督管理委员会：

由财通证券股份有限公司转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（222928 号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的浙江英特集团股份有限公司（以下简称英特集团公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 2：

申请文件显示，1) 报告期各期末，英特药业应收账款账面价值分别为 501,804.31 万元、536,910.58 万元和 678,190.84 万元，占营业收入的比例分别为 20.07%、20.09%和 40.10%。2) 报告期各期，英特药业营业收入分别为 2,500,669.88 万元、2,672,834.50 万元、1,691,101.22 万元。3) 报告期各期，英特药业综合毛利率分别为 6.22%、6.52%、6.62%。4) 行业主管部门先后制定和颁布了药品经营资质和质量管理规范、两票制、带量采购、一票制、分级诊疗、医保控费等方面的政策和法规。5) 预计未来药品价格将进一步下探，对英特药业整体毛利率水平有一定的负面影响。请你公司：1) 结合标的资产业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、截止目前的回款情况及同行业可比公司等情况，补充披露标的资产报告期应收账



款占营业收入比例大幅增长的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形。2) 结合标的资产业务模式、经营模式、同行业可比公司情况、行业政策、市场环境、市场需求量、核心竞争力等，补充披露报告期内标的资产分产品销售收入、毛利率波动的原因及合理性。3) 结合报告期经营业绩、行业政策及未来发展前景、资源、渠道、资金等核心竞争优势、市场需求量、行业周期性、产品价格波动等，补充披露标的资产未来盈利能力的稳定性及可持续性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合标的资产业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、截止目前的回款情况及同行业可比公司等情况，补充披露标的资产报告期应收账款占营业收入比例大幅增长的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形。

（一）标的资产业务模式、与主要客户结算模式及信用政策

标的资产属于医药流通企业，主要从事药品、医疗器械批发及零售业务，即从上游医药生产或供应企业采购产品，然后再批发给下游的医疗机构、药店、经销商等或通过零售终端直接销售给消费者，其下游客户一般处于强势地位，往往回款期限相对较长，导致应收账款余额较大。

标的资产主要客户可分为公立医疗机构和非公立客户，其中，非公立客户又包括民营医院、零售药店、商业公司等。不同类型的客户结算模式和信用政策均有所不同。

标的资产的主要结算模式根据业务类型存在一定差异，以电汇和



银行承兑汇票作为主要结算方式。在医疗机构销售模式下，标的资产采取在约定账期内以电汇为主，少量银行承兑汇票的结算方式；在商业分销模式下，采取在约定账期内以电汇和银行承兑汇票为主的结算方式。在零售模式下，对于通过电子商务渠道开展的业务，采取在约定账期内以电汇为主，部分银行承兑汇票的结算方式；对于通过零售药店开展的业务，结算模式根据零售药店是否为医保定点零售药店而有所不同。对于非医保定点零售药店，结算方式主要系现金或银行卡等；对于医保定点药店，消费者还可以使用医保卡进行支付，该类款项由公司与社保局或其他相关医保主管部门进行定期统一结算。

标的资产在报告期内信用政策保持一致，未通过放宽信用政策增加营业收入。报告期各期末，标的资产应收账款余额分客户性质构成及信用政策如下：

单位：万元

客户性质	2022.7.31	2021.12.31	2020.12.31	信用政策
公立医疗机构	518,028.47	404,083.05	386,705.27	视公司所在的区域及业务实际情况，授信天数不超过 90 天、120 天或 180 天
非公立客户	164,269.64	136,263.59	118,407.28	视客户性质、规模以及业务实际情况，授信天数设置为 60 天至 90 天不等
其他	598.07	452.44	318.70	视公司所在的区域及业务实际情况，授信天数不超过 45 天或 60 天
合计	682,896.18	540,799.08	505,431.25	-

根据上表，标的资产应收账款余额构成以浙江省内的公立医疗机构为主，占比接近 75%，公立医疗机构规模较大且信誉较好，在我国医药流通链条中具有相对优势地位，因此，相较于其他客户，公立医疗机构信用期较长，为 90 天至 180 天。2022 年 7 月 31 日应收账款余额为 682,896.18 万元，较上年末增加 142,097.10 万元，主要为应收公立医疗机构余额增长 113,945.42 万元，公立医疗机构通常在信用期内根据其资金安排回款，其中年底回款最为集中（四季度约占全年回



款额的 30%)，半年度回款次之。故而 2022 年 7 月 31 日标的资产应收账款余额较 2021 年 12 月 31 日以及 2020 年 12 月 31 日增长幅度较大。

标的资产应收账款占营业收入比例同期比较情况具体如下表：

项目	2022.7.31	2021.7.31	2020.7.31
标的资产应收账款占营业收入比例	23.39%	23.09%	22.90%

注：数据均已年化处理

由上表可见，报告期内，标的资产各期 7 月末应收账款占收入年化比例约为 23%，2022 年 7 月末较同期略有增长，但变动幅度较小，无明显偏差。标的资产 2022 年 7 月 31 日应收账款余额符合其经营管理特点。

（二）标的资产各报告期末的应收账款期后回款情况

单位：万元

报告期	应收账款期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例	期后回款金额	期后回款比例
2020.12.31	505,431.25	3,626.95	0.72%	504,807.78	99.88%
2021.12.31	540,799.08	3,888.50	0.72%	533,597.11	98.67%
2022.7.31	682,896.18	4,705.34	0.69%	624,709.58	91.48%

注：2022 年 7 月末期后回款统计数据为截止 2022 年 12 月 25 日。

根据上表，标的资产应收账款期后回款比例较高，回款情况良好。

（三）标的资产应收账款占营业收入比例与同行业可比公司比较情况

报告期各期末，标的资产应收账款账面价值占营业收入的比例分别为 20.07%、20.09%和 40.10%。其中 2022 年营业收入仅为 1-7 月金额，与前两期口径不一致，按年化处理后标的资产应收账款占营业收入比例为 23.39%，与同行业可比公司比较情况具体如下表：



可比公司	2022.7.31	2021.12.31	2020.12.31
南京医药	26.19%	23.96%	22.80%
九州通	26.67%	21.57%	22.62%
柳药集团	48.59%	42.52%	40.62%
国药一致	26.39%	23.35%	23.14%
重药控股	44.50%	41.56%	48.04%
鹭燕医药	29.78%	28.85%	25.23%
嘉事堂	32.35%	30.39%	32.89%
平均值	33.49%	30.31%	30.76%
标的资产	23.39%	20.09%	20.07%

注：2022 年数据均已年化处理，英特药业为 2022 年 1-7 月数据年化，可比公司为 2022 年 1-6 月数据年化。

根据上表，标的资产应收账款占营业收入比例为 20.07%、20.09% 和 23.39%，经年化处理后，2022 年 7 月末相比年末并未出现大幅增长。可比上市公司平均水平为 30.76%、30.31%和 33.49%，标的资产相关比例低于同行业平均水平，应收账款可收回性较强，且其变动趋势与同行业平均水平一致。

综上，标的资产主要客户可分为公立医疗机构和非公立客户，非公立客户又包括民营医院、零售药店和商业公司等，其中公立医疗机构为应收账款余额主要构成，报告期各期占比维持在 75%，且其信用期相对较长。2020 年末、2021 年末和 2022 年 7 月末，标的资产应收账款余额分别为 50.54 亿元、54.08 亿元和 68.29 亿元，占营业收入的比例分别为 20.07%、20.09%和 40.10%。2022 年 7 月末应收账款余额增长较大，较 2021 年末增长 26.28%，系由于主要客户公立医疗机构相对强势，通常在信用期内根据其资金安排回款，其中年底回款最为集中（四季度占全年回款额 30%），从而导致其余各月末应收账款余额相对较高；2022 年 7 月末标的资产应收账款占营业收入比例年化后为 23.39%，较各年同期（7 月末）保持一致（约为 23%），较各年末（约为 20%）并未出现大幅增长，且其变动趋势与同行业平均水平



一致。标的资产应收账款余额较大及占比较高的特点符合医药流通行业特性,报告期内其信用政策保持一致,期后回款比例较高,截至 2022 年 12 月 25 日,2022 年 7 月末余额回款比例已超过 90%,因此不存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形。

二、结合标的资产业务模式、经营模式、同行业可比公司情况、行业政策、市场环境、市场需求量、核心竞争力等,补充披露报告期内标的资产分产品销售收入、毛利率波动的原因及合理性。

(一) 报告期内标的资产分产品销售收入、毛利率波动情况

标的资产主营业务系医药产品批发及零售业务,涵盖药品、医疗器械两大类产品。报告期内,标的资产分产品销售收入及毛利率情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年 1-7 月		2021 年度		2020 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
药品销售	1,568,637.16	6.40%	2,535,762.68	6.15%	2,374,288.17	5.84%
器械销售	115,948.71	7.74%	121,285.36	7.50%	115,549.42	9.97%
其他	6,515.36	40.15%	15,786.46	58.61%	10,832.28	49.00%
合计	1,691,101.22	6.62%	2,672,834.50	6.52%	2,500,669.88	6.22%

1、药品销售波动情况分析

2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月,标的资产药品销售收入分别为 2,374,288.17 万元、2,535,762.68 万元和 1,568,637.16 万元,占营业收入的比重分别为 94.95%、94.87%和 92.76%,系公司最主要的销售产品。标的资产药品销售毛利率分别为 5.84%、6.15%和 6.40%,报告期内销售收入和毛利率呈逐年上涨态势,主要原因如下:

(1) 2020-2021 年度



2021 年度，标的资产药品销售收入为 253.58 亿元，较 2020 年度 237.43 亿元增长 6.80%，收入规模整体保持稳定，略有上涨；毛利率从 2020 年度的 5.84% 上升至 6.15%，出现一定程度上涨。

标的资产药品销售以批发业务为主，主要覆盖浙江省内的医疗机构、零售药店和其他医药流通企业等，其中，公立医疗机构占比相对较高。报告期内，标的资产依托杭州、浙北、浙南、宁波和温州五大销售中心战略布局，公立医疗机构销售规模有所提升，2020 年度和 2021 年度，公立医疗机构销售规模分别为 156.65 亿元和 168.15 亿元，占批发业务收入的 67.77% 和 68.61%，收入同比增长 7.34%。鉴于公立医疗机构毛利空间高于连锁药店批发以及对外商业调拨等业务，其毛利率维持在 6.4%-7%，因此其销售份额的提升促进了标的资产药品销售收入规模和毛利率的上升。

同时，在零售业务方面，标的资产坚持“一路向 C（终端）”战略，围绕“全覆盖百强连锁”目标，聚焦终端客户的健康服务和管理，持续系统布局覆盖全省的终端零售网络，塑造英特零售品牌，创新商业模式，提升企业价值。2021 年末，标的公司共拥有各类线下门店 187 余家，较上年末增加 17 家门店，其中 DTP 业务获得 300 余个品规合作资质，较上年末增加 50 余个品规，浙江全省 DTP 网络布局和销售规模第一。2020 年度和 2021 年度，零售业务销售规模分别为 17.84 亿元和 20.64 亿元，收入增长率 15.71%。零售业务整体毛利率水平高于批发业务，2020 年度和 2021 年度零售业务毛利率分别为 9.34% 和 10.05%，因此零售业务规模的增长也带动了标的资产药品毛利率的增长。

（2）2021-2022 年 1-7 月



2022 年 1-7 月，标的资产药品销售收入为 156.86 亿元，年化后较 2021 年度增长 6.05%，毛利率从 2021 年度 6.15% 上升至 6.40%，整体维持稳定增长。

标的资产药品可以分为西药、生物制品和中药三类。报告期内，标的资产持续优化品类结构，重点引进生物创新药物和通过一致性评价的仿制药，尤其关注免疫、肿瘤、生物制剂类药物，并于 2022 年取得显著成效。2021 年度和 2022 年 1-7 月，生物制品产品销售收入显著增长，分别为 35.36 亿元和 35.98 亿元，占标的资产药品收入的 13.94% 和 22.94%，年化后销售收入增长率达到 74.46%。由于生物制品毛利率高于药品平均毛利率水平，2021 年度和 2022 年 1-7 月毛利率分别为 6.93% 和 6.87%，因此其收入占比的提升也促进了药品整体毛利率的增长。

2、器械销售波动情况分析

2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月，标的资产器械销售收入分别为 115,549.42 万元、121,285.36 万元和 115,948.71 万元，占营业收入的比重分别为 4.62%、4.54% 和 6.86%，销售占比较低，销售毛利率分别为 9.97%、7.50% 和 7.74%。报告期内销售收入呈逐年上升趋势，其毛利率存在一定波动。主要原因如下：

（1）2020-2021 年度

2021 年度，标的资产器械销售收入为 12.13 亿元，较 2020 年度 11.55 亿元增长 4.96%，收入规模整体保持稳定，略有上涨；毛利率从 2020 年度的 9.97% 下降至 7.50%，出现一定程度下滑。

标的资产器械产品销售以医用耗材为主，2020 年度和 2021 年度，标的资产医用耗材产品销售收入分别为 11.33 亿元和 11.75 亿



元，占标的资产医疗器械收入的 98.01%和 96.90%，毛利率分别为 10.08%和 7.59%，因此器械产品毛利率于 2021 年度出现下滑主要系医用耗材毛利率下滑所致。

随着医用耗材带量采购相关政策的陆续推进，行业集中度提升，市场竞争加剧，医用耗材价格呈现下降趋势，毛利空间受到挤压，进而导致 2021 年度器械产品毛利率出现一定程度下滑，具体政策如下：

2020 年 8 月，浙江省医疗保障局印发了《浙江省公立医疗机构部分医用耗材带量采购工作方案》，就部分医用耗材开展带量采购试点；2021 年 4 月，国家医保局等八部门又印发了《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》（医保发〔2021〕31 号），为开展国家组织高值医用耗材集中带量采购提供总体规范和要求；2021 年 7 月，浙江省医保局联合省经信厅等部门印发了《浙江省药品医用耗材集中带量采购暂行办法》，推动了浙江省内医用耗材集中带量采购制度化与常态化。

同行业可比公司中，九州通与柳药集团 2021 年度器械产品毛利率分别为 6.74%和 10.91%，较 2020 年度 7.03%和 13.21%均出现一定程度下滑，与标的资产波动趋势相符。

（2）2021-2022 年 1-7 月

2022 年 1-7 月，标的资产器械销售收入为 11.59 亿元，年化后较 2021 年度增长 63.89%，增长幅度较大；毛利率从 2021 年度 7.50% 上升至 7.74%，较为稳定。

器械产品收入规模大幅增长，主要系由于 2022 年面对疫情散发多发的情况，标的资产防疫类医用耗材销售规模显著增长，2021



年度和 2022 年 1-7 月，标的资产防疫类医用耗材销售规模分别为 1.69 亿元和 5.28 亿元，占标的资产医疗器械收入的 13.97%和 45.57%，年化后销售收入增长率高达 434.42%，从而带动了器械产品整体销售规模的增长。同时，防疫类医用耗材毛利率较高，2021 年度和 2022 年 1-7 月毛利率分别为 10.43%和 10.19%，因此其销售占比的上升也促进了器械整体毛利率的提升。

（二）业务模式和经营模式对产品销售的影响

标的资产是浙江省医药流通行业区域龙头企业之一，主要从事药品、医疗器械批发及零售业务，即从上游医药生产或供应企业采购产品，然后再批发给下游的医疗机构、药店、经销商等或通过零售终端直接销售给消费者。

标的资产的经营模式包括医药批发模式和医药零售模式，主要系通过商品购销差价获得利润，购销差价主要由产品采购价格、销售价格共同决定。根据客户是否纳入集中采购体系，标的资产批发业务又可以分为招标市场和非招标市场两种销售模式。在招标市场中，标的公司向公立医疗机构销售药品的价格是医药制造企业在集中采购竞标时的中标价格，该价格一旦确认后，在一个招标采购标期内一般不允许改变，在此类销售模式下，公司产品的销售价格较为稳定。在非招标市场中，对于未被纳入政府药品集中采购体系的药品流通交易，其购销价格在政府宏观指导价范围内由市场行为决定。

报告期内，标的资产业务模式和经营模式未发生重大变化。



（三）同行业可比公司情况

报告期内，标的资产与同行业可比公司收入及毛利率对比情况列示如下：

单位：亿元

可比公司	2022 年 1-6 月（注）			2021 年度			2020 年度	
	营业收入	收入增长率	毛利率	营业收入	收入增长率	毛利率	营业收入	毛利率
南京医药	239.41	6.11%	6.50%	451.23	13.33%	6.51%	398.17	6.36%
九州通	679.84	11.08%	7.99%	1,224.07	10.42%	8.04%	1,108.60	8.97%
柳药集团	92.02	7.40%	11.99%	171.35	9.36%	11.42%	156.69	12.44%
国药一致	361.29	5.71%	11.60%	683.58	14.60%	11.73%	596.49	11.83%
重药控股	326.75	4.53%	8.47%	625.21	38.26%	9.18%	452.20	9.36%
鹭燕医药	93.41	6.48%	7.72%	175.45	12.97%	7.82%	155.31	7.95%
嘉事堂	127.06	-0.83%	7.99%	256.26	10.19%	8.35%	232.56	9.18%
平均值	274.25	7.04%	8.89%	512.45	15.71%	9.01%	442.86	9.44%
英特药业	169.11	8.46%	6.62%	267.28	6.88%	6.52%	250.07	6.22%

注：英特药业营业收入、毛利率为 2022 年 1-7 月情况，2022 年 1-7 月增长率已进行年化处理，其他上市公司半年度收入增长率已年化处理。

2021 年度和 2022 年 1-7 月，标的资产营业收入增长率较为稳定，分别为 6.88%和 8.46%，与同行业均处于增长态势；在毛利率方面，标的资产 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月毛利率分别为 6.22%、6.52%和 6.62%，略低于可比公司平均水平。标的资产营业收入增长幅度及毛利率波动趋势与同行业可比公司存在一定差异，一方面系由于业务结构和产品结构不同，如国药一致、柳药集团零售业务占比分别超过 30%和 15%，重药控股、九州通和鹭燕医药医疗器械产品销售占比均超过 10%；另一方面系由于销售区域不同，标的资产主要业务集中在浙江省，各地政策差异、市场竞争情况以及配送成本均会影响其收入和毛利率水平。可比公司中，与标的资产业务模式、产品结构和销售地域最为相近的南京医药报告期各期的收入增长率为 13.33%和 6.11%，毛利率分别为 6.36%、6.51%和 6.50%，水平基本相当。具体对比情况如下：



可比公司	主要销售区域	业务结构	产品结构	销售规模
英特药业	浙江	以批发业务为主	以药品销售为主	100-500 亿元
南京医药	江苏、安徽	以批发业务为主	以药品销售为主	100-500 亿元
柳药集团	广西	零售业务占比超过 15%，同时涉及医药工业业务	以药品销售为主	100-500 亿元
重药控股	西部地区	以批发业务为主	医疗器械销售占比超过 10%	500-1000 亿元
九州通	全国	以批发业务为主，同时涉及医药工业业务	医疗器械销售占比约 20%	1000 亿元以上
嘉事堂	北京	以批发业务为主	以药品、医疗器械销售为主	100-500 亿元
鹭燕医药	福建	以批发业务为主	医疗器械销售占比超过 10%	100-500 亿元
国药一致	两广区域	零售业务占比约 30%	以药品销售为主	500-1000 亿元

（四）行业政策支持标的资产持续发展

近年来，我国陆续出台相关产业政策，为医药流通行业提供了有力支持，推动行业持续健康发展，具体情况如下：

2016 年，商务部发布《全国药品流通行业发展规划（2016-2020 年）》，提出“形成统一开放、竞争有序、网络布局优化、组织化程度和流通效率较高、安全便利、群众受益的现代药品流通体系”的总体目标，将“健全药品流通网络”、“提升行业开放水平”作为主要任务，出台“实行批零一体化、连锁化经营”“支持药品流通企业与医疗机构、医保部门、电子商务企业合作开展医药电商服务”“具备条件的零售药店承接医疗机构门诊药房服务和其他专业服务”等多项支持医药流通行业发展的政策。

2017 年，国务院办公厅发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，明确提出“门诊患者可以自主选择在医疗机构或零售药店购药，医疗机构不得限制门诊患者凭处方到零售药店购药，具备条件的可探索将门诊药房从医疗机构剥离”，



大力推进“医药分开”改革政策。

2018 年，商务部发布《全国零售药店分类分级管理指导意见（征求意见稿）》，明确到 2020 年全国大部分省市零售药店分类分级管理制度基本建立，到 2025 年在全国范围内统一的零售药店分类分级管理法规政策体系基本建立的总体目标。

2019 年，国务院发布《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，提出构建全国药品公共采购市场和多方联动的采购格局，确保药品稳定供应，提升药品货款支付效率，推动构建全国统一开放的药品生产流通市场格局。

2020 年，中共中央、国务院发布《关于深化医疗保障制度改革的意见》，全面部署医疗保障制度改革工作，提出“1+4+2”的总体改革框架；到 2030 年，全面建成以基本医疗保险为主体，医疗救助为托底，补充医疗保险、商业健康保险、慈善捐赠、医疗互助共同发展的多层次医疗保障制度体系；健全待遇保障、筹资运行、医保支付、基金监管四个机制；网上医疗服务供给和医疗保障服务两个支持。

2021 年，国家医保局、国家卫生健康委发布《关于建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的指导意见》，明确临床价值高、患者急需、替代性不高的国家医保谈判药品可通过定点零售药店和定点医疗机构双渠道供应，患者可自行选择药物购买渠道。

上述政策为医药流通行业的有序、健康发展提供了坚实保障，亦为医药流通行业向专业化、多元化发展，扩大行业规模提供了政策导向。在国家政策的支持下，英特药业等已具有一定规模的医药



流通企业未来的发展格局及盈利规模具备进一步提升的空间。

除此之外，由于医药流通行业属于严格监管的行业，受国家以及地方有关政策的影响较为显著，特别是医疗卫生、医疗保障、医药流通体制改革等。行业主管部门先后制定和颁布了包括药品经营资质和质量管理规范、两票制、带量采购、一票制、分级诊疗、医保控费等方面的政策和法规。这些政策和法规的实施是对我国医药流通行业健康、有序发展的有力支持，亦对行业内的竞争格局产生了影响，规模化、规范化运营的大型医药流通企业如英特药业将获得更具优势的发展机遇。

（五）市场竞争趋于激烈，两极分化日益明显

根据商务部发布的《药品流通行业运行统计分析报告》，2021年，前 100 位药品批发企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 74.5%，同比上升 0.8 个百分点；占同期全国药品批发市场总规模的 94.1%。其中，4 家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 44.2%，同比提高 1.6 个百分点；全国医药市场 CR10（行业前十名市场占有率）、CR50（行业前五十五名市场占有率）分别为 64.6%、70.9%，相较上一年度分别增长 1.1%、0.9%，行业集中度进一步提升。

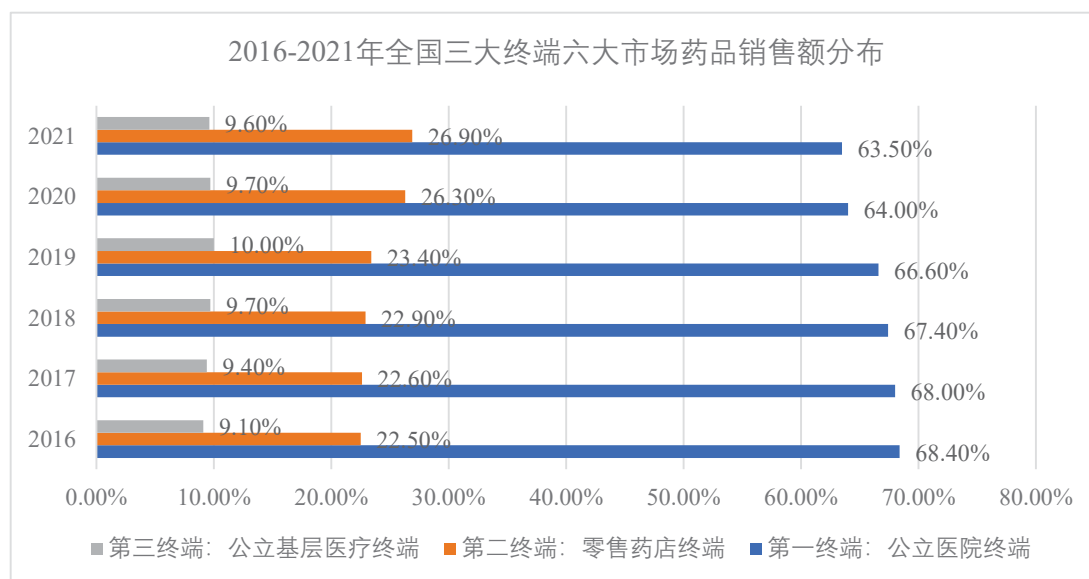
在政策驱动下，药品流通市场竞争将更加激烈，两极分化日益明显。随着“两票制”、“带量采购”等一系列医改政策的全面实施和互联网信息技术对药品批发行业渠道下沉、供应链的数字化整合提出的更高要求，医药批发行业短期承压，中间流通环节减少、渠道扁平化，不具备规模效应的企业生存压力加剧。在相关政策进



一步推动行业内兼并收购及整合的环境下，信誉度高、规范性强、终端覆盖广、销售能力强的公司市场份额将得到长期提升。在此背景下，如标的资产等具备相当规模的行业内企业，能够充分发挥长期积累的渠道优势以及成熟的运营体系优势，扩大规模效应，巩固行业地位。

（六）市场需求量持续增长

由于医疗卫生服务和医保体系的不断健全、人口增长，老龄化进程加快，以及居民支付能力的增强，市场对健康日益提升的需求正在逐步得到释放，我国已成为全球药品消费增速最快的地区之一。国家统计局的数据显示，2021 年我国居民人均医疗保健消费支出达 2,115 元，较 2015 年增长 81%。医疗保健支出占居民人均消费支出的比重提升至 8.8%。根据国家药品监督管理局南方医药经济研究所统计公布数据（米内网），2021 年我国三大终端六大市场（不含民营医院、私人诊所、村卫生室）药品销售额达 17,747 亿元，同比增长 8.0%。



就目前情况来看，在政府加大医药卫生投入和居民健康消费需求升级的背景下，受益于“全民医保”、人口老龄化进程加快、疾病谱变化、慢性病需求增大、人均用药水平提高以及大众消费升级等利好因素，我国药品流通市场规模将持续扩大。同时，以“医药分开”为导向的医改政策给零售业务带来巨大的增量市场，第二、第三终端市场份额呈现增长趋势。

近年来，国家在医药方向的财政投入持续增加。根据国家统计局数据显示，2013 至 2021 年，我国财政医疗卫生支出已从 8,279.90 亿元增长至 20,718.50 亿元，占国家财政支出的比例由 5.91%提高到 8.41%。

此外，随着医疗卫生体制改革的逐步深入，基本医疗保险覆盖面的扩大，近年来我国城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险及新农合医疗保险参保人数得到明显提升。根据国家医疗保障局数据显示，截至 2021 年底，全国参加医疗保险的人数为 13.63 亿人，参保覆盖面稳定在 95%以上。参保人数的扩大为消费者购药提供了有力保障，从而带动医药流通行业需求的增长。

（七）核心竞争优势助力标的资产销售规模持续增长

1、专业医药综合物流服务能力

在浙江省范围内，标的资产在杭州、宁波、金华、温州、嘉兴拥有五个搭载现代化物流信息系统的物流中心。随着英特集团全资子公司浙江英特物联网有限公司旗下绍兴（上虞）医药产业中心的投产，标的资产与上市公司协同呈现的规模化效应进一步加强，英特集团基本打造成型了浙江省内医药供应保障“多库联动”的网



络格局，基本形成覆盖全省“东西南北中”的医药供应保障网络格局，更好地满足了浙江省内及周边地区的客户服务需求。标的资产持续推进物流一体化管理与运输服务能力优化，重点提升配送时效，打造“干支结合，属地配送”的冷链一体化运输网络；秉承“优质、快捷、准确、高效”的服务理念，致力于物流平台信息化建设，推进订单全程可视化，并打造以信息技术为纽带的物流一体化管理运作体系，持续建设英特公共医药物流信息服务平台，为客户提供专业、优质的医药物流服务。

2、医药批发网络覆盖能力

标的资产紧跟政策及时调整业务架构，从重点市场覆盖向全省网络覆盖拓展，从县及县以上医疗机构为主向基层医疗机构延伸，在全面发展核心药品业务的基础上，布局生物、器械等多板块，并着力推进批零一体业务发展。随着县域医疗服务共同体（简称“医共体”）建设试点工作的推进，标的资产持续开展业务协作及区域整合，积极实施组织机构变革，通过与各子公司联动，推动浙江省内招标业务的全品种、全客户、全覆盖，实现全省招标市场全网络配送，构建了立体化区域药品供应体系，进一步巩固了“深层次、广覆盖、高质量”的营销渠道网络和终端高覆盖的竞争优势。

3、经营品库扩面能力

标的资产坚持“以基本药物为基础、以名特新优为特色”，拥有丰富的厂家合作资源，重点引进进口原研药物、国产创新药物，新品引进数量屡创新高；持续开展通过一致性评价仿制药物品种合作。标的资产具备化学药品、生物制品、血液制品、中成药、诊断试剂、高值耗材、大型设备、抗体药物等诸多产品的经营资质，



覆盖品类齐全，医疗机构货品满足率位居全省前列。

4、医药零售专业服务能力

标的资产依托集团化管理的战略背景，整合原终端零售与健康管理事业部、电商公司，成立新零售事业部，助推批零一体化进程，聚焦“互联网+”创新，基于“一路向 C（终端）”的战略目标，持续提升医药流通企业价值。截至 2022 年 7 月末，共拥有各类线下门店 190 余家，DTP 率先完成浙江省十一个地级市全覆盖，业务规模位居全省前列。标的资产积极探索“互联网+”药房新业态，持续拓展门店、推进 DTP 药学服务中心建设，加快 B2C、O2O、互联网医疗平台合作等新零售发展。

5、互联网+医药提供引擎

线上交易平台英特药谷（<http://www.drugoogle.com>），是省内首批评级最高（4A）的医药专业电商平台之一，实现了药品经销线下和线上的同步开展，从而提升了经营效率，降低了交易成本。标的资产全资子公司英特电子商务持续聚焦浙江省内药店、诊所客户，深耕省内医药零售市场，建设以订单处理为中心的英特服务中心，通过整合移动医疗、互联网医院的药品供应需求，为医药工业、B2C 平台、实体药店、专业 DTP 药房和专科诊所提供更专业的综合服务；同时对接阿里、京东等主流电商平台，扩展渠道，覆盖全国线上销售网络，为上下游客户提供更全面的增值服务，逐步形成业务发展的新格局。

6、品牌影响力与市场地位

标的资产是浙江省省市两级医药储备、现代物流、药品第三方物流的重点核心企业，是浙江省健康服务促进会副会长单位、浙江



省药学会副会长单位、浙江省医院协会副会长单位和浙江省医学会副会长单位。标的资产致力行业标准建设，牵头制定了《药品冷链物流运作规范》国家标准，《药品冷链物流技术与管理规范》《处方审核规范》《成人预防接种门诊规范》《用药交待规范》等浙江省地方标准。近年来，标的资产品牌影响力日益增强，荣获浙江省人民政府质量奖、2021 年度中国服务业企业 500 强、浙江省电子商务百强等多项荣誉称号。

综上，标的资产主营业务系医药产品批发及零售业务，涵盖药品、医疗器械两大类产品，以药品销售和批发业务为主，占比均超过 90%。报告期内销售收入呈现上升态势，毛利率水平总体平稳，略有上升。

在收入方面，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月，标的资产营业收入分别为 250.07 亿元、267.28 亿元和 169.11 亿元，呈稳定增长态势。其中，2021 年度较 2020 年度增长率 6.88%，主要系由于其公立医疗机构和零售业务发展较好，2020 年度和 2021 年度，公立医疗机构销售规模分别为 156.65 亿元和 168.15 亿元，同比增长 7.34%，零售业务销售规模分别为 17.84 亿元和 20.64 亿元，同比增长 15.71%；2022 年 1-7 月年化后较 2021 年度增长 8.46%，主要系由于其生物制品和防疫类医用耗材产品销售规模上升，2021 年度和 2022 年 1-7 月，生物制品销售收入分别为 35.36 亿元和 35.98 亿元，年化后增长率达到 74.46%，防疫类医用耗材销售规模分别为 1.69 亿元和 5.28 亿元，年化后增长率高达 434.42%。

在毛利率方面，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月，标的资产毛利率分别为 6.22%、6.52%和 6.62%，报告期内，标的公司



毛利率略有增长，主要系由于报告期内收入增长所涉及的业务（公立医疗机构业务、零售业务）和产品（生物制品、防疫类医用耗材）毛利率均高于标的公司综合毛利率水平，其销售占比的提升导致整体毛利率出现波动。报告期内，公立医疗机构业务、零售业务、生物制品产品和防疫类医用耗材产品平均毛利率分别维持在 6.70%、9.70%、6.90%和 10.30%左右，均高于综合毛利率水平。

三、结合报告期经营业绩、行业政策及未来发展前景、资源、渠道、资金等核心竞争优势、市场需求量、行业周期性、产品价格波动等，补充披露标的资产未来盈利能力的稳定性及可持续性。

标的资产为医药流通企业，主要从事药品、医疗器械的批发及零售业务，其作为上市公司在医药批发及零售业务的主要经营主体和战略实施平台，为上市公司贡献主要的收入和盈利来源，未来盈利能力具备稳定性及可持续性，具体分析如下：

（一）标的资产报告期内经营业绩情况

标的资产作为英特集团经营核心单元，全面覆盖浙江省一、二、三级终端并辐射华东区域，构建了完整、全面的分销渠道，同时，通过普通药店、DTP 药店等医药零售终端为终端消费者提供医药产品。2022 年 1-6 月，标的资产在浙江省内招标市场份额占比约 26.4%，省内排名第 1。报告期内标的资产营业收入和营业利润持续增长，综合毛利率稳步上升，经营状况较好，主要盈利指标列示如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	1,691,101.22	2,672,834.50	2,500,669.88
营业利润	37,878.03	56,467.02	44,504.57



项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
利润总额	36,648.10	54,795.66	44,327.31
净利润	26,918.78	40,553.82	32,463.95
归属于母公司股东的净利润	24,213.63	35,898.88	27,268.01
销售毛利率	6.62%	6.52%	6.22%

（二）行业政策及未来发展前景

近年来，我国陆续出台相关产业政策，为医药流通行业提供了有力支持，推动行业持续健康发展，具体情况详见本反馈回复“问题 2”之“二、结合标的资产业务模式……”之“（四）行业政策支持标的资产持续发展”相关内容。

伴随着医药卫生体制改革不断深化，医药流通行业在药品降价、控费、结构调整、竞争加剧等压力下加快转型升级步伐，在健康消费需求刚性增长的基础上，行业整体呈现长期向好的态势。在“两票制”全面落地推动下，药品流通环节进一步压缩，行业优势资源向大型医药流通企业集中，头部企业的竞争趋于激烈；药品集中带量采购常态化实施，耗材带量采购逐步启动，中成药集采推进速度也在不断加快，集采范围不断扩大，从而推动以量换价和终端用药结构的调整，规模化运作和成本控制成为行业主旋律。

由上述可知，“两票制”、“带量采购”等政策的扩大实施使得行业竞争加剧、药品价格下降，医药流通企业采购供应链进入了靠规模、成本制胜的低利润率时代，因而面临持续受到毛利率挤压的风险，同时，规模化、规范化运营的大型医药流通企业如英特药业将获得更具优势的发展机遇。



（三）资源、渠道、资金的竞争优势

1、资源优势

医药流通行业呈现出较为突出的地域性特征，在目前的市场竞争环境中，仅有少数龙头企业系全国性的医药流通企业。如标的资产等医药流通行业区域性龙头企业主要依托地域性资源整合优势巩固市场竞争力。

在物流配送资源方面，浙江省内标的资产在杭州、宁波、金华、温州、嘉兴拥有五个搭载现代化物流信息系统的物流中心。随着英特集团全资子公司浙江英特物联网有限公司旗下绍兴（上虞）医药产业中心的投产，标的资产与上市公司协同呈现的规模化效应进一步加强，英特集团基本打造成型了浙江省内医药供应保障“多库联动”的网络格局，基本形成覆盖全省“东西南北中”的医药供应保障网络格局，更好地满足了浙江省内及周边地区的客户服务需求。

在产品品种资源方面，标的资产坚持“以基本药物为基础、以名特新优为特色”，拥有丰富的厂家合作资源，重点引进进口原研药物、国产创新药物，新品引进数量屡创新高；持续开展通过一致性评价仿制药物品种合作。标的资产具备化学药品、生物制品、血液制品、中成药、诊断试剂、高值耗材、大型设备、抗体药物等诸多产品的经营资质，覆盖品类齐全，医疗机构货品满足率全省前列。

2、渠道优势

在销售渠道方面，根据浙江省人民政府发布的《关于加强药品集中采购工作的实施意见》，全省实施基本药物制度的基层医疗卫生机构、县及县以上政府或国有企业（含国有控股企业）等所属的非营利性医疗机构，必须全部参加全省药品集中采购，即通过浙江省药械采



购平台集中采购，鼓励其他医疗机构参加全省药品集中采购。

在浙江省招标市场进行医药产品配送的企业必须获取招标市场配送资格。配送资格需由医药流通企业申报并经过浙江省药械采购中心审核通过。浙江省药械采购中心定期对配送企业承诺区域的总体医疗机构药品金额配送率和订单配送率等指标进行考核，考核不通过的配送企业将被终止配送资格。

招标市场系标的资产主要的目标市场，目前，标的资产已实现对全省县级以上公立医疗机构的全面覆盖，销售渠道具备较强竞争优势。

在采购渠道方面，标的资产依托上市公司集团化发展的优势背景，已经与世界制药行业 50 强及中国制药行业 100 强中绝大部分都建立了长期稳定的合作关系。浙江省“两票制”政策实施后，标的资产在浙江省招标市场的药品保障供应满足率名列前茅。

3、资金优势

标的公司属于资金密集型的医药流通行业，在经营中上游供应商承付时限和下游客户赊销要求使公司购、销环节的收、付款在结算时间、收支结构上不配比，经营对资金配置需求量大。标的资产作为医药流通行业区域龙头企业之一，具备较强的资金优势，其经营所需的资金除自有资金外，主要来源于金融机构借款（主要为短期借款），2020 年末、2021 年末和 2022 年 7 月末，标的资产短期和长期借款余额合计分别为 205,103.87 万元、181,579.88 万元和 283,280.68 万元。本次交易完成后，上市公司直接持有标的资产 100%的股权，标的资产作为上市公司的核心业务单元，可以充分利用上市公司平台优势，通过银行借款、发行融资券等方式获取资金，以满足公司持续



增长的业务需求。

同时，标的资产客户以公立医疗机构为主，规模较大且信誉较好，在我国医药流通链条中具有相对优势地位，其通过浙江省药械采购平台集中采购，回款保障程度高。报告期各期末应收账款期后回款率均超过 90%，从而保障了其资金循环的有效性，具体情况详见本反馈回复“问题 2”之“一、结合标的资产业务模式……”之“（二）标的资产各报告期末的应收账款期后回款情况”相关内容。

（四）市场需求量

近年来，全国药品流通市场销售规模稳步扩大，具体情况详见本反馈回复“问题 2”之“二、结合标的资产业务模式……”之“（六）市场需求量持续增长”相关内容。

（五）行业周期性、季节性特征

1、周期性

医药流通行业是国家医药卫生事业和健康产业的重要组成部分，医药行业和医药流通行业的需求具有刚性特征，受宏观经济波动的影响较小，没有明显的周期性。

2、季节性

除了每年一季度受到春节长假因素的影响，销售一般会略低于其他季度外，医药流通行业需求无明显季节性，因此总体来看，产品销售无明显季节性特征。



（六）产品价格波动

标的资产是医药流通企业，主要通过医药产品进销差价获取盈利，常年经营的药品品规有 20,000 多种。在招标市场中，标的公司向公立医疗机构销售药品的价格是医药制造企业在集中采购竞标时的中标价格，该价格一旦确认后，在一个招标采购标期内一般不允许改变，在此类销售模式下，公司产品的销售价格较为稳定。在非招标市场中，对于未被纳入政府药品集中采购体系的药品流通交易，其购销价格在政府宏观指导价格范围内由市场行为决定。

在采购方面，随着近年来“两票制”、“带量采购”等医改政策的不断深化，以及医药市场的竞争加剧，医疗保险制度的改革及相关政策、法规的调整或出台的影响，我国药品价格呈现持续波动下降的趋势，这也使得标的资产向上游制药企业采购医药产品的价格有所降低。同时，由于标的资产销售价格主要按照中标价或厂家指导价格确定，在整体市场药品价格下降的趋势下，主要产品销售价格也出现下降趋势。因此，总体上看，标的资产报告期内的产品销售价格与采购价格整体波动趋势一致。

综上，标的资产在报告期内经营情况稳步上升，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-7 月，其营业收入分别为 250.07 亿元、267.28 亿元和 169.11 亿元，净利润分别为 3.25 亿元、4.06 亿元和 2.69 亿元。作为医药流通行业区域龙头企业，标的资产行业排名位列前 10，目前已经实现浙江省内 11 个地市的全覆盖，2022 年 1-6 月，其在浙江省内招标市场份额占比约 26.4%，省内排名第 1。

在物流配送资源方面，标的资产拥有多个物流中心，已基本形成覆盖全省“东西南北中”的医药供应保障网络格局；在产品品种资源



方面，标的资产经营品规 20,000 余个，医疗机构货品满足率全省前列；在销售渠道方面，标的资产已实现对全省县级以上公立医疗机构的全面覆盖；在采购渠道方面，标的资产与世界制药行业 50 强及中国制药行业 100 强中绝大部分都建立了长期稳定的合作关系；在资金方面，作为资金密集型的医药流通企业，标的资产依托上市公司具备较强的筹资能力有助于其获取市场份额。同时，标的资产客户优质，回款情况较好，报告期各期末应收账款期后回款率均超过 90%，从而保障了其资金循环的有效性。

尽管“两票制”、“带量采购”等政策的扩大实施使得行业竞争加剧、药品价格下降，但同时，规模化、规范化运营的大型医药流通企业如标的资产将获得更具优势的发展机遇。2021 年，全国七大类医药商品销售总额同比增长 8.5%（扣除不可比因素），全国药品流通市场销售规模稳步扩大，标的资产收入规模预计将持续增长，其未来盈利能力具备稳定性及可持续性。

四、会计师的核查与结论

执行的核查程序：

- 1、了解、测试管理层对于信用政策及应收账款管理相关的内部控制；
- 2、查询同行业可比上市公司财务数据，分析标的资产应收账款余额合理性；
- 3、选取样本执行函证程序并执行应收账款期后回款检查程序；
- 4、检查标的资产收入成本核算过程，询问标的资产管理层分产



品销售收入、毛利率波动的原因并评价其合理性。

5、分析标的资产经营业绩情况，了解标的资产所在行业政策、市场环境、市场需求量、核心竞争力等，进一步分析标的资产未来盈利能力的稳定性及可持续性。

核查意见：

经核查，我们认为：

1、标的资产报告期各期末应收账款余额较大系受其客户结构、结算模式和信用政策不同所致。应收账款占营业收入比例于年中出现增长符合医药流通行业的特征，标的资产应收账款占营业收入比例低于同行业可比公司平均水平，且期后回款比例较高。标的资产在报告期内信用政策保持一致，不存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形。

2、报告期内标的资产业务模式和经营模式未发生重大变化，近年来全国医药流通市场销售规模稳步扩大，在医改政策驱动下，医药流通行业竞争环境、市场格局以及承担的角色都发生较大变化。标的资产作为医药流通行业区域龙头企业，自身具备核心竞争优势，在药品销售方面，受其公立医疗机构和零售业务发展迅速、生物制品销售规模上升的影响，报告期内销售收入呈现上升态势，毛利率水平总体平稳，略有上升；在器械销售方面，2021 年度由于医用耗材带量采购相关政策的推进及市场竞争加剧，毛利率水平有所下降，2022 年 1-7 月则由于防疫类医用耗材销售规模的显著增长带动了器械产品整体销售规模的增长。因此标的资产销售收入和毛利率的波动具备合理性。

3、标的资产在报告期内经营情况稳步上升，作为医药流通行业



区域龙头企业，标的资产具备核心竞争优势，在“两票制”、“带量采购”等行业政策逐一落地、行业周期性微弱和药品购销价格波动一致的背景下，全国药品流通市场销售规模将稳步扩大，因此预计其未来盈利能力具备稳定性及可持续性。

问题 5:

申请文件显示，英特药业共有 10 处面积合计 7,173.40 平方米的房屋建筑物未取得房屋所有权证或不动产权证，对应评估值 8,174,244.58 元。上述房屋未办妥权证的原因系政策、职工用房等历史因素。请你公司：1)补充披露无证房屋建筑物办证进展或权证尚未变更、无法办理权属证书的详细原因，并说明其权属是否清晰，后续是否可能因权属争议对本次交易造成影响。2)结合历史取得及使用情况，评估上述房屋建筑物对标的资产的重要性，本次评估作价如何考虑前述权属瑕疵的影响，作价是否公允。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复:

一、补充披露无证房屋建筑物办证进展或权证尚未变更、无法办理权属证书的详细原因，并说明其权属是否清晰，后续是否可能因权属争议对本次交易造成影响

（一）无证房屋建筑物办证进展或权证尚未变更、无法办理权属证书的详细原因

英特药业现有 10 处面积合计 7,173.40 平方米的房屋建筑物未取得房屋所有权证或不动产权证，对应评估值 8,174,244.58 元，该等建筑物权证尚未变更、无法办理权属证书的详细原因具体如下：



序号	建筑物名称	实际所有人	建筑面积 (m ²)	评估值 (元)	权证尚未变更、无法办理 权属证书的原因
1	花园岗新村宿舍	英特药业	4,510.00	6,779,900.00	该处建筑物是 1993 年由浙江医药药材有限公司（后所有资产并入英特药业）和其他两家单位联建房，建设时报建手续不全，且构筑于集体土地之上，根据当前政策，无法办理权证。
2	假山新村 18-1-301	英特药业	60.00	67,979.37	该等建筑物系英特药业于 2002 年受英特集团控制前即持有的资产，由于取得时间久远，相关房产资料取得受限，无法办理权属证书。
3	21 幢宿舍	英特药业	112.00	852.98	
4	朝晖新村 1 区 10 幢宿舍	英特药业	47.00	141.00	
5	大学路职工宿舍	英特药业	56.00	1,107.80	
6	嘉兴西塘职工宿舍九套	嘉兴英特	413.58	21,563.43	该处建筑物构筑于原嘉善县医药总公司持有的划拨土地上，该处土地为住宅用途。在嘉善县医药总公司于 2003 年改制为有限责任公司后，该处土地转为嘉兴英特的资产。现由于划拨土地的权利变更受到政策限制，无法完成，该处房产不具备权证办理的条件。
7	门卫	嘉兴英特	57.75	25,500.00	该等附属建筑建成于 1990 年前后，建设初期未进行相关行政审批，由于年代久远，相关建设资料缺失，已无法办理权证。
8	宿舍	嘉兴英特	127.60	56,400.00	
9	江南巷 2 号附房	健业资管	989.47	744,800.00	
10	钢结构仓库	嘉信医药	800.00	476,000.00	该处房产系于 2011 年作为简易仓储用房搭建，由于临时建筑证明已到期，现已无法办理权证。
合计			7,173.40	8,174,244.58	

（二）后续不会因权属争议对本次交易造成重大不利

1、无证房屋权属说明

上述无证房屋中，花园岗新村宿舍（序号 1）、假山新村 18-1-301（序号 2）、21 幢宿舍（序号 3）、朝晖新村 1 区 10 幢宿舍（序号 4）、



大学路职工宿舍（序号 5）系浙江省医药药材有限公司、浙江省医药工业公司、浙江省医药器械有限公司和浙江省医药科技公司合并设立英特药业期间转入的资产。嘉兴西塘职工宿舍九套（序号 6）系由嘉善县医药总公司所持有的资产经改制后转入嘉兴英特。门卫（序号 7）、宿舍（序号 8）、江南巷 2 号附房（序号 9）、钢结构仓库（序号 10）系标的公司或其子公司在其自有土地使用权上建造的房屋建筑物，未侵犯他方利益或违反土地规划用途。上述无证房屋虽无法办理产权证明，但标的公司及子公司在使用过程中未曾产生纠纷。

2、对本次交易影响及保障措施

本次交易对方国贸集团和华辰投资已就上述资产瑕疵分别出具《关于英特药业资产瑕疵的承诺》，承诺积极配合英特药业及其子公司按照国家相关法规政策对上述瑕疵资产相关权属进行完善，英特药业在对资产瑕疵完善过程中发生任何相关费用（包括但不限于办理土地证和房产证时所支付的证照办理费用、缴纳土地出让金、支付土地补偿费和安置补助费等情形），由英特药业自行承担。至业绩承诺期届满时，上市公司可聘请具备证券从业资格的中介机构对前述瑕疵资产进行减值测试并出具专项审核报告，若专项审核报告中相关瑕疵资产的公允价值低于“2022 年 3 月 31 日该项瑕疵资产的评估净值－按照评估净值调整的业绩承诺期间该项瑕疵资产的折旧摊销金额＋英特药业为完善该项瑕疵资产权属所支付的相关费用金额”时，交易对方将按照在英特药业中的持股比例，以现金方式就相应差额向上市公司补偿。

综上，标的公司上述房屋虽无法办理权属证明，但对应面积及价值较低，不存在重大权属纠纷或潜在纠纷。本次交易对方已就上述瑕



疵资产出具相关承诺，确保本次交易不会因上述无证房屋建筑物造成重大不利影响。

二、结合历史取得及使用情况，评估上述房屋建筑物对标的资产的重要性，本次评估作价如何考虑前述权属瑕疵的影响，作价是否公允

（一）无证房屋建筑物对标的资产的重要性

标的公司目前持有的 10 处无证房屋建筑主要是非生产经营用房，重要性较低，可替代性较强。在 10 处房屋建筑中，7 处（序号 1 至 6 和序号 8）作为员工宿舍供员工使用；1 处（序号 7）作为门卫室系配套用房；2 处仓库及附房（序号 9、10）主要用于仓储非经营性物资。因此，标的公司所持有的上述无证房屋建筑物并非生产经营主要场所，涉及建筑面积 7,173.40 平方米，占标的公司所持房产面积比重较小，相关瑕疵房产不会对标的公司的正常生产经营造成重大不利影响。

此外，英特药业的上述无证房屋建筑物评估值为 8,174,244.58 元，占本次交易英特药业评估值的 0.24%，该等房屋建筑物对英特药业评估价值影响较小，亦不会对本次交易构成重大不利影响。

（二）本次评估对于前述权属瑕疵资产的评估情况

本次评估中，对于假山新村 18-1-301（序号 2）、21 幢宿舍（序号 3）、朝晖新村 1 区 10 幢宿舍（序号 4）、大学路职工宿舍（序号 5）、嘉兴西塘职工宿舍九套（序号 6）等房产，目前由员工居住，由于涉及国家职工住房及房改政策，暂未有明确的处理办法，评估师按



核实后的账面价值确认为评估价值。

对于花园岗新村宿舍（序号 1）、门卫（序号 7）、宿舍（序号 8）、江南巷 2 号附房（序号 9）、钢结构仓库（序号 10）涉及联建房或为工业用地房产，故采用重置成本法进行评估，以体现其使用价值。

综上，本次评估已充分考虑前述无证房产的产权瑕疵事项，评估价格公允。

三、会计师的核查与结论

执行的核查程序：

- 1、了解无证房屋建筑物办证进展或权证尚未变更、无法办理权属证书的详细原因；
- 2、查阅标的公司出具的有关资产权属情况说明及承诺；
- 3、了解标的公司所持有的上述无证房屋建筑物的重要性及可替代性，分析未办理权属证明对标的公司的正常生产经营可能造成的影响；
- 4、查阅标的公司的上述无证房屋建筑物评估值，计算其占标的公司评估值的比例；
- 5、了解评估师对无证房产的评估依据，分析评估价格的公允性。

核查意见：

经核查，我们认为：

- 1、英特药业所持有的无证房屋建筑物虽无法办理权属证明，但使用过程中未曾产生产权纠纷。本次交易对方已就标的公司的瑕疵资产事项出具相关承诺，确保本次交易不会因上述无证房屋建筑物造成



重大不利影响。

2、英特药业所持有的无证房屋建筑物主要是非生产经营用房，重要性较低，可替代性较强，该等房屋建筑物的产权瑕疵事项不会对标的公司的生产经营构成重大不利影响。

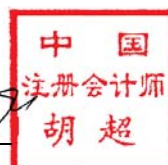
3、本次评估已充分考虑前述无证房屋建筑物的产权瑕疵事项，评估价格公允。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



胡超

中国注册会计师：



徐勒

二〇二三年一月十七日

