

企业资信评估样本报告

SinoRating 企业信用风险评价是以企业所处细分行业特性因素为着眼点，充分考虑了企业所处细分行业对其产生的影响，从分析企业信用风险产生的内、外部环境及原因的角度出发，通过多个维度对企业所处的信用风险整体水平进行评估，从而对企业的信用等级作出科学的判断、合理的评价。

具体模型框架如下图所示：



**** 公司
信用评级报告

信用等级：AA

评级编号：CHN0000000001

评级单位：中国出口信用保险公司 资信评估部

分析师：***

评级时间：2007年4月3日

————— *SinoRating* —————

www.sinosure , sinorating@sinosure

北京市西城区丰汇园 11 号丰汇时代大厦 100032

: 8610-***** , 8610-66516097

目 录

| | |
|------------------------------------|----|
| <u>一、信用评价级别</u> | 6 |
| <u>二、综合结论</u> | 7 |
| <u>1、【SWOT 分析】</u> | 7 |
| <u>2、【发展前景】</u> | 9 |
| <u>三、被评企业信用评价</u> | 10 |
| <u>1、【外部因素】</u> | 10 |
| <u>2、【内部因素】</u> | 12 |
| <u>3、【经营状况】</u> | 14 |
| <u>4、【财务分析】</u> | 19 |
| <u>5、【信用风险管理现状】</u> | 24 |
| <u>6、【行业特性因素】</u> | 25 |
| <u>7、【信用状况】</u> | 26 |
| <u>附录：财务报表</u> | 27 |
| <u>SINORATING 企业信用风险评价级别的符号及释义</u> | 34 |

一、信用评价级别： AA

【评级观点】:

实力强，偿债能力高，经营状况良好，具有较高的信用风险管理水平，抗风险能力高，资信状况良好。

二、综合结论

（利用SWOT分析方法，从政策支持、政治经济环境、市场竞争等外部因素，以及资金实力、组织管理、销售采购、资质等级等内部因素两个角度出发，对影响被评企业信用风险的因素进行评述，同时对被评企业的发展前景做出简要预测。

1、【SWOT 分析】

| 优势(Strength) | 劣势(Weakness) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ 品牌优势：被评企业是国内唯一一家拥有三个国际顶级质量认证的医药企业，具有很强的品牌优势。 ➤ 股东支持：被评企业的控股股东****公司颇具实力，被评企业能够获得很大的支持。 ➤ 信用管理：被评企业信用管理体系健全，运作有效；2006年， | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 销售网络：被评企业销售网络主要集中在华东地区，相对于主要竞争对手****公司，其在全国其他市场的占有率相对较低。 ➤ 部门划分：被评企业内部职能部门的划分并不是很合理，部门之间的业务存在竞合现象。 |

被评企业业务收入增长率和应收账款增长率基本持平，被评企业对长期应收账款的管理尤为有效。

| 机会 (Opportunity) | 威胁 (Threat) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ 政策机会：国家即将出台医疗卫生体制改革方案，建立覆盖城乡居民的医疗服务体系，药品市场需求增长旺盛，被评企业市场空间进一步扩大。 ➤ 行业机会：随着 2006 年医药行业反商业贿赂力度的加大，医药流通环节中不法经营个体退出市场，为被 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 社保支付：虽然医保预付制的试行有利于医药商业企业应收账款回笼，降低被评企业经营成本，但受社保支付能力有限、商业集中度偏低、药品持续降价等因素影响，被评企业所属行业继续呈现微利化趋势。 ➤ 同业竞争：2005 年， |

| | |
|--|---|
| <p>评企业扩大纯销业务、提高毛利率提供机遇。</p> <p>➤ 业务机会：海外 OEM 订单、麻精药批发牌照的获得都将为被评企业业务增长起到拉动作用。</p> | <p>我国医药流通市场对外资企业开放，对被评企业的经营带来一定的威胁。</p> |
|--|---|

2、【发展前景】

在药品经营方面，被评企业于 2007 年年初获得麻醉药品的经销牌照，成为精麻药品一级经销商。目前全国麻醉药品市场大约 5 亿元的市场份额中，被评企业具有绝对优势的华东地区占 40%，且未来的年均增长率在 15%，这块业务的开展将给被评企业带来巨大的发展良机；在药品生产方面，被评企业旗下的天平制药厂已具备为国外厂商生产口服片剂的资格，生产能力为 50 亿片/年，被评企业与多家外企洽谈 OEM 加工，其中和英国瓦特公司 20 亿片的订单已经落实；此外，被评企业和国外商业巨头的合作有望在 07 年有所突破，根据被评企业的介绍，目前可能性较大的方式是

出让子公司的股权给外方，预计转让的溢价至少在 2-3 倍以上，能为公司带来一次性的收益接近 1 亿元。总体来看被评企业的发展呈明显的上升趋势，销售业务与生产业务及外资合作均有良好的前景预期。

三、被评企业信用评级

（对被评企业外部因素、内部因素、经营状况、财务情况、信用风险管理现状、行业特性因素、信用状况进行综合分析和评价。）

1、【外部因素】

（结合政策环境因素、行业发展现状及趋势等方面，对被评企业经营环境进行评价。）

在国家政策方面，《中共中央关于制定十一五规划的建议》中提到“深化医疗卫生体制改革，合理配置医疗卫生资源，整顿药品生产和流通秩序。”国家发改委 2006 年 9 月 5 日在《医药行业十一五发展指导意见》中提到“对

国家确定的重大医药科技项目以及产业化项目继续给予财政支持和税收支持；对涉及重大卫生安全的医药研发、工业投资项目给予重点支持。对医疗器械国产化、中药材资源开发利用、重大疾病药物产业化以及现代中药等专项给予一定的财政支持”。国家在制定一系列鼓励药品企业研发、生产药品的同时，加强了药品流通领域规范、整顿。另外，我国新的卫生体制改革目标是，2010年实现我国对WHO“人人享有卫生保健”的承诺，所有居民全部享有基本医疗保障。可以预计，在社会保障体系的不断完善，医疗卫生体制改革加速进行，我国经济水平和生活水平的不断发展的推动下，我国的医药市场必将有更大的发展空间。

从行业运行情况来看，据国家统计局统计数据显示，2006年，全行业累计实现工业销售产值5064.14亿元，同比增长18.87%；全国医药工业累计实现销售收入4999.20亿元，同比增长为17.17%；产销衔接方面，2006年医药工业平均产销率为95.12%，比2005年同期提高了0.83个百分点。医药工业生产、销售增长较快，生产与流通环节保持了紧密的衔接，整体保持了良好的运行态势。从行业发展趋势来看，医药行业将进入平稳增长期。2007年，在药品终端市场需求旺盛、国家深入展开整顿与规范药品市场秩序专项行动和治理医药购销领域商业贿赂专项工

作的大环境下，医药行业经济效益水平将维持在10%~12%水平。

2、【内部因素】

（对于被评企业基本信息及发展历史股权结构及股东背景、关联企业情况、公司治理、人员情况等加以评价）

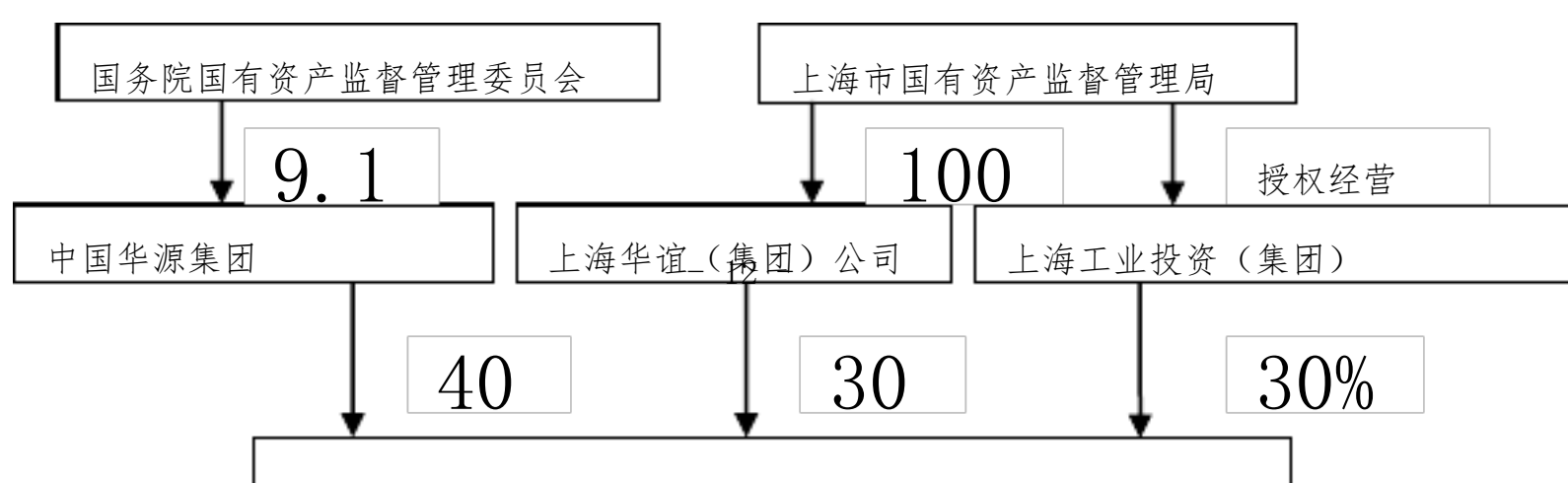
公司基本信息及发展历史

被评企业的前身****厂成立于1952年，于1993年初进行股份制改造，更名为****公司。1994年1月18日，****公司以全资子公司****公司、****公司和****厂的优质资产等额置换了****公司的全部资产组建成被评企业。

被评企业于1998年9月9日在上海证券交易所复牌上市，股票代码为****。截至2006年12月31日，被评企业注册资本为****万元，被评企业资产总额为****万元，净资产****万元。

股权状况

被评企业的实际控制关系图如下：



被评企业的最大控股股东一直为****公司，****公司是中国规模最大的集科、工、贸于一体的大型医药企业集团，成立于1996年11月4日，注册资本为****万元人民币，是中国产业链基础最完整、分销零售体系最完善的大型医药企业，并跻身中国工业企业一百强。

下属企业情况

被评企业下辖全资、控股、参股公司**68**家，境外公司、办事处**7**家，销地公司**3**家，合资、全资和海外制药企业**8**家，零售连锁药房**1000**余家，加盟店**400**余家，进行药品分销、现代物流、药品制造、国际贸易、药品零售五大业务。

人员情况

被评企业在职员工共计3036人，离退休职工1069人；在职员工中，销售人员占比26.4%；具有中专以上学历的人员占比57.93%，其中博士3人，硕士63人，综合素质

较好。

被评企业董事长***，男，1959年出生，硕士学历，高级经济师，负责被评企业整体管理，具有丰富的行业经验和管理经验。

被评企业董事、总经理***，女，1956年出生，硕士学历，注册会计师，负责被评企业日常管理。

被评企业 20 名高级管理人员中，具有学士及以上学历的占比 85%，整体素质高，且均具有一定的医药从业经验，对于被评企业的经营及管理能够起到较高的推进作用。

3、【经营状况】

（结合被评企业主营业务、经营产品、销售及采购特征、贸易方式等方面，对被评企业运营现状、销售状况、采购状况进行分析）

运营现状

被评企业是一家以分销为核心业务的医药经营企业，主要业务包括：药品制造、医药批发及零售连锁。其中，医药批发及零售连锁业务为主打业务。

被评企业的经营范围为：化学原料药，化学药制剂，抗生素，疫苗，生化药品，生物制品，中成药（含参茸银耳），医疗器械，制药设备，化学危险物品，食品，日用

百货，商务咨询及上述经营范围内的咨询服务，自营和代理各类商品和技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外），自有制药设备、医疗器械仪器及设备的租赁（上述经营范围涉及许可证经营的凭许可证经营）。

被评企业是国内最大的医药商业企业之一，经营 6000 多种药品及相关产品，2005 年销售额居国内第二，占国内医药商业销售总额的 4.2%。在客户群体方面，在全国范围内拥有客户 4000 余家，全国零售连锁网络已达 1400 余家药房，其中华东地区的医院客户达 3350 家，上海三级医院终端覆盖率 100%，二级医院覆盖率 76%；在供应商群体方面，被评企业依靠其强大的营销网络吸引了西安杨森、拜尔制药以及诺和诺德制药等国内外知名的医药生产企业与其合作，并建立了良好的合作关系；在仓储物流方面，被评企业新建立的药品仓储中心于 2006 年下半年开始运行，目前已将原有的 14 家仓库整合到新中心，早晚各一次送药到配送点和医院等，在药品生产方面，被评企业现有 50 亿片药品分装生产能力，其中 30 亿片自用，其余 20 亿片生产能力为英国瓦特提供贴牌生产。

销售情况

分销是被评企业的核心业务。目前，被评企业是国内规模最大、网络最广、实力最强的医药经营企业，连续七

年中国医药商业企业利润第一，中国医药终端销售规模第一。

被评企业产品绝大部分在国内市场销售，出口比例很小，2006年出口产品在其总业务中占比不足5%。

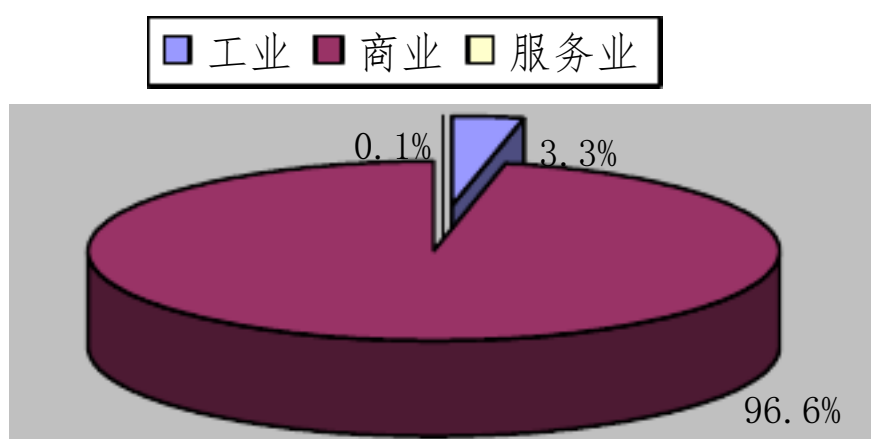
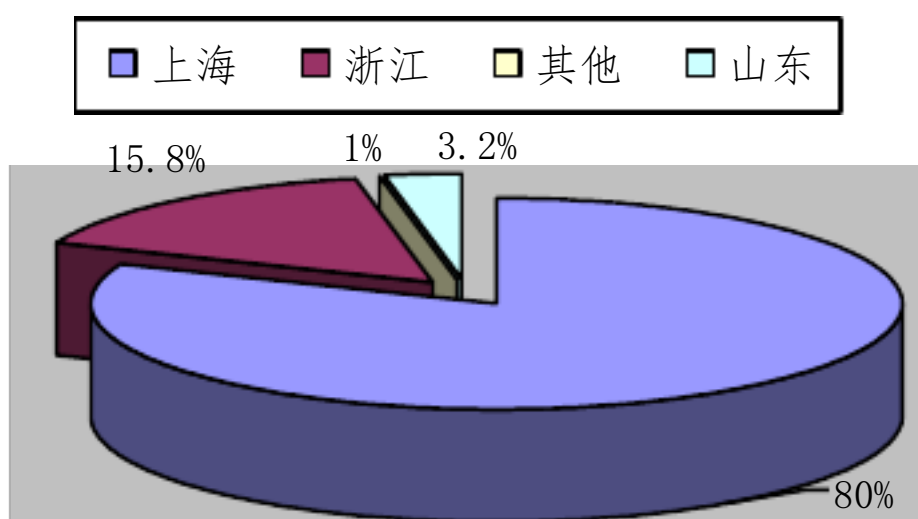


图 1：业务收入按行业分布图

数据来源：被评企业 2006 年年报
比达到 96.6%，工业占 3.3%。

从图 1 中可以看出，被评企业的收入绝大部分来自于商业领域。2006 年商业领域的业务收入在被评企业总收入中占

被评企业销售网络遍布全国绝大多数省市，以华东为主要销售区域，其中，上海及浙江两地是销售的核心区域。2006 年，上海及浙江地区的销售额占被评企业总销售额的比例达到 95.8%。



如图 2 所示：2006 年被评企业在上海、浙江、山东 3 个地区的销售收入占总销售收入的比例分别为：80%、15.8%、3.2%。

被评企业在全国范围内拥有客户 4000 余家，客户大致分为三类：医院、二级经销商、药房。截至 2006 年底，被评企业在华东地区的医院客户达到 3350 家，三级医院终端覆盖率 100%，二级医院覆盖率 76%，上海市医疗机构覆盖率 100%。被评企业在全国建立了 50 多家二级经销商；在上海拥有 200 家左右的市内零售药房，全国零售连锁网络已扩大到 1400 余家药房。

2006 年被评企业医院销售收入占总销售收入的 50%，二级经销商销售收入占总销售收入 30%，药房销售占比为 20%。

医院一般和被评企业通过信用付款的方式结算，信用期限在 30—60 天左右；药房则一般采用月结的方式和被评企业交易，账期在 30 天左右；二级经销商通常和被评企业采用 30 天左右的信用付款方式交易。

采购情况

被评企业经销的药品绝大部分在国内市场采购，直接从国外进口的产品较少。2006 年被评企业直接进口的比例在其总采购量中约占 10%。如图 3 所示：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/807104105125006065>