

河北一品制药股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012886 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

河北一品制药股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函中有关财务事项的说明

目	录	页 次
一.	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明	1-268

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012886 号

深圳证券交易所：

由中信建投证券股份有限公司转来的《关于河北一品制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010736 号），（以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的河北一品制药股份有限公司（以下简称“一品制药”、“公司”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 13. 关于营业收入

申报材料显示：

（1）发行人报告期内主营业务收入为 22,248.93 万元、30,761.80 万元、34,941.99 万元；注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液分别于 2020 年、2021 年纳入国家集采，发行人相关品种因未完成一致性评价而无法参与投标。

（2）部分客户销售合同中存在验收期条款，发行人仍按照客户收货确认收入。

（3）报告期内发行人部分原料药通过贸易商销售，金额为 1,031.64 万元、404.87 万元、322.91 万元，其中 2019 年、2020 年，发行人对关联方珠海一品的销售收入分别为 386.37 万元、19.37 万元。

(4) 报告期内华东地区收入占比由 15.92% 上升至 34.15%，华北地区收入占比由 36.56% 下降至 24.61%；境外销售收入为 100.47 万元、738.35 万元、812.60 万元，主要为销售复方 α -酮酸原料药、七氟烷、异氟烷等原料药产品的收入。

(5) 报告期内其他业务收入为 23.27 万元、41.39 万元、211.41 万元，主要系研发服务收入及销售山梨醇按净额法确认的贸易收入。

请发行人：

(1) 结合行业政策、市场竞争格局、客户拓展、产品被纳入国家级或省级集采或预计纳入集采的情况等，分析说明盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药等产品报告期内收入增长的原因及可持续性；针对注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液收入未参与国家集采投标的情况，说明拟采取的应对措施及其可行性，相关产品是否面临收入进一步下滑的风险。

(2) 结合销售合同验收期条款的具体内容，说明按客户收货确认收入的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在跨期确认收入情形；模拟测算如按验收期满确认收入对报告期各期收入的影响。

(3) 说明与珠海一品存在关联销售的原因、必要性，对比向其他贸易商客户销售价格的差异及原因；发行人与贸易商是否存在客户重叠，如存在，说明销售占比、交易合理性及定价公允性。

(4) 说明各类产品各省份的收入构成情况，如存在明显波动的请进一步分析原因，是否存在特定地区业务依赖；境外销售的具体产品、客户名称、销售金额、销售国家或地区，同类产品境内外销售毛利率是否存在明显差异，如是请分析原因及合理性；结合主要外销国家对发行人产品的贸易政策情况，说明发行人产品是否存在被进口国采取贸易限制措施的风险。

(5) 说明研发服务收入的具体业务模式及会计处理，销售山梨醇按净额法确认收入的依据，并结合相关业务的经营情况说明其他业务收入持续增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果。

(2) 报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户函证情况、外销业务的投保情况，发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售。

回复：

一. 结合行业政策、市场竞争格局、客户拓展、产品被纳入国家级或省级集采或预计纳入集采的情况等，分析说明盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药等产品报告期内收入增长的原因及可持续性；针对注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液收入未参与国家集采投标的情况，说明拟采取的应对措施及其可行性，相关产品是否面临收入进一步下滑的风险。

(一) 结合行业政策、市场竞争格局、客户拓展、产品被纳入国家级或省级集采或预计纳入集采的情况等，分析说明盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药等产品报告期内收入增长的原因及可持续性

报告期内，发行人主营业务收入按品种划分情况如下：

单位：万元

项目	类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
盐酸乌拉地尔注射液	化学药品制剂	8,289.51	46.25%	13,401.21	38.35%	8,985.09	29.21%	5,354.48	24.07%
吸入用七氟烷		3,780.78	21.09%	3,842.80	11.00%	2,291.53	7.45%	1,366.95	6.14%
盐酸罗哌卡因注射液		433.55	2.42%	3,403.65	9.74%	4,698.76	15.27%	4,789.86	21.53%
注射用泮托拉唑钠		35.93	0.20%	398.53	1.14%	1,446.17	4.70%	2,395.06	10.76%
小计		12,539.77	69.96%	21,046.19	60.23%	17,421.55	56.63%	13,906.35	62.50%
复方 α -酮酸原料药	化学原料药	3,187.03	17.78%	11,245.24	32.18%	11,129.04	36.18%	6,612.36	29.72%
氟比洛芬酯原料药		1,077.22	6.01%	-	-	-	-	-	-
其他		1,120.50	6.25%	2,650.56	7.59%	2,211.21	7.19%	1,730.23	7.78%
总计		17,924.51	100.00%	34,941.99	100.00%	30,761.80	100.00%	22,248.93	100.00%

发行人盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷以及复方 α -酮酸原料药等核心产品竞争格局优异、具备竞争优势、市场需求增长，同时吸入用七氟烷由主要依靠泰德美伦单一推广服务商全面转为自主引入更多推广服务商，以及复方 α -酮酸原料药 2020 年技改后产能扩张，在发行人不断增强的销售力量推动下，报告期内发行人整体销售呈增长态势。

1. 盐酸乌拉地尔注射液

报告期内，公司盐酸乌拉地尔注射液销售情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售数量（万支）	431.21	-	681.31	55.38%	438.47	59.26%	275.32
平均单价（元/支）	19.22	-2.27%	19.67	-4.01%	20.49	5.37%	19.45
销售收入（万元）	8,289.51	-	13,401.21	49.15%	8,985.09	67.81%	5,354.48

2020 年度、2021 年度盐酸乌拉地尔注射液销售收入大幅增长主要系公司 2020 年、2021 年盐酸乌拉地尔注射液销量增加所致。

销量方面，2020 年度、2021 年度盐酸乌拉地尔注射液销量大幅增长主要系盐酸乌拉地尔注射液为发行人的核心品种，2018 年度进入国家基本用药目录以来，产品认知度逐步提升，医院对盐酸乌拉地尔注射液采购提升，且产品市场竞争格局较好，目前国内生产厂家主要为罗欣药业、西安利君及一品制药等少数几家公司。盐酸乌拉地尔注射液在公司重点推广下销量实现快速增长。

单价方面，制剂产品的单价主要与各地医院的挂网价相关，报告期内公司盐酸乌拉地尔注射液单价相对稳定。

盐酸乌拉地尔注射液市场规模较大，2021 年度我国公立医疗机构乌拉地尔制剂销售额高达 14.78 亿元，市场增速较快，2016 年至 2021 年五年复合增长率高达 18.27%；发行人竞争格局优异，乌拉地尔制剂市场份额在国内厂商位列第二，仅次于山东罗欣药业集团股份有限公司，占据市场份额 7.63%，且目前该产品主要市场份额由国外原研企业占据，近几年国产进口替代趋势明显，发行人盐酸乌拉地尔注射液销售前景较好。截至本回复出具日，盐酸乌拉地尔注射液未被纳入带量采购目录，亦未有盐酸乌拉地尔注射液的原研药、参比制剂纳入采购目录，同时尚未有企业的盐酸乌拉地尔注射液通过一致性评价，因此该产品短期内

被纳入带量采购药品目录的风险较低，且公司盐酸乌拉地尔注射液已中标广东十一省联盟集采（第一批），对原研的进口替代趋势明显，一定时期内收入增长具备可持续性。

2. 吸入用七氟烷

报告期内，公司吸入用七氟烷销售情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售数量（万瓶）	2.81	-	2.81	74.51%	1.61	-38.41%	2.62
平均单价（元/瓶）	1,343.47	-1.59%	1,365.21	-3.90%	1,420.66	172.17%	521.97
销售收入（万元）	3,780.78	-	3,842.80	67.70%	2,291.53	67.64%	1,366.95

2020 年度吸入用七氟烷销售收入增加主要系单价上升所致，2021 年吸入用七氟烷销售收入增加主要系销量增加所致。

销量方面，2020 年度吸入用七氟烷销量较 2019 年度降幅为 38.41%，主要因为 2019 年对国药集团下属子公司国药嘉远国际贸易有限公司销量较高（2 万瓶），且 2020 年受新冠疫情影响及该产品主要推广服务商泰德美伦市场推广不及预期，公司吸入用七氟烷销量有所下降。2021 年度吸入用七氟烷销量较 2020 年度增幅为 74.51%，主要系公司终止与泰德美伦的合作，全面自主布局销售渠道，引入较多其他推广服务商，导致销量明显上升所致。2022 年 1-6 月吸入用七氟烷销售已实现 2021 年度全年销售数量。

单价方面，制剂产品的国内销售单价主要与各地医院的挂网价相关，2020 年度公司吸入用七氟烷单价较 2019 年度上升 898.69 元/瓶，增幅为 172.17%，主要系 2019 年度公司向国药嘉远国际贸易有限公司销售金额较高（530.97 万元），而国药嘉远国际贸易有限公司采购主要用于对外出口，对国药嘉远国际贸易有限公司的销售单价较低（265.49 元/瓶）所致。

发行人吸入用七氟烷市场规模较大，2021 年度我国公立医疗机构吸入用七氟烷销售额高达 28.54 亿元，市场增速较快，2021 年度同比增速为 10.31%；发行人竞争格局优异，2021 年公司吸入用七氟烷市场份额为 0.97%，除两家原研药企外，国产厂商排名第三，发行人吸入用七氟烷销售前景较好。截至本回复出具日，包括发行人在内的吸入用七氟烷企业中已有三家通过化药新 4 类审评，处于

行业领先地位，公司将积极争取未来国家集采中标。吸入用七氟烷生产具有一定技术壁垒，化药新 4 类或一致性过评企业少（化药新 4 类过评视同一致性评价通过），因此未来国家集采竞争并不激烈，价格大幅下降的风险较低。综上，发行人吸入用七氟烷在一定时期内收入增长具备可持续性，且若后续成功在国家集采中标并增加产品市场份额，将形成公司业绩重要增长点。

3. 复方 α -酮酸等原料药业务

报告期内，公司复方 α -酮酸原料药销售情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售数量（吨）	65.48	-	182.78	-1.72%	185.98	77.69%	104.66
平均单价（元/kg）	486.73	-20.89%	615.22	2.81%	598.40	-5.28%	631.77
销售收入（万元）	3,187.03	-	11,245.24	1.04%	11,129.04	68.31%	6,612.36

2020 年度，复方 α -酮酸原料药销售收入较上年增幅为 68.31%，主要系 2020 年度复方 α -酮酸原料药产能增加且复方 α -酮酸原料药市场需求较大带来的销量增长所致；2021 年度，公司复方 α -酮酸原料药收入与 2020 年度基本持平。

销量方面，复方 α -酮酸原料药为 α 酮酸片的主要原料药，市场需求较大，公司作为国内复方 α -酮酸原料药的主要生产商之一，随着 2020 年度公司技改后产能增加以及市场需求的不断增加，销售数量较 2019 年度增长 77.69%；2021 年度，公司复方 α -酮酸原料药的销量与 2020 年度基本持平。

单价方面，公司销售单价相对较为稳定，因不同单价的客户结构变化导致报告期内平均单价略有波动。2022 年 1-6 月，复方 α -酮酸原料药销售单价较 2021 年度下降 20.89%，主要系：一方面，发行人 2021 年度对福元医药销售收入占复方 α -酮酸原料药整体收入比例较高为 26.91%，且销售单价高于平均水平，受上半年疫情影响，且随着福元医药逐步具备复方 α -酮酸原料药生产能力，2022 年上半年对福元医药未产生销售；另一方面，发行人对江苏万邦医药营销有限公司及河北天成药业股份有限公司的销售单价 2022 年 1-6 月出现一定幅度下滑。

报告期内，复方 α -酮酸原料药前五大客户的收入以及 α -酮酸原料药整体毛利占比情况如下所示：

单位：万元

主要项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	毛利占比	收入	毛利占比	收入	毛利占比	收入	毛利占比
江西世泽	1,054.96	37.72%	4,852.57	41.96%	3,055.75	23.43%	-	-
福元医药	-	-	3,026.12	27.62%	4,482.58	42.23%	4,296.12	66.53%
江苏万邦	1,691.15	48.04%	2,845.64	25.87%	2,818.58	27.99%	279.65	4.44%
河北天成	290.27	8.79%	196.33	1.70%	90.27	0.93%	275.22	4.79%
Prima	99.34	3.10%	181.98	1.51%	52.35	0.45%	-	-
白敬宇制药	-	-	-	-	265.65	1.92%	726.42	8.88%
K. P.	-	-	-	-	218.17	1.66%	62.41	0.87%
陕西春辉	-	-	-	-	85.84	0.90%	521.88	8.75%
珠海一品	-	-	-	-	19.37	0.15%	386.37	4.72%
成都倍特	49.65	2.29%	1.19	0.01%	-	-	-	-

复方 α -酮酸原料药下游复方 α -酮酸片市场规模较大，我国 2021 年公立医疗机构复方 α -酮酸片销售额为 28.72 亿元，市场增速较快，2021 年同比增长 7.19%。发行人竞争格局优异，为下游福元医药、河北天成、白敬宇制药等市场份额合计约 30%的制药企业提供复方 α -酮酸原料药，且复方 α -酮酸原料药具有一定生产壁垒，公司 2008 年至 2009 年即获得复方 α -酮酸片五种氨基酸钙原料药生产批文，相关生产工艺成熟，质量标准严格，具备质量和成本竞争优势，与上述客户的合作较为稳定，发行人复方 α -酮酸原料药的市场供应格局短期内不会发生重大变化；随着对原研药的逐步国产替代，国内市场份额有望逐步提升，但同时随着复方 α -酮酸原料药生产厂家的增加或者复方 α -酮酸片制剂厂商向上游原料药拓展，对发行人收入增长产生一定的不利影响。

发行人积极推进“原料药+制剂”一体化发展战略，除复方 α -酮酸原料药外，发行人不断拓展原料药的种类及客户，原料药业务的产品结构趋于分散。

报告期内，发行人异氟烷、盐酸奥普力农、七氟烷原料药销售收入分别为 77.30 万元、603.71 万元、912.42 万元和 453.99 万元，占原料药的收入比例分别为 1.16%、5.12%、7.50%和 7.56%，呈逐年上升趋势。

发行人甘氨酸谷氨酰胺、甘氨酸酪氨酸为复方氨基酸（15）双肽（2）注射液原料药正在进行关联审评；同时，公司与该品种原研费森尤斯卡比华瑞及四川科伦药业的关联审评均在推进当中，预计将有较大的市场空间。

此外，发行人与北京泰德制药股份有限公司的氟比洛芬酯原料药已通过关联审评，2022 年 1-6 月已对北京泰德制药股份有限公司实现收入 1,077.22 万元。

(二) 针对注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液未参与国家集采投标的情况，说明拟采取的应对措施及其可行性，相关产品是否面临收入进一步下滑的风险

1. 注射用泮托拉唑钠

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售数量（万支）	30.10	-	100.83	-44.33%	181.12	-40.66%	305.22
平均单价（元/支）	1.19	-69.78%	3.95	-50.50%	7.98	1.75%	7.85
销售收入（万元）	35.93	-	398.53	-72.44%	1,446.17	-39.62%	2,395.06

报告期内，发行人注射用泮托拉唑钠营业收入为 2,395.06 万元、1,446.17 万元、398.53 万元及 35.93 万元，收入持续下滑主要系：一方面注射用泮托拉唑钠市场竞争较为激烈，公司调整销售策略，导致该产品销量持续下滑，另一方面 2021 年注射用泮托拉唑钠进入国家集采，单价出现下降。

截至本回复出具日，发行人注射用泮托拉唑钠尚未启动一致性评价申报工作，竞争格局激烈且销售单价较低，考虑到注射用泮托拉唑钠的更新换代产品注射用艾司奥美拉唑钠已获批（相比于注射用泮托拉唑钠，注射用艾司奥美拉唑钠抑酸能力更强，起效时间更短，作用时间也更长，更适用于治疗高泌酸性疾病），发行人正在开展注射用艾司奥美拉唑钠的一致性评价，未来注射用艾司奥美拉唑钠将作为重点推广产品，而注射用泮托拉唑钠未来不作为重点品种推广销售，目标市场主要为非公立医疗机构的少量销售，目前收入已经较低，2021 年度、2022 年 1-6 月注射用泮托拉唑钠毛利金额为 170.31 万元、-36.24 万元，毛利率占比仅为 0.63%、-0.26%，对发行人未来业绩的影响较小。

2. 盐酸罗哌卡因注射液

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售数量（万支）	81.62	-	331.47	-10.38%	369.85	5.89%	349.29
平均单价（元/支）	5.31	-48.27%	10.27	-19.18%	12.70	-7.35%	13.71
销售收入（万元）	433.55	-	3,403.65	-27.56%	4,698.76	-1.90%	4,789.86

报告期内，发行人盐酸罗哌卡因注射液营业收入分别为 4,789.86 万元、4,698.76 万元、3,403.65 万元及 433.55 万元，收入持续下滑主要系销量和单价均下降所致。

销量方面，2020 年度盐酸罗哌卡因注射液销量较 2019 年度增幅为 5.89%，主要系 2020 年度盐酸罗哌卡因注射液仍为公司重点推广品种，销量较 2019 年度实现小幅增长；2021 年度公司盐酸罗哌卡因注射液销量较 2020 年度降幅为 10.38%，主要系 2021 年该品种进入国家集采，而公司 2021 年尚未通过一致性评价而无法参与投标（目前已通过一致性评价），销量出现下滑。单价方面，制剂产品的单价主要与各地医院的挂网价相关，且 2021 年度盐酸罗哌卡因注射液进入国家集采，单价持续下滑。

截至本回复出具日，盐酸罗哌卡因注射液已进入国家集采而发行人未中标，集采中标平均价格为 5.59 元/支，价格出现较大幅度的下滑，预计公司该产品的收入将出现一定幅度的下滑。2022 年 4 月，发行人盐酸罗哌卡因注射液已通过一致性评价，盐酸罗哌卡因注射液本次国家集采周期为 3 年，公司将积极争取下一轮该品种的国家集采；此外，公立医疗机构首年约定采购量为计算基数的 80%，仍有 20% 的公立医疗市场份额不参与集中采购以及民营医疗市场拥有一定的市场份额，公司盐酸罗哌卡因注射液一致性评价通过后，在其他麻醉产品联动下，会在一定程度上提升盐酸罗哌卡因注射液的销售。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/三/（一）集中带量采购、疾病诊断相关分组付费（DRG）/病种分值付费（DIP）等控价控量政策的实施导致销量降低及药品价格下降风险”披露如下风险：

“近年来，国家大力推动医药卫生体制改革，陆续出台了《关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》《关于印发推进药品价格改革意见的通知》《关于印发国家组织药品集中采购和使用试点方案的通知》《医保支付方式改革三年行动计划》以及疾病诊断相关分组付费（DRG）/病种分值付费（DIP）等政策，一方面通过建立基本医疗保障体系扩大社会医疗保障的覆盖范围，促进医药市场潜在需求释放；另一方面通过实施国家基本药物制度、药品集中采购制度，完善药品采购机制，改革药品价格形成机制，促使药品终端销售价格下降。

近年来，随着医保目录调整、带量采购、DRG/DIP 等一系列政策的相继出台，部分药品的终端招标采购价格逐渐下降，竞争日益激烈，特别是国家集采政策的实施使得中标价格及集采市场参与者数量显著下降，同时在集采后非集采市场相应产品价格也可能出现明显下跌，公司产品未来可能面临销售数量降低以及价格下降风险，从而对公司产品销售和盈利水平产生不利影响。”

二. 结合销售合同验收期条款的具体内容，说明按客户收货确认收入的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在跨期确认收入情形；模拟测算如按验收期满确认收入对报告期各期收入的影响

（一）结合销售合同验收期条款的具体内容，说明按客户收货确认收入的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在跨期确认收入情形

公司主营业务收入为化学原料药及制剂的销售收入。报告期内，发行人主要客户的验收条款如下：

序号	客户	客户类别	验收条款
1	北京福元医药股份有限公司（原名“北京万生药业有限责任公司”）	原料药客户	产品质量标准为符合中国药典标准，客户收到货物后单独验收，如对货物质量或数量有异议，应在 10 日内提出，如经验收，客户提供的产品不符合产品标准的，发行人应在双方协商的合理期限内补足、更换，并承担因此产生的所有费用，补足、更换后的产品应符合合同要求。
2	河北爱尔海泰制药有限公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间客户必须保存货物完好，不得使用
3	河北盛美医药科技有限公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间客户必须保存货物完好，不得使用
4	河北天成药业股份有限公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间客户必须保存货物完好，不得使用
5	江苏万邦医药营销有限公司	原料药客户	客户委托河北天成药业股份有限公司依据运输单、随货同行单（票）等对药品的运输情况，包装情况、生产日期、有效期等内容进行检查，根据药品批号查验同批号的检验报告，加盖发行人质量管理专用章原印章。验收结束后，验收记录、随货同行单和药检报告由河北天成药业股份有限公司邮寄至客户。
6	江西世泽医药有限公司	原料药客户	1、验收时间为交货后 20 个工作日内，发行人提供的产品的质量应符合双方确定的质量标准，如产品质量不合格，客户有权退货。（2019 年度-2021 年度执行） 2、客户在验收时，如果发现商品的外观有破损，或品种、数量、规格和质量不合同约定，有权拒收，并在 15 天内向发行人提出书面异议或电话告知。（2022 年度执行）
7	南京白敬宇制药有限责任公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间客户必须保存货物完好，不得使用
8	陕西春辉医药有限公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间需方必须保存货物完好，不得使用
9	深圳市瑞沃德生命科技有限公司	原料药客户	货到验收，客户如对产品质量有异议，须在 10 天内向发行人书面提出，期间客户必须保存货物完好，不得使用

序号	客户	客户类别	验收条款
10	西安力邦制药有限公司宝鸡厂	原料药客户	货到验收, 客户如对产品质量有异议, 须在 20 天内向发行人书面提出, 期间客户必须保存货物完好, 不得使用
11	珠海市一品药业有限公司	原料药客户	客户如有质量异议, 需到货后 15 天内提出
12	北京泰德制药股份有限公司	原料药客户	客户在收到货物起 15 个工作日内有权进行产品的检验验证并对产品的质量进行最终验收。
13	成都倍特药业股份有限公司	原料药客户	货到验收, 客户如对产品质量有异议, 须在 10 天内向发行人书面提出, 期间客户必须保存货物完好, 不得使用。

注: 除上述原料药客户条款外, 发行人与制剂客户存在验收条款, 但考虑到制剂客户通常只承担配送服务, 对产品不进行抽检和质量验收。

上述合同中存在的验收条款属于客户出于交易习惯约定的兜底性保护条款, 合同实际履行时, 客户会在收到货物时对货物名称、规格、数量、检验报告及包装等情况进行检查, 检查无误后在签收单据上就上述检查事项进行确认, 发行人将合同约定的货物全部交付给客户并经其签收后确认收入, 相关判断依据如下:

1. 公司产品符合客户验收标准

发行人发送产品时随附检验报告, 检验报告系发行人按照《国家食品药品监督管理总局标准》和《中华人民共和国药典》的规定, 从性状、鉴别(气相色谱、红外光谱)、检查(酸碱度、颜色、卤化物与游离卤素、水分等)、含量测定等方面进行检验形成符合规定的书面检验结果, 可证明该产品的构成及相关质量指标。一般情况下, 客户在收到货物时对货物名称、规格、数量、检验报告及包装等情况进行检查, 检查无误后在签收单签章确认, 其后客户自行完成内部检测用于投产或销售, 不会另行向发行人出具验收报告。报告期内, 公司产品质量稳定, 不存在因质量问题而退货的情形, 公司产品符合客户验收标准。

2. 公司产品质量稳定, 报告期内退货金额及占比较小, 交付产品退货的风险较低, 对收入确认不构成重要影响

发行人在交付产品的同时随附检验报告, 且公司产品质量稳定, 因此交付产品后退货情况较少, 对收入确认不构成重要影响。报告期内, 公司的退货全部为制剂产品, 制剂产品的退货金额及占比情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退货金额	16.36	33.15	25.46	112.95
主营业务收入	17,924.51	34,941.99	30,761.80	22,248.93
占收入比例	0.09%	0.09%	0.08%	0.51%

报告期内，发行人退货金额分别为 112.95 万元、25.46 万元、33.15 万元和 16.36 万元，占当期收入的比例分别为 0.51%、0.08%、0.09%和 0.09%，比例较低，退货主要系客户下错订单、包装破损等原因所致。

3. 公司签收确认方式符合会计准则的规定

公司在客户收到货物并签收后确认收入的判断依据分析如下：

会计准则	收入确认条件	公司对照情况	是否符合条件
根据《企业会计准则第 14 号——收入》：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益……。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	合同约定的信用期绝大部分为货到起算，签收时享有了收款的权利	符合
	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	合同条款显示，客户在签署发货签收单时点，产品已交付给客户，客户已拥有该产品的法定所有权	符合
	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	产品交付给客户并经其签收后，公司已将商品实物转移给客户	符合
	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	在公司收入确认时点，商品价格已确定，且货物的毁损灭失风险转移给了客户，客户可将对应产品用于生产或销售，此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移	符合
	客户已接受该商品	客户会在收到货物时对货物名称、规格、数量、检验报告及包装等情况进行检查，检查无误后在签收单据上就上述检查事项进行确认，表明客户已接受认可产品满足其要求	符合
	其他表明客户已取得商品控制权的迹象		

发行人按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给客户并经其签收后，产品的控制权已转移至客户，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬，因此发行人在客户收到货物并签收后确认收入符合会计准则的规定。

报告期内，发行人同行业可比公司的收入确认政策如下：

公司	2020 年 1 月 1 日后销售收入确认政策	2020 年 1 月 1 日前销售收入确认政策
西点药业	西点药业按照客户订单申请发出货物，收到客户确认收货的收货确认单后，认为客户取得产品的控制权，并据此确认相关销售收入。	西点药业按照客户订单申请发出货物，收到客户确认收货的收货确认单后，认为产品的所有权上的主要风险和报酬转移，且收入和成本能可靠计量，并据此确认收入。
圣诺生物	公司销售多肽类产品、左西孟旦制剂代加工和艾塞那肽技术转让业务，属于在某一时点履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。	1) 对于产品内销收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 2) 对于产品外销收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

公司	2020 年 1 月 1 日后销售收入确认政策	2020 年 1 月 1 日前销售收入确认政策
润都股份	1) 内销业务收入的确认标准: 收到客户的发货通知后, 通知物流公司安排发货, 按客户要求开具发票, 并收到客户的已收货反馈后 (客户通常以收货回执、电子邮件等通信方式通知本公司), 确认收入。 2) 外销业务的收入确认标准: 根据出口销售合同约定, 在所有权和管理权发生转移时确认商品销售收入, FOB 模式是在出口业务办妥报关出口手续并取得提运单时确认商品销售收入, CNF 模式是货物在装船时越过船舷, 风险即由卖方转移至买方时确认商品销售收入。	1) 内销业务收入的确认标准: 收到客户的发货通知后, 通知物流公司安排发货, 按客户要求开具发票, 并收到客户的已收货反馈后 (客户通常以收货回执、电子邮件等通信方式通知本公司), 确认收入。 2) 外销业务的收入确认标准: 根据出口销售合同约定, 在所有权和管理权发生转移时确认商品销售收入, FOB 模式是在出口业务办妥报关出口手续并取得提运单时确认商品销售收入, CNF 模式是货物在装船时越过船舷, 风险即由卖方转移至买方时确认商品销售收入。
福安药业	公司销售中间体、原料药与制剂等产品, 属于在某一时刻履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 商品所有权上的主要风险和报酬已转移, 商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品报关, 取得提单, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 商品所有权上的主要风险和报酬已转移, 商品的法定所有权已转移。	对于附有检验期的国内商品销售, 购货方收到商品后在国家规定的待检期内没有提出异议的, 公司视同商品已经检验合格, 商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方; 对于无检验期的国内商品销售, 购货方签收时, 商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方; 对于销往国外的商品, 报关出境时, 商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。
昂利康	公司主要销售原料药及抗感染类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类等化学制剂类药品, 属于在某一时刻履行的履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品交付给购货方, 在收到客户签收的回单或经客户确认后, 产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。外销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品报关、离港, 取得提单, 且产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。	公司主要销售原料药及抗感染类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类等化学制剂类药品。内销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品交付给购货方, 在收到客户签收的回单或经客户确认后, 产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认需满足以下条件: 公司已根据合同约定将产品报关、离港, 取得提单, 且产品销售收入金额已确定, 已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。

数据来源: 以上可比公司公开披露的定期报告或招股说明书。

根据上表, 发行人收入确认政策与同行业上市公司不存在较大差异, 符合行业惯例。

(二) 如按验收期满确认收入模拟测算对报告期各期收入的影响

假设按照销售合同约定的验收期满确认收入, 对发行人报告期各期收入的影响金额及占比测算情况如下:

单位: 万元

年度	收入影响金额	占公司营业收入比例
2022 年 1-6 月	-558.43	-3.11%
2021 年度	-191.05	-0.54%
2020 年度	-332.73	-1.08%
2019 年度	36.21	0.16%

经测算，按验收期满确认收入对报告期各期营业收入的影响金额分别为 36.21 万元、-332.73 万元、-191.05 万元及-558.43 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.16%、-1.08%、-0.54%及-3.11%，影响整体较小。2022 年 1-6 月，按验收期满测算对收入的影响略高，主要系发行人 2022 年 5 月与泰德制药完成氟比洛芬酯原料药关联审评，并主要在 2022 年 6 月对其供货，而泰德制药验收期较长（15 天）所致，期后泰德制药未对产品质量提出异议。

三、说明与珠海一品存在关联销售的原因、必要性，对比向其他贸易商客户销售价格的差异及原因；发行人与贸易商是否存在客户重叠，如存在，说明销售占比、交易合理性及定价公允性。

（一）发行人与珠海一品存在关联销售的原因、必要性，对比向其他贸易商客户销售价格的差异及原因

1. 公司与珠海一品存在关联销售的原因、必要性

报告期内，发行人向关联方销售商品情况如下：

单位：万元

公司名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
珠海一品	复方 α -酮酸原料药	-	-	19.37	386.37

注：2020 年以来公司已停止对珠海一品发货，2020 年公司对珠海一品的销售收入为 2019 年末公司发货，珠海一品在 2020 年初签收所致。

珠海一品为实际控制人梁竞辉及戴旭光控制的贸易公司，在海外市场具有较好的客户资源，发行人在 2019 年之前尚未开展海外业务，故发行人通过与珠海一品合作，可以充分利用珠海一品的海外客户资源优势，开发海外市场，因此，该关联交易具有合理性和必要性。2019 年度，珠海一品从发行人采购复方 α -酮酸原料药对外出口，因销售不及预期，为加快存货周转而转售给白敬宇制药，2019 年度珠海一品转售白敬宇制药的平均价格为 442.48 元/kg，毛利较低仅为 20.52 万元。发行人对白敬宇制药直接销售的价格为 438.66 元/kg，对珠海一品的销售价格为 421.18 元/kg，销售价格差异不大。

2. 对比向其他贸易商客户销售价格的差异及原因

报告期内，发行人对珠海一品及其他贸易商的销售单价对比分析如下：

元/kg

项目	2020 年度	2019 年度
珠海一品	421.18	421.18
白敬宇制药	438.66	438.66
其他境内贸易商	663.72-884.96	601.77-740.26
其他境外贸易商	540.02-598.34	557.24-814.74

发行人复方 α -酮酸原料药的价格确定通常根据市场供需情况、客户需求量、双方议价能力等综合确定，因此销售价格存在一定的波动，与其他贸易商相比，发行人对珠海一品的销售单价略低，主要系参考非关联第三方白敬宇制药的销售价格（438.66 元/kg）制定，价格差异不大。2019 年度珠海一品转售白敬宇制药的获取的毛利较低，仅为 20.52 万元。

因此，公司对珠海一品的关联交易价格较为公允，且关联方珠海一品未通过关联交易获取重大利益，不存在损害发行人利益的情形，也不存在关联方对发行人利益输送的情形。

2020 年以来，公司已规范并杜绝了与珠海一品的关联交易，并承诺不再发生关联交易；公司制定了关联交易管理制度，控股股东及实际控制人也出具了《规范及减少关联交易的承诺》，对关联交易内部控制进行了规范。

（二）发行人与贸易商是否存在客户重叠，如存在，说明销售占比、交易合理性及定价公允性

报告期内，发行人的贸易商模式均为原料药业务，贸易商模式收入金额分别为 1,031.64 万元、404.87 万元、322.91 万元、131.28 万元，占主营业务收入的比例较低，分别为 4.64%、1.32%、0.92%、0.73%。发行人主要贸易商收入情况如下所示：

单位：万元

序号	贸易商	营业收入	占贸易商收入比例
2022 年 1-6 月			
1	Prima	99.34	75.67%
2021 年度			
1	Prima	181.98	56.36%
2	河北祈瑞隆进出口贸易有限公司	76.33	23.64%
合计		258.31	80.00%
2020 年度			
1	K. P.	218.17	53.89%
2	陕西春辉医药有限公司	85.84	21.20%
3	Prima	52.35	12.93%
合计		356.36	88.02%
2019 年度			
1	陕西春辉医药有限公司	521.88	50.59%
2	珠海市一品药业有限公司	386.37	37.45%
3	K. P.	62.41	6.05%
合计		970.66	94.09%

报告期内，发行人与贸易商陕西春辉医药有限公司、珠海市一品药业有限公司存在少量客户重叠，具体情况如下：

1. 陕西春辉医药有限公司

发行人 2019 年度、2020 年度对陕西春辉医药有限公司销售复方 α -酮酸原料药。河北天成药业股份有限公司除自行向发行人采购原料药外，也通过陕西春辉医药有限公司向发行人采购原料药，因此发行人客户存在与陕西春辉医药有限公司下游客户少量重叠的情况，发行人报告期各年度对河北天成、陕西春辉的具体销售收入、销售数量、销售单价等对比情况如下：

项目	发行人	
	河北天成	陕西春辉
2020 年度		
营业收入（万元）	90.27	85.84
主营业务收入占比	0.29%	0.28%
销售数量（kg）	1,020.00	970.00
销售单价（元/kg）	884.96	884.96

项目	发行人	
	河北天成	陕西春辉
2019 年度		
营业收入（万元）	275.22	521.88
主营业务收入占比	1.24%	2.35%
销售数量（kg）	3,110.00	7,050.00
销售单价（元/kg）	884.96	740.26

根据上表，发行人和陕西春辉医药有限公司对重叠客户的销售单价存在一定差异，2019 年对陕西春辉医药有限公司的销售单价较低，主要系对其销售数量较多，根据合同约定给予的返利优惠较大所致，具有商业合理性。

2. 珠海市一品药业有限公司

珠海一品拟从发行人采购复方 α -酮酸原料药对外出口，但销售不及预期，为加快存货周转而转卖给白敬宇制药和 K. P.。2018 年至 2019 年珠海一品向发行人采购复方 α -酮酸 14,565.75 公斤，2019 年度转卖给白敬宇制药和 K. P. 14,530.00 公斤。2019 年度发行人对上述重叠客户的销售占主营业务收入的比例较低为 5.28%，具体情况如下：

项目	发行人			珠海一品	
	南京白敬宇	K. P.	珠海一品	南京白敬宇	K. P.
营业收入（万元）	726.42	62.41	386.37	510.62	159.63
主营业务收入占比	3.26%	0.28%	1.74%	6.75%	2.11%
销售数量（kg）	16,560.00	1,120.00	9,173.35	11,540.00	2,990.00
销售单价（元/kg）	438.66	557.24	421.18	442.48	533.89

根据上表，发行人和珠海一品对重叠客户的销售单价差异较小，珠海一品 2019 年度对 K. P. 的销售单价较低主要系 K. P. 向珠海一品当期采购数量 2,990.00 公斤，高于向发行人采购数量 1,120.00 公斤，在参考发行人对 K. P. 售价的基础上，珠海一品相应给予 K. P. 较低的销售单价，具有商业合理性。

四、说明各类产品各省份的收入构成情况，如存在明显波动的请进一步分析原因，是否存在特定地区业务依赖；境外销售的具体产品、客户名称、销售金额、销售国家或地区，同类产品境内外销售毛利率是否存在明显差异，如是请分析原

因及合理性；结合主要外销国家对发行人产品的贸易政策情况，说明发行人产品是否存在被进口国采取贸易限制措施的风险

（一）各类产品各省份的收入构成情况，如存在明显波动的请进一步分析原因，是否存在特定地区业务依赖

发行人主要产品为化学制剂及原料药，不同类别产品因下游客户类型不同而区域收入构成有所不同。

1. 化学原料药

对于化学原料药，发行人主要产品为复方 α -酮酸原料药。目前复方 α -酮酸片的国内市场主要生产厂家为北京费森尤斯卡比医药有限公司、福元医药、河北天成、白敬宇制药。发行人主要为福元医药、江西世泽（生产主体为白敬宇制药）、江苏万邦（生产主体为河北天成）等市场主要的复方 α -酮酸片厂家供应，因此从区域来看主要集中于北京市、江西省、江苏省，与行业的竞争格局一致。

报告期内，发行人化学原料药主要省份的销售情况如下：

单位：万元

省份	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
北京市	1,086.95	26.05%	3,026.12	26.64%	4,482.58	40.56%	4,296.12	65.19%
江西省	1,054.96	25.28%	4,852.57	42.72%	3,055.75	27.65%	-	-
江苏省	1,691.15	40.53%	2,848.25	25.07%	3,066.12	27.74%	1,009.85	15.32%
合计	3,833.06	91.85%	10,726.94	94.43%	10,604.45	95.95%	5,305.97	80.51%

发行人化学原料药主要为复方 α -酮酸原料药，主要客户福元医药、江西世泽（生产主体为白敬宇制药）、江苏万邦（生产主体为河北天成）分别位于北京市、江西省、江苏省，因此上述省份的收入占比较高，省份间收入占比的波动主要系下游客户需求变化及采购安排调整所致。

（1）北京市：报告期内，发行人北京市收入占比逐年下降，主要系：①2020年度，发行人复方 α -酮酸原料药产能扩张下，其他省份客户收入快速提升，导致北京市2020年度较2019年度收入虽略有增长，但收入占比有所下降；②2021年度，由于主要客户福元医药开始自产酮酸原料药，因此销量逐年下降，北京市收入占比有所下降；③2022年1-6月，发行人新增泰德制药实现1,077.22万元的氟比洛芬酯原料药收入，但同时福元医药复方 α -酮酸业务逐步向上游原料药

拓展，减少对发行人的采购，原料药收入占比进一步下滑；

(2) 江西省：2020 年度，发行人江西省原料药收入实现快速增长，主要系济民可信收购白敬宇制药子公司南京恒生制药有限公司后，安排子公司江西世泽采购复方 α -酮酸原料药，并委托白敬宇制药生产加工，因此江西省收入占比实现快速上升。2021 年度，随着江西世泽需求不断增长，发行人江西省收入占比进一步提升。2022 年 1-6 月，因江西世泽在多个省份的集采中未中标导致销量有所下降，江西省收入占比也随之下降。

(3) 江苏省：2019 年度，发行人江苏省原料药收入占比相对较低，主要系发行人产能受限对白敬宇制药的供应有限，且对北京市客户以及关联方珠海一品的收入占比较高所致；2020 年度及 2021 年度江苏省原料药收入占比相对较为稳定；2022 年 1-6 月，江苏万邦保持稳中有升的趋势，且其他省份收入下滑，导致江苏省收入占比有所提升。

综上，虽然发行人主要省份收入占比较高，但不存在对特定省份的业务依赖。

2. 化学制剂

对于化学制剂，发行人主要产品为盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液等。通常发行人制剂销售主要与发行人在区域的市场推广力度以及区域医院对产品的需求量相关，因制剂产品的客户涉及全国范围内的公立医疗机构及其他主体，对于发行人的重点布局区域通常销售收入占比较高，核心区域波动幅度相对较小。

报告期内，发行人化学制剂主要省份的销售情况如下：

单位：万元

省份	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
河南省	1,477.60	11.22%	3,015.25	13.24%	2,458.46	12.96%	2,057.55	13.23%
河北省	1,796.96	13.64%	2,816.90	12.37%	2,280.40	12.02%	1,652.05	10.62%
广东省	878.68	6.67%	1,507.28	6.62%	1,689.01	8.90%	2,272.06	14.60%
四川省	1,186.60	9.01%	2,067.27	9.08%	1,618.22	8.53%	1,343.22	8.63%
山东省	851.83	6.47%	1,766.36	7.76%	1,355.30	7.14%	1,065.57	6.85%
合计	6,191.57	47.01%	11,173.06	49.07%	9,401.39	49.55%	8,390.45	53.93%

根据上表,发行人制剂产品的分布较为分散,主要省份的收入占比为 53.93%、49.55%、49.07%及 47.01%,维持较为稳定的状态,占比较高主要系发行人在上述区域的渠道布局相关。2020 年度,广东省制剂产品收入占比较 2019 年度下滑,主要系广东省制剂收入主要来自注射用泮托拉唑钠,该产品市场竞争较为激烈,因此公司调整了销售布局,减少了广东省区域的推广力度,导致该产品收入较 2019 年减少 573.05 万元。发行人不存在对特定省份的业务依赖。

(二) 境外销售的具体产品、客户名称、销售金额、销售国家或地区,同类产品境内外销售毛利率是否存在明显差异,如是请分析原因及合理性

1. 境外销售的具体产品、客户名称、销售金额、销售国家或地区

报告期内,发行人对主要境外客户的销售情况如下所示:

单位: 万元

序号	具体产品	产品类别	客户名称	销售金额	占境外收入比例	销售国家
2022 年 1-6 月						
1	异氟烷	原料药	PT. MERSIFARMA TIRMAKU MERCUSANA (以下 简称 “PT.”)	449.09	77.38%	印度尼西亚
2	复方 α-酮 酸原料药	原料药	Prima	99.34	17.12%	印度尼西亚
合计				548.43	94.50%	-
2021 年度						
1	异氟烷	原料药	PT.	463.93	57.09%	印度尼西亚
2	复方 α-酮 酸原料药	原料药	Prima	181.98	22.40%	印度尼西亚
3	七氟烷	原料药	PT.	154.92	19.07%	印度尼西亚
合计				800.83	98.56%	-
2020 年度						
1	七氟烷	原料药	PT.	310.24	42.02%	印度尼西亚
2	复方 α-酮 酸原料药	原料药	K. P.	218.17	29.55%	印度
3	异氟烷	原料药	PT.	125.92	17.05%	印度尼西亚
合计				654.33	88.62%	-
2019 年度						
1	复方 α-酮 酸原料药	原料药	K. P.	62.41	62.12%	印度

2. 同类产品境内外销售毛利率是否存在明显差异，如是请分析原因及合理性

报告期内，发行人境外销售收入分别为 100.47 万元、738.35 万元、812.60 万元及 580.36 万元，占主营业务收入的比例较低，分别为 0.45%、2.40%、2.33% 及 3.24%。发行人境外销售主要产品毛利率与境内同种产品的对比情况如下：

销售品种	2022 年 1-6 月				2021 年度			
	营业收入		毛利率		营业收入		毛利率	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
复方 α-酮酸原料药	3,086.02	101.01	57.55%	57.38%	11,062.78	182.46	67.85%	63.01%
异氟烷原料药	-	449.09	-	-13.03%	-	463.93	-	-2.38%
七氟烷原料药	-	-	-	-	16.99	154.92	-72.00%	-40.87%
销售品种	2020 年度				2019 年度			
	营业收入		毛利率		营业收入		毛利率	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
复方 α-酮酸原料药	10,858.52	270.52	68.15%	59.16%	6,524.31	88.05	67.10%	65.71%
异氟烷原料药	148.84	125.92	-36.36%	-24.71%	-	6.50	-	37.38%
七氟烷原料药	1.50	322.11	-15.53%	-30.19%	56.80	4.69	-38.93%	-93.68%

(1) 复方 α-酮酸原料药：发行人对境外客户销售的复方 α-酮酸原料药毛利率分别为 65.71%、59.16%、63.01%及 57.38%，2020 年度境外毛利率偏低主要系当期境外收入主要来源于单位售价较低的 K.P.，2020 年度对 K.P. 的收入占境外复方 α-酮酸原料药收入的比例较 2019 年度提升 9.76%，从而拉低 2020 年境外毛利率；

(2) 异氟烷原料药：发行人异氟烷原料药主要用于出口，仅 2020 年度存在同时在境内外销售的情况，毛利率不存在明显差异，境内毛利率偏低主要系根据国内药品生产要求，投入的原材料成本较高所致；

(3) 七氟烷原料药：报告期内，七氟烷原料药境内外毛利率存在一定的差异，主要系境内外客户的定价不同所致，七氟烷原料药境外价格比国内略低，因此境外毛利率总体低于境内。2021 年度，发行人境内毛利率较低，主要系发行人

2021 年下半年仅对境内客户生产和销售，且数量较少，分摊的人工成本和制造费用较多，单位成本高于 2021 年上半年境外客户的单位成本。

（三）结合主要外销国家对发行人产品的贸易政策情况，说明发行人产品是否存在被进口国采取贸易限制措施的风险

报告期内，发行人境外销售主要集中于印度尼西亚和印度，上述国家销售收入占境外销售收入的合计比例分别为 73.26%、95.71%、98.55%及 94.50%。

发行人上述主要出口地对发行人境外销售的复方 α -酮酸原料药、异氟烷、七氟烷符合相关监管政策，不存在违反当地进口化学品或药品相关法律法规的情形。截至本回复出具日，中国和印度尼西亚、印度不存在贸易摩擦，发行人出口产品报告期内未被进口国采取贸易限制措施，不存在被进口国采取贸易限制措施的风险。

报告期内，发行人境外销售收入分别为 100.47 万元、738.35 万元、812.60 万元及 580.36 万元，占主营业务收入的比例较低，分别为 0.45%、2.40%、2.33%及 3.24%，不会对发行人业绩产生重大不利影响。

五. 说明研发服务收入的具体业务模式及会计处理，销售山梨醇按净额法确认收入的依据，并结合相关业务的经营情况说明其他业务收入持续增长的原因。

报告期内，发行人其他业务收入构成明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售山梨醇收入	44.11	87.63	33.73	-
销售材料收入	1.39	3.29	7.64	3.73
服务费	3.41	120.50	0.02	19.54
合计	48.91	211.41	41.39	23.27

（一）说明研发服务收入的具体业务模式及会计处理

发行人的研发服务收入包括受托研发、合作研发和检测服务三类，具体模式及会计处理如下：

1. 受托研发：发行人接受外部第三方的委托，提供少量相关药品研究的受托服务，受托研发得到的所有成果，技术和知识产权均归委托方所有。报告期内，公司受托研发收入主要系一次性交付成果的项目，执行周期较短，在研发成果一

次性交付客户时确认相应收入，收入确认的依据为经客户确认的研究成果交接文件。

2. 合作研发：合作对方与发行人一起参与研发活动为合作研发，知识产权归合作对方所有并委托发行人生产加工，或者双方共同所有并在上市销售阶段双方按合同约定分享收益。发行人只承担协议约定的应由其承担的部分研发工作，所发生的支出作为公司的研发费用核算；合作方根据合作协议约定的里程碑及项目完成进度向公司支付合作项目阶段结算款，公司将收到的阶段结算款作为预收账款核算，对于已经发生、应由合作方承担的研发费用，公司冲减合作方已支付的预收账款，不确认为公司的研发费用；待研发项目结项后，公司将提供研发服务所产生的收益，作为其他业务收入核算。

3. 检测服务：发行人设立全资子公司一品生物作为研发子公司，可为客户提供产品质量检测及杂质分析等方面的检测服务。一品生物在完成检测服务，并将检测报告交付客户时确认检测收入。

发行人 2021 年度服务费收入较高，主要系发行人 2021 年度因“苯中甲苯的检测及苯中去除甲苯工艺、合成工艺等”受托研发项目实现的收入为 101.89 万元所致。上述受托研发项目的合作背景和基本情况如下：安徽沃泰生物医药有限公司和北京军事医学科学院联合承接了“苯丁酸甘油酯口服溶液项目”，因项目短期内无法解决原料药杂质问题导致项目滞后，基于发行人与安徽沃泰生物医药有限公司良好的合作关系，以及发行人在原料药研发及生产方面有多年实践经验，安徽沃泰生物医药有限公司于 2021 年 8 月委托发行人开展对苯丁酸甘油酯所需原料苯丁酸的除杂研究工作。该项目服务收入 101.89 万元，项目研发成本主要系中试生产过程中发生的人工、材料及折旧费用等 8.17 万元，因该项目主要依赖研发人员的经验及专业化设备开展，时间较短，投入成本相对较低，使得项目毛利率相对较高（为 91.98%）。

（二）销售山梨醇按净额法确认收入的依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当

按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。”

报告期内，公司山梨醇的购销业务，系由石家庄瑞雪制药有限公司先向公司发出采购需求，公司根据石家庄瑞雪制药有限公司对产品的质量标准 and 数量等要求，与茈平通达生物科技有限公司商定采购价格和采购量，并在采购价格的基础上提价 3.5%-4.5% 销售给石家庄瑞雪制药有限公司。虽然公司分别与客户和供应商签订购销合同，形式上为两笔业务，但基于谨慎性考虑，公司采用净额法确认山梨醇业务收入，其判断依据如下：

1. 公司的上游供应商茈平通达生物科技有限公司和下游客户石家庄瑞雪制药有限公司为一对一关系，公司对山梨醇的采购量，取决于与石家庄瑞雪制药有限公司先行确定的销售量，采购与销售存在直接对应关系；

2. 石家庄瑞雪制药有限公司先向公司发出采购需求，公司根据石家庄瑞雪制药有限公司对产品的质量标准 and 数量等要求，与茈平通达生物科技有限公司商定采购价格和采购量，并在采购价格的基础上提价 3.5%-4.5% 销售给石家庄瑞雪制药有限公司，上述业务过程中公司不承担产品价格波动的风险，对最终产品不具备完整的销售定价权，故公司并非该业务主要责任人；

3. 公司对山梨醇的采购量，取决于与瑞雪公司先行确定的销售量，采购入库和销售出库间隔期短，基本无存货囤积，采购的山梨醇均售给石家庄瑞雪制药有限公司，即实质上公司在将商品转让给客户之前，没有主导商品使用的权利，

故公司并非该业务主要责任人；

4. 公司在完成山梨醇采购入库和销售出库后，先向石家庄瑞雪制药有限公司收取销售货款，然后支付在平通达生物科技有限公司采购货款，实质上并不承担从客户收取款项的信用风险；

5. 在平通达生物科技有限公司作为山梨醇的生产厂商，公司向在平通达生物科技有限公司采购山梨醇过程中随附产品质量报告，在平通达生物科技有限公司承担产品质量的主要责任，公司并未承担产品质量的主要责任。

综上，公司山梨醇的购销业务实质上为公司受石家庄瑞雪制药有限公司委托购买山梨醇，公司没有定价权，不能自主决定所交易商品的价格，转让前后不承担存货风险，不承担客户转让商品的主要风险，公司并非该业务主要责任人，因此判定公司为代理人角色，公司采用净额法确认山梨醇业务收入符合会计准则规定。

（三）结合相关业务的经营情况说明其他业务收入持续增长的原因

报告期内，发行人其他业务收入分别为 23.27 万元、41.39 万元、211.41 万元和 48.91 万元，占营业收入的比例较低分别为 0.10%、0.13%、0.60%和 0.27%。其他业务收入主要为销售山梨醇收入及服务费收入，山梨醇贸易业务为偶发性业务，报告期内已计入非经常性损益，未来不再继续增长；服务费收入主要系发行人受托研发收入，以及成立研发子公司一品生物后，产生检测服务的收入，通常与下游客户的零星需求相关，短期内因承担公司内部研发项目较多，持续大幅增长可能性较低。

六. 报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户函证情况、外销业务的投保情况，发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售。

（一）报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、境外客户函证情况、外销业务的投保情况，发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况

1. 境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况

报告期内，发行人与境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外销售收入 a	580.36	812.60	738.35	100.47
海关出口数据 b	604.26	830.22	719.54	99.19
差额 c=a-b	-23.90	-17.62	18.81	1.28
差异率 d=c/a	-3.96%	-2.12%	2.61%	1.29%
免抵退税金额 e	72.23	140.95	58.46	10.77
上期收入本期申报的免抵退税金额 f	-	36.79	1.96	-
本期收入下期申报的免抵退税金额 g	1.93	-	36.79	1.96
调整后的免抵退税金额 h=e-f+g	74.16	104.16	93.29	12.73
调整后的免抵退税金额 h/境外销售收入 a	12.78%	12.82%	12.63%	12.67%

发行人境外销售收入与海关出口数据差异较小，差异原因主要系海关出口数据的统计时点为货物报关，而公司在货物装船离岸并完成报关手续后，在取得货物出口报关单和货运提单时确认收入，上述时间点存在短期的时间性差异，进而导致境外销售金额与海关出口金额存在差异。

报告期内，发行人出口退税税率主要为 13%，与免抵退税金额占外销收入比差异主要系以 CIF 等方式结算的外销收入中包含了 FOB 价收入及运保费收入，而申报出口退税按照 FOB 价收入计算所致。

如上表所示，报告期内发行人出口退税金额占境外销售收入的比例与出口退税税率基本一致，能够互相印证。

2. 境外客户函证情况、外销业务的投保情况

报告期内，发行人主要境外客户 PT.、Prima、K. P. 均取得了往来函证，合计占境外客户收入的比例分别为 73.26%、95.71%、98.55%及 94.50%。

报告期内，发行人公司外销投保情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	580.36	812.60	738.35	100.47
出口销售投保额	574.00	800.00	718.68	73.63
保险费	0.31	0.21	0.58	0.06
出口销售投保额占外销收入比例	98.90%	98.45%	97.34%	73.29%
保费占外销收入比例	0.05%	0.03%	0.08%	0.08%

公司向境外客户销售产品所产生的保费主要有发行人承担，与公司的外销收入规模具有直接匹配关系。报告期内公司境外销售产生的保险费金额较低。

（二）发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售

报告期内，发行人境外销售收入分别为 100.47 万元、738.35 万元、812.60 万元及 580.36 万元，占主营业务收入的比例较低，分别为 0.45%、2.40%、2.33% 及 3.24%。发行人主要境外客户为 PT. Prima(河南金丹乳酸科技股份有限公司、绿康生化股份有限公司等上市公司披露 Prima 为其主要经销商)、K. P. 上述境外客户的成立时间、注册资本、股东等信息详见本回复“问题 15. 关于销售模式及主要客户/一/（一）报告期各期主要产品前五名客户的基本情况、销售金额、销售模式、进入或退出前五名客户的原因，销售产品的单价和毛利率是否存在较大差异”。此外，上述三家公司的其他情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	基本情况	公司规模	发行人对境外客户的销售收入			
				2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	PT	PT 成立于 1997 年，专注于制造抗击神经-精神病、身心和心理健康疾病的药物，此外还布局肺病、妇产科、神经外科、耳鼻喉和喉科疾病、牙科和急需的高级抗生素治疗剂等领域。	2021 年营收 8.7 亿卢比	449.09	618.85	436.16	11.19
2	Prima	Prima 为马来西亚及其邻国的各个行业提供了宝贵的服务和原材料。公司是活性药物成分、动物饲料/添加剂、食品化学品和一般工业化学品的的主要进口商之一。公司在马来西亚设有 4 个办事处，在印度尼西亚设有 1 个代表处，致力于营销和提供优质产品和服务，以满足客户日益多样化的需求。	2020 年营收 2.26 亿林吉特，净利润 0.15 亿林吉特	99.34	181.98	52.35	-
3	K. P.	K. P. 成立于 2007 年，是由 LateShri 建立的家族企业，涉及食品、营养和制药各个领域。	2020 年总收入 51.22 亿卢比，税后利润 4.49 卢比	-	-	218.17	62.41

发行人主要境外客户中，PT. 为产品最终使用方，Prima、K. P. 为贸易商，非产品最终使用方。根据对 Prima 邮件确认，报告期内 Prima 向发行人采购的产品均已实现最终销售，终端客户为 PT. Novell Pharmaceuticcal Laboratories 和 PT Soho Industri Pharmasi。

七. 针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果

我们针对收入情况执行了以下核查程序：

（一）客户情况调查

对包括前五名客户在内的主要客户进行重点核查如下：①通过全国企业信用信息公示系统对报告期内前五名客户进行查询，对发行人主要客户注册资本、成立时间、经营范围、股权结构、主要人员进行调查，确认客户的经营状态以及与发行人是否存在关联关系；②通过互联网检索，对报告期内主营业务收入合并口径前五名客户的注册资本、股东信息、收入（或利润）规模及行业地位进行调查，确认客户的真实存续，评估交易的商业合理性；③取得对已上市或其他披露公开信息的客户公告文件，调查公司及下属子公司的经营情况，评估发行人交易的商业合理性。

（二）函证程序

对主要客户进行了独立函证，函证内容包括报告期内的往来账项、交易金额等。函证样本选择包括：达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的新增或有异常的客户。报告期各期，回函确认收入比例分别为71.11%、80.79%、85.07%和83.25%，对未回函或回函有差异的客户，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因以测试和验证应收账款的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	17,973.43	35,153.41	30,803.18	22,272.20
发函家数	195	267	267	267
回函家数	157	246	246	246
回函金额	14,963.77	29,905.01	24,885.79	15,837.67
回函金额占营业收入比例	83.25%	85.07%	80.79%	71.11%
替代测试金额	1,066.71	1,485.06	1,129.72	834.74
替代测试金额占营业收入比例	5.93%	4.22%	3.67%	3.75%

对于未收到回函或回函有差异的客户，已执行替代测试，检查相关客户收入确认的合同、销售出库单、发票、签收单、期后回款等资料。

（三）访谈程序

对主要客户进行访谈，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式等，查看主要客户与发行人交易的相关凭证（包括合同、订单、收入确认单据等），访谈了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系等，访谈的客户共 110 家，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	17,973.43	35,153.41	30,803.18	22,272.20
访谈金额	11,442.56	23,912.19	20,653.91	13,099.74
访谈比例	63.66%	68.02%	67.05%	58.82%

（四）细节测试

我们对销售收入进行了细节测试，抽样检查购销合同、凭证发票、出库单、签收单、物流单据、银行进账单等支持性文件，以评估收入确认的真实性以及金额的准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	17,973.43	35,153.41	30,803.18	22,272.20
核查金额	13,435.95	30,589.39	20,040.18	14,295.29
核查比例	74.75%	87.02%	65.06%	64.18%

（五）截止性测试

抽取了财务报告截止日前后的销售收入确认数据，检查销售出库记录、物流记录、客户签收单等销售确认资料，检查销售收入确认资料与账面记账时间、金额、数量是否一致，以确定所有销售均不存在跨期确认收入的情况。

（六）调查客户与公司是否存在关联关系及其他利益约定情形

查阅了公司股东名册、董监高名单、关联方清单，同时获取公司董监高、主要股东填写的与公司主要客户、供应商的投资关系及亲属关系调查表，确认本人其亲属与公司客户的主要投资者的亲属关系以及投资关系，形成关联方清单，并与所获取的客户股东、董监高或者主要经营者名单进行比对，识别是否存在关联关系及关联交易；访谈了主要客户，访谈客户的访谈问卷内容包括向客户了解并确认的公司关联方是否在客户持股、任职，是否与客户股东、董监高或者主要经

营者存在亲属关系，是否存在关联交易或其他利益约定；同时对客户的股东、董监高或者主要经营者是否在公司（含子公司）任职、持股情况，是否存在关联交易或其他利益约定等进行现场确认；最后，获取了发行人及其董监高的全部银行流水，检查发行人客户是否关联关系及其他利益约定的情形。

（七）分析性程序

执行了分析性复核程序，对比分析各月收入、成本的波动情况以及报告期销量、单价、成本、毛利率的变动情况。

经核查，我们认为：报告期内发行人收入是真实、准确的。

八、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1. 通过米内网等公开渠道查阅了发行人所处行业的行业政策、竞争格局等信息；针对盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药等产品报告期内收入增长的原因及可持续性，注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液收入未参与国家集采投标的情况，说明拟采取的应对措施及其可行性访谈了发行人财务总监、销售总监。

2. 查阅了发行人的销售合同，对存在验收条款的合同进行了分析，并查阅了发行人的检测报告、退货情况，结合会计准则分析了按照签收确认收入的合理性，并按照验收期满确认收入模拟测算对发行人业绩的影响。

3. 查阅了发行人与珠海一品的销售合同及销售明细表，对关联销售的合理性及公允性访谈了发行人实际控制人，对比分析了向其他贸易商客户销售价格的差异及原因，对发行人与贸易商是否存在客户重叠的情况，对比分析了价格差异。

4. 按照区域分析了发行人的收入明细表，对比分析了境内外销售同类产品的毛利率差异；查阅了主要外销国家对发行人产品的贸易政策情况。

5. 针对研发服务收入的具体业务模式及会计处理访谈了发行人总经理及财务总监；获取了发行人山梨醇业务的采购合同、销售合同，采购明细表、销售明细表，并对业务的合理性、业务是否会持续增长访谈了发行人财务总监及山梨醇业务的客户。

6. 针对收入的核查情况进行了专项核查，具体情况详见本回复“问题 13. 关于收入/七. 针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果”。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药等产品报告期内收入增长具备合理性及可持续性；注射用泮托拉唑钠、盐酸罗哌卡因注射液收入存在一定的下滑风险；发行人已在招股说明书披露收入下滑风险。

2. 发行人按照签收确认收入具有合理性，不存在跨期确认收入的情况，按照验收期满确认收入模拟测算对发行人业绩的影响较小。

3. 发行人与珠海一品的关联交易具有合理性和公允性，向其他贸易商客户销售价格存在一定差异，但和南京白敬宇的销售单价差异较小，发行人与贸易商存在少量客户重叠，交易具备合理性，定价公允。

4. 发行人主要区域收入较为稳定，波动原因具有合理性，不存在对特定地区业务的依赖；境内外销售同类产品的毛利率存在差异具有合理性；发行人产品不存在被进口国采取贸易限制措施的风险。

5. 发行人研发服务收入的具体业务模式具备合理性，会计处理符合会计准则的规定，销售山梨醇按净额法确认收入的依据充足；

6. 经核查，我们认为，相关客户情况调查、函证、访谈、细节测试、截止性测试等核查程序、核查比例能够有效支持得出公司报告期内销售收入真实、准确、完整的结论。

问题 14. 关于吸入用七氟烷业务

申报材料显示：

（1）报告期内，吸入用七氟烷销售收入分别为 1,366.95 万元、2,291.53 万元、3,824.80 万元，占营业收入比重分别为 6.14%、7.45%、11.00%。

（2）2019 年发行人向国药嘉远销售 530.97 万元吸入用七氟烷，销售单价为 265.49 元/瓶，单位成本为 248.69 元/瓶，国药嘉远采购后主要用于对外出口。

(3) 2020 年，吸入用七氟烷销售数量同比下降 38.41%，主要因新冠疫情影响及该产品主要推广服务商泰德美伦市场推广不及预期，2021 年该产品销量同比增长 74.51%；报告期内发行人与泰德美伦签署吸入用七氟烷的全国代理协议，泰德美伦吸入用七氟烷推广费率整体高于其他推广商。

请发行人：

(1) 说明国药嘉远的基本情况以及与发行人的合作历史，2019 年以接近成本价向国药嘉远销售吸入用七氟烷的具体原因及商业合理性，相关产品临期情况，该笔交易涉及的付款、结算条件等与该客户的其他交易相比是否存在明显差异及合理性；国药嘉远采购产品的最终销售情况，销售价格与当地同类产品价格是否存在明显差异。

(2) 说明泰德美伦的基本情况，是否为发行人吸入用七氟烷独家代理商，是否为其他厂商代理同类产品；结合协议签署前与泰德美伦合作历史、销售目标达成情况说明约定较高考核标准的合理性，未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况；结合与其他推广商签署代理协议的具体情况说明约定较高推广费率的合理性，应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一．说明国药嘉远的基本情况以及与发行人的合作历史，2019 年以接近成本价向国药嘉远销售吸入用七氟烷的具体原因及商业合理性，相关产品临期情况，该笔交易涉及的付款、结算条件等与该客户的其他交易相比是否存在明显差异及合理性；国药嘉远采购产品的最终销售情况，销售价格与当地同类产品价格是否存在明显差异。

(一) 说明国药嘉远的基本情况以及与发行人的合作历史，2019 年以接近成本价向国药嘉远销售吸入用七氟烷的具体原因及商业合理性，相关产品临期情况，该笔交易涉及的付款、结算条件等与该客户的其他交易相比是否存在明显差异及合理性

1、国药嘉远的基本情况以及与发行人的合作历史，2019 年以接近成本价向国药嘉远销售吸入用七氟烷的具体原因及商业合理性

发行人与国药嘉远国际贸易有限公司于 2019 年建立合作关系，主要系公司 2019 年度生产较多吸入用七氟烷，为加快库存周转速度，销售价格相对较低，与国药嘉远国际贸易有限公司形成单笔合作，后续国药嘉远海外客户需求发生变化，未再继续合作。国药嘉远国际贸易有限公司的基本情况如下：

公司名称	国药大健康产业有限公司
成立时间	1993-08-16
注册资本	20,391.14776 万元人民币
注册地址	北京市朝阳区惠新东街 4 号 1 座 27 层 2709
股东情况	中国国际医药卫生有限公司持股 100%
主要人员	刘丽莉担任总经理及执行董事；廖传昆担任监事
经营范围	医学研究（不含诊疗活动）；销售日用品、谷物、食品添加剂、鲜肉、饲料、化妆品、新鲜水果、食用农产品、I、II 类医疗器械；向我国驻外机构提供各类商品；免税商品的收购和销售；购销化工产品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务；经营对销贸易和转口贸易；经济信息咨询（不含中介服务）；预包装食品销售、含冷藏冷冻食品、散装食品销售、含冷藏冷冻食品、不含熟食；特殊食品销售、限保健食品（食品经营许可证有效期至 2022 年 06 月 19 日）；销售兽药；不带有储存设施经营其他化学药品：硼酸，氢溴酸（危险化学品经营许可证有效期至 2023 年 07 月 27 日）；销售 III 类医疗器械。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售兽药、销售 III 类医疗器械以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

注：国药嘉远国际贸易有限公司于 2020 年 8 月 5 日更名为“国药大健康产业有限公司”；国药嘉远国际贸易有限公司的股东为中国国际医药卫生有限公司，而中国国际医药卫生有限公司是中国医药集团有限公司的全资子公司（中国医药集团为央企企业，国务院持有 44.70%，国家开发投资集团有限公司持有 36.86%，中国国新控股有限责任公司持有 18.43%）。

报告期内，发行人与国药嘉远国际贸易有限公司的销售业务如下：

单位：万元

销售品种	2022 年度 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
吸入用七氟烷	-	-	-	-	-	-	530.97	265.49

国药嘉远国际贸易有限公司为中国医药集团有限公司全资子公司。2019 年度，发行人吸入用七氟烷的平均价格（扣除国药嘉远国际贸易有限公司的影响）为 1,373.60 元/瓶，发行人对国药嘉远国际贸易有限公司较低为 265.49 元/瓶，主要系国药嘉远国际贸易有限公司采购吸入用七氟烷主要用于出口，对国药嘉远销售吸入用七氟烷主要参考七氟烷原料药出口价格确定，具体价格对比信息详见本回复“问题 14. 关于吸入用七氟烷业务/一/（二）国药嘉远采购产品的最终销

售情况，销售价格与当地同类产品价格是否存在明显差异”，同时发行人为加速存货周转速度，价格相对国内价格较低所致。

2. 相关产品临期情况，该笔交易涉及的付款、结算条件等与该客户的其他交易相比是否存在明显差异及合理性

发行人于 2019 年 12 月 5 日将吸入用七氟烷销售至国药嘉远国际贸易有限公司，有效期至 2021 年 7 月至 2022 年 7 月不等，但考虑到期末库存金额较高，为加快存货周转速度而销售。该笔交易不含税金额为 530.97 万元（含税金额 600 万元），发行人分别于 2019 年 11 月、2020 年 1 月、2020 年 3 月分别收到国药嘉远国际贸易有限公司支付的 240 万元、300 万元、60 万元。发行人与国药嘉远国际贸易有限公司的该笔销售毛利金额 41.23 万元，占 2019 年度毛利总额的比例为 0.25%，对发行人业绩影响较小。

发行人与国药嘉远国际贸易有限公司的结算政策及信用期情况如下：

序号	项目	主要内容
1	预付款	买方应在购销合同签订后 7 个工作日内，将 40% 的合同货款以 90 天银行承兑汇票的方式预付至卖方
2	进度款	卖方按照预定交货期、交货地点完成全部货物交付且买方签收确认文件 7 个工作日内，卖方向买方开具相应增值税发票，买方以 90 天银行承兑汇票的方式支付 50% 货物货款
3	尾款	购销合同金额的 10% 为尾款。买方同意在卖方申请银行开立的以买方为受益人的金额等值于尾款的质量保函后（10）个工作日内以 90 天银行承兑汇票的方式向卖方支付尾款，质量保函有效期至货物到港签收后满 12 个月时止，但最长不超过卖方交货完成后满 18 个月

发行人 2019 年度生产较多吸入用七氟烷，为加快库存周转速度，与国药嘉远国际贸易有限公司形成单笔合作，后续未再合作，因此与该客户不存在其他交易。

（二）国药嘉远采购产品的最终销售情况，销售价格与当地同类产品价格是否存在明显差异

根据公开信息查询，国药嘉远成立于 1993 年，是中国医药集团成员企业（且为中国国际医药卫生有限公司国际贸易部）。国药嘉远以“大医药”、“大健康”产品的进出口贸易为主业，近百个经营产品占据行业领导者地位，位列中国专业贸易公司 5 强企业。国药嘉远作为大医药、大健康业务进出口贸易平台，与全球 130 多个国家开展贸易往来，积极拓展海外网络平台，牵头建立近十个海外分支机构。

根据对国药嘉远的访谈，国药嘉远主要的业务模式为向境内供应商采购用于境外销售，向发行人采购吸入用七氟烷出口至委内瑞拉，国药嘉远对发行人的采购价格参考其他供应商的价格比价确定，而发行人对国药嘉远销售吸入用七氟烷主要参考七氟烷原料药出口价格确定，具体折算过程如下：

项目	收入
1 瓶吸入用七氟烷的价格①（单位：元/kg）	265.49
1 瓶吸入用七氟烷与 1kg 七氟烷原料药的换算比例②	0.375
1kg 七氟烷原料药的价格③（③=①/②）（单位：元/kg）	707.97

而发行人 2019 年度对 PT 出口七氟烷原料药的价格为 624.92 元/kg，略低于发行人对国药嘉远出口的价格，价格差异率为 11.73%，因此发行人对国药嘉远的销售价格较低具有合理性。

二、说明泰德美伦的基本情况，是否为发行人吸入用七氟烷独家代理商，是否与其他厂商代理同类产品；结合协议签署前与泰德美伦合作历史、销售目标达成情况说明约定较高考核标准的合理性，未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况；结合与其他推广商签署代理协议的具体情况说明约定较高推广费率的合理性，应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况。

（一）说明泰德美伦的基本情况，是否为发行人吸入用七氟烷独家代理商，是否与其他厂商代理同类产品

1. 泰德美伦的基本情况

泰德美伦的基本情况如下：

公司名称	北京泰德美伦科技发展有限公司
成立时间	2014-04-10
注册资本	2,000 万元
注册地址	北京市北京经济技术开发区荣京东街 8 号 2 号楼一层 101 室
股东情况	北京泰德制药股份有限公司持有 100% 股权
主要人员	郑金融担任执行董事兼经理
股东	北京泰德制药股份有限公司持股 100%
经营范围	保健品、食品、老年养护用品、医疗器械的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术推广。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

2. 与泰德美伦的合作背景

2019 年 7 月，公司引入战略投资者北京泰德制药股份有限公司，北京泰德制药股份有限公司曾通过铭耀嘉兴合计持有一品制药股份 5.00%，后铭耀嘉兴平台拆除，北京泰德制药股份有限公司将间接持有发行人的股份转让给其全资子公司北京科润泰持有公司股份。

北京泰德制药股份有限公司为国内知名医药企业，拥有全国范围内的渠道优势，公司取得吸入用七氟烷的批文后，需加大推广力度，与北京泰德制药股份有限公司建立战略合作关系，凭借其推广能力提升公司吸入用七氟烷的销售规模。

泰德美伦为泰德制药全资子公司，发行人与泰德美伦于 2019 年 4 月签署《推广服务协议》，约定发行人委托泰德美伦在全国范围内，代理发行人所生产的吸入用七氟烷的推广服务工作，服务范围约定如下：

（1）双方推广服务范围为中华人民共和国境内（仅为本协议之目的，不含港、澳、台地区）全部药品经销商、医疗机构（含：所有公立医疗机构、民营医疗机构、体检机构等）；

（2）甲方需要在本协议生效之日起 30 日内，完成服务范围内相冲突的原有推广服务供应商的解约，并自行承担相应责任，保证乙方在协议期内，在服务范围内，可以无法律障碍、事实障碍地完成协议约定工作。

3. 泰德美伦是否为其他厂商代理同类产品

根据泰德美伦的书面确认，泰德美伦不存在为其他厂商代理吸入用七氟烷同类产品的情况。

（二）结合协议签署前与泰德美伦合作历史、销售目标达成情况说明约定较高考核标准的合理性，未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况

1. 发行人与泰德美伦约定较高考核标准的合理性

发行人已在本回复“问题 14. 关于吸入用七氟烷业务/二/（一）”对发行人与泰德美伦的合作历史及服务范围进行详细阐述。

报告期内，发行人与北京泰德美伦科技发展有限公司发生的关联交易如下：

单位：万元

公司名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
泰德美伦	吸入用七氟烷的推广	-	5.27	982.51	254.81

发行人与泰德美伦于 2019 年 4 月签署《推广服务协议》，对销售目标达成情况等内容进行如下约定：（1）双方确认，本协议项下乙方的服务期为 10 年，自 2019 年 4 月 21 日起至 2029 年 4 月 21 日止；（2）乙方承诺：本协议期内，2020 年至 2022 年期间，乙方保证，其指定的药品商业商向甲方采购推广药品的数量每年不低于如下数量：

单位：万瓶

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
吸入用七氟烷	15	10	5

北京泰德制药股份有限公司成立于 1995 年 5 月，是专注于国际领先高端靶向制剂技术和生物制药领域的高科技制药企业，是中国最大的靶向药物、现代外用透皮膏贴剂药物研发和产业化基地，入选“2020 年度中国医药工业百强榜”并获评“2021 年中国医药研发产品线最佳工业企业”。北京泰德制药股份有限公司围绕新机制新靶点的创新药、生物制品、高端制剂、高端医疗器械四大业务板块，开发国内乃至全球领先的创新型系列产品，聚焦微循环、镇痛、呼吸、肿瘤四大领域，拥有数百项发明专利申请。考虑到泰德制药为国内知名医药企业，拥有全国范围内的渠道优势，因此设置较高考核标准具有合理性。

2. 未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况

发行人与泰德美伦于 2019 年 4 月签署《推广服务协议》，对未达成销售目标的惩罚性措施进行如下约定：

（1）在本协议签署后十个工作日内，乙方（泰德美伦）向甲方（发行人）指定账户支付 1,000.00 万元作为协议保证金，以保证乙方按约定完成推广服务；

（2）乙方违反本协议第四条第 2 款（即关于推广量的约定）时，则乙方应向甲方支付违约金，违约金的计算方式为：①在约定期间（单年）内，乙方指定的商业公司向甲方采购数量达成约定数量 90%以上（含本数）时，视为乙方按本协议第四条第 2 款约定履行完成，即完成任务；②在约定期间（单年）内，乙方指定的商业公司向甲方采购数量未达成约定数量 90%（不含本数）的，则甲方收取乙方违约金金额为：（90%-实际发货量达成率）*1,000 万元；③违约金可以从保证金中扣除，违约金上限为乙方交纳保证金总额；④在本协议生效之日起至 2022 年 12 月 31 日止，乙方指定的商业公司向甲方采购数量累计达 30 万瓶时，

不视为乙方违约，乙方不承担违约责任，如甲方已扣除乙方保证金作为违约金时，应当返还扣除部分，恢复保证金人民币 1,000 万元。

2019 年度、2020 年度，公司通过北京泰德美伦科技发展有限公司渠道实现销售 0.50 万瓶、0.83 万瓶吸入用七氟烷，因 2020 年度北京泰德美伦科技发展有限公司推广下吸入用七氟烷销售不及预期（2020 年考核销量为 5 万瓶），公司 2021 年度不再通过北京泰德美伦科技发展有限公司推广。2021 年、2022 年 1-6 月，公司直接聘请第三方服务商进行吸入用七氟烷的推广，2021 年和 2022 年 1-6 月，通过第三方服务商推广后，分别实现销量 28,148 瓶、28,142 瓶，销量实现了大幅的增长。

公司于 2021 年 5 月 25 日与北京泰德美伦科技发展有限公司签署《推广服务协议》终止协议，约定双方于 2019 年 4 月 21 日签署的《推广服务协议》已终止，双方不再履行原合同义务，不再享有原合同权利。

按照原《推广服务协议》约定，公司应收取部分违约金，但考虑到泰德美伦母公司泰德制药为发行人的战略客户，且 2021 年 5 月 7 日发行人与泰德制药也已签署了氟比洛芬酯的合作协议，因此双方协商约定发行人退回其中的 500 万元保证金给泰德美伦（2021 年公司也已实际退回其 500 万保证金），剩余保证金 500 万元作为泰德制药氟比洛芬酯注射液制剂与发行人原料药完成关联审批后，从发行人处采购氟比洛芬酯原料药时抵扣货款。

2022 年 5 月，泰德制药氟比洛芬酯注射液制剂与发行人氟比洛芬酯原料药完成关联审批，并于 2022 年 5-6 月向公司采购氟比洛芬原料药 1,217.26 万元（含税），上述保证金抵扣 500.00 万货款后，截止到 2022 年 6 月底，泰德制药应付公司款项 717.26 万元。

（三）结合与其他推广商签署代理协议的具体情况说明约定较高推广费率的合理性，应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况

1. 结合与其他推广商签署代理协议的具体情况说明约定较高推广费率的合理性

2019 年度、2020 年度，公司与北京泰德美伦科技发展有限公司就吸入用七氟烷推广服务费率与公司其他吸入用七氟烷服务商的对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度
泰德美伦	72.65%	66.85%
其他服务商	59.29%	46.67%

北京泰德美伦科技发展有限公司的吸入用七氟烷推广费率整体高于其他推广商，主要系：①泰德美伦为泰德制药全资子公司，泰德制药为港股上市公司中国生物制药（01177.HK）控股子公司，中国生物制药具有领先的市场地位及覆盖全国的销售网络；②泰德美伦是公司吸入用七氟烷的全国总代理，负责该产品在全国地区的推广和销售，能够有效降低公司协调组织成本，并预期能促进该产品销量的显著增长；③2019 年，公司与泰德美伦签订合同时制定的考核销量较高，2020 年、2021 年、2022 年考核量分别为 5 万瓶、10 万瓶、15 万瓶，远超公司 2018 年销量（0.37 万瓶）；④为保证考核量的完成，泰德美伦根据合同约定向公司支付 1,000.00 万元推广保证金。因此，推广费率略高于其他区域性或小型推广商具有商业合理性。发行人与其他推广商签订的推广服务协议，根据具体的推广活动内容进行支付，具体情况详见本回复“问题 19. 关于销售费用/一/（一）推广服务费的具体构成、金额、费用归集核算方式及会计处理”。

2. 应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况

（1）计算依据

发行人对泰德美伦推广费的计算过程如下：推广服务费=[销售额-（销售瓶数*控制底价）]*0.93

（2）计算过程

2019 年 5-12 月、2020 年和 2021 年，公司通过泰德美伦推广瓶数为 4,998 瓶、8,394 瓶和 59 瓶，根据上述公式计算应支付推广费 254.81 万元、982.51 万元和 5.27 万元。

年度	推广瓶数（瓶）	推广费金额（万元）
2019 年 5-12 月	4,998	254.81
2020 年	8,394	982.51
2021 年	59	5.27

(3) 结算情况

单位：万元

年度	期初余额	发生额	结算支付额	期末余额
2019 年度	-	254.81	-	254.81
2020 年度	254.81	982.51	134.99	1,102.33
2021 年度	1,102.33	5.27	-	1,107.60
2022 年 1-6 月	1,107.60	-74.98 (注)	-	1,032.62 (注)

因北京泰德美伦科技发展有限公司未达到公司推广指标要求，公司与其结束合作后，需交接其他推广商，因此 2021 年和 2022 年 1-6 月尚未支付推广费。截至本回复之日，公司与泰德制药就该笔推广费结算达成一致意见，已结算 525.00 万元推广费，剩余金额将在年底支付。此外，2022 年，公司与泰德制药重新对推广费进行了梳理，调减了前期推广支出 74.98 万元。

(4) 计提的推广费用未及时支付的合理性及依据，未付推广费用与氟比洛芬酯原料药业务获取之间的关系

公司与泰德美伦吸入用七氟烷合作过程、氟比洛芬酯原料药业务获取过程如下：

时间	吸入用七氟烷的推广合作	氟比洛芬酯的合作
2019 年	2019 年 4 月 21 日，发行人与泰德美伦就吸入用七氟烷达成合作推广意向，并签署《推广服务协议》，泰德美伦在该协议中承诺，2020 年销售数量不低于 5 万瓶，2021 年不低于 10 万瓶，2022 年不低于 15 万瓶；同时，泰德制药向发行人支付 1,000.00 万元推广保证金； 公司与泰德美伦在上述合作的基础上，为增加泰德美伦销售积极性，2019 年 7 月、2020 年 4 月，分别引入铭耀嘉兴（泰德制药为其合伙人）、北京泰徕（泰德美伦关联方）成为公司战略股东（入股价格为 15 元/股，投前估值 9 亿元，市盈率约 21 倍，价格公允）；	由于发行人正在申请批件（2017 年申请）的氟比洛芬酯原料药成本低于泰德制药进口价格，且发行人无对应制剂产品，与泰德制药不存在竞争关系，双方基于前期合作关系以及商业合理性就氟比洛芬酯原料药达成了合作意向；
2020 年	2020 年，由于泰德美伦对吸入用七氟烷的推广效果不佳，仅销售 0.83 万瓶吸入用七氟烷，与承诺销量差距较大； 2020 年 10 月，北京泰徕将持有的发行人股份对外转让； 公司于 2020 年末与泰德美伦关于吸入用七氟烷的推广合作已实际终止；	公司氟比洛芬酯取得注册批文审批过程中
2021 年 5 月前	2021 年 5 月 25 日，发行人与泰德美伦签署《〈推广服务协议〉终止协议》，约定终止双方于 2019 年 4 月 21 日签署的《推广服务协议》，双方不再履行原合同义务，不再享有原合同权利；同时，因公司与泰德制药就氟比洛芬酯达成了《合作协议》，因此商议将 1,000.00 万元推广保证金退回 500.00 万元，另外 500 万元在泰德制药向发行人采购氟比洛芬酯原料药时抵扣货款。	公司 2021 年 4 月取得氟比洛芬酯原料药批文后，2021 年 5 月 7 日，发行人与泰德制药签署《合作协议》，泰德制药在该协议中承诺，在双方完成氟比洛芬酯原料药与氟比洛芬酯注射液关联审评后，发行人成为其供应商，向发行人采购氟比洛芬酯；

时间	吸入用七氟烷的推广合作	氟比洛芬酯的合作
2021 年 5 月- 2022 年 5 月		发行人开始与泰德制药共同推进公司氟比洛芬酯原料药和泰德制药相应制剂的关联审批工作，并在过程中进行工艺验证、长期稳定性考察。在关联审批过程中，公司也不断改进生产工艺，拥有了连续生产能力。
2022 年 5 月- 2022 年 6 月	泰德制药向发行人采购氟比洛芬酯原料药时使用前期推广保证金抵扣货款 500.00 万元。	2022 年 5 月 16 日，发行人的氟比洛芬酯原料药与泰德制药的氟比洛芬酯注射液已经完成关联审评。2021 年 5 月 19 日与泰德制药签订销售合同后开始供货。

根据合同约定，泰德美伦 2019 年、2020 年销售的吸入用七氟烷，公司应付其推广费用。截止到 2020 年末，因上述推广合作应付其 1,102.33 万元推广费用，但同时公司已收取了泰德制药 1,000.00 万元保证金，两者金额基本一致。因就上述费用支付和保证金退还尚未达成一致意见，推广终止后也需进行下游渠道交接，因此一直未支付推广费用。在下游渠道逐渐交接完成，2022 年 6 月，公司与泰德制药就上述推广费结算达成一致意见，并签署《推广服务费结算协议》，根据协议约定，2022 年 8 月 31 日之前结算 525.00 万元，剩余款项在 2022 年 12 月 31 日之前结算完毕。目前，公司已按照合同约定结算 525.00 万元了推广费，剩余推广费在本年内支付完成。

而公司与泰德制药就氟比洛芬酯原料药合作，主要系发行人的氟比洛芬酯原料药（2017 年申请注册批件）成本低于泰德制药进口价格，且发行人无对应制剂产品，与泰德制药不存在竞争关系，双方基于前期合作关系以及商业合理性就氟比洛芬酯原料药达成了合作意向。

综上，公司与泰德美伦推广费用未支付主要基于协商保证金事项以及推广商交接所致，具有合理性，双方不存在争议或者纠纷；双方基于前期合作意向以及公司产品优势，在吸入用七氟烷推广中，进行氟比洛芬酯的合作，属于双方利益考量，具有合理性，与未付推广费用没有直接关系。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1. 通过公开信息查询了国药嘉远的基本情况，查阅了发行人收入成本明细表，针对国药嘉远与发行人的合作历史、合作背景、商业合理性及是否实现最终

销售访谈了国药嘉远及发行人总经理，获取了发行人销售国药嘉远的合同、发货单、发票、付款单据等资料，分析对比了发行人对国药嘉远和其他对外出口七氟烷原料药的价格差异；

2. 通过公开信息查询了泰德美伦的基本情况，查阅了发行人与泰德美伦的推广服务协议，针对发行人与泰德美伦合作历史、销售目标达成情况、约定较高考核标准的合理性、未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况访谈了泰德美伦及发行人销售总监；与其他推广服务商的推广费率进行了对比分析，并复核了发行人与泰德美伦应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 发行人与国药嘉远的业务具有合理性，发行人 2019 年度生产较多吸入用七氟烷，为加快库存周转速度，与国药嘉远国际贸易有限公司形成单笔合作，后续未再合作，因此与该客户不存在其他交易；国药嘉远采购产品最终实现了销售，发行人对国药嘉远的销售价格较低具有合理性；

2. 泰德美伦是发行人吸入用七氟烷独家代理商，不存在为其他厂商代理同类产品的情况；北京泰德制药股份有限公司为国内知名医药企业，拥有全国范围内的渠道优势，因此设置较高考核标准以及约定较高推广费率的合理性；发行人与泰德美伦应付推广费是真实准确的。

问题 15. 关于销售模式及主要客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人制剂业务主要采用配送商模式，占制剂收入的比例分别为 90.10%、94.79%及 94.32%；原料药业务主要采用直销模式，占原料药收入的比例分别为 84.58%、96.56%及 97.34%。

（2）报告期内，酮酸片原料药前五大客户收入占比分别为 93.92%、97.41%、98.73%；发行人与江西世泽医药有限公司、江苏万邦医药营销有限公司等 6 家原料药客户存在销售返利政策。

请发行人：

（1）说明报告期各期主要产品前五名客户的基本情况、销售金额、销售模式、进入或退出前五名客户的原因，销售产品的单价和毛利率是否存在较大差异，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供借款、担保等资金支持等。

（2）说明经销商的选取标准及政策，报告期内不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性。

（3）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，退换货率是否合理，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，是否实现终端客户销售；经销商回款方式、应收账款规模合理性。

（4）说明制剂业务和原料药业务前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异，结合下游行业竞争格局说明原料药客户集中度较高的原因及合理性；与相关原料药客户约定返利政策的原因，是否符合行业惯例，返利政策的主要条款及具体执行情况，返利计提的充分性、会计处理的合规性，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩。

（5）说明与主要客户是否签订长期协议，与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖；报告期内现金交易的金额及占比，结合业务背景说明必要性及合理性，是否与行业惯例相符，交易对方是否为发行人关联方。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）说明经销商核查计划制定情况，如何针对发行人行业属性和特点、可比公司情况、发行人商业模式等情况完善核查计划；样本选取标准、选取方法及选取过程；核查程序、核查方法、核查比例、取得证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法，如未采取前述核查方法的，请充分说明原因及采取的替代程序。

(2) 对经销商最终销售的真实性发表明确意见。

回复：

一. 说明报告期各期主要产品前五名客户的基本情况、销售金额、销售模式、进入或退出前五名客户的原因，销售产品的单价和毛利率是否存在较大差异，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供借款、担保等资金支持等。

(一) 报告期各期主要产品前五名客户的基本情况、销售金额、销售模式、进入或退出前五名客户的原因，销售产品的单价和毛利率是否存在较大差异

1. 主要产品前五名客户的基本情况

(1) 盐酸乌拉地尔注射液

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
1	国药集团	1987/03/26	2,550,657.94	国务院持有 44.70%，国家开发投资集团有限公司持有 36.86%，中国国新控股有限责任公司持有 18.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	旗下国药控股 2021 年度营业收入 5,211.08 亿元，净利润 77.59 亿元
2	华润集团	2007/03/22	1,500,000.00	华润集团（医药）有限公司持有 53.05%，北京国管中心投资管理有限公司持有 17.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	华润医药集团有限公司 2021 年度营业收入 1,943.07 亿元，净利润 30.81 亿元
3	上药集团	1994/01/18	284,208.93	HKSCCNOMINEESLIMITED 持有 20.23%，上海医药（集团）有限公司持有 19.39%，云南白药集团股份有限公司持有 18.01%	旗下公司为发行人提供配送服务	2021 年度营业收入 2,158.24 亿元，净利润 62.75 亿元
4	九州通医药	1999/03/09	187,386.94	上海弘康实业投资有限公司持有 21.58%，其他股东持有 78.42%	信息、物流等服务	2021 年度营业收入 1,224.07 亿元，净利润 26.08 亿元
5	重庆医药（集团）股份有限公司	1997/04/28	47,061.28	重药控股股份有限公司持有 99.94%；其他股东持有 0.06%	配送服务	重药控股（000950）控股子公司，重药控股 2021 年度营业收入 625.21 亿元；净利润 12.91 亿元
6	河北兰海医药有限公司	2009/04/22	2,860.00	田趁雪持有 57.00%；刘晓科持有 28.00%；王振波持有 15.00%	配送服务	未获取

(2) 吸入用七氟烷

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
1	国药集团	1987/03/26	2,550,657.94	国务院持有 44.70%，国家开发投资集团有限公司持有 36.86%，中国国新控股有限责任公司持有 18.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	旗下国药控股 2021 年度营业收入 5,211.08 亿元，净利润 77.59 亿元
2	华润集团	2007/03/22	1,500,000.00	华润集团（医药）有限公司持有 53.05%，北京国管中心投资管理有限公司持有 17.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	华润医药集团有限公司 2021 年度营业收入 1,943.07 亿元，净利润 30.81 亿元
3	重庆医药（集团）股份有限公司	1997/04/28	47,061.28	重药控股股份有限公司持有 99.94%；其他股东持有 0.06%	配送服务	重药控股（000950）控股子公司，重药控股 2021 年度营业收入 625.21 亿元；净利润 12.91 亿元
4	四川佳钦医药有限公司	2003/06/25	350.00	四川科伦医药贸易集团有限公司持有 51.00%；其他自然人股东合计持有 49.00%	配送服务	2020 年度销售 0.8-1 亿元；净利润不到 500.00 万元
5	九州通医药	1999/03/09	187,386.94	上海弘康实业投资有限公司持有 21.58%，其他股东持有 78.42%	信息、物流等服务	2021 年度营业收入 1,224.07 亿元，净利润 26.08 亿元

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
6	江西康明医药有限公司	2014/12/01	1,136.40	罗雁萍持有 35.64%；晏炳友持有 20.24%；陈庆持有 12.00%；万计向持有 6.38%；杨宽持有 6.16%；晏炳祖持有 5.28%；其他自然人合计持有 14.30%	配送服务	未获取
7	广州医药股份有限公司	1951/01/01	244,930.55	广州白云山医药集团股份有限公司持有 72.74%；其他股东合计持有 27.26%	配送服务	白云山(600332)控股子公司。白云山 2021 年度营业收入 690.14 亿元；净利润 39.69 亿元
8	重庆市信一堂明盛医药有限公司	2014/11/20	1,000.00	黄学明持有 99.00%；文盛春持有 1.00%	配送服务	2020 年度销售 0.8-1 亿元；净利润不到 500 万元。
9	四川省和信医药有限公司	2011/10/12	500.00	欧振凌持有 80.00%；欧楚鹏持有 10.00%；欧贤菊持有 10.00%	配送服务	2020 年度收入 5 亿元以上，净利润 3000 万元-5000 万元之间

(3) 盐酸罗哌卡因注射液

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
1	国药集团	1987/03/26	2,550,657.94	国务院持有 44.70%，国家开发投资集团有限公司持有 36.86%，中国国新控股有限责任公司持有 18.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	旗下国药控股 2021 年度营业收入 5,211.08 亿元，净利润 77.59 亿元
2	华润集团	2007/03/22	1,500,000.00	华润集团（医药）有限公司持有 53.05%，北京国管中心投资管理有限公司持有 17.43%	旗下公司为发行人提供配送服务	华润医药集团有限公司 2021 年度营业收入 1,943.07 亿元，净利润 30.81 亿元
3	上药集团	1994/01/18	284,208.93	HKSCCNOMINEESLIMITED 持有 20.23%，上海医药（集团）有限公司持有 19.39%，云南白药集团股份有限公司持有 18.01%	旗下公司为发行人提供配送服务	2021 年度营业收入 2,158.24 亿元，净利润 62.75 亿元
4	重庆医药（集团）股份有限公司	1997/04/28	47,061.28	重药控股股份有限公司持有 99.94%；其他股东持有 0.06%	配送服务	重药控股（000950）控股子公司，重药控股 2021 年度营业收入 625.21 亿元；净利润 12.91 亿元
5	云南省医药有限公司	2002/02/07	100,000.00	云南白药集团股份有限公司 100.00%	配送服务	2021 年营收 241.35 亿元，净利润 5.42 亿元（云南白药 2021 年年度报告主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况）
6	深圳市全药网药业有限公司	2016/06/15	15,000.00	深圳市全药网科技有限公司持有 100.00%	配送服务	未获取
7	四川佳钦医药有限公司	2003/06/25	350.00	四川科伦医药贸易集团有限公司持有 51.00%；其他自然人股东合计持有 49.00%	经销服务	2020 年度销售 0.8-1 亿元；净利润不到 500.00 万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
8	四川省和信医药有限公司	2011/10/12	500.00	欧振凌持有 80.00%；欧楚鹏持有 10.00%；欧贤菊持有 10.00%	经销服务	2020 年度收入 5 亿元以上，净利润 3,000 万元-5,000 万元之间
9	福建省万腾医药有限公司	2020/11/20	1,000.00	黄清芳持有 100.00%	经销服务	未获取
10	湖北唐人医药有限公司	2003/10/20	1,000.00	熊先利持有 85.00%；陈双发持有 7.00%；林杰持有 5.00%；陈荣华持有 3.00%	经销服务	未获取
11	安徽华源医药集团股份有限公司	1999/04/08	100,000.00	华医药业投资（深圳）持有 82.1914%；合肥盈泽营销咨询有限公司持有 17.8086%	配送服务/经销服务	2021 年度收入 5 亿元以上，净利润 1 亿元以上

(4) 复方 α -酮酸原料药

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
1	江西世泽医药有限公司	2008/06/25	2,000.00	江西金海智达企业管理咨询有限公司持有 100.00%	采购后由南京白敬宇制药有限公司生产，文号持有人负责销售	2021 年度销售规模 5 亿元以上
2	北京福元医药股份有限公司	1999/02/03	36,000.00	新和成控股集团有限公司新和成控股集团有限公司持有 48.98%；其他股东合计持有 51.02%	仿制药生产及销售	2020 年度营业收入 25.35 亿元，归母净利润 2.63 亿元
3	江苏万邦医药营销有限公司	2008/08/01	27,400.00	江苏万邦生化医药集团有限责任公司持有 51.83%；复星实业（香港）有限公司持有 48.17%	采购后由河北天成药业股份有限公司生产，文号持有人负责销售	2021 年营收 68.75 亿元，净利润 7.74 亿元
4	河北天成药业股份有限公司	1998/09/28	3,060.00	王振刚持有 68.86%；田长有持有 7.25%；徐福河持有 7.20%；王颢持有 6.92%；其他股东合计持有 9.77%	仿制药生产	未获取
5	Prima	1984/04/05	200 万林吉特	OMYA (SCHWEIZ) AG 100.00%	贸易业务	2020 年营收 2.26 亿林吉特，净利润 0.15 亿林吉特
6	南京医药股份有限公司	1994/01/25	130,882.10	南京新工投资集团有限责任公司持有 44.18%；AllianceHealthcareAsiaPacificLimited 持有 11.04%；其他股东合计持有 44.78%	仿制药生产	2021 年度营业收入 549.35 亿元，净利润 18.51 亿元
7	K. P.	2007/10/29	1,000 万卢比	ManishPJain 持有 33.28%；K.ParasmalJain 持有 21.90%；SaralaBaiJain 持有 7.78%；VishalPJain 持有 8.08%；ChandanbalaMJain 持有 5.61%；DeepakJainHUF 持有 3.50%；DeepakKumarPJain 持有 11.11%；ManishPJainHUF 持有 8.76%	贸易业务	2020 年总收入 51.22 亿卢比，税后利润 4.49 卢比

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东	主营业务	经营规模
8	陕西春辉医药有限公司	2005/06/01	500.00	佟兵持有 100.00%	采购后由河北天成药业股份有限公司生产，文号持有人负责销售	未获取
9	珠海市一品药业有限公司	2006/02/09	1,000.00	珠海市一品医药集团有限公司持有 100.00%	贸易业务	实际控制人控制的企业，2021 年度营业收入为 10,849.27 万元，净利润为 9.60 万元
10	成都倍特药业股份有限公司	1995/10/10	45,000.00	四川方向海瑞实业有限责任公司持有 77.7182%；广州邦福投资合伙企业（有限合伙）持有 9.0909%；吴亚伟持有 4.1000%；宁波梅山保税港区心睿医药投资合伙企业（有限合伙）持有 3.6364%；共青城尚扬医疗产业投资管理合伙企业（有限合伙）持有 1.8182%；宁波君度尚左股权投资合伙企业（有限合伙）持有 1.8182%；四川省健康养老产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）持有 1.8182%	直销业务	2019 年度营业收入为 32.36 亿元，净利润为 2.05 亿元

2. 主要产品前五名客户的销售金额、销售模式、进入或退出前五名客户的原因

(1) 盐酸乌拉地尔注射液

单位：万元

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2022 年 1-6 月			
国药集团	配送商模式	2,453.02	29.59%
华润集团	配送商模式	679.66	8.20%
上药集团	配送商模式	578.39	6.98%
重庆医药(集团)股份有限公司	配送商模式	338.08	4.08%
九州通医药	配送商模式	256.89	3.10%
合计		4,306.05	51.95%
2021 年度			
国药集团	配送商模式	3,602.34	26.88%
华润集团	配送商模式	1,066.34	7.96%
上药集团	配送商模式	922.95	6.89%
九州通医药	配送商模式	525.59	3.92%
重庆医药(集团)股份有限公司	配送商模式	491.92	3.67%
合计		6,609.14	49.32%
2020 年度			
国药集团	配送商模式	2,688.96	29.93%
上药集团	配送商模式	603.93	6.72%
华润集团	配送商模式	467.65	5.20%
河北兰海医药有限公司	配送商模式	443.31	4.93%
九州通医药	配送商模式	369.61	4.11%
合计		4,573.46	50.90%
2019 年度			
国药集团	配送商模式	1,389.36	25.95%
上药集团	配送商模式	356.58	6.66%
河北兰海医药有限公司	配送商模式	241.77	4.52%
九州通医药	配送商模式	235.58	4.40%
华润集团	配送商模式	235.17	4.39%
合计		2,458.46	45.91%

报告期各年，盐酸乌拉地尔注射液前五名客户的排名情况如下所示：

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国药集团	1	1	1	1
华润集团	2	2	3	5
上药集团	3	3	2	2
九州通医药	5	4	5	4
重庆医药（集团）股份有限公司	4	5	6	8
河北兰海医药有限公司	11	6	4	3

根据上表，报告期内发行人盐酸乌拉地尔注射液前五名客户较为稳定。2021 年度前五名客户中新增重庆医药（集团）股份有限公司，退出河北兰海医药有限公司。2021 年度前五名客户的变动主要系各区域终端医疗机构需求量变化所致。

（2）吸入用七氟烷

单位：万元

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2022 年 1-6 月			
国药集团	配送商模式	888.43	23.50%
重庆医药（集团）股份有限公司	配送商模式	530.87	14.04%
华润集团	配送商模式	457.51	12.10%
四川佳钦医药有限公司	配送商模式	235.75	6.24%
四川省和信医药有限公司	配送商模式	204.53	5.41%
合计		2,317.09	61.29%
2021 年度			
国药集团	配送商模式	777.65	20.24%
华润集团	配送商模式	618.39	16.09%
重庆医药（集团）股份有限公司	配送商模式	334.12	8.69%
四川佳钦医药有限公司	配送商模式	304.69	7.93%
九州通医药	配送商模式	246.05	6.40%
合计		2,280.90	59.36%
2020 年度			
国药集团	配送商模式	726.81	31.72%
华润集团	配送商模式	420.93	18.37%
四川佳钦医药有限公司	配送商模式	206.00	8.99%
江西康明医药有限公司	配送商模式	101.95	4.45%
广州医药股份有限公司	配送商模式	81.93	3.58%
合计		1,537.61	67.10%

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2019 年度			
国药集团	配送商模式	831.81	60.85%
重庆市信一堂明盛医药有限公司	配送商模式	90.48	6.62%
四川佳钦医药有限公司	配送商模式	69.06	5.05%
江西康明医药有限公司	配送商模式	64.41	4.71%
华润集团	配送商模式	34.22	2.50%
合计		1,089.98	79.74%

报告期各年，吸入用七氟烷前五名客户的排名情况如下所示：

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国药集团	1	1	1	1
华润集团	3	2	2	5
重庆医药（集团）股份有限公司	2	3	11	8
四川佳钦医药有限公司	4	4	3	3
九州通医药	7	5	13	9
江西康明医药有限公司	-	12	4	4
广州医药股份有限公司	-	9	5	15
重庆市信一堂明盛医药有限公司	6	6	7	2

报告期内，发行人吸入用七氟烷前五名客户较为稳定。2020 年度前五名客户中新增广州医药股份有限公司，退出重庆市信一堂明盛医药有限公司，2021 年度前五名客户中新增重庆医药（集团）股份有限公司、九州通医药，退出江西康明医药有限公司、广州医药股份有限公司。2020 年度、2021 年度前五名客户的变动主要系各区域终端医疗机构需求量变化所致。

（3）盐酸罗哌卡因注射液

单位：万元

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2022 年 1-6 月			
四川佳钦医药有限公司	传统经销模式	62.39	14.39%
四川省和信医药有限公司	传统经销模式	56.13	12.95%
福建省万腾医药有限公司	传统经销模式	24.03	5.54%
湖北唐人医药有限公司	传统经销模式	23.23	5.36%
安徽华源医药集团股份有限公司	传统经销模式	23.18	5.35%
合计		188.96	43.58%

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2021 年度			
国药集团	配送商模式	557.55	16.38%
华润集团	配送商模式	235.87	6.93%
上药集团	配送商模式	161.83	4.75%
重庆医药（集团）股份有限公司	配送商模式	124.90	3.67%
云南省医药有限公司	配送商模式	117.43	3.45%
合计		1,197.57	35.18%
2020 年度			
国药集团	配送商模式	803.36	17.10%
华润集团	配送商模式	366.07	7.79%
深圳市全药网药业有限公司	配送商模式	209.85	4.47%
上药集团	配送商模式	205.45	4.37%
云南省医药有限公司	配送商模式	203.01	4.32%
合计		1,787.74	38.05%
2019 年度			
国药集团	配送商模式	733.58	15.32%
华润集团	配送商模式	324.57	6.78%
深圳市全药网药业有限公司	配送商模式	298.33	6.23%
上药集团	配送商模式	212.71	4.44%
云南省医药有限公司	配送商模式	175.68	3.67%
合计		1,744.87	36.43%

报告期各年，盐酸罗哌卡因注射液前五名客户的排名情况如下所示：

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
四川佳钦医药有限公司	1	7	14	14
四川省和信医药有限公司	2	6	15	34
福建省万腾医药有限公司	3	18	-	-
湖北唐人医药有限公司	4	15	21	31
安徽华源医药集团股份有限公司	5	8	9	8
国药集团	7	1	1	1
华润集团	20	2	2	2
上药集团	8	3	4	4
重庆医药（集团）股份有限公司	-	4	6	7
云南省医药有限公司	34	5	5	5
深圳市全药网药业有限公司	-	13	3	3

2019 年度至 2021 年度，发行人盐酸罗哌卡因注射液前五名客户较为稳定。2021 年度深圳市全药网药业有限公司退出前五名，主要系 2021 年度各区域终端医疗机构需求量变化所致。2022 年 1-6 月受发行人盐酸罗哌卡因注射液未中标国家集采，终端客户主要从以公立医疗机构为主转变为以民营医院为主，因此 2019 年度-2021 年度的主要配送商退出前五名，传统经销商新进入 2022 年 1-6 月的前五名。

(4) 复方 α -酮酸原料药

单位：万元

客户	销售模式	营业收入	占该产品当期收入的比例
2022 年 1-6 月			
江苏万邦医药营销有限公司	直销模式	1,691.15	53.06%
江西世泽医药有限公司	直销模式	1,054.96	33.10%
河北天成药业股份有限公司	直销模式	290.27	9.11%
Prima	贸易模式	99.34	3.12%
成都倍特药业股份有限公司	直销模式	49.65	1.56%
合计		3,185.36	99.95%
2021 年度			
江西世泽医药有限公司	直销模式	4,852.57	43.15%
北京福元医药股份有限公司	直销模式	3,026.12	26.91%
江苏万邦医药营销有限公司	直销模式	2,845.64	25.31%
河北天成药业股份有限公司	直销模式	196.33	1.75%
Prima	贸易模式	181.98	1.62%
合计		11,102.64	98.73%
2020 年度			
北京福元医药股份有限公司	直销模式	4,482.58	40.28%
江西世泽医药有限公司	直销模式	3,088.05	27.75%
江苏万邦医药营销有限公司	直销模式	2,818.58	25.33%
白敬宇制药	直销模式	265.65	2.39%
K. P.	贸易模式	218.17	1.96%
合计		10,873.04	97.70%
2019 年度			
北京福元医药股份有限公司	直销模式	4,040.60	61.11%
白敬宇制药	直销模式	726.42	10.99%
陕西春辉医药有限公司	贸易模式	521.88	7.89%
珠海市一品药业有限公司	贸易模式	386.37	5.84%
江苏万邦医药营销有限公司	直销模式	279.65	4.23%
合计		5,954.91	90.06%

报告期各年，复方 α -酮酸原料药前五名客户的排名情况如下所示：

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏万邦医药营销有限公司	1	3	3	5
江西世泽医药有限公司	2	1	2	-
河北天成药业股份有限公司	3	4	6	6
Prima	4	5	8	-
成都倍特药业股份有限公司	5	9	-	-
北京福元医药股份有限公司	-	2	1	1
白敬宇制药	-	-	4	2
K. P.	-	-	5	8
陕西春辉医药有限公司	-	-	7	3
珠海市一品药业有限公司	-	-	9	4

根据上表，复方 α -酮酸原料药前五名客户的变动原因如下：①江西世泽 2020 年度进入前五名，白敬宇制药 2021 年度退出前五名，主要系济民可信收购白敬宇制药子公司南京恒生制药有限公司后，安排子公司江西世泽采购复方 α -酮酸原料药且白敬宇制药的直接采购减少，并委托白敬宇制药生产加工所致；②Prima 2021 年度进入前五名、K. P. 退出前五名，主要系 Prima 海外销售能力较强，对发行人的采购增加；③成都倍特 2022 年 1-6 月进入前五名，采购金额较小，主要系研发所需且北京福元退出前五名（福元医药复方 α -酮酸业务逐步向上游原料药拓展，减少对发行人的采购）所致；④陕西春辉 2021 年度退出前五名主要系陕西春辉与河北天成合作减少，对发行人的采购有所减少所致；⑤珠海市一品退出前五名，主要系发行人减少关联交易所致。

3. 销售产品的单价和毛利率是否存在较大差异

从产品销售单价方面看，公司原料药业务及制剂业务的定价方式不同，具体情况如下：

对于原料药业务，公司对不同原料药客户给予不同的销售单价，价格依据市场供需关系以及与客户采购量多少商谈确定，通常采购量较大的客户采购单价相对较低；

对于制剂业务，销售价格和发行人的销售模式相关：对于两票制模式下，对配送商的价格通常略低于各地公立医疗机构的挂网价格，差额部分通常为给予配

送商的配送费，配送费比例通常为 5%-10%；对于传统经销模式的情况，占比较低，终端客户主要为民营医院。不同客户的毛利率存在差异主要为不同配送区域医疗机构的挂网价格不同及存在少量传统经销模式销售所致。

（1）盐酸乌拉地尔注射液

单位：元/支

主要项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
国药集团	20.94	95.61%	21.68	94.89%	22.44	94.66%	23.82	94.78%
华润医药	20.25	95.67%	19.91	94.70%	20.92	94.59%	22.46	94.84%
上药集团	19.46	95.58%	19.96	94.77%	20.23	94.54%	20.85	94.69%
九州通医药	18.49	95.28%	18.46	94.33%	19.62	94.35%	21.57	94.83%
重庆医药（集团）股份有限公司	21.27	95.99%	21.49	95.08%	21.02	94.81%	21.25	95.04%
河北兰海医药有限公司	12.39	93.73%	14.28	92.98%	19.47	94.47%	19.23	94.57%

报告期内，发行人盐酸乌拉地尔注射液的销售单价、毛利率基本保持较为稳定的水平，2021 年度及 2022 年 1-6 月发行人对河北兰海医药有限公司的销售单价较低，主要系 2019 年、2020 年该公司主要为公司提供配送服务，2021 年对盐酸乌拉地尔注射液看好，增加对公司的经销采购所致。

（2）吸入用七氟烷

单位：元/瓶

主要项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
国药集团	1,492.90	78.10%	1,495.47	82.27%	1,544.43	83.10%	380.03	35.23%
华润医药	1,515.93	78.30%	1,515.67	83.05%	1,518.52	83.22%	1,728.42	84.66%
重庆医药（集团）股份有限公司	1,560.46	78.84%	1,559.86	83.64%	1,557.68	84.23%	1,722.74	84.00%
四川佳钦医药有限公司	1,061.95	68.92%	1,092.09	76.03%	1,295.58	80.27%	1,055.90	74.75%
九州通医药	1,460.68	77.72%	1,620.86	83.78%	1,656.94	84.64%	1,452.99	80.94%
重庆市信一堂明盛医药有限公司	1,061.95	68.61%	1,061.95	75.32%	1,061.95	76.49%	1,061.95	76.71%
广州医药股份有限公司	1,375.83	77.23%	1,213.07	78.20%	1,219.17	78.98%	1,223.23	76.60%
江西康明医药有限公司	-	-	1,061.95	74.50%	1,061.95	75.19%	1,052.52	77.05%
四川省和信医药有限公司	1,061.95	69.10%	1,061.95	74.67%	1,061.95	74.60%	1,034.48	73.34%

注：客户属于同一控制方的，按照同一控制方合并披露

报告期内，发行人吸入用七氟烷的销售单价、毛利率基本保持较为稳定的水平。2019 年度国药集团毛利率仅为 34.56%，主要系 2019 年度发行人对国药嘉远国际贸易有限公司的销售价格较低所致，具体原因详见本回复“问题 14. 关于吸入用七氟烷业务/一/（一）说明国药嘉远的基本情况以及与发行人的合作历史，2019 年以接近成本价向国药嘉远销售吸入用七氟烷的具体原因及商业合理性，相关产品临期情况，该笔交易涉及的付款、结算条件等与该客户的其他交易相比是否存在明显差异及合理性”。2022 年 1-6 月吸入用七氟烷毛利率较 2021 年度小幅下滑，主要系核心原材料六氟异丙醇等材料价格上涨等原因导致单位成本上升所致。

此外，报告期内发行人对四川佳钦医药有限公司、重庆市信一堂明盛医药有限公司、四川省和信医药有限公司的毛利率较低，主要系对上述客户采用经销模式所致。

（3）盐酸罗哌卡因注射液

单位：元/支

主要项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
国药集团	16.07	82.21%	17.42	81.53%	18.71	81.96%	18.66	82.13%
华润医药	14.94	83.39%	19.32	82.67%	20.61	83.00%	21.59	84.12%
上药集团	16.69	84.98%	16.58	81.38%	16.66	81.02%	18.46	83.27%
重庆医药（集团）股份有限公司	-	-	16.92	81.59%	16.87	81.16%	16.78	81.39%
云南省医药有限公司	15.03	83.63%	17.32	82.16%	19.67	83.96%	19.46	84.14%
深圳市全药网药业有限公司	-	-	17.71	81.47%	15.05	78.26%	14.62	78.13%
四川佳钦医药有限公司	4.89	47.95%	4.85	37.69%	4.59	30.61%	4.52	31.17%
四川省和信医药有限公司	3.98	39.83%	4.36	35.94%	4.42	31.32%	4.42	27.89%
福建省万腾医药有限公司	4.71	43.91%	4.90	36.41%	-	-	-	-
湖北唐人医药有限公司	6.19	56.07%	6.19	44.85%	6.19	39.79%	6.19	38.48%
安徽华源医药集团股份有限公司	4.86	53.91%	5.43	43.90%	6.10	44.03%	5.88	44.84%

注：客户属于同一控制方的，按照同一控制方合并披露

2019 年度至 2021 年度，发行人盐酸罗哌卡因注射液的销售单价、毛利率基本保持较为稳定的水平，2022 年 1-6 月受发行人盐酸罗哌卡因注射液未中标国家集采，终端客户主要从以公立医疗机构为主转变为以民营医院为主，因此传统经销商新进入 2022 年 1-6 月的前五名，传统经销商与配送商相比还承担了推广职能，因此发行人对其销售价格较低，因此 2022 年 1-6 月传统经销商价格及毛利率较当期配送商低。2022 年 1-6 月传统经销商的销售单价略低于 2021 年度，但毛利率略高于 2021 年度，主要系因为 2022 年 1-6 月单位成本下降幅度大于销售单价的下降幅度。发行人 2021 年度向供应商青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因价格低于 2019 年度、2020 年度其他供应商的平均采购单价，因此盐酸罗哌卡因注射液单位成本下降幅度较大。

(4) 复方 α -酮酸原料药

报告期内，发行人复方 α -酮酸原料药的销售单价、毛利率存在一定的差异，主要系公司对不同原料药客户给予不同的售价，价格依据市场供需关系以及客户采购量谈判确定。

(二) 发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供借款、担保等资金支持等

除珠海市一品药业有限公司为发行人实际控制人控制的企业外，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人主要客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供借款、担保等资金支持等。

发行人与珠海市一品药业有限公司的交易背景、金额及后续安排详见发行人及保荐机构关于首次公开发行并在创业板上市申请文件审核问询函的回复“问题 7. 关于关联交易/二、说明存在产业链上下游关系的关联方是否与发行人存在交易、资金等往来；对于已注销的关联方，说明注销前的主营业务及是否与发行人存在交易或资金往来，注销前一年的主要财务数据，注销的背景及原因，是否存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形”。

二、说明经销商的选取标准及政策，报告期内不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性。

（一）制剂经销商的选取标准及政策，报告期内不同类别、不同层级制剂经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

1. 制剂经销商（含配送商）的选取标准及政策

经销商类别	选取标准及政策
配送商 (占比 90%以上)	(1) 合法合规：配送商要遵守国家相关法律法规； (2) 配送范围：省级和地市级配送商配送区域可交叉，但不可有遗漏，确保两者互补之后能够覆盖省内所有医疗机构。省级配送商可以覆盖省内所有地市（含各子公司覆盖区域），地市级配送商可以覆盖地市内所有医疗机构； (3) 行业地位：全国性国有商业公司及其子/分公司、全国性知名民营商业公司及其子/分公司、省级区域性知名商业公司、地市内有较大知名度商业公司； (4) 资金安全：公司有一定资金实力，资金周转正常，能够在约定时间内支付货款； (5) 业界口碑：公司在当地医药行业内有好的口碑，能够得到医药同行的认可。
传统经销商	(1) 合法合规：经销商要遵守国家相关法律法规； (2) 行业地位：公司在各省排名靠前的商业公司； (3) 资金安全：公司有一定资金实力，资金周转正常，能够在约定时间内支付货款； (4) 市场推广：公司有一定的市场推广能力，能有效提升厂家在市场上的市场占有率及销量； (5) 业界口碑：公司在当地医药行业内有好的口碑，能够得到医药同行的认可； (6) 市场稳定：公司要保证不发生恶意串货等危害市场健康有序发展的行为。（注）

注：发行人对传统经销商进行防窜货管理，具体管理内容如下：（1）公司严格监督各经销商销售行为，杜绝任何形式的窜货，若经销商出现窜货行为，公司有权对其进行处罚；（2）若出现窜货行为，要求窜货方无条件回购窜货产品，并按照窜货数量结算金额（按照销售合同约定的进货价）3-5 倍的罚款赔偿给公司（发现一个货号，即按整箱货物的支数确定窜货数量）。对于情节更严重者，公司有权取消窜货方经销权；（3）若发现经销商提供的流向作假，经核实确认后，公司有权取消该客户经销权，并对作假部分处以 3-5 倍销售金额的罚款（按照销售合同约定的进货价）。

2. 报告期内不同类别、不同层级制剂经销商（含配送商）数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

发行人制剂销售模式主要为配送商模式，少量为传统经销模式，因此经销商中主要为配送商，报告期内，配送商销售收入占配送商及传统经销合计收入的比例分别为 90.18%、94.91%、94.47%及 95.89%。

报告期内，发行人不同层级经销商的数量、销售收入及毛利占比情况如下所示：

单位：万元

年度	经销商分层	数量	配送商模式+传统 经销模式收入	收入占比	毛利占比
2022 年 1-6 月	200 万元以上	9	2,698.37	20.49%	20.15%
	50-200（含）万元	49	4,517.25	34.30%	34.65%
	0-50（含）万元	856	5,953.55	45.21%	45.20%
合计		914	13,169.17	100.00%	100.00%
2021 年度	200 万元以上	21	6,744.14	29.65%	30.27%
	50-200（含）万元	84	7,190.33	31.62%	32.09%
	0-50（含）万元	1,080	8,808.86	38.73%	37.64%
合计		1,185	22,743.34	100.00%	100.00%
2020 年度	200 万元以上	12	4,194.80	22.13%	23.47%
	50-200（含）万元	68	6,139.89	32.39%	32.75%
	0-50（含）万元	1,076	8,623.02	45.49%	43.78%
合计		1,156	18,957.72	100.00%	100.00%
2019 年度	200 万元以上	10	3,127.70	20.12%	17.77%
	50-200（含）万元	57	4,934.54	31.75%	34.06%
	0-50（含）万元	985	7,481.66	48.13%	48.16%
合计		1,052	15,543.90	100.00%	100.00%

发行人制剂经销商（含配送商）整体较为分散，主要分布在 0-50 万元（含）之间。报告期内，随着发行人制剂收入快速增长，50-200（含）万元、200 万元以上层级的经销商数量、营业收入相应增加。不同层级制剂经销商（含配送商）的毛利占比与发行人的制剂品种相关，核心制剂品种如盐酸乌拉地尔注射液毛利率超过 90%，且盐酸乌拉地尔注射液 200 万元以上经销商逐年上升，2019 年度至 2021 年度分别为 2 家、6 家及 9 家，导致 200 万元以上经销商的毛利占比有所提升。

（二）新增、退出制剂经销商（含配送商）数量、销售收入及毛利占比，新增、退出制剂经销商（含配送商）销售收入及毛利占比合理性

报告期内，发行人新增、退出制剂经销商（含配送商）的情况如下所示：

1. 新增制剂经销商（含配送商）数量、销售收入及毛利占比

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
制剂经销商（含配送商）数量	914	1,185	1,156	1,052
新增制剂经销商（含配送商）数量	133	276	362	-

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其中：新增的配送商数量	107	211	307	-
新增的传统经销商数量	26	65	55	-
新增制剂经销商（含配送商）收入	538.56	1,438.30	1,761.78	-
其中：新增的配送商收入	519.96	1,198.29	1,612.18	-
新增的传统经销商收入	18.60	240.02	149.60	-
新增制剂经销商（含配送商）收入占本期收入比例	4.09%	6.31%	9.28%	-
其中：新增的配送商收入占比	3.95%	5.26%	8.49%	-
新增的传统经销商收入占比	0.14%	1.05%	0.79%	-
新增制剂经销商（含配送商）毛利占本期毛利比例	3.92%	5.51%	8.98%	-
其中：新增的配送商毛利占比	3.87%	5.45%	8.73%	-
新增的传统经销商毛利占比	0.05%	0.06%	0.25%	-

2. 退出制剂经销商（含配送商）数量、销售收入及毛利占比

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
制剂经销商（含配送商）数量	914	1,185	1,156	1,052
退出制剂经销商（含配送商）数量	404	247	258	-
其中：退出的配送商数量	355	215	214	-
退出的传统经销商数量	49	32	44	-
退出制剂经销商（含配送商）收入	1,822.30	1,086.83	1,583.98	-
其中：退出的配送商收入	1,698.56	984.30	984.86	-
退出的传统经销商收入	123.74	102.52	599.12	-
退出制剂经销商（含配送商）收入占上期收入比例	8.00%	5.73%	10.18%	-
其中：退出的配送商收入占比	7.46%	5.19%	6.33%	-
退出的传统经销商收入占比	0.54%	0.54%	3.85%	-
退出制剂经销商（含配送商）毛利占上期毛利比例	7.54%	5.02%	6.87%	-
其中：退出的配送商毛利占比	7.37%	5.21%	6.47%	-
退出的传统经销商毛利占比	0.17%	-0.19%（注）	0.40%	-

注：2021 年度发行人退出的传统经销商毛利占比为负数，主要系退出的部分传统经销商主要销售注射用克林霉素磷酸酯等非重点销售品种，销售价格较低，分摊的成本较高，导致毛利占比为负数。

报告期内，公司制剂经销商（含配送商）新增数量和退出数量较大，但涉及的销售收入占总经销收入的比例相对较低，涉及增减变动的经销商的平均销售规模较小。公司销售规模较小的制剂经销商（含配送商）存在较大变动的主要原因

是：除大型公立医疗机构、民营医院等终端市场外，公司也重视县级、乡镇级医药市场的开发，县级、乡镇级市场存在单客销售规模小、推广及配送属地化更为明显的特点，导致公司销售规模较小的经销商数量较大，报告期内，公司年销售规模分层在 50 万元以下的经销商的数量占比分别为 93.63%、93.08%、91.14%及 93.65%，但其贡献的销售收入占各期经销收入的比例仅分别为 48.13%、45.49%、38.73%及 45.21%。县级、乡镇级医药市场较为分散，市场推广及维护难度更大，且各制剂经销商（含配送商）平均销售规模较低，对于制剂经销商（含配送商）配送范围或销售能力不达预期的，公司考虑更换新的制剂经销商（含配送商）进行合作，公司销售规模较小的制剂经销商（含配送商）存在较大变动具有合理性。报告期内，公司的主要制剂经销商（含配送商）未发生重大变化。

报告期内，公司主要制剂经销商（含配送商）未发生重大变动，新增制剂经销商（含配送商）及退出制剂经销商（含配送商）的销售金额占经销收入的比例较低，发行人与主要制剂经销商（含配送商）的合作具有稳定性。报告期内，制剂经销商（含配送商）新增及减少的情况对发行人的销售和经营无重大不利影响。

三、说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，退换货率是否合理，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，是否实现终端客户销售；经销商回款方式、应收账款规模合理性。

（一）经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

发行人制剂业务销售模式以配送商模式为主，配送商通常为全国性或者区域性的大型医药商业企业。相较于其他行业的经销商，制剂的配送商模式为推广服务商通过学术推广开拓医院后，根据医院采购需求由配送商提供配送服务，将制剂运输至医院，下游客户销售实现的确定性较强；配送商通常收取 5-10%的配送费，发行人和配送商没有关联关系，符合行业惯例。

基于发行人制剂行业的配送商存在上述特点，报告期内，发行人主要制剂经销商（含配送商）的采购频次及单次采购量分布情况如下所示：

单位：万元

采购频次分布	主要经销商数量	营业收入	占制剂收入比例	期末库存金额	期后销售周期
2022 年 1-6 月					
1-20 次（含）	17	2,151.60	16.34%	240.84	一个月之内
20-50 次（含）	4	1,123.91	8.53%	156.58	一个月之内
50 次以上	-	-	-	-	一个月之内
合计	21	3,275.51	24.87%	397.42	-
累计订单数量	280				
单次采购金额	11.70				
2021 年度					
1-20 次（含）	9	1,081.38	4.75%	22.64	一个月之内
20-50 次（含）	7	2,456.26	10.78%	93.07	一个月之内
50 次以上	5	1,674.44	7.35%	52.90	一个月之内
合计	21	5,212.07	22.88%	168.61	-
累计订单数量	607				
单次采购金额	8.59				
2020 年度					
1-20 次（含）	10	1,150.35	6.06%	35.77	一个月之内
20-50 次（含）	9	2,165.49	11.41%	73.94	一个月之内
50 次以上	2	955.97	5.04%	17.07	一个月之内
合计	21	4,271.81	22.51%	126.77	-
累计订单数量	618				
单次采购金额	6.91				
2019 年度					
0-20 次（含）	9	1,113.55	7.16%	126.25	二个月之内
20-50 次（含）	9	1,562.71	10.04%	43.07	一个月之内
50 次以上	3	752.33	4.84%	23.80	一个月之内
合计	21	3,428.59	22.04%	193.13	-
累计订单数量	561				
单次采购金额	6.11				

注：上表制剂经销商（含配送商）系报告期内制剂客户前二十大中有效取得进销存数据的经销商（含配送商）

根据上表，发行人主要经销商的采购频次分布较为合理，报告期各期末的库存金额较低分别为 193.13 万元、126.77 万元、168.61 万元及 397.42 万元，占其当期经销收入的比例较低；单次采购额分别为 6.11 万元、6.91 万元、8.59 万元及 11.70 万元，主要系发行人核心制剂品种盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷等销售的快速增长，2021 年度单次采购额有所上升，但金额处于较为合理的水平。

(二) 经销商一般备货周期, 经销商进销存、退换货情况, 退换货率是否合理, 备货周期是否与经销商进销存情况相匹配, 是否存在经销商压货情形, 是否实现终端客户销售

1. 经销商一般备货周期, 经销商进销存情况, 备货周期是否与经销商进销存情况相匹配

发行人经销商主要为配送商, 主要根据下游客户需求向发行人滚动式采购, 为保证库存不存在积压及资金占用, 通常备货周期为 1 个月内。报告期内, 发行人主要经销商的采购、销售及结存情况如下所示:

单位: 万元

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
当期采购金额 (A)	3, 275. 51	5, 212. 07	4, 271. 81	3, 428. 59
当期销售金额 (C=期初 B+ 本期 A-本期 B)	3, 046. 70	5, 170. 23	4, 338. 16	3, 620. 63
期末库存金额 (B)	397. 42	168. 61	126. 77	193. 13
当期月平均销售金额 (C÷12)	507. 78	430. 85	361. 51	301. 72
期末库存金额÷当期月平 均销售金额 (月)	0. 78	0. 39	0. 35	0. 64

注: 注: 上表制剂经销商 (含配送商) 系报告期内制剂客户前二十大中有效取得进销存数据的经销商 (含配送商); 经销商期末库存金额 (B)=函证的经销商期末库存数量×公司同期出厂销售均价; 2022 年 1-6 月当期月平均销售金额 (C÷6)

根据上表, 发行人主要经销商的采购、销售及结存情况不存在较大波动, 备货周期与经销商进销存情况相匹配。

2. 经销商退换货情况, 退换货率是否合理

报告期内, 发行人制剂经销商 (含配送商) 的退换货情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	31. 30	55. 84	56. 73	154. 21
配送商模式+传统经销模式 收入	13, 169. 17	22, 743. 34	18, 957. 72	15, 543. 90
占收入比例	0. 24%	0. 25%	0. 30%	0. 99%

报告期内, 公司销售退换货金额分别为 154. 21 万元、56. 73 万元、55. 84 万元和 31. 30 万元, 占当期配送商模式及传统经销模式合计收入的比例分别为 0. 99%、0. 30%、0. 25%和 0. 24%, 比例较低, 退换货主要系包装破损、客户下错订单等原因所致, 退换货率较为合理。2019 年度, 发行人退换货金额较高, 主要系根据服务商泰德美伦要求调整配送商所致。

3. 是否存在经销商压货情形，是否实现终端客户销售

公司主要经销商为配送商，主要为国内知名的医药流通公司，通常只承担物流配送服务并收取 5%-10%的配送费。报告期内，公司主要配送商期末库存金额占当期月平均销售金额的比例较为稳定，配送商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期匹配，退换货率较为合理，报告期末存在较少库存主要系根据终端医疗需求进行的适当备货，不存在配送商期末压货的情况；根据对主要配送商的访谈确认，采购发行人的制剂产品均已实现终端销售。

（三）经销商（含配送商）回款方式、应收账款规模合理性

报告期内，发行人经销商通过对公账户的银行转账或银行承兑回款，报告期各期末经销商应收账款与销售收入相匹配，经销商应收账款周转天数基本在 2 个月之内，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月/2022. 1-6	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
期末经销商应收账款账面余额	4,544.07	3,333.74	3,220.93	2,632.46
当期经销收入	13,169.17	22,743.34	18,957.72	15,543.90
经销客户应收账款周转率	6.69	6.94	6.48	5.90

注：2019 年一品制药经销客户应收账款周转率=当期经销收入/2019 年期末经销商应收账款账面余额，2020 年度和 2021 年度应收账款周转率=当期经销收入/[（应收账款期初账面余额+应收账款期末账面余额）/2]，2022 年 1-6 月应收账款周转率进行了年化处理。

四．说明制剂业务和原料药业务前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异，结合下游行业竞争格局说明原料药客户集中度较高的原因及合理性；与相关原料药客户约定返利政策的原因，是否符合行业惯例，返利政策的主要条款及具体执行情况，返利计提的充分性、会计处理的合规性，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩。

（一）制剂业务和原料药业务前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异，结合下游行业竞争格局说明原料药客户集中度较高的原因及合理性

1. 制剂业务和原料药业务前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，同行业可比公司未按照制剂业务和原料药业务分别披露前五大客户的情况，仅对整体收入的前五大客户的集中度披露如下：

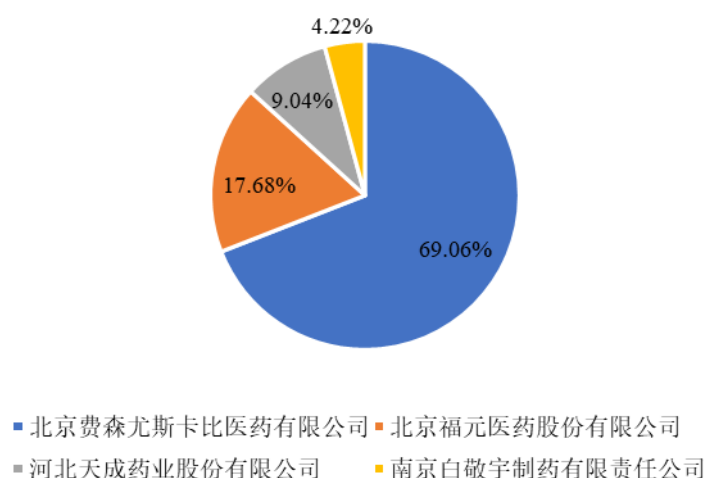
可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	32.78%	32.06%	32.38%
福安药业	未披露	7.24%	8.40%	7.31%
昂利康	未披露	39.37%	44.39%	37.99%
润都股份	未披露	18.30%	21.19%	17.61%
圣诺生物	未披露	24.65%	33.63%	32.57%
平均水平	未披露	24.47%	27.93%	25.57%
发行人	47.32%	52.21%	54.58%	、45.77%

发行人前五大客户集中度高于同行业可比公司平均水平，主要原因是发行人前五大客户主要为原料药业务客户。其中，前五大原料药客户的收入占比分别为 26.76%、35.35%、31.77%及 17.77%；前五大制剂客户主要为国药控股、华润医药等进行合并披露导致集中度相对较高。报告期内，国药控股合并披露涉及下属 100 多家区域公司，华润医药合并披露涉及下属 50 多家区域公司。国药控股、华润医药合并披露的收入占比分别为 20.64%、20.80%、21.51%和 25.98%。

2. 结合下游行业竞争格局说明原料药客户集中度较高的原因及合理性

截至本回复出具日，除发行人外，全国能生产全部五种氨基酸钙原料药的制药企业仅有 5 家，行业市场格局相对稳定，公司向国内复方 α -酮酸片主要生产厂家均有供货，建立了良好的合作关系，积累了丰富的市场经验和客户资源，在业内形成有较好的口碑，主要生产厂家中，北京福元医药股份有限公司、河北天成药业股份有限公司和白敬宇制药均为公司客户。

2021 年我国公立医疗机构复方 α -酮酸片竞争格局



数据来源：米内网

除公司外，拥有复方 α -酮酸原料药生产批文的其他厂家包括：北京福元医药股份有限公司、浙江昂利泰制药有限公司、浙江新和成股份有限公司（与北京福元医药股份有限公司为同一集团下属企业）、福安药业集团重庆博圣制药有限公司、南京鲸轮制药有限公司。根据公开信息披露及发行人介绍，浙江昂利泰制药有限公司目前主要向北京费森尤斯卡比医药有限公司供货，浙江新和成股份有限公司、南京鲸轮制药有限公司、福安药业集团重庆博圣制药有限公司生产复方 α -酮酸原料药较少或暂不生产，北京福元医药股份有限公司生产主要用于自用。因此，公司是国内复方 α -酮酸原料药市场的主要供应商，集中度较高主要是源于下游行业也比较集中，与下游行业竞争格局基本一致。

（二）与相关原料药客户约定返利政策的原因，是否符合行业惯例，返利政策的主要条款及具体执行情况，返利计提的充分性、会计处理的合规性，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩

1. 与相关原料药客户约定返利政策的原因，是否符合行业惯例

报告期内，发行人为稳定复方 α -酮酸原料药的销售价格，与原料药客户约定返利政策，对于采购量较高的客户通过货物返利或折扣返利的方式给予一定优惠，返利政策符合行业惯例。

2. 返利政策的主要条款及具体执行情况，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩

报告期内，公司主要与江西世泽医药有限公司、江苏万邦医药营销有限公司等6家原料药客户存在销售返利政策，并按照返利政策执行返利，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。报告期内的返利政策如下：

返利政策	具体内容	报告期内是否发生重大变化
对原料药客户销售额达标的返利	折扣返利：公司对客户某一期所采购的产品，按采购数量给予一定的折扣，相关返利一般在当年或下一年冲减客户的应付货款	否
	货物返利：公司对客户某一期所采购的产品，按采购数量予以一定数量的返货，一般在当年或下一年度以赠货形式实现	

3. 返利计提的充分性、会计处理的合规性

报告期内，公司根据返利协议的约定对返利进行了测算计提，返利计提和测算原则在报告期内具有一致性，公司返利计提具有充分性和准确性，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。报告期内的返利金额分别为 80.05 万元、

2,517.49 万元、1,546.48 万元及 243.45 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.06%、8.18%、4.43%及 1.36%。

公司对客户的销售返利主要分为两种类型，即折扣返利和货物返利，其具体会计处理及相关处理是否符合《企业会计准则》的说明如下：

（1）折扣返利

对于折扣返利的会计处理，公司根据与客户的约定，在发生与客户发生业务往来并确认收入时，按照合同约定，估计最可能返利金额，按照该销售折扣金额预提相关负债，并冲减当期主营业务收入。

根据财政部于 2017 年颁布的《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》（“新收入准则”）的规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”。

公司给予客户的返利折扣构成交易的可变对价，且公司合理预计客户的采购数量会达到折扣返利要求的标准，因此按照折扣后的金额确认收入交易价格。公司的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（2）货物返利

对于货物返利的会计处理，公司根据与客户的约定，在与客户发生业务往来并确认收入时，计算针对客户的销售业务应给予客户的返利货物数量及其分摊价格，计提相关负债，并冲减当期主营业务收入，并在返利货物的控制权转移给客户后，相应确认收入。

根据新收入准则的规定，“对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。如果客户只有在订立了一项合同的前提下才取得了额外购买选择权，并且客户行使该选择权购买额外商品时，能够享受到超过该地区或该市场中其他同类客户所能够享有的折扣，则通常认为该选择权向客户提供了一项重大权利。该选择权向客户提供了重大权利的，应当作为单项履约义务。在这种情况下，客户在该合同下支付的价款实际上购买了两项单独的商品：一是客户在该合同下原本购买的商品；二是客户可以免费或者以折扣价格购买额外商品的权力。企业应当将交易价格在这两项商品之间进行分摊，

其中，分摊至后者的交易价格与未来的商品相关，因此，企业应当在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权时，或者在该选择权失效时确认为收入。”

公司在与客户发生交易的同时给予客户货物返利，属于附有客户额外购买选择权的销售，向客户提供了一项重大权利，应当作为单项履约义务，应当在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权即返利货物的控制权转移给客户后确认收入。因此，公司在与客户发生交易时，按照交易价格扣除分摊至返利货物的交易价格后的净额确认收入。在返利货物的控制权转移给客户后，按照分摊至返利货物的交易价格再确认另一部分收入。公司的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

综上所述，发行人对主要客户的返利相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

五. 说明与主要客户是否签订长期协议，与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖；报告期内现金交易的金额及占比，结合业务背景说明必要性及合理性，是否与行业惯例相符，交易对方是否为发行人关联方。

（一）说明与主要客户是否签订长期协议，与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖

2021年5月7日，发行人与泰德制药签署了10年的氟比洛芬酯原料药供货协议。2022年上半年氟比洛芬酯原料药已形成收入1,077.22万元，占当期收入的6.01%，不存在重大依赖。除此之外，与其他主要客户未签订长期协议。

发行人的制剂产品销售情况通常和产品特点、竞争格局以及行业政策关系较大，与配送商的可持续性主要来源于终端医疗机构的需求，不存在对配送商的重大依赖。

发行人原料药产品的销售主要受市场供需情况的影响，发行人对外销售的原料药主要为复方 α -酮酸原料药，该品种市场竞争格局较好，发行人自成立之日起已拥有复方 α -酮酸原料药的生产能力，并为目前国内主要复方 α -酮酸片制剂厂商提供原料药，因发行人自成立以来至今拥有10年的工艺研发优势及经验积累，投入产出比较高，具备低成本的竞争优势，除此之外市场上拥有复方 α -酮酸原料药批文的企业多不具备大规模生产能力或者不具备较低成本优势，短期

内无法和发行人构成直接竞争关系，因此发行人与现有 α -酮酸片制剂厂商的合作是较为稳定的，且互为依赖关系。

（二）报告期内现金交易的金额及占比，结合业务背景说明必要性及合理性，是否与行业惯例相符，交易对方是否为发行人关联方

报告期内，发行人不存在现金交易的情况。

六．说明经销商核查计划制定情况，如何针对发行人行业属性和特点、可比公司情况、发行人商业模式等情况完善核查计划；样本选取标准、选取方法及选取过程；核查程序、核查方法、核查比例、取得证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法，如未采取前述核查方法的，请充分说明原因及采取的替代程序。对经销商最终销售真实性发表明确意见。

我们主要考虑以下因素完善了核查计划，具体情况如下：

考虑因素	发行人具体情况	完善核查计划的内容
行业属性和特点	发行人主要产品为化学原料药及制剂产品，该行业属于医药制造业，制剂业务的下游客户为经销商（含配送商）	①对发行人管理层及销售人员进行访谈，了解了发行人的经销流程、行业惯例、经销商的选取标准、经销商管理模式以及相关的内控管理制度； ②通过企查查等网站查询主要经销商客户的基本信息
可比公司情况	选取具有相似业务的上市公司作为同行业可比上市公司	结合同行业上市公司的经营状况进行对比分析，如应收账款周转率、存货周转率等
发行人商业模式	发行人制剂业务销售模式以配送商模式为主，且通常为全国性或者区域性的大型医药商业企业，相较于其他行业的经销商，化学制剂行业的配送商通常由推广服务商通过学术推广开拓医院后，根据医院采购需求由配送商提供配送服务将化学制剂运输至至医院，配送过程通常获取 5-10% 的配送费，下游客户销售实现的确定性较强，且符合行业惯例	对于经销商除常规的核查手段外，亦补充进行了穿透核查，获取经销商的流向及期末库存情况，具体内容如下： ①获取各年度前二十大制剂客户的进销存数据，获取有效数据信息 21 家，其余制剂客户因系统只能导出一段期间进销存数据、制剂客户人员离职等原因无法继续导出，导致部分数据缺失； ②登录了各省份医保局等政府机构推出招采系统，获取了招采系统配送商销售发行人药品至公立医疗机构的销售明细，对药品的最终流向数据进行了复核

因此，我们制定了以下核查程序：

1. 核查程序

（1）行业特点及销售模式核查：①对发行人管理层及销售人员进行访谈，了解了发行人的销售模式、经销流程、行业惯例、经销商的选取标准、经销商管理模式以及相关的内控管理制度；②查询同行业可比公司的招股说明书、年度报

告等公开资料，核查发行人的销售模式与同行业可比公司是否存在差异；③通过企查查等网站查询主要经销商客户的基本信息，核查经销商主体资格及资信能力，分析主要经销商的行业地位、经销能力、股东构成、董事、监事、高管构成等情况，评估经销商配合发行人垫付资金加大铺货数量的风险；

（2）内部控制了解及测试：对发行人制剂经销商（含配送商）执行了销售及回款穿行测试。在执行销售及回款穿行测试中，取得了发行人与客户签订的合同、订货单、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，了解并评价销售及回款内部控制的有效性；

（3）函证：对发行人制剂经销商（含配送商）执行了函证程序，对报告期内各期末的应收账款余额、各年度的交易发生额以及关联关系进行函证。因制剂经销商（含配送商）较多且较为分散（2021 年度经销商数量超过 1,000 家），报告期内回函确认的金额占制剂收入的比例分别为 61.04%、65.52%、67.26%及 67.64%。对于函证程序，就经销商报告期内各期末的应收账款余额、各年度的交易发生额以及关联关系实施函证程序；

（4）访谈：对发行人制剂经销商（含配送商）执行了访谈程序，因制剂经销商（含配送商）较多且较为分散，报告期内核查金额占制剂收入比例分别为 45.74%、49.77%、52.71%及 51.90%；

（5）经销商进销存核查：获取了发行人制剂经销商（含配送商）报告期内的进销存流向数据，对制剂前二十大客户进行了分析性复核在执行分析性复核中，核查比例分别为 32.05%、33.42%、34.24%、37.09%。将进销存的产品采购入库明细、出库明细、存货余额及公司的销售明细进行交叉核对，确认产品实现最终销售的真实性。针对四川和信和河南大禹存在流向非公立医疗机构的情况，抽查部分下一级配送商的流向；

（6）招采系统数据核查：登录了各省份医保局等政府机构推出招采系统，获取了招采系统配送商销售发行人药品至公立医疗机构的销售明细，对药品的最终流向进行了复核，因配送商销售至公立医疗机构通常收取一定的配送费（假设配送费率为 5%），因此剔除配送费率 5%、配送商增值税率 13%及部分未开放系统省份的影响，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月复核的终端收入占发行人各年

度收入的比例分别为 89.55%、90.94%、96.75%，其中：2019 年度因部分省份如江苏、山西、河北、北京、天津等较多省份招采平台交易系统未开放及各省系统开始运营尚不完善，因此 2019 年未予以纳入；2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月因民营医院等终端机构交易不通过招采系统、部分规模较小的配送商交易未录入招采系统、数据可能遗漏等原因导致招采系统的收入占相应收入比例未达到 100%；

(7)分析性复核：对发行人制剂销售的开票及回款情况进行了分析性复核，制剂收入在各年末不存在大幅增加而款项未收款的情况；

(8)资金流水核查：获取了发行人及其子公司、发行人关联法人、关联自然人的银行账户和资金流水，根据银行流水中显示的交易对方名称，将其与发行人报告期内的主要经销商及其股东和主要人员进行了交叉核对，核查主要人员是否与经销商有交易往来，并核查发行人服务付款对象是否为真实的制剂经销商（含配送商）。

(9)同行业可比分析：结合同行业上市公司的经营状况和财务数据与发行人进行对比分析，如应收账款周转率、存货周转率等。

2. 核查意见

报告期内，发行人经销商（含配送商）不存在大额压货的情况，期末库存已实现销售，发行人制剂经销商（含配送商）最终销售是真实的。

七. 中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

我们履行了以下程序：

1. 通过公开信息、访谈、信用报告等方式查阅了报告期各期主要产品前五名客户的基本情况等信息，获取了报告期内的收入成本明细表，针对进入或退出前五名客户的原因、销售产品的单价和毛利率存在较大差异的情况访谈了发行人，获取了发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的全部银行流水；

2. 获取了发行人经销商的选取标准及政策文件，获取了报告期内前二十大经销商的进销存数据；

3. 获取了经销商的应收账款明细表，并对经销商的回款方式访谈了发行人财务总监；

4. 通过公开信息查询了同行业可比公司的前五大客户集中度情况，并对发行人前五大客户较为集中的情况访谈了发行人财务总监；获取了发行人与原料药客户的返利协议，复核了发行人的返利计提金额

5. 获取了发行人与客户签署的长期供货协议，对发行人与原料药客户的关系访谈了发行人及原料药客户；获取了发行人报告期内的序时账等资料，检查是否存在现金交易的情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期各期主要产品前五名客户进入或退出前五名客户的原因具有合理性；同产品下对部分客户销售产品的单价和毛利率存在一定差异，具有合理性；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与上述客户不存在关联关系或其他利益安排；不存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供借款、担保等资金支持等；

2. 报告期内，制剂经销商（含配送商）新增及减少的情况对发行人的销售和经营无重大不利影响；

3. 报告期内，发行人主要经销商的采购频次分布较为合理，报告期各期末的库存金额较低，占其当期经销收入的比例较低；发行人制剂客户的退换货率合理，备货周期与经销商进销存情况相匹配，不存在经销商压货情形，实现了终端客户销售；经销商应收账款规模具有合理性。

4. 发行人前五大客户集中度高于同行业可比公司平均水平，主要原因是发行人前五大客户主要为原料药业务客户；

5. 报告期内，公司根据返利协议的约定对返利进行了测算计提，返利计提和测算原则在报告期内具有一致性，公司返利计提具有充分性和准确性，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

6. 发行人与泰德制药签署了 10 年的氟比洛芬酯原料药供货协议，除此之外，与其他主要客户未签订长期协议。发行人与现有 α -酮酸片制剂厂商的合作是较

为稳定的，且互为依赖关系；报告期内，发行人不存在现金交易的情况。

问题 16. 关于主要供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人向前五名供应商采购占比分别为 57.10%、58.41%、50.10%；2021 年福建海西联合药业有限公司、青岛金峰制药有限公司进入前五大供应商。

（2）发行人向福建海西主要采购内容为 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷，采购金额 1,012.93 万元，2020 年及以前发行人未向前五大供应商采购该类原材料；向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药的价格明显低于山东科源制药股份有限公司。

（3）发行人拥有盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液、注射用艾司奥美拉唑钠、门冬氨酸鸟氨酸注射液等产品原料药的生产能力，同时报告期内存在对外采购盐酸罗哌卡因原料药的情形。

请发行人：

（1）说明对主要供应商的选择标准及过程，各类原材料主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股东结构、采购内容、员工人数、发行人采购金额及占其收入的比重、与发行人合作时间等，采购价格与市场价格相比是否存在明显差异，分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性，是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商。

（2）结合相关产品的销量、生产计划、生产工艺变化，说明 2020 年新增向福建海西新增采购 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的原因及合理性；福建海西与发行人及主要股东、董监高人员是否存在关联关系或潜在关联关系。

（3）说明发行人的采购集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，对主要供应商是否存在重大依赖。

（4）说明发行人拥有盐酸罗哌卡因原料药的生产能力，仍对外采购该原材料的原因及合理性，发行人向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药的价格明显低于向科源制药同类产品采购价格的合理性；青岛金峰与发行人及主要股东、董监

高人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否主要向发行人供应盐酸罗哌卡因原料药，如否，说明销售价格与向其他客户销售价格相比是否存在明显差异。

（5）说明报告期内是否存在贸易供应商情形，如存在，请说明各期向贸易商采购的内容、金额、占比，采购价格与终端供应商是否存在明显差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系方面所采取的具体核查程序、核查手段、各核查方式涉及的具体金额占比及核查结论。

回复：

一．说明对主要供应商的选择标准及过程，各类原材料主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股东结构、采购内容、员工人数、发行人采购金额及占其收入的比重、与发行人合作时间等，采购价格与市场价格相比是否存在明显差异，分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性，是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商

（一）主要供应商的选择标准及过程

1. 供应商选择标准

公司建立了严格的供应商筛选、评估、供货质量管理体系，规范了选择、评估供应商的标准，对意向供应商自身的基本情况、提供的产品质量、价格水平、供货能力、售后服务水平等进行综合评价后，方可将其纳入公司合格供应商档案。

主要评价标准如下：对于基本情况，供应商须为经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业；对于产品质量，供应商应具有相应生产、检测条件和较完善的质量保证体系，产品满足相应的质量标准要求；对于价格水平，供货价格应与市场价格相比处于合理水平；对于供货能力，须保证能够按照合同约定的期限及数量完成供应等。

2. 供应商选择流程

首先，公司考察供应商的环保治理能力、生产能力、仓储能力等，是否能保障供货的持续与稳定。在选择出生产环境和供货能力达标的供应商后，公司将评估意向供应商的产品价格，优先选择价格有竞争力，并且产品质量达到采购要求的供应商。随后公司将对供应商进行审计，主要有文件审计和现场审计两种方式：

文件审计有各类资质文件审核和问卷调查；现场审计包括审计通知，首次会议、现场检查生产车间、QC 实验室、仓库、制水系统等，文件审计、末次会议、审计报告、CAPA 整改等。最后，公司将对通过以上评估流程的意向供应商提出具体的整改意见。只有整改结束，才认定为审计完全符合要求。通过层层遴选并能对公司提出的意见进行积极整改的供应商，将被纳入合格供应商名录。公司对入选供应商进行定期的走访检查，确保合作关系顺利进行。

（二）各类原材料主要供应商的基本情况

报告期内，公司前五大原材料供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占其收入比重
2022 年 1-6 月				
1	湖北锡太化工股份有限公司	海因	285.22	10%左右
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	269.32	5%左右
3	石家庄琨恩商贸有限公司	2-(2-氟-4-联苯)丙酸(粗品)	175.22	10%左右
4	石家庄东华金龙化工有限公司	海因	126.90	2%左右
5	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾、碳酸钠、工业氢氧化钙等	120.71	20%左右
合计			977.37	
2021 年度				
1	福建海西联合药业有限公司(上市公司昂利康子公司)	2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷 ^{注2}	1,012.93	54%左右
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	469.25	5%左右
3	三明市海斯福化工有限责任公司(上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	376.11	1%以内
4	青岛金峰制药有限公司	盐酸罗哌卡因原料药	311.50	2%左右
5	湖北锡太化工股份有限公司	海因	290.53	10%左右
合计			2,460.32	
2020 年度				
1	山东科源制药股份有限公司(创业板已过会)	盐酸罗哌卡因原料药	936.06	2.5%左右
2	三明市海斯福化工有限责任公司(上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	925.31	1.5%左右
3	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	454.51	6%左右
4	湖北锡太化工股份有限公司	海因	340.91	11%左右
5	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾、碳酸钠、工业氢氧化钙等	273.60	20%左右
合计			2,930.40	

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占其收入比重
2019 年度				
1	山东科源制药股份有限公司(创业板已过会)	盐酸罗哌卡因原料药	728.02	2%左右
2	三明市海斯福化工有限责任公司(上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	666.56	1.5%左右
3	涟水医药有限公司(山东科源制药股份有限公司贸易商)	盐酸罗哌卡因原料药	398.47	1%以内
4	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	272.36	6%左右
5	湖北锡太化工股份有限公司	海因	248.48	10%左右
合计			2,313.89	

注 1: 供应商属于同一控制方的, 按照同一控制方合并披露; 上述采购金额为不含税金额;

注 2: 主要用于异氟烷原料药的生产, 2021 年国外异氟烷需求量增加, 同时, 2021 年 11 月, 公司与国外客户 PT. MERSIFARMATIRMAKUMERCUSANA 签署异氟烷销售合同, 采购数量为 1.28 万升异氟烷, 采购金额为 70.4 万美元, 公司相应增加原材料 2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷的采购。

公司上述各类原料药主要供应商基本情况如下:

序号	公司名称	成立时间	合作时间	员工人数	注册资本	股东结构
1	福建海西联合药业有限公司	2010-8-9	2019 年开始合作	约 100 人	13,800 万元人民币	上市公司控股子公司。 浙江昂利康制药股份有限公司 (51.82%) 朱吉洪 (10.87%) 明溪县晴川医药投资企业 (7.64%) 明溪县德泽医药投资企业 (6.96%) 明溪海阔医药投资企业 (6.30%) 覃九三 (5.21%) 蒋静 (4.35%) 明溪县创新医药投资企业 (3.22%) 黄润彬 (1.81%) 徐诗杰 (0.72%) 易苗 (0.72%) 张可 (0.36%)
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	2002-12-17	2017 年开始合作	约 20 人	30 万元人民币	李秋英 (89.00%) 张顺国 (11.00%)
3	三明市海斯福化工有限责任公司	2007-8-21	2018 年开始合作	约 800 人	10,200 万元人民币	上市公司控股子公司。 深圳新宙邦科技股份有限公司 (98.04%) 明溪凝聚投资合伙企业 (1.96%)
4	青岛金峰制药有限公司	1995-12-30	2020 年开始合作	约 200 人	68.62 万美元	台湾张永生 (51.01%) 青岛信爱医药科技有限公司 (48.99%)
5	湖北锡太化工股份有限公司	2011-12-16	2013 年开始合作	约 35 人	2,200 万元人民币	严君 (55.00%) 无锡美华化工有限公司 (45.00%)

序号	公司名称	成立时间	合作时间	员工人数	注册资本	股东结构
6	山东科源制药股份有限公司	2004-12-27	2013 年开始合作	约 450 人	5,800 万元人民币	力诺投资控股集团有限公司 (45.86%) 问泽鸿 (10.34%) 济南安富企业管理咨询合伙企业 (7.76%) 济南市财金科技投资有限公司 (6.29%) 济南鼎佑健康产业投资合伙企业 (5.17%) 济南市财政投资基 金控股集团有限公司 (4.97%) 王琼 (4.83%) 鲁康投资有限公司 (3.45%) 济南财金投资有限公司 (3.45%) 山东省鲁信资本市场发展股权投资基金合伙企业 (3.10%) 广州云聚投资合伙企业 (2.59%) 倪剑 (2.07%) 力诺集团股份有限公司 (0.12%)
7	石家庄尊坤商贸有限公司	2013-10-23	2017 年开始合作	约 8 人	100 万元人民币	付少坤 (80.00%) 付永强 (10.00%) 付士昆 (10.00%)
8	涟水医药有限公司	2008-12-3	2018 年开始合作	约 50 人	1,500 万元人民币	张绍桂 (60.00%) 朱延权 (16.00%) 汪曙 (10.00%) 刘兆悦 (10.00%) 胡华业 (4.00%)
9	石家庄东华金龙化工有限公司	2000-6-8	2014 年开始合作	约 900 人	804.6 万元人民币	闫明生 (62.22%) 闫福顺 (24.66%) 石家庄图卡信息科技有限公司 (13.13%)
10	石家庄琨恩商贸有限公司	2013-12-3	2021 年开始合作	约 20 人	100 万元人民币	李惠茹 (95.00%) 焦从然 (2.50%) 李婵 (2.50%)

(三) 采购价格与市场价格相比不存在明显差异

报告期内，公司向主要供应商采购价格与市场价格对比情况如下：

单位：元/公斤

序号	供应商名称	采购内容	采购价格	市场价格
2022 年 1-6 月				
1	湖北锡太化工股份有限公司	海因	34.36	24.33~33.98 ^{注7}
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	8.32	7.3~9.0
3	石家庄琨恩商贸有限公司	2-(2-氟-4-联苯)丙酸(粗品)	1,460.18	进口价格约为 194 美元/千克, 约为 1,308.98 元/公斤 ^{注6}
4	石家庄东华金龙化工有限公司	海因	42.30	24.33~33.98 ^{注7}
5	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾	9.45	6.5~12.0
2021 年度				
1	福建海西联合药业有限公司(上市公司昂利康子公司)	2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷	207.57	100~400
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	8.87	8.0~9.7

序号	供应商名称	采购内容	采购价格	市场价格
3	三明市海斯福化工有限责任公司 (上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	235.07	160~480
4	青岛金峰制药有限公司	盐酸罗哌卡因原料药	14,159.29	15,000
5	湖北锡太化工股份有限公司	海因	26.9	18.03~25.45 ^{注7}
2020 年度				
1	山东科源制药股份有限公司(创业板已过会)	盐酸罗哌卡因原料药	24,961.65	24,119.13
2	三明市海斯福化工有限责任公司 (上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	225.69	160~480
3	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	6.32	4.7~7.9
4	湖北锡太化工股份有限公司	海因	24.18	18.19~23.49 ^{注7}
5	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾	6.9	5.8~8
2019 年度				
1	山东科源制药股份有限公司(创业板已过会)	盐酸罗哌卡因原料药	25,104.12	24,119.13
2	三明市海斯福化工有限责任公司 (上市公司新宙邦子公司)	六氟异丙醇	225.95	135~417
3	涟水医药有限公司(山东科源制药股份有限公司贸易商)	盐酸罗哌卡因原料药	24,904.09	24,119.13
4	石家庄市新建五交化商城有限公司	乙酸乙酯	5.71	4.0~6.3
5	湖北锡太化工股份有限公司	海因	23.69	19.57~28.66 ^{注7}

注 1：2020 年、2019 年乙酸乙酯市场价格取自星华反光《关于杭州星华反光材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题回复》；2021 年乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；2022 年 1-6 月乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；

注 2：2020 年、2019 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自人福医药《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》，其中 2020 年度宜昌人福盐酸罗哌卡因采购价格为 2020 年 1-4 月数据；2021 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自盖德化工网；

注 3：2020 年工业氢氧化钾取自爱采购平台；2022 年 1-6 月工业氢氧化钾市场价格取自盖德化工网；

注 4：2021 年 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷取自爱采购平台；

注 5：2019 年六氟异丙醇的市场价格取自 999 化工商城平台；2020 年六氟异丙醇的市场价格取自顺企网平台；2021 年六氟异丙醇的市场价格取自爱采购平台；

注 6：公开渠道价格信息较少，仅有小批量采购对应单价，如 10g、25g、500g 等，公司采购量较大，合同签订量为 1,500kg，与小批量采购单价不具有可比性，公司 2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）货物来源为境外，根据石家庄琨恩商贸有限公司关联公司河北爱旻医药科技有限公司境外采购报关单，进口单价为 194 美元/千克，按照 2022 年 6 月 30 日汇率 1 美元=6.7473 人民币换算，约为 1,308.98 元/公斤，与公司采购价格 1,460.18 元/公斤差异不大，差额部分为必要的利润空间；

注 7：由于国内市场公开渠道信息较少，2019-2022 年 1-6 月海因价格取自 Wind 数据中每月乙内酰脲及其衍生物出口平均单价并按照当月美元-人民币平均汇率换算。

公司向青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因原料药价格较低为 14,159.29 元/kg，低于 2019 年度、2020 年度向山东科源制药股份有限公司 25,104.12 元/kg、24,961.65 元/kg 的采购单价，主要系青岛金峰制药有限公司对外销售盐酸罗哌卡因的起始时间为 2019 年 7 月，由于其销售时间较短，为开拓市场，产品定价较低，相较于山东科源制药股份有限公司价格优势明显（根据科源制药上市申请披露材料，2020 年、2021 年，科源制药盐酸罗哌卡因原料药销售单价为 24,840.83 元/kg、20,851.01 元/kg），2021 年起公司主要从青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因。

公司向湖北锡太化工采购海因价格低于公司平均采购价格，主要原因为湖北锡太化工产能有一定限制，当公司采购量超过对方产能时，为保证公司生产计划的正常执行，在考虑运输距离的前提下，优先从公司当地的石家庄东华金龙化工有限公司采购海因，其销售价格相对较高。

综上，报告期内公司采购价格与市场价格相比不存在明显差异。

（四）分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性

报告期内，公司主要供应商采购金额分别为 2,593.15 万元、3,273.12 万元、3,053.15 万元及 1,066.76 万元，占材料采购总额的比例分别为 63.99%、65.23%、62.18%及 49.22%，整体波动不大，具有合理性。

报告期内，采购金额变动较大的供应商及原因如下：

单位：万元

序号	公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		变动原因
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
1	福建海西联合药业有限公司	-	-	1,012.93	20.63%	166.18	3.31%	45.13	1.11%	2021 年国外异氟烷需求量增加，同时，2021 年 11 月，公司与国外客户 PT. MERSIFARMATIRMAKUMERCUSANA 签署异氟烷销售合同，采购数量为 1.28 万升异氟烷，采购金额为 70.40 万美元（按照当时汇率约为 450.20 万元），公司相应增加原材料 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的采购；由于 2021 年末公司异氟烷原料药存货余额为 541.29 万元相对较高，因此，2022 年 1-6 月公司未采购相应原材料 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷
2	石家庄市新建五交化商城有限公司	269.32	12.42%	469.25	9.56%	454.51	9.06%	272.36	6.72%	-
3	三明市海斯福化工有限责任公司	71.68	3.31%	376.11	7.66%	925.31	18.44%	666.56	16.45%	2021 年年末公司七氟烷半成品（含七氟烷粗品、精七氟烷、七氟烷氯化物等）期初库存较多，因此 2022 年 1-6 月公司相应减少六氟异丙醇采购量
4	青岛金峰制药有限公司	17.70	0.82%	311.5	6.34%	42.48	0.85%	-	-	其盐酸罗哌卡因原料药价格相比公司其他供应商有明显优势，在 2020 年 10 月开展合作后逐步转为主要供货商；2022 年 1-6 月公司盐酸罗哌卡因原料药外部采购量进一步下降，主要系公司 2022 年 1-6 月盐酸罗哌卡因注射液销量进一步下降所致
5	湖北锡太化工股份有限公司	285.22	13.16%	290.53	5.92%	340.91	6.79%	248.48	6.13%	2022 年上半年公司考虑到涨价可能性，增加备货采购所致
6	山东科源制药股份有限公司	-	-	-	-	936.06	18.66%	728.02	17.97%	其盐酸罗哌卡因原料药价格相比青岛金峰价格较高，在 2020 年 10 月开展与青岛金峰合作后逐步减少采购量
7	石家庄尊坤商贸有限公司	120.71	5.57%	223.61	4.55%	273.6	5.45%	198.2	4.89%	-
8	涟水医药有限公司	-	-	-	-	-	-	398.47	9.83%	2020 年发行人从山东科源制药股份有限公司直接进行采购；2021 年青岛金峰价格盐酸罗哌卡因原料药价格较低
9	石家庄东华金龙化工有限公司	126.9	5.85%	246.95	5.03%	134.07	2.67%	35.93	0.89%	2020 年度复方 α-酮酸原料药产能增加且复方 α-酮酸原料药市场需求较大带来的销量增长，因此 2020 年公司相应增加海因采购量。
10	石家庄琨恩商贸有限公司	175.22	8.09%	122.27	2.49%	-	-	-	-	系 2021 年新增供应商，主要原因为公司氟比洛芬酯 2021 年进入量产阶段并与北京泰德制药股份有限公司就氟比洛芬酯签订长期供货协议，需求量增长较快，在 2022 年上半年完成与与北京泰德制药股份有限公司关联后，公司相应向其采购 2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）所致。
合计		1,066.76	49.22%	3,053.15	62.18%	3,273.12	65.23%	2,593.15	63.99%	

（五）是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商

公司主要供应商中，石家庄市新建五交化商城有限公司、石家庄尊坤商贸有限公司、石家庄琨恩商贸有限公司注册资本较小，除此之外不存在成立时间较短或注册资本较小的供应商。

石家庄市新建五交化商城有限公司、石家庄尊坤商贸有限公司、石家庄琨恩商贸有限公司注册资本较小，主要系其均为贸易型企业，不依赖大型生产设备从事生产经营活动，无需大规模的重资产经营，注册资本较低符合贸易型企业的行业特征，其注册资本规模较小不存在限制其向客户供应产品的情形，由于发行人采购品种、规格较多，采购量相对较小，而部分生产厂商的直接客户群体采购量较大，针对采购量较小的客户一般通过其经销商或代理商对外进行销售，所以通过贸易型供应商采购从而满足公司生产、运营需要，具有合理性。公司已根据《物料采购管理规程》《物料采购供应计划管理规程》等规章制度对其供货能力、产品质量等方面进行考核，考核合格后纳入合格供应商。

二、结合相关产品的销量、生产计划、生产工艺变化，说明 2020 年新增向福建海西新增采购 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的原因及合理性；福建海西与发行人及主要股东、董监高人员是否存在关联关系或潜在关联关系

（一）结合相关产品的销量、生产计划、生产工艺变化，说明 2020 年新增向福建海西新增采购 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的原因及合理性

2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷主要用于生产出口用异氟烷，2019-2022 年 1-6 月，公司出口用异氟烷销量分别为 0.02 万公斤、0.50 万公斤、1.80 万公斤及 1.92 万公斤，主要原因为 2020 年以来出口用异氟烷销量大幅提升，导致相应原料 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷采购量大幅增长，同时，2021 年 11 月，公司与国外客户 PT. MERSIFARMATIRMAKUMERCUSANA 签署异氟烷销售合同，采购金额为 70.4 万美元，公司相应储备原材料，导致 2021 年采购量进一步提高。

公司主要采用以销定产、合理库存的生产模式，销售部门制定年度、季度、月度销售计划下发给生产部门，由生产部门根据设备生产能力、在产品、产成品库存数、上期生产的执行情况、成本费用等情况制定年度、季度、月度生产计划。

在生产计划确定后，公司物流控制部负责提前采购原辅料、包装材料，并按月生产计划补充。报告期内，公司出口用异氟烷生产工艺未发生明显变化，受境外异氟烷需求量增长的影响，公司相应制订生产、采购计划，增加了原料 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的采购量，而福建海西作为上市公司昂利康的子公司，有丰富的相关产品生产经验及充足的产能，能够在原材料及时、保质保量供应的同时，还具备一定的价格优惠优势，因此 2020 年新增向福建海西新增采购 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷具有合理性。

（二）福建海西与发行人及主要股东、董监高人员是否存在关联关系或潜在关联关系

通过公开信息查询，福建海西联合药业有限公司具体情况如下：

公司名称	福建海西联合药业有限公司
成立时间	2010-08-09
注册资本	13800 万元人民币
法定代表人	吕慧浩
注册地址	福建省明溪县经济开发区 D 区 15 号
股权结构	浙江昂利康制药股份有限公司：51.8207% 朱吉洪：10.8696% 明溪县晴川医药投资企业（有限合伙）：7.6449% 明溪县德泽医药投资企业（有限合伙）：6.9565% 明溪海阔医药投资企业（有限合伙）：6.3043% 覃九三：5.2083% 蒋静：4.3478% 明溪县创新医药投资企业（有限合伙）：3.2246% 黄润彬：1.8116% 徐诗杰：0.7246% 易苗：0.7246% 张可：0.3623%
主要人员	吕慧浩担任董事长和法定代表人、朱吉洪担任董事兼总经理、蒋静担任董事、陈颖江担任董事、蒋震山担任董事、黄文昌担任董事
经营范围	许可项目：药品生产；药品批发；货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；包装材料及制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

福建海西为上市公司昂利康控制的子公司，与发行人及主要股东、董监高人员不存在关联关系或潜在关联关系，不存在福建海西及其控股股东、实际控制人是发行人前关联方、前股东、发行人实际控制人密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

三. 说明发行人的采购集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异, 对主要供应商是否存在重大依赖

根据公开信息, 同行业可比公司向前五大供应商采购金额占比情况如下:

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	41.50%	57.80%	40.54%
圣诺生物	未披露	43.55%	51.04%	50.60%
润都股份	未披露	21.42%	28.11%	37.85%
福安药业	未披露	25.95%	25.84%	24.00%
昂利康	未披露	57.22%	59.33%	56.73%
平均值	未披露	37.93%	44.42%	41.94%
发行人	45.16%	50.10%	58.41%	57.10%

由上表知, 除润都股份、福安药业外, 同行业可比公司与公司采购集中度均不存在明显差异, 对主要供应商不存在重大依赖, 润都股份及福安药业采购集中度较低主要原因系其产品结构较复杂, 产品品类较多所致, 同时, 公司主要原材料均存在可替代供应商, 相关产品市场供应较为充足, 主要原材料采购的稳定性能够得到合理保证, 公司不存在向单一供应商来源采购占比超过 50% 的情形, 亦不存在单一供应商依赖。

四. 说明发行人拥有盐酸罗哌卡因原料药的生产能力, 仍对外采购该原材料的原因及合理性, 发行人向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药的价格明显低于向科源制药同类产品采购价格的合理性; 青岛金峰与发行人及主要股东、董监高人员是否存在关联关系或潜在关联关系, 是否主要向发行人供应盐酸罗哌卡因原料药, 如否, 说明销售价格与向其他客户销售价格相比是否存在明显差异

(一) 说明发行人拥有盐酸罗哌卡因原料药的生产能力, 仍对外采购该原材料的原因及合理性

公司盐酸罗哌卡因原料药于 2022 年 4 月完成备案登记, 具备生产条件, 因此, 2019-2022 年上半年为满足公司盐酸罗哌卡因注射液生产需要, 公司主要从外部采购相关原料。

(二) 发行人向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药的价格明显低于向科源制药同类产品采购价格的合理性

公司采购原料药盐酸罗哌卡因用于生产盐酸罗哌卡因注射液, 2019-2022 年

1-6 月向青岛金峰盐酸罗哌卡因原料药采购量分别为 0 公斤、30 公斤、220 公斤及 25 公斤，对应的采购单价分别为 0 元/kg、14,159.29 元/kg、14,159.29 元/kg、7,079.65 元/kg 向山东科源制药股份有限公司采购量分别为 290 公斤、375 公斤、0 公斤、0 公斤，对应的采购单价分别为 25,104.12 元/kg、24,961.65 元/kg、0 元/kg、0 元/kg，因此，2021 年、2022 年 1-6 月公司向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药平均价格较均低于 2019 年度、2020 年度向山东科源制药股份有限公司的采购单价。如 2019-2022 年 1-6 月全部向山东科源制药股份有限公司采购，净利润下降金额测算如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月 /2022.06.30	2021 年 /2021.12.31	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31
盐酸罗哌卡因原料药生产用量	89.14	272.56	378.01	309.52
实际对应成本	136.13	559.50	932.41	771.38
科源制药采购平均单价（元/公斤）	10,265.49	20,851.01	24,961.65	25,104.12
如全部从科源采购对应成本	91.51	568.32	943.57	777.02
净利润下降金额	-44.62	8.82	11.16	5.64

注：2021-2022 年 1-6 月未向科源制药采购，采购平均单价为科源制药上市申请披露数据。

如上表，对净利润影响较小。公司采购单价与市场公允价格的对比详见本回复“问题 16/一/（三）采购价格与市场价格相比不存在明显差异”，公司采购单价与市场普遍价格不存在明显差异。

公司对青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因，主要系青岛金峰制药有限公司对外销售盐酸罗哌卡因的起始时间为 2019 年 7 月，由于其销售时间较短，为开拓市场，产品定价较低，相较于山东科源制药股份有限公司价格优势明显，2021 年起公司主要从青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因，同时，经协商，为应对市场价格竞争，加强制剂客户采购意愿，促进产品销售，青岛金峰 2022 年 1-6 月进一步下调销售价格，根据科源制药上市申请披露材料，科源制药也相应下调销售价格，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月，科源制药盐酸罗哌卡因原料药销售单价分别为 24,840.83 元/kg、20,851.01 元/kg 及 10,265.49 元/kg。

（三）青岛金峰与发行人及主要股东、董监高人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否主要向发行人供应盐酸罗哌卡因原料药，如否，说明销售价格与向其他客户销售价格相比是否存在明显差异

通过公开信息查询，青岛金峰制药有限公司具体情况如下：

公司名称	青岛金峰制药有限公司
成立时间	1995-12-30
注册资本	68.62 万美元
法定代表人	李爱道
注册地址	青岛市莱西市烟台路 3 号
股权结构	张永生：51.01% 青岛信爱医药科技有限公司：48.99%
主要人员	邴培祥担任总经理、尹正堂担任副总经理、李爱道担任副总经理、韩绍洲担任副总经理及董事、董立萍担任董事、孙盛茂担任董事、吴成波担任董事、张永生担任监事
经营范围	生产：小容量注射剂（含抗肿瘤药）、大容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、原料药（曲克芦丁、葛根素、盐酸托烷司琼、二氯醋酸二异丙胺、盐酸雷莫司琼、甘草酸二铵、丙氨酰谷氨酰胺、帕米膦酸二钠、盐酸法舒地尔、门冬氨酸鸟氨酸、依达拉奉、米力农、恩替卡韦、奥拉西坦、硫辛酸、美他多辛、盐酸罗哌卡因、四水合辅酶酶、右泛醇、消旋α-生育酚、生物素、他达拉非、利奈唑胺、维生素 A 棕榈酸酯）、医药中间体，医药技术咨询服务（以上项目凭行业主管部门颁发的许可证开展经营活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

注：青岛信爱医药科技有限公司股东为孙盛茂及李莉

青岛金峰与发行人及主要股东、董监高人员不存在关联关系或潜在关联关系，根据访谈情况及公司确认，2021 年公司向青岛金峰采购盐酸罗哌卡因原料药的金额约占其盐酸罗哌卡因原料药销售金额的 10%以内，不存在主要向发行人供应盐酸罗哌卡因原料药的情形，向发行人的销售价格与其他客户的销售价格不存在明显差异。

五、说明报告期内是否存在贸易供应商情形，如存在，请说明各期向贸易商采购的内容、金额、占比，采购价格与终端供应商是否存在明显差异

报告期内，发行人存在向贸易供应商采购的情况，主要贸易供应商具体情况如下：

序号	公司名称	主要采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采购 总额比例	占贸易商采 购总额比例
2022 年 1-6 月					
1	石家庄市新建五交化商城有限公司	工业冰乙酸、工业丁酮、乙酸乙酯等	269.32	12.43%	24.32%
2	石家庄琨恩商贸有限公司	2-(2-氟-4-联苯)丙酸（粗品）、6-氯-1,3-二甲基腺嘌呤	175.22	8.09%	15.82%
3	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾、碳酸钠等	120.71	5.57%	10.90%
4	山东红石江生物工程有限公司	六氟异丙醇	73.01	3.37%	6.59%
5	湖北思维达医药有限公司	磷酸川芎嗪	46.46	2.14%	4.19%
合计			684.72	31.60%	61.82%

序号	公司名称	主要采购内容	采购金额 (万元)	占原材料采 购总额比例	占贸易商采 购总额比例
2021 年度					
1	石家庄市新建五交化商城有限公司	工业冰乙酸、工业丁酮、乙酸乙酯等	469.25	9.55%	25.99%
2	石家庄尊坤商贸有限公司	工业冰乙酸、工业丁酮、乙酸乙酯等	223.61	4.55%	12.38%
3	天津市瑞明威化工有限公司	乙酸乙酯	172.41	3.51%	9.55%
4	石家庄琨恩商贸有限公司	6-氯-1,3-二甲基脲嘧啶、2-(2-氟-4-联苯)丙酸(粗品)、1-(2-甲氧基苯基)哌嗪	122.27	2.49%	6.77%
5	石家庄京航商贸有限公司	白色塑料桶、气源管等	57.58	1.17%	3.19%
合计			1,045.12	21.28%	57.88%
2020 年度					
1	石家庄市新建五交化商城有限公司	工业冰乙酸、工业丁酮、乙酸乙酯等	454.51	9.06%	28.24%
2	石家庄尊坤商贸有限公司	工业氢氧化钾、碳酸钠等	273.60	5.45%	17.00%
3	济南嘉德生物技术有限公司	六氟异丙醇	127.72	2.55%	7.93%
4	天津罗珂科技有限公司	250ML 棕色玻璃瓶	49.20	0.98%	3.06%
5	石家庄众力机电设备有限公司	灯具、电线等电力器件	48.49	0.97%	3.01%
合计			953.52	19.01%	59.24%
2019 年度					
1	石家庄市新建五交化商城有限公司	工业冰乙酸、工业丁酮、乙酸乙酯等	272.36	6.72%	27.30%
2	石家庄尊坤商贸有限公司	乙酸乙酯、工业氢氧化钾、碳酸钠等	198.20	4.89%	19.87%
3	石家庄翔诺贸易有限公司	电缆线、304 广式法兰球阀、轴承等五金用品	48.11	1.19%	4.82%
4	石家庄京航商贸有限公司	PP 内丝管箍、铝塑管等五金用品	39.50	0.97%	3.96%
5	北京金星佳业化工产品有限公司	二氟一氯甲烷	33.98	0.84%	3.41%
合计			592.15	14.61%	59.36%

由上表可见，发行人存在向贸易供应商采购的情况，采购内容主要为药品生产原辅料、实验用品、包材、日常办公用品等，前五大贸易供应商采购采购金额占原材料总采购额的比例为 14.61%、19.01%、21.28%、31.60%。向贸易商主要采购物品的价格及市场价格对比情况如下：

向贸易商主要采购物品的价格及市场价格对比情况如下：

存货名称	类型 ^{注1}	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		金额 (万元)	平均单价 (元/公斤)	终端供应商名称	金额 (万元)	平均单价 (元/公斤)	终端供应商 名称	金额 (万元)	平均单价 (元/公斤)	终端供应商名称	金额 (万元)	平均单价 (元/公斤)	终端供应商名称
2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）	贸易供应商	146.02	1,460.18	-	76.55	1,472.09	-	13.47	8,420.91-	-	15.49	4,424.78	-
	终端供应商	-	2022 年进口价格 194 美元/千克，约为 1,308.98 元/公斤	-	-	2022 年进口价格 194 美元/千克，约为 1,308.98 元/公斤	-	-	公开市场价格较少	-	-	5,000.00	-
乙酸乙酯	贸易供应商	138.35	8.48	-	371.80	9.00	-	303.98	6.32	-	169.52	5.71	-
	终端供应商	-	7.3~9.0	-	-	8.0~9.7	-	-	4.7~7.9	-	-	4.0~6.3	-
工业氢氧化钠（片碱）	贸易供应商	13.03	3.83	-	124.24	4.15	-	31.28	2.79	-	22.62	3.51	-
	终端供应商	-	2.8~4.9	-	-	2.7~5.3	-	-	2.6~3.9	-	-	3.8~4.0	-
工业氢氧化钾	贸易供应商	60.46	9.45	-	112.35	7.54	-	203.69	6.90	-	157.87	7.85	-
	终端供应商	-	6.5~12.0	-	-	-	-	-	5.8~8.0	-	-	7.0~8.35	-
六氟异丙醇	贸易供应商	73.01	243.36	-	53.31	222.12	-	127.72	222.12	-	-	-	-
	终端供应商	71.68	238.94	三明市海斯福化工有限责任公司	376.11	235.07	三明市海斯福化工有限责任公司	925.31	225.69	三明市海斯福化工有限责任公司	666.74	225.95	三明市海斯福化工有限责任公司、连云港市泰卓新材料有限公司

注 1：如仅向贸易供应商采购则列示公开市场价格；

注 2：公开渠道价格信息较少，仅有小批量采购对应单价，如 10g、25g、500g 等，公司采购量较大，合同签订量为 1,500kg，与小批量采购单价不具有可比性，公司 2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）货物来源为境外，根据石家庄琨恩商贸有限公司关联公司境外采购报关单，进口单价为 194 美元/千克，按照 2022 年 6 月 30 日汇率 1 美元=6.7473 人民币换算，约为 1,308.98 元/公斤，与公司采购价格 1,460.18 元/公斤差异不大，差额部分为必要的利润空间；

注 3：2020 年、2019 年乙酸乙酯市场价格取自星华反光《关于杭州星华反光材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题回复》；2021 年乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；2022 年 1-6 月乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；

注 4：2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月工业氢氧化钠（片碱）市场价格均取自盖德化工网；

注 5：2019 年工业氢氧化钾市场价格取自广东琪康实业发展有限公司官网与中国报告大厅网站；2020 年工业氢氧化钾市场价格取自爱采购平台；2021 年工业氢氧化钾市场价格取自盖德化工网；2022 年 1-6 月工业氢氧化钾市场价格取自盖德化工网；

如上表所示，公司主要原材料中，六氟异丙醇存在同时向贸易供应商及终端供应商采购的情况，主要原因为终端供应商供应量不足的情况下，公司会选择向贸易型供应商采购，从而满足正常生产需要公司通过贸易供应商采购物品的平均价格与终端供应商或市场价格不存在明显差异。

综上，发行人主要向贸易供应商采购药品生产原辅料、实验用品、包材、日常办公用品等，由于发行人采购品种、规格较多，采购量相对较小，而部分生产厂商的直接客户群体采购量较大，针对采购量较小的客户一般通过其经销商或代理商对外进行销售，所以通过贸易型供应商采购从而满足公司生产、运营需要，具有合理性，主要原材料的采购价格与市场价格及终端供应商不存在明显差异。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系方面所采取的具体核查程序、核查手段、各核查方式涉及的具体金额占比及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项及发行人采购的真实性、完整性、准确性及与供应商的关联关系等方面，我们履行了如下核查程序：

1. 获取了发行人与采购相关的制度，访谈了相关采购负责人，了解公司采购模式、选择供应商的标准和具体方式，了解主要供应商基本经营情况及变化原因，了解公司盐酸罗哌卡因原料药审批进展、采购定价模式及供应商选择流程，了解采购 2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷的采购背景、采购定价模式及供应商选择流程；

2. 获取了发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的调查表并结合国家企业信用信息公示系统网站、企查查等外部公开渠道信息，核查上述主体与主要供应商之间是否存在关联关系；

3. 获取了发行人采购明细表及供应商相关信息，进一步将供应商按是否为贸易供应商分类，核查不同供应商采购同类主要原材料的单价是否存在明显差异，核查发行人采购价格与市场价格是否存在差异；

4. 通过实地走访或视频的方式访谈了发行人主要供应商，获取了其签署的访谈问卷，了解发行人与供应商的业务开展情况，核查供应商及相关业务的真实性，

取得供应商提供《营业执照》《关于本公司与河北一品制药股份有限公司购销关系的声明》，访谈供应商具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料采购额（万元）	2,166.34	4,911.54	5,017.16	4,053.04
访谈供应商的采购金额（万元）	1,341.39	3,377.68	3,598.80	2,855.73
访谈核查金额比例	61.92%	68.77%	71.73%	70.46%
贸易供应商采购总额（万元）	1,107.53	1,805.77	1,609.69	997.57
访谈贸易供应商的采购金额（万元）	668.54	1,040.85	856.55	470.63
贸易供应商访谈核查金额比例	60.36%	57.64%	53.21%	47.18%

5. 对发行人的主要供应商执行采购穿行测试，获取其与主要供应商签订的采购协议、入库单、发票、付款凭证以及其他与采购相关的关键资料，核查发行人采购是否真实、准确；

6. 对发行人供应商实施函证程序，核查采购金额、应付账款、预付账款的真实性、准确性、完整性，函证情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期采购总额（万元）	3,527.92	8,355.38	6,618.82	4,659.84
回函采购额（万元）	3,061.58	7,608.97	6,606.12	4,620.63
函证比例	86.78%	91.07%	99.81%	99.16%
贸易供应商采购总额（万元）	1,107.53	1,805.77	1,609.69	997.57
贸易供应商回函采购金额（万元）	910.27	1,418.14	1,178.58	683.15
贸易供应商函证比例	82.19%	78.53%	73.22%	68.48%

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 发行人已经制定了规范严格的供应商的选择标准及过程，采购价格与市场价格相比不存在明显差异，向各类原材料主要供应商采购金额及占比整体波动不大，存在成立时间较短或注册资本较小的供应商，但均为贸易型供应商，具有合理性；

2. 报告期内，公司出口用异氟烷生产工艺未发生明显变化，受境外异氟烷需求量增长的影响，相应制订生产、采购计划，增加了原料 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷的采购量，同时，福建海西在供货稳定、产能充足、价格优惠等方面具有一定优势，向其采购具有合理性；福建海西与发行人及主要股东、董

监高人员不存在关联关系或潜在关联关系；

3. 除润都股份、福安药业外，同行业可比公司与公司采购集中度不存在明显差异，对主要供应商不存在重大依赖，润都股份及福安药业采购集中度较低主要原因系其产品结构较复杂，产品品类较多所致，同时，公司不存在向单一供应商来源采购占比超过 50%的情形，亦不存在单一供应商依赖；

4. 发行人 2022 年具备盐酸罗哌卡因原料药的生产能力，2019-2022 年为满足公司盐酸罗哌卡因注射液生产需要，公司主要从外部采购相关原料具有合理性，青岛金峰销售时间较短，为开拓市场，产品定价明显低于向科源制药同类产品采购价格具有合理性；青岛金峰与发行人及主要股东、董监高人员不存在关联关系或潜在关联关系且并非主要向发行人供应盐酸罗哌卡因原料药；

5. 发行人报告期内存在贸易供应商情形，主要向贸易供应商采购药品生产原辅料、实验用品、包材、日常办公用品等，占原材料采购额的比例为 24.57%、32.08%、36.77%、51.12%，采购价格与终端供应商不存在明显差异；

6. 通过执行公开信息检索、函证、访谈及细节测试等核查程序，发行人的采购真实、完整、准确，发行人与主要供应商不存在关联关系。

问题 17. 关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 74.74%、75.55%和 77.18%，其中化学药品制剂毛利率分别为 80.25%、85.45%、87.05%，其他原料及制剂产品毛利率分别为 59.74%、35.89%、38.67%。

(2) 报告期内复方 α -酮酸原料药毛利率分别为 67.08%、67.93%、67.77%，高于同行业可比公司平均值。

请发行人：

(1) 说明报告期内主要产品原料药自产自供的具体情况，结合外采及自供成本的对比情况分析自供比例的合理性。

(2) 结合同行业可比公司同类产品分析说明发行人主要产品毛利率水平及其变化趋势的合理性；盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料

药的毛利率水平是否可持续，注射用泮托拉唑钠盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠毛利率是否存在进一步下滑风险。

(3) 说明报告期内主要原材料采购价格变动趋势与市场公开价格变动是否一致；存在上涨趋势的，请就相关原材料价格变动对发行人业绩的影响做敏感性分析，并充分揭示风险。

(4) 说明其他原料及制剂产品的具体构成，毛利率波动的原因。

(5) 说明复方 α -酮酸原料药毛利率明显高于可比公司的原因及合理性，列表说明库存商品单位成本与报告期内结转营业成本的部分产品单位成本的差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一. 说明报告期内主要产品原料药自产自供的具体情况，结合外采及自供成本的对比情况分析自供比例的合理性。

报告期内，发行人主要制剂产品为盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷及盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠，上述产品报告期内的收入合计占制剂收入的比例分别为 89.38%、91.78%、92.38%及 95.21%，其对应原料药自产自供的具体情况如下：

序号	制剂产品	对应原料药来源
1	盐酸乌拉地尔注射液	自产
2	吸入用七氟烷	自产
3	盐酸罗哌卡因注射液	外采
4	注射用泮托拉唑钠	外采

公司积极推进“原料药+制剂”一体化发展战略，主要制剂产品如盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠等均有对应的原料药生产能力，拥有稳定的原料供应和成本优势。

报告期内，公司不存在同一制剂产品外采及自供交叉的情况，其中主要制剂产品盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷的原料药均为自产自供，盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠的原料药均为外采。

二、结合同行业可比公司同类产品分析说明发行人主要产品毛利率水平及其变化趋势的合理性；盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药的毛利率水平是否可持续，盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠毛利率是否存在进一步下滑风险。

（一）结合同行业可比公司同类产品分析说明发行人主要产品毛利率水平及其变化趋势的合理性

报告期内，公司按产品划分的主营业务毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
盐酸乌拉地尔注射液	化学药品制剂	7,908.12	95.40%	12,672.30	94.56%	8,486.68	94.45%	5,042.23	94.17%
吸入用七氟烷		2,858.08	75.59%	3,106.84	80.85%	1,874.50	81.80%	715.68	52.36%
盐酸罗哌卡因注射液		226.42	52.23%	2,371.16	69.67%	3,484.01	74.15%	3,652.25	76.25%
注射用泮托拉唑钠		-36.24	-100.88%	170.31	42.73%	1,041.93	72.05%	1,749.32	73.04%
小计		10,956.38	87.37%	18,320.61	87.05%	14,887.12	85.45%	11,159.49	80.25%
复方 α -酮酸原料药	化学原料药	1,834.09	57.55%	7,621.28	67.77%	7,559.91	67.93%	4,435.69	67.08%
氟比洛芬酯原料药		763.55	70.88%	-	-	-	-	-	-
其他原料及制剂产品		196.88	17.57%	1,025.04	38.67%	793.54	35.89%	1,033.59	59.74%
总计		13,750.89	76.72%	26,966.93	77.18%	23,240.58	75.55%	16,628.76	74.74%

公司主要产品为盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠、复方 α -酮酸原料药，上述产品合计毛利占比为 93.78%、96.59%、96.20%及 93.02%。

公司主要产品与同行业可比公司同类产品的毛利率对比分析如下：

1. 盐酸乌拉地尔注射液

截至本回复出具日，上市公司中仅罗欣药业拥有注射用盐酸乌拉地尔批件，剂型为注射剂，罗欣药业未披露注射用盐酸乌拉地尔的毛利率。截至本回复出具日，上市公司中仅罗欣药业拥有注射用盐酸乌拉地尔批件，剂型为注射剂，根据罗欣药业披露的《重大资产置换及发行股份购买资产暨关联交易报告书》，罗欣药业主要产品包括抗生素类、消化系统类、呼吸系统类、其他类，其他类中包括

注射用盐酸乌拉地尔、洛索洛芬钠分散片等，2019 年 1-5 月其他类的毛利率为 86.81%，整体与发行人盐酸乌拉地尔注射液的毛利率相近。

2. 吸入用七氟烷

截至本回复出具日，上市公司中仅恒瑞医药拥有吸入用七氟烷批件，剂型为气雾剂、喷雾剂与粉雾剂，根据恒瑞医药的年度报告，恒瑞医药麻醉类产品主要包括七氟烷、盐酸右美托咪定、酒石酸布托啡诺和甲苯磺酸瑞马唑仑，2019 年度至 2021 年度毛利率分别为 90.21%、90.34%、89.08%，而发行人吸入用七氟烷的毛利率分别为 52.36%、81.80%、80.85%，从变动趋势来看，除国药嘉远国际贸易有限公司 2019 年度向公司采购主要用于对外出口，受海外七氟烷市场价格影响，因此对国药嘉远国际贸易有限公司的销售单价较低导致发行人 2019 年度吸入用七氟烷毛利率较低外，发行人同恒瑞医药一致保持较为稳定的状态；从毛利率水平来看，发行人吸入用七氟烷毛利率低于恒瑞医药，主要系发行人目前销售规模相对较低，分摊的固定成本较高所致。

3. 盐酸罗哌卡因注射液

截至本回复出具日，上市公司中仅仙琚制药、济川药业、恒瑞医药、辰欣药业、恩华药业拥有盐酸罗哌卡因注射液批件，其中仙琚制药、恒瑞医药、恩华药业披露了产品大类的毛利率，具体情况如下：

公司名称	产品名称	剂型	披露口径	毛利率		
				2021 年度	2020 年度	2019 年度
仙琚制药	盐酸罗哌卡因注射液	注射剂	麻醉及肌松用药	67.82%	77.62%	88.73%
	甲磺酸罗哌卡因注射液	注射剂				
恒瑞医药	盐酸罗哌卡因注射液	注射剂	麻醉类产品	89.08%	90.34%	90.21%
恩华药业	甲磺酸罗哌卡因注射液	注射剂	麻醉类产品	89.85%	88.88%	89.63%

注：恒瑞医药数据为麻醉类产品毛利率，盐酸罗哌卡因注射液 21 年获批上市，因此与发行人盐酸罗哌卡因注射液可比性较差。

根据上表，2019 年度至 2021 年度内发行人盐酸罗哌卡因注射液毛利率分别为 76.25%、74.15%、69.67%，变动趋势及毛利率水平与仙琚制药不存在重大差异。

4. 复方 α -酮酸原料药

公司原料药业务以复方 α -酮酸原料药为主，公司该产品竞争格局优异、产品质量较好，公司是复方 α -酮酸原料药市场的主要供应商，其他 α -酮酸原料药主要供应商为昂利康。根据昂利康招股说明书，其复方 α -酮酸原料药2018年1-6月的毛利率为57.04%（公司2019年该产品毛利率为67.08%），发行人与昂利康存在差异，主要系：一方面，发行人复方 α -酮酸原料药GMP通过时间早于昂利康，对于工艺的研发更加深入，从九派制药至今经过10多年的工艺积累，主要材料海因的收率较高，且自2016年以来多次对工艺进行优化，直接材料有较强的成本优势；另一方面，发行人固定资产主要来自于九派，时间较久，固定资产的购置成本低，2021年末发行人固定资产原值19,054.51万元（低于昂利康2021年末75,949.69万元的固定资产原值），2021年度计提的固定资产折旧1,018.48万元（低于昂利康2021年度4,418.55的固定资产折旧），导致单位制造费用较低，且随着发行人销售规模上升，分摊后单位制造费用处于下降趋势，但昂利康2018年1-6月对环保设施进行优化、环保投入增加导致当期单位制造费用较上年上升26.41%，因此发行人单位制造费用明显低于昂利康。具体对比分析情况如下：

（1）发行人与昂利康的单位售价、单位成本情况

①昂利康

单位：万元

项目	2018年1-6月		2017年		2016年		2015年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位售价	661.39	-	613.16	-	623.72	-	424.62	-
单位成本	284.11	100.00%	264.69	100.00%	380.22	100.00%	683.79	100.00%
其中：直接材料	111.67	39.30%	103.83	39.23%	110.59	29.09%	123.22	18.02%
人工成本	27.79	9.78%	46.43	17.54%	50.79	13.36%	93.19	13.63%
燃料动力费	27.90	9.82%	32.96	12.45%	49.53	13.03%	126.69	18.53%
制造费用	116.75	41.09%	81.47	30.78%	169.31	44.53%	340.69	49.82%

②一品制药

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位售价	486.73	-	615.22	-	598.40	-	631.77	-
单位成本	206.62	100.00%	198.27	100.00%	191.91	100.00%	207.97	100.00%
其中：直接材料	79.47	38.46%	79.81	40.25%	78.96	41.15%	79.79	38.37%
人工成本	39.72	19.22%	38.66	19.50%	31.30	16.31%	30.48	14.66%
制造费用	87.44	42.32%	79.80	40.25%	81.64	42.54%	97.70	46.98%

报告期内，发行人复方 α -酮酸原料药的毛利率分别为 67.08%、67.93%、67.77%、57.55%，维持较为稳定的状态。昂利康复方 α -酮酸原料药 2015 年至 2018 年 1-6 月的毛利率分别为-61.04%、39.04%、56.83%及 57.04%，昂利康复方 α -酮酸原料药 2015 年及 2016 年毛利率较低主要原因为：（1）2015 年，复方 α -酮酸原料药车间处于试生产和 GMP 认证阶段，由于产量较低，制造费用较高，导致单位成本处于较高水平；（2）2016 年 5 月，昂利康复方 α -酮酸原料药的主要用户北京费森尤斯卡比医药有限公司完成了质量审计及供应商备案工作，公司开始向费卡经营供应复方 α -酮酸原料药。2016 年，复方 α -酮酸原料药平均售价为 623.72 元/公斤，单位成本为 380.22 元/公斤，毛利率有所提升。

（2）发行人与昂利康毛利率差异原因分析

发行人复方 α -酮酸原料药毛利率高于昂利康 2017 年及 2018 年 1-6 月的情况，主要原因为：

项目	昂利康	发行人	变化幅度	涵盖期间
平均单位售价 (元/公斤)	630.00	597.02	-5.23%	昂利康：因 2015 年、2016 年波动异常，不纳入考虑；涵盖 2017 年、2018 年 1-6 月； 发行人：2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月
平均单位成本 (元/公斤)	271.47	198.97	-26.71%	
平均毛利率	56.91%	66.67%	-9.76%	

发行人毛利率由平均单位售价和平均单位成本两部分构成，其中：（1）发行人平均单位售价略低于昂利康，对毛利率影响较小；（2）发行人平均单位成本低于昂利康，主要原因为单位直接材料及单位制造费用较低所致，具体分析如下：

①单位直接材料

发行人报告期内的单位直接材料金额分别为 79.79 元/公斤、78.96 元/公斤、79.81 元/公斤、79.47 元/公斤，昂利康 2015 年-2018 年 1-6 月的单位直接材料

金额分别为 123.22 元/公斤、110.59 元/公斤、103.83 元/公斤及 111.67 元/公斤，发行人单位直接材料较低，主要原因如下：

A. 发行人 2016 年复方 α -酮酸原料药降成本工艺优化完成，提升了发行人对原材料的使用效率，如完成了复方 α -酮酸原料药的小试工艺优化及工艺验证，氢氧化钾、浓盐酸的用量比原工艺减少约 50%，但收率比原工艺高持平或者提高，另外，通过工艺优化氯离子排放量减少 40-50%，降低了环保成本；

B. 发行人后续持续对复方 α -酮酸原料药工艺进行改进，包括 2017 年的乙酸钙溶液技术优化项目、2021 年的酮苯丙氨酸钙氢氧化钠水解工艺研究（氢氧化钠替换氢氧化钾）和消旋羟蛋氨酸钙甲醇结晶工艺研究（工业甲醇替换乙酸乙酯），降低了原材料的使用成本。

②单位制造费用

发行人报告期内的单位制造费用分别为 97.70 元/公斤、81.64 元/公斤、79.80 元/公斤、87.44 元/公斤；昂利康 2017 年、2018 年 1-6 月的单位制造费用（含燃料动力费）为 114.43 元/公斤、144.65 元/公斤，发行人单位制造费用较低，主要原因如下：

A. 报告期内发行人制造费用整体与昂利康 2017 年的制造费用相比略低，但明显低于昂利康 2018 年 1-6 月的制造费用，原因如下：a、发行人单位制造费用与昂利康 2017 年相比差异相对较小，尤其是发行人 2019 年的销量与昂利康 2017 年基本接近且单位制造费用相差较小，主要原因系发行人固定资产折旧较低所致，具体详见“②单位制造费用/B”的分析；b、对于 2018 年 1-6 月，昂利康因当期对环保设施进行优化、环保投入增加导致单位制造费用较上年上升 26.41%，而发行人随着销售规模上升单位制造费用呈现下降趋势，因此发行人单位制造费用与昂利康逐渐出现较大差异。

单位：吨、万元

项目	昂利康		一品制药				
	2017 年	2018 年 1-6 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年 1-6 月	平均值
销售数量	120.20	70.67	100.86	185.98	182.79	65.48	150.15
制造费用	1,375.45	1,022.24	985.40	1,518.41	1,458.52	572.55	1,133.72
单位制造费用	114.43	144.65	97.70	81.64	79.80	87.44	86.65

注：上表销售数量、制造费用平均值进行了年化处理

B. 发行人制造费用中折旧金额少于昂利康，发行人生产车间来自于九派制药，购置固定资产时间较久、金额相对较低，导致计入制造费用的折旧金额相对较小，从而导致发行人直接制造费用中折旧金额较昂利康少。具体折旧情况如下：

单位：万元

固定资产项目	2021 年末固定资产原值	年度折旧金额合计
1. 昂利康	75,949.69	4,418.55
其中：房屋及建筑物	31,946.29	未披露
专用设备	38,871.00	未披露
2. 一品制药	19,054.51	1,018.48
其中：房屋建筑物	8,623.22	-
机器设备	8,681.66	-

注：因昂利康未披露原料药车间的制造费用明细数据，所以仅从整体制造费用的情况反映昂利康制造费用中折旧金额较高

（二）盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、复方 α -酮酸原料药的毛利率水平是否可持续；盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠毛利率是否存在进一步下滑风险

目前国家对医药行业制订了一系列扶持政策，优化了市场竞争环境，促进了行业规范发展，吸引了国内外更多企业进入医药行业，加剧了行业的内部竞争。未来国内外医药企业可能存在进入公司相关领域，加大对公司核心产品或类似品种的投入，从而对公司现有核心产品构成竞争。此外，随着国家对医药行业的规范性制度日趋完善，进一步强化医保控费的执行力度，药品价格降低将是长期趋势，公司的产品价格面临下降的风险；同时，市场竞争加剧可能导致公司产品价格下降，材料成本、人工成本、各类费用也面临上升的风险。因此发行人存在毛利率下降的风险。

1. 盐酸乌拉地尔注射液

（1）报告期内毛利率变动原因

报告期内，公司盐酸乌拉地尔注射液销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售单价 (元/支)	19.22	-2.27%	19.67	-4.01%	20.49	5.37%	19.45
单位成本 (元/支)	0.88	-17.33%	1.07	-5.88%	1.14	0.23%	1.13
毛利率	95.40%	0.84%	94.56%	0.11%	94.45%	0.28%	94.17%

报告期内，公司盐酸乌拉地尔注射液毛利率分别为 94.17%、94.45%、94.56% 及 95.40%，保持较为平稳的状态。

销售单价方面，公司制剂产品盐酸乌拉地尔注射液与各地挂网价相关，报告期内整体波动不大；单位成本方面，2021 年度及 2022 年 1-6 月公司盐酸乌拉地尔注射液因销售及生产规模上升形成规模效应，降低了单位生产成本。

（2）毛利率水平是否可持续

截至本回复出具日，盐酸乌拉地尔注射液未被纳入国家带量采购药品目录，且前尚未有企业的盐酸乌拉地尔注射液通过一致性评价或新 4 类过评，因此该产品短期内被纳入带量采购药品目录的风险较低，销售单价及毛利率大幅下滑的风险较低，一定时期内发行人盐酸乌拉地尔注射液毛利率水平具备可持续性。

2. 吸入用七氟烷

（1）报告期内毛利率变动原因

报告期内，公司吸入用七氟烷销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售单价（元/瓶）	1,343.47	-1.59%	1,365.21	-3.90%	1,420.66	172.17%	521.97
销售单价（元/瓶） [扣除国药嘉远影响]	1,343.47	-1.59%	1,365.21	-3.90%	1,420.66	5.16%	1,350.96
单位成本（元/瓶）	327.87	25.40%	261.46	1.13%	258.54	3.96%	248.69
毛利率	75.59%	-5.25%	80.85%	-0.95%	81.80%	29.44%	52.36%

报告期内，公司吸入用七氟烷毛利率分别为 52.36%、81.80%、80.85% 及 75.59%，其中：2020 年度吸入用七氟烷毛利率较 2019 年度大幅增加 29.44%，主要系销售单价上升 172.17%所致；2021 年度，吸入用七氟烷毛利率较 2020 年度小幅下滑。2022 年 1-6 月，吸入用七氟烷毛利率较 2021 年度下滑 5.26%，主要系单位成本上升 25.40%所致。

销售单价方面，2020 年度吸入用七氟烷单价较 2019 年度大幅增长 172.17%，主要系国药嘉远国际贸易有限公司 2019 年度向公司采购主要用于对外出口，受海外七氟烷市场价格影响，因此对国药嘉远国际贸易有限公司的销售单价较低所致。扣除国药嘉远影响，报告期内吸入用七氟烷销售单价较为稳定。

单位成本方面，报告期内公司吸入用七氟烷单位成本分别为 248.69 元/瓶、258.54 元/瓶、261.46 元/瓶及 327.87 元/瓶，生产成本略有上升，其中：2020 年单位成本上升主要系根据会计准则将运费装卸费调整至生产成本，当期分摊较多的固定费用所致；2021 年单位成本上升主要系六氟异丙醇等原材料采购价格上升所致。2022 年 1-6 月单位成本较 2021 年度上升 25.40%，主要系：一方面，2022 年吸入用七氟烷核心原材料六氟异丙醇等材料较 2021 年度有所上涨，其中六氟异丙醇 2022 年 1-6 月采购单价较 2021 年度上涨 3.34%；另一方面，吸入性制剂车间 2022 年 1-6 月未生产异氟烷导致分摊到吸入用七氟烷的人工成本和制造费用金额上升，较 2021 年度合计上涨 39.19%。

（2）毛利率水平是否可持续

截至本回复出具日，吸入用七氟烷竞争格局较好，市场前景较为广阔，考虑到目前已有 3 家厂商通过新 4 类申报，且市场规模和临床用量较大，符合国家集采条件，若吸入用七氟烷进入后续国家集采，销售价格及毛利率将存在下滑的风险，但发行人若能中标，销量、净利润存在较大的上升空间，且推广费及销售费用率亦会进一步减少。

3. 复方 α -酮酸原料药

（1）报告期内毛利率变动原因

报告期内，公司复方 α -酮酸原料药销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售单价（元/kg）	486.73	-20.89%	615.22	2.81%	598.40	-5.28%	631.77
单位成本（元/kg）	206.62	4.21%	198.27	3.31%	191.91	-7.72%	207.97
毛利率	57.55%	-10.22%	67.77%	-0.16%	67.93%	0.85%	67.08%

2019 年度至 2021 年度，公司复方 α -酮酸原料药整体销售单价、单位成本、毛利率较为稳定。销售单价方面，2020 年度，公司复方 α -酮酸原料药单价较 2019 年度小幅下滑，主要系不同价格客户的结构发生变化，价格较低的客户销售占比增加所致。单位成本方面，2020 年度，公司复方 α -酮酸原料药单位成本下降 7.72%，主要系公司 2020 年度复方 α -酮酸原料药销售规模上升，分摊的固定费用降低所致。

2022 年 1-6 月，复方 α -酮酸原料药销售单价较 2021 年度下降 20.89%，主要系：一方面，发行人 2021 年度对福元医药销售收入占复方 α -酮酸原料药整体收入比例较高为 26.91%，且销售单价高于平均水平，受上半年疫情影响，且随着福元医药逐步具备复方 α -酮酸原料药大规模生产能力，2022 年上半年对福元医药未产生收入；另一方面，发行人对江苏万邦医药营销有限公司及河北天成药业股份有限公司的销售单价因市场供需关系变化导致 2022 年 1-6 月出现一定幅度下滑。

（2）毛利率水平是否可持续

发行人对国内主要复方 α -酮酸片制剂生产企业均有供货，是国内主要的复方 α -酮酸原料药供应商之一。截至本回复出具日，全国复方 α -酮酸片制剂生产企业仅有 5 家，公司向其中 3 家制剂企业供货并与其建立了良好的长期合作关系，但随着市场竞争格局的加剧，复方 α -酮酸原料药存在单价及毛利率下滑的风险。

除复方 α -酮酸原料药外，发行人不断拓展原料药的种类及客户，原料药业务的产品结构趋于分散，2021 年度，发行人异氟烷、盐酸奥普力农、七氟烷原料药销售收入合计为 912.42 万元，占 2021 年度原料药的收入比例为 7.50%。发行人甘氨酸谷氨酰胺、甘氨酸酪氨酸为复方氨基酸（15）双肽（2）注射液原料药正在进行关联审评；同时，公司与该品种原研费森尤斯卡比华瑞及四川科伦药业的关联审评均在推进当中，预计将有较大的市场空间；此外，发行人已取得氟比洛芬酯原料药关联审评，2022 年 1-6 月已对北京泰德制药股份有限公司产生收入 1,077.22 万元。

4. 盐酸罗哌卡因注射液

（1）报告期内毛利率变动原因

报告期内，公司盐酸罗哌卡因注射液销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售单价（元/支）	5.31	-48.27%	10.27	-19.18%	12.70	-7.35%	13.71
单位成本（元/支）	2.54	-18.53%	3.11	-5.16%	3.28	0.85%	3.26
毛利率	52.23%	-17.44%	69.67%	-4.48%	74.15%	-2.10%	76.25%

报告期内，公司盐酸罗哌卡因注射液毛利率分别为 76.25%、74.15%、69.67% 及 52.23%，呈现下滑趋势，主要系销售单价逐年下滑所致。

销售单价方面，公司制剂产品盐酸罗哌卡因注射液与各地挂网价相关，且该品种进入国家集采导致销售单价持续下降；单位成本方面，2021 年度，公司单位成本较 2020 年度下降 5.16%，主要系公司 2021 年度向供应商青岛金峰制药有限公司采购盐酸罗哌卡因价格较低（1.42 万元/kg），低于 2019 年度、2020 年度其他主要供应商 2.51 万元/kg、2.50 万元/kg 的平均采购单价。青岛金峰制药有限公司 2019 年 7 月取得盐酸罗哌卡因原料药批文，为开拓市场，其产品定价较低。2022 年 1-6 月，公司单位成本较 2021 年度下降 18.53%，主要系盐酸罗哌卡因原料药供应商青岛金峰制药有限公司随市场竞争加剧采购单价进一步下滑。

（2）毛利率水平是否进一步下滑

截至本回复出具日，盐酸罗哌卡因注射液已进入国家集采，竞争格局较为激烈，价格已经大幅下跌，毛利率可能存在进一步下滑的风险，但发行人盐酸罗哌卡因原料药 2022 年 4 月已获取批件，已拥有盐酸罗哌卡因注射液“原料药+制剂一体化”生产能力，拥有一定的成本竞争优势，可减少盐酸罗哌卡因注射液价格下降对毛利率的影响。

5. 注射用泮托拉唑钠

（1）报告期内毛利率变动原因

报告期内，公司注射用泮托拉唑钠销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售单价（元/支）	1.19	-69.78%	3.95	-50.50%	7.98	1.75%	7.85
单位成本（元/支）	2.40	6.09%	2.26	1.41%	2.23	5.49%	2.12
毛利率	-100.88%	-143.61%	42.73%	-29.32%	72.05%	-0.99%	73.04%

报告期内，公司注射用泮托拉唑钠毛利率分别为 73.04%、72.05%、42.73%及 -100.88%，其中，2021 年度、2022 年 1-6 月较 2020 年度大幅下降，主要系 2021 年度以来注射用泮托拉唑钠销售单价大幅下降所致。

销售单价方面，公司注射用泮托拉唑钠 2021 年度、2022 年 1-6 月单价较 2020 年度大幅下降，主要原因系注射用泮托拉唑钠进入国家集采导致单价显著下降；单位成本方面，报告期内公司注射用泮托拉唑钠单位成本呈现小幅上升趋势，主要系注射用泮托拉唑钠销量下降，导致分摊对应车间的固定费用上升。

(2) 毛利率水平是否进一步下滑

截至本回复出具日，注射用泮托拉唑钠 2020 年纳入国家集采，价格出现大幅下降，而发行人该品种因未完成一致性评价而无法参与投标，且发行人正在开展注射用艾司奥美拉唑钠的一致性评价，未来注射用艾司奥美拉唑钠将作为重点推广产品，而注射用泮托拉唑钠未来不作为重点品种推广销售，目标市场主要为非公立医疗机构的少量销售，目前收入已经较低，2021 年度、2022 年 1-6 月注射用泮托拉唑钠毛利金额为 170.31 万元、-36.24 万元，毛利率占比仅为 0.63%、-0.26%，对发行人未来业绩的影响较小。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/三/（四）毛利率下降风险”披露如下风险：

“公司主要从事化学药品原料药及制剂的研发、生产和销售。报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 74.74%、75.55%、77.18%和 76.72%，毛利率处于较高水平。

医药行业是国民经济的重要组成部分，目前国家对医药行业制订了一系列扶持政策，优化了市场竞争环境，促进了行业规范发展，吸引了国内外更多企业进入医药行业，加剧了行业的内部竞争。未来国内外医药企业可能存在进入公司相关领域，加大对公司核心产品或类似品种的投入，从而对公司现有核心产品构成竞争。此外，随着国家对医药行业的规范性制度日趋完善，进一步强化医保控费的执行力度，药品价格降低将是长期趋势，公司的产品价格面临下降的风险；同时，市场竞争加剧可能导致公司产品价格下降，材料成本、人工成本、各类费用也面临上升的风险。因此发行人存在毛利率下降的风险。”

三、说明报告期内主要原材料采购价格变动趋势与市场公开价格变动是否一致；存在上涨趋势的，请就相关原材料价格变动对发行人业绩的影响做敏感性分析，并充分揭示风险。

（一）说明报告期内主要原材料采购价格变动趋势与市场公开价格变动是否一致

报告期内，公司主要原材料为六氟异丙醇、盐酸罗哌卡因原料药、海因、乙酸乙酯、工业氢氧化钾、2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷、2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品），上述原材料占采购金额的比例分别为 60.85%、64.11%、58.24%及 42.41%，平均采购单价与市场价格比较情况如下：

报告期内，公司主要原材料的平均采购单价与市场价格变动趋势基本一致，具体比较情况如下：

位：元/吨

原材料名称	采购单价					市场价格
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	三年一期 平均	
六氟异丙醇	24.12	23.34	22.52	22.60	23.15	2019: 13.50-41.70 ^{注5} ; 2020: 16.00-48.00 ^{注5} ; 2021: 16.00-48.00 ^{注5}
盐酸罗哌卡因原料药	707.96	1,415.93	2,416.15	2,503.30	1,760.84	2019: 2,411.91 ^{注2} ; 2020: 2,411.91 ^{注2} ; 2021: 1,500.00 ^{注2}
海因	3.65	3.02	2.48	2.39	2.89	2019: 1.96-2.87 ^{注7} ; 2020: 1.82-2.35 ^{注7} ; 2021: 1.80-2.55 ^{注7} ; 2022: 2.43-3.40 ^{注7}
乙酸乙酯	0.85	0.90	0.63	0.57	0.74	2019: 0.40-0.63 ^{注1} ; 2020: 0.47-0.79 ^{注1} ; 2021: 0.80-0.97 ^{注1} ; 2022: 0.73-0.90 ^{注1}
工业氢氧化钾	0.94	0.75	0.69	0.79	0.79	2020: 0.58-0.80 ^{注3} ; 2022: 0.65-1.2 ^{注3}
2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷	-	20.76	19.78	22.57	21.04	2021: 10-40 ^{注4}
2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）	146.02	160.29	842.09	442.48	397.72	进口价格约为 194 美元/千克 ^{注6}

注 1：2020 年、2019 年乙酸乙酯市场价格取自星华反光《关于杭州星华反光材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题回复》；2021 年乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；2022 年 1-6 月乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook（化工服务平台）；

注 2：2020 年、2019 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自人福医药《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》，其中 2020 年度宜昌人福盐酸罗哌卡因采购价格为 2020 年 1-4 月数据；2021 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自盖德化工网；

注 3：2020 年工业氢氧化钾取自爱采购平台；2022 年 1-6 月工业氢氧化钾市场价格取自盖德化工网；

注 4：2021 年 2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷取自爱采购平台；

注 5：2019 年六氟异丙醇的市场价格取自 999 化工商城平台；2020 年六氟异丙醇的市场价格取自顺企网平台；2021 年六氟异丙醇的市场价格取自爱采购平台；

注 6：公开渠道价格信息较少，仅有小批量采购对应单价，如 10g、25g、500g 等，公司采购量较大，合同签订量为 1,500kg，与小批量采购单价不具有可比性，公司 2-（2-氟-4-联苯）丙酸（粗品）货物来源为境外，根据石家庄琨恩商贸有限公司关联公司境外采购报关单，进口单价为 194 美元/千克，按照 2022 年 6 月 30 日汇率 1 美元=6.7473 人民币换算，约为 1308.98 元/公斤，与公司采购价格 1,460.18 元/公斤差异不大，差额部分为必要的利润空间；

注 7：2019-2022 年 1-6 月海因价格取自 Wind 数据中每月乙内酰脲及其衍生物出口平均单价并按照当月美元-人民币平均汇率换算。

（二）存在上涨趋势的，请就相关原材料价格变动对发行人业绩的影响做敏感性分析，并充分揭示风险

报告期内，发行人主要原材料价格变动对发行人净利润影响的敏感性分析如下：

单位：万元

项目	价格变动比例	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		净利润变动金额	净利润变动幅度	净利润变动金额	净利润变动幅度	净利润变动金额	净利润变动幅度
六氟异丙醇	50%	-178.26	-2.70%	-106.65	-2.50%	-168.16	-5.16%
	30%	-106.96	-1.62%	-63.99	-1.50%	-100.89	-3.09%
	10%	-35.65	-0.54%	-21.33	-0.50%	-33.63	-1.03%
盐酸罗哌卡因原料药	50%	-317.55	-4.82%	-414.88	-9.74%	-394.31	-12.09%
	30%	-190.53	-2.89%	-248.93	-5.84%	-236.58	-7.25%
	10%	-63.51	-0.96%	-82.98	-1.95%	-78.86	-2.42%
海因	50%	-232.38	-3.52%	-228.43	-5.36%	-125.36	-3.84%
	30%	-139.43	-2.11%	-137.06	-3.22%	-75.22	-2.31%
	10%	-46.48	-0.70%	-45.69	-1.07%	-25.07	-0.77%
乙酸乙酯	50%	-159.87	-2.42%	-142.83	-3.35%	-74.21	-2.28%
	30%	-95.92	-1.45%	-85.70	-2.01%	-44.53	-1.37%
	10%	-31.97	-0.48%	-28.57	-0.67%	-14.84	-0.46%
工业氢氧化钾	50%	-56.87	-0.86%	-103.85	-2.44%	-76.16	-2.34%
	30%	-34.12	-0.52%	-62.31	-1.46%	-45.70	-1.40%
	10%	-11.37	-0.17%	-20.77	-0.49%	-15.23	-0.47%
2-氯-2-（二氟甲氧基）-1,1,1-三氟乙烷	50%	-210.89	-3.20%	-66.30	-1.56%	-1.89	-0.06%
	30%	-126.54	-1.92%	-39.78	-0.93%	-1.13	-0.03%
	10%	-42.18	-0.64%	-13.26	-0.31%	-0.38	-0.01%

发行人已在招股书说明书“重大事项提示/三/（六）原材料供应及价格波动风险”披露如下风险：

“公司药品制剂生产所用的原材料主要包括化学原料药、辅料、包装材料等；原料药生产所用的原材料主要包括化工原料等。化学原料药的采购价格主要受供应商的出厂价影响，化工原料的采购价格主要受国内化工市场供需影响。

公司与主要供应商已有多年合作历史，并逐步建立多样化的采购渠道，同时公司亦保留一定的安全库存，但不排除相关供应商无法按期供货甚至极端情况下断供的情况，可能给公司正常生产经营产生不利影响。

公司原材料价格存在一定的波动，部分主要化工原料存在价格上涨的情况。化工原料的供给受质量达标率、环保政策、安全事故等因素影响，未来可能因为质量达标率过低、环保压力过大或安全事故而出现供给不足、价格快速上涨的情况，进而对公司盈利水平产生不利影响。”

四．说明其他原料及制剂产品的具体构成，毛利率波动的原因。

报告期内，发行人其他原料及制剂产品主要为异氟烷、盐酸格拉司琼注射液、注射用克林霉素磷酸酯、磷酸川芎嗪注射液、盐酸奥普力农原料药、异氟烷原料药、七氟烷原料药，上述产品收入合计占其他原料及制剂产品的比例为 98.09%、97.29%、98.68%及 95.92%，具体情况如下：

单位：万元

产品	类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
异氟烷	制剂	233.19	69.45%	697.59	73.75%	647.92	71.70%	773.15	73.12%
盐酸格拉司琼注射液	制剂	138.06	66.89%	331.57	71.78%	337.64	78.81%	399.10	78.08%
磷酸川芎嗪注射液	制剂	103.39	76.87%	434.46	77.48%	391.90	82.55%	195.37	83.07%
七氟烷	原料药	-	-	171.92	-43.95%	323.62	-30.12%	61.49	-43.10%
盐酸奥普力农	原料药	7.96	48.74%	276.58	75.07%	5.33	-85.54%	9.31	-4.82%
注射用克林霉素磷酸酯	制剂	135.15	-87.04%	239.53	-85.87%	170.17	-54.91%	252.34	-0.41%
异氟烷	原料药	457.03	-13.03%	463.93	-2.38%	274.76	-31.02%	6.50	37.38%
合计		1,074.78	14.93%	2,615.58	38.40%	2,151.34	35.95%	1,697.26	59.72%

根据上表，报告期内发行人异氟烷制剂、盐酸格拉司琼注射液、磷酸川芎嗪注射液整体维持较为稳定的状态，其余品种存在一定波动，具体原因如下：

1. 盐酸奥普力农：2019 年度发行人盐酸奥普力农产销量较小，工艺尚不稳定，毛利率为负数；2020 年度较 2019 年度毛利率进一步下滑，主要系对部分产品返工成本增加所致；2021 年以来，随着工艺逐步成熟稳定，毛利率维持正常水平。

2. 注射用克林霉素磷酸酯：注射用克林霉素磷酸酯与注射用泮托拉唑钠为同一车间，报告期内随着注射用泮托拉唑钠产销量的逐步下滑，分摊至注射用克林霉素磷酸酯的成本逐年上升，导致毛利率持续下滑。

3. 异氟烷原料药：发行人异氟烷原料药除用于生产异氟烷制剂在国内销售外，还主要用于对外出口。2020 年度异氟烷毛利率同比降幅较大，主要系公司出于境外业务的拓展及分摊成本考虑，2020 年以来对境外客户出口销量大幅提升，销售单价有所下降，导致毛利率有所下滑。

五、说明复方 α -酮酸原料药毛利率明显高于可比公司的原因及合理性，列表说明库存商品单位成本与报告期内结转营业成本的部分产品单位成本的差异及原因。

（一）说明复方 α -酮酸原料药毛利率明显高于可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人同行业可比公司原料药毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	64.99%	61.54%	67.92%
圣诺生物	53.20%	60.53%	60.46%	66.06%
润都股份	33.05%	34.35%	42.15%	55.83%
福安药业	23.33%	27.03%	25.40%	29.94%
昂利康	24.72%	20.55%	31.45%	23.66%
平均值	33.58%	41.49%	44.20%	48.68%
一品制药	53.90%	63.68%	62.69%	65.94%

注：数据来源于可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料。

公司原料药毛利率分别为 65.94%、62.69%、63.68%及 53.90%，高于同行业可比公司平均水平，主要原因为原料药毛利率受产品品种特点及结构影响较大，昂利康、润都股份、福安药业原料药及中间体品种与发行人不完全相同，存在较

多毛利率较低的原料药及中间体品种，公司原料药毛利率与西点药业、圣诺生物基本相当。

公司原料药业务以复方 α -酮酸原料药为主，公司该产品竞争格局优异、产品质量较好，截至本回复出具日，仅昂利康披露过 2018 年 1-6 月复方 α -酮酸原料药的毛利率，发行人复方 α -酮酸原料药与昂利康的差异原因分析详见本回复“问题 17/二/（一）/4. 复方 α -酮酸原料药”。因此公司原料药毛利率高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（二）列表说明库存商品单位成本与报告期内结转营业成本的部分产品单位成本的差异及原因

报告期内，发行人复方 α -酮酸原料药库存商品单位成本与结转营业成本的单位成本情况如下所示：

单位：元/kg

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
库存商品	205.97	175.96	205.41	200.31
主营业务成本	201.14	198.27	191.91	207.97
差异率	-2.35%	12.68%	-6.57%	3.82%

根据上表，发行人复方 α -酮酸原料药报告期各期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分单位成本不存在重大差异，公司各产品的销售成本结转正常。2021 年，复方 α -酮酸原料药主营业务成本与库存商品存在的差异率为 12.68%，主要原因系 2021 年末复方 α -酮酸原料药期末库存商品金额较少，为 11.15 万元，2021 年第四季度复方 α -酮酸原料药生产较多，集中生产后分摊的固定成本较前期产品要低，在销售前期生产成本较高的产品后，期末库存商品的单位成本较低。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1. 查阅了发行人主要产品的批件，并获取了报告期内的收入成本明细表、采购明细表；
2. 查询了同行业可比公司同类产品的毛利率，对比分析了发行人与同行业

可比公司同类产品的毛利率差异；

3. 查询了发行人所处行业的行业政策，并针对主要产品的集采情况对发行人总经理进行了访谈；

4. 通过公开渠道查询了主要原材料采购价格变动趋势与市场公开价格，并就主要原材料价格变动对发行人业绩的影响做敏感性分析；

5. 对比分析了复方 α -酮酸原料药与可比公司的毛利率差异，并分析了形成毛利率差异的原因；对比分析了复方 α -酮酸原料药库存商品单位成本与报告期内结转营业成本的产品单位成本的差异

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司不存在同一制剂产品外采及自供交叉的情况，其中主要制剂产品盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、注射用泮托拉唑钠的原料药均为自产自供，盐酸罗哌卡因注射液的原料药均为外采；

2. 发行人主要产品毛利率水平及其变化趋势具有合理性，盐酸乌拉地尔注射液、复方 α -酮酸原料药的毛利率、盐酸罗哌卡因注射液水平可持续，吸入用七氟烷随着国家集采预计毛利率会出现下滑，但发行人若能中标预计业绩将会实现快速上升，注射用泮托拉唑钠毛利率存在进一步下滑风险。

3. 报告期内主要原材料采购价格变动趋势与市场公开价格变动基本一致，发行人已在招股说明书做风险提示。

4. 发行人其他原料及制剂产品毛利率波动、复方 α -酮酸原料药毛利率高于可比公司具有合理性，复方 α -酮酸原料药库存商品单位成本与报告期内结转营业成本的部分产品单位成本的差异较小。

问题 18. 关于营业成本

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务成本分别为 5,620.17 万元、7,521.22 万元及 7,975.06 万元，主要为直接材料、直接人工、制造费用。

(2) 报告期各期，发行人其他业务成本分别为 0、0.06 万元、19.49 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内各类原材料、能源采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系；制造费用的具体构成、占比及分摊方式，制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系；报告期内生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因，人工的投入产出及变动是否存在异常。

(2) 结合其他业务成本具体内容说明与其他业务收入的匹配性，2019 年其他业务成本为 0 的原因及合理性。

(3) 结合同行业可比公司成本结构，分析说明发行人成本结构的合理性，是否存在关联方代垫成本费用情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内各类原材料、能源采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系；制造费用的具体构成、占比及分摊方式，制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系；报告期内生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因，人工的投入产出及变动是否存在异常。

(一) 报告期内各类原材料采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系

报告期内，发行人主要产品为盐酸乌拉地尔注射液、吸入用七氟烷、盐酸罗哌卡因注射液及复方 α -酮酸原料药，其对应的主要原材料分别为 2-甲氧基苯基哌嗪、六氟异丙醇、盐酸罗哌卡因原料药及海因。各类原材料耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系如下：

1. 盐酸乌拉地尔注射液与主要原材料（2-甲氧基苯基哌嗪）的匹配关系

2-甲氧基苯基哌嗪为生产盐酸乌拉地尔注射液的主要原材料，其收发存与盐酸乌拉地尔原料药的配比如下：

单位：kg

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	314. 17	39. 75	17. 90	11. 20
本期入库	-	700. 00	200. 00	150. 00
生产领用	165. 70	409. 00	161. 65	131. 10
其他领用	55. 36	16. 58	16. 50	12. 20
期末数量	93. 11	314. 17	39. 75	17. 90
盐酸乌拉地尔原料药产量 (A)	173. 36	207. 97	214. 82	119. 99
盐酸乌拉地尔原料药半成品增量 (B)	5. 20	262. 71	-27. 11	11. 66
盐酸乌拉地尔原料药合计产量 C=A+B	178. 56	470. 68	187. 71	131. 65
盐酸乌拉地尔原料药产量/2-甲氧基苯基哌嗪生产领用	1. 08	1. 15	1. 16	1. 00

注：其他领用系研发领用

2019 年，公司 1 千克 2-甲氧基苯基哌嗪可生产 1 千克盐酸乌拉地尔原料药，2020 年以来随着公司生产规模扩大对 2-甲氧基苯基哌嗪的损耗降低，1 千克 2-甲氧基苯基哌嗪生产的盐酸乌拉地尔原料药有所提升。

此外，盐酸乌拉地尔原料药进一步用于生产盐酸乌拉地尔注射液，其单耗配比关系基本保持稳定，具体情况如下：

单位：kg、万支

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	14. 53	55. 36	4. 26	3. 18
本期入库	173. 36	207. 97	214. 82	119. 99
生产领用	155. 35	245. 61	159. 93	118. 26
其他领用	26. 45	3. 20	3. 80	0. 64
期末数量	6. 10	14. 53	55. 36	4. 26
盐酸乌拉地尔注射液 (A)	459. 75	771. 53	502. 17	310. 71
盐酸乌拉地尔注射液 (在产品增量) (B)	47. 41	36. 38	-1. 18	66. 434
盐酸乌拉地尔注射液产量合计 C=A+B	507. 16	807. 91	500. 99	377. 14
盐酸乌拉地尔注射液/盐酸乌拉地尔原料药	3. 26	3. 29	3. 13	3. 19

注 1：盐酸乌拉地尔注射液包含：盐酸乌拉地尔注射液 10ml:50mg 与 盐酸乌拉地尔注射液 5ml:25mg，盐酸乌拉地尔注射液 10ml:50mg 与盐酸乌拉地尔注射液 5ml:25mg 的盐酸乌拉地尔原料药含量比 2：1；

注 2：其他领用系研发及质量检测领用

2. 吸入用七氟烷与主要原材料（六氟异丙醇）的匹配关系

六氟异丙醇为生产七氟烷的主要原材料，其收发存与七氟烷氯化物粗品的比例基本保持稳定，具体情况如下：

单位：kg

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	10,416.00	15,619.00	3,816.00	9.70
本期入库	6,000.00	18,400.00	46,750.00	29,508.00
生产领用	13,057.30	23,603.00	34,947.00	21,891.70
其他领用	4.10	-	-	3,810.00
期末数量	3,354.60	10,416.00	15,619.00	3,816.00
七氟烷氯化物粗品	14,662.50	26,205.00	38,430.00	23,545.50
七氟烷氯化物粗品/六氟异丙醇生产领用	1.12	1.11	1.10	1.08

2019 年度，公司 1 千克六氟异丙醇生产的七氟烷氯化物粗品为 1.08 千克，随着公司工艺不断优化（原工艺：七氟烷氯化反应结束后，将稀盐酸加入至反应液中，该过程剧烈放热，会出现固化过程，不易控制，水洗分相不易溶解，对收率影响较大；工艺优化后：将反应液滴加至稀盐酸中后，过程可控，温度可控，溶解更充分，损耗减少，收率会有提高），1 千克六氟异丙醇生产的七氟烷氯化物粗品有所提升。

七氟烷氯化物粗品继续用于生产七氟烷氯化物，具体情况如下：

单位：kg

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	1,410.50	-	1,830.00	-
本期入库	14,662.50	26,205.00	38,430.00	23,545.50
生产领用	13,665.00	24,794.50	40,260.00	21,715.50
其他领用	-	-	-	-
期末数量	2,408.00	1,410.50	-	1,830.00
七氟烷氯化物	12,589.60	22,752.80	36,946.00	20,063.00
七氟烷氯化物/七氟烷氯化物粗品生产领用	0.92	0.92	0.92	0.92

七氟烷氯化物继续用于生产七氟烷粗品，具体情况如下：

单位：kg

项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年 /2021.12.31	2020年 /2020.12.31	2019年 /2019.12.31
期初数量	3,012.10	1,305.70	1,310.40	-
本期入库	12,589.60	22,752.80	36,946.00	20,063.00
生产领用	15,179.70	21,046.40	36,950.70	18,752.60
其他领用	-	-	-	-
期末数量	422.00	3,012.10	1,305.70	1,310.40
七氟烷粗品	14,280.00	20,193.00	35,832.00	17,401.50
七氟烷粗品/七氟烷氯化物生产领用	0.94	0.96	0.97	0.93

七氟烷粗品继续用于生产精七氟烷，具体情况如下：

单位：kg

项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年 /2021.12.31	2020年 /2020.12.31	2019年 /2019.12.31
期初数量	330.00	1,282.50	1,260.00	-
本期入库	14,280.00	20,193.00	35,832.00	17,401.50
生产领用	13,372.50	21,145.50	35,809.50	16,141.50
其他领用	-	-	-	-
期末数量	1,237.50	330.00	1,282.50	1,260.00
精七氟烷	8,430.5	13,571.20	24,308.30	11,148.70
精七氟烷/七氟烷粗品生产领用	0.63	0.64	0.68	0.69

精七氟烷继续用于生产吸入用七氟烷半成品，具体情况如下：

项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年 /2021.12.31	2020年 /2020.12.31	2019年 /2019.12.31
期初数量	10,767.40	879.80	1,781.40	2,212.50
本期入库	8,430.50	13,571.20	24,308.30	11,148.70
生产领用	13,578.80	3,683.60	25,209.90	9,367.30
其他领用	-	-	-	2,212.50
期末数量	5,619.10	10,767.40	879.80	1,781.40
吸入用七氟烷半成品	13,578.80	3,683.60	25,162.40	9,344.90
吸入用七氟烷半成品/精七氟烷生产领用	1.00	1.00	1.00	1.00

注：其他领用系研发领用。

吸入用七氟烷半成品继续用于生产七氟烷原药/吸入用七氟烷，具体情况如下：

单位：kg

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	294. 00	2, 050. 40	3, 269. 00	-
本期入库	13, 578. 80	3, 683. 60	25, 162. 40	9, 344. 90
生产领用	10, 697. 10	5, 440. 00	26, 381. 00	6, 075. 90
其他领用	-	-	-	-
期末数量	3, 175. 70	294. 00	2, 050. 40	3, 269. 00
吸入用七氟烷（A）	25, 392	8, 035	44, 859	12, 727
吸入用七氟烷在产品 增量（B）	-	-	-499. 00	499. 00
七氟烷（C）	-	1, 831. 50	7, 722. 00	615. 10
产量合计 D=（A+B） *0. 375+C	9, 522. 00	4, 844. 63	24, 357. 00	5, 574. 85
七氟烷合计/吸入七 氟烷半成品生产领用	0. 89	0. 89	0. 92	0. 92

注：由于七氟烷原药与吸入用七氟烷的主要材料系七氟烷半成品，其产量公斤与瓶比例为 0. 375:1

3. 盐酸罗哌卡因注射液与其主要原材料（盐酸罗哌卡因原料药）匹配关系

盐酸罗哌卡因原料药为生产盐酸罗哌卡因注射液的主要原材料，盐酸罗哌卡因与上述产品产量基本保持较为稳定，其匹配情况如下：

单位：kg、万支

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 06. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	90. 33	109. 46	106. 25	5. 64
本期入库	25. 00	220. 00	405. 00	450. 00
本期领用	85. 98	238. 65	401. 40	349. 10
其他领用	0. 07	0. 49	0. 39	0. 29
期末数量	29. 28	90. 33	109. 46	106. 25
盐酸罗哌卡因注射 液（A）	68. 85	99. 60	159. 02	123. 48
盐酸罗哌卡因注射 液在产品增量（B）	32. 70	182. 61	321. 35	292. 76
盐酸罗哌卡因注射 液产量合计 C=A+B	101. 55	282. 21	480. 37	416. 24
盐酸罗哌卡因注射 液/盐酸罗哌卡因	1. 18	1. 18	1. 20	1. 19

注 1：盐酸罗哌卡因注射液包含盐酸罗哌卡因注射液 10ml:100mg 与盐酸罗哌卡因注射液 10ml:75mg，盐酸罗哌卡因注射液 10ml:100mg 与盐酸罗哌卡因注射液 10ml:75mg 的盐酸乌拉地尔盐酸罗哌卡因原料药含量比 1. 34: 1。

注 2：其他领用系质量检测领用。

4. 复方 α -酮酸原料药与其主要原材料（海因）匹配关系

海因为生产 α -酮酸原料药的主要原材料，公司使用海因生产酮苯丙氨酸钙、酮缬氨酸钙、酮亮氨酸钙和消旋酮异亮氨酸钙，海因与上述产品产量基本保持较为稳定的状态，具体匹配情况如下：

单位：吨

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年 /2021. 12. 31	2020 年 /2020. 12. 31	2019 年 /2019. 12. 31
期初数量	23. 80	25. 23	4. 98	0. 53
本期入库	113. 00	178. 20	200. 25	118. 90
本期领用	96. 15	179. 63	180. 00	114. 45
期末数量	40. 65	23. 80	25. 23	4. 98
上述四种氨基酸钙 产量 (A)	71. 42	161. 41	162. 62	93. 67
上述四种氨基酸钙 在产品增量 (B)	20. 60	11. 37	3. 32	6. 80
产量合计 C=A+B	92. 02	172. 78	165. 94	100. 47
单吨海因产量	0. 96	0. 96	0. 92	0. 88

2020 年，随着公司复方 α -酮酸原料药产量大幅增加，规模化效应凸显（设备沾染减小导致工序物料损失减小，而且反应更加完全），单吨海因的复方 α -酮酸原料药产量有所增加。

（二）报告期内能源采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系

发行人能源主要投入在车间及综合楼、办公室、污水处理等使用，报告期内水、蒸汽、电的使用数量具体情况如下：

能源	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
水 (吨)	原料药车间	46,750.60	75,434.32	70,448.65	58,569.39
	吸入制剂车间	19,593.00	38,002.00	38,816.08	21,630.16
	注射剂车间	7,657.38	23,593.63	22,911.93	22,129.47
	其他	11,268.03	29,561.05	68,312.61	70,000.72
	合计	85,269.01	166,591.00	200,489.26	172,329.74
蒸汽 (吨)	原料药车间	3,817.23	7,863.74	7,886.54	6,579.73
	吸入制剂车间	2,190.38	4,452.60	4,640.66	3,529.12
	注射剂车间	2,085.50	4,396.01	4,761.55	4,661.96

能源	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
	其他	928.90	1,429.64	1,392.85	2,218.19
	合计	9,022.00	18,142.00	18,681.60	16,989.00
电 (万度)	原料药车间	212.97	379.30	309.97	192.32
	吸入制剂车间	73.22	119.26	137.51	157.34
	注射剂车间	79.09	148.50	133.02	146.90
	其他	99.67	160.47	142.47	165.71
	合计	464.96	807.53	722.97	662.28

注：其他能源耗用主要包括综合楼、办公室、污水处理等。

2021 年，公司其他用水量较低，主要系当年吸入用七氟烷产量较低，环保用水大幅降低所致。2022 年 1-6 月，公司其他用水量较低，主要系该年末生产异氟烷，环保用水量下降。

报告期内，原料药车间、吸入制剂车间、水针车间能源耗用与其产量具有一定的匹配关系，但变动幅度存在不一致的情况，体现在单位产量下的能源消耗量各年度存在一定的波动，主要系：①能源投入主要与和产量变化无关的固定环节有关，如空调用电、纯净水制备等，上述环节不会因产量变化而有大幅度变化，因此水、蒸汽、电投入的整体变动幅度通常小于产量的变动幅度；②对于和车间产量变化有一定关系的能源投入，通常与产品品种、工艺环节以及具体批次的生产波动有关，如粉针剂型的泮托拉唑钠等相较于其他水针剂型能耗较大、七氟烷/异氟烷等部分工艺的水洗环节用水相对较多等，但相较于固定环节能耗的投入相对较小；③发行人部分产品如七氟烷、盐酸乌拉地尔注射液存在较多生产环节，且存在较多在产品，因此在测算单位产量的能耗存在一定的偏差，基于以上情况，具体分析如下：

1. 原料药车间能源耗用和产量的匹配关系

报告期内，发行人原料药车间主要能源耗用量与产量的配比关系如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
水	吨	46,750.60	75,434.32	70,448.65	58,569.39
蒸汽	吨	3,817.23	7,863.74	7,886.54	6,579.73
电	万度	212.97	379.30	309.97	192.32
原料药产量 (A)	吨	81.50	183.19	178.76	100.00
原料药在产品增量 (B)	吨	22.90	14.94	3.53	8.98

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量合计 C=A+B	吨	104.40	198.13	182.29	108.98
水/原料药产量	吨/吨	447.79	380.73	386.46	537.43
蒸汽/原料药产量	吨/吨	36.56	39.69	43.26	60.38
电/原料药产量	万度/吨	2.04	1.91	1.70	1.76

根据上表，2020 年度每吨原料药用水量、用蒸汽量、用电量整体较 2019 年度下滑，主要系发行人原料药车间主要产品复方 α -酮酸原料药等产线扩增，保持产线运行的固定能耗虽有所上升，但 2020 年度产量增幅较大，导致单位产量下的水、蒸汽、电的投入整体下降；2021 年度整体相对比较平稳；2022 年 1-6 月，因公司门冬氨酸鸟氨酸原料药、盐酸乌拉地尔原料药、艾司奥美拉唑原料药、氟比洛芬酯原料药等各类原料药的产量较多，且生产线需进行调试，单位耗水量及耗电量提高。

2. 吸入制剂车间能源耗用和产量的匹配关系

发行人吸入用七氟烷生产过程步骤较多，涉及七氟烷氯化物粗品、七氟烷氯化物、七氟烷粗品、精七氟烷、七氟烷半成品、七氟烷等各个环节，上述环节的收发存详见本回复“问题 18. 关于营业成本/一/（一）/2. 吸入用七氟烷与主要原材料（六氟异丙醇）的匹配关系”；同时，吸入制剂车间还生产异氟烷；因此，公司能源耗用与七氟烷/七氟烷中间体、异氟烷的合计产量具有一定的匹配关系。

报告期内，发行人吸入用制剂车间主要能源耗用量与七氟烷各类中间体、异氟烷产量的配比关系如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
水	吨	19,593.00	38,002.00	38,816.08	21,630.16
蒸汽	吨	2,190.38	4,452.60	4,640.66	3,529.12
电	万度	73.22	119.26	137.51	157.34
各类七氟烷中间体、异氟烷合计产量（A）	吨	75.22	133.46	184.28	92.42
各类七氟烷中间体、异氟烷在产品增量（B）	吨	-2.21	-13.81	-1.73	1.26
合计产量 C=A+B	吨	73.01	119.65	182.55	93.68
水/合计产量	吨/吨	268.36	317.61	212.63	230.89
蒸汽/合计产量	吨/吨	30.00	37.21	25.42	37.67
电/合计产量	万度/吨	1.00	1.00	0.75	1.68

根据上表，2020 年度每吨吸入制剂用水量、用蒸汽量、用电量整体较 2019 年度下滑，主要系发行人吸入制剂车间 2020 年度产量增加，单位产量下的水、蒸汽、电的投入整体下降。2021 年度及 2022 年 1-6 月整体相对比较平稳，且较 2020 年度上升，主要系吸入制剂车间产量较 2020 年度下降，单位产量下的水、蒸汽、电的投入有所上升所致。

3. 注射剂车间能源耗用和产量的匹配关系

报告期内，发行人制剂车间主要能源耗用量与产量的配比关系如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
水	吨	7,657.38	23,593.63	22,911.93	22,129.47
蒸汽	吨	2,085.50	4,396.01	4,761.55	4,661.96
电	万度	79.09	148.50	133.02	146.90
注射剂产量 (A)	万支	743.47	1,430.98	1,256.76	1,134.76
注射剂在产品增量 (B)	万支	3.80	-63.88	110.60	154.01
产量合计 C=A+B	万支	747.27	1,367.10	1,367.36	1,288.77
水/注射剂产量	吨/万支	10.25	17.26	16.76	17.17
蒸汽/注射剂产量	吨/万支	2.79	3.22	3.48	3.62
电/注射剂产量	万度/万支	0.11	0.11	0.10	0.11

根据上表，随着发行人注射剂车间报告期内产量逐年增加，单位产量下的水、蒸汽、电的投入整体下降。2022 年 1-6 月，由于粉针注射用泮托拉挫钠的生产、销售量大幅减少，而产量增加的主要为盐酸乌拉地尔注射液连续生产导致单位能耗降低，两方面原因导致单位能源单位耗用量下降较多。

(三) 制造费用的具体构成、占比及分摊方式，制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系

1. 制造费用的分摊方式

报告期内，发行人制造费用的分摊方式如下：各车间的生产人员薪酬、折旧费等项目可直接归集到该车间并同步结转到该车间的生产成本中，不可直接归集的制造费用根据当月各车间生产工时分配至各车间生产成本中，并按照各产品的所耗工时在各成本对象之间进行分摊，在产品与产成品之间按照约旦产量法进行分摊。

2. 制造费用的具体构成

报告期内，公司主营业务成本中制造费用的具体构成、占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	222.92	15.66%	509.37	17.56%
折旧与摊销	227.43	15.98%	541.36	18.66%
能源动力	357.93	25.15%	710.01	24.47%
维修检验费	324.66	22.81%	547.02	18.85%
污水处理费	125.13	8.79%	252.53	8.70%
物料消耗	112.40	7.90%	287.09	9.89%
其他	52.81	3.71%	54.20	1.87%
合计	1,423.28	100.00%	2,901.58	100.00%
项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	477.05	16.68%	356.93	15.87%
折旧与摊销	471.50	16.48%	395.37	17.58%
能源动力	695.93	24.33%	523.22	23.27%
维修检验费	627.25	21.93%	530.35	23.58%
污水处理费	220.62	7.71%	131.56	5.85%
物料消耗	237.13	8.29%	161.31	7.17%
其他	131.02	4.58%	150.21	6.68%
合计	2,860.50	100.00%	2,248.95	100.00%

报告期内，发行人制造费用中主要为职工薪酬、折旧与摊销、能源动力、维修检验费，报告期内上述项目合计占制造费用的比例为 80.30%、79.42%、79.54% 及 79.60%，保持较为稳定的状态。

3. 制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系

报告期各期，仅母公司从事生产，其生产成本中的制造费用中折旧（扣除了房屋折旧）与机器设备匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月 /2022. 6. 30	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31
期末用于生产的机器设备账面原值①	7,101.50	6,203.81	5,884.02	4,188.10
按照折旧年限已提足折旧的机器设备账面原值②	307.86	285.15	280.40	247.37
当期新增的机器设备账面原值③	766.65	454.70	1,817.95	431.50
用于生产的机器设备当期折旧总额④	294.12	527.95	395.45	341.82
按照折旧年限已提足折旧的机器设备账面当期折旧⑤	0.96	0.80	0.64	2.80
当期新增的机器设备当期折旧⑥	5.88	3.74	26.08	4.72
固定资产折旧率（①-②-③）/（④-⑤-⑥）	4.77%（年化后为 9.53%）	9.58%	9.74%	9.53%
按照现有机器设备折旧政策下的年折旧率	9.50%（根据折旧年限 10 年，5%的残值率计算所得）			

注：上表中测算的固定资产折旧率略高于按照现有机器设备折旧政策下 9.50%的年折旧率，主要系发行人各期存在少量固定资产报废所致。

报告期内，发行人期末用于生产的机器设备账面原值分别为 4,188.10 万元、5,884.02 万元、6,203.81 万元和 7,101.50 万元，用于生产的机器设备当期折旧总额分别为 341.82 万元、395.45 万元，527.95 万元和 294.12 万元，折旧率分别为 8.16%、6.72%、8.51%和 4.14%，与发行人按照现有机器设备折旧政策下 9.50%的年折旧率存在差异，主要系根据发行人固定资产折旧政策，按照折旧年限已提足折旧的机器设备未来不再计提折旧、当期新增的机器设备次月开始计提折旧所致，因此剔除上述影响后，固定资产折旧率分别为 9.53%、9.74%、9.58%和 4.77%（年化后为 9.53%），与发行人按照现有机器设备折旧政策下 9.50%的年折旧率不存在明显差异。

综上所述，制造费用中折旧与公司机器设备具有匹配关系，相关折旧变动与固定资产变化相匹配。

（四）报告期内生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因，人工的投入产出及变动是否存在异常

1. 生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因

报告期内，发行人生产人员人数、人均工资及人均产量情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
直接人员工资	853.05	1,666.43	1,266.35	941.87
生产人员人数	225	219	215	183
生产人员年均薪酬	7.58	7.61	5.89	5.15

注 1：2019 年度、2020 年度、2021 年度公司生产人员人数=各月汇总人数/12，2022 年 1-6 月公司生产人员人数=各月汇总人数/6；

注 2：为了数据可比性，上述生产人员包含了劳务外包人员；

注 3：2019 年度、2020 年度、2021 年度生产人员年均薪酬=直接人工薪酬/人员人数；2022 年 1-6 月生产人员年均薪酬已年化

报告期内，发行人生产人员年度平均工资分别为 5.15 万元/人、5.89 万元/人、7.61 万元/人及 7.58 万元/人，2019 年度至 2021 年呈现稳步上升趋势，主要系（1）随着公司经营业绩规模不断增加，人均薪酬相应增加所致；（2）2020 年由于疫情，政府给予社保一定减免，2021 年无社保减免政策，导致人均薪酬增加。2022 年 1-6 月，公司平均薪酬相对 2021 年低，主要系 2021 年上半年，石家庄爆发较为严重的疫情，对驻场的员工均双倍工资激励从而导致 2021 年薪酬相对较高。

2. 人工的投入产出及变动是否存在异常

发行人人工投入和产量不存在完全的匹配关系，产量与销售需求及库存情况相关，而人员投入通常为发行人提前安排。报告期内，发行人人工的投入产出及变动情况如下：

单位：万支、万瓶、吨、人

项目	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
注射剂车间	产量	746.00	1,438.58	1,251.93	1,134.71
	平均人数	68	70	73	74
	人均产量	21.94	20.55	17.15	15.33
原料药车间	产量	81.44	224.60	196.48	100.30
	平均人数	132	120	106	73
	人均产量	1.23	1.87	1.85	1.37
吸入制剂车间	产量	2.54	0.81	4.49	1.27
	平均人数	25	29	36	36
	人均产量	0.20	0.03	0.12	0.04

注 1：平均人数=产品车间全年汇总人数/12 个月，人均产量=产量除以平均人数，2022 年 1-6 月人均产量已年化；

注 2：由于盐酸罗哌卡因注射液、盐酸格拉司琼注射液、盐酸乌拉地尔注射液、磷酸川芎嗪注射液、门冬氨酸鸟氨酸、注射用克林霉素磷酸酯、注射用泮托拉唑钠为共用车间人员，因此产量、人数数据合并统计

注射剂车间：报告期内，随着盐酸乌拉地尔注射液的产量、销量大幅增加，人工投入产出大幅增加；

原料药车间：2019 年-2021 年，随着盐酸乌拉地尔注射液的产量、销量大幅增加，人工投入产出大幅增加；2022 年 1-6 月，因 α -酮酸原料药产量降低，人均产出有所降低；

吸入制剂车间：发行人 2020 年度吸入用七氟烷人均产量较 2019 年度及 2021 年度高，主要原因系 2019 年公司与北京泰德美伦科技发展有限公司签署推广协议，预期 2020 年销售规模较大，对吸入用七氟烷备货较高，但北京泰德美伦科技发展有限公司推广不及预期，吸入用七氟烷 2020 年未实现预期销售，而 2021 年相应减少生产、消化库存所致，因此 2021 年人均产量较低。但上述人员在过程中生产七氟烷中间体，具体情况详见本题“一.（一）2. 吸入用七氟烷与主要原材料（六氟异丙醇）的匹配关系”。2021 年及 2022 年 1-6 月，发行人原料药车间用工紧张，吸入制剂车间部分人员调整至原料药车间，导致吸入制剂车间人员有所减少。

二、结合其他业务成本具体内容说明与其他业务收入的匹配性，2019 年其他业务成本为 0 的原因及合理性

报告期内，发行人其他业务收入与其他业务成本的情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他业务收入	48.91	211.41	41.39	23.27
其他业务成本	3.43	19.49	0.06	-
其他业务毛利率	93.00%	90.78%	99.86%	100.00%

发行人其他业务按业务内容划分情况如下：

单位：万元

业务内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
研发服务	3.41	3.41	120.50	19.49	0.02	0.06	19.54	-
销售山梨醇	44.11	-	87.63	-	33.73	-	-	-
销售材料	1.39	0.02	3.29	-	7.64	-	3.73	-
合计	48.91	3.43	211.41	19.49	41.39	0.06	23.27	-

（一）研发服务

公司的研发服务包括合作研发、受托研发和检测业务。

1. 合作研发

公司在合作研发项目立项后，按照研发项目分别设置辅助明细，归集各个项目的委外研发费、职工薪酬、物料耗材、试验检验费、折旧摊销及其他研发费用，合作研发费用的核算、归集方式与其他研发项目一致。根据合作协议约定，公司只承担协议约定的应由公司承担的部分，作为公司的研发费用核算；合作方根据合作协议约定的里程碑及项目完成进度向公司支付合作项目阶段结算款，公司将收到的阶段结算款作为预收账款核算，对于已经发生、应由合作方承担的研发费用，公司冲减合作方已支付的预收账款，不确认为公司的研发费用；待研发项目结项后，公司将提供研发服务所产生的收益，作为其他业务收入核算。

2019 年研发服务主要系公司与北京汇林思生物科技有限公司合作研发“环丝氨酸原料上市许可持有人项目”，2019 年该研发项目结项，公司将累计收到北京汇林思生物科技有限公司支付的结算款，超出研发实际总投入中合作方应承担的部分共计 19.54 万元，作为其他业务收入核算。2019 年其他业务成本为 0 万元。

2. 受托研发

2021 年研发服务主要系公司向安徽沃泰生物医药有限公司的“苯丁酸甘油酯原料药研究”项目提供苯丁酸原料苯中甲苯的检测及苯中去除甲苯、开发利用去除甲苯的苯合成苯丁酸工艺等服务，共计 101.89 万元，其他业务成本主要系受托研发过程中发生的人工、材料及折旧费用等。

3. 检测业务

2020 年研发服务均为检测业务，其他业务成本主要系检测过程中使用的耗材费用。

（二）销售山梨醇

公司受石家庄瑞雪制药有限公司委托购买山梨醇，公司按净额法确认山梨醇业务收入，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月分别确认其他业务收入 33.73 万元、87.63 万元、44.11 万元，其他业务成本均为 0 万元。

（三）销售材料

公司的材料销售收入主要为处置废料收入，报告期内材料销售收入分别为 3.73 万元、7.64 万元、3.29 万元和 1.39 万元，分别占营业收入 0.02%、0.02%、0.01%和 0.01%。因金额较小，没有单独核算成本。

综上，其他业务成本与其他业务收入具有匹配性，2019 年其他业务成本为 0 的原因及合理性。

三、结合同行业可比公司成本结构，分析说明发行人成本结构的合理性，是否存在关联方代垫成本费用情形

（一）同行业可比公司成本结构与发行人成本结构的对比

报告期内，发行人与同行业可比公司的具体成本结构情况如下：

公司	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	直接材料	未披露	49.99%	49.81%	50.86%
	直接人工	未披露	11.51%	10.21%	10.81%
	制造费用	未披露	38.20%	39.98%	38.33%
圣诺生物	直接材料	未披露	33.59%	32.73%	32.82%
	直接人工	未披露	32.92%	33.25%	32.70%
	制造费用	未披露	31.36%	33.22%	33.77%
	技术服务费及其他	未披露	2.13%	0.80%	0.70%
润都股份	直接材料	未披露	72.66%	74.47%	72.01%
	直接人工	未披露	5.30%	4.69%	5.44%
	制造费用	未披露	22.05%	20.84%	22.55%
福安药业	直接材料	未披露	63.07%	63.97%	65.81%
	直接人工	未披露	13.05%	12.75%	10.43%
	制造费用	未披露	23.88%	23.28%	23.77%
昂利康	直接材料	未披露	77.39%	75.17%	77.70%
	直接人工	未披露	5.03%	5.28%	5.96%
	制造费用	未披露	17.58%	19.54%	16.35%
平均	直接材料	未披露	59.34%	59.23%	59.84%
	直接人工	未披露	13.56%	13.24%	13.07%
	制造费用	未披露	26.61%	27.37%	26.95%
发行人	直接材料	49.67%	46.62%	47.35%	45.95%
	直接人工	16.23%	16.99%	14.62%	14.03%
	制造费用	34.10%	36.38%	38.03%	40.02%

数据来源：公开披露的定期报告或招股说明书

相比于同行业可比公司平均值，公司成本构成中，直接材料占比较低，直接人工占比较低，制造费用占比较高，主要原因包括：1、发行人与同行业可比公司的产品结构存在差异，产品结构不同导致成本构成存在差异，如昂利康的原料药主要为大宗原料药，拥有规模优势，因此人工及制造费用占比偏低，直接材料占比较高，而发行核心品种盐酸乌拉地尔注射液直接材料成本相对较低，拉低了整体直接材料成本占比；2、在我国对环保要求趋严背景下，坚持“原料药+制剂”一体化发展战略，主要产品的原料药自产满足需求，导致直接材料占比较低。综上分析，与同行业可比公司相比，公司的成本构成具有合理性。

（二）是否存在关联方代垫成本费用情形

针对是否存在成本费用的情形，我们对发行人成本的完整性进行了如下核查：

1. 对发行人的主要原材料供应商、设备供应商执行了走访和函证程序。经核查，发行人主要原材料及设备供应商与发行人采购数据真实、准确，且供应商与发行人之间不存在关联关系；

2. 对发行人的全部原材料供应商、设备供应商执行了公开检索，未发现原材料供应商、设备供应商与发行人存在关联关系的情况；

3. 对发行人主要原材料的采购单价与市场单价进行了对比分析，经分析确认，涉及的主要原材料占采购总额的比例分别为 60.85%、64.11%、58.24%及 42.41%。具体单价对比情况如下：

单位：元/吨

原材料名称	采购单价					市场价格
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	三年一期 平均	
六氟异丙醇	24.12	23.34	22.52	22.60	23.15	2019: 13.50-41.70 ^{注5} ; 2020: 16.00-48.00 ^{注5} ; 2021: 16.00-48.00 ^{注5}
盐酸罗哌卡因原料药	707.96	1,415.93	2,416.15	2,503.30	1,760.84	2019: 2,411.91 ^{注2} ; 2020: 2,411.91 ^{注2} ; 2021: 1,500.00 ^{注2}
海因	3.65	3.02	2.48	2.39	2.89	2019: 1.96-2.87 ^{注7} ; 2020: 1.82-2.35 ^{注7} ; 2021: 1.80-2.55 ^{注7} ; 2022: 2.43-3.40 ^{注7}
乙酸乙酯	0.85	0.90	0.63	0.57	0.74	2019: 0.40-0.63 ^{注1} ; 2020: 0.47-0.79 ^{注1} ; 2021: 0.80-0.97 ^{注1} ; 2022: 0.73-0.90 ^{注1}

原材料名称	采购单价					市场价格
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	三年一期 平均	
工业氢氧化钾	0.94	0.75	0.69	0.79	0.79	2020: 0.58-0.80 ^{注3} ; 2022: 0.65-1.2 ^{注3}
2-氯-2-(二氟甲 氧基)-1,1,1-三 氟乙烷	-	20.76	19.78	22.57	21.04	2021: 10-40 ^{注4}
2-(2-氟-4-联 苯)丙酸(粗品)	146.02	160.29	842.09	442.48	397.72	进口价格约为 194 美元/ 千克 ^{注6}

注 1: 2020 年、2019 年乙酸乙酯市场价格取自星华反光《关于杭州星华反光材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题回复》; 2021 年乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook (化工服务平台); 2022 年 1-6 月乙酸乙酯市场价格取自 ChemicalBook (化工服务平台);

注 2: 2020 年、2019 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自人福医药《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》, 其中 2020 年度宜昌人福盐酸罗哌卡因采购价格为 2020 年 1-4 月数据; 2021 年盐酸罗哌卡因原料药市场价格取自盖德化工网;

注 3: 2020 年工业氢氧化钾取自爱采购平台; 2022 年 1-6 月工业氢氧化钾市场价格取自盖德化工网;

注 4: 2021 年 2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷取自爱采购平台;

注 5: 2019 年六氟异丙醇的市场价格取自 999 化工商城平台; 2020 年六氟异丙醇的市场价格取自顺企网平台; 2021 年六氟异丙醇的市场价格取自爱采购平台;

注 6: 公开渠道价格信息较少, 仅有小批量采购对应单价, 如 10g、25g、500g 等, 公司采购量较大, 合同签订量为 1,500kg, 与小批量采购单价不具有可比性, 公司 2-(2-氟-4-联苯)丙酸(粗品)货物来源为境外, 根据石家庄琨恩商贸有限公司关联公司境外采购报关单, 进口单价为 194 美元/千克, 按照 2022 年 6 月 30 日汇率 1 美元=6.7473 人民币换算, 约为 1308.98 元/公斤, 与公司采购价格 1,460.18 元/公斤差异不大, 差额部分为必要的利润空间;

注 7: 2019-2022 年 1-6 月海因价格取自 Wind 数据中每月乙内酰脲及其衍生物出口平均单价并按照当月美元-人民币平均汇率换算。

4. 检查了发行人的工资表及工资发放记录, 并对发行人的人工薪酬进行分析性复核。经核查, 发行人工资发放全部入账且按时发放, 员工平均薪酬逐年增加, 与同行业不存在明显差异, 并高于石家庄当地人员薪酬, 不存在体外发放工资的情形;

5. 检查了发行人制造费用明细表, 对固定资产进行了现场盘点, 检查了固定资产、无形资产的采购记录、入账资料, 并对固定资产及无形资产的折旧、分摊政策与行业进行对比分析, 并复核了固定资产及无形资产的分摊明细。经核查, 发行人固定资产、无形资产是真实的, 且固定资产和无形资产的折旧及分摊政策合理。

6. 对发行人的营业成本、毛利率进行分析性复核, 发行人单位成本及毛利率较为稳定, 且毛利率与同行业可比公司相比不存在明显差异。

7. 对发行人实际控制人及其控制的公司、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水进行全面检查，未发现代垫成本的情况。

四. 中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

我们履行了以下核查程序：

1. 获取了原材料进销存明细表、能源采购及使用明细表、库存商品明细表，分析了各类原材料、能源采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配性关系；获取了制造费用的具体构成及固定资产明细表，分析了制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系；获取了直接人工薪酬明细表，分析了生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因以及人工的投入产出及变动原因；

2. 获取了其他业务成本明细表，分析了其他业务成本具体内容说明与其他业务收入的匹配性，就其他业务成本内容访谈了发行人财务总监；

3. 查阅了同行业可比公司成本结构，针对是否存在代垫成本费用分析了关联交易的合理性和公允性，并访谈了发行人财务总监。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内各类原材料、能源采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间具有匹配性；制造费用中折旧费与发行人生产设备具有匹配性；人工的投入产出及变动具有合理性；

2. 其他业务成本与其他业务收入具有匹配性，2019 年研发项目结项，公司将累计收到北京汇林思生物科技有限公司支付的结算款，超出研发实际总投入中合作方应承担的部分作为其他业务收入核算，2019 年其他业务成本为 0 具有合理性；

3. 同行业可比公司成本结构与各公司具体药物品种有关，与发行人之间不存在明显的可比关系，不存在发行人关联方代垫成本费用的情形。

问题 19. 关于销售费用

申报材料显示：

报告期各期，发行人销售费用分别为 9,075.94 万元、13,287.74 万元及 15,096.58 万元，占营业收入比重分别为 40.75%、43.14%、42.94%，其中推广费占销售费用比重分别为 89.76%、94.01%、92.33%；报告期各期末应付推广费为 836.90 万元、1,336.63 万元、2,016.03 万元。

请发行人：

（1）说明推广费的具体构成、金额、费用归集核算方式及会计处理；结合各期主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况等说明费用支出的合理性，推广服务费中是否存在销售返利，如是，请说明相应的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）说明推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容，主要推广服务商的基本情况、收费标准及结算方式、市场服务的具体对象，收取推广费用与其提供服务的匹配关系；推广服务商是否具有合法的经营资质，是否具备与其收入金额相匹配的业务开展能力，是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否实际承担相应工作内容，是否存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形。

（3）说明各期末应付推广费前五名推广商的名称、金额、期后结算情况，是否存在长期挂账未付款的情况。

（4）说明报告期内产品广告宣传情况，广告内容是否符合相关法律法规、履行相应审批程序；报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高管、员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

（5）结合报告期各期销售人员数量、薪酬政策等说明职工薪酬持续增长的合理性，与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬相比是否存在显著差异。

（6）说明其他费用的具体内容、支付对象及金额；结合产品结构、销售模式、费用具体构成等进一步分析说明销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内销售费用完整性、会计处理合规性、市场推广费的合规性、内控执行的有效性所采取的核查程序、所获证据、分析过程及核查结论。请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

回复：

一、说明推广费的具体构成、金额、费用归集核算方式及会计处理；结合各期主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况等说明费用支出的合理性，推广服务费中是否存在销售返利，如是，请说明相应的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司销售费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推广服务费	7,119.64	92.77%	13,938.90	92.33%	12,491.84	94.01%	8,146.44	89.76%
职工薪酬	320.26	4.17%	614.56	4.07%	424.22	3.19%	408.03	4.50%
差旅费	70.35	0.92%	167.69	1.11%	131.18	0.99%	177.11	1.95%
运输装卸费	-		-	-	-	-	99.89	1.10%
办公费	49.77	0.65%	54.10	0.36%	33.10	0.25%	26.45	0.29%
其他	114.23	1.49%	321.34	2.13%	207.40	1.56%	218.03	2.40%
合计	7,674.26	100.00%	15,096.58	100.00%	13,287.74	100.00%	9,075.94	100.00%

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运输费用变更为在营业成本中核算

报告期内，公司销售费用中推广费相对较高，主要系：自 2018 年以后，医药行业为响应“两票制”的号召，以处方药为主的企业开始将传统经销商模式转变为配送商模式。在配送模式下，配送商负责配送药品到终端医疗机构，而药品的推广工作则由医药生产商负责，许多医药生产商的推广能力有限，从而将推广活动外包给第三方医药推广服务商（CSO）。

目前，公司规模尚较小，销售人员不足以承担起全国各地的推广任务，因此将推广活动外包给第三方医药推广服务商进行。报告期内，公司尚处于成长期，为提供各类产品的市场占有率和公司市场影响力，聘请了较多的第三方医药推广

服务商进行相应的推广活动，从而导致销售费用率和推广服务费用率相对较高。

报告期内，公司不同类别产品进行推广模式的差异情况如下：

产品类别	推广服务模式
制剂	配送商模式： 公司委托专业的市场推广服务商通过学术会议、市场调研及营销管理等方式进行市场推广服务，并支付推广服务费。并由配送商直接配送到医院，配送商仅承担配送职责，无需进行产品推广。该模式为目前主要销售模式。 传统经销模式： 由传统经销商自行负责市场推广服务，无需支付市场推广服务费。传统经销商从公司购买产品后，销售给终端医院，推广费用体现在买卖差价中。 直销模式： 制剂产品直接销售给连锁药店等终端客户，无需支付推广服务费。
原料药	主要通过参加行业展会、上门拜访方式进行推介，无需支付市场推广服务费。

（一）推广服务费的具体构成、金额、费用归集核算方式及会计处理

公司市场推广服务费归集的主要为公司委托第三方服务商进行的市场调研、医院开发、渠道维护和会议费等费用支出，推广服务商根据与公司签订的推广合同，进行相应区域产品的推广活动，推广活动完成，向公司提供相应的推广活动证据资料及发票后，公司进行付款。上述推广服务费用均为对公司产品进行推广发生的支出，属于销售费用范畴，同时，公司按照权责发生制原则，将推广商本期进行的推广活动发生的费用计入本期，符合会计准则的规定。

报告期内，公司的推广服务费构成金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
会议费	2,398.00	33.69%	5,220.70	37.45%	5,030.00	40.27%	3,650.10	44.81%
渠道维护	2,171.46	30.50%	3,995.64	28.67%	1,692.36	13.55%	617.55	7.58%
医院开发	1,780.00	25.00%	2,949.00	21.16%	3,184.00	25.49%	2,424.00	29.76%
市场调研	770.18	10.81%	1,768.28	12.69%	1,602.96	12.83%	1,199.98	14.73%
小计	7,119.64	100.00%	13,933.63	99.96%	11,509.33	92.13%	7,891.63	96.87%
泰德美伦推广费	-	-	5.27	0.04%	982.51	7.87%	254.81	3.13%
合计	7,119.64	100.00%	13,938.90	100.00%	12,491.84	100.00%	8,146.44	100.00%

注：公司与泰德美伦签署推广服务协议，其推广费按照其推广的金额减公司的指导价的一定比例计算，具体详见“问题 14/二”之回复

报告期内，公司推广费主要由市场调研、医院开发、渠道维护、会议费构成。

会议费：随着疫情影响，会议费占比逐年下降；

渠道维护：随着公司医院开发逐渐增加，深耕已有的渠道至关重要，渠道维护占比逐年提升；

医院开发：2019 年-2021 年，随着公司产品渗透率提高，医院开发费用占比略有降低；2022 年 1-6 月，公司大力推广七氟烷以及随着盐酸乌拉地尔注射液、门冬氨酸鸟氨酸注射液中标广东十一省联盟集采，加大了医院开发力度；

市场调研：公司市场调研的比例整体变动不大，但随着对市场了解逐渐深入，占比略有下降。

泰德美伦推广费：2019 年、2020 年，公司主要通过泰德美伦对外销售产品，按照一定的推广费率支付其推广费。2020 年后，公司与其终止了推广合作。

公司与泰德美伦合作的具体情况详见“问题 14. 关于吸入用七氟烷业务/二. 说明泰德美伦的基本情况，是否为发行人吸入用七氟烷独家代理商，是否为其其他厂商代理同类产品；结合协议签署前与泰德美伦合作历史、销售目标达成情况说明约定较高考核标准的合理性，未达成销售目标的惩罚性条款及执行情况；结合与其他推广商签署代理协议的具体情况说明约定较高推广费率的合理性，应付推广费的计算过程、依据及实际结算情况。”

综上，公司推广结构的变动符合公司实际情况，具有合理性。

（二）结合各期主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况等说明费用支出的合理性，推广服务费中不存在销售返利

公司推广费主要由会议费、渠道维护、医院开发、市场调研和泰德美伦推广费构成，其中，会议支出需要第三方服务商在医院科室等组织具体的推广活动，推广活动举行后，根据与公司结算标准予以结算，不存在销售返利情形。

1. 会议费

公司的推广会议主要包括科室会、商业推广会、学术推广会，其中，科室会主要为推广商组织的在医院科室宣传公司产品疗效，加深医疗机构人员对公司产品认识，促进药物合理使用，提高医疗质量；学术推广会主要为推广商组织的通过学术会议宣传公司产品疗效，加深医疗机构人员对公司产品认识，提升公司及产品影响力；商业推广会主要为与销售相关人员介绍并探讨销售政策、产品特点、科室、开发进度、开发困难以及所需支持，明确重点地区、重点客户、制定销售方案并实施。

报告期内，第三方推广服务商组织的各类推广会议的数量、金额如下：

单位：场次、人次、万元

项目	单价	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
科室会 (5-10 人)	5,000 元/场	3,278.00	1,639.00	7,329.00	3,664.50	7,764.00	3,882.00	5,219.00	2,609.50
科室会 (10 人以上)	8,000 元/场	675.00	540.00	938.00	750.40	721.00	576.80	674.00	539.20
学术推广会	2,000 元/人	755.00	151.00	3,333.00	666.60	2,471.00	494.20	2,137.00	427.40
商业推广会	500 元/人	1,360.00	68.00	2,784.00	139.20	1,540.00	77.00	1,480.00	74.00
会议费合计			2,398.00		5,220.70		5,030.00		3,650.10

公司对推广商执行统一的服务费用标准，因此场、人均费用较为一致。

发行人推广费支出中科室会占比相对较高，主要系：1、公司产品专业性强，需与专业医生直接交流公司产品疗效，加深医疗机构人员对公司产品认识，促进药物合理使用，提高医疗质量；2、公司推行精准推广，科室会规模相对较小，公司采用科室会模式可直接在医院科室举行，更加方便，效率更高；3、公司重视产品下沉，对二级医院、县区的普通医院也进行较多推广，上述医院、地区开展大型学术推广活动难度较大，科室会开展更加容易。此外，科室会占比较高也属于行业普遍现象，如多瑞医药 2020 年科室会占比 94.51%，广东万年青制药股份有限公司 2020 年科室会占比 64.27%，昂利康 2018 年 1-6 月科室会占比 64.61%（上市时间较早），普利制药 2020 年 1-9 月科室会占比 50.69%，悦康药业 2020 年 1-6 月科室会占比 43.06%。

科室会在终端医疗客户所在地举行，推广商需向公司提供会议通知、会议签到表、会议照片以及会议总结证明实施了推广。公司对推广商执行统一的服务费用标准，因此场、人均费用较为一致。目前，公司覆盖的终端医院超过上千家，并且涉及到多个科室，单个科室推广频次不高，具有合理性。

关于学术会议相关的推广活动，考虑到数据可取得性，上市时间较久的同行业公司未披露具体信息，因此公司对比近期上市及申请首次公开发行并上市的化学制剂企业。具体情况如下：

西点药业（301130）					
年度	会议类型	费用金额 （万元）	频次（次）	场均费用 （万元/次）	场均人数 （人）
2021 年 1-6 月	区域型推广会	1,582.36	38	41.64	50-100 人
	小型交流会	1,009.82	231	4.37	15-30 人
	合计	2,592.18	269	9.64	-
2020 年度	区域型推广会	4,176.13	102	40.94	50-100 人
	小型交流会	2,213.30	515	4.30	15-30 人
	合计	6,389.44	617	10.36	-
2019 年度	区域型推广会	5,652.61	143	39.53	50-100 人
	小型交流会	3,276.67	747	4.39	15-30 人
	合计	8,929.29	890	10.03	-
科源制药					
年度	会议类型	费用金额 （万元）	频次（次）	场均费用 （万元/次）	场均人数 （人）
2021 年度	科室会	166.91	147	1.14	13
	区域会	173.59	23	7.55	47
	沙龙会	395.56	127	3.11	21
	合计	736.06	297	2.48	19
2020 年度	科室会	139.02	126	1.10	15
	区域会	320.81	42	7.64	60
	沙龙会	460.71	160	2.88	27
	合计	920.54	328	2.81	26
2019 年度	科室会	123.89	116	1.07	15
	区域会	415.35	56	7.42	52
	沙龙会	530.74	171	3.10	25
	合计	1,069.98	343	3.12	26
西藏多瑞（301075）					
年度	会议类型	费用金额 （万元）	频次（次）	场均费用 （万元/次）	场均人数 （人）
2020 年度	专家学术会	217.33	32	6.79	27
	普通学术会	854.74	125	6.84	57
	科室会	18,438.16	10,731	1.72	37
	合计	19,510.23	10,888	1.79	37.20
2019 年度	专家学术会	777.21	113	6.88	29
	普通学术会	8,675.08	1,012	8.57	65
	科室会	11,190.35	9,044	1.24	29
	合计	20,642.64	10,169	2.03	32.58

华纳药厂 (688799)					
年度	会议类型	费用金额 (万元)	频次 (次)	场均费用 (万元/次)	场均人数 (人)
2020 年 1-6 月	区域性会议	1,273.50	90	14.15	81
	中小型科会	379.14	178	2.13	28
	培训宣导	35.49	21	1.69	49
	合计	1,688.13	289	5.84	46.03
2019 年度	全国性会议	805.32	25	32.21	120
	区域性会议	3,291.30	189	17.41	66
	中小型科会	352.14	154	2.29	21
	培训宣导	149.2	78	1.91	26
	合计	4,597.96	446	10.31	46.49
万年青制药					
年度	会议类型	费用金额 (万元)	频次 (次)	场均费用 (万元/次)	场均人数 (人)
2020 年度	学术会	1,944.78	360	5.40	58
	产品教育会	1,081.04	360	3.00	103
	合计	3,025.82	720.00	4.20	-
2019 年度	学术会	1,942.30	213	9.12	98
	产品教育会	1,007.74	282	3.57	126
	合计	2,950.04	495.00	5.96	-
悦康药业 (688658)					
年度	会议类型	费用金额 (万元)	频次 (次)	场均费用 (万元/次)	场均人数 (人)
2022 年 1-6 月	科室会	9,688.89	1,488	6.51	28
	学术会	12,809.49	513	24.97	81
	合计	22,498.38	2,001	11.24	-
2019 年	科室会	18,499.68	2,768	6.68	34
	学术会	125,428.89	5,033	24.92	83
	合计	143,928.57	7,801	18.45	-

公司主要以科室会推广为主，具体原因详见本题所述。与同行业公司相比，关于推广会的分类口径、场均费用均存在差异，具体情况如下：

1、西点药业：西点药业以小型交流会和区域性推广会为主，场均人数较高，小型交流会以 15-30 人为主。发行人主要以小型科室会为主，以 5-10 人的科室会为主；2、科源制药：科源制药因原料药占比较高，制剂对应的会议费整体规模不高，以科室会、区域会、沙龙会为主，科室会场均在 1 万元左右，人数在 15 人左右。发行人科室会更加小型，以 5-10 人为主，场均费用 0.50 万元；3、西

藏多瑞：西藏多瑞科室会占比较高，和发行人较为一致。但其科室会场均人数较高，为 30 人以上，因此场均费用较高。发行人科室会场均人数较少，场均费用也较低；4、华纳药厂：华纳药业以区域性会议为主，科室会为辅，且场均人数较高，单场费用也较高；5、万年青制药：万年青制药以场均人数较高的学术会、产品教育会为主，单场费用较高；6、悦康药业：悦康药业科室会人数较高，场均费用也较高。发行人科室会场均人数较少，场均费用也较低。

综上，不同企业虽然均以学术推广会议方式组织推广，但不同企业推广方式存在不一致，从而导致场均人数和场次均存在差异，具有合理性。

2. 渠道维护

公司渠道维护主要为推广服务商对医疗终端的维护，对于终端医院需要实时关注产品配送情况、期末库存等市场有效信息搜集反馈，根据医院的类型，普通医院：800~2,400 元/家/月，二级医院：1,200~3,600 元/家/月，三级医院：2,400~7,200 元/家/月，特级三甲：3,200~9,600 元/家/月。随着公司产品市场逐步拓展，医疗机构维护费用占比逐年提升，平均价格略有波动主要系公司各期维护的医疗机构等级比例不同。公司渠道维护平均价格和数量如下：

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	均价 (元/家/月)	医院维护总月数 (万次)	金额 (万元)	均价 (元/家/月)	医院维护总月数 (万次)	金额 (万元)
医疗机构维护	3,064.10	0.71	2,171.46	3,081.09	1.30	3,995.64

(续)

项目	2020 年			2019 年		
	均价 (元/家/月)	医院维护总月数 (万次)	金额 (万元)	均价 (元/家/月)	医院维护总月数 (万次)	金额 (万元)
医疗机构维护	2,915.78	0.58	1,692.36	3,155.38	0.20	617.55

3. 医院开发

公司医院开发费主要为推广服务商对新增医疗终端的开发，公司需对当地空白终端进行开发以确保药品实现最终销售。根据医院的类型，二级以下医院：1~5 万元/家；三级医院：8~10 万元/家；特级三甲：20 万元/家。平均价格变化主要由于开发的医院等级比例不同。公司医院开发的数量和平均价格如下：

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	均价 (万元/家)	数量 (家)	金额 (万元)	均价 (万元/家)	数量 (家)	金额 (万元)
医院开发	4.49	396.00	1,780.00	3.47	850.00	2,949.00

(续)

项目	2020 年			2019 年		
	均价 (万元/家)	数量 (家)	金额 (万元)	均价 (万元/家)	数量 (家)	金额 (万元)
医院开发	3.69	862.00	3,184.00	4.07	595.00	2,424.00

4. 市场调研

公司市场调研费主要为推广服务商根据公司要求组织的市场调研、竞品调研、医院信息收集、医生及拜访医护人员等的相关支出。具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	均价 (元/条、次)	数量 (条、次)	金额 (万元)	均价 (元/条、次)	数量 (条、次)	金额 (万元)
医院、科室、 竞品以及库存 等信息收集	190.07	4,242.00	80.63	190.93	8,025.00	153.23
医生用药习惯 与临床反馈信 息收集	199.53	6,978.00	139.23	177.59	17,960.00	318.96
协议区域内产 品、竞品市场 调研	110,100.00	60.00	550.32	102,864.68	126.00	1,296.10
合计	-	-	770.18	-	-	1,768.28

(续)

项目	2020 年			2019 年		
	均价 (元/条、次)	数量 (条、次)	金额 (万元)	均价 (元/条、次)	数量 (条、次)	金额 (万元)
医院、科室、 竞品以及库存 等信息收集	191.75	7,496.00	143.74	198.23	3,447.00	68.33
医生用药习惯 与临床反馈信 息收集	181.63	15,902.00	288.83	178.83	11,825.00	211.47
协议区域内产 品、竞品市场 调研	104,500.00	112.00	1,170.40	92,018.00	100.00	920.18
合计	-	-	1,602.96	-	-	1,199.98

二、说明推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容，主要推广服务商的基本情况、收费标准及结算方式、市场服务的具体对象，收取推广费用与其提供服务的匹配关系；推广服务商是否具有合法的经营资质，是否具备与其收入金额相匹配的业务开展能力，是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，

是否实际承担相应工作内容，是否存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形

（一）推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容

1. 推广服务商的选取标准

公司制定了《市场推广活动管理制度》，对推广服务商的准入和确定、推广服务协议及费用支付标准作出了明确规定，具体如下：

（1）推广服务商选择总体原则：推广服务商的选择应本着有序竞争、择优选用、协议合理、制度规范，程序清晰、职责明确，考核有据、使用高效的原则。

（2）推广服务商应该具备的基本条件：①合法注册的工商企业；②具备市场推广服务的资格条件；③营业期限必须在营业执照有效期内；④合作单位必须处于正常经营状态，如公司营业执照正常年检等；⑤合作单位未受到过工商、税务、药监等相关政府部门的行政处罚，未被列入相关政府部门的黑名单。

（3）公司与推广服务商首次合作时，推广服务商需提供以下资质材料：①营业执照复印件；②银行开户许可证复印件；③公司负责人或实际控制人身份证复印件。

2. 推广服务商的选择程序

公司销售部门业务人员初步筛选出符合资质要求的推广服务商，向公司提出合作申请，并提交资质材料，经省区经理、销售总监评估，并经销售部门、财务部门审核后确定为合作推广服务商。

公司销售部门筛选出符合条件的推广服务商并经内部审核后，公司与推广服务商协商拟定服务协议条款，签订《推广服务协议》。公司与推广服务商的《推广服务协议》除约定具体服务项目外，还严格、详细约定服务行为的合法合规条款，禁止推广服务商及其人员在推广活动中以任何形式的商业贿赂等违法违规手段获取不法利益或市场机会，一旦发现违法违规情形，公司立即终止合作。

3. 推广服务的主要内容

公司市场推广费主要由市场调研、医院开发、渠道维护和会议费构成，根据公司与推广商签订的服务费用标准进行结算，各类推广活动的主要内容与定价依据如下：

市场推广活动类型	主要内容
市场调研	市场调研费主要为推广服务商根据公司要求组织的市场调研、竞品调研、医院信息收集、医生及拜访医护人员等的相关支出。
医院开发	医院开发费主要为对新增医疗终端的开发，公司需对当地空白终端进行开发以确保药品实现最终销售。
渠道维护	渠道维护主要为对原有医疗终端的维护，对于原有终端医院需要实时关注产品配送情况、产品终端流向等及市场有效信息搜集反馈
会议费	学术会议费主要是指科室会、学术会议、商业推广会等，宣传公司产品疗效，加深医疗机构人员、配送商销售人员对公司产品的认识，提升公司及产品影响力。

公司跟参照市场行情，对所有推广商执行统一的费用标准，价格公允。

（二）收费标准及结算方式、服务的具体对象、收取推广费用与其提供服务的匹配关系

报告期内，公司各类推广活动的主要内容、服务对象与定价依据如下：

市场推广活动类型	主要内容及服务对象	费用标准
市场调研	市场调研费主要为推广服务商根据公司要求组织的市场调研、竞品调研、医院信息收集、医生及拜访医护人员等的相关支出。	一般 100-200 元/条
医院开发	医院开发费主要为推广服务商对新增医疗终端的开发，公司需对当地空白终端进行开发以确保药品实现最终销售。	根据医院的类型， 二级以下医院：1~5 万元/家 三级医院：8~10 万元/家 特级三甲：20 万元/家
渠道维护	渠道维护主要为推广服务商对原有医疗终端的维护，对于原有终端医院需要实时关注产品配送情况、期末库存等市场有效信息搜集反馈	根据医院的类型， 普通医院：800~2,400 元/家/月 二级医院：1,200~3,600 元/家/月 三级医院：2,400~7,200 元/家/月 特级三甲：3,200~9,600 元/家/月
会议费	学术会议费主要是指推广服务商组织的学术会议、商业推广会及科室会，宣传公司产品疗效，加深医疗机构人员、配送商销售人员对公司产品的认识，提升公司及产品影响力。	根据类型费用不一致，如小型科室会 5,000 元/场，中型科室会 8,000 元/场

公司跟参照市场行情，对所有推广商执行统一的费用标准。

公司与推广服务商签订《推广服务协议》，推广商按照推广协议约定的价格和服务进行推广，推广结束后，推广商需提供相应的推广资料，公司进行审核后付款。

（三）主要推广服务商的基本情况，推广服务商具有合法的经营资质，具备与其收入金额相匹配的业务开展能力，不存在仅为发行人提供推广服务的情形，并实际承担相应工作内容，不存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形

报告期内，公司前五大推广商及金额如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月			
序号	推广服务商名称	金额	占比
1	河北安跃商务服务有限公司	555.08	7.80%
2	贵州永信合市场营销策划有限公司	255.44	3.59%
3	信阳盛瑞生物科技有限公司	239.13	3.36%
4	信阳市聚谦生物科技有限公司	236.24	3.32%
5	河南省智恒医药科技有限公司	222.80	3.13%
	合计	1,508.69	21.19%
2021 年			
序号	推广服务商名称	金额	占比
1	河南省智恒医药科技有限公司	445.00	3.19%
2	信阳盛瑞生物科技有限公司	406.31	2.91%
3	信阳市聚谦生物科技有限公司	404.96	2.91%
4	信阳市鸿诺生物科技有限公司	385.00	2.76%
5	山西利君华泽商贸有限公司	375.80	2.70%
	合计	2,017.07	14.47%
2020 年度			
序号	推广服务商名称	金额	占比
1	北京泰德美伦科技发展有限公司	982.51	7.87%
2	德州霞满云天市场营销策划服务中心	310.00	2.48%
3	河南省智恒医药科技有限公司	300.00	2.40%
4	山西振华世纪商务服务有限公司	288.22	2.31%
5	信阳盛瑞生物科技有限公司	282.00	2.26%
	合计	2,162.73	17.31%
2019 年度			
序号	推广服务商名称	金额	占比
1	山西盩素臻医疗科技有限公司	352.36	4.33%
2	信阳市恒祥生物科技有限公司	324.90	3.99%
3	河南省灵俊医药科技有限公司	303.10	3.72%
4	河南省康杰医药科技有限公司	290.00	3.56%
5	永修县云讯会务服务有限公司	276.20	3.39%
	合计	1,546.56	18.98%

上述推广服务商在报告期内的推广服务费金额如下：

单位：万元

序号	企业名称	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
		金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名
1	河南省智恒医药科技有限公司	222.80	3.13%	5	445.00	3.19%	1	300.00	2.40%	3	-	-	-
2	信阳盛瑞生物科技有限公司	239.13	3.36%	3	406.31	2.91%	2	282.00	2.26%	5	200.00	2.46%	9
3	信阳市聚谦生物科技有限公司	236.24	3.32%	4	404.96	2.91%	3	240.00	1.92%	9	50.00	0.61%	44
4	信阳市鸿诺生物科技有限公司	218.70	3.07%	6	385.00	2.76%	4	260.00	2.08%	8	50.00	0.61%	44
5	山西利君华泽商贸有限公司	165.60	2.33%	9	375.80	2.70%	5	35.00	0.28%	107	-	-	-
6	河南省灵俊医药科技有限公司	164.83	2.32%	11	331.90	2.38%	6	240.00	1.92%	9	303.10	3.72%	3
7	山西振华世纪商务服务有限公司	115.10	1.62%	19	257.10	1.84%	12	288.22	2.31%	4	-	-	-
8	山西懿素臻医疗科技有限公司	101.20	1.42%	24	202.88	1.46%	19	239.95	1.92%	11	352.36	4.33%	1
9	德州霞满天市场营销策划服务中心	54.86	0.77%	52	100.00	0.72%	53	310.00	2.48%	2	-	-	-
10	河北安跃商务服务有限公司	555.08	7.80%	1	310.38	2.23%	8	-	-	-	-	-	-
11	贵州永信合市场营销策划有限公司	255.44	3.59%	2	3.06	0.02%	-	-	-	-	-	-	-
12	信阳市恒祥生物科技有限公司	-	-	-	-	-	-	280.05	2.24%	6	324.90	3.99%	2
13	河南省康杰医药科技有限公司	-	-	-	-	-	-	50.00	0.40%	85	290.00	3.56%	4
14	永修县云讯会务服务有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	276.20	3.39%	5
15	北京泰德美伦科技发展有限公司	-	-	-	5.27	0.04%	-	982.51	7.87%	1	254.81	3.13%	7
		2,328.98	32.71%	-	3,227.66	23.16%	-	3,507.73	28.08%	-	2,101.37	25.79%	-

报告期内，由于服务商推广能力、服务质量以及优势领域、区域等方面存在一定差异或波动，公司会根据其推广效果、服务质量以及公司产品的销售策略进行适当调整，服务商亦会因其内部原因或重视投入程度导致合作规模变动。

上述推广商的基本情况如下：

序号	企业名称	登记状态	法定代表人	注册资本 (万元)	合作历史	成立日期
1	河南省智恒医药科技有限公司	存续	韩冰	100.00	2020 年	2019-06-28
2	信阳盛瑞生物科技有限公司	存续	王祥	500.00	2019 年	2018-09-19
3	信阳市聚谦生物科技有限公司	存续	冯霞	50.00	2019 年	2019-12-02
4	信阳市鸿诺生物科技有限公司	存续	祖甜甜	50.00	2019 年	2019-12-03
5	山西利君华泽商贸有限公司	存续	付东燕	100.00	2020 年	2015-03-27
6	河南省灵俊医药科技有限公司	存续	许艳玲	100.00	2019 年	2018-09-19
7	山西振华世纪商务服务有限公司	存续	赵鹏飞	500.00	2020 年	2016-06-22
8	山西盩素臻医疗科技有限公司	存续	李贵山	450.00	2019 年	2019-04-29
9	德州霞满云天市场营销策划服务中心	存续	陈秀霞	-	2020 年	2020-03-18
10	河北安跃商务服务有限公司	存续	路玉改	300.00	2021 年	2021-04-23 (注)
11	贵州永信合市场营销策划有限公司	存续	刘永强	50.00	2021 年	2021-11-24 (注)
12	信阳市恒祥生物科技有限公司	注销	陈慧慧	500.00	2019 年	2019-05-07
13	河南省康杰医药科技有限公司	注销	王敏杰	100.00	2019 年	2019-06-28
14	永修县云讯会务服务有限公司	注销	陶桂香	80.00	2019 年	2016-07-06
15	北京泰德美伦科技发展有限公司	存续	郑金融	2,000.00	2019 年	2014-04-10

公司推广服务商的主营业务为医药咨询服务、市场营销推广、企业管理咨询、商务信息咨询等内容，国家相关部门未就企业开展前述业务设定行政许可，推广服务商无需就经营前述业务取得特定的经营资质。

除泰德美伦外，公司其他单个推广商的推广金额相对较低。推广商在进行推广时，主要依托各地的推广人员，无需大规模的固定资产投入，对资金占用相对较少，因此推广商的实收资本相对较低，但均具有相应的业务开展能力。

报告期内，公司根据市场化原则，综合根据资金状况、从业经验、渠道情况等因素遴选推广服务商，确定合作关系之后，与推广服务商签订《推广服务协议》，公司主要推广服务商不存在仅为公司提供推广服务的情形。

此外，公司部分推广商成立不久即与公司建立合作，以及公司推广服务商在

报告期内存在注销、有所变动的情形，主要原因如下：

1. 医药“两票制”政策改革推动大批推广服务商新设，且公司新增业务拓展区域市场需与新设服务商合作

自 2017 年医药“两票制”政策在部分省市试点以来，市场上对于医药学术推广的需求快速增长，推动大批服务商于 2017-2019 年先后成立。并且，医药市场推广呈现明显的地域特征，大批医药推广人员由服务传统经销商转变为服务医药企业，需在业务开展当地新设公司从事推广服务，报告期内公司持续在新增业务区域存在市场推广需求，并新增区域的合作伙伴，存在服务商设立后即主要为公司提供服务情况，呈现成立时间较短的情况。

2. 推广服务行业主要依靠人力资源开展业务，与设立时间的关联性不强

医药推广服务业务核心系推广人员，较多具有行业推广经验，对当地的终端市场、医疗机构以及用药习惯较为了解，熟练掌握终端渠道维护、产品推广学术会议举办、市场信息搜集等市场推广方式，具备推广活动所需的专业能力。虽然部分公司成立时间较短，但大多数推广服务商为已经具有行业推广经验的人员继续创业，不影响推广服务商短期内即开展业务的能力。公司通过与其建立合作关系后，逐渐根据其服务能力扩大合作规模，具有合理性。

3. 同行业公司也存在类似情形

结合同行业公司已公开披露的相关信息，多瑞医药（301075.SZ）、及华纳药厂（688799.SH）公开披露的前五大推广服务商亦存在注册成立时间在合作当年或合作前一年的情形，具体情况如下：

公司名称	具体情况
西点药业 (301130)	2021 年 1-6 月前五大服务商中有 3 家成立于前一年，2020 年前五大服务商中有 4 家成立于前一年，2019 年前五大服务商中有 2 家成立于当年，2 家成立于前一年，2018 年前五大服务商中有 2 家成立于当年，2 家成立于前一年
科源制药	2020 年前五大服务商有 3 家成立于前一年，2019 年前五大服务商有 3 家成立于当年或前一年，2018 年前五大服务商有 4 家成立于当年或前一年，
多瑞医药 (301075.SZ)	2018 年前五大推广服务商中 4 家成立于合作当年或合作前一年，2019 年前五大推广服务商中 3 家成立于合作当年或合作前一年，2020 年前五大推广服务商中 3 家成立于合作当年或合作前一年
华纳药厂 (688799.SH)	2018 年的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作当年，2019 年的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作前一年，2020 年 1-6 月的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作前一年。报告期内部分推广服务商成立时间较短
亨迪药业 (301211.SZ)	2018 年度、2019 年度和 2020 年度前五推广服务商中分别有 2 家、3 家及 1 家成立于合作当年或合作前一年

公司推广服务商均按照《推广服务协议》的约定开展市场调研、医院开发、渠道维护以及学术会议，完成相关活动后向公司交付推广成果证明材料，因此均承担了相应的工作内容，推广服务商业务与公司相独立，不存在关联关系，不存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形。

三、说明各期末应付推广费前五名推广商的名称、金额、期后结算情况，是否存在长期挂账未付款的情况

报告期各期末，公司应付推广费金额为 836.90 万元、1,336.63 万元、2,016.03 万元和 2,251.74 万元，前五名情况如下：

单位：万元

2022 年 6 月 30 日			
推广商名称	余额	占应付推广费余额的比例	截至 2022 年 8 月底 结算金额
泰德美伦	1,032.62	45.86%	525.00
河北安跃商务服务有限公司	168.82	7.50%	77.80
信阳市聚谦生物科技有限公司	65.90	2.93%	65.90
信阳市鸿诺生物科技有限公司	59.00	2.62%	59.00
贵州永信合市场营销策划有限公司	48.86	2.17%	48.86
合计	1,375.20	61.08%	
2021 年 12 月 31 日			
推广商名称	余额	占应付推广费余额的比例	截至 2022 年 8 月底 结算金额
泰德美伦	1,107.60	54.94%	525.00
河北安跃商务服务有限公司	75.47	3.74%	75.47
信阳盛瑞生物科技有限公司	70.00	3.47%	70.00
寿光思博市场营销策划有限公司	66.25	3.29%	66.25
河南省智恒医药科技有限公司	40.00	1.98%	40.00
合计	1,359.32	67.43%	
2020 年 12 月 31 日			
推广商名称	余额	占应付推广费余额的比例	2021 年结算金额
泰德美伦	1,102.33	82.47%	未结算
海南阿思奇科技有限公司	31.79	2.38%	31.79
巴中良智良策企业咨询服务有限公司	29.80	2.23%	29.80
商丘市盈通企业策划有限公司	20.06	1.50%	20.06
哈尔滨和誉企业营销策划有限公司	20.00	1.50%	20.00
合计	1,203.98	90.08%	

2019 年 12 月 31 日			
推广商名称	余额	占应付推广费余额的比例	2020 年结算金额
泰德美伦	254.81	30.45%	134.99
信阳盛瑞生物科技有限公司	70.00	8.36%	70.00
河南省康杰医药科技有限公司	70.00	8.36%	70.00
山西盩素臻医疗科技有限公司	53.22	6.36%	53.22
信阳市鸿诺生物科技有限公司	50.00	5.97%	50.00
合计	498.03	59.51%	

报告期各期末，公司推广费中泰德美伦应付账款账龄较长，主要系：

泰德制药为国内知名医药企业，拥有全国范围内的渠道优势，公司与泰德制药建立战略合作关系，凭借其推广能力提升公司吸入用七氟烷的销售规模。2019 年 4 月，公司与北京泰德美伦科技发展有限公司签署吸入用七氟烷的全国代理协议。

2019 年度、2020 年度，公司通过北京泰德美伦科技发展有限公司渠道实现销售 0.50 万瓶、0.83 万瓶吸入用七氟烷，因 2020 年度北京泰德美伦科技发展有限公司推广下吸入用七氟烷销售不及预期（2020 年考核销量为 5 万瓶），公司 2021 年度不再通过北京泰德美伦科技发展有限公司推广。公司于 2021 年 5 月 25 日与北京泰德美伦科技发展有限公司签署《推广服务协议》终止协议，约定双方于 2019 年 4 月 21 日签署的《推广服务协议》已终止，双方不再履行原合同义务，不再享有原合同权利。

公司与其结束合作后，因就退还 1,000.00 万元保证金事项以及支付推广费事项需与其统一协商，此外需交接泰德美伦开发的帮公司进行吸入用七氟烷推广的第三方推广商，因此 2021 年末尚未支付推广费。2022 年，公司与泰德美伦就推广费支付签订《推广服务结算协议》，达成一致意见：2022 年 8 月 31 日前结算 525.00 万元，2022 年 12 月 31 日前结算 507.64 万元。目前，公司已支付 525.00 万元推广服务费。

四、说明报告期内产品广告宣传情况，广告内容是否符合相关法律法规、履行相应审批程序；报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高管、员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

根据公司提供的推广服务协议、财务报表及公司确认，并经访谈公司销售管

理人员、登录百度、新浪网等第三方网站查询，报告期内，发行人不存在通过在其他第三方公共媒体上发布发行人生产的药品及原料药商业广告的方式进行商业宣传的情形，仅通过发行人官网对发行人销售的药品及原料药的基本信息进行展示，报告期内，发行人不存在产品宣传广告费用。同时，发行人已经取得《互联网药品信息服务资格证书》，可以在发行人登记的官网上提供公开的、共享性药品信息服务。

报告期内，发行人商业推广的模式主要为线下推广，推广方式主要为通过市场调研及咨询、医院开发、召开学术会议等。同时，根据推广服务协议约定，在线下推广过程中，未经发行人确认，推广商不得发布任何广告，报告期内，发行人未同意推广商对外发布任何广告。

此外，公司已制定了《市场推广活动管理制度》《反商业贿赂管理制度》等内部管理制度，由销售部、财务管理中心等多个部门对公司市场推广活动的不同环节进行管理，从推广服务商的选择及审批、推广服务活动的开展过程、服务费用结算及审批流程等方面，对推广服务商的展业活动进行了严格规范，以杜绝商业贿赂行为的出现。公司与推广服务商签署的《推广合作协议书》约定，推广服务商与一品制药都坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当商业行为；推广服务商和一品制药都不得向对方或对方经办人或其他相关人员索要、收受、提供、给予任何不正当利益，包括但不限于现金、购物卡、实物、有价证券、旅游或其他非物质性利益等。

根据在推广服务商出具的《关于本公司与河北一品制药股份有限公司交易关系的声明》中，推广服务商声明：“本公司与一品制药之间除正常的购销关系外，不存在任何其他经济利益关系及其他经济安排，不存在任何口头或书面的违法违规和违反正常商业合理性关系。一品制药及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员亦未曾向本公司及本公司实际控制人、股东、董事、监事、关键管理人员许诺任何非法的不正当利益或不当得利承诺；……本公司为合法经营、具体相应业务资质的单位，不存在因商业贿赂、不正当竞争而被立案调查或受到行政/刑事处罚的情形。本公司与一品制药开展商业活动中，不存在任何暗中给予或收受回扣或其他利益等商业贿赂或其他违法违规行为。”

根据董监高所在地派出所出具的证明文件以及公司及其股东、董事、高级管理人员、销售人员出具的书面承诺，并经查询中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、中国裁判文书网、12309 中国检察网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站，报告期内公司及其股东、董事、高级管理人员、公司员工、推广服务商不存在因商业贿赂行为等而受到政府主管部门处罚的情形，亦不存在因商业贿赂行为被有权机关立案调查或受到刑事处罚的情形。

五. 结合报告期各期销售人员数量、薪酬政策等说明职工薪酬持续增长的合理性，与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬相比是否存在显著差异

2019 年度、2020 年度、2021 年和 2022 年 1-6 月，销售人员平均工资如下：

单位：万元、万元/人

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年度	2019 年度
工资	320.26	614.56	424.22	408.03
平均人数	50	46	46	43
平均工资	6.41	13.36	9.22	9.49
石家庄私营单位平均工资	-	4.77	4.58	4.41
石家庄非私营单位平均工资	-	8.64	8.24	7.64

注：石家庄平均工资数据来源于石家庄统计局

2020 年，公司招聘更多新入职员工，在总薪酬增加的情况下平均薪酬略有降低；2021 年，随着公司对销售人员激励增加，平均薪酬大幅上升。

报告期内，公司销售人员平均薪酬和可比公司对比如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	6.18	5.59	5.85
圣诺生物	未披露	9.59	8.92	9.37
润都股份	未披露	19.42	15.48	11.63
福安药业	未披露	12.71	11.97	12.56
昂利康	未披露	26.21	20.17	23.30
平均值	未披露	14.82	12.43	12.54
一品制药	6.47	13.51	9.22	9.60

数据来源：可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料

报告期内，公司平均薪酬整体低于润都股份、昂利康，高于西点药业、圣诺生物，与福安药业基本一致。一方面，公司规模尚较小，销售人员不足以承担起

全国各地的推广任务，因此聘请第三方推广服务商从事推广活动，从而导致公司销售人员中内部支持人员占比较多（约 40%），在各地的销售经理相对较少，而内部支持人员工资相对较低；另一方面，石家庄整体薪酬水平较低。综上，销售人员平均薪酬相对不高。2021 年，随着公司收入规模的增加，也相应增加了激励措施，平均薪酬与同行业公司平均水平基本一致。

六、说明其他费用的具体内容、支付对象及金额；结合产品结构、销售模式、费用具体构成等进一步分析说明销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）说明其他费用的具体内容、支付对象及金额

2019 年-2022 年上半年，公司销售费用中其他费用金额分别为 218.03 万元、207.40 万元、321.34 万元和 114.23 万元，其他项目的明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主组织/参与的会务、会展费	21.79	19.08%	198.04	61.63%	90.25	43.51%	113.78	52.19%
业务招待费	32.47	28.43%	47.98	14.93%	106.01	51.11%	98.57	45.21%
折旧摊销	5.15	4.51%	10.13	3.15%	5.05	2.43%	2.08	0.95%
培训顾问费	50.32	44.05%	44.55	13.86%	-	-	-	-
其他	4.50	3.94%	20.64	6.42%	6.09	2.94%	3.60	1.65%
合计	114.23	100.00%	321.34	100.00%	207.40	100.00%	218.03	100.00%

自主组织、参与的会务、会展费：主要为公司参加展会等活动产生的推广支出，包括展会费、样品赠送、印刷彩页等。

业务招待费：公司业务招待费整体金额不高，随着疫情对生活影响的越来越深入，2021 年业务招待费有所下滑。

培训顾问费：报告期内，公司聘请第三方机构对公司销售内控进行培训、指导产生的部分费用。

（二）结合产品结构、销售模式、费用具体构成等进一步分析说明销售费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司产品主要包含制剂和原药，其中，制剂以配送商模式为主，市场推广费和销售费用相对较高，原药以向稳定客户直销为主，销售费用相对较

低。报告期内，公司销售费用结构及收入结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推广费	7,119.64	92.77%	13,938.90	92.33%	12,491.84	94.01%	8,146.44	89.76%
职工薪酬	320.26	4.17%	614.56	4.07%	424.22	3.19%	408.03	4.50%
差旅费	70.35	0.92%	167.69	1.11%	131.18	0.99%	177.11	1.95%
运输装卸费	-	-	-	-	-	-	99.89	1.10%
办公费	49.77	0.65%	54.10	0.36%	33.10	0.25%	26.45	0.29%
其他	114.23	1.49%	321.34	2.13%	207.40	1.56%	218.03	2.40%
合计	7,674.26	100.00%	15,096.58	100.00%	13,287.74	100.00%	9,075.94	100.00%
制剂收入	13,171.18	73.48%	22,781.73	65.20%	18,981.53	61.70%	15,558.04	69.93%
原料药收入	4,753.33	26.52%	12,160.27	34.80%	11,780.27	38.30%	6,690.89	30.07%
合计	17,924.51	100.00%	34,941.99	100.00%	30,761.80	100.00%	22,248.93	100.00%

报告期内，公司同行业可比公司销售费用率如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	52.01%	53.54%	57.46%	54.65%
圣诺生物	30.41%	39.26%	48.01%	51.03%
润都股份	32.27%	35.02%	35.21%	48.65%
福安药业	38.74%	41.65%	45.06%	43.57%
昂利康	37.54%	44.18%	53.57%	54.81%
平均值	38.19%	42.73%	47.86%	50.54%
一品制药	42.70%	42.94%	43.14%	40.75%

数据来源：可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料

报告期内，同行业可比公司销售费用率整体呈现下降趋势，主要系圣诺生物、昂利康销售费用率下降所致。（1）圣诺生物：2019 年-2021 年，制剂收入占比持续降低，原料药收入占比有所提升，而原料药市场推广费较低，从而导致销售费用率持续降低。（2）昂利康：2021 年，昂利康原料药及中间体较上年大幅增加 69.31%，需推广费较高的制剂收入略有下滑，从而导致销售费用率降低较多。

2020 年，公司产品尚处于成长期，为保持疫情影响下的市场影响力，加大推广力度，销售费用率有所提高。2021 年和 2022 年 1-6 月，公司销售费用率与 2020 年差异不大。

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司销售费用率具体分析如下：

1. 西点药业

报告期内，西点药业的销售费用构成及制剂、原药销售收入如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场推广费	5,641.57	93.01%	14,429.01	94.34%	15,621.85	94.95%	16,904.60	95.20%
职工薪酬	264.25	4.36%	507.12	3.32%	447.50	2.72%	479.46	2.70%
运输费	78.52	1.29%	168.92	1.10%	168.35	1.02%	157.86	0.89%
业务招待费	1.28	0.02%	18.46	0.12%	48.26	0.29%	44.17	0.25%
交通差旅费	40.80	0.67%	85.02	0.56%	83.30	0.51%	83.89	0.47%
办公费用	38.95	0.64%	84.40	0.55%	83.30	0.51%	85.48	0.48%
其他	0.28	0.00%	2.41	0.02%	0.03	0.00%	1.71	0.01%
销售费用合计	6,065.64	100.00%	15,295.34	100.00%	16,452.61	100.00%	17,757.17	100.00%
制剂收入	10,661.00	91.46%	25,593.74	89.76%	26,409.79	92.73%	30,009.24	92.90%
原药收入	995.19	8.54%	2,920.40	10.24%	2,069.11	7.27%	2,292.31	7.10%
收入合计	11,656.19	100.00%	28,514.14	100.00%	28,478.90	100.00%	32,301.55	100.00%

西点药业制剂主要采用配送商模式，销售费用较高，原药和中间体等其他收入主要采用直销模式，销售费用相对较低。

由于西点药业制剂收入占比较发行人高，其销售费用率整体高于发行人。

2. 圣诺生物

报告期内，圣诺生物的销售费用构成及制剂、原药销售收入如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场推广费	4,886.80	95.92%	14,714.74	96.98%	17,568.98	96.62%	16,040.90	96.20%
职工薪酬	109.01	2.14%	210.88	1.39%	182.88	1.01%	187.38	1.12%
宣传展览费	0.57	0.01%	18.37	0.12%	26.51	0.15%	99.10	0.59%
FDA 场地费	-	-	41.56	0.27%	43.20	0.24%	47.04	0.28%
差旅费	3.02	0.06%	20.38	0.13%	21.70	0.12%	34.80	0.21%
业务招待费	7.76	0.15%	29.06	0.19%	21.17	0.12%	21.17	0.13%
办公费用	5.36	0.11%	12.11	0.08%	36.92	0.20%	15.89	0.10%
其他	82.17	1.61%	126.13	0.83%	282.16	1.56%	228.20	1.37%
销售费用合计	5,094.68	100.00%	15,173.23	100.00%	18,183.52	100.00%	16,674.48	100.00%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制剂收入	5,903.47	35.24%	17,755.98	48.08%	20,785.59	55.23%	19,039.53	58.52%
原药收入	5,714.36	34.11%	9,056.95	24.52%	7,973.72	21.19%	6,443.31	19.81%
药学研究、定制生产等其他收入	5,133.19	30.64%	10,116.72	27.39%	8,872.08	23.58%	7,050.61	21.66%
收入合计	16,751.02	100.00%	36,929.65	100.00%	37,631.38	100.00%	32,533.45	100.00%

圣诺生物制剂主要采用配送商模式，销售费用较高，原药和药学研究、定制生产等其他收入主要采用直销模式，销售费用相对较低。

2021 年开始，随着圣诺生物制剂收入持续降低，市场推广费也相应减少，销售费用率有所降低，并略低于发行人。

3. 润都股份

报告期内，润都股份的销售费用构成及制剂、原药销售收入如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场开发及学术推广费	18,808.44	88.46%	36,354.69	87.25%	39,668.94	89.95%	61,705.21	93.27%
职工薪酬	1,935.67	9.10%	4,195.48	10.07%	3,499.27	7.94%	2,930.99	4.43%
业务招待费	139.01	0.65%	332.83	0.80%	270.76	0.61%	275.46	0.42%
办公费用	169.83	0.80%	236.49	0.57%	285.82	0.65%	197.98	0.30%
运输费	-	-	18.23	0.04%	0.00	0.00%	669.84	1.01%
其他	210.10	0.99%	527.72	1.27%	374.16	0.85%	377.35	0.57%
销售费用合计	21,263.06	100.00%	41,665.43	100.00%	44,098.95	100.00%	66,156.83	100.00%
制剂收入	38,983.02	59.17%	76,664.18	64.43%	72,516.43	57.89%	92,265.57	67.85%
原药收入	23,387.53	35.50%	37,606.90	31.60%	47,155.17	37.65%	36,732.89	27.01%
中间体及其他收入	3,516.04	5.34%	4,721.61	3.97%	5,591.49	4.46%	6,992.37	5.14%
收入合计	65,886.58	100.00%	118,992.69	100.00%	125,263.08	100.00%	135,990.83	100.00%

润都股份制剂主要采用配送商模式，销售费用较高，原药和中间体等其他收入主要采用直销模式，销售费用相对较低。

2020 年开始，润都股份制剂收入及占比明显下滑，市场推广费也下降较多，从而带动销售费用率有所下降，并略低于发行人。

4. 福安药业

报告期内，福安药业的销售费用构成及制剂、原药销售收入如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
学术推广费	43,487.49	97.59%	94,642.16	92.62%	99,071.57	92.83%	109,864.02	90.67%
职工薪酬	794.92	1.78%	4,455.08	4.36%	3,948.87	3.70%	4,306.71	3.55%
差旅费	96.90	0.22%	1,538.53	1.51%	1,289.20	1.21%	1,938.89	1.60%
业务招待费	33.90	0.08%	665.99	0.65%	564.81	0.53%	829.31	0.68%
办公费	22.42	0.05%	332.57	0.33%	418.64	0.39%	377.48	0.31%
运输费	4.82	0.01%	80.09	0.08%	936.88	0.88%	983.06	0.81%
市场拓展费	2.32	0.01%	78.79	0.08%	109.88	0.10%	231.61	0.19%
销售佣金	23.36	0.05%	73.51	0.07%	71.74	0.07%	2,212.45	1.83%
广告费	19.66	0.04%	50.44	0.05%	135.41	0.13%	145.11	0.12%
会议费	5.42	0.01%	45.12	0.04%	11.18	0.01%	63.30	0.05%
折旧与摊销费	-	-	40.51	0.04%	45.53	0.04%	39.29	0.03%
租赁费	-	-	33.10	0.03%	37.65	0.04%	48.25	0.04%
其他	70.04	0.16%	142.06	0.14%	83.96	0.08%	131.11	0.11%
销售费用合计	44,561.26	100.00%	102,177.94	100.00%	106,725.33	100.00%	121,170.60	100.00%
制剂收入	76,813.55	66.77%	163,307.69	66.57%	163,812.04	69.17%	177,977.77	64.00%
原药收入	33,958.83	29.52%	73,154.34	29.82%	68,360.43	28.86%	93,673.95	33.69%
贸易及其他	4,262.60	3.71%	8,852.46	3.61%	4,661.86	1.97%	6,422.34	2.31%
收入合计	115,034.97	100.00%	245,314.49	100.00%	236,834.33	100.00%	278,074.06	100.00%

福安药业制剂主要采用配送商模式，销售费用较高，原药和中间体等其他收入主要采用直销模式，销售费用相对较低。

2020 年开始，福安药业制剂收入明显下滑，市场推广费也下降较多，但整体推广费率与发行人基本保持一致。

5. 昂利康

报告期内，昂利康的销售费用构成及制剂、原药销售收入如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
业务推广费	25,116.04	95.14%	58,568.99	96.04%	67,213.95	97.29%	73,732.70	97.06%
职工薪酬	1,088.28	4.12%	2,122.72	3.48%	1,654.21	2.39%	1,886.95	2.48%
办公及差旅费	79.37	0.30%	178.65	0.29%	138.17	0.20%	219.23	0.29%
业务招待费	110.85	0.42%	102.14	0.17%	59.21	0.09%	120.52	0.16%
其他	4.39	0.02%	8.45	0.01%	23.44	0.03%	5.66	0.01%
销售费用合计	26,398.92	100.00%	60,980.95	100.00%	69,088.98	100.00%	75,965.06	100.00%
制剂收入	43,455.62	61.75%	97,390.40	70.55%	104,532.99	81.06%	109,589.77	78.49%
原药收入	25,588.82	36.36%	38,968.79	28.23%	23,016.44	17.85%	27,125.02	19.43%
辅料及其他	1,334.02	1.90%	1,678.57	1.22%	1,415.28	1.10%	2,904.60	2.08%
收入合计	70,378.45	100.00%	138,037.76	100.00%	128,964.71	100.00%	139,619.39	100.00%

昂利康制剂主要采用配送商模式，销售费用较高，原药、辅料等其他收入主要采用直销模式，销售费用相对较低。

2019 年、2020 年，昂利康销售费用率整体高于发行人；2021 年，随着昂利康制剂收入大幅金额及占比大幅下滑，业务推广费也有所降低，整体销售费用率有所下降并与发行人基本保持一致。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内销售费用完整性、会计处理合规性、市场推广费的合规性、内控执行的有效性所采取的核查程序、所获证据、分析过程及核查结论。请发行人律师对问题（4）发表明确意见

（一）核查程序

1. 检查了发行人制定的《市场推广活动管理制度》等与市场推广费、资金支付环节相关的内控制度；访谈发行人管理层、销售部门负责人、财务总监，了解发行人推广服务商的选取标准、选择程序、推广服务的主要内容，评价内控制度的有效性。

2. 了解主要推广服务商的基本情况，并进行穿行测试和细节测试，取得了主要推广服务商的主体资格文件、推广服务协议、结算单据、服务成果报告、活动支持性文件以及公司市场推广费用的计提、支付凭证。

3. 走访报告期内主要推广服务商，了解推广服务商与发行人的合作模式、主要推广服务内容，通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开网站核查主要推广服务商与发行人是否存在关联关系，取得主要推广服务商出具的《关于交易关系的声明》；

报告期内，对推广商的走访比例为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
推广费用	7,119.64	13,938.90	12,491.84	8,146.44
访谈金额	5,216.74	9,268.45	7,390.74	3,612.42
访谈比例	73.27%	66.49%	59.16%	44.34%

经访谈，公司市场推广主要为公司委托第三方服务商进行的市场调研、医院开发、渠道维护和会议费等费用支出，推广服务商根据与公司签订的推广合同，进行相应区域产品的推广活动，推广活动完成，向公司提供相应的推广活动证据资料及发票后，公司进行付款。推广服务商也出具声明：本公司为合法经营、具体相应业务资质的单位，不存在因商业贿赂、不正当竞争而被立案调查或受到行政/刑事处罚的情形。本公司与一品制药开展商业活动中，不存在任何暗中给予或收受回扣或其他利益等商业贿赂或其他违法违规行为。

4. 对报告期内部分推广服务商实施函证程序，以确认市场推广费真实性、准确性、完整性；

报告期内，对推广商的函证比例为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
推广费用	7,119.64	13,938.90	12,491.84	8,146.44
回函金额	6,364.28	11,876.34	9,262.88	4,701.38
回函比例	89.39%	85.20%	74.15%	57.71%

函证过程均进行了路径控制，进一步确认了公司与推广商之间推广费用的真实、准确和完整性。

5. 取得发行人市场推广费明细表和市场推广活动台账，统计分析市场推广活动的频次、人次等内容，并与同行业公司进行对比分析；公司推广费中科室会占比较高，和同行业公司普利制药、悦康药业、昂利康、多瑞医药、万年青制药等科室会占比均较高，具有合理性。

6. 分析公司推广费变动的合理性，并和同行业可比公司对比分析。针对化学药品制剂销售，公司主要委托第三方学术推广机构进行产品推广，相应支付市场推广费。报告期内，市场推广费占制剂收入的比例变动主要受产品结构及不同产品的市场推广费率变动影响所致。此外，公司推广费用率和同行业可比公司基本一致。

报告期内，公司同行业可比公司制剂的推广费用率如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	52.92%	56.39%	59.98%	56.33%
圣诺生物	82.78%	84.00%	84.52%	84.25%
润都股份	48.25%	47.42%	54.70%	66.88%
福安药业	56.61%	57.95%	60.48%	61.73%
昂利康	57.80%	60.14%	64.30%	67.28%
平均值	59.67%	61.18%	64.80%	67.29%
一品制药	54.05%	61.18%	65.81%	52.36%

数据来源：以上可比公司公开披露的定期报告或招股说明书

从上述表格中可以看出，2019 年-2021 年，公司制剂推广费用率与同行业可比公司基本相当；2022 年 1-6 月，由于公司进一步减少未中标集采品种盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠的推广投入，转为目前客户维护以及传统经销模式（经销商自行承担推广）为主，该两产品的推广费今年发生较少，从而导致公司整体推广费率下降。

7. 由于公司推广费用主要为制剂收入产生，因此，分析扣除推广费用公司制剂收入毛利率变动情况。扣除推广费的影响，发行人制剂产品的毛利率分别为 54.91%、51.83%、59.76%和 67.24%，毛利率持续提高，主要由于毛利率相对较高的盐酸乌拉地尔注射液销售占比逐年提高所致。

8. 检查发行人的市场推广服务协议，核查是否存在销售返利，结合推广服务费的确认依据分析其会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；公司与推广服务商不存在返利的情形。

9. 取得了报告期内发行人销售人员各月度工资明细表，计算报告期各期销售人员平均薪酬，访谈发行人管理层，了解职工薪酬变动原因，并与同行业公司进行对比；报告期内，公司平均薪酬整体低于润都股份、昂利康，高于西点药业、圣诺生物，与福安药业基本一致。一方面，公司规模尚较小，销售人员不足以承担起全国各地的推广任务，因此聘请第三方推广服务商从事推广活动，从而导致公司销售人员中内部支持人员占比较多（约 40%），在各地的销售经理相对较少，而内部支持人员工资相对较低；另一方面，石家庄整体薪酬水平较低。综上，销售人员平均薪酬相对不高。2021 年，随着公司收入规模的增加，也相应增加了激励措施，平均薪酬与同行业公司平均水平基本一致。

10. 取得发行人报告期内运输物流费用明细，分析与发货量的匹配性；

报告期内，运费与主营业务收入的比例如下：

单位：万元

明细	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
运费	75.08	147.09	123.63	99.89
主营业务收入	17,924.51	34,941.99	30,761.80	22,248.93
运费/主营业务收入	0.42%	0.42%	0.40%	0.45%

运费占营业收入的比例较为稳定。

11. 取得董监高当地派出所的证明及其股东、董事、高级管理人员、销售人员出具的书面承诺，并查询中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、中国裁判文书网、12309 中国检察网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站，核查发行人及其股东、董事、高级管理人员、员工，以及主要推广商是否存在商业贿赂等违法违规行为。

12. 核查实控人及其关联方、董监高及关键人员的资金流水，核查是否存在服务商资金回流的情形。经核查，公司推广服务费真实发生，不存在资金回流的情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司推广费主要由市场调研、医院开发、渠道维护、会议费构成，费用均真实发生。推广活动组织方主要为专业推广服务商，费用支出合理，推广服务费中不存在销售返利。公司推广活动结算单据完整，推广服务商提供了服务成果及活动支持性文件，推广费用按照权责发生制计提，计提充分；

2. 发行人对推广服务商的选取标准、选择程序、推广服务主要内容等进行了明确的制度规范。发行人与推广服务商签订服务协议，对市场推广模式、市场推广工作内容、付费标准等进行规定；

3. 推广服务商具有合法的经营资质，具备与其收入金额相匹配的业务开展能力，不存在仅为发行人提供推广服务的情形，并实际承担相应工作内容，不存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形；

4. 报告期内，公司不存在通过广告宣传推广公司产品的情况。报告期内，公司不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高管、员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查；

5. 报告期，随着销售人员增加及加大了激励政策，职工薪酬持续增长，与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬相比不存在显著差异；

6. 其他费用主要为自行推广产生的会务费等支出，公司销售费用率与同行业可比公司不存在重大差异；

7. 发行人报告期内销售费用完整，销售费用会计处理合规，市场推广费的发生、计提及支付具有合规性，发行人相关内控执行具有有效性。

问题 20. 关于研发费用及管理费用

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人研发费用分别为 1,805.92 万元、2,605.29 万元和 1,683.55 万元，占营业收入比例分别为 8.11%、8.46%和 4.79%；研发费用中，委外研发支出分别为 549.90 万元、1,730.28 万元和 349.83 万元；2021 年职工薪酬同比增长 63.73%。

(2) 报告期各期，发行人管理费用分别为 1,425.04 万元、1,903.79 万元、2,248.72 万元，其中职工薪酬分别为 886.47 万元、1,037.66 万元、1,319.30 万元；存货报废损失分别为 27.26 万元、164.33 万元、126.21 万元。

请发行人：

(1) 结合报告期各期研发及管理人员人数、构成、薪酬变化等分析说明职工薪酬变动的原因及合理性，与同行业同地区可比公司相比是否存在明显差异。

(2) 结合生产和研发活动的划分标准说明研发人员薪酬分配的内控制度及执行情况，生产车间兼职参与研发项目人员的具体情形、生产工时的核算过程及分摊金额；研发材料的内控流程，研发领用材料的最终去向，是否形成废料销售，物料耗材费波动的原因。

(3) 列示报告期内委托研发合同的受托方、合同金额、主要研发内容、研发成果的所有权归属情况；结合上述受托方基本情况、与发行人的合作历史等，说明其是否具备与发行人委外业务匹配的研发能力，是否主要为发行人提供服务；受托方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况；委托研发合同中的付款结算条款是否存在明显差异、是否符合行业惯例，实际付款进度是否与约定相符，报告期各期委外研发金额大幅波动的原因及合理性。

(4) 说明研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况。

(5) 结合存货报废政策说明报告期内存货报废损失的具体构成及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期各期研发及管理人员人数、构成、薪酬变化等分析说明职工薪酬变动的原因及合理性，与同行业同地区可比公司相比是否存在明显差异

(一) 结合报告期各期研发及管理人员人数、构成、薪酬变化等分析说明职工薪酬变动的原因及合理性。

1. 报告期各期研发及管理人员人数、构成分布情况

(1) 报告期内，发行人研发费用归集的研发中心人数情况如下：

单位：人

部门构成	2022 年 1-6 月月均人数	2021 年度月均人数	2020 年度月均人数	2019 年度月均人数
技术开发部	3	4	6	6
研发中心	46	42	41	36
一品生物研发中心	46	32	-	-
合计	95	78	47	42

注：月均人数=Σ各月工资发放人数/当期月份数

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司研发人员增长较快，主要系公司业务规模增速较快，为增强公司研发实力，成立子公司一品生物专门从事研发业务。一方面，公司原来的部分研发环节通过委外进行，成立一品生物后，公司可自行进行绝大部分环节的研发。另一方面，因重要合作研发机构宝诺康在大股东发生变化后向其他业务转型，逐步减少对外研发服务业务，公司为保证批文及一致性的研发进展，与宝诺康终止合作后也需要更加完备的研发中心继续从事研发活动。2021 年下半年一品生物投入使用，一品生物主要为母公司提供项目前中期研发服务（报告期初公司主要通过委外方式进行），包括实验室研究、小试研究等，公司通过增加研发人员数量以满足研发需求，因此研发人员人数大幅增加。

(2) 报告期内，发行人管理费用中的职工薪酬主要归集包括行政办公室、董事会办公室、财务部、人力资源部等部门的人员薪酬。报告期内，发行人管理费用归集的各部门月均人数情况如下：

单位：人

部门构成	2022 年 1-6 月月均人数	2021 年度月均人数	2020 年度月均人数	2019 年度月均人数
行政办公室	32	26	22	24
物流控制部	15	15	14	13
工程部	13	13	14	14
财务部	12	9	8	7
人力资源部	6	5	5	5
食堂	6	4	3	2
安全部	2	2	1	-
董事会办公室	2	2	1	-
其他	6	4	6	7
合计	94	80	74	72

注：月均人数=Σ各月工资发放人数/当期月份数

2. 报告期内，公司研发人员及管理人员平均薪酬情况

报告期内，公司研发人员及管理人员平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

费用类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发人员	研发费用-职工薪酬	608.36	808.26	493.66	467.53
	其中：专职研发人员薪酬	525.89	727.25	426.88	383.52
	兼职人员（生产车间）薪酬	82.47	81.01	66.78	84.01
	专职研发人员平均人数	95	78	47	42
	专职研发人员人均薪酬（年化）	11.07	9.32	9.08	9.13
管理人员	管理人员薪酬	763.01	1,307.74	1,037.66	886.47
	管理人员平均人数	94	80	74	72
	人均薪酬（年化）	16.23	16.35	14.02	12.31

注 1：人均薪酬=薪酬总额/（Σ各月人员数/所属报告期月数）

注 2：管理人员薪酬剔除独立董事津贴

注 3：公司 2022 年 1-6 月人均薪酬已经年化处理

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司研发费用的职工薪酬增加较快，主要系公司成立子公司一品生物专门从事研发业务，研发人员大幅增加以及研发人员平均薪酬有所提升所致。

2021 年和 2022 年 1-6 月，公司加大了对管理人员激励措施，平均薪酬有所增加并维持稳定。

报告期内，管理人员的平均薪酬高于研发人员，主要是公司中高层管理人员薪酬水平较高，导致管理人员平均薪酬也相对高于研发人员。同时，公司前期研发主要由核心技术人员牵头，受限于人员及设备，部分研发环节通过委外方式实施，其他内部研发人员主要以中试、注册、项目管理等工作为主，薪酬相对较低，2021 年下半年，随着公司研发子公司一品生物成立，专业性更高的实验研发人员数量、薪酬均大幅增加。

（二）与同行业同地区可比公司相比是否存在明显差异

1. 公司员工主要集中在石家庄市，根据石家庄市统计局公布的石家庄市城镇私营单位就业人员年平均工资、石家庄市城镇非私营单位就业人员年平均工资，2019 年至 2022 年 6 月发行人员工年均工资与石家庄市城镇私营单位就业人员年平均工资、石家庄市城镇非私营单位就业人员年平均工资情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
石家庄市城镇私营单位就业人员 年平均工资	-	4.77	4.58	4.41
石家庄市城镇非私营单位就业人 员年平均工资	-	8.64	8.24	7.70
研发人员平均工资（年化）	11.07	9.32	9.08	9.13
管理人员平均工资（年化）	16.23	16.35	14.02	12.31

注 1：石家庄平均工资数据来源于石家庄统计局，2022 年度数据暂未公布

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（ Σ 各月人员数/所属报告期月数）

注 3：公司 2022 年 1-6 月人均薪酬已经年化处理

公司重视员工的激励，提供在当地具有吸引力的薪酬，报告期内，发行人研发、管理人员平均薪酬均超过非私营单位就业人员年平均工资，具有合理性。

2. 研发及管理人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况

（1）报告期内，发行人与同行业可比公司研发人员的平均工资对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	6.13	6.42	5.93
圣诺生物	7.32	7.26	6.54	9.09
润都股份	未披露	13.79	12.22	10.23
福安药业	未披露	9.18	8.98	11.52
昂利康	未披露	12.77	12.04	12.65
平均值	7.32	9.83	9.24	9.89
一品制药	11.07	9.32	9.08	9.13

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。上述可比公司各期人员平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（ Σ 各月人员数/所属报告期月数）

注 3：2022 年 1-6 月数据进行了年化处理

报告期内，公司研发人员的平均工资与同行业相当，不存在显著差异。

(2) 报告期内，发行人与同行业可比公司管理人员的平均工资对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	未披露	14.57	13.38	13.71
圣诺生物	未披露	10.67	8.39	12.80
润都股份	未披露	32.35	27.58	28.72
福安药业	未披露	11.99	11.60	13.13
昂利康	未披露	8.56	7.20	7.00
平均值	未披露	15.63	13.63	15.07
一品制药	16.23	16.35	14.02	12.31

注 1：数据来源于各企业招股说明书、年度报告等公开信息。上述可比公司各期人员平均薪酬=薪酬总额/平均员工人数，平均员工人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2

注 2：公司平均薪酬=薪酬总额/（Σ 各月人员数/所属报告期月数）

注 3：公司 2022 年 1-6 月人均薪酬已经年化处理

报告期内，公司管理人员的平均工资与同行业相当，不存在显著差异。

二、结合生产和研发活动的划分标准说明研发人员薪酬分配的内控制度及执行情况，生产车间兼职参与研发项目人员的具体情形、生产工时的核算过程及分摊金额；研发材料的内控流程，研发领用材料的最终去向，是否形成废料销售，物料耗材费波动的原因。

（一）结合生产和研发活动的划分标准说明研发人员薪酬分配的内控制度及执行情况。

1. 生产和研发活动的划分标准

公司的研发活动主要包括实验室研究、小试研究、中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证及注册申报等。其中，公司的中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证等需要在生产线完成，以验证工业化批量生产的可行性。公司的研发人员包括直接从事研发活动的人员，以及为研发活动提供直接服务的辅助人员，包括中试生产操作人员等研发辅助人员。因此公司将部分参与中试的生产人员薪酬按照工时分摊计入了研发费用。

2. 研发活动内控制度建设情况

公司制订了《项目立项管理制度》《药品项目管理规程》《生产线工艺验证管理规程》《生产线工艺优化管理规程》《生产车间现场试验管理规程》《研发中心

物料、样品管理规程》等研发管理制度，对研发活动进行全流程的管理和跟踪；同时，公司制定了《研发费用核算管理制度》及财务管理制度，明确研发费用的开支范围和标准，制定了严格的研发费用审批和复核程序，通过设立研发费用台账保障研发费用的准确归集核算。

3. 研发活动内控制度执行情况

公司研发人员薪酬由工资、奖金、社会保险和住房公积金等构成。每月由研发部门统计汇总研发人员考勤情况，交给人力资源部进行工资核算，经研发总监审核后提交财务部门，财务部门对工资表进行审核，审核无误后提交总经理审批通过后发放。奖金根据研发人员年度绩效考核结果确定，按年度核算，经审批后发放。报告期内，公司研发人员薪酬政策未发生变化。

公司按照研发项目归集研发投入，对于同一研发人员参与不同的研发项目，其薪酬按照不同研发项目耗用的工时进行分配。研发部门提供每月在研人员工时统计表，并将经审核的工时记录提交给财务部门；财务部门结合工资表及在研人员工时统计进行复核，复核无误后按照工时将研发人员薪酬分配至各个研发项目。

研发项目在车间的工时由车间人员按研发项目的中试产品生产批次登记，经生产总监、研发总监审核后提交财务部门，财务部门根据经审核的工时统计记录作为核算的依据，财务部门结合工资表及车间人员工时统计进行复核，复核无误后按照工时将车间兼职研发人员薪酬分配至各个研发项目。

公司为每个研发项目分别建立项目编号，相关料、工、费按项目编号归集核算，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

（二）生产车间兼职参与研发项目人员的具体情形、生产工时的核算过程及分摊金额

公司下设技术开发部和研发中心共同承担公司的产品研发工作，公司研发人员均在上述部门任职。公司研发人员由研发总监、研发中心主任、技术开发部经理、研发主管、技术主管、实验员、化验员等构成。公司的中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证等需要在生产线完成，因此公司将部分参与中试的生产人员作为研发兼职人员薪酬计入了研发费用，兼职研发人员薪酬以工时为依据进行分摊。

研发项目在车间的工时由车间人员负责登记，经生产总监、研发总监审核后提交财务部门，财务部门根据经审核的工时统计记录作为核算的依据。研发部门的工时由研发人员登记，经研发总监审核后提，财务部门根据经审核的工时统计记录作为核算的依据。

由于公司在生产线上进行的研究中试都是按生产批次进行，报告期内公司各车间生产人员均有可能涉及分配工时计入研发费用的情形，根据车间人员登记的工时记录分摊情况如下：

单位：工时，万元

分类	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
工时分摊	车间生产人员总工时	37,296.13	66,470.17	66,780.13	56,304.23
	其中：分配给生产的工时	33,650.39	63,081.70	63,229.98	50,961.05
	分配给研发的工时	3,645.74	3,388.47	3,550.15	5,343.18
薪酬分摊	车间生产人员总薪酬	853.05	1,666.43	1,266.35	941.87
	其中：分摊给生产成本	770.58	1,585.42	1,199.57	857.86
	分摊给研发费用	82.47	81.01	66.78	84.01

注：1 工时=8 小时/人

2019 年，分配给研发的工时相对较多，主要系公司 2019 年开展主要产品吸入用七氟烷、注射用泮托拉唑钠一致性评价，在生产线上进行工艺优化、工艺验证等工作较多所致。2022 年 1-6 月，公司分配给研发的工时占比较高，主要系公司进行盐酸乌拉地尔原料药及一致性评价研究、L-组氨酸原料药制备工艺研究、小麦纤维素工艺路线研究、盐酸利多卡因原料药及注射液研究、注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价等共计十余个研发项目在生产线上的工艺优化及工艺验证所致。

（三）研发材料的内控流程，研发领用材料的最终去向，是否形成废料销售，物料耗材费波动的原因

公司制订了《研发中心物料、样品管理规程》，公司研发领料由研发部门根据研发需求发起，由研发部门相关人员编制研发领料单，经研发部门负责人签字审批后交由仓库审核，仓库审核及后续领料过程与生产领料一致。

根据 GMP 规定，公司原料药及制剂研发阶段所试制产品不允许进入药品流通环节，在中试过程中生产的验证批产品主要用于报批所需，需留存用于审批过程

中的现场检查。公司对外销售产品均有严格的生产流程及批次管理，在公司取得相应的批文后，对中试产出进行相应的销毁，不存在后期销售的情况。

公司研发费用中的物料耗材为公司研发过程中发生的直接材料投入。公司在中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证等阶段领料较多，因此公司研发费用中的直接材料投入受研发项目进入中试阶段的影响较大。报告期内，公司物料耗材分别为 439.09 万元、94.85 万元、159.55 万元和 225.87 万元。2019 年，公司物料耗材材料消耗量较大，主要系公司进行吸入用七氟烷、注射用泮托拉唑钠、盐酸乌拉地尔注射液一致性评价，需领取较多的物料在生产线上进行中试，消耗金额相对较大所致。2022 年 1-6 月，公司物料耗材消耗主要为公司进行盐酸乌拉地尔原料药及一致性评价研究、L-组氨酸原料药制备工艺研究、小麦纤维素工艺路线研究、盐酸利多卡因原料药及注射液研究、注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价等共计十余个研发项目在生产线上工艺优化及工艺验证所致。

三、列示报告期内委托研发合同的受托方、合同金额、主要研发内容、研发成果的所有权归属情况；结合上述受托方基本情况、与发行人的合作历史等，说明其是否具备与发行人委外业务匹配的研发能力，是否主要为发行人提供服务；受托方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况；委托研发合同中的付款结算条款是否存在明显差异、是否符合行业惯例，实际付款进度是否与约定相符，报告期各期委外研发金额大幅波动的原因及合理性。

（一）列示报告期内委托研发合同的受托方、合同金额、主要研发内容、研发成果的所有权归属情况

公司研发以自主研发为主，部分研发环节通过委托研发及合作研发的方式进行。

自主研发方面，发行人母公司设立技术开发部和研发中心，并设立全资子公司一品生物作为研发子公司，由研发总监统一管理公司研发工作。母公司研发中心主要负责中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证等；技术开发部主要负责项目注册申报及项目管理。一品生物作为研发子公司，主要为母公司提供项目目前中期研发服务，包括实验室研究、小试研究等。

委托研发和合作研发方面，公司与第三方研发机构合作，将部分研发环节委托给研发机构或进行合作研发，加快产品的研发进度。

报告期初，公司委外研发相对较多，随着公司一品生物的研发中心建成，公司委外研发活动有所减少。

因存在报告期外的委托研发合同在报告期内才执行完毕的情况，报告期内签订的委外研发合同、以及报告期外签订的委外研发合同但对报告期内委托研发费用影响金额较大（100 万元以上）的所有委托研发合同具体情况如下：

1. 一致性评价部分研发环节委外

单位：万元

序号	项目名称	合同名称	受托方名称	合同日期	合同金额	主要研发内容
1	吸入用七氟烷（250ml）一致性评价研究/吸入用七氟烷仿制药 4 类申报	吸入用七氟烷（250ml）一致性评价研究	石家庄学院	2018. 7. 18	90. 00	开展 250ml 吸入用七氟烷一致性评价项目研究工作并撰写注册申报资料的专项技术服务
		吸入用七氟烷一致性评价补充协议	石家庄学院	2020. 3. 5	40. 00	一致性一致性转为新四类，按 NMPA 现行有关法规文件要求撰写组卷；前期工作中增加稳定性留样检测费
		吸入用七氟烷（250ml）一致性评价研究（生产系统及包材相容性）	石家庄学院	2019. 11. 20	28. 75	增加生产系统相容性研究；包材相容性研究增加部分试验，长期考察至 60 个月
		吸入用七氟烷特殊安全性试验	山东省医学科学院药物研究所	2020. 6. 1	15. 50	委托方提供的供试品、对照品等进行刺激和过敏性试验，并提交安全性实验报告
2	注射用泮托拉唑钠（40mg、60mg、80mg）一致性评价	注射用泮托拉唑钠（40mg、60mg、80mg）一致性评价研究	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 10. 11	380. 00	“注射用泮托拉唑钠”（规格：40mg；60mg；80mg）”的药学一致性研究工作
		注射用泮托拉唑钠安全性实验	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 6. 6	17. 00	增加 80mg 规格的安全性实验
3	盐酸罗哌卡因注射液一致性评价	盐酸罗哌卡因注射液的研发（一致性评价）	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 4. 18	150. 00	“盐酸罗哌卡因注射液”（规格：10ml：100mg、10ml：75mg）”的药学一致性研究工作
		盐酸罗哌卡因注射液补充协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 6. 6	17. 00	增加 10ml/100mg 规格的安全性实验
		罗哌卡因注射液生产系统相容性	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 12. 24	46. 00	增加盐酸罗哌卡因注射液项目中生产系统相容性研究内容
4	门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价	门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价	南京知和医药科技有限公司	2021. 4. 1	290. 00	进行门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价技术开发的研究工作
5	注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价	注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价	南京知和医药科技有限公司	2021. 3. 1	270. 00	进行注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价技术开发研究工作

2. 原料药及制剂部分研发环节委外

单位：万元

序号	项目名称	合同名称	受托方名称	合同日期	合同金额	主要研发内容
1	盐酸右美托咪定原料药及制剂	盐酸右美托咪定原料药及制剂	北京宝诺康医药科技有限公司	2017. 11. 1	140. 00	盐酸右美托咪定原料药及制剂(规格:1ml:0. 1mg;2ml:0. 2mg)的合成工艺(处方工艺)、质量研究、稳定性研究
		盐酸右美托咪定注射液补充协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 6. 6	34. 00	增加 10ml/1mg: 2ml/0. 2mg 两个规格的安全性实验
2	门冬氨酸鸟氨酸原料药及制剂	门冬氨酸鸟氨酸注射液	北京诺泓医药科技有限公司	2018. 1. 1	950. 00	门冬氨酸鸟氨酸注射液(规格: 10ml: 5g)的研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料
		门冬氨酸鸟氨酸原料药工艺开发	北京诺泓医药科技有限公司	2018. 1. 1	975. 00	门冬氨酸鸟氨酸原料药的工艺开发研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接
		门冬氨酸鸟氨酸原料药质量研究	北京诺泓医药科技有限公司	2018. 1. 1	975. 00	门冬氨酸鸟氨酸原料药的质量和稳定性研究,按合同签订之时的国家注册要求完成质量研究及申报资料
3	艾司奥美拉唑钠原料药及制剂	艾司奥美拉唑钠原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 1. 1	950. 00	艾司奥美拉唑钠原料药的研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料
		注射用艾司奥美拉唑钠	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 1. 1	950. 00	艾司奥美拉唑钠(规格: 40mg)的研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料
4	利多卡因原料药	利多卡因原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 8. 7	190. 00	利多卡因原料药的研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料
5	盐酸利多卡因原料药	盐酸利多卡因原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 8. 7	210. 00	盐酸利多卡因原料药的研究,按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料
6	舒更葡萄糖钠原料药及制剂	舒更葡萄糖钠原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 4. 18	370. 00	国内外标准对比研究、杂质研究、稳定性研究,撰写整理全套申报资料
7	氟比洛芬酯原料药	氟比洛芬酯原料药技术委托开发协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2018. 10. 1	100. 00	氟比洛芬酯原料药的补充研究并完成申报资料
		氟比洛芬酯原料药研究所需杂质对照品采购协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019. 12. 1	19. 40	采购氟比洛芬酯原料药项目研究所需杂质对照品
		杂质委托采购协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2020. 9. 8	0. 52	采购研究中所用杂质“4-乙基-2-氟联苯”
8	七氟烷 DMF 研究	七氟烷 DMF 研究	石家庄学院	2020. 3. 25	100. 00	开展七氟烷 DMF 项目研究工作并撰写注册申报资料的专项技术服务

序号	项目名称	合同名称	受托方名称	合同日期	合同金额	主要研发内容
9	蛋白琥珀酸铁制剂	蛋白琥珀酸铁口服溶液上市许可持有人合作协议	安徽沃泰生物医药有限公司	2021.8.13	138.00	一品制药负责注册申报并承担申报费用；负责按 NMPA 要求完成资料等；安徽沃泰负责协助对方完成申报工作并完善报批资料；配合申报时与设备、生产环节相关的验证工作；需具备生产委托产品的能力且满足对方需要
10	蛋白琥珀酸铁原料药及制剂	蛋白琥珀酸铁原料药、口服溶液的技术开发	河北凯盛医药科技有限公司	2021.7.14	400.00	共同参与研究开发蛋白琥珀酸铁原料、口服溶液的技术开发。一品制药负责获得生产许可、负责试验批和验证批操作记录及工艺验证批的检验等；河北凯盛负责研究工作及相关费用，负责协助对方完成生产许可增项，提供相关资料；负责指导对方完成品种原料登记和生产
11	小麦纤维原及制剂	小麦纤维原料、颗粒剂研发费	河北凯盛医药科技有限公司	2022.1.4	400.00	共同参与研究开发小麦纤维素原料、颗粒剂的技术开发

3. 其他研发项目

单位：万元

序号	合同名称	受托方名称	合同日期	合同金额	主要研发内容
1	注射用利福平项目调研委托协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019.6.1	30.00	注射用利福平项目调研，包括原研参比制剂情况、处方工艺组成、原药及辅料信息等
2	盐酸奥普力农技术服务	法姆瑞斯医药科技（北京）有限公司	2021.1.5	26.80	技术指导和专业训练；工艺优化等

研发成果归属：上述研发项目中，蛋白琥珀酸铁原料药、口服溶液的技术开发对研发成果约定为双方按比例共有（其他研发项目成果均约定归属于发行人），约定如下：

序号	合作单位	合作协议的主要内容	权利义务划分约定
1	河北凯盛医药科技有限公司	蛋白琥珀酸铁原料、口服溶液的技术开发	蛋白琥珀酸铁原料药的生产技术及知识产权双方共同持有；双方对蛋白琥珀酸铁口服溶液的知识产权共同持有，未经双方同意不能转让，双方持有比例：河北凯盛占 30%、一品制药占 70%；合作开发过程中涉及上生产线的各项费用由一品制药负责；在蛋白琥珀酸铁口服溶液注册申报工作开始后，由一品制药向对方支付研发费用；蛋白琥珀酸铁口服溶液上市许可持有人为一品制药，合作期间未经双方同意不能转让；河北凯盛对销售方式有知情权，上市销售后的盈利河北凯盛占 30%、一品制药占 70%。
2	河北凯盛医药科技有限公司	小麦纤维素原料、颗粒剂的技术开发	小麦纤维素原料药的生产技术及知识产权双方共同持有；双方对小麦纤维素颗粒剂的知识产权共同持有，未经双方同意不能转让；双方持有比例：河北凯盛占 30%、一品制药占 70%；合作开发过程中涉及上生产线的各项费用由一品制药负责；在小麦纤维素颗粒剂注册申报工作开始后，由一品制药支付研发费用；小麦纤维素颗粒剂上市许可持有人为一品制药，合作期间未经双方同意不能转让；河北凯盛对销售方式有知情权，上市销售后的盈利河北凯盛占 30%；一品制药占 70%。

（二）结合上述受托方基本情况、与发行人的合作历史等，说明其是否具备与发行人委外业务匹配的研发能力，是否主要为发行人提供服务；受托方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况。

序号	受托方名称	成立时间	注册资本	法定代表人	董监高名单	持股 5%以上股东	与发行人的合作历史	合作项目类型	合作项目名称	合同金额
1	北京宝诺康医药科技有限公司	2014. 10. 30	2, 000 万元	程文婕	孙名洽、程文婕	北京丰华康禾医药科技有限公司、程文婕、贾敏	发行人成立时即建立合作关系	原料药及制剂	艾司奥美拉唑钠原料药及制剂	950. 00
										950. 00
									盐酸右美托咪定原料药及制剂	140. 00
										34. 00
									利多卡因原料药	190. 00
									盐酸利多卡因原料药	210. 00
									舒更葡萄糖钠原料药及制剂	370. 00
									氟比洛芬酯原料药	100. 00
										19. 40
										0. 52
								一致性评价	注射用泮托拉唑钠（40mg、60mg、80mg）一致性评价	380. 00
										17. 00
									盐酸罗哌卡因注射液一致性评价	150. 00
										17. 00
2	北京诺泓医药科技有限公司	2008. 08. 25	100 万元	刘雪松	刘雪松、王文龙、晁建平	刘雪松、赵光超、王文龙、王凯、晁建平	发行人成立时即建立合作关系	原料药及制剂	门冬氨酸鸟氨酸原料药及制剂	46. 00
										30. 00
										950. 00
										975. 00
										975. 00

序号	受托方名称	成立时间	注册资本	法定代表人	董监高名单	持股 5%以上股东	与发行人的合作历史	合作项目类型	合作项目名称	合同金额
3	南京知和医药科技有限公司	2018.03.19	650 万元	侯雯	张哲峰、侯雯	南京金诚企业管理有限公司、张哲峰、侯雯、南京和优汇达企业管理中心（有限合伙）	2021 年开始合作	一致性评价	门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价	290.00
									注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价	270.00
4	河北凯盛医药科技有限公司	2006.08.23	55 万元	赵凯	赵凯、魏萍	赵凯、魏萍、范洪忠	2021 年开始合作	原料药及制剂	蛋白琥珀酸铁原料药及制剂	400.00
									小麦纤维原及制剂	400.00
5	安徽沃泰生物医药有限公司	2019.11.29	5000 万元	瞿兴峰	张广密、瞿兴峰、岳进、李敏、丁健、刘振杰、李成胜、瞿宏昌	安徽健福堂药业有限公司、石家庄沃华医药科技有限公司、河北亚诺生物科技股份有限公司	2021 年开始合作	原料药及制剂	蛋白琥珀酸铁制剂	138.00
6	石家庄学院	1958 年	3842 万元	刘建军	不适用	不适用	2017 年开始合作	一致性评价/仿制药 4 类申报	吸入用七氟烷（250ml）一致性评价研究/吸入用七氟烷仿制药 4 类申报	90.00
										40.00
										28.75
								原料药及制剂	七氟烷 DMF 研究	100.00
7	法姆瑞斯医药科技（北京）有限公司	2010.08.24	100 万元	李彦	李彦、王金娟	李彦、王金娟	2021 年开始合作	其他	盐酸奥普力农技术服务	26.80
8	山东省医学科学院药物研究所	1983 年	2643 万元	王晓静	不适用	不适用	2020 年开始合作	一致性评价/仿制药 4 类申报	吸入用七氟烷（250ml）一致性评价研究/吸入用七氟烷仿制药 4 类申报（吸入用七氟烷特殊安全性试验）	15.50

公司与宝诺康、诺泓和石家庄学院早期已在多个产品开展合作，并已取得了门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠原料药及制剂、氟比洛芬酯原料药的批件，盐酸罗哌卡因一致性评价、吸入用七氟烷新 4 类已取得批件，间接证明了上述受托方的研发能力。公司自 2021 年与南京知和医药科技有限公司合作开展门冬氨酸鸟氨酸注射液和注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价研究服务，目前已完成中试研究。其他受托方的研究工作按合同约定正常履行中。

我们对主要研发机构进行了访谈，上述受托方均独立于发行人自主开展生产经营，不存在主要为发行人提供服务的情形。我们通过全国信用信息系统、企查查、天眼查等方式查询上述受托方工商信息，同时上述受托方出具了不存在关联关系的承诺函，确认上述受托方及其主要股东与发行人、实际控制人及关联方不存在关联关系；我们获取了发行人及其董监高的全部银行流水，经核查，发行人及其董监高与上述受托方不存在资金往来，不存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况。

公司前期委托宝诺康、诺泓进行多个产品研发工作，具体情况如下：

1. 公司委外研发的必要性，委外研发主要工作

药品研发主要步骤包括实验室研究、小试研究、中试研究、工艺验证、稳定性考察、BE 备案及试验（如需）及申报评审阶段。其中，实验室研究、小试研究对研发设备、人员要求较高，而后续的中试研究、工艺验证等则更需在生产线商完成。

公司前期在资金、设备等相对紧缺的情况下，为加快研发进度，部分研发环节（主要为实验室研究、小试研究等）通过委外方式实施，自己研发主要以中试、工艺验证、注册、项目管理等工作为主。因此，公司将部分研发环节委外具有必要性。

2. 公司与宝诺康、诺泓合作背景，公司不存在依赖

（1）宝诺康/诺泓基本情况及合作历史

宝诺康/诺泓两家企业分别成立于 2014 年和 2008 年，专门从事技术开发、技术服务工作，具有相应专业能力。诺泓/宝诺康主要人员此前在九派制药期间即与一品制药管理层开始合作，双方具有较好的合作信任基础，宝诺康/诺泓较

早开展门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠原料药及制剂研发，并与公司开展上述产品研发合作，除上述四个品种之外，自公司 2013 年成立双方持续开展研发服务合作，包括就盐酸罗哌卡因原料药、盐酸乌拉地尔注射液、氟比洛芬酯原料药、盐酸利多卡因原料等多个产品部分研发环节开展委托研发合作。

目前宝诺康实际控制人为卢兴波（原实际控制人为段士宝，与现有股东程文婕系夫妻关系），诺泓的实际控制人为刘雪松，且两家公司的主要员工曾为同一个团队，经访谈确认目前宝诺和诺泓虽非同一实际控制人控制，未来宝诺康将承担全部业务，诺泓业务将会逐步停止。目前员工人数为 35 人左右，在新的实际控制人安排下，宝诺康/诺泓正逐步减少研发服务，由研发服务公司转型为自主研发引进品种并持有批件的医药企业。两家企业基本情况如下：

公司名称	北京宝诺康医药科技有限公司	北京诺泓医药科技有限公司
成立时间	2014. 10. 30	2008. 08. 25
注册资本	2, 000. 00 万元	100. 00 万元
社保缴纳人数	32 人	3 人（人员已转移至宝诺康）
股东	北京丰华康禾医药科技有限公司持有 70%（上一层股东为卢兴波，持有 100%）、程文婕持有 15%、贾敏持有 7. 5%、聂丽江持有 3. 75%、李秀清持有 3. 75%	刘雪松持有 32%、赵光超持有 25%、王文龙持有 19%、王凯持有 16%、晁建平持有 8%
法定代表人	程文婕	刘雪松
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；销售化工产品（不含一类易制毒化学品及危险化学品）；代理进出口；货物进出口；技术进出口；技术检测；租赁医药实验检测设备。	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；技术进出口、代理进出口、货物进出口；销售化工产品、机械设备、电子产品、仪器仪表。

（2）宝诺康具备研发能力，并不只是为发行人提供服务

①一品制药取得批件证明其研发实力，并具有较强的合作历史

宝诺康主要团队均为研发人员，自诺泓成立以来一直开展医药研发服务。一品制药与宝诺康/诺泓团队在多个产品方面开展合作，已经取得了门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠、氟比洛芬酯的批件，盐酸罗哌卡因一致性评价已取得批件，间接证明了宝诺康/诺泓的专业能力。

②宝诺康/诺泓其他 CRO 业务的情况。

通过现场走访过程中查看了宝诺康的相关设备、人员等情况，并在现场访谈中了解到宝诺康同时为合肥亿帆、天津红日、阳光诺和、普洛药业提供 CRO 服务。此外，通过公开信息查询，宝诺康/诺泓对外提供 CRO 服务的披露信息如下：

序号	委托方	被委托方	披露信息
1	阳光诺和	宝诺康	2018 年末预付宝诺康 102.50 万元，2019 年末预付宝诺康 77.50 万元
2	阳光诺和	诺泓	2018 年预付诺泓 150 万元
3	红日药业	宝诺康	LCZ696 原料药及片剂项目的委托研究，合同交易价格 800.00 万元
4	赛升药业	诺泓	2015 年末预付诺泓 165 万元

(3) 和宝诺康合作的具体情况

①门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠原料药及制剂的合作

宝诺康拟开发门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠原料药及制剂，在国家尚未实施 MAH 制度（即上市和生产合并管理）时，提出与发行人进行合作。发行人考虑到门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠原料药及制剂在报告期初批文较少，竞争格局良好（在 2017 年底门鸟市场为原研垄断，艾司除了原研仅正大天晴及江苏奥赛康 2 家有生产批件），具有较好的市场前景，但由于自身研发人员、设备等限制，通过委托宝诺康进行上述产品全流程研发，并由一品制药取得后续的药品批件，签署相应的合同，由于产品研发难度大、周期长、风险高，约定 4 个产品合同价格为 4,800 万元。

2018 年，上述产品申报后也对补充资料通知进行了补充，宝诺康完成了合同约定工作量，2018 年支付了 3,500.00 万元。2020 年上述 4 个产品取得批件后，发行人支付了剩余的 1,300.00 万元。

②其他项目的研发合作

基于和宝诺康的上述合作研发，公司与宝诺康建立了较为信任的合作关系，后续又进行了盐酸右美托咪定原料药及制剂、利多卡因原料药、盐酸利多卡因原料药、舒更葡萄糖钠原料药及制剂、氟比洛芬酯原料药的委托研发，以及注射用泮托拉唑钠（40mg、60mg、80mg）一致性评价、盐酸罗哌卡因注射液一致性评价、注射用利福平项目调研委托协议委托研发项目。

（4）公司与宝诺康合作已终止

宝诺康报告期内为公司重要的研发合作方，公司通过宝诺康加快了研发进度，双方基于互相需求进行合作，互相不存在依赖，也不存在争议或纠纷。

2019 年底，宝诺康实际控制人发生变更，宝诺康新引入控股股东，工作重心由受托研发逐渐向自行研发项目转移，后续将进一步通过自行研发成为 MAH 持有人，双方存在潜在竞争关系且其对研发服务重视度有所下降；此外，2021 年下半年，发行人专业从事研发的子公司一品生物投入使用，部分研发环节可自行完成，对宝诺康需求减弱。基于上述原因，公司与宝诺康的合作从 2021 年开始已经逐渐终止并最终停止合作。

(三) 委托研发合同中的付款结算条款是否存在明显差异、是否符合行业惯例，实际付款进度是否与约定相符。

1. 委托研发合同中的付款结算条款及实际付款进度情况如下：

(1) 一致性评价

位：万元

序号	项目名称	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
							项目进度 情况	应付款比例	累计付款 金额	已付款比例	
1	吸入用七氟烷 (250ml)一致性 评价研究/吸入用七 氟烷仿制药 4 类申报	吸入用七氟烷 (250ml)一致性 评价研究	石家庄学院	2018-7- 18	开展 250ml 吸入用七氟烷一 致性评价项目研究工作并撰 写注册申报资料的专项技术 服务	交付样品，36 万元；申报材料报 送 CDE 并通过立卷审查，18 万 元；完成现场考核，18 万元；通 过审评，13.5 万元；完成稳定性 研究，4.5 万元	完成现场 核查	80.00%	72.00	80.00%	是
2		吸入用七氟烷一 致性评价补充协 议	石家庄学院	2020-3-5	一致性一致性转为新四类， 按 NMPA 现行有关法规文件 要求撰写组卷；前期工作中 增加稳定性留样检测费	合同签订，20 万元；申报受理， 8 万元；完成现场核查，8 万元； 通过审评，获得批准上市许可， 2 万元；完成稳定性研究，2 万元	完成现场 核查	90.00%	36.00	90.00%	是
3		吸入用七氟烷 (250ml)一致性 评价研究（生产 系统及包材相容 性）	石家庄学院	2019-11- 20	增加生产系统相容性研究； 包材相容性研究增加部分试 验，长期考察至 60 个月	开始前一次性支付	已完成	100.00%	28.75	100.00%	是
4		吸入用七氟烷特 殊安全性试验	山东省医学 科学院药物 研究所	2020-6-1	委托方提供的供试品、对照 品等进行刺激和过敏性试 验，并提交安全性实验报告	合同签订，9.3 万元；确认总结 报告，6.2 万元	已完成	100.00%	15.50	100.00%	是
5	注射用泮托 拉 唑 钠 (40mg 、 60mg 、 80mg) 一致性评价	注射用泮托拉唑 钠(40mg、60mg、 80mg)一致性评 价研究	北京宝诺康 医药科技有 限公司	2018-10- 11	“注射用泮托拉唑钠”(规 格:40mg;60mg;80mg)”的药 学一致性研究工作	合同签订，133 万元；完成中试 工艺交接，114 万元；完成现场 考核，57 万元；取得生产批件， 57 万元；完成稳定性研究，19 万 元	完成三批 工艺验证 后不合作	65.00%	247.00	65.00%	是
6		注射用泮托拉唑 钠安全性实验	北京宝诺康 医药科技有 限公司	2019-6-6	增加 80mg 规格的安全性实 验	开始前一次性支付	已完成	100.00%	17.00	100.00%	是

序号	项目名称	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
							项目进度 情况	应付款比例	累计付款 金额	已付款比例	
7	盐酸罗哌卡因注射液一致性评价	盐酸罗哌卡因注射液的研发（一致性评价）	北京宝诺康医药科技有限公司	2018-4-18	“盐酸罗哌卡因注射液”（规格：10ml:100mg、10ml:75mg）的药学一致性研究工作	合同签订，52.5 万元；完成中试工艺交接，45 万元；完成现场考核，22.5 万元；完成备案，22.5 万元；完成稳定性研究，7.5 万元	已申报受理后不合作	65.00%	97.50	65.00%	是
8		盐酸罗哌卡因注射液补充协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-6-6	增加 10ml/100mg 规格的安全性实验	开始前一次性支付	已完成	100.00%	17.00	100.00%	是
9		罗哌卡因注射液生产系统相容性	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-12-24	增加盐酸罗哌卡因注射液项目中生产系统相容性研究内容	开始前一次性支付	已完成	100.00%	46.00	100.00%	是
10	门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价	门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价	南京知和医药科技有限公司	2021-4-1	进行门冬氨酸鸟氨酸注射液一致性评价技术开发的研究工作	合同签订，29 万元；提供自制原料药，87 万元；完成中试及技术转移，58 万元；完成工艺验证，58 万元；申报受理，43.5 万元；通过审评，获得批文，14.5 万元	尚未完成中试	40.00%	116.00	40.00%	是
11	注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价	注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价	南京知和医药科技有限公司	2021-3-1	进行注射用艾司奥美拉唑钠一致性评价技术开发研究工作	合同签订，27 万元；提供自制原料药，81 万元；完成中试及技术转移，54 万元；完成工艺验证，54 万元；申报受理，40.5 万元；通过评审，获得批文，13.5 万元	已完成中试	60.00%	162.00	60.00%	是

注：随着公司自建了一品生物承担研发职能，报告期初签订的部分进度较慢的委外研发合同，公司与合作单位完成对应节点的工作后终止合作，并自行组织后续的研发工作。

(2) 原料药及制剂

序号	项目名称	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
							项目进度情况	应付款比例	累计付款金额	已付款比例	
1	盐酸右美托咪定原料药及制剂	盐酸右美托咪定原料药及制剂	北京宝诺康医药科技有限公司	2017-11-1	盐酸右美托咪定原料药及制剂（规格：1ml:0.1mg;2ml:0.2mg）的合成工艺（处方工艺）、质量研究、稳定性研究	合同签订，70 万元；完成中试工艺交接及商业线工艺验证，42 万元；CDE 受理并通过立卷审查，28 万元	完成中试放大后不合作	65.71%	92.00	65.71%	是
2		盐酸右美托咪定注射液补充协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-6-6	增加 10ml/1mg; 2ml/0.2mg 两个规格的安全性实验	开始前一次性支付		100.00%	34.00	100.00%	是
3	门冬氨酸鸟氨酸原料药及制剂	门冬氨酸鸟氨酸注射液	北京诺泓医药科技有限公司	2018-1-1	门冬氨酸鸟氨酸注射液（规格：10ml: 5g）的研究，按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料	协议签订完成，700 万，取得注册批文后一年内，250 万元	获批	100.00%	950.00	100.00%	是
4		门冬氨酸鸟氨酸原料药工艺开发	北京诺泓医药科技有限公司	2018-1-1	门冬氨酸鸟氨酸原料药的工艺开发研究，按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接	协议签订完成，700 万，取得注册批文后一年内，275 万元	获批	100.00%	975.00	100.00%	是
5		门冬氨酸鸟氨酸原料药质量研究	北京诺泓医药科技有限公司	2018-1-1	门冬氨酸鸟氨酸原料药的质量研究，按合同签订之时的国家注册要求完成质量研究及申报资料	协议签订完成，700 万，取得注册批文后一年内，275 万元	获批	100.00%	975.00	100.00%	是
6	艾司奥美拉唑钠原料药及制剂	艾司奥美拉唑钠原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2018-1-1	艾司奥美拉唑钠原料药的研究，按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料	协议签订完成，700 万，取得注册批文后一年内，250 万元	获批	100.00%	950.00	100.00%	是
7		注射用艾司奥美拉唑钠	北京宝诺康医药科技有限公司	2018-1-1	艾司奥美拉唑钠（规格：40mg）的研究，按合同签订之时的国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料	协议签订完成，700 万，取得注册批文后一年内，250 万元	获批	100.00%	950.00	100.00%	是

序号	项目名称	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
							项目进度情况	应付款比例	累计付款金额	已付款比例	
8	利多卡因原料药	利多卡因原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-8-7	利多卡因原料药的研究，按合同签订之时国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料	合同签订，105.5 万元；完成中试工艺交接，39 万元；完成现场考核，19.5 万元；完成备案，19.5 万元；完成稳定性研究，6.5 万元	完成小试研究后不合作	55.53%	105.50	55.53%	是
9	盐酸利多卡因原料药	盐酸利多卡因原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-8-7	盐酸利多卡因原料药的研究，按合同签订之时国家注册要求完成工艺研究、商业线规模工艺交接及申报资料	合同签订，112.5 万元；完成中试工艺交接，45 万元；完成现场考核，22.5 万元；备案后，22.5 万元；完成稳定性研究，7.5 万元	完成小试研究后不合作	53.57%	112.50	53.57%	是
10	舒更葡萄糖纳原料药及制剂	舒更葡萄糖纳原料药	北京宝诺康医药科技有限公司	2018-4-18	国内外标准对比研究、杂质研究、稳定性研究，撰写整理全套申报资料	合同签订，129.5 万元；完成中试工艺交接，111 万元；完成现场考核，55.5 万元；完成备案，55.5 万元；完成稳定性研究，18.5 万元	完成小试研究后不合作	35.00%	129.50	35.00%	是
11	氟比洛芬酯原料药	氟比洛芬酯原料药技术委托开发协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2018-10-1	氟比洛芬酯原料药的补充研究补充研究并完成申报资料	合同签订，50 万元；完成项目研发工作及申报资料，30 万元，获得备案号，20 万元	获批	100.00%	100.00	100.00%	是
12		氟比洛芬酯原料药研究所需杂质对照品采购协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-12-1	采购氟比洛芬酯原料药项目研究中所需杂质对照品	开始前一次性支付	已完成	100.00%	19.14	100.00%	是
13		杂质委托采购协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2020-9-8	采购研究中所用杂质“4-乙基-2-氟联苯”	开始前一次性支付	已完成	100.00%	0.52	100.00%	是
14	七氟烷 DMF 研究	七氟烷 DMF 研究（合同签订额 100 万）	石家庄学院	2020-3-25	开展七氟烷 DMF 项目研究工作并撰写注册申报资料的专项技术服务	合同签订，50 万元；申报受理，20 万元；通过现场核查，20 万元；通过审评，获得批准上市许可，5 万元；完成稳定性研究，5 万元	已完成现场考核	90.00%	90.00	90.00%	是
15	蛋白琥珀酸铁制剂	蛋白琥珀酸铁口服溶液上市许可持有人合作协议	安徽沃泰生物医药有限公司	2021-8-13	完成合作产品的中试放大、工艺验证及动态批核查（如有）工作	合同签订，55.2 万元；设备到货安装前，55.2 万元；工艺验证批次完成生产前 10 个工作日，13.8 万元；工艺验证批次完成生产后，13.8 万元	尚未完成工艺验证	90.00%	124.20	90.00%	是

序号	项目名称	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
							项目进度情况	应付款比例	累计付款金额	已付款比例	
16	蛋白琥珀酸铁原料药及制剂	蛋白琥珀酸铁原料药、口服溶液的技术开发	河北凯盛医药科技有限公司	2021-7-14	共同参与研究开发蛋白琥珀酸铁原料、口服溶液的技术开发	合同签订，160 万元；口服溶液工艺验证批结束后，稳定性试验开始时，160 万元；口服溶液注册批准后，80 万元	尚未完成制剂工艺验证	40.00%	260.00	65.00%	否（注 1）
17	小麦纤维原料及制剂	小麦纤维原料、颗粒剂研发费	河北凯盛医药科技有限公司	2022-1-4	共同参与研究开发小麦纤维素原料、颗粒剂的技术开发	合同签订，160 万元；颗粒剂工艺验证批结束后，稳定性试验开始时，160 万元；颗粒剂注册批准后，80 万元	尚未完成工艺验证	40.00%	160.00	40.00%	是

注 1：2021 年 7 月，发行人与河北凯盛医药科技有限公司签署合同总额 400 万元的蛋白琥珀酸铁原料药、口服溶液的技术开发合同。根据合同约定发行人向河北凯盛医药科技有限公司预付 40%即 160 万元。截止 2022 年 6 月 30 日，该项目已完成原料药的工艺验证和制剂的中试放大，但尚未达到第二期“口服溶液工艺验证批结束稳定性试验开始”的支付节点。经双方友好协商，发行人向河北凯盛医药科技有限公司支付 100 万元，至此该项目累计已支付 260 万元，占合同总额的 65%。

注 2：随着公司自建了一品生物承担研发职能，报告期初签订的部分进度较慢的委外研发合同，公司与合作单位完成对应节点的工作后终止合作，并自行组织后续的研发工作。

（3）其他研发项目

序号	合同名称	合作单位	合同日期	主要研发内容	付款结算条款	截止 2022 年 06 月 30 日 合同履行进度		截止 2022 年 06 月 30 日 合同付款进度		实际付款进度 是否与约定相符
						项目进度情况	应付款比例	累计付款金额	已付款比例	
1	注射用利福平项目调研委托协议	北京宝诺康医药科技有限公司	2019-6-1	注射用利福平项目调研事宜	合同签订，15 万元；收到调研报告，15 万元	完成小试研究后不合作	33.33%	10.00	33.33%	是
2	盐酸奥普力农技术服务	法姆瑞斯医药科技（北京）有限公司	2021-1-5	技术指导和专业训练；为另一方与第三方订立技术合同进行联系、介绍、组织工业化开发并对履行合同提供服务	合同签订，4.8 万元；优化工艺并验证一批次，6.4 万元；优化工艺并验证三批次后，15.6 万元	已完成	100.00%	26.80	100.00%	是

注：随着公司自建了一品生物承担研发职能，报告期初签订的部分进度较慢的委外研发合同，公司与合作单位完成对应节点的工作后终止合作，并自行组织后续的研发工作。

2. 发行人委托研发付款进度与同行业可比公司的比较情况

发行人与合作单位签订委托研发合同时，通常对主要流程做了相关约定，委托研发的流程一般分为小试、中试放大、三批工艺验证、注册受理和通过审评，并约定按研发进度到达各个里程碑节点时支付相应款项。发行人与 CRO 公司通常合同约定的收款比例具体如下：

序号	里程碑	百诚医药	阳光诺和	百花医药	一品制药
1	预付款（资金主要用于小试阶段）	20%-50%	20%-40%	30%-50%	35%-55%
2	中试放大	50%-65%	40%-60%	40%-60%	50%-75%
3	三批工艺验证	65%-80%	60%-80%	50%-70%	70%-80%
4	注册受理（申报受理）	80%-95%	80%-95%	80%-90%	80%-95%
5	通过审评（获批）	100%	100%	90%-100%	95%-100%

如上表所示，发行人按合同约定在各个里程碑节点支付结算款（上述节点为通常完整研发流程的情况，也存在部分研发项目未全部包含上述里程碑，发行人与委外机构协商确定付款节点，则存在进度和上述通常的里程碑不一致），在合同签署时预付 35%-55%（资金主要用于小试阶段），完成中试放大时支付 50%-75%。完成三批工艺验证时支付 70%-80%，完成注册申报受理时支付 80%-95%，通过审评获批时支付至 100%。委托研发合同中付款结算条款不存在显著差异，各里程碑节点付款进度与同行业基本一致，符合行业惯例，且实际付款进度与合同约定相符。

四、说明研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况。

（一）说明研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	2.48%	4.66%	1.52%	5.10%
圣诺生物	9.56%	3.56%	4.82%	3.40%
润都股份	6.61%	7.74%	8.18%	8.42%
福安药业	5.27%	4.91%	3.67%	3.88%
昂利康	5.63%	3.81%	3.40%	2.67%
平均值	5.91%	4.94%	4.32%	4.69%
一品制药	7.95%	4.79%	8.46%	8.11%

数据来源：可比公司的定期报告、招股说明书等公开资料

2019 年度、2020 年度，公司研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要原因为公司 2019 年度、2020 年度收入规模相对较低，公司仍然保持较高的研发投入，且部分项目仍处于大额投入期。2021 年度，由于公司前期部分研发项目已完成或结项，同时公司收入规模持续增长，公司研发费用率有所下降，但与同行业可比公司平均水平基本相当。2022 年 1-6 月，随着公司一品生物建成和在研项目的推进，公司研发投入持续增加，研发费用率高于同行业可比公司。

（二）研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况。

报告期内，研发费用加计扣除和纳税调整具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用	1,429.55	1,683.55	2,605.29	1,805.92
申请加计扣除的研发费用金额	1,184.85	1,498.81	2,202.61	1,635.02
差异金额	244.70	184.74	402.68	170.90

差异明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
未被允许加计扣除的委外研发费用	134.72	172.48	437.29	88.41
不符合研发加计扣除范围的相关费用	85.93	37.31	0.18	0.09
未做加计扣除申报的审计调整	24.05	-25.05	-34.79	82.40
合计	244.70	184.74	402.68	170.90

如上表所示，报告期内，公司研发费用金额均大于研发加计扣除金额，主要原因如下：

（1）根据财税[2015]119 号的规定：企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除；

（2）根据国家税务总局公告 2017 第 40 号文规定，办公费、申请受理费、专利年费等不属于规定的加计扣除范围，发行人未申请该类研发费用加计扣除；

（3）依据《企业所得税税前扣除凭证管理办法》第十六条规定：“企业在规定的期限未能补开、换开符合规定的发票、其他外部凭证，并且未能按照本办法第十四条的规定提供相关资料证实其支出真实性的，相应支出不得在发生年度税前扣除。”截至汇算清缴时点公司根据项目进度计提的研发费用尚未取得发票，依据前述管理办法，发行人未就该事项相关金额申报研发费用加计扣除。

五. 结合存货报废政策说明报告期内存货报废损失的具体构成及原因。

1. 公司的存货报废政策

企业制定《不合格品管理规程》对于外包装质量不合格的产品，经由 QC 检验确认内在质量无问题，由 QA 副总监确定处理意见；内在质量不合格的产品，由 QA 副总监确认处理意见，返工或销毁。在生产过程中产生的不合格半成品、中间体，及时报告给生产总监、QA 副总监确认处理意见。对于进场检验时发现的不合格原辅料、包装材料、辅助性物料，由物流控制部负责退货或销毁。

公司对不合格品的管理：不合格的原辅料、包装材料、辅助性物料仓库管理员凭不合格检验报告点数封存，置于不合格区/库。不合格的半成品、中间体、产品，由所在部门对其点数封存，置于不合格区/库，每个包装均粘贴“不合格状态标签”，填写“不合格管理台账”。

对于不合格的处理程序：不合格半成品/中间体、成品由不合格所在部门填写“不合格处理申请单”，部门经理签字确认。由生产总监审核签署处理意见，由 QA 副总监批准执行。决定销毁的不合格品，在 QA 人员监督下，由不合格品所在部门或操作者负责销毁，同时详细填写“不合格品销毁记录”。

2. 报告期内存货报废损失的具体构成及原因

单位：万元

存货类型	报废原因	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
库存商品	破损销毁	0.01	0.03	4.23	0.09
	过效期销毁	8.56	50.91	15.37	13.27
	不合格品报废	-	-	105.71	-
	小计	8.57	50.94	125.31	13.36
原材料	破损销毁	-	8.20	-	-
	过效期销毁	39.43	43.78	3.95	1.40
	由于内容变更、规格变更，原产品的说明书、标签、包装物等报废	7.16	4.46	13.40	0.18
	小计	46.59	56.44	17.35	1.58
在产品	机器故障导致报废	-	18.83	-	12.32
	停电故障导致报废	-	-	21.67	-
	小计	-	18.83	21.67	12.32
合计		55.16	126.21	164.33	27.26

存货的大额报废主要系过效期销毁、不合格品报废及产品在生产过程中因受机器故障导致产品报废，整体金额较小。2020 年，因仓库改造发行人将部分异氟烷临时移库至厂外存放，因存放环境不满足存放条件导致产品质量出现问题，当期报废 13,857 瓶异氟烷，导致报废金额较大。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1. 取得公司各岗位人员名单及薪酬记录，与同行业、同地区的人工薪酬进行对比，分析公司薪酬的合理性；

2. 访谈公司财务总监、研发负责人等，了解公司生产、研发活动的划分标准及薪酬分配的原则、内控制度，并取得公司生产车间兼职参与研发项目分摊过程，进行分析性复核，并于研发记录进行对比，核实该时间段相关人员确实参与了研发工作；取得公司研发领料的使用记录，了解物料耗材消耗较大的原因及最终去向；

3. 取得所有委外研发合同的合同及支付记录、节点完成的依据，并对主要委外研发机构进行了访谈，了解上述委外研发机构的基本情况、与发行人合作历史以及合同约定各项权益情况，核查上述委外研发的真实性，研发费用确认的准确性、及时性；

4. 取得同行业可比公司的研发费用率，了解公司与其存在差异的原因及合理性；取得公司纳税报表，以及研发加计扣除报告，了解研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况；

5. 取得公司存货报废政策，及报告期内存货报废损失的明细，了解具体构成及原因；

6. 对董监高、实控人及其主要关联方银行流水进行核查，并将公司关联方与委外机构进行比较，核实与发行人是否存在关联关系及潜在关联关系，以及是否存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司职工薪酬变动合理，整体薪酬高于同地区非私营单位平均薪酬，与同行业可比公司差异不大，具有合理性。

2. 公司下设技术开发部和研发中心共同承担公司的产品研发工作，公司的中试研究、生产线试产、工艺优化、工艺验证等需要在生产线完成，因此公司将部分参与中试的生产人员作为研发兼职人员薪酬计入了研发费用。公司生产和研发活动划分清晰，按照工时分摊生产人工计入研发项目的人工薪酬。

公司严格执行研发材料内控流程，研发领用材料均用于研发，未形成废料销售、物料耗材费波动主要基于不同研发项目对物料耗材需求量不一致所致。

3. 公司委外研发单位均具备委外业务匹配的研发能力，不是主要为发行人提供服务，与发行人不存在关联关系及潜在关联关系，不存在为发行人体外代垫成本费用和体外资金循环的情况。委外合同的付款条款不存在明显差异、符合行业惯例，实际付款进度与约定相符，报告期各期委外研发金额大幅波动主要系2020年公司按照合同约定支付了门冬氨酸鸟氨酸、艾司奥美拉唑钠1,300.00万元委外研发费用所致，具有合理性。

4. 公司虽然尚处于成长期，但依然坚持高比例研发投入，研发费用率略高于同行业可比公司，具有合理性。

5. 公司库存商品和原材料的大额报废主要系产品不合格品报废、过效期销毁及产品在生产过程中因受机器故障导致产品报废，金额整体较小，具有合理性。

问题 21. 关于应收款项及应收票据

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 5,006.23 万元、6,090.57 万元和 6,827.28 万元，前五名应收账款余额占应收账款余额比重分别为 74.43%、74.81%和 76.06%；各期末发行人按单项计提坏账准备的应收账款为 0。

（2）发行人将已背书的由信用等级较高的商业银行承兑的银行承兑汇票终止确认，报告期各期末已终止确认的金额为 907.45 万元、1,080.23 万元、1,278.30 万元。

（3）报告期各期末，发行人其他应收款余额分别为 583.64 万元、13.08 万元和 25.67 万元，主要为支付给推广商的保证金。

请发行人：

（1）说明应收账款周转率与同行业可比公司是否存在明显差异，如是，进一步分析原因及合理性。

（2）列示报告期各期应收账款金额前五名客户的信用政策及变动情况，如存在明显差异，说明原因及合理性；结合各期末逾期应收账款金额及期后回款情况、相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象。

（3）说明报告期各期不存在按单项计提坏账准备的应收账款的依据及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性。

（4）说明对信用等级较高银行的具体判断依据及合理性，结合是否附追索义务等充分论述终止确认相关票据是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）说明报告期内向推广商支付保证金的具体情况，包括支付对象、金额、付款日期、回款情况、坏账准备计提情况等，支付保证金是否与推广服务合同约定相符，是否实质构成对推广商的资金支持。

请保荐人、申报会计师说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分，并对上述问题发表明确意见。

回复：

一、应收账款周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2022. 06. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
西点药业	6. 46	7. 94	7. 79	8. 61
圣诺生物	3. 46	3. 88	4. 23	4. 42
润都股份	10. 92	11. 19	11. 72	14. 64
福安药业	7. 00	8. 12	7. 58	8. 97
昂利康	6. 52	5. 87	7. 04	8. 04
平均值	6. 87	7. 40	7. 67	8. 94
发行人	5. 15	5. 44	5. 55	5. 35

数据来源：各企业招股说明书、年度报告等公开信息；

注：2022 年 6 月末应收账款周转率进行了年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.35、5.55、5.44、5.15（年化），应收账款周转率低于同行业可比公司平均值。主要原因系：医药企业的应收账款周转率主要受产品结构、信用政策、推广模式等因素的影响，不同公司的产品结构、销售政策、信用政策均会影响应收账款的周转率，因此不同企业的应收账款周转率存在一定差异。

公司应收账款主要为原料药客户和大型配送商，一方面公司原药销售占比较高，公司给与部分大型原料药客户 3 个月以内信用账期，另一方面公司给与大型配送商如国药集团、上药集团、华润医药等一定信用账期；此外，公司应收款项中银行承兑汇票比例相对较低，部分同行业可比公司（如西点药业、润都股份）银行承兑汇票比例相对较高。报告期内，公司应收账款周转天数分别为 68 天、66 天、67 天和 71 天，与公司信用政策基本保持一致，具有合理性。

二、列示报告期各期应收账款金额前五名客户的信用政策及变动情况，如存在明显差异，说明原因及合理性；结合各期末逾期应收账款金额及期后回款情况、相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象。

（一）报告期各期应收账款金额前五名客户的信用政策及变动情况

报告期各期应收账款金额前五名客户的信用政策及变动情况列示如下：

序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	报告期内是否变化	变动原因
1	江西世泽医药有限公司	货到 30 日	货到 30 日	货到 30 日	无交易	否	-
2	北京福元医药股份有限公司	无交易	检验合格之日起 90 日内支付货款/验收合格之日起 30 日内支付货款	验收合格之日起 30 日内支付货款	验收合格后 30 日内支付货款/验收合格之日起 20 个工作日付款	是	按照实际付款进度修改合同
3	哈药集团医药有限公司药品分公司	货到 120 天	货到 120 天/180 天	现款现货/货到 180 天	现款现货/货到 180 天	否	统一信用结算标准
4	华润河南医药有限公司	货到 90 天	货到 30 天/60 天/90 天回, 现款现货	货到 30 天/60 天/90 天	货到 90 天/30 天	否	统一信用结算标准
5	国药控股沈阳有限公司	货到 90 天	货到 90 天	货到 30 日/90 天	货到 30 日/90 天	否	统一信用结算标准
6	国药集团山西有限公司	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天	否	-
7	PT. MERSIFARMA TIRMAKUMERCUS ANA	LC30daysaftershippingdocuments	LC30daysaftershippingdocuments	LC30daysaftershippingdocuments	LC30daysaftershippingdocuments	否	-
8	国药大健康产业有限公司	后续未销售	后续未销售	后续未销售	预付款+进度款	否	-
9	珠海市一品药业有限公司	后续未销售	后续未销售	到货后 90 天	到货后 90 天	否	-
10	北京泰德制药股份有限公司	货票到 30 天	无交易	无交易	无交易	否	-
11	江苏万邦医药营销有限公司	按合同单笔约定	款到发货	款到发货	款到发货	是	重新协商谈判, 和其他客户统一

报告期内, 公司对个别客户的信用政策调整系出于销售规模、客户市场份额及长期合作以及统一同一个客户不同信用期等因素慎重考虑后的结果, 公司不存在放宽信用期而促进销售的情形。

(二) 结合各期末逾期应收账款金额及期后回款情况、相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象。

1. 公司报告期各期末的逾期应收账款金额及期后回款情况如下:

单位: 万元

项目	应收账款账面余额	应收账款逾期金额		截至 2022 年 8 月 31 日逾期应收账款回收情况	
		逾期金额	逾期比例	回款金额	回款比例
2022. 06. 30	7, 123. 27	2, 984. 71	41. 90%	1, 917. 59	64. 25%
2021. 12. 31	6, 827. 28	2, 596. 94	38. 04%	2, 537. 41	97. 71%

项目	应收账款账面余额	应收账款逾期金额		截至 2022 年 8 月 31 日 逾期应收账款回收情况	
		逾期金额	逾期比例	回款金额	回款比例
2020.12.31	6,090.57	2,650.12	43.51%	2,624.61	99.04%
2019.12.31	5,006.23	3,040.15	60.73%	3,016.89	99.23%

报告期各期末，逾期应收账款的客户主要为国药、上药、华润医药等大型配送商企业以及福元医药、江西世泽等原料药客户，其议价能力较强，结算进度通常会略晚于合同约定的信用账期。报告期各期末，公司逾期应收账款回款比例分别为 99.23%、99.04%、97.71%和 64.25%，整体回款情况良好。

2. 各期逾期前十大客户名称、逾期原因、截至 2022 年 8 月 31 日的期后回款情况、是否存在减值迹象

(1) 2022 年 6 月 30 日逾期应收账款前十大客户情况

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	其中逾期金额	应收期后回款	应收回款比例	逾期原因	经营情况及偿债能力
1	江西世泽医药有限公司	959.20	304.80	409.00	42.64%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	济民可信集团下属企业，实力优厚，自 2020 年开始与公司合作，合作关系稳定，公司信誉度高
2	哈药集团医药有限公司药品分公司	316.84	203.90	73.50	23.20%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	国有企业，上市公司的子公司，资金、信用状况良好
3	国药控股河南股份有限公司	249.67	159.70	171.35	68.63%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司，资金、信用状况良好
4	四川佳钦医药有限公司	157.15	142.75	81.30	51.73%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	四川佳钦成立于 2003 年，自 2018 年开始与公司合作，合作关系稳定，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息
5	国药控股徐州有限公司	142.74	142.74	76.86	53.85%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司
6	华润河南医药有限公司	458.03	139.83	289.27	63.16%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	港股上市公司华润医药在河南省的省级商业平台，资金、信用状况良好
7	广州医药股份有限公司	122.78	122.78	45.10	36.73%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	大型中外合资医药流通企业，是国有企业、上市公司白云山的控股子公司，资金、信用状况良好
8	重庆市信一堂明盛医药有限公司	115.24	115.24	10.80	9.37%	长期合作客户，根据客户资金情况，允许晚一些回款	信一堂明盛成立于 2014 年，自 2018 年开始与公司合作，合作关系稳定，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息

序号	客户	应收账款余额	其中逾期金额	应收期后回款	应收回款比例	逾期原因	经营情况及偿债能力
9	国药控股沈阳有限公司	193.29	110.73	35.51	18.37%	长期合作客户,根据客户资金情况,允许晚一些回款	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司,资金、信用状况良好
10	国药集团新疆新特药业有限公司	190.12	104.30	97.33	51.19%	长期合作客户,根据客户资金情况,允许晚一些回款	国有控股企业,国药控股子公司,资金、信用状况良好

(2) 2021 年末逾期应收账款前十大客户情况

单位: 万元

序号	客户	应收账款余额	其中逾期金额	应收期后回款	应收回款比例	逾期原因	经营情况及偿债能力
1	江西世泽医药有限公司	2,104.40	1,013.70	2,104.40	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	济民可信集团下属企业,实力优厚,自 2020 年开始与公司合作,合作关系稳定,公司信誉度高,信用风险小
2	国药控股沈阳有限公司	203.98	135.79	203.98	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司,资金、信用状况良好
3	哈药集团医药有限公司药品分公司	214.25	86.81	147.57	68.88%	根据客户资金情况,允许晚一些回款	国有企业,哈药人民同泰上市公司的子公司,资金、信用状况良好
4	广州医药股份有限公司	103.29	75.59	103.29	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	大型中外合资医药流通企业,是国有企业、上市公司白云山的控股子公司,资金、信用状况良好
5	四川省和信医药有限公司	107.43	71.43	107.43	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	四川省和信成立于 2011 年,注册资本 500 万元,经查询国家企业信用信息公示系统,未发现经营异常风险信息
6	国药控股山西有限公司	70.89	70.89	70.89	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司,资金、信用状况良好
7	国药控股河南股份有限公司	146.65	66.31	146.65	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司,资金、信用状况良好
8	华润河南医药有限公司	212.59	65.27	212.59	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	港股上市公司华润医药在河南省的省级商业平台,资金、信用状况良好
9	山西九州通医药有限公司	57.64	57.64	57.64	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	民营上市公司九州通之子公司,公司信誉度高,信用风险小
10	北京福元医药股份有限公司	1,230.68	56.00	1,230.68	100.00%	受客户自身资金安排影响,期后已全额回款。	民营上市公司,自 2013 年开始与公司合作,合作关系稳定,公司信誉度高,信用风险小

(3) 2020 年末逾期应收账款前十大客户情况

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	其中逾期金额	应收期后回款	应收回款比例	逾期原因	经营情况及偿债能力
1	北京福元医药股份有限公司	1,909.84	1,331.08	1,909.84	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	民营上市公司，自 2013 年开始与企业合作，合作关系稳定，公司信誉度高，信用风险小
2	华润河南医药有限公司	192.15	99.28	192.15	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	港股上市公司华润医药在河南省的省级商业平台，资金、信用状况良好
3	云南省医药有限公司	159.15	97.18	159.15	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	民营上市公司云南白药之子公司，公司信誉度高，信用风险小
4	四川佳钦医药有限公司	70.24	70.24	70.24	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	四川佳钦成立于 2003 年，注册资本 350 万元，自 2018 年开始与企业合作，合作关系稳定，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息
5	哈药集团医药有限公司药品分公司	260.27	69.11	260.27	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	国有企业，哈药人民同泰上市公司的子公司，资金、信用状况良好
6	国药大健康产业有限公司	60.00	60.00	60.00	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	大型央企中国医药集团有限公司子公司，资金、信用状况良好
7	华润山东医药有限公司	82.04	50.13	82.04	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	港股上市公司华润医药下属子公司，资金、信用状况良好
8	国药集团山西有限公司	243.71	48.74	243.71	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司，资金、信用状况良好
9	国药控股沈阳有限公司	167.30	48.26	167.30	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司，资金、信用状况良好
10	国药控股中山有限公司	54.40	47.50	54.40	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司，资金、信用状况良好

(4) 2019 年末逾期应收账款前十大客户情况

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	其中逾期金额	应收期后回款	应收回款比例	逾期原因	经营情况及偿债能力
1	北京福元医药股份有限公司	1,788.24	1,226.64	1,788.24	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	民营上市公司，自2013年开始与公司合作，合作关系稳定，公司信誉度高，信用风险小
2	珠海市一品药业有限公司	351.68	351.68	351.68	100.00%	关联企业	关联企业经营良好
3	国药大健康产业有限公司	360.00	300.00	360.00	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	大型央企中国医药集团有限公司子公司，资金、信用状况良好
4	哈药集团医药有限公司药品分公司	120.53	103.90	120.53	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	国有企业，哈药人民同泰上市公司的子公司，资金、信用状况良好
5	河北天成药业股份有限公司	84.07	84.07	84.07	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	河北天成成立于1998年，注册资本3060万元，自2017年开始与公司合作，合作关系稳定，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息
6	华润河南医药有限公司	121.71	52.26	121.71	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	港股上市公司华润医药在河南省的省级商业平台，资金、信用状况良好
7	国药控股广州有限公司	134.03	42.64	134.03	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	央企中国医药集团有限公司所属核心企业、香港上市公司国药控股的子公司，资金、信用状况良好
8	河南省大禹药业有限公司	39.09	38.49	39.09	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	河南省大禹药业成立于2004年，注册资本3000万元，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息
9	重庆市信一堂明盛医药有限公司	36.36	36.36	36.36	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	信一堂明盛成立于2014年，注册资本1000万元，自2018年开始与公司合作，合作关系稳定，经查询国家企业信用信息公示系统，未发现经营异常风险信息
10	华润山东医药有限公司	34.01	34.01	34.01	100.00%	受客户自身资金安排影响，期后已全额回款。	港股上市公司华润医药下属子公司，资金、信用状况良好

截至本回复出具日，公司主要应收账款客户经营情况、信用风险未发生重大不利变化，且上述客户信誉度高，资金实力较强，具有较强的履约能力，报告期内未发生过重大的信用风险，不具有重大不确定性风险。公司应收账款回收情况良好。报告期各期末，账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 95.14%、97.63%、98.93%和 99.67%，1 年以上账龄的应收账款金额较小，公司应收账款坏账准备计提充分。

三. 报告期各期不存在按单项计提坏账准备的应收账款的依据及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性。

公司存在单项计提坏账准备应收账款的依据：

1. 公司单项计提坏账准备的测试过程

公司结合应收账款坏账准备的计提政策，对公司应收账款执行减值测试。首先，公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。其次，当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期各期末，对于存在债务人经营困难或财务状况恶化、与债务人诉讼仲裁、被列为失信被执行人等情况，公司会逐项分析应收账款的可回收性，如果有客观证据表明某项应收账款已经发生减值迹象，则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。报告期内，仅于 2022 年 1-6 月期间保定市久展医药销售有限公司存在上述情况，已按单项计提坏账准备 18.23 万元。

2. 测试结论

综上所述，公司存在主要债务人经营困难或财务状况恶化、与债务人诉讼仲裁、被列为失信被执行人等导致难以收回的应收账款等情形，报告期内已充分考虑应收账款是否适用单项计提情形。

四. 说明对信用等级较高银行的具体判断依据及合理性，结合是否附追索义务等充分论述终止确认相关票据是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）对信用等级较高银行的具体判断依据及合理性

公司应收票据包含银行承兑汇票及商业承兑汇票，其中应收银行承兑汇票的承兑人包括大型商业银行、上市股份制商业银行、其他商业银行。

公司根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的案例指引要求等，遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行及财务公司（以下简称“信用等级一般银行”）。6 家大型商业银行分别为中国银行、农业银行、建设银行、工商银行、邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据 2021 年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到 AAA 级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，背书、贴现后实际被追索的可能性较小，公司承担的潜在信用风险较低，其在背书、贴现时终止确认。

信用等级一般的银行主要系城市商业银行和农村商业银行，在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收票据余额	571.14	754.17	843.98	548.07
其中：已背书转让或贴现但未终止确认的票据	479.27	572.15	830.48	536.53
未背书转让或贴现的票据	91.87	182.02	13.49	11.54
应收票据坏账准备	5.71	7.54	8.44	5.48
应收票据账面价值	565.43	746.63	835.54	542.59
应收款项融资账面价值	202.56	956.77	298.76	14.06
合计	767.98	1,703.40	1,134.30	556.65

截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手的承兑汇票中，期后持有至到期承兑的票据均已按期兑付；背书转让的票据在到期后未发生票据后手接收人因无法兑付而向公司追偿的情形。

（二）结合是否附追索义务等充分论述终止确认相关票据是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》：“第十一条金融资产满足下列条件之一的，终止确认金融资产，即从其账户和资产负债表内予以转销：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止。②该金融资产已转移，且该转移满足金融资产终止确认的规定。”根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的条款：“第四条企业金融资产转移，包括下列两种情形：

（一）将收取金融资产现金流量的权利转移给另一方；

（二）将金融资产转移给另一方，但保留收取金融资产现金流量的权利，并承担将收取的现金流量支付给最终收款方的义务，同时满足下列条件：

1. 从该金融资产收到对等的现金流量时，才有义务将其支付给最终收款方。企业发生短期垫付款，但有权全额收回该垫付款并按照市场上同期银行贷款利率计收利息的，视同满足本条件。

2. 根据合同约定，不能出售该金融资产或作为担保物，但可以将其作为对最终收款方支付现金流量的保证。

3. 有义务将收取的现金流量及时支付给最终收款方。企业无权将该现金流量进行再投资，但按照合同约定在相邻两次支付间隔期内将所收到的现金流量进行现金或现金等价物投资的除外。企业按照合同约定进行再投资的，应当将投资收益按照合同约定支付给最终收款方。”

应收票据作为一项金融资产，其所有权上的主要风险是信用风险及利率风险。将信用风险和利率风险综合起来看，可以认为对于由信用等级较高的大型商业银行出具和承兑的银行承兑汇票而言，信用风险并不重大，企业通过贴现和背书可以转移该等票据所有权上的几乎所有风险和报酬。因此对此类银行承兑汇票，即使贴现或背书转让时附有追索权，前手也可以终止确认该等应收票据，而无需将其作为一项以应收票据作为质押的融资列报。公司会计处理符合企业会计准则的规定。

五、说明报告期内向推广商支付保证金的具体情况，包括支付对象、金额、付款日期、回款情况、坏账准备计提情况等，支付保证金是否与推广服务合同约定相符，是否实质构成对推广商的资金支持。

报告期各期末，公司其他应收款余额如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
其他应收款余额	1,132.25	69.92	56.47	656.81
其中：推广商保证金	-	-	-	500.00

2019 年末，公司其他应收款余额较大的原因主要为支付给推广商的保证金较多所致，上述保证金账龄均都在一年以内，在 2019 年末按照坏账准备计提政策计提 25.00 万元坏账准备。

上述保证金对应的推广商以及支付、收回时间如下：

单位：万元

序号	推广商	金额	支付时间	归还时间
1	河南省灵俊医药科技有限公司	80.00	2019 年 5 月	2020 年 11 月
2	永修康凯医疗科技有限公司	75.00	2019 年 6 月	2020 年 12 月
3	永修光华科技服务有限公司	70.00	2019 年 6 月	2020 年 9 月
4	佛山市南海爱健雅技术推广服务部	55.00	2019 年 6 月	2020 年 12 月
5	信阳市鸿诺生物科技有限公司	50.00	2019 年 11 月	2020 年 9 月
6	信阳市聚谦生物科技有限公司	30.00	2019 年 6 月	2020 年 9 月
7	烟台健禄医疗器械有限公司	30.00	2019 年 6 月	2020 年 6 月
8	德清舞阳街道苑南市场营销策划服务部	30.00	2019 年 9 月	2020 年 9 月
9	四川万询汇企业管理有限公司	30.00	2019 年 7 月	2020 年 9 月
10	长沙千讯飞信息咨询有限公司	27.00	2019 年 9 月	2020 年 7 月
11	江门市英姿信息咨询有限公司	23.00	2019 年 9 月	2020 年 6 月
合计		500.00	-	-

2019 年 6 月，行业加强了对销售推广的规范自查，公司为对推广商及推广服务费支付进行规范管理，开展了推广规范自查工作，期间支付推广服务费较少甚至部分暂停。根据公司惯例，公司应该及时对推广服务费进行结算，为避免影响推广服务商业务开展、确保销售正常推进，公司对部分催款较急的推广商支付保证金。上述保证金支付为业务开展中的偶发事项，推广服务合同中未进行约定，但公司与推广服务商对上述保证金支付补充签订了协议。

从业务实质上看，在推广商完成推广活动后，公司应予以支付推广费，但公司因自身原因未及时支付推广费，为保证业务正常推进，公司支付部分保证金，从资金流来看，推广商未获取额外的资金，不构成公司对推广商的资金支持。

后续公司自查完成，正常支付推广商款项，2020 年上述推广商将付款保证金予以归还。目前，公司对推广商按照推广活动完成并提供相应的资料后正常结算推广费，在上述推广商将付款保证金归还公司后，已不存在该类事项。

六、请保荐人、申报会计师说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分，并对上述问题发表明确意见。

（一）核查程序

1. 函证程序

对主要客户进行了独立函证，函证内容包括报告期内的往来账项、交易金额等。函证样本选择包括：（1）交易金额较大的客户；（2）报告期各期间交易金额波动较大及新增的主要客户；（3）随机选样。报告期各期，回函率为 86.48%、90.24%、90.91%和 88.06%，对未回函或回函有差异的客户，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因以测试和验证应收账款的真实性，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款余额	7,123.27	6,827.28	6,090.57	5,006.23
发函家数	195	267	267	267
回函家数	157	246	246	246
回函金额	6,273.07	6,206.65	5,495.83	4,329.19
回函金额占应收账款余额比例	88.06%	90.91%	90.24%	86.48%

针对已发函未回函的客户，我们执行了如下替代测试程序：针对已发函未回函的客户的期末余额，检查相关的销售合同、销售发票、发货单、签收单等支持性文件；检查期后收款情况。通过替代测试，我们核实了已发函未回函客户期末应收账款余额的准确性。

2. 访谈程序

对主要客户进行实地走访，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式等，查看主要客户与发行人交易的相关凭证（包括合同、订单、收入确认单据等），访谈了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，访谈的客户共 110 家。报告期各期，走访客户应收账款余额占当期应收账款总额比例为 83.99 %、83.81%、84.42%和 80.95%，具体如下：

单位：万元

项目	应收账款余额			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款余额	7,123.22	6,827.28	6,090.57	5,006.23
访谈金额	5,766.45	5,763.36	5,104.52	4,204.87
占应收账款余额比例	80.95%	84.42%	83.81%	83.99%

3. 查阅公司报告期主要客户、主要应收账款客户的合同和期后回款情况，了解报告期内上述客户信用政策是否存在变动，结合逾期及期后回款情况分析公司坏账准备计提的充分性；

4. 了解公司主要债务人的经营状况，结合历史坏账情况、账龄情况，以及通过检索客户官网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、执行信息公开网、裁判文书网、企查查等网站查询主要债务人是否存在经营困难或财务状况恶化迹象，公司与主要债务人是否存在诉讼仲裁情况、以及主要债务人是否存在被列为失信被执行人的情况，检查公司是否对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失；

5. 了解银行承兑汇票的承兑人信用情况，检查银行承兑汇票是否附追索义务，对照相关会计准则，复核发行人关于票据终止确认会计政策是否合理。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司应收账款周转率稳定，信用政策与同行业不存在较大差异；
2. 公司主要应收账款客户资信情况良好、期后回款情况良好，公司坏账准备计提充分；

3. 公司不存在主要债务人经营困难或财务状况恶化、与债务人诉讼仲裁、被列为失信被执行人等导致难以收回的应收账款等情形，报告期内已充分考虑应收账款是否适用单项计提情形，并在此基础上充分计提了应收账款坏账准备；

4. 发行人关于票据终止确认相关会计政策合理，符合《企业会计准则》规定。

问题 22. 关于存货

申报材料显示：

报告期各期末，发行人存货余额分别为 3,804.66 万元、4,471.45 万元、5,431.87 万元，存货跌价准备金额分别为 479.84 万元、225.64 万元和 241.90 万元。

请发行人：

(1) 根据产供销业务流程进一步说明存货结构是否合理，各类材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性。

(2) 说明原材料、在产品、库存商品的库龄情况；盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠等销量下滑品种相关存货是否存在明显减值迹象；结合生产销售周期、对应产品的销量及价格变化情况等，详细说明存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性，存货跌价准备计提是否充分。

(3) 说明存货周转率、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均值变动趋势是否一致，如存在差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家。

回复：

一、公司存货结构合理，各类材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额相匹配

（一）存货的构成及分析

报告期各期末，公司存货明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2022. 06. 30		2021. 12. 31	
	金额	占存货余额比例	金额	占存货余额比例
原材料	1,413.39	25.67%	1,550.21	28.54%
库存商品	1,960.22	35.60%	2,168.95	39.93%
在产品	2,116.14	38.43%	1,681.90	30.96%
发出商品	16.52	0.30%	30.82	0.57%
账面余额合计	5,506.28	100.00%	5,431.87	100.00%
存货跌价准备	242.86		241.90	
账面价值合计	5,263.42		5,189.98	

（续）

项目	2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	金额	占存货余额比例	金额	占存货余额比例
原材料	1,452.42	32.48%	985.51	25.90%
库存商品	1,705.64	38.15%	1,519.62	39.94%
在产品	1,266.40	28.32%	1,239.66	32.58%
发出商品	47.00	1.05%	59.88	1.57%
账面余额合计	4,471.45	100.00%	3,804.66	100.00%
存货跌价准备	225.64		479.84	
账面价值合计	4,245.81		3,324.83	

公司存货主要由原材料、在产品以及库存商品构成，报告期内各期末主要存货余额合计占比分别为 98.43%、98.94%、99.43%和 99.70%。

1. 原材料

公司原材料主要为生产化学原料药所需的海因等化工原材料。

公司生产所需的主要物料包括原材料、辅料和包材。公司下设物流控制部按 GMP 的要求统一负责原材料、辅料、包材的采购，保证公司生产经营活动的正常进行。对于原辅材料的采购，物流控制部根据生产部门制定的月度物料计划，结合原辅料仓库库存情况及公司安全库存量，物流控制部制定月采购资金计划及采

购计划，确定最佳采购量。原则上库存应控制不低于原辅料库设置的最低库存，以便应对短期内生产需求突增的情况。

2020 年末，公司原材料较 2019 年末增加 466.91 万元，增长 47.38%，主要系：（1）公司 2020 年购买六氟异丙醇 1,053.03 万元，但因七氟烷推广不及预期，公司调整生产计划，导致六氟异丙醇期末余额较期初增加 266.42 万元；（2）扣除该事项影响后，公司原材料增加 281.39 万元；而公司 2020 年业务规模扩大，营业成本增幅 33.83%，原材料增长与主营业务规模增长相匹配。

2021 年末，公司原材料增加 97.79 万元，增幅 6.73%，主要系随着业务规模扩大，原材料略有增长所致。

2022 年 6 月末，公司原材料减少 136.82 万元，减幅 8.83%，主要系六氟异丙醇、罗哌卡因原料药采购量减少，由于七氟烷推广不及预期、盐酸罗哌卡因注射液未中标集采，企业以销定产，缩小其产品产量。

2. 库存商品

库存商品主要为完工入库的原料药以及制剂。

公司主要采用以销定产、合理库存的生产模式，销售部门制定年度、季度、月度销售计划下发给生产部门，由生产部门根据设备生产能力、在产品、产成品库存数、上期生产的执行情况、成本费用等情况制定年度、季度、月度生产计划。其中，年度生产计划须经生产总监审核、总经理批准。

2020 年末，公司库存商品较 2019 年末增加 186.02 万元，增长 12.24%，主要系公司 2020 年吸入性七氟烷推广不及预期，期末七氟烷相关的库存商品增加 355.19 万元所致。

2021 年末，公司库存商品较 2020 年末增加 463.31 万元，增长 27.16%，主要系：2021 年 11 月，公司与国外客户 PT. MERSIFARMATIRMAKUMERCUSANA 签署异氟烷销售合同，但因疫情原因未及时发货，期末库存增加 519.38 万元，上述合同在 2022 年一季度执行完毕并完成了销售。

2022 年 6 月末，公司库存商品较 2021 年末减少 208.73 万元，减幅 9.62%，主要系异氟烷产量减少，其库存量减少所致。

3. 在产品

在产品主要为期末尚未生产完毕的原料药及制剂等，公司原料药类产品及制剂产品单纯的在生产线上生产时间较短（不含检验及等待检验时间），但在产品整体较多，主要为：（1）公司原料药存在部分中间产品，根据生产计划待进一步生产最终原料药；（2）公司制剂产品生产出来后，需要经过一系列检验程序，确保产品合格后才能包装，而检验需确保产品质量符合要求，时间相对较长，因此存在部分未检验在产品；（3）检验通过后的产品进入包装程序，公司制剂产品包装和产品生产属于独立的流程，生产按照批次生产，包装程序根据库存商品的数量轻重缓急排班，从而存在部分检验合格的部分产品未包装；（4）包装后的产品需要 QA 放行才能入库，因此部分包装好产品也存在少部分尚未入库的情况；（5）在上述基础上，公司期末备货，从而加大了上述原因所造成的影响。上述原因共同导致在产品金额较大，具有合理性。

2020 年末，公司在产品期末余额较 2019 年末变化不大。

2021 年末，公司在产品期末余额较 2020 年末增加 415.50 万元，增长 32.81%，主要系：（1）公司 α -酮酸片原料药销售预期良好，加大投产，导致期末增加 287.40 万元；（2）随着业务规模的扩大，QA 未及时检验、放行的制剂产品有所增加。

2022 年 6 月末，公司在产品期末余额较 2021 年末增加 434.24 万元，增长 25.82%，主要系：（1）公司 α -酮酸片原料药由于主要客户福元医药开始自产复方 α -酮酸原料药，其在产品主要系各个生产步骤的中间产物，根据订单进行下一步生产，导致期末增加 437.97 万元，2022 年 1-6 月 α -酮酸片原料药销售数量为 65.48 吨，2022 年 6 月 30 日存货（包含在产品、库存商品）中 α -酮酸片原料药数量为 69.62 吨，可在 2022 年下半年销售完成，另外 α -酮酸片原料药有效期为 24 个月；（2）随着业务规模的扩大，QA 未及时检验、放行的制剂产品有所增加。

（二）各类材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性

公司主要原材料包括盐酸罗哌卡因原料药、六氟异丙醇、海因、乙酸乙酯、克林霉素磷酸酯等。报告期内，按三年累计采购金额由大到小排序，公司主要原材料采购数量及金额情况如下：

名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购量 (吨)	采购金额 (万元)	采购量 (吨)	采购金额 (万元)	采购量 (吨)	采购金额 (万元)	采购量 (吨)	采购金额 (万元)
六氟异丙醇	6.00	144.69	18.40	429.42	46.75	1,053.03	29.51	666.74
盐酸罗哌卡 因原料药	0.03	17.70	0.22	311.50	0.41	978.54	0.45	1,126.48
海因	113.00	412.12	178.20	537.48	200.25	497.56	118.90	284.41
乙酸乙酯	163.17	138.35	413.23	371.80	480.99	303.98	296.68	169.52
工业氢氧化 钾	64.00	60.46	149.00	112.35	295.00	203.69	201.00	157.87
2-氯-2-(二 氟甲氧基)- 1,1,1-三氟 乙烷	-	-	48.80	1,012.93	8.40	166.18	2.00	45.13
2-(2-氟-4- 联苯)丙酸 (粗品)	1.00	146.02	0.53	84.96	0.02	13.47	0.04	15.49
合计	347.20	919.34	808.38	2,860.43	1,031.82	3,216.45	648.58	2,465.63

公司上述主要原材料的期初结存量、采购量、使用量与期末库存量的勾稽关系具体如下：

单位：吨、万元

六氟异丙醇	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	10.42	249.90	15.62	349.35	3.00	67.96	0.01	0.21
本期采购	6.00	144.69	18.40	429.42	46.75	1,053.03	29.51	666.74
本期使用	13.06	314.31	23.60	528.87	34.13	771.64	26.52	598.99
期末库存	3.35	80.28	10.42	249.90	15.62	349.35	3.00	67.96

(续)

盐酸罗哌卡因原料药	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	0.09	128.01	0.11	269.30	0.11	267.97	0.01	14.00
本期采购	0.03	17.70	0.22	311.50	0.41	978.54	0.45	1,126.48
本期使用	0.09	121.90	0.24	452.80	0.40	977.21	0.35	872.52
期末库存	0.03	23.80	0.09	128.01	0.11	269.30	0.11	267.97

(续)

海因	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	23.80	86.79	25.23	65.47	4.98	11.89	0.53	1.23
本期采购	113.00	412.12	178.20	537.48	200.25	497.56	118.90	284.41
本期使用	96.15	351.93	179.63	516.16	180.00	443.97	114.45	273.75
期末库存	40.65	146.99	23.80	86.79	25.23	65.47	4.98	11.89

(续)

乙酸乙酯	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	10.64	10.01	16.25	11.88	15.81	9.27	5.04	3.28
本期采购	163.17	138.35	413.23	371.79	480.99	303.98	296.68	169.51
本期使用	149.57	126.83	418.84	373.66	480.55	301.37	285.91	163.52
期末库存	24.24	21.53	10.64	10.01	16.25	11.88	15.81	9.27

(续)

工业氢氧化钾	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	9.32	7.32	16.50	11.25	17.82	13.22	7.51	6.37
本期采购	64.00	60.46	149.00	112.35	295.00	203.69	201.00	157.87
本期使用	35.36	29.19	156.18	116.27	296.32	205.67	190.69	151.02
期末库存	37.95	38.59	9.32	7.32	16.50	11.25	17.82	13.22

(续)

2-氯-2-(二氟甲 氧基)-1,1,1-三 氟乙烷	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	8.57	183.96	1.62	32.23	2.00	45.13	-	-
本期采购	-	-	48.80	1,012.93	8.40	166.18	2.00	45.13
本期使用	0.09	1.86	41.85	861.20	8.78	179.08	-	-
期末库存	8.49	182.10	8.57	183.96	1.62	32.23	2.00	45.13

(续)

2-(2-氟-4-联 苯)丙酸(粗 品)	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初库存	0.50	73.60	0.01	9.26	-	-	-	-
本期采购	1.00	146.02	0.53	84.96	0.02	13.47	0.04	15.49
本期使用	1.08	158.79	0.04	20.61	0.01	4.21	0.04	15.49
期末库存	0.42	60.83	0.50	73.60	0.01	9.26	-	-

报告期内，公司各类主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额相互匹配。

二、说明原材料、在产品、库存商品的库龄情况；盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠等销量下滑品种相关存货是否存在明显减值迹象；结合生产销售周期、对应产品的销量及价格变化情况等，详细说明存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性，存货跌价准备计提是否充分。

（一）原材料、在产品、库存商品的库龄情况

报告期各期末，公司存货中原材料的库龄情况如下：

单位：万元

存货	金额	账龄				跌价准备
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
2022 年 6 月 30 日						
原材料	1,413.39	1,247.70	47.98	23.60	94.11	26.45
库存商品	1,960.22	1,931.62	27.73	0.87	-	90.79
在产品	2,116.14	1,962.72	77.33	-	76.09	125.62
发出商品	16.52	16.52	-	-	-	-
合计	5,506.28	5,158.56	153.04	24.47	170.20	242.86
2021 年 12 月 31 日						
原材料	1,550.21	1,347.61	77.01	26.40	99.19	64.35
库存商品	2,168.95	2,044.61	124.33	-	-	101.45
在产品	1,681.90	1,605.81	-	-	76.09	76.09
发出商品	30.82	30.82	-	-	-	-
合计	5,431.87	5,028.85	201.34	26.40	175.28	241.90
2020 年 12 月 31 日						
原材料	1,452.42	1,273.12	54.65	30.19	94.46	104.74
库存商品	1,705.64	1,637.04	64.09	4.51	-	44.81
在产品	1,266.40	1,190.31	-	-	76.09	76.09
发出商品	47.00	47.00	-	-	-	-
合计	4,471.45	4,147.47	118.74	34.70	170.55	225.64
2019 年 12 月 31 日						
原材料	985.51	839.77	36.97	34.79	73.98	21.82
库存商品	1,519.62	1,019.31	135.20	365.11	-	381.92
在产品	1,239.66	1,163.57	-	-	76.09	76.09
发出商品	59.88	59.88	-	-	-	-
合计	3,804.66	3,082.53	172.17	399.90	150.07	479.84

公司存货账龄主要为一年以内，报告期内各期末，一年以内的存货占比分别为 81.02%、92.75%、92.58%和 93.69%。报告期内主要计提的存货跌价准备包括：

（1）在产品中因部分恩氟烷销售市场拓展不及预期，尚未生产完毕，预计无法实际销售，已全额计提存货跌价准备 76.09 万元；（2）库存商品中因部分七氟烷生产时间较长已过有效期，于 2019 年全额计提跌价准备 364.66 万元，该批产品已于 2020 年销毁处理。

（二）盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠等销量下滑品种相关存货是否存在明显减值迹象

报告期各期末，公司盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	产品名称	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		期末库存商品	跌价准备	期末库存商品	跌价准备	期末库存商品	跌价准备	期末库存商品	跌价准备
在产品	盐酸罗哌卡因注射液	91.33	-	112.42	-	249.48	-	197.61	-
	注射用泮托拉唑钠	-	-	71.80	-	123.66	-	124.57	-
库存商品	盐酸罗哌卡因注射液	56.51	-	29.80	6.02	137.35	-	4.44	-
	注射用泮托拉唑钠	72.03	42.38	102.18	80.73	113.37	7.74	67.27	14.43
发出商品	盐酸罗哌卡因注射液	1.84	-	7.90	-	22.29	-	7.90	-
	注射用泮托拉唑钠	0.82	-	0.78	-	5.00	-	3.10	-

针对盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠，公司盐酸罗哌卡因注射液有效期为 36 个月，注射用泮托拉唑钠有效期为 24 个月，根据公司存货跌价会计政策，公司期末进行上述产品的跌价测试：1、对于近效期 6 个月以内的产品，全额计提跌价准备，报告期内近效期 6 个月计提跌价准备金额分别为 0.04 万元、0.62 万元、38.43 万元、0.00 万元；2、对于近效期超过 6 个月的，进行跌价测试，根据预计售价减去达到可售状态成本及预计销售费用税金计算跌价准备金额，报告期内按照可变现净值计提跌价准备金额分别为 14.43 万元、7.74 万元、86.75 万元、42.38 万元。

2022 年 1-6 月盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠销售量分别为 81.62 万支、30.10 万支，2022 年 6 月 30 日存货（包含在产品、库存商品及发出商品）中盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠的数量分别 63.09 万支、23.26 万支，预计可在 2022 年下半年销售完成。

公司按照跌价计提政策对盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠计提了充足存货跌价，存货跌价准备计提充分。

(三) 结合生产销售周期、对应产品的销量及价格变化情况等, 详细说明存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性, 存货跌价准备计提是否充分

报告期内, 公司主要存货及存货跌价准备具体情况如下:

单位: 万元

原材料	2022. 06. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
六氟异丙醇	80.28	-	249.90	-	349.35	-	86.45	-
盐酸罗哌卡因原料药	23.80	-	128.01	-	269.30	-	267.97	-
海因	146.99	-	86.79	-	65.47	-	11.89	-
乙酸乙酯	21.53	-	10.01	-	11.88	-	9.27	-
2-氯-2-(二氟甲氧基)-1,1,1-三氟乙烷	182.10	-	183.96	10.89	32.23	-	41.36	-
氟比洛芬	60.83	-	73.60	-	9.26	-	-	-
克林霉素磷酸酯	20.98	20.98	21.31	21.31	83.73	83.73	20.71	20.71
泮托拉唑钠	5.53	5.53	14.08	14.08	20.74	20.74	5.87	1.11
其他原材料	871.36	-	782.55	18.07	610.46	0.27	541.99	-
合计	1,413.40	26.51	1,550.21	64.35	1,452.42	104.74	985.51	21.82

(续)

单位: 万元

在产品	2022. 06. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
复方 α -酮酸原料药	1,088.69	-	650.72	-	363.33	-	330.15	-
门冬氨酸鸟氨酸原料药	175.60	-	55.39	-	-	-	-	-
盐酸乌拉地尔注射液	118.08	-	105.81	-	88.95	-	92.69	-
氟比洛芬酯原料药	110.45	-	-	-	-	-	-	-
异氟烷原料药	103.99	-	208.78	-	174.03	-	239.42	-
注射用克林霉素磷酸酯	103.69	46.21	106.00	-	99.72	-	72.63	-
盐酸乌拉地尔原料药	94.33	-	92.42	-	4.19	-	36.56	-
盐酸罗哌卡因注射液	91.25	-	112.42	-	249.48	-	197.61	-
恩氟烷原料药	76.09	76.09	76.09	76.09	76.09	76.09	76.09	76.09
注射用泮托拉唑钠	-	-	71.81	-	123.66	-	124.57	-
其他	153.97	3.32	202.46	-	86.95	-	69.94	-
合计	2,116.14	125.62	1,681.90	76.09	1,266.40	76.09	1,239.66	76.09

(续)

单位：万元

库存商品	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
复方 α -酮酸原料药	314.86	0.04	11.15	0.08	20.76	-	140.03	0.03
盐酸乌拉地尔注射液	18.55	0.01	18.37	0.34	7.82	0.08	6.73	0.37
盐酸乌拉地尔原料药	2.24	-	4.43	-	48.04	-	4.77	-
异氟烷	111.13	-	67.27	-	89.18	-	342.06	-
异氟烷(原料药)	60.14	-	541.29	6.01	-	-	-	-
吸入用七氟烷	263.31	-	296.83	-	863.31	-	428.14	364.66
七氟烷原料药	1.96	0.91	1.96	0.87	104.56	29.35	-	-
七氟烷自制半成品	781.85	-	937.62	-	297.88	-	482.42	-
门冬氨酸鸟氨酸注射液	87.42	-	-	-	-	-	-	-
盐酸罗哌卡因注射液	56.57	-	30.16	6.02	137.33	-	4.42	-
注射用泮托拉唑钠	72.24	42.38	102.39	80.73	113.58	7.74	67.48	14.43
注射用艾司奥美拉唑钠	31.25	31.25	31.25	-	-	-	-	-
其他	158.69	16.20	126.23	7.40	23.18	7.63	43.57	2.43
合计	1,960.21	90.79	2,168.95	101.45	1,705.64	44.80	1,519.62	381.92

整体看，公司存货跌价准备计提准备充分、选取依据合理，具体情况如下：

1. 生产销售周期、对应产品的销量及价格变化情况

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销量	销售价格	销量	销售价格	销量	销售价格	销量	销售价格
盐酸乌拉地尔注射液(万支、元/支)	431.21	19.22	681.31	19.67	438.47	20.49	275.32	19.45
吸入用七氟烷(万瓶、元/瓶)	2.81	1,343.47	2.81	1,365.21	1.61	1,420.66	2.62	521.97
盐酸罗哌卡因注射液(万支、元/支)	81.62	5.31	331.47	10.27	369.85	12.70	349.29	13.71
注射用泮托拉唑钠(万支、元/支)	30.10	1.19	100.83	3.95	181.12	7.98	305.22	7.85
复方 α -酮酸原料药(吨、元/公斤)	65.48	486.73	182.78	615.22	185.98	598.40	104.66	631.77

公司原料药及制剂产品生产周期为1-2个月，销售周期为3个月左右，公司根据下游需求进行备货及对外销售。报告期内，公司主要产品盐酸乌拉地尔注射液销售量增加，其价格比较稳定；复方 α -酮酸原料药销售量2020年-2021年销售量增加，其销售价格上升，2022年1-6月销售价格略有下降，但其毛利率较

高，不存在跌价迹象；吸入用七氟烷 2020 年至 2022 年 6 月销量持续上涨，销售价格较为稳定。

此外，公司盐酸罗哌卡因注射液、注射用泮托拉唑钠因未中集采存在销量下滑、销售价格下降的情况，公司按照存货跌价计提政策计提相应的存货跌价，计提充分。

2. 存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性，存货跌价准备计提充分

（1）存货跌价计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；相关估计按照现时市场条件以及以往售出类似商品的经验作出，存货的减值测试方法合理。

（2）存货跌价准备的具体计算过程及依据

报告期内，公司存货主要为原材料、在产品、库存商品、发出商品等，各类存货项目减值测试的具体计算过程及依据如下：

① 原材料

原材料减值测试的依据：原材料系主要为根据在手销售订单、安全库存等生产活动所用，采购的原辅料、包材等原材料，均为需要经过加工的材料存货。报告期内公司对原材料库存的未来可使用性进行核查判断，是进行减值测试、计提减值准备的重要依据，具体为：对于未能领用的超过有效期的原材料全额计提存货跌价准备；对于可继续生产产品并对外实现销售的原材料，结合产品销售毛利率及订单销售价格扣除完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。

原材料减值测试的具体过程：期末根据在手订单进行采购的原材料结合对应订单形成产品销售价格扣除预计完工所需成本及预计销售费用及税金后计算可变现净值；根据安全库存进行备货的原材料为常用材料，考虑这部分原材料对应生产出的产品大类期末销售价格及报价情况扣除预计完工所需成本及预计销售费用及税金后计算可变现净值；结合期末存货盘点，核实原材料有效期，对于未能领用的超过有效期的原材料全额计提存货跌价准备。

原材料跌价准备计提的充分性：由于主要产品毛利率较高，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末对原材料中可变现净值低于成本的部分分别计提跌价准备 21.82 万元、104.74 万元、64.35 万元和 26.45 万元，占原材料余额比例分别为 2.21%、7.21%、4.15%和 1.87%，公司原材料存货跌价准备计提充分。

②在产品

在产品减值测试的具体过程及依据：公司在产品根据生产安排，将原材料投入生产后、尚未最后完工的产品。具体为：预计未来再投入生产形成产品对外销售可能性很小的部分全额计提存货跌价准备；对于可继续生产产品并对外实现销售的在产品，结合产品销售毛利率及订单销售价格扣除完工时估计将要发生的成本、预计销售费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。

在产品跌价准备计提的充分性：报告期各期末，公司大部分在产品均可继续生产并预计实现对外销售。报告期各期末公司按照成本与可变现净值进行减值测试，由于主要产品毛利率较高，经测试，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末分别计提跌价准备 76.09 万元、76.09 万元、76.09 万元和 125.62 万元，占在产品余额比例分别为 6.14%、6.01%、4.52%和 5.94%，公司在产品存货跌价准备计提充分。

③库存商品

库存商品减值测试的依据：库存商品系主要为根据在手订单及安全库存等进行的存货备货。报告期内公司对库存商品未来预计可实现销售、毛利率水平进行核查判断，具体为：预计未来实现销售可能性很小的部分全额计提存货跌价准备；对于可实现对外销售的库存商品，结合产品销售毛利率及订单销售价格扣除预计销售费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。

库存商品减值测试的具体过程：期末根据在手订单备货的库存商品依据对应订单价格，根据全年收入与销售费用比计算销售费用率（原料药计算销售费用率不考虑推广费），根据全年收入与税费比计算税费率；期末根据安全库存备货的库存商品依据期末同种或同类产品销售价格或报价单，根据前述方法计算销售费用率及税费率扣除相关费用及税金后确定可变现净值；结合期末存货盘点，核实库存商品中对于近效期 6 个月以内的库存商品全额计提跌价准备。

库存商品跌价准备计提的充分性：公司销售主要采取“以销定产”的模式，公司产品毛利率水平较高，发生跌价准备的风险较小。期末按照成本与可变现净值进行减值测试及考虑临近有效期限的药品；2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末对库存商品中可变现净值低于成本的部分分别计提跌价准备 381.92 万元、44.81 万元、101.45 万元和 90.79 万元，占库存商品余额比例分别为 25.13%、2.63%、4.68%和 4.63%，公司库存商品存货跌价准备计提充分。

④发出商品

发出商品减值测试的具体过程及依据：结合发出商品对应订单销售价格扣除相关费用及税金后按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。

发出商品跌价准备计提的充分性：发出商品为公司已发货尚未签收确认的产成品，均有订单支持，且公司产品毛利率水平较高，报告期内按照成本与可变现净值进行减值测试，不存在减值迹象，未计提跌价准备。因此，公司发出商品存货跌价准备计提充分。

综上，公司存货跌价准备测试过程、主要参数的选取依据具有合理性，存货跌价准备计提充分。

三、说明存货周转率、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均值变动趋势是否一致，如存在差异，请分析原因及合理性

报告期内，周转率与存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	存货周转率	跌价计提比例	存货周转率	跌价计提比例	存货周转率	跌价计提比例	存货周转率	跌价计提比例
西点药业	1.52	0.10%	2.00	0.38%	2.10	0.02%	2.02	0.44%
圣诺生物	1.06	10.94%	1.13	13.47%	0.89	15.39%	0.80	12.31%
润都股份	1.52	2.51%	1.44	2.61%	1.70	2.13%	1.85	0.02%
福安药业	1.40	1.76%	1.49	1.22%	1.48	1.18%	1.99	1.19%
昂利康	1.90	0.89%	1.73	0.09%	1.58	1.68%	2.42	1.23%
平均值	1.48	3.24%	1.56	3.55%	1.55	4.08%	1.82	3.04%
一品制药	1.53	4.41%	1.61	4.45%	1.82	5.05%	1.65	12.61%

注：2022 年 1-6 月的存货周转率进行了年化处理。

报告期内，公司存货周转率分别为 1.65、1.82、1.61 和 1.53，与同行业平均水平基本一致，具有合理性。

2019 年，公司存货跌价计提比例相对较高，主要系公司库存商品中因部分七氟烷生产时间较长，已过有效期，公司尚未销毁，全额计提跌价准备 364.66 万元。2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司存货跌价计提比例与同行业基本一致。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家。

（一）存货的监盘程序、监盘比例及监盘结果

我们对期末原材料、在产品、库存商品的实施的监盘程序如下：

1. 计划存货监盘工作，了解和获取公司存货盘点制度及相关的内部控制制度，根据其存货盘点制度和内部控制的有效性，评价盘点时间是否合理；取得公司盘点计划，评价管理层用以记录与控制存货盘点结果的指令和程序；获取被审计单位的仓库清单以及存货存放地点清单，包括期末库存量为零的仓库；

2. 编制存货监盘计划，并将计划传达给参与监盘的项目组成员；

3. 观察管理层制订的盘点程序的执行情况、检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划执行盘点程序、对整个盘点过程实施恰当的监督；

4. 检查存货，检查存货的保管情况，识别是否存在毁损或者陈旧的存货；

5. 执行抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，并选取部分实物追查至存货盘点记录；

6. 完成监盘工作，监盘工作结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；获取经公司确认的盘点表以及针对盘点结果账实差异查明的原因及提供的账面调整依据；对盘点日至财务报表日存货收发情况进行检查，以确定财务报表日账面数据准确，完成监盘小结。

报告期各期，按照存盘管理制度相关规定进行存货监盘，报告期内各期末存货监盘情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
监盘时间	2022. 6. 30	2021. 12. 29	2020. 12. 31	未监盘
监盘范围	合并报表范围内所有存货	合并报表范围内所有存货	合并报表范围内所有存货	-
监盘地点	石家庄一品制药车间及仓库、一品生物仓库及实验室	石家庄一品制药车间及仓库	石家庄一品制药车间及仓库	-
监盘金额	4,997.31	4,514.91	3,671.38	-
存货账面余额	5,506.28	5,431.87	4,471.45	3,804.66
监盘比例	90.76%	83.12%	82.11%	-
监盘结论	账实相符	账实相符	账实相符	-

注：2019 年末，我们尚未与发行人建立合作关系，故未参与 2019 年度存货监盘工作；我们对其进行了复核，无重大异常。

（二）盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家

发行人的存货内容主要包括原材料、在产品、库存商品等。我们在存货监盘过程中，监盘人员采取清点实物、抽检重量、核验物料卡及产品标签、核查送货单、入库单、投料记录及检验报告等方式核查存货的真实性等方式核查存货的真实性、可使用性。针对不同的存货，监盘人员辨认存货真实性、可使用性的方式具体如下：

1. 对于液体的原材料，如主要原材料乙酸乙酯、浓盐酸、甲醇等，主要用密封储罐及塑料桶进行储存。对乙酸乙酯、浓盐酸盘点时，盘点人员依据储罐的液位计高度进行折算；对甲醇的盘点，查看单桶重量，进行现场清点，不足满桶，进行称重或者查看领用记录。盘点现场，监盘人员会对公司折算系数进行复核；

复核过程：在盘点日前后随机抽取储罐，记录相关材料入库前储罐的高度，跟随供应商的车辆过磅记录下相关重量，等车辆卸货后记录下入库后储罐的高度，然后计算出液位计单位高度的储存重量与公司的折算系数进行对比，差异较小；

2. 对于粉末状的原材料、产成品，各仓库的各个区域区分了库位，原材料、产成品按类别、名称、规格型号分别摆放整齐，相同物料编号的物料尽量摆放在同一地点；产品有序堆放在货架上，每个货架包数或吨位数基本为固定，库存商品的外包装有相应的产品名称及规格；

3. 针对在产品进行盘点，观察各在产品的运行情况及其使用状态，检查投料记录和生产记录表，检查盘点数量与当月在产品投入数量是否一致，检查当月投入产出比是否异常；

盘点过程中，盘点人员辨认粉末状和液体的原材料、在产品及产成品的真实性主要包括以下程序：（1）核对库存商品的标签与存货进销存记录的品名是否一致；（2）核对库存商品数量与存货进销存是否一致。

盘点人员通过以下方式对存货的可使用性进行判断和辨别：（1）关注产成品的生产批号信息，核查是否存在较长库龄的产品及是否存在近效期 6 个月的产品；（2）关注主要原材料生产信息，检查是否存在较长库龄的原材料，是否存在过期现象。

综上，我们具备相关专业经验和判断能力，通过上述核查程序能够验证存货的真实性及可使用性，并确认存货的账面价值，监盘过程虽未聘请外部专家，但相关核查程序充分。

（三）核查情况

1. 核查过程

（1）查阅发行人原材料采购明细表、存货收发存明细表、库龄明细表，结合生产经营情况分析存货结构、收发存明细、库龄明细的合理性，核查主要原材料的采购情况、生产耗用情况；分析原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；

（2）查阅发行人销售明细表，核查报告期内相关产品的销售情况；

（3）访谈发行人分管采购负责人、查阅药品注册管理相关的法律法规，了

解发行人备货策略的合理性；

（4）查阅发行人关于存货减值的会计政策，取得关于存货跌价减值测试的明细表，复核并分析其计算过程、计算依据的合理性，特别是计入集采的销量下滑品种的存货跌价情况；

（5）获取存货项目的具体明细表，结合收入确认方法分析在产品金额的合理性；

（6）计算发行人的存货周转率、存货跌价准备计提比率，并结合同行业可比公司相关数据分析其合理性；

（7）查阅发行人主要原材料报告期内的收发存明细，分析各类原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；

（8）了解、评价公司的存货盘点制度，了解存货的性质、重要程度、存放方式及地点并检查存货盘点制度执行情况；获取公司的存货盘点计划并实施监盘，取得存货盘点相关资料并与账面数据进行对比分析，复核公司盘点结果及盘点差异处理情况是否恰当合理。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司存货结构合理，各类材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额相匹配；

（2）公司存货账龄主要为一年以内，报告期内各期末，占比分别为 81.02%、92.75%、92.58%和 93.69%。2019 年，公司库存商品中因部分七氟烷（金额为 364.66 万元）生产时间较长，已过有效期，公司尚未销毁，全额计提跌价准备；

（3）公司存货跌价准备测试过程、主要参数的选取依据具有合理性，存货跌价准备计提充分；

（4）报告期内，公司存货周转率分别为 1.65、1.82、1.61 和 1.53，与同行业平均水平基本一致，具有合理性。2019 年，公司存货跌价计提比例相对较高，主要系公司库存商品中因部分七氟烷（金额为 364.66 万元）生产时间较长，已过有效期，公司尚未销毁，全额计提跌价准备。2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司存货跌价计提比例与同行业基本一致；

(5) 公司存货内部控制制度执行情况良好，存货存放有序，不存在残次、积压或毁损破坏情况；公司期末仓库账、财务账和实物核对一致，存货发出记录准确、完整，发出商品真实存在；报告期各期末存货监盘/函证比例为 0.00%（尚未建立合作关系，通过复核，无重大异常）、82.11%、83.12%和 90.76%，监盘比例充分。

问题 23. 关于非流动资产

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 8,917.21 万元、10,167.32 万元、13,616.88 万元，主要为房屋建筑物和机器设备；在建工程分别为 403.52 万元、3,331.97 万元、7,093.40 万元。

(2) 报告期内，发行人房屋建筑物、机器设备、运输设备、电子设备、办公设备及其他等固定资产折旧年限分别为 40 年、5-10 年、4 年、3 年和 5 年，残值率均为 5%。

(3) 报告期各期末，无形资产账面价值分别为 833.45 万元、810.39 万元、2,277.30 万元，主要为土地使用权。

(4) 报告期各期末，发行人其他非流动资产分别为 863.49 万元、2,329.13 万元、3,556.01 万元，主要为预付工程设备款、购房款及购地款。

请发行人：

(1) 说明固定资产的变动趋势与生产经营情况、报告期内产能变动是否匹配，对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率、固定资产投入产出比的合理性。

(2) 对比同行业可比公司说明残值率选取的合理性，房屋建筑物折旧年限整体高于同行业可比公司的合理性，是否符合谨慎性原则；结合对主要机器设备进行减值测试的具体过程、相关设备的产能利用情况等，说明减值准备计提是否充分。

(3) 说明各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据，在建工程的会计核算方法，是否混入其他支出，相关在建工程是否发生闲置、废弃、毁

损和减值，报告期各期在建工程转固时点，确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符，结合前述情况分析在建工程转固的及时性。

（4）说明商标、专利权、域名的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性，报告期内拟取得或已取得的土地使用权是否涉及商业用途。

（5）说明报告期内预付工程设备款的分类及明细情况，包括预付对象、采购内容、合同金额、期末余额、账龄及预计结转时间、预付对象或交易对手方与发行人主要股东、董监高人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；对于预付工程款项，说明付款进度与合同约定、工程建设进展是否相符；对于预付设备款项，说明相关采购价格公允性、预付比例是否符合行业惯例，如存在向贸易商采购机器设备的情形的，结合采购价格与向厂商直接采购价格的差异说明必要性及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一．说明固定资产的变动趋势与生产经营情况、报告期内产能变动是否匹配，对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率、固定资产投入产出比的合理性

（一）固定资产的变动趋势与生产经营情况、报告期内产能变动相匹配

报告期内，发行人固定资产和营业收入、产能变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30 /2022年1-6月		2021.12.31 /2021年度		2020.12.31/ 2020年度		2019.12.31/ 2019年度
	原值	变动比率	原值	变动比率	原值	变动比率	原值
固定资产	20,786.56	9.09%	19,054.51	29.81%	14,678.28	15.21%	12,740.97
其中：机器设备（合并）	9,437.86	8.71%	8,681.66	28.86%	6,737.36	34.34%	5,015.14
机器设备（母公司）	7,802.97	10.37%	7,069.61	4.93%	6,737.36	34.34%	5,015.14
营业收入	17,973.43	-	35,153.41	14.12%	30,803.18	38.30%	22,272.20
注射剂产能（万支）	1,000.00	-	2,000.00	-	2,000.00	33.33%	1,500.00
吸入制剂产能（万瓶）	4.00	-	8.00	-	8.00	300.00%	2.00
复方α-酮酸等原料药产能（吨）	90.00	-	180.00	-	180.00	120.00%	81.82

发行人子公司一品生物主要从事药品研发、湖北一科尚未开始投产，母公司主要进行产品生产，因此，母公司的固定资产与产能变动情况具有匹配关系。

2020 年，一品制药进行改扩建工程，母公司固定资产中机器设备大幅增加，对应的各产品产能、产量和销售收入也大幅增加。

2021 年以后，发行人固定资产投入为一品生物的研发中心建设以及湖北一科的生产线建设项目，母公司未有大规模的改扩建工程投产，固定资产中机器设备、产能未发生较大变化，收入、产能提高主要为产能利用率提高所致。

2022 年 1-6 月增加产线设备，对应的产量和销售收入也有所增加。

综上，公司固定资产的变动趋势与发行人营业收入、产能相匹配。

（二）对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率

报告期内，发行人及同行业上市公司同种类产品产能利用率情况如下所示：

产品类别	可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原料药	西点药业	未披露	124.03%	79.77%	100.53%
	圣诺生物	未披露	未披露	72.49%	72.88%
	润都股份	未披露	未披露	未披露	未披露
	福安药业	未披露	未披露	未披露	未披露
	昂利康	未披露	56.32%	32.74%	24.48%
	一品制药	90.49%	124.78%	109.16%	122.59%
制剂	西点药业	未披露	81.79%	85.44%	80.43%
	圣诺生物	未披露	未披露	67.28%	85.19%
	润都股份	未披露	81.41%	107.73%	120.86%
	福安药业	未披露	未披露	未披露	未披露
	昂利康	未披露	119.22%	124.61%	112.12%
	一品制药	74.35%	71.55%	62.84%	75.65%

数据来源：各公司定期报告、招股说明书

不同企业的产能利用率与公司规模、产能规模、产品类别、上市时间、资金充裕程度等均有较大关系。公司原料药产能利用率相对较高，主要系下游客户市占率的提升，对公司复方 α -酮酸原料药需求增加所致，而公司生产场地相对有限，在募投项目尚未建成的情况下，原有产地新建产能空间有限；公司制剂产能利用率相对较低，主要系公司目前处于成长期，收入、销量增长较快，为了应对未来销量持续增长，公司提前储备部分产能。

（三）发行人固定资产投入产出与同行业上市公司的对比情况

报告期内，发行人固定资产投入产出和同行业上市公司对比情况如下表所示：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业	2.85	3.50	3.41	4.08
圣诺生物	1.67	2.06	2.37	2.11
润都股份	2.96	2.81	3.24	4.58
福安药业	1.96	2.16	2.39	2.89
昂利康	3.66	3.55	4.34	5.33
平均数	2.62	2.82	3.15	3.80
一品制药	3.81	4.05	4.57	4.44

注 1：同行业上市公司数据来源于定期报告；

注 2：固定资产投入产出=营业收入/机器设备原值；

注 3：2022 年 1-6 月数据进行了年化处理。

报告期内，发行人机器设备单位投入产出比高于及可比公司平均数，与西点药业较为接近。发行人投入产出比较高主要由于：1、发行人产品相对较为集中、对生产设备的多样性需求较小所致；2、同行业可比上市公司在上市后加大在建工程建设，建设后收益尚未同比例体现，固定资产投入产出比有所降低。

二、对比同行业可比公司说明残值率选取的合理性，房屋建筑物折旧年限整体高于同行业可比公司的合理性，是否符合谨慎性原则；结合对主要机器设备进行减值测试的具体过程、相关设备的产能利用情况等，说明减值准备计提是否充分。

（一）对比同行业可比公司说明残值率选取的合理性，房屋建筑物折旧年限整体高于同行业可比公司的合理性，是否符合谨慎性原则

报告期内，同行业可比公司折旧年限及残值率情况如下：

公司	房屋建筑物折旧年限（年）	固定资产残值率（%）
西点药业	8-30	5
圣诺生物	20	5、10
润都股份	10、20	5
福安药业	20	5
昂利康	20	3-5
一品制药	40	5

通过上述比较可看出，公司与同行业可比公司固定资产残值率的会计估计充分考虑企业实际情况，且处于同行业可比公司相应指标范围内。

《企业会计准则第 4 号》固定资产第十六条“企业确定固定资产使用寿命，应当考虑下列因素：1、预计生产能力或实物产量；2、预计有形损耗和无形损耗；3、法律或者类似规定对资产使用的限制。”

报告期内，公司房屋建筑物折旧年限主要依据预计生产能力、建筑质量及设计年限等确定。公司房屋建筑物折旧年限为 40 年，存在折旧年限高于同行业可比公司的情况。公司房屋建筑物主要为办公楼、宿舍楼以及设计建造标准相对较高的医药生产车间等，采用钢筋混凝土结构，房产证载明的使用期限为 50 年，公司折旧年限在使用年限之内；另外，《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第六十条规定：除国务院财政、税务主管部门另有规定外，房屋、建筑物计算折旧的最低年限为 20 年，公司房屋建筑物折旧年限满足上述规定。

此外，同行业其他医药企业折旧年限情况如下：

公司	房屋建筑物折旧年限（年）
卫信康	40
赛隆药业	40
益佰制药	40
佐力药业	40

同行业医药企业如卫信康、赛隆药业、益佰制药、佐力药业等房屋建筑物折旧年限也存在 40 年的情形。

折旧年限按照 20 年测算的折旧额与实际计提额的差异情况及对公司净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
原值	9,539.43	8,623.22	6,420.78	6,420.78
残值率	5%	5%	5%	5%
实际计提折旧（A）	140.25	188.02	162.07	162.15
按 20 年折旧年限测算的折旧（B）	243.77	357.34	304.99	304.99
折旧差额（C=（B-A））	103.52	169.32	142.92	142.84
折旧对净利润的影响（D=C*85%）	87.99	143.92	121.48	121.41
净利润（E）	2,517.12	6,592.74	4,260.40	3,261.46
折旧对净利润的影响比例（F=D/E）	3.50%	2.18%	2.85%	3.72%

由上表可见，报告期内，若公司房屋建筑物按照 20 年的折旧年限计提折旧，各期折旧差额对当期利润总额的影响分别为 3.72%、2.85%、2.18%和 3.50%，占比相对较低。

（二）结合对主要机器设备进行减值测试的具体过程、相关设备的产能利用情况等，说明减值准备计提是否充分。

1. 报告期内对主要机器设备进行减值测试的具体过程及结果

发行人于报告期各期末均对主要机器设备进行定期的全面盘点，不存在不适用、损毁、闲置而需减值的固定资产。

序号	《企业会计准则》减值迹象情形	发行人具体情况	减值迹象判断
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	发行人机器设备所处的市场未发生重大变化，同类型设备采购价格未见大幅度下降。	未见减值迹象
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	发行人经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化。发行人产品市场价格相对稳定。	未产生不利影响，未见减值迹象
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期未见提高，资产可回收金额未见大幅度降低。	未见减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	发行人建立了固定资产相关的内部控制管理制度，定期对机器设备清查和盘点，机器设备运转良好。	未见减值迹象
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	发行人机器设备未出现闲置、终止使用或者计划提前处置的情况。	未见减值迹象
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	发行人经营情况良好，营业利润呈上升趋势。发行人产品具备较好的市场知名度与占有率，毛利率处于较高水平。凭借发行人的产品及销售渠道，预计机器设备能够持续为公司带来经济利益流入。	未见减值迹象
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	未见其他异常情形。	未见减值迹象

2. 相关设备的产能利用情况

公司核心产品生产车间为水针车间、吸入制剂车间、原料药车间，公司生产部门按照上述产品对应的生产车间统计产能，报告期内，公司主要产品的产能、产量情况如下：

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年	2019 年
注射剂	产能（万支）	1,000.00	2,000.00	2,000.00	1,500.00
	产量（万支）	743.47	1,430.98	1,256.76	1,134.76
	产能利用率	74.35%	71.55%	62.84%	75.65%
吸入制剂	产能（万瓶）	4.00	8.00	8.00	2.00
	产量（万瓶）	2.54	0.81	4.49	1.27
	产能利用率	63.50%	10.13%	56.13%	63.50%
原料药	产能（吨）	90.00	180.00	180.00	81.82
	产量（吨）	81.44	224.60	196.48	100.30
	产能利用率	90.49%	124.78%	109.16%	122.59%

报告期内，公司注射液产能利用率相对较低，主要系：1、一方面公司制剂产品的销量持续上涨，产品未来前景较好，提前准备一定的产能以应对销量的扩张；2、若公司产品进入集采将产生大量生产需求，因此产能设计相对较高。报告期内随着产品推广力度加大，公司注射液产能利用率逐步提升。

报告期内，公司吸入用七氟烷 2019 年和 2021 年产能利用率较低，主要系：1、公司 2017 年获得吸入用七氟烷生产批件，预计该产品未来前景较好，因此设计产能较高，2018 年和 2019 年处于市场开拓阶段，产能利用率较低；2、2021 年吸入用七氟烷产能利用率较低为 10.13%，主要系 2019 年公司与北京泰德美伦科技发展有限公司签署推广协议，预期 2020 年销售规模较大，对吸入用七氟烷产能进行了提升，且备货较高，但北京泰德美伦科技发展有限公司推广不及预期，吸入用七氟烷 2020 年未实现预期销售，因此 2021 年相应减少生产、消化期初库存所致。

根据固定资产实地盘点及工厂调研情况，虽然上述生产线的产能没有完全使用，但是在报告期内均处于正常运转，不存在闲置情形。

综上所述，发行人预计主要机器设备能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值。发行人具备较好的市场知名度与占有率，毛利率相对较高，报告期内，原料药及制剂市场价格保持相对稳定，其设备产能利用率除吸入用七氟烷 2021 年较低外，其他产品产能利用率保持在正常水平。发行人基于产品市场具备较好的增长潜力，凭借发行人的产品及渠道优势，预计其产品生产设备能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值。

综上，发行人报告期内主要机器设备减值准备计提充分。

三. 说明各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据, 在建工程的会计核算方法, 是否混入其他支出, 相关在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值, 报告期各期在建工程转固时点, 确定依据及合规性, 与相关工程记录时点是否相符, 结合前述情况分析在建工程转固的及时性。

(一) 各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据

2022 年 1-6 月, 公司存在在建工程利息资本化的情形; 2019 年-2021 年不存在在建工程利息资本化的情形。

2022 年, 公司与建设银行签订《项目融资贷款合同》, 该长期借款专门用于湖北一科生产线建设项目, 合同约定的借款总金额为 13,600.00 万元, 借款期限自 2021 年 12 月 21 日至 2026 年 12 月 20 日, 借款利率为浮动利率, 利率为 LPR 利率加 50 基点, 按季度结息。借款计息金额以公司实际提取金额为准, 截至 2022 年 6 月 30 日, 公司共累计提款 9,200.00 万元。

上述长期借款从 2022 年 2 月 28 日借入至 2022 年 6 月 30 日, 产生应计利息 64.94 万元, 资本化利息计入在建工程 64.94 万元。

(二) 在建工程的会计核算方法, 是否混入其他支出, 相关在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值

1. 在建工程的会计核算方法

公司自行建造的在建工程按实际成本计价, 实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成, 包括工程用物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用等。

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出, 作为固定资产的入账价值。所建造的在建工程已达到预定可使用状态, 但尚未办理竣工决算的, 自达到预定可使用状态之日起, 根据工程预算、造价或者工程实际成本等, 按估计的价值转入固定资产, 并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧, 待办理竣工决算后, 再按实际成本调整原来的暂估价值, 但不调整原已计提的折旧额。

2. 在建工程未混入其他支出

报告期内，发行人新增在建工程主要为新建车间厂房和新增购置机器设备等。对于车间厂房等房屋建筑物，发行人根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值，对于需进行安装调试的机器设备，发行人根据设备采购合同、发票等原始单据确定入账价值。

报告期内，公司按项目归集在建工程的成本，发生额均为工程建设或机器设备达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在混入其他支出的情况。

3. 相关在建工程未发生闲置、废弃、毁损和减值

报告期内，公司在建工程项目整体按计划进度进行，在建工程状况良好，未发生过闲置、废弃、毁损的情况。报告期内采购的主要设备不存在市场价格大幅下降的情况，建筑工程不存在停工的情况，且公司所处的市场环境和经营情况均表现良好，在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则——资产减值》的规定。报告期内，公司在建工程项目均在达到预计可使用状态时及时转固，并按准则规定计提折旧，不存在延迟转固少计费用的情形。

综上，报告期内，发行人对于在建工程的初始入账、后续计量及转固等相关会计处理方式符合企业会计准则的相关规定，具备合理性。

（三）报告期各期在建工程转固时点，确定依据及合规性，与相关工程记录时点相符，在建工程转固及时。

报告期内，发行人主要转固的在建工程情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	转固原值	转固时点	确定依据	相关工程记录时点
1	一品生物研发中心建设项目	2,498.24	2021年6月	达到预定可使用状态	施工竣工日期2021年6月1日；公司内部验收完成日2021年6月1日
2	一品制药车间改扩建工程	849.82	2020年11月	达到预定可使用状态	施工竣工日期2020年11月25日；公司内部验收完成日2020年11月25日
3	VOCs 吸附回收及恶臭异味处理工程	266.90	2019年12月	达到预定可使用状态	施工竣工日期2019年12月11日；公司内部验收完成日2019年12月11日

报告期内，发行人在建工程转固时点的确定符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》相关规定，转固确定依据充分，与相关工程记录时点一致，公司在建工程严格按照达到预定可使用状态时点确认转入固定资产。

此外，公司目前在建工程主要为湖北一科生产线建设项目，该在建工程尚在建设过程中，预计 2023 年达到预定可使用状态后转入固定资产。

综上，公司在建工程利息资本化主要为项目贷款的利息，在建工程的会计核算准确，不存在混入其他支出的情况，相关在建工程也未发生闲置、废弃、毁损和减值，报告期各期在建工程在达到预计可使用状态时转固，与相关工程记录时点相符，在建工程转固及时。

四．说明商标、专利权、域名的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性，报告期内拟取得或已取得的土地使用权是否涉及商业用途。

（一）说明商标、专利权、域名的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性

报告期内，公司商标、专利权、域名相关费用均费用化处理，不存在计入无形资产进行摊销的情况。

（二）报告期内拟取得或已取得的土地使用权不涉及商业用途

公司报告期内取得的土地使用权主要为湖北一科取得的建设用地，且已取得土地所有权证书，该块土地面积 66,659.92 平米，不涉及商业用途，为工业用地。

五．说明报告期内预付工程设备款的分类及明细情况，包括预付对象、采购内容、合同金额、期末余额、账龄及预计结转时间、预付对象或交易对手方与发行人主要股东、董监高人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；对于预付工程款项，说明付款进度与合同约定、工程建设进展是否相符；对于预付设备款项，说明相关采购价格公允性、预付比例是否符合行业惯例，如存在向贸易商采购机器设备的情形的，结合采购价格与向厂商直接采购价格的差异说明必要性及合理性。

（一）报告期内预付工程设备款的分类及明细情况，包括预付对象、采购内容、合同金额、期末余额、账龄及预计结转时间、预付对象或交易对手方与发行人主要股东、董监高人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

1. 报告期内预付工程设备款的分类及明细情况，包括预付对象、采购内容、合同金额、期末余额、账龄及预计结转时间、预付对象或交易对手方与发行人主要股东、董监高人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

报告期内各期末，公司预付工程设备款分类如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
预付设备款	1,101.73	1,746.90	12.77	260.99
预付工程款	347.94	164.30	22.20	62.90
合计	1,449.67	1,911.20	34.97	323.89

报告期内大额（100.00 万元以上）预付工程设备款情况如下：

序号	预付对象	款项性质	采购内容	合同金额 (万元)	期末余额 (万元)	账龄	支付时间	预计结转 时间	关联关系	资金占 用情况
2022 年 6 月 30 日										
1	杭州和利时自动 化系统工程有限 公司	设备款	“HOLLiAS 通用自动控制 系统软件 V6.5”系统的 DCS 系统、SIS 系统、GDS 系统、配套仪表设备和安 装工程	2,050.00	717.50	1 年以 内	2022 年 5 月签署合同日起 7 个工作日内支付合同总金额 的 35%，全部设备到货后，7 个工作日内支付的合同 总额的 35%，项目调试投运验收合格后，7 个工作日内 支付的合同总额的 20%，合同总金额的 10%为质保金， 自竣工验收合格之日起满一年，15 个工作日内一次性 支付	预计 2023 年上半年 结转	否	否
2	武汉时泰环保科 技有限公司	工程款	废气收集设备、管道管件 和电气系统采购安装	575.00	160.00	1 年以 内	合同签订后 5 个工作日内支付 160 万元，全部设备到 货 7 个工作日内支付 135 万元，项目安装完成后，7 个 工作日内支付 135 万元，项目调试验收合格后，7 个工 作日内支付 93 万元，合同余额 52 万元为质保金，自 竣工验收合格之日起满一年，15 个工作日一次性支付	预计 2023 年上半年 结转	否	否
3	湖北品晟建设工 程有限公司	工程款	环保处理设施-泵房及池 槽工年生化池、终沉池、 二沉池、泵房等部分土建 和安装工程	780.21	133.04	1 年以 内	合同签证之日起 10 日内支付总合同金额的 20%，所有 基础和主体结构钢筋绑扎完成，土方摊平后支付工程 款的 20%，完工后支付工程款的 20%，验收合格后支付 到合同的 80%，出具结算数后支付到 95%，5%作为质 保金，待工程保修期满后支付。	预计 2023 年上半年 结转	否	否
				115.00	-	-	混凝土搅拌桩工程桩施工完成后，支付本协议总工程 款的 60%，按混凝土搅拌桩桩检测合格后，支付本协 议总工程款的 35%，质保期一年，剩余 5%的本协议总 工程款作为质保金，质保期满后 15 内支付	预计 2023 年上半年 结转	否	否
2021 年 12 月 31 日										
1	衡阳市一帆医疗 设备有限公司	设备款	不锈钢罐	895.00	350.00	1 年以 内	合同签订后 5 日内，支付预付款 3,500,000 元；设备 交货量达到 60%支付进度款 1,500,000 元；交货完毕后 支付进度款 1,500,000 元；设备验收完毕 7 日内或全 部到货 6 个月内支付进度款 1,555,000 元；收到发票 5 日内，质保期满后 5 日内支付尾款 895,000 元。	预计 2023 年上半年 结转	否	否
2	武汉金榜轻工机 械设备有限公司	设备款	不锈钢罐	764.50	255.00	1 年以 内	合同签订 5 日内，支付定金预付款 2,550,000 元；当 设备生产完成 75%时支付提货款 1,835,000 元；FAT 通 过后支付提货款 2,550,000 元；支付第三次提货款前 提供合同全额发票，收到发票 5 日内支付货款、质保 期满后 5 日内支付质保金尾款 710,000 元。	预计 2023 年上半年 结转	否	否

序号	预付对象	款项性质	采购内容	合同金额 (万元)	期末余额 (万元)	账龄	支付时间	预计结转 时间	关联关系	资金占 用情况
3	江苏赛德力制药机械制造有限公司	设备款	离心机	540.00	200.00	1 年以内	合同签订后 5 日内支付预付款 2,000,000 元; FAT 通过后支付提货款 2,400,000 元; 安装调试验收合格后, 提供全额发票收到发票后支付货款 500,000 元; 质保期满后 5 日内支付合同质保金 500,000 元。	预计 2023 年上半年结转	否	否
4	长春铭泰流体技术有限公司	设备款	纯化水系统	366.50	139.00	1 年以内	签订合同生效之日起 5 日内支付预付款 1,390,000 元; 设备通过验收合格后, 10 日内支付提货款 975,000 元; 设备经调试、装配运行一个月无质量问题, 提供合同总金额发票后, 10 日内支付货款 975,000 元; 本合同项目终验收合同满一年且无质量问题, 10 日内支付质保金 325,000 元。	预计 2023 年上半年结转	否	否
5	江苏扬州化工设备制造有限公司	设备款	搪玻璃反应釜储罐一批	427.34	128.20	1 年以内	预付合同总额 30% 货款, 合同生效, 其余款到发货。同时乙方出具合同总额 10% 银行保函作为质保金, 质保期满后收回。交货期为合同生效后 80 天。	预计 2023 年上半年结转	否	否
6	浙江新创兴科技有限公司	设备款	旋转精馏设备	295.00	118.00	1 年以内	合同签订后 5 日内, 支付预付款 1,180,000 元, FAT 通过后支付 1,325,000 元, 安装调试验收合格后提供全额发票支付 295,000 元, 质保期满后 5 日内支付合同尾款 150,000 元。	预计 2023 年上半年结转	否	否
7	武汉品众暖通工程有限公司	设备款	组合空调机组	253.00	101.20	1 年以内	合同签订 3 日内, 支付合同金额 40%, 1,012,000 元, 安排生产; 发货前付合同金额 40%, 1,012,000 元, 收到打款次日安排发货; 收到发票后 5 日内支付合同金额 15%, 379,500 元; 剩余尾款 5% 即 126,500 元为质保金, 机组拼装完成满一年后 5 日内支付。	预计 2023 年上半年结转	否	否
8	湖北恒丰医疗制药设备有限公司	设备款	单锥真空干燥机	223.00	100.00	1 年以内	1、预付款: 合同签订 5 个工作日内, 支付 1,000,000 元; 2、发货款: 发货前 FAT 验收后支付 550,000 元; 3、验收款: 验收合同后 3 个月内支付 460,000 元; 4、合同款 220,000 元作为质保金, 验收合格一年内支付质保金。	预计 2023 年上半年结转	否	否
9	湖北富田科默尔制冷科技有限公司	设备款	-25℃冷水机组	247.00	100.00	1 年以内	合同签订后 5 日内支付 1,000,000 元; FAT 验收后支付提货款 740,000 元; 安装调试验收合格后, 收到发票后支付 606,500 元; 质保期满 2 年后 5 日内支付尾款 123,500 元。	预计 2023 年上半年结转	否	否

序号	预付对象	款项性质	采购内容	合同金额 (万元)	期末余额 (万元)	账龄	支付时间	预计结转 时间	关联关系	资金占 用情况
2019 年 12 月 31 日										
1	楚天科技股份有 限公司	设备款	安瓶灯检检漏一体机	280.00	222.00	1 年以 内	合同签署后，需方支付总货款的 30%预付款后合同生效。经由 FAT 验收合格后，需方再支付总货款的 50%作为提货款，供方收到上述货款后应于 15 日内将货物运输至需方公司。货到需方现场，安装调试验收(SAT)合格后 15 日内支付合同总价 10%的货款。质保期满一年设备无质量问题，需方向供方支付 10%的合同尾款。	2020 年 12 月	否	否

(二) 对于预付工程款项，付款进度与合同约定、工程建设进展符

报告期各期末，大额（100.00 万元以上）的预付工程款情况如下：

预付对象	合同约定	合同签订时间	付款进度	期末工程建设进展
武汉时泰环保科技有限公司	合同签订后 5 个工作日内支付 160 万元，全部设备到货 7 个工作日内支付 135 万元，项目安装完成后，7 个工作日内支付 135 万元，项目调试验收合格后，7 个工作日内支付 93 万元，合同余额 52 万元为质保金，自竣工验收合格之日起满一年，15 个工作日一次性支付	2022 年 6 月	支付 160.00 万元	建设未开始
湖北品晟建设工程有限公司	合同签证之日起 10 日内支付总合同金额的 20%，所有基础和主体结构钢筋绑扎完成，土方摊平后支付工程款的 20%，完工后支付工程款的 20%，验收合格后支付到合同的 80%，出具结算数后支付到 95%，5%作为质保金，待工程保修期满后支付。	2022 年 5 月	支付 133.04 万元，合同的 17.05%	建设未开始
	混凝土搅拌桩工程桩施工完成后，支付本协议总工程款的 60%，按混凝土搅拌桩桩检测合格后，支付本协议总工程款的 35%，质保期一年，剩余 5%的本协议总工程款作为质保金，质保期满后 15 内支付	2022 年 5 月	-	建设未开始

从上表看出，公司预付工程款项付款进度与合同约定一致，与工程建设进展相符。

(三) 对于预付设备款项，相关采购价格公允、预付比例符合行业惯例

报告期内，公司设备采购时均经过了比价程序，预付设备主要供应商（100 万以上）采购价格与其他报价的供应商的价格、预付比例如下：

序号	设备名称及型号	公司供应商（加粗）及比价公司	销售价格（万元）	预付比例
2022 年 6 月 30 日				
1	自控系统	杭州和利时自动化系统工程有限公司	2,050.00	预付合同的 35%
		江苏中有信科技有限公司	2,335.75	无
		浙江正泰中自控制工程有限公司	1,486.24	预付合同的 30%
		浙江中控系统工程有限公司	2,166.00	预付合同的 30%
2021 年 12 月 31 日				
1	不锈钢反应罐、储罐	衡阳市一帆医疗设备有限公司	0.92-15.00	预付合同的 39.11%
		武汉金榜轻工机械设备有限公司	5.32-47.80	预付合同的 33.36%
		江苏扬阳化工设备制造有限公司	4.19-28.74	预付合同的 30%
		南京诺禾机械制造有限公司	5.35-29.43	预付合同的 30%
		江苏沙家浜医药化工装备股份有限公司	13.74-23.77	无
		江苏恒德力化工设备制造有限公司	2.80-8.93	预付合同的 30%
		江苏工塘化工设备有限公司	2.39-28.89	预付合同的 30%

序号	设备名称及型号	公司供应商（加粗）及比价公司	销售价格（万元）	预付比例
2	离心机	江苏赛德力制药机械制造有限公司	28.00-55.00	预付合同的 37.04%
		江苏捷达离心机制造有限公司	21.80-40.20	无
		江苏华大离心机制造有限公司	27.10-55.40	无
		安徽普源分离机械制造有限公司	19.00-44.00	预付合同的 30%
3	纯化水系统	长春铭泰流体技术有限公司	91.63	预付合同的 37.93%
		扬州众诚水处理科技有限公司	80.86	预付合同的 30%
		江苏金诺制药设备有限公司	87.68	预付合同的 30%
		扬州华康水处理科技有限公司	93.96	无
4	旋转精馏设备	浙江新创兴科技有限公司	97.00-100.00	预付合同的 40%
		浙江亚光科技股份有限公司	77.00-86.00	预付合同的 30%
		杭州科力化工设备有限公司	92.59-104.79	无
5	组合空调机组	武汉品众暖通工程有限公司	0.81-25.28	预付合同的 40%
		南京天加环境科技有限公司	3.09-28.33	无
		上海富田空调冷冻设备有限公司	1.19-24.40	无
6	冷水机组	湖北富田科默尔制冷科技有限公司	81.70	预付合同的 40.49%
		广州恒星制冷设备集团有限公司	63.60	预付合同的 30%
		冰轮环境技术股份有限公司	86.50	预付合同的 30%
7	单锥真空干燥机	湖北恒丰医疗制药设备有限公司	28.00-48.00	预付合同的 44.84%
		常州市力度干燥设备有限公司	34.50-56.00	无
		江阴市雨晨机械制造有限公司	28.80-39.50	预付合同的 30%
		浙江亚光科技股份有限公司	48.00-62.00	预付合同的 30%
2019 年 12 月 31 日				
1	安瓶灯检漏一体机	楚天科技股份有限公司（注）	280	预付合同的 30%
		东富龙科技集团股份有限公司（曾用名“上海东富龙科技股份有限公司”）	245	预付合同的 30%

注：因楚天科技为德国技术，与公司工艺更加匹配，因此公司最终选择楚天科技。

从上表可以看出，发行人的预付账款中的供应商采购价格与招投标的其他公司的价格差异不大；公司对供应商预付比例为 30%-45%的范围内，其他招标公司的预付比例为 30%，预付比例差异不大。公司采购设备优先考虑设备的性能与产品的匹配性，价格也作为其次的参照；预付设备款项采购价格公允、预付比例符合行业惯例。

（四）如存在向贸易商采购机器设备的情形的，结合采购价格与向厂商直接采购价格的差异说明必要性及合理性。

公司子公司一品生物在建设工程中，需进口采购部分精密设备，公司存在通过菲文斯商贸对外采购研发设备的情况，主要由于公司采购研发设备规模较小，对于进口设备，公司无相关专业人员，通常通过经销商或代理商进行采购，未直接向厂商安捷伦采购，因此无可比直采价格和结算条款。

我们取得了菲文斯商贸向公司销售研发设备及菲文斯向其他客户销售相似产品价格或公开市场价格对比情况如下：

发行人采购设备名称	数量（台）	价格（万元/台）	菲文斯商贸类似产品向其他客户销售价格（万元/台）	备注
液相色谱仪	3	32.67	33.75	
气相色谱仪	1	55.00	40.00	产品型号有所差异，卖给发行人的为定制化新一代气相色谱仪
三重四级杆液质联用仪	1	170.00	184.00	定制化产品，在设备型号、消耗品、辅助系统配备等方面存在一定差异
三重四级杆液质联用仪	1	135.00		
电感耦合等离子体质谱仪	1	115.00	148.00	
红外分光光度计	1	21.00	-	无同类客户，根据公开市场信息，同品牌类似产品价格为20.00万元/台

如上表所示，菲文斯商贸向公司销售研发设备与其向其他客户销售相似产品价格或公开市场价格不存在明显差异。

报告期内，发行人通过贸易商采购研发设备的原因：1、部分生产厂商的直接客户群体采购量较大，针对采购量较小的客户一般通过其经销商或代理商对外进行销售；2、设备进口手续复杂，专业性较强，通过专业的设备代理商进行设备采购能提高采购效率；3、发行人在综合考虑供应商信用政策基础上，选择通过贸易商进行采购。因此，发行人通过贸易商对部分研发设备进行采购，符合行业基本情况，具有公允性及商业合理性，不存在利益输送的情况。

同时，我们实地查看了从菲文斯商贸采购的研发设备，通过菲文斯商贸采购设备具有合理性和公允性，使用情况良好。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1. 查阅报告期内发行人固定资产明细，对固定资产增减变动情况进行核查，了解与生产经营、产能的匹配情况；检查主要固定资产的购置合同、验收及结算单、发票、付款凭证等；对在建工程转固的资产，检查在建工程的立项、费用发生是否符合资产化条件、工程进度以及转固时点的判断是否合理；对处置的固定资产，检查出资合同，交易对手情况、收款情况等，对固定资产变动的主要内容及原因进行合理性分析；

2. 查阅发行人与固定资产、无形资产的会计政策，对主要固定资产、无形资产的形成及会计处理进行了检查，核实发行人固定资产和无形资产入账价值是否正确。查询固定资产、无形资产的折旧摊销政策，了解摊销年限及方法的确定依据，对照企业会计准则相关规定，并结合同行业其他上市公司的相关政策对比分析，分析折旧摊销政策的合理性；

3. 对无形资产累计摊销进行重新计算，进而核实无形资产当期及累计摊销金额正确，不存在应摊销未摊销情况；获取固定资产减值准备计提明细及测试过程，评估长期资产减值准备是否计提充分，是否存在应计提减值准备而未足额计提的情况；

4. 结合长期资产监盘或巡视，了解公司工艺改进情况，对闲置、废弃、毁损的固定资产进行重点关注。了解发行人关于机器设备改造的相关计划及措施，并结合固定资产技改等发生情况的检查，分析发行人机器设备成新率对发行人生产能力的情况；

5. 检查了报告期各期增加的在建工程的原始凭证，如立项申请、工程借款合同、施工合同、发票、工程物资请购申请、付款单据、建设合同、运单、验收报告等是否完整，计价是否正确，核实在建工程中所核算内容均为在建工程建设相关，无将生产成本与在建工程混同的情况；

6. 取得公司报告期各期末的预付工程设备款清单，并核查原始凭证，如合同、开工情况、建设进度等，重点关注预付金额和合同约定、工程建设进展是否

相符。对于预付工程款项，付款进度与合同约定、工程建设进展是否相符；对于预付设备款项，采购价格是否公允、预付比例是否符合行业惯例；

7. 取得公司贸易商向公司销售设备价格和向其他客户销售价格情况，并进行对比分析价格合理性；

8. 报告期内，发行人固定资产管理与使用部门，针对已达到预定使用状态的在建工程，及时办理转固手续，财务部在投入使用的次月，计提折旧。通过询问、盘点观察、检查固定资产转固手续等，核实不存在在建工程推迟转固的情形；

9. 获取报告期内发行人关联方清单，检查报告期各期增加的在建工程的原始凭证，如工程借款合同、施工合同、发票、付款单据、建设合同、运单、验收报告等凭证上列明的提供工程服务或提供设备的供应商，核实不存在关联方或潜在关联方替发行人承担成本的情况；

10. 获取了报告期内发行人对固定资产、无形资产和在建工程减值计提方法，核对报告期内计提方法是否一致；查阅发行人报告期各期末判断是否存在减值迹象的程序及相关文件，与发行人减值测试方法核算是否一致；结合固定资产监盘和在建工程巡视，对固定资产、无形资产和在建工程是否存在减值迹象进行复核；对报告期内发行人对固定资产、在建工程和无形资产的减值测试过程进行复核；核实报告期内减值准备计提充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司固定资产的变动趋势与生产经营情况、产能变动相匹配，公司产能利用率、固定资产投入产出比和同行业可比公司不具有重大差异，具有合理；

2. 公司残值率与同行业可比公司具有可比性；房屋建筑物折旧年限整体高于同行业可比公司主要系公司房屋及建筑物为办公楼、宿舍楼以及设计建造标准相对较高的医药生产车间等，采用钢筋混凝土结构，房产证载明的使用期限为 50 年，公司按照预定可使用年限（40 年）折旧在使用期限内。此外，公司折旧年限与其他医药企业如卫信康、赛隆药业、益佰制药、佐力药业等具有一致性，40 年折旧年限也属于行业普遍现象。

目前，公司机器设备均正常使用，发行人预计机器设备能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值迹象，未计提减值准备；

3. 公司在建工程利息资本化主要为项目贷款的利息，在建工程的会计核算准确，不存在混入其他支出的情况，相关在建工程也未发生闲置、废弃、毁损和减值，报告期各期在建工程在达到预计可使用状态时转固，与相关工程记录时点相符，在建工程转固及时；

4. 报告期内，公司商标、专利权、域名相关费用均费用化处理，不存在计入无形资产进行摊销的情况。公司报告期内取得的土地使用权主要为湖北一科取得的建设用地，且已取得土地所有权证书，该块土地面积 66,659.92 平米，不涉及商业用途，为工业用地；

5. 公司因进行在建工程建设预付部门工程设备款，与合同约定相一致，预付金额和合同约定、工程建设进展相符，预付对象与发行人主要股东、董监高人员不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。对于预付工程款项，付款进度与合同约定、工程建设进展相符；对于预付设备款项，采购价格公允、预付比例符合行业惯例。公司存在向贸易商采购进口机器设备的情形，采购必要且公允；

6、通过菲文斯商贸采购设备具有合理性和公允性，使用情况良好。

问题 24. 关于财务规范性

申报材料显示：

报告期内发行人存在关联方资金拆借、票据找零等财务内控不规范情况，其中向关联方横琴普赞、珠海一品累计拆出资金 7,280 万元，相关款项已于审计基准日前归还并收取利息。

请发行人：

(1) 说明报告期内向关联方拆出大额资金的原因、实际用途、资金最终流向，关联方资金占用清理过程、偿还方式及资金来源。

(2) 说明各期票据找零对应的交易情况，是否有合理的商业背景，是否存在无真实业务背景的票据收支行为，是否存在被处罚的风险。

(3) 按照《审核问答》问题 25 的要求，充分论证各项不规范行为是否已完

成整改，整改后的内控制度是否已合理、正常运行并持续有效；报告期内是否存在其他未披露的关联方资金占用或关联交易等情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并结合发行人财务内控不规范的具体情况，综合判断是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，是否存在被处罚的风险，是否构成对内控制度的重大不利影响。

回复：

一．报告期内向关联方拆出大额资金的原因、实际用途、资金最终流向，关联方资金占用清理过程、偿还方式及资金来源

根据发行人及相关关联方的银行流水并经对发行人实际控制人、财务负责人进行访谈，2019 年至 2020 年上半年，发行人与关联方存在资金往来的原因、实际用途、最终流向及偿还资金来源情况如下：

单位：万元

序号	关联企业	一品制药支付日期	支付金额	一品制药收款日期	收款金额	实际用途及资金流向	偿还资金来源
1	横琴普赞	2020.01.17	1,000.00	2020.04.29	1,000.00	归还银行借款	银行放贷后归还
	小计		1,000.00		1,000.00		
2	珠海一品	2019.01.02	1,700.00	2019.01.28	200.00	支付包头爱德股权转让款以及归还借款	由刘云程等提供借款归还
				2019.01.30	1,500.00		
3	珠海一品	2019.02.01	1,000.00	2019.03.26	1,000.00	退还吴*梅横琴普正投资款	银行放贷后归还
4	珠海一品	2019.03.19	480.00	2019.03.26	480.00	归还银行贷款	银行放贷后归还
5	珠海一品	2019.05.13	1,300.00	2019.06.24	1,300.00	归还银行贷款	一品制药分配股利
6	珠海一品	2019.09.11	800.00	2019.09.23	800.00	归还银行贷款	出售利乐包装股权
7	珠海一品	2019.11.19	1,000.00	2019.11.29	1,000.00	归还银行贷款	银行放贷后归还
	小计		6,280.00		6,280.00		
	合计		7,280.00		7,280.00		

因横琴普赞和珠海一品归还银行贷款等临时周转需求，2019 年和 2020 年初从公司拆借资金，中介机构取得了上述关联方的银行流水，对上述拆借的资金流向进行了穿透核查，上述资金主要用于归还银行贷款等合理用途，不存在流向客户、供应商或其他异常情形。

对于上述关联资金往来，公司按照一年以内基准贷款利率 4.35%上浮 30%即 5.655%收取了利息，合计收取利息 44.10 万元。

上述资金拆借整体看单笔占用时间较短，主要用于临时周转，待取得银行借款等款项后关联方立即将款项归还。

此外，相关资金拆借均发生在审计基准日之前，2020 年 4 月归还上述拆借资金之后已不存在资金拆借情形，公司已按照同期银行借款利率上浮 30%计提并收取相应利息。

二、说明各期票据找零对应的交易情况，是否有合理的商业背景，是否存在无真实业务背景的票据收支行为，是否存在被处罚的风险

（一）公司票据找零的具体情况，票据找零具有真实业务背景及债权债务关系，公司不存在无真实业务背景的票据收支行为

根据发行人提供的票据备查簿、票据找零明细表及《审计报告》并经抽查相关合同等凭证及财务资料，报告期内，发行人存在票据找零的情况，具体的票据找零的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
票据找零金额	2.59	249.87	403.60	535.24
当年收到的银行承兑 汇票总金额	2,547.60	6,823.48	6,010.65	4,250.37
占比	0.10%	3.66%	6.71%	12.59%

公司向客户销售产品时，收到的票据金额往往较高及金额相对较大。而向供应商购买商品的时候，所需的金额往往低于收到的票据票面金额，公司为了加快票据的周转，将大金额票据支付给供应商，供应商扣除其应收款项后，相应的背书给发行人金额相对较低的票据，以达到结算的目的。

经过比对上述票据找零所对应的供应商与发行人的业务往来，票据找零金额均小于发行人向对应供应商采购金额，上述票据找零均有真实的业务相对应以及债权债务关系。因此，公司票据找零有合理的商业背景。

（二）发行人票据找零基于真实债权债务关系，受处罚的风险较小，不属于重大违法行为

《中华人民共和国票据法》第十条规定：“票据的签发、取得和转让，应当

遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系”；

第一百零二条规定“有下列票据欺诈行为之一的，依法追究刑事责任：（一）伪造、变造票据的；（二）故意使用伪造、变造的票据的；（三）签发空头支票或者故意签发与其预留的本名签名式样或者印鉴不符的支票，骗取财物的；（四）签发无可靠资金来源的汇票、本票，骗取资金的；（五）汇票、本票的出票人在出票时作虚假记载，骗取财物的；（六）冒用他人的票据，或者故意使用过期或者作废的票据，骗取财物的；（七）付款人同出票人、持票人恶意串通，实施前六项所列行为之一的。”《中华人民共和国票据法》未对“票据找零”作出直接规定，未对“票据找零”设置相应的处罚条款。

发行人报告期内存在的票据找零情况属于无真实交易背景的票据转让，不符合《中华人民共和国票据法》第十条的相关规定，但鉴于发行人票据找零的行为并未给相关银行造成任何实际损失，发行人与票据找零相对方未发生纠纷及争议，不属于《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为。因此，发行人受到行政处罚的风险较小，该行为不属于重大违法行为。

目前，发行人已建立健全票据管理相关内控制度，加强有关人员《票据法》和国家关于票据管理规定的学习。自 2022 年 4 月起，发行人未再发生“票据找零”的情形。

根据中国人民银行藁城支行出具的证明，未发现发行人自 2019 年 1 月 1 日起至 2022 年 6 月 30 日期间因违法国家法律、行政法规、规章的行为而受到中国人民银行藁城支行行政处罚的情形。

综上所述，发行人报告期间的票据找零行为属于无真实交易背景的票据转让行为，但该等行为以发行人和供应商的真实交易为基础，具有合理性，不属于《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为，不属于重大违法行为，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

三、按照《审核问答》问题 25 的要求，充分论证各项不规范行为是否已完成整改，整改后的内控制度是否已合理、正常运行并持续有效；报告期内是否存在其他未披露的关联方资金占用或关联交易等情形

根据《审核问答》问题 25，部分首发企业在提交申报材料的审计截止日前存

在财务内控不规范情形，如为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）；向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资；与关联方或第三方直接进行资金拆借；通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等。经过自查，公司存在的内控不规范具体情形如下：

（一）转贷

根据发行人提供的受托支付转贷明细统计表、借款合同及资金流向凭证，报告期内，为满足借款银行受托支付要求，公司存在通过非关联方石家庄市博雅信谊科技有限公司及关联方珠海一品进行转贷的情形，具体如下所示：

单位：万元

序号	借款银行	受托支付对方	一品制药支付日期	支付金额	一品制药收款日期	收款金额
1	广州农村商业银行	珠海一品	2020.01.09	2,000.00	2020.01.10	989.76
					2020.01.13	1,010.24
2	交通银行	石家庄市博雅信谊科技有限公司	2020.06.16	1,000.00	2020.06.19	1,000.00
		合计		3,000.00		3,000.00

公司通过转贷取得资金主要为经营所需，2020 年底均已归还，不存在以非法占有为目的的骗贷行为，不属于主观故意或恶意行为，未给借款银行造成资金损失，不构成重大违法违规行为。

中国人民银行藁城支行出具无违法违规证明，未发现公司违法国家法律、行政法规、规则，未受到行政处罚。

广州农村商业银行、交通银行出具证明，公司与我行以受托支付方式签订借款合同，未发现存在违反与我行之间关于借款资金用途约定的情形，其已按时、足额偿还贷款本息，目前无贷款余额，双方不存在任何纠纷。

（二）向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资

公司不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资。但公司存在票据找零的事项，具体详见本题“二. 说明各期

票据找零对应的交易情况，是否有合理的商业背景，是否存在无真实业务背景的票据收支行为，是否存在被处罚的风险”。

此外，公司存在向关联方贴现的情形：2020 年 3 月 9 日，公司将 2 张银行承兑汇票合计金额 39.70 万元背书转让给珠海一品，当日珠海一品将 39.70 万元转账给河北一品。

（三）与关联方或第三方直接进行资金拆借

1. 无关联第三方向公司拆借资金

根据发行人的银行流水并经对发行人实际控制人、财务负责人进行访谈，报告期内，石家庄新世纪胶囊有限公司存在向发行人拆借资金的情况，具体情况如下：

单位：万元

序号	非关联企业名称	一品制药支付日期	支付金额	一品制药收款日期	收款金额
1	石家庄新世纪胶囊有限公司	2019.05.27	150.00	2019.05.31	150.00
2	石家庄新世纪胶囊有限公司	2020.03.13	150.00	2020.03.18	150.00
	合计	-	300.00	-	300.00

石家庄新世纪胶囊有限公司拆借资金用于临时周转，对于上述资金往来，公司按照一年以内基准贷款利率 4.35%上浮 30%即 5.655%收取了利息，合计收取 0.24 万元利息。

相关资金拆借均发生在报告期期初，发行人已按照同期银行贷款利率上浮 30%收取相应利息，自 2020 年 4 月后已不存在资金拆借情形。

2. 关联方资金往来

关联方资金往来的情形详见本题“一.说明报告期内向关联方拆出大额资金的原因、实际用途、资金最终流向，关联方资金占用清理过程、偿还方式及资金来源”之回复。

（四）通过关联方或第三方代收货款；利用个人账户对外收付款项；出借公司账户为他人收付款项；违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等

报告期内，除已披露事项外，公司不存在通过关联方或第三方代收货款，利用个人账户对外收付款项，出借公司账户为他人收付款项，违反内部资金管理规

定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等情形。

（五）公司的整改措施及内控制度运行情况

报告期内，为规范上述公司财务内控不规范的情形，采取了一系列有效的整改措施：

1. 对于财务内控不规范的情形进行全面清理和整改：（1）截至 2020 年末，发行人已经不存在“转贷”行为；（2）截至 2020 年 3 月，发行人已不存在向关联方票据贴现的行为，截至 2022 年 4 月，发行人已不存在“票据找零”的情形。

（3）截至 2020 年 5 月，发行人已经不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借行为，相关拆借款项已经结清。截至本审核问询函回复出具之日，发行人不存在“转贷”、关联方票据贴现、“票据找零”、与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形。

2. 发行人已经建立健全相关内部控制制度：发行人建立了贷款相关内部控制制度，就公司的贷款审批流程、贷款使用监督等职责作出明确规定，并严格按照相关制度要求履行相关内部控制制度，保证资金管理的有效性和规范性。发行人已建立票据管理相关内控制度，要求发行人各部门严格依照《票据法》及相关法律法规、规范性文件的规定签发、取得、转让票据，以真实的交易关系和债权债务关系为基础使用票据，确保公司的票据行为符合真实的交易关系和债权债务关系原则。发行人制定了《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等内控制度文件，明确了资金管理方面的决策权限和程序，避免与关联方之间的非经营性资金往来。

3. 针对防止控股股东及关联方的资金占用：（1）发行人财务部分别定期检查发行人及其附属公司与控股股东及关联方非经营性资金往来情况，杜绝控股股东及关联方的非经营性资金占用情况的发生；（2）发行人及其附属公司会定时编制控股股东及关联方资金占用情况汇总表、关联交易情况汇总表，杜绝“期间占用、期末归还”现象的发生。

4. 全面学习相关法律法规：公司董事、监事、高级管理人员及财务人员等深入学习《公司法》《中华人民共和国票据法》《创业板上市规则》《创业板审核问答》等相关法律法规，杜绝再次出现财务内控不规范的情形。

5. 发行人控股股东及实际控制人已出具承诺：“如发行人因‘转贷’、向关联方进行票据贴现、票据找零、与关联方或第三方直接进行资金拆借等财务内控不规范的情形而受到任何单位的任何处罚或承担任何责任，一切损失皆由本人/本企业承担。”

综上所述，报告期内，发行人存在“转贷”、向关联方进行票据贴现、票据找零、与关联方或第三方直接进行资金拆借等财务内控不规范的情形，但截至本回复出具之日，发行人已经完成整改，整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效。

（六）报告期内，不存在其他未披露的关联方资金占用或关联交易等情形

发行人已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《股票上市规则》等相关规定完整披露了关联方相关信息，并根据《关联交易管理办法》等制度完整披露了关联方资金占用及关联交易，报告期内不存在其他未披露的关联方资金占用或关联交易等情形。

四、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并结合发行人财务内控不规范的具体情况，综合判断是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，是否存在被处罚的风险，是否构成对内控制度的重大不利影响。

（一）核查程序

我们执行了以下核查程序：

1. 对发行人实控人、财务负责人进行访谈，了解转贷、资金拆借、票据找零的产生原因、发生金额、频率、资金流向、清理时间及整改情况；
2. 取得了发行人提供的报告期内受托支付转贷明细统计表、借款合同及资金流向凭证，核查报告期内转贷发生情况；
3. 对发行人及实控人控制的企业银行流水进行全面核查，了解资金拆借的最终流向及归还来源等事项；
4. 获取并查阅了发行人报告期的票据备查簿，票据找零明细表以及与抽查与票据找零的合同等凭证，了解票据找零对应的商业背景；
5. 取得转贷相关银行、中国人民银行蕻城支行出具的证明文件；

6. 获取并查阅发行人《财务管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等制度，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性。核查发行人关于转贷、资金拆借、票据找零的整改措施、相关内控建立及运行情况；

7. 获取并查阅《内部控制鉴证报告》；

8. 查询发行人报告期的诉讼仲裁案件资料、查询中国裁判文书网等公开信息，核查发行人是否存在因转贷、资金拆借、票据找零产生的争议或纠纷。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 发行人转贷事项不构成重大违法违规行为，发行人因此受到相关监管机构处罚的风险较小，转贷事项对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍；

2. 报告期内发行人与供应商之间进行票据找零的行为不符合《中华人民共和国票据法》的规定，但该等行为不属于《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为，发行人因票据找零业务被相关主管部门处罚的风险较小，该行为不构成重大违法违规行为，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍；

3. 2020年3月，发行人与珠海一品存在进行票据贴现的行为，根据北京市中伦律师事务所出具的补充法律意见书，该行为不构成重大违法违规行为，发行人因票据贴现业务被相关主管部门处罚的风险较小；

4. 报告期内存在发行人与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形，但鉴于该等拆借系用于临时周转，借款期限较短且均予归还，故发行人拆借资金的行为不属于主观故意或恶意行为，根据北京市中伦律师事务所出具的补充法律意见书，该行为不构成重大违法违规行为，被相关部门行政处罚的风险较小；

5. 发行人已就“转贷”、资金拆借、票据找零、票据贴现等行为进行了相应的整改，已建立并有效执行内控制度，整改后的财务内控制度已合理、正常运行并持续有效，前述财务内控不规范的行为不构成对发行人内控制度的重大不利影响。

问题 25. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围（包括人员范围的合理性、完整性）、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一．对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围（包括人员范围的合理性、完整性）、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

我们资金流水核查的发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户范围如下：

单位：人

序号	核查范围	具体核查对象名称	核查账户数量
1	发行人及其子公司	一品制药、湖北一科、一品生物	19
2	实控人及其关联自然人	1、梁竞辉（实控人、董事长） 2、戴旭光（实控人、董事） 3、赵娅（梁竞辉妻子） 4、袁建平（戴旭光妻子） 5、王威（实际控制人梁竞辉妻弟）	70
3	董事（不包括外部董事/独立董事）、监事（不包括外部监事）、高管、核心技术人员及出纳、核心销售人员（大区经理）等关键岗位人员	1、张辑（董事、总经理） 2、马立广（财务总监、董秘） 3、张青坡（副总经理） 4、张国军（副总经理） 5、黄瑞明（监事会主席、生产总监） 6、苏利勇（监事、销售总监） 7、穆学华（监事） 8、李媛（监事） 9、赵翠然（核心技术人员） 10、王树娟（核心技术人员） 11、贾宗英（核心技术人员） 12、曾颖（出纳） 13、范海鹏（物流、采购经理） 14、周宜博（原药销售经理） 15、孙海霞（销售经理） 16、赵金鹏（销售经理） 17、罗张（销售经理） 18、张静（商务经理）	140
4	实控人报告期内控制的企业	1、珠海市一品药业有限公司 2、包头市爱德工业原料有限公司 3、广东利乐医药包装材料有限公司 4、珠海哈福得化工原料有限公司 5、珠海市一品医药集团有限公司 6、珠海哈福得普利投资合伙企业（有限合伙） 7、珠海横琴普赞科技合伙企业（有限合伙） 8、珠海乾城网络科技合伙企业（有限合伙） 9、珠海三盈普正投资合伙企业（有限合伙） 10、珠海哈福得一品投资合伙企业（有限合伙） 11、珠海市哈福得投资合伙企业（有限合伙） 12、珠海哈福得健康产业有限公司 13、珠海青苹果健康产业管理有限公司 14、珠海星麓科技有限公司 15、珠海市飞路国际贸易有限公司（实控人梁竞辉配偶父亲持股 80%的公司） 16、珠海哈福得成长投资管理公司 17、珠海哈福得生物科技有限公司 18、珠海三盈汇源股权投资基金（有限合伙）	82

上述核查范围涵盖了发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董监高以及研发、采购、生产、销售、出纳等关键岗位人员，核查范围合理、完整。

（二）取得资金流水的方法、核查完整性及核查金额重要性水平

针对上述各类核查对象，我们取得资金流水的方法、核查完整性及核查金额的重要性水平如下：

序号	核查范围	取得资金流水的方法	核查完整性	核查重要性水平
1	发行人及其子公司	主要采用我们陪同去银行打印，银行 APP 直接导出到邮箱等方式	通过获取银行开户清单与银行函证中确认的发行人报告期各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期内注销的银行账户情况比对，复核相关银行账户的完整性。通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。	①对法人：单笔交易金额或同时时间对同一交易对手方交易金额合计达到或超过 50 万元 ②对自然人：单笔交易金额或同时时间对同一交易对手方交易金额合计达到或超过 5 万元
2	实控人控制的企业			
3	实控人及其关联自然人			
4	董事（不包括外部董事、独立董事）、监事（不包括外部监事）、高管、核心技术人员及出纳、核心销售人员（大区经理）等关键岗位人员		通过云闪付 APP 的“一键查卡”功能查询其在主要银行的账户开立情况；针对核查范围内人员，我们取得关于账户完整性的承诺；我们对个人账户间转账记录进行交叉核对，进一步核查账户的完整性。	

（三）核查程序

1. 发行人及其子公司

（1）对于发行人及其子公司的银行账户，陪同企业人员到银行现场打印已开立银行账户清单和报告期内银行流水；

（2）核查发行人账套中所列示的所有银行账户，核对银行对账单余额是否与发行人银行日记账期末余额一致；通过交叉核查发行人、主要关联方、核查范围人员银行账户之间发生的交易核查账户完整性；

（3）对发行人报告期各期末的银行账户余额进行函证；

（4）获取发行人报告期内银行流水、银行日记账，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支进行双向核对，关注是否存在大额取现情形，相关关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

（5）根据银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员进行了交叉核对。抽样核查达到重要性水平的流水记账凭证、银行转账凭证、银行对

账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人、推广商的实际控制人，检查交易性质是否存在异常情形。

2. 实控人及其关联方（包括主要亲属、控制的企业）

（1）获取实控人及其主要亲属、实控人控制的企业已开立银行账户清单（法人）、云闪付 APP 的“一键查卡”功能查询其在主要银行的账户开立情况（自然人）和报告期内银行流水；

（2）通过交叉核查发行人、主要关联方、核查范围人员银行账户之间发生的交易进一步核查账户完整性；

（3）对报告期内超过重要性水平的收支进行核查；关注是否存在大额取现情形；对于大额收付，核查交易对手方是否为发行人主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人、主要推广商及其实际控制人、发行人股东、发行人员工、发行人董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方等，核查是否存在异常情形。

3. 董监高及关键岗位人员

（1）取得实际控制人及其主要亲属，董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内银行流水；

（2）针对上述人员，对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查账户的完整性，并通过云闪付 APP 的“一键查卡”功能查询其在主要银行的账户开立情况，进一步核查账户完整性情况；

（3）对超过核查金额重要性水平的资金流水进行逐笔核查；关注是否存在大额取现情形；对于大额收付，重点关注是否存在无合理业务背景的大额资金往来，核查交易对手方是否为发行人主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人、主要推广商及其实际控制人、发行人股东、发行人员工、发行人董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方，核查是否存在异常情形；

（4）对于核查到的异常或其他需关注的资金流水，通过取得交易对应的记录及相应资料、向交易相关方了解具体情况等方式作进一步核查；

（5）取得上述人员关于账户完整性的承诺和资金流水有关情况的说明。

（四）异常标准及确定程序

针对各类核查对象的资金流水，我们设定的异常标准及履行的确定程序如下：

序号	核查范围	异常标准及确定程序
1	发行人及其子公司	1. 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况； 2. 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配； 3. 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来； 4. 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释； 5. 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问。
2	实控人及其关联自然人	1. 是否存在个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形； 2. 是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常； 3. 与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来。
3	董事（不包括外部董事、独立董事）、监事（不包括外部监事）、高管、核心技术人员及出纳、核心销售人员等关键岗位人员	1. 是否存在大额取现、大额支付等异常情形； 2. 是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常； 3. 与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来。
4	实控人控制的所有企业	1. 与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；是否存在大额取现、大额支付等异常情形； 2. 是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常； 3. 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，我们逐笔进行核查，核查相关账户的实际归属、资金来源及其合理性。

（五）受限情况及替代措施

序号	与公司关系	姓名	受限情况	替代措施
1	股东委派董事	赵海亮	因不参与公司经营和涉及个人隐私等原因，未提供完整的银行流水	1. 结合对公司报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注外部董事、外部监事、独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来； 2. 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注外部董事、外部监事、独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
2	股东委派董事	郭海涛		
3	股东委派董事	洪刚		
4	股东委派监事	潘震		
5	独立董事	曹德英		
6	独立董事	肖鹏		
7	独立董事	魏燕		

二、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（一）发行人及其子公司资金流水核查情况

通过核查，报告期内，发行人及其子公司资金流水主要存在以下异常情形：

单位：万元

存在问题	流出金额	流入金额
无关联第三方资金拆借	300.00	300.00
受托支付	3,000.00	3,000.00
与第三方和关联方资金往来	7,280.00	7,280.00
通过关联方贴现	39.70	39.70

1. 无关联第三方向公司拆借资金

报告期内，石家庄新世纪胶囊有限公司存在向发行人拆借资金的情况，具体情况如下：

单位：万元

序号	非关联企业名称	一品制药 支付日期	支付金额	一品制药 收款日期	收款金额
1	石家庄新世纪胶囊有限公司	2019.05.27	150.00	2019.05.31	150.00
2	石家庄新世纪胶囊有限公司	2020.03.13	150.00	2020.03.18	150.00
合计		-	300.00	-	300.00

石家庄新世纪胶囊有限公司拆借资金用于临时周转，对于上述资金往来，公司按照一年以内基准贷款利率 4.35%上浮 30%即 5.655%收取了利息，合计收取 0.24 万元利息。

相关资金拆借均发生在审计基准日之前，审计基准日之后已不存在资金拆借情形，公司已按照同期银行借款利率收取相应利息。

2. 受托支付

报告期内，为满足借款银行受托支付要求，公司存在通过无关联方石家庄市博雅信谊科技有限公司及关联方珠海一品进行转贷的情形，具体如下所示：

单位：万元

序号	借款银行	受托支付对方	一品制药 支付日期	支付金额	一品制药 收款日期	收款金额
1	广州农村商 业银行	珠海一品	2020.01.09	2,000.00	2020.01.10	989.76
					2020.01.13	1,010.24
2	交通银行	石家庄市博雅信 谊科技有限公司	2020.06.16	1,000.00	2020.06.19	1,000.00
合计			-	3,000.00	-	3,000.00

公司通过转贷取得资金主要为经营所需，目前均已归还，不存在以非法占有为目的的骗贷行为，不属于主观故意或恶意行为，未给借款银行造成资金损失，不构成重大违法违规行为。

中国人民银行藁城支行出具无违法违规证明，未发现公司违法国家法律、行政法规、规则，未受到行政处罚。

广州农村商业银行、交通银行出具证明，公司与我行以受托支付方式签订借款合同，未发现存在违反与我行之间关于借款资金用途约定的情形，其已按时、足额偿还贷款本息，目前无贷款余额，双方不存在任何纠纷。

3. 关联方资金往来

2019 年和 2020 年，公司与关联方存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

序号	关联 企业名称	一品制药 支付日期	一品制药 收款日期	金额	资金流向	偿还资金来源
2020 年度						
1	横琴普赞	2020.01.17	2020.04.29	1,000.00	归还银行借款	银行放贷后归还
小计				1,000.00		
2019 年度						
2	珠海一品	2019.01.02	2019.01.28	200.00	支付包头爱德股 权转让款以及归 还借款	刘*程等借款归 还
			2019.01.30	1,500.00		
3	珠海一品	2019.02.01	2019.03.26	1,000.00	退还吴*梅横琴 普正投资款	银行放贷后归还
4	珠海一品	2019.03.19	2019.03.26	480.00	归还银行贷款	银行放贷后归还
5	珠海一品	2019.05.13	2019.06.24	1,300.00	归还银行贷款	一品制药分配股 利归还
6	珠海一品	2019.09.11	2019.09.23	800.00	归还银行贷款	出售利乐包装股 权
7	珠海一品	2019.11.19	2019.11.29	1,000.00	归还银行贷款	银行放贷后归还
小计				6,280.00	-	-
合计				7,280.00	-	-

横琴普赞和珠海一品拆借资金用于临时周转（主要为归还贷款），对于上述关联资金往来，公司按照一年以内基准贷款利率 4.35%上浮 30%即 5.655%收取了利息，合计收取 44.10 万元利息。

相关资金拆借均发生在 2019 年和 2020 年，2020 年下半年之后已不存在资金拆借情形，公司已按照同期银行借款利率计提并收取相应利息。

4. 通过关联方进行票据贴现

2020 年 3 月 9 日，公司将 2 张银行承兑汇票合计金额 39.70 万元背书转让给关联方珠海一品，当日珠海一品将 39.70 万元转账给发行人。

综上，报告期内，除正常的销售回款、采购付款外，公司主要存在无关联第三方资金拆借、受托支付、关联方资金往来和通过关联方贴现，目前均已进行了规范，并制定了相应制度。

我们取得了相关大额款项的交易合同、审批决策文件、政府补助依据文件以及研发项目的立项、里程碑成果等文件，与公司的财务报表、科目余额表、合同台账、研发项目台账等进行比对、分析性复核，并对主要供应商、客户、推广商以及委外开发服务商等进行访谈，确认相关交易背景，同时对购置的相关固定资产进行实地盘点核实。经核查，除上述所述事项外，相关资金收支与公司的经营、投融资需要相匹配。

经核查，我们认为，发行人不存在大额资金往来重大异常情形，不存在大额资金往来与公司经营活动、资产购置、对外投资等活动不相匹配的情形。

（二）实控人及其关联自然人

报告期内，发行人实际控制人及其关联自然人的流水核查情况如下：

1. 梁竞辉（实际控制人）

我们核查了梁竞辉 2019 年-2022 年 6 月末共 22 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来，但存在与关联方之间往来以及与其他自然人之间往来，除个人卡互转和银证转账外，与关联方和无关联第三方往来汇总如下：

单位：万元

对方户名	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年 1-6 月		合计	
	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)
与关联方往来	3,603.78	2,125.00	4,898.62	2,975.00	715.59	852.50	2,034.83	1,290.00	11,252.81	7,242.50
银证转账	202.88	200.00	3,612.00	5,830.00	3,693.05	3,881.04	1,885.00	1,131.41	9,392.94	11,042.45
其他往来	3,537.63	5,005.35	1,363.00	2,220.78	395.27	487.93	15.00	1,169.00	5,310.90	8,883.06

实控人与发行人资金往来较少，主要为与关联方资金往来。针对实控人与关联方资金往来，主要通过穿透核查的方式进行，即追踪资金来源和资金去向，从而形成闭环。经核查，上述资金主要为实控人与关联方资金拆借，资金来源、流向均未流入发行人客户、供应商、推广商处，资金来源也不是发行人客户、供应商和推广商。

梁竞辉与无关联第三方往来余额较大，主要系：梁竞辉向外部自然人借款，然后转给关联方，用于关联方归还银行贷款，关联方取得贷款后，转给梁竞辉予以归还。

报告期内，梁竞辉主要存在向资金提供方借款供关联方使用的情形，主要个人如下：

单位：万元

对方户名	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年 1-6 月		合计	
	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)
刘*程	2,145.00	2,379.00	494.00	1,396.00	-	200.00	-	-	2,639.00	3,975.00
秦*光	636.75	497.95	-	204.00	-	-	-	-	636.75	701.95
余*华	220.00	30.00	623.00	120.50	20.00	30.00	-	1,030.00	863.00	1,210.50
王*贤	67.00	100.00	220.00	77.60	-	-	-	-	287.00	177.60
李*刚	-	-	-	-	120.00	120.00	-	-	120.00	120.00
梁*锋	-	-	-	-	100.00	100.00	-	-	100.00	100.00
张辑	-	-	-	-	-	-	-	130.00	-	130.00
吴*开 /吴*莲	-	1,437.00	-	234.27	-	-	-	-	-	1,671.27
合计	3,068.75	3,006.95	1,337.00	1,798.10	240.00	450.00	0.00	1,160.00	4,645.75	8,086.32

整体来看，梁竞辉与无关联第三方流出金额大于流入金额，主要系归还外部借款利息以及归还 2018 年借款余额（刘*程、余*华均为归还前期借款）所致，我们取得了梁竞辉 2018 年借款的相关银行流水对上述事项予以确认。此外，梁

竞辉、王威购买包头爱德股权根据协议向吴*开/吴*莲支付股权转让剩余款项导致对其流水较大，我们取得了当时购买股权的协议对上述事项进行了确认。

2022 年 1-6 月，梁竞辉归还了所欠余*华的 1,000.00 万元本金及利息后，个人已不存在对外大额负债；2022 年 1-6 月，因公司总经理张辑清理代持过程中资金紧缺，向实控人梁竞辉拆借 130.00 万元。

同时，经核查，上述资金未流入发行人客户、供应商、推广商处，资金来源也不是发行人客户、供应商和推广商。

2. 戴旭光（实际控制人）

我们核查了戴旭光 2019 年-2022 年 6 月末共 12 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来，但存在与关联方之间往来以及与其他自然人之间往来，除个人卡互转和银证转账外，与关联方和无关第三方往来汇总如下：

单位：万元

对方户名	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年 1-6 月		合计	
	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)
与关联方往来	35.00	670.00	391.61	776.00	305.00	195.00	528.98	500.00	1,260.60	2,141.00
其他往来	903.38	214.27	557.37	218.35	780.91	845.84	69.94	61.00	2,311.60	1,339.46

实控人戴旭光与发行人资金往来相对较少，主要为与关联方资金往来。针对实控人与关联方资金往来，我们主要通过穿透核查的方式进行核查，即追踪资金来源和资金去向，从而形成闭环。经过核查，上述资金未流入发行人客户、供应商、推广商处，资金来源也不是发行人客户、供应商和推广商。

戴旭光与无关第三方往来余额相对较大，主要系：戴旭光向外部自然人借款，然后转给关联方，用于关联方归还银行贷款，关联方取得贷款后，转给戴旭光或者关联方直接归还。

报告期内，戴旭光与主要自然人的往来如下：

单位：万元

对方户名	2019 年		2020 年		2021 年		2022 年 1-6 月		合计	
	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)	流入 (+)	流出 (-)
奇力制药	307.83	-	315.83	-	-	-	-	-	623.65	-
受托支付	-	-	-	-	346.00	346.00	-	-	346.00	346.00
刘*跃	250.00	-	-	-	-	-	-	-	250.00	-
梁*妹	100.00	-	-	-	-	-	-	-	100.00	-
刘*帆	-	-	50.00	44.80	-	55.00	-	-	50.00	99.80
合计	657.83	-	365.83	44.80	346.00	401.00	-	-	1,369.65	445.80

戴旭光收到奇力制药的股权转让款后投入公司使用，具体情况详见发行人及保荐机构关于首次公开发行并在创业板上市申请文件审核问询函的回复“问题 7. 关联交易/三. 结合戴旭光与实际控制人梁竞辉妻弟王威的资金往来，说明未将王威认定为关联方的合理性，是否符合实质重于形式原则，王威对外投资情况，相关企业是否与发行人存在相同或相似业务，是否与发行人主要客户、供应商存在资金往来。”

刘*跃、梁*妹、刘*帆通过戴旭光将资金投入实控人控制的企业使用，并收取相应利息费用。整体来看，戴旭光与无关联第三方流入金额大于流出金额，主要系截至 2021 年底尚未归还完毕外部借款所致。截止到本回复出具之日，戴旭光已归还刘*跃、梁*妹的借款，我们取得上述归还的银行记录。

经过核查，上述资金未流入发行人客户、供应商、推广商处，资金来源也不是发行人客户、供应商和推广商。

3. 赵娅（梁竞辉妻子）

我们核查了赵娅 2019 年-2022 年 6 月末共 13 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。除个人卡互转外，对赵娅的银行核查情况如下：

对方名称	流入（万元）	流出（万元）	原因
珠海一品	1,300.00	-	珠海一品转入购房款
刘*葩	-	1,228.20	购买二手房
国家税务总局珠海市税务局	-	70.38	买房契税
万*勇	-	66.68	装修费
王*凤	-	8.00	买房中介费
银证转账	240.00	250.00	银证转账
珠海市南屏飞讯通通信店	340.00	-	帮朋友当天转账，金额一致
何*海	-	340.00	
配偶往来	392.50	260.00	与梁竞辉配偶往来
其他三方往来	57.33	45.00	美容院冲卡、保险等
合计	2,366.78	2,275.22	-

4. 袁建平（戴旭光妻子）

我们核查了袁建平 2019 年-2022 年 6 月末共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。除个人卡互转外，对袁建平的银行核查情况如下：

对方名称	流入（万元）	流出（万元）	原因
卖房	248.00	-	卖房款
一品集团	-	100.00	曾经买房向一品集团借入，卖房后归还
投资分红款	10.00	-	投资一个包装公司分红款
理财	189.87	302.50	卖房后资金，一部分归还一品集团，剩下的理财
其他往来	42.00	91.00	其他保险、消费、配偶往来等
合计	489.87	493.50	-

经核查，我们认为发行人实际控制人及其配偶个人账户大额资金往来均有合理解释，不存在大额存现、取现情形。

5. 王威（实控人妻弟）

王威为实际控制人妻弟，我们核查了王威 2019 年-2022 年 6 月末共 15 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来，但存在以下异常情形：

项目	流入（万元）	流出（万元）	原因
实控人及其关联方往来	10,824.50	8,593.30	1、关联方往来、借款及归还详见下述解释 2、横琴普正投资人拟退出，关联方将资金转给王威，由王威退还给吴春梅
借款及归还	5,383.50	6,083.45	
退还横琴普正投资款	-	940.00	

项目	流入（万元）	流出（万元）	原因
银证转账	2,168.00	2,271.40	股票账户
出售房产	543.00	-	出售房产
购买房产	-	372.31	购买房产
贷款	166.18	198.56	贷款借入及归还
理财	100.00	100.00	理财
现金存取	86.09	265.86	利乐采购经理，收入为利乐公司卖废品收入；支出为利乐日常搬运散工的劳务支出及日常劳保用品\零配件等支出
其他往来	33.91	104.90	其他日常与第三方往来汇总金额
利乐包装产品代理佣金	-	201.58	向利乐包装代理商支付佣金
关联公司购买废铝货款	-	113.75	利乐包装主要为铝管包装，该往来为向自然人购买废铝
总计	19,305.17	19,245.11	-

王威存在与实控人及其关联方较多的资金往来，具体原因如下：

王威为实际控制人梁竞辉妻弟，目前在关联方利乐包装任采购总监，基于亲属特殊的信任关系，王威部分银行卡存在关联方使用的情形，如帮忙周转资金、外部借款供关联方周转等，我们取得了其报告期内的所有银行流水，纳入了关键人员核查范围，对所有 5 万元以上的流水进行了核查，并将出现的自然人与发行人及其关联方、客户、供应商、服务商及其主要人员进行了比对，不存在实际控制人替王威代持或者王威流水流向客户、供应商、服务商的情形。

报告期内，王威与主要自然人的借款及归还往来如下：

项目	流入（万元）	流出（万元）	原因
雷*亚	975.00	975.00	向雷巧亚进行借款给关联方使用，并进行了归还
陈*平	930.00	919.28	三人为亲属，进行借款给关联方使用，并进行了归还
陈*萍	532.53	460.00	
陈*萱	-	115.20	
殷*芳	349.68	607.10	借款及归还，2019 年期初借款余额为 220 万元
梁*俊	550.00	479.93	梁*俊向王威借款，随后梁*俊进行了归还
易*兵	160.00	475.27	借款及归还，19 年期初借款余额为 200 万元
林*云	30.74	364.70	林小云、杨宗勇成立了小贷公司，因此存在从杨宗勇借入部分资金，归还给林小云的情况，两者合计平账
杨*勇	400.00	70.00	
刘*程	300.00	300.00	借款及归还

项目	流入（万元）	流出（万元）	原因
卢*仪	150.00	150.00	借款及归还
王*贤	100.00	100.00	借款及归还
张*琪	100.00	100.00	借款及归还
胡*曼	100.00	100.00	借款及归还
总计	4,677.95	5,216.48	-

（三）董事（不包括外部董事、独立董事）、监事（不包括外部监事）、高管及核心技术人员和其他关键人员，主要公司出纳、核心销售人员等

报告期内，对于发行人董事（外部董事、独立董事除外）、监事（外部监事除外）、高管及关键岗位人员的资金流水核查，主要存在以下问题：

1. 张辑

张辑为公司总经理、董事，我们核查了张辑报告期内共 10 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，张辑往来合计如下：

对方名称	流入（万元）	流出（万元）	原因
存取现	795.61	454.05	详见下述解释
崔*捷	158.10	-	该资金为刘*喜通过崔*捷的该张银行卡转入。刘*喜为原河北药物研究所同事，与张辑关系较好，目前从事工程建设业务，张辑协助刘*喜开发部分工程相关业务，刘*喜相应向张辑支付部分项目收益。上述资金均为资金流入，不存在替发行人代垫成本费用情形。
一品制药	550.19	140.00	工资、分红等收入；短时间备用金进入和归还
珠海品诺	-	677.10	购买员工持股平台股权
配偶、子女、父母往来	142.28	324.73	用于子女国外使用、配偶使用等
马*彦、王*涛	80.00	81.80	两人为夫妻，借款及归还
其他第三方往来	102.08	64.90	差额主要为现金借给王晓丽 57 万
借款及代持还原	523.00	560.08	为进行代持还原，张辑向朋友借款后转给被代持方；代持分红
合计	2,351.26	2,309.75	-

（1）大额存取现情况

2019 年、2020 年和 2021 年，张辑累计取现约 450 万元，存现约 790 万元，因 200 余万元资金取现后又存入，实际取现 200 余万元、存现 500 余万元。

张辑取现合计约为 450 万元，主要来源为一品制药分红款及工资收入，主要用途为：1、通过其妻子寄出女儿国外留学费用接近 110 万；2、代持支付分红款、对外借款合计约 110 万元；3、其余 200 余万资金取现后，拟用于海外购房，但因使用前公司启动员工持股计划、海外购房计划因疫情延后以及其他资金需求，重新将现金存入账户，且部分资金留存备用。张辑存现合计约为 790 万元，主要来源为：1、自朋友借款 560 余万元（已访谈确认且取得了其朋友的取现流水，目前张辑已通过向银行取得借款进行了归还）；2、张辑的工资、分红资金取现后拟用于海外购房，后因未购房及其它资金需求重新存入，以及期初留存备用现金存入约 30 万元。张辑上述资金存现后的主要用途为：1、购买员工持股平台股份，金额为 677 万元；2、女儿留学签证保证金 30 万元；3、海外留学费用约 25 万元以及向妻子转账约 20 万元；4、其余留存备用。

整体来看，张辑为发行人总经理，持股比例相对较小，取现来源主要为工资及分红所得，存现来源主要为对外借款，存现金额高于取现金额，且有对应的支撑证据，不存在体外代垫成本费用情形。

2. 马立广

马立广为公司财务总监、董事会秘书，我们核查了马立广报告期内共 9 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，马立广往来合计如下：

对方名称	流入（万元）	流出（万元）	原因
配偶往来	30.00	10.00	配偶日常往来以及买珠海品诺股份
珠海品诺	-	91.50	购买员工持股平台股份
第三方往来	30.00	-	收回借款及利息 20%（已取得报告期外借出凭证）
公积金提取	11.61	-	-
合计	71.61	101.50	-

3. 黄瑞明

黄瑞明为公司监事、生产总监，我们核查了黄瑞明报告期内共 7 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。

黄瑞明在公司持股比例较小，与自然人之间往来主要为亲属生意需要，向第三方借款转给亲属，不存在代垫成本费用情形。报告期内，黄瑞明往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
亲属之间往来	175.00	307.71	因亲属生意需要资金周转，向第三方借款后借给亲属，从而呈现第三方流入较多，向亲属流出较多的情况
其他第三方往来	236.45	133.79	
存取现（注）	46.64	90.00（注）	存现为定期存单到期；取现为转为邯郸银行定期（存单）
分红及购买持股平台股权	48.64	43.92	-
公积金提取及归还银行贷款	18.93	32.01	-
合计	525.66	607.43	-

注：黄瑞明取现为转为邯郸银行新定期（存单）

此外，黄瑞明与自然人之间存在代持关系，但往来金额较小，目前已进行了代持还原。

4. 苏利勇

苏利勇为公司监事、销售总监，我们核查了苏利勇报告期内共 12 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。

苏利勇在公司持股比例较小，与自然人之间往来主要为资金临时周转，不存在代垫成本费用情形。报告期内，苏利勇往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
分红、工资及向持股平台股权	180.27	9.15	分红款和向珠海品诺卖股权
同事及第三方之间借贷	76.00	69.00	往来款，期后已归还
代持分红	-	18.86	苏利勇与自然人蔚立贵、张小波之间存在代持关系，具体情况详见发行人及保荐机构关于首次公开发行并在创业板上市申请文件审核问询函的回复问题 3 之回复
存取现	5.00	18.00	日常开销使用
配偶	-	155.16	分红款转给配偶、亲属
合计	261.27	270.17	-

5. 穆学华

穆学华为公司监事，我们核查了穆学华报告期内共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，穆学华往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
亲属往来	5.00	25.00	转给儿子购房等支出
珠海品诺	-	9.15	购买员工持股平台股份
其他	-	5.00	归还借款
合计	5.00	39.15	-

6. 张青坡

张青坡为公司副总经理，我们核查了张青坡报告期内共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，张青坡往来合计如下：

对方名称	流入（万元）	流出（万元）	原因
珠海品诺	6.00	60.90	购买员工持股平台股份
配偶	31.00	-	配偶往来，买员工持股平台股份
一品制药	15.00	10.00	备用金、工资等往来
取现后存入	17.28	17.00	因银行要求，当日取现后存入
提前归还房贷	-	49.59	归还房贷
买车位	-	14.50	买车位
其他存取现等	42.37	5.00	其父亲以前搞运输，借给表弟，表弟包工头，在父亲去世后，表弟将前期借款进行归还到其名下（包括向张青坡个人借款），提供了自己的取款记录以及表弟与其合伙人取款记录
合计	111.65	156.99	-

7. 张国军

张国军为公司副总经理、研发总监，我们核查了张国军报告期内共 9 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。

张国军在公司持股比例较小，与自然人之间往来主要为资金临时周转，不存在代垫成本费用情形。报告期内，张国军往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
第三方往来	105.10	-	前期借出，本期归还，已取得借出凭证
亲属往来	19.00	110.00	亲属买房转款
珠海品诺	-	18.30	购买员工持股平台股权
理财、定期存单等其他往来	238.22	283.96	理财、定期存单等到期、存入
合计	362.32	412.26	-

8. 李媛

李媛为公司监事，我们核查了李媛报告期内共 11 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，李媛往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
亲属往来	425.44	318.33	配偶、亲属之间
珠海品诺	-	64.05	入股员工持股计划
理财往来	703.66	640.50	理财流入、流出往来合计
其他第三方往来	59.00	60.00	与朋友周转等事项
合计	1,509.48	1,500.78	-

9. 赵翠然

赵翠然为公司核心技术人员，我们核查了赵翠然报告期内共 7 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，赵翠然往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
理财往来	92.01	64.00	理财
珠海品诺	-	54.90	入股员工持股计划
亲属往来	18.30	-	向亲属周转
公积金提取	7.00	-	提取住房公积金
合计	117.31	118.90	-

10. 王树娟

王树娟为公司核心技术人员，我们核查了王树娟报告期内共 3 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，王树娟往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
理财往来	74.56	68.00	理财
珠海品诺	-	24.71	入股员工持股计划
亲属往来	60.91	30.00	配偶、亲属等周转
朋友还款	15.95	-	朋友前期买房借款，本期归还
现存	8.95	-	亲属借款买货车，还款后柜员机存款
医院支出	6.00	12.00	看病支出
合计	166.37	134.71	-

11. 贾宗英

贾宗英为公司核心技术人员，我们核查了贾宗英报告期内共 4 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，贾宗英往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
理财往来	35.25	-	赎回理财
贷款	10.10	-	银行小微贷款
房贷	35.00	35.00	取得房贷后转入个人卡
购买房子	-	29.03	买房付款
珠海品诺	-	11.90	入股员工持股计划
亲属往来	21.00	15.00	配偶、亲属等周转
提取公积金	5.37	-	提取住房公积金
合计	106.72	90.93	-

12. 曾颖

曾颖为公司出纳，我们核查了曾颖报告期内共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，曾颖大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
河北一品	62.75	-	代缴代扣的税款
河北省国家税务局	-	62.53	协助办理缴纳代扣的税款
朋友借款	5.00	-	借款
理财	6.44	-	-

13. 范海鹏

范海鹏为公司物流、采购经理，我们核查了范海鹏报告期内共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，范海鹏大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
银行借贷	50.00	50.00	贷款

14. 周宜博

周宜博为公司原药销售经理，我们核查了周宜博报告期内共 14 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，周宜博大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
备用金	100.00	100.00	一品制药汇入 80.00 万元（其中 20.00 万元当天返还），为员工备用金，因计划赴国外参加 2019-2020 世界制药原料展会以及拓展海外市场，后因疫情原因未使用，2020 年已经归还给一品制药，进出平衡。
银证转账	298.37	358.99	银证转账
亲属往来	274.85	199.17	配偶、父母等往来
珠海品诺	-	54.90	购买持股平台股权
其他理财等第三方往来	199.34	81.68	其他支付宝、微信理财赎回等事项；帮助父母转账，后续第三方归还父母
合计	851.52	794.74	-

15. 孙海霞

孙海霞为公司销售经理，我们核查了孙海霞报告期内共 5 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，孙海霞大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
理财到期存入	8.00	-	理财
亲属往来	-	10.00	亲属往来
同事往来	-	11.75	购买员工持股平台股份
合计	8.00	21.75	

16. 赵金鹏

赵金鹏为公司销售经理，我们核查了赵金鹏报告期内共 2 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，赵金鹏大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
亲属往来	5.00	-	配偶往来

17. 罗张

罗张为公司销售经理，我们核查了罗张报告期内共 7 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，罗张大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
亲属往来	5.00	-	配偶往来

18. 张静

张静为公司商务经理，我们核查了张静 2019 年-2022 年 6 月末共 8 个账户，核查了 5 万元以上银行流水，不存在和发行人的客户、供应商、推广商、员工之间的异常资金往来。报告期内，张静大额往来合计如下：

对方名字	流入（万元）	流出（万元）	原因
一品制药	42.00	-	借入款项用于重庆药交会、第 83 届全国药品交易会、石家庄市医学会急诊医学分会学术会议等
第三方等往来	10.00	10.00	-
同事往来	-	11.75	购买员工持股平台股份
合计	52.00	21.75	

（四）实控人控制的所有企业

我们合计核查了 82 个实控人控制企业的银行账户，对关联法人之间 50 万元以上的所有银行流水进行了核查，关联方不存在与发行人客户、供应商、推广存在异常资金往来。从发行人获得现金分红款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途不存在重大异常。

此外，实控人关联方与非客户、供应商的资金往来主要系与奇力药业及其关联方往来，主要为受托支付所致，具体情况如下：

1. 与奇力药业及其关联方往来

2019 年、2020 年和 2021 年，公司实际控制人控制的关联方与奇力药业及其关联方的合计往来如下：

单位：万元

项目	资金流入	资金流出
2019 年	42,631.00	38,941.00
2020 年	53,019.60	49,709.60
2021 年	63,824.48	70,834.68
2022 年 1-6 月	33,906.35	34,216.15
合计	193,381.43	193,701.43

关联方与奇力药业及其关联方往来较高，主要系：（1）为满足银行受托支付要求，公司通过奇力药业进行受托支付；（2）奇力制药通过实际控制人关联方进行受托支付；（3）受托支付后，资金往往不能直接由受托支付方转回取得银行贷款的企业，而是由奇力制药关联方转给实际控制人控制的其他关联方，从而形成了互相的往来余额，随后需重新反方向转账将上述余额平账。整体来看，关联方与奇力制药的资金流入流出相当，不存在资金流入客户、供应和推广商的情形。

2. 与其他第三方进行受托支付

2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，实际控制人控制的除发行人以外的其他关联方与其他第三方法人的合计往来如下：

单位：万元

序号	资金流入	资金流出
1	22,555.57	22,720.85

关联方与其他第三方资金流入流出相当，往往转出、转入后短时间内进行反向转出平账。经过核查并一一比对，上述第三方非发行人客户、供应和推广商，不存在虚增发行人收入，或承担成本、费用的情形。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

针对发行人报告期内是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用，我们履行了以下核查程序：

1. 将达到重要性水平的银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的主要客户、供应商、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等进行了交叉核对。检查大额流水相关记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商、推广商的实际控制人。该核查措施覆盖 100%重要性水平以上的银行流水；

2. 查阅了实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户清单及银行流水，检查交易对方是否为客户及其实际控制人或供应商及其实际控制人，关注发行人与实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关重要人员是否存在异常往来，该核查措施覆盖 100%重要性水平以上的银行流水；

3. 核查发行人资金流水中是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，覆盖率为 100%；

4. 取得发行人采购明细表，核查发行人主要供应商采购金额、价格等情况，抽查主要供应商相关采购合同、入库单据，核对采购明细表的准确性；

5. 对发行人报告期内主要客户和供应商进行访谈，核查主要客户、供应商及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在直接或间接持有发行人股份的情况。2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，客户访谈覆盖各期收入的比例分别为 58.82%、67.05%、68.02%及 63.66%，供应商访谈覆盖各期采购的比例分别为 70.46%、71.73%、68.77%及 61.92%，推广服务商访谈覆盖各期推广费的比例分别为 44.34%、59.16%、66.49%及 73.27%。

经上述核查，我们认为，发行人报告期内不存在资金闭环回流，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）发行人股份代持的具体核查程序、核查比例、核查证据及结论

针对发行人报告期内是否存在股份代持，我们履行了以下核查程序：

1. 核查实际控制人、董事、监事、高管和关键岗位人员的资金流水，关注是否不存在其他与发行人股东的大额异常资金往来情况，该核查措施覆盖 100% 重要性水平以上的银行流水；

2. 核查发行人员工持股平台的银行流水，关注是否存在合伙人以外的交易对方。经核查，不存在合伙人以外人员与员工持股平台交易的异常情形；

3. 就发行人历史上的股权代持事项，与代持相关当事人进行确认并取得资金流水等证明资料；

4. 获取发行人股东历次增资入股资料，包括股东会决议、增资协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；

5. 查阅发行人股东的登记资料，访谈部分发行人股东、董事、监事、高级管理人员、发行人员工持股平台人员，取得并查阅发行人员工持股平台的工商档案、合伙协议、财产份额转让凭证、银行流水，获取《股东情况调查表》及关于持有发行人股份情况的相关声明，确认其持有发行人的股份是否存在股份代持情形；

6. 对发行人报告期内主要客户、供应商和推广服务商进行访谈，核查主要客户、供应商、推广服务商及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在直接或间接持有发行人股份的情况。

经上述核查，除发行人已在招股说明书“第五节公司基本情况/五. 公司股本情况/（十）发行人存在的股权代持情况”中披露的股权代持情况外，发行人不存在其他股份代持的情况。发行人历史上曾经存在的股份代持情况已在 2022 年 6 月 30 日或此之前全部解除，截至本回复报告出具日，发行人不存在股份代持的情况。

（三）截至本回复之日，实际控制人存在大额未偿债务

针对发行人实际控制人是否存在大额未偿债务，我们履行了以下核查程序：

1. 核查实际控制人报告期内的资金流水，关注是否存在与借款、还款相关的资金往来记录；

2. 取得实际控制人的个人信用报告，查阅是否存在与贷款相关的信息；

3. 向实际控制人询问是否存在大额未偿债务，取得其签字的确认文件。

经上述核查，截至本回复之日，发行人实际控制人不存在大额未偿债务。

（四）发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报

根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等相关法律、法规和规范性文件的要求，发行人制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》

《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》等规范各机构运作的制度，完善了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，保证了发行人高效、合法、透明的经营架构。发行人相对完善的公司治理是内部控制有效运作的保证。

发行人制定了《资金管理制度》《销售管理制度》《采购管理制度》《财务报告管理办法》及《报销与付款管理办法》等制度文件。我们了解了发行人和销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环、货币资金循环、筹资与投资循环、固定资产循环、薪酬与人事循环等相关的关键内部控制情况，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。《关于河北一品制药股份有限公司内部控制的鉴证报告》认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

经核查，我们认为，发行人内部控制健全有效，发行人报告期内的财务报表不存在重大错报。

专此说明，请予察核。

(此页无正文。本页为大华核字[2022]0012886 号河北一品制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明签字页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

龚晨艳



中国注册会计师：

江晓云



二〇二二年十月二十六日



扫描市场主体
信用信息，了解
记录、备案、许可、
处罚信息，体验
更多应用服务。

营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



名称 大华会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 梁晋, 杨雄

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其它业务。无（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



出资额 2720万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101



登记机关

2022年09月21日



国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

证书序号:0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法注册取得会计师事务所执业资格的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当及时向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止业务并注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:北京市财政局
二〇一七年六月七日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所

执业证书

名称:大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:梁泰

主任会计师:

经营场所:北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式:特殊普通合伙

执业证书编号:11010148

批准执业文号:京财会许可[2011]0101号

批准执业日期:2011年11月03日



姓 名 龚晨艳
Full name
性 别 女
Sex
出 生 日 期 1983-10-27
Date of birth
工 作 单 位 大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身 份 证 号 352229198310270025
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

证书编号: 440300680002
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2008 年 07 月 28 日
Date of Issuance



龚晨艳
440300680002
深圳市注册会计师协会

年
fter

日
M





姓 名 江晓云
Full name
性 别 女
Sex
出 生 日 期 1985-12-07
Date of birth 大华会计师事务所(特殊普通合
工 作 单 位 伙) 深圳分所
Working unit
身 份 证 号 码 440111108512075421
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal



江晓云(110101480089), 已通过广东省注册会计师协会2020
年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2020)132号。



110101480089

ly /m /d

证书编号: 110101480089
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 10 月 22 日
Date of Issuance /y /m /d

