

目 录

一、关于创业板定位·····	第 1—6 页
二、关于一致性评价·····	第 6—9 页
三、关于带量采购与医保目录·····	第 9—23 页
四、关于同业竞争·····	第 23—34 页
五、关于关联交易与财务内控规范性·····	第 34—45 页
六、关于对赌协议与股份支付·····	第 46—51 页
七、关于生产经营的合规性·····	第 51—54 页
八、关于房屋土地、知识产权与在研项目·····	第 54—56 页
九、关于资金流水·····	第 56—79 页
十、关于营业收入·····	第 79—101 页
十一、关于销售模式和主要客户·····	第 101—121 页
十二、关于生产和营业成本·····	第 121—131 页
十三、关于采购和主要供应商·····	第 131—142 页
十四、关于毛利率·····	第 142—159 页
十五、关于推广服务费和推广服务商·····	第 159—179 页
十六、关于其他期间费用·····	第 179—188 页

十七、关于应收账款和存货.....第 188—203 页

十八、关于固定资产和无形资产.....第 203—217 页



关于福建省闽东力捷迅药业股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1419 号

深圳证券交易所：

由民生证券股份有限公司转来的《关于福建省闽东力捷迅药业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〕010723 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的福建省闽东力捷迅药业股份有限公司（以下简称力捷迅或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于创业板定位

申请文件显示：（1）发行人为国家高新技术企业，曾获福建省科技小巨人企业、专精特新中小企业（特色化）等称号，主营业务为化学药制剂及中成药的研发、生产与销售，主要产品包括胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒等化学药制剂产品。（2）发行人获得 22 项发明专利授权，拥有 69 个制剂产品及 7 个原料药品种的药品批准文号。（3）报告期内，发行人研发投入金额分别为 1,251.24 万元、1,037.83 万元、3,184.50 万元，占营业收入的比例分别为 3.26%、2.84%、7.36%。

请发行人：（1）说明主营业务开展所采用技术工艺、专利技术与同行业可比公司之间的具体差异情况，行业内主要技术路线和行业内最新技术情况，发行人核心技术、经营模式等方面的核心竞争力与优势。（2）结合公司所在行业技术进步的方向和趋势、发行人主要技术指标及与国内外行业内先进技术指标的比较情况，发行人自身技术实力及其先进性、目前研发投入的主要方向及成果等情况，说明研发费用较低对发行人持续创新能力的具体影响，研发投入对发行人持续经营能力、产品竞争力、成本控制等方面的重要性，发行人研发费用较低是

否合理，能否支撑发行人的持续经营。（3）结合技术及产品更新迭代情况、行业技术进步方向，说明发行人未来研发持续投入计划，是否存在提高研发投入的必要性和可能性。（4）结合研发费用的具体构成、在研项目的进展情况，说明报告期内发行人研发费用归集的准确性与合理性。（5）结合上述问题，进一步说明发行人自身的创新、创造、创意或其中一项特征的具体表现，并完善《关于符合创业板定位要求的专项说明》。

请保荐人发表明确意见，并完善《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）公司研发费用的具体构成及在研项目的进展情况

1. 公司研发费用构成情况

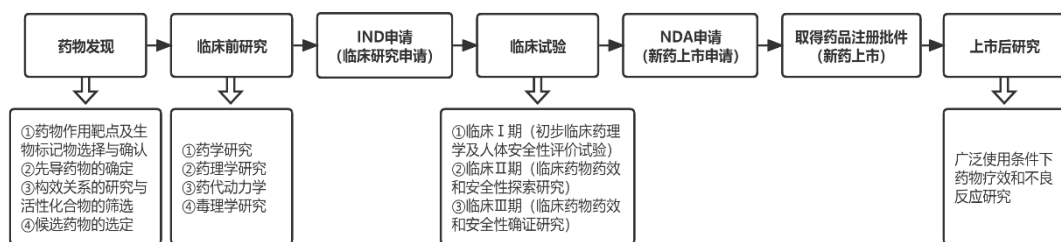
报告期内，公司研发费用构成主要包括委外研发费用、职工薪酬、材料投入、折旧与摊销及注册审批费等，具体构成如下：

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 (%)
委外研发费用	922.23	47.56	1,614.03	50.68	216.85	20.89	332.70	26.59
职工薪酬	537.66	27.73	852.74	26.78	487.02	46.93	410.34	32.79
材料投入	285.52	14.72	431.25	13.54	134.20	12.93	278.61	22.27
折旧与摊销	93.02	4.80	127.59	4.01	107.23	10.33	89.99	7.19
注册审批费	11.95	0.62	39.12	1.23	18.36	1.77		
其他	88.70	4.57	119.77	3.76	74.17	7.15	139.60	11.16
合 计	1,939.08	100.00	3,184.50	100.00	1,037.83	100.00	1,251.24	100.00

2. 公司研发项目主要流程

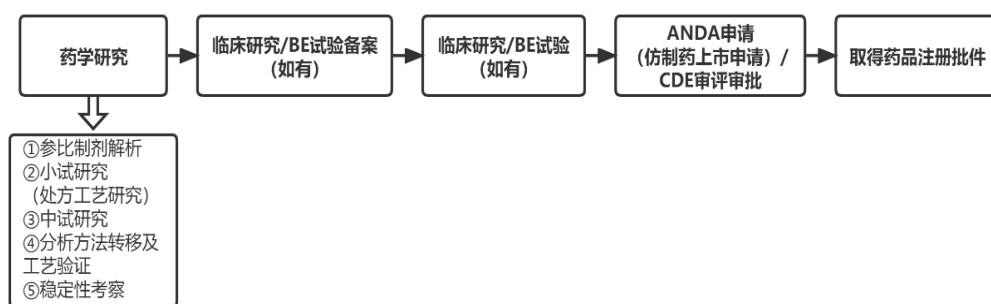
（1）化学创新药研发流程

公司化学创新药研发流程具体分为药物发现、临床前研究、IND 申请（临床研究申请）、临床试验、NDA 申请（新药上市申请）、取得药品注册批件及上市后研究等阶段，研发流程图如下：



(2) 化学仿制药、仿制药一致性评价研发流程

公司化学仿制药、仿制药一致性评价研发流程具体分为药学研究、临床研究/BE 试验备案（如有）、临床研究/BE 试验（如有）、ANDA 申请（仿制药上市申请）/CDE 审评审批及取得药品注册批件等阶段，研发流程如下：



3. 公司主要研发项目进展情况、研发费用按项目归集情况

截至本审核问询函回复出具日，公司主要研发项目进展、报告期内研发费用按项目归集情况如下：

单位：万元						
项目类型	项目名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	研发项目进展
创新药研发	富马酸卢帕替芬胶囊	403.23	333.80	280.45	310.00	I 期临床
高端药物制剂研发	注射用醋酸亮丙瑞林微球(3 个月缓释)	488.79	723.85			中试研究阶段
	注射用醋酸亮丙瑞林微球(1 个月缓释)		166.14	102.85	62.34	小试研究阶段
	注射用艾塞那肽微球		6.48	107.23		项目终止
仿制药研发	注射用特利加压素	39.03	90.21	205.99	325.11	已完成并取得药品注册批件
	氨溴特罗口服溶液	55.38	495.76	11.63		ANDA 申请
	氢溴酸伏硫西汀片	301.99	307.77	0.55		BE 试验
	注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯	179.74	204.17			稳定性考察

	磷酸奥司他韦胶囊	68.49	187.07			中试研究阶段
	吡拉西坦注射液	193.98	8.76			工艺验证
	磷酸奥司他韦干混悬剂	82.59	14.01	0.10		中试研究阶段
	吡拉西坦片	31.10	44.64			小试研究阶段
一致性评价	注射用奥美拉唑钠	37.47	239.39	88.59	215.91	已通过一致性评价
	注射用泮托拉唑钠	16.21	231.76	101.52	177.73	CDE 审评审批
	胞磷胆碱钠片	11.45	7.46			参比制剂解析
提升质量标准	复方太子参颗粒	16.88	71.69	57.93	33.18	子项目质量标准提升已获药典委受理；子项目干燥工艺研究正开展技术转移
其他		12.74	51.53	81.00	126.97	
合 计		1,939.08	3,184.50	1,037.83	1,251.24	

（二）报告期内公司研发费用归集的准确性与合理性

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》等有关规定及公司《研发投入核算管理办法》等内控制度进行研发费用核算。对于可以直接归属于研发项目的研发费用于发生时直接计入研发项目；对于无法直接计入研发项目的间接费用，以所涉及的研发项目归属期间为基础，按照实际工时比例在各研发项目之间进行分摊。公司研发费用均可以按照研发项目进行归集，研发费用构成主要包括职工薪酬、委外研发费用、材料投入、折旧与摊销、注册审批费及其他，具体核算及归集情况如下：

1. 职工薪酬

公司将参与研发工作的人员薪酬（包括工资薪金、社保公积金等）计入职工薪酬进行核算。公司参与研发工作的人员每日根据实际工作情况填报研发项目工时统计表，公司据此对相关人员进行统计，经相关负责人审批通过后，公司财务部每月按照研发项目工时统计表编制职工薪酬分配表，根据研发项目工时情况将参与研发的人员职工薪酬分配至各研发项目。

2. 委外研发费用

公司将委托外部研发机构等开展的临床前研究（药学、药理、毒理研究）、临床研究及其他工艺验证、杂质分析等工作所发生的研发支出计入委外研发费用核算。公司与 CRO 公司等外部研发机构签署合同，委外研发过程中，受托方需将

研发工作成果及相关资料（包括参比解析报告、小试研究报告、中试研究报告、工艺验证报告及检验报告等）提交给公司研发事业部审核，经研发事业部验收后提交公司财务部，财务部按照合同中约定的项目进度及实际完成情况确认委外研发费用。

3. 材料投入

公司将研发活动中耗用的研发材料、自购参比制剂及低值易耗品等计入材料投入核算。公司研发事业部各下属部门根据需求发起领料申请，填写领用部门、物料编码及数量等信息，经相关负责人审批后形成领料单，财务部每月根据材料出库单按研发项目进行研发投入核算。对于部分由研发事业部提出申请并经供储部采购后直接用于研发活动的材料投入，财务部门根据物资需求申购单、采购合同、验收单及发票等相关单据按照研发项目进行归集核算。

4. 折旧与摊销

公司将与研发工作相关的固定资产折旧、无形资产摊销及研发场地设施改建形成的长期待摊费用计入折旧与摊销核算。公司财务部每月根据固定资产、无形资产、长期待摊费用台账结合实际使用情况及研发项目编制固定资产折旧表、无形资产及长期待摊费用摊销表。其中研发专用固定资产及无形资产相关的折旧及摊销直接按照研发项目及归属期间进行归集，对于与其他部门共用的固定资产及无形资产，公司财务部按照研发部门与其他部门的使用工时分摊后计入研发费用，并按研发项目工时在各研发项目中进行折旧与摊销的分摊。

5. 注册审批费

公司将研发过程中涉及的研发项目评审及药品注册费用等计入注册审批费核算，公司财务部根据国家药品监督管理局等部门在药品注册及审批时实际收费标准及支付的金额按研发项目进行归集。

6. 其他

公司将与研发活动直接相关的差旅费、租赁费、办公费等计入研发费用-其他核算。财务部门根据实际发生的与研发直接相关的费用金额及相关经办人填写的费用单据等按研发项目进行归集。

综上，公司研发费用归集及核算方法符合《企业会计准则》等法律法规的规定，报告期内公司研发费用的归集具有准确性与合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司按项目归集的研发费用明细，分析各研发项目的研发费用构成及变动情况；

(2) 查阅公司研发活动相关的管理流程及内控制度，查阅公司研发项目立项文件、进度文件及相关研发工作成果验收文件，访谈公司研发负责人，了解公司主要研发项目流程，核查公司研发投入及研发项目进展情况；

(3) 查阅公司从事研发活动相关人工工时分配表、研发活动涉及的固定资产折旧表、无形资产及长期待摊费用摊销表、主要委外研发及合作研发协议等相关文件，核查相关研发费用归集情况；

(4) 选取样本对公司研发费用执行细节测试、穿行测试、截止性测试等程序，核查报告期内公司研发费用归集的准确性与合理性。

2. 经核查，我们认为：

公司研发费用归集及核算方法符合《企业会计准则》等法律法规的规定，报告期内，公司研发费用归集具有准确性与合理性。

二、关于一致性评价

申请文件显示：（1）发行人第一大产品胞磷胆碱钠片目前处于开展仿制药一致性评价的研究前准备阶段。占主营业务比例较高的注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠和注射用复方甘草酸苷未开展一致性评价的情况、进展与计划存在差异。（2）注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠已完成一致性评价研究工作分别于2021年11月、2021年12月申报CDE，目前处于CDE审评审批阶段。

请发行人：（1）以列表形式说明发行人各类化学药制剂产品涉及一致性评价的具体情况、最新进展及未来规划、预计完成时间，若未开展，请说明具体原因。（2）以列表形式说明发行人各类化学药制剂产品一致性评价产品的名称、销售收入及占比，未通过/未开展一致性评价的具体产品、目前销售收入及占比情况。（3）结合前述事项，说明暂未通过/未开展一致性评价产品的收入占比及对未来销售收入的影响，未在限定时间内完成一致性评价对发行人未来生产及销售可能造成的影响。（4）列示发行人主要仿制药产品的同类产品已通过一致性评价的情况，包括但不限于首家通过一致性评价的时间、目前已通过一致性评价的同类药品的家数等。（5）结合研发人员的配置、研发能力、研发

投入方向、公司现有产品一致性评价的进度，说明公司未来在规定时间内开展一致性评价是否有实施障碍，如未能及时开展或通过一致性评价是否会对发行人生产经营产生重大不利影响。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）以列表形式说明发行人各类化学药制剂产品一致性评价产品的名称、销售收入及占比，未通过/未开展一致性评价的具体产品、目前销售收入及占比情况

截至本审核问询函回复出具日，公司各类化学药制剂产品涉及一致性评价的具体情况、产品名称、报告期内实现销售收入及占比情况如下：

涉及一致性评价具体情况	产品名称	单位：万元							
		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售收入	比例 (%)	销售收入	比例 (%)	销售收入	比例 (%)	销售收入	比例 (%)
已通过一致性评价	注射用奥美拉唑钠	691.50	3.30	1,399.26	3.23	1,821.91	5.00	2,461.09	6.41
	合 计	691.50	3.30	1,399.26	3.23	1,821.91	5.00	2,461.09	6.41
已开展但尚未通过一致性评价	胞磷胆碱钠片	13,391.83	63.96	24,326.03	56.23	14,867.22	40.81	13,001.82	33.86
	注射用泮托拉唑钠	69.06	0.33	177.16	0.41	381.39	1.05	282.17	0.73
	合 计	13,460.88	64.29	24,503.19	56.64	15,248.61	41.86	13,283.99	34.59
尚未开展一致性评价	注射用苯巴比妥钠	3,000.70	14.33	6,020.13	13.92	6,612.30	18.15	5,883.48	15.32
	注射用复方甘草酸苷	809.11	3.86	3,021.81	6.99	3,739.23	10.27	5,320.12	13.85
	注射用胞磷胆碱钠	624.90	2.98	2,057.41	4.76	2,602.57	7.14	1,937.73	5.05
	注射用萘普生钠	641.51	3.06	859.50	1.99	654.07	1.80	904.32	2.36
	注射用七叶皂苷钠	186.37	0.89	595.38	1.38	708.50	1.95	1,316.80	3.43
	注射用阿魏酸钠	257.47	1.23	557.66	1.29	500.19	1.37	623.88	1.62
	注射用磷酸川芎嗪	172.03	0.82	550.69	1.27	1,275.60	3.50	878.12	2.29
	其他	287.12	1.37	932.73	2.16	972.36	2.67	2,405.65	6.26
	合 计	5,979.21	28.56	14,595.32	33.74	17,064.82	46.85	19,270.10	50.18

[注 1] 公司研发项目注射用特利加压素已于 2022 年 4 月取得药品注册批件，该产品系按照化学药品新注册分类申报，视同通过一致性评价，报告期内，该产品未实现销售收入

[注 2] 奥美拉唑肠溶胶囊、盐酸雷尼替丁胶囊已终止一致性评价，报告期内，相关产品未实现销售收入

截至本审核问询函回复出具日，公司注射用奥美拉唑钠已通过一致性评价。报告期内，公司注射用奥美拉唑钠销售收入分别为 2,461.09 万元、1,821.91 万元、1,399.26 万元及 691.50 万元，占主营业务收入的比例分别为 6.41%、5.00%、3.23%及 3.30%。

截至本审核问询函回复出具日，公司胞磷胆碱钠片、注射用泮托拉唑钠已开展一致性评价但尚未通过。报告期内，相关产品合计销售收入分别为 13,283.99 万元、15,248.61 万元、24,503.19 万元及 13,460.88 万元，占主营业务收入的比例分别为 34.59%、41.86%、56.64%及 64.29%。

截至本审核问询函回复出具日，公司注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷等 60 个产品尚未开展一致性评价。报告期内，其中 21 个产品合计销售收入分别为 19,270.10 万元、17,064.82 万元、14,595.32 万元及 5,979.21 万元，占主营业务收入的比例分别为 50.18%、46.85%、33.74%及 28.56%，其余产品报告期内未实现销售收入。

（二）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅公司拥有的药品注册批件、一致性评价申报文件、受理文件及批准文件等；

（2）获取并查阅公司报告期内销售明细表，统计通过/视同通过一致性评价、已开展但尚未通过一致性评价、已终止/尚未开展一致性评价产品报告期内销售收入及占比情况。

2. 经核查，我们认为：

（1）公司研发项目注射用特利加压素已于 2022 年 4 月取得药品注册批件，该产品系按照化学药品新注册分类申报，视同通过一致性评价，报告期内未实现销售收入；公司奥美拉唑肠溶胶囊、盐酸雷尼替丁胶囊已终止一致性评价，报告期内未实现销售收入；

（2）公司注射用奥美拉唑钠已通过一致性评价，报告期内，公司注射用奥美拉唑钠销售收入分别为 2,461.09 万元、1,821.91 万元、1,399.26 万元及 691.50 万元，占主营业务收入的比例分别为 6.41%、5.00%、3.23%及 3.30%；

（3）公司胞磷胆碱钠片、注射用泮托拉唑钠已开展一致性评价但尚未通过，报告期内，相关产品合计销售收入分别为 13,283.99 万元、15,248.61 万元、

24,503.19万元及13,460.88万元,占主营业务收入的比例分别为34.59%、41.86%、56.64%及64.29%;

(4) 公司注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷等60个产品尚未开展一致性评价,报告期内,其中21个产品合计销售收入分别为19,270.10万元、17,064.82万元、14,595.32万元及5,979.21万元,占主营业务收入的比例分别为50.18%、46.85%、33.74%及28.56%,其余产品报告期内未实现销售收入。

三、关于带量采购与医保目录

申请文件显示:(1)发行人产品未参与国家集中带量采购,胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷于2022年3月拟中标广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购,注射用七叶皂苷钠于2021年11月中标娄底市、郴州市、永州市、怀化市联盟集中带量采购。(2)发行人主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷为国家医保乙类、注射用苯巴比妥钠为国家医保甲类。

请发行人:(1)结合主要产品同类竞品中标国家和地方带量采购的情况、发行人相关产品在不同地区销售的占比情况,说明带量采购政策对发行人主要产品在生产、单价、下游销售(销售模式、销售渠道、销售地区、销量)、经营业绩等方面的影响。(2)说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠等产品中标地区带量采购的具体情况,包括中标价格、采购量,并结合前述情况、中标前后在同一地区发行人同类产品的销售情况等因素说明中标带量采购对发行人相关产品销量、经营业绩的影响。(3)说明各类产品未参加国家集中带量采购的原因,发行人未来在带量采购方面拟采取的应对举措。

(4)结合国家医保目录相关政策、发行人主要产品被纳入地方医保目录的情况,详细说明医保政策对发行人主要产品生产、销售的影响。

请保荐人发表明确意见,请申报会计师对问题(1)、(2)、(4)发表明确意见。(审核问询函问题3)

(一)结合主要产品同类竞品中标国家和地方带量采购的情况、发行人相关产品在不同地区销售的占比情况,说明带量采购政策对发行人主要产品在生产、单价、下游销售(销售模式、销售渠道、销售地区、销量)、经营业绩等方面的影响

1. 公司主要产品及同类竞品中标国家和地方集采情况、公司相关产品在不

同地区销售的占比情况

公司主要产品包括胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒。截至本审核问询函回复出具日，公司主要产品及同类竞品均未被纳入国家集采目录，不存在中标国家集采情形；地方集采方面，注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒及同类竞品均未被纳入地方集采目录，不存在中标地方集采情形，胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷及同类竞品被纳入部分地区地方集采目录，具体情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠片

1) 公司胞磷胆碱钠片及同类竞品中标地方集采情况

截至本审核问询函回复出具日，公司胞磷胆碱钠片及同类竞品中标地方集采具体情况如下：

集采地区及批次	中标时间	具体集采地区	中标情况	生产厂家	竞品名称及规格
江苏省第一轮药品集中带量采购	2021.02	江苏	竞品中标	四川梓潼宫药业股份有限公司	胞磷胆碱钠片(0.2g)
			竞品中标	齐鲁制药有限公司	胞磷胆碱钠胶囊(0.1g)
甘陕联盟2021年度药品集中带量采购	2021.09	甘肃、陕西	竞品中标	齐鲁制药有限公司	胞磷胆碱钠胶囊(0.1g)
广东联盟药品集中带量采购(第一批)	2022.08	广东、山西、江西、河南、海南、青海、新疆、新疆生产建设兵团	竞品中标	齐鲁制药有限公司	胞磷胆碱钠胶囊(0.1g)
			公司中标	公司	胞磷胆碱钠片(0.2g)

2) 公司胞磷胆碱钠片在不同地区销售收入及占比情况

报告期内，公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”及“其他地区”的销售收入及占比情况如下：

销售地区	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)
同类竞品中标集采地区	399.14	2.98	633.68	2.60	310.59	2.09	170.25	1.31
其他地区	12,992.69	97.02	23,692.35	97.40	14,556.63	97.91	12,831.57	98.69
合 计	13,391.83	100.00	24,326.03	100.00	14,867.22	100.00	13,001.82	100.00

[注 1] “同类竞品中标集采地区”为公司胞磷胆碱钠片未中标而同类竞品中标地区，胞磷胆碱钠片“同类竞品中标集采地区”具体包括江苏、陕西、甘肃

[注 2] 胞磷胆碱钠片“同类竞品中标集采地区”未包括广东联盟，主要系公司胞磷胆碱钠片亦中标广东联盟药品集中带量采购(第一批)，因此将广东联盟地区划入“其他地区”

(2) 注射用胞磷胆碱钠

1) 公司注射用胞磷胆碱钠及同类竞品中标地方集采情况

截至本审核问询函回复出具日，公司注射用胞磷胆碱钠及同类竞品中标地方集采具体情况如下：

集采地区及批次	中标时间	具体集采地区	中标情况	生产厂家	竞品名称及规格
河南省药品集中带量采购	2021. 01	河南	竞品中标	华润双鹤利民药业（济南）有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	上海旭东海普药业有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
山东省药品集中带量采购（第一批）	2021. 01	山东	公司中标	公司	注射用胞磷胆碱钠（250mg）
“六省二区”省际联盟药品集中带量采购	2021. 02	四川、山西、辽宁、吉林、黑龙江、海南、内蒙古、西藏	竞品中标	辰欣药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
新疆生产建设兵团“2+N”联盟组织药品集中带量采购（第一批）	2021. 05	新疆、陕西、甘肃、宁夏、青海、广西	竞品中标	华润双鹤利民药业（济南）有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
安徽省部分药品集中带量采购	2021. 12	安徽	竞品中标	辰欣药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	国药集团容生制药有限公司	注射用胞磷胆碱钠（250mg）
广东联盟药品集中带量采购（第一批）	2022. 08	广东、山西、河南、青海、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团	竞品中标	上海旭东海普药业有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	山东益康药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	山西晋新双鹤药业有限责任公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	遂成药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	天津金耀集团湖北天药药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	天津生物化学制药有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	新乡市常乐制药有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	浙江诚意药业股份有限公司	胞磷胆碱钠注射液（250mg）
			竞品中标	重庆莱美药业股份有限公司	胞磷胆碱钠氯化钠注射液（100ml：250mg/900mg、100ml：500mg/900mg）

2) 公司注射用胞磷胆碱钠在不同地区销售收入及占比情况

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”及“其他地区”的销售收入及占比情况如下：

销售地区	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	--------------	---------	---------	---------

	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
同类竞品中标集采地区	374.04	59.86	1,174.19	57.07	1,877.67	72.15	1,020.10	52.64
其他地区	250.86	40.14	883.23	42.93	724.90	27.85	917.63	47.36
合 计	624.90	100.00	2,057.41	100.00	2,602.57	100.00	1,937.73	100.00

[注]“同类竞品中标集采地区”为公司注射用胞磷胆碱钠未中标而同类竞品中标地区，注射用胞磷胆碱钠“同类竞品中标集采地区”具体包括广东、河南、四川等共 18 个地区

(3) 注射用复方甘草酸苷

1) 公司注射用复方甘草酸苷及同类竞品中标地方集采情况

截至本审核问询函回复出具日，公司注射用复方甘草酸苷及同类竞品中标地方集采具体情况如下：

集采地区及批次	中标时间	具体集采地区	中标情况	生产厂家	竞品名称及规格
江苏省第一轮药品集中带量采购	2021.02	江苏	竞品中标	日本米诺发源制药株式会社	复方甘草酸苷注射液（20ml）
			竞品中标	华北制药股份有限公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）
			竞品中标	成都苑东生物制药股份有限公司	注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）
浙江省公立医疗机构第二批药品集中带量采购	2022.01	浙江	竞品中标	西安远大德天药业股份有限公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）
“八省二区”省际联盟第三批药品集中带量采购	2022.05	黑龙江、山西、辽宁、吉林、四川、内蒙古、西藏、贵州、青海	竞品中标	西安远大德天药业股份有限公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）
广东联盟药品集中带量采购（第一批）	2022.08	广东、山西、江西、河南、海南、青海、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团	公司中标	公司	注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）
			竞品中标	成都苑东生物制药股份有限公司	注射用复方甘草酸苷（20mg、40mg、80mg）
			竞品中标	北京凯因科技股份有限公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）
			竞品中标	西安利君制药有限责任公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）
			竞品中标	西安远大德天药业股份有限公司	复方甘草酸苷注射液（20ml）

2) 公司注射用复方甘草酸苷在不同地区销售收入及占比情况

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”及“其他地区”的销售收入及占比情况如下：

销售地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
同类竞品中标集采地区	172.34	21.30	1,211.94	40.11	1,566.71	41.90	2,245.61	42.21

其他地区	636.77	78.70	1,809.87	59.89	2,172.52	58.10	3,074.51	57.79
合 计	809.11	100.00	3,021.81	100.00	3,739.23	100.00	5,320.12	100.00

[注 1] “同类竞品中标集采地区”为公司注射用复方甘草酸苷未中标而同类竞品中标地区，注射用复方甘草酸苷“同类竞品中标集采地区”具体包括江苏、浙江、黑龙江等共 11 个地区，其中山西、青海系与广东联盟集采重合地区，广东联盟集采具体执行规则及过渡期安排尚未公布，因此暂时将上述 2 个地区划入“同类竞品中标集采地区”

[注 2]注射用复方甘草酸苷“同类竞品中标集采地区”未包括广东联盟中除山西、青海以外其他地区，主要系公司注射用复方甘草酸苷亦中标广东联盟药品集中带量采购（第一批），因此将广东联盟中除山西、青海以外其他地区划入“其他地区”

2. 公司主要产品同类竞品中标地方集采对公司相关产品生产、单价、下游销售（销售模式、销售渠道、销售地区、销量）等方面的影响

公司主要产品同类竞品中标地方集采后，对公司相关产品在“其他地区”的生产、单价及下游销售等方面影响较小，对公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”生产、单价及下游销售等方面的具体影响如下：

项 目	地方集采主要政策	对公司主要产品的影响
销售单价	实行带量采购、以量换价的措施，形成以市场为主导的药品价格形成机制	①公司主要产品同类竞品集采中标价格有所下降，进而影响其销售单价； ②公司主要产品在“同类竞品中标集采地区”销售单价未受到较大影响，各销售模式下销售单价整体保持稳定
销售数量	采购周期内，医疗机构应优先采购使用本次集采中选药品，并确保完成约定采购量，剩余用量，可适量采购在省平台挂网的质量稳定、疗效确切、价格适宜的同品种其他挂网药品	采购周期内，在“同类竞品中标集采地区”公司主要产品失去公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场，销售数量通常有所下降
销售模式 销售渠道 销售地区	①采购周期：采购周期自中选结果实际执行日起计算，通常为 12 个月，到期后可根据采购和供应等实际情况延长采购期限； ②采购范围：主要实施范围为地方集采区域内所有公立医疗机构（含军队医疗机构）	①采购周期内，在“同类竞品中标集采地区”公司主要产品主要市场为公立医疗机构剩余采购量市场及民营医院、诊所等非集采市场； ②因“两票制”已在我国公立医疗机构全面实施，对“同类竞品中标集采地区”公司主要产品在配送经销模式下的产品销售影响较大
产品生产	申报企业需确保产能在采购周期内满足集采地区中选药品的采购需求，包括约定采购量以及超过约定采购量的部分	公司主要产品同类竞品中标集采不会对公司主要产品生产产生直接影响，公司采用“以销定产”的生产模式，公司主要产品在“同类竞品中标集采地区”生产数量主要受其市场销售情况影响

[注]我国各地区地方集采政策有所不同，主管部门通常根据集采地区实际情况，确定集采产品范围、约定采购量、采购周期及竞标规则等内容

3. 公司主要产品同类竞品中标地方集采对公司相关产品经营业绩的影响

公司主要产品在“同类竞品中标集采地区”将失去公立医疗机构优先准入优势及集采地区约定采购量市场,进而对公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”经营业绩造成一定影响,具体分析如下:

(1) 胞磷胆碱钠片

报告期内,公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”的销售收入占胞磷胆碱钠片销售收入总额的比例分别为 1.31%、2.09%、2.60%及 2.98%,比例较低,对公司胞磷胆碱钠片整体经营业绩影响较小。

公司胞磷胆碱钠片同类竞品于 2021 年度起陆续在江苏省、甘陕联盟等地区中标集采,2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月,公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”销售收入分别为 310.59 万元、633.68 万元及 399.14 万元,整体呈上升趋势,公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”的经营业绩未受到显著影响。

(2) 注射用胞磷胆碱钠

报告期内,公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入占注射用胞磷胆碱钠销售收入总额的比例分别为 52.64%、72.15%、57.07%及 59.86%,对公司注射用胞磷胆碱钠整体经营业绩存在一定影响。

公司注射用胞磷胆碱钠同类竞品于 2021 年度起陆续在河南省、“六省二区”省际联盟等地区中标集采,2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月,公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入分别为 1,877.67 万元、1,174.19 万元及 374.04 万元,呈下降趋势。其中,2021 年度,公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入下降受同类竞品中标集采因素影响较小,主要系部分同类竞品自中标集采至实际执行期间存在一定过渡期,致使 2021 年度注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”尚未全面执行集采所致;2022 年 1-6 月,公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入下降幅度较大,主要系受同类竞品中标集采影响所致。

(3) 注射用复方甘草酸苷

报告期内,公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入占注射用复方甘草酸苷销售收入总额的比例分别为 42.21%、41.90%、40.11%及 21.30%,对公司注射用复方甘草酸苷整体经营业绩存在一定影响。

公司注射用复方甘草酸苷同类竞品于 2021 年度起陆续在江苏省等地区中标集采，2020 年度、2021 年度及 2021 年 1-6 月，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入分别为 1,566.71 万元、1,211.94 万元及 172.34 万元，呈下降趋势。其中，2021 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入下降受同类竞品中标集采因素影响较小，主要原因系 2021 年度同类竞品仅在江苏省中标集采，报告期内，公司注射用复方甘草酸苷在江苏省销售收入占注射用复方甘草酸苷销售收入总额的比例分别为 0.26%、0.11%、0.00%及 0.00%，占比极低，对公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入影响较小；2022 年 1-6 月，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入下降幅度较大，主要系受同类竞品中标集采影响所致。

（二）说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠等产品中标地区带量采购的具体情况，包括中标价格、采购量，并结合前述情况、中标前后在同一地区发行人同类产品的销售情况等因素说明中标带量采购对发行人相关产品销量、经营业绩的影响

1. 公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠中标地方集采的具体情况

截至本审核问询函回复出具日，公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠中标部分地区地方集采，具体情况如下：

集采地区及批次	具体集采地区	产品名称及规格	中标价格	集采约定采购量	采购周期
山东省药品集中带量采购（第一批）	山东	注射用胞磷胆碱钠（250mg）	2.65 元/支	780.20 万支	2021.01-2022.01
山东省药品集中带量采购（第一批续标）				140.36 万支	2022.06-2023.06
广东联盟药品集中带量采购（第一批）	广东、山西、江西、河南、海南、青海、新疆、新疆生产建设兵团	胞磷胆碱钠片（0.2g）	2.342 元/片	预采购量（873.92 万片）+待分配量	尚未实际执行
	广东、山西、江西、河南、海南、青海、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团	注射用复方甘草酸苷（40mg）	3.4359 元/支	预采购量（20.90 万支）+待分配量	尚未实际执行
		注射用复方甘草酸苷（80mg）	5.84 元/支	预采购量（48.86 万支）+待分配量	尚未实际执行
娄底市、郴州市、永州市、怀化市联盟集中带量采购	娄底市、郴州市、永州市、怀化市	注射用七叶皂苷钠（10mg）	1.92 元/支	2.30 万支	2022.01-2022.12

[注 1]根据广东联盟集采规则，预采购量为集采地区公立医疗机构填报的首年预采购量

[注 2]根据广东联盟集采规则，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷待分配量尚待集采地区医疗机构调整并确认，目前暂无法确定

[注 3]广东联盟药品集中带量采购（第一批）已于 2022 年 8 月公布正式中标结果，目前尚未实际执行

2. 公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东地区集采前后销售变动情况，集采对其销售单价、销售数量及经营业绩的具体影响

报告期内，除注射用胞磷胆碱钠（250mg）、注射用七叶皂苷钠（10mg）外，公司其他产品未实际执行集采。自 2022 年 1 月起，公司注射用七叶皂苷钠（10mg）开始执行娄底市、郴州市、永州市、怀化市地方集采，注射用七叶皂苷钠（10mg）并非公司主要产品，集采前后在相关地区销售规模均极小，对公司整体经营业绩影响亦极小。

自 2021 年 1 月起，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）开始执行山东地区集采，2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区销售变动情况，集采对其销售单价、销售数量及经营业绩的具体影响如下：

销售区域	项 目	2021 年度		2020 年度
		金额	变动率（%）	金额
山东	销售数量（万支）	381.42	3,975.00	9.36
	销售单价（元/支）	2.18	-96.64	64.96
	营业收入（万元）	833.13	37.03	608.00
	营业成本（万元）	465.77	4,151.44	10.96
	推广服务费（万元）	[注 1]	-100.00	270.38[注 2]
	营业利润（万元）	367.36	12.46	326.67
	净利润（万元）[注 3]	312.26	12.46	277.67

[注 1]因中标集采后确定了销售地区并约定了采购数量，集采地区相关产品推广服务费将进一步降低，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区集采模式下未投入推广服务费

[注 2]假设 2020 年度公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区推广服务费率与 2020 年度公司整体推广服务费率相同，均为 44.47%

[注 3]假设仅考虑营业收入、营业成本及推广服务费对于净利润的影响，并以此分析及测算公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省集采对公司净利润的影响

2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区销售单价分别为 64.96 元/支、2.18 元/支，2021 年度较 2020 年度降幅较大，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区集采中标价格较低，进而影响其销售单价。

2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区销售数

量分别为 9.36 万支、381.42 万支，2021 年度较 2020 年度销售数量增幅较大，主要原因系注射用胞磷胆碱钠（250mg）山东地区集采约定采购量较高且公司中标集采后获得山东地区公立医疗机构优先准入优势。

2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区销售收入分别为 608.00 万元、833.13 万元，2021 年度较 2020 年度销售收入实现一定幅度增长，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东地区集采后，虽然销售单价降幅较大，但销售数量实现大幅增长，叠加因素作用下，致使销售收入有所提升。

基于测算结果，2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区净利润分别为 277.67 万元、312.26 万元，2021 年度较 2020 年度净利润小幅增长，主要原因系一方面 2021 年度公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省集采后营业收入实现一定幅度增长；另一方面，因中标集采后确定了销售地区并约定了采购数量，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在山东地区集采模式下未投入推广服务费。

3. 中标集采对公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷销售单价、销售数量及经营业绩的影响

公司主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷已于 2022 年 8 月中标广东联盟药品集中带量采购（第一批），目前尚未实际执行。我国集采政策主要实行“带量采购、以量换价”的措施，中标集采对公司相关产品销售单价、销售数量及经营业绩的具体影响为：

（1）销售单价方面：公司相关产品集采中标价格有所下降，进而影响公司相关产品集采地区的销售单价；

（2）销售数量方面：公司相关产品中标集采后将获得集采地区公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场，预计集采地区相关产品销售数量有所增长；

（3）经营业绩方面：因公司相关产品中标集采后确定了销售地区并约定了采购数量，集采地区相关产品推广服务费将进一步降低，同时中标集采有利于公司提升相关产品在集采地区公立医疗机构终端销售数量及市场份额，预计将对公司经营业绩产生积极影响。

（三）结合国家医保目录相关政策、发行人主要产品被纳入地方医保目录的情况，详细说明医保政策对发行人主要产品生产、销售的影响

1. 《国家医保目录》相关政策

我国实行医疗保险制度，医疗保险制度由城镇职工医疗保险、城镇居民医疗保险及新农合医疗制度构成，是以保障广大参保人的基本医疗需求为目的，通过实行个人账户与统筹基金结合，对收录于《医保药品目录》的药品及相关诊断、治疗等费用全部或部分报销的一种社会保险制度。根据《基本医疗保险用药管理暂行办法》（国家医疗保障局令第1号）等相关法规，我国《国家医保目录》主要政策如下：

(1) 《国家医保目录》将建立完善动态调整机制，原则上每年调整1次

近年来，我国《国家医保目录》共有3个版本，分别为《国家医保目录》（2019年版）、《国家医保目录》（2020年版）及《国家医保目录》（2021年版）。

《国家医保目录》将建立完善动态调整机制，原则上每年调整1次，同时独家药品等亦可以通过准入谈判方式进入《国家医保目录》。

(2) 我国医保目录分类及报销比例

符合《国家医保目录》的药品费用，按照国家规定由基本医疗保险基金支付。

《国家医保目录》中的药品分为“甲类药品”和“乙类药品”，具体分类及报销比例情况如下：

项 目	分类依据	报销比例
甲类药品	是临床治疗必需、使用广泛、疗效确切、同类药品中价格或治疗费用较低的药品	按基本医疗保险规定的支付标准及分担办法支付，通常100%全额报销
乙类药品	可供临床治疗选择使用，疗效确切、同类药品中比“甲类药品”价格或治疗费用略高的药品	按基本医疗保险规定的支付标准，先由参保人自付一定比例后，再按基本医疗保险规定的分担办法支付[注]

[注] “乙类药品”个人先行自付的比例由省级或统筹地区医疗保障行政部门确定

(3) 被调出《国家医保目录》的具体情形

我国相关主管部门综合考虑基本医保的功能定位、药品临床需求、基金承受能力等因素进行《国家医保目录》调整，主要被调出的情形如下：

调出情形	具体内容
经专家评审后直接调出的情形	被药品监管部门撤销、吊销或者注销药品批准证明文件的药品
	被有关部门列入负面清单的药品
	综合考虑临床价值、不良反应、药物经济性等因素，经评估认为风险大于收益的药品
	通过弄虚作假等违规手段进入《药品目录》的药品

	国家规定的应当直接调出的其他情形
经专家评审等规定程序后可以调出的情形	在同治疗领域中，价格或费用明显偏高且没有合理理由的药品
	临床价值不确切，可以被更好替代的药品
	其他不符合安全性、有效性、经济性等条件的药品

(4) 省级医保药品目录内按原规定调增的乙类药品应逐步消化完成

为进一步提高参保人员用药保障水平，规范医保用药管理，提高医保资金使用效益，目前我国相关主管部门要求各地应严格执行《国家医保目录》，对于省级药品目录内按原规定调增的乙类药品应逐步消化，确保 2022 年 6 月 30 日前完成全部消化任务，具体情况如下：

发布时间	法规名称	法规要点	具体内容
2017 年 2 月	《关于印发国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2017 年版）的通知》（人社部发〔2017〕15 号）	省级医保药品目录乙类产品可以在《国家医保目录》乙类基础上调整 15%	各省级社会保险主管部门应按照《国家医保目录》制定地方医保药品目录，对于甲类药品不得调整，对于乙类药品调整（含调入、调出、改变限定支付范围）的不得超过 15%，乙类药品调整情况应按规定报备
2019 年 8 月	《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》的通知（医保发〔2019〕46 号）	各地应严格执行《国家医保目录》，对于省级药品目录内按原规定调增的乙类药品应逐步消化	各地应严格执行《国家医保目录》，不得自行制定目录或用变通的方法增加目录内药品，也不得自行调整目录内药品的限定支付范围。对于原省级药品目录内按规定调增的乙类药品，应在 3 年内逐步消化。消化过程中，各省应优先将纳入国家重点监控范围的药品调整出支付范围
2021 年 11 月	《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2021 年）》的通知（医保发〔2021〕50 号）	各省级医保部门原自行增补品种应于 2022 年 6 月 30 日前完成全部消化任务	各省级医保部门要加快原自行增补品种的消化工作，按要求清理不符合《基本医疗保险用药管理暂行办法》要求的品种，推进用药范围的基本统一，确保 2022 年 6 月 30 日前完成全部消化任务

2. 公司主要产品被纳入国家及地方医保目录的情形

近年来公司主要产品被纳入国家及地方医保目录的情况如下：

产品名称	药品分类	剂型	纳入国家医保目录情况			报告期纳入地方医保目录情况
			2021 年版	2020 年版	2019 年版	
胞磷胆碱钠片	化学药品	片剂	乙类	乙类	乙类	乙类
注射用胞磷胆碱钠	化学药品	注射剂（冻干粉针剂）	乙类	乙类	乙类	乙类
注射用苯巴比妥钠	化学药品	注射剂	甲类	甲类	甲类	甲类

注射用复方甘草酸苷	化学药品	注射剂（冻干粉针剂）	乙类	乙类	乙类	乙类
复方太子参颗粒[注 1]	中成药	颗粒剂				2018 年 8 月起纳入福建省医保乙类，2022 年 6 月被调出

[注 1]根据《福建省医疗保障管理委员会办公室关于印发福建省基本医疗保险工伤保险和生育保险药品补充目录（第二批）的通知》（闽医保办〔2018〕49 号），公司复方太子参颗粒于 2018 年 8 月纳入福建省医保目录乙类

[注 2]根据福建省医疗保障局等部门发布的关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2021 年）》的通知，福建省原自行增补医保药品应在 2022 年 6 月 30 日全部完成消化

近年来公司主要产品中，胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷纳入《国家医保目录》及地方医保目录情况及分类未发生变动；复方太子参颗粒未被纳入《国家医保目录》，该产品于 2018 年 8 月 15 日纳入福建省医保目录乙类，后于 2022 年 6 月 30 日被调出。

3. 医保政策对公司主要产品生产、销售的具体影响

(1) 公司主要产品中，胞磷胆碱钠片等化学药产品连续多年被纳入《国家医保目录》，在相关产品市场推广及终端医疗机构准入方面具有优势，有利于持续扩大市场份额

根据《国家医保目录》（2019 年版）、《国家医保目录》（2020 年版）及《国家医保目录》（2021 年版），公司主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷为医保乙类产品，注射用苯巴比妥钠为医保甲类产品，在近年来《国家医保目录》调整过程中，公司上述产品纳入及分类情况未发生变动。同时，公司相关产品质量较高、稳定性较好，临床疗效明显，不存在被调出《国家医保目录》的相关情形，预计被调出《国家医保目录》的可能性较低。纳入《国家医保目录》代表相关产品可以享受医保报销政策，在相关产品市场推广及终端医疗机构准入方面具有优势，有利于相关产品市场销售并持续扩大市场份额。

(2) 公司复方太子参颗粒在福建省整体销售占比不高且国家政策支持中成药及太子参产品发展，预计复方太子参颗粒被调出福建省医保目录不会对其生产、销售产生重大不利影响

1) 报告期内，公司复方太子参颗粒在福建省整体销售占比未超过 50%，对

其销售收入影响有限

报告期内，公司复方太子参颗粒销售收入按照销售地区划分情况如下：

销售地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
福建	252.13	43.53	678.35	32.50	453.92	25.52	541.68	17.98
其他	327.14	56.47	1,408.79	67.50	1,324.58	74.48	2,470.31	82.02
合 计	579.27	100.00	2,087.15	100.00	1,778.51	100.00	3,012.00	100.00

报告期内，公司复方太子参颗粒福建省销售收入占其销售收入总额的比例分别为 17.98%、25.52%、32.50%及 43.53%，销售占比均未超过 50%，对复方太子参颗粒销售收入影响有限。

2) 复方太子参颗粒对医保的依赖性较低，医保目录对其市场销售影响较小

公司复方太子参颗粒具有益气生津，健脾消食的功效，适用于小儿气阴两虚的厌食、泄泻及缺铁性贫血，系儿科厌食症用药，儿科用药对医保的依赖性较低，同时公司复方太子参颗粒主要销售终端为诊所、连锁药房等终端医疗机构，医保目录对其市场销售影响较小。

3) 国家政策支持中成药及复方太子参颗粒发展

2021 年 2 月，国务院办公厅发布《加快中医药特色发展若干政策措施的通知》（国办发[2021]3 号），提出“通过保障落实政府投入、多方增加社会投入、加强融资渠道支持等方式，增强中医药发展动力”；2022 年 4 月，福建省人民政府发布《福建省加快生物医药产业高质量发展实施方案的通知》（闽政[2022]10 号），提出“加快创新型、改良型中药和经典名方的研发，做大做强片仔癀、八宝丹、益安宁丸、伤湿丸、复方太子参颗粒等传统名优中成药品种。利用我省中药材资源优势，重点开发具有地方特色、有一定产业基础的道地中药材产品，延伸以中药材为主要原料的药膳、保健食品、提取物等相关产业链。”公司复方太子参颗粒主要原材料太子参系公司注册地福建省宁德市柘荣县道地药材，国家政策支持中成药及复方太子参颗粒发展。

综上，报告期内公司复方太子参颗粒在福建省销售收入占该产品销售收入比例未超过 50%，且国家政策支持中成药及复方太子参颗粒发展，公司复方太子参颗粒于 2022 年 6 月 30 日被调出福建省医保目录乙类预计不会对其生产、销售产生重大不利影响。

（四）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅历次国家集采及地方集采政策、采购药品目录、中标公告等相关文件，登录米内网“药品招投标库”，了解公司主要产品同类竞品中标国家集采及地方集采的情况；查阅公司主要产品报告期内销售明细账，访谈公司销售负责人，核查公司主要产品及同类竞品中标国家、地方集采情况及在各地区销售占比，分析带量采购政策对公司主要产品生产、下游销售及经营业绩等方面的影响；

（2）查阅公司产品中标地方集采的相关文件及相关产品报告期内集采地区销售明细账，核查公司产品中标地方集采的具体情况、相关产品在集采地区的销售情况，分析上述产品中标集采对公司相关产品销量、经营业绩的影响；

（3）查阅《基本医疗保险用药管理暂行办法》（国家医疗保障局令第1号）、近年来各版本国家及地方医保目录等相关医保政策文件，访谈公司总经理，了解《国家医保目录》主要政策，核查报告期内公司主要产品被纳入或调出国家及地方医保目录的情形，分析医保政策对公司主要产品生产、销售的影响；

（4）查阅报告期内复方太子参颗粒销售明细，结合国家及地方支持中成药及复方太子参颗粒发展的政策文件，复方太子参颗粒被调出福建省医保目录对其生产、销售的影响。

2. 经核查，我们认为：

（1）公司主要产品同类竞品尚未被纳入国家集采目录，主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷同类竞品已被纳入部分地区地方集采目录；

（2）公司主要产品在“同类竞品中标集采地区”将失去公立医疗机构优先准入优势及集采地区约定采购量市场，进而对公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”经营业绩造成一定影响；

（3）报告期内，公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”销售收入占比分别为 1.31%、2.09%、2.60%及 2.98%，比例较低，对公司胞磷胆碱钠片整体经营业绩影响较小；公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入占比分别为 52.64%、72.15%、57.07%及 59.86%，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入占比分别为 42.21%、41.90%、40.11%及 21.30%，对公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷整体经营业绩存在一定

影响；

(4) 公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷同类竞品自 2021 年度起陆续中标地方集采，其中 2021 年度，胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”销售收入较 2020 年度有所上升，注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”尚未全面执行集采，注射用复方甘草酸苷同类竞品仅在江苏省中标集采且公司在江苏省销售占比极低，2021 年度，公司主要产品同类竞品中标地方集采对公司相关产品销量、经营业绩的影响较小；2022 年 1-6 月，公司胞磷胆碱钠片在“同类竞品中标集采地区”销售收入有所上升，未受到显著影响，公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售收入下降幅度较大，主要系受同类竞品中标集采影响所致；

(5) 公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）自 2021 年 1 月起开始执行山东省地方集采，基于测算结果，2021 年度较 2020 年度净利润小幅增长；公司注射用七叶皂苷钠（10mg）自 2022 年 1 月起开始执行娄底市、郴州市、永州市、怀化市地方集采，注射用七叶皂苷钠（10mg）并非公司主要产品，集采前后在相关地区销售规模均极小，对公司整体经营业绩影响亦极小；公司胞磷胆碱钠片（0.2g）、注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）于 2022 年 8 月中标广东联盟集采，报告期内未实际执行，因中标集采后确定了销售地区并约定了采购数量，集采地区相关产品推广服务费将进一步降低，中标集采有利于公司提升相关产品在集采地区公立医疗机构终端销售数量及市场份额，预计将对公司经营业绩产生积极影响；

(6) 公司主要产品中，胞磷胆碱钠片等化学药产品连续多年被纳入《国家医保目录》，在相关产品市场推广及终端医疗机构准入方面具有优势，有利于持续扩大市场份额；报告期内，复方太子参颗粒在福建省销售占比未超过 50%，对医保的依赖性较低且国家政策支持中成药及太子参产品发展，预计复方太子参颗粒被调出福建省医保目录不会对其生产、销售产生重大不利影响。

四、关于同业竞争

申请文件显示：（1）发行人实际控制人、董事、监事与高级管理人员存在于其他医疗类公司任职或投资的情形。（2）发行人实际控制人近亲属存在控制其他医药行业企业的情形，具体包括康达医疗、福抗药业、福建福抗医药科技等公司。其中，福抗药业主要产品包括抗生素原料药及头孢抗生素制剂从事原

料药及医药中间体业务。

请发行人：（1）说明实际控制人近亲属控制的其他医药行业企业的基本情况，包括股权结构、主营业务、主要产品、最近一年又一期的主要财务数据、与发行人客户及供应商的重叠情况（涉及的产品、金额、占发行人营业收入的比例）。（2）结合发行人与康达医疗、福抗药业、福建福抗医药科技等公司在产品、技术、生产线等方面的异同，说明各公司主要产品之间转产的难易程度。

（3）结合发行人产品与福抗医药主要产品同为化学药制剂的情形，说明招股说明书论证发行人与该公司“业务领域重叠不构成重大不利影响的同业竞争”结论的合理性、依据的充分性。（4）说明发行人实际控制人及其近亲属控制的其他企业与发行人是否存在从事相同或类似业务的情形（以列表形式从产品的适用症的异同、医院主要应用科室等方面说明），是否存在同业竞争。（5）说明发行人董事、监事与高级管理人员任职的其他医疗类企业的基本情况，与发行人在主要产品、所述具体行业方面的异同。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见，请发行人律师对问题（3）-（5）发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）说明实际控制人近亲属控制的其他医药行业企业的基本情况，包括股权结构、主营业务、主要产品、最近一年又一期的主要财务数据、与发行人客户及供应商的重叠情况（涉及的产品、金额、占发行人营业收入的比例）

1. 实际控制人近亲属所控制企业情况

截至本审核问询函回复出具日，实际控制人近亲属控制的企业情况如下：

序号	名称	经营范围	主营业务
1	Plus Group Asia Limited	投资	暂未开展相关经营业务
2	山东康富投资有限公司	利用自有资金对制造业、批发零售业、租赁和商务服务业、科学研究及技术服务业、交通运输业、仓储业进行投资；生物科技研发、技术推广、应用；项目管理咨询（涉及法律法规规定必须报经审批的项目，应凭国家有关部门的批准文件或证件经营）*（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）	股权投资
3	东华之星（北京）软件有限公司	物业管理；软件开发；销售电子产品、机械设备、计算机、软件及辅助设备；技术开发、技术转让、技术咨询；租赁计算机；经济贸易咨询；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；企业管理。（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	软件开发、技术服务

		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)	
4	香港富力国际有限公司	投资	暂未开展相关经营业务
5	康达医疗	一般项目：第二类医疗器械租赁；第三类医疗器械租赁；保健食品（预包装）销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品添加剂销售；软件开发；租赁服务（不含出版物出租）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；健康咨询服务（不含诊疗服务）；电子专用材料研发；物业管理；中医养生保健服务（非医疗）；食品用洗涤剂销售；食品、酒、饮料及茶生产专用设备制造；非居住房地产租赁；住房租赁；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机及办公设备维修；计算机及通讯设备租赁；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；计算机系统服务；计算机软硬件及外围设备制造；软件销售；信息安全设备销售；互联网设备销售；数字视频监控系统销售；可穿戴智能设备销售；网络设备销售；工业自动控制系统装置销售；终端计量设备制造；办公设备耗材制造；物联网设备销售；机械设备租赁；信息系统集成服务；人工智能应用软件开发（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）许可项目：食品生产；食品用纸包装、容器制品生产；食品互联网销售；食品销售（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）	对外股权投资，兼有少量物业管理、住房租赁业务
6	海峡大数据(福建)交易有限公司	一般项目：软件开发；互联网安全服务；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统运行维护服务；信息系统集成服务；会议及展览服务；互联网设备销售；计算机软硬件及辅助设备零售；服装服饰零售；办公用品销售；家具零配件销售；个人卫生用品销售；日用百货销售；第一类医疗器械销售；化妆品零售；家用电器销售；电子产品销售；日用品销售；母婴用品销售；礼品花卉销售；销售代理（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）许可项目：食品销售（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）	软件开发、技术服务
7	华泰云谷（福建）软件有限公司	软件技术开发、技术转让、技术咨询；电子产品、机械设备、计算机软件及辅助设备销售；物业管理；计算机租赁服务；经济贸易咨询；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；企业管理服务（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）	软件开发、技术服务
8	福建申辰科技有限公司	一般项目：人工智能应用软件开发；人工智能基础软件开发；信息系统集成服务；软件开发；数据处理和存储支持服务；数字内容制作服务（不含出版发行）；科技中介服务；机械电气设备销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；电子产品销售；电力电子元器件销售；电子元器件批发；电子元器件与机电组件设备销售；物业管理；非居住房地产租赁；工程造价咨询业务	暂未开展相关经营业务

		(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)许可项目:第三类医疗器械经营;建设工程监理;建设工程设计;建设工程质量检测;建设工程勘察;住宅室内装饰装修;各类工程建设活动;房地产开发经营(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)	
9	北京东华华软军信科技有限公司	技术开发、技术推广、技术咨询、技术转让、技术服务;数据处理(数据处理中的银行卡中心,PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外);基础软件服务;应用软件服务;计算机系统服务;软件开发;软件咨询;产品设计;模型设计;电脑动画设计;销售自行开发后的产品、机械设备、电子产品、软件及辅助设备(不得从事实体店经营)。(企业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;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动)	软件开发、技术服务
10	福建省康富股权投资有限合伙企业	非证券类股权投资及与股权投资有关的咨询服务	投资
11	福建省东华康富科技有限公司	软件开发;计算机、软件及辅助设备销售;医疗咨询服务。(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)	暂未开展相关经营业务
12	福州一脉阳光综合门诊有限公司	预防保健科、急诊医学科、内科、外科、妇科、儿科、眼科、耳鼻咽喉科、口腔科、医学检验科、医学影像科、中医科;医疗技术咨询、医疗技术研发、医疗信息咨询、健康信息咨询服务、健康管理。(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)	门诊服务
13	福抗药业	生产粉针剂(头孢菌素类)、硬胶囊剂(含头孢菌素类)、片剂(含头孢菌素类)、颗粒剂(头孢菌素类)、原料药、无菌原料药;有机肥料(不含危险化学品及易制毒化学品)、饲料添加剂生产和销售;销售化肥(不含危险化学品及易制毒化学品);药品研发;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外);市场营销策划;医药工程设计。(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)	从事原料药、医药中间体及头孢类抗生素制剂的研发、生产及销售业务
14	福建英华科技有限公司	一般项目:医学研究和试验发展;以自有资金从事投资活动;非居住房地产租赁;物业管理;物业服务评估(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)许可项目:建设工程设计(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)	暂未开展相关经营业务
15	福建福抗医药科技有限公司	一般项目:医学研究和试验发展;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);图文设计制作;广告发布;广告设计、代理;市场营销策划;物业服务评估;物业管理;园区管理服务;会议及展览服务;非居住房地产租赁;商业综合体管理服务;房地产咨询;停车场服务;餐饮管理;住房租赁(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)许可项目:	暂未开展相关经营业务

		食品销售（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）	
16	福州福融物业管理有限公司	一般项目：物业管理；物业服务评估；园区管理服务；会议及展览服务；专业保洁、清洗、消毒服务；餐饮管理；停车场服务；非居住房地产租赁；住房租赁；城市绿化管理（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）许可项目：高危险性体育运动（游泳）（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）	暂未开展相关经营业务
17	Tianhai Management Services Limited	投资	暂未开展相关经营业务
18	福建物华投资有限公司	一般项目：以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）；养老服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；供应链管理服务；安防设备制造；安防设备销售；数字视频监控系统制造；数字视频监控系统销售；物联网设备制造；物联网设备销售；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；服务消费机器人制造；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；智能机器人销售；计算机软硬件及外围设备制造；电力设施器材制造；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；风力发电技术服务；通讯设备销售；建筑材料销售；金属材料销售；五金产品批发；化工产品生产（不含许可类化工产品）；汽车零配件批发；计算机软硬件及辅助设备批发；电气设备销售；针纺织品及原料销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；珠宝首饰零售；橡胶制品制造；海水养殖和海洋生物资源利用装备销售；新能源原动设备销售；环境保护专用设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；物联网技术服务；智能控制系统集成（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）	投资
19	Hai Hui Investments (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
20	福建山水智旅科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告设计、代理；广告制作；平面设计；专业设计服务；数字文化创意内容应用服务；组织文化艺术交流活动；其他文化艺术经纪代理；文艺创作；企业形象策划；咨询策划服务等	暂未开展相关经营业务
21	福建云睿安通信息科技有限公司	一般项目：信息技术咨询服务；数字视频监控系统制造；数字视频监控系统销售；安防设备制造；安防设备销售；物联网设备制造；物联网设备销售；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；物联网技术服务；智能控制系统集成；服务消费机器人制造；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；智能机器人销售等	暂未开展相关经营业务
22	华达汇通投资	一般经营项目是：实业项目投资咨询；经济信息咨询（不	暂未开展相

	咨询(深圳)有限公司	含限制项目)；水电站水利技术的研发和应用；商务信息咨询(不含限制项目)；水电设备、建筑材料、金属材料、五金交电、化工产品(不含有毒、危险化学品)的批发；电力设备的租赁(不含融资租赁和金融租赁业务)；节能环保技术咨询；数据库管理、大数据分析(不含限制项目)；电力调度系统的设计。(以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营)	关经营业务
23	Haitian Mining Resources (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
24	Haitian Energy International Limited	投资	暂未开展相关经营业务
25	Haitian Energy Information Services (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
26	Haitian Financial Information Services (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
27	Haitian Chuan Hui Investment (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
28	TOP GLORY INTERNATIONAL DEVELOPMENT LIMITED	投资	暂未开展相关经营业务
29	Haitian Yuan Hui Investments (HK) Limited	投资	暂未开展相关经营业务
30	新疆加联华能源有限公司	许可经营项目：无。一般经营项目：新型建材生产、销售，幕墙加工、安装设备；销售：计算机硬件及耗材，电子产品，数码产品，通讯器材，五金交电，仪器仪表，文化办公用品，机电产品，化工产品，石油制品，矿产品，金属材料，钢材，金属制品，橡胶制品，塑料制品，钢结构产品及配件，棉麻制品，电线电缆，建材，装饰装璜材料，水暖配件，日用百货，服装鞋帽，针纺织品，农畜产品。(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)	暂未开展相关经营业务
31	新疆华宝钙业有限公司	矿产品批发、零售；氧化钙及碳酸钙系列产品的加工、批发、零售。(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)	暂未开展相关经营业务

32	深圳海天福能股权投资管理有限公司	许可经营项目是：发起设立股权投资企业；受托管理股权投资企业的投资业务并提供相关服务；股权投资咨询；经审批或登记机关许可的其他相关业务	暂未开展相关经营业务
33	福建省力德能源管理有限公司	合同能源管理；电力咨询服务；水利设施管理咨询服务；智能化管理系统开发应用；应用软件开发；大数据服务；能源科学技术研究服务；太阳能发电技术服务；机电工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；其他未列明新能源技术推广服务；水力发电；风力发电；太阳能发电；电子元器件与机电组件设备制造；集中式快速充电站；分布式交流充电桩销售；专业停车场服务；建筑工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工。（以上均不含需前置审批项目）（以上经营范围不含限制禁止类、不含负面清单内容）（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）	暂未开展相关经营业务
34	天海水电（深圳）咨询有限公司	一般经营项目是：市场营销策划、投资管理咨询、企业管理咨询、商务信息咨询、企业形象策划、房地产信息和物业管理咨询、为各类企业提供咨询代理服务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外、限制项目须取得许可后方可经营）	暂未开展相关经营业务
35	福建省源川能源管理有限公司	合同能源管理；企业管理咨询服务；电力咨询服务；水利设施管理咨询服务；智能化管理系统开发应用；应用软件开发；大数据服务；能源科学技术研究服务；太阳能发电技术服务；机电工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；其他未列明新能源技术推广服务；水力发电；风力发电；太阳能发电；电子元器件与机电组件设备制造；集中式快速充电站；分布式交流充电桩销售；专业停车场服务；建筑工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工。（以上经营范围均不含限制禁止类，不含负面清单内容）（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）	暂未开展相关经营业务
36	天海川汇投资咨询（深圳）有限公司	一般经营项目是：实业项目投资咨询；经济信息咨询（不含限制项目）；水电站水利技术的研发和应用；水电设备、建筑材料、金属材料、五金交电、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）的批发。（以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	暂未开展相关经营业务
37	天海源汇投资咨询（深圳）有限公司	一般经营项目是：实业项目投资咨询；经济信息咨询（不含限制项目）；水电站水利技术的研发和应用；水电设备、建筑材料、金属材料、五金交电、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）的批发。（以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）	暂未开展相关经营业务

截至本审核问询函回复出具日，实际控制人近亲属共控制 37 家企业，其中实际从事医药行业相关业务的企业为福抗药业。

其余企业中，康达医疗为股权投资平台，兼有少量物业管理、住房租赁业务，未拥有专利技术、药品生产许可证、药品注册批件及原料药备案登记号，不属于医药行业企业；福建英华科技有限公司、福建福抗医药科技有限公司系福抗药业

子公司，营业范围包括“医学研究和试验发展”，福建省东华康富科技有限公司营业范围包括“医疗咨询服务”，但相关企业未开展具体业务，未实际经营，不属于医药行业企业；福州一脉阳光综合门诊有限公司主营业务为门诊服务，不属于医药行业企业。

2. 实际控制人近亲属所控制医药行业企业的基本情况

实际控制人近亲属所控制的医药行业企业为福抗药业，福抗药业基本情况如下：

公司名称	福建省福抗药业股份有限公司
主营业务	原料药、医药中间体及头孢抗生素制剂的研发、生产及销售
主要产品	抗生素原料药、医药中间体及头孢抗生素制剂
与公司是否有重叠的客户、供应商	是

福抗药业的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	中信信托有限责任公司	7,253.47	31.05
2	深圳精准健康创业投资有限公司	4,031.63	17.26
3	上海迪赛诺药业股份有限公司	3,443.97	14.74
4	福建省康富股权投资有限合伙企业	3,197.14	13.69
5	施林勃	2,479.02	10.61
6	平潭祥坂园企业管理合伙企业（有限合伙）	2,025.40	8.67
7	王伟华	333.00	1.43
8	其他 36 名自然人股东	596.89	2.56
合 计		23,360.52	100.00

福抗药业最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

财务指标	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度
总资产	176,606.07	165,860.72
净资产	124,478.59	123,466.18
净利润	1,037.86	1,672.74

[注]2021 年度财务数据经福建德健会计师事务所有限公司审计

3. 公司与福抗药业客户及供应商的重叠情况（涉及的产品、金额、占公司

营业收入的比例)

公司与福抗药业存在客户及供应商重叠的情况，具体情况如下：

(1) 重叠客户情况

1) 重叠客户的交易情况

报告期内，福抗药业向重叠客户销售金额为 3,534.64 万元、2,366.94 万元、3,309.66 万元及 1,938.88 万元，占福抗药业同期营业收入的比例为 8.04%、5.31%、5.94%及 5.78%，总体占比较低。

报告期内，公司向重叠客户销售金额分别为 9,489.95 万元、10,678.30 万元、14,092.83 万元及 5,674.84 万元，占同期营业收入的比例分别为 24.712%、29.265%、32.573%及 27.102%，具体情况如下：

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年		主要销售产品
		金额 (万元)	占当期 营业收入 比例 (%)	金额 (万元)	占当期 营业收入 比例 (%)	金额 (万元)	占当期 营业收入 比例 (%)	金额 (万元)	占当期 营业收入 比例 (%)	
1	广西柳药集团股份有限公司	1,278.23	6.105	2,707.20	6.257	1,723.49	4.723	419.32	1.092	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷
2	国药控股泉州有限公司	606.48	2.896	1,248.60	2.886	800.10	2.193	1,191.26	3.102	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等
3	厦门片仔癀宏仁医药有限公司	592.76	2.831	1,056.81	2.443	570.70	1.564	662.04	1.724	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等
4	漳州片仔癀宏仁医药有限公司	503.94	2.407	1,237.27	2.860	955.58	2.619	1,311.33	3.415	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒等
5	九州通医药集团股份有限公司	495.20	2.365	1,114.66	2.576	898.47	2.462	166.44	0.433	注射用苯巴比妥钠、注射用奥美拉唑钠、注射用炎琥宁等
6	深圳市全药网药业有限公司	380.54	1.817	2,552.23	5.899	1,849.94	5.070	1,000.89	2.606	胞磷胆碱钠片、注射用长春西汀
7	华东医药股份有限公司	373.47	1.784	672.96	1.555	570.85	1.565	1,207.16	3.143	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷等
8	莆田鹭燕医药有限公司	236.44	1.129	361.39	0.835	362.50	0.993	305.50	0.796	胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、注射用奥美拉唑钠等
9	国药控股温州有限公司	211.79	1.011	505.95	1.169	241.65	0.662	526.56	1.371	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠
10	江西臣菲医药有限公司	148.50	0.709	134.03	0.310	104.12	0.285	83.84	0.218	注射用苯巴比妥钠、胞磷胆碱钠片、注射用七叶皂苷钠
11	华东医药温州有限公司	128.76	0.615	339.64	0.785	127.78	0.350	219.12	0.571	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠
12	国药控股河南股份有限公司	1.93	0.009	14.58	0.034	9.92	0.027	215.70	0.562	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷
13	江西青铜医药有限公司			1.47	0.003	340.59	0.933			胞磷胆碱钠片
14	其他重叠客户	716.78	3.423	2,146.05	4.960	2,122.61	5.817	2,180.79	5.679	注射用复方甘草酸苷、注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒等
合 计		5,674.84	27.102	14,092.83	32.573	10,678.30	29.265	9,489.95	24.712	

[注]上表中列示的为报告期内重叠客户前十大及其他重叠客户，其他重叠客户为单个销售金额较小的客户，其整体金额及占比也较低

2) 重叠客户主要为医药流通领域配送经销商，符合行业惯例

公司与福抗药业的重叠客户主要为医药流通领域配送经销商，包括国药控股股份有限公司及下属公司、华东医药股份有限公司及下属公司等全国性大型医药流通企业及广西柳药集团股份有限公司、深圳市全药网药业有限公司、漳州片仔癀药业股份有限公司、鹭燕医药股份有限公司等地区性大型医药流通企业。

公司向重叠客户销售的主要为非抗生素类制剂产品，与福抗药业向重叠客户主要销售的头孢类抗生素类制剂产品的药品类别、适应症不同。公司产品主要为化学药制剂及中成药制剂，主要向具备配送资质的配送经销商客户及传统经销商客户销售。由于福抗药业产品中存在部分头孢类抗生素类制剂，根据药品流通的相关法律、法规及政策的规定，该类产品销售模式与公司类似，均需通过医药流通领域配送经销商及传统经销商客户完成销售。公司与福抗药业的重叠客户主要为全国性或地区性大型医药流通企业，配送覆盖范围广、地区配送能力强，公司与福抗药业存在客户重叠，符合行业惯例。

(2) 重叠供应商情况

1) 重叠供应商的交易情况

报告期内，福抗药业向重叠供应商采购金额为 846.14 万元、960.04 万元、831.63 万元及 1,487.76 万元，占福抗药业同期采购总额的比例为 2.51%、3.43%、2.70%及 4.86%，总体金额及占比较低。

报告期内，公司向重叠供应商采购金额分别为 572.88 万元、419.30 万元、571.16 万元及 322.15 万元，占同期采购总额的比例分别为 11.17%、8.03%、9.71%及 9.28%，金额及占比均较小，具体情况如下：

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年		采购内容
		金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	
1	浙江禾脉印业有限公司	120.24	3.46	225.30	3.83	143.55	2.75	168.93	3.29	中盒、标签、说明书等
2	应城市恒天药业包装有限公司	67.86	1.95	108.27	1.84	77.26	1.48	93.15	1.82	胶塞、铝塑组合盖
3	安徽安特食品股份有限公司	34.58	1.00	76.61	1.30	59.49	1.14	94.39	1.84	95%乙醇、95%乙醇槽罐
4	山东省药用玻璃股份有限公司	11.82	0.34	28.70	0.49	9.43	0.18	30.18	0.59	模制瓶及安全盖
5	深圳卓越生物科技有限公司			20.60	0.35	9.38	0.18	22.34	0.44	原料及对照品
6	福州永乐生物科技有限公司	6.06	0.17	19.50	0.33	22.41	0.43	29.02	0.57	对照品、化学试剂、培养基等
7	杭州科百特过滤器材有限公司	20.56	0.59	11.01	0.19	29.15	0.56	11.99	0.23	滤芯、过滤器、滤膜等

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年		采购内容
		金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	金额 (万元)	占当期采 购总额比 (%)	
8	厦门众谱达仪器有限公司	6.79	0.20	10.68	0.18	12.08	0.23	7.72	0.15	色谱柱、其他研发设备
9	广州市桐晖药业有限公司	2.38	0.07	8.46	0.14					氢溴酸伏硫西汀片、吡拉西坦注射液、注射用泮托拉唑钠等
10	深圳市祥根生物科技有限公司	9.90	0.29	8.22	0.14	9.43	0.18	19.55	0.38	原料及对照品
11	瑞阳制药股份有限公司	2.35	0.07	4.70	0.08			7.95	0.16	酒石酸吉他霉素
12	温州华康印业有限公司					22.45	0.43	69.38	1.35	中盒、标签、小盒等
13	其他重叠供应商	39.62	1.14	49.13	0.84	24.66	0.47	18.28	0.36	氮气、色谱柱等研发材料
合 计		322.15	9.28	571.16	9.71	419.30	8.03	572.88	11.17	

[注]其他重叠供应商为采购金额较小的供应商，其整体金额及占比较低

2) 重叠供应商主要为医药包装及辅料生产企业，为行业通用供应商

公司向重叠供应商采购的主要为包装材料、药用辅料和实验室用品等产品。受医药行业相关法规及监管政策影响，医药包装材料相较于其他普通包装材料在防伪、印刷工艺等方面技术标准要求较高。

上述重叠供应商主要为专注于医药包装材料及药用辅料生产的企业，其品种丰富、质量可靠、安全性较高，为行业内医药企业通用供应商，公司向其采购具备商业合理性，与福抗药业产生重叠不存在异常情形。

(二) 核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司实际控制人及其近亲属的基本情况调查表，通过查询公开信息平台，核实实际控制人及其近亲属对外投资企业的情况及所控制企业的经营范围；

(2) 获取并查阅福抗药业、康达医疗、英华科技、福抗医药科技的营业执照、工商登记资料、出具的关于主营业务的说明及福抗药业的股东名册和报告期内的财务报表；

(3) 查阅公司销售明细表、采购明细表，并与福抗药业核实客户及供应商重叠情况，并关注交易价格的公允性；

(4) 向公司销售、采购相关负责人了解公司与福抗药业存在重叠客户与供应商的原因，分析商业合理性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 截至本审核问询函回复出具日，实际控制人近亲属共控制 37 家企业，其中实际从事医药行业相关业务的企业为福抗药业；

(2) 公司与福抗药业存在客户及供应商重叠的情形；其中，重叠客户主要为配送经销商，系全国性或地区性大型医药流通企业，公司与福抗药业制剂业务的客户重叠符合行业惯例，公司向重叠客户销售的主要为非抗生素类制剂产品，与福抗药业向重叠客户主要销售的头孢类抗生素类制剂产品的药品类别、适应症不同；重叠供应商主要为医药包装及辅料生产企业，为行业通用供应商。

五、关于关联交易与财务内控规范性

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人比照关联交易披露向厦门片仔癀销售药品金额分别为 662.04 万元、570.70 万元和 1056.81 万元。(2) 发行人报告期内持续向关联方康达医疗租赁房屋。

请发行人：(1) 说明向厦门片仔癀销售药品的具体产品名称、销售单价、数量、与同类产品第三方可比交易的价格差异及其公允性。(2) 说明关联租赁涉及房屋的具体用途、租赁的持续性与稳定性、租赁价格的定价依据与公允性。

(3) 按照《审核问答》问题 25 的要求，说明发行人报告期内存在的资金拆出、关联方资金往来等财务内控不规范的具体情形及整改情况、申报审计截止日后是否还存在财务内控不规范的情形。(4) 说明发行人与关联方在资金管理、土地房屋等方面的独立性。(5) 按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第六十五条第四款的要求，披露关联交易简要汇总表中各类关联交易涉及的具体金额及比例。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。(审核问询函问题 8)

(一) 说明向厦门片仔癀销售药品的具体产品名称、销售单价、数量、与同类产品第三方可比交易的价格差异及其公允性

报告期内，公司向厦门片仔癀所销售药品价格公允，与同类产品第三方可比交易的价格基本相符，具体分析如下：

序号	产品名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	------	----	--------------	---------	---------	---------

1	胞磷胆碱钠片	销售金额（万元）	470.65	821.73	430.31	456.80
		销量（万片）	259.50	452.40	236.91	253.20
		销售单价（元/片）	1.81	1.82	1.82	1.80
		可比单价（元/片）	1.83	1.82	1.82	1.80
2	注射用奥美拉唑钠	销售金额（万元）	100.38	182.79	98.93	145.38
		销量（万支）	9.54	17.46	9.45	13.95
		销售单价（元/支）	10.52	10.47	10.47	10.42
		可比单价（元/支）	9.87	10.48	10.47	10.41
3	复方太子参颗粒	销售金额（万元）	10.90	30.03	19.19	19.93
		销量（万袋）	1.95	5.40	3.45	3.60
		销售单价（元/袋）	5.59	5.56	5.56	5.54
		可比单价（元/袋）	5.42	5.30	5.42	5.52
4	注射用七叶皂苷钠	销售金额（万元）	10.83	22.27	22.27	39.82
		销量（万支）	3.30	6.80	6.80	12.20
		销售单价（元/支）	3.28	3.27	3.27	3.26
		可比单价（元/支）	3.28	3.28	3.26	3.25
5	香菇菌多糖片	销售金额（万元）				0.48
		销量（万片）				1.02
		销售单价（元/片）				0.47
		可比单价（元/片）				

[注 1] 上表中可比单价为公司同期相同品种福建省内除厦门片仔癀之外的其他配送经销商的配送经销模式销售均价

[注 2] 2019 年度公司在福建省内配送经销模式下仅向厦门片仔癀销售香菇菌多糖片

[注 3] 上述销售金额不包含当年退货金额

报告期内，公司向厦门片仔癀销售的产品为胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒、注射用七叶皂苷钠及香菇菌多糖片，其中，香菇菌多糖片销售金额极低，其他产品销售单价与同期可比单价基本相符。

厦门片仔癀系公司配送经销商客户，以医药流通为主营业务，主要从事公立医疗机构的药品配送业务，在福建省厦门市建立了较为完善的配送渠道。公司与厦门片仔癀交易价格系根据相关药品中标价格扣除配送经销商的合理配送费用确定，定价策略与同类非关联方客户基本一致，定价公允。

综上，公司向厦门片仔癀所销售药品价格公允，与同类产品第三方可比交易的价格基本相符。

(二) 说明关联租赁涉及房屋的具体用途、租赁的持续性与稳定性、租赁价格的定价依据与公允性

报告期内，公司向关联方租赁房产作为福州办公场所，公司自行租赁福州软件园相关房产具备持续性及稳定性，租赁价格公允，具体分析如下：

报告期内，公司向关联方租赁房产的情况如下：

承租方	出租方	坐落	用途	面积 (m ²)	租赁期限至
公司	福建康达医疗产业发展有限公司	福州市鼓楼区铜盘路软件大道 89 号福州软件园 F 区 1 号楼第 9 层	办公场所	1,621.53	2019.01.01-2022.08.15

公司向关联方福建康达医疗产业发展有限公司（以下简称康达医疗）租赁房屋主要用于常驻福州的销售及管理等部门员工办公使用。公司注册地址及生产厂区均位于福建省宁德市柘荣县，公司在福州市设立办公场所能够提高经营管理效率，公司在福州租赁办公场所具备合理性。

公司租赁的房产位于福州软件园，由于公司经营范围不满足福州软件园入园要求，相关房产系由符合入园规定的关联方康达医疗在与福州市软件园招商服务中心签署租赁合同后转租给公司使用。福州市软件园招商服务中心上级部门福州市软件园管理委员会已出具《入驻福州软件园证明》，同意公司租赁相关房产并作为办公使用。

公司租赁相关房产主要用于日常办公，不从事生产经营活动，可替代性较强，相关房产未对公司生产经营构成重大影响。公司全资子公司福建省力捷迅生物科技有限公司（以下简称力捷迅生物）变更经营范围后已满足福州软件园入园条件，因此前述租赁合同到期后，力捷迅生物已与福州市软件园招商服务中心签订了租赁合同，租赁期限至 2023 年 8 月 15 日。同日，力捷迅生物将相关房产转租给公司。截至本审核问询函回复出具日，公司与关联方的关联租赁已经到期终止，公司自行租赁福州软件园相关房产具备持续性及稳定性。

报告期内，相关房产的租赁价格情况如下：

期间	租赁价格（元/平方米/月）		公允价格 （元/平方米/月）
	康达医疗承租价格	公司承租价格	

2019年1月1日至2020年8月19日	36.50	38.17	40.50
2020年8月20日至2022年6月30日	38.00	39.79	

[注 1] 公允价格来源系福州软件园官方网站披露的 2022 年度招租公告，为公司租赁房产同区域楼宇招租价格；

[注 2] 上表列示租赁价格均为合同约定价格，实际结算价格因疫情期间房租减免优惠与合同约定价格存在小幅差异

报告期内，公司基于康达医疗的承租价格、合理税费与康达医疗协商确定房屋租赁价格，公司承租相关房产的价格、康达医疗承租相关房产的价格与公允价格不存在显著差异，公司关联租赁定价公允。

(三) 按照《审核问答》问题 25 的要求，说明发行人报告期内存在的资金拆出、关联方资金往来等财务内控不规范的具体情形及整改情况、申报审计截止日后是否还存在财务内控不规范的情形

根据《审核问答》问题 25 对财务内控不规范情形的相关规定，报告期内，公司财务内控不规范情形汇总如下：

序号	财务内控不规范情形	是否存在相关情形
1	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（“转贷”行为）	否
2	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	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是
4	通过关联方或第三方代收货款	是
5	利用个人账户对外收付款项	是
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	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	否

报告期内，公司财务不规范情况包括关联方拆借资金、利用个人账户对外收付款项及第三方回款。除上述事项外，公司不存在其他《审核问答》问题 25 中所列财务内控不规范情况。

1. 关联方拆借资金

(1) 具体情形

报告期内，公司不存在向关联方拆入资金的情形，向关联方拆出资金的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年度					
平潭祥坂园企业管理合伙企业（有限合伙）	拆借本金				
	资金占用费	7.80		7.80	
2019 年度					
福抗药业	拆借本金	2,500.00		2,500.00	
	资金占用费	74.50	75.85	150.35	
福建阳明创业投资有限公司	拆借本金	200.00		200.00	
	资金占用费	12.10	1.08	13.18	
林苑	拆借本金		3,200.00	3,200.00	
	资金占用费		44.50	44.50	
平潭祥坂园企业管理合伙企业（有限合伙）	拆借本金				
	资金占用费	7.80			7.80

报告期内，因关联方存在短期资金周转需求，公司存在向关联方拆出资金的情形，相关款项主要用于关联方日常生产经营、偿还借款等日常资金用途，公司参考银行贷款基准利率向关联方收取资金占用费。

（2）整改情况

1) 解除资金占用

截至 2019 年末，公司关联方已将拆出资金本金全部归还。截至 2020 年末，公司关联方已支付全部资金占用费。自 2020 年开始，公司未再发生资金占用的情形。

2) 履行决策程序

2022 年 4 月 20 日，公司召开了第一届董事会第八次会议，2022 年 5 月 6 日，公司召开了 2022 年第一次临时股东大会，对报告期内公司与关联方资金拆借事项进行了确认，同意公司向关联方拆出资金；公司独立董事已就上述关联交易发表了独立意见。

3) 完善并执行内部控制制度

公司现行的《公司章程》及根据《上市公司章程（指引）》修订的《公司章程（草案）》均规定，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金

占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。同时，《公司章程》《公司章程（草案）》《关联交易决策制度》等相关规章制度对关联交易内容、批准权限、决策程序等均作出了明确规定，并得到了有效执行。公司制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》及其他货币资金管理制度，建立了防范控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的长效机制。

4) 主要关联方承诺不再发生资金拆借行为

为进一步规范公司的关联交易和避免资金占用，公司控股股东福建力捷迅医疗信息咨询有限公司、实际控制人林苑、5%以上股份的股东及董事、监事、高级管理人员出具了《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》，承诺确保将来不再发生资金拆借情形。

综上，报告期内，公司与实际控制人林苑及其他关联方的资金拆借款项均已结清，关联方已向公司支付资金占用费，公司与关联方资金拆借行为已采取有效整改措施。公司向关联方拆出资金的行为已履行了相应的决策程序，关联方支付的资金占用费公允，未损害公司及公司股东利益。公司已建立了防范控股股东及关联方资金占用的内部控制制度并得到有效执行，2020 年起公司未再出现新的关联方资金占用情形。公司的关联方资金占用情形不构成对内控制度有效性的重大不利影响，不构成重大违法违规，不构成本次发行上市的法律障碍。

2. 利用个人账户对外收付款项

(1) 具体情形

报告期内，公司存在使用员工个人账户对外收付款项的情况，涉及员工个人账户具体情况如下：

员工姓名	账户	报告期内使用期间	注销时间
林同金	6227*****5429	2019 年 1 月至 2020 年 6 月	2020 年 7 月
魏阿强	6217*****5143	2020 年 6 月至 2021 年 6 月	2021 年 9 月

个人账户涉及公司业务款项收支的具体情况如下：

单位：万元				
期 间	期初余额	收入	支出	期末余额
2019 年度	3.90	19.13	7.14	15.89
2020 年度	15.89	12.04	20.34	7.60

2021 年度	7.60	4.24	11.83	
2022 年 1-6 月				
合 计		35.41	39.31	

报告期内，公司使用个人账户收付款主要用于代收废料款、代发员工薪酬及代发无票费用等用途，报告期内累计收款及付款金额分别为 35.41 万元及 39.31 万元，总体金额较小，对经营业绩影响亦较小。

（2）整改情况

1) 款项已纳入财务体系核算

报告期内公司虽然存在通过上述个人卡支付员工工资和无票费用等的情形，但上述个人账户支付员工工资、代报销的资金来源均为公司。同时，在会计核算方面，均已纳入公司相关费用科目进行核算，公司成本费用归集完整，不存在账外支付的情况，对财务报表及公司生产经营不构成重大影响，对投资者作出投资判断不构成重大影响。

2) 个人卡收支情形已停止

截至 2021 年 6 月末，公司已停止使用个人账户对外收付款项，且未再发生其他通过个人账户对外收取货款的情形，上述内控不规范的行为已全面消除。同时，相关个人账户均已在报告期内完成注销。

3) 已履行了相应的决策程序、已完善并执行内部控制制度

公司于 2022 年 6 月 8 日召开第一届董事会第九次会议，审议通过了《关于确认报告期个人卡支付相关事项的议案》，独立董事就该议案发表了明确同意意见。

公司进一步完善了《货币资金管理制度》《费用报销管理办法》等相关内控制度，对公司资金管理、费用结算等行为进行明确规定，财务部门在日常工作中严格管理各项收款、费用支出行为，避免公司员工使用个人银行账户办理与公司业务相关的事项。

4) 相关方出具承诺

公司、公司实际控制人及相关个人账户持有人均出具承诺，承诺未来不再利用个人账户进行业务款项收支。

3. 第三方回款

(1) 基本情况

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元				
项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
第三方回款		1.84	8.16	7.22
主营业务收入	20,938.65	43,261.11	36,426.16	38,399.20
占主营业务收入比例（%）		0.004	0.022	0.019

报告期内，公司第三方回款金额分别为 7.22 万元、8.16 万元、1.84 万元及 0.00 万元，占主营业务收入比例分别为 0.019%、0.022%、0.004%及 0.00%，占比极低，对公司经营业绩影响极小。

(2) 整改情况

公司进一步强化了内部控制程序，完善《资金管理制度》《产品赊销与应收款项管理制度》等，规范销售回款行为，避免不必要的第三方回款。规范相关内部控制措施后，自 2021 年 7 月起，公司未再发生第三方回款情形。

4. 申报审计截止日后是否还存在财务内控不规范的情形

公司针对上述财务内控不规范情况均已进行规范整改，首次申报审计截止日后，公司未再出现上述财务内控不规范情形，上述不规范情况未对公司内控有效性造成重大不利影响。公司已健全完善与财务内控相关的各项制度，完善后内部控制制度能够有效持续运行。

(四) 说明发行人与关联方在资金管理、土地房屋等方面的独立性

1. 公司与关联方资金管理独立

报告期内，公司货币资金具体管理情况如下所示：

项 目	存放管理情况	是否存在与大股东及关联方资金共管、银行账户归集等情形
库存现金	存放于各个合并范围内公司的财务部保险柜	否
银行存款	存放于各个合并范围内公司开户银行内	否
其他货币资金	存放于各个合并范围内公司开户银行内	否

公司建有完善的内部控制体系，不断增强对财务管理体制的建设及完善，建立健全了《财务管理制度》《银行账户管理制度》《关联交易决策制度》等一系

列货币资金管理相关的内部控制制度。报告期内，公司持续保持资金管理的独立性，不存在与控股股东及关联方资金共管、银行账户归集等情形。

2. 公司与关联方的土地房屋独立

报告期内，公司向关联方康达医疗租赁福州软件园房屋，用于福州市属地员工办公场所，所租赁房屋未用于生产经营，租赁价格公允。同时，所租赁房屋产权不属于关联方康达医疗。前述租赁协议到期后，公司全资子公司力捷迅生物与福州市软件园招商服务中心签订了租赁合同，公司与康达医疗的关联租赁已到期终止。

公司合法拥有与生产经营有关的全部土地及房产。公司资产完整、权属清晰，独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等关联方。截至本审核问询函回复出具日，不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等关联方占用而损害公司利益的情况。

（五）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第六十五条第四款的要求，披露关联交易简要汇总表中各类关联交易涉及的具体金额及比例

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）关联交易简要汇总情况表”中补充披露如下：

单位：万元

交易分类	交易方名称	交易内容	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 (%)
经常性关联交易	厦门燕之屋	礼品			25.08	0.10	20.75	0.10	15.29	0.06
	福抗药业	研发用原料	132.57	1.07	23.62	0.09				
	一脉阳光	体检服务			9.07	0.04	7.00	0.03	6.42	0.02
	尚盛楚逸	咨询服务	19.42	0.16			9.90	0.05		
	九众财税	咨询服务							20.00	0.08
	厦门片仔癀	药品销售							485.84	1.27
	康达医疗	房屋租赁	38.71	0.31	63.08	0.25	59.85	0.30	68.15	0.26
		水电费	2.85	0.02	7.71	0.03	6.02	0.03	6.53	0.02
	关键管理人员	支付薪酬	209.05	1.68	477.32	1.90	333.27	1.66	224.45	0.85
偶发性关联交易	林苑	担保、资金拆借	参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（三）偶发性关联交易”							
	林东、陈小玲	担保								

	祥坂园	资金拆借	
	福抗药业	资金拆借	
	阳明创投	资金拆借	

（六）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内销售明细、向厦门片仔癀销售产品明细，对比公司向厦门片仔癀及福建省内其他配送经销商客户销售同类产品的价格差异，分析关联交易定价的公允性；

（2）询问公司管理层，了解向关联方租赁房产的租赁情况，取得福州市软件园管理委员会出具的《入驻福州软件园证明》、力捷迅生物与福州市软件园招商服务中心签订的租赁合同；

（3）获取并查阅公司向关联方租赁房产及关联方向上级出租方租赁相关房产的合同、公司关于福州地区工作人员的说明、租金支付凭据，对比两者定价，分析差异是否合理；查阅福州软件园官方网站 2022 年度招租公告了解相关房产的市场租赁价格水平，复核关联租赁价格的公允性；

（4）对资金拆借实施的程序

1) 获取并核查报告期内公司银行流水、其他应收应付款项明细账，确认公司报告期内存在的资金拆借情形，并结合流水信息确认资金的去向和归还情况；

2) 获取公司与关联方签订的资金拆借合同，访谈公司财务总监，了解公司产生资金拆借情况的原因、用途、本息偿还情况及公司履行的决策程序；

3) 查阅资金拆借事项的银行回单及还款凭证、检查借款利息计算标准，验证利率的定价公允性；

4) 获取并核查报告期内实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行流水及其所控制的公司银行流水，检查是否存在公司与关联方或第三方的资金拆借行为；

5) 获取并核查公司申报审计截止日后的大额资金流水，分析期后是否存在新增资金拆借行为；

（5）对第三方回款实施的程序

1) 获取报告期内公司银行账户流水、票据台账统计表、收入明细表和第三方回款统计表，将银行及票据的付款方信息与公司客户收入及货款收到情况进行

双向核对，以核查第三方回款统计明细表的完整性；

2) 抽样检查报告期内第三方回款对应的销售合同、出库单、签收单、销售回款单据、及客户出具的付款委托书和通过第三方支付采购款项的说明函，核实销售回款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，分析第三方回款的原因及商业合理性；

3) 访谈公司业务人员及财务负责人，了解第三方回款的相关背景及具体情况，通过公开信息查询核查第三方与客户之间的关系；

4) 获取实际控制人及董事、监事、高级管理人员的关联方调查表，核查公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方与第三方回款支付方之间的关系；

5) 访谈公司主要客户，了解是否存在通过关联方或第三方代付货款的情形；测试公司申报审计截止日后是否存在新增第三方回款行为；

(6) 对个人卡收付实施的程序

1) 访谈公司财务负责人，了解公司存在个人账户收付款的情况；

2) 获取报告期内存在代收代付公司业务的员工个人银行卡流水，核查个人卡收付款项用途、金额及整改情况；

3) 获取并核查报告期内公司控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，检查是否存在与公司有关的收付款情况；

4) 访谈公司主要客户及供应商，了解公司是否存在个人账户收付款等财务内控不规范的情况；获取并核查公司申报审计截止日后的上述相关资料，分析期后公司是否存在新增个人卡收付行为；

(7) 获取并查阅公司《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》《关联交易制度》《财务管理制度》《独立董事制度》等公司治理及内部控制制度、三会文件及关联方调查情况表，检查关联交易相关审批程序；

(8) 查阅公司资金管理相关内控制度，评价制度设计，测试相关内控制度运行的有效性；访谈公司财务负责人、资金管理负责人，了解公司资金管理的流程、核算是否具有独立性；查看报告期内公司银行询证回函中是否存在担保或资金受限情况，是否存在公司银行账户属于资金归集（资金池或其他资金管理）账户的

情况；

(9) 查阅公司土地房屋资产权属证书并实地查看公司生产经营场所，访谈公司相关人员，了解公司房屋土地独立情况。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司向厦门片仔癀销售产品定价公允，与同类产品第三方可比交易价格基本相符；

(2) 公司关联租赁的房屋作为福州办公场所，租赁价格公允；截至本审核问询函回复出具日，公司与关联方的关联租赁已经到期终止，公司自行租赁福州软件园相关房产具备持续性及稳定性；

(3) 报告期内，公司存在利用个人卡收付款行为，金额较小，公司已调整入账，并已重新申报并补缴个人卡相关事项涉及的税款及滞纳金；

(4) 报告期内，公司存在第三方回款行为，第三方回款事项所涉交易真实合理，具有商业实质，相关回款金额及占比较低；

(5) 报告期内，公司存在与关联方进行资金拆借的行为，公司已按照公允的利率收取了资金拆借利息；

(6) 公司已采取整改措施，逐步建立并执行了针对性的财务内控措施，首次申报审计截止日至本反馈意见回复报告签署日未再出现上述财务内控不规范行为，上述行为未对发行人财务内控有效性造成重大不利影响；

(7) 公司已建立有效的资金管理内部控制制度，相关制度运行有效；公司的资金核算具有独立性，公司不存在与关联方共用账户、或公司账户属于资金归集账户的情形；

(8) 公司不存在与关联方共用土地房屋的情形，向康达医疗租赁办公场所关联定价公允，可替代性强；

(9) 公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）关联交易简要汇总情况表”中披露各类关联交易涉及的具体金额及比例。

六、关于对赌协议与股份支付

申请文件显示：（1）2019 年、2020 年新增股东阳明康怡、宁德国投与发行人控股股东、实际控制人等签署了对赌协议，2021 年签署的补充协议就对赌协议的效力作出明确。2021 年宁德国投与力捷迅咨询及林苑签署了《股份回购

协议》。（2）发行人部分股东增资或股权转让事项涉及股份支付的处理，发行人部分股东曾在发行人处任职。

请发行人：（1）结合《审核问答》问题 13 的要求，对各方 2019-2021 年签署的与对赌事项相关的协议的合规性、是否涉及发行人承担对赌回购义务的情形、各方签订的对赌协议效力。（2）结合现有对赌协议的情况，各股东及发行人的相关约定与协议条款，说明对赌事项对发行人控制权稳定的影响。（3）结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》以及《首发问答》问题 26 的要求，说明发行人历次股东增资、股权转让涉及股份支付的具体情况，股份支付涉及的公允价值确定依据、具体计量方式。（4）按照《审核问答》问题 22 的要求，完善员工持股计划相关信息披露。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》以及《首发问答》问题 26 的要求，说明发行人历次股东增资、股权转让涉及股份支付的具体情况，股份支付涉及的公允价值确定依据、具体计量方式

1. 历次股东增资、股权转让涉及股份支付的具体情况

公司历次股东增资、股权转让涉及股份支付的具体情况如下：

时间	入股形式	转让方	新增股东	入股原因及背景	入股价格	是否涉及股份支付
1999 年 12 月	第一次股权转让	北京四环	超霸经贸	转让方因政策原因或自身投资安排拟转让公司股权，股权受让方看好公司发展前景	1.00 元/注册资本	否
		省立医院 劳服				
		医大附一				
		肿瘤医院 劳服				
		厦门宝隆 分公司	宝隆医药			
		福港生物	承创堂			
	第一次增资		宝隆医药	因公司经营发展的需要，通过本次增资充实资本	1.00 元/注册资本	否
			超霸经贸			
			吴盛柱			
			栢荣国投			

时间	入股形式	转让方	新增股东	入股原因及背景	入股价格	是否涉及股份支付
			福宁信托 承创堂 省立医院劳服 医大附一 肿瘤医院劳服			
2002年9月	第二次股权转让	宝隆医药 吴盛柱 福宁信托 柘荣国投 省立医院劳服 肿瘤医院劳服	承创堂 肖颖华 宝隆投资	转让方拟转让公司股权，股权受让方看好公司发展前景	1.00元/注册资本	否
2003年11月	第二次增资		宝隆投资 肖颖华 超霸经贸 承创堂 吴盛柱 医大附一	因公司经营发展的需要，通过本次增资充实资本	1.00元/注册资本	否
2005年8月	第三次股权转让	宝隆投资	福达光电	宝隆投资与福达光电均为陈华实际控制的企业，本次股权转让系陈华调整持股主体，属于同一控制下的内部转让		否
2008年9月	第四次股权转让	超霸经贸	福达光电	超霸经贸及福达光电均为陈华实际控制的企业，本次股权转让系因陈华调整投资主体，属于同一控制下的内部转让		否
2013年3月	第五次股权转让	肖颖华 吴盛柱	西岸生物	肖颖华、吴盛柱出于变更纳税形式的考虑，决定由西岸生物代为持有公司股权		否
2013年3月	第六次股权转让	西岸生物 承创堂 福达光电	阳明创投 林同金 山东康富	转让方拟转让公司股权，股权受让方看好公司发展前景	2.73元/注册资本	否

时间	入股形式	转让方	新增股东	入股原因及背景	入股价格	是否涉及股份支付
2013年9月	第七次股权转让	西岸生物	榕水投资	西岸生物时任股东中存在其他股东，肖颖华为避免股权转让及款项归属等问题引发的争议或纠纷，决定更换代持主体。承创堂历史沿革中的大股东出于股权归集整体出售并在柘荣县缴纳税款的目的，将投资主体调整为注册地在柘荣县的榕水投资		否
		承创堂				
2014年2月	第八次股权转让	林同金	福音生物	福音生物为林同金控制的企业，本次股权转让系林同金调整投资主体		否
2014年10月	第九次股权转让	榕水投资	山东康富	转让方拟转让公司股权，股权受让方看好公司发展前景	3.40元/注册资本	否
		福达光电				
2014年11月	第十次股权转让	福音生物	万福临	万福临系林同金女儿林文燕及侄子林协航持股的企业，本次股权转让系林同金调整持股主体		否
2015年3月	第十一次股权转让	山东康富	万福临	本次股权转让系对林同金进行的股权激励	1.00元/注册资本	是
2015年8月	第十二次股权转让	山东康富	阳明创投	本次股权转让系股东之间的投资安排	3.40元/注册资本	否
2015年12月	第三次增资		山东康富	因公司经营发展的需要，通过本次增资充实资本	1.00元/注册资本	否
			阳明创投			
			万福临			
2017年4月	第十三次股权转让	医大附一	山东康富	本次股权转让系医大附一有意退出公司，山东康富拟提高控制权	3.03元/注册资本	否
2018年1月	第四次增资		山东康富	为保证对力捷迅有限的控制权，减少股权稀释的影响	2.00元/注册资本	否
			王海燕	本次增资系对王海燕进行的股权激励		是
2018年11月	第五次增资		陈炼	公司员工陈炼在入职前因看好公司发展入股	2.00元/注册资本	是
2018年12月	第十四次股权转让	山东康富	力捷迅咨询	本次股权转让系出于家族传承的考虑，林苑女士已参与公司经营管理多年，为使其全面取得公司的实际控制权并确保股权明晰	2.17元/注册资本	否
2019年11月	第六次增资		阳明康怡	阳明康怡看好公司发展前景，因公司经营发展的需要，通过本次增资充实资本	16.18元/注册资本	否
2020年11月	股改后第一次增资		宁德国投	看好公司的发展前景，因公司经营发展的需要，通过本次增资充实资本	15.60元/股	否

综上所述，公司历次股东增资、股权转让中，2015年3月公司第十一次股

权转让、2018 年 1 月公司第四次增资、2018 年 11 月公司第五次增资涉及股份支付。

2. 确认股份支付事项的具体情况

(1) 2015 年 3 月，公司第十一次股权转让

本次股权转让系公司对林同金进行股权激励。公司股权激励公允价值确定依据为同年外部股东股权转让时的估值，即 2015 年 8 月山东康富投资有限公司转让给福建阳明创业投资有限公司股权的转让价格 3.40 元/注册资本确认股份支付相关权益工具的公允价值。

公司已在 2015 年当期一次性确认股份支付 108.00 万元。

(2) 2018 年 1 月，公司第四次增资

本次股权转让系公司对王海燕进行股权激励。公司股权激励公允价值确定依据为同年外部股东股权转让时的估值，即 2017 年 3 月历史股东福建医科大学附属第一医院在福建省产权交易中心以进场交易的方式进行股权转让的价格 3.03 元/注册资本确认股份支付相关权益工具的公允价值。

公司已在 2017 年当期一次性确认股份支付 30.90 万元。

(3) 2018 年 11 月，公司第五次增资

公司员工陈炼在入职前因看好公司发展于 2018 年 11 月增资入股公司，其增资价格低于 2019 年 11 月外部投资者阳明康怡增资价格，公司基于谨慎性原则确认股份支付。股份支付相关权益工具的公允价值确定依据为 2019 年 11 月股东福建阳明康怡生物医药创业投资企业（有限合伙）增资价格 16.18 元/注册资本。

公司已在 2018 年当期一次性确认股份支付 845.73 万元。

3. 公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》以及《首发问答》问题 26 的要求

序号	要求项目	具体要求内容	公司的情况
1	具体适用情形	对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。有充分证据支持属于同一次股权激励方案、决策程序、相关协议而实施的股份支付事项的，原则上一并考虑适用。通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家	公司及其控股股东同意林同金、王海燕以较低的价格入股公司，主要系为换取林同金、王海燕服务。公司员工陈炼在入职前因看好公司发展于 2018 年 11 月

序号	要求项目	具体要求内容	公司的情况
		族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理。 对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付；如果增资协议约定，所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付。对于实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算	增资入股公司，其增资价格低于2019年11月外部投资者增资价格，公司基于谨慎性原则确认股份支付。上述人员入股公司适用《企业会计准则第11号——股份支付》
2	确定公允价值	存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。发行人及申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性	公司已按照企业会计准则规定的原则综合考虑前述因素确定权益工具的公允价值，具体的公允价值与同行业可比上市公司及上市公司相近行业标的资产并购重组市盈率不存在明显差异，股份支付对应的权益工具的公允价值的确定具有合理性
3	计量方式	确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，发行人及中介机构应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性	上述人员入股公司不存在服务期等限制条件，确认的股份支付费用已一次性计入发生当期

4. 按照《审核问答》问题22的要求，完善员工持股计划相关信息披露

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司无正在执行的对公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排。”

（二）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司设立至今的历次股权变动工商登记资料、三会决议、增资协议、股转协议等相关资料，确认存在的股权激励事项、激励对象及行权条件等相关约定；

(2) 访谈历次股权变动涉及的相关人员，了解股权变动的相关背景；

(3) 访谈公司管理层及被激励对象，了解公司实施股权激励的背景，行权条件等；

(4) 判断公司股份支付的类型，核实股份支付的授予日，检查确认股份支付所参考的公允价格是否合理，复核计算股份支付应确认金额是否准确；

(5) 复核股份支付会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司历次股权变更中，涉及股份支付的为 2015 年 3 月公司第十一次股权转让、2018 年 1 月公司第四次增资、2018 年 11 月公司第五次增资；

(2) 公司历次股权变更涉及股份支付的公允价值确认依据充分，会计处理符合《企业会计准则》和《首发问答》的相关要求。

七、关于生产经营的合规性

申请文件显示：（1）报告期内，发行人注（吊）销的控股子公司为北京力捷迅、参股公司为瀚力生物。（2）发行人存在部分员工未缴纳社保、住房公积金的情形，同时还存在由第三方人力资源公司代为缴纳部分员工社保、公积金的情形。（3）发行人拥有已取得 69 个制剂产品的药品注册批，有效期集中于 2023-2025 年。

请发行人：（1）说明被注（吊）销的北京力捷迅、瀚力生物在注销前开展的具体业务及其主要财务数据、与发行人存在的业务往来情况。（2）说明北京力捷迅、瀚力生物其他股东及其控制的其他企业与发行人、控股股东及实际控制人的资金与业务往来情况。（3）结合同行业可比公司的情况，说明发行人未缴纳社保、公积金员工的比例，第三方代缴部分员工社保、公积金的原因与合法合规性。（4）结合发行人主要产品注册批件的有效期、发行人 69 项注册批件有效期集中于 2023-2025 年的情形，说明针对临近有效期的注册批件，发行人已采取或拟采取的具体措施，分析前述证书无法续期的潜在风险。（5）结合

GMP 证书、药品注册批件、生产许可证等生产经营资质的取得情况及有效期，说明发行人是否取得开展生产经营所需要的全部资质，是否存在超越资质、无资质或资质临近有效的开展生产经营的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）说明被注（吊）销的北京力捷迅、瀚力生物在注销前开展的具体业务及其主要财务数据、与发行人存在的业务往来情况

1. 北京力捷迅

（1）基本情况

公司名称	北京力捷迅医药科技发展有限公司
成立时间	2002 年 8 月 23 日
吊销时间	2006 年 11 月 9 日
注销时间	2019 年 7 月 25 日
注册资本	100.00 万元人民币
实收资本	100.00 万元人民币
注销原因	长时间未实际经营
存续期间合法合规情况	存续期间，不存在重大违法违规行为
注销后资产、人员、债务处置	注销前无资产、无人员、债权债务已清理完毕

（2）自设立至注销之日，未实际经营

自设立至注销之日，北京力捷迅未开展业务、未实际经营。

（3）报告期主要财务数据、与公司存在的业务往来情况

北京力捷迅自设立以来未实际经营并于 2019 年 7 月注销，报告期内已无财务报表及财务数据资料。

报告期内，北京力捷迅不存在与公司的业务往来和资金往来，亦不存在为公司承担成本费用或其他输送利益的情况。

2. 瀚力生物

（1）基本情况

公司名称	福州瀚力生物医学技术有限公司
成立时间	2001 年 3 月 27 日

吊销时间	2009 年 1 月 7 日
注销时间	2019 年 8 月 12 日
注册资本	100.00 万元人民币
实收资本	100.00 万元人民币
注销原因	长时间未实际经营
存续期间合法合规情况	存续期间，不存在重大违法违规行为
注销后资产、人员、债务处置	注销前无资产、无人员、债权债务已清理完毕

(2) 报告期内未实际经营

瀚力生物注册时经营范围为：医药、化工新技术、新产品、分子生物学与临床诊断试剂及医疗设备的研究开发与技术转让，信息软件开发与技术转让，经济信息咨询服务。2001 年 3 月 27 日，删除经营范围中的经济信息咨询服务。

自成立至吊销之日，瀚力生物主要从事药品研发业务。自吊销至注销之日，瀚力生物未实际经营。

(3) 报告期主要财务数据、与公司存在的业务往来情况

瀚力生物自 2009 年 1 月吊销以来未实际经营并于 2019 年 8 月注销，报告期内已无财务报表及财务数据资料。

报告期内，瀚力生物不存在与公司的业务往来和资金往来，亦不存在为公司承担成本费用或其他输送利益的情况。

(二) 说明北京力捷迅、瀚力生物其他股东及其控制的其他企业与发行人、控股股东及实际控制人的资金与业务往来情况

北京力捷迅自设立以来，除公司外其他股东为杨钧。

瀚力生物自设立以来，除公司外其他股东为李景东、崔相平、杨小英、张国庆。

报告期内，北京力捷迅、瀚力生物其他股东及其控制的其他企业与公司、控股股东及实际控制人不存在异常资金与业务往来。

(三) 核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅北京力捷迅、瀚力生物的工商档案资料、注销文件、财务报表等资料，了解注（吊）销公司的基本情况、主要财务数据、与公司业务的关系、注销程序的合法合规性；

(2) 通过公开信息平台查询北京力捷迅、瀚力生物的基本信息、其他股东及其控制的其他企业相关信息；查阅北京力捷迅及瀚力生物其他股东的调查表、关于所控制企业等事项的说明；

(3) 访谈询问公司管理层，了解注(吊)销公司的原因及合理性，了解注(吊)销公司后的资产、负债、人员及业务处置情况；

(4) 获取并查阅报告期内北京力捷迅、瀚力生物在注销前的银行对账单，检查与公司是否存在的业务往来；

(5) 核查公司、控股股东及实际控制人报告期内的银行流水，查询客户、供应商（包括推广服务商、其他服务商）清单，检查公司、控股股东及实际控制人是否与北京力捷迅、瀚力生物其他股东及其控制的其他企业存在资金及业务往来；

(6) 查阅公司出具的关于北京力捷迅、瀚力生物相关事项的说明。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期初至注销之日，北京力捷迅、瀚力生物未开展业务、未实际经营，与公司不存在业务往来；

(2) 报告期内，北京力捷迅、瀚力生物其他股东及其控制的其他企业与公司、控股股东及实际控制人不存在异常资金与业务往来。

八、关于房屋土地、知识产权与在研项目

申请文件显示：（1）2017 年发行人与海诚药业签署了厂房土地转让协议。尔后，因不动产分割登记程序及产权证换发工作缓慢而将标的不动产转回发行人。发行人存在未办理产权证书的房产 4 处。（2）发行人已获授权发明专利共计 22 项，其中中国境内发明专利 18 项，PCT 国际发明专利 4 项，其中 8 项专利为受让取得。（3）发行人目前在研项目共 17 项，同时与多家机构存在合作研发的情形。

请发行人：（1）说明与海诚药业房产土地转让协议涉及的房产、土地的具体情况，包括房产与土地的面积及占发行人整体房产总面积的比例、现阶段该房产土地的主要用途、发行人出租该房屋土地的最新进展。（2）说明未办理产权证房屋占发行人整体房产总面积的比例，并结合《首发问答》问题 18 的要求，说明在使用、租赁使用的各类土地及其上建造房屋的具体情况。（3）说明各项专利在发行人主要产品中的应用情况、对发行人主营业务收入的贡献情况，在

审专利的申请进展。（4）说明 8 项受让取得（受让专利申请权）的具体情况，包括出让方、出让价格、在发行人主要产品中的应用情况、权属纠纷情况，并在此基础上说明发行人研发能力的独立性。（5）说明在研项目的最新进展，各项目投入的研发资金情况及未来预期进展。

请保荐人、发行人律师对问题（1）-（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（5）发表明确意见。（审核问询函问题 12）

（一）说明在研项目的最新进展，各项目投入的研发资金情况及未来预期进展

截至本审核问询函回复出具日，公司在研项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目类别	项目名称	项目预算总额	报告期内累计研发投入	目前研发阶段	未来预期进展
1	创新药研发	富马酸卢帕替芬胶囊	9,000.00	1,327.49	I 期临床	预计 2025 年完成临床试验并提交 NDA 申请、2027 年获批生产
2		红景天苷原料药及制剂	3,000.00		研究前准备	[注 1]
3	高端药物制剂研发	注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释）	4,550.00	1,212.63	中试研究	预计 2024 年开展 BE 试验、2025 年提交 ANDA 申请、2027 年获批生产
4		注射用醋酸亮丙瑞林微球（1 个月缓释）	4,335.00	331.33	小试研究	预计 2026 年开展 BE 试验、2027 年提交 ANDA 申请、2028 年获批生产
5	仿制药研发	氨溴特罗口服溶液	600.00	562.77	ANDA 申请	预计 2023 年获批生产
6		氢溴酸伏硫西汀片	1,045.00	610.31	BE 试验	预计 2023 年提交 ANDA 申请、2024 年获批生产
7		注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯	670.00	383.91	稳定性考察	预计 2023 年提交 ANDA 申请、2024 年获批生产
8		磷酸奥司他韦胶囊	1,432.00	255.56	中试研究	预计 2024 年开展 BE 试验并提交 ANDA 申请、2025 年获批生产
9		吡拉西坦注射液	650.00	202.74	工艺验证	预计 2023 年提交 ANDA 申请、2024 年获批生产
10		磷酸奥司他韦干混悬剂	1,302.00	96.69	中试研究	预计 2024 年开展 BE 试验并提交 ANDA 申请、2025 年获批生产
11		吡拉西坦片	550.00	75.74	小试研究	预计 2023 年开展 BE 试验并提交 ANDA 申请、2024 年获批生产
12	一致性评价	注射用奥美拉唑钠	500.00	581.37	已完成一致性评价	
13		注射用泮托拉唑钠	550.00	527.22	CDE 审评审批	预计 2022 年通过 CDE 审评审批并获补充注册批件
14		胞磷胆碱钠片	960.00	18.91	参比制剂解析	[注 2]

序号	项目类别	项目名称	项目预算总额	报告期内累计研发投入	目前研发阶段	未来预期进展
15	提升质量标准	复方太子参颗粒	200.00	179.69	药典委审评/技术转移	子项目质量标准提升预计2024年取得质量标准颁布件； 子项目干燥工艺研究预计2023年完成技术转移
16		复方太子参口服液	50.00	31.29	药典委审评	预计2024年取得质量标准颁布件

[注 1]红景天苷原料药及制剂尚处于早期研究前准备阶段，因此暂无明确预期进展

[注 2]胞磷胆碱钠片一致性评价尚处于早期参比制剂解析阶段，因此暂无明确预期进展

[注 3]生物等效性试验（BE 试验），即 Bioequivalence 试验，用生物利用度研究的方法，以药代动力学参数为指标，比较同一种药物的相同或者不同剂型的制剂，在相同的试验条件下，其活性成分吸收程度和速度有无统计学差异的人体试验

[注 4]NDA 申请，即 New Drug Application，指新药上市申请

[注 5]ANDA 申请，即 Abbreviated New Drug Application，指仿制药申请（简化新药申请）

[注 6]部分仿制药研发过程不涉及 BE 试验，主要系部分普通注射剂剂型产品研发过程中无需进行 BE 试验

（二）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）获取公司按项目归集的研发费用明细，查阅各研发项目资金投入、研发费用确认及项目预算情况；

（2）获取公司研发项目立项报告、研发过程记录及研发阶段性成果或验收报告等文件，检查报告期内研发项目的投入情况、研发进展及研发成果；

（3）访谈研发相关负责人，了解目前在研项目的基本情况、进度、研发规划及未来预期进展情况。

2. 经核查，我们认为：

公司根据发展战略、盈利水平及研发管线布局进行研发投入，各研发项目预计可以按照计划进度完成。

九、关于资金流水

请保荐人、申报会计师结合《首发问答》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、销售人员、采购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、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。（审核问询函问题 14）

（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、销售人员、采购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、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

1. 资金流水核查范围及账户数量

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的规定，经充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定对公司及其控股股东、实际控制人及其配偶、公司主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等主体的资金流水开展核查工作。其中，关键岗位人员包括总经理助理、财务经理、出纳等，核查范围及账户数量具体如下：

与公司关系	核查对象	核查区间	核查账户数量
公司及其子公司	力捷迅、力捷迅生物、力捷迅医药、北京力捷迅	报告期内存续期间	22
实际控制人及其配偶	林苑、林天海	报告期	27
公司除实际控制人之外董事、监事、	董事：赵朝明、林同金、王海燕、游奶寿、陈靓雯	报告期内任职董事、监事、高级管	199
	监事：郑忠、马思雨、刘秀珍		

高级管理人员（不包括独立董事及外部监事）	高级管理人员：林隽、吴文凯、霍彩霞、陈杨、张正辉	理人员期间	
关键岗位人员（总经理助理、财务人员）、销售人员、采购人员	总经理助理：庄敬梅	报告期内任职关键岗位期间	167
	财务人员：季高枢、龚碧云、张洁		
	销售人员：张璟辉、马伟宁、杨德贵、黄书强、陈辉、李纯、赖焕扬、许越		
	采购人员：吴敏		
其他主要关联方	控股股东：福建力捷迅医疗信息咨询有限公司	报告期内存续期间	74
	实控人控制的其他公司：昌隆国际投资有限公司（香港）、亮雄控股有限公司（BVI）、康富控股有限公司（香港）、唯俊有限公司（香港）、香江国际控股有限公司（BVI）、Megavest Group Limited（BVI）、ACE PERFECTION LIMITED（BVI）		
	持股 5%以上的股东：福建阳明康怡生物医药创业投资企业（有限合伙）、万福临（平潭）投资管理有限公司、福建阳明创业投资有限公司		
	实际控制人近亲属控制的医药制造业企业：福建省福抗药业股份有限公司		

2. 取得资金流水的方法

（1）公司及其子公司

我们根据从公司基本户开户行获取的《已开立银行结算账户清单》，实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告期内存续及注销的银行账户所属银行获取交易流水。

（2）公司主要关联法人主体

我们实地前往境内主要关联法人基本户开户行，并获取《已开立银行结算账户清单》并通过实地获取纸质流水或现场观察主要关联法人经办人通过网银导出电子银行流水的方式取得银行流水。

针对境外主要关联法人的银行流水，我们通过现场观察主要关联法人经办人通过网银导出电子银行流水的方式取得银行流水。

针对部分实际控制人控制的境外公司网银导出的境外银行流水无法显示对方户名的情形，我们通过逐笔查阅大额流水回单判断对手方，或由境外公司经办人员直接提供对手方信息，并通过查阅对手方银行流水，比对交易时间、金额对资金流水进行交叉核对。

（3）实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等

我们陪同实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员等自然人实地前往其各开户银行现场打印并获取报告期内其任职董事、监事、高级管理人员期间所有银行账户流水（包括报告期内注销银行卡的流水）。针对关键岗位人员、销售人员及采购人员，我们通过现场跟打、上述自然人自行前往银行打印或网银导出的不可编辑版银行流水相结合的方式获取所有银行账户流水。

针对部分个人银行账户流水无法显示对方户名的情形，我们通过逐笔查阅大额流水回单判断对手方，或由实际控制人直接提供对手方信息，并通过查阅对手方银行流水，比对交易时间、金额对资金流水进行交叉核对，或通过向对手方银行账户进行小额转账的方式确认对手方信息。

3. 核查完整性

(1) 公司及其子公司

我们亲自获取《已开立银行结算账户清单》并与账面银行账户信息核对，通过与银行函证中确认的公司报告期内各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期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真实性、完整性。

公司已注销子公司北京力捷迅自 2006 年 11 月被吊销营业执照后，未实际开展经营活动。北京力捷迅已于 2019 年办理完毕注销登记，并注销基本户，基本户开户银行无法提供其《已开立银行结算账户清单》，我们获取了北京力捷迅法定代表人出具的《已提供完整银行流水的确认函》等文件，并通过交叉核对已获取的公司及自然人流水复核北京力捷迅银行流水的完整性。

(2) 公司主要关联法人主体

我们通过比对主要关联法人的《已开立银行结算账户清单》及已获取流水，确认获取的银行流水覆盖关联法人报告期内境内所有银行账户的资金流水。

我们获取了境外主要关联法人出具的《关于提供银行账户等相关事项的承诺》，并根据已获取流水的转账明细对手方确认获取的流水覆盖主要关联法人报告期内所有银行账户的资金流水。

(3) 实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等

我们陪同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、销售人员及采购人员等自然人前往其银行账户开户行以及中国工商银行、中国农

业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、中信银行、招商银行、兴业银行、光大银行、中国民生银行、浦发银行、广发银行等银行或登录云闪付 APP，对上述自然人在前述银行的开户情况及个人账户清单进行了查询，以复核自然人所提供银行账户的完整性。

我们对上述自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，复核流水获取的完整性。我们取得了实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人主体提供的关于其提供的银行流水的完整性的承诺函。

4. 核查金额重要性水平

(1) 公司及其子公司、主要关联法人主体：综合考虑财务报表审计重要性水平、公司的经营模式以及内部控制的有效性等因素，选取公司及主要关联法人主体单笔超过 15 万元或等值外币的大额交易作为资金流水的核查标准；

(2) 实际控制人及其配偶、公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员：结合当前福建地区的收入水平和消费水平、公司员工的工作收入和社会地位等情况，在综合分析的基础上，选取 4 万元或等值外币作为大额资金流水核查的标准。

5. 核查程序

(1) 了解公司资金管理相关内部控制制度，执行资金循环穿行测试，核查资金管理相关内部控制是否存在重大缺陷；

(2) 查阅公司及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

(3) 对公司及其子公司报告期各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户、资金归集等信息进行函证；

(4) 查阅公司及其子公司报告期内银行资金流水、银行存款日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注主要关联方在报告期内是否与公司及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

(5) 陪同实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员前往商业银行查询或打印个人账户清单及资金流水，现场跟打或获取关键岗位人员、销售人员、采购人员自行取得的银行流水，并与上述人员提供的银行账户流水进行核对，以确认账户信息以及资金流水的完整性；

(6) 查阅实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等已提供全部银行账户流水的承诺；

(7) 陪同公司主要关联法人经办人前往基本户开户行现场获取《已开立银行结算账户清单》并通过现场获取或现场登录网银导出银行流水的方式获取全部境内银行账户流水，通过登录网银查询账户清单并现场导出银行流水的方式获取境外银行账户流水及账户清单，查阅公司主要关联法人出具的已提供全部银行账户流水的承诺函确认账户的完整性；

(8) 查阅报告期内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、销售人员、采购人员及其他主要关联方的资金流水，了解达到核查标准资金流水的交易背景，核查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，核查是否存在代替公司承担成本费用的情况；获取报告期内控股股东、持股 5%以上的股东从公司获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形；

(9) 查阅实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员出具的不存在为公司及其子公司代收货款或垫支成本、费用等情形的承诺。

6. 异常标准

(1) 公司及其子公司是否存在银行账户不受公司及子公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形；

(2) 公司及其子公司大额资金收支是否存在与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形；

(3) 公司及其子公司与实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在除分红、领薪、投资理财、正常消费之外等合理原因之外的异常大额资金往来；

(4) 公司及其子公司、实际控制人及其配偶、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在无合理解释的大额或频繁取现、大额收付、与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

若存在上述情形，逐笔进行核查，核查资金流水的发生背景原因及其合理性、相关账户的实际归属以及真实的资金来源。

7. 受限情况及替代措施

(1) 受限情况

独立董事及外部监事因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供银行流水；因疫情原因，无法陪同实际控制人前往开户银行跟打境外账户流水。

(2) 替代措施

1) 针对独立董事及外部监事拒绝提供报告期银行流水的情形，执行的替代措施如下：

① 结合对公司报告期内银行流水、银行记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、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 结合对公司及其上述主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事及其控制的或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司及其主要相关方是否存在大额异常资金往来。

2) 针对无法亲自跟打实际控制人及其配偶个人境外流水的情形，执行的替代措施如下：

① 获取网银导出的电子版银行流水，比对电子版银行流水中银行的标志与公开网站查询到的标志是否存在差异；

② 通过检查银行流水收付款金额与账户余额的勾稽关系核实该账户流水的真实性、完整性；

③ 获取实际控制人及其配偶出具的已提供报告期内全部银行流水的承诺函。

(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

我们查阅了上述银行账户的银行流水明细，将上述银行流水中的交易对方名称与公司报告期内的全部客户和供应商名称、公司其他员工、股东、其他关联自然人、主要客户和供应商的实际控制人及其主要股东、董事、监事、高级管理人员等进行了交叉核对，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查。

经核查，银行流水中发现的大额取现及大额收付均具备合理原因，除正常经营活动或具备合理原因的资金拆借外，不存在个人账户或公司之外的公司账户与

公司客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

1. 公司及子公司资金流水核查情况

(1) 个人卡

报告期内，公司存在使用个人账户用于收取废旧物资变卖收入并支付部分员工薪酬以及公司无票费用等用途的情况，具体情况参见本审核问询函回复之“五、关于关联交易与财务内控规范性”之“（三）按照《审核问答》问题 25 的要求，说明发行人报告期内存在的资金拆出、关联方资金往来等财务内控不规范的具体情形及整改情况、申报审计截止日后是否还存在财务内控不规范的情形”之“2. 利用个人账户对外收付款项”。

(2) 关联方资金拆借

报告期内，公司及其子公司存在向关联方直接进行资金拆借的情形，具体情况参见本审核问询函回复之“五、关于关联交易与财务内控规范性”之“（三）按照《审核问答》问题 25 的要求，说明发行人报告期内存在的资金拆出、关联方资金往来等财务内控不规范的具体情形及整改情况、申报审计截止日后是否还存在财务内控不规范的情形”之“1. 关联方拆借资金”。

(3) 大额非经常性支出

公司存在大额支出用于购买无实物形态资产或支付补偿款的情形，具体情况如下：

报告期内，公司向合作经营方宝诺医药累计支付技术转让费 8,450.00 万元，主要系公司从宝诺医药受让取得价值为 8,450.00 万元的胞磷胆碱钠片技术所有权所致；报告期内，公司向合作经营方马文旭累计支付 1,500.00 万元，主要系公司与合作方马文旭提前终止相关产品的合作经营而支付的 1,400.00 万元补偿金及受让商标权属而支付的 100.00 万元转让款；报告期内，公司向袁莉莉支付 1,500.00 万元，主要系公司与袁莉莉发生合同纠纷诉讼，于报告期内和解并支付部分和解补偿款。

报告期内，除上述情形外，公司及其子公司达到重要性标准（法人为 15 万元以上）的大额收付主要为收到的货款、银行承兑汇票的兑现、政府补助款、收回银行理财产品款等，以及支付的推广服务费、材料采购款、设备款、工程款、购买理财产品等与企业日常经营相关或进行现金管理的款项。除上述情形外，公

司及其子公司的资金流水不存在其他大额或异常情形。报告期内，剔除公司与合并范围内分子公司互转交易，公司流入及流出银行流水核查比例均超过 70%。

2. 实际控制人及其配偶资金流水核查情况

我们查阅了实际控制人及其配偶共计 27 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到在任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）、与公司资金拆借等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
林苑	与亲属及朋友往来款	20.00	10.00	20.00	585.00	31.08	628.00	4,055.30	2,460.57
	与家族投资的公司往来款	3,400.00				665.00	65.00	4,475.00	6,092.70
	个人消费		26.58		24.63		20.00		122.76
	法院执行还款			300.00		1,278.72		18.53	
	税费缴纳						60.00		
	租赁收入	24.48		42.77		40.46		51.51	
	房产交易款		3,502.04						
林天海	与亲属及朋友往来款	65.00	29.20	624.09	398.51	1,101.30	1,045.00	508.76	130.72
	银行贷款			170.00	597.87	200.00	26.41		93.60
	水电项目往来款	16.38	31.40	462.99	636.38	277.83	426.83	612.83	603.92
	个人消费及退款	20.00	53.00		5.00				15.30
	房产交易款			959.00					
	现金存取					79.05	8.50	17.00	

[注]外币交易已按近似汇率折算为人民币汇总统计

报告期内，实际控制人配偶林天海存在大额存取现。其中，大额取现主要用于日常消费，大额存现主要来自境外投资的业务资金及自有资金，用于支付水电项目往来款。实际控制人林苑及其配偶林天海存在与关联自然人发生资金往来的情形，均系与其近亲属的转账，转账系生活开支及个人投资用资金安排。除此之外，实际控制人及其配偶不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工的大额资金往来。

3. 董事、监事、高级管理人员资金流水核查情况

(1) 董事

我们查阅了公司董事赵朝明、林同金等人共计 76 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

1) 赵朝明

对公司董事赵朝明共计 22 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
赵朝明	与亲属及朋友往来款	556.17	709.03	2,645.31	868.60	1,446.20	1,688.34	1,623.63	2,151.22
	与控制的公司投资相关往来	946.00	230.00	220.00	2,441.00	2,189.00	1,587.00	1,035.00	506.00
	银行贷款	270.00	327.11	745.50	664.21	150.00	150.36	220.00	184.87
	股权投资款				60.00				
	退税			4.20					
	购买车位		8.80				11.80		

赵朝明与阳明创投等公司资金往来款中，存在向公司股东阳明创投发生大额借款及还款的情形，我们查阅了阳明创投的资金流水明细，其收到款项均用于其投资活动，付款资金来源均为其投资相关款项，与公司客户及供应商均不存在任何关系。

除此之外，赵朝明不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

2) 林同金

对公司董事林同金共计 20 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
林同金	与亲属及朋友往来款	17.27		392.04	442.18	170.28	187.35	902.00	814.16
	与本人投资公司往来款			4.00	115.00		160.00		9.00
	收取房租			46.03				29.93	
	现金存取			4.97		4.74			
	个人消费		15.00				6.00		7.64
	信用卡还款				4.79				

	个人卡(已并入公司账内,于2020年7月注销)					10.72	28.77	19.13	7.14
--	-------------------------	--	--	--	--	-------	-------	-------	------

报告期内,林同金存在大额现金存取,取现主要用于日常生活开支,存现主要系收到小额房租款;2019年度林同金存在收取公司其他员工归还个人借款的情形,涉及金额较小;2021年度林同金存在向公司股东万福临(平潭)投资管理有限公司收取房屋租金的情形,除上述情形之外,不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

3) 王海燕

对公司董事、副总经理王海燕共计10个银行账户的资金流水核查情况如下:

单位:万元

姓名	款项性质	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
王海燕	与亲属及朋友往来款	10.00	15.00	69.00	50.00		17.40		12.00
	股权投资							8.49	
	人才奖励			80.00					

报告期内,王海燕不存在大额现金存取记录、与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

4) 游奶寿

对公司董事游奶寿共计14个银行账户的资金流水核查情况如下:

单位:万元

姓名	款项性质	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
游奶寿	与亲属及朋友往来款			52.00	11.00	50.00	50.00	10.38	11.00
	房产交易款				54.08				
	现金存取		5.00						4.99
	提取公积金			8.00					

报告期内,董事游奶寿存在大额现金取现记录,主要系用于日常生活开支资金。除上述情形之外,不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

5) 陈靓雯

对公司董事陈靓雯共计10个银行账户自2020年10月任职董事至报告期末

的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出
陈靓雯	与亲属及朋友往来款	141.00	14.00	47.00		30.00	
	支付装修款				6.37		
	信用卡还款				4.16		

陈靓雯不存在大额现金存取记录或与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

(2) 监事

我们查阅了公司监事郑忠、马思雨等人共计 40 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

1) 郑忠

对公司监事会主席郑忠共计 10 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
郑忠	与亲属及朋友往来款					21.32	20.30		
	存取现金					6.00			

报告期内，监事会主席郑忠发生大额现金存入均为自有现金存入，不存在其他大额与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

2) 马思雨

对公司监事马思雨共计 9 个银行账户自 2020 年 10 月任监事至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出
马思雨	与亲属及朋友往来款			11.00	21.15		20.00
	信用卡还款		9.00		4.00		

报告期内，监事马思雨不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

3) 刘秀珍

我们对公司原监事刘秀珍共计 21 个银行账户自 2019 年 1 月至 2020 年 10 月任监事期间的资金流水进行了核查。经核查，原监事刘秀珍不存在大额现金存取或大额转账记录，不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

(3) 高级管理人员

我们查阅了公司副总经理林隽、吴文凯等人共计 83 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

1) 林隽

对公司副总经理林隽共计 21 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元									
姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
林隽	与亲属及朋友往来款			20.60	23.70		28.77	21.11	24.20
	收取保险赔偿款							5.00	
	现金存取			5.04		14.01	28.00		

报告期内，林隽发生大额现金存取，取现主要用于日常生活开支，存现均为自有现金存入，不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

2) 吴文凯

对公司副总经理吴文凯共计 14 个银行账户自 2020 年 7 月入职至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元							
姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出
吴文凯	与亲属及朋友往来款		5.00	5.66	105.00	4.32	80.00
	股权转让款			114.52		90.00	

	个人消费				4.37		8.42
--	------	--	--	--	------	--	------

报告期内，吴文凯不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

3) 霍彩霞

对公司原副总经理霍彩霞共计 18 个银行账户自 2020 年 10 月任职副总经理至 2021 年 12 月末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2021 年度		2020 年度	
		收入	支出	收入	支出
霍彩霞	与亲属及朋友往来款	152.46	365.40	4.99	
	股权投资		35.00		
	与亲属投资企业往来款	20.00			
	个人消费及退款			10.00	10.00
	现金存取	38.70	19.00		33.00

[注]霍彩霞于 2021 年 11 月辞任副总经理，并于 2021 年 12 月离职

报告期内，原副总经理霍彩霞任职期间，发生大额现金存取，取现主要用于日常生活开支，存现均为自有现金存入，不存在其他大额与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

4) 陈杨

对公司副总经理、董事会秘书陈杨共计 12 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
陈杨	与亲属及朋友往来款	50.00		189.30	184.67			61.35	25.70
	银行贷款及还款	5.80		37.80	21.05			14.00	
	现金存取					10.00			10.00
	个人消费		4.00		5.00				

[注]陈杨于 2019 年 1 月至 2020 年 10 月任财务部经理，自 2020 年 10 月至今任董事会秘书，因此核查其报告期内所有银行流水

报告期内，陈杨存在大额取现 10 万元，主要系用于朋友借款，该借款已于 2020 年现金偿还，陈杨不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

5) 张正辉

对公司财务总监张正辉共计 18 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
张正辉	与亲属及朋友往来款						9.89		13.90
	购车及车位款				18.68				
	现金存取					5.00		5.50	5.00

报告期内，财务总监张正辉发生大额现金存取，取现主要用于日常生活开支，存现均为自有现金存入，不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

4. 键岗位人员、销售人员、采购人员资金流水核查情况

(1) 关键岗位人员

我们查阅了关键岗位人员总经理助理庄敬梅及财务人员季高枢等人共计 41 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、分红款、个人所得税款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

1) 庄敬梅

对公司总经理助理庄敬梅共计 15 个银行账户自 2020 年 7 月入职至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出
庄敬梅	与亲属及朋友往来款			41.00	33.00	5.00	12.00
	车贷					10.00	10.00
	与朋友控制公司的拆借款	4.00	6.00				

报告期内，庄敬梅不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、

供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

2) 季高枢

对公司财务人员季高枢共计 6 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
季高枢	与亲属及朋友往来款				60.00				
	房产交易款			58.00	110.00	34.00	10.00		

报告期内，季高枢不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

3) 龚碧云

对公司出纳龚碧云共计 10 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
龚碧云	与亲属及朋友往来款	28.00							
	现金存取					57.00	57.00		
	房产交易款		36.00						

报告期内，公司出纳龚碧云于 2020 年存现后取现 57 万元，存现主要系龚碧云通过在柜台办理现存现取现的方式自公司账户转入个人账户 57.00 万元，取现主要系龚碧云向公司员工支付公司应付的 2019 年度年终奖。除此之外，龚碧云不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

4) 张洁

我们对公司原出纳张洁共计 10 个银行账户的资金流水进行了核查，报告期内，原出纳张洁不存在大额资金收付或大额存取现的情况，不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

(2) 销售人员

我们查阅了销售人员张璟辉、马伟宁等人共计 118 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，其他达到重要性水平的资金流水核查情况如下：

1) 张璟辉

对销售人员张璟辉共计 9 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
张璟辉	与亲属及朋友往来款			83.01	86.00	80.24	50.75	357.00	73.00
	偿还银行贷款				7.62				

报告期内，张璟辉于 2019 年度累计收到合作方宝诺医药法定代表人周云芬 156 万元，系周云芬偿还张璟辉报告期前借款及利息，经核查，周云芬收到借款后主要用于与公司无关的个人投资活动及偿还贷款。除此之外，张璟辉不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

2) 马伟宁

对公司销售人员马伟宁共计 15 个银行账户自 2020 年 12 月任职销售总监至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出
马伟宁	与亲属及朋友往来款	7.03		516.90	534.80	4.20	
	银行贷款			429.00	413.92		

报告期内，马伟宁不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

3) 杨德贵

对公司销售人员杨德贵共计 34 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
杨德贵	与亲属及朋友往来款	53.03	50.68	9.20		8.73	4.80	106.50	15.37
	偿还公司拆借款								80.00
	现金存取款	9.44							

报告期内，杨德贵存在与公司发生资金拆借及现金存入的情形。其中，杨德贵于 2019 年偿还公司借款 80.00 万元，系偿还以前年度拆借款，相关拆借款主要用于其女儿留学费用；杨德贵于 2022 年 1-6 月存在大额现金存入，主要系其亲友通过现金拆借资金给杨德贵，杨德贵存入后用于缴纳女儿海外留学费用。除此之外，杨德贵不存在其他与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

4) 黄书强

对公司销售人员黄书强共计 15 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
黄书强	与亲属及朋友往来款	19.99	44.97	24.00		51.90	19.10	213.99	141.95
	房产交易款								102.77

报告期内，黄书强不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

5) 陈辉

对公司销售人员陈辉共计 14 个银行账户的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出
陈辉	与亲属及朋友往来款					66.50	127.00	50.00	7.30
	信用卡还款				4.50		66.69		
	现金存取			19.86		113.71		19.78	

报告期内，陈辉存在现金存入的情况，主要系其家庭积蓄存入，用于偿还信用卡及向亲属及朋友进行资金拆借。除此之外，陈辉不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

6) 李纯

对公司销售人员李纯共计 13 个银行账户自 2020 年 10 月入职至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
		流入	流出	流入	流出	流入	流出
李纯	与亲属及朋友往来款	5.00	7.00		4.00		

报告期内，李纯不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

7) 赖焕扬

对公司销售人员赖焕扬共计 8 个银行账户自 2021 年 10 月入职至报告期末的资金流水核查情况如下：

单位：万元

姓名	款项性质	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		流入	流出	流入	流出
赖焕扬	与亲属及朋友往来款		5.00	9.03	5.00
	服装贸易项目往来款	99.28	69.29	17.90	13.74
	信用卡还款		4.59		

报告期内，赖焕扬不存在大额现金存取记录以及与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来。

8) 许越

我们查阅了销售人员许越共计 10 个银行账户自 2021 年 11 月入职至报告期末的资金流水，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，销售人员许越不存在其它大额存取现或收付记录。

(3) 采购人员

我们查阅了采购负责人吴敏共计 8 个银行账户的资金流水并进行了核查，剔除其个人账户内部互转、收到银行代发工资、收到任职单位报销款、购买及赎回理财产品（银行理财、基金、股票等）等情形外，采购负责人吴敏不存在其它大额存取现或收付记录。

5. 其他主要关联法人资金流水核查情况

(1) 控股股东

报告期内，公司控股股东福建力捷迅医疗信息咨询有限公司不存在大额取现的情形，不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

报告期内福建力捷迅医疗信息咨询有限公司发生的大额资金往来均为收到分红款、支付股权转让款、进行投资理财等与自身经营活动相关的转账。

(2) 实际控制人控制的其他公司

报告期内，公司实际控制人林苑控制的公司有昌隆国际投资有限公司（香港）、亮雄控股有限公司（BVI）、康富控股有限公司（香港）、唯俊有限公司（香港）、香江国际控股有限公司（BVI）、Megavest Group Limited（BVI）、ACE PERFECTION LIMITED（BVI），上述公司不存在大额取现的情形，不存在与林苑及林天海之外其他公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

实际控制人林苑控制的公司主要经营范围为境内外股权投资、固定收益投资及金融衍生品投资。除与投资理财相关的资金往来及其与林苑、林苑控制的其他公司的资金拆借，仅有 Megavest Group Limited 发生大额资金收付款，具体情况如下：

单位：万元									
款项性质	币种	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
代购食物	JPY				1,388.08				
运费款	JPY				113.45				
实际控制人亲戚拆借款	CAD						43.50		

上述支出主要系 Megavest Group Limited（BVI）替其实际控制人林苑支付的日本特产采购款及其运费，以及拆借给其实际控制人林苑之亲戚用于加拿大房产购买资金。

(3) 持股 5%以上的股东

报告期内，持有公司股份 5%以上的股东为福建阳明康怡生物医药创业投资企业（有限合伙）、万福临（平潭）投资管理有限公司及福建阳明创业投资有限公司。公司董事林同金作为万福临（平潭）投资管理有限公司办公场所出租方向

其收取租金，公司董事赵朝明作为福建阳明创业投资有限公司及福建阳明康怡生物医药创业投资企业（有限合伙）的实际控制人与其互相发生投资款往来，除此之外，持股 5%以上的股东不存在大额取现的情形，不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人其他股东、员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

（4）实际控制人近亲属控制的医药制造业公司

报告期内，公司实际控制人近亲属控制的医药制造业公司为福抗药业，福抗药业不存在大额取现的情形，不存在向其与公司重叠客户及重叠供应商、与公司重叠董事、公司实际控制人林苑及其母亲陈小玲之外其他公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司其他股东、员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

6. 获取的核查证据

针对上述自然人及主要关联法人发生的大额存取现金、大额收付等异常情形，我们查阅了大额支出的消费凭证及购销合同、转账双方的聊天记录、关于大额转账的说明函、股权投资协议、主要关联法人客户供应商清单等资料，访谈资金收支双方，了解资金往来的背景、原因、资金拆借的还款时间等方式核实资金流水款项性质的真实性。

我们获取并查阅了上述自然人出具的承诺函，承诺其不存在通过本人账户替公司代垫费用或协助公司进行体外资金循环的情形。

（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

1. 针对公司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，我们主要实施了以下核查程序：

（1）根据被核查方银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、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；

（2）对公司资金管理执行穿行测试，公司现行资金管理相关内部控制制度

健全有效，公司严格按照制度执行，不存在重大缺陷；

(3) 获取公司及其子公司已列示的银行账户，并与《开立银行账户清单》核对，未发现存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，公司银行开户数量与现有业务相匹配；

(4) 获取公司及其子公司报告期内各银行账户交易流水，与银行存款日记账进行双向核对，确认交易对手、交易内容是否存在异常；核查其是否存在大额或频繁取现的情形，公司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收付的情形；

(5) 获取公司主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否存在替公司承担成本费用情形；

(6) 核查实际控制人及配偶、控股股东、公司及公司子公司、除独立董事及外部监事之外的董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、持股 5%以上股东、主要销售人员、主要采购人员的银行账户清单及银行流水，针对大额收支逐笔检查交易对方是否为客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人；关注公司与股东、董事、监事、高级管理人员等相关重要人员是否存在异常往来；取得前述人员出具的《已提供完整银行流水的确认函》，承诺其不存在通过个人资金流水为公司虚增收入、代垫成本费用的情形；

(7) 对公司主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；报告期内客户走访覆盖金额比例为 70%以上，供应商走访覆盖金额比例为 80%以上；

(8) 对公司主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证，报告期内公司客户产生的收入及应收账款函证比例和回函比例均超过 70%，公司供应商采购及应付账款函证比例和回函比例均超过 65%；

(9) 获取公司采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环进行了了解并执行穿行测试和控制测试程序，测试公司采购内部控制运行的有效性；

(10) 检查与客户签订的合同、发货单据、运输单据、签收单、回款单据等支持性单据，对公司销售与收款内部控制循环进行了了解并执行穿行测试和控制测试，测试公司销售内部控制运行的有效性。

经核查，我们认为，报告期内，公司不存在资金闭环回流的情况、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情况。

2. 针对公司是否存在股份代持，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司股东信息调查表，结合公司历次股权变更资料，确认各股东均不存在替其他股东或其他第三方代持股份的情形；

(2) 核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，检查是否存在大额异常情况，核查从公司获得现金分红及其去向情况；

经核查，我们认为，截至本审核问询函回复出具日，公司不存在股份代持情形。

3. 针对公司实际控制人是否存在大额未偿债务，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取实际控制人个人征信报告，核查其是否存在大额银行贷款；

(2) 查阅实际控制人银行流水，核查是否存在大额未偿还债务；

(3) 对实际控制人进行专项访谈确认其个人债务情况；

(4) 通过证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站对实际控制人进行网络搜索，检查实际控制人是否存在受到民事赔偿诉讼的情形。

经核查，我们认为，截至报告期末，公司实际控制人不存在大额未偿债务。

4. 公司内部控制及财务报表重大错报风险情况

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》，结合公司实际情况，公司已制定了《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》《关联交易管理制度》《财务管理制度》《内部审计制度》等制度，用于规范公司管理。

我们对公司的内部控制情况进行了鉴证，已出具《内部控制的鉴证报告》（天健审〔2022〕10409号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

我们对公司2019年度-2022年1-6月财务报表进行了审计，已出具《审计报告》（天健审〔2022〕10408号），认为公司后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司2019年12月31日、2020年12月31日、2021年12月31日、2022年6月30日的合并及母公司财务状况以及

2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

经核查，我们认为，截至报告期末，公司内部控制健全有效，公司财务报表不存在重大错报风险。

十、关于营业收入

申请文件显示：（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 38,399.20 万元、36,426.16 万元、43,261.11 万元，主要来自胞磷胆碱钠片等化学药制剂产品。（2）发行人经营模式包括自主经营及合作经营，报告期各期来自于合作经营的收入分别为 17,904.82 万元、346.97 万元、0 万元。

请发行人：（1）结合国内外颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统后遗症治疗领域的主流推荐用药及各类药品差异情况，说明胞磷胆碱钠片相关产品的未来成长空间。（2）说明报告期内胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品售价的差异及原因；报告期内胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因。（3）说明 2021 年除胞磷胆碱钠片和复方太子参颗粒外，其他主要产品收入均同比快速下降的原因及合理性。（4）说明开展及终止合作经营的背景、原因和必要性；结合合作经营中各方的主要权利和义务，说明相关合作方式是否实质为受托加工，合作经营对应收入采用总额法或净额法核算的依据，是否符合《企业会计准则》要求和行业惯例。（5）说明其他化学药制剂和其他中成药的主要构成及销售情况。（6）说明报告期内是否存在退换货的情形，如有，请说明报告期各期退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、客户名称、原因等，以及退换货的处理流程和会计核算方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对主营业务收入的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 15）

（一）结合国内外颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统后遗症治疗领域的主流推荐用药及各类药品差异情况，说明胞磷胆碱钠片相关产品的未来成长空间

1. 国内外颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统后遗症治疗领域用药市

市场竞争情况

(1) 按治疗领域划分

按药品治疗领域划分，胞磷胆碱钠片属于“其他神经系统用药”，2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，我国市场中“其他神经系统用药”市场竞争情况如下：

排名	药品名称	药品生产厂家	市场占有率（%）			
			2022 年 1-6 月	2021 年 度	2020 年 度	2019 年度
1	丁苯酞氯化钠注射液	石药集团恩必普药业有限公司	24.73	20.03	18.65	8.62
2	谷红注射液	通化谷红制药有限公司	7.18	10.60	8.91	4.58
3	丁苯酞软胶囊	石药集团恩必普药业有限公司	8.49	8.88	10.76	6.70
4	依达拉奉右莰醇注射用浓溶液	海南先声药业有限公司	11.11	6.93	0.02	0.00
5	胞磷胆碱钠胶囊	齐鲁制药有限公司	3.56	3.87	3.51	1.99
6	艾地苯醌片	齐鲁制药有限公司	2.80	2.79	2.37	1.06
7	单唾液酸四己糖神经节苷脂钠注射液	齐鲁制药有限公司	1.52	2.40	3.47	4.01
8	脑苷肌肽注射液	吉林四环制药有限公司	1.94	2.38	3.90	5.92
9	注射用吡拉西坦	国药集团国瑞药业有限公司	2.37	2.37	2.19	0.32
10	注射用吡拉西坦	瑞阳制药股份有限公司	1.67	2.31	1.13	0.26
	胞磷胆碱钠片	公司	0.86	0.70	0.39	0.28
其他			33.77	36.74	44.70	66.26
合 计			100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

我国市场中“其他神经系统用药”产品较多，其中丁苯酞氯化钠注射液、谷红注射液、丁苯酞软胶囊及依达拉奉右莰醇注射用浓溶液市场占有率较高，2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，上述产品合计市场占有率分别为 19.90%、38.34%、46.44%及 51.51%，集中度较高，除上述产品外，我国市场中“其他神经系统用药”其他产品市场占有率较为分散。

(2) 按适应症及产品剂型划分

公司胞磷胆碱钠片主要用于治疗颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统

的后遗症，剂型为片剂，我国市场中“其他神经系统用药”相同或类似适应症且同为口服固体制剂的主要产品竞争情况如下：

排名	药品名称	药品生产厂家	市场占有率（%）			
			2022 年 1-6 月	2021 年 度	2020 年 度	2019 年 度
1	丁苯酞软胶囊	石药集团恩必普药业有限公司	8.49	8.88	10.76	6.70
2	胞磷胆碱钠胶囊	齐鲁制药有限公司	3.56	3.87	3.51	1.99
3	艾地苯醌片	齐鲁制药有限公司	2.80	2.79	2.37	1.06
4	胞磷胆碱钠片	华润双鹤利民药业(济南)有限公司	2.37	2.15	1.95	1.03
5	胞磷胆碱钠片	四川梓潼宫药业股份有限公司	1.78	1.73	1.49	0.84
6	艾地苯醌片	深圳海王药业有限公司	1.40	1.15	0.90	0.49
7	胞磷胆碱钠片	公司	0.86	0.70	0.39	0.28
8	奥拉西坦胶囊	石药集团欧意药业有限公司	0.56	0.55	1.01	1.78
9	奥拉西坦胶囊	湖南健朗药业有限责任公司	0.21	0.26	0.40	0.65
10	脑蛋白水解物片	上海中华药业有限公司	0.13	0.19	0.19	0.12

数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

我国共有 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品批准文号，2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，3 家企业合计市场占有率分别为 2.15%、3.83%、4.58% 及 5.01%，呈不断增长趋势，其中公司胞磷胆碱钠片市场占有率分别为 0.28%、0.39%、0.70%及 0.86%，增长速度较快，成长空间良好。

2. 国内外颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统后遗症治疗领域的主流推荐用药及各类药品差异情况

药品名称	药品剂型	药品规格	产品特点及作用机理	适应症	纳入医保目录情况	纳入基药目录情况
丁苯酞软胶囊	胶囊剂	0.1g	本品为消旋-3-正丁基苯酚，结构与天然的 1-3-正丁基苯酚相同，体外试验表明其通过提高脑血管内皮 NO 和 PG12 的水平，降低细胞内钙离子浓度，抑制谷氨酸释放，减少花生四烯酸生成，清除氧自由基，提高抗氧化酶活性等，作用于脑缺血的多个病理环节。动物药效学研究表明：本品具有较强的抗脑缺血作用，明显改善脑缺血区的微循环和血流量，增加缺血区毛细血管数量；减轻脑水肿，缩小大鼠脑	用于治疗轻、中度急性缺血性脑卒中	医保乙类	否

药品名称	药品剂型	药品规格	产品特点及作用机理	适应症	纳入医保目录情况	纳入基药目录情况
			梗死体积；改善脑能量代谢，减少神经细胞凋亡；抑制血栓形成等			
艾地苯醌片	片剂	30mg	本品为脑代谢、精神症状改善药，可激活脑线粒体呼吸活性，改善脑缺血的脑能量代谢，改善脑内葡萄糖利用率，使脑内 ATP 产生增加，抑制脑线粒体生成过氧化脂质，抑制脑线粒体膜脂质过氧化作用所致的膜障碍	用于慢性脑血管病及脑外伤等所引起的脑功能损害。能改善主观症状、语言、焦虑、抑郁、记忆减退、智能下降等精神行为障碍	否	否
胞磷胆碱钠胶囊	胶囊剂	0.1g	胞磷胆碱是核苷衍生物，可增强脑干网状结构、尤其是与意识密切相关的上行性网状结构激活系统的功能；增强锥体系统的机能，改善运动麻痹；改善大脑循环，通过减少大脑血流阻力，增加大脑血流而促进大脑物质代谢，对促进大脑功能恢复等具有一定作用	用于治疗颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统的后遗症	医保乙类	否
胞磷胆碱钠片	片剂	0.1g/ 0.2g	胞磷胆碱是核苷衍生物，可增强脑干网状结构、尤其是与意识密切相关的上行性网状结构激活系统的功能；增强锥体系统的机能，改善运动麻痹；改善大脑循环，通过减少大脑血流阻力，增加大脑血流而促进大脑物质代谢，对促进大脑功能恢复等具有一定作用	用于治疗颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统的后遗症	医保乙类	否
奥拉西坦胶囊	胶囊剂	0.4g	本品为吡拉西坦的类似物，可改善老年性痴呆和记忆障碍症患者的记忆和学习功能。机理研究结果提示：本品可促进磷酸胆碱和磷酸乙醇胺合成，提高大脑中 ATP/ADP 的比值，使大脑中蛋白质和核酸的合成增加	适用于轻中度血管性痴呆、老年性痴呆以及脑外伤等症引起的记忆与智能障碍	否	否
脑蛋白水解物片	片剂	6.5mg / 13mg	本品为一种大脑所特有的肽能神经营养物质。能以多种方式作用于中枢神经，调节和改善神经元的代谢，促进突触的形成，诱导神经元的分化，并进一步保护神经细胞免受各种缺血和神经毒素的损害。本品可通过血脑屏障，促进脑内蛋白质的合成，影响呼吸链，具有抗缺氧的保护能力，改善脑内能量代谢，激活腺苷酸环化酶和催化其他激素系统。提供神经递质、肽类激素及辅酶前体	用于改善失眠、头痛、记忆力下降、头晕及烦躁等症状，可促进脑外伤后遗症、脑血管疾病后遗症、脑炎后遗症、急性脑梗塞和急性脑外伤	否	否

药品名称	药品剂型	药品规格	产品特点及作用机理	适应症	纳入医保目录情况	纳入基药目录情况
				的康复		

[注]公司制剂产品纳入国家基药目录及国家医保目录情况来源于《国家基本药物目录》(2018年版)、《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2021年)》

综上,胞磷胆碱钠片与类似适应症且同为口服固体制剂的主要产品特点及作用机理、适应症、纳入医保目录情况等方面存在一定差异,其中,胞磷胆碱钠片及胞磷胆碱钠胶囊为不同剂型产品,但产品特点及作用机理、适应症基本一致,相关产品主要用于治疗颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统的后遗症,也可用于帕金森综合征和老年痴呆症的辅助治疗,临床使用较为广泛,且连续多年纳入医保目录,系在我国上市多年的成熟品种。6个同类可比产品中仅丁苯酞软胶囊、胞磷胆碱钠片、胞磷胆碱钠胶囊被纳入医保目录,相关产品在临床使用上具备一定优势。

3. 胞磷胆碱钠片产品市场占有率持续提升,连续多年纳入《国家医保目录》,上游原料药供应充足,公司胞磷胆碱钠片市场占有率增长较快,未来成长空间良好

(1) 胞磷胆碱钠片产品市场占有率持续提升,公司胞磷胆碱钠片市场占有率增长较快,未来成长空间良好

根据米内网数据,2019年度、2020年度、2021年度及2022年1-6月,胞磷胆碱钠片产品终端销售金额分别为76,556万元、80,161万元、93,832万元及48,661万元,在我国“其他神经系统用药”市场占有率分别为2.15%、3.83%、4.58%及5.01%,终端销售金额较大,且终端销售金额及市场占有率均呈不断增长趋势。其中公司胞磷胆碱钠片市场占有率分别为0.28%、0.39%、0.70%及0.86%,增长速度较快,成长空间良好。

(2) 临床疗效确切,连续多年被纳入《国家医保目录》

胞磷胆碱钠片系《卒中后认知障碍管理专家共识2021》《脑损伤神经功能损害与修复专家共识》等权威指南推荐用药,系在我国上市多年的成熟品种,近年来,我国神经系统疾病发病率持续上升、老龄化程度加剧,与胞磷胆碱钠片类似适应症的同类口服制剂产品中,仅部分品种被纳入医保目录,胞磷胆碱钠片属于医保乙类品种,临床用途较为广泛,临床疗效确切,医生及病患的认可度较高,

具备终端医疗机构市场准入优势，有利于相关产品市场推广并减轻病患医疗费用支出，预计未来成长空间良好。

(3) 上游原料药供应充足，有利于相关制剂产品稳定生产并控制生产成本

胞磷胆碱钠原料药为公司胞磷胆碱钠片上游原材料，系胞磷胆碱钠片生产成本的主要构成。根据国家药品监督管理局药品审评中心原料药登记数据，目前我国市场中已批准在上市制剂中使用的胞磷胆碱钠原料药供应商较多，其中新乡制药股份有限公司、开平牵牛生化制药有限公司、苏州正济药业有限公司及日本协和发酵生化株式会社等厂家均具备规模化生产能力。我国市场中胞磷胆碱钠原料药供应充足，有利于公司胞磷胆碱钠片稳定生产并控制生产成本。

(二) 说明报告期内胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品售价的差异及原因；报告期内胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因

1. 报告期内胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品售价的差异及原因

(1) 不同销售模式下产品销售价格确定原则

医药制造企业主要采用经销商模式进行产品销售，不同销售模式下产品销售价格确定原则如下：

销售模式		终端销售	终端销售价格确定原则	公司产品销售价格确定原则	产品销售特点
配送经销	集采品种	主要为公立医疗机构	按照集采中标价格确定	药品中标价格/挂网价格扣除配送经销商的合理配送费用	公司产品销售价格、销售毛利率、销售费用率相对较高
	非集采品种		按照各省市中标价格/挂网价格确定		
传统经销		主要为民营医院、诊所及连锁药房等医疗机构	主要考虑市场竞争情况、产品供需情况、产品历史价格等因素确定	主要考虑药品成本、公司价格体系及市场竞争等因素与传统经销商协商确定	公司产品销售价格、销售毛利率、销售费用率相对较低

(2) 报告期内公司胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品销售价格差异及原因

报告期内，公司与竞争对手胞磷胆碱钠片产品销售价格对比情况如下：

单位：元/片				
公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
梓潼宫	未披露	2.33	2.35	2.39

公司	1.85	1.86	1.64	1.62
----	------	------	------	------

[注]全国共有3家企业拥有胞磷胆碱钠片药品批准文号，报告期内公司竞争对手中仅梓潼宫公开披露了胞磷胆碱钠片销售价格

2021年度、2022年1-6月公司胞磷胆碱钠片销售价格较2019年度、2020年度有所提高，主要系2021年度及2022年1-6月公司配送经销模式下销售收入占比提高，配送经销模式下销售价格高于传统经销模式所致。

报告期各期，公司与竞争对手胞磷胆碱钠片销售价格整体不存在重大差异。报告期内，公司胞磷胆碱钠片销售价格低于竞争对手主要原因系：1)公司及竞争对手根据产品销售及定价策略、产品市场竞争情况等因素，确定了不同的终端中标/挂网价格，进而影响产品配送经销模式下销售价格；2)各省份终端中标/挂网价格有一定差异，公司及竞争对手报告期内在各省份销售收入占比不同；3)配送经销模式下销售单价较高，传统经销模式下销售单价较低，公司及竞争对手各销售模式下销售收入占比不同。

2. 报告期内公司胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因

以胞磷胆碱钠片药品生产企业在公开渠道披露的销售数量维度分析，2019年度、2020年度及2021年度，公司胞磷胆碱钠片销售数量占比分别为22.03%、21.78%及24.66%，整体呈增长趋势且增速高于其他竞争对手，具体原因如下：

(1) 自主经营模式下，产品营销效率提升

2020年1月16日起，公司与宝诺医药合作经营全面终止，公司胞磷胆碱钠片由合作经营模式转变为自主经营模式。合作经营模式下，胞磷胆碱钠片营销模式为宝诺医药统筹负责营销管理工作，指定推广服务商执行推广服务并参与制定推广服务价格。自主经营模式下，胞磷胆碱钠片营销资源进一步聚焦并与公司在售神经系统用药形成良好的市场推广协同效应，营销模式变更为公司自身营销团队的主导下，择优自主聘请具备区域资源优势的推广服务商进行市场推广，同时公司积极主动寻求与渠道优势较强的区域传统经销商开展合作，提高产品在不同终端市场的渗透率并维护品牌影响力，产品营销效率整体有所提升。

(2) 公司胞磷胆碱钠片中标广西GPO（广西药品集团采购）市场，广西地区销售数量大幅提升

2019年度、2020年度及2021年度，公司胞磷胆碱钠片在广西地区销售数量分别为167.10万片、720.30万片、1,543.19万片，呈快速增长趋势且增长幅度

较大，系公司胞磷胆碱钠片销量增长的主要来源。主要原因系 2019 年 11 月，公司胞磷胆碱钠片中标广西 GPO（广西药品集团采购）市场并于 2020 年 12 月成功续标，中标广西 GPO（广西药品集团采购）市场有利于促进公司胞磷胆碱钠片在广西地区的市场销售并提升市场竞争能力。

（三）说明 2021 年除胞磷胆碱钠片和复方太子参颗粒外，其他主要产品收入均同比快速下降的原因及合理性

1. 2021 年度注射用胞磷胆碱钠销售收入下降的原因及合理性

2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠销售收入分别为 2,602.57 万元、2,057.41 万元，2021 年度销售收入有所下降，主要系公司战略性放弃广西 GPO（广西药品集团采购）市场，导致该产品在广西地区销售收入大幅下降所致，具有合理性。具体分析如下：

2020 年度、2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠在广西地区销售收入分别为 926.94 万元、178.85 万元，期间注射用胞磷胆碱钠销售价格较为稳定，2021 年度销售收入大幅下降主要原因系注射用胞磷胆碱钠在广西 GPO（广西药品集团采购）市场中竞争较为激烈，公司预计中标价格较低，出于全国市场价格体系维护考虑主动放弃投标，导致该产品在广西地区销售数量大幅下降，进而影响公司注射用胞磷胆碱钠 2021 年度销售收入。

2. 2021 年度注射用苯巴比妥钠销售收入下降的原因及合理性

2020 年度、2021 年度，公司注射用苯巴比妥钠销售收入分别为 6,612.30 万元、6,020.13 万元，2021 年度销售收入有所下降，主要系受公司销售策略调整及终端市场需求因素影响，销售数量整体有所下降所致，具有合理性。具体分析如下：

2020 年度、2021 年度，公司注射用苯巴比妥钠销售价格较为稳定，不同销售模式下销售数量变动情况如下：

销售模式	2021 年度		2020 年度
	销售数量	增长率（%）	销售数量
配送经销	212.69	-3.41	220.20
传统经销	123.98	-28.83	174.20
合 计	336.67	-14.64	394.40

单位：万支

2021 年度，公司注射用苯巴比妥钠在各销售模式下销售数量均有不同程度的下降，其中配送经销模式下销售数量下降主要系受市场需求波动因素影响所致；传统经销模式下销售数量下降主要系公司为实现销售渠道下沉，主动调整销售策略，将更多资源投入到以公立医院为主要终端的配送经销模式，减少与传统经销商的合作所致。

3. 2021 年度注射用复方甘草酸苷销售收入下降的原因及合理性

2020 年度、2021 年度，公司注射用复方甘草酸苷销售收入分别为 3,739.23 万元、3,021.81 万元，2021 年度销售收入有所下降，主要系受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响，在我国复方甘草酸苷注射剂市场规模下滑的背景下，公司注射用复方甘草酸苷销售数量有所下降所致，具有合理性。具体分析如下：

根据米内网数据，2020 年度、2021 年度，我国复方甘草酸苷注射剂终端市场销售收入分别为 87,928 万元及 76,101 万元，2021 年度复方甘草酸苷注射剂市场规模有所下降。2020 年度、2021 年度，公司注射用复方甘草酸苷销售价格较为稳定，不同销售模式下销售数量变动情况如下：

单位：万支

销售模式	2021 年度		2020 年度
	销售数量	增长率（%）	销售数量
配送经销	223.68	-18.19	273.43
传统经销	83.36	-10.39	93.02
合 计	307.04	-16.21	366.45

2021 年度，公司注射用复方甘草酸苷在各销售模式下销售数量均有不同程度的下降，主要原因系《国家医保目录》对注射用复方甘草酸苷规定了限定支付范围，在其备注中注明“限肝功能衰竭或无法使用甘草酸口服制剂的患者”，进而影响了公司注射用复方甘草酸苷整体市场需求。

（四）说明开展及终止合作经营的背景、原因和必要性；结合合作经营中各方的主要权利和义务，说明相关合作方式是否实质为受托加工，合作经营对应收入采用总额法或净额法核算的依据，是否符合《企业会计准则》要求和行业惯例

1. 公司开展及终止合作经营的背景、原因和必要性

(1) 公司开展合作经营的背景、原因和必要性

在药品上市许可持有人制度（MAH）实施前，我国药品注册及上市许可与药品生产许可无法分离，根据 2002 年 10 月国家药品监督管理局发布的《药品注册管理办法（试行）》（国家药品监督管理局令第 35 号）等早期药品注册管理相关法规，药品注册批件需由具备《药品生产许可证》及《药品生产质量管理规范》（GMP）认证生产车间的企业持有。

公司拥有成熟的药品生产工艺，持有《药品生产许可证》，具备符合 GMP 要求的生产车间。公司合作方在药品销售及流通领域资源实力较强，具备一定资金储备拟进行药品研发投资或拥有部分合作药品处方工艺技术成果，但不符合申请并持有药品注册批件的必要条件，因此公司与合作方开展药品合作研发并由公司作为药品生产企业申请合作药品注册批件。

公司在成立初期与合作方进行合作，一方面可以缩短产品研发周期，快速丰富产品结构，进而提升盈利水平；另一方面可以节约研发资金，提高资金使用效率。同时，作为具备生产资质的药品生产企业，公司早期专注于药品生产，建设了符合 GMP 要求的生产车间，拥有片剂、粉针剂、冻干粉针剂等多种类型药品的成熟生产工艺及经验丰富的生产技术团队。合作经销模式下由合作方主导合作药品的全国销售及市场推广工作，也符合公司早期经营发展战略，能够使得公司集中资源聚焦药品生产领域，提升生产工艺水平及药品质量水平。

综上，上述合作经营模式有利于合作各方进行生产能力、技术成果及销售渠道的资源深度整合，加速合作药品产业化进程并推动合作双方共同发展，具有历史制度背景及合理性。

(2) 公司终止合作经营模式的背景、原因和必要性

为了加强合作药品资源聚焦，进一步提高产品竞争力，公司与合作方综合考虑自身未来发展战略后，经协商一致，通过提前解除、到期终止等方式结束药品合作经营，具有必要性。具体分析如下：

对于公司与宝诺医药合作经营，根据双方此前签署的系列合作协议，双方合作期限于 2020 年 1 月到期，合作经营到期前，双方针对后续合作续期进行过谈判及协商，但一直未能就利益分配、续期时间等合作条款达成一致意见，同时公司亦谋求自主经营相关产品，因此双方决定到期终止合作，不再续期。

对于公司与马文旭合作经营，根据双方此前签署的系列合作协议，双方原合

作期限于 2021 年 6 月到期，合作方考虑合作药品注射用复方甘草酸苷受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响，市场空间持续下滑，合作方自身具有退出药品经营业务领域并从事其他领域投资业务的诉求，同时公司亦谋求自主经营相关产品，经协商，双方均同意于 2019 年 9 月提前终止合作经营。

2. 合作经营中各方的主要权利和义务

合作经营模式下，公司采购模式、生产模式与自主经营模式基本一致，因合作方统筹负责合作药品的全国销售并筹划市场推广工作，且拥有一定期限内合作药品的全国总经销权，不同经营模式下销售及营销模式存在一定差异，具体业务模式对比情况如下：

项目	自主经营模式	合作经营模式	
		基本情况	合作方参与情况
采购模式	供储部通常根据生产中心下达的年度采购计划、月度采购计划及日常零星需求计划自主执行采购任务	根据合作双方制定的销售计划确定合作药品原辅料的采购计划，由公司生产部门下达的年度采购计划、月度采购计划及日常零星需求计划进行采购	合作方仅参与原材料采购计划制定
生产模式	生产中心根据年度销售计划制定年度生产计划，结合产品种类、市场变化和月度销售需求计划自主调整每月生产计划	合作方根据销售计划提前将供货计划送达公司，公司根据双方协商确认的交货期限和供货数量组织生产，合作药品生产技术由合作方无偿授权公司使用	授权公司无偿使用药品处方工艺技术，参与生产计划制定
销售模式	公司营销部门全面负责产品销售及管理工作；销售模式以经销商模式为主，直销模式占比较低，经销商模式具体分为配送经销模式、传统经销模式	根据协议，合作方拥有全国总经销权，统筹合作药品的全国销售，公司负责合作药品生产并配合合作方完成药品销售工作	统筹合作药品的全国销售管理工作，配送经销业务主导合作药品营销管理，传统经销业务指定传统经销商客户
营销模式	公司营销部门主导，聘请外部市场推广服务商执行具体推广服务工作	合作方主导，公司营销部门共同参与，合作方指定推广服务商执行具体推广服务商工作	统筹负责合作药品营销管理工作，指定推广服务商执行推广服务，参与制定推广服务价格

3. 相关合作方式是否实质为受托加工，合作经营对应收入采用总额法或净额法核算的依据

公司与合作方的合作方式实质上不属于受托加工业务，公司对合作经营模式下相关销售收入采用总额法进行核算，具体分析如下：

合作经营模式下，合作方与公司共同参与产品销售及营销计划的制定，合作方拥有全国总经销权，统筹合作药品的全国销售，公司负责合作药品生产并配合合作方完成药品销售工作，具体情况详见本问题回复“（四）说明开展及终止合作经营的背景、原因和必要性；结合合作经营中各方的主要权利和义务，说明相

关合作方式是否实质为受托加工，合作经营对应收入采用总额法或净额法核算的依据，是否符合《企业会计准则》要求和行业惯例”之“2. 合作经营中各方的主要权利和义务”中的相关表述。

结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的相关内容，公司根据其交易业务实质判断合作经营业务是否属于受托/委托加工业务。报告期内，公司合作经营业务的具体情况及相关分析如下：

分析因素范畴	业务主要情况说明		分析结果	合作方式认定
	配送经销业务	传统经销业务		
购销合同的属性类别及合同中主要条款	公司分别与供应商及客户签订购销合同，传统经销业务下客户由合作方指定（或合作方自身），合作方不参与配送经销业务客户及供应商的选择及合同签订；传统经销业务的交易价格由公司、客户及合作方共同制定，配送经销业务的交易价格由药品中标价格扣除配送经销商的合理配送费用确定		公司分别与客户、供应商签订购销合同，价格由市场化招投标或协商决定	独立购销业务
原材料生产、加工过程的风险	公司向第三方供应商采购原材料，对生产、加工过程中的存货享有完整权益并承担所有风险。合作方不承担存货的保管和灭失、价格波动等风险		公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	独立购销业务
最终产品销售对应账款的信用风险	公司自行承担对外销售形成的对配送经销商客户应收款项的信用风险，合作方不参与应收账款的收款活动	公司承担应收合作方指定传统经销商（或合作方自身）应收款项的信用风险	公司承担了最终产品销售对应应收账款的信用风险	独立购销业务
最终产品的完整销售定价权	公司在考虑全部药品成本的基础上开展投标，药品销售价格为药品中标价格扣除配送经销商的合理配送费用	根据合作协议，综合考虑材料成本、直接人工及制造费用等必要成本费用及合作双方合理利润空间等因素进行协商定价	公司与不同业务模式下的客户确定价格时均充分考虑材料成本、直接人工及制造费用等必要成本费用因素，公司销售定价基于最终产品整体，而非基于加工费	独立购销业务
对原材料加工的复杂程度	公司通过合作药品相关生产线将原料药等相关原材料加工为化学药制剂，相关原料在功能、形态上产生了重大变化，合作方无偿授权公司使用产品生产技术和，并且不直接干预产品生产		公司对原材料加工过程复杂程度较高，加工物料在形态、功能等方面发生了重大变化	独立购销业务

综上，公司根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的相关内容，将合作经营模式下相关销售业务认定为独立购销业务具备合理性。在合作经营模式下，公司与客户及供应商的交易实质属于独立购销业务，不属于委托加工业务。公司为所生产药品的主要责任人，采用总额法确认合作经营对应的

销售收入符合《企业会计准则》的相关规定，具体情况参见本问题回复之“（四）说明开展及终止合作经营的背景、原因和必要性；结合合作经营中各方的主要权利和义务，说明相关合作方式是否实质为受托加工，合作经营对应收入采用总额法或净额法核算的依据，是否符合《企业会计准则》要求和行业惯例”之“4. 公司对合作经营对应的销售收入采用总额法进行核算符合《企业会计准则》的要求及行业惯例”中的相关表述。

4. 公司对合作经营对应的销售收入采用总额法进行核算符合《企业会计准则》的要求及行业惯例

（1）采用总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定

结合公司实际情况，从转让商品的责任、承担商品的风险和决定商品价格的权力等角度论证合作经营模式下公司在向客户转让商品前该商品控制权的归属情况，公司对合作经营对应的销售收入核算应采用总额法，具体分析如下：

企业会计准则相关规定	公司实际情况说明	转让商品前是否对商品具有控制权
一、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	不适用	
2. 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	不适用	
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	公司自主选择供应商采购符合要求的原料药等原材料，原材料完成检验入库后，公司取得其控制权，通过合作药品相关生产线将取得的原材料加工为化学药制剂转让给客户，化学药制剂在形态、功能等方面发生了重大变化	是
二、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	根据销售合同的约定，公司应按合同要求向客户交付符合质量标准的货物，货物如验收不合格，客户有权要求公司无条件更换符合合同要求的货物，公司对交付的产品质量、退换货等承担主要责任	是
2. 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	销售合同中的价格条款等均已明确约定，公司无法将采购成本价格变动的风险动态转嫁给客户；根据采购合同的约定，验收后公司取得原材料的控制权并承担原材料生产加工中的保管和灭失风险	是
3. 企业有权自主决定所交易商品的价格	配送经销业务下，公司按照药品中标价格扣除配送经销商的合理配送费用进行定价，公司销售价	是

	格不受供应商或合作方限制，且采购价格由公司与供应商自主协商决定； 传统经销业务下，公司综合考虑生产成本、市场竞争情况及合作双方合理利润空间等因素，与合作方协商确定销售价格，且采购价格由公司与供应商自主协商决定	
4. 其他相关事实或情况	在向客户交付商品后，公司承担应从客户收取款项的信用风险； 公司独立向供应商支付货款并承担供应商未能按时交付商品的风险； 合作方不承担客户及供应商的信用风险	是

综上，在合作经营模式下，公司在向客户销售化学药制剂业务中承担主要责任，承担从供应商获取原材料之后至产品转让给客户之前商品的存货风险，自主决定采购价格及配送经销业务价格，与合作方共同决定传统经销业务价格，独立承担客户及供应商的信用风险。公司属于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的情形，在转让产品前能对产品实施控制。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，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。

因此，在合作经营模式下，公司从事交易时的身份是主要责任人而非代理人，采用总额法确认合作经营业务对应销售收入，符合《企业会计准则》规定。

（2）采用总额法确认收入符合行业惯例

其他医药制造业（拟）上市公司中，存在采取合作经营模式或类似业务的情形，相关公司业务具体情况及收入确认方法如下：

公司名称	具体业务情况	收入确认方法
昂利康 (002940)	若昂利康的合作方指定原辅料的供应商名录，昂利康首先按照采购流程进行供应商资质审核，审核通过后，按照合作方要求，从指定的供应商采购； 销售计划由合作方提交昂利康后，昂利康的生产部门根据产能和库存等情况制定生产计划、安排产品生产，并销售给合作方，由合作方完成经销工作	总额法
哈三联 (002900)	哈三联的合作方向哈三联提出原料采购订单并预付部分货款，待采购原料检验合格后，哈三联根据生产订单生产合作产品。哈三联按照合作产品的技术要求进行生产，并向其合作方提供产品质量合格检验证明。哈三联的合作产品生产过程中的质量问题及包装问题，由哈三联负责； 哈三联生产后将产品和发票发往其合作方指定的包销商，包销商验收入库后向哈三联支付货款	总额法

华森制药 (002907)	华森制药向其合作方植恩医药采购西洛他唑原料药，生产的西洛他唑片仅由华森制药或其子公司向植恩药业或其指定方销售	总额法
誉衡药业 (002437)	誉衡药业子公司山西普德药业有限公司（以下简称普德药业）在卫信康（603676）指导下购买合作产品的原辅料、包装材料，普德药业在卫信康指定的供应商处按约定价格购买，或由卫信康直接提供；普德药业负责根据卫信康订单要求生产合作产品，负责产品的质量检验和成品保管，并保证出厂产品符合国家法定的质量标准要求	总额法

[注 1]其他医药制造业（拟）上市公司具体业务情况及收入确认原则均来源与（拟）上市公司公开披露信息

[注 2]其他医药制造业（拟）上市公司收入确认方法基于收入确认原则及成本构成等数据综合判断

综上，医药制造企业根据合作方制定的销售计划安排生产，并将药品独家销售给合作方或合作方指定的第三方的合作经营模式系行业内常见的经营模式。上述医药制造行业企业与合作经营模式下相关销售收入均按总额法确认。因此，公司对合作经营对应的销售收入采用总额法核算符合行业惯例。

（五）说明其他化学药制剂和其他中成药的主要构成及销售情况

报告期内，公司各期其他化学药制剂和其他中成药的主要构成及销售情况如下：

		单位：万元							
项 目		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 (%)
其他化学药制剂	注射用奥美拉唑钠	691.50	3.30	1,399.26	3.23	1,821.91	5.00	2,461.09	6.41
	注射用羧普生钠	641.51	3.06	859.50	1.99	654.07	1.80	904.32	2.36
	注射用七叶皂苷钠	186.37	0.89	595.38	1.38	708.50	1.95	1,316.80	3.43
	注射用阿魏酸钠	257.47	1.23	557.66	1.29	500.19	1.37	623.88	1.62
	注射用磷酸川芎嗪	172.03	0.82	550.69	1.27	1,275.60	3.50	878.12	2.29
	其他	356.17	1.70	1,109.89	2.57	1,353.75	3.72	2,692.24	7.01
	小 计	2,305.06	11.01	5,072.38	11.73	6,314.02	17.33	8,876.44	23.12
其他中成药	复方太子参口服液	207.50	0.99	632.61	1.46	454.40	1.25	367.61	0.96
	增液口服液	20.29	0.10	43.57	0.10	57.92	0.16		
	小 计	227.78	1.09	676.18	1.56	512.32	1.41	367.61	0.96
合 计		2,532.84	12.10	5,748.57	13.29	6,826.34	18.74	9,244.05	24.07

报告期内，公司其他化学药制剂和其他中成药主要由注射用奥美拉唑钠、注射用萘普生钠等产品和复方太子参口服液等产品构成，公司其他化学药制剂和其他中成药的销售收入金额逐年下降，主要系相关产品市场需求下降所致。

(六) 说明报告期内是否存在退换货的情形，如有，请说明报告期各期退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、客户名称、原因等，以及退换货的处理流程和会计核算方式

1. 报告期各期退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、客户名称、原因

(1) 公司退换货基本情况

报告期内，公司存在退换货情形，公司产品退换货情况如下：

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	28.00	182.19	116.37	98.27
主营业务收入	20,938.65	43,261.11	36,426.16	38,399.20
退换货率（%）	0.13	0.42	0.32	0.26

报告期内，公司退换货合计金额分别为 98.27 万元、116.37 万元、182.19 万元及 28.00 万元，退换货合计金额占主营业务收入比例分别为 0.26%、0.32%、0.42%及 0.13%，金额较小且占比较低，对公司经营业绩影响较小。

(2) 公司退换货的数量、时间、产品种类、客户名称及原因情况

2022 年 1-6 月，公司发生退换货主要客户、退换货产品及其占当年退换货总额比例的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	退换货内容	单位	退换货数量	退换货金额	占比（%）
1	国药控股泉州有限公司	胞磷胆碱钠片	片	36,000.00	6.57	23.47
2	四川科伦医药贸易集团有限公司	胞磷胆碱钠片	片	18,000.00	3.86	13.77
3	江西久鑫医药有限公司	注射用奥美拉唑钠	支	4,500.00	3.79	13.54
4	大德浙江医药股份有限公司	注射用复方甘草酸苷	支	3,600.00	3.49	12.45
5	浙江省东阳市医药药材有限公司	注射用复方甘草酸苷	支	3,000.00	3.00	10.71
	其他				7.30	26.06

合 计	28.00	100.00
-----	-------	--------

[注]上表中退换货前五大客户未进行同一控制下合并

2021 年度，公司发生退换货主要客户、退换货产品及其占当年退换货总额比例的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	退换货内容	单位	退换货数量	退换货金额	占比 (%)
1	山东华源同昊医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	支	5,400	35.75	19.62
2	国药控股分销中心有限公司	复方太子参颗粒	袋	52,200	20.19	11.08
3	莆田鹭燕医药有限公司	复方太子参颗粒	袋	10	0.01	0.003
		注射用奥美拉唑钠	支	10,800	11.31	6.21
		注射用长春西汀	支	288	0.28	0.15
		小 计			11.60	6.36
4	上药科园信海通辽医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	支	2,700	11.55	6.34
5	广东红惠药业有限公司	胞磷胆碱钠片	片	48,000	10.78	5.92
6	其他				92.34	50.69
合 计					182.19	100.00

[注]上表中退换货前五大客户未进行同一控制下合并

2020 年度，公司发生退换货主要客户、退换货产品及其占当年退换货总额比例的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	退换货内容	单位	退换货数量	退换货金额	占比 (%)
1	深圳市全药网药业有限公司	胞磷胆碱钠片	片	116,020	25.50	21.91
		注射用长春西汀	支	8,516	4.38	3.76
		小 计			29.87	25.67
2	国药控股福州有限公司	胞磷胆碱钠片	片	54,900	9.97	8.57
		注射用长春西汀	支	1,044	0.84	0.72
		小 计			10.81	9.29
3	桂林市龙昌医药有限责任公司	注射用胞磷胆碱钠	支	1,200	8.60	7.39
4	南平鹭燕医药有限	注射用长春	支	5,730	5.55	4.77

	公司	西汀				
		注射用七叶皂苷钠	支	14	0.01	0.00
		小 计			5.56	4.78
5	华润汕头康威医药有限公司	胞磷胆碱钠片	片	24,000	5.39	4.63
6	其他				56.15	48.25
合 计					116.37	100.00

[注]上表中退换货前五大客户未进行同一控制下合并

2019 年度，公司发生退换货主要客户、退换货产品及其占当年退换货总额比例的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	退换货内容	单位	退换货数量	退换货金额 (万元)	占比 (%)
1	江西同德药业发展有限公司	注射用苯巴比妥钠	支	50,000	32.33	32.90
2	国药集团上海立康医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	支	1,200	8.75	8.90
3	上药思富（上海）医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	支	1,200	8.75	8.90
4	国药控股湖南有限公司	注射用泮托拉唑钠	支	1,800	5.72	5.82
5	河北天颐医药药材有限公司	复方太子参颗粒	袋	58,500	4.54	4.62
6	其他				38.19	38.87
合 计					98.27	100.00

[注]上表中退换货前五大客户未进行同一控制下合并

报告期内，公司对客户执行的退换货政策较为严格，主要对因运输过程中包装破损等导致无法正常使用的产品进行退换货。

2. 退换货的处理流程和会计核算方式

(1) 退换货的处理流程

根据公司《销售退换货管理制度》，发生产品退回的具体流程如下：

相关业务人员在确认退回产品批号、规格等与原发货单内容一致后，填写《药品退货申请单》，经销售部经理、营销总监、财务部依次审核无误后，通知客户退回实物，仓库管理人员对相应纸质申请单进行存档保管。

公司接收到退回产品后，针对客户退货，营销中心根据《药品退货接收处理单》的处理结论进行后续申请红字发票及退款等事项的办理，财务部审核相关单据无误后，协同营销中心办理货款结算。针对客户换货，相关业务人员根据销售

订单的审核结果下达发货单，仓库人员完善拟发产品信息，重新进行产品出库。

（2）退换货会计处理

公司退货的会计处理为，在退货发生当期，财务部开具红字增值税发票，同时冲减退货当期的营业收入及营业成本，相应调整应收账款及存货。

公司换货的会计处理为，在换货退回发生时冲减营业收入及营业成本，对换货而新发出的货物则在满足收入确认条件时重新确认营业收入和应收账款，并相应结转成本和存货。

（七）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）登录米内网数据库，查询我国市场“其他神经系统用药”市场竞争情况；

（2）查阅胞磷胆碱制剂推荐用药权威指南及近年来《国家医保目录》，登陆CDE（国家药品监督管理局药品审评中心）官方网站，查询胞磷胆碱钠原料药登记情况，访谈公司销售及研发负责人，了解胞磷胆碱钠片产品的未来市场容量、成长空间等；

（3）查阅公司竞争对手公开披露资料，报告期内公司胞磷胆碱钠片销售明细账及广西GPO（广西药品集团采购）相关政策文件，访谈公司总经理，分析公司胞磷胆碱钠片与竞争对手售价的差异及原因，分析报告期公司胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因；

（4）获取并查阅公司销售明细表，统计报告期内其他主要产品销售变动情况；访谈公司销售人员，了解其他主要产品2021年收入同比下降的原因，分析变动的合理性；

（5）获取并查阅合作经营开展及终止所涉及的系列合作协议及终止协议等资料；访谈公司管理层及合作方，了解开展及终止合作经营的背景、原因和必要性；分析合作经营中各方主要权利和义务条款，结合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》《企业会计准则》的相关规定，判断合作方式的业务实质及收入确认方法是否准确；查阅同行可比公司存在合作经营模式下的业务形态及会计处理，分析公司的处理是否符合行业惯例；

（6）获取并查阅公司销售明细表，检查报告期内其他化学制剂及其他中成药的主要构成及销售情况；

（7）查阅公司退换货制度、主要客户销售合同中与退换货相关条款，检查公

司实际发生的退换货是否与制度及条款内容相符；

(8) 获取报告期内公司退换货明细，了解退换货原因，检查退换货处理流程是否符合制度规定，复核会计核算是否符合企业会计准则要求。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，胞磷胆碱钠片产品市场占有率持续提升，胞磷胆碱钠片连续多年纳入《国家医保目录》，上游原料药供应充足，公司胞磷胆碱钠片市场占有率增长较快，未来成长空间良好；

(2) 报告期内，公司与竞争对手胞磷胆碱钠片销售价格整体不存在重大差异，公司胞磷胆碱片销售价格低于竞争对手主要系终端中标/挂网价格差异、销售模式差异及销售区域差异等因素导致；

(3) 报告期内，公司胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因主要系自主经营模式下产品营销效率提升及公司产品中标广西 GPO(广西药品集团采购)市场，广西地区销售数量大幅提升所致；

(4) 2021 年度，公司注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠及注射用复方甘草酸苷销售收入较 2020 年度下降具有合理性；

(5) 公司与合作方开展及终止合作经营具备合理的背景及原因，具有必要性；相关合作方式属于独立的药品购销业务，不属于受托加工，收入确认符合企业会计准则的要求，符合行业惯例；

(6) 报告期内，公司发生的退换货情况主要系外包装破损所致，退换货金额及占比较小；实际发生退换货的处理流程遵循制度及合同约定，退换货相关的会计处理符合企业会计准则的要求。

(八) 请申报会计师说明对主营业务收入的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、核查证据和核查结论

1. 核查程序

针对主营业务收入，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，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；

(2) 通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈，并对比同行业上市公司的会计政策，评价公司收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求；

(3) 通过公开信息平台系统查询客户的基本工商信息，了解和核查其成立时

间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人、股东结构及主要人员等客户背景信息资料，关注主要客户向公司采购的商业逻辑是否合理，采购规模是否与其自身经营规模相匹配；

(4) 实施函证程序，核查公司收入和销售往来款项的真实性和准确性，对回函不符事项取得差异调节表并核实；对未回函客户实施替代测试，包括但不限于检查销售订单、出库单、物流单、签收单、销售回款记录及期后回款记录等支持性资料；

(5) 对报告期内公司主要客户进行实地走访或者视频访谈，了解客户的经营范围、业务规模、定价与结算、终端销售及退换货情况等信息，包括对是否存在商业纠纷、是否存在关联关系等事项进行了确认；

(6) 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、出库单、物流单据、客户签收单、销售发票、销售回款记录等，以核查销售的真实性；

(7) 对营业收入及毛利率实施分析性程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(8) 对报告期内资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(9) 检查公司资产负债表日后的销售退回记录，了解退换货原因，判断是否存在跨期收入；

(10) 检索公司主要客户的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员，并与公司关联方清单及调查表进行交叉对比，核查公司、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键管理人员及其他主要关联方的资金流水，确认公司关联方与客户之间是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(11) 获取并查阅主要客户进销存数据、终端流向数据等资料，与公司销售情况进行核对，分析经销商终端客户构成及期末库存的合理性。

2. 核查比例

(1) 函证情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函金额（万元）	17,556.02	34,914.75	27,054.44	28,534.37

主营业务收入（万元）	20,938.65	43,261.11	36,426.16	38,399.20
发函比例（%）	83.85	80.71	74.27	74.31
回函可确认金额（万元）	17,102.60	34,520.07	26,906.42	27,201.18
回函可确认金额占发函金额比例（%）	97.42	98.87	99.45	95.33
回函金额占主营业务收入比例（%）	81.68	79.79	73.87	70.84

(2) 访谈情况如下：

抽取部分客户实施了实地走访或视频访谈程序，访谈客户对应收入占报告期内主营业务收入的比例分别为 77.76%、82.46%、81.36%及 85.73%。我们在访谈过程中获取了客户签字盖章的访谈记录、客户盖章的公司营业执照及经营许可证、客户盖章的进销存数据以及与公司不存在关联关系的声明，并查阅了被访谈人的身份证明，包括但不限于名片、工牌或身份证复印件等。

访谈情况具体如下：

单位：万元				
项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售总额	20,938.65	43,261.11	36,426.16	38,399.20
走访覆盖金额	17,951.03	35,195.96	30,036.11	29,857.40
走访比例（%）	85.73	81.36	82.46	77.76
实地走访金额	16,627.89	33,235.28	29,465.68	29,362.79
实地走访比例（%）	79.41	76.82	80.89	76.47
视频访谈金额	1,323.15	1,960.68	570.43	494.62
视频访谈比例（%）	6.32	4.53	1.57	1.29

3. 核查证据

针对主营业务收入的核查情况，我们主要取得的核查证据如下：

- (1) 公司销售明细表、销售合同、出库单、物流单、签收单及销售回款记录等相关凭证，核查了销售业务的真实性、准确性、完整性、会计处理的正确性；
- (2) 主要客户的天眼查信用报告及基本情况登记表；
- (3) 通过执行函证、走访等程序，取得了客户的回函及访谈记录；
- (4) 公司银行存款明细账、公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、关键岗位人员等银行流水。

4. 核查结论

经核查，我们认为：

公司报告期内各期主营业务收入真实、准确、完整，不存在重大异常情形。

十一、关于销售模式和主要客户

申请文件显示，发行人通过配送经销、传统经销和直销三种模式销售产品。报告期内发行人主要客户为大型医药流通企业，收入主要来自于配送经销模式。

请发行人：（1）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品在配送经销和传统经销模式下的单价、销量、毛利率情况，说明差异的合理性，是否符合行业惯例。

（2）说明报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式，发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期限；分析不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因。（3）说明报告期各期前五名配送经销商、传统经销商变化的原因，每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等，报告期各期均与发行人发生交易的客户数量、销售金额及占比，并结合上述情况进一步分析说明发行人客户的稳定性及对业务稳定性的影响。（4）说明报告期各期前五名传统经销商是否存在注册成立当年或次年、合作当年即成为发行人主要客户的情形；如存在，请详细分析原因及合理性。（5）说明报告期内是否存在客户、供应商、竞争对手重叠的情形，如有，请进一步说明相关销售/采购内容、金额及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 16）

（一）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品在配送经销和传统经销模式下的单价、销量、毛利率情况，说明差异的合理性，是否符合行业惯例

1. 公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的销售单价、销售数量、毛利率情况

报告期内，公司主要产品在配送经销模式和传统经销模式下销售单价、销售数量、毛利率情况如下：

产品名称	销售模式	项 目	2022年1-6月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	------	-----	-----------	---------	---------	---------

胞磷胆碱钠片	配送经销	销售单价（元/片）	2.06	2.05	2.03	2.04
		销售数量（万片）	5,821.28	10,847.55	5,925.20	5,893.24
		毛利率（%）	84.01	83.28	83.29	84.85
	传统经销	销售单价（元/片）	0.99	0.93	0.90	0.47
		销售数量（万片）	1,428.90	2,230.68	3,161.10	2,156.76
		毛利率（%）	61.91	61.42	62.05	33.25
注射用胞磷胆碱钠	配送经销	销售单价（元/支）	5.51	4.99	63.01	44.96
		销售数量（万支）	111.58	402.03	40.32	40.77
		毛利率（%）	77.73	75.45	98.10	97.34
	传统经销	销售单价（元/支）	2.67	3.80	2.74	3.11
		销售数量（万支）	3.78	13.89	22.62	33.66
		毛利率（%）	51.27	65.61	51.71	58.78
注射用苯巴比妥钠	配送经销	销售单价（元/支）	22.92	23.80	23.85	24.15
		销售数量（万支）	110.70	212.69	220.20	174.90
		毛利率（%）	93.76	94.65	94.80	95.84
	传统经销	销售单价（元/支）	7.73	7.73	7.82	6.65
		销售数量（万支）	60.00	123.98	174.20	249.80
		毛利率（%）	81.56	83.52	84.18	85.08
注射用复方甘草酸苷	配送经销	销售单价（元/支）	12.41	12.45	12.75	13.53
		销售数量（万支）	55.44	223.68	273.43	380.19
		毛利率（%）	90.60	91.44	91.79	93.10
	传统经销	销售单价（元/支）	2.79	2.84	2.72	1.84
		销售数量（万支）	43.50	83.36	93.02	96.23
		毛利率（%）	61.89	63.67	64.60	52.68
复方太子参颗粒	配送经销	销售单价（元/袋）	5.37	4.97	4.57	4.52
		销售数量（万袋）	63.48	178.47	144.33	186.36
		毛利率（%）	86.71	86.46	85.03	85.77
	传统经销	销售单价（元/袋）	0.83	0.88	0.88	0.88
		销售数量（万袋）	288.49	1,354.70	1,242.15	2,342.69
		毛利率（%）	10.66	22.47	21.32	26.65

2. 公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的销售单价、销售数量、毛利率差异具有合理性

报告期内，公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的销售单价、销售数量及毛利率的差异具有合理性，具体分析如下：

(1) 销售单价差异分析

报告期内，公司主要产品配送经销模式下销售单价高于传统经销模式，主要原因系配送经销模式下，配送经销商仅承担药品配送职能，不参与药品市场推广工作，公司向配送经销商的销售价格一般为药品中标价格扣除其合理配送费用，销售单价较高；传统经销模式下，传统经销商除承担药品配送的职能外，还要负责部分终端渠道开发和市场推广职能，公司向传统经销商的销售价格一般为双方综合考虑药品成本、价格体系及市场竞争因素等确定，销售单价较低。

(2) 销售数量差异分析

报告期内，公司复方太子参颗粒配送经销模式下销售数量低于传统经销模式，除复方太子参颗粒外，公司其他主要产品配送经销模式下销售数量均高于传统经销模式，主要系受相关产品销售终端类型不同及“两票制”政策影响所致。自2019年起，“两票制”政策已在我国公立医疗机构中全面实施，受“两票制”政策影响，公司主要采取配送经销模式向公立医疗终端销售药品。

公司主要产品中，胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠及注射用复方甘草酸苷主要销往公立医疗终端，受“两票制”政策影响，上述产品在配送经销模式下销售数量均高于传统经销模式；复方太子参颗粒主要销往城市社区卫生中心、乡镇卫生院等非公立医疗机构，受“两票制”政策影响较小，因此该产品配送经销模式下销售数量低于传统经销模式。

(3) 毛利率差异分析

报告期内，公司主要产品配送经销模式下毛利率高于传统经销模式，主要原因系不同销售模式下公司主要产品的单位成本基本一致，配送经销模式下公司主要产品销售单价高于传统经销模式。

3. 公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的销售单价、销售数量、毛利率差异情况符合行业惯例

公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的销售单价、销售数量、毛利率差异情况与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例，具体情况如下：

公司名称	销售价格及毛利率差异	销售数量差异
西点药业 (301130)	配送经销模式下，区域内的市场推广工作由西点药业承担，配送商一般只承担产品的配送工作。销售定价主要为各省份中标价格扣除配送费用，产品出厂价格、毛利率、销售费用率相对较高； 推广经销模式下，经销商既要承担药品配送职能，也要承担市场推广职能。西点药业通过下游推广经销商进行后续药品推广、渠道开发和终端维护，协助参与终端渠道开发与推广，该模式下产品的出厂价格较低，毛利率相对较低	第一大产品复方硫酸亚铁叶酸片在“两票制”实施前就已经采用配送经销模式；利培酮口崩片等其他药品在“两票制”实施后，从原来的推广经销为主转变为配送经销为主
苑东生物 (688513)	配送经销商仅承担药品配送职能，不承担市场推广职能。对于配送经销商，苑东生物的销售定价模式为各省份中标价格扣除配送费用，产品的出厂价格、毛利率和销售费用率相对较高； 推广配送经销商既要承担药品配送职能，也要承担市场推广职能。对于推广配送经销商，苑东生物的销售定价模式为在成本基础上加入合理的利润空间，形成销售价格，产品的出厂价格、毛利率和销售费用率相对较低	“两票制”政策实施后，苑东生物以与配送经销商合作为主
悦康药业 (688658)	配送经销商仅承担药品配送职能，不承担市场推广职能。对于配送经销商，悦康药业的销售定价模式主要为各省份中标价格扣除配送费用，产品的出厂价格、毛利率和销售费用率相对较高； 推广经销商既要承担药品配送职能，也要承担市场推广职能。对于推广经销商，悦康药业的销售定价模式为在成本基础上加入合理的利润空间并考虑市场竞争情况，形成销售价格，产品的出厂价格、毛利率和销售费用率相对较低	“两票制”政策实施后，悦康药业以与配送经销商合作为主

[注 1] 资料来源于同行业可比公司公开披露信息

[注 2] 同行业可比公司关于传统经销模式的披露口径有所差异，西点药业为“推广经销模式”；苑东生物为“推广配送经销模式”；悦康药业为“推广经销模式”

（二）说明报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式，发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期限；分析不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

1. 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的基本情况

（1）报告期各期前五名配送经销商的股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式

报告期各期，公司配送经销商前五名客户共 8 家，基本情况如下：

序号	名称	股权结构	注册时间	合作开始时间	经营规模
1	广西柳药集团股份有限公司	系上交所上市公司（603368），主要股东包括：朱朝阳（27.88%），华泰证券股份有限公司-中庚价值领航混合型证券投资基金持股（2.90%）等	1981/12/23	2012 年	营业收入约 100-200 亿元
2	国药控股福州有限公司	国药控股福建有限公司（100.00%）	1998/9/15	2011 年	营业收入约 20-40 亿元
3	福州鹭燕医药有限公司	福建鹭燕中宏医药有限公司（100.00%）	1984/6/8	2010 年	营业收入约 20-30 亿元
4	国药控股泉州有限公司	国药控股福建有限公司（70.00%），福建泉州纯天然贸易有限公司（15.00%），泉州通商贸易有限公司（15.00%）	2013/5/31	2017 年	营业收入约 10-20 亿元
5	深圳市全药网药业有限公司	深圳市全药网科技有限公司（100.00%）	2016/6/15	2017 年	营业收入约 100-200 亿元
6	漳州片仔癀宏仁医药有限公司	厦门片仔癀宏仁医药有限公司（65.00%），漳州杏春堂医药连锁有限公司（35.00%）	2006/9/22	2017 年	营业收入约 1-2 亿元
7	华东医药股份有限公司	系深交所上市公司（000963），主要股东包括：中国远大集团有限责任公司（41.77%），杭州华东医药集团有限公司（16.46%）等	1993/3/31	2015 年	营业收入约 300-400 亿元
8	重药控股(广东)有限公司	重庆医药集团（天津）医药商业有限公司（100.00%）	2000/1/13	2019 年	营业收入约 4-6 亿元

[注]上表中数据来源于访谈记录和公开信息查询

报告期内，公司将产品先行销售给配送经销商，再由配送经销商直接销往公立医疗机构等销售终端，配送经销商仅承担配送职能。因此，公司在与配送经销商经过商务谈判确认合作关系后，配送经销商客户主要依据下游客户的需求及自身的库存情况向公司下订单采购相应规格的产品。

(2) 报告期各期前五名传统经销商的股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式

报告期各期，公司传统经销商前五名涉及客户共 13 家，基本情况如下：

序号	名称	股权结构	注册时间	合作开始时间	经营规模
1	九州通医药集团股份有限公司	系上交所上市公司（600998），其中主要股东包括：上海弘康实业投资有限公司（21.58%），狮龙国际集团（香港）有限公司（11.41%）等	1999/3/9	2010 年	营业收入约 1,000 亿元
2	湖北诺涛医药有限公司	王芳（51.00%），于恒伟（40.00%），黄志云（9.00%）	2015/7/10	2018 年	营业收入约 2 亿元
3	广东省新特药有限公司	张出新（49.00%），陈汉瑞（20.00%），李伟荣（13.00%），陈凯斌（10.00%），施朝晖（8.00%）	1998/12/18	2020 年	营业收入约 1-5 亿元
4	江西仁轩医药有限公司	刘香兰（75.00%），罗蓉蓉（25.00%）	2018/5/18	2020 年	营业收入约 1-5 亿元
5	邢台市万邦医药有限责任公司	郭明格（62.85%），张铁强（15.90%），王同军（8.23%），赵兰平等（13.02%）	2001/5/16	2014 年	营业收入约 6-10 亿元

6	浙江御博医药有限公司	潘吉喜（75.00%），魏开国（25.00%）	2019/3/18	2021 年	营业收入约 1-5 亿元
7	江西青铜医药有限公司	刘文连（80.00%），徐茶香（20.00%）	2017/4/6	2020 年	营业收入约 1-5 亿元
8	四川世瑞药业有限公司	陈松生（51.00%），唐永光（35.00%），胡畔（8.00%），王福明（6.00%）	2012/2/1	2015 年	营业收入约 2 亿元
9	福建省宝诺医药有限公司	张宝国（97.00%），刘钦建（3.00%）	2004/9/30	2010 年	营业收入约 0.4-0.6 亿元
10	安徽省安天医药有限公司	合肥舒实工贸有限公司（70.00%），方志军（30.00%）	2000/5/18	2018 年	营业收入约 1-5 亿元
11	济南同科医药物流有限公司	山东同科供应链股份有限公司（100.00%）	1981/6/10	2018 年	营业收入约 1-5 亿元
12	江西九州医药有限公司	江西金贡药业有限公司（100.00%）	2002/12/5	2018 年	营业收入约 1-5 亿元
13	广东鼎铭药业有限公司	何伟强（90.00%），刘慈斌（10.00%）	2004/3/11	2021 年	营业收入约 2 亿元

[注]上表中数据来源于访谈记录和公开信息查询

报告期内，公司将产品先行销售给下游传统经销商，再由传统经销商销售给下级各经销商，经多级分销后最终销售至民营医院、诊所及连锁药房等销售终端；同时存在少量由传统经销商直接销售至终端机构的情形，传统经销商通常既要承担药品配送职能，也要承担部分终端渠道开发及部分市场推广职能。因此，公司与传统经销商客户经商务谈判确定合作关系后，传统经销商主要依据市场的开发情况、下游客户的需求及自身的库存情况向公司下订单采购产品。

2. 公司对主要经销商客户的销售内容、定价政策、信用期限

报告期内，公司对前五名配送经销商及传统经销商的销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期情况如下：

(1) 销售内容

报告期内，公司对前五名配送经销商的销售内容如下：

序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	广西柳药集团股份有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷	胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用磷酸川芎嗪等	胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用磷酸川芎嗪等	注射用胞磷胆碱钠、胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷
2	国药控股福州有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参口服液等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参口服液等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参口服液等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参口服液等
3	福州鹭燕医药有限公司	胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、注射用奥美拉唑钠等	胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、注射用奥美拉唑钠等	胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、注射用奥美拉唑钠等	胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、注射用奥美拉唑钠等
4	国药控股泉州有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等

5	深圳市全药网药业有限公司	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片、注射用长春西汀	胞磷胆碱钠片、注射用长春西汀	胞磷胆碱钠片、注射用长春西汀
6	漳州片仔癀宏仁医药有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等
7	华东医药股份有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用苯巴比妥钠	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用苯巴比妥钠	胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用苯巴比妥钠
8	重药控股（广东）有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用羧普生钠	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片、注射用酒石酸吉他霉素	胞磷胆碱钠片、注射用酒石酸吉他霉素

[注]公司前五名配送经销商中深圳市全药网药业有限公司、华东医药股份有限公司同时开展配送经销业务和传统经销业务合作，上表仅列示其配送经销业务销售情况

报告期内，公司主要传统经销商主要销售内容如下：

序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	九州通医药集团股份有限公司	注射用苯巴比妥钠、注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠等	注射用苯巴比妥钠、注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠等	注射用苯巴比妥钠、注射用奥美拉唑钠、注射用七叶皂苷钠等	注射用奥美拉唑钠、注射用炎琥宁、注射用泮托拉唑钠等
2	湖北诺涛医药有限公司	注射用羧普生钠、注射用复方甘草酸苷	注射用羧普生钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠等	注射用羧普生钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠等	注射用羧普生钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠
3	广东省新药特药有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用七叶皂苷钠	胞磷胆碱钠片、注射用七叶皂苷钠	胞磷胆碱钠片	无
4	江西仁轩医药有限公司	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	无
5	邢台市万邦医药有限责任公司	注射用泮托拉唑钠、注射用磷酸川芎嗪、注射用阿魏酸钠等	注射用泮托拉唑钠、注射用磷酸川芎嗪、注射用阿魏酸钠等	注射用泮托拉唑钠、注射用阿魏酸钠	注射用泮托拉唑钠、注射用磷酸川芎嗪、注射用长春西汀
6	浙江御博医药有限公司	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	无	无
7	江西青铜医药有限公司	无	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	无
8	四川世瑞药业有限公司	无	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	无
9	福建省宝诺医药有限公司	无	无	无	胞磷胆碱钠片、注射用利福霉素钠
10	安徽省安天医药有限公司	无	无	注射用苯巴比妥钠	注射用苯巴比妥钠
11	济南同科医药物流有限公司	无	增液口服液	注射用苯巴比妥钠、增液口服液	注射用苯巴比妥钠
12	江西九州医药有限公司	无	无	注射用苯巴比妥钠	注射用苯巴比妥钠
13	广东鼎铭药业有限公司	胞磷胆碱钠片	胞磷胆碱钠片	无	无

[注]公司前五大传统经销商中，九州通医药集团股份有限公司、四川世瑞药业有限公司、安徽省安天医药有限公司等传统经销商同时开展传统经销业务及配送经销业务合作，上表仅列示前述经销商传统经销业务销售情况

(2) 定价政策

针对配送经销商，公司的产品定价政策一般为药品中标或挂网价格扣除配送经销商的合理配送费用；针对传统经销商，公司的产品定价政策主要考虑药品成本、公司价格体系及市场竞争情况等因素与传统经销商协商确定。

(3) 信用期限

报告期内，公司综合考虑市场开发程度、客户配送能力、当地市场情况、历史合作情况等因素，针对符合条件的客户授予其信用政策。上述经销商的信用期限具体情况参见本审核问询函回复之“十七 关于应收账款和存货”之“（一）说明报告期内不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响情况”。

3. 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的销售收入及占比、毛利率情况及变动分析

(1) 报告期各期前五名配送经销商客户销售金额及占比、销售收入变动分析

1) 销售收入及占比情况

报告期内，公司主要配送经销商客户销售收入及占比情况如下：

名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)
广西柳药集团股份有限公司	1,278.23	6.10	2,707.20	6.26	1,723.49	4.73	419.32	1.09
深圳市全药网药业有限公司[注]	380.54	1.82	2,552.22	5.90	1,849.94	5.08	1,000.89	2.61
国药控股福州有限公司	1,057.81	5.05	1,906.46	4.41	1,092.40	3.00	702.87	1.83
福州鹭燕医药有限公司	807.24	3.86	1,676.38	3.88	995.53	2.73	1,076.85	2.80
国药控股泉州有限公司	606.48	2.90	1,248.60	2.89	800.10	2.20	1,191.26	3.10
漳州片仔癀宏仁医药有限公司	503.94	2.41	1,237.27	2.86	955.58	2.62	1,311.33	3.41
华东医药股份有限公司[注]	371.48	1.77	672.96	1.56	570.85	1.57	1,207.16	3.14
重药控股（广东）有限公司	855.15	4.08	1,181.83	2.73	339.24	0.93	164.12	0.43
合 计	5,860.87	27.99	13,182.91	30.49	8,327.13	22.86	7,073.78	18.41

[注]公司前五大配送经销商中深圳市全药网药业有限公司、华东医药股份有限公司同时开展配送经销业务和传统经销业务合作，上表仅列示其配送经销业务销售收入情况

报告期内，公司与主要配送经销商销售收入合计金额占主营业务收入比例分别为 18.41%、22.86%、30.49%及 27.99%，占比整体呈上升趋势。

2) 销售收入变动分析

报告期内，公司主要配送经销商客户收入整体呈现上升趋势，主要系公司加大了市场推广力度，持续加强营销网络和市场推广体系建设，其推广效果逐渐显现，向相关客户销售胞磷胆碱钠片数量增加所致，其中华东医药股份有限公司销售收入下降主要系 2020 年起公司向其销售的注射用复方甘草酸苷销售数量大幅下降所致；深圳市全药网药业有限公司为深圳 GPO（深圳药品集团采购）平台，2022 年 1-6 月销售收入下降主要系其配送地区的公立医疗机构药品采购管理政策变动所致。

(2) 前五名传统经销商客户销售金额及占比情况、销售收入变动分析

1) 销售收入及占比情况

报告期内，公司主要传统经销商客户销售收入情况如下：

名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)	销售收入 (万元)	收入占 比 (%)
九州通医药集团股份有限公司	495.20	2.37	1,028.54	2.38	867.61	2.38	166.44	0.43
江西仁轩医药有限公司	164.63	0.79	656.65	1.52	39.78	0.11		
湖北诺涛医药有限公司	341.89	1.63	403.22	0.93	288.30	0.79	215.54	0.56
邢台市万邦医药有限责任公司	119.75	0.57	209.14	0.48	138.85	0.38	133.84	0.35
浙江御博医药有限公司	68.39	0.33	179.19	0.41				
广东省新药特药有限公司	191.60	0.92	173.98	0.40	409.65	1.12		
江西青铜医药有限公司			1.47	0.003	340.59	0.94		
四川世瑞药业有限公司			104.02	0.24	239.60	0.66		
福建省宝诺医药有限公司							1,020.49	2.66
安徽省安天医药有限公司					198.32	0.54	480.39	1.25
江西九州医药有限公司					16.47	0.05	227.77	0.59
济南同科医药物流有限公司			13.94	0.03	170.18	0.47	302.69	0.79
广东鼎铭药业有限公司	245.39	1.17	101.10	0.23				
合 计	1,626.85	7.77	2,871.24	6.62	2,709.35	7.44	2,547.16	6.63

[注]公司前五大传统经销商中，九州通医药集团股份有限公司、四川世瑞药业有限公司、安徽省安天医药有限公司等传统经销商同时开展传统经销业务及配送经销业务合作，上表仅列示前述经销商传统经销业务销售收入情况

报告期内，公司与主要传统经销商销售收入合计金额占主营业务收入比例分别为 6.63%、7.44%、6.62%及 7.77%，占比较小。

2) 销售收入变动分析

报告期内，公司大部分传统经销商客户销售收入规模较小，对公司经营业绩不构成重大影响，公司与相关传统经销商业务规模变动主要受市场需求因素影响所致。公司主要传统经销商客户中，九州通医药集团股份有限公司销售规模持续增长，主要系公司与其开展注射用苯巴比妥钠业务合作所致；湖北诺涛医药有限公司销售规模持续增长，主要系公司与其持续加强注射用复方甘草酸苷及注射用萘普生钠业务合作所致；江西仁轩医药有限公司在 2021 年度销售规模大幅增加，主要系公司与其开展注射用苯巴比妥钠业务合作所致；广东鼎铭药业有限公司在 2022 年 1-6 月销售规模大幅增加，主要系公司与其加强胞磷胆碱钠片业务合作所致；安徽安天医药有限公司、江西九州医药有限公司主要向公司采购注射用苯巴比妥钠，2020 年度销售规模大幅减少主要系公司调整注射用苯巴比妥钠的销售策略，持续优化注射用苯巴比妥钠的客户结构所致；广东省新药特药有限公司销售规模存在一定波动，主要系其根据下游客户需求及市场开拓情况调整采购量所致；福建省宝诺医药有限公司在 2020 年度销售规模大幅减少，主要系公司与其终止合作经营所致。

(3) 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商毛利率情况及差异分析

1) 报告期各期前五名配送经销商毛利率情况

报告期内，公司前五名配送经销商客户毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广西柳药集团股份有限公司	85.59%	85.70%	90.93%	92.59%
深圳市全药网药业有限公司	84.19%	83.93%	84.47%	85.76%
国药控股福州有限公司	83.46%	83.95%	84.34%	84.13%
福州鹭燕医药有限公司	83.14%	82.19%	82.42%	82.76%
国药控股泉州有限公司	83.05%	82.17%	82.59%	83.20%
漳州片仔癀宏仁医药有限公司	82.57%	81.60%	81.49%	82.52%
华东医药股份有限公司	83.89%	84.49%	85.42%	87.01%
重药控股（广东）有限公司	85.61%	85.08%	84.85%	86.52%

[注]公司前五大配送经销商中深圳市全药网药业有限公司、华东医药股份有限公司同时开展

配送经销业务和传统经销业务合作，上表仅列示其配送经销业务毛利率情况

报告期内，公司前五名配送经销商毛利率处于较高水平，主要系公司配送经销模式下产品毛利率较高所致，公司各主要产品配送经销毛利率如下：

产品名称	规格	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胞磷胆碱钠片	0.2g	84.01%	83.28%	83.29%	84.85%
注射用胞磷胆碱钠	250mg	77.75%	75.09%	98.34%	98.49%
	500mg	47.63%	87.19%	93.56%	90.91%
注射用苯巴比妥钠	0.1g	93.76%	94.65%	94.80%	95.84%
注射用复方甘草酸苷	40mg	91.92%	91.82%	92.33%	92.91%
	80mg	89.95%	91.17%	91.40%	93.22%
复方太子参颗粒	5g	86.71%	86.46%	85.03%	85.77%

报告期内，公司主要配送经销商间毛利率、同一配送经销商不同年度间毛利率存在小幅差异，主要系不同配送经销商客户在不同年度间采购的产品类型及占比存在差异所致，不存在重大异常。

2) 报告期各期前五名传统经销商客户毛利率情况

报告期内，公司前五名传统经销商客户毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
九州通医药集团股份有限公司	78.51%	80.59%	79.34%	32.97%
江西仁轩医药有限公司	63.05%	60.33%	56.60%	
湖北诺涛医药有限公司	38.65%	56.35%	63.09%	49.52%
邢台市万邦医药有限责任公司	-23.28%	3.73%	6.27%	27.59%
浙江御博医药有限公司	64.05%	63.28%		
广东省新药特药有限公司	65.63%	61.13%	62.84%	
江西青铜医药有限公司		59.28%	59.14%	
四川世瑞药业有限公司		65.79%	61.11%	
福建省宝诺医药有限公司				32.98%
安徽省安天医药有限公司			84.43%	84.96%
江西九州医药有限公司			83.35%	85.04%
济南同科医药物流有限公司		-55.78%	62.23%	84.95%
广东鼎铭药业有限公司	44.35%	28.87%		

[注]公司前五大传统经销商中，九州通医药集团股份有限公司、四川世瑞药业有限公司、安徽省安天医药有限公司等传统经销商同时开展传统经销业务及配送经销业务合作，上表仅列示前述经销商传统经销业务毛利率情况

公司前五名传统经销商间毛利率差异较大、部分传统经销商不同年度间毛利率差异较大，主要系不同传统经销商客户在不同年度间采购的产品类型及占比存在差异所致，不存在重大异常。公司主要传统经销客户销售业务占比较小，毛利率变动对公司经营业绩影响较小。

报告期内，公司各主要产品传统经销业务毛利率情况如下：

产品名称	规格	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胞磷胆碱钠片	0.2g	61.91%	61.42%	62.05%	33.25%
注射用胞磷胆碱钠	250mg	76.60%	76.76%	77.03%	79.05%
	500mg	41.24%	37.29%	40.70%	41.80%
注射用苯巴比妥钠	0.1g	81.56%	83.52%	84.18%	85.08%
注射用复方甘草酸苷	40mg	61.16%	61.64%	64.27%	53.89%
	80mg	62.63%	65.36%	65.01%	50.79%
复方太子参颗粒	5g	10.66%	22.47%	21.32%	26.65%

报告期内，九州通医药集团股份有限公司、安徽安天医药有限公司及江西九州医药有限公司的毛利率高于其他传统经销商主要系前述经销商主要采购公司注射用苯巴比妥钠，该产品在传统经销业务下毛利率较高所致。

报告期内，九州通医药集团股份有限公司不同年度间的毛利率差异较大主要系其与公司自 2020 年开展注射用苯巴比妥钠产品合作所致；湖北诺涛医药有限公司不同年度间的毛利率差异较大主要系其不同年度采购的产品结构差异所致；邢台市万邦医药有限责任公司毛利率逐步下滑主要系受产品生产成本较高及低价获取部分市场份额的销售策略影响所致；广东鼎铭药业有限公司 2022 年 1-6 月毛利率有所提升主要系胞磷胆碱钠片销售单价上涨所致；济南同科医药物流有限公司不同年度间的毛利率差异较大主要系公司调整注射用苯巴比妥钠的销售策略持续优化注射用苯巴比妥钠的客户结构，主动减少与其注射用苯巴比妥钠的业务合作所致。

（三）说明报告期各期前五名配送经销商、传统经销商变化的原因，每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等，报告期各期均与发行人

发生交易的客户数量、销售金额及占比，并结合上述情况进一步分析说明发行人客户的稳定性及对业务稳定性的影响

1. 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商变化的原因，每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率

(1) 报告期各期新增前五名配送经销商情况

报告期内，公司 2022 年 1-6 月及 2020 年度存在新增前五大配送经销商客户的情况，其余年度不存在新增情形。

1) 2022 年 1-6 月新增前五大配送经销商

2022 年 1-6 月，公司新增前五大配送经销商客户情况如下：

序号	客户名称	主要交易内容	合作背景	变化原因
1	重药控股（广东）有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用蔡普生钠及注射用酒石酸吉他霉素	2019 年开始合作，合作稳定	由于其配送地区的公立医疗机构药品采购管理政策变动，原由深圳市全药网药业有限公司负责配送的部分终端医疗机构转由其负责

2) 2020 年度新进前五大配送经销商

2020 年度，公司新增前五大配送经销商客户的情况如下：

序号	客户名称	主要交易内容	合作背景	变化原因
1	广西柳药集团股份有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠（250mg）及注射用磷酸川芎嗪等药品	2012 年开始合作，合作稳定	由于公司中选广西省 GPO（广西药品集团采购），2020 年度公司在广西地区胞磷胆碱钠片销售收入大幅增加
2	国药控股福州有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠及复方太子参口服液等药品	2011 年开始合作，合作稳定	胞磷胆碱钠片及注射用奥美拉唑钠的销售收入在 2020 年度增幅较大

(2) 报告期各期新增前五名传统经销商情况

1) 2022 年 1-6 月新增前五大传统经销商

2022 年 1-6 月，公司新增前五大传统经销商客户情况如下：

序号	客户名称	主要交易内容	合作背景	变化原因
1	广东鼎铭药业有限公司	胞磷胆碱钠片	2021 年开始合作	主要系该经销商加大了市场推广力度，胞磷胆碱钠片业务合作规模增加所致

2) 2021 年度新增前五大传统经销商

2021 年度，公司新增前五大传统经销商客户情况如下：

序号	客户名称	主要交易内容	合作背景	变化原因
----	------	--------	------	------

1	江西仁轩医药有限公司	胞磷胆碱钠片	2020 年开始合作，合作稳定	主要系该经销商加大了市场推广，开辟了江西周边民营医院市场
2	邢台市万邦医药有限责任公司	注射用泮托拉唑钠、注射用磷酸川芎嗪及注射用阿魏酸钠等药品	2014 年开始合作，合作稳定	主要系 2021 年公司与其新增了注射用磷酸川芎嗪、注射用长春西汀产品的销售业务
3	浙江御博医药有限公司	胞磷胆碱钠片	2021 年开始合作	主要系该客户在当地已建立了完善的营销网络并积累了相应客户资源，2021 年度公司为加强地区营销渠道建设、提升产品配送效率，与其建立合作

3) 2020 年度新增前五大传统经销商

2020 年度，公司新增前五大传统经销商客户情况如下：

序号	客户名称	主要交易内容	合作背景	变化原因
1	九州通医药集团股份有限公司	注射用苯巴比妥钠、注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠等药品	2010 年开始合作，合作稳定	主要系其拥有营销网络优势，2020 年起公司与其开展注射用苯巴比妥钠的业务合作
2	广东省新药特药有限公司	胞磷胆碱钠片及注射用七叶皂苷钠	2020 年开始合作，合作稳定	主要向公司采购胞磷胆碱钠片，该经销商原来为宝诺医药的次级经销商，公司与宝诺医药的合作终止后，该公司成为公司直接经销商
3	江西青铜医药有限公司	胞磷胆碱钠片	2020 年开始合作，合作稳定	主要向公司采购胞磷胆碱钠片，原来为宝诺医药的次级经销商。公司与宝诺医药的合作终止后，该公司成为公司直接经销商
4	四川世瑞药业有限公司	胞磷胆碱钠片	2015 年开始合作，合作稳定	2015 年开始合作，早期业务量较少，但作为宝诺医药的次级经销商从事胞磷胆碱钠片业务，公司与宝诺医药的合作终止后，该公司开始直接向公司采购胞磷胆碱钠片，与公司业务规模大幅增加

报告期内，每年新增客户的交易金额及毛利率情况参见本题目之“（二）说明报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、经营规模、订单获取方式，公司对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、毛利率、信用期限；分析不同客户之间毛利率差异较大的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因”之“3. 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商销售金额及占比、毛利率情况及变动分析”。

2. 报告期各期均与公司发生交易的客户数量、销售金额及占比

报告期各期均与公司发生交易的客户合计 294 家，在报告期内销售金额及占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入（万元）	16,204.63	33,469.04	24,201.10	24,523.54
占主营业务收入（%）	77.39	77.37	66.44	63.86

报告期内，连续与公司交易的客户销售额分别为 24,523.54 万元、24,201.10 万元、33,469.04 万元及 16,204.63 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 63.86%、66.44%、77.37%及 77.39%，占比逐渐增加。

3. 公司客户的稳定性及对业务稳定性的影响

报告期内，公司前五名配送经销商客户变动较小，客户构成相对稳定；公司前五名传统经销商客户变动相对较大，但传统经销业务占比较小，对公司经营业绩影响较小。公司注重与客户建立长期紧密的合作关系，主要客户结构基本稳定，报告期内连续与公司发生交易的客户的销售金额占比始终处于较高水平，能够有效支撑公司业务稳定发展。

（四）说明报告期各期前五名传统经销商是否存在注册成立当年或次年、合作当年即成为发行人主要客户的情形；如存在，请详细分析原因及合理性

报告期内，公司前五名传统经销商与公司的合作情况具体如下：

序号	客户名称	设立日期	与公司开始合作时间	报告期内成为传统经销商前五大的时间	报告期内是否注册当年或次年、合作当年即成为主要客户
1	九州通医药集团股份有限公司	1999/3/9	2010 年	2020 年	否
2	江西仁轩医药有限公司	2018/5/18	2020 年	2021 年	否
3	湖北诺涛医药有限公司	2015/7/10	2018 年	2019 年	否
4	邢台市万邦医药有限责任公司	2001/5/16	2014 年	2021 年	否
5	浙江御博医药有限公司	2019/3/18	2021 年	2021 年	是
6	广东省新药特药有限公司	1998/12/18	2020 年	2020 年	是
7	江西青铜医药有限公司	2017/4/6	2020 年	2020 年	是

8	四川世瑞药业有限公司	2012/2/1	2015 年	2020 年	否
9	福建省宝诺医药有限公司	2004/9/30	2010 年	2019 年	否
10	安徽省安天医药有限公司	2000/5/18	2018 年	2019 年	否
11	江西九州医药有限公司	2002/12/5	2018 年	2019 年	否
12	济南同科医药物流有限公司	1981/6/10	2018 年	2019 年	否
13	广东鼎铭药业有限公司	2004/3/11	2021 年	2022 年	否

报告期内，各期前五名传统经销商不存在注册成立当年或次年即成为公司主要客户的情形；其中，浙江御博医药有限公司、广东省新药特药有限公司、江西青铜医药有限公司在合作当年即成为公司传统经销业务主要客户，除前述公司外，不存在其他传统经销商客户在合作当年即成为公司主要客户的情况。其中上述客户成为公司主要客户的原因分析如下：

浙江御博医药有限公司（以下简称浙江御博）注册地位于浙江省，经销区域主要为浙江省、江西省等地区。浙江御博在当地已建立了完善的营销网络并积累了相应客户资源，2021 年度，公司为加强地区营销渠道建设、提升产品配送效率，开始与浙江御博合作，将浙江省、江西省部分区域转由浙江御博经销。

广东省新药特药有限公司、江西青铜医药有限公司主要经销公司胞磷胆碱钠片产品，在与公司开展合作前为公司原传统经销业务主要客户宝诺医药的下游客户。2020 年 1 月，公司与宝诺医药的合作终止后，上述客户与公司直接建立合作关系，在原有区域继续经销胞磷胆碱钠片产品，其在合作当年即成为公司主要经销商具备合理性。

（五）说明报告期内是否存在客户、供应商、竞争对手重叠的情形，如有，请进一步说明相关销售/采购内容、金额及合理性

报告期内，公司存在客户与供应商、客户与主要竞争对手、供应商与主要竞争对手重叠情形，其中公司主要竞争对手系持有公司主要产品药品批准文号的公司或其关联方。上述重叠情形具有合理性，符合行业特征及经营模式，具体分析如下：

1. 报告期内，客户与供应商重叠的情况

（1）相关采购、销售业务的内容及涉及金额

报告期内，公司客户与供应商重叠情况如下：

公司名称	交易性质	销售、采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
江西雨禾医药有限公司	销售产品	注射用胞磷胆碱钠					1.27	0.0035	47.79	0.12
	采购原材料	胞磷胆碱钠原料药					31.89	0.61		
江苏赛邦药业有限公司	销售产品	胞磷胆碱钠片及注射用苯巴比妥钠	200.26	0.96	209.93	0.49	123.85	0.34		
	采购原材料	羧普生钠原料药	60.18	1.73	57.52	0.98	35.40	0.68		
九州通医药集团股份有限公司	销售产品	注射用苯巴比妥钠等	702.01	3.35	1,499.07	3.47	1,522.04	4.18	1,125.82	2.93
	采购原材料	磷酸川芎嗪原料药	66.37	1.91	79.65	1.35				
华润医药控股有限公司	销售产品	胞磷胆碱钠片等	622.06	2.97	1,731.33	4.00	1,172.78	3.22	909.30	2.37
	采购原材料	甲磺酸左氧氟沙星	6.64	0.19					27.41	0.53
合计	销售产品	公司制剂产品	1,524.33	7.28	3,440.33	7.95	2,819.94	7.74	2,082.91	5.42
	采购原材料	生产所需原料药	133.19	3.84	137.17	2.33	67.29	1.29	27.41	0.53

[注1]上表中受同一实际控制人控制的客户及供应商已合并计算交易金额

[注2]上表中仅统计了报告期内采购、销售均超过10万元的交易

报告期内，公司向存在重叠的供应商采购占比分别为0.53%、1.29%、2.33%及3.84%，向存在重叠的客户销售占比分别为5.42%、7.74%、7.95%及7.28%，比例较低。

(2) 公司客户与供应商重叠的合理性

报告期内，公司存在客户与供应商重叠情形，主要原因系医药行业通常采用经销商模式进行产品流通及销售，公司部分客户或其关联方为医药流通企业，同时从事医药制剂产品及化学原料药经销业务，公司向其采购生产所需的化学原料药并销售公司医药制剂产品，相关交易的金额及比例较低。公司向存在重叠的客户、供应商销售及采购的内容、产品类别存在差异，系独立的购销业务，具有合理性。

2. 报告期内，客户与竞争对手重叠的情况

(1) 相关销售业务的内容及涉及金额

报告期内，公司存在少量客户与主要竞争对手重叠情形，公司向其销售情况如下：

公司名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)

上海医药集团股份有限公司	796.24	3.80	1,367.99	3.16	698.11	1.92	1,820.45	4.74
华润医药控股有限公司	622.06	2.97	1,731.33	4.00	1,172.78	3.22	909.30	2.37
石药集团河北中诚医药有限公司					11.63	0.03	8.69	0.02
合计	1,418.30	6.77	3,099.32	7.16	1,882.52	5.17	2,738.43	7.13

[注 1] 上表中受同一实际控制人控制的客户已合并计算交易金额

[注 2] 上表中仅统计了报告期内销售金额超过 10 万元的客户

上海医药集团股份有限公司的控股公司上海上药新亚药业有限公司持有注射用苯巴比妥钠药品批准文号，系公司在注射用苯巴比妥钠产品市场的竞争对手。报告期内，公司向上海医药集团股份有限公司及其关联方销售的主要产品为胞磷胆碱钠片等，销售占比分别为 4.74%、1.92%、3.16%及 3.80%，比例较低。

华润医药控股有限公司的控股公司华润双鹤利民药业（济南）有限公司持有胞磷胆碱钠片药品批准文号，系公司在胞磷胆碱钠片产品市场的竞争对手；华润医药控股有限公司的控股公司晋城海斯制药有限公司持有注射用胞磷胆碱钠药品批准文号，系公司在注射用胞磷胆碱钠产品市场的竞争对手。报告期内，公司向华润医药控股有限公司及其关联方销售的主要产品为胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷等产品，销售占比分别为 2.37%、3.22%、4.00%及 2.97%，比例较低。

石药集团欧意药业有限公司持有注射用复方甘草酸苷药品批准文号，系公司在注射用复方甘草酸苷产品市场的竞争对手，石药集团河北中诚医药有限公司系公司客户，石药集团欧意药业有限公司及石药集团河北中诚医药有限公司受同一实际控制人控制。2019 年度及 2020 年度，公司向石药集团河北中诚医药有限公司销售的主要产品为注射用磷酸川芎嗪等，销售占比分别为 0.02%及 0.03%，比例较低。

（2）公司客户与主要竞争对手重叠的合理性

报告期内，公司存在客户与主要竞争对手重叠情形，主要系公司部分客户或其关联方所属公司为大型医药集团企业，其从事业务同时覆盖医药制剂产品流通及医药制造业务领域所致，相关交易的金额及占比较低，具有合理性。

3. 供应商与主要竞争对手重叠情况

（1）相关采购业务的内容及涉及金额

报告期内，公司存在少量供应商与主要竞争对手重叠情形，公司向其采购情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
湖南尔康制药股份有限公司	22.44	0.65	57.61	0.98	40.50	0.78	50.78	0.99
华润医药控股有限公司	6.64	0.19					27.41	0.53
合计	29.07	0.84	57.61	0.98	40.50	0.78	78.19	1.52

[注 1] 上表中受同一实际控制人控制的供应商已合并计算交易金额

[注 2] 上表中仅统计了报告期内销售金额超过 10 万元的供应商

湖南尔康制药股份有限公司的控股公司武陟维尔康生化制药有限公司持有注射用胞磷胆碱钠药品批准文号，系公司在注射用胞磷胆碱钠产品市场的竞争对手。报告期内，公司向湖南尔康制药股份有限公司或其关联方采购的主要产品为蔗糖、硫酸锌等生产用原辅料，采购占比分别为 0.99%、0.78%、0.98%及 0.65%，比例较低。

华润医药控股有限公司系公司在胞磷胆碱钠片及注射用胞磷胆碱钠产品市场的竞争对手。2019 年度及 2022 年 1-6 月，公司主要向华润医药控股有限公司的控股公司山西海斯欣达医药有限公司采购甲磺酸左氧氟沙星原料药，采购占比分别为 0.53%及 0.19%，比例较低。

(2) 公司供应商与主要竞争对手重叠的合理性

报告期内，公司存在供应商与主要竞争对手重叠情形，主要系公司部分供应商或其关联方所属公司为大型医药集团企业，其从事业务同时覆盖化学原料药、辅料生产或流通及医药制造业务领域所致，相关交易的金额及占比较低，具有合理性。

(六) 核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司与配送经销商、传统经销商签订的主要产品销售合同，访谈公司销售负责人，了解公司向不同类型经销商的销售情况、定价政策等信息；

(2) 获取并查阅公司销售明细表，分析公司在两种经销模式下主要产品的销售价格、销量及毛利率存在差异的原因及合理性；

(3) 查阅同行可比公司公开信息，对比公司与可比公司在两种经销模式下的销售情况，判断是否符合行业惯例；

(4) 获取并查阅报告期内前五大配送经销商、传统经销商的基本情况信息，并通过公开信息平台查询验证，查看是否与公司、实际控制人、董事、监事、高

级管理人员及其他关联方存在关联关系；

(5) 获取并查阅公司与前五大配送经销商、传统经销商签订的销售合同，访谈公司销售负责人，了解公司与前五大配送经销商、传统经销商的合作背景、订单获取方式、销售内容、定价政策、信用期限及前五大变动原因等信息；

(6) 走访主要客户，向客户了解与公司开展业务的基本情况；

(7) 获取并查阅公司销售明细表，结合向不同客户销售产品种类变化情况，分析公司不同客户之间毛利率差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因及其合理性；

(8) 获取并查阅报告期各期新增前五大配送经销商、传统经销商的交易金额、占比及毛利率，分析其变动情况及其对公司经营的影响；

(9) 获取并查阅报告期各期均与公司发生交易的客户、销售金额及占比明细，分析公司客户的稳定性及对业务稳定性的影响；

(10) 获取报告期各期前五名传统经销商客户中注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要客户的名单及与公司的合作交易信息，访谈公司管理层，了解上述客户在注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要客户的原因及合理性；

(11) 获取并查阅报告期内公司客户、供应商、竞争对手重叠清单，了解其交易内容、交易金额及占比情况；访谈公司管理层，了解公司与重叠客户、供应商、竞争对手的交易背景及商业实质，并对采购、销售交易进行第三方比价，关注交易价格的公允性；

(12) 通过公开信息平台查询公司涉及重叠客户、供应商、主要竞争对手工商信息；登录国家药品监督管理局，查询相关企业持有的药品注册批件情况；查阅涉及重叠客户、供应商、主要竞争对手的相关销售及采购合同，访谈公司总经理，分析相关销售/采购的内容、金额及合理性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司主要产品在配送经销和传统经销模式下的单价、销量、毛利率差异具有合理性，符合行业惯例；

(2) 报告期内，公司前五名配送经销商之间毛利率差异较小，前五名传统经销商之间毛利率差异较大具有合理性，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因具有合理性；

(3) 报告期各期前五名配送经销商的变动较小，客户构成相对稳定，前五名传统经销商的变化具有商业合理性；报告期各期均与公司发生交易的客户销售金额占主营业务收入比例较高，客户结构整体稳定，能够有效支撑公司业务稳定发展；

(4) 报告期各期前五名传统经销商不存在注册成立当年或次年即成为公司主要客户的情形，存在合作当年即成为公司主要客户的情形，相关变动原因具有合理性；

(5) 报告期内，存在客户与供应商、客户与竞争对手、供应商与竞争对手重叠的情形，相关交易的金额及占比较低，相关交易具有合理性。

十二、关于生产和营业成本

申请文件显示，报告期各期，发行人营业成本分别为 7,143.94 万元、6,909.80 万元、8,678.01 万元。

请发行人：（1）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品的生产周期、生产线通用情况、主要原材料构成差异、制约产能的关键因素。（2）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品对应主要原材料的单位耗用情况；如单位耗用存在显著变动，请说明原因及合理性。（3）说明制造费用的构成及变动情况，是否与主营产品产量的变动相匹配。（4）说明各主营产品成本的主要核算、归集和分摊方式，报告期内成本核算方式是否一贯执行。（5）结合报告期内生产员工的平均数量和薪酬水平，说明报告期内直接人工金额及占比变动的原因，是否与同行业或同地区企业生产员工薪酬水平存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品的生产周期、生产线通用情况、主要原材料构成差异、制约产能的关键因素

公司主要生产周期、生产线通用情况及产能瓶颈因素主要与所属生产车间相关，主要原材料构成均为相应制剂原料药或中成药。报告期内公司各主要产品生产周期、生产线通用情况、主要原材料构成情况及制约产能的关键因素具体

情况如下：

主要产品	生产周期	生产线通用情况	主要原材料	制约产能的关键因素
胞磷胆碱钠片	15 天	生产线主要设备在各种口服固体制剂之间通用	胞磷胆碱钠	干燥设备等关键设备投入
注射用胞磷胆碱钠	21 天	生产线主要设备在各种冻干粉针剂之间通用	胞磷胆碱钠	冻干机等关键设备投入
注射用苯巴比妥钠	18 天	生产线主要设备在各种粉针剂之间通用	苯巴比妥	胶塞清洗及灭菌设备等关键设备投入
注射用复方甘草酸苷	21 天	生产线主要设备在各种冻干粉针剂之间通用	复方甘草酸单铵盐 S、甘氨酸、盐酸半胱氨酸	冻干机等关键设备投入
复方太子参颗粒	15 天	生产线主要设备在各种口服固体制剂之间通用	太子参、灵芝、茯苓、山楂、麦芽、稻芽	干燥设备等关键设备投入

公司主要产品中复方太子参颗粒的原材料经原料提取车间加工后为太子参浸膏，加工时长约为 6 天；注射用苯巴比妥钠的原材料经原料药车间加工后为苯巴比妥钠，加工时长约为 20 天。由于太子参浸膏及苯巴比妥钠储存期限超过 3 个月，公司通常会提前备货。半成品生产车间与成品生产车间相互独立，且生产周期对公司主要生产产品的生产计划影响较小，上表中公司产品生产周期不包括原材料加工为半成品的时间周期。

胞磷胆碱钠片及复方太子参颗粒为口服固体制剂，制约产能的关键因素为干燥设备投入；注射用苯巴比妥钠为粉针剂，制约产能的关键因素为胶塞清洗及灭菌设备投入；注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷为冻干粉针剂，制约产能的关键因素为冻干机等关键设备投入。公司各主要设备产能够满足各产品销售需求，不存在因产能受限制约公司业绩增长的情况。

（二）说明胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品对应主要原材料的单位耗用情况；如单位耗用存在显著变动，请说明原因及合理性

报告期内，公司各主要产品对应主要原材料单位耗用情况基本保持稳定，具体情况如下：

主要产品	规格	主要原材料	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	----	-------	----	--------------	---------	---------	---------

胞磷胆碱钠片	0.2g	胞磷胆碱钠	kg/万片	2.06	2.07	2.05	2.06
注射用胞磷胆碱钠	250mg	胞磷胆碱钠	kg/万支	2.73	2.70	2.70	2.68
注射用胞磷胆碱钠	500mg	胞磷胆碱钠	kg/万支		5.51		5.24
注射用苯巴比妥钠	0.1g	苯巴比妥	kg/万支	1.29	1.31	1.32	1.40
注射用复方甘草酸苷	40mg	甘草酸单铵盐S	kg/万支		0.53	0.53	0.54
		甘氨酸	kg/万支		4.10	4.12	4.12
		盐酸半胱氨酸	kg/万支		0.23	0.23	0.23
	80mg	甘草酸单铵盐S	kg/万支	1.01	1.06	1.07	1.08
		甘氨酸	kg/万支	8.26	8.27	8.28	8.30
		盐酸半胱氨酸	kg/万支	0.46	0.46	0.46	0.46
复方太子参颗粒	5g	太子参	kg/万袋	25.23	25.08	24.71	23.59
		茯苓	kg/万袋	15.14	15.05	14.83	14.15
		灵芝	kg/万袋	5.05	5.02	4.94	4.72
		山楂	kg/万袋	5.05	5.02	4.94	4.72
		麦芽	kg/万袋	7.57	7.53	7.41	7.07
		稻芽	kg/万袋	7.57	7.53	7.41	7.08

[注]公司 2020 年度、2022 年 1-6 月未生产注射用胞磷胆碱钠（500mg），2022 年 1-6 月未生产注射用复方甘草酸苷（40mg）

报告期内，公司各主要产品的主要原材料单位耗用量基本保持稳定。其中，注射用胞磷胆碱钠（500mg）的主要原材料单位耗用存在一定程度波动，主要原因系该规格药品产量较低，公司未针对该药品安排集中生产，各批次生产计划安排相对分散，原料生产损耗存在一定波动。

（三）说明制造费用的构成及变动情况，是否与主营产品产量的变动相匹配

1. 制造费用构成及变动情况

公司制造费用主要由折旧摊销、间接人工成本、能源动力、机物料消耗及修理费等项目构成。

报告期内，公司制造费用的构成情况如下：

项 目	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（%）

单位：万元

项 目	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 (%)
折旧摊销费用	648.74	46.49	1,397.26	48.30	902.85	40.64	568.69	28.56
间接人工	403.55	28.92	779.10	26.93	713.90	32.14	683.04	34.31
能源动力	139.18	9.97	290.14	10.03	247.83	11.16	336.56	16.90
机物料消耗及修理费	82.01	5.88	153.08	5.29	154.31	6.95	189.73	9.53
其他	122.02	8.74	273.02	9.44	202.51	9.12	212.92	10.69
合 计	1,395.50	100.00	2,892.59	100.00	2,221.41	100.00	1,990.94	100.00

报告期内，公司制造费用为 1,990.94 万元、2,221.41 万元、2,892.59 万元及 1,395.50 万元，报告期内，公司制造费用逐年增加，主要系 2020 年 7 月，公司受让宝诺医药持有的胞磷胆碱钠片技术所有权并将购买成本按照直线法摊销计入制造费用，造成制造费用金额增加所致。

2. 各主要产品制造费用与产量相匹配

公司主要产品按包装及生产车间可分为片剂、颗粒剂、粉针剂及冻干粉针剂，各剂型产品产量及制造费用明细及匹配情况如下表：

剂 型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额/数量	金额/数量	变动率 (%)	金额/数量	变动率 (%)	金额/数量
片剂	分摊制造费用 (万元)	592.80	1,006.23	70.04	591.75	353.15	130.59
	完工数量 (万片)	7,145.27	12,067.60	16.27	10,379.37	33.01	7,803.61
	单位制造费用 (元/片)	0.083	0.083	46.25	0.057	240.70	0.017
颗粒剂	分摊制造费用 (万元)	216.05	550.61	28.01	430.12	-37.53	688.50
	完工数量 (万袋)	582.74	1,840.96	33.88	1,375.04	-46.46	2,568.31
	单位制造费用 (元/袋)	0.371	0.299	-4.38	0.313	16.69	0.268
冻干粉针剂	分摊制造费用 (万元)	423.00	826.97	23.15	671.53	-12.98	771.74
	完工数量 (万支)	663.94	1,577.63	12.44	1,403.12	-24.54	1,859.32
	单位制造费用 (元/支)	0.637	0.524	9.52	0.479	15.31	0.415
粉针剂	分摊制造费用 (万元)	209.04	343.24	5.35	325.80	2.37	318.26
	完工数量 (万支)	346.61	712.38	-7.74	772.15	-6.28	823.90

	单位制造费用 (元/支)	0.603	0.482	14.19	0.422	9.23	0.386
--	-----------------	-------	-------	-------	-------	------	-------

[注]因需将制造费用与主要产品产量匹配变动情况,各主要产品制造费用数据取自相关产品当期生产成本

公司片剂产品主要为胞磷胆碱钠片。报告期内,片剂产品单位制造费用持续增加,主要系公司自宝诺医药购买的胞磷胆碱钠片技术所有权自2020年7月开始摊销,制造费用中摊销费用金额大幅增加所致。公司片剂制造费用呈增长趋势,具备合理性。

公司颗粒剂产品2020年度单位制造费用较2019年度上升,主要系2020年度新冠疫情爆发导致公司各车间产量下降,单位产品分摊的固定制造费用增加所致。2021年度,随着疫情逐步得到控制并进入常态化管理,公司的生产销售已逐步恢复至正常水平,颗粒剂产品产量有所上升,单位制造费用小幅回落。2022年1-6月,由于区域性新冠肺炎疫情影响,颗粒剂产品销量有所下降,公司相应减少生产数量,造成每批次产品分摊的制造费用有所增加。

报告期内,冻干粉针剂产量与制造费用金额波动趋势相同。2020年度,冻干粉针剂产品单位制造费用增加主要系间接生产人员工资增加所致;2022年1-6月,冻干粉针剂单位制造费用增加主要系公司根据各产品销售情况调整各车间产量,公司生产总工时下降,冻干粉针剂车间单位产品生产工时较长,分摊的单位制造费用增加所致。

报告期内,粉针剂产品产量下降,分摊的制造费用增加,主要系公司2020年度及2021年度车间管理人员工资调增,更新生产设备等因素造成固定制造费用增加所致,2022年1-6月公司粉针剂产品的工时占比增加造成分摊的制造费用增加。

综上,公司各主要剂型产品制造费用与产量基本匹配,不存在重大异常。

(四) 说明各主营产品成本的主要核算、归集和分摊方式,报告期内成本核算方式是否一贯执行

公司采用品种法与分批法相结合的方式,直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法及产品成本结转方法,符合《企业会计准则》相关要求,且在报告期内一贯执行。

1. 成本核算方法

公司生产中心采用单品种分批生产流程,各车间独立核算,以生产车间作为

成本核算中心，以各个品种或批次产品作为成本计算对象，采用品种法与分批法相结合的方式进行的成本核算，符合公司生产流程及组织结构特点。

2. 成本的归集和分摊方式

(1) 成本归集

生成过程中，公司采用以下方式对直接材料、直接人工及制造费用进行成本归集：

项 目	成本构成	成本归集方式
直接材料	原料药、中药材、辅料及包装材料等	根据仓库进销存数据，采用月末一次加权平均法对原材料进行计价，并据此计算领料金额
直接人工	直接生产人员当月发生的与生产直接相关的工资费用、社保公积金费用及相应的福利费	根据产品生产过程的复杂程度决定单批次直接人工，结合产品生产量，计算当月直接人工
制造费用	无法直接归集到对应产品的间接人工、水电燃气等能源动力支出、固定资产折旧及无形资产摊销等间接费用	生产车间发生的间接人工、燃料动力费用等生产车间可直接计量的费用归集到各车间制造费用；其他无法直接归集到生产车间的支出，归集到公摊制造费用

(2) 成本分摊

公司采用以下方式对各产品进行成本分摊：

项 目	内容
直接材料	根据原料药、中药材、辅料及包装材料的领用、耗用、结存数量情况，按照月末一次加权平均法对耗用材料进行计价，统计产成品和在产品的材料成本
直接人工	按工序统计各批次产品耗用的直接生产人员工资、工时。直接人工工资按产品生产批次及工序进行统计，直接人工工资外的其他职工薪酬，如社保公积金费用、福利费等，按该车间各批次产品的直接人工工资占车间总工资比例分摊到各批次产品。公司根据各批次产品生产状态，统计产成品和在产品的直接人工成本
制造费用	公司首先将当月归集的公摊费用按各生产车间生产工时占公司总生产工时比例，分摊到各生产车间，再将车间归集的制造费用及已分摊的公摊费用按各品种产品当月生产工时占当月车间总工时比例分摊到各品种产品。对月末既有完工产品又有在产品的品种，按各自耗用工时占产品累计总工时比例分摊产品成本中的制造费用

(3) 库存商品成本结转

产成品经过批检验并经质量控制部门放行后，公司按批次将产成品结转至库存商品，未经质量控制部门签发放行的产成品仍归类为在产品披露。同一品种产品按照月末一次加权平均法计算该品种单位成本，当产品销售并确认收入后，依据销售出库单数量与单位成本结转销售成本。

公司严格按照上述方法进行成本核算，相关内控制度能保证成本计算、费用分摊的准确性和及时性，成本核算符合企业会计准则要求。

(五) 结合报告期内生产员工的平均数量和薪酬水平，说明报告期内直接人工金额及占比变动的原因，是否与同行业或同地区企业生产员工薪酬水平存在显著差异

1. 公司直接人工金额及占比变动情况

报告期内，公司直接人工金额变动主要受公司产品结构及销量影响，直接人工占主营业务成本比例下降主要受制造费用增加影响，变动合理，不存在异常情形，具体分析如下：

公司直接人工主要由与产品生产过程直接相关的生产人员薪酬构成。报告期内，公司主营业务成本中直接人工及其直接生产人员数量如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接人工（万元）	122.49	300.38	264.24	349.23
主营业务成本（万元）	4,157.85	8,672.77	6,904.20	7,138.53
直接人工占主营业务成本比例(%)	2.95	3.46	3.83	4.89
直接生产人员数量（人）[注]	71	78	80	85
人均工资（万元）	1.74	3.85	3.32	4.10

[注 1] 直接生产人员数量为各月的直接生产人员数量的算术平均数

[注 2] 直接生产人员人均薪酬=报告期各年度直接人工/（各年度各月末直接生产人员人数之和/月数）

[注 3] 2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

(1) 公司直接人工金额变动情况

报告期内，公司直接人工总额分别为 349.23 万元、264.24 万元、300.38 万元及 122.49 万元，整体呈下降趋势。报告期内，公司各产品单位直接人工基本稳定，直接人工总额主要受产品销量变动影响。报告期内，公司直接人工金额较大的产品为胞磷胆碱钠片、复方太子参颗粒、复方太子参口服液等，具体销量及对应直接人工情况如下：

产品名称	规格	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
			金额/数量	金额/数量	增长率 (%)	金额/数量	增长率 (%)	金额/数量
胞磷胆碱钠片	0.2g	直接人工（万元）	32.58	53.99	51.97	35.52	12.50	31.58
		销售数量（万片）	7,250.18	13,078.23	43.93	9,086.31	12.87	8,050.00
复方太子	5g	直接人工	18.05	73.35	8.54	67.58	-48.48	131.17

参颗粒		(万元)						
		销售数量 (万袋)	351.97	1,535.60	10.02	1,395.76	-45.70	2,570.61
复方太子参口服液	10ml	直接人工 (万元)	6.02	25.40	8.66	23.38	93.67	12.07
		销售数量 (万瓶)	33.71	150.80	20.47	125.18	105.66	60.87
注射用胞磷胆碱钠	250mg	直接人工 (万元)	8.28	29.11	962.38	2.74	20.98	2.26
		销售数量 (万支)	111.94	403.68	964.47	37.92	21.79	31.14
	500mg	直接人工 (万元)	0.19	0.73	-50.44	1.46	-40.52	2.46
		销售数量 (万支)	3.42	12.24	-51.08	25.02	-42.20	43.29
注射用苯巴比妥钠	0.1g	直接人工 (万元)	10.29	18.63	-15.37	22.02	-11.91	25.00
		销售数量 (万支)	170.70	336.67	-14.64	394.40	-7.13	424.70
注射用复方甘草酸苷	40mg	直接人工 (万元)	2.56	8.22	-22.21	10.56	-30.17	15.13
		销售数量 (万支)	46.92	153.12	-21.56	195.20	-23.72	255.91
	80mg	直接人工 (万元)	3.99	11.33	-13.01	13.02	-28.84	18.30
		销售数量 (万支)	52.02	153.92	-10.12	171.25	-22.34	220.51
注射用七叶皂苷钠	5mg	直接人工 (万元)	0.45	2.26	58.74	1.42	9.71	1.30
		销售数量 (万支)	8.30	43.20	51.58	28.50	13.55	25.10
	10mg	直接人工 (万元)	3.81	11.60	-6.56	12.42	-45.96	22.98
		销售数量 (万支)	72.39	228.31	-5.81	242.40	-44.75	438.71
其他产品		直接人工 (万元)	36.28	65.77	-11.26	74.12	-14.81	87.00
合 计		直接人工 (万元)	122.49	300.38	13.68	264.24	-24.34	349.23

[注] 其他产品包括不同剂型产品，未列示合计数量，公司其他产品直接人工占比较小

报告期内，公司主营业务成本中各主要产品直接人工金额变动趋势与产品销量变动趋势基本相符。2020 年度，公司直接人工减少，主要系复方太子参颗粒受疫情影响，销量减少 45.70%，该产品对应直接人工金额下降 48.48%；2021 年度，公司直接人工增加主要系公司胞磷胆碱钠片及注射用胞磷胆碱钠销量增长幅度较大，分别为 43.93%及 560.79%，造成直接人工总额增加所致。

综上，报告期内公司直接人工金额主要受各产品销量影响，整体呈下降趋势，具备合理性。

(2) 公司直接人工金额及占比情况

报告期内，公司主营业务成本按成本性质构成情况如下：

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 (%)
直接材料	2,582.18	62.10	5,342.65	61.60	4,305.41	62.36	4,798.35	67.22
直接人工	122.49	2.95	300.38	3.46	264.24	3.83	349.23	4.89
制造费用	1,395.50	33.56	2,892.59	33.35	2,221.41	32.17	1,990.94	27.89
运输费用	57.68	1.39	137.15	1.58	113.15	1.64		
合 计	4,157.85	100.00	8,672.77	100.00	6,904.20	100.00	7,138.53	100.00

报告期内，公司直接人工占主营业务成本比例分别为 4.89%、3.83%、3.46% 及 2.95%。2019 年度、2020 年度及 2021 年度，直接人工占主营业务成本比例逐年下降，主要系 2020 年 7 月，公司受让宝诺医药持有的胞磷胆碱钠片技术所有权并将购买成本按照直线法摊销计入制造费用，造成制造费用金额增加所致。2022 年 1-6 月，直接人工占主营业务成本比例较 2021 年度小幅度下降，主要原因系公司片剂生产线自动化程度较高，人员投入较少，与其他剂型生产线的产品相比，片剂产品直接人工占比相对较低，且 2022 年 1-6 月公司主要产品胞磷胆碱钠片销售收入占比较 2021 年度增加，导致主营业务成本中直接人工占比有所下降。。

2. 公司同地区企业生产员工薪酬对比情况

报告期内，公司生产人员分为直接生产人员及间接生产人员。其中，与生产活动直接相关的直接生产人员的工资计入直接人工核算，其他生产人员薪酬计入制造费用核算。由于可比上市公司公开信息里无法准确获取计算所有生产人员人均薪酬的有关数据，公司将生产人员人均薪酬与柘荣县城镇居民人均可支配收入对比结果如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接人工	122.49	300.38	264.24	349.23
间接人工	403.55	779.10	713.90	683.04
生产人员薪酬	526.04	1,079.48	978.14	1,032.27
生产人员数量（人）	163	166	168	177

人均薪酬	3.22	6.50	5.81	5.82
柘荣县城镇居民人均可支配收入	1.77	3.29	3.02	2.92

[注 1] 生产人员数量为各月的直接生产人员数量的算术平均数

[注 2] 公司生产人员人均薪酬=报告期各年度生产人员薪酬总额/（各年度各月末生产人员人数之和/月数）

[注 3] 柘荣县城镇居民人均可支配收入数据取自柘荣县人民政府公开披露信息

[注 4] 2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

报告期内，公司生产人员人均薪酬高于柘荣县当地城镇居民人均可支配收入，主要系公司属于医药制造行业，技术含量相对较高，薪酬水平处于相对较高水平。公司生产人员人均薪酬高于所在地区平均水平，具备合理性，不存在重大异常。

（六）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司生产负责人，实地查看生产车间及主营产品生产线，了解主营产品生产工艺、生产流程信息、主营产品生产周期、生产线通用情况、主要原材料构成及制约产能的关键因素等信息；

（2）获取并查阅报告期内公司主营产品及对应主要原材料的收发存明细表，生产领料明细单，统计各主要产品主要原材料耗用情况及单位耗用情况；访谈公司相关人员，了解主要原材料耗用及单位耗用波动的原因，分析其变动是否合理；

（3）获取并查阅报告期内公司制造费用明细表，了解制造费用主要构成要素以及波动情况，分析主要产品单位制造费用的变动原因及合理性；

（4）访谈公司财务负责人，了解直接材料、直接人工及制造费用归集与分配的成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合生产工艺特点、报告期内是否一致、是否合理且符合企业会计准则相关要求；

（5）获取公司的成本计算表、产品入库明细表，抽取成本结转凭证，检查成本分配与结转，复核公司成本核算方法是否准确；

（6）获取并查阅公司报告期内各期生产人员数量、薪酬金额，分析报告期内生产人员人均薪酬的变动趋势及其合理性，分析报告期内直接人工金额及占比的变动原因；

（7）通过柘荣县人民政府官网查阅柘荣县城镇居民人均可支配收入情况，分析是否与公司生产人员人均薪酬存在显著差异及合理性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主要生产产品的生产周期均小于 30 天，存在主要产品与其对应生产车间其他产品生产线共用的情况，主要产品主要原料的构成为相应制剂原料药或中成药，制约产能的关键性因素为关键生产设备的投入使用情况；

(2) 报告期内，公司主要产品对应的主要原材料各年度单耗比较稳定，总体不存在显著变动，具备合理性；

(3) 报告期内，公司制造费用逐年增长，主要系公司于 2020 年 7 月受让胞磷胆碱钠片技术所有权并将购买成本按照直线法摊销计入制造费用，制造费用构成及变动同时受疫情及产量变动影响，符合其实际生产情况，与主要产品产量变动相匹配；

(4) 报告期内，公司成本核算、归集和分摊方式方法符合《企业会计准则》的规定，核算规范且一贯执行；

(5) 报告期内，公司直接人工金额及占比的变动原因具有合理性，与柘荣县城镇居民人均可支配收入相比不存在重大异常。

十三、关于采购和主要供应商

申请文件显示：

(1) 发行人采购的主要原材料包括胞磷胆碱钠、苯巴比妥、太子参等。其中，胞磷胆碱钠采购金额较大，报告期各期分别为 1,839.25 万元、3,079.62 万元、3,146.15 万元。(2) 报告期各期，发行人向前五名供应商合计采购占比分别为 58.41%、70.08%、66.07%。

请发行人：(1) 结合胞磷胆碱钠、太子参上下游产业链的变动情况，说明报告期内胞磷胆碱钠、太子参采购价格持续下降的原因。(2) 结合公开市场报价或同行业可比公司、上下游（拟）上市公司采购或销售相关产品的价格以及公司向不同供应商采购同类材料的价格差异，说明报告期内胞磷胆碱钠、太子参、七叶皂苷钠、苯巴比妥等主要原材料及管制瓶、丁基胶塞等包装材料采购价格的公允性。(3) 说明报告期各期前五名供应商的基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、经营规模，发行人对其采购内容、采购金额及占比，同一供应商不同年度内采购金额变动的原因。(4) 说明报告期各期前五名供应商中是否存在注册成立当年或次年、合作当年即成为发行人主要客户的情形；如

存在，请详细分析原因及合理性。（5）说明发行人向开平牵牛生化制药有限公司采购占比逐年升高的原因，是否存在技术授权、独家销售或其他形式的特殊合作方式。（6）结合胞磷胆碱钠的市场供应情况与稳定性、发行人与开平牵牛生化制药有限公司的合作历史与现状，进一步说明胞磷胆碱钠供应商的可替代性及发行人是否对开平牵牛生化制药有限公司存在依赖。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）-（4）发表明确意见，并说明对供应商的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。（审核问询函问题 18）

（一）结合公开市场报价或同行业可比公司、上下游（拟）上市公司采购或销售相关产品的价格以及公司向不同供应商采购同类材料的价格差异，说明报告期内胞磷胆碱钠、太子参、七叶皂苷钠、苯巴比妥等主要原材料及管制瓶、丁基胶塞等包装材料采购价格的公允性

报告期内，对于胞磷胆碱钠、太子参、七叶皂苷钠、苯巴比妥等主要原材料及管制瓶、丁基胶塞等包装材料，公司主要采用比议价方式进行采购，公司向不同供应商采购同类原材料、包装材料的采购价格差异较小，公司采购价格与市场价格及各供应商报价情况不存显著差异，采购价格具有公允性，具体分析如下：

1. 公司向不同供应商采购同类原材料的价格差异

报告期内，公司向不同供应商采购同类原材料的采购金额、采购比例及采购价格情况如下：

单位：万元、%、元/kg、元/万只

原材料名称	供应商名称	2022 年 1-6 月			2021 年度		
		采购金额	比例	采购价格	采购金额	比例	采购价格
胞磷胆碱钠	开平牵牛生化制药有限公司	1,781.86	99.78	1,048.15	3,094.69	98.36	1,150.44
	新乡制药股份有限公司	0.58	0.03	1,150.44			
	协和发酵（广东）医药有限公司	3.32	0.19	1,327.43	51.46	1.64	1,470.29
	其他						
	合计	1,785.75	100.00		3,146.15	100.00	
太子参	福建天人药业股份有限公司	67.50	100.00	40.09	182.06	100.00	41.28
	其他						
	合计	67.50	100.00		182.06	100.00	

七叶皂 苷钠	无锡凯夫制药有限公司	148.23	100.00	59,292.04	113.98	100.00	59,292.04
	合计	148.23	100.00		113.98	100.00	
苯巴比 妥	精华制药集团南通 有限公司	141.59	100.00	7,079.65	79.65	100.00	3,982.30
	合计	141.59	100.00		79.65	100.00	
管制瓶	河北金博泰药用玻 璃有限公司	27.74	100.00	713.91	140.14	98.66	619.91
	其他				1.90	1.34	734.51
	合计	27.74	100.00		142.04	100.00	
丁基胶 塞	江阴市海华橡塑有 限公司	25.49	38.28	663.72	64.29	49.01	695.23
	应城市恒天药业包 装有限公司	41.10	61.72	530.97	56.28	42.90	530.97
	其他				10.62	8.09	530.97
	合计	66.58	100.00		131.20	100.00	

(续上表)

原材料 名称	供应商名称	2020 年度			2019 年度		
		采购金额	比例	采购价格	采购金额	比例	采购价格
胞磷胆 碱钠	开平牵牛生化制药 有限公司	2,594.03	84.23	1,203.72	1,827.97	99.39	1,324.61
	新乡制药股份有限 公司	413.54	13.43	1,268.53			
	协和发酵(广东) 医药有限公司	40.15	1.30	1,460.18	11.28	0.61	1,504.42
	其他	31.89	1.04	1,594.69			
	合计	3,079.62	100.00		1,839.25	100.00	
太子参	福建天人药业股份 有限公司	153.82	100.00	42.73	330.33	97.60	49.16
	其他				8.11	2.40	49.14
	合计	153.82	100.00		338.44	100.00	
七叶皂 苷钠	无锡凯夫制药有限 公司	179.89	100.00	59,292.04	396.09	100.00	58,324.72
	合计	179.89	100.00		396.09	100.00	
苯巴比 妥	精华制药集团南通 有限公司	318.58	100.00	3,982.30	271.55	100.00	3,879.31
	合计	318.58	100.00		271.55	100.00	
管制瓶	河北金博泰药用玻 璃有限公司	113.71	99.99	625.77	137.52	100.00	625.46
	其他	0.01	0.01	557.50			
	合计	113.72	100.00		137.52	100.00	
丁基胶 塞	江阴市海华橡塑有 限公司	53.74	45.30	699.97	100.60	67.74	723.25

	应城市恒天药业包装有限公司	52.57	44.31	530.97	29.73	20.02	530.97
	其他	12.33	10.40	530.97	18.19	12.24	530.97
	合计	118.64	100.00		148.52	100.00	

[注]上表中原材料、包装材料报告期内采购金额、采购单价剔除了相关检验及检测费用影响

报告期内，公司向不同供应商采购同类原材料的采购价格差异较小。其中报告期内，公司向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠采购价格低于其他供应商，主要系公司向其采购金额较大，议价能力较强，采购价格相对其他供应商有所优惠所致。

2. 公司主要原材料及包装材料采购价格与市场价格及供应商报价对比情况

根据公司采购内控制度，对于采购金额较大、需求量较为稳定的物料，在入围的合格供应商报价后，公司主要采用比议价方式进行采购，同时结合相关物料库存情况、生产情况、市场情况等因素进行适当战略性储备。公司会定期跟踪主要原材料及包装材料的市场价格，在市场价格发生较大变动时重新进行询价并结合公司库存情况等因素进行采购。

公司主要原材料中，胞磷胆碱钠、七叶皂苷钠、苯巴比妥等原料药及管制瓶、丁基胶塞等包装材料不存在统一的公开市场价格，公司主要选取行业上下游（拟）上市公司采购或销售相关产品的价格作为市场价格；公司太子参采购价格主要受上游太子参中药材价格影响，因此选取太子参中药材价格作为市场价格。报告期内，公司主要原材料及包装材料采购价格与市场价格及供应商报价对比情况如下：

原材料名称	单位	2022 年 1-6 月			2021 年度		
		采购价格	市场价格	供应商报价	采购价格	市场价格	供应商报价
胞磷胆碱钠	元/kg	1,048.59	未披露	1,150.00-1,500.00	1,154.55	未披露	未询价
太子参	元/kg	40.09	57.17	54.00-65.00	41.64	58.08	43.00-52.00
七叶皂苷钠	元/kg	59,292.04	60,180.00	未询价	59,292.04	60,180.00	未询价
苯巴比妥	元/kg	7,079.65	未披露	8,000.00	3,982.30	未披露	未询价
管制瓶	元/万只	715.61	未披露	660.00-1,150.00	622.65	1,179.50	680.00
丁基胶塞	元/万只	577.44	未披露	600.00-620.00	602.23	458.63	未询价
(续上表)							
原材料名称	单位	2020 年度			2019 年度		
		采购价格	市场价格	供应商报价	采购价格	市场价格	供应商报价
胞磷胆碱钠	元/kg	1,217.96	1,226.10	1,300.00-1,430.00	1,325.59	1,294.50	未询价

太子参	元/kg	42.73	50.75	45.00-46.00	49.16	54.17	52.00-56.00
七叶皂苷钠	元/kg	59,292.04	60,180.00	67,000.00-140,000.00	58,324.72	59,960.00	未询价
苯巴比妥	元/kg	3,982.30	未披露	4,500.00	3,879.31	未披露	未询价
管制瓶	元/万只	627.06	1,114.04	630.00-950.00	626.11	1,158.00	630.00-1,100.00
丁基胶塞	元/万只	599.79	438.52	600.00-1,050.00	650.01	515.27	600.00-1,100.00

[注 1]上表中部分供应商报价为价格区间主要系公司向多个合格供应商进行询价，各家供应商报价不同所致

[注 2]胞磷胆碱钠市场价格数据来源于拓新药业（301089）公开披露信息

[注 3]太子参市场价格数据来源于中药材天地网（产地：福建省-宁德市-柘荣县、规格：小统）

[注 4]七叶皂苷钠市场价格数据来源于星昊医药（430017）公开披露信息

[注 5]苯巴比妥市场价格不存在公开披露数据

[注 6]管制瓶、丁基胶塞市场价格来源于山东药玻（600529）公开披露数据

综上，报告期内，公司主要原材料及包装材料采购价格与市场价格及各供应商报价不存显著差异，具有公允性。其中报告期内，公司管制瓶采购价格低于市场价格，主要系公司采购的管制瓶为定制化产品，与行业上游上市公司山东药玻（600529）销售的产品在产品类型、材质及产品规格型号等方面存在差异所致。

（二）说明报告期各期前五名供应商的基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、经营规模，发行人对其采购内容、采购金额及占比，同一供应商不同年度内采购金额变动的原因

1. 报告期各期前五名供应商的具体情况

报告期内，公司前五名供应商不完全重叠。报告期内，公司前五名供应商共 9 家，具体情况如下：

序号	名称	股权结构	注册时间	合作起始时间	经营规模	公司对其采购内容
1	开平牵牛生化制药有限公司	广州市越秀区惠中商业服务中心持股 74.93%，鹏达国际（香港）有限公司持股 25.07%	1992/3/31	2018 年	营业收入约 5-10 亿元	胞磷胆碱钠
2	无锡凯夫制药有限公司	刘骞持股 62%，祝建国持股 30%，顾博持股 8%	2001/2/15	2010 年	营业收入约 10 亿元	七叶皂苷钠
3	精华制药集团南通有限公司	江苏森萱医药股份有限公司持股 100.00%	2012/12/18	2016 年	营业收入约 2-4 亿元	苯巴比妥
4	浙江禾脉印业有限公司	戚小丹持股 44.50%，倪立泼持股 30.70%，倪讯持股 19.80%，戚美付持股 5.00%	2016/1/28	2017 年	营业收入约 5 千万-1 亿元	标签/盒子/说明书等包材
5	安徽百岁堂中药饮片有限公司	孟杉持股 90.91%，李晨持股 9.09%	2014/7/9	2020 年	营业收入约 1-5 亿元	茯苓、灵芝等

6	福建天人药业股份有限公司	许启棉持股 92.15%，邓春龙持股 7.85%	2004/6/10	2015 年	约 5 千万-1 亿元	太子参原料
7	吉林省西点药业科技发展股份有限公司	系深交所上市公司（301130），主要股东包括：张俊持股 24.29%，鼎典投资管理（北京）有限公司-横琴鼎典股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股 9.45%，国投高科技投资有限公司持股 9.30%	1990/3/21	2018 年	营业收入约 1-5 亿元	阿魏酸钠
8	新乡制药股份有限公司	新乡拓新药业股份有限公司持股 99.99%，新乡高新区希诺商贸有限责任公司持股 0.01%	1996/12/25	2017 年	营业收入约 6 亿元	胞磷胆碱钠
9	福建省福抗药业股份有限公司	中信信托有限责任公司持股 31.05%，深圳精准健康创业投资有限公司持股 17.26%，上海迪赛诺药业股份有限公司持股 14.74%，福建省康富股权投资有限合伙企业持股 13.69%，施林勃等持股 23.26%	2002/7/10	2021 年	营业收入 5-6 亿元	研发用原料药

报告期内，公司对前五大供应商的采购金额及占比，同一供应商不同年度内采购金额变动情况

单位：万元

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)
开平牵牛生化制药有限公司	1,781.86	51.33	3,094.69	52.64	2,594.03	49.67	1,827.97	35.65
无锡凯夫制药有限公司	148.23	4.27	113.98	1.94	179.89	3.44	396.09	7.73
精华制药集团南通有限公司	141.59	4.08	79.65	1.35	318.58	6.10	271.55	5.30
浙江禾脉印业有限公司	120.24	3.46	225.30	3.83	143.55	2.75	168.93	3.29
安徽百岁堂中药饮片有限公司	58.58	1.69	200.57	3.41	3.54	0.07		
福建天人药业股份有限公司	67.50	1.94	182.06	3.10	153.82	2.95	330.33	6.44
吉林省西点药业科技发展股份有限公司			181.59	3.09	47.08	0.90	26.90	0.52
新乡制药股份有限公司	0.58	0.02			413.54	7.92		
福建省福抗药业股份有限公司	132.57	3.82	23.62	0.40				

2. 对于同一供应商不同年度的采购金额变动情况

公司根据安全库存、市场价格预期及预计产品销量制定原材料采购计划，各主要供应商采购金额变动主要受产品采购计划、市场价格变动等因素影响。报告期内，公司对同一供应商不同年度的采购金额变动具体分析如下：

公司主要从开平牵牛制药生化有限公司采购胞磷胆碱钠原料药。报告期内，

对开平牵牛制药生化有限公司采购金额整体增加主要系随着胞磷胆碱钠相关产品市场销售量的增加，公司胞磷胆碱钠原料药的采购量增加；新乡制药股份有限公司系公司胞磷胆碱钠原料药备选合格供应商，2020 年度及 2022 年 1-6 月公司向其采购部分胞磷胆碱钠原料药。

公司主要从精华制药集团南通有限公司采购苯巴比妥原料药，2021 年度，公司对精华制药集团南通有限公司采购金额较低，主要系公司基于采购价格及市场预期等因素，于 2019 年度、2020 年度对苯巴比妥原料药进行了一定战略储备所致。

公司主要从无锡凯夫制药有限公司采购七叶皂苷钠原料药。2019 年至 2021 年，公司对无锡凯夫制药有限公司采购金额整体下降主要系注射用七叶皂苷钠产品销售数量有所下降，公司主动减少了对七叶皂苷钠原料药的采购量；2022 年 1-6 月，采购金额大幅增加主要系公司基于采购价格及市场预期等因素对七叶皂苷钠原料药进行一定战略储备所致。

公司主要从浙江禾脉印业有限公司采购纸箱、标签、说明书等包材，公司根据市场供货需求进行采购计划安排，采购金额在报告期内整体呈上升趋势。

公司主要从安徽百岁堂中药饮片有限公司采购茯苓、灵芝等中药材。2021 年度，公司对安徽百岁堂中药饮片有限公司采购金额大幅增加主要系公司自 2020 年底开始与其开展合作；2022 年 1-6 月，公司对其采购金额有所下降主要系复方太子参颗粒等产品销售数量有所下降，公司主动减少了茯苓、灵芝等中药材原料的采购量。

公司主要从福建天人药业股份有限公司采购太子参原材料。报告期内，公司对福建天人药业股份有限公司的采购金额存在一定波动主要系公司根据太子参原材料市场价格及复方太子参颗粒销售情况进行采购所致。

公司自吉林省西点药业科技发展股份有限公司采购阿魏酸钠原料药。2021 年度，公司对吉林省西点药业科技发展股份有限公司采购金额大幅增加主要系公司基于采购价格及市场预期等因素对阿魏酸钠原料药进行一定战略储备所致。

公司主要从福抗药业采购研发用原料药。2022 年 1-6 月，公司对福抗药业采购金额增加主要系随着研发项目推进，公司部分研发项目研发用原材料需求增加所致。

(三) 说明报告期各期前五名供应商中是否存在注册成立当年或次年、合作

当年即成为发行人主要客户的情形；如存在，请详细分析原因及合理性

报告期各期，公司前五名供应商与公司合作情况具体如下：

序号	供应商名称	设立日期	与公司开始合作时间	成为前五名供应商的时间	是否为成立当年或次年、合作当年即成为公司主要供应商的情形
1	开平牵牛生化制药有限公司	1992/3/31	2018 年	2019 年	否
2	无锡凯夫制药有限公司	2001/2/15	2010 年	2019 年	否
3	精华制药集团南通有限公司	1994/1/3	2016 年	2019 年	否
4	浙江禾脉印业有限公司	2016/1/28	2017 年	2019 年	否
5	安徽百岁堂中药饮片有限公司	2014/7/9	2020 年	2021 年	否
6	福建天人药业股份有限公司	2004/6/10	2015 年	2019 年	否
7	吉林省西点药业科技发展股份有限公司	1990/3/21	2018 年	2021 年	否
8	新乡制药股份有限公司	1996/12/25	2017 年	2020 年	否
9	福建省福抗药业股份有限公司	2002/7/10	2021 年	2022 年	否

综上，报告期各期前五名供应商不存在注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要供应商的情形。

（四）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司向主要原材料供应商询价、报价信息、采购合同、采购明细表，检查报告期内主要原材料的采购价格及其变动情况，分析波动原因及合理性；

（2）访谈公司采购负责人，了解公司向不同供应商采购同类材料的价格差异原因，结合材料的市场价格趋势及公司采购需求分析采购价格的公允性；

（3）查询上述原材料的公开市场报价或同行业可比公司、上下游（拟）上市公司采购或销售相关产品的价格，对比公司采购价与可比采购价之差异，分析合理性；

（4）走访公司主要供应商，了解供应商基本信息及其与公司开展业务的基本情况；

（5）获取并查阅报告期内前五大供应商的基本情况信息，通过公开信息平台

查询验证，查看是否与公司、实际控制人、董监高及其他关联方存在关联关系；

(6) 获取并查阅公司与前五大供应商签订的采购合同，访谈公司采购负责人，了解报告期前五大供应商的合作历史、经营规模、采购内容、采购金额及其变动情况等信息；

(7) 获取并查阅公司采购明细表中向前五大供应商的采购金额及占比情况，分析同一供应商不同年度采购金额变动的原因及其合理性；

(8) 获取报告期各期前五大供应商中注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要供应商的名单及与公司的合作交易信息；访谈公司管理层、采购负责人，了解供应商是否存在注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要供应商的情况。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，对于胞磷胆碱钠、太子参、七叶皂苷钠、苯巴比妥等主要原材料及管制瓶、丁基胶塞等包装材料，公司在合格供应商范围内采用比议价方式进行采购，公司向不同供应商采购同类原材料的采购价格差异较小，公司原材料采购价格与市场价格及各供应商报价情况不存显著差异，采购价格具有公允性；

(2) 报告期内，同一供应商不同年度采购金额变动原因具有合理性；

(3) 报告期各期前五名供应商不存在注册成立当年或次年、合作当年即成为公司主要供应商的情形。

(五) 请申报会计师说明对供应商的核查情况，包括但不限于核查程序、核查比例、核查证据和核查结论

1. 核查程序

针对供应商核查，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与采购相关的关键内部控制，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；

(2) 访谈公司采购负责人及财务人员，了解采购制度、采购流程、供应商准入机制等信息；

(3) 通过公开信息平台系统查询供应商的基本工商信息，了解和核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人、股东结构及主要人员等供应商背景信息资料，关注公司向供应商采购的商业逻辑是否合理；

(4) 实施函证程序，核查公司采购交易及往来款项的真实性和准确性，对回

函不符事项取得差异调节表并核实；对未回函供应商实施替代测试，包括但不限于检查采购合同或订单、采购入库单、供应商送货单、签收单、检验单、采购发票、付款记录等支持性资料；

(5) 对报告期内公司主要供应商进行实地走访或者视频访谈，了解公司与主要供应商的合作情况，主要供应商对公司供应情况与稳定性，包括对是否存在商业纠纷、是否存在关联关系等事项进行了确认；

(6) 以抽样方式对主要供应商的采购情况进行检查，选取样本检查包括采购合同或订单、采购入库单、供应商送货单/签收单、检验单、采购发票、付款记录等，以确认采购交易的真实性；

(7) 获取公司采购明细账，结合主要原材料的市场价格分析公司主要原材料的价格变动情况，核查公司与供应商的采购价格是否公允；

(8) 检索公司供应商的实际控制人、股东、董监高人员，并与公司关联方清单及调查表进行交叉对比，核查公司、实际控制人及其近亲属、董监高、关键管理人员及其他主要关联方的资金流水，确认公司关联方与供应商之间是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

2. 核查比例

(1) 采购函证情况

我们对报告期内供应商采购金额进行了函证，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函金额（万元）	2,821.86	4,555.46	4,490.57	3,892.96
采购金额（万元）	3,471.65	5,879.35	5,222.39	5,127.34
发函比例（%）	81.28	77.48	85.99	75.93
回函可确认金额（万元）	2,788.31	4,555.46	4,324.92	3,717.94
回函可确认金额占发函金额比例（%）	98.81	100.00	96.31	95.50
回函金额占采购金额比例（%）	80.32	77.48	82.81	72.51

(2) 应付账款函证情况

我们对报告期各期末供应商应付余额进行了函证，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

发函金额（万元）	265.20	474.84	477.79	226.50
应付账款期末金额（万元）	329.20	565.51	621.11	323.11
发函比例（%）	80.56	83.97	76.92	70.10
回函可确认金额（万元）	245.76	474.84	390.24	226.47
回函可确认金额占发函金额比例（%）	92.67	100.00	81.68	99.99
回函金额占应付账款期末金额比例（%）	74.65	83.97	62.83	70.09

(3) 供应商走访情况

我们抽取部分供应商实施了访谈程序，访谈供应商对应采购金额占报告期内采购总额的比例分别为 83.69%、89.39%、83.57%及 79.84%。我们在访谈过程中对被访谈人的身份、职位进行确认，并获取了被访谈人的名片、工牌或其他身份证明文件及客户签字盖章的访谈记录、客户盖章的公司营业执照、经营许可证以及与公司不存在关联关系的声明等。

报告期各期的访谈情况具体如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访金额（万元）	2,771.74	4,913.51	4,668.38	4,290.94
其中：实地走访形式（万元）	2,472.72	4,372.51	4,443.45	4,094.10
视频访谈形式（万元）	299.02	541.00	224.92	196.85
采购金额（万元）	3,471.65	5,879.35	5,222.39	5,127.34
走访比例（%）	79.84	83.57	89.39	83.69
其中：实地走访比例（%）	71.23	74.37	85.08	79.85
视频访谈比例（%）	8.61	9.20	4.31	3.84

3. 核查证据

针对供应商的核查情况，我们主要取得的核查证据如下：

(1) 公司采购明细账、向主要供应商采购的合同、采购计划表、验收单、入库单、发票及银行回单等相关凭证，核查了采购业务的真实性、准确性、完整性、会计处理的正确性；

(2) 主要供应商的天眼查信用报告及基本情况登记表；

(3) 通过执行函证、走访等程序，取得了供应商的回函及访谈记录；

(4) 公司银行存款明细账、公司控股股东、实际控制人、高级管理人员、关

键岗位人员等银行流水。

4. 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，公司的主要供应商均真实存在，公司与供应商之间的采购交易真实、准确、完整，相关会计处理正确。

十四、关于毛利率

申请文件显示，报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 81.41%、81.05%、79.95%，处于较高水平，与同行业可比公司平均毛利率水平不存在重大差异。

请发行人：（1）量化分析报告期内胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品单价和单位成本的变动对其毛利率变动的影响。（2）结合胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品国内主要竞品的销售定价或毛利率情况，分析发行人上述产品毛利率较高的合理性及可持续性。（3）结合注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省药品集中带量采购前后毛利和毛利率的变化，模拟测算发行人各主营产品中标国家或地方药品集中带量采购后毛利和毛利率可能发生的变化。（4）说明发行人传统经销模式的毛利率水平是否与同行业可比公司不存在重大差异。（5）说明合作经营模式和自主经营模式下毛利率的差异及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 19）

（一）量化分析报告期内胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品单价和单位成本的变动对其毛利率变动的影响

1. 报告期内，公司胞磷胆碱钠片销售单价、单位成本变动情况及其对其毛利率的影响

报告期内，公司胞磷胆碱钠片销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/片

产品名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胞磷胆碱钠片	销售单价	1.85	1.86	1.64	1.62

	单位成本	0.34	0.35	0.34	0.31
	毛利率（%）	81.67	81.42	79.21	80.86

报告期内，公司胞磷胆碱钠片毛利率分别为 80.86%、79.21%、81.42%及 81.67%。2020 年度胞磷胆碱钠片毛利率较 2019 年度小幅下降，主要原因系 2020 年度受新增胞磷胆碱钠片药品技术所有权摊销影响，当期制造费用增加，单位成本由 0.31 元/片提高至 0.34 元/片；2021 年度胞磷胆碱钠片毛利率较 2020 年度有所增长，主要原因系 2021 年度胞磷胆碱钠片配送经销模式下销售收入占比有所提升，配送经销模式下销售单价较高，胞磷胆碱钠片销售单价由 1.64 元/片提高至 1.86 元/片，2022 年 1-6 月，胞磷胆碱钠片毛利率较 2021 年度保持稳定。

2. 报告期内公司注射用胞磷胆碱钠销售单价、单位成本变动情况及其对毛利率的影响

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/支						
产品名称	规格	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
注射用胞磷胆碱钠	250mg	销售单价	5.51	4.91	64.14	51.51
		单位成本	1.23	1.22	1.17	1.08
		毛利率（%）	77.74	75.12	98.17	97.91
	500mg	销售单价	2.25	6.15	6.80	7.71
		单位成本	1.31	1.40	1.35	1.35
		毛利率（%）	41.61	77.28	80.15	82.51

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）毛利率分别为 97.91%、98.17%、75.12%及 77.74%。报告期内，注射用胞磷胆碱钠（250mg）单位成本相对保持稳定，毛利率变动主要受销售单价影响。2019 年度、2020 年度注射用胞磷胆碱钠（250mg）毛利率较为稳定，2021 年度及 2022 年 1-6 月注射用胞磷胆碱钠（250mg）毛利率较 2020 年度大幅下降，主要原因系注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省药品集中带量采购，集采地区中标价格下降幅度较大，致使注射用胞磷胆碱钠（250mg）销售单价由 64.14 元/支分别下降至 4.91 元/支、5.51 元/支。

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠（500mg）毛利率分别为 82.51%、80.15%、

77.28%及 41.61%，呈持续下降趋势。报告期内，注射用胞磷胆碱钠（500mg）单位成本整体较为稳定，注射用胞磷胆碱钠（500mg）毛利率持续下降主要原因系该产品受终端市场需求下降及传统经销销售收入占比增加等因素综合影响，销售单价持续下降所致，报告期内注射用胞磷胆碱钠（500mg）销售单价分别为 7.71 元/支、6.80 元/支、6.15 元/支及 2.25 元/支。公司注射用胞磷胆碱钠（500mg）收入规模较小，对公司盈利水平影响较小。

3. 报告期内公司注射用苯巴比妥钠销售单价、单位成本变动情况及其对毛利率的影响

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/支					
产品名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
注射用苯巴比妥钠	销售单价	17.58	17.88	16.77	13.85
	单位成本	1.43	1.27	1.24	1.00
	毛利率（%）	91.87	92.88	92.61	92.80

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠毛利率分别为 92.80%、92.61%、92.88% 及 91.87%，销售单价及单位成本均整体保持增加趋势，毛利率整体保持在稳定水平。

4. 报告期内公司注射用复方甘草酸苷销售单价、单位成本变动情况及其对毛利率的影响

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/支						
产品名称	规格	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
注射用复方甘草酸苷	40mg	销售单价	6.13	8.17	8.23	8.59
		单位成本	0.89	0.88	0.83	0.77
		毛利率（%）	85.43	89.23	89.87	91.01
	80mg	销售单价	10.02	11.50	12.45	14.15
		单位成本	1.32	1.23	1.24	1.09
		毛利率（%）	86.78	89.29	90.01	92.28

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷（40mg）毛利率分别为 91.01%、89.87%、89.23%及 85.43%，注射用复方甘草酸苷（80mg）毛利率分别为 92.28%、90.01%、89.29%及 86.78%，整体均呈逐渐下降趋势。主要原因系：

（1）报告期内，注射用复方甘草酸苷（40mg）、注射用复方甘草酸苷（80mg）受配送经销模式销售占比下降及《国家医保目录》中限定支付范围调整因素持续影响，销售单价持续降低。报告期内，注射用复方甘草酸苷（40mg）销售单价分别为 8.59 元/支、8.23 元/支、8.17 元/支及 6.13 元/支；注射用复方甘草酸苷（80mg）销售单价分别为 14.15 元/支、12.45 元/支、11.50 元/支及 10.02 元/支；

（2）报告期内，公司为应对终端市场需求下降影响，调整产品生产计划，逐步减少冻干粉针剂产品生产规模，致使注射用复方甘草酸苷（40mg）、注射用复方甘草酸苷（80mg）分摊的制造费用有所增加，单位成本整体呈上升趋势。报告期内，注射用复方甘草酸苷（40mg）单位成本分别为 0.77 元/支、0.83 元/支、0.88 元/支及 0.89 元/支；注射用复方甘草酸苷（80mg）单位成本分别为 1.09 元/支、1.24 元/支、1.23 元/支及 1.32 元/支。

5. 报告期内公司复方太子参颗粒销售单价、单位成本变动情况及其对毛利率的影响

报告期内，公司复方太子参颗粒销售单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/袋					
产品名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
复方太子参颗粒	销售单价	1.65	1.36	1.27	1.17
	单位成本	0.73	0.68	0.69	0.65
	毛利率（%）	55.40	49.69	45.55	44.90

报告期内，公司复方太子参颗粒毛利率分别为 44.90%、45.55%、49.69%及 55.40%，呈逐渐上升趋势。报告期内，复方太子参颗粒单位成本相对保持稳定，复方太子参颗粒毛利率持续上升主要系配送经销模式销售占比逐渐提高，且公司根据该产品市场销售情况，逐渐提高其配送经销模式下销售单价所致，报告期内，复方太子参颗粒销售单价分别为 1.17 元/袋、1.27 元/袋、1.36 元/袋及 1.65 元/袋。

（二）结合胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用

复方甘草酸苷、复方太子参颗粒等主营产品国内主要竞品的销售定价或毛利率情况，分析发行人上述产品毛利率较高的合理性及可持续性。

1. 公司主要产品与国内主要竞品销售价格比较情况

(1) 胞磷胆碱钠片

公司胞磷胆碱钠片与主要竞争对手梓潼宫销售价格不存在显著差异，具体情况参见本审核问询函回复之“十 关于营业收入”之“（二）说明报告期内胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品售价的差异及原因；报告期内胞磷胆碱钠片销量增速高于其他竞争对手的原因”之“1. 报告期内胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品售价的差异及原因”之“（2）报告期内公司胞磷胆碱钠片与市场上其他竞争对手同类产品销售价格差异及原因”。

(2) 注射用苯巴比妥钠

根据《国务院办公厅关于进一步做好短缺药品保供稳价工作的意见》（国办发[2019]47号），“对于国家和省级短缺药品清单中的品种，允许企业在省级药品集中采购平台上自主报价、直接挂网，医疗机构自主采购。”根据《关于印发国家短缺药品清单的通知》（国卫办药政发[2020]25号），公司注射用苯巴比妥钠被列入《国家临床必需易短缺药品重点监测清单》，属于上述法规中的“短缺药品”，主要由医疗机构自主议价采购，我国市场中仅公司及上海上药新亚药业有限公司持有注射用苯巴比妥钠药品注册批件，上海上药新亚药业有限公司未公开披露其注射用苯巴比妥钠销售价格，因此无法比较销售价格情况。

(3) 复方太子参颗粒

公司主要产品中，复方太子参颗粒系公司独家产品，因此市场中无相同品种竞品，无法比较销售价格情况。

(4) 注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷

公司主要产品中，注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷均为处方药，主要销售终端为公立医疗机构，主要销售模式为配送经销模式，配送经销模式下，产品销售价格确定方式为药品中标/挂网价格扣除配送经销商的合理配送费用，因此药品中标/挂网价格系影响相关产品销售价格的重要因素之一。报告期内，公司上述主要产品的竞争对手均未公开披露销售价格，因此以中标/挂网价格分析公司上述产品与竞争对手销售价格差异，具体情况如下：

1) 注射用胞磷胆碱钠

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）销售收入占该产品销售收入总额的比例分别为 82.78%、93.46%、96.34%及 98.77%，系公司注射用胞磷胆碱钠销售收入的主要构成。报告期内，公司与主要竞争对手的注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标/挂网价格对比情况如下：

单位：元/支

产品规格	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
250mg	公司	2.65-89.50	2.65-89.50	88.00-89.50	88.00-89.50
	北京四环制药有限公司	74.80	74.80	74.80	74.80
	湖南一格制药有限公司	87.00	87.00	87.00-88.83	98.00

[注 1]数据来源于米内网中国药品招投标数据库

[注 2]部分中标/挂网价格为价格区间主要系公司及竞争对手在不同省份药品招标/挂网价格有所不同所致

报告期内，公司与主要竞争对手注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标/挂网价格整体不存在显著差异。2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标/挂网价格最小值较低，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省药品集中带量采购并于 2022 年 6 月续标，该产品在山东地区中标价格下降幅度较大。

2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司与主要竞争对手注射用复方甘草酸苷中标/挂网价格对比情况如下：

单位：元/支

产品规格	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
40mg	公司	13.52-15.20	13.52-15.20	13.52-15.20	13.52-15.25
	苑东生物	10.20	10.20-12.22	10.19-10.20	10.19-12.30
	瑞阳制药股份有限公司	12.87	12.87	12.87	12.87-15.00
80mg	公司	17.70-24.43	17.70-24.43	17.70-24.43	17.70-24.43
	苑东生物	17.78	17.78-20.00	17.78-18.50	17.78-22.80
	瑞阳制药股份有限公司	19.66	19.66-20.98	20.98	20.98-23.90

[注 1]数据来源于米内网中国药品招投标数据库

[注 2]部分中标/挂网价格为价格区间主要系公司及竞争对手在不同省份药品招标/挂网价格有所不同所致

报告期内，公司与主要竞争对手注射用复方甘草酸苷中标/挂网价格整体不

存在显著差异。

2. 公司主要产品与国内主要竞品毛利率比较情况

报告期内，公司主要产品中，仅胞磷胆碱钠片及注射用复方甘草酸苷有竞争对手在公开渠道披露毛利率数据，具体情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠片

报告期内，公司与竞争对手胞磷胆碱钠片毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
梓橦宫	85.83	85.67	85.04	84.63
公司	81.67	81.42	79.21	80.86

[注]全国共有 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品批准文号，报告期内公司竞争对手中仅梓橦宫公开披露了胞磷胆碱钠片毛利率数据

报告期内，公司胞磷胆碱钠片毛利率较高，与梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率整体不存在显著差异。

(2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司与竞争对手注射用复方甘草酸苷毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苑东生物	未披露	未披露	未披露	83.89
公司	86.30	89.26	89.95	91.75

[注]全国共有 7 家企业拥有注射用复方甘草酸苷药品批准文号，报告期内公司竞争对手中仅苑东生物公开披露了注射用复方甘草酸 2019 年度毛利率数据

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷毛利率整体处于较高水平，其中 2019 年度，公司注射用复方甘草酸苷毛利率高于苑东生物，主要系产品规格、定价策略等存在差异所致，公司与苑东生物注射用复方甘草酸苷毛利率不存在异常差异。

3. 公司主要产品毛利率较高具有合理性及可持续性

公司主要产品为化学药制剂及中成药，所处行业系医药制造业，产品附加值及毛利率水平普遍较高，毛利率处于较高水平符合行业惯例。公司主要产品中，胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷与主要竞品销售价格、中标/挂网价格或毛利率不存在显著差异；注射用苯巴比妥钠系“短缺药品”，主要由医疗机构直接自主议价采购，竞争对手未公开披露该产品销售价格或毛利率；复方太子参颗粒系公司独家产品，市场中无相同品种竞品，其主要原材料太

子参系公司注册地福建省宁德市柘荣县道地药材，公司在原材料采购方面具有成本及质量优势，同时国家产业政策亦支持中成药及复方太子参颗粒发展。综上，公司主要产品的销售价格及毛利率与主要竞品相比不存在显著异常，公司主要产品毛利率较高具备合理性。

公司高度重视产品质量及品牌形象管理，主要产品执行的内控药品质量标准整体均高于国家法定标准，有效保障了公司主要产品的安全性、有效性和稳定性，在终端客户群体中形成了较高的认可度和美誉度，公司主要产品市场销售情况良好，预计主要产品毛利率将维持在较高水平，具有可持续性。

医药制造业受到我国相关部门较为严格的监管，重大监管政策的发布和调整通常会对行业内企业生产经营造成一定影响。目前我国药品集采逐渐常态化执行，集采政策主要实施“带量采购，以量换价”的措施，产品中标集采后，销售价格通常会有所下降，目前公司主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷相继中标部分地区地方集采，未来公司主要产品毛利率存在一定下滑的风险。

(三) 结合注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省药品集中带量采购前后毛利和毛利率的变化，模拟测算发行人各主营产品中标国家或地方药品集中带量采购后毛利和毛利率可能发生的变化

1. 公司注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省药品集中带量采购前后毛利和毛利率的变动情况

目前我国集采主要实施范围为公立医疗机构，因此中标集采主要影响公司在集采地区配送经销模式下产品销售。公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于2021年1月中标山东省药品集采并于2022年6月成功续标。2020年度、2021年度，注射用胞磷胆碱钠（250mg）整体毛利及毛利率变动情况如下：

项 目	2021 年度	变动率（%）	2020 年度
销售数量（万支）	403.68	964.47	37.92
销售单价（元/支）	4.91	-92.34	64.14
营业收入（万元）	1,982.18	-18.51	2,432.31
营业成本（万元）	493.19	1,009.56	44.45
毛利（万元）	1,489.00	-37.64	2,387.86

项 目	2021 年度	变动率 (%)	2020 年度
毛利率 (%)	75.12	-23.48	98.17

2021 年度公司注射胞磷胆碱钠（250mg）毛利较 2020 年度下降较大，主要系注射胞磷胆碱钠（250mg）山东省集采中标价格下降幅度较大且销售数量提升未能完全弥补降价影响所致；2021 年度公司注射胞磷胆碱钠（250mg）毛利率较 2020 年度下降幅度较大，主要系注射胞磷胆碱钠（250mg）在山东省集采中标价格下降幅度较大所致。鉴于公司注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省集采后，集采地区推广服务费亦会大幅下降，因此中标山东省集采不会对注射胞磷胆碱钠（250mg）整体经营业绩产生重大不利影响。

2. 公司主要产品中标药品集采的情况

(1) 预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录的可能性较低

公司主要产品中复方太子参颗粒系中成药，其他主要产品均为化学药，根据目前国家集采政策，中成药尚未纳入国家集采目录；化学药需满足通过一致性评价（包括视同通过及原研药）不少于 3 家以上方可纳入国家集采目录，公司主要化学药产品及其相同品种均未有企业通过一致性评价（包括视同通过及原研药），尚未纳入国家集采目录。综上，综合考虑产品属性及类别、相同品种一致性评价进展及结合现行国家集采政策等因素后，预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录的可能性较低。

(2) 预计短期内公司注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒纳入地方集采目录的可能性较低，集采政策对其市场销售影响较小

1) 注射用苯巴比妥钠

根据《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》（国办发[2021]2 号）及集采实际执行情况，地方集采药品范围主要系国家集采目录以外，医保药品目录内用量大、采购金额高的药品；根据《国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》（国办发[2015]7 号），对麻醉药品、精神药品等，按国家现行规定采购，确保公开透明。公司注射用苯巴比妥钠系二类精神药品，产品终端市场规模相对较小，目前尚未纳入地方集采目录，预计短期内纳入地方集采目录的可能性较低，因此短期内集采政策对公司注射用苯巴比妥钠市场销售的影响较小。

2) 复方太子参颗粒

公司复方太子参颗粒目前尚未纳入地方集采目录，预计短期内纳入地方集采目录的可能性较低，因此短期内集采政策对公司复方太子参颗粒市场销售的影响较小。

(3) 公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷已陆续中标地方集采

公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷已陆续中标部分地区地方集采，具体中标情况参见本审核问询函回复之“三 关于带量采购与医保目录”之“(二) 说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠等产品中标地区带量采购的具体情况，包括中标价格、采购量，并结合前述情况、中标前后在同一地区发行人同类产品的销售情况等因素说明中标带量采购对发行人相关产品销量、经营业绩的影响”之“(1) 公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷、注射用七叶皂苷钠中标地方集采的具体情况”。

3. 公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷中标地方集采后毛利和毛利率模拟测算情况

目前我国各地区地方集采政策有所不同，进而导致各地区集采药品目录、招投标规则、约定采购量、中标产品降价幅度等均存在一定差异。公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷于 2022 年 8 月中标广东联盟药品集中带量采购（第一批），以广东联盟集采规则为基础，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷中标集采后整体毛利及毛利率模拟测算情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠片

1) 广东联盟集采基本情况

公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟药品集中带量采购（第一批）的具体情况如下：

项 目	具体情况
中标价格	胞磷胆碱钠片（0.2g）中标价格为 2.342 元/片
实际执行地区	具体包括广东、山西、江西、河南、海南、青海、新疆、新疆生产建设兵团共 8 个地区
约定采购数量	预采购量（873.92 万片）+待分配量（尚待集采地区医疗机构调整并确认）
采购周期	采购周期原则上不超过两年，自中选结果实际执行日起计算，第二年续签采购协议时重新报量，第二年协议采购量原则上不少于该中选产品首

项 目	具体情况
	年协议采购量
执行情况	目前尚未执行，预计 2022 年第 4 季度陆续开始执行

2) 模拟测算的假设条件

以下模拟测算假设条件系根据公司实际经营情况及广东联盟集采规则设定，具有合理性和谨慎性，模拟测算结果不构成对公司相关产品未来销售业绩的预测，具体假设条件如下：

① 假设胞磷胆碱钠片中标广东联盟集采仅影响公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区配送经销模式下产品销售，不影响公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区传统经销模式下产品销售及广东联盟集采地区外产品销售；

② 公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区传统经销模式下产品销售收入及广东联盟集采地区外产品销售收入与 2021 年度保持一致；

③ 集采主要实行“带量采购，以量换价”措施，预计公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟集采后在集采地区配送经销模式下销售数量将有所提升，假设胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区配送经销模式下销售数量较 2021 年度分别提升 10%、20%、30%、40%及 50%；

④ 以胞磷胆碱钠片广东联盟集采中标价格 2.342 元/片（含税）为基础，扣除配送经销商合理配送费用外，假设胞磷胆碱钠片在集采地区配送经销模式下销售价格为 1.9379/片（不含税）；

⑤ 假设公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟集采后，各地区各销售模式下，产品单位成本为 0.35 元/片，单位成本与 2021 年度保持一致。

3) 模拟测算结果

公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟集采后，根据胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区配送经销模式下不同销售数量预计情况，对胞磷胆碱钠片整体毛利及毛利率变动模拟测算如下：

		单位：万元				
项目		销量增长 10%	销量增长 20%	销量增长 30%	销量增长 40%	销量增长 50%
中标集采后胞磷胆碱钠片整体市场销售情况模拟测算	营业收入	24,139.15	24,664.54	25,189.93	25,715.32	26,240.71
	营业成本	4,613.62	4,707.32	4,801.02	4,894.72	4,988.42
	毛利	19,525.53	19,957.22	20,388.91	20,820.60	21,252.29

	毛利率 (%)	80.89	80.91	80.94	80.97	80.99
2021 年度胞磷胆碱钠片整体市场销售情况	营业收入	24,326.03				
	营业成本	4,519.92				
	毛利	19,806.12				
	毛利率 (%)	81.42				
对毛利的影响		-280.58	151.11	582.80	1,014.49	1,446.18
对毛利率的影响 (%)		-0.53	-0.50	-0.48	-0.45	-0.43

综上，预计公司胞磷胆碱钠片中标地方集采后，不会对其整体毛利、毛利率产生重大不利影响。

(2) 注射用复方甘草酸苷

1) 广东联盟集采基本情况

公司注射用复方甘草酸苷中标广东联盟药品集中带量采购（第一批）的具体情况如下：

项目	具体情况
中标价格	注射用复方甘草酸苷（40mg）中标价格为 3.4359 元/支； 注射用复方甘草酸苷（80mg）中标价格为 5.841 元/支
实际执行地区	具体包括广东、山西、江西、河南、海南、青海、宁夏、新疆、新疆生产建设兵团共 9 个地区
约定采购数量	注射用复方甘草酸苷（40mg）：预采购量（20.90 万支）+待分配量（尚待集采地区医疗机构调整并确认）； 注射用复方甘草酸苷（80mg）：预采购量（48.86 万支）+待分配量（尚待集采地区医疗机构调整并确认）
采购周期	采购周期原则上不超过两年，自中选结果实际执行日起计算，第二年续签采购协议时重新报量，第二年协议采购量原则上不少于该中选产品首年协议采购量
执行情况	目前尚未执行，预计 2022 年第 4 季度陆续开始执行

2) 模拟测算的假设条件

以下模拟测算假设条件系根据公司实际经营情况及广东联盟集采规则设定，具有合理性和谨慎性，模拟测算结果不构成对公司相关产品未来销售业绩的预测，具体假设条件如下：

① 假设注射用复方甘草酸苷中标广东联盟集采仅影响公司注射用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区配送经销模式下产品销售，不影响公司注射用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区传统经销模式下产品销售及广东联盟集采地区外产品销售；

② 公司注射用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区传统经销模式下产品销售收入及广东联盟集采地区外产品销售收入与 2021 年度保持一致；

③ 集采主要实行“带量采购，以量换价”措施，预计公司注射用复方甘草酸苷中标广东联盟集采后在集采地区配送经销模式下销售数量将有所提升，假设注射用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区配送经销模式下销售数量较 2021 年度分别提升 10%、20%、30%、40%及 50%；

④ 以注射用复方甘草酸苷（40mg）广东联盟集采中标价格 3.4359 元/支（含税）为基础，扣除配送经销商合理配送费用外，假设注射用复方甘草酸苷（40mg）在集采地区配送经销模式下销售价格为 2.8430/支（不含税）；以注射用复方甘草酸苷（80mg）广东联盟集采中标价格 5.841 元/支（含税）为基础，扣除配送经销商合理配送费用外，假设注射用复方甘草酸苷（80mg）在集采地区配送经销模式下销售价格为 4.8330 元/支（不含税）；

⑤ 假设公司注射用复方甘草酸苷（40mg）、注射用复方甘草酸苷（80mg）中标广东联盟集采后，各地区各销售模式下，产品单位成本分别为 0.88 元/支、1.23 元/支，单位成本与 2021 年度保持一致。

3) 模拟测算结果

① 注射用复方甘草酸苷（40mg）

公司注射用复方甘草酸苷（40mg）中标广东联盟集采后，根据注射用复方甘草酸苷（40mg）在广东联盟集采地区配送经销模式下不同销售数量预计情况，对注射用复方甘草酸苷（40mg）整体毛利及毛利率变动模拟测算如下：

		单位：万元				
项目		销量增长 10%	销量增长 20%	销量增长 30%	销量增长 40%	销量增长 50%
中标集采后注射用 复方甘草酸苷 (40mg)整体市场销 售情况模拟测算	营业收入	991.46	1,000.85	1,010.23	1,019.61	1,028.99
	营业成本	137.73	140.64	143.54	146.45	149.36
	毛利	853.73	860.21	866.68	873.16	879.63
	毛利率(%)	86.11	85.95	85.79	85.64	85.49
2021 年度注射用复 方甘草酸苷(40mg) 整体市场销售情况	营业收入	1,251.64				
	营业成本	134.83				
	毛利	1,116.82				
	毛利率(%)	89.23				
对毛利的影响		-263.09	-256.61	-250.13	-243.66	-237.18

对毛利率的影响（%）	-3.12	-3.28	-3.44	-3.59	-3.74
------------	-------	-------	-------	-------	-------

② 注射用复方甘草酸苷（80mg）

公司注射用复方甘草酸苷（80mg）中标广东联盟集采后，根据注射用复方甘草酸苷（80mg）在广东联盟集采地区配送经销模式下不同销售数量预计情况，对注射用复方甘草酸苷（80mg）整体毛利及毛利率变动模拟测算如下：

单位：万元

项目		销量增长 10%	销量增长 20%	销量增长 30%	销量增长 40%	销量增长 50%
中标集采后注射用 复方甘草酸苷 （80mg）整体市场销 售情况模拟测算	营业收入	1,521.85	1,533.48	1,545.10	1,556.73	1,568.36
	营业成本	192.63	195.60	198.56	201.52	204.49
	毛利	1,329.22	1,337.88	1,346.54	1,355.21	1,363.87
	毛利率（%）	87.34	87.24	87.15	87.05	86.96
2021 年度注射用复 方甘草酸苷（80mg） 整体市场销售情况	营业收入	1,770.17				
	营业成本	189.67				
	毛利	1,580.50				
	毛利率（%）	89.29				
对毛利的影响		-251.29	-242.62	-233.96	-225.30	-216.63
对毛利率的影响（%）		-1.94	-2.04	-2.14	-2.23	-2.32

综上，预计公司注射用复方甘草酸苷中标地方集采后，不会对其整体毛利、毛利率产生重大不利影响。

（四）说明发行人传统经销模式的毛利率水平是否与同行业可比公司不存在重大差异

公司与同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司传统经销模式毛利率水平对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
西点药业（301130）	未披露	未披露	77.40	75.77
多瑞医药（301075）	未披露	77.31	80.79	未披露
福元医药（601089）	未披露	40.42	41.96	46.57
天济草堂（871129）	未披露	14.28	22.66	23.79
科源制药（创业板在 审）	未披露	33.36	31.93	30.21
平均值		41.34	50.95	44.09

公司	47.71	46.74	50.65	45.11
----	-------	-------	-------	-------

数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

公司与同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司传统经销模式毛利率存在一定差异，主要系产品结构、产品类型及销售策略等存在差异所致。报告期内，公司传统经销模式毛利率与同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司传统经销模式毛利率均值不存在重大差异。

（五）说明合作经营模式和自主经营模式下毛利率的差异及合理性，是否符合行业惯例

1. 报告期内合作经营模式和自主经营模式下毛利率的差异及合理性

2020年1月16日起，公司与合作方合作经营全部终止，公司自主开展包括原合作药品在内的全部产品经营活动。2019年度、2020年度，公司合作经营模式和自主经营模式下毛利率情况如下：

单位：万元				
销售模式	经营模式	项目	2020 年度	2019 年度
配送经销	自主经营	营业收入	29,224.17	15,142.98
		营业成本	3,467.62	1,425.00
		毛利率（%）	88.13	90.59
	合作经营	营业收入	347.68	16,743.18
		营业成本	57.57	2,170.86
		毛利率（%）	83.44	87.03
传统经销	自主经营	营业收入	6,821.72	5,233.39
		营业成本	3,366.76	2,747.46
		毛利率（%）	50.65	47.50
	合作经营	营业收入	-0.71	1,161.64
		营业成本	-0.37	762.59
		毛利率（%）		34.35

[注]2020 年度传统经销模式下合作经营营业收入及营业成本为负主要系当年度发生退货冲减收入及成本所致

（1）针对配送经销业务，合作经营毛利率与自主经营毛利率整体不存在显著差异，具有合理性

合作经营模式下，合作方或合作方指定的经销商不作为合作药品的经销商客

户参与药品配送经销业务，仅统筹负责合作药品市场营销工作，公司直接与各配送经销商客户建立合作关系、开展药品购销业务，公司不同产品在合作经营及自主经营下的配送经销业务毛利率不存在较大差异。2019 年度、2020 年度，对于配送经销业务，公司自主经营模式毛利率分别为 90.59%、88.13%，公司合作经营模式毛利率分别为 87.03%、83.44%，整体不存在显著差异，其中公司合作经营毛利率整体低于自主经营毛利率，主要系受产品结构差异影响，各产品毛利率水平及毛利贡献率有所不同所致，具有合理性。

(2) 针对传统经销业务，自主经营模式毛利率高于合作经营模式毛利率，主要系由于合作方拥有全国总经销商地位，合作药品总经销价格低于市场价格所致，具有合理性

2019 年度，针对传统经销销售业务，公司自主经营模式毛利分别为 47.50%，合作经营模式毛利率为 34.35%，自主经营模式毛利率高于合作经营模式毛利率，主要原因系根据公司与合作方合作经营模式，在传统经销销售业务中，合作方或合作方指定经销商为合作药品全国总经销商，公司先将合作药品销售给合作方或其指定的经销商，再直接或经多级分销后销售至终端医疗机构，合作药品总经销价格系综合考虑生产成本、市场竞争情况及合作双方合理利润空间等因素并经双方协商确定。由于合作方在合作药品研发过程中投入了资金成本或提供了药品处方工艺技术支持，存在合理利益诉求，同时拥有全国总经销商地位，因此合作药品的总经销价格低于市场价格，具备合理性。

2. 公司与行业内存在类似合作经营模式企业毛利率对比情况

我国市场中，昂利康（002940）、苑东生物（688513）、赛隆药业（002898），易明医药（002826）、卫信康（603676）等多家上市公司存在与公司合作经营模式类似的药品合作业务。在相关药品合作业务中，苑东生物、赛隆药业、易明医药及卫信康等企业与合作方承担的角色相似，因此无法根据其公开披露信息进行公司合作经营、自主经营模式毛利率对比分析；昂利康与公司承担的角色相似，公司合作经营、自主经营模式毛利率与昂利康对比分析如下：

公司名称	经营模式	合作方利益实现方式	毛利率特点
昂利康 (002940)	非“两票制”业务区域，主要销售模式为传统经销模式，合作方或合作方指定第三方为合作产品包销商，负责市场营销和推广工作，公司向包销商销售合作产品的销售价格系双方综合考虑生产成	非“两票制”业务区域，合作方通过“确定及调整销售价格”实现利益	自有产品的毛利率较合作产品的毛利率相对较高

	本、市场需求、历史交易价格、合理利润后协商确定		
公司	非“两票制”业务区域，主要销售模式为传统经销模式，合作方或合作方指定第三方为全国总经销商，统筹负责合作药品营销管理工作，合作药品总经销价格系综合考虑生产成本、市场竞争情况及合作双方合理利润空间等因素并经双方协商确定	非“两票制”业务区域，合作方主要享有合作药品经销利益，公司向其销售合作产品价格低于市场价格	公司自主经营模式毛利率高于合作经营模式毛利率

综上，公司传统经销销售模式下，自主经营模式毛利率高于合作经营模式毛利率，与行业内存在类似合作经营模式的昂利康保持一致，符合行业惯例。

（六）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内主营产品的单价、单位成本及毛利率信息，分析计算单价及单位成本变动对毛利率的影响，访谈公司管理层，了解公司主营产品在不同期间毛利率差异的原因及合理性；

（2）查阅公司主要产品中标/挂网价格，登录米内网中国药品招投标数据库，查询公司主要产品竞品中标/挂网价格，分析公司主要产品与竞争对手中标/挂网价格差异情况；

（3）查阅公司主要产品竞争对手公开披露资料，分析公司主要产品与竞争对手销售价格、毛利率差异情况；

（4）查阅《国务院办公厅关于进一步做好短缺药品保供稳价工作的意见国办发》（[2019]47号）等涉及公司注射用苯巴比妥钠的相关政策文件；

（5）获取并查阅公司注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省药品集中带量采购前后整体毛利及毛利率的变化情况；查阅我国国家集采、地方集采政策文件，分析公司主要产品中标国家或地方药品集采的可能性；查阅广东联盟药品集中带量采购（第一批）相关规则及中标文件，对胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸中标地方集采后整体毛利及毛利率变动进行模拟测算；

（6）查阅公司同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司公开披露文件，分析公司传统经销模式的毛利率水平是否与同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司存在重大差异；

（7）查阅行业内与公司存在类似合作经营模式企业公开披露文件，分析公司合作经营模式和自主经营模式下毛利率的差异及合理性，分析是否符合行业惯例。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主营产品毛利率变动具有合理性；

(2) 公司主要产品为化学药制剂及中成药，所处行业系医药制造业，产品附加值及毛利率水平普遍较高，公司主要产品毛利率较高符合行业惯例，具有合理性；公司高度重视产品质量及品牌形象管理，预计主要产品毛利率将维持在较高水平，具有可持续性，但随着我国药品集采逐渐常态化执行及公司主要产品陆续中标地方集采，未来公司主要产品毛利率存在一定下滑的风险；

(3) 公司注射胞磷胆碱钠（250mg）中标山东地区集采后，整体毛利及毛利率均有所下降，但中标后集采地区推广服务费亦会大幅下降，因此中标山东省集采不会对注射胞磷胆碱钠（250mg）整体经营业绩产生重大不利影响；公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷中标地方集采不会对相关产品整体毛利及毛利率造成重大不利影响；

(4) 报告期内，公司传统经销模式毛利率与同行业可比公司、其他医药制造业（拟）上市公司传统经销模式毛利率均值不存在重大差异；

(5) 报告期内，公司合作经营模式和自主经营模式下毛利率的差异具有合理性，符合行业惯例。

十五、关于推广服务费和推广服务商

申请文件显示：（1）报告期各期，发行人推广服务费分别为 22,489.10 万元、16,199.93 万元、18,196.89 万元，金额较大，占主营业务收入的比例分别为 58.57%、44.47%、42.06%。（2）发行人合作经营模式下推广服务费占主营业务收入的比例显著高于自主经营模式。

请发行人：

（1）说明报告期各期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介四类推广服务的构成金额及占比情况，并进行变动分析。（2）说明不同类型推广服务的定价依据；各推广服务商之间对于同类推广服务的价格是否存在明显差异，如是，请说明差异的原因及合理性。（3）结合报告期内各类型推广服务实施的数量、金额情况与新增客户数、新进入终端医院数、新增产品销量等，说明实际推广效果与支付的推广服务费是否匹配。（4）说明报告期各期不同类型会议服务对应的金额、场次、单场会议平均参会人数，分析不同类型会议服务的单场

会议平均参会人数、平均服务价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市企业是否存在明显差异及原因。（5）说明报告期各期通过调研服务、信息采集、拜访推介获取的主要付费成果及对应费用情况，发行人如何量化评价上述推广服务的效果，并结合相关服务的开展方式、工作难度说明服务价格的合理性，是否符合行业惯例。（6）对比报告期内主要推广服务商覆盖区域及发行人的区域销售情况，说明是否存在推广服务支出较高但实际推广效果较差的情形，如是，请说明原因及合理性。（7）结合合作方开展推广服务的具体方式及定价差异，说明合作经营模式下推广服务费占主营业务收入的比例显著高于自主经营模式的原因及合理性，是否存在发行人向合作方输送利益或合作方向其他方输送利益的情形。（8）说明报告期各期前五名市场推广服务商的基本情况，包括股权结构、成立时间、注册资本及实缴资本、注册地、合作历史、主要经营及财务数据等；是否存在实缴资本显著低于注册资本的情形、社保缴纳人数较少的情形、与发行人终止合作后注销经营实体的情形，如存在，请说明合理性。（9）说明报告期内主要推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工是否存在关联关系、资金往来或其他利益往来等。（10）说明报告期内主要推广服务商的业务合规性，是否存在违规推广、商业贿赂或虚开增值税发票等情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）-（7）及问题（9）发表明确意见，请发行人律师对问题（8）-（10）发表明确意见。（审核问询函问题 20）

（一）说明报告期各期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介四类推广服务的构成金额及占比情况，并进行变动分析

1. 公司各项推广服务内容及构成情况

公司聘请的推广服务商根据公司制定的《产品销售推广服务制度》及其与公司签署的《市场推广服务协议》开展推广服务工作，具体服务内容包括会议服务、调研服务、信息采集及拜访推介服务等，各项服务的具体内容如下：

项目	主要服务内容及目的
会议服务	推广服务商召开的科室交流及研讨会等，向医疗服务机构、医务工作者等群体解读公司产品特点、指导医务工作者合理用药

项目	主要服务内容及目的
调研服务	推广服务商对服务区域内公司主要制剂产品进行竞品分析、产品需求分析等，获取调研分析报告以及问卷调查结果，供公司营销部门进行销售决策
信息采集	推广服务商对服务区域内医院药品使用信息、相关药品不良反应等信息进行收集，形成相应的信息采集报告，获取售后管理所需的信息、药品使用信息，调整销售计划
拜访推介	推广服务商根据公司营销推广计划拜访目标终端客户，介绍公司经营规模、产品优势以及未来发展目标等，协助公司开拓市场、开发终端医疗机构

报告期内，按照服务内容划分，公司推广服务具体构成金额及占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
会议服务	3,569.81	41.35	7,388.69	40.60	6,518.36	40.24	9,173.58	40.79
调研服务	1,805.62	20.92	3,716.72	20.43	3,380.30	20.87	4,468.37	19.87
信息采集	1,556.60	18.03	3,481.14	19.13	3,131.57	19.33	4,290.08	19.08
拜访推介	1,700.90	19.70	3,610.34	19.84	3,169.71	19.57	4,557.06	20.26
合计	8,632.93	100.00	18,196.89	100.00	16,199.93	100.00	22,489.10	100.00

公司营销部门根据营销策略、营销预算审核制定推广服务采购计划，推广服务商根据公司推广服务采购计划执行具体推广服务工作。报告期内，公司推广服务费用中会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费用金额占推广服务费用金额的比例基本保持稳定。

2. 公司推广服务费用金额变动合理

报告期内，公司推广服务费金额分别为 22,489.10 万元、16,199.93 万元、18,196.89 万元及 8,632.93 万元，存在一定波动，各项具体推广服务的金额变动趋势与推广服务总金额变动趋势基本一致。

公司基于推广服务商实施的推广服务工作量对推广服务费用进行结算，推广服务商完成推广服务工作后定期向公司提供相关推广服务成果资料，推广服务商的推广服务工作量经公司营销部门审核后，营销部门编制《月度推广实施验收情况表》，财务部门复核相关资料后，公司根据《市场推广服务协议》及协议约定服务价格对推广服务费进行确认。公司推广服务费用金额变动主要系推广服务活动开展数量及推广服务价格变动影响所致，具体分析如下：

2020 年度，公司推广服务费较 2019 年度大幅下降，主要原因系：1) 2020

年初新冠疫情爆发，上半年推广服务活动开展受到影响，公司相应减少了推广服务采购计划，2020 年度各项推广服务工作数量较 2019 年度有所下降；2) 2020 年 1 月 16 日起，公司与全部合作方终止药品合作经营，合作方不再参与相关药品的合作经营，不再主导相关药品的营销推广工作，公司全部产品市场营销均系自主开展。由于合作经营模式下，公司推广服务价格高于自主经营模式，因此，2020 年度推广服务价格较 2019 年度有所下降，具体情况参见本问题回复之“（二）说明不同类型推广服务的定价依据；各推广服务商之间对于同类推广服务的价格是否存在明显差异，如是，请说明差异的原因及合理性”中的相关表述。

2021 年度，公司推广服务费用较 2020 年度增加 1,996.96 万元，主要系 2021 年我国新冠疫情逐步得到控制并进入常态化管理，新冠疫情对公司推广活动开展的影响逐步减小，同时为了提高品牌影响力、提高产品市场占有率，公司在终止合作经营后逐步加大了营销投入力度，采购的推广服务工作量有所增加。

（二）说明不同类型推广服务的定价依据；各推广服务商之间对于同类推广服务的价格是否存在明显差异，如是，请说明差异的原因及合理性

公司不同类型推广服务定价合理，推广服务商间的服务价格不存在异常差异，具体情况如下：

1. 不同类型推广服务的主要定价依据

报告期内，公司聘请推广服务商开展的不同类型推广服务定价主要依据如下：

服务项目	主要定价依据
会议服务	结合会议规模、参会人员数量、会议形式、服务成本等因素，按照会议开展次数定价
调研服务	结合调研对象、调研工作开展难度、服务成本等，按照工作成果报告数量定价
信息采集	结合信息采集工作开展难度、信息采集内容、来源等因素，按照工作成果报告数量定价
拜访推介	结合拜访对象、工作开展难度、推介成果，按照工作量定价

公司基于各项推广服务的具体内容、开展方式、难易程度、市场价格水平等因素，在考虑推广服务商服务成本的基础上，与推广服务商协商确定推广服务价格，定价依据合理。

2. 公司不同推广服务商对同类推广服务的价格不存在异常差异

报告期内，公司经营模式包括自主经营模式及合作经营模式，不同经营模式下，公司与推广服务商约定的各项推广服务具体定价情况如下：

服务项目	主要服务内容	自主经营模式	合作经营模式
会议服务	科室推广会议	4.00 万元/场	5.00-6.50 万元/场
调研服务	产品信息调研	5.00 万元/次	5.50-8.50 万元/次
	竞品信息调研	5.00 万元/次	5.50-8.50 万元/次
	问卷调查	100 元/份	100 元/份
信息采集	区域医院药品信息采集	5.00 万元/次	5.50-8.50 万元/次
拜访推介	医生拜访	500 元/人次	600-800 元/人次
	卫生院开发	2.50 万元/家	3.00-4.00 万元/家
	公立医院开发	5.00 万元/家	6.00-8.00 万元/家

[注]以上价格为合作协议约定的含税价格

报告期内，公司推广服务商根据与公司签订的推广服务协议的相关约定开展推广服务工作，公司不同推广服务商提供的推广服务形式、推广服务具体内容及开展方式相同，不存在实质差异。自主经营模式下，公司基于定价原则与推广服务商协商定价，与不同推广服务商约定的同类推广服务价格一致；合作经营模式下公司与推广服务商约定的推广服务价格高于自主经营模式，合作经营模式下不同合作方指定的推广服务商的推广服务价格亦存在差异，上述定价差异不存在异常，具备合理性，具体分析如下：

(1) 合作经营模式下推广服务定价高于自主经营模式具备合理性

报告期内，公司经营模式包括自主经营模式及合作经营模式，合作经营模式下，合作方主导合作药品的营销推广工作，2020年1月16日起，公司与合作方合作经营全部到期终止，合作方不再主导合作药品营销推广，公司全部产品市场营销均系自主开展。

由于合作方在合作经营期间统筹负责合作药品的全国销售并筹划市场推广工作，合作经营模式下推广服务商由合作方指定，同时合作方有权参与推广服务定价，公司在参考相关定价原则的基础上与合作方、推广服务商共同协商确定推广服务价格，根据内部控制的规定完成资质审核后与相关推广服务商建立合作关系。考虑到合作方在合作药品营销推广工作的职责及贡献，合作方具有较高的议价地位，因此合作经营模式下推广服务定价高于公司自主经营模式下的市场化定价具备合理性。

(2) 合作经营模式下，不同合作方指定推广服务商的推广服务价格存在差异

具备合理性

合作经营模式下,由于推广服务商由合作方指定且相关推广服务价格均由合作方参与制定,公司与不同合作方的合作药品类型、市场竞争情况、合作方营销投入存在一定差异,因此公司与不同合作方指定的推广服务商约定的推广服务价格存在差异具备合理性,不存在异常情形。

综上,公司不同推广服务商间的推广服务价格差异具备合理性,不存在异常。

(三) 结合报告期内各类型推广服务实施的数量、金额情况与新增客户数、新进入终端医院数、新增产品销量等,说明实际推广效果与支付的推广服务费是否匹配

报告期内,公司营销推广投入效果良好,与支付的推广服务费用基本匹配,具体分析如下:

1. 公司各项推广服务实施数量、金额情况

报告期内,公司聘请推广服务商提供的不同类型推广服务实施的数量、金额情况如下:

项目	主要服务内容		2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
			金额/次数	金额/次数	增长率 (%)	金额/次数	增长率 (%)	金额/次数
会议服务	科室推广会议	金额(万元)	3,569.81	7,388.69	13.35	6,518.36	-28.94	9,173.58
		数量(次)	946	1,958	13.70	1,722	-12.99	1,979
调研服务	产品信息调研	金额(万元)	702.83	1,370.93	12.17	1,222.16	-25.65	1,643.86
		数量(次)	149	291	12.36	259	-13.67	300
	竞品信息调研	金额(万元)	1,080.19	2,325.48	8.64	2,140.53	-23.55	2,799.99
		数量(次)	229	493	9.31	451	-7.39	487
	问卷调查	金额(万元)	22.60	20.32	15.46	17.60	-28.22	24.52
		数量(次)	2,396	2,154	15.68	1,862	-28.36	2,599
信息采集	区域医院药品信息采集	金额(万元)	1,556.60	3,481.14	11.16	3,131.57	-27.00	4,290.08
		数量(次)	330	738	11.65	661	-11.87	750
拜访推介	医生拜访	金额(万元)	325.90	669.29	12.21	596.49	-27.82	826.41
		数量(次)	6,909	14,189	12.94	12,563	-13.88	14,587
	卫生院开	金额(万元)	7.08	110.85	14.41	96.89	-54.66	213.68

	发	数量（次）	3	47	17.50	40	-45.21	73
	公立医院开发	金额（万元）	1,367.92	2,830.19	14.29	2,476.34	-29.59	3,516.97
		数量（次）	290	600	14.72	523	-13.55	605

报告期内，公司聘请推广服务商开展的各项推广服务实施数量存在一定波动，其中 2020 年度，各项推广服务实施数量较 2019 年度有所减少，主要系新冠疫情影响推广服务开展所致。2021 年度，随着各项疫情防控措施有效执行，公司加大了营销推广投入力度，各项推广费服务实施数量较 2020 年度有所增加。

2. 公司主要推广服务活动取得了积极效果

报告期内，公司聘请推广商提供的推广服务中，调研服务及信息采集服务主要为公司营销决策提供信息支持，对市场开拓影响较小；会议服务及拜访推介服务具备市场开拓功能，能够对公司产品销售产生积极影响，属于主要推广服务活动。

(1) 公司主要推广服务活动与新增客户数、实现销售终端医院数量匹配

报告期内，公司主要推广服务活动实施数量与新增客户数、实现销售终端医院数量情况如下表：

服务项目	服务内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
会议服务	科室推广会议（次）	946	1,958	1,722	1,979
拜访推介	医生拜访（次）	6,909	14,189	12,563	14,587
	公立医院开发（家）	290	600	523	605
	卫生院开发（家）	3	47	40	73
新增客户数量（家）		86	194	235	256
终端医院数量（家）		1,348	1,012	822	665

[注 1]新增客户数量为当期新开发客户数量，新开发客户系报告期内以前年度未曾向公司采购商品的客户，2019 年度新开发客户系 2018 年度未曾向公司采购商品的客户

[注 2]终端医院数量系公司根据报告期主要产品胞磷胆碱钠片前五十大客户中于报告期内未曾中止合作的客户提供的产品终端流向数据统计

报告期内，随着公司聘请推广服务商不断开展会议服务及拜访推介服务活动及营销投入增加，公司不断与新客户建立合作关系，实现公司产品实现终端销售的医院数量亦不断增加，其中 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月公司新增客户数量分别为 256 家、235 家、194 家及 86 家，实现终端销售的医院数量分别为 665 家、822 家、1,012 家及 1,348 家，公司主要推广服务活动投

入在市场开拓方面取得了积极效果，与新增客户数、实现销售终端医院数量情况匹配。

(2) 公司主要推广服务活动对公司主要产品销量增加、市场地位维护产生积极作用

报告期内，公司主要推广服务活动取得了市场开拓效果，公司主要产品胞磷胆碱钠片销售数量持续增长在报告期内持续增长，其余主要产品市场地位得到了有效维护，具体分析如下：

1) 公司胞磷胆碱钠片销售数量持续增长

报告期内，公司主要产品中胞磷胆碱钠片销售数量分别为 8,050.00 万片、9,086.31 万片、13,078.23 万片及 7,250.18 万片，其中 2020 年度较 2019 年度增长 12.87%，2021 年度较 2020 年度增长 43.93%。公司主要推广服务活动支出取得了积极效果，胞磷胆碱钠片销售数量持续增长。

2) 公司其他主要产品市场地位稳固

报告期内，公司主要产品中，注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷的市场地位稳固，具体情况如下：

① 注射用胞磷胆碱钠

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠产品主要竞争对手及市场占有率情况如下：

排名	生产企业	市场占有率（%）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	公司	57.19	50.57	57.00	50.73
2	北京四环制药有限公司	36.43	14.52	2.15	
3	湖南一格制药有限公司	0.29	9.23	5.88	
4	国药集团容生制药有限公司	4.25	8.37	7.73	10.70
5	北京四环科宝制药有限公司	1.71	6.49	22.61	15.74
	其他	0.13	10.82	4.63	22.83
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司注射用胞磷胆碱钠市场占有率分别为 50.73%、57.00%、50.57%及 57.19%，市场占有率较高且连续三年排名第一。

② 注射用苯巴比妥钠

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠主要竞争对手及市场占有率情况如下：

排名	生产企业	市场占有率（%）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	公司	50.70	57.01	63.51	71.43
2	上海上药新亚药业有限公司	49.30	42.99	36.49	28.57
合计		100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司注射用苯巴比妥钠市场占有率分别为 71.43%、63.51%、57.01%及 50.70%，市场占有率较高且连续三年排名第一。

③ 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷主要竞争对手及市场占有率情况如下：

排名	生产企业	市场占有率（%）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	公司	21.05	27.52	24.07	22.32
2	成都苑东生物制药股份有限公司	30.68	26.90	25.85	24.00
3	瑞阳制药股份有限公司	27.12	25.71	30.55	26.23
4	石药集团欧意药业有限公司	20.01	18.05	16.95	19.16
其他		1.14	1.82	2.58	8.29
合计		100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司注射用复方甘草酸苷产品市场占有率分别为 22.32%、24.07%、27.52%及 21.05%，排名均位于前三名。

综上，公司营销推广投入效果良好，报告期内，新增客户数量及终端医院数量开拓情况良好，对主要产品销量提升及市场地位的维护产生了积极作用，实际效果与支付的推广服务费用基本匹配。

（四）说明报告期各期不同类型会议服务对应的金额、场次、单场会议平均参会人数，分析不同类型会议服务的单场会议平均参会人数、平均服务价格与

同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市企业是否存在明显差异及原因

报告期内，公司聘请推广服务商开展的会议服务主要系科室会议，单场会议平均参会人数、平均服务价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市企业不存在重大差异，具体分析如下：

1. 会议服务对应的金额、场次、单场会议平均参会人数情况

报告期内，公司聘请推广服务商开展的科室会议服务对应的金额、场次、场均价格及单场会议平均参会人数信息如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
会议服务费用金额（万元）	3,569.81	7,388.69	6,518.36	9,173.58
会议场次	946	1,958	1,722	1,979
场均价格（万元/场）	3.77	3.77	3.79	4.64
单场参会人数	11-15 人	11-15 人	11-15 人	11-15 人

报告期内，公司推广服务费中会议服务费用金额分别为 9,173.58 万元、6,518.36 万元、7,388.69 万元及 3,569.81 万元，会议服务场次分别为 1,979 场、1,722 场、1,958 场及 946 场，2020 年度科室会议召开场次及推广服务费用下降，主要系公司受新冠疫情影响，科室会议活动减少所致。

2020 年度，公司推广服务商提供的会议服务场均价格较 2019 年度下降明显，主要系公司曾与合作方合作经营相关药品，合作经营模式下推广服务会议服务价格高于自主经营模式所致。2020 年 1 月 16 日起，公司与合作方合作经营全部终止，公司自主经营相关药品并自行聘请推广服务商开展相关会议服务，2020 年起相关会议服务价格趋于稳定。

2. 平均服务价格与同行业可比公司不存在异常

报告期内，公司与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司科室会议或类似会议服务参会人数及场均价格对比情况如下：

公司名称	参会人数区间	场均价格区间
西点药业	约 15-30 人	平均约 4.5 万元/场
悦康药业	约 30 人	平均约 7 万元/场
津同仁	约 10-40 人	平均约 4 万元/场
公司	约 11-15 人	平均约 4 万元/场

数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

报告期内，公司推广服务商开展的科室会议场均人数与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司场均人数存在一定差异，主要系不同公司的产品的治疗领域、应用科室存在差异所致。报告期内，公司会议服务场均价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司相比，处于合理区间，不存在重大异常。

（五）说明报告期各期通过调研服务、信息采集、拜访推介获取的主要付费成果及对应费用情况，发行人如何量化评价上述推广服务的效果，并结合相关服务的开展方式、工作难度说明服务价格的合理性，是否符合行业惯例

公司通过聘请推广服务商开展调研服务、信息采集及拜访推介工作符合行业惯例，相关服务定价合理，不存在重大异常，具体分析如下：

1. 调研服务、信息采集及拜访推介服务的具体情况

报告期内，公司基于营销模式，通过聘请外部推广服务商开展调研服务、信息采集及拜访推介工作，其中开展调研服务及信息采集工作能够获取区域医疗机构基本情况、产品竞品销售情况、医疗机构药品使用情况及不良反应等信息，为营销部门的销售策略制定、销售计划调整等工作提供信息支持；开展拜访推介工作能够使得医疗机构医务工作者了解产品优势并指导其合理用药，同时协助公司开发终端医疗机构，扩展销售渠道。相关服务的开展方式、工作难度及工作成果、定价依据等具体情况如下：

服务项目	服务内容	服务开展具体情况	开展难度	工作成果	定价依据
调研服务	产品信息调研	对服务区域内公司主要药品进行产品需求分析	涉及产品种类较多、区域内样本量较大，难度较高，资料汇总及分析时间较长，人力成本投入较大	调研报告	结合调研对象、调研工作开展难度、服务成本等，按照工作量定价
	竞品信息调研	对服务区域内公司主要药品进行竞品需求分析		调研报告	
	问卷调查	对患者、潜在患者开展问卷调查	需进行问卷调查，工作量大	调查问卷	
信息采集	区域医院药品信息采集	对服务区域内医院药品使用信息、相关药品不良反应等信息进行收集，形成相应的信息采集报告	涉及医院数量较多，难度较高，需具备区域资源及良好的信息收集渠道，资料汇总及分析时间较长，人力成本投入较大	区域医院调研报告	结合信息采集工作开展难度、信息采集内容、来源等因素，按照工作量定价
拜访推介	医生拜访	根据公司营销推广计划开展拜访活动	需具备区域资源及良好的信息收集渠道，服务频次较多，工作量较大	拜访记录	结合拜访对象、工作开展难度、推介成果等因素，按照工作量

	卫生 院开 发	介绍公司经营规模、产 品优势以及未来发展 目标等，协助公司开拓 市场	需具备区域资源及一 定沟通协调及推介能 力，工作量较大	实现产品 准入	定价
	公立 医院 开发				

2. 调研服务、信息采集及拜访推介服务的费用情况

报告期内，公司调研服务、信息采集及拜访推介费用占推广服务费用总额比例基本稳定，各项费用金额变动趋势与推广服务费用总额变动趋势一致，相关费用具体情况参见本问题回复之“（一）说明报告期各期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介四类推广服务的构成金额及占比情况，并进行变动分析”中的相关内容。

3. 调研服务、信息采集及拜访推介服务效果良好

公司聘请推广服务商提供调研服务、信息采集服务主要为公司产品营销提供信息支持，便于公司营销部门及时了解产品市场信息动态，基于相关信息进行经营评价、营销决策并制定销售计划。公司基于信息全面性、及时性及后续营销决策的有效性对相关推广服务效果进行评价。报告期内，在推广服务商协助下，公司根据市场信息积极优化营销策略，主营业务收入整体呈现了上升趋势，盈利规模逐步提高，推广服务商提供的相关服务取得了良好效果。

公司聘请推广服务商提供的拜访推介服务具备市场开拓作用，服务效果情况参见本问题回复之“（三）结合报告期内各类型推广服务实施的数量、金额情况与新增客户数、新进入终端医院数、新增产品销量等，说明实际推广效果与支付的推广服务费是否匹配”。

4. 调研服务、信息采集及拜访推介的推广服务价格定价符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司已披露的服务项目及定价机制具体情况如下：

公司简称	服务内容	具体情况	定价机制
悦康药业 (688658)	市场调研	包括产品信息收集、产品终端流向信息汇总、区域竞品招标及销售信息以及产品销售前景相关的调研分析报告	根据推广活动的具体内容，活动定价参照市场原则确定
梓橦宫 (832566)	市场调研	调查反馈区域市场需求情况、公司产品及竞争性产品的使用情况、重点医院用药情况、商业信誉情况；监测各区域的市场价格变化以及对手的定价变化情况；协助开拓空白市场，调查尚未覆盖的空白医院和空白终端机构情况	双方根据服务所需的工作量大小、工作强度和难度、涉及的成本费用情况及对公司的价值意义并参照市场价格水平商议确定

康华生物 (300841)	信息调研费用	收集统计接种点及接种信息、市场信息或按与公司签订的《市场调研合同》的约定对区域市场情况进行调研，主要包括预期经济情况、人口状况、居民消费能力、市场容量、竞品分析、市场分析等，并提供调研报告，为公司制定销售计划、进行售后管理提供决策所需信息	50 元/条有效反馈；依合同约定，按实际发生费用计算市场调研费
	拜访推介费	通过学术拜访、专家拜访、经理协访等方式向接种单位、医务工作者宣传公司疫苗产品优势、解答疑问、传递临床接种指导信息，使公司与接种单位建立沟通渠道	根据拜访对象不同分别定价
葫芦娃 (605199)	市场调研费	包括市场准入、市场调研、竞品调研、客户分析	结合公司内部标准并参考调研报告历史及市场价格，综合考虑调研项目内容及深度、调研区域跨度、调研产品市场成熟度等因素，经公司相关人员审核后确定费用标准
百利天恒 (科创板 在审企业)	拜访活动	根据公司要求确定拜访计划，并对执行的员工进行培训，确保拜访质量；推广商的员工按计划对医生进行拜访，记录拜访相关信息及拜访内容；定期汇总拜访记录，说明当期拜访的主要情况，将记录和情况说明提交公司	公司按照拜访次数和拜访活动费用标准计提和支付相关推广费用；拜访活动费用标准一般为每次 200 元
	市场信息收集	根据公司要求制定市场信息收集计划；统计收集信息，制作信息记录表，并进行基础分析，将信息记录表与基础分析提交公司	公司按照市场信息收集数量和市场信息收集费用标准计提和支付相关推广费用；市场信息收集费用标准一般为每条信息 50-100 元
	调研咨询	了解公司需求，制定调研计划；根据调研计划，通过各种方式调查需要的信息与资料；将调研获取的资料进行汇总，撰写调研报告，并提交公司	公司根据公司与推广服务商协议约定的确定金额计提和支付相关推广费用
九典制药 (300705)	推广服务	负责各地区医院产品推介和学术推广，服务项目包括学术拜访、商务市场管理、产品疗效跟踪、学术宣讲、市场调研、不良追踪反应、市场策划、收集整理终端客户信息等相关内容	根据各推广商提供的推广服务内容及工作量，推广活动的工作难度确定推广服务价格

数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

公司调研服务、信息采集及拜访推介的服务内容、定价机制与其他同行业可比公司披露的类似推广服务的相关信息基本一致，符合行业惯例。

（六）对比报告期内主要推广服务商覆盖区域及发行人的区域销售情况，说明是否存在推广服务支出较高但实际推广效果较差的情形，如是，请说明原因及合理性

1. 公司主要推广服务商覆盖区域推广服务费与销售情况基本匹配

报告期内，公司主要推广服务商覆盖区域的推广服务费支出情况与销售收入情况基本匹配，具体情况如下：

2022 年 1-6 月，公司主要推广服务商覆盖区域对应推广服务费与公司区域

销售情况如下：

单位：万元

序号	推广区域	推广服务费	费用比例（%）	销售收入	收入比例（%）
1	福建	1,879.05	21.77	5,034.78	24.04
2	广东	1,744.65	20.21	3,575.10	17.07
3	广西	1,105.98	12.81	2,024.06	9.67
4	浙江	943.54	10.93	2,005.10	9.58
5	山东	434.55	5.03	1,425.49	6.81
合计		6,107.76	70.75	14,064.54	67.17

[注 1]费用比例=主要推广区域发生的推广服务费/年度推广服务费

[注 2]收入比例=主要推广区域实现的销售收入/年度主营业务收入

2021 年度，公司主要推广服务商覆盖区域对应推广服务费与公司区域销售情况如下：

单位：万元

序号	推广区域	推广服务费	费用比例（%）	销售收入	收入比例（%）
1	广东	3,849.65	21.16	7,808.86	18.05
2	福建	3,663.11	20.13	10,144.38	23.45
3	广西	2,276.29	12.51	4,159.37	9.61
4	浙江	2,068.92	11.37	3,961.11	9.16
5	山东	612.78	3.37	2,211.01	5.11
合计		12,470.75	68.53	28,284.73	65.38

[注 1]费用比例=主要推广区域发生的推广服务费/年度推广服务费

[注 2]收入比例=主要推广区域实现的销售收入/年度主营业务收入

2020 年度，公司主要推广服务商覆盖区域对应推广服务费与公司区域销售情况如下：

单位：万元

序号	推广区域	推广服务费	费用比例（%）	销售收入	收入比例（%）
1	广东	2,719.86	16.79	5,782.92	15.85
2	福建	2,549.87	15.74	6,812.51	18.67
3	广西	2,082.46	12.85	3,341.70	9.16
4	浙江	1,473.79	9.10	2,635.17	7.22
5	山东	1,045.06	6.45	2,217.72	6.08

合计	9,871.04	60.93	20,790.03	56.98
----	----------	-------	-----------	-------

[注 1]费用比例=主要推广区域发生的推广服务费/年度推广服务费

[注 2]收入比例=主要推广区域实现的销售收入/年度主营业务收入

2019 年度，公司主要推广服务商覆盖区域对应推广服务费与公司区域销售情况如下：

单位：万元

序号	推广区域	推广服务费	费用比例（%）	销售收入	收入比例（%）
1	福建	4,517.37	20.09	8,389.54	21.85
2	浙江	2,681.78	11.92	4,010.47	10.44
3	广东	2,425.16	10.78	3,917.83	10.20
4	河南	1,355.54	6.03	2,446.38	6.37
5	山东	1,213.72	5.40	1,970.23	5.13
合计		12,193.57	54.22	20,734.45	53.99

[注 1]费用比例=主要推广区域发生的推广服务费/年度推广服务费

[注 2]收入比例=主要推广区域实现的销售收入/年度主营业务收入

报告期内，公司主要推广服务商覆盖的区域包括福建、浙江、广东、广西、河南及山东等省份，上述区域与各年度公司产品主要销售区域基本相符，公司在相关区域的产品销售情况与推广服务费支出情况匹配。

2. 公司不存在推广服务费用支出较高但实际推广效果较差的情形

公司推广服务商根据经公司营销部门审核的推广服务计划执行推广服务工作。为保持优势销售区域的市场占有率进一步巩固并提升市场地位，公司在相关区域营销投入较大，推广服务费用支出较高。公司在产品主要销售区域的营销投入效果良好，不存在推广服务费用支出较高但实际推广效果较差的情形。

（七）结合合作方开展推广服务的具体方式及定价差异，说明合作经营模式下推广服务费占主营业务收入的比例显著高于自主经营模式的原因及合理性，是否存在发行人向合作方输送利益或合作方向其他方输送利益的情形

报告期内，公司合作经营模式下推广服务费占主营业务收入的比例显著高于自主经营模式主要系推广服务定价差异所致，具备合理性，不存在公司向合作方输送利益或合作方向其他方输送利益的情形，具体分析如下：

1. 公司合作经营模式下推广服务费占主营业务收入的比例显著高于自主经营模式具备合理性

（1）不同经营模式下公司推广服务费占主营业务收入比例情况

1) 自主经营

报告期内，自主经营模式下，公司推广服务费具体情况如下：

单位：万元				
项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
自主经营模式下推广服务费	8,632.93	18,196.89	16,047.52	9,904.38
自主经营模式下主营业务收入	20,938.65	43,261.11	36,079.19	20,494.38
推广服务费占主营业务收入比例（%）	41.23	42.06	44.48	48.33

报告期内，自主经营模式下，公司推广服务费占主营业务收入比例分别为 48.33%、44.48%、42.06%及 41.23%，处于合理水平。2020 年起，自主经营模式下推广服务费占主营业务收入比例整体呈逐渐下降趋势，主要原因系：①2020 年 1 月 16 日起，公司全部产品市场营销工作均系自主开展，营销资源整合后，营销效率进一步提高；②2020 年起，随着经营模式改变，公司逐步加强营销团队建设，不断优化营销策略，加强营销管理，控制推广服务成本，推广服务商的推广服务效率得到一定程度提升。

2) 合作经营

报告期内，合作经营模式下，公司推广服务费具体情况如下：

单位：万元		
项 目	2020 年度	2019 年度
合作经营模式下推广服务费	152.42	12,584.72
合作经营模式下主营业务收入	346.97	17,904.82
推广服务费占主营业务收入比例（%）	43.93	70.29

2019 年度及 2020 年度，合作经营模式下，公司推广服务费占主营业务收入比例分别为 70.29%及 43.93%，2020 年度比例大幅下降，主要系公司与合作方针对合作药品的合作经营于 2020 年 1 月 15 日全部到期终止，合作方指定的推广服务商提供的推广服务工作量大幅减少所致。

(2) 不同经营模式下公司推广服务费占主营业务收入比例差异原因

报告期内，合作经营模式下，推广服务费用占主营业务收入比例大幅高于自主经营模式，主要原因系合作经营模式下公司推广服务费定价高于自主经营模式所致，具体分析如下：

1) 合作经营模式下合作方主导合作药品的营销推广工作

因处于药品合作经营期间，合作经营模式下，合作方主导合作药品的营销推广工作，指定合作药品推广服务商，参与推广服务定价，主导完成推广服务计划的制定。公司审核并最终确定推广服务计划，审核推广服务成果并支付推广服务费用。公司针对推广服务商的选择、日常管理、推广费用结算、考核分别制定了相关内部控制制度，合作方参与合作药品营销推广均需要遵守公司制定的相关制度。

2) 不同经营模式下推广服务商的服务内容、开展方式一致

合作经营模式下，营销部门完成相关资质审核后，公司与合作方指定的推广服务商签订《市场推广服务协议》，相关推广服务商根据公司制定的《产品销售推广服务制度》及《市场推广服务协议》约定的服务内容及方式开展推广服务活动，相关服务内容及开展方式与自主经营模式下公司聘请推广服务商一致，不存在差异，各项服务的具体内容如下：

项目	主要服务内容及目的
会议服务	推广服务商召开的科室交流及研讨会等，向医疗服务机构、医务工作者等群体解读公司产品特点、指导医务工作者合理用药
调研服务	推广服务商对服务区域内公司主要制剂产品进行竞品分析、产品需求分析等，获取调研分析报告以及问卷调查结果，供公司营销部门进行销售决策
信息采集	推广服务商对服务区域内医院药品使用信息、相关药品不良反应等信息进行收集，形成相应的信息采集报告，获取售后管理所需的信息、药品使用信息，调整销售计划
拜访推介	推广服务商根据公司营销推广计划拜访目标终端客户，介绍公司经营规模、产品优势以及未来发展目标等，协助公司开拓市场、开发终端医疗机构

3) 合作经营模式下推广服务定价高于自主经营模式

公司合作产品的营销推广由合作方主导，合作方有权参与推广服务定价，推广服务具体价格由合作方与指定推广服务商及公司共同协商确定。由于合作方拥有全国总经销权并承担销售管理职能，议价地位较高，相关推广服务单价与公司自主聘请的推广服务商提供的服务单价相比处于较高水平。不同经营模式下，推广服务商提供的推广服务定价差异具体情况参见本问题回复之“（二）说明不同类型推广服务的定价依据；各推广服务商之间对于同类推广服务的价格是否存在明显差异，如是，请说明差异的原因及合理性”中的相关表述。

综上，不同经营模式下，推广服务商提供的推广服务内容及开展方式一致，合作经营模式下推广服务费占主营业务收入比例高于自主经营模式主要系不同经营模式下推广服务定价价格不同所致，具备合理性。

2. 是否存在公司向合作方输送利益或合作方向其他方输送利益的情形

报告期内，由于合作方在合作经营期间主导合作药品的营销推广行为，合作方与公司约定由合作方指定推广服务商并参与制定推广服务价格，由于合作方拥有全国总经销权并承担销售管理职能，具有较高的议价地位，合作经营模式下推广服务价格高于自主经营模式具备商业合理性，不存在异常情形。

报告期内，合作经营期间，公司严格按照与合作方指定推广服务商签署的《市场推广服务协议》的相关约定及相关内部控制制度要求与推广服务商结算推广服务费，公司不存在向合作方输送利益的情形；相关推广服务商均系合作方指定，推广服务商均按照协议约定完成了相应的推广服务工作，推广服务成果已经公司审核，公司向合作方指定的推广服务商支付推广服务费，不存在合作方向其他方输送利益的情况。

（八）说明报告期内主要推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工是否存在关联关系、资金往来或其他利益往来等

报告期内，公司与主要推广服务商的资金往来均系支付推广服务费及相关业务保证金，不存在其他异常资金往来或其他利益往来。公司的主要推广服务商与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、公司其他关联方、离职员工不存在关联关系、资金往来或其他利益往来。

公司建立《产品销售推广服务制度》《第三方推广服务机构准入制度》对推广服务商进行管理，公司通过查阅营业执照、员工花名册、企业信用报告等资料，对推广服务商进行严格筛选，通过审查和审批后，公司与推广服务商签订《市场推广服务协议》开展业务合作。公司选择具有市场推广经验、商业信誉和专业推广团队的推广服务商进行合作，通过准入制度对推广服务商进行严格筛选，避免与公司、公司主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、公司其他关联方、员工存在关联关系的推广服务商建立合作关系。公司全部推广服务商已签署《反商业贿赂承诺书》，承诺不存在任何暗中给予、收受回扣或其他利益输送等违法违规行为；同时全部推广服务商均出具《承诺函》，承诺不与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、公司其他关联方、员工发生资金往来或其他利益往来。

（九）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司《产品销售推广服务制度》《第三方推广服务机构准入制度》等制度，访谈公司相关负责人，了解公司对各类推广服务活动的具体要求，包括推广服务商准入机制，推广服务费结算付款流程、推广服务费核算方式等；

(2) 获取并查阅报告期内公司推广服务费明细表，了解各类推广服务费的构成及占比，分析其变动趋势及合理性；

(3) 获取并查阅主要推广服务合同，访谈公司相关负责人，了解不同类型推广服务的定价依据，通过走访公司主要推广服务商，了解推广服务商与公司的合作背景、定价依据、交易情况及价款信息等，分析不同经营模式下推广服务商服务定价差异的原因及合理性；

(4) 获取并查阅报告期内公司各类型推广服务实施的数量、金额情况、新增客户数量、终端医院覆盖情况、新增产品销量情况等，分析实际推广效果与支付的推广服务费是否匹配；

(5) 获取并查阅报告期内会议费台账，统计单次会议平均价格及单次会议平均参会人数信息，查阅同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司公开信息，对比分析公司与同行可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司关于会议服务参会人数、价格是否存在明显差异；

(6) 获取并查阅报告期内调研服务、拜访推介、信息咨询台账及相应成果资料，了解各类服务报告期内的费用发生及占收入比的情况；访谈公司相关负责人，了解上述推广服务开展方式、工作难度以及如何量化评价推广效果；通过走访推广服务商，了解推广服务商与公司就上述服务的工作开展方式、工作难度、推广服务成果形式等信息；

(7) 查阅同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司公开信息，对比分析公司与同行可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司的关于调研服务、拜访推介、信息咨询服务相关信息是否存在明显差异；

(8) 获取报告期内公司推广服务商清单及推广覆盖区域信息，结合产品销售情况并将主要推广服务商的推广服务费与相应区域的销售收入进行对比分析，核查公司在主要销售区域是否存在推广服务支出较高但实际推广效果较差的情形；

(9) 获取并查阅主要推广服务合同及推广服务费明细，查看两种经营模式下相关条款的约定及推广服务费用率；访谈公司相关负责人，了解两种经营模式下

推广服务发生的主要形式、双方权利义务、利益分配机制、定价差异及原因，分析合理性；

(10) 通过公开信息平台系统查询推广商的基本工商信息，了解和核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人、股东结构及主要人员等推广服务商背景信息资料，关注公司向推广服务商采购推广服务的商业逻辑是否合理；

(11) 检索公司推广服务商的实际控制人、股东、董监高人员，并与公司关联方清单及离职员工名单进行交叉对比，核查公司、实际控制人及其近亲属、董监高、关键管理人员及其他主要关联方的资金流水，确认公司、关联方及离职员工与推广服务商之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益往来；

(12) 访谈主要推广服务商，并取得其出具的与公司、主要股东、董监高、其他核心人员、公司其他关联方、离职员工不存在关联关系、资金往来或其他利益往来的声明函。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司各类推广服务费的构成比例较稳定，变动原因合理；

(2) 报告期内，不同类型的推广服务定价基于不同经营模式下公司承担的营销责任、活动开展难度、活动开展频率决定，定价依据合理；各推广服务商之间对于同类推广服务的价格不存在异常差异，存在价格差异主要系不同经营模式下，公司在合作药品营销推广工作的职责及贡献不同，议价能力存在差异；与不同合作方的合作药品类型、市场竞争情况、合作方营销投入存在一定差异，推广服务价格存在差异，具备合理性；

(3) 报告期内，推广活动数量与公司新增客户数、实现销售的终端医院数量匹配，报告期内对主要产品销售增加及维护公司主要产品市场地位产生了积极作用，推广服务商实际推广效果与公司支付的推广服务费相匹配；

(4) 报告期内，公司会议服务的场均人数与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司相比存在一定差异，主要系不同公司的产品的治疗领域、应用科室存在差异所致，不存在重大异常，会议服务场均价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司相比，处于合理区间；

(5) 报告期内，公司各项费用金额变动趋势与推广服务费用总额变动趋势一致，公司结合财务数据及非财务数据对推广服务效果进行综合评价，各项推广服

务价格受推广服务开展方式、工作强度及难度影响，符合行业惯例；

(6) 报告期内，公司前五大推广服务商覆盖区域的推广服务费支出情况与销售收入情况基本匹配，整体推广效果较好，不存在推广服务支出较高但实际推广效果较差的情形；

(7) 报告期内，合作经营模式下推广服务费占主营业务收入比例高于自主经营模式主要系不同经营模式下推广服务定价价格存在差异所致，具备合理性；报告期内，不存在公司向合作方或合作方向其他方输送利益的情形；

(8) 报告期内，推广服务商与公司主要股东、董监高、其他核心人员、公司其他关联方、离职员工之间不存在关联关系、资金往来或其他利益安排；公司主要推广服务商与公司的资金往来均系支付推广服务费及相关业务保证金，不存在其他异常资金往来或其他利益往来。

十六、关于其他期间费用

申请文件显示：(1) 报告期各期，发行人期间费用分别为 26,372.72 万元、20,032.54 万元、25,127.55 万元，期间费用率分别为 68.67%、54.90%、58.08%。

(2) 报告期各期，发行人研发费用金额分别为 1,251.24 万元、1,037.83 万元、3,184.50 万元，2021 年同比增幅较大。

请发行人：(1) 结合经营实际及未来发展规划，说明 2021 年大幅增加研发人员、研发项目和研发费用的合理性，生产能力、营销能力是否与研发投入相匹配。(2) 说明是否存在研发费用资本化的情形，如存在，请进一步说明研发费用资本化的具体时点，是否符合行业惯例。(3) 说明报告期内销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布，平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在较大差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 21)

(一) 结合经营实际及未来发展规划，说明 2021 年大幅增加研发人员、研发项目和研发费用的合理性，生产能力、营销能力是否与研发投入相匹配

公司根据发展战略、盈利水平及研发管线布局进行研发投入，2021 年度研发费用、研发项目及研发人员大幅增加具有合理性，公司生产能力、营销能力与研发投入相匹配，具体分析如下：

1. 公司实际及未来发展规划、研发战略情况

公司系一家以化学药制剂及中成药研发、生产与销售为主营业务的创新型医药制造企业。化学药方面，持续推进以优质仿制药为基础，以创新药及高端药物制剂为重点的战略发展布局，致力于实现临床需求大、技术壁垒高、安全有效性良好的药品研发及产业化目标；中成药方面，公司地处福建省宁德市，拥有以地域特色道地药材太子参为原材料的系列全国独家中成药产品，致力于将太子参系列全国独家产品打造为全国知名儿科品牌。

公司根据发展战略、盈利水平及研发管线布局进行研发投入，随着报告期内公司经营规模的扩大及盈利水平的提升，公司不断加强研发投入及新产品研发速度。对于创新药及高端药物制剂，公司以自主研发方式为主，并将部分临床研究及原辅料检验检测工作委托外部研发机构开展；对于仿制药研发及现有化学药一致性评价，公司则主要采取委外研发方式，以进一步提升研发创新效率、控制研发成本、实现专业化分工。

2. 公司根据发展规划及研发战略进行研发费用投入，2021 年度研发费用、研发人员及研发项目增加具有合理性

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司研发费用构成及变动情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额 (万元)	变动率 (%)	金额 (万元)	变动率 (%)	金额 (万元)
委外研发费用	1,614.03	644.32	216.85	-34.82	332.70
职工薪酬	852.74	75.09	487.02	18.69	410.34
材料投入	431.25	221.35	134.20	-51.83	278.61
折旧与摊销	127.59	18.99	107.23	19.16	89.99
注册审批费	39.12	113.07	18.36		
其他	119.77	61.47	74.17	-46.87	139.60
合 计	3,184.50	206.84	1,037.83	-17.06	1,251.24

2021 年度，公司研发费用较 2019 年度及 2020 年度增幅较大，主要系委外研发费用、职工薪酬及材料投入金额增长较快所致。

(1) 委外研发费用增长的原因及合理性

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司委外研发费用按研发项目划分情况如下：

单位：万元

项目名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
氨溴特罗口服溶液	384.40		
氢溴酸伏硫西汀片	227.74		
注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释）	202.72		
磷酸奥司他韦胶囊	180.00		
注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯	168.00		
注射用奥美拉唑钠一致性评价	125.22	3.77	95.48
注射用泮托拉唑钠一致性评价	121.34	7.03	57.18
复方太子参颗粒提升质量标准	54.43	30.19	4.72
富马酸卢帕替芬胶囊	45.76	18.11	69.95
吡拉西坦片	40.00		
注射用特利加压素	36.91	56.77	103.02
注射用醋酸亮丙瑞林微球（1 个月缓释）	27.51	10.97	2.36
注射用艾塞那肽微球		90.00	
合 计	1,614.03	216.85	332.70

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司委外研发费用分别为 332.70 万元、216.85 万元及 1,614.03 万元，2021 年度较 2019 年度、2020 年度增长较快，主要原因系：1）2021 年度公司逐渐开展氨溴特罗口服溶液、氢溴酸伏硫西汀片及磷酸奥司他韦胶囊等仿制药新产品研发并不断推进现有仿制药注射用奥美拉唑钠、注射用泮托拉唑钠一致性评价工作，并主要采取委外研发方式开展上述仿制药研发及现有仿制药一致性评价，导致委外研发费用有所增长；2）2021 年度公司采取委外研发方式开展公司高端药物制剂注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释）附带溶剂的处方工艺开发及原辅料检测等研发工作，委外研发费用增长较快。综上，2021 年度公司委外研发费用增长具有合理性。

（2）职工薪酬增长的原因及合理性

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司研发费用中职工薪酬金额、研发人员人数及研发人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
-----	---------	---------	---------

职工薪酬	852.74	487.02	410.34
研发人员人数[注 1]	53	46	43
研发人员人均薪酬[注 2]	16.83	11.22	9.89

[注 1]研发人员人数为公司各报告期末研发人员人数

[注 2]研发人员人均薪酬=报告期各年度研发费用中职工薪酬总额/（各年度各月末研发人员人数之和/12）

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司研发费用中职工薪酬金额分别为 410.34 万元、487.02 万元及 852.74 万元，2021 年度较 2019 年度、2020 年度增长较快，主要原因系：1) 公司为保障在研项目的顺利推进，2021 年度研发人员人数有所增加；2) 公司为优化人员结构，提升公司研发创新能力，于 2020 年底引入了部分经验丰富的高端研发人员，上述研发人员薪酬较高；3) 公司为进一步激励研发人员，充分调动研发人员积极性，于 2021 年度整体提升了研发人员薪资水平。综上，2021 年度公司研发费用中职工薪酬金额增长具有合理性。

(3) 材料投入增长的原因及合理性

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司研发费用中材料投入按研发项目划分情况如下：

单位：万元			
项目名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释）	89.40		
注射用醋酸亮丙瑞林微球（1 个月缓释）	72.29	18.39	24.99
氨溴特罗口服溶液	67.51	3.81	
氢溴酸伏硫西汀片	33.74	0.01	
注射用泮托拉唑钠一致性评价	33.03	24.49	32.69
注射用奥美拉唑钠一致性评价	29.67	14.76	50.78
富马酸卢帕替芬胶囊	28.42	19.78	17.12
注射用特利加压素	20.89	24.84	129.79
注射用盐酸罗沙替丁醋酸酯	17.28		
磷酸奥司他韦干混悬剂	10.42		
其他	28.6	28.12	23.25
合 计	431.25	134.20	278.61

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司研发费用中材料投入金额分别为

278.61 万元、134.20 万元及 431.25 万元，2021 年度较 2019 年度、2020 年度增长较快，主要原因系：1）公司高端药物制剂注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释、1 个月缓释）原辅料单价较高，2021 年度随着上述研发项目的不断推进，材料投入增长较快；2）2021 年度氨溴特罗口服溶液、氢溴酸伏硫西汀片等仿制药研发项目逐渐进入中试研究阶段，公司需投入较多研发材料用于验证相关产品在实验室小试研究的基础上工业化方案的可行性。

3. 公司生产能力充足，营销能力较强，与研发投入相匹配

公司生产能力充足，主要建有口服固体制剂车间、冻干粉针剂车间、粉针剂车间等，现有生产车间片剂剂型产品年产能为 12,000.00 万片、颗粒剂剂型产品年产能为 2,520.00 万袋、冻干粉针剂剂型产品年产能为 2,510.00 万支、粉针剂剂型产品年产能为 2,400.00 万支，此外公司正在进行生产车间的扩建，并拟通过本次募集资金投资项目进一步扩大公司各主要研发项目涉及的产品剂型生产能力，以有效保障公司主要研发项目在研发及后续产业化阶段的产能需求。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司共拥有销售人员 80 名，公司营销部门设有营销中心及中央市场部，分别负责公司产品的招投标、产品销售、经销商管理及公司产品的市场调研、品牌建设、宣传推广等工作。目前公司形成了以华东、华南地区为中心，覆盖全国 30 余省区的营销网络，产品销售覆盖公立医院、民营医院、卫生院、诊所及连锁药房等终端，公司与国内多家大型药品流通企业建立了良好的合作关系，可以有效保障公司产品的商业化及市场销售。

综上，公司生产能力充足，营销能力较强，可有效保障公司在研产品的产业化生产及市场销售，与研发投入相匹配。

(二) 说明是否存在研发费用资本化的情形，如存在，请进一步说明研发费用资本化的具体时点，是否符合行业惯例

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》等有关规定及公司《研发投入核算管理办法》等内控制度进行研发费用核算，报告期内研发投入均为费用化支出，不存在研发费用资本化情形。

(三) 说明报告期内销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布，平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在较大差异及差异原因

1. 报告期内销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布

(1) 销售人员人数及级别分布情况

报告期各期末，公司销售人员人数及级别分布情况如下：

单位：人

级别	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
高层	4	5	4	2
中层	10	10	8	7
基层	66	66	47	28
合计	80	81	59	37

(2) 管理人员人数及级别分布情况

报告期各期末，公司销售人员人数及级别分布情况如下：

单位：人

级别	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
高层	8	7	6	6
中层	10	9	8	6
基层	49	45	33	36
合计	67	61	47	48

(3) 研发人员人数及级别分布情况

报告期各期末，公司研发人员人数及级别分布情况如下：

单位：人

级别	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
高层	2	2	2	1
中层	13	11	9	6
基层	35	40	35	36
合计	50	53	46	43

报告期各期末，公司销售人员、管理人员、研发人员数量稳中有升，级别分布合理，与公司经营规模相符。

2. 销售人员、管理人员、研发人员平均薪资与同行业可比公司不存在较大差异

(1) 同行业可比公司销售人员平均薪资比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昂利康	未披露	26.21	20.17	23.30
海辰药业	未披露	11.78	10.06	13.05
西点药业	未披露	6.18	5.59	5.85
苑东生物	未披露	32.50	28.72	21.68
悦康药业	未披露	15.19	14.61	12.19
梓橦宫	未披露	10.91	8.91	9.20
均值		17.13	14.68	14.21
公司	7.63	17.13	18.62	16.62

[注 1] 公司销售人员人均薪酬=报告期各年度销售费用中职工薪酬总额/（各年度各月末销售人员人数之和/月数）

[注 2] 同行业可比公司销售人员人均薪酬=报告期各年度销售费用中职工薪酬总额/期初期末销售人员平均数；

[注 3] 数据来源为上市公司公开披露信息

[注 4] 2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

报告期内，公司销售人员平均薪酬变化主要系人员结构变动及员工薪酬标准提高影响所致，与同行业可比公司相比处于合理水平，不存在较大差异。

(2) 同行业可比公司管理人员平均薪资比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司管理人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昂利康	未披露	8.56	7.20	7.00
海辰药业	未披露	18.91	13.42	15.23
西点药业	未披露	14.57	13.38	13.71
苑东生物	未披露	16.79	16.01	20.47
悦康药业	未披露	16.57	13.90	14.69
梓橦宫	未披露	12.69	10.84	8.76
均值		14.68	12.46	13.31
公司	8.51	15.78	11.76	11.90

[注 1] 公司管理人员人均薪酬=报告期各年度管理费用中职工薪酬总额/（各年度各月末管理人员人数之和/月数）

[注 2] 同行业可比公司管理人员人均薪酬=报告期各年度管理费用中职工薪酬总额/期初期末管理人员平均数；

[注 3] 数据来源为上市公司公开披露信息

[注 4] 2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

报告期内，公司管理人员平均薪酬逐年稳步上升，与同行业可比公司平均水平基本相符，不存在重大异常。

(3) 同行业可比公司研发人员平均薪资比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
昂利康	未披露	14.08	12.34	11.59
海辰药业	未披露	5.01	9.49	9.01
西点药业	未披露	7.22	6.13	6.42
苑东生物	未披露	25.69	22.32	20.45
悦康药业	未披露	15.68	15.04	12.95
梓橦宫	未披露	3.62	8.16	6.70
均值		15.66	12.24	11.19
公司	10.08	16.83	11.22	9.89

[注 1] 公司研发人员人均薪酬=报告期各年度研发费用中职工薪酬总额/（各年度各月末研发人员人数之和/月数）

[注 2] 同行业可比公司研发人员人均薪酬=报告期各年度研发费用中职工薪酬总额/期初期末研发人员平均数；

[注 3] 数据来源为上市公司公开披露信息

[注 4] 由于海辰药业及梓橦宫 2021 年度存在研发支出资本化的情况，通过研发费用中的职工薪酬计算的人均薪酬无法反映实际研发人员工资水平，未纳入行业平均水平计算口径

[注 5] 由于梓橦宫报告期内均存在研发支出资本化的情况，2020 年度及 2021 年度研发人员人均薪酬取自其《公开发行说明书》中披露的研发人员人均薪酬

[注 6] 2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

2019 年度及 2020 年度，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司研发人员平均薪酬基本一致。2021 年度，公司研发人员平均薪酬较 2020 年度大幅提高且高于同行业可比公司均值，主要原因系公司 2020 年起逐步引进研发领域高端人才，中层及高层研发人员数量增加，同时为提高员工积极性，公司提高了员工薪酬水平。2021 年度，公司研发人员薪酬与昂利康、悦康药业基本一致，与同行业可比公司相比处于合理水平，不存在重大异常。

3. 公司平均薪酬与同地区平均薪酬比较

公司注册地址及生产基地位于福建省宁德市柘荣县，部分销售、管理及研发人员的办公地点位于福建省福州市，故选取福建省城镇私营单位就业人员年平均工资与公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬进行对比，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
销售人员平均薪酬	7.63	17.13	18.62	16.62
管理人员平均薪酬	8.51	15.78	11.76	11.90
研发人员平均薪酬	10.08	16.83	11.22	9.89
福建省城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	6.24	5.86	5.71

[注 1]2022 年 1-6 月人均薪酬未年化处理

[注 2]数据来源于福建省统计局网站

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬显著高于福建省城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因系公司作为医药制造企业，业务技术含量较高，需要制定具有竞争力的薪酬水平吸引销售、管理及研发等领域专业人才。

（四）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司报告期内研发费用明细表、报告期研发人员花名册、主要研发项目立项及进度文件，访谈公司总经理及研发负责人，了解公司未来发展规划、研发战略情况，分析 2021 年大幅增加研发人员、研发项目及研发费用的合理性，分析公司生产能力、营销能力是否与研发投入相匹配；

（2）查阅《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》等法规及公司《研发投入核算管理办法》等内控制度，核查公司报告期是否存在研发费用资本化情形；

（3）访谈公司人力资源部负责人，了解公司相关薪酬政策；获取并查阅报告期内公司花名册、工资表，统计公司不同职能及不同级次员工的人均薪酬，并进行分析性复核；

（4）查阅同行业可比公司公开披露的薪酬信息，查阅福建省统计局网站（<https://tjj.fujian.gov.cn/>）并获取平均工资信息，与公司平均薪酬进行对比分析。

2. 经核查，我们认为：

（1）公司根据发展战略、盈利水平及研发管线布局进行研发投入，2021 年度研发费用、研发项目及研发人员大幅增加具有合理性，公司生产能力、营销能力与研发投入相匹配；

(2) 报告期内，公司研发投入均为费用化支出，不存在研发费用资本化情形；

(3) 报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布合理，人员数量与经营规模匹配；公司平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比不存在较大差异。

十七、关于应收账款和存货

申请文件显示，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 2,326.28 万元、3,603.17 万元、4,246.22 万元，存货账面价值分别为 3,145.20 万元，3,695.74 万元、3,563.33 万元。

请发行人：（1）说明报告期内不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响情况。（2）结合整个存续期信用损失率的确定方式，说明发行人报告期各期末应收账款坏账准备计提比例设置的合理性及坏账准备计提的充分性。（3）结合生产过程和生产周期情况，说明报告期各期末在产品金额较大的合理性。（4）结合报告期内同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，说明发行人存货跌价准备的计提金额较低是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准。（2）对存货的监盘程序、监盘比例及监盘结果。（审核问询函问题 22）

（一）说明报告期内不同销售模式下主要客户信用政策、信用期和结算方式是否发生变化，对发行人财务和经营状况的影响情况

报告期内，公司综合考虑市场开发程度、客户配送能力、当地市场情况、历史合作情况等因素，针对符合条件的客户授予其信用期政策。公司一般授予大型医药流通企业 6 个月以内信用期，省市级中型医药流通企业 2-4 个月信用期，小型医药流通企业 2 个月以内信用期。报告期内，前述信用政策未发生变化。

报告期内，不同销售模式下主要客户的信用政策、信用期和结算方式整体变化较小，该等变化对公司财务和经营状况的影响较小，具体分析如下：

1. 报告期内配送经销模式下主要客户信用期和结算方式

报告期内，配送经销模式下前五大客户的信用期和结算方式如下：

客户名称	信用期	是否发	结算方式
------	-----	-----	------

	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	生变化	
广西柳药集团股份有限公司	180 天	180 天	180 天	180 天	否	银行转账/银行承兑汇票
深圳市全药网药业有限公司	60 天	60 天	60 天	120 天	是	银行转账
国药控股福州有限公司	180 天	180 天	180 天	180 天	否	银行转账/银行承兑汇票
福州鹭燕医药有限公司	120 天	120 天	120 天	120 天	否	银行转账/银行承兑汇票
国药控股泉州有限公司	180 天	180 天	180 天	180 天	否	银行转账
漳州片仔癀宏仁医药有限公司	120 天	120 天	120 天	120 天	否	银行转账
重药控股（广东）有限公司	45 天	30 天	款到发货	未合作	是	银行转账/银行承兑汇票
华东医药股份有限公司	120 天	60 天	60 天	180 天	是	银行转账/银行承兑汇票

2. 报告期内传统经销模式下主要客户信用期和结算方式

报告期内，传统经销模式下前五大客户的信用期和结算方式如下：

客户名称	信用期				是否发生变化	结算方式
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度		
九州通医药集团股份有限公司	365 天	365 天	365 天	180 天	是	银行转账/银行承兑汇票
江西仁轩医药有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	未合作	否	银行转账
湖北诺涛医药有限公司	60 天	60 天	60 天	60 天	否	银行转账
邢台市万邦医药有限责任公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货	否	银行转账
浙江御博医药有限公司	款到发货	款到发货	未合作	未合作	否	银行转账
广东省新药特药有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	未合作	否	银行转账
四川世瑞药业有限公司	未合作	款到发货	款到发货	款到发货	否	银行转账
广东鼎铭药业有限公司	款到发货	款到发货	未合作	未合作	否	银行转账
济南同科医药物流有限公司	未合作	120 天	120 天	120 天	否	银行转账
江西青铜医药有限公司	未合作	款到发货	款到发货	未合作	否	银行转账
安徽省安天医药有限公司	180 天	180 天	180 天	款到发货	是	银行转账
江西九州医药有限公司	未合作	未合作	款到发货	款到发货	否	银行转账
福建省宝诺医药有限公司	未合作	未合作	60 天	60 天	否	银行转账/银行承兑汇票

3. 报告期内，直销模式下主要客户的信用期和结算方式

报告期内，除徐州市儿童医院外，公司对直销模式下其他客户采取了较为严格的信用政策，未给予其信用期，均采用款到发货的方式进行销售，公司对徐州市儿童医院的信用期和结算方式如下：

客户名称	信用期				是否发生变化	结算方式
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度		
徐州市儿童医院	未合作	未合作	150 天	150 天	否	银行转账

综上，报告期内，公司对主要客户的信用期和结算方式整体变化较小。报告期内，公司不同销售模式下主要客户中 2 家客户的信用期有所缩紧，3 家客户的信用期有所延长，主要系双方基于合作历史和合作情况协商后进行的调整。上述信用期和结算方式的整体变化对公司财务和经营状况影响较小。

（二）结合整个存续期信用损失率的确定方式，说明发行人报告期各期末应收账款坏账准备计提比例设置的合理性及坏账准备计提的充分性

1. 整个存续期信用损失率的确定方式

报告期内，公司执行新金融工具准则，应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。

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款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。由于客户均具备较好的资信水平，应收账款发生坏账的风险较小，公司参考历史信用损失情况，对客户应收款项账龄进行迁徙率测算及分析，确定预期信用损失率。

2. 公司报告期各期末应收账款坏账准备计提比例设置合理、坏账准备计提充分

公司参考历史信用损失情况，通过历史账龄迁徙率确定预期信用损失率，报告期各期末公司平均迁徙率如下：

账 龄	2022 年 6 月末 平均迁徙率 (%)	2021 年末平均 迁徙率 (%)	2020 年末平均 迁徙率 (%)	2019 年末平均 迁徙率 (%)	备 注
1 年以内	5.36	6.30	6.11	3.89	A
1-2 年	29.94	23.81	47.40	46.91	B
2-3 年	66.12	50.82	44.28	18.04	C
3-4 年	75.64	42.31	33.33	50.00	D

4-5 年	56.64	33.33	80.00	80.00	E
5 年以上	33.33	100.00	100.00	100.00	F

[注 1] 迁徙率=上年末该账龄下的应收账款余额至下年末仍未收回的金额/上年末该账龄余额×100%

[注 2] 平均迁徙率为最近三年迁徙率的算术平均数

[注 3] 当平均迁徙率为 0 时，表明该账龄下的应收账款余额至次年末已全部收回或该账龄下的应收账款余额为 0；因公司对应收款项管控较为严格，2019 年末 3-4 年及以上、2020 年末 4-5 年及以上、2021 年末 5 年及以上的平均迁徙率为 0，出于谨慎性考虑，相关平均迁徙率根据历史经验水平分别估计为 50%、80%、100%

结合历史账龄迁徙率，确定预期信用损失率如下：

账龄	公式	各年末预期信用损失率（%）				账龄计提比例（%）
		2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	
1 年以内	$A*B*C*D*E*F$	0.15	0.11	0.34	0.13	5.00
1-2 年	$B*C*D*E*F$	2.83	1.71	5.60	3.38	15.00
2-3 年	$C*D*E*F$	9.44	7.17	11.81	7.21	30.00
3-4 年	$D*E*F$	14.28	14.10	26.66	40.00	50.00
4-5 年	$E*F$	18.88	33.33	80.00	80.00	80.00
5 年以上	F	33.33	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期各期，公司各账龄下应收账款的预期信用损失率低于应收账款按账龄计提的比例，基于谨慎性考虑，公司按照账龄计提比例估计预期信用损失率，对应收账款坏账准备计提比例设置合理，坏账准备计提充分。

（三）结合生产过程和生产周期情况，说明报告期各期末在产品金额较大的合理性

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
原材料	1,697.51	41.11	1,345.60	36.94	1,439.63	38.26	928.47	29.50
半成品	184.13	4.46	227.53	6.25	216.73	5.76	279.45	8.88
在产品	978.42	23.70	1,042.72	28.62	860.74	22.87	1,082.50	34.39
库存商品	1,252.95	30.35	1,009.04	27.70	1,197.30	31.82	765.43	24.32

项 目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
发出商品	15.93	0.39	17.93	0.49	48.57	1.29	91.65	2.91
合 计	4,128.95	100.00	3,642.82	100.00	3,762.97	100.00	3,147.50	100.00

报告期各期末，公司在产品余额分别为 1,082.50 万元、860.74 万元、1,042.72 万元及 978.42 万元，占存货余额比例分别为 34.39%、22.87%、28.62% 及 23.70%。公司在产品主要为已投产尚未完工的化学药制剂及中成药产品。

1. 公司主要产品生产过程及生产周期

公司各主要产品生产过程及生产周期具体情况如下：

产品名称	主要生产流程	生产周期
注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷	备料、配制、过滤、玻瓶清洗灭菌干燥、灌装半加塞、冻干压塞、轧盖、灯检、贴标、外包装等	21 天
注射用苯巴比妥钠	玻瓶清洗灭菌干燥、分装加塞、轧盖、灯检、贴标、外包装等	18 天
胞磷胆碱钠片	粉碎过筛、称量、配制、制粒、干燥、整粒、总混、压片、铝塑包装、外包装等	15 天
复方太子参颗粒	混合液、配料、制粒、干燥、整粒、总混、分装外包装等	15 天

公司主要产品生产周期均在 1 个月以内，生产周期较短，公司主要采用“以销定产”的生产模式，生产中心根据年度销售计划制定下一年度生产计划，主要包括各生产车间全年生产的计划批次、计划产量及各月度的产量等内容。公司营销中心、生产中心定期结合市场变化、短期销售需求对每月生产计划进行调整，生产中心按照每月生产计划组织生产。综上，公司月末在产品及库存商品数量主要受产品未来销售预期及生产计划安排影响。

2. 期末在产品金额较大存在合理性

报告期各期末，公司在产品分产品构成情况如下：

单位：万元、万片、万支、万袋									
产品名称	规格	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
胞磷胆碱钠片	0.2g	626.08	2,035.63	577.27	1,822.86	337.39	1,181.00	328.99	1,043.88
注射用胞磷胆碱钠	250mg	0.001				134.54	108.98	22.92	24.46
注射用苯巴比妥钠	0.1g	0.02		70.24	35.96	106.29	84.93	77.60	58.72
注射用复方甘草酸苷	40mg	36.27	31.25			25.10	31.31		

复方太子参颗粒	5g	83.19	90.56	71.14	103.90	130.27	195.33	260.80	432.83
其他		232.86		324.07		127.15		392.20	
合 计		978.42		1,042.72		860.74		1,082.50	

[注]在产品数量为各批次期末在产品期后实际完工入库数量

报告期各期末，公司在产品余额主要包括已投产尚未完工的胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷及复方太子参颗粒，与公司主要产品构成相符，不存在异常情况。

报告期各期末，公司主要产品对应在产品及库存商品期末数量之和与次月销售数量对比情况如下：

产品名称	规格	单位	项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
胞磷胆碱钠片	0.2g	万片	库存商品数量	368.82	439.35	1,530.78	380.14
			在产品数量	2,035.63	1,822.86	1,181.00	1,043.88
			结存数量小计	2,404.45	2,262.21	2,711.78	1,424.02
			销量	447.31	1,140.75	1,338.39	200.70
			结存数量/销量	5.38	1.98	2.03	7.10
注射用胞磷胆碱钠	250mg	万支	库存商品数量	58.28	80.72	26.15	3.95
			在产品数量			108.98	24.46
			结存数量小计	58.28	80.72	135.12	28.41
			销量	18.12	41.62	4.26	5.64
			结存数量/销量	3.22	1.94	31.72	5.04
	500mg	万支	库存商品数量	1.38	4.80	5.31	30.58
			在产品数量				
			结存数量小计	1.38	4.80	5.31	30.58
			销量	0.54	2.25	3.96	1.26
			结存数量/销量	2.56	2.13	1.34	24.27
注射用苯巴比妥钠	0.1g	万支	库存商品数量	38.42	15.46	35.70	78.61
			在产品数量		35.96	84.93	58.72
			结存数量小计	38.42	51.41	120.64	137.33
			销量	8.20	32.00	35.80	18.90

			结存数量/销量	4.68	1.61	3.37	7.27
注射用复方甘草酸苷	40mg	万支	库存商品数量	32.25	79.76	51.27	46.36
			在产品数量	31.25		31.31	
			结存数量小计	63.50	79.76	82.58	46.36
			销量	2.04	14.16	26.58	14.46
			结存数量/销量	31.13	5.63	3.11	3.21
	80mg	万支	库存商品数量	110.19	76.44	47.39	94.68
			在产品数量				
			结存数量小计	110.19	76.44	47.39	94.68
			销量	3.12	18.24	23.76	12.12
			结存数量/销量	35.32	4.19	1.99	7.81
复方太子参颗粒	5g	万袋	库存商品数量	580.99	392.63	131.59	111.24
			在产品数量	90.56	103.90	195.33	432.83
			结存数量小计	671.55	496.53	326.92	544.07
			销量	79.05	112.71	136.17	144.27
			结存数量/销量	8.50	4.41	2.40	3.77

[注 1]资产负债表日在产品数量为在产品期后实际完工入库的数量

[注 2]销量为次年 1 月实际销售数量

[注 3]结存数量为资产负债表日结存在产品数量及库存商品数量之和

公司根据产品预计销售数量及产品库存情况安排产品生产计划,预计销售数量一般以未来三个月的预计销售情况为基础进行。报告期各期末,公司主要产品结存数量约为预计的次月销量的 2-4 倍,与公司产品生产周期、生产计划安排原则基本相符。其中截至 2019 年末结存数量/次月销量比值较大,主要系受 2020 年 1 月突发新冠疫情影响,2020 年 1 月产品实际销量与预计销售数量差异较大所致;截至 2020 年末注射用胞磷胆碱钠(250mg)结存数量/次月销量比值较大,主要系 2020 年 12 月山东省公共资源交易中心公布公司注射用胞磷胆碱钠(250mg)拟中标山东省药品集采项目,公司于 2020 年底提前备货应对集采项目执行所致。截至 2021 年末,注射用复方甘草酸苷结存数量/销量比值较大,主要系库存商品余额较大,公司暂未消化库存所致。截至 2021 年末,公司无注射用复方甘草酸苷在产品。截至 2022 年 6 月末,胞磷胆碱钠片及注射用复方甘草酸苷结存数量/次月销量比值较大,主要系公司胞磷胆碱钠片及注射用复方甘草酸苷于 2022 年

3 月入选广东联盟第一批集采拟中选供应商清单，公司于 2022 年 6 月积极生产备货所致；复方太子参颗粒结存数量/次月销量比值较大，主要系公司复方太子参颗粒受区域性新冠肺炎疫情影响，2022 年 1-6 月销量情况不及预期，库存商品增加所致。

报告期各期末，各主要产品结存数量与次月产品销量比值处于合理区间，在产品余额较大与产品生产周期、生产计划安排、产品预期销售情况及产品库存情况基本匹配，具备合理性。

（四）结合报告期内同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，说明发行人存货跌价准备的计提金额较低是否符合行业惯例

1. 公司存货跌价准备计提政策

报告期内，公司根据《企业会计准则》的相关规定对存货进行减值测试，对于单项存货成本高于可变现净值的，按照差额计提存货跌价准备，针对不同存货项目跌价准备计提政策为：

项 目	存货跌价准备计提政策
原材料	在资产负债表日，对未超过有效期且期后预计无使用计划的存货项目全额计提存货跌价准备，对超过有效期的存货项目在超过有效期时进行报废处理，作为存货损失直接计入当期管理费用
半成品	
在产品	公司在投产后开始计算产品有效期，各产品有效期包括 18 个月/24 个月/36 个月。在资产负债表日，对至有效期短于 6 个月的存货项目全额计提存货跌价准备，在超过有效期时进行报废处理，作为存货损失计入当期管理费用
库存商品	
发出商品	预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值并据此计提跌价准备

报告期内，公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则的规定，公司严格按照上述会计政策计提存货跌价准备。

2. 公司存货跌价准备计提充分、准确

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 6. 30			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例（%）
原材料	1,697.51	39.80	1,657.70	2.34
半成品	184.13	0.64	183.49	0.35
在产品	978.42	34.40	944.02	3.52

库存商品	1,252.95	29.92	1,223.04	2.39
发出商品	15.93		15.93	
合 计	4,128.95	104.76	4,024.18	2.54
项 目	2021.12.31			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例 (%)
原材料	1,345.60	43.17	1,302.43	3.21
半成品	227.53	2.66	224.87	1.17
在产品	1,042.72	4.11	1,038.61	0.39
库存商品	1,009.04	29.55	979.49	2.93
发出商品	17.93		17.93	
合 计	3,642.82	79.49	3,563.33	2.18
项 目	2020.12.31			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例 (%)
原材料	1,439.63	25.42	1,414.21	1.77
半成品	216.73	16.72	200.01	7.72
在产品	860.74	7.85	852.89	0.91
库存商品	1,197.30	17.24	1,180.07	1.44
发出商品	48.57		48.57	
合 计	3,762.97	67.23	3,695.74	1.79
项 目	2019.12.31			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例 (%)
原材料	928.47		928.47	
半成品	279.45		279.45	
在产品	1,082.50		1,082.50	
库存商品	765.43	2.30	763.13	0.30
发出商品	91.65		91.65	
合 计	3,147.50	2.30	3,145.20	0.07

报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额分别为 2.30 万元、67.23 万元、79.49 万元及 104.76 万元，主要系公司根据存货减值测试情况，对近效期临近有效期 6 个月内的库存商品以及部分毛利率为负的产品、终止研发项目相关的存

货计提跌价准备所致。报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额整体规模较小，主要系公司生产管理、存货保管及周转情况良好，存货状态及库龄结构较好所致。报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

2022. 6. 30					
存货名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	1,697.51	1,369.14	123.87	188.32	16.17
自制半成品	184.13	181.25	2.88		
在产品	978.42	978.42			
库存商品	1,252.95	1,244.62	7.42	0.92	
发出商品	15.93	15.93			
合 计	4,128.95	3,789.37	134.16	189.24	16.17
比例（%）	100.00	91.78	3.25	4.58	0.39
2021. 12. 31					
存货名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	1,345.60	1,154.04	158.32	25.97	7.27
自制半成品	227.53	224.87	2.66		
在产品	1,042.72	1,042.72			
库存商品	1,009.04	987.66	20.09	1.29	
发出商品	17.93	17.93			
合 计	3,642.82	3,427.22	181.07	27.26	7.27
比例（%）	100.00	94.08	4.97	0.75	0.20
2020. 12. 31					
存货名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	1,439.63	1,327.02	92.42	8.28	11.91
自制半成品	216.73	181.79	34.64		0.30
在产品	860.74	860.74			
库存商品	1,197.30	1,133.13	55.43	8.74	
发出商品	48.57	48.57			
合 计	3,762.97	3,551.25	182.48	17.03	12.21

比例 (%)	100.00	94.37	4.85	0.45	0.32
2019.12.31					
存货名称	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	928.47	862.61	51.33	7.73	6.80
自制半成品	279.45	249.26	29.02	1.17	
在产品	1,082.50	1,082.50			
库存商品	765.43	752.65	12.38	0.40	
发出商品	91.65	91.65			
合 计	3,147.50	3,038.67	92.73	9.30	6.80
比例 (%)	100.00	96.54	2.95	0.30	0.22

报告期各期末，公司库龄一年以内的存货占比均在 90%以上，大部分库存商品距有效期超过 6 个月。报告期各期末，公司对临近有效期 6 个月内的库存商品全额计提存货跌价准备，因此，公司因库存商品近效期计提存货跌价准备金额较小。

截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司存货跌价准备余额大幅增加，主要系公司根据存货跌价准备计提政策单独对部分因产品毛利率为负、研发项目终止等发生减值的存货计提存货跌价准备所致。

综上，公司存货状态及库龄情况良好，公司已根据相关会计政策对报告期各期末存货进行减值测试，并根据测试结果对近效期的库存商品以及发生减值的其他存货足额计提存货跌价准备，公司的存货跌价准备计提充分、准确，存货跌价准备计提金额较小具备合理性，与公司经营状况相符。

3. 公司存货跌价准备计提情况符合行业惯例

(1) 公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本相符

同行业可比公司存货跌价准备具体计提政策如下：

公司名称	具体存货跌价计提政策
昂利康 (002940)	公司药品有效期一般为 2 年，近效期一般为 6 个月，报告期内，公司按照账面价值与存货可变现净值孰低原则，对近效期 6 个月内的库存商品及库龄 2 年以上的在产品均已全额计提跌价准备
西点药业 (301130)	(1) 距离有效期到期日 6 个月以上的库存商品以及能够使用的原材料、自制半成品，对于库存商品，按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；对于能够使用的原材料、自制半成品，按照所生产的产品的估计售价减去将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； (2) 临近有效期到期日的原材料、自制半成品对于为生产持有需要加工的原

	材料、自制半成品，在资产负债表日临近有效期到期日并且结合期后生产计划预计不能使用的，公司按相关原材料、自制半成品的账面价值全额计提减值准备； (3)临近有效期到期日 6 个月以内的产成品，对于产成品，公司依据历史销售经验，将距离有效期到期日 6 个月以内的产成品按照其账面价值的 95%计提减值准备
苑东生物 (688513)	对于有效期在半年以内或者因产品质量问题退货导致无法实现对外销售的产成品全额计提存货跌价准备；对于已过效期且物控部判定无使用价值或者因毁损需要报废的原辅包材料全额计提存货跌价准备
悦康药业 (688658)	(1) 过期存货，按 100%计提跌价准备； (2) 近效期在 6 个月以内的库存商品，按 100%计提跌价准备； (3) 原材料、在产品、半成品、库存商品剔除过期及近效期全额计提减值准备的剩余金额，按成本与可变现净值孰低测算并计提跌价准备

数据来源：上市公司公开披露信息

综上，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

(2) 公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司不存在重大异常

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提对比情况如下：

公司名称	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
昂利康（002940）	0.89%	0.09%	1.68%	
海辰药业（300584）	2.88%	3.48%	4.09%	3.17%
西点药业（301130）	0.10%	0.64%		0.64%
苑东生物（688513）	0.43%	0.64%	0.70%	0.64%
悦康药业（688658）	2.76%	3.37%	2.79%	4.21%
梓潼宫（832566）				
均值	1.17%	1.37%	1.54%	1.44%
公司	2.54%	2.18%	1.79%	0.07%

数据来源：上市公司公开披露信息

报告期各期末，由于产品结构、存货整体规模等因素存在差异，同行业可比公司之间存货跌价准备计提比例存在一定差异，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比，处于合理区间，不存在重大异常。

综上，公司存货跌价准备计提政策及计提情况符合行业惯例，不存在重大异常。

(五) 核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅报告期内不同销售模式下主要客户信用政策、信用期及结算

方式, 查看是否存在变化, 分析其变化对财务、经营状况的影响;

(2) 了解公司对应收账款预期信用损失率的估计过程, 判断公司按信用风险特征划分组合的合理性, 分析公司应收账款坏账准备计提的充分性;

(3) 获取并查阅公司报告期各期末在产品明细表, 结合公司生产模式及生产计划编制依据, 分析公司期末在产品及库存商品数量与发行人销售数量的关系;

(4) 获取公司与存货跌价准备相关政策、可变现净值的确定依据、存货跌价准备测试方法和计算过程, 结合对存货监盘程序, 复核公司存货跌价准备计提是否充分; 查询同行可比公司公开信息, 对比分析公司存货跌价计提比例与同行可比公司是否存在较大差异。

2. 经核查, 我们认为:

(1) 报告期内, 公司主要客户的信用政策、信用期和结算方式整体变化较小, 对公司财务和经营状况影响较小;

(2) 公司整个存续期信用损失率的确定方式合理, 报告期内, 公司各账龄下应收账款的预期信用损失率低于按账龄计提的比例, 公司按照账龄计提比例估计预期信用损失率较为谨慎合理, 坏账准备计提充分;

(3) 报告期各期末, 各主要产品结存数量与次月产品销量比值处于合理区间, 在产品余额较大与产品生产周期、生产计划安排、产品预期销售情况及产品库存情况基本匹配, 具备合理性;

(4) 公司制定的存货跌价准备政策合理, 符合企业会计准则的规定, 存货跌价准备计提充分, 计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间, 不存在重大异常, 符合行业惯例。

(六) 请申报会计师说明对应收账款的函证情况, 包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准

1. 各期函证选取标准

根据各期应收账款及营业收入发生额的大小, 筛选应收账款余额及营业收入发生额重大的客户, 并随机抽取剩余客户执行了应收账款的函证程序。

2. 函证情况

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函金额 (万元)	5, 133. 22	4, 134. 68	3, 506. 76	2, 151. 58

应收账款期末余额（万元）	5,744.29	4,497.96	3,867.39	2,528.71
发函比例（%）	89.36	91.92	90.68	85.09
回函可确认金额（万元）	5,077.54	4,077.43	3,506.01	1,932.73
回函可确认金额占发函金额比例（%）	98.92	98.62	99.98	89.83
回函金额占应收账款期末余额比例（%）	88.39	90.65	90.66	76.43

我们通过对选取的上述发函样本执行函证程序，核实公司各期销售收入金额、各期末应收账款余额等信息，确认销售业务的真实性、准确性、完整性及应收账款余额的真实性、准确性。

（七）请申报会计师说明对存货的监盘程序、监盘比例及监盘结果

1. 监盘程序及过程

（1）了解存货盘存制度及相关的内部控制制度，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；

（2）获取公司盘点计划，评价公司盘点工作安排是否合理，盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；

（3）根据公司制定的盘点计划，安排相应的监盘人员，并编制监盘计划；

（4）在盘点前观察盘点现场，检查存货是否已经适当整理和排列，存货是否有盘点标识；关注存货是否已经停止流动；对未纳入盘点范围的存货，查明未纳入的原因；

（5）观察公司盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；

（6）通过抽样、观察、询问等方式，评估存货的状态，检查是否存在滞销、无法使用等情况的存货；

（7）对存货执行双向抽盘程序，以验证存货的存在和完整性认定；

（8）盘点结束离场前，再次观察监盘现场，确认应纳入监盘范围的存货是否均已监盘；取得公司盘点人员签字确认的盘点表，复核监盘结果汇总记录，对于盘点过程中发现的差异，获取公司差异汇总表并关注公司的处理措施；

（9）获取存货监盘日至资产负债表日的收发明细，根据存货监盘日数据，顺推或倒推至资产负债表日，核对数据与账载是否一致；

（10）根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，对监盘结果

进行评价，形成存货监盘小结。

2. 监盘情况

报告期各期末，我们对公司存货监盘具体情况如下：

单位：万元				
项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
监盘地点	公司柘荣县厂区内各原辅料库、印字包材库、内包材库、精制原料库、成品库及生产现场			
监盘范围	原材料、半成品、库存商品、在产品			
监盘人员	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
监盘时间	2022年6月28日至29日	2021年12月28日至29日	2020年12月28日至30日	2020年4月8日至9日
账面价值	4,128.95	3,642.82	3,762.97	3,147.50
监盘金额	3,975.45	3,595.00	3,674.50	1397.09
监盘比例	96.28%	98.69%	97.65%	44.39%

报告期各期末的发出商品，鉴于余额较小、对财务报表重要性不大，我们通过获取各期末发出商品明细，抽取期末结存发出商品对应的订单、期后签收单、验收单的方式，以检查发出商品期末结存的准确性。

3. 监盘结果

报告期各期末，公司存货管理的内部控制制度健全并得到有效执行，存货盘点工作有序开展，存货摆放整齐，公司账面存货数量与实物数量不存在重大差异，不存在虚构资产的情况。

十八、关于固定资产和无形资产

申请文件显示：（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为5,705.41万元、5,251.99万元、5,744.78万元，主要包括房屋及建筑物、机器设备等。（2）报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为387.99万元、8,532.34万元、7,922.61万元，主要为土地使用权和非专利技术。

请发行人：（1）说明生产相关固定资产规模与产能、产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异。（2）结合颗粒剂、小容量冻干粉针剂、大容量冻干粉针剂、粉针剂等产品剂型产能利用率较低的原因，说明对应相关资产组是否存在减值迹象，报告期内固定资产是否存在长期闲置的情形，减值计

提是否充分。（3）说明非专利技术、土地使用权等无形资产的入账依据及摊销政策的确定依据，减值测试的相关过程及结论，并结合报告期内非专利技术的先进性，进一步说明其是否存在减值迹象。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对固定资产、无形资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在虚构资产的情况。（审核问询函问题23）

（一）说明生产相关固定资产规模与产能、产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异

公司生产相关固定资产规模与产能、产量整体匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异，具体分析如下：

1. 公司生产相关固定资产规模与产能、产量及营业收入匹配

公司主要建有口服固体制剂车间（主要生产片剂、颗粒剂产品）、冻干粉针剂车间、粉针剂车间等。由于公司产品较多且生产过程中存在部分相同剂型产品共用生产线情形，因此公司按剂型划分产品产能、产量。

公司固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备等，其中生产相关固定资产主要为机器设备。报告期内，公司生产相关固定资产规模与公司主要产品的产能、产量及营业收入匹配关系如下：

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
固定资产原值（万元）		13,073.20	12,776.16	11,577.49	12,342.68
其中：机器设备原值（万元）		6,468.76	6,196.39	5,788.51	6,550.10
年产能	片剂（万片）	6,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
	颗粒剂（万袋）	1,260.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00
	冻干粉针剂（万支）	1,255.00	2,510.00	2,510.00	2,510.00
	粉针剂（万支）	1,200.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
年产量	片剂（万片）	7,235.39	12,067.60	10,379.37	7,803.61
	颗粒剂（万袋）	589.67	1,840.96	1,375.04	2,568.31
	冻干粉针剂（万支）	640.32	1,577.63	1,403.12	1,859.32
	粉针剂（万支）	346.61	712.38	772.15	823.90
营业收入（万元）		20,939.04	43,265.26	36,487.95	38,402.26
单位机器设备营业收入产出		6.47	6.98	6.30	5.86

[注 1]单位机器设备营业收入产出=各期营业收入/各期末机器设备原值

[注 2]2022 年 1-6 月“单位机器设备营业收入产出”数据已年化处理

报告期内，公司生产相关固定资产规模与产能、产量整体匹配。报告期内，公司单位机器设备营业收入产出分别为 5.86、6.30、6.98 及 6.47，呈逐渐上升趋势，主要原因系：(1) 公司于 2020 年度将部分停止继续使用的机器设备进行了报废处理，截至 2020 年末公司机器设备原值有所下降；(2) 公司 2021 年度经营情况良好，营业收入较 2020 年度增长幅度较大。

2. 同行业可比公司对比分析

(1) 公司与同行业可比公司生产相关固定资产规模与产能、产量匹配情况不具备可比性

公司与同行业可比公司在产品种类、产品剂型、产品结构及产品生产工艺等方面均存在一定差异，不存在与公司产能、产量划分具有较高可比性的同行业可比公司，因此公司与同行业可比公司生产相关固定资产规模与产能、产量匹配情况不具备可比性。

(2) 公司与同行业可比公司单位机器设备营业收入产出不存在较大差异

报告期内，公司生产相关固定资产规模、营业收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元					
公司名称	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
昂利康 (002940)	机器设备原值	38,485.35	38,871.00	29,684.84	26,177.65
	营业收入	70,378.45	138,037.76	128,964.71	139,619.39
	单位机器设备营业收入产出	3.66	3.55	4.34	5.33
海辰药业 (300584)	机器设备原值	17,312.70	17,269.63	16,786.75	14,683.98
	营业收入	26,757.86	57,831.50	70,629.57	92,453.79
	单位机器设备营业收入产出	3.09	3.35	4.21	6.30
西点药业 (301130)	机器设备原值	8,192.09	8,164.89	8,387.86	7,954.69
	营业收入	11,662.51	28,565.59	28,631.87	32,491.42
	单位机器设备营业收入产出	2.85	3.50	3.41	4.08
苑东生物 (688513)	机器设备原值	40,696.97	24,623.32	19,190.27	17,707.02
	营业收入	57,541.05	102,293.56	92,191.85	94,723.52
	单位机器设备营业收入产出	2.83	4.15	4.80	5.35
悦康药业	机器设备原值	76,606.37	73,599.01	68,096.14	64,864.00

(688658)	营业收入	192,892.36	496,572.60	433,894.90	428,757.99
	单位机器设备营业收入产出	5.04	6.75	6.37	6.61
梓潼宫 (832566)	机器设备原值	3,625.72	4,003.09	3,308.08	3,384.27
	营业收入	20,334.53	42,412.91	36,543.50	35,202.82
	单位机器设备营业收入产出	11.22	10.60	11.05	10.40
同行业可比公司单位机器设备营业收入产出均值		4.78	5.32	5.70	6.34
公司	机器设备原值	6,468.76	6,196.39	5,788.51	6,550.10
	营业收入	20,939.04	43,265.26	36,487.95	38,402.26
	单位机器设备营业收入产出	6.47	6.98	6.30	5.86

[注 1]数据来源于同行业可比公司公开披露

[注 2]单位机器设备营业收入产出=各期营业收入/各期末机器设备原值

[注 3]2022 年 1-6 月“单位机器设备营业收入产出”数据已年化处理

公司与同行业可比公司单位机器设备营业收入产出存在一定差异，主要系机器设备价值、整体产能利用率及生产产品种类等存在差异所致。整体而言，公司单位机器设备营业收入产出与同行业可比公司不存在较大差异。

(二) 结合颗粒剂、小容量冻干粉针剂、大容量冻干粉针剂、粉针剂等产品剂型产能利用率较低的原因，说明对应相关资产组是否存在减值迹象，报告期内固定资产是否存在长期闲置的情形，减值计提是否充分

1. 公司颗粒剂、小容量冻干粉针剂、大容量冻干粉针剂、粉针剂等产品剂型产能利用率较低的原因

(1) 颗粒剂产线

公司颗粒剂产线生产产品主要为复方太子参颗粒。报告期内，公司颗粒剂产线产能利用率分别为 101.92%、54.57%、73.05%及 46.80%，2020 年度、2022 年 1-6 月产能利用率较低且报告期内整体波动较大，主要原因系公司复方太子参颗粒主要在诊所等终端医疗机构进行销售，受疫情防控政策的影响较大，具体分析为：1)2020 年度新冠疫情爆发，2022 年上半年新冠疫情出现一定程度的反复，进而影响复方太子参颗粒终端市场需求，公司相应调减其生产数量，产能利用率下降较大；2)2021 年度新冠疫情得到了有效控制，复方太子参颗粒终端销售情况有所好转，公司相应增加了其生产计划，产能利用率有所提升。

(2) 冻干粉针剂产线

根据生产产品规格的不同，公司冻干粉针剂分为“大容量冻干粉针剂”“小

容量冻干粉针剂”，根据生产工艺、生产产品种类的不同，公司“小容量冻干粉针剂”具体分为“小容量冻干粉针剂①”及“小容量冻干粉针剂②”，报告期内，公司冻干粉针剂产线产能利用率及生产主要产品如下：

产品剂型		2022 年 1-6 月(%)	2021 年 度 (%)	2020 年 度 (%)	2019 年 度 (%)	主要生产产品
小容量 冻干粉 针剂	小容量 冻干粉 针剂①	54.02	74.76	70.76	81.59	注射用胞磷胆碱钠(250mg)； 注射用七叶皂苷钠(5mg、 10mg)；注射用奥美拉唑钠 (40mg)
	小容量 冻干粉 针剂②	52.42	57.05	45.27	74.29	注射用复方甘草酸苷(40mg)； 注射用蔡普生钠(0.275g)； 注射用长春西汀(30mg)
大容量冻干粉针剂		41.08	38.37	29.82	53.51	注射用复方甘草酸苷(80mg)

针对“小容量冻干粉针剂①”，2019 年度至 2021 年度，其产能利用率整体相对保持稳定，2022 年 1-6 月，其产能利用率下降幅度较大，主要原因系注射用胞磷胆碱钠(250mg)山东省集采及其续标的采购周期分别为 2021 年 1 月-2022 年 1 月、2022 年 6 月-2023 年 6 月，2022 年 1-6 月存在较长续标过渡期间，致使 2022 年 1-6 月山东省未全面执行注射用胞磷胆碱钠(250mg)集采，公司根据上述情况适当调减了注射用胞磷胆碱钠(250mg)生产计划。

针对“小容量冻干粉针剂②”及“大容量冻干粉针剂”，报告期内，上述产线产能利用率整体较低，主要原因系：注射用复方甘草酸苷(40mg、80mg)产品及注射用长春西汀(30mg)受行业政策影响，终端市场需求持续下降，公司相应调整产品生产计划。

(3) 粉针剂产线

公司粉针剂产线生产产品主要包括注射用苯巴比妥钠、注射用磷酸川芎嗪、注射用阿魏酸钠等。报告期内，公司粉针剂产线产能利用率分别为 34.33%、32.17%、29.68%及 28.88%，产能利用率整体较低。公司粉针剂产线建设于 2014 年，筹建时为应对市场需求设计产能较大，产能利用率整体较低主要系经过多年发展，公司产品结构发生变化，现阶段公司粉针剂产品的实际销售规模与产线历史设计产能存在差异所致。

2. 公司产能利用率较低的资产组不存在减值迹象

(1) 公司产能利用率较低的产线盈利能力良好

报告期内，公司颗粒剂、冻干粉针剂（包括大容量冻干粉针剂、小容量冻干粉针剂①、小容量冻干粉针剂②）、粉针剂产线实现的销售收入、毛利及毛利率

情况如下：

单位：万元

产品剂型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
颗粒剂	营业收入	579.27	2,087.15	1,778.51	3,012.00
	毛利	320.92	1,037.18	810.18	1,352.24
	毛利率（%）	55.40	49.69	45.55	44.90
冻干粉针剂	营业收入	3,209.71	8,716.58	10,513.15	13,564.91
	毛利	2,335.51	6,843.32	9,081.83	11,552.53
	毛利率（%）	72.76	78.51	86.39	85.16
粉针剂	营业收入	3,525.36	7,441.17	8,683.47	8,303.39
	毛利	3,070.35	6,534.43	7,738.13	7,488.49
	毛利率（%）	87.09	87.81	89.11	90.19

报告期内，上述产能利用率较低的产线盈利能力良好，预计可以持续为公司带来经济利益流入且经济绩效不会低于预期。

(2) 公司产能利用率较低的资产组不存在减值迹象

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象；资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额；资产减值，是指资产的可收回金额低于其账面价值。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，报告期内，公司产能利用率较低的资产组不存在减值迹象，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司资产组情况
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	不存在资产市价大幅度下跌情况
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	公司经营所处的经济、技术及法律环境稳定，资产所处的市场未发生重大变化，不会对公司产生重大不利影响
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	不存在
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	未出现陈旧过时或者其实体已经损坏的情况
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	不存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已	资产组盈利能力良好，预计可以持

	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	续为公司带来经济利益流入且经济绩效不会低于预期
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

3. 报告期内公司固定资产不存在长期闲置的情形，不存在减值迹象，无需计提资产减值准备

截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要固定资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	资产原值	累计折旧	账面价值
房屋及建筑物	5,875.33	3,138.41	2,736.92
机器设备	6,468.76	3,834.94	2,633.82
运输工具	447.68	219.49	228.19
电子设备及其他	281.43	191.50	89.93
合 计	13,073.20	7,384.33	5,688.86

公司固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备等。报告期内，公司对部分停止继续使用的固定资产及时进行了报废处理，除上述情况外，公司固定资产使用状况良好，不存在长期闲置的情形，不存在减值迹象，无需计提资产减值准备。

（三）说明非专利技术、土地使用权等无形资产的入账依据及摊销政策的确定依据，减值测试的相关过程及结论，并结合报告期内非专利技术的先进性，进一步说明其是否存在减值迹象

1. 公司非专利技术、土地使用权等无形资产的入账依据及摊销政策的确定依据

报告期内，公司非专利技术、土地使用权等无形资产的入账依据及摊销政策的确定依据如下：

项 目	入账价值的确定依据	摊销政策的确定依据	摊销年限
非专利技术	技术成果转让协议	预计受益年限	10 年
土地使用权	土地使用权出让合同	预计使用年限	土地使用权使用年限
软件	采购合同	预计使用年限	5 年
商标权	转让合同	预计使用年限	5-10 年

公司无形资产的入账依据和摊销政策符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定。

2. 非专利技术、土地使用权等无形资产的减值测试的相关过程及结论

公司无形资产均为使用寿命确定的无形资产，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产存在减值迹象的，应当进行减值测试。报告期各期末，公司通过综合分析判断无形资产不存在减值迹象。

报告期各期末，公司无形资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 6. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
非专利技术	8,450.00	89.16	8,450.00	90.21	8,450.00	93.03		
土地使用权	798.90	8.43	713.46	7.62	453.68	4.99	453.68	93.15
商标权	128.30	1.35	128.3	1.37	128.3	1.41		
软件	99.71	1.05	75.11	0.80	51.04	0.56	33.34	6.85
原值合计	9,476.91	100.00	9,366.87	100.00	9,083.02	100.00	487.02	100.00
累计摊销	1,887.25	19.91	1,444.27	15.42	550.68	6.06	99.03	20.33
净值合计	7,589.66	80.09	7,922.61	84.58	8,532.34	93.94	387.99	79.67

公司的非专利技术为胞磷胆碱钠片药品技术所有权，2020 年 7 月自原合作方宝诺医药受让，受让价为 8,450.00 万元。由于非专利技术占无形资产比例较高，公司基于谨慎性考虑，于 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末对其进行了减值测试，其余无形资产因不存在减值迹象且账面价值较小，未进行减值测试。

(1) 非专利技术

1) 非专利技术不存在减值迹象

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司从市场前景、市场环境、市场地位、技术先进性等方面对非专利技术进行分析，公司非专利技术未出现减值迹象，具体分析过程如下：

① 产品的市场发展前景良好

报告期内，公司非专利技术对应药品胞磷胆碱钠片系神经系统用药，主要用于治疗颅脑损伤或脑血管意外所引起的神经系统的后遗症，可用于帕金森综合征和老年痴呆症的辅助治疗。神经系统疾病为重要的慢性病之一，随着老龄化加速，慢性疾病的患病风险升高。根据国家统计局发布的最新数据显示，2021 年中国

65 岁及以上人口约为 20,056 万人，占全国总人口的 14.20%。“十四五”期间中国将进入深度老龄社会，2035 年之前将进入高度老龄化社会，中国老年人口比重逐年上升，神经系统药物市场规模将持续增长。同时，我国经济发展引起的居民生活节奏加快、压力大、情绪紧张等亦导致神经系统疾病发病率上升。公司胞磷胆碱钠片市场发展前景良好。

② 市场环境良好，产品价格稳定

报告期内，公司非专利技术对应产品胞磷胆碱钠片的平均销售价格变动情况如下：

单位：元/片				
销售模式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
配送经销	2.06	2.05	2.03	2.04
传统经销	0.99	0.93	0.90	0.47
直销			0.66	

报告期内，公司经营所处的经营环境以及胞磷胆碱钠片的市场未发生重大不利变化，公司胞磷胆碱钠片销售价格基本保持在稳定水平，不存在大幅下跌情形。

③ 市场地位持续提升

公司非专利技术对应产品胞磷胆碱钠片曾获“福建省优秀新产品三等奖”、“中国化学制药行业优秀产品品牌”。截至本审核问询函回复出具日，全国仅有 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品批准文号，市场竞争情况如下：

单位：万片							
排名	生产企业	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售数量	比例(%)	销售数量	比例(%)	销售数量	比例(%)
1	华润双鹤利民药业(济南)有限公司	23,498.00	44.31	19,024.50	45.60	15,810.00	43.26
2	四川梓潼宫药业股份有限公司	16,448.94	31.02	13,608.01	32.62	12,682.70	34.71
3	公司	13,078.23	24.66	9,086.31	21.78	8,050.00	22.03
合 计		53,025.17	100.00	41,718.82	100.00	36,542.70	100.00

[注 1] 华润双鹤利民药业(济南)有限公司胞磷胆碱钠片销售数量数据来源于华润双鹤(600062) 2019 年、2020 年及 2021 年年度报告；四川梓潼宫药业股份有限公司胞磷胆碱钠片销售数量数据来源于其公开发行说明书(2021 年 7 月 1 日披露)及 2021 年年度报告

[注 2] 华润双鹤利民药业(济南)有限公司胞磷胆碱钠片规格为 0.1g，公司及四川梓潼宫药业股份有限公司胞磷胆碱钠片规格为 0.2g，因此华润双鹤利民药业(济南)有限公司销售数量按 50% 进行折算

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片销售数量占比分别为 22.03%、21.78%及 24.66%，市场占有率较为稳定且整体呈上升趋势。

④ 技术具有先进性

公司非专利技术系胞磷胆碱钠片处方及制备工艺技术，主要用于胞磷胆碱钠片生产，系公司核心技术，具有先进性。公司非专利技术采用高浓度乙醇混合制粒生产工艺，降低混合制粒过程的含水量，减少了生产操作过程的引湿性，从而提升干燥效率，增强药物的稳定性；在制粒、干燥、压片工序中通过软生产工艺的科学控制，确保产品溶出度的提高，有利于加快体内吸收，进一步提高均一性、稳定性和质量可控性。公司非专利技术具有一定先进性，在可预见的期间内发生技术淘汰的可能性很小，不存在已经陈旧过时的情形。

综上，报告期内，公司非专利技术具备先进性，对应产品的市场发展前景良好，市场环境未发生重大不利变化，公司产品在细分市场的市场占有率呈增长趋势，预计能够持续为公司带来经济利益流入。因此，截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司非专利技术不存在减值迹象，无需计提减值准备。

2) 基于谨慎性原则，对非专利技术进行减值测试

根据企业会计准则的要求，公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象，如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，基于谨慎性原则，公司对不存在减值迹象的非专利技术进行减值测试，公司参考坤元资产评估有限公司出具的《福建省闽东力捷迅药业有限公司拟收购福建省宝诺医药有限公司持有的胞磷胆碱钠片相关技术成果所涉及的无形资产价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2020〕385 号，以下简称《评估报告》）中所采用的收益法评估模型测算胞磷胆碱钠片技术所有权预计未来现金流量的现值，并与非专利技术的账面价值进行对比。

① 减值测试所采用的主要参数

A. 收益期限

按照公司无形资产会计政策，报告期各期末，公司对胞磷胆碱钠片技术所有权按照剩余使用年限计算未来现金流量的现值。

B. 未来现金流量的预测

公司对未来现金流量的预测，以剩余使用年限各期的胞磷胆碱钠片预期收入减去成本再扣除期间费用及所得税费用后乘以医药制造业的技术分成率后的金额作为未来的现金流。其中，测试过程中使用的医药制造业的技术分成率为公司基于药品生产相关技术对产品收入的估计贡献率，系《评估报告》中基于行业惯例确认的比例。预期收入系公司基于胞磷胆碱钠片市场前景、市场规模、生产情况规模等因素角度确定。

C. 折现率

折现率=无风险报酬率+风险报酬率。

a. 无风险报酬率

国债收益率通常被认为是无风险的，考虑到 2020 年末、2021 年末、2022 年 6 月末胞磷胆碱钠片技术所有权剩余使用年限接近 10 年，减值测试中以各期末的十年期国债到期收益率作为无风险报酬率。

b. 风险报酬率

考虑到 2020 年 7 月公司受让胞磷胆碱钠片技术所有权后，整体经营环境、公司经营情况未发生显著变化，2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司参考《评估报告》确定风险报酬率为 9.3%。

综上，2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末公司对非专利技术进行减值测试所使用的折现率分别确定为 12.40%、12.08%及 12.13%。

截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司胞磷胆碱钠片技术所有权减值测试情况如下：

单位：万元			
项 目	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31
预计未来现金流量现值	14,458.93	14,665.04	9,586.18
期末账面价值	6,760.00	7,182.50	8,027.50
是否存在减值	否	否	否

综上，截至 2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，经公司测算的非专利技术预计未来现金流量的现值均高于账面价值，无需计提减值准备。

(2) 土地使用权

截至 2022 年 6 月末，公司持有的土地使用权用途均为位于福建省宁德市柘荣县的工业用地。报告期各期末，公司持有的土地使用权对应的土地使用情况不存在重大变动。

根据中华人民共和国自然资源部在网上公布的公开信息，2019 年至 2022 年 6 月多处柘荣县工业用地土地使用权存在挂牌交易情况，不同年度公开出让价格区间与公司土地使用权原值区间对比具体情况如下：

项 目	交易期间	土地性质	位置	使用 年限	单价区间 (元/平方米)
同地区公开 出让土地	2019 年	工业用地	柘荣县机械制造集中区多处地块	50	209.47-809.83
	2020 年	工业用地	柘荣县机械制造产业集中区及硯山洋山海协作示范园二期	50	211.77-264.12
	2021 年	工业用地	柘荣县机械制造产业集中区多处地块及柘荣县生物医药循环经济产业园	50	261.13-299.68
	2022 年 1-6 月	工业用地	柘荣县富源工业区乍洋产业园多处地块及柘荣县硯山洋山海协作示范园	50	95.32-338.01
公司土地	不适用	工业用地	柘荣县下村制药工业路 1 号一期多处地块	50	64.62-259.00

[注 1] 公开出让项目对应单价为测算出让单价，系根据挂牌出让公告的起拍价/宗地面积计算所得，实际成交价通常高于计算单价

[注 2] 公司土地使用权单价为各土地使用权原值/宗地面积计算所得

综上，报告期各期，柘荣县的工业用地土地使用权单价整体变动较小，且出让价格区间整体高于公司所持有的土地使用权单价区间。公司所持有的土地使用权单价区间不存在显著高于当地工业用地可比交易价格区间的情况，公司土地使用权不存在减值迹象，无需进行减值测试。

(3) 软件

公司的软件系公司用于日常经营业务开展、财务核算的计算机软件。报告期各期末，除针对个别提前终止使用的软件，公司已一次性摊销之外，公司其他软件均处于正常使用的状态，不存在闲置、终止使用、提前处置、陈旧过时或损坏的情况。因此，公司的软件不存在减值迹象，无需进行减值测试。

(4) 商标权

公司的商标权主要用于相应产品的生产、销售，相关产品毛利率较高，截至

报告期末，公司相关产品市场环境未发生重大不利变化进而对公司生产经营产生重大不影响的情况。公司相关商标权不存在减值迹象，无需进行减值测试。

综上，报告期各期末，公司的内部经营管理及外部环境未发生重大不利变化，不存在导致公司无形资产发生减值的因素，公司各项无形资产均不存在减值迹象，无需进行减值测试；基于谨慎性原则，公司对非专利技术进行了减值测试，截至2020年末、2021年末及2022年6月末，公司非专利技术预计未来现金流量的现值均高于其账面价值，无需计提减值准备。

3. 结合报告期内非专利技术的先进性，进一步说明其是否存在减值迹象

公司非专利技术系公司核心技术，具有一定先进性，在可预见的期间内发生技术淘汰的可能性很小，不存在已经陈旧过时的情形，不存在减值迹象。具体分析参见本问题回复之“（三）说明非专利技术、土地使用权等无形资产的入账依据及摊销政策的确定依据，减值测试的相关过程及结论，并结合报告期内非专利技术的先进性，进一步说明其是否存在减值迹象”之“2. 非专利技术、土地使用权等无形资产的减值测试的相关过程及结论”之“（1）非专利技术”之“（1）非专利技术不存在减值迹象”中的相关表述。

（四）核查程序和结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内产能、产量及产能利用率统计表、固定资产明细表，查询同行业可比公司公开披露资料，分析公司生产相关固定资产规模与产能、产量的匹配关系及与同行业可比公司对比情况；

（2）查阅公司按照剂型划分的各产品产量统计表，查阅公司部分产量较低产品涉及的医药行业法律法规及产业政策，访谈公司生产总监，了解公司报告期部分生产线产能利用率较低的原因；

（3）查阅《企业会计准则第8号——资产减值》、公司报告期产能利用率较低产线营业收入、毛利率及毛利等财务数据，分析相关资产组是否存在减值迹象；

（4）实施固定资产监盘程序，实地观察固定资产运行情况，通过抽样、观察、

询问等方式判断是否存在固定资产减值迹象；

(5) 获取并检查公司非专利技术、土地使用权等无形资产取得时合同或协议、资产评估报告、交易支付凭证、产权证书等相关入账依据，向公司了解相关药品生命周期、预计销售前景等信息，判断摊销政策的确定依据是否合理；

(6) 通过观察、询问等方式了解各项无形资产的使用状况，结合资产市价查询，判断各项无形资产是否存在减值迹象；

(7) 访谈公司相生产总监及销售负责人，了解公司非专利技术的先进性及技术应用，了解相关产品的市场前景、市场环境及市场地位，分析非专利技术是否存在减值迹象，并基于谨慎性对其进行减值测试。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司生产相关固定资产规模与产能、产量相匹配，公司与同行业可比公司生产相关固定资产规模与产能、产量匹配情况不具备可比性，公司与同行业可比公司单位机器设备营业收入产出整体不存在较大差异；

(2) 报告期内，部分产线产能利用率较低主要系设计产能较大、疫情影响、相关产品受行业政策及市场需求影响导致销售数量下降，产能利用率较低产线所在资产组不存在减值迹象；

(3) 报告期各期末公司固定资产不存在长期闲置的情形，不存在减值迹象，无需计提资产减值准备；

(4) 公司非专利技术、土地使用权等无形资产按购销合同约定的成本价确认账面价值，入账依据充分，根据无形资产的预计可使用年限按直线法进行摊销，摊销政策符合企业会计准则的规定，公司的非专利技术具有先进性，土地使用权交易价格稳定，商标权及软件使用情况良好，各无形资产均不存在减值迹象。

(五) 请申报会计师说明对固定资产、无形资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在虚构资产的情况

1. 监盘程序及过程

(1) 监盘前，取得公司固定资产、无形资产管理制度和盘点计划，了解公司

盘点计划并评价其合理性。根据重要性原则，编制监盘计划，确定固定资产和无形资产存放地点、监盘范围、监盘人员分工；

(2) 在监盘过程中，观察盘点进程是否按原盘点计划予以实施，对照固定资产盘点表上固定资产名称、数量、规格和存放地点，对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，以测试盘点表的准确性。在抽盘过程中发现存在差异的，当场核实差异原因，并考虑是否扩大抽盘范围。同时，检查各项固定资产使用状况，关注是否存在毁损、老旧、报废、闲置等减值迹象；

(3) 根据无形资产卡片明细清单查看相关资产情况，检查不动产权证书土地情况，确认是否存在受限情况；

(4) 监盘结束后，复核盘点结果汇总记录，与盘点人共同完成对固定资产、无形资产盘点表的签字确认，并将汇总后的盘点结果与账面记录进行核对；

2. 监盘（检查）比例

报告期各期末，我们对公司固定资产监盘具体情况如下：

单位：万元				
项目	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
监盘地点	柘荣县厂区、福建师范大学			
监盘范围	房屋建筑物、公共设施、生产设备、检验仪器及设备			
监盘人员	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
监盘时间	2022年6月29日、7月8日	2021年12月28日至29日	2020年12月28日至30日	2020年4月8日至9日
资产原值	13,073.20	12,776.16	11,577.49	12,342.68
监盘金额	10,645.21	8,631.41	9,229.99	8,611.88
监盘比例	81.43%	67.56%	79.72%	69.77%

报告期各期末，我们对公司无形资产中土地使用权监盘具体情况如下：

单位：万元				
项目	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
监盘内容	土地产权证书			
监盘人员	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
监盘时间	2022年6月29日	2021年12月28日至29日	2020年12月28日至30日	2020年4月8日至9日

资产原值	798.90	713.46	453.68	453.68
监盘金额	798.90	713.46	453.68	453.68
监盘比例	100%	100%	100%	100%

由于非专利技术、软件、商标权不具有实物形态，无法进行监盘，各报告期末，我们通过本问题回复之“（四）核查程序和核查结论”之“1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序”之(5)(6)(7)程序对上述无形资产进行检查，检查比例为100%。

3. 监盘结果

报告期各期末，公司固定资产、无形资产盘点制度完善，执行情况良好，监盘结果账实相符，结合无形资产核查程序，公司不存在虚构资产的情况。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

陆俊洁



中国注册会计师：

谢兴



二〇二二年十一月十日