

目 录

一、关于带量采购政策与医保目录调整·····	第 1—23 页
二、关于向马文旭和宝诺医药购买技术专利·····	第 23—43 页
三、关于主营业务收入和经营业绩·····	第 43—70 页
四、关于销售模式和主要客户·····	第 70—87 页
五、关于生产和营业成本·····	第 87—94 页
六、关于采购和主要供应商·····	第 94—112 页
七、关于毛利率·····	第 112—129 页
八、关于推广活动及期间费用·····	第 129—165 页
九、关于应收票据、应收账款、预付款项·····	第 165—187 页
十、关于存货·····	第 187—210 页
十一、关于其他事项·····	第 210—213 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〔2023〕497 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第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕011111 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、关于带量采购政策与医保目录调整

申请文件与首轮问询回复显示：

（1）发行人注射用胞磷胆碱钠的同类竞品于 2021 年起陆续在多个地区中标集采，但发行人未中标。2020 年至 2022 年 1-6 月，发行人该产品在“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。

（2）发行人注射用复方甘草酸苷的同类竞品于 2021 年起陆续在多个地区中标集采，发行人仅中标广东联盟药品集采。2020 年至 2022 年 1-6 月，发行人该产品在“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。

（3）发行人产品复方太子参颗粒于 2022 年 6 月被调出福建省医保乙类。报告期内，发行人该产品在福建省的销售金额分别为 541.68 万元、453.92 万元、678.35 万元和 252.13 万元。

请发行人：

（1）结合注射用胞磷胆碱钠与注射用复方甘草酸苷的销量、销售单价、销

售地区的变化情况，同类竞品中标带量采购前后发行人对应产品销量及售价的变动情况，量化分析（部分地区）未中标带量采购对发行人该产品营业收入、净利润及发行人盈利能力、可持续经营能力的影响，并补充披露带量采购政策对该产品价格下降的影响与风险。

（2）结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析发行人主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性，量化分析若进入国家或地方带量采购目录对发行人主要产品售价、销量、销售地区及发行人经营业绩的影响。

（3）结合报告期内在福建省销售的复方太子参颗粒对发行人利润的贡献情况，量化分析该产品被移出福建省乙类医保目录对发行人主营业务收入、净利润等主要财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）结合注射用胞磷胆碱钠与注射用复方甘草酸苷的销量、销售单价、销售地区的变化情况，同类竞品中标带量采购前后发行人对应产品销量及售价的变动情况，量化分析（部分地区）未中标带量采购对发行人该产品营业收入、净利润及发行人盈利能力、可持续经营能力的影响，并补充披露带量采购政策对该产品价格下降的影响与风险

1. 报告期内公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷销售数量、销售单价、销售地区的变化情况，同类竞品中标集采前后相关产品销售数量及销售单价变动情况

公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷同类竞品中标地方集采后，在“同类竞品中标集采地区”，公司相关产品销售价格整体保持稳定，但因失去公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场，公司相关产品销售数量均大幅下降；在“其他地区”（“同类竞品中标集采地区”以外地区），公司相关产品销售价格及销售数量受同类竞品中标地方集采影响较小，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）占公司注射用胞磷胆碱钠产品营业收入的比例分别为 93.46%、96.34%及 98.86%，占比较高，系公司注射用胞磷胆碱钠产品主要收入来源。公司注射用胞磷胆碱钠及同类竞品自 2021 年度起陆续中标地方集采，2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠

（250mg）在“同类竞品中标集采地区”及“其他地区”销售数量、销售单价及销售地区变化情况如下：

单位：万支、元/支

销售地区	具体集采地区	同类竞品中标集采时间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
同类竞品中标集采地区	广西	2021.05			2.46	71.98	12.78	72.04
	四川	2021.02			0.72	73.57	2.76	67.19
	广东	2022.08	8.52	73.54	11.94	73.79	8.82	73.91
	其他					0.002	71.65	
	小 计		8.52	73.54	15.12	73.49	24.36	72.17
其他地区	山东	2021.01	239.38	2.27	381.42	2.18	9.36	64.96
	其他		1.88	5.31	7.14	5.31	4.20	15.72
	小 计		241.26	2.30	388.56	2.24	13.56	49.71
合 计			249.78	4.73	403.68	4.91	37.92	64.14

[注 1] “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”具体包括广西、四川、广东等共 18 个地区

[注 2] 公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标，目前公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）山东省集采正在执行中，其销售数据情况纳入“其他地区”统计

1) 注射用胞磷胆碱钠（250mg）整体销售情况分析

① 销售数量分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）销售数量分别为 37.92 万支、403.68 万支及 249.78 万支，自 2021 年度起销售数量增幅较大，主要系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采，山东省约定采购量较高且公司中标集采后获得山东省公立医疗机构优先准入优势，进而导致注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“其他地区”销售数量大幅提升。

其中 2022 年度销售数量较 2021 年度呈下降趋势，主要原因系注射用胞磷胆碱钠（250mg）山东省地方集采及其续标的采购周期分别为 2021 年 1 月至 2022 年 1 月、2022 年 6 月至 2023 年 6 月，2022 年上半年存在较长续标过渡期间，致使 2022 年度山东省未全面执行注射用胞磷胆碱钠（250mg）集采。

② 销售单价分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）销售单价分别为 64.14 元/支、4.91 元/支及 4.73 元/支，自 2021 年度起销售单价降幅较大，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标，山东省集采中标价格较低，进而导致注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“其他地区”销售单价大幅下降。

2) 注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“同类竞品中标集采地区”销售情况分析

① 销售数量分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“同类竞品中标集采地区”销售数量合计分别为 24.36 万支、15.12 万支及 8.52 万支，自 2021 年相关地区逐步开展地方集采以来，销售数量呈逐渐下降趋势，主要系注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“同类竞品中标集采地区”失去公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场所致。

② 销售单价分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）在“同类竞品中标集采地区”销售单价分别为 72.17 元/支、73.49 元/支及 73.54 元/支，整体保持稳定，注射用胞磷胆碱钠（250mg）同类竞品中标地方集采对该产品在“同类竞品中标集采地区”销售单价影响较小。

(2) 注射用复方甘草酸苷

公司注射用复方甘草酸苷及同类竞品自 2021 年度起陆续中标地方集采，2020 年度、2021 年度及 2022 年度，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”销售数量、销售单价及销售地区变化情况如下：

单位：万支、元/支

销售地区	具体集采地区	同类竞品中标集采时间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
同类竞品中标集采地区	江苏	2021.02	0.45	3.10			0.24	16.44
	浙江	2022.01	7.02	9.61	65.28	11.57	82.68	11.43
	四川	2022.05	4.50	15.12	9.60	15.35	10.44	15.32
	辽宁	2022.05	4.08	11.63	9.66	12.55	11.22	12.48
	内蒙古	2022.05	3.18	13.21	5.70	18.33	10.38	20.01

销售地区	具体集采地区	同类竞品中标集采时间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			销售数量	销售单价	销售数量	销售单价	销售数量	销售单价
	河北	2022. 12	9. 78	8. 89	12. 00	13. 50	9. 30	15. 12
	其他		3. 78	9. 11	4. 74	11. 29	8. 05	11. 00
	小计		32. 79	10. 60	106. 98	12. 56	132. 31	12. 74
其他地区	广东联盟	2022. 08	45. 12	9. 85	57. 06	12. 96	75. 30	13. 17
	其他		94. 66	7. 06	143. 00	6. 56	158. 84	6. 68
	小计		139. 78	7. 96	200. 06	8. 39	234. 14	8. 77
合计			172. 57	8. 46	307. 04	9. 84	366. 45	10. 20

[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”具体包括浙江、四川、辽宁等共 11 个地区

[注 2]公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采，已于 2022 年 12 月起陆续开始执行，其销售数据情况纳入“其他地区”统计

1) 注射用复方甘草酸苷整体销售情况分析

① 销售数量分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷销售数量分别为 366.45 万支、307.04 万支及 172.57 万支，呈逐渐下降趋势，主要原因系：

A. 受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响，公司注射用复方甘草酸苷销售数量在该产品市场规模整体下降的趋势下持续下降；B. 因失去“同类竞品中标集采地区”公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场，2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售数量大幅下降；C. 公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采，并于 2022 年 12 月起陆续开始执行，对报告期内该产品的市场销售情况产生的影响较小。

② 销售价格分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷销售价格分别为 10.20 元/支、9.84 元/支及 8.46 元/支，呈逐渐下降趋势，主要原因系：A. 该产品受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响，终端需求下滑，销售价格持续下降；B. 报告期内该产品传统经销模式销售占比有所提升，传统经销模式下产品销售价格低于配送经销模式，进而拉低了该产品整体销售价格。

2) 注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售情况分析

① 销售数量分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售数量合计分别为 132.31 万支、106.98 万支及 32.79 万支，呈逐渐下降趋势，其中 2021 年度销售数量较 2020 年度有所下降受同类竞品中标集采因素影响较小，主要系 2021 年度同类竞品仅在江苏地区中标地方集采，同期公司注射用复方甘草酸苷在江苏地区销售占比极低，对该产品在“同类竞品中标集采地区”销售数量影响极小；2022 年度销售数量较 2021 年度降幅较大，主要系受同类竞品中标多个地区的地方集采并陆续开始执行影响所致。

② 销售单价分析

2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”销售单价分别为 12.74 元/支、12.56 元/支及 10.60 元/支，呈逐渐下降趋势，主要原因系公司在“同类竞品中标集采地区”失去公立医疗机构优先准入优势及约定采购量市场，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”配送经销模式销售占比下降，该产品整体销售价格有所降低。

2. 量化分析（部分地区）未中标带量采购对发行人该产品营业收入、净利润及公司盈利能力、可持续经营能力的影响

受同类竞品中标地方集采影响，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”营业收入及净利润均有所下降，且随着同类竞品集采开展进程的推进，公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”营业收入及净利润呈持续下降趋势，但不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响，具体情况如下：

(1) 公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变化情况及其对该产品营业收入、净利润的影响

公司注射用胞磷胆碱钠同类竞品于 2021 年度起陆续中标地方集采，2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变化情况如下：

单位：万元									
项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	同类竞品中标	变动金额	变动金额占比	同类竞品中标集采	变动金额	变动金额占比	同类竞品中标集采	其他地区	合计

	集采地区		(%)	地区		(%)	地区		
营业收入	629.82	-1,247.84	-47.95	1,174.19	-703.48	-27.03	1,877.67	724.90	2,602.57
营业成本	12.31			28.11			38.14	40.11	78.25
推广服务费	257.85			493.86			835.00	322.36	1,157.36
净利润	305.71	-548.14	-47.18	554.38	-299.47	-25.77	853.85	308.06	1,161.91

[注 1] 假设仅考虑营业收入、营业成本、推广服务费及所得税对公司注射用胞磷胆碱钠净利润的影响

[注 2] “变动金额占比”为 2021 年度、2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变动金额占 2020 年度该产品营业收入总额及净利润总额的比例

受同类竞品中标地方集采影响，2021 年度、2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”营业收入较 2020 年度分别下降 703.48 万元、1,247.84 万元，占 2020 年度该产品营业收入总额的比例分别为 27.03% 及 47.95%；2021 年度、2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”净利润较 2020 年度分别下降 299.47 万元、548.14 万元，占 2020 年度该产品净利润总额的比例分别为 25.77% 及 47.18%。

(2) 公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变化情况及其对该产品营业收入、净利润的影响

公司注射用复方甘草酸苷同类竞品于 2021 年度起陆续中标地方集采，2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变化情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	同类竞品 中标集采 地区	变动金额	变动金额 占比 (%)	同类竞品 中标集采 地区	变动金 额	变动金额 占比 (%)	同类竞品 中标集采 地区	其他地区	合计
营业收入	347.72	-1,337.83	-35.78	1,343.71	-341.84	-9.14	1,685.55	2,053.68	3,739.23
营业成本	36.83			108.31			130.21	245.69	375.90
推广服务费	142.36			565.17			749.56	913.27	1,662.84
净利润	143.25	-541.65	-37.47	569.70	-115.20	-7.97	684.91	760.51	1,445.42

[注 1] 假设仅考虑营业收入、营业成本、推广服务费及所得税对公司注射用复方甘草酸苷净利润的影响

[注 2] “变动金额占比”为 2021 年度、2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”营业收入、净利润变动金额占 2020 年度该产品营业收入总额及净利润总额的比例

受同类竞品中标地方集采影响，2021 年度、2022 年度，公司注射用复方甘

草酸苷在“同类竞品中标集采地区”营业收入较 2020 年度分别下降 341.84 万元、1,337.83 万元,占 2020 年度该产品营业收入总额的比例分别为 9.14%及 35.78%;2021 年度、2022 年度,公司注射用复方甘草酸苷在“同类竞品中标集采地区”净利润较 2020 年度分别下降 115.20 万元、541.65 万元,占 2020 年度该产品净利润总额的比例分别为 7.97%及 37.47%。

(3) 公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷在部分地区未中标集采不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响

1) 公司盈利规模处于较高水平,整体盈利能力及可持续经营能力良好

公司注射用胞磷胆碱钠、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,2020 年度、2021 年度及 2022 年度,公司营业收入分别为 36,487.95 万元、43,265.26 万元及 47,582.08 万元,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,990.47 万元、8,134.36 万元及 8,915.10 万元,主营业务毛利率分别为 81.05%、79.95%及 80.09%,在公司相关产品同类竞品中标地方集采后,公司盈利规模仍持续处于较高水平,整体盈利能力及可持续经营能力良好。

2) 公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷在部分地区未中标集采不会对公司整体营业收入、净利润产生重大不利影响

受同类竞品中标地方集采影响,2021 年度、2022 年度,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”营业收入合计金额分别较 2020 年度下降 1,045.32 万元、2,585.67 万元,占公司 2020 年度营业收入的比例分别为 2.86%及 7.09%;经测算的净利润合计金额分别下降 414.67 万元、1,089.79 万元,占公司 2020 年度净利润的比例分别为 4.75%及 12.48%,比例较低,不会对公司整体营业收入、净利润产生重大不利影响。2021 年度及 2022 年度,公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2020 年度仍保持稳步上涨趋势,分别较 2020 年度增长 1.80%及 11.57%。

3) 公司积极参与注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷地方集采,以提升相关产品竞争力,降低同类竞品中标集采对公司经营业绩的影响

目前我国市场中注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷因不满足国家集采开展条件,暂未开展国家集采,地方集采中,各企业通常结合经营策略、市场竞争情况及相关产品在集采地区市场销售情况等因素进行投标。公司积极参与相关产品地方集采,截至本审核问询函回复出具日,公司注射用胞磷胆碱钠(250mg)

于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月成功续标，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采。

对于同类竞品中标集采地区，公司一方面将持续关注并把握后续续标机会，另一方面公司仍可以在集采约定采购量外市场及民营医院、诊所等终端市场进行产品销售，以降低同类竞品中标集采对公司经营业绩的影响；对于公司中标集采地区，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，公司将积极保障中选药品质量及医疗机构约定采购需求，持续提升公司相关产品市场竞争能力。

3. 补充披露带量采购政策对公司主要产品价格下降的影响与风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“1、集中带量采购政策导致公司主要产品销售价格及毛利率下降的风险”中补充披露如下：

“1、集中带量采购政策导致公司主要产品销售价格及毛利率下降的风险

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。截至本招股说明书签署日，因不满足国家集采开展条件，公司主要产品均未开展国家集采；地方集采方面，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省集采并于 2022 年 6 月续标，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 月中标广东联盟地方集采，已于 2022 年 12 月起陆续开始执行。

药品集中带量采购政策有利于规范药品流通秩序、保障供应体系及降低药品价格。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠销售单价分别为 41.35 元/支、4.95 元/支及 4.67 元/支，毛利率分别为 96.99%、75.20%及 74.16%，受山东省集采中标价格较低影响，自 2021 年度公司执行注射用胞磷胆碱钠（250mg）地方集采后，该产品销售单价及毛利率均有所下降。报告期内，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷已于 2022 年 12 月起陆续开始执行地方集采，根据广东联盟集采实际执行情况，相关产品在集采执行地区中标价格均有所下降，进而导致相关产品在集采执行地区销售价格及毛利率有所下降，公司预计相关产品全面执行广东联盟集采后，将导致相关产品整体销售价格及毛利率将有所下降。

综上，随着公司主要产品集采进程的不断推进、集采范围的不断扩大及同类竞品陆续中标集采，公司主要产品存在因中标集采而导致销售价格及毛利率下降

的风险。”

(二) 结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析发行人主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性，量化分析若进入国家或地方带量采购目录对发行人主要产品售价、销量、销售地区及发行人经营业绩的影响

对于国家集采，预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低；对于地方集采，除胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷已中标地方集采外，预计短期内注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低。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 月中标广东联盟地方集采，于 2022 年 12 月起陆续开始执行，公司产品中标广东联盟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，集采地区配送经销模式下相关产品销售数量将有所提升，基于模拟测算结果，相关产品执行地方集采后销售价格及毛利率将有所下降，销售数量将有所提升，预计不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响，具体分析如下：

1. 结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析公司主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性

(1) 预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低，国家集采对公司主要产品影响较小

在现行国家集采政策下，综合考虑公司主要产品类别及属性、相同品种一致性评价及申报上市进展，预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低，国家集采对公司主要产品影响较小，具体分析如下：

我国国家集采政策以“需求导向、质量优先，市场主导、促进竞争，持招采合一、量价挂钩”等原则为指导思想，其目的之一系促进国产优质仿制药与进口原研药的充分竞争，实现国产仿制药替代，完善以市场为主导的药品价格形成机制，引导药品价格回归合理水平。

对于化学药，目前我国国家集采政策要求化学仿制药质量和疗效需与原研药保持一致，根据现行政策及历次国家集采执行情况，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（自 2022 年 6 月第七批国家集采开展以来，标准提升为不少于 4 家）方可纳入国家集采目录并开展国家集采。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均为化学药，我国市场中上述产品及其相同品种均未通过一致性评价，且均未有原研进口药品上市或按照化学药品新注册分类（视同通过一致性评价）的品种申报上市，因此短期内公司主要化学药产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低。

对于中成药，我国中成药较多系根据流传的经典名方制作而成，难以像化学药一样通过质量与疗效一致性评价对其安全性、有效性进行质量评价，因此集采的开展存在一定难度，根据现行政策及历次国家集采执行情况，中成药暂未纳入国家集采目录，短期内中成药产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低。

(2) 除胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷已中标地方集采外，预计短期内注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低

根据我国现行集采政策，目前纳入集采的药品范围主要系基本医保药品目录内用量大、采购金额高、市场竞争较为充分的药品，国家组织对部分通过一致性评价的药品开展国家集采，各省（自治区、直辖市）对本区域内除国家集采范围以外的药品独立或与其他省份组成联盟开展地方集采。未通过一致性评价的药品可以入选地方集采目录，与国家集采形成互补。公司主要产品地方集采情况如下：

1) 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中标地方集采情况

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中标地方集采情况如下：

序号	产品名称及规格	集采地区及批次	具体集采地区	采购周期
1	注射用胞磷胆碱钠（250mg）	山东省药品集中带量采购（第一批）	山东	2021.01-2022.01
		山东省药品集中带量采购（第一批续标）		2022.06-2023.06
2	胞磷胆碱钠片（0.2g）	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	自中选结果实际执行日起，采购周期原则上不超过两年
3	注射用复方甘草酸苷（40mg）		广东、山西、江西、河南、海南、青海、	

序号	产品名称及规格	集采地区及批次	具体集采地区	采购周期
	注射用复方甘草酸苷（80mg）		宁夏、新疆、新疆生产建设兵团	

[注]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，已于 2022 年 12 月起陆续开始执行

2) 注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒尚未开展地方集采，预计短期内相关产品纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低，地方集采对相关产品影响较小

① 注射用苯巴比妥钠

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），我国对麻醉药品、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按二类精神药品，国家对于此类药品的管控较为严格，以确保其合法、安全、合理使用，注射用苯巴比妥钠目前尚未开展地方集采。包括公司在内，全国共 2 家企业拥有注射用苯巴比妥钠药品批准文号，注射用苯巴比妥钠生产企业较少且终端市场规模相对较小，不属于集采政策中规定的“基本医保药品目录内用量大、采购金额高、市场竞争较为充分的药品”范畴。

② 复方太子参颗粒

根据各地区地方集采政策及实际执行情况，中成药集采采用合并通用名分组规格，对功能主治相近的不同名称中成药进行合并集采，具体主要包括对同方同名不同剂型的品种进行合并及对同方异名的品种进行合并，组方、主治功能，医保分类都是合并品种的重要依据，复方太子参颗粒目前尚未开展地方集采。复方太子参颗粒系公司独家中成药品种，尚未纳入《国家医保目录》，我国市场中太子参组方系列产品仅有 3 个，每个产品均只有 1 个生产企业，太子参组方系列产品生产企业较少且终端市场规模相对较小，不属于集采政策中规定的“基本医保药品目录内用量大、采购金额高、市场竞争较为充分的药品”范畴。

2. 量化分析胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷开展地方集采后，对公司相关产品售价、销量、销售地区及公司经营业绩的影响

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 月中标广东联盟地方集采，并于 2022 年 12 月起陆续开始执行，公司产品中标广东联盟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，集采地区配送经销模式下相关产品销售数量将有所提升，基于模拟测算结果，公司相关产品执行地方集采后销售价格及毛利率将有所下降，销售数量将有所提升，预计不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响，具体情况如下：

（1）胞磷胆碱钠片

1) 胞磷胆碱钠片广东联盟地方集采基本情况

公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟地方集采的具体情况如下：

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
具体集采地区	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年协议采购量
执行情况	已于 2022 年 12 月起陆续开始执行

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地方集采规则设定，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，综合考虑集采前公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区销售情况、广东联盟集采规则及中标情况，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 元/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；

⑥ 因广东联盟集采涉及多个公司此前未实现胞磷胆碱钠片规模销售省份，同时为了提高集采约定采购量及原销售规模以外市场胞磷胆碱钠片销售数量，进一步提升产品市场竞争能力，公司拟在广东联盟集采地区投入一定推广服务费。假设公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区及广东联盟集采地区外推广服务费率均与 2021 年度公司整体推广服务费率相同，均为 42.06%；

⑦ 假设仅考虑营业收入、营业成本、推广服务费及所得税对公司胞磷胆碱钠片净利润的影响。

3) 模拟测算结果

公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟地方集采后，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销售价格、销售数量、毛利率及经营业绩变动模拟测算如下：

项 目		单位	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	销售价格	元/片	1.81	1.81	1.81	1.82	1.82
	销售数量	万片	13,349.35	13,620.47	13,891.59	14,162.72	14,433.84
	营业收入	万元	24,139.15	24,664.54	25,189.93	25,715.32	26,240.71
	营业成本	万元	4,613.62	4,707.32	4,801.02	4,894.72	4,988.42
	推广服务费	万元	10,152.93	10,373.90	10,594.88	10,815.86	11,036.84
	毛利率	%	80.89	80.91	80.94	80.97	80.99
	净利润	万元	7,966.72	8,145.82	8,324.92	8,504.03	8,683.13
2021 年度胞磷胆碱钠片整体市场销售情况	销售价格	元/片	1.86				
	销售数量	万片	13,078.23				
	营业收入	万元	24,326.03				
	营业成本	万元	4,519.92				
	推广服务费	万元	10,231.53				
	毛利率	%	81.42				
	净利润	万元	8,138.40				
对销售价格的影响		元/片	-0.05	-0.05	-0.05	-0.04	-0.04
对销售数量的影响		万片	271.12	542.24	813.36	1,084.48	1,355.60
对营业收入的影响		万元	-186.88	338.51	863.90	1,389.29	1,914.68
对毛利率的影响		%	-0.53	-0.50	-0.48	-0.45	-0.43

项 目	单位	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%
对净利润的影响	万元	-171.68	7.42	186.52	365.63	544.73

基于模拟测算结果，公司胞磷胆碱钠片中标广东联盟地方集采后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，集采地区配送经销模式下胞磷胆碱钠片销售数量将有所提升，进而导致该产品整体销售数量将有所提升，公司胞磷胆碱钠片在广东联盟集采地区中标价格有所下降，进而导致胞磷胆碱钠片整体销售单价及毛利率下降，预计不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响。

(2) 注射用复方甘草酸苷

1) 注射用复方甘草酸苷广东联盟地方集采基本情况

公司注射用复方甘草酸苷中标广东联盟地方集采的具体情况如下：

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
具体集采地区	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	已于 2022 年 12 月起陆续执行

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，综合考虑集采前公司注射

用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区销售情况、广东联盟集采规则及中标情况，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 元/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；

⑥ 因广东联盟集采涉及多个公司此前未实现注射用复方甘草酸苷规模销售省份，同时为了提高集采约定采购量及原销售规模以外市场注射用复方甘草酸苷销售数量，进一步提升产品市场竞争能力，公司拟在广东联盟集采地区投入一定推广服务费。假设公司注射用复方甘草酸苷在广东联盟集采地区及广东联盟集采地区外推广服务费率均与 2021 年度公司整体推广服务费率相同，均为 42.06%；

⑦ 假设仅考虑营业收入、营业成本、推广服务费及所得税对公司注射用复方甘草酸苷净利润的影响。

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）销售价格、销售数量、毛利率及经营业绩变动模拟测算如下：

项 目		单位	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	销售价格	元/支	6.34	6.27	6.20	6.13	6.07
	销售数量	万支	156.42	159.72	163.02	166.32	169.62
	营业收入	万元	991.46	1,000.85	1,010.23	1,019.61	1,028.99

情况模拟测算	营业成本	万元	137.73	140.64	143.54	146.45	149.36
	推广服务费	万元	417.01	420.96	424.90	428.85	432.79
	毛利率	%	86.11	85.95	85.79	85.64	85.49
	净利润	万元	371.21	373.36	375.51	377.66	379.81
2021 年度注射用复方甘草酸苷（40mg）整体市场销售情况	销售价格	元/支	8.17				
	销售数量	万支	153.12				
	营业收入	万元	1,251.64				
	营业成本	万元	134.83				
	推广服务费	万元	526.44				
	毛利率	%	89.23				
	净利润	万元	501.82				
对销售价格的影响		元/支	-1.84	-1.91	-1.98	-2.04	-2.11
对销售数量的影响		万支	3.30	6.60	9.90	13.20	16.50
对营业收入的影响		万元	-260.18	-250.80	-241.42	-232.04	-222.65
对毛利率的影响		%	-3.12	-3.28	-3.44	-3.59	-3.74
对净利润的影响		万元	-130.61	-128.46	-126.31	-124.15	-122.00

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）销售价格、销售数量、毛利率及经营业绩变动模拟测算如下：

项目		单位	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	销售价格	元/支	9.74	9.66	9.59	9.52	9.45
	销售数量	万支	156.32	158.73	161.13	163.54	165.95
	营业收入	万元	1,521.85	1,533.48	1,545.10	1,556.73	1,568.36
	营业成本	万元	192.63	195.60	198.56	201.52	204.49
	推广服务费	万元	640.09	644.98	649.87	654.76	659.65
	毛利率	%	87.34	87.24	87.15	87.05	86.96
	净利润	万元	585.76	588.97	592.17	595.38	598.59
2021 年度注射用复方甘草酸苷（80mg）整体市场销售情况	销售价格	元/支	11.50				
	销售数量	万支	153.92				
	营业收入	万元	1,770.17				
	营业成本	万元	189.67				

	推广服务费	万元	744.53				
	毛利率	%	89.29				
	净利润	万元	710.57				
对销售价格的影响	元/支		-1.77	-1.84	-1.91	-1.98	-2.05
对销售数量的影响	万支		2.41	4.81	7.22	9.62	12.03
对营业收入的影响	万元		-248.32	-236.69	-225.06	-213.44	-201.81
对毛利率的影响	%		-1.94	-2.04	-2.14	-2.23	-2.32
对净利润的影响	万元		-124.82	-121.61	-118.40	-115.20	-111.99

基于模拟测算结果，公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）中标广东联盟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，集采地区配送经销模式下注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）销售数量将有所提升，进而导致该产品整体销售数量将有所提升，公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）在广东联盟集采地区中标价格有所下降，进而导致注射用复方甘草酸苷整体销售单价及毛利率下降，因公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）中标价格下降幅度较大，且预计销量提升无法弥补中标价格下降带来的影响，公司整体营业收入及净利润将有所下降，但不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响。

（三）结合报告期内在福建省销售的复方太子参颗粒对发行人利润的贡献情况，量化分析该产品被移出福建省乙类医保目录对发行人主营业务收入、净利润等主要财务数据的影响

公司复方太子参颗粒对医保目录的依赖性较低，医保目录对其市场销售影响较小，报告期内，公司复方太子参颗粒在福建省销售收入及净利润占公司主营业务收入及净利润的比例较低，复方太子参颗粒被调出福建省医保目录不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响，具体情况如下：

1. 公司复方太子参颗粒对医保目录的依赖性较低，医保目录对其市场销售影响较小

复方太子参颗粒系公司独家中成药产品，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。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往诊所、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。

2. 报告期内公司复方太子参颗粒在福建省销售收入及净利润占公司主营业

务收入及净利润的比例较低，被调出福建省医保目录不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响

报告期内，公司复方太子参颗粒在福建省销售情况及其对公司主营业务收入、净利润的影响如下：

		单位：万元		
项 目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
复方太子参颗粒 福建省销售情况	营业收入	501.79	678.35	453.92
	净利润	167.37	193.43	120.09
公司整体主要财 务数据	主营业务收入	47,563.34	43,261.11	36,426.16
	净利润	9,798.71	7,300.35	8,730.88
对主营业务收入的影响比例		1.05%	1.57%	1.25%
对净利润的影响比例		1.71%	2.65%	1.38%

[注]假设仅考虑营业收入、营业成本、推广服务费及所得税对公司复方太子参颗粒净利润的影响

报告期内，公司复方太子参颗粒在福建省销售收入占公司主营业务收入的比例分别为 1.25%、1.57%及 1.05%，公司复方太子参颗粒在福建省实现净利润占公司净利润的比例分别为 1.38%、2.65%及 1.71%，比例均较低，即使公司复方太子参颗粒因被调出福建省医保目录而导致其在福建省营业收入或净利润出现下降，仍不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响。

（四）说明医保限定支付对各产品销售的具体影响

医保目录药品存在限定支付范围代表相关产品需在满足规定用药情况或规定适应症范围前提下方可享受医保报销，进而对相关产品终端市场需求及产品销售产生影响，受医保限定支付范围因素影响，公司注射用复方甘草酸苷终端需求下滑，致使报告期内该产品销售数量、销售价格及销售收入整体呈下降趋势，除注射用复方甘草酸苷外，公司胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠及复方太子参颗粒无医保限定支付范围，医保限定支付对相关产品报告期内市场销售不存在影响，公司注射用胞磷胆碱钠医保规定适应症范围与该产品药品说明书适应症及临床使用情况基本相符，医保限定支付对其报告期内市场销售影响较小，具体分析如下：

1. 我国医保目录对于限定支付范围的相关要求

我国医保目录对部分纳入目录药品设置了限定支付范围，符合相关规定用药情况或规定适应症范围的药品支出可按照规定由医保资金报销，具体要求如下：

(1) “备注”栏中对部分药品规定了限定支付范围，是指符合规定情况下参保人员发生的药品费用，可按规定由基本医疗保险或生育保险基金支付，经办机构在支付费用前，应核查相关证据；

(2) “备注”栏标注了适应症的药品，是指参保人员出现适应症限定范围情况并有相应的临床体征及症状、实验室和辅助检查证据以及相应的临床诊断依据，使用该药品所发生的费用可按规定支付，适应症限定不是对药品法定说明书的修改，临床医师应根据病情合理用药。

2. 公司主要产品医保目录分类、限定支付范围及其对主要产品市场销售的具体影响

(1) 公司主要产品医保目录分类、限定支付范围

根据近年来国家及地方医保目录，公司主要产品医保目录分类及限定支付范围具体情况如下：

产品名称	剂型	国家医保目录药品分类情况				地方医保目录药品分类情况	限定支付范围
		2022年版	2021年版	2020年版	2019年版		
胞磷胆碱钠片	片剂	乙类	乙类	乙类	乙类	乙类	无
注射用胞磷胆碱钠	注射剂（冻干粉针剂）	乙类	乙类	乙类	乙类	乙类	限出现意识障碍的急性颅脑外伤和脑手术后患者，支付不超过14天
注射用苯巴比妥钠	注射剂	甲类	甲类	甲类	甲类	甲类	无
注射用复方甘草酸苷	注射剂（冻干粉针剂）	乙类	乙类	乙类	乙类	乙类	限肝功能衰竭或无法使用甘草酸口服制剂的患者
复方太子参颗粒	颗粒剂					2018年8月纳入福建省医保乙类，2022年6月被调出	无

[注1]近年来我国《国家医保目录》共有4个版本，分别为《国家医保目录》（2019年版）、《国家医保目录》（2020年版）、《国家医保目录》（2021年版）及《国家医保目录》（2022年版）

[注2]公司复方太子参颗粒未被纳入近年来各版本《国家医保目录》，报告期内系福建省地方医保目录产品

综上，公司主要产品在近年医保目录中药品分类及限定支付范围未发生变动，除注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷外，公司其他主要产品不存在医保限定支付范围。

（2）医保限定支付范围对各主要产品市场销售的具体影响

医保目录药品存在限定支付范围代表相关产品需在满足规定用药情况或规定适应症范围前提下方可享受医保报销，进而对相关产品终端市场需求及产品销售产生影响，医保限定支付范围对各主要产品报告期内市场销售的具体影响如下：

1) 公司胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠及复方太子参颗粒无医保限定支付范围，医保限定支付对相关产品报告期内市场销售不存在影响

根据近年来国家及地方医保目录，公司主要产品中胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠系国家医保目录产品，复方太子参颗粒系福建省地方医保目录产品（2018年8月纳入福建省医保乙类，2022年6月被调出），相关产品无医保限定支付范围，医保限定支付对相关产品报告期内市场销售不存在影响。

2) 公司注射用胞磷胆碱钠医保规定适应症范围与该产品药品说明书适应症及临床使用情况基本相符，医保限定支付对其报告期内市场销售影响较小

根据近年来国家医保目录，公司注射用胞磷胆碱钠医保规定适应症范围为“限出现意识障碍的急性颅脑外伤和脑手术后患者，支付不超过14天”，根据公司注射用胞磷胆碱钠药品说明书及临床使用情况，该产品主要用于“急性颅脑外伤及脑手术后的意识障碍”，该产品医保规定适应症范围与药品说明书适应症及临床使用情况基本相符，医保限定支付对其报告期内市场销售影响较小。

3) 受医保限定支付范围等因素影响，公司注射用复方甘草酸苷终端需求下滑，致使报告期内该产品销售数量、销售价格及销售收入整体呈下降趋势

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷销售数量、销售价格、销售收入及我国复方甘草酸苷注射剂市场规模变动情况如下：

产品名称	项 目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
注射用复方甘草酸苷	销售价格	元/支	8.46	9.84	10.20
	销售数量	万支	172.57	307.04	366.45
	销售收入	万元	1,460.19	3,021.81	3,739.23
复方甘草酸苷注射剂产品	终端市场规模	万元	44,940	76,101	87,928

[注]复方甘草酸苷注射剂产品终端市场规模数据来源于米内网全国放大版城市、县级公

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷销售数量、销售价格、销售收入及我国复方甘草酸苷注射剂产品市场规模均呈整体下降趋势。根据近年来国家医保目录，公司注射用复方甘草酸苷限定支付范围为“限肝功能衰竭或无法使用甘草酸口服制剂的患者”，医保限定支付范围较为严格。受医保限定支付范围等因素影响，在我国复方甘草酸苷注射剂市场规模持续下降的背景下，公司注射用复方甘草酸苷终端需求下滑，致使报告期内该产品销售数量、销售价格及销售收入整体呈下降趋势。

（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）查阅历次国家集采及地方集采文件，查阅报告期内公司注射用胞磷胆碱钠、注射用复方甘草酸苷报告期内销售明细账，核查公司主要产品及同类竞品中标集采情况及公司主要产品报告期销售单价、销售数量、销售地区变动情况，分析相关产品在部分地区未中标带量采购对该产品营业收入、净利润及公司盈利能力、可持续经营能力的影响；

（2）查阅我国药品集采相关法律法规及政策文件，查阅历次国家集采、地方集采政策文件，分析公司主要产品未来被纳入国家或地方集采的可能性；

（3）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，查阅公司报告期内销售明细表，对胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷开展地方集采后，相关产品售价、销量、毛利率及经营业绩的影响进行模拟测算；

（4）查阅报告期内公司复方太子参颗粒销售明细账，访谈公司销售负责人，分析该产品被移出福建省医保目录对公司主营业务收入、净利润等主要财务数据的影响；

（5）查阅了近年来各版本国家及地方医保目录等相关医保政策文件，查阅了公司主要产品药品说明书、主要产品报告期内销售明细账等，访谈公司销售负责人，分析医保限定支付对各主要产品市场销售的具体影响。

2. 经核查，我们认为：

（1）受同类竞品中标地方集采影响，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”营业收入及净利润均有所下降，且随着同类竞品集采开展进程的推进，公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”营业收入

及净利润呈持续下降趋势，但不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响；

(2) 公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“(二) 经营风险”之“1、集中带量采购政策导致公司主要产品销售价格及毛利率下降的风险”中补充披露了带量采购政策对主要产品价格下降的影响与风险；

(3) 对于国家集采，预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低，国家集采对公司主要产品影响较小；对于地方集采，除公司胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷已中标部分地区地方集采外，预计短期内注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低；

(4) 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月中标广东联盟地方集采，公司产品中标广东联盟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，集采地区配送经销模式下相关产品销售数量将有所提升，广东联盟地方集采已于2022年12月起陆续开始执行，基于模拟测算结果，公司相关产品执行地方集采后销售价格及毛利率将有所下降，销售数量将有所提升，预计不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响；

(5) 公司复方太子参颗粒对医保目录的依赖性较低，医保目录对其市场销售影响较小，报告期内，公司复方太子参颗粒在福建省销售收入及净利润占公司主营业务收入及净利润的比例较低，复方太子参颗粒被调出福建省医保目录不会对公司整体经营业绩产生重大不利影响；

(6) 医保目录药品存在限定支付范围代表相关产品需在满足规定用药情况或规定适应症范围前提下方可享受医保报销，进而对相关产品终端市场需求及产品销售产生影响，受医保限定支付范围等因素影响，公司注射用复方甘草酸苷终端需求下滑，致使报告期内该产品销售数量、销售价格及销售收入整体呈下降趋势，除注射用复方甘草酸苷外，公司胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠及复方太子参颗粒无医保限定支付范围，医保限定支付对相关产品报告期内市场销售不存在影响，公司注射用胞磷胆碱钠医保规定适应症范围与该产品药品说明书适应症及临床使用情况基本相符，医保限定支付对其报告期内市场销售影响较小。

二、关于向马文旭和宝诺医药购买技术专利

申请文件与首轮问询回复显示：

（1）发行人向马文旭支付 1,400 万补偿款，并取得注射用蔡普生钠、注射用复方甘草甜素的相关权益，定价依据为相关资产评估报告。

（2）发行人向宝诺医药支付 8,450 万元转让价款，并取得胞磷胆碱钠片药品技术权利，定价依据为相关资产评估报告。

（3）发行人与马文旭、宝诺医药在合作经营模式下，存在由该两个主体为发行人承担销售推广工作的情形，并在“两票制”政策的影响下相应调整了合作形式。

请发行人：

（1）结合相关资产评估报告的内容（具体定价依据、价格计算公式、主要技术参数），说明向马文旭支付的补偿款、向宝诺医药支付的转让款的具体定价依据。

（2）发行人与马文旭、宝诺医药在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据（总经销模式下的收入、利润分成依据），并在此基础上说明发行人支付的补偿款、技术权利转让款的定价依据、合理性与公允性。

（3）说明购买相关技术专利后，发行人与马文旭、宝诺医药指定的推广服务商之间是否还存在合作关系，马文旭、宝诺医药与前述推广服务商之间是否还存在其他的商业往来或协议安排，发行人与马文旭、宝诺医药目前是否还存在其他形式的商业往来、合作安排。

（4）结合同行业可比公司的会计处理方式，说明发行人向宝诺医药支付的 8,450 万元转让价款涉及的入账、摊销的具体会计处理及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）结合相关资产评估报告的内容（具体定价依据、价格计算公式、主要技术参数），说明向马文旭支付的补偿款、向宝诺医药支付的转让款的具体定价依据

1. 公司向马文旭支付的补偿款系依据评估报告的评估值并经双方协商确定，定价公允

因提前解除合作经营，公司同意给予马文旭补偿款合计 1,400.00 万元，补

偿款金额系依据福建华成房地产土地资产评估有限公司 2019 年 9 月 30 日出具的《福建省闽东力捷迅药业有限公司拟提前解约所涉及的马文旭合同补偿项目资产评估报告》（闽华成评字（2019）咨字 2097 号）确定。评估报告涉及的评估方法及主要计算过程如下：

（1）评估方法

本次评估采用收益法进行评估。

（2）收益年限

公司与合作方马文旭签订的协议约定合作期限至 2021 年 6 月止，则收益期为 2019 年 9 月至 2021 年 6 月，剩余期限为 1.72 年，故本次评估对象的收益年限确定为 1.72 年。

（3）收益的确定

1) 营业收入

截至评估基准日，公司已生产注射用复方甘草酸苷、注射用茶普生钠多年，该药品的市场占有率相对略高，市场相对稳定。

相关产品销售单价则以最近三次中标价为销售单价进行测算，销售数量主要根据历史销量、在手订单及市场情况综合确定。根据上述假设预测评估基准日后至 2021 年 6 月销售收入具体如下：

单位：万元			
产品类别	2019 年 9 月至 12 月	2020 年度	2021 年 1 月至 6 月
注射用复方甘草酸苷 40mg	655.23	2,452.36	1,180.20
注射用复方甘草酸苷 80mg	799.92	3,342.01	1,608.34
注射用茶普生钠	257.97	810.72	371.58
合 计	1,713.12	6,605.09	3,160.12

[注]公司与合作方马文旭签署《注射用复方甘草甜素合作与总经销协议书》时，合作药品名称为“注射用复方甘草甜素”，后续由于国家药品标准调整，取得药品注册批件时，药品名称变更为“注射用复方甘草酸苷”

2) 营业利润

因本次评估无法获取合作方关于注射用复方甘草酸苷、注射用茶普生钠近几年的销售收入、成本、费用、税金等历史资料，故本次评估按公司提供的近几年销售量、销售单价等资料分析并预测未来注射用复方甘草酸苷、注射用茶普生钠的销售收入，并根据《2019 年企业绩效评价标准值》中医药及医疗器材批发与

零售全行业销售（营业）利润率、医药销售行业的市场情况分析测算收益期内的营业利润。

销售（营业）利润率主要系根据 2019 年企业绩效评价标准值中，医药及医疗器材批发与零售全行业销售（营业）利润率优秀值、良好值、平均值、较低值及较差值等综合确定，经测算，本次销售（营业）利润率为 18.50%。营业利润预测具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 9 月至 12 月	2020 年度	2021 年 1 月至 6 月
营业利润	316.93	1,221.94	584.62
合 计	316.93	1,221.94	584.62

(4) 折现率

折现率=无风险报酬率+风险报酬率。以评估基准日五年期国债的到期收益率作为无风险利率。风险报酬率主要考虑企业管理风险、市场风险及资金风险因素。经测算，本次评估采用的折现率为 11.14%。

(5) 评估值

在综合考虑以上各因素后，本次评估的评估值计算过程如下：

单位：万元

序号	项 目	2019 年 9 月至 12 月	2020 年度	2021 年 1 月至 6 月
1	营业收入	1,713.12	6,605.09	3,160.12
2	营业利润	316.93	1,221.94	584.62
3	所得税（税率 25%）	79.23	305.49	146.16
4	净利润	237.70	916.45	438.46
5	折 现 系 数 （ 折 现 率 11.14%）	0.9729	0.8754	0.8339
6	折现值	231.26	802.25	365.62
7	评估值	1,399.13		

因此，向马文旭支付的补偿款系在双方基于合作药品的市场销售预期、剩余合作期限等因素进行协商的基础上，依据评估报告的评估值最终确定，具有公允性。

2. 向宝诺医药支付的转让款系依据评估报告的评估值并经双方协商确定，定价公允

2020年7月21日，公司与宝诺医药签署《技术转让（技术秘密）合同》，协议约定将宝诺医药拥有的胞磷胆碱钠片药品技术权利（包括但不限于药品技术、技术秘密、专利申请权等）全部转让给公司，转让价款8,450.00万元，转让价款系参考坤元资产评估有限公司2020年6月18日出具的《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）确定。评估报告涉及的评估方法及主要计算过程如下：

（1）评估方法

本次评估采用收益法进行评估。

（2）收益年限

在综合考虑该药品的更新换代、实际应用情况、市场情况及未来发展趋势等因素后，确定该技术成果的收益年限为12年。

（3）收益的确定

1) 营业收入

本次营业收入预测考虑了公司生产规模、布局、生产能力、在手订单、技术开发水平、营销模式，并结合产品生命周期、产品知名度等因素综合分析。其中销售单价主要以终端市场为测算基础，销售数量的预测主要基于当前公司的生产产能、市场容量及历史销售情况谨慎预测。收入预测具体情况如下：

单位：万元						
项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
收入	12,076.00	14,491.20	17,389.40	19,997.80	21,997.60	23,097.50
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
收入	23,097.50	23,097.50	21,942.60	19,748.40	15,798.70	11,059.10

2) 营业成本

营业成本主要由原材料成本、人工成本、折旧费用、制造费用等组成。由于

该产品属于成熟产品，成本控制较好，且成本发生较为稳定，预测时主要基于历史单位成本与预计销量进行预测，营业成本预测具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
成本	2,015.00	2,418.00	2,901.60	3,336.80	3,670.50	3,854.00
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
成本	3,854.00	3,854.00	3,661.30	3,295.20	2,636.20	1,845.30

3) 税金及附加

税金及附加主要为城建税、教育费附加、地方教育附加等与营业收入相关的税费。其中城建税税率为 1.00%，教育费附加税率为 3.00%，地方教育附加税率为 2.00%，以应交增值税额为基数。

4) 销售费用

销售费用包括推广费、业务招待费、差旅费等其他费用组成。推广费预测基于历史推广费用的占比进行分析后综合确定，其他销售费用主要采用了趋势预测分析法进行预测。销售费用预测具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
销售费用	5,602.00	6,722.30	8,066.80	9,276.80	10,204.50	10,714.70
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
销售费用	10,714.70	10,714.70	10,179.00	9,161.10	7,328.90	5,130.20

5) 管理费用及财务费用

管理费用主要由职工薪酬、办公费、差旅费等构成，采用了趋势预测分析法进行预测。财务费用主要根据历年手续费和收入的比例关系进行预测。

6) 净利润

在综合考虑以上各因素后，预期各年度净利润情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
一、营业收入	12,076.00	14,491.20	17,389.40	19,997.80	21,997.60	23,097.50
减：营业成本	2,015.00	2,418.00	2,901.60	3,336.80	3,670.50	3,854.10
减：税金及附加	72.50	86.90	104.30	120.00	132.00	138.60
减：销售费用	5,602.00	6,722.30	8,066.80	9,276.80	10,204.50	10,714.70

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
减：管理费用	502.60	563.00	630.50	687.30	728.50	750.40
减：财务费用	12.10	14.50	17.40	20.00	22.00	23.10
二、营业利润	3,871.80	4,686.50	5,668.80	6,556.90	7,240.10	7,616.60
减：所得税费用	580.80	703.00	850.30	983.50	1,086.00	1,142.50
三、净利润	3,291.00	3,983.50	4,818.50	5,573.40	6,154.10	6,474.10
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
一、营业收入	23,097.50	23,097.50	21,942.60	19,748.40	15,798.70	11,059.10
减：营业成本	3,854.10	3,854.10	3,661.30	3,295.20	2,636.20	1,845.30
减：税金及附加	138.60	138.60	131.70	118.50	94.80	66.40
减：销售费用	10,714.70	10,714.70	10,179.00	9,161.10	7,328.90	5,130.20
减：管理费用	750.40	750.40	727.80	684.20	602.10	493.70
减：财务费用	23.10	23.10	21.90	19.70	15.80	11.10
二、营业利润	7,616.60	7,616.60	7,220.90	6,469.70	5,120.90	3,512.40
减：所得税费用	1,142.50	1,142.50	1,083.10	970.50	768.10	526.90
三、净利润	6,474.10	6,474.10	6,137.80	5,499.20	4,352.80	2,985.50

(4) 分成率

本次评估中利润分成率通过综合评价法确定，主要通过对影响分成率的技术水平、成熟度、经济效益、市场前景、投入产出比、社会效益、产业政策吻合度、技术保密程度等因素进行评测，确定各因素对分成率取值的影响度，最终结合经验数据确定分成率。

根据待估技术的分成率取值范围和调整系数，可最终得到利润分成率，利润分成率=待估技术分成率×调整系数。

随时间推移，该无形资产的经济价值将有所衰减，在不考虑后续维护支出的前提下，该技术成果分成率将逐步下降，预期各年的利润分成率如下：

单位：%						
项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
技术分成率	32.83	32.83	32.76	32.70	32.63	32.47
分成系数	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
利润分成率	26.26	26.26	26.21	26.16	26.10	25.98

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
技术分成率	32.31	32.15	31.82	31.51	30.88	29.95
分成系数	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
利润分成率	25.85	25.72	25.46	25.21	24.70	23.96

(5) 无形资产分成收益

无形资产分成收益=产品净利润×利润分成率。

(6) 折现率

本次评估采用风险累加法确定折现率，折现率=无风险报酬率+风险报酬率。
以评估基准日十年期国债的到期收益率作为无风险利率。风险报酬率的确定运用综合评价法，即按照技术风险、市场风险、资金风险、管理风险、政策风险共五个风险因素量化求和确定。经测算，本次评估采用的折现率为 12.40%。

(7) 评估值

在综合考虑以上各因素后，本次评估的评估值计算过程如下：

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
净利润（万元）	3,291.00	3,983.50	4,818.50	5,573.40	6,154.10	6,474.20
技术分成率（%）	32.83	32.83	32.76	32.70	32.63	32.47
分成系数（%）	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
分享收益（万元）	864.30	1,046.20	1,263.00	1,457.90	1,606.60	1,681.80
折现率（%）	12.40	12.40	12.40	12.40	12.40	12.40
折现期（期中）	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50
折现系数	0.94	0.84	0.75	0.66	0.59	0.53
净现值（万元）	815.20	878.00	943.00	968.30	949.50	884.30
项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
净利润（万元）	6,474.20	6,474.20	6,137.70	5,499.20	4,352.80	2,985.50
技术分成率（%）	32.31	32.15	31.82	31.51	30.88	29.95
分成系数（%）	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
分享收益（万元）	1,673.30	1,665.00	1,562.70	1,386.10	1,075.20	715.30
折现率（%）	12.40	12.40	12.40	12.40	12.40	12.40
折现期（期中）	6.50	7.50	8.50	9.50	10.50	11.50

折现系数	0.47	0.42	0.37	0.33	0.29	0.26
净现值（万元）	782.80	693.00	578.50	456.60	315.10	186.50
评估值（万元，取整）	8,450.00					

综上，公司向宝诺医药支付的转让款系依据评估报告的评估值 8,450.00 万元，并经双方协商确定，具有公允性。

（二）发行人与马文旭、宝诺医药在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据（总经销模式下的收入、利润分成依据），并在此基础上说明发行人支付的补偿款、技术权利转让款的定价依据、合理性与公允性

1. 发行人与合作方在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据以及总经销模式下的收入、利润分成依据

根据公司与合作方签署的相关协议约定，合作方在合作期间系公司合作药品的唯一全国总经销商，拥有合作药品在合作期间的全国总经销权，相关产品的市场营销工作由合作方负责，同时合作方拥有合作药品技术成果所有权。公司与合作方除在药品销售业务、营销推广业务中通过约定相关价格的方式确定药品经营利益外，公司与合作方未约定任何收入分配、利润分配、技术分成或其他利益分配条款。

合作经营期间，合作方主要在药品合作经营中获取药品经营利益，公司与合作方的具体职能划分、合作方获取利益的具体安排、参数及标准等内容的具体情况如下：

（1）合作经营模式下各业务流程具体职能划分情况

报告期内，公司仅在 2020 年初发生少量合作经营业务，合作经营业务对公司经营业绩影响较小。合作经营模式下，公司与合作方在各项业务流程的具体职能划分情况如下：

业务流程	主要参与主体	公司承担的具体职能	合作方承担的具体职能
采购流程	公司	公司生产部门根据合作药品的销售计划确定原辅料的采购计划，公司采购部门根据采购计划进行合作药品的原料采购	参与制定合作药品的原料采购计划
生产流程	公司	合作方根据销售计划确定供货计划，公司生产部门根据双方协商确认的交货期限和供货数量组织合作药品生产	参与制定合作药品生产计划

业务流程	主要参与主体	公司承担的具体职能	合作方承担的具体职能
销售流程	合作方	合作双方共同制定的合作药品销售计划，公司负责合作药品生产并配合合作方完成合作药品销售工作	合作方拥有全国总经销权，统筹合作药品的全国销售，其中“两票制”业务下的配送经销业务，主导合作药品营销管理；非“两票制”业务下的传统经销业务，指定传统经销商客户向公司采购药品
营销流程	合作方	由合作方主导并统筹负责合作药品营销管理工作，公司营销部门参与合作药品的营销工作	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工作，参与制定推广服务价格

合作经营期间，合作方因拥有全国总经销权，主要参与合作药品的销售、营销业务流程，统筹负责合作的销售及营销工作。

(2) 合作经营模式下合作方获取利益的具体安排、参数、结算依据及标准

公司与合作方在合作经营模式下涉及的相关利益主要为合作药品经营利益及合作药品技术相关利益，公司与合作方通过确定相关价格的方式确定各方药品经营利益，公司与合作方在合作经营期间未约定任何收入分配、利润分配、技术分成或其他利益分配条款，具体情况如下：

1) 公司与合作方通过制定相关价格的方式确定药品经营利益

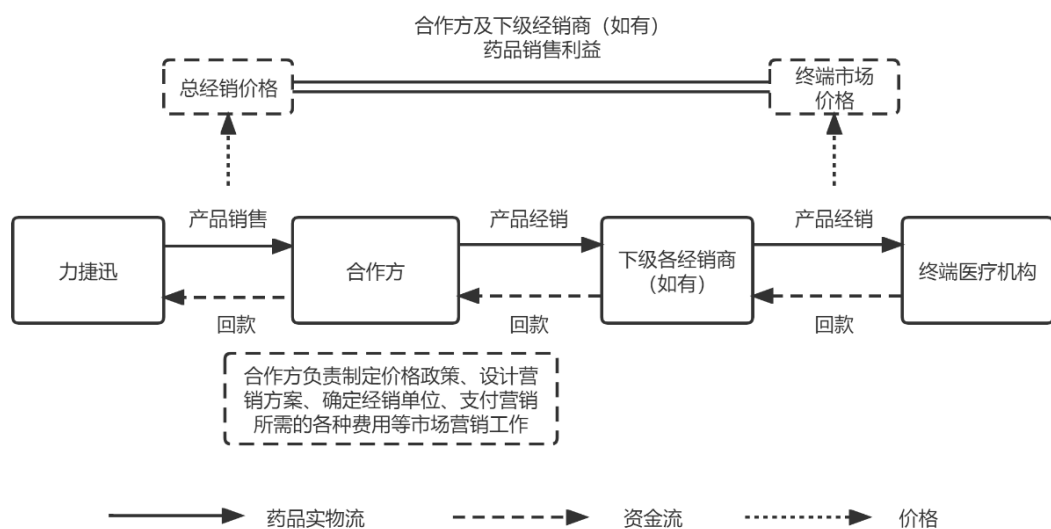
合作经营期间，在“两票制”实施前及“两票制”实施后的非“两票制”业务中，公司与合作方通过传统经销模式开展药品购销合作，合作方与公司确定药品销售价格，在合作药品的经销环节通过药品销售获取销售利益；“两票制”实施后的“两票制”业务中，公司直接将合作药品销售至配送经销商，合作方无法与公司开展药品购销业务合作、获取销售利益，主要在合作药品市场推广环节通过指定推广服务商并参与推广服务定价的方式，获取合作药品营销推广服务相关利益，具体情况如下：

项 目	药品销售	营销推广服务
适用情形	“两票制”实施前以及“两票制”实施后的非“两票制”业务	“两票制”实施后的“两票制”业务
合作方式	通过传统经销模式与公司开展药品购销合作	“两票制”下，药品生产企业销往公立医疗机构终端的主要销售模式由传统经销模式调整为配送经销模式，合作方无法通过传统经销模式与公司开展药品购销合作，通过参与合作药品营销推广业务管理开展合作，享有全国总经销商权
获利形式	合作方系合作药品全国总经销商，与公司协商确定合作药品的传统经销业务销售价格，并指定传统经销商客户与公司	合作方统筹负责合作药品营销管理工作，通过指定合作药品的推广服务商，并参与制定推广服务价格

	开展合作药品的购销业务	
利益分配模式	协商约定低于市场平均水平的购销价格	协商约定高于公司自主聘请的推广服务商的推广服务价格
利益表现形式	通过销售药品获取药品的销售收益	合作方主要获取因参与营销管理带来的推广服务相关收益
支付或结算依据	公司按照约定药品销售价格向合作方指定的传统经销商销售合作药品	按照推广服务工作量及约定的推广服务价格向合作方指定的推广服务商支付推广服务费
异同点	合作经营期间，在“两票制”及非“两票制”业务中，虽然双方具体合作形式存在一定差异，但合作方及公司承担的具体职能未发生实质性变化，合作方在合作经营期间拥有全国总经销权，在不同业务中均承担营销管理职能； 在“两票制”及非“两票制”业务中，因流通政策要求不同，合作方参与业务的方式及获利方式存在差异，但双方基于历史协议开展合作，合作经营期间获利预期整体不存在实质性差异	

① 非“两票制”业务中，合作方通过药品销售在药品销售环节获取销售利益

2019 年度，全国已全面实施“两票制”，非“两票制”业务中，公司与合作方沿用“两票制”实施前的合作模式，即采用传统经销模式进行合作，公司向合作方指定传统经销商销售产品，合作方向终端医疗机构或下级经销商（如有）销售产品，合作方通过药品销售获取销售利益，具体如下图所示：



A. 公司与合作方基于成本、预期利润等因素确定合作经营总经销价格

公司与合作方约定的合作药品总经销价格系在综合考虑生产成本、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，合作方为兑现合理利益，与公司协商约定其拥有合作药品上市后一定期限内全国总经销权，因此，

合作药品的总经销价格低于市场价格。

合作经营期间，公司与合作方约定的主要合作药品传统经销业务总经销价格标准如下：

合作方	药品名称	包装及规格	合作经营总经销价格	其他销售条款
宝诺医药	胞磷胆碱钠片	0.2g×10 片/盒	0.60 元/片、0.68 元/片	按照协议约定执行销售返利
		0.2g×20 片/盒	0.58 元/片、0.67 元/片	
		0.2g×12 片/盒	0.66 元/片	
马文旭	注射用复方甘草酸苷	40mg×10 支/盒	1.50 元/支、1.70 元/支	未约定其他条款
		80mg×10 支/盒	1.50 元/支、1.62 元/支、2.00 元/支	

[注 1]上表中总经销价格为公司与合作方约定的含税销售价格

[注 2]合作经营期间，公司与宝诺医药于 2013 年 6 月调整胞磷胆碱钠片的总经销价格

[注 3]合作经营期间，公司与马文旭仅于 2018 年 1 月调整注射用复方甘草酸苷（40mg）总经销价格

[注 4]合作经营期间，公司与马文旭分别于 2017 年 9 月、2018 年 1 月调整注射用复方甘草酸苷（80mg）总经销价格

合作经营期间，合作药品的总经销价格整体变动较小，相关调整主要系公司与合作方在生产成本、市场利润空间等因素的基础上进行市场化协商所致，具备商业合理性。2018 年起，公司与合作方约定的合作药品的总经销价格未再发生变动，保持稳定，不存在通过调整总经销价格进行利益调节的情况。

B. 合作方利益计算公式

非“两票制”业务中，合作方主要在合作药品的经销环节通过药品销售获取销售利益，其销售利益主要系合作方指定传统经销商向终端医疗机构（或下级各经销商（如有））的销售价格与合作药品总经销价格之间差额利益。合作方利益计算公式如下：

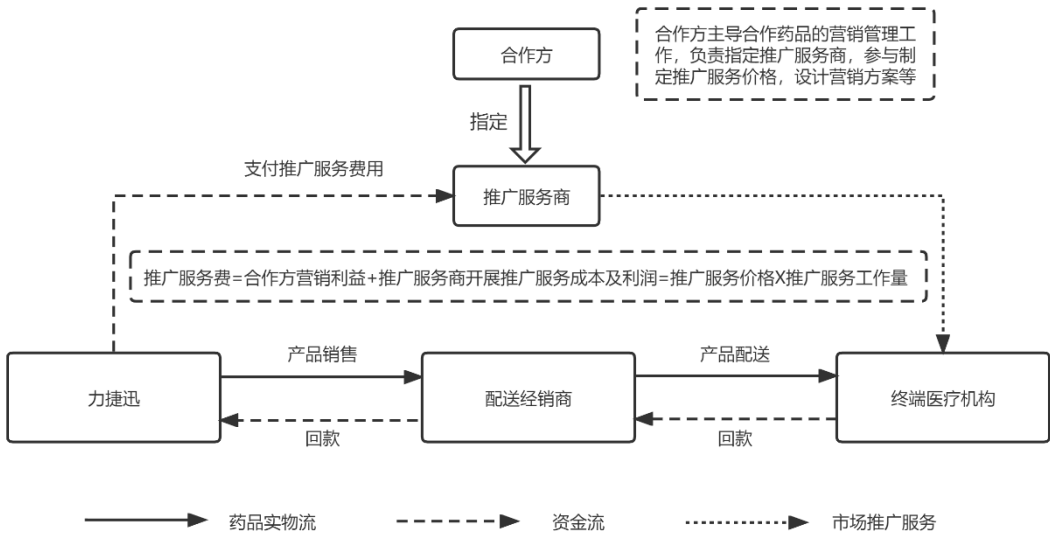
利益主体	计算公式
合作方	合作方向下游客户销售价格×销售数量－合作药品总购销价格×公司向合作方销售合作药品数量+向公司收取的合作药品相关的销售返利（如有）

[注]因涉及商业秘密，公司无法掌握合作方向下游客户销售合作药品的价格体系

除上述销售定价、利益分配模式外，公司在非“两票制”业务中，未与合作方约定其他与收入、利润相关的分成条款或其他利益分配条款。

② “两票制”业务中，合作方通过参与药品营销推广获取营销推广利益

在“两票制”业务中，公司直接将合作药品销售至配送经销商，合作方无法参与药品购销业务。合作方主要在合作药品市场推广环节通过指定推广服务商并参与定价并指定推广服务商的方式，获取合作药品营销推广服务相关利益，具体如下图所示：



合作经营期间，合作方拥有全国总经销权，因此主导合作药品的营销管理工作，在“两票制”业务中，指定合作药品的推广服务商并参与推广服务价格的制定，与其指定第三方推广服务商共同获取合作药品推广服务相关利益。

A. 公司与合作方在公司自主经营推广服务价格体系的基础上确定合作经营推广服务价格

合作方基于合作药品类型、市场竞争情况、自身营销投入、获利预期等因素，参与推广服务议价，公司在综合考虑合作方承担的营销管理职能及贡献、合作方的预计收益、预计推广服务工作量、自主聘请推广服务商采用的市场化定价标准等因素与合作方、推广服务商最终确定推广服务价格。

2019 年度，合作经营模式下，合作方参与制定的主要推广服务定价标准与公司自主经营模式下聘请推广服务商的定价标准对比如下：

服务项目	主要服务内容	自主经营模式	合作经营模式	
			宝诺医药指定	马文旭指定
会议服务	科室推广会议	4.00 万元/场	6.50 万元/场	5.00 万元/场
调研服务	产品信息调研	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次

	竞品信息调研	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次
信息采集	区域医院药品信息采集	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次
拜访推介	医生拜访	500 元/人次	800 元/人次	600 元/人次
	卫生院开发	2.50 万元/家	4.00 万元/家	3.00 万元/家
	公立医院开发	5.00 万元/家	8.00 万元/家	6.00 万元/家

[注 1] 以上价格为合作协议约定的含税价格

公司按照约定的推广服务价格及推广服务实际工作量向指定推广服务商支付推广服务费用，相关推广服务费包含了合作方拟获取的营销推广利益，合作方与指定推广服务商自行根据双方的协商结果对推广服务利益分配标准进行另行约定。

B. 合作方利益计算公式

“两票制”业务中，合作方主要在合作药品的推广服务环节指定合作药品的推广服务商并参与推广服务价格的制定，与其指定第三方推广服务商共同获取合作药品推广服务相关利益。合作方利益计算公式如下：

利益主体	计算公式
合作方	约定推广服务价格×推广服务工作量－指定推广服务商开展服务的成本及利润

[注] 因涉及商业秘密，公司无法掌握合作方指定推广服务商开展服务的成本及利润空间以及合作方与其指定推广服务商的利益分配标准

除上述推广服务定价或利益分配模式外，公司在“两票制”业务中未与合作方约定其他与收入、利润相关的分成条款或其他利益分配条款。

C. 公司与合作方合作经营模式下的推广服务定价公允

合作经营期间，公司与合作方关于“两票制”及非“两票制”业务的具体合作模式、获利方式、利益表现形式存在一定差异，但双方基于历史协议开展合作，在不同业务中，公司的获利水平不存在实质性差异，合作方的利益空间及获利预期不存在实质性差异。

2019 年度，合作经营期间，公司合作药品在“两票制”及非“两票制”业务下的主要产品毛利率对比如下：

合作方	合作药品	扣除推广服务费影响的“两票制”业务毛利率	非“两票制”业务毛利率
宝诺医药	胞磷胆碱钠片	32.84%	33.25%

马文旭	注射用复方甘草酸苷	48.91%	47.73%
-----	-----------	--------	--------

2019 年度，公司合作药品扣除推广服务费影响的“两票制”业务毛利率与非“两票制”业务毛利率差异较小。合作经营期间，公司合作药品在“两票制”及非“两票制”业务下所获得的利润水平差异较小，不存在通过推广服务费用调节利益等异常情形。

公司向合作方指定推广服务商支付的推广服务费具有公允性，能够合理反映公司在合作经营期间关于合作药品的整体获利空间稳定，不存在异常情况。2019 年度至 2022 年度，公司推广服务商提供的推广服务工作量不存在异常波动，整体保持在合理水平，相关变动具备合理原因，合作经营终止前后的推广服务工作量亦不存在异常变动。公司与合作方基于各自获利预期及预计推广服务工作量确定推广服务价格，定价依据合理，定价公允。

2) 合作药品技术相关利益

合作经营模式下，公司与合作方关于技术权属及技术利益分配条款的相关约定如下：

项 目	宝诺医药	马文旭
合作药品的技术权属归属	根据相关协议约定，合作药品的技术所有权归宝诺医药所有	根据相关协议约定，合作药品的技术权属归马文旭所有； 合作经营期限到期、双方决定不续期或合作方主动放弃时，合作药品技术成果所有权归公司所有
技术权属拥有期限	永久	合作经营期间或合作方主动放弃时
是否约定技术分成或类似条款	未约定相关条款，公司无偿使用相关技术	

根据公司与合作方的签署的相关协议，合作经营模式下，合作药品的技术成果所有权均归合作方所有，同时公司与马文旭额外约定，当合作药品的合作经营期限到期、双方决定不续期或其主动放弃等情形发生时，相关合作药品技术成果所有权归公司所有，马文旭仅在合作经营期间拥有合作药品技术所有权。

公司与合作方未约定合作药品技术相关的利益分成条款，公司无偿使用合作药相关生产技术，合作方未收取技术使用费。

综上，合作经营期间，合作方主要获取合作药品的经营利益，除在药品销售业务、营销推广业务中通过约定相关价格的方式确定各方利益外，公司与合作方未约定任何收入分配、利润分配、技术分成或其他利益分配条款。

2. 发行人支付的补偿款、技术权利转让款的定价依据、合理性与公允性

(1) 公司向马文旭支付补偿款的定价依据合理、定价公允

1) 公司向马文旭支付补偿款具备商业合理性

2019 年 9 月，公司与马文旭协商终止合作经营。根据合作协议的相关约定，公司与马文旭关于合作药品的合作经营期限应于 2021 年 6 月到期，合作经营期间，合作方拥有合作药品全国总经销权，通过参与药品销售及营销推广业务流程获取经营利益。由于双方合作经营存在提前终止情形，公司的合作方存在一定利益损失，公司向马文旭支付补偿款具备商业合理性。

2) 款项定价依据合理、定价公允

公司与马文旭基于合作药品的市场销售预期、剩余合作期限、获利预期等因素进行充分市场化协商，在参考《福建省闽东力捷迅药业有限公司拟提前解约所涉及的马文旭合同补偿项目资产评估报告》（闽华成评字（2019）咨字 2097 号）评估值的基础上，确定补偿款金额为 1,400.00 万元。相关评估报告采用收益法进行评估，评估方法与合作方获取利益的方式基本相符，同时充分考虑了合作方自身获利预期。公司与合作方在考虑市场因素、合作条款的基础上，参考评估值确定补偿款金额，定价依据具备合理性，定价公允。

(2) 公司向宝诺医药购买胞磷胆碱钠片药品技术所有权的定价依据合理、定价公允

1) 公司购买胞磷胆碱钠片药品技术所有权的行为具备商业合理性

根据合作协议约定，公司与宝诺医药关于胞磷胆碱钠片的合作经营于 2020 年 1 月 16 日到期。合作经营到期终止后，宝诺医药不再参与合作经营，不再获取药品经营利益。同时，基于相关协议宝诺医药拥有合作药品技术所有权，为获取合作药品全部权利，避免产生纠纷，合作经营终止后，公司与宝诺医药协商购买宝诺医药拥有的合作药品技术所有权。公司购买合作药品技术所有权的行为具备商业合理性，且由于合作经营已经到期，相关行为经营利益无关。

2) 款项定价依据合理、定价公允

公司委托坤元资产评估有限公司对其拟受让宝诺医药的胞磷胆碱钠片相关技术成果，以 2019 年 12 月 31 日为基准日进行了价值评估。2020 年 6 月 18 日，坤元资产评估有限公司为本次转让出具评估报告，评估方法为收益法。经评估，以 2019 年 12 月 31 日为基准日，胞磷胆碱钠片相关技术成果转让价值合计为

8,450.00 万元。公司与宝诺医药参考上述评估值进行协商，并于 2020 年 7 月签订了药品技术转让合同，最终确定转让价值为 8,450.00 万元，定价依据合理，具备公允性。

(三) 说明购买相关技术专利后，发行人与马文旭、宝诺医药指定的推广服务商之间是否还存在合作关系，马文旭、宝诺医药与前述推广服务商之间是否还存在其他的商业往来或协议安排，发行人与马文旭、宝诺医药目前是否还存在其他形式的商业往来、合作安排

1. 终止合作经营后，公司与马文旭、宝诺医药指定的推广服务商的合作情况

(1) 公司与宝诺医药指定的推广服务商终止合作

2020 年 1 月 16 日，因合作经营期限到期，公司与宝诺医药终止合作经营，宝诺医药不再统筹负责合作药品的营销推广及销售工作，公司自主开展合作药品的经营工作，公司与宝诺医药指定的推广服务商终止合作并自主聘请推广服务商。合作经营终止后，公司与宝诺医药指定的推广服务商合作关系终止，未再发生业务往来。

(2) 公司与马文旭指定的推广服务商经协商后基于市场化原则继续合作

2019 年 9 月 30 日，公司与马文旭协商约定提前终止合作药品合作经营，马文旭不再统筹负责合作药品的营销推广及销售工作，公司自主开展合作药品的经营工作。

合作经营终止后，由于公司对相关推广服务商的市场资源及业务能力较为认可，出于维护产品市场地位的目的，公司与马文旭指定的推广服务商经协商后决定继续开展业务合作。继续合作期间，马文旭因退出合作经营，不再参与推广服务定价，公司与相关推广服务商基于市场化原则重新协商确定推广服务价格，服务定价标准与公司自主经营聘请的其他推广服务商保持一致，定价公允。

2022 年 7 月起，经友好协商，公司与相关推广服务商均终止合作关系。

2. 终止合作经营后，合作方与指定推广服务商之间不存在其他商业往来或协议安排

公司与宝诺医药终止合作后，宝诺医药未再从事任何与合作药品相关的业务，与合作经营期间其指定的推广服务商均未再发生与合作药品相关的商业往来，不存在与合作药品相关的任何协议安排或其他利益安排。

公司与马文旭终止合作后，马文旭专注于房地产投资业务领域，未再从事任何药品营销相关业务。马文旭与合作经营期间其指定的推广服务商均未再发生与合作药品相关的商业往来，不存在任何与合作药品相关的协议安排或其他利益安排，公司与其指定的推广服务商继续合作系独立业务，与马文旭及合作经营无关。

其中，马文旭指定的推广服务商中，金华臻诚企业管理咨询有限公司系马文旭妻子控制的企业，与马文旭存在关联关系，但该企业独立经营，公司与金华臻诚企业管理咨询有限公司在终止合作经营后继续合作与马文旭无关，马文旭未在该企业任职、领薪，未参与该企业日常经营决策，未直接从该企业获取任何利益。

3. 终止合作后，公司与合作方不存在其他形式的商业往来、合作安排

2020年1月16日，公司与宝诺医药合作经营到期终止。2020年7月，公司与其签署协议受让其拥有的全部合作药品相关技术权利、商标等无形资产。除转让相关无形资产外，公司与宝诺医药不存在其他形式的商业往来、合作安排或协议安排。

2019年9月，公司与马文旭经协商决定提前终止合作经营，公司与其签署协议约定经营利益补偿款并受让合作药品商标。除上述约定外，公司与马文旭不存在其他形式商业往来、合作安排或协议安排。

(四) 结合同行业可比公司的会计处理方式，说明发行人向宝诺医药支付的8,450万元转让价款涉及的入账、摊销的具体会计处理及合理性

1. 公司胞磷胆碱钠片技术所有权转让价款涉及的入账、摊销的具体会计处理及合理性

根据公司与宝诺医药签署的《技术转让（技术秘密）合同》及《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》（坤元评报字[2020]385号），公司向宝诺医药支付8,450.00万元用于取得胞磷胆碱钠片技术所有权。公司根据《企业会计准则》将该技术所有权确认为无形资产，并采用直线法按10年进行摊销，具体如下：

类别	《企业会计准则》规定	公司相关情况
入账	无形资产，是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：	公司与宝诺医药签署《技术转让（技术秘密）合同》，协议约定将宝诺医药拥有的胞磷胆碱钠片药品技术权利（包括但不限于药品技术、技术秘密、专利申

	(1) 能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换； (2) 源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。	请权等)全部转让给公司。 因此，公司持有的胞磷胆碱钠片技术所有权源自“合同性权利”。
	无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认： (1) 与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业； (2) 该无形资产的成本能够可靠地计量。	公司持有的胞磷胆碱钠片技术具备先进性，对应产品的市场发展前景良好，预计能够持续为公司带来经济利益流入；且经收益法评估后公允价值能可靠计量。
摊销	企业应当于取得无形资产时分析判断其使用寿命。 使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额应当在使用寿命内系统合理摊销。	公司依据胞磷胆碱钠片的生命周期，参考评估报告的预计收益年限，确定摊销年限为 10 年，并采用直线法摊销。

由上可知，公司取得的胞磷胆碱钠片技术所有权满足无形资产确认条件，公司将其作为无形资产核算，并按评估值，即转让价款 8,450.00 万元进行初始计量；同时参考胞磷胆碱钠片的生命周期及评估报告的预计收益年限等，确定摊销年限为 10 年，并采用直线法摊销，符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

2. 公司胞磷胆碱钠片技术所有权转让价款涉及的会计处理方式与同行业可比公司不存在重大差异

同行业可比公司中西点药业、悦康药业及梓潼宫存在在其招股说明书等公开信息中披露受让专利技术或非专利技术，具体情况如下：

公司名称	事项描述	会计处理方式	
		入账	摊销
西点药业	西点药业按协商价格受让取得“一种利培酮口腔崩解片及其制备方法”的专利权，该专利涉及其核心产品之一“利培酮口崩片”	作无形资产核算，按协商价格扣除可抵扣的增值税后作为初始计量成本	按预计可供使用年限 10 年采用直线法摊销
悦康药业	悦康药业子公司北京悦康凯悦制药 500 万元购买头孢丙烯片等药品的生产技术	作无形资产核算，按转让价款作为初始计量成本	参考能为其带来经济利益的期限确定使用寿命为 5 年
梓潼宫	梓潼宫受让取得“维格列汀原料及维格列汀片剂”的相关技术及“苯甲酸利扎曲普坦片 10mg 仿制药技术”	公司外购的非专利技术，购入时其未来经济利益很可能流入企业，外购的非专利技术应当确认为一项无形资产。由于该非专利技术不能直接用于生产产品，而是必须进入下一步研发程序，该项无形资产事实上并未达到预定可使用状态，因此，为了获取该	研发期间未摊销，计入“研发支出——资本化支出”

		项非专利技术的支出在研发期间不应摊销，而是计入“研发支出——资本化支出”项目中	
--	--	---	--

[注]数据来源：上市公司公开披露信息

从上表可知，同行业可比公司西点药业及悦康药业均将其受让取得的专利技术或非专利技术按转让价款作为无形资产核算，并按各自专利技术或非专利技术的预计可使用年限摊销，与公司胞磷胆碱钠片技术所有权转让价款涉及的会计处理方式不存在差异。同行业可比公司梓潼宫基于其受让的非专利技术不能直接用于生产产品、事实上并未达到预定可使用状态，将受让取得的非专利技术计入研发支出，研发期间未摊销。

综上，公司胞磷胆碱钠片技术所有权转让价款涉及的会计处理方式与同行业可比公司不存在重大差异。

（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）查阅坤元资产评估有限公司 2020 年 6 月 18 日出具的《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）、福建华成房地产土地资产评估有限公司 2019 年 9 月 30 日出具的《福建省闽东力捷迅药业有限公司拟提前解约所涉及的马文旭合同补偿项目资产评估报告》（闽华成评字（2019）咨字 2097 号），分析复核具体评估方法及计算过程，分析向马文旭支付补偿款及向宝诺医药支付转让款的具体定价依据；

（2）查阅公司与合作方及其指定企业签订的合作协议，访谈公司销售负责人、马文旭及其指定的推广服务商、宝诺医药及其指定的推广服务商，了解公司与合作方在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、公司支付推广服务费的依据、总经销模式下的经营利益分配方法以及公司支付补偿款、技术权利转让款的定价依据；

（3）访谈公司销售负责人、合作方及其指定的推广服务商，了解公司与合作方指定的推广服务商之间是否还存在合作关系，合作方与前述推广服务商之间是否还存在其他的商业往来或协议安排，公司与合作方目前是否还存在其他形式的商业往来、合作安排；

（4）取得并查阅报告期内公司推广服务费明细表、公司银行流水，了解公司

与合作方指定的推广服务商之间是否还存在合作关系；

(5) 查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息，了解合作方指定的推广服务商及全国总经销商成立时间、注册资本、经营情况、股权结构、董事、监事、高级管理人员等情况；

(6) 查阅公司向宝诺医药支付的 8,450.00 万元转让价款涉及的技术转让合同、资产评估报告及相关记账凭证，结合《企业会计准则》，分析公司转让价款涉及的入账、摊销等会计处理的合理性；

(7) 查阅公司同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司存在受让取得专利或非专利技术的情形，分析其入账及摊销等会计处理方式，并与公司会计处理方式进行对比。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司向宝诺医药支付的转让款系依据评估报告的评估值 8,450.00 万元并经双方协商确定，公司向马文旭支付的补偿款系依据评估报告的评估值 1,399.13 万元并经双方协商确定，定价公允；

(2) 报告期内，公司仅在 2020 年初发生少量合作经营业务，合作经营对公司经营业绩影响较小。合作经营期间，合作方主要获取合作药品的经营利益，公司与合作方除在药品销售业务、营销推广业务中通过约定价格的方式确定各方利益外，公司与合作方未约定任何收入分配、利润分配、技术分成或其他利益分配条款；因与马文旭涉及合作经营提前终止，公司向马文旭支付经营补偿款的定价依据合理、定价公允；因宝诺医药拥有药品技术所有权，公司为获取药品全部权益，向宝诺医药购买药品技术所有权，定价依据合理，定价公允；

(3) 2020 年 1 月与宝诺医药的合作经营终止后，公司与宝诺医药指定的推广服务商合作关系终止，未再发生业务往来；宝诺医药与前述推广服务商之间不存在与合作药品相关的商业往来或协议安排；公司与宝诺医药除转让相关无形资产外，不存在其他形式的商业往来、合作安排或协议安排；

(4) 2019 年 9 月与马文旭的合作经营终止后，出于维护产品市场地位的目的，公司与马文旭指定的推广服务商经协商后决定继续开展业务合作，2022 年 7 月起，经友好协商，公司与相关推广服务商合作均终止；马文旭与前述推广服务商之间不存在与合作药品相关的商业往来或协议安排；公司与马文旭除结算补偿款及商标转让外，不存在其他形式的商业往来、合作安排或协议安排；

(5) 公司针对胞磷胆碱钠片技术所有权转让价款涉及的会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

三、关于主营业务收入和经营业绩

申请文件与首轮问询回复显示：

(1) 发行人部分产品与竞争对手销售价格差异较大，胞磷胆碱钠片平均销售价格低于竞争对手。

(2) 2020 年注射用胞磷胆碱钠销售价格受集采影响大幅下降。传统经销模式下，2020 年、2021 年胞磷胆碱钠片销售价格较 2019 年大幅提升，主要系经营模式变化所致。

(3) 报告期内，胞磷胆碱钠片销量呈持续增长态势，主要原因之一是 2020 年 1 月自主经营后，产品营销效率提升，胞磷胆碱钠片市场需求增长。

(4) 报告期内，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下降，部分产品下降幅度较大。

请发行人：

(1) 说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因，与可比公司同类产品收入变动趋势的可比性。

(2) 说明胞磷胆碱钠片销量高速增长的可持续性，结合该产品不同区域增长情况、分季度增长情况、市场份额变动情况、发行人向该产品主要终端客户的销售情况等，进一步量化分析该产品 2021 年收入增长较快的原因，除胞磷胆碱钠片和复方太子参颗粒外的其他产品是否存在价格、销量及收入持续下滑风险。

(3) 说明自主经营后，产品营销效率提升的具体情况，如主要销售区域、客户、销售渠道的变动等；自主经营对相关产品销量、单价的具体影响及原因，此前未采取自主经营的商业合理性。

(4) 说明报告期各期发行人各主要产品终端市场的市场规模、各产品在公立医院的收入和毛利占比情况。

(5) 说明期后业绩变动情况及原因，是否存在业绩下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

(一) 说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因，与可比公司同

类产品收入变动趋势的可比性

1. 说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因

(1) 不同销售模式下产品销售价格确定原则

药品生产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		销售终端	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/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情况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

根据我国现行政策，除麻醉药品和第一类精神药品外，其他药品取消政府制定价格，药品实际交易价格主要由市场竞争形成。胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用胞磷胆碱钠均为处方药，主要通过配送经销商销往公立医疗机构终端，但各药品生产企业亦会结合市场情况开展部分传统经销业务，影响相关产品平均销售价格的主要因素包括：

1) 产品终端中标/挂网价格定价策略：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/挂网价格系影响产品配送经销模式下销售价格的主要因素，实际生产经营过程中，各药品生产企业通常结合自身经营战略、市场竞争情况及产品销售地区等因素制定不同地区终端中标/挂网价格定价策略；

2) 不同销售地区收入占比：除集采市场外，我国主要实行以各省为单位的药品招标/挂网采购，各企业相同产品在不同销售地区的终端中标/挂网价格可能存在差异，不同销售地区的终端中标/挂网价格差异及销售占比会影响产品配送经销模式下的平均销售价格；

3) 中标集采影响：我国集采政策主要实施“带量采购，以量换价”的措施，集采中标价格通常会较以往的终端中标/挂网价格有所下降，进而影响产品配送经销模式下销售价格；

4) 不同销售模式收入占比：配送经销模式下产品销售价格通常高于传统经销模式，不同销售模式收入占比会影响产品整体销售价格。

(2) 公司部分主要产品与竞争对手销售价格存在差异的具体原因

公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用胞磷胆碱钠与竞争对手销售价格存在差异，主要系终端中标/挂网价格差异所致，具有合理性，具体分析如下：

1) 胞磷胆碱钠片

① 终端中标/挂网价格对比

报告期内，公司与主要竞争对手胞磷胆碱钠片终端中标/挂网价格对比情况如下：

单位：元/片				
产品名称及规格	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
胞磷胆碱钠片 (0.2g)	梓潼宫	2.85	2.85	2.91
	公司	2.68	2.74	2.81
胞磷胆碱钠片 (0.1g)	华润双鹤利民药业 (济南)有限公司	1.60	1.59	1.64

[注 1]数据来源为米内网中国药品招投标数据库，相关价格为含税价格

[注 2]公司及梓潼宫胞磷胆碱钠片规格均为 0.2g/片，华润双鹤利民药业（济南）有限公司胞磷胆碱钠片规格均为 0.1g/片

[注 3]公司及竞争对手终端中标/挂网价格系各省中标/挂网价格均值

报告期内，由于定价策略、价格体系及优势销售地区存在差异，公司的胞磷胆碱钠片终端中标/挂网价格与竞争对手存在一定差异，公司产品的终端中标/挂网价格略低于梓潼宫，不存在重大异常。

② 平均销售价格对比

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	销售模式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梓潼宫	配送经销模式	2.30	2.33	2.35
	传统经销模式			
	平均销售价格	2.30	2.33	2.35
公司	配送经销模式	2.03	2.05	2.03
	传统经销模式	0.99	0.93	0.90

公司名称	销售模式	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	平均销售价格	1.86	1.86	1.64

[注 1]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平均销售价格

[注 2]根据梓橦宫公开披露信息，胞磷胆碱钠片系处方药，梓橦宫处方药均采用配送商模式进行销售（梓橦宫关于配送经销模式的披露口径与公司存在差异，梓橦宫为配送商模式），因此梓橦宫胞磷胆碱钠片无传统经销模式业务，其平均销售价格系配送商模式下平均销售价格

报告期内，公司胞磷胆碱钠片销售价格低于梓橦宫，主要原因系：A. 配送经销模式下，梓橦宫胞磷胆碱钠片终端中标/挂网价格整体高于公司，进而导致配送经销模式下梓橦宫胞磷胆碱钠片销售单价高于公司；B. 梓橦宫胞磷胆碱钠片无传统经销模式业务，均通过配送经销模式实现收入，公司胞磷胆碱钠片有少部分传统经销模式业务，传统经销模式下销售价格低于配送经销模式，进一步拉低了公司胞磷胆碱钠片平均销售价格。公司胞磷胆碱钠片平均销售价格低于竞争对手梓橦宫具备合理性。

2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷相同品种竞争对手均未公开披露其销售价格，公司与主要竞争对手注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）终端中标/挂网价格对比情况如下：

单位：元/支				
产品规格	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
注射用复方甘草酸苷（40mg）	瑞阳制药股份有限公司	12.37	12.87	12.87
	苑东生物	10.20	10.60	10.20
	公司	13.18	13.64	13.72
注射用复方甘草酸苷（80mg）	瑞阳制药股份有限公司	19.81	20.10	20.98
	苑东生物	17.53	18.27	18.02
	公司	19.16	20.04	20.46

[注 1]数据来源：米内网中国药品招投标数据库；

[注 2]公司及竞争对手终端中标/挂网价格系各省中标/挂网价格均值

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）终端中标/挂网价格与竞争对手存在差异，主要系定价策略、价格体系及优势销售地区存在差异所致，其中，公司产品的终端中标/挂网价格与瑞阳制药股份有限公司较为相近，但整体高于苑东生物，不存在重大异常。

3) 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 93.46%、96.34%及 98.86%，系公司注射用胞磷胆碱钠销售收入的主要来源。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠相同品种竞争对手均未公开披露其销售价格，公司与主要竞争对手注射用胞磷胆碱钠（250mg）终端中标/挂网价格对比情况如下：

单位：元/支				
产品规格	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
注射用胞磷胆碱钠（250mg）	湖南一格制药有限公司	68.40	87.00	87.46
	北京四环制药有限公司	74.80	74.80	74.80
	公司	71.40	79.93	88.47

[注 1]数据来源为米内网中国药品招投标数据库，为含税价格

[注 2]公司及竞争对手终端中标/挂网价格系各省中标/挂网价格均值

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）终端中标/挂网价格与竞争对手存在差异，主要系定价策略、价格体系及优势销售地区存在差异所致，不存在重大异常，其中，自 2021 年度起公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）终端中标/挂网价格较 2020 年度有所下降，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 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. 公司主要产品营业收入与同行业可比公司同类产品营业收入变动趋势的可比性

(1) 报告期内公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同类产品营业收入、销售数量变动趋势具有可比性

报告期内，公司主要产品中仅胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷存在部分同行业可比公司公开披露了同类产品营业收入或销售数量数据，具体情况如下：

1) 胞磷胆碱钠片

报告期内，公司与同行业可比公司胞磷胆碱钠片营业收入、销售数量整体均呈增长趋势，具体变动情况如下：

单位：万元、万片				
项 目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度

		金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
营业收入	梓潼宫	39,451.48	2.88	38,346.78	19.70	32,036.07
	华润双鹤利民药业(济南)有限公司	未披露		未披露		未披露
	公司	32,763.03	34.68	24,326.03	63.62	14,867.22
销售数量	梓潼宫	17,117.07	4.06	16,448.94	20.88	13,608.01
	华润双鹤利民药业(济南)有限公司	24,998.50	6.39	23,498.00	23.51	19,024.50
	公司	17,658.80	35.02	13,078.23	43.93	9,086.31

[注 1]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

[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，公司及梓潼宫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

报告期内，公司与同行业可比公司胞磷胆碱钠片营业收入、销售数量变动趋势基本一致，公司胞磷胆碱钠片营业收入、销售数量增幅整体高于同行业可比公司，主要原因系一方面公司加强了胞磷胆碱钠片主要销售区域推广服务力度并取得积极效果，另一方面自 2020 年度公司胞磷胆碱钠片经营模式由合作经营模式变更为自主经营模式后，营销效率进一步提升。

2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司与同行业可比公司注射用复方甘草酸苷销售数量变动情况如下：

单位：万支						
项 目	公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率(%)	金额	变动率(%)	金额
销售数量	苑东生物	422.31	-32.56	626.16	-0.91	631.89
	公司	172.57	-43.79	307.04	-16.21	366.45

[注 1]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

[注 2]2020 年度-2022 年度，苑东生物未公开披露其注射用复方甘草酸苷营业收入，无法对报告期营业收入变动趋势进行分析

报告期内，公司与同行业可比公司注射用复方甘草酸苷销售数量变动趋势基本一致，受医保限定支付等因素持续影响，报告期内公司及苑东生物注射用复方甘草酸苷销售数量均整体呈下降趋势。2021 年度、2022 年度，公司注射用复方甘草酸苷销售数量下降幅度高于苑东生物，主要原因系苑东生物注射用复方甘草酸苷自 2021 年度起陆续中标地方集采，而公司注射用复方甘草酸苷于 2022 年 8

月中标广东联盟集采并于 2022 年 12 月陆续开始执行，中标地方集采对公司注射用复方甘草酸苷报告期内市场销售影响较小。

(2) 报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异具有合理性，变动趋势具有可比性

1) 报告期内公司主要产品营业收入变动及相关产品整体终端市场规模变动情况

报告期内，公司主要产品营业收入及相关产品整体终端市场规模变动趋势情况如下：

单位：万元

产品名称	项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率 (%)	金额	变动率 (%)	金额
胞磷胆碱钠片	公司营业收入	32,763.03	34.68	24,326.03	63.62	14,867.22
	产品整体终端市场规模	97,188	3.58	93,832	17.05	80,161
注射用胞磷胆碱钠	公司营业收入	1,194.77	-41.93	2,057.41	-20.95	2,602.57
	产品整体终端市场规模	4,184	-18.46	5,131	-30.11	7,342
注射用苯巴比妥钠	公司营业收入	6,015.21	-0.08	6,020.13	-8.96	6,612.30
	产品整体终端市场规模	12,942	71.58	7,543	10.26	6,841
注射用复方甘草酸苷	公司营业收入	1,460.19	-51.68	3,021.81	-19.19	3,739.23
	产品整体终端市场规模	17,490	-43.64	31,034	-18.04	37,865
复方太子参颗粒	公司营业收入	1,310.42	-37.21	2,087.15	17.35	1,778.51
	产品整体终端市场规模					

[注 1] 公司主要产品整体终端市场规模数据来源：米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

[注 2] 复方太子参颗粒系公司独家产品，主要销往诊所等非公立医疗终端，米内网等机构数据统计范围不包括诊所等非公立医疗机构终端，因此米内网等机构数据无法完整、准确体现公司复方太子参颗粒终端市场规模

(2) 公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异的原因及合理性

1) 公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异的原因

公司主要产品整体终端市场规模由公司产品及我国市场中相同通用名产品构成，报告期内，公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动存在差异的主要原因系：

① 各企业产品市场销售及营销策略存在差异：公司主要产品与我国市场中相同通用名产品具有相同的活性成分、剂型和给药途径，但不同企业会针对各自产品制定不同的市场销售及营销策略，各企业市场推广力度、销售模式、销售渠道及定价策略等均存在不同程度差异，进而影响相关产品销售收入；

② 集采政策对于各企业产品销售收入存在影响：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，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，但中标价格通常会有所下降，因此公司主要产品与我国市场中相同通用名产品是否中标集采、具体中标价格及约定采购量等指标均会影响相关产品销售收入；

③ 统计口径不完全相同及统计方法存在差异：公司主要产品营业收入系公司将产品销售给经销商形成的产品收入，相关产品整体终端市场规模数据来源于米内网，系相关产品最终销售至各级终端医疗机构形成的产品收入，同时米内网数据系根据样本医院门诊数量及入院人数等进行分层抽样并依据一定比例放大而形成，统计口径不完全相同及统计方法存在一定差异。

2) 报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异具有合理性

报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异，主要系各企业产品市场销售及营销策略存在差异、集采政策影响、统计口径不完全相同及统计方法存在差异等因素所致，具有合理性，对于报告期内变动率差异较大（变动率差异在 10%以上）年度，具体分析如下：

① 2021 年度、2022 年度公司胞磷胆碱钠片营业收入较上一年度分别增长 63.62%、34.68%，同期该产品整体终端市场规模分别增长 17.05%、3.58%，公司胞磷胆碱钠片营业收入增长较快，主要原因系：A. 公司加强了胞磷胆碱钠片主要销售区域推广服务力度并取得积极效果；B. 自 2020 年 1 月 16 日胞磷胆碱钠片由合作经营模式变更为自主经营模式后，公司营销效率进一步提升；

② 2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠营业收入较 2021 年度下降 41.93%，同期该产品整体终端市场规模下降 18.46%，公司注射用胞磷胆碱钠营业收入下

降幅度大于终端市场规模下降幅度，主要原因系：公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标，山东省集采及其续标的采购周期分别为 2021 年 1 月至 2022 年 1 月、2022 年 6 月至 2023 年 6 月，2022 年 1-6 月存在较长续标过渡期间，致使 2022 年度山东省未全面执行注射用胞磷胆碱钠（250mg）集采；

③ 报告期内，公司注射用苯巴比妥钠营业收入变动率分别为-8.96%、-0.08%，同期该产品整体终端市场规模变动率分别为 10.26%及 71.58%，公司注射用苯巴比妥钠与该产品整体终端市场规模变动率差异较大主要系：A. 我国市场中共 2 家企业拥有注射用苯巴比妥钠药品注册批件，自 2021 年度起，公司竞争对手上海上药新亚药业有限公司注射用苯巴比妥钠终端销售金额增长较快；B. 公司营业收入与米内网数据统计口径不完全相同及统计方法存在一定差异。

(3) 报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动趋势具有可比性

1) 胞磷胆碱钠片应用科室广泛，连续多年被纳入《国家医保目录》，临床疗效确切，报告期内随着我国神经系统疾病发病率持续上升及老龄化程度加剧，胞磷胆碱钠片整体终端市场规模呈增长趋势，终端市场需求持续增加。报告期内公司胞磷胆碱钠片营业收入变动趋势与该产品整体终端市场规模变动趋势基本一致，具有可比性；

2) 自 2021 年度起注射用胞磷胆碱钠整体终端市场规模有所下降，主要系该产品自 2021 年度起陆续在我国部分地区开展地方集采，集采中标价格较低进而导致该产品销售价格下降所致。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠营业收入变动趋势与该产品整体终端市场规模变动趋势基本一致，具有可比性；

3) 公司注射用苯巴比妥钠与注射用苯巴比妥钠产品整体终端市场规模变动趋势存在一定差异，主要原因系：① 我国市场中共 2 家企业拥有注射用苯巴比妥钠药品注册批件，根据米内网数据，自 2021 年起，公司竞争对手上海上药新亚药业有限公司注射用苯巴比妥钠终端销售金额增长较快，对注射用苯巴比妥钠产品整体终端市场规模产生一定影响；② 公司营业收入与米内网数据统计口径不完全相同及统计方法存在一定差异。整体而言，公司注射用苯巴比妥钠与该产品整体终端市场规模变动趋势不存在重大差异，具有可比性；

4) 报告期内，受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素持续影响，注

射用复方甘草酸苷整体终端市场规模呈下降趋势。报告期内，公司注射用复方甘草酸苷营业收入变动趋势与该产品整体终端市场规模变动趋势基本一致，具有可比性；

5) 复方太子参颗粒系公司独家产品，仅公司拥有其药品批准文号，因此公司复方太子参颗粒销售收入与该产品整体终端市场规模变动趋势基本一致，报告期内，公司复方太子参颗粒实现销售收入金额分别为 1,778.51 万元、2,087.15 万元及 1,310.42 万元，营业收入呈一定波动，主要原因系复方太子参颗粒主要销往诊所等非公立医疗终端，受外部环境变化的影响较大，2020 年度外部环境较差，2022 年度外部环境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及营业收入。

(二) 说明胞磷胆碱钠片销量高速增长的可持续性，结合该产品不同区域增长情况、分季度增长情况、市场份额变动情况、发行人向该产品主要终端客户的销售情况等，进一步量化分析该产品 2021 年收入增长较快的原因，除胞磷胆碱钠片和复方太子参颗粒外的其他产品是否存在价格、销量及收入持续下滑风险

1. 公司胞磷胆碱钠片销售数量高速增长具有可持续性

报告期内，公司胞磷胆碱钠片销售数量分别为 9,086.31 万片、13,078.23 万片及 17,658.80 万片，呈持续增长趋势，公司胞磷胆碱钠片销售数量高速增长具有可持续性，具体分析如下：

(1) 我国神经系统疾病发病率持续上升，胞磷胆碱钠片应用科室广泛，连续多年被纳入《国家医保目录》，临床疗效确切，成长空间良好

近年来，我国人口老龄化趋势明显，同时受生活节奏加快、压力大、情绪紧张等因素影响，我国神经系统疾病发病率持续上升。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，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，并可用于帕金森综合症和老年性痴呆症的辅助治疗，对急性中风、脑损伤后神经功能损害（包括意识障碍、认知障碍等）、青光眼等，也有明显的临床治疗效果，应用科室广泛。胞磷胆碱钠片连续多年被纳入《国家医保目录》，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。

(2) 胞磷胆碱钠片竞争格局较为稳定，整体销售数量及终端市场规模持续提升

报告期内，胞磷胆碱钠片产品整体销售数量及终端市场规模情况如下：

项 目	单位	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额
销售数量	万片	59,774.37	12.73	53,025.17	27.10	41,718.82
终端市场规模	万元	97,188	3.58	93,832	17.05	80,161

[注 1]胞磷胆碱钠片产品整体销售数量来源于公司财务数据、华润双鹤利民药业（济南）有限公司及梓潼宫公开披露数据

[注 2]胞磷胆碱钠片终端市场规模数据来源于米内网全国放大版城市、县级公立医院数据

我国共 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品注册批件，受研发壁垒较高、药品注册标准调整等因素影响，结合我国市场中该产品竞品研发进展情况，胞磷胆碱钠片短期内难有相同通用名竞品上市并对公司产品形成替代，胞磷胆碱钠片市场竞争格局较为稳定。报告期内，胞磷胆碱钠片产品整体销售数量分别为 41,718.82 万片、53,025.17 万片及 59,774.37 万片，呈增长态势；报告期内，胞磷胆碱钠片产品终端市场规模分别为 80,161 万元、93,832 万元及 97,188 万元，胞磷胆碱钠片产品整体销售数量及终端市场规模持续提升。

(3) 自主经营模式下公司胞磷胆碱钠片营销效率提升，实现终端销售医院家数持续增长，随着广东联盟集采的执行，公司胞磷胆碱钠片销售数量有望持续提升

1) 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，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，产品营销效率整体有所提升。

2) 报告期内，公司胞磷胆碱钠片实现终端销售医院家数持续增长，根据胞磷胆碱钠片持续合作的主要客户中已提供的产品终端流向数据，报告期内，胞磷胆碱钠片实现终端销售的医院家数分别为 822 家、1,012 家、1,532 家。

3) 公司胞磷胆碱钠片于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采，并于 2022 年 12 月起陆续开始执行，广东联盟具体执行地区涉及多个公司尚未实现规模销售

的省份，中标集采将获得公立医疗机构优先准入优势及集采地区约定采购量市场，公司胞磷胆碱钠片销售数量有望持续提升。

2. 结合胞磷胆碱钠片不同区域增长情况、分季度增长情况、市场份额变动情况、公司向主要终端客户的销售情况等，进一步量化分析该产品 2021 年收入增长较快的原因

2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片主要销售终端构成整体保持稳定，2021 年度公司胞磷胆碱钠片销售收入增长较快，主要原因系一方面公司加强了胞磷胆碱钠片主要销售区域推广服务力度并取得积极效果，另一方面自 2020 年 1 月 16 日胞磷胆碱钠片由合作经营模式变更为自主经营模式后，公司营销效率进一步提升，致使 2021 年度公司胞磷胆碱钠片在主要销售区域及各季度的销售收入均实现较大幅度增长，同时市场份额亦有所提升，具体分析如下：

(1) 胞磷胆碱钠片销售收入按销售区域划分情况

2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片销售收入按销售区域划分情况如下：

销售区域	2021 年度		2020 年度
	金额	变动率（%）	金额
福建	7,582.03	61.01	4,708.97
广东	6,017.64	52.38	3,948.97
广西	3,461.06	114.87	1,610.75
浙江	3,034.70	101.60	1,505.27
上海	1,458.92	199.26	487.51
其他	2,771.68	6.37	2,605.75
合计	24,326.03	63.62	14,867.22

相比于 2020 年度，2021 年度公司胞磷胆碱钠片在福建、广东、广西、浙江、上海等主要销售区域销售收入均实现较大幅度增长。

(2) 胞磷胆碱钠片销售收入按季度划分情况

2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片销售收入按季度划分情况如下：

季 度	2021 年度		2020 年度
	金额	变动率（%）	金额

	金额	比例 (%)	金额变动率 (%)	金额	比例 (%)
第一季度	4,727.20	19.43	260.38	1,311.74	8.82
第二季度	5,779.98	23.76	80.41	3,203.83	21.55
第三季度	6,141.62	25.25	24.15	4,946.80	33.27
第四季度	7,677.23	31.56	42.04	5,404.84	36.35
合 计	24,326.03	100.00	63.62	14,867.22	100.00

[注]“比例”为胞磷胆碱钠片各季度营业收入占该产品当年营业收入的比例；“金额变动率”为 2021 年度胞磷胆碱钠片各季度营业收入金额较 2020 年度变动的比例

2020 年度第一季度，公司胞磷胆碱钠片销售收入占比较低，主要系受外部环境变化影响所致。2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片各季度销售收入占比整体较为稳定，不存在显著的季节性特征。

相比于 2020 年度，2021 年度公司胞磷胆碱钠片各季度销售收入均实现较大幅度增长。

(3) 胞磷胆碱钠片市场份额变动情况

2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片市场份额变动情况如下：

单位：万片

排名	生产企业	2021 年度			2020 年度	
		销售数量	市场份额 (%)	销量变动率 (%)	销售数量	市场份额 (%)
1	华润双鹤利民药业（济南）有限公司	23,498.00	44.31	23.51	19,024.50	45.60
2	梓潼宫	16,448.94	31.02	20.88	13,608.01	32.62
3	公司	13,078.23	24.66	43.93	9,086.31	21.78
合计		53,025.17	100.00	27.10	41,718.82	100.00

[注 1]数据来源：华润双鹤利民药业（济南）有限公司、梓潼宫公开披露数据

[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，公司及梓潼宫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

以胞磷胆碱钠片药品生产企业公开披露的销售数量维度分析，2020 年度及 2021 年度，胞磷胆碱钠片产品总体市场销售数量分别为 41,718.82 万片及 53,025.17 万片，2021 年度有所增长，其中公司胞磷胆碱钠片销售数量分别为 9,086.31 万片及 13,078.23 万片，与胞磷胆碱钠片产品总体市场销售数量增长趋势一致。

相比于 2020 年度，2021 年度公司胞磷胆碱钠片市场份额（销售数量维度）由 21.78%上升至 24.66%，销售数量由 9,086.31 万片上升至 13,078.23 万片，销售数量增长幅度为 43.93%，在 3 家胞磷胆碱钠片药品生产企业中销售数量增幅最大。

(4) 胞磷胆碱钠片向主要终端客户的销售情况

2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片主要终端客户构成情况如下：

单位：万片

终端类型	2021 年度		2020 年度	
	销售数量	比例（%）	销售数量	比例（%）
三级医院	3,574.12	33.05	1,674.50	32.81
二级医院	1,870.38	17.30	836.35	16.39
一级及未定级医院	3,153.39	29.16	1,468.77	28.78
城市卫生服务中心、乡镇卫生院	1,736.61	16.06	757.86	14.85
连锁药房	268.17	2.48	127.76	2.50
诊所等终端	210.32	1.95	238.33	4.67
合 计	10,812.99	100.00	5,103.57	100.00

[注]数据来源：公司胞磷胆碱钠片主要客户已提供的终端流向数据

公司胞磷胆碱钠片主要销售终端为各级医院、城市卫生服务中心、乡镇卫生院等终端医疗机构，2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片主要销售终端构成整体保持稳定。

3. 除胞磷胆碱钠片和复方太子参颗粒外的其他产品是否存在价格、销量及收入持续下滑风险

(1) 注射用苯巴比妥钠

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠销售价格、销售数量及销售收入变动情况如下：

项 目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售价格	元/支	16.90	17.88	16.77
销售数量	万支	356.03	336.67	394.40
销售收入	万元	6,015.21	6,020.13	6,612.30

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠销售价格、销售数量及销售收入整体保持稳定。我国市场中仅 2 家企业拥有注射用苯巴比妥钠药品注册批件，市场竞争格

局较为稳定，注射用苯巴比妥钠系二类精神药品，根据我国现行集采政策，预计该产品短期内开展集采的可能性较低，集采对其市场销售影响较小。根据米内网数据，报告期内，公司注射用苯巴比妥钠市场占有率连续排名第一，竞争优势明显，系公司营业收入的稳定来源之一，该产品销售价格、销售数量及销售收入不存在持续下滑的风险。

（2）注射用胞磷胆碱钠

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠销售价格、销售数量及销售收入变动情况如下：

项 目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售价格	元/支	4.67	4.95	41.35
销售数量	万支	255.90	415.92	62.94
销售收入	万元	1,194.77	2,057.41	2,602.57

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠销售价格、销售收入均呈持续下降趋势，销售数量波动较大，具体情况如下：

1) 自 2021 年度起，公司注射用胞磷胆碱钠销售单价降幅较大，主要原因系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标，山东省集采中标价格较低，进而导致其销售价格大幅下降；2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠销售价格已趋于平稳；

2) 相比于 2020 年度，2021 年度公司注射用胞磷胆碱钠销售数量增幅较大，主要原因系注射用胞磷胆碱钠（250mg）山东省集采约定采购量较高且公司中标集采后获得山东省公立医疗机构优先准入优势，进而导致其销售数量大幅上升；相比于 2021 年度，2022 年度公司注射用胞磷胆碱钠销售数量有所下降，主要系 2022 年上半年存在较长山东省集采续标过渡期，致使 2022 年度未全面执行山东省集采所致；

3) 报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠营业收入持续下降，主要原因系：① 该产品同类竞品陆续于 2021 年中标地方集采，公司注射用胞磷胆碱钠在同类竞品中标地区营业收入大幅下降；② 公司注射用胞磷胆碱钠 2022 年上半年存在较长山东省集采续标过渡期，致使 2022 年度未全面执行山东省集采。

综上，我国市场中注射用胞磷胆碱钠生产企业众多，市场竞争较为激烈，该产品及其同类竞品已在多个地区陆续开展地方集采，后续随着该产品集采进程的

不断推进，若公司未中标、中标价格过低或中标后市场销售不及预期，公司注射用胞磷胆碱钠销售价格、销售数量及销售收入存在一定持续下滑的风险。

公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）已于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠销售收入占公司营业收入的比例分别为 7.13%、4.76%及 2.51%，比例较低。报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,990.47 万元、8,134.36 万元及 8,915.10 万元，呈持续增长趋势，因此上述情况不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响。

（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销售价格、销售数量及销售收入变动情况如下：

产品名称及规格	项 目	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
注射用复方甘草酸苷（40mg）	销售价格	元/支	6.24	8.17	8.23
	销售数量	万支	78.05	153.12	195.20
	销售收入	万元	487.35	1,251.64	1,607.22
注射用复方甘草酸苷（80mg）	销售价格	元/支	10.29	11.50	12.45
	销售数量	万支	94.52	153.92	171.25
	销售收入	万元	972.84	1,770.17	2,132.01

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷销售价格、销售数量及销售收入均呈持续下降趋势，主要原因系：

- 1) 受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素持续影响，公司注射用复方甘草酸苷终端需求下滑，致使销售数量、销售价格及销售收入整体持续下降；
- 2) 公司注射用复方甘草酸苷同类竞品陆续于 2021 年中标地方集采，该产品在同类竞品中标集采地区销售数量及营业收入大幅下降；
- 3) 公司注射用复方甘草酸苷于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采，但广东联盟集采实际于 2022 年 12 月起陆续开始执行，因此，报告期内，广东联盟集采对公司注射用复方甘草酸苷市场销售产生的影响较小。

综上，我国市场中注射用复方甘草酸苷生产企业众多，市场竞争较为激烈，该产品及其同类竞品已在多个地区陆续开展地方集采，后续随着该产品集采进程的不断推进，若公司未中标、中标价格过低或中标后市场销售不及预期，亦或是

该产品受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响持续扩大，公司注射用复方甘草酸苷销售价格、销售数量及销售收入存在持续下滑的风险。

公司注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）已于 2022 年 8 月中标广东联盟地方集采。报告期内，公司注射用复方甘草酸苷销售收入占公司营业收入的比例分别为 10.25%、6.98%及 3.07%，比例较低。报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,990.47 万元、8,134.36 万元及 8,915.10 万元，呈持续增长趋势，因此上述情况不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响。

（三）说明自主经营后，产品营销效率提升的具体情况，如主要销售区域、客户、销售渠道的变动等；自主经营对相关产品销量、单价的具体影响及原因，此前未采取自主经营的商业合理性

1. 结合主要销售区域、客户、销售渠道的变动等，说明自主经营后，产品营销效率提升的具体情况

（1）合作经营模式下合作药品概括

2019 年至 2020 年初，公司采用“自主经营为主、合作经营为辅”的经营模式，合作经营模式下合作药品仅涉及胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷等部分产品，除合作药品外，其他药品均采用自主经营模式。报告期内，公司仅在 2020 年初存在少量合作经营业务。自 2020 年 1 月 16 日起，随着合作药品的合作经营全部终止，公司各项产品销售收入均系自主经营产生。原合作药品合作经营期限及合作经营模式下销售收入具体情况如下：

单位：万元

药品名称及规格		合作经营期限至	2020 年度		2019 年度	
			金额	比例（%）	金额	比例（%）
胞磷胆碱钠片		2020 年 1 月 15 日	346.97	100.00	13,001.82	72.62
注射用利福霉素钠		2019 年 12 月 31 日			135.86	0.76
注射用蔡普生钠		2019 年 9 月 30 日			695.45	3.88
注射用复方甘草酸苷	40mg				1,660.18	9.27
	80mg				2,411.51	13.47
合计			346.97	100.00	17,904.82	100.00

受原合作药品合作经营期限影响，2019 年度，公司原合作药品销售收入主

要来源于合作经营模式；2020 年度，公司原合作药品销售收入主要来源于自主经营模式，仅胞磷胆碱钠片存在少量合作经营业务。

(2) 原合作经营药品主要销售区域变动情况

2019 年度至 2022 年度，原合作经营药品销售收入按销售区域划分情况如下：

单位：万元

地区	2022 年度		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 (%)
华东	18,484.62	52.21	13,930.64	49.38	8,962.10	46.50	11,133.04	57.50
华南	11,786.26	33.29	9,659.49	34.24	5,759.97	29.88	2,629.71	13.58
华中	2,001.47	5.65	1,745.05	6.19	2,008.09	10.42	2,284.61	11.80
西南	1,316.12	3.72	995.53	3.53	957.78	4.97	1,074.10	5.55
华北	919.22	2.60	886.17	3.14	667.51	3.46	732.96	3.79
西北	755.78	2.13	797.60	2.83	678.45	3.52	1,062.07	5.49
东北	141.58	0.40	195.12	0.69	240.17	1.25	445.63	2.30
合计	35,405.05	100.00	28,209.61	100.00	19,274.07	100.00	19,362.11	100.00

2019 年度至 2022 年度，公司原合作经营药品主要销售区域构成整体保持稳定，其中自 2020 年度起，公司原合作药品在华南地区（主要包括广东、广西）销售收入及占比有所提升，主要系公司加强了相关省份市场营销力度及公司原合作药品胞磷胆碱钠片独家中标广西 GPO（广西药品集团采购）所致。

(3) 原合作经营药品主要客户变动情况

2019 年度至 2022 年度，原合作经营药品主要客户变动情况如下：

单位：万元

期 间	序号	客户名称	销售金额	占当期原合作经营药品销售收入比例 (%)
2022 年度	1	国药控股股份有限公司	9,044.33	25.55
	2	广西柳药集团股份有限公司	3,235.60	9.14
	3	鹭燕医药股份有限公司	2,973.35	8.40
	4	重药控股股份有限公司	2,709.56	7.65
	5	漳州片仔癀药业股份有限公司	2,398.55	6.77
合计			20,361.40	57.51
2021 年度	1	国药控股股份有限公司	6,121.42	21.70
	2	深圳海王集团股份有限公司	2,736.72	9.70

	3	广西柳州医药股份有限公司	2,517.62	8.92
	4	鹭燕医药股份有限公司	2,104.45	7.46
	5	漳州片仔癀药业股份有限公司	1,995.47	7.07
合计			15,475.67	54.86
2020 年度	1	国药控股股份有限公司	3,459.15	17.95
	2	深圳海王集团股份有限公司	1,993.88	10.34
	3	漳州片仔癀药业股份有限公司	1,323.97	6.87
	4	鹭燕医药股份有限公司	1,296.49	6.73
	5	重药控股股份有限公司	1,094.62	5.68
合计			9,168.10	47.57
2019 年度	1	国药控股股份有限公司	3,764.55	19.44
	2	上海医药集团股份有限公司	1,581.88	8.17
	3	漳州片仔癀药业股份有限公司	1,581.55	8.17
	4	华东医药股份有限公司	1,258.40	6.50
	5	深圳海王集团股份有限公司	1,214.03	6.27
合计			9,400.41	48.55

[注]上表中受同一实际控制人控制的客户，已合并计算销售额

经营模式变更前后，公司均主要通过配送经销模式销售原合作药品，配送经销商客户主要系大中型医药流通企业，主要承担药品配送职能，客户构成稳定度较高。综上，2019 年度至 2022 年度，公司原合作药品主要客户构成整体保持稳定，前五名客户存在变动主要系正常经营业务变动所致，经营模式变动对公司主要客户构成影响较小。

(4) 原合作经营药品销售模式及销售渠道变动情况

2019 年度至 2022 年度，原合作经营药品销售收入按销售模式划分情况如下：

单位：万元

销售模式	2022 年度		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 (%)
配送经销	31,924.73	90.17	25,735.90	91.23	16,125.82	83.67	18,128.28	93.63
传统经销	3,480.32	9.83	2,473.71	8.77	3,146.00	16.32	1,233.84	6.37
直销					2.25	0.01		
合 计	35,405.05	100.00	28,209.61	100.00	19,274.07	100.00	19,362.11	100.00

2019 年度至 2022 年度，公司原合作经营药品主要以配送经销模式通过配送经销商渠道销往公立医疗机构等终端，配送经销模式销售占比整体保持稳定，其中自 2020 年度起，公司传统经销模式销售占比较 2019 年度均有所提升，主要系自主经营模式下，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所致。

(5) 自主经营后，产品营销效率提升的具体情况

根据公司是否拥有相关产品的技术成果所有权及产品在销售环节的职能划分，公司产品经营模式分为自主经营模式及合作经营模式，合作经营模式下合作方拥有原合作药品全国总经销权，统筹合作药品的全国销售，自主经营模式下公司营销部门全面负责产品销售及管理工作，因此经营模式变更前后，公司盈利模式及经济业务实质并未发生重大变化，原合作药品主要销售区域、主要客户构成、销售模式及销售渠道亦整体保持稳定。

自主经营后，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，具体体现在：

1) 公司逐步加强营销团队建设，营销人员数量整体呈上升趋势，营销管理能力逐步提高

2019 年度，公司营销人员数量仅为 37 人。随着自主经营全面开展，报告期内，公司销售人员数量分别为 58 人、81 人、76 人，整体呈上升趋势。自 2020 年度起，随着经营模式变更，公司逐步加强、完善营销团队建设，公司营销管理能力逐步提高。

2) 公司营业收入整体呈增长趋势，推广服务费率持续下降

2020 年 1 月 16 日，公司合作经营业务全部到期终止。随着自主经营全面开展，报告期内，公司营业收入分别为 36,487.95 万元、43,265.26 万元及 47,582.08 万元，整体呈增长趋势，公司推广服务费金额分别为 16,199.93 万元、18,196.89 万元及 19,472.42 万元，占主营业务收入的比例分别为 44.47%、42.06%及 40.94%，推广服务费占主营业务收入比例持续下降。随着公司营销团队逐步完善，营销管理能力逐步提升，公司逐步优化营销策略并加强推广服务商管理，推广服务商的推广服务效率有所提高。

3) 公司充分发挥产品治疗领域协同效应，深化竞争优势

公司原合作药品中，胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷销售占比较高，其

中胞磷胆碱钠片系神经系统用药，注射用复方甘草酸苷系消化系统用药，神经系统及消化系统系公司优势细分治疗领域，自主经营后，相关产品营销资源进一步聚焦并与公司原有神经系统用药、消化系统用药形成良好的市场推广协同效应，深化公司在相关治疗领域的竞争优势。

2. 自主经营对相关产品销量、单价的具体影响及原因

公司原合作药品中，主要包括胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷，2019年度至2022年度，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷销售数量、销售价格按销售模式划分情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠片

2019年度至2022年度，公司胞磷胆碱钠片销售数量、销售价格按销售模式划分情况如下：

项 目	销售模式	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售数量	配送经销模式	万片	14,668.93	10,847.55	5,925.20	5,893.24
	传统经销模式	万片	2,989.88	2,230.68	3,161.10	2,156.76
	合计	万片	17,658.80	13,078.23	9,086.30	8,050.00
销售价格	配送经销模式	元/片	2.03	2.05	2.03	2.04
	传统经销模式	元/片	0.99	0.93	0.90	0.47

2019年度至2022年度，公司胞磷胆碱钠片销售数量整体呈增长态势，主要系自主经营后产品营销效率提升及胞磷胆碱钠片市场需求增长所致。

2019年度至2022年度，配送经销模式下，公司胞磷胆碱钠片销售价格整体保持稳定；传统经销模式下，自2020年度起，公司胞磷胆碱钠片销售价格较2019年度大幅提升，主要原因系合作经营模式下合作方宝诺医药为公司胞磷胆碱钠片的全国唯一传统经销商客户，议价地位较高，因此其与公司约定的产品销售价格低于市场水平。

(2) 注射用复方甘草酸苷

2019年度至2022年度，公司注射用复方甘草酸苷销售数量、销售价格按销售模式划分情况如下：

项 目	规格	销售模式	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售数量	40mg	配送经销模式	万支	37.80	106.32	133.98	191.07

销售价格		传统经销模式	万支	40.25	46.80	61.22	64.84
		合计	万支	78.05	153.12	195.20	255.91
	80mg	配送经销模式	万支	69.66	117.36	139.45	189.12
		传统经销模式	万支	24.86	36.56	31.80	31.39
		合计	万支	94.52	153.92	171.25	220.51
	40mg	配送经销模式	元/支	10.39	10.76	10.94	10.95
		传统经销模式	元/支	2.35	2.30	2.30	1.66
	80mg	配送经销模式	元/支	12.64	13.98	14.48	16.14
		传统经销模式	元/支	3.70	3.54	3.54	2.21

2019 年度至 2022 年度,公司注射用复方甘草酸苷销售数量整体呈下降趋势,主要原因系一方面该产品受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素持续影响,该产品终端需求下滑,另一方面受同类竞品陆续中标地方集采影响,该产品在同类竞品中标集采地区销售数量有所下降。

2019 年度至 2022 年度,配送经销模式下,受行业政策及终端中标/挂网价格下降影响,公司注射用复方甘草酸苷销售价格整体呈下降趋势;传统经销模式下,自 2020 年度起,公司注射用复方甘草酸苷销售价格较 2019 年度大幅提升,主要原因系合作经营模式下传统经销商客户由合作方马文旭指定,议价地位较高,因此其与公司约定的产品销售价格低于市场水平。

3. 相关产品此前未采取自主经营的商业合理性

自 2020 年 1 月 16 日起,公司与合作方关于合作药品的合作经营业务全部终止,报告期内,公司仅在报告期初发生少量合作经营业务,经营模式主要为自主经营模式,合作经营模式下合作药品仅涉及胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷等部分产品,除合作药品外,其他药品均采用自主经营模式。

对于胞磷胆碱钠片等原合作药品,公司此前未采取自主经营主要系合作方在合作药品研发过程中投入了资金成本等支持,合作方为保障其自身权益并获取相关利益弥补资金成本等投入,与公司协商约定其拥有合作药品的技术成果所有权,统筹负责合作药品的全国销售并筹划市场推广工作,同时获得一定期限内合作药品的全国总经销权。公司经营模式主要系根据行业政策、上下游发展状况、市场环境及公司自身发展需求等因素确定,合作经营模式下,公司与合作方在各自优势领域进行生产能力、技术成果及销售渠道的资源深度整合,能够加速合作药品

产业化进程，推动合作双方共同发展，具有合理的商业逻辑及合理性。

(四) 说明报告期各期发行人各主要产品终端市场的市场规模、各产品在公立医院的收入和毛利占比情况

1. 报告期各期公司各主要产品终端市场的规模

报告期各期公司各主要产品终端市场的规模参见本问题回复之“（一）说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因，与可比公司同类产品收入变动趋势的可比性”之“2. 公司主要产品营业收入与同行业可比公司同类产品营业收入变动趋势的可比性”之“（2）报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异具有合理性，变动趋势具有可比性”中的相关数据。

2. 公司各主要产品在公立医疗机构的收入和毛利占比情况

配送经销模式下，公司产品主要销往公立医疗机构终端市场；传统经销模式下，公司产品主要销往非公立医疗机构终端市场。报告期内，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配送经销收入占比较高，产品收入主要来源于公立医疗机构终端市场，复方太子参颗粒传统经销收入占比较高，产品收入主要来源于非公立医疗机构终端市场。

报告期内，公司主要产品配送经销模式销售收入及毛利占比情况如下：

产品名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	配送经销收入占比 (%)	配送经销毛利占比 (%)	配送经销收入占比 (%)	配送经销毛利占比 (%)	配送经销收入占比 (%)	配送经销毛利占比 (%)
胞磷胆碱钠片	91.00	92.99	91.50	93.59	80.81	84.97
注射用胞磷胆碱钠	98.06	98.57	97.43	97.76	97.62	98.73
注射用苯巴比妥钠	81.14	83.25	84.08	85.69	79.41	81.29
注射用复方甘草酸苷	87.20	90.80	92.15	94.40	93.22	95.13
复方太子参颗粒	45.73	89.14	42.47	73.89	37.10	69.25

[注]配送经销收入、毛利占比为该产品配送经销模式下的收入、毛利占当期该产品收入、毛利的比例

（1）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的销售收入主要来源于公立医疗机构终端市场

报告期内，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的配送经销模式下销售收入占比均大于 70%，配

送经销业务系上述产品的主要收入来源。

(2) 复方太子参颗粒的销售收入主要来源于非公立医疗机构终端市场

报告期内,公司主要产品中,复方太子参颗粒配送经销收入占比均低于 50%,传统经销业务系复方太子参颗粒的主要收入来源。

传统经销业务模式下,公司复方太子参颗粒的终端客户主要为诊所、连锁药房等非公立医疗机构。因此,公司复方太子参颗粒主要收入来源为非公立医疗机构终端市场。报告期内,公司复方太子参颗粒配送经销销售收入占比持续增加,传统经销销售收入占比有所下降,主要系非公立医疗机构受外部环境变化的影响较大,复方太子参颗粒终端市场需求受到一定影响所致。

(五) 说明期后业绩变动情况及原因, 是否存在业绩下滑风险

公司 2023 年一季度财务数据已经本所审阅, 并出具了天健审〔2023〕8377 号《审阅报告》。公司 2023 年 1-3 月经审阅的经营业绩指标及变动情况如下:

单位: 万元			
项 目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	同比变动
营业收入	9,414.42	7,646.75	23.12%
净利润	1,523.09	1,094.90	39.11%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,445.27	949.15	52.27%

2023 年 1-3 月, 公司实现营业收入 9,414.42 万元, 较 2022 年 1-3 月增长 23.12%, 主要系公司产品市场需求增长所致; 公司实现净利润 1,523.09 万元, 较 2022 年 1-3 月增长 39.11%, 实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 1,445.27 万元, 较 2022 年 1-3 月增长 52.27%, 主要系公司营业收入增长所致。2023 年 1-3 月, 公司经营状况良好, 经营模式、采购模式、销售模式等未发生重大不利变化, 未发生导致公司经营业绩异常波动的重大不利因素, 不存在业绩明显下滑的风险。

(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) 查阅同行业可比公司公开披露资料, 分析公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与竞争对手销售价格差异情况;

(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, 查询公司主要产品同类竞品中标/挂网价格, 分析公司主要产品与同类竞品中标/

挂网价格差异情况；

(3) 查阅公司报告期内主要产品销售明细账，查阅同行业可比公司公开披露资料，分析公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同类产品营业收入及销售数量变动趋势可比性；

(4) 登录米内网数据库，查阅公司报告期内主要产品整体终端市场规模，分析公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动趋势可比性；

(5) 查阅华润双鹤利民药业（济南）有限公司及梓潼宫公开披露资料，查阅胞磷胆碱钠片权威指南及近年来各版本《国家医保目录》，查阅广东联盟地方集采政策及相关文件，分析胞磷胆碱钠片销量高速增长的可持续性；

(6) 查阅公司胞磷胆碱钠片中标广西 GPO（广西药品集团采购）相关文件，访谈公司胞磷胆碱钠片主要经销商并获取主要经销商终端流向数据；

(7) 查阅公司注射用苯巴比妥钠、注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷涉及的行业政策，查阅相关产品及同类竞品中标集采情况，分析相关产品是否存在价格、销量及收入持续下滑风险；

(8) 查阅公司报告期内原合作药品销售明细账，查阅公司与合作方宝诺医药、马文旭签署系列合作协议，访谈合作方宝诺医药及马文旭，访谈公司销售负责人，了解公司合作经营的具体情况、自主经营后产品营销效率提升的具体情况，分析自主经营对相关产品销量、单价的具体影响及原因，分析此前未采取自主经营的商业合理性；

(9) 获取公司报告期内各主要产品配送经销收入及毛利占比，查阅并分析各主要产品市场规模及变动情况；

(10) 对公司 2023 年一季度财务报表进行审阅，分析公司 2023 年 1-3 月业绩情况及变动原因。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷、注射用胞磷胆碱钠与竞争对手销售价格存在差异具有合理性；

(2) 报告期内公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同类产品营业收入、销售数量变动趋势具有可比性；

(3) 报告期内公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动率存在差异具有合理性，公司主要产品营业收入与相关产品整体终端市场规模变动

趋势具有可比性；

(4) 公司胞磷胆碱钠片销售数量高速增长具有可持续性；

(5) 2020 年度及 2021 年度，公司胞磷胆碱钠片主要销售终端构成整体保持稳定，2021 年度公司胞磷胆碱钠片销售收入增长较快，主要原因系一方面公司加强了胞磷胆碱钠片主要销售区域推广服务力度并取得积极效果，另一方面自 2020 年 1 月 16 日胞磷胆碱钠片由合作经营模式变更为自主经营模式后，公司营销效率进一步提升，致使 2021 年度公司胞磷胆碱钠片在主要销售区域及各季度的销售收入均实现较大幅度增长，同时市场份额亦有所提升；

(6) 报告期内，公司注射用苯巴比妥钠市场占有率连续排名第一，竞争优势明显，系公司营业收入的稳定来源之一，该产品销售价格、销售数量及销售收入不存在持续下滑的风险；

(7) 随着注射用胞磷胆碱钠集采进程的不断推进，若公司未中标、中标价格过低或中标后市场销售不及预期，该产品销售价格、销售数量及销售收入存在持续下滑的风险，但不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响；

(8) 随着注射用复方甘草酸苷集采进程的不断推进，若公司未中标、中标价格过低或中标后市场销售不及预期，亦或是该产品受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响持续扩大，该产品销售价格、销售数量及销售收入存在持续下滑的风险，但不会对公司整体盈利能力、可持续经营能力构成重大不利影响；

(9) 经营模式变更前后，公司盈利模式及经济业务实质并未发生重大变化，原合作药品主要销售区域、主要客户构成、销售模式及销售渠道亦整体保持稳定；

(10) 自主经营后，公司产品营销效率提升具体体现为：1) 营业收入整体呈增长趋势，推广服务费率持续下降；2) 逐步加强营销团队建设，推广服务效率有所提高；3) 充分发挥产品治疗领域协同效应，深化竞争优势；

(11) 传统经销模式下，自 2020 年度起，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷销售价格较 2019 年度大幅提升，主要原因系合作经营模式下传统经销商议价地位较高，因此其与公司约定的产品销售价格低于市场水平；

(12) 公司经营模式主要系根据行业政策、上下游发展状况、市场环境及公司自身发展需求等因素确定，合作经营模式下，公司与合作方在各自优势领域进行生产能力、技术成果及销售渠道的资源深度整合，能够加速合作药品产业化进程，推动合作双方共同发展，具有合理的商业逻辑及合理性；

(13) 报告期内，公司各主要产品终端市场规模存在波动，与公司各主要产品营业收入波动情况具有可比性；公司胞磷胆碱钠片、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在公立医疗机构收入及毛利占比较高，复方太子参颗粒在公立医疗机构收入及毛利占比较低，主要来源于非公立医疗机构；

(14) 公司 2023 年 1-3 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润较上年有所增长，主要系公司营业收入增长所致，公司不存在业绩明显下滑的风险。

四、关于销售模式和主要客户

申请文件与首轮问询回复显示：

(1) 发行人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，原因是销售产品结构差异。部分期间邢台市万邦医药、济南同科医药等经销商存在负毛利率情况。

(2) 发行人未说明报告期各期部分客户退出前五名配送经销商、传统经销商的原因。

(3) 报告期内前五名传统经销商、配送经销商客户中存在合作当年即成为前五大的情形。

(4) 结束合作经营后，发行人仍与马文旭指定的推广商合作。

请发行人：

(1) 结合报告期各期不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比，说明经销商分层情况；各层新增、退出经销商数量、占比及变动原因；经销商数量大幅下降的原因；报告期内持续与发行人均存在业务往来的传统经销商、配送经销商客户数量、销售金额及占比；结合上述情况进一步分析说明发行人客户的稳定性。

(2) 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及合理性。

(3) 说明对部分传统经销商客户毛利率差异较大的原因，邢台市万邦医药、济南同科医药等经销商存在负毛利率的原因。

(4) 结合马文旭、宝诺原药结束合作后与原推广服务商的合作情况，说明是否与上述两家合作商仍存在其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 已获取销售流向数据经销商的销售收入、已获取期末库存数据经销商

的销售收入、已走访终端客户经销商的销售收入情况，对经销业务终端销售核查情况。

(2) 针对销售金额 100 万以下的经销商，访谈、函证、经销商终端销售核查所覆盖的比例，并说明经销商核查中样本选取标准的合理性，是否符合审计准则要求。（审核问询函问题 5）

(一) 结合报告期各期不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比，说明经销商分层情况；各层新增、退出经销商数量、占比及变动原因；经销商数量大幅下降的原因；报告期内持续与发行人均存在业务往来的传统经销商、配送经销商客户数量、销售金额及占比；结合上述情况进一步分析说明发行人客户的稳定性

1. 结合报告期各期不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比，说明经销商分层情况

报告期内，公司主要通过经销模式实现销售，为体现不同层级经销商分层情况及销售情况，公司依据销售金额对经销商划分了层级，不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比情况如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

经销商层级	经销商数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	占主营业务收入比例 (%)	毛利	占主营业务毛利比例 (%)
500 万元以上	24	3.25	29,961.84	62.99	25,494.39	66.92
100-500 万元	46	6.23	10,155.12	21.35	7,575.03	19.88
100 万元以下	668	90.51	7,446.82	15.66	5,025.53	13.19
合 计	738	100.00	47,563.78	100.00	38,094.96	100.00

(2) 2021 年度

单位：万元

经销商层级	经销商数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	占主营业务收入比例 (%)	毛利	占主营业务毛利比例 (%)
500 万元以上	23	2.60	24,068.30	55.63	20,239.13	58.51
100-500 万元	43	4.87	8,797.84	20.34	6,706.34	19.39
100 万元以下	817	92.53	10,391.44	24.02	7,644.59	22.10
合 计	883	100.00	43,257.58	99.99	34,590.07	100.00

(3) 2020 年度

单位：万元

经销商层级	经销商数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	占主营业务收入比例 (%)	毛利	占主营业务毛利比例 (%)
500 万元以上	12	1.26	11,758.32	32.28	10,008.39	33.90
100-500 万元	59	6.22	12,641.40	34.70	10,191.51	34.52
100 万元以下	878	92.52	12,004.80	32.96	9,311.22	31.54
合 计	949	100.00	36,404.52	99.94	29,511.12	99.96

[注 1] 上表经销商层级分层金额按单一法人主体统计，未进行同一控制下合并

[注 2] 经销商销售金额系该层级的经销商当期向公司采购金额

报告期内，公司销售金额 100 万元以下的经销商数量占比分别为 92.52%、92.53%及 90.51%，整体数量占比较高。2020 年度，公司不同层级经销商销售金额及毛利占比较为均衡；2021 年起，公司销售金额 500 万元以上的经销商销售金额及毛利占比大幅提高。

报告期内，公司销售金额 500 万元以上的经销商数量、销售金额及毛利占比整体呈增加趋势，主要原因系：1) 公司逐步优化客户结构，加强与大型医药流通企业的合作；2) 公司加强营销推广力度，部分主要产品销量增加，与经销商合作规模有所增加。

2. 各层新增、退出经销商数量、占比及变动原因

(1) 销售金额 500 万元以上的经销商新增、退出情况

报告期内，销售金额 500 万元以上的经销商新增、退出情况如下：

单位：家

项 目	2022 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	24	3.25
较前一期新增的经销商	4	0.54
较前一期退出的经销商	3	0.41
项 目	2021 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	23	2.60
较前一期新增的经销商	11	1.25

较前一期退出的经销商		
项 目	2020 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	12	1.26
较前一期新增的经销商	3	0.32
较前一期退出的经销商	5	0.53

[注 1]当期经销商数量系当期该层级的经销商客户数量；较前一期新增的经销商系前一期未在该层级、本期在该层级的经销商；较前一期退出的经销商系前一期在该层级、本期未在该层级的经销商

[注 2]“数量占比”为各类经销商数量/当期经销商总数量

报告期内，销售金额 500 万元以上的经销商数量及占比整体增加。较前一期新增 500 万元以上经销商，主要系公司加强与大型医药流通企业合作、与部分经销商合作规模增加所致；较前一期退出 500 万元以上经销商，主要系部分经销商的正常业务变动及公司与合作方终止合作经营所致。

(2) 销售金额 100-500 万元的经销商新增、退出情况

报告期内，销售金额 100-500 万元的经销商新增、退出情况如下：

单位：家

项 目	2022 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	46	6.23
较前一期新增的经销商	22	2.98
较前一期退出的经销商	19	2.57
项 目	2021 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	43	4.87
较前一期新增的经销商	17	1.93
较前一期退出的经销商	33	3.74
项 目	2020 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	59	6.22
较前一期新增的经销商	26	2.74
较前一期退出的经销商	35	3.69

[注 1]当期经销商数量系当期该层级的经销商客户数量；较前一期新增的经销商系前一期未在该层级、本期在该层级的经销商；较前一期退出的经销商系前一期在该层级、本期未在该层级的经销商

[注 2]“数量占比”为各类经销商数量/当期经销商总数量

报告期内，销售金额 100-500 万元的经销商数量及占比存在一定程度波动。较前一期新增 100-500 万元经销商，主要系公司与新客户建立合作关系且与原 100 万元以下经销商合作规模增加所致；较前一期退出 100-500 万元经销商，主要系公司优化客户结构，加强与原 100-500 万元经销商中部分配送或经销能力较强的经销商合作，主动减少与其他经销商的合作规模所致。

(3) 销售金额 100 万元以下的经销商新增、退出情况

报告期内，销售金额 100 万元以下的经销商新增、退出情况如下：

单位：家

项 目	2022 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	668	90.51
较前一期新增的经销商	209	28.32
较前一期退出的经销商	358	48.51
项 目	2021 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	817	92.53
较前一期新增的经销商	251	28.43
较前一期退出的经销商	312	35.33
项 目	2020 年度	
	数量	数量占比 (%)
当期经销商	878	92.52
较前一期新增的经销商	285	30.03
较前一期退出的经销商	355	37.41

[注 1]当期经销商数量系当期该层级的经销商客户数量；较前一期新增的经销商系前一期未在该层级、本期在该层级的经销商；较前一期退出的经销商系前一期在该层级、本期未在该层级的经销商

[注 2]“数量占比”为各类经销商数量/当期经销商总数量

报告期内，公司新增、退出的经销商数量主要为销售金额 100 万元以下的经销商，100 万元以下的经销商数量及占比整体呈减少趋势，主要系公司优化客户结构，减少与部分中小型医药流通企业合作，同时部分经销商因自身业务发展及

市场变化等原因选择与公司终止合作所致。

3. 经销商数量的变化情况及大幅下降的原因

(1) 经销商数量的变化情况

报告期内，公司经销商数量变化情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度					
	数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	收入占比 (%)	毛利	毛利占比 (%)
当期经销商	738	100.00	47,563.78	100.00	38,094.96	100.00
其中：配送经销	533	72.22	40,964.91	86.13	35,003.77	91.89
传统经销	237	32.11	6,598.87	13.87	3,091.18	8.11
较前一期新增的经销商	209	28.32	4,322.21	9.09	3,337.86	8.76
其中：配送经销	113	15.31	3,121.62	6.56	2,797.32	7.34
传统经销	99	13.41	1,200.59	2.52	540.54	1.42
较前一期退出的经销商	354	47.97	3,885.21	8.17	2,810.82	7.38
其中：配送经销	258	34.96	2,809.63	5.91	2,509.18	6.59
传统经销	107	14.50	1,075.58	2.26	301.64	0.79
项 目	2021 年度					
	数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	收入占比 (%)	毛利	毛利占比 (%)
当期经销商	883	100.00	43,257.58	99.99	34,590.07	100.00
其中：配送经销	690	78.14	37,408.23	86.47	31,856.25	92.10
传统经销	235	26.61	5,849.35	13.52	2,733.82	7.90
较前一期新增的经销商	239	27.07	2,825.41	6.53	1,539.22	4.45
其中：配送经销	162	18.35	1,802.30	4.17	1,151.86	3.33
传统经销	87	9.85	1,023.11	2.36	387.36	1.12
较前一期退出的经销商	305	34.54	3,189.97	7.37	2,386.41	6.90
其中：配送经销	230	26.05	2,006.44	4.64	1,772.06	5.12
传统经销	89	10.08	1,183.53	2.74	614.35	1.78
项 目	2020 年度					
	数量 (家)	数量占比 (%)	销售金额	收入占比 (%)	毛利	毛利占比 (%)
当期经销商	949	100.00	36,404.52	99.94	29,511.12	99.96
其中：配送经销	766	80.72	29,579.05	81.20	26,053.01	88.25
传统经销	253	26.66	6,825.47	18.74	3,458.11	11.71
较前一期新增的经销商	267	28.13	5,235.03	14.37	3,877.56	13.13

其中：配送经销	178	18.76	2,587.09	7.10	2,297.24	7.78
传统经销	104	10.96	2,647.93	7.27	1,580.32	5.35
较前一期退出的经销商	348	36.67	4,173.52	11.46	2,754.85	9.33
其中：配送经销	281	29.61	2,265.56	6.22	2,024.02	6.86
传统经销	74	7.80	1,907.96	5.24	730.83	2.48

[注 1] 当期经销商数量系当期向公司采购的经销商客户数量；较前一期新增的经销商系前一期未向公司采购、本期向公司采购的经销商；较前一期退出的经销商系前一期向公司采购、本期未向公司采购的经销商，由于报告期内存在少部分经销商既从事配送经销业务又从事传统经销业务的情形，因此上表中配送经销商数量加传统经销商数量大于与公司发生交易的经销商客户总数

[注 2] “数量占比”为各类经销商数量/当期经销商数量，较前一期新增的经销商的“收入占比”及“毛利占比”分别为较前一期新增的经销商当期销售收入/公司当期主营业务收入及较前一期新增的经销商当期毛利/公司当期主营业务毛利；较前一期退出的经销商的“收入占比”及“毛利占比”分别为较前一期退出的经销商前一期销售金额/公司当期主营业务收入及较前一期退出的经销商前一期毛利/公司当期主营业务毛利

报告期内，公司新增、退出的经销商数量较多，新增、退出的经销商销售金额及毛利占比整体较低，对公司的销售金额及毛利影响较小。

(2) 经销商数量大幅下滑具备合理原因

报告期内，公司经销商数量大幅下降主要系公司终端医疗机构客户存在数量大、区域分布广、采购品种多、单次采购数量少等特点，为满足市场需求，公司逐步优化客户结构，加强与配送或经销能力强的大型医药流通企业的合作，减少与部分中小型医药流通企业的业务合作所致。

报告期内，从经销商层级角度，公司退出的经销商主要为销售金额 100 万元以下的经销商，公司通过销售金额 100 万元以下的经销商实现的销售金额及毛利占比较低，相关经销商数量的变动对公司的销售金额及毛利的影响较小。公司销售金额 100 万元以上的经销商主要包括国药控股股份有限公司、重药控股股份有限公司、鹭燕医药股份有限公司、广西柳药集团股份有限公司、漳州片仔癀药业股份有限公司等全国性或地区性大型医药流通企业及其下属公司，整体客户结构较为稳定，随着公司主营业务发展及销售策略调整，公司与该等经销商的合作规模整体保持着稳中有升的趋势。

报告期内，从经销商类型角度，公司退出的经销商主要为销售规模较小的配送经销商，公司通过退出的配送经销商实现的销售金额及毛利占比较低，相关经销商数量的变动对公司的销售金额及毛利的影响较小。

报告期内，持续与公司存在业务往来的配送经销商销售金额占比分别为 64.17%、76.32%及 75.33%，公司经销商的构成较为稳定，具体参见本问题回复之“（一）结合报告期各期不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比，说明经

销商分层情况；各层新增、退出经销商数量、占比及变动原因；经销商数量大幅下降的原因；报告期内持续与发行人均存在业务往来的传统经销商、配送经销商客户数量、销售金额及占比；结合上述情况进一步分析说明发行人客户的稳定性”之“4. 报告期内持续与发行人均存在业务往来的传统经销商、配送经销商客户数量、销售金额及占比”。

综上，报告期内，公司经销商数量大幅下降具备合理原因，退出的经销商对公司销售金额及毛利的影响较小，经销商数量大幅下降对公司经营业绩不存在重大不利影响。

4. 报告期内持续与公司均存在业务往来的传统经销商、配送经销商客户数量、销售金额及占比

报告期内，持续与公司存在业务往来的客户合计 393 家，主要为经销商客户，其中配送经销商 326 家、传统经销商 90 家¹，其销售金额及占比情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售金额	39,965.66	37,049.04	27,373.44
销售金额占主营业务收入比重（%）	84.03	85.64	75.15
配送经销商销售金额	35,829.20	33,016.28	23,373.71
配送经销商销售金额占主营业务收入比重（%）	75.33	76.32	64.17
传统经销商销售金额	4,135.57	4,030.80	3,996.52
传统经销商销售金额占主营业务收入比重（%）	8.69	9.32	10.97

报告期内，持续与公司存在业务往来的客户销售金额分别为 27,373.44 万元、37,049.04 万元及 39,965.66 万元，占主营业务收入的比例分别为 75.15%、85.64% 及 84.03%，销售金额逐渐增加且占比较高；报告期内，持续与公司存在业务往来的客户主要为配送经销商，其销售金额分别为 23,373.71 万元、33,016.28 万元及 35,829.20 万元，占主营业务收入的比例分别为 64.17%、76.32% 及 75.33%，销售金额逐渐增加且占比较高。

5. 公司的客户结构具备稳定性

报告期内，持续与公司存在业务往来的客户销售金额占主营业务收入的比例

¹ 客户数量的合计数为当期向公司采购的经销商客户及直销客户数量，由于直销客户数量极少且报告期内存在少部分经销商既从事配送经销业务又从事传统经销业务的情形，因此配送经销商数量加传统经销商数量略大于与公司发生交易的客户总数

较高且逐渐增加，公司客户具有稳定性，具体分析如下：

(1) 从经销商层级角度，公司客户具有稳定性

报告期内，公司销售金额 100 万元以上的经销商客户主要包括大型医药流通企业及其下属公司构成，整体结构较为稳定，其销售金额及毛利占比较高且随着公司主营业务发展及销售策略调整逐渐增加。新增、退出的经销商主要为销售金额 100 万元以下的经销商，其销售金额及毛利占比较低，对公司经营业绩影响较小。

(2) 从经销商类型角度，公司客户具有稳定性

报告期内，持续与公司存在业务往来的经销商客户主要为配送经销商，其销售金额分别为 23,373.71 万元、33,016.28 万元及 35,829.20 万元，占主营业务收入的比例分别为 64.17%、76.32%及 75.33%，销售金额逐渐增加且占比较高。新增、退出的经销商主要为销售规模较小的配送经销商，其销售金额及毛利占比较低，对公司经营业绩影响较小。

综上，从经销商层级及类型角度，公司注重与客户建立长期紧密的合作关系，报告期内持续与公司存在业务往来的经销商客户的销售金额逐渐增加且占比始终处于较高水平且逐渐增加，公司客户具有稳定性，能够有效支撑公司业务稳定发展。

(二) 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及合理性

1. 报告期各期前五名配送经销商变化的原因及合理性

(1) 新增情况

报告期内，公司存在新增前五名配送经销商的情况，具体如下：

1) 2022 年度新增前五名配送经销商情况

2022 年度，新增前五名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	重药控股（广东）有限公司	胞磷胆碱钠片及注射用羧普生钠等药品	2019 年开始合作，合作稳定	新承接了部分原深圳市全药网药业有限公司负责的业务，合作业务规模增加
2	浙江英特药业有限责任公司	胞磷胆碱钠片及注射用苯巴比妥钠	2015 年开始合作，合作稳定	公司持续加强在浙江地区的营销投入，胞磷胆碱钠片在浙江地区的销售数量有所增长；同时为合理利用浙江英特药业有限责任公司在浙江地区的配送网络优势，公司加强与其合作

				规模
--	--	--	--	----

2) 2021 年度新增前五名配送经销商情况

2021 年度，新增前五名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	国药控股泉州有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠及复方太子参颗粒等药品	2017 年开始合作，合作稳定	公司持续加强胞磷胆碱钠片在主要销售区域的营销投入并取得了积极效果，与国药控股泉州有限公司的合作业务规模增加

(2) 退出情况

报告期内，公司存在退出前五名配送经销商的情况，具体如下：

1) 2022 年度退出前五名配送经销商情况

2022 年度，退出前五名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	深圳市全药网药业有限公司	胞磷胆碱钠片及注射用长春西汀	2017 年开始合作	由于其配送地区的公立医疗机构采购管理政策变动，将新建药品交易平台承接公立医疗机构药品采购业务，原由其负责配送的部分终端医疗机构转由其他医药流通企业负责配送，公司逐步减少与深圳市全药网药业有限公司业务合作所致
2	国药控股泉州有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠及复方太子参颗粒等药品	2017 年开始合作，合作稳定	退出前五名主要系公司其他客户销售规模增加所致

2) 2021 年度退出前五名配送经销商情况

2021 年度，退出前五名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	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、复方太子参颗粒等药品	2017 年开始合作，合作稳定	退出前五名主要系公司其他客户销售规模增加所致

综上，公司前五名配送经销商的变化均具有合理商业背景，不存在重大异常。

2. 报告期各期前五名传统经销商变化的原因及合理性

(1) 新增情况

报告期内，公司存在新增前五名传统经销商的情况，具体如下：

1) 2022 年度新增前五名传统经销商情况

2022 年度，新增前五名传统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 年度新增前五名传统经销商情况

2021 年度，新增前五名传统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	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力度，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

(2) 退出情况

报告期内，公司存在退出前五名传统经销商的情况，具体如下：

1) 2022 年度退出前五名传统经销商情况

2022 年度，退出前五名传统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	浙江御博医药有限公司	胞磷胆碱钠片	2021 年开始合作，合作稳定	退出前五名主要系公司其他客户销售规模增加所致

2) 2021 年度退出前五名传统经销商情况

2021 年度，退出前五名传统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	江西青铜医药有限公司	胞磷胆碱钠片	2020 年开始合作	2021 年起，公司将相关区域传统经销商更换为浙江御博医药有限公司，公司与其业务规模下降
2	四川世瑞药业有限公司	胞磷胆碱钠片	2015 年开始合作	退出前五名主要系公司其他客户销售规模增加所致
3	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	退出前五名主要系公司其他客户销售规模增加所致

综上，公司前五名传统经销商的变化均具有合理商业背景，不存在重大异常。

(三) 说明对部分传统经销商客户毛利率差异较大的原因，邢台市万邦医药、济南同科医药等经销商存在负毛利率的原因

1. 部分传统经销商客户毛利率差异较大的原因

报告期内，公司前五名传统经销商中部分传统经销商客户毛利率差异较大主要系不同传统经销商客户采购的产品类型及占比存在差异所致，具体分析如下：

序号	公司名称	产品名称	规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
				收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	九州通医药集团股份有限公司	注射用苯巴比妥钠	0.1g	95.89%	81.14%	93.14%	83.52%	89.05%	84.04%
		其他产品		4.11%	28.30%	6.86%	40.81%	10.95%	41.17%
		综合毛利率		78.97%		80.59%		79.34%	
2	江西仁轩医药有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g	100.00%	65.30%	100.00%	60.33%	100.00%	56.60%
		综合毛利率		65.30%		60.33%		56.60%	
3	邢台市万邦医药有限责任公司	其他产品（非主要产品）		100.00%	-9.84%	100.00%	3.73%	100.00%	6.27%
		综合毛利率		-9.84%		3.73%		6.27%	
4	广东鼎铭药业有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g	100.00%	48.91%	100.00%	28.87%		
		综合毛利率		48.91%		28.87%			
5	湖北诺涛医药有限公司	注射用复方甘草酸苷	40mg	17.75%	61.16%	26.71%	61.64%	48.86%	64.27%
		注射用复方甘草酸苷	80mg	17.69%	62.62%	32.09%	65.36%	39.05%	65.01%
		其他产品		64.56%	25.84%	41.20%	45.91%	12.09%	52.09%
		综合毛利率		38.62%		56.35%		63.09%	
6	广东省新药特药有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g	99.37%	66.34%	93.49%	65.07%	100.00%	62.84%
		其他产品		0.63%	12.87%	6.51%	4.46%		
		综合毛利率		66.01%		61.13%		62.84%	
7	浙江御博医药有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g	100.00%	65.99%	100.00%	63.28%		
		综合毛利率		65.99%		63.28%			
8	江西青铜医药有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g			100.00%	59.28%	100.00%	59.14%
		综合毛利率				59.28%		59.14%	
9	四川世瑞药业有限公司	胞磷胆碱钠片	0.2g			100.00%	65.79%	100.00%	61.11%
		综合毛利率				65.79%		61.11%	

[注]上表中收入占比系客户各产品传统经销业务收入占该客户当期传统经销业务收入比例

报告期内，除邢台市万邦医药有限责任公司外，公司前五名传统经销商主要向公司采购胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、注射用复方甘草酸苷等主要产品，各产品在传统经销业务下毛利率差异较大。九州通医药集团股份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。

2. 邢台市万邦医药、济南同科医药等经销商存在负毛利率的原因

报告期内，邢台市万邦医药有限责任公司、济南同科医药物流有限公司各产品收入占比及销售毛利率具体情况如下：

公司名称	产品名称	规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
邢台市万邦医药有限责任公司	注射用阿魏酸钠	0.1g	11.10%	-29.07%	26.62%	13.80%	27.34%	-15.91%
	注射用磷酸川芎嗪	0.1g	21.53%	-22.53%	32.94%	-11.89%		
	注射用泮托拉唑钠	40mg	50.39%	-5.84%	38.16%	8.95%	72.66%	14.62%
	注射用七叶皂苷钠	5mg	2.09%	-8.38%				
	注射用七叶皂苷钠	10mg	9.14%	-0.94%				
	注射用长春西汀	10mg	5.76%	25.01%	2.28%	24.52%		
	综合毛利率		-9.84%		3.73%		6.27%	
济南同科医药物流有限公司	注射用苯巴比妥钠	0.1g					91.26%	84.40%
	增液口服液	10ml			100.00%	-55.78%	8.74%	-169.40%
	综合毛利率				-55.78%		62.23%	

[注]上表中收入占比系客户各产品传统经销业务收入占该客户当期传统经销业务收入比例

邢台市万邦医药有限责任公司 2022 年度存在负毛利率的情况，主要原因系受公司为开拓市场对部分产品采取降低产品价格的销售策略及部分产品原料药价格上涨、产量降低导致单位生产成本提高等因素影响，公司向其销售的注射用阿魏酸钠、注射用泮托拉唑钠、注射用磷酸川芎嗪及注射用七叶皂苷钠毛利率为负所致。

济南同科医药物流有限公司 2021 年度存在负毛利率的情况，主要系公司当年向其销售的增液口服液为近年推出的新产品，为开拓市场其销售价格相对较低，同时受产量及排产等因素的影响其单位成本相对较高导致该产品毛利率为负所致。

(四) 结合马文旭、宝诺医药结束合作后与原推广服务商的合作情况，说明是否与上述两家合作商仍存在其他利益安排

1. 公司与宝诺医药不存在其他利益安排

公司与宝诺医药终止合作后，公司自主开展合作药品的经营业务，公司与宝诺医药指定的推广服务商终止合作关系，自主聘请推广服务商开展推广服务；宝诺医药未再从事任何与合作药品相关的业务，与合作经营期间其指定的推广服务商均未再发生与合作药品相关的商业往来，不存在任何与合作药品相关的协议安排或其他利益安排。

公司与宝诺医药结束合作后，除完成相关药品的技术成果所有权转让外，未发生任何商业往来，不存在任何协议安排或其他利益安排。

2. 公司与马文旭不存在其他利益安排

公司与马文旭终止合作后，公司自主开展合作药品的经营业务，马文旭不再负责合作药品的营销推广及销售工作，但基于历史良好合作关系，公司与马文旭指定的推广服务商经协商后决定继续开展业务合作，公司与相关推广服务商的后续合作系双方基于市场化商业谈判的经营决策，相关合作与马文旭无关。2022年7月，经友好协商，公司与合作经营期间马文旭指定的推广服务商均终止合作关系。

马文旭未再从事任何与合作药品相关的业务，与合作经营期间其指定的推广服务商均未再发生商业往来，不存在任何协议安排或其他利益安排。其中，马文旭指定的推广服务商中，金华臻诚企业管理咨询有限公司系马文旭妻子控制的企业，与马文旭存在关联关系，但该企业独立经营，公司与金华臻诚企业管理咨询有限公司在终止合作经营后继续合作与马文旭无关，马文旭未在该企业任职、领薪，未参与该企业日常经营决策，未直接从该企业获取任何利益。公司与马文旭结束合作后，未发生任何商业往来，不存在任何协议安排或其他利益安排。

综上，合作经营终止后，公司与合作方无其他利益安排。

(五) 核查程序及结论

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司销售明细账，检查报告期各期不同层级经销商数量、销售金额及毛利占比，分析公司对不同层级经销商的销售情况；检查报告期各期不同层级经销商数量的变动情况，分析各层经销商新增、退出的原因及合理性；检

查报告期各期持续与公司存在业务往来的客户数量、销售金额及占比，分析公司客户的稳定性及对业务稳定性的影响；

(2) 访谈公司相关业务负责人，结合报告期各期不同层级、不同类别经销商的变动情况，分析经销商数量大幅下降的原因、合理性；

(3) 查阅公司对报告期各期新增、退出前五名配送经销商、传统经销商的销售内容、合作背景，分析其变化原因及合理性；

(4) 查阅公司对报告期各期前五名传统经销商的销售内容，结合向不同传统经销商销售内容，分析公司不同传统经销商之间毛利率差异的原因及合理性，部分传统经销商存在负毛利率的原因及合理性；

(5) 访谈宝诺医药及马文旭，查阅报告期内公司与合作方签订的与合作经营相关的协议，了解合作经营终止后的相关安排。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期各期经销商分层情况及各层经销商变动情况合理，与公司经营情况相匹配；经销商数量大幅下降主要系公司逐步优化客户结构，退出的经销商对公司销售金额及毛利的影响较小，经销商数量大幅下降对公司经营业绩不存在重大不利影响；公司注重与客户建立长期紧密的合作关系，报告期内持续与公司存在业务往来的经销商的销售金额逐渐增加且占比较高，公司客户具有稳定性，能够有效支撑公司业务稳定发展；

(2) 报告期各期前五名配送经销商、传统经销商的变化具有商业合理性；

(3) 公司前五名传统经销商毛利率差异较大主要系不同传统经销商客户采购的产品类型及占比存在差异所致，具有合理性；邢台市万邦医药有限责任公司及济南同科医药物流有限公司在部分期间存在毛利率为负的情况，主要系受部分产品销售策略及生产成本较高影响所致，具有合理性；

(4) 公司与马文旭、宝诺医药结束合作后，无其他利益安排。

(六) 已获取销售流向数据经销商的销售收入、已获取期末库存数据经销商的销售收入、已走访终端客户经销商的销售收入情况，对经销业务终端销售核查情况

1. 核查程序

针对经销业务终端销售情况，我们采取了如下核查程序：

(1) 访谈公司主要经销商或接入主要经销商的信息系统，获取主要经销商的

销售流向数据，分析主要经销商的终端医疗机构客户构成；

(2) 根据销售流向数据中的终端医疗机构信息，对 212 家终端医疗机构中发行人相关药品的在售情况进行了核查，了解发行人主要产品的终端销售情况；

(3) 获取并查阅公司已收集的主要经销商进销存数据，分析经销商期末库存的合理性；

(4) 查询各省招标采购平台或其他数据平台，获取部分能够通过平台查询的配送经销商公立医疗机构销售流向数据；

(5) 获取并查阅监管部门管控数据，分析部分产品的终端销售情况。

2. 核查比例

我们对经销业务终端销售的核查情况具体如下：

单位：万元

终端核查程序	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已获取销售流向数据经销商的销售收入（A）	40,525.87	35,328.25	27,649.31
已获取期末库存数据经销商的销售收入（B）	27,296.32	24,919.31	15,678.42
查询招标采购等平台经销商的销售收入（C）	32,501.96	23,322.43	18,181.49
查询监管部门管控数据核查终端销售对应的销售收入（D）	6,015.21	6,020.13	
已进行终端核查的销售收入（E=A+B+C+D，去重）	44,557.71	38,374.83	27,895.09
经销销售收入（F）	47,562.45	43,249.51	36,392.86
经销业务终端核查比例（E/F）	93.68%	88.73%	76.65%
其中：500 万元以上经销商核查比例	100.00%	99.70%	92.36%
100-500 万元经销商核查比例	92.90%	90.80%	91.40%
100 万元以下经销商核查比例	69.31%	61.48%	45.65%

[注 1] 上表中“已获取销售流向数据经销商的销售收入”系已获取销售流向数据的经销商客户的销售收入

[注 2] “已获取期末库存数据经销商的销售收入”系已获取进销存数据的经销商客户的销售收入

[注 3] “查询招标采购等平台经销商的销售收入”系通过各省份招标采购平台等数据平台获取销售流向数据的配送经销商销售收入

[注 4] “查询监管部门管控数据核查终端销售对应的销售收入”系通过公司主管药品监督管理局获取终端销售信息的产品注射用苯巴比妥钠的销售收入

[注 5] 各层级经销商核查比例系各层级已进行终端核查的经销商经销收入/各层级经销商经销收入总额

为了解公司产品在终端医疗机构销售情况，我们根据销售流向数据中终端医疗机构信息，对 212 家终端医疗机构中公司相关药品的在售情况进行了核查，具体核查情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已核查到终端医疗机构的经销商客户的销售收入	28,390.09	25,444.60	15,544.65
经销销售收入	47,562.45	43,249.51	36,392.86
核查比例（%）	59.69	58.83	42.71

（七）针对销售金额 100 万以下的经销商，访谈、函证、经销商终端销售核查所覆盖的比例，并说明经销商核查中样本选取标准的合理性，是否符合审计准则要求

1. 针对销售金额 100 万以下的经销商，访谈、函证、经销商终端销售核查所覆盖的比例

针对销售金额 100 万以下的经销商，我们执行了访谈、函证、经销商终端销售核查的程序，具体情况如下：

单位：万元				
项 目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
总体情况	经销模式销售金额	47,563.78	43,257.58	36,404.52
	100 万元以下经销商销售金额	7,446.82	10,391.44	12,004.80
	100 万元以下经销商销售占比	15.66%	24.03%	32.99%
访谈情况	访谈金额	2,584.81	4,430.10	5,996.17
	访谈比例	34.71%	42.63%	49.95%
函证情况	发函金额	3,209.51	3,873.06	4,876.51
	发函比例	43.09%	37.27%	40.62%

项 目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
	回函可确认金额	2,809.41	3,156.49	4,846.37
	回函可确认金额占 100 万元以下经销商销售金额比例	37.72%	30.38%	40.37%
终端销售核查	已进行终端销售核查的经销收入	5,161.38	6,389.02	5,480.72
	终端核查比例	69.31%	61.48%	45.65%

2. 说明经销商核查中样本选取标准的合理性，是否符合审计准则要求

报告期内，公司经销商数量较多，在经销商核查中，我们综合考虑重要性水平和交易金额的大小确定核查样本，具体选取标准如下：

(1) 重要性水平的确定

关于重要性水平的确定，《〈中国注册会计师审计准则第 1221 号—计划和执行审计工作时的的重要性〉应用指南》针对确定财务报表整体重要性时对基准的运用作出了详细的指引，要求站在财务报表使用者的角度，充分考虑被审计单位的性质、所处的生命周期阶段以及所处行业和经济环境，选用如资产、负债、所有者权益、收入和费用等财务报表要素，或报表使用者特别关注的项目作为适当的基准。

我们根据公司的经营状况，采用税前利润的 5%作为财务报表整体重要性水平，并基于谨慎性原则，在核查经销商收入时，以财务报表整体重要性水平的 60%作为实际执行的重要性水平。

(2) 样本选取标准及选取过程

针对公司经销商数量较多的情况，我们根据《中国注册会计师审计准则 1314 号—审计抽样》及其应用指南的相关规定，将报告期各期经销商销售收入作为总体，基于实际执行的重要性水平对报告期各期经销商收入进行分层，选取实际执行的重要性水平以上的项目，并对剩余部分进行抽样以确定样本，确保金额较大的项目核查比例较高，同时金额较小的项目均有被选取的可能性。

综上，我们在经销商核查中针对访谈、函证、终端销售核查程序的样本选取标准合理，符合《中国注册会计师审计准则》及其应用指南的相关规定。

五、关于生产和营业成本

申请文件与首轮问询回复显示，报告期内，发行人营业成本分别为 7,143.94

万元、6,909.80 万元、8,678.01 万元及 4,157.85 万元，主要包括直接材料、直接人工、制造费用及运输费用等。

请发行人：

(1) 说明报告期各期各主要产品单位成本中直接材料具体金额及占比情况，并结合原材料价格及采购量、产品工艺流程变化等分析变动的原因；主要产品单位成本变动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致。

(2) 分别说明报告期内各产品对应主要原材料、能源的单位耗用情况，分析各期单耗变动情况、原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 6）

(一) 说明报告期各期各主要产品单位成本中直接材料具体金额及占比情况，并结合原材料价格及采购量、产品工艺流程变化等分析变动的原因；主要产品单位成本变动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致

1. 说明报告期各期各主要产品单位成本中直接材料具体金额及占比情况，并结合原材料价格及采购量、产品工艺流程变化等分析变动的原因

(1) 报告期各期各主要产品单位成本中直接材料具体金额及占比情况

报告期内，公司各主要产品单位材料成本及其占单位成本比例情况如下：

产品名称	规格	单位	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			单位材料成本	材料成本占比 (%)	单位材料成本	材料成本占比 (%)	单位材料成本	材料成本占比 (%)
胞磷胆碱钠片	0.2g	元/片	0.23	74.05	0.26	74.11	0.27	80.67
注射用胞磷胆碱钠	250mg	元/支	0.52	43.40	0.57	46.96	0.60	51.52
	500mg		0.840	59.96	0.936	67.03	0.943	69.83
注射用苯巴比妥钠	0.1g	元/支	0.77	52.87	0.73	57.57	0.71	56.99
注射用复方甘草酸苷	40mg	元/支	0.35	36.94	0.35	40.24	0.35	41.94
	80mg		0.60	45.30	0.61	49.18	0.59	47.38
复方太子参颗粒	5g	元/袋	0.31	41.42	0.31	45.43	0.32	45.46

(2) 结合原材料价格及采购量、产品工艺流程变化等分析变动的原因

报告期内，公司单位材料成本存在变动，主要受原材料采购单价及期初结存原材料库存单价影响，材料成本占比同时受单位材料成本及单位制造费用影响，具体分析如下：

1) 原材料价格及采购量变动情况

报告期内，公司各主要产品对应主要原材料采购情况如下：

产品名称	对应原材料	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		采购单价 (元/kg)	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	采购数量 (kg)	采购单价 (元/kg)	采购数量 (kg)
胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠	胞磷胆碱钠	1,012.37	34,930.00	1,154.55	27,250.00	1,217.96	25,285.00
注射用苯巴比妥钠	苯巴比妥	7,079.65	200.00	3,982.30	200.00	3,982.30	800.00
注射用复方甘草酸苷	甘氨酸	101.77	900.00	101.77	325.00		
	甘草酸单铵盐 S	1,415.93	120.00	1,858.41	35.00		
	盐酸半胱氨酸	1,769.91	55.00				
复方太子参颗粒	太子参	39.64	55,900.00	41.64	44,100.00	42.73	36,000.00
	茯苓	37.16	10,080.00	35.32	30,620.00	23.67	16,340.00
	灵芝	32.11	3,360.00	32.37	10,110.00	29.81	5,520.00
	稻芽	7.88	5,040.00	8.05	15,160.00	5.23	8,170.00
	麦芽	7.08	5,070.00	7.31	14,480.00	4.97	5,040.00
	山楂	8.26	3,360.00	8.52	10,080.00	6.40	5,480.00

2) 产品工艺流程变化情况

报告期内，公司各主要产品工艺流程未发生重大变化，单位耗用量基本稳定，对材料成本影响较小。

3) 单位材料成本及其占比变动分析

报告期内，公司各产品单位材料成本金额及其占单位成本比例的变动情况如下：

产品名称	规格	单位	2022 年度			2021 年度			2020 年度
			单位材料成本	材料成本变动率 (%)	材料成本占比变动率 (%)	单位材料成本	材料成本变动率 (%)	材料成本占比变动率 (%)	单位材料成本
胞磷胆碱钠片	0.2g	元/片	0.23	-8.48	-0.06	0.26	-6.65	-6.56	0.27
注射用胞磷胆碱钠	250mg	元/支	0.52	-9.11	-3.57	0.57	-4.99	-4.56	0.60
注射用苯巴比妥钠	0.1g	元/支	0.77	5.40	-4.70	0.73	3.80	0.58	0.71
注射用复方甘草酸苷	40mg	元/支	0.35	-0.78	-3.29	0.35	1.26	-1.70	0.35
	80mg		0.60	-0.91	-3.87	0.61	2.80	1.80	0.59

复方太子参颗粒	5g	元/袋	0.31	0.84	-4.02	0.31	-1.51	-0.03	0.32
---------	----	-----	------	------	-------	------	-------	-------	------

[注]材料成本占比变动率为绝对值的变动

公司按照月末一次加权平均法对存货进行核算，各主要产品单位材料成本受各原材料单位耗用及结转的原材料单价影响。报告期内，各主要产品生产工艺稳定，单位耗用变动较小，材料成本变动主要受原材料采购单价及期初结存原材料库存单价影响，材料成本占比同时受单位材料成本及单位制造费用金额变动影响，具备合理性，具体分析如下：

① 胞磷胆碱钠片

报告期内，胞磷胆碱钠片单位材料成本持续下降，主要系其主要原材料采购单价持续下降所致。胞磷胆碱钠片材料成本占总成本的比例持续下降，主要原因系：A. 2020 年 7 月起，新增的胞磷胆碱钠片药品技术所有权摊销造成 2020 年度及 2021 年度制造费用增加；B. 原材料采购单价下降造成胞磷胆碱钠片单位材料成本下降。

② 注射用胞磷胆碱钠

报告期内，注射用胞磷胆碱钠（250mg）单位材料成本保持稳定；自 2021 年度起持续下降，主要系 2021 年 2 月，公司新增开平牵牛生化制药有限公司作为注射用胞磷胆碱钠产品的原料药合格供应商，公司自开平牵牛生化制药有限公司采购的胞磷胆碱钠单价处于相对较低水平；从而导致注射用胞磷胆碱钠（250mg）单位材料成本及材料成本占总成本比例自 2021 年度起持续下降。

③ 注射用苯巴比妥钠

报告期内，注射用苯巴比妥钠单位材料成本持续增加，主要系其主要原材料采购单价整体呈增长趋势且持续高于报告期初库存原材料单价所致。2021 年度注射用苯巴比妥钠材料成本占比较 2020 年度波动较小；2022 年度，注射用苯巴比妥钠材料成本占比较 2021 年度下降，主要系公司间接生产人员工资水平提高及注射用苯巴比妥钠生产工时占公司总生产工时比例提升导致注射用苯巴比妥钠单位制造费用增加所致。

④ 注射用复方甘草酸苷

报告期内，注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）单位材料成本基本保持稳定；材料成本占比变动整体呈下降趋势，主要系公司产品结构调整，单位工时分摊的制造费用增加所致。

⑤ 复方太子参颗粒

报告期内，公司复方太子参颗粒单位材料成本整体波动较小；2022 年度材料成本占比较 2021 年度有所下降，主要系该产品市场需求受外部环境变化等影响较大，公司相应减少生产计划，造成每批次产品分摊的制造费用有所增加所致。

2. 主要产品单位成本变动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致

报告期内，公司主要产品中，仅胞磷胆碱钠片有同行业可比公司在公开渠道披露可比产品单位成本数据，具体情况如下：

报告期内，公司与同行业可比公司胞磷胆碱钠片单位成本对比情况如下：

单位：元/片

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梓橦宫	0.33	0.33	0.35
公司	0.32	0.35	0.34

[注]全国共有 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品批准文号，报告期内同行业可比公司中仅梓橦宫公开披露了胞磷胆碱钠片单位成本数据

报告期内，公司胞磷胆碱钠片单位成本基本保持稳定，波动较小，与梓橦宫变动趋势基本一致。

(二) 分别说明报告期内各产品对应主要原材料、能源的单位耗用情况，分析各期单耗变动情况、原因及合理性

1. 报告期内各产品对应主要原材料单位耗用情况及变动分析

报告期内，公司各主要产品对应主要原材料单位耗用情况如下：

主要产品	规格	主要原材料	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
胞磷胆碱钠片	0.2g	胞磷胆碱钠	kg/万片	2.06	2.07	2.05
注射用胞磷胆碱钠	250mg	胞磷胆碱钠	kg/万支	2.72	2.70	2.70
	500mg	胞磷胆碱钠	kg/万支	5.39	5.51	
注射用苯巴比妥钠	0.1g	苯巴比妥	kg/万支	1.33	1.31	1.32
注射用复方甘草酸苷	40mg	甘草酸单铵盐 S	kg/万支	0.50	0.53	0.53
		甘氨酸	kg/万支	4.11	4.10	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
		甘氨酸	kg/万支	8.26	8.27	8.28

		盐酸半胱氨酸	kg/万支	0.46	0.46	0.46
复方太子参颗粒	5g	太子参	kg/万袋	25.33	25.08	24.71
		茯苓	kg/万袋	15.20	15.05	14.83
		灵芝	kg/万袋	5.07	5.02	4.94
		山楂	kg/万袋	5.07	5.02	4.94
		麦芽	kg/万袋	7.60	7.53	7.41
		稻芽	kg/万袋	7.60	7.53	7.41

[注]公司 2020 年度未生产注射用胞磷胆碱钠（500mg）

报告期内，公司主要产品的主要原材料单位耗用基本稳定。其中，注射用复方甘草酸苷的主要原材料单位耗用呈现逐年小幅下降趋势，主要原因系随着生产线过滤工艺改进，部分原材料物料损耗有所降低。公司主要产品对应的主要原材料单位耗用变动总体较小，变动具有合理性。

2. 报告期内各产品对应能源单位耗用情况及变动分析

报告期内，公司生产产品所需的主要能源包括电力、天然气、柴油，报告期内，按照产品剂型划分，各主要剂型产品单位能源耗用情况如下：

（1）电力单位能源耗用情况

报告期内，公司各剂型产品电力能源单位耗用情况如下：

剂 型	项目	单位	产量及单位能耗		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
颗粒剂	产量	万袋	790.41	1,840.96	1,375.04
	单耗	度/袋	0.02	0.02	0.02
片剂	产量	万片	18,642.72	12,067.60	10,379.37
	单耗	度/片	0.001	0.002	0.002
粉针剂	产量	万支	786.30	712.38	772.15
	单耗	度/支	0.06	0.05	0.05
冻干粉针剂	产量	万支	1,605.27	1,577.63	1,403.12
	单耗	度/支	0.11	0.11	0.09

报告期内，公司各剂型产品电力能源单位耗用不存在异常波动。其中 2022 年度，公司片剂产品电力单位能耗较以前年度下降，主要系产品产量上涨导致公用设施耗电量单位分摊减少所致；2021 年起，冻干粉针剂产品电力单位能耗较

以前年度有所提升主要系单位电耗较大的大容量粉针剂产品生产数量占比提高所致。

(2) 天然气单位耗用情况

报告期内，公司各剂型产品天然气单位耗用情况如下：

剂 型	项目	单位	产量及单位能耗		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
颗粒剂	产量	万袋	790.41	1,122.26	1,375.04
	单耗	m ³ /袋	未使用	0.008	0.009
粉针剂	产量	万支	786.30	416.18	772.15
	单耗	m ³ /支	未使用	0.007	0.007
冻干粉针剂	产量	万支	1,605.27	898.42	1,403.12
	单耗	m ³ /支	未使用	0.005	0.007

[注 1]颗粒剂产品、粉针剂产品及冻干粉针产品的生产自 2021 年 8 月起已由柴油替代天然气烧制工业蒸汽，上表中 2021 年产量与单耗的数据系以发生气耗的月份为基础统计得出

[注 2]片剂产品未耗用天然气

报告期内，公司各剂型产品天然气单位能源耗用不存在异常波动。其中，2021 年度颗粒剂产品天然气单位能耗较 2020 年度下降主要系 2021 年产品生产集中度提高，拉低产品单位耗用所致；冻干粉针剂产品天然气单位能耗波动主要系产品产量变动引起的公用设施耗气量分摊变动及产品集中生产安排的连续性变化引致的单位耗用变动所致。

(3) 柴油单位耗用情况

报告期内，公司各剂型产品柴油单位耗用情况如下：

剂 型	项目	单位	产量及单位能耗	
			2022 年度	2021 年度
颗粒剂	产量	万袋	790.41	718.80
	单耗	kg/袋	0.007	0.006
粉针剂	产量	万支	786.30	394.21
	单耗	kg/支	0.01	0.01
冻干粉针剂	产量	万支	1,605.27	689.29
	单耗	kg/支	0.01	0.01

[注 1]颗粒剂产品、粉针剂产品及冻干粉针产品的生产自 2021 年 8 月起已由柴油替代天然气烧制工业蒸汽，上表中 2021 年产量与单耗的数据系以发生油耗的月份为基础统计得出

[注 2]片剂产品未耗用柴油

[注 3]2020 年度，公司柴油采购及耗用量极少，主要用于停电等突发情况临时发电使用

报告期内，公司各剂型产品柴油单位能源耗用整体较为稳定。其中，2022 年度，公司颗粒剂产品单位柴油耗用较 2021 年度有所提高，主要系产品产量下降引起的公用设施耗用分摊增加所致。

（三）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）实地查看公司各主要产品生产车间，访谈公司生产部门负责人、技术部门负责人，了解各主要产品的生产模式、生产工艺流程，了解成本核算流程和方法，各类成本的归集、分配、结转方法，核查是否符合《企业会计准则》的规定；获取公司产品单位成本明细表，成本分配计算表，复核测算产品单位成本分配是否准确，获取公司报告期采购明细账，结合采购单价，验证单位成本中直接材料占比变动是否合理；

（2）查阅同行业可比公司公开披露信息，比较报告期内主要产品单位成本变动趋势与可比公司在公开渠道披露的可比产品是否一致；

（3）获取并查阅报告期内公司主要产品及对应主要原材料的收发存明细表，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；

（4）获取并查阅报告期内公司主要剂型产品能源耗用情况表，统计各类能源单耗情况，询问公司生产负责人，了解各主要剂型产品单位能耗发生变动的原因，分析单位能耗变动是否具有合理性。

2. 经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司各期各主要产品单位成本中，直接材料的金额及占比波动主要受原材料价格波动及制造费用分摊影响，波动原因具有合理性；由于同行业可比公司披露的数据有限，公司部分主要产品单位成本无法与同行业可比公司可比产品进行对比；公司主要产品胞磷胆碱钠片与同行业公司已披露的可比产品相比，单位成本变动趋势不存在重大差异，具有合理性；

（2）报告期内，公司主要产品对应的主要原材料、能源各年度单位耗用较为稳定，不存在显著变动，具备合理性。

六、关于采购和主要供应商

申请文件与问询回复显示：

(1) 报告期茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪采购价格波动较大。

(2) 发行人向开平牵牛生化制药有限公司采购占比较大，除开平牵牛生化制药有限公司外，发行人胞磷胆碱钠片已备案的合格供应商还包括新乡制药股份有限公司，发行人注射用胞磷胆碱钠已备案的合格供应商还包括日本协和发酵生化株式会社。

请发行人：

(1) 说明各期各主要原材料、能源采购量和采购金额是否与业务规模相匹配，各原材料采购金额、各能源采购金额变动的原因；报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间的匹配性。

(2) 说明茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪等原材料采购价格波动较大的原因；对比供应商向其其他客户的销售价格、发行人向不同供应商采购价格、同行业可比公司采购同类原材料价格等，进一步说明发行人采购价格变动的合理性。

(3) 说明向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠原料药的价格与向其他供应商采购价格的差异及合理性、采购价格的公允性。

(4) 说明原材料是否存在报告期内供需格局变动较大情形，是否存在原材料供应紧张或采购价格大幅变动的风险，如是，请充分说明风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 7）

(一) 说明各期各主要原材料、能源采购量和采购金额是否与业务规模相匹配，各原材料采购金额、各能源采购金额变动的原因；报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间的匹配性

1. 说明各期各主要原材料、能源采购量和采购金额是否与业务规模相匹配，各原材料采购金额、各能源采购金额变动的原因

(1) 公司主要原材料采购量和采购金额与业务规模的匹配情况

报告期内，公司各主要原材料采购数量及金额具体情况如下：

单位：kg、万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
胞磷胆碱钠	34,930.00	3,536.19	27,250.00	3,146.15	25,285.00	3,079.62

太子参	55,900.00	221.61	44,100.00	183.65	36,000.00	153.82
萘普生钠	1,075.00	323.45	325.00	57.52	200.00	35.40
七叶皂苷钠	25.000	148.23	19.22	113.98	30.34	179.89
茯苓	10,080.00	37.45	30,620.00	108.14	16,340.00	38.68
苯巴比妥	200.00	141.59	200.00	79.65	800.00	318.58
磷酸川芎嗪	350.00	92.92	300.00	79.65	450.00	79.65
其他		2,211.09		2,110.61		1,336.77
采购金额合计		6,712.53		5,879.35		5,222.39
主营业务成本		9,469.21		8,672.77		6,904.20
采购金额/ 主营业务成本		70.89%		67.79%		75.64%

报告期内，公司原材料采购金额分别为 5,222.39 万元、5,879.35 万元及 6,712.53 万元，整体呈增长趋势，与主营业务成本整体变动趋势基本一致。报告期内，公司主要原材料采购量和采购金额与业务规模匹配。

(2) 公司各主要原材料采购金额、各能源采购金额变动的原因

1) 主要原材料采购金额变动情况

报告期内，各主要原材料采购金额变动情况如下：

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
胞磷胆碱钠	3,536.19	12.40	3,146.15	2.16	3,079.62
太子参	221.61	20.67	183.65	19.40	153.82
萘普生钠	323.45	462.31	57.52	62.50	35.40
七叶皂苷钠	148.23	30.05	113.98	-36.64	179.89
茯苓	37.45	-65.36	108.14	179.59	38.68
苯巴比妥	141.59	77.78	79.65	-75.00	318.58
磷酸川芎嗪	92.92	16.67	79.65	0.00	79.65
合 计	4,501.45	19.44	3,768.74	-3.01	3,885.62

报告期内，公司采用“以产定购”的原材料采购模式，采购计划与生产计划相适应。公司依据销售计划、库存情况等制定生产计划，并结合市场需求适时调整。

报告期内，公司羧普生钠采购金额增幅较大，主要系 2022 年公司基于产品未来预计销量及原材料价格变动趋势而进行战略性备货所致；2021 年度，苯巴比妥采购金额较同期下降 75.00%，主要系公司根据苯巴比妥库存情况减少了采购计划且 2021 年药监部门审批采购数量下降所致；2022 年度，苯巴比妥采购金额较 2021 年度增加 77.78%，主要系采购单价上涨所致。除上述原因导致原材料采购金额变动外，其他原材料采购金额变动主要系公司根据生产计划、原材料库存情况对采购作出的相应调整所致。报告期内，原材料采购量的变动与公司的实际经营情况相匹配，各原材料采购金额变动具有合理性。具体原材料采购量、耗用量、库存量与产品产量变动对应关系参见本问题回复之“（一）说明各期各主要原材料、能源采购量和采购金额是否与业务规模相匹配，各原材料采购金额、各能源采购金额变动的原因；报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间的匹配性”之“2. 报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间的匹配性”之“（1）主要原材料”中的相关表述。

2) 能源采购金额变动情况

报告期内，公司各能源采购金额变动情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
水费	11.72	147.49	4.74	41.90	3.34
电费	255.79	20.42	212.41	4.84	202.61
燃气			72.80	-34.90	111.82
柴油	228.17	125.49	101.19	3,190.48	3.08
合计	495.68	26.73	391.13	21.91	320.84

报告期内，公司水资源采购金额较少，2021 年度采购金额较 2020 年度增加，与整体产品产量变动趋势一致。2022 年度，水资源采购金额同比增长幅度较大，主要系公司减少地下水取水量，水资源采购单价增加所致。

2020 年度，公司供能主要以电力及天然气为主，2021 年 8 月起，天然气供应商栢荣新奥燃气有限公司新建工厂，受质量检测等原因需临时停产影响，由柴油替代天然气烧制工业蒸汽。

报告期内，公司按照主要产品剂型划分，各主要产品电力、天然气及柴油单位能源耗用量不存在异常波动，各类能源采购金额变动主要受各类产品产量变动影响，具体单位能源耗用分析参见本审核问询函回复之“五、关于生产和营业成本”之“（二）分别说明报告期内各产品对应主要原材料、能源的单位耗用情况，分析各期单耗变动情况、原因及合理性”之“2. 报告期内各产品对应能源单位耗用情况及变动分析”。

综上，公司各类能源采购金额变动主要受产品产量变动及能源类型变更影响，具有合理性。

（3）公司能源采购量和采购金额与业务规模的匹配情况

报告期内，公司能源采购数量和采购金额具体情况如下：

单位：万吨、万度、万立方米、吨、万元

项目	2022 度		2021 年度		2020 年度	
	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
水	6.39	11.72	7.43	4.74	5.09	3.34
电	378.66	255.79	378.97	212.41	328.49	202.61
天然气			20.38	72.80	32.60	111.82
柴油	298.58	228.17	162.00	101.19	5.00	3.08
采购金额合计		495.68		391.13		320.84
主营业务成本		9,469.21		8,672.77		6,904.20
采购金额/ 主营业务成本		5.23%		4.51%		4.65%

公司生产过程中采购的主要能源为水、电力、天然气及柴油。报告期内，公司能源采购金额分别为 320.84 万元、391.13 万元及 495.68 万元，采购金额占主营业务成本的比例分别为 4.65%、4.51%及 5.23%，采购金额与主营业务成本整体变动趋势基本一致，占主营业务成本的比例波动相对较小。报告期内，公司能源采购量和采购金额与业务规模匹配。

2. 报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间的匹配性

报告期内，公司原材料采购金额变动主要系公司根据生产计划及期初结存情况安排物料采购，原材料采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间基本匹配；公司能源采购金额变动主要系公司各产品产量变动及供应商变动所致，与主要产

品产量之间基本匹配。

(1) 主要原材料

报告期内，公司主要原材料采购量与主要产品产量之间的关系通过主要原材料耗用量进行间接体现。由于公司主要原材料采购量与耗用量之间，主要原材料库存量与采购量、耗用量之间，主要原材料耗用量与产品产量之间均具有匹配关系，因此，公司主要原材料采购量和库存量与主要产品产量之间亦具有匹配关系。

报告期内，公司各主要原材料采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

1) 胞磷胆碱钠

公司采购胞磷胆碱钠主要用于生产胞磷胆碱钠片及注射用胞磷胆碱钠（250mg），报告期内，胞磷胆碱钠原料药采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项目		单位	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
采购量		kg	34,930.00	27,250.00	25,285.00
生产耗用量	胞磷胆碱钠片	kg	38,353.70	24,850.10	21,016.80
	注射用胞磷胆碱钠（250mg）	kg	587.35	1,236.97	162.52
	其他产品	kg	32.50	65.06	
	合计	kg	38,973.55	26,152.13	21,179.32
耗用比例		%	111.58	95.97	83.76
期末库存量		kg	1,751.99	3,955.59	3,649.22
产品产量	胞磷胆碱钠片	万片	18,642.72	12,018.19	10,230.14
	注射用胞磷胆碱钠（250mg）	万支	215.67	458.34	60.18
单位产品耗用量	胞磷胆碱钠片	kg/万片	2.06	2.07	2.05
	注射用胞磷胆碱钠（250mg）	kg/万支	2.72	2.70	2.70

[注 1] 当期生产耗用量为当期完工产品对应的耗用原材料耗用量，与当期领用量存在差异，下同

[注 2] 单位产品耗用量=生产耗用量/产品产量，下同

报告期内，公司胞磷胆碱钠耗用量占当期采购量的比例维持在较高水平，采购量与耗用量及期末库存基本匹配。2020 年度耗用比例较低，主要系公司基于良好的销售预期，增加胞磷胆碱钠备货量所致；2021 年度及 2022 年度，耗用比

例为 100%左右，不存在异常。

报告期内，公司胞磷胆碱钠相关产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

2) 太子参

公司采购太子参主要用于生产复方太子参颗粒，报告期内，太子参采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项目		单位	2022 年度 /2022. 12. 31	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31
采购量		kg	55,900.00	44,100.00	36,000.00
生产耗 用量	复方太子参颗粒	kg	20,024.63	46,177.68	33,976.73
	其他	kg	1,452.74	4,584.89	2,237.10
	合计	kg	21,477.37	50,762.57	36,213.83
耗用比例		%	38.42	115.11	100.59
期末库存量		kg	44,198.50	5,743.00	14,754.75
产品产量		万袋	790.41	1,840.96	1,375.04
单位产品耗用量		kg/万 袋	25.33	25.08	24.71

2020 年度及 2021 年度，公司太子参的耗用比例维持在较高水平，采购量与耗用量及期末库存基本匹配。2021 年度，太子参耗用比例相对较高，主要系 2021 年初库存原材料较多，耗用期初库存所致。2022 年度，公司太子参耗用比例较 2020 年度及 2021 年度有较大幅度下降，主要原因系：① 公司根据市场预期调整复方太子参颗粒等产品的产量；② 公司根据太子参原材料市场价格变动等因素进行原材料备货导致采购量增加。

报告期内，太子参对应的主要产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

3) 萘普生钠

公司采购萘普生钠主要用于生产注射用萘普生钠（0.275g），报告期内，萘普生钠原料药采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项目		单位	2022 年度 /2022. 12. 31	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31
采购量		kg	1,075.00	325.00	200.00
生产耗 用量	注射用萘普生 钠（0.275g）	kg	672.27	353.86	104.92

耗用比例	%	62.54	108.88	52.46
期末库存量	kg	482.87	9.67	110.52
产品产量	万袋	234.29	121.75	36.74
单位产品耗用量	kg/万袋	2.87	2.91	2.86

报告期内，公司蔡普生钠采购量与耗用量及期末库存基本匹配。2021 年度，蔡普生钠耗用量与当期采购量比例差异较小；2020 年度及 2022 年度，公司蔡普生钠采购量高于耗用量，主要系公司战略备货所致。

报告期内，蔡普生钠对应产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

4) 七叶皂苷钠

公司采购七叶皂苷钠主要用于生产注射用七叶皂苷钠（5mg、10mg），报告期内，七叶皂苷钠采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项 目		单位	2022 年度 /2022. 12. 31	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31
采购量		kg	25.00	19.22	30.34
生产耗 用量	注射用七叶皂苷 钠（5mg）	kg	1.97	3.33	1.33
	注射用七叶皂苷钠 （10mg）	kg	23.72	20.53	28.61
	合计	kg	25.69	23.86	29.94
耗用比例		%	102.76	124.10	98.70
期末库存量		kg	8.02	12.93	17.05
产品产 量	注射用七叶皂苷 钠（5mg）	万片	35.02	58.57	24.75
	注射用七叶皂苷钠 （10mg）	万支	211.04	181.87	268.08
单位产 品耗用 量	注射用七叶皂苷 钠（5mg）	kg/万 片	0.06	0.06	0.05
	注射用七叶皂苷钠 （10mg）	kg/万 支	0.11	0.11	0.11

报告期内，公司七叶皂苷钠的总体耗用量占报告期内采购总量的比例较高，采购量与耗用量及期末库存基本匹配。报告期内，七叶皂苷钠对应产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

5) 茯苓

公司采购茯苓主要用于生产复方太子参颗粒，报告期内，茯苓采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项 目		单位	2022 年度 /2022. 12. 31	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31
采购量		kg	10,080.00	30,620.00	16,340.00
生产耗 用量	复方太子参颗粒	kg	12,014.78	27,706.61	20,385.22
	其他	kg	871.65	2,750.93	1,455.24
	合计	kg	12,886.43	30,457.54	21,840.45
耗用比例		%	127.84	99.47	133.66
期末库存量		kg	3,117.74	3,477.74	4,703.64
产品产量		万袋	790.41	1,840.96	1,375.04
单位产品耗用量		kg/万 袋	15.20	15.05	14.83

2020 年度及 2021 年度，公司茯苓的耗用比例维持在较高水平，采购量与耗用量及期末库存基本匹配。2020 年度及 2022 年度，茯苓的耗用比例相对较低，主要系公司结合生产情况及销售预期，减少复方太子参颗粒产量所致。

报告期内，茯苓对应产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

6) 苯巴比妥

公司采购苯巴比妥主要用于生产注射用苯巴比妥钠，报告期内，苯巴比妥原料药采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项 目		单位	2022 年度 /2022. 12. 31	2021 年度 /2021. 12. 31	2020 年度 /2020. 12. 31
采购量		kg	200.00	200.00	800.00
生产耗用量		kg	487.06	412.92	465.28
耗用比例		%	243.53	206.46	58.16
期末库存量		kg	299.96	549.92	799.92
产品产量		万支	367.53	314.16	352.91
单位产品耗用量		kg/万支	1.33	1.31	1.32

报告期内，公司苯巴比妥的总体耗用量占采购总量的比例存在一定波动，采购量与耗用量及期末库存具有匹配性。2020 年度苯巴比妥耗用量占当期采购量的比例相对较低，主要系公司预计苯巴比妥原料药未来价格呈上涨趋势，公司基于期初库存情况提前备货苯巴比妥原料药所致。2021 年度及 2022 年度，耗用比例较高，主要系公司 2021 年初库存余额较大，连续消耗期初库存所致。

报告期内，苯巴比妥对应产品单位耗用量稳定，耗用量与产品产量基本匹配。

7) 磷酸川芎嗪

公司采购磷酸川芎嗪主要用于生产注射用磷酸川芎嗪，报告期内，磷酸川芎嗪原料药采购量、耗用量、期末库存量及对应主要产品产量如下：

项目	单位	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
采购量	kg	350.00	300.00	450.00
生产耗用量	kg	279.15	335.11	456.62
耗用比例	%	79.76	111.70	101.47
期末库存量	kg	150.00		50.00
产品产量	万支	198.70	230.17	319.14
单位产品耗用量	kg/万支	1.40	1.46	1.43

2020 年度及 2021 年度，公司磷酸川芎嗪的总体耗用量占报告期内采购总量的比例较高，采购量与耗用量及期末库存基本匹配。2022 年度，公司磷酸川芎嗪耗用比例较低，主要系公司结合市场预期需求，调整注射用磷酸川芎嗪产量所致。

报告期内，磷酸川芎嗪对应产品单位耗用较为稳定，耗用量与产品产量基本匹配，单位耗用量存在一定波动，主要系注射用磷酸川芎嗪生产过程中，需将半成品精致甘露醇与半成品精制磷酸川芎嗪混合后进行加工，最终产品单位耗用受多个生产工序影响所致。

综上，报告期内，公司各主要原材料的采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间具有匹配性。

(2) 能源动力

报告期内，公司采购能源动力及产品产量具体情况如下：

类别	项目	单位	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)	数量	金额 (万元)
能源	水	万吨	6.39	11.72	7.43	4.74	5.09	3.34
	电	万度	378.66	255.79	378.97	212.41	328.49	202.61
	天然气	万立方米			20.38	72.80	32.60	111.82
	柴油	万千克	29.86	228.17	16.20	101.19	0.50	3.08
采购金额小计		万元		495.68		391.13		320.84

片剂产量	万片	18,642.72		12,067.60		10,379.37	
粉针剂产量	万支	786.30		712.38		772.15	
冻干粉针剂产量	万支	1,605.27		1,577.64		1,403.12	
颗粒剂产量	万袋	790.41		1,840.96		1,375.04	

2020 年度，公司供能主要以电力及天然气为主，2021 年 8 月起，天然气供应商栢荣新奥燃气有限公司新建工厂，受质量检测等原因需临时停产，公司采购柴油替代天然气能源。

报告期内，公司水资源、电力及天然气能源采购耗用比例为 100%，不存在期末库存。报告期内，公司柴油采购量、耗用量及期末库存量如下：

项 目	单位	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
采购量	吨	298.58	162.00	5.00
耗用量	吨	295.42	164.74	2.72
期末库存量	吨	4.72	1.56	4.30
耗用比例		98.94%	101.69%	54.40%

2021 年 8 月起，公司采购柴油替代天然气能源，2021 年度及 2022 年度，公司柴油整体耗用比例较高，采购量、耗用量与库存量具有匹配性。报告期内，公司水资源耗用量较少，与整体产品产量变动趋势一致。

报告期内，公司按照主要产品剂型划分，各主要产品电力、天然气及柴油单位能源耗用量不存在异常波动，能源采购及耗用量与产品产量具有匹配性，具体单位能源耗用分析参见本审核问询函回复之“五、关于生产和营业成本”之“（二）分别说明报告期内各产品对应主要原材料、能源的单位耗用情况，分析各期单耗变动情况、原因及合理性”之“2. 报告期内各产品对应能源单位耗用情况及变动分析”。

综上，公司各能源采购耗用比例较高，期末库存极少，各主要能源采购量、耗用量与主要产品产量之间具有匹配性。

(二) 说明茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪等原材料采购价格波动较大的原因；对比供应商向其其他客户的销售价格、发行人向不同供应商采购价格、同行业可比公司采购同类原材料价格等，进一步说明发行人采购价格变动的合理性

1. 茯苓采购价格波动主要系市场价格变动所致，苯巴比妥及磷酸川芎嗪采购价格波动主要系供应商调整销售价格所致

报告期内，茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪采购价格及变动趋势如下：

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	价格 (元/kg)	变动比例 (%)	价格 (元/kg)	变动比例 (%)	价格 (元/kg)	变动比例 (%)
茯苓	37.16	5.21	35.32	49.20	23.67	0.23
苯巴比妥	7,079.65	77.78	3,982.30		3,982.30	2.65
磷酸川芎嗪	2,654.87		2,654.87	50.00	1,769.91	

报告期内，公司上述原材料采购价格波动较大的情况如下：茯苓 2021 年度较 2020 年度上涨 49.20%、磷酸川芎嗪 2021 年度较 2020 年度上涨 50.00%；苯巴比妥 2022 年度较 2021 年度上涨 77.78%。

(1) 茯苓 2021 年价格波动主要系核心产区减产导致的市场价格上涨所致

报告期内，茯苓市场价格变动主要系市场价格变动所致，其市场价格变动情况参见本题目之“(二) 说明茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪等原材料采购价格波动较大的原因；对比供应商向其其他客户的销售价格、发行人向不同供应商采购价格、同行业可比公司采购同类原材料价格等，进一步说明发行人采购价格变动的合理性”之“2. 茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪原材料采购价格变动具有合理性”之“(1) 茯苓采购价格变动具有合理性”。

茯苓系中药材，主要来源于种植和加工，其生长受到气候、土壤、日照等自然因素的影响，若生长地区发生干旱、洪灾等自然灾害或种植农户因其他原因改变种植规模，将导致中药材供给量及价格发生变化。

茯苓每年产新两次，主产区为岳西产区、湖南产区和云南产区三大区域。根据中药材天地网公开披露信息，茯苓 2021 年度价格上涨主要原因为各产区库存空虚，且岳西产区因雨水过多导致减产。

(2) 苯巴比妥、磷酸川芎嗪上游供应商较少，其价格波动主要系供应商调整销售价格导致的市场价格上涨所致

苯巴比妥、磷酸川芎嗪均为化学原料药，截至本审核问询函回复出具日，国

内已注册登记且通过与制剂共同审评审批的苯巴比妥和磷酸川芎嗪原料药生产资质的企业分别仅有 3 家、5 家。苯巴比妥和磷酸川芎嗪原料药生产企业较少，市场集中度较高，公司的议价空间较小，采购价格主要由供应商的报价决定。

公司苯巴比妥 2022 年度采购价格上涨及磷酸川芎嗪 2021 年度采购价格上涨主要系原料药生产企业基于自身经营因素调整销售价格导致的市场价格上涨所致。

2. 茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪原材料采购价格变动具有合理性

(1) 茯苓采购价格变动具有合理性

1) 茯苓供应商向公司销售价格与其向其他客户销售价格不存在较大差异
因涉及商业机密，茯苓供应商未提供向其他客户销售的价格，根据访谈记录，其向公司销售价格与其他客户销售价格不存在较大差异。

2) 公司不存在向不同茯苓供应商采购价格差异较大的情形

报告期内，公司向不同茯苓供应商采购价格情况如下：

单位：元/kg			
供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安徽百岁堂中药饮片有限公司	37.16	35.23	
安徽济善堂中药科技有限公司			23.67
安徽世茂中药股份有限公司			23.67

公司在 2020 年度向不同供应商采购茯苓的价格基本一致，2021 年度及 2022 年度仅有一家供应商。茯苓 2021 年度及 2022 年度采购价格高于 2020 年度主要系 2021 年度市场价格上涨所致。公司在 2021 年度更换茯苓供应商，主要系公司采用比议价方式在入围的合格供应商报价后进行采购，与采购价格变动无关。

因此，公司不存在向不同茯苓供应商采购价格差异较大的情形。

3) 公司茯苓采购价格与市场价格不存在较大差异，与公开资料披露的 2021 年度价格变动趋势一致

针对原材料茯苓，因同行业可比公司未披露采购同类原材料价格，故选取市场价格进行对比。报告期内，茯苓采购价格及市场价格对比情况如下：

单位：元/kg						
原材料名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购价格	市场价格	采购价格	市场价格	采购价格	市场价格

茯苓	37.16	25.00-38.00	35.32	31.00-38.00	23.67	22.50-27.00
----	-------	-------------	-------	-------------	-------	-------------

[注]茯苓市场价格来源中药材天地网（产地-安徽、规格：统丁）

茯苓市场价格各年度内存在波动，故市场价格为区间价格。报告期内，公司茯苓采购价格均位于市场价格区间内，与市场价格不存在较大差异。

根据其他医药制造行业（拟）上市公司公开披露的信息，茯苓在 2021 年度价格变动趋势与公司采购价格变动趋势一致，具体如下：

公司名称	披露文件	主要内容
新赣江 (873167)	招股说明书	2021 年度较 2020 年度毛利率下降 6.88 个百分点，主要原因为：A、受主要原材料饴糖、太子参、茯苓等采购单价上涨影响，推动单位销售成本上升...
江西百神药业股份有限公司 (创业板在审)	招股说明书	... 主要是由于健脾八珍糕的主要原材料茯苓等 2021 年采购价格上涨，导致产品单位成本上升
白云山 (600332)	2021 年年度报告	地黄、茯苓、天花粉、木香价格上涨，其他药材保持平稳，整体成本小幅上涨
汇群中药 (832513)	第一轮问询的回复 (2021 年年报数据更新)	茯苓在 2021 年价格持续上涨，2019 年-2020 年上半年，茯苓价格平稳，2020 年下半年后开始持续走高

(2) 苯巴比妥采购价格变动具有合理性

1) 苯巴比妥供应商向公司销售价格与其向其他客户销售价格不存在较大差异

因涉及商业机密，苯巴比妥供应商未提供向其他客户销售的价格，根据访谈记录，其向公司销售价格与其他客户销售价格不存在较大差异。

2) 公司不存在向不同苯巴比妥供应商采购价格差异较大的情形

报告期内，公司向苯巴比妥供应商采购价格情况如下：

单位：元/kg			
供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
精华制药集团南通有限公司	7,079.65	3,982.30	3,982.30

报告期内，苯巴比妥仅有一家供应商，2022 年度采购价格较高主要系市场价格波动所致。因此，公司不存在向不同苯巴比妥供应商采购价格差异较大的情形。

3) 同行业可比公司未披露采购苯巴比妥价格，也不存在市场公开报价，采购价格与供应商报价不存在较大差异

针对苯巴比妥原料药，同行业可比公司未披露采购同类原材料价格。同时，因生产企业较少，其市场价格主要由少数供应商的博弈确定，也难以获取公开市

场报价。

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，公司采用比议价方式进行采购。报告期内，苯巴比妥采购价格与供应商报价情况如下：

单位：元/kg

2022 年度			2021 年度			2020 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	采购价格	市场价格	供应商报价
7,079.65	未披露	7,079.65	3,982.30	未披露	未询价	3,982.30	未披露	3,982.30

[注]以上价格均不含税

报告期内，苯巴比妥采购价格与供应商报价不存在较大差异。

(3) 磷酸川芎嗪采购价格变动具有合理性

1) 磷酸川芎嗪供应商向公司销售价格与其向其他客户销售价格不存在较大差异

因涉及商业机密，磷酸川芎嗪供应商未提供向其他客户销售的价格，根据访谈记录，其向公司销售价格与其他客户销售价格不存在较大差异。

2) 公司不存在向不同磷酸川芎嗪供应商采购价格差异较大的情形

报告期内，公司向不同磷酸川芎嗪供应商采购价格情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
湖北汇弘药业有限公司	2,654.87	2,654.87	
湖北思维达医药有限公司			1,769.91

磷酸川芎嗪在各年度仅有一家供应商，2021 年度及 2022 年度采购价格高于 2020 年度主要系 2021 年度市场价格上涨所致。公司在 2021 年度更换磷酸川芎嗪供应商，主要系公司采用比议价方式在入围的合格供应商报价后进行采购，与采购价格变动无关。

因此，公司不存在向不同磷酸川芎嗪供应商采购价格差异较大的情形。

3) 同行业可比公司未披露采购磷酸川芎嗪价格，也不存在市场公开报价，采购价格与供应商报价不存在较大差异

针对磷酸川芎嗪原料药，同行业可比公司未披露采购同类原材料价格。同时，因生产企业较少，其市场价格主要由少数供应商的博弈确定，也难以获取公开市场报价。

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，公司采用比议价方式进行采购。报告期内，磷酸川芎嗪采购价格与供应商报价情况如下：

单位：元/kg

2022 年度			2021 年度			2020 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	采购价格	市场价格	供应商报价
2,654.87	未披露	2,654.87	2,654.87	未披露	2,654.87	1,769.91	未披露	1,769.91

[注]以上价格均不含税

报告期内，磷酸川芎嗪采购价格与供应商报价不存在较大差异。

(三) 说明向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠原料药的价格与向其他供应商采购价格的差异及合理性、采购价格的公允性

1. 向开平牵牛生化制药有限公司采购价格略低于其他供应商，主要原因系公司向向其采购规模较大议价能力较强金额较大有所优惠

报告期内，公司向不同供应商采购胞磷胆碱钠原料药的采购金额、采购比例及采购价格情况如下：

单位：万元

原材料名称	供应商名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		采购金额 (万元)	采购价格 (元/kg)	采购金额 (万元)	采购价格 (元/kg)	采购金额 (万元)	采购价格 (元/kg)
胞磷胆碱钠	开平牵牛生化制药有限公司	3,532.30	1,012.12	3,094.69	1,150.44	2,594.03	1,203.72
	新乡制药股份有限公司	0.58	1,150.44			413.54	1,268.53
	协和发酵（广东）医药有限公司	3.32	1,327.43	51.46	1,470.29	40.15	1,460.18
	其他					31.89	1,594.69
	合 计	3,536.20		3,146.15		3,079.62	

[注]上表中原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，公司向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠价格略低于其他供应商，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。其中，协和发酵（广东）医药有限公司销售的系日本进口的胞磷胆碱钠原料药，故其价格略高于其他供应商。

2. 向开平牵牛生化制药有限公司采购价格公允

报告期内，公司胞磷胆碱钠采购价格与市场价格及供应商报价对比情况如下：

2022 年度			2021 年度			2020 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	采购价格	市场价格	供应商报价
1,012.37	未披露	973.45-1,327.43	1,154.55	未披露	未询价	1,217.96	1,226.10	1,150.44-1,265.49

[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]上述价格均不含税

报告期内，公司胞磷胆碱钠原料药采购价格与市场价格及各供应商报价不存在显著差异，具有公允性。

截至本审核问询函回复出具日，国内拥有胞磷胆碱钠原料药药品批文的企业共 6 家，受技术因素的影响，国内仅有开平牵牛生化制药有限公司、新乡制药股份有限公司和苏州正济药业有限公司等几家企业能够规模化生产。部分高端产品依赖进口，主要供应商为（日本）协和生化发酵株式会社。

因此，公司向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠原料药具有商业合理性，价格公允。

（四）说明原材料是否存在报告期内供需格局变动较大情形，是否存在原材料供应紧张或采购价格大幅变动的风险，如是，请充分说明风险

公司原材料主要由原料药、中药材、生产辅料及包装材料组成。公司主要原材料供需格局整体相对稳定，报告期内不存在供需格局变动较大的情形。报告期内，公司存在部分原材料因气候原因区域性减产或原料药生产企业调整价格导致的原材料价格波动情形。

为应对原材料价格大幅上涨或供需紧张的局面，公司采取了相关措施：（1）与核心供应商保持长期稳定合作关系，协商确定战略采购价格；（2）动态跟踪原材料价格波动，根据价格变动预期及时调整原材料储备。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“3、主要原材料价格波动风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司产品的直接材料占主营业务成本的比例分别为 62.36%、61.60%及 62.36%。公司原材料主要由原料药、中药材、生产辅料及包装材料组成。公司部分原料药上游供应商较为集中，议价能力较强，价格可能出现非理性上涨。同时，近年来在环保高压下，地方政府加强了对原料药企业监管，部分原料药企业面临停产及限产的风险。因此，原料药价格或面临上涨的风险。

同时，我国中药材主要来源于种植和加工，其生长受到气候、土壤、日照等多重自然因素的影响，上述因素均将导致中药材价格及供应呈现一定的波动。

上述原材料价格及供应的波动将导致公司难以规避原材料价格波动的风险，从而对公司经营业绩产生一定影响。”

（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）获取公司采购明细表，了解各主要原材料、能源的采购量等情况，分析变动的原因及合理性，是否与业务规模相匹配；获取各主要原材料进销存情况以及主要能源的耗用情况，并分析主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与对应产品产量之间的匹配性；

（2）查阅公司报告期内主要原材料采购明细账、行业上下游（拟）上市公司采购或销售相关产品的公开披露价格信息、公司主要原材料供应商报价信息及采购相关内控制度，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，核查公司采购价格的公允性及价格波动的合理性；

（3）查阅拓新药业（301089）公开披露文件，获取胞磷胆碱钠市场价格，访谈公司采购负责人，了解胞磷胆碱钠采购价格变动的原因；

（4）访谈公司主要供应商，核实主要供应商向公司销售价格与其向其他客户销售价格是否存在较大差异；

（5）登录CDE（国家药品监督管理局药品审评中心）官方网站，查询已注册登记的拥有苯巴比妥、磷酸川芎嗪和胞磷胆碱钠原料药生产资质的企业情况；

（6）登录中药材天地网，查询茯苓市场价格及报告期内价格波动原因；

（7）查阅新赣江（873167）、江西百神药业股份有限公司、白云山（600332）及汇群中药（832513）公开披露资料，核实茯苓在2021年度价格变动趋势与公司采购价格变动趋势一致。

2. 经核查，我们认为：

（1）公司报告期各期各主要原材料、能源采购量和采购金额与业务规模相匹配，各原材料采购金额变动主要受当期产品产量及期初原材料库存影响，各能源采购金额主要受当期整体产品产量影响，具有合理性；公司报告期各期主要原材料及能源采购量、耗用量、库存量与主要产品产量之间具有匹配性；

（2）报告期内，公司茯苓采购价格波动主要系市场价格变动所致，苯巴比妥

及磷酸川芎嗪采购价格波动主要系供应商调整销售价格所致，采购价格波动具有合理性；茯苓、苯巴比妥、磷酸川芎嗪原材料采购价格与供应商向其其他客户的销售价格、公司向不同供应商采购价格、同行业可比公司采购同类原材料价格不存在较大差异，采购价格公允；

(3) 公司向开平牵牛生化制药有限公司采购价格略低于其他供应商，主要原因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，公司向开平牵牛生化制药有限公司采购胞磷胆碱钠原料药的采购价格与市场价格及各供应商报价不存在显著差异，具有公允性；

(4) 报告期内，公司主要原材料供需格局整体相对稳定，不存在供需格局变动较大的情形；报告期内，公司存在部分原材料因气候原因区域性减产或原料药生产企业调整价格导致的原材料价格波动情形；公司通过与核心供应商保持长期稳定合作关系、根据价格预期及时调整储备等方式应对原材料价格波动风险；

(5) 公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“3、主要原材料价格波动风险”中补充披露主要原材料价格波动风险。

七、关于毛利率

申请文件与首轮问询回复显示：

(1) 报告期内发行人胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷毛利率均高于可比公司；发行人未对比其他产品与竞品的毛利率情况。

(2) 发行人主要产品中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》，属于上述政策中的“短缺药品”，可自主定价；复方太子参颗粒为独家品种。

(3) 注射用胞磷胆碱钠集采后毛利率大幅下降。经测算，其他产品集采后毛利率变动不大。

请发行人：

(1) 说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷毛利率均高于可比公司的合理性，结合集采、销售区域、市场竞争情况等，分析各主要产品毛利率与同通用名产品、类似适应症产品毛利率，并说明差异、变动趋势差异及合理性。

(2) 说明报告期内各主要产品在同一销售模式下对不同客户毛利率的差异

及合理性。

(3) 说明集采对各产品毛利率的影响，即将集采的产品是否存在集采后毛利率大幅下滑风险，如是，请充分提示风险；分析发行人主营业务毛利率较高的合理性及可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

(一) 说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷毛利率均高于可比公司的合理性，结合集采、销售区域、市场竞争情况等，分析各主要产品毛利率与同通用名产品、类似适应症产品毛利率，并说明差异、变动趋势差异及合理性

1. 公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同通用名产品毛利率存在差异具有合理性

(1) 胞磷胆碱钠片

1) 报告期内，公司与同行业可比公司胞磷胆碱钠片毛利率对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梓橦宫	85.80	85.67	85.04
公司	82.94	81.42	79.21

[注 1] 公司与梓橦宫的胞磷胆碱钠片药品规格相同，均为 0.2g/片

[注 2] 全国共有 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片同通用名产品药品批准文号，报告期内同行业可比公司中仅梓橦宫公开披露了胞磷胆碱钠片毛利率相关数据

报告期内，公司胞磷胆碱钠片毛利率低于梓橦宫，但整体不存在重大差异。

2) 报告期内，公司与同行业可比公司胞磷胆碱钠片毛利率按销售模式划分情况

报告期内，公司与同行业可比公司梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率按销售模式划分如下：

单位：元/片

公司名称	销售模式	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
梓橦宫	配送经销模式	销售单价	2.30	2.33	2.35
		单位成本	0.33	0.33	0.35
		毛利率（%）	85.80	85.67	85.04
公司	配送经销	销售单价	2.03	2.05	2.03

公司名称	销售模式	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	模式	单位成本	0.31	0.34	0.34
		毛利率（%）	84.75	83.28	83.29
		毛利率贡献率（%）	77.12	76.20	67.31
	传统经销模式	销售单价	0.99	0.93	0.90
		单位成本	0.35	0.36	0.34
		毛利率（%）	64.59	61.42	62.05
		毛利率贡献率（%）	5.82	5.22	11.91

[注 1]根据梓橦宫公开披露数据，胞磷胆碱钠片系处方药，梓橦宫处方药均采用配送商模式进行销售(同行业可比公司关于配送经销模式的披露口径有所差异，梓橦宫为“配送商模式”)，因此梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率数据系其配送商模式下毛利率

[注 2]毛利率贡献率=该销售模式下毛利率*该销售模式收入占比

报告期内，公司胞磷胆碱钠片毛利率低于梓橦宫，具有合理性，具体分析如下：

① 配送经销模式下梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率整体高于公司：报告期内，配送经销模式下梓橦宫胞磷胆碱钠片毛利率均高于公司，主要原因系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，梓橦宫胞磷胆碱钠片终端中标/挂网价格整体高于公司，进而导致配送经销模式下梓橦宫胞磷胆碱钠片销售单价整体高于公司。

关于梓橦宫胞磷胆碱钠片终端中标/挂网价格整体高于公司的具体分析参见本审核问询函回复之“三、关于主营业务收入和经营业绩”之“（一）说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因，与可比公司同类产品收入变动趋势的可比性”之“1. 说明部分产品与竞争对手销售价格差异较大的具体原因”之“（2）公司部分主要产品与竞争对手销售价格存在差异的具体原因”之“1）胞磷胆碱钠片”。

② 传统经销模式下公司胞磷胆碱钠片毛利率较低，进而拉低了公司胞磷胆碱钠片整体毛利率，报告期内，梓橦宫胞磷胆碱钠片无传统经销模式业务，均通过配送经销模式实现收入。报告期内，传统经销模式下公司胞磷胆碱钠片毛利率贡献率分别为 11.91%、5.22%及 5.82%，传统经销模式下公司胞磷胆碱钠片毛利率较低，进而拉低了公司胞磷胆碱钠片整体毛利率。

(2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，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，上述企业均未披露注射用复方甘草酸苷毛利率相关数据，仅苑东生物公开披露了注射用复方甘草酸苷 2019 年度毛利率相关数据。2019 年度至 2022 年度，公司与同行业可比公司苑东生物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					
公司名称	项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苑东生物	销售单价	未披露			10.07
	单位成本	未披露			1.62
	毛利率（%）	未披露			83.89
公司	销售单价	8.18	9.84	10.20	11.17
	单位成本	1.12	1.06	1.03	0.92
	毛利率（%）	86.30	89.26	89.95	91.75

[注]公司注射用复方甘草酸苷共有 2 个规格，分别为 40mg/支、80mg/支；同行业可比公司苑东生物注射用复方甘草酸苷共有 3 个规格，分别为 20mg/支、40mg/支、80mg/支

2019 年度，公司注射用复方甘草酸苷毛利率高于苑东生物，主要原因为：

1) 公司注射用复方甘草酸苷销售单价高于苑东生物：根据苑东生物公开披露信息，2019 年度，苑东生物注射用复方甘草酸苷配送经销模式销售收入占比超过 95%，配送经销模式下苑东生物注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）销售单价均低于公司相同规格产品，此外苑东生物与公司相比，另有注射用复方甘草酸苷（20mg）规格，苑东生物注射用复方甘草酸苷（20mg）销售单价较低，进一步拉低了其注射用复方甘草酸苷产品整体销售单价；

2) 公司注射用复方甘草酸苷单位成本低于苑东生物：根据苑东生物公开披露信息，苑东生物注射用复方甘草酸苷系委托外部企业进行生产，需要向受托方支付加工费，致使苑东生物注射用复方甘草酸苷单位成本较高。

综上，报告期内，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同通用名产品毛利率存在差异具有合理性。

2. 结合集采、销售区域、市场竞争情况等，分析各主要产品毛利率与同通用名产品、类似适应症产品毛利率，并说明差异、变动趋势差异及合理性

公司主要产品中，复方太子参颗粒系公司独家中成药产品，我国市场中无相

同通用名产品，注射用苯巴比妥钠、注射用胞磷胆碱钠片无生产同药品通用名产品的同行业公司公开披露相关产品毛利率数据。公司主要产品与同通用名产品、类似适应症产品毛利率及毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性，具体情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠片

报告期内，公司胞磷胆碱钠片与同通用名产品、类似适应症产品毛利率对比情况如下：

产品名称	生产企业	适应症	集采中标情况	产品毛利率（%）		
				2022年度	2021年度	2020年度
胞磷胆碱钠片	梓潼宫	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	2021年2月中标江苏省地方集采	85.80	85.67	85.04
甲钴胺片	北京星昊医药股份有限公司	广泛用于治疗周围神经病变和缺乏维生素B12而引起的巨幼红细胞性贫血，及各种外周（末梢）性神经代谢机能障碍症	无	63.02	60.55	62.60
胞磷胆碱钠片	公司	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	2022年8月中标广东联盟地方集采，已于2022年12月起陆续开始执行	82.94	81.42	79.21

数据来源：同行业可比公司公开披露数据

1) 报告期内，梓潼宫胞磷胆碱钠片毛利率整体保持稳定，中标地方集采未对其毛利率产生重大影响，其毛利率整体高于公司胞磷胆碱钠片，具体原因参见本题目之“（一）说明胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷毛利率均高于可比公司的合理性，结合集采、销售区域、市场竞争情况等，分析各主要产品毛利率与同通用名产品、类似适应症产品毛利率，并说明差异、变动趋势差异及合理性”之“1. 公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同通用名产品毛利率存在差异具有合理性”之“（1）胞磷胆碱钠片”。

2) 报告期内，北京星昊医药股份有限公司（以下简称星昊医药）甲钴胺片毛利率整体保持稳定，星昊医药甲钴胺片毛利率整体低于公司胞磷胆碱钠片，主要原因系：根据星昊医药公开披露信息，其甲钴胺片定价模式为在成本基础上考虑合理利润空间形成销售价格，星昊医药甲钴胺片主要销售终端为药房、诊所等，基本未在大型公立医院进行销售，经销商具有终端渠道配送优势，因此毛利率较低，具有合理性。

综上，我国市场共 3 家企业拥有胞磷胆碱钠片药品注册批件，市场竞争格局较为稳定。报告期内，公司胞磷胆碱钠片于 2022 年 12 月起陆续开始执行广东联盟地方集采，报告期内执行时间较短，因此公司胞磷胆碱钠片销售价格和毛利率受集采影响较小，公司胞磷胆碱钠片与同通用名产品、类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性。

(2) 注射用复方甘草酸苷

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷与同通用名产品、类似适应症产品毛利率对比情况如下：

产品名称	生产企业	适应症	集采中标情况	产品毛利率（%）		
				2022 年度	2021 年度	2020 年度
注射用复方甘草酸单铵 S	河北智同生物制药股份有限公司	用于急、慢性迁延型肝炎引起的肝功能异常，对中毒性肝炎、外伤性肝炎以及癌症有一定的辅助治疗作用	无	未披露	96.51	96.79
复方甘草酸苷类产品	北京凯因科技股份有限公司	主要用于治疗慢性肝病，改善肝功能异常以及湿疹、皮肤炎、斑秃或荨麻疹，具有抗炎、免疫调节等多种药理作用	北京凯因科技股份有限公司复方甘草酸苷类产品陆续于 2021 年 1 月中标山东等地方集采	未披露		88.07
注射用复方甘草酸苷	公司	治疗慢性肝病，改善肝功能异常。可用于治疗湿疹、皮肤炎、荨麻疹	2022 年 8 月中标广东联盟地方集采，报告期尚未执行	86.33	89.26	89.95

[注 1]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

[注 2]2021 年度河北智同生物制药股份有限公司注射用复方甘草酸单铵 S 毛利率数据取自其 2021 年 1-6 月毛利率数据

[注 3]2020 年度北京凯因科技股份有限公司复方甘草酸苷类产品毛利率数据取自其 2020 年 1-6 月毛利率数据

[注 4]北京凯因科技股份有限公司仅公开披露了复方甘草酸苷类产品综合毛利率，未针对各产品分别披露，其复方甘草酸苷类产品具体包括复方甘草酸苷胶囊、复方甘草酸苷片及复方甘草酸苷注射

1) 2020 年度及 2021 年度，河北智同生物制药股份有限公司注射用复方甘草酸单铵 S 毛利率整体保持稳定，其毛利率整体高于公司注射用复方甘草酸苷，主要系产品成分差异引致的价格差异所致，具有合理性。

2) 2020 年度，北京凯因科技股份有限公司复方甘草酸苷类产品毛利率整体保持稳定，其毛利率低于公司注射用复方甘草酸苷，主要系北京凯因科技股份有限公司复方甘草酸苷类产品包括复方甘草酸苷胶囊、复方甘草酸苷片及复方甘草酸苷注射液，不同产品毛利率有所差异所致，具有合理性。

综上，我国市场中注射用复方甘草酸苷生产企业较多，市场竞争较为激烈，

报告期内，公司注射用复方甘草酸苷于 2022 年 12 月起陆续开始执行广东联盟地方集采，因执行时间较短，毛利率受集采影响较小，毛利率呈下降趋势主要原因系：① 该产品受《国家医保目录》中限定支付范围调整因素影响，终端需求下滑，销售价格和销量持续下降；② 报告期内该产品传统经销模式销售占比有所提升，传统经销模式下产品销售价格低于配送经销模式，进而拉低了该产品整体销售价格。报告期内，公司注射用复方甘草酸与同通用名产品、类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性。

(3) 注射用胞磷胆碱钠

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠与类似适应症产品毛利率对比情况如下：

产品名称	生产企业	适应症	集采中标情况	产品毛利率（%）		
				2022 年度	2021 年度	2020 年度
胞磷胆碱钠注射液	星昊医药	用于急性颅脑外伤及脑手术后的意识障碍	无	95.44	92.73	95.32
吡拉西坦注射剂	星昊医药	用于急、慢性脑血管病、脑外伤、各种中毒性脑病等多种原因所致的记忆减退及轻、中度脑功能障碍，也可用于儿童智能发育迟缓	2021 年 6 月中标渝鄂琼滇青宁新新疆兵团常用药品联盟带量采购、2022 年 8 月中标广东联盟地方集采	87.30	87.66	90.84
注射用胞磷胆碱钠	公司	用于急性颅脑外伤及脑手术后的意识障碍	2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月续标	74.16	75.20	96.99

[注]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

报告期内，星昊医药胞磷胆碱钠注射液毛利率整体保持稳定，2020 年度，星昊医药胞磷胆碱钠注射液与公司注射用胞磷胆碱钠毛利率基本一致。

报告期内，星昊医药吡拉西坦注射剂毛利率呈下降趋势，主要原因系：根据其公开披露信息，一方面，随着该产品市场竞争加剧及各地逐渐开展地方集采，中标价持续走低，进而导致星昊医药吡拉西坦注射剂销售价格持续下降；另一方面，受原材料价格上涨、产量降低致使单位人工及制造费用上升等因素影响，单位成本逐渐上升。2020 年度，星昊医药吡拉西坦注射剂毛利率低于公司注射用胞磷胆碱钠，主要系产品存在差异及吡拉西坦注射剂市场竞争较为激烈所致。

综上，我国市场中注射用胞磷胆碱钠生产企业较多，市场竞争较为激烈，2021 年度、2022 年度，公司注射用胞磷胆碱钠毛利率较 2020 年度有所下降，主要系公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）自 2021 年开始执行山东省地方集采起，山东地区注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标价格下降幅度较大，致使注射用胞磷胆碱钠

产品整体销售单价下降幅度较大。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠与类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性。

(4) 注射用苯巴比妥钠

报告期内，公司注射用苯巴比妥钠与类似适应症产品毛利率对比情况如下：

产品名称	生产企业	适应症	集采中标情况	产品毛利率（%）		
				2022年度	2021年度	2020年度
注射用丙戊酸钠	四川科瑞德制药股份有限公司	用于治疗癫痫，在成人和儿童中，当暂时不能服用口服剂型时，用于替代口服剂型	2021年6月中标新疆“2+N”联盟地方集采	93.17	92.24	93.03
注射用苯巴比妥钠	公司	用于治疗惊厥、癫痫，是治疗癫痫持续状态的重要药物。可用于麻醉前用药	无	91.35	92.88	92.61

[注]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

报告期内，四川科瑞德制药股份有限公司注射用丙戊酸钠毛利率整体保持稳定，中标地方集采对其毛利率产生的影响较小。报告期内，四川科瑞德制药股份有限公司注射用丙戊酸钠与公司注射用苯巴比妥钠毛利率基本一致。

综上，我国市场共2家企业拥有注射用苯巴比妥钠药品注册批件，市场竞争格局较为稳定，报告期内，公司注射用苯巴比妥钠毛利率整体保持稳定，与类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性。

(5) 复方太子参颗粒

报告期内，公司复方太子参颗粒与类似适应症产品毛利率对比情况如下：

产品名称	生产企业	适应症	集采中标情况	产品毛利率（%）		
				2022年度	2021年度	2020年度
化积口服液	恩威医药股份有限公司	脾胃虚弱所致的疳积，症见面黄肌瘦、腹胀腹痛、厌食或食欲不振、大便失调	无	未披露	57.97	61.18
复方太子参颗粒	公司	益气生津，健脾消食。适用于小儿气阴两虚的厌食、泄泻；缺铁性贫血	无	44.16	49.69	45.55

[注]数据来源：同行业可比公司公开披露数据

报告期内，恩威医药股份有限公司化积口服液毛利率整体保持稳定，其毛利率整体高于公司复方太子参颗粒，主要系恩威医药股份有限公司化积口服液系国家首批儿科中药保护品种及《国家医保目录》品种，产品竞争优势较强，具有合理性。

综上，复方太子参颗粒系公司独家中成药产品，报告期内毛利率存在一定波

动。2021 年度公司复方太子参颗粒毛利率较 2020 年度有所上升，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；2022 年度公司复方太子参颗粒毛利率较 2021 年度有所下降主要系公司为应对销售数量下降，调整产品生产计划导致单位成本有所增加所致。公司复方太子参颗粒与类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性。

(二) 说明报告期内各主要产品在同一销售模式下对不同客户毛利率的差异及合理性

报告期内，公司销售模式以配送经销和传统经销为主，两类销售模式实现的销售收入占比合计为 99.91%、99.97%和 99.998%；公司配送经销模式下及传统经销模式下各主要产品对不同客户毛利率的情况如下：

1. 配送经销模式下各主要产品对不同客户毛利率的差异及合理性

报告期内，配送经销模式下，公司各主要产品前五大客户毛利率情况如下：

药品名称 及规格		客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异 原因
胞磷胆 碱钠片	0.2g	深圳市全药网药业有限公司	84.19%	83.94%	84.49%	不同客户间 毛利率存在 差异主要系 公司在各客 户配送区域 的药品中标 价格存在差 异所致
		广西柳药集团股份有限公司	86.31%	84.76%	85.35%	
		福州鹭燕医药有限公司	83.38%	81.13%	81.49%	
		国药控股福州有限公司	83.21%	81.27%	81.20%	
		重药控股（广东）有限公司	85.68%	85.08%	84.77%	
		漳州片仔癀宏仁医药有限公司	83.36%	81.27%	81.40%	
注射用 胞磷胆 碱钠	250mg	国药控股广东粤兴有限公司	98.37%	98.38%	98.42%	公司中标山 东省药品集 中 带 量 采 购，中标价 格 相 对 较 低，导致部 分客户毛利 率较低
		华润山东医药有限公司	47.27%	46.76%		
		山东海王银河医药有限公司	47.25%	46.45%		
		国药控股山东有限公司	46.96%	45.87%		
		广西柳药集团股份有限公司		98.16%	98.41%	
		广东红惠药业有限公司	98.32%	98.35%	98.41%	
		广西志有药业有限公司		98.16%	98.34%	
		山东华源同昊医药有限公司			98.28%	

药品名称 及规格		客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异 原因
注射用 苯巴比 妥钠	0.1g	淄博众生医药有限公司	93.94%	94.62%	94.76%	不存在明显 差异
		必康百川医药（河南）有限公司		94.37%	94.53%	
		安徽省安天医药有限公司	93.83%	94.68%	94.76%	
		重庆医药（集团）股份有限公司 特殊药品分公司	93.75%	94.82%	94.85%	
		广西东龙世纪医药有限公司		94.82%	95.00%	
		广州医药股份有限公司		94.86%	95.03%	
		江西仁翔药业有限公司	92.94%			
		江西九州医药有限公司	93.78%			
		江西共创医药有限公司	93.78%	94.15%	94.51%	
注射用 复方甘 草酸苷	40mg	大德浙江医药股份有限公司	90.44%	91.04%	91.61%	2022 年度， 郑州恒源医 药有限公司 毛利率相对 较低主要系 部分省份终 端医院执行 集采价格联 动政策所致
		河南海华医药物流有限公司	91.98%	92.04%	92.19%	
		河南中一医药经营有限公司	91.27%	91.96%	92.42%	
		华东医药股份有限公司	91.09%	91.29%	91.47%	
		周口市天久康药业有限公司	90.36%	91.61%	91.86%	
		嘉兴英特医药有限公司	91.09%	91.20%	91.72%	
		石家庄市隆昌医药药材有限公司	91.31%	91.56%		
		浙江恩泽医药有限公司		91.45%	91.76%	
		浙江来益医药有限公司		91.53%	91.79%	
		郑州恒源医药有限公司	87.56%	92.41%	92.83%	
	80mg	诚域集团陕西雅福康医药有限 公司		92.82%	92.97%	部分客户毛 利率相对较 低主要系公 司产品在其 配送区域配 送费用相对 较高所致
		陕西医药控股集团派昂医药有 限责任公司	90.80%	91.91%	92.45%	
		国药控股湖南有限公司	87.06%	87.90%	87.96%	
		华润湖南医药有限公司	87.09%	88.14%	87.93%	
		民生集团河南医药有限公司信 阳分公司	91.07%	91.33%	91.61%	
		宁波英特药业有限公司	91.25%	91.84%	91.79%	
		重庆医药集团河南有限公司	91.48%	92.16%	92.04%	

药品名称 及规格	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异 原因
复方太子参颗粒	5g	国药控股股份有限公司	86.77%		不同客户间毛利率存在差异主要系公司在各客户配送区域的药品中标价格存在差异所致
		国药控股泉州有限公司	86.44%	88.23%	
		安徽立方药业有限公司	84.15%	85.52%	
		福州鹭燕医药有限公司	87.00%	88.18%	
		国药控股宁德有限公司	87.12%	88.08%	
		国药控股分销中心有限公司		81.94%	
		厦门片仔癀宏仁医药有限公司	86.58%	88.19%	

[注]注射用胞磷胆碱钠存在两个规格，其中以 250mg 为主，占各期该产品的收入之比分别为 93.46%、96.34%和 98.86%，因此同一销售模式下主要产品不同客户毛利率仅列示注射用胞磷胆碱钠（250mg）

从上表可知，报告期内，配送经销模式下，公司注射用苯巴比妥钠对不同客户毛利率不存在明显差异；胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠（250mg）、注射用复方甘草酸苷（80mg）及复方太子参颗粒等产品对不同客户之间毛利率的差异主要系公司在各客户配送区域的药品中标价格或配送费用存在差异所致；注射用复方甘草酸苷（40mg）对不同客户之间毛利率的差异主要系部分客户销售价格受集采价格影响所致。

2. 传统经销模式下各主要产品对不同客户毛利率的差异及合理性

报告期内，传统经销模式下，公司各主要产品前五大客户毛利率情况如下：

药品名称 及规格	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异 原因
胞磷胆碱钠片	0.2g	广东省新药特药有限公司	66.34%	65.07%	广东鼎铭药业有限公司毛利率相对较低主要系公司向其销售的产品包装规格产量较少，单位成本较高所致；广东鼎铭药业有限公司 2022 年毛利率有所提升主要系胞磷胆碱钠片销售单价上涨所致
		江西青铜医药有限公司		59.28%	
		四川世瑞药业有限公司		65.79%	
		山东汇宝医药物流有限公司			
		四川蜀瀚药业有限公司			
		江西仁轩医药有限公司	65.30%	60.33%	
		浙江御博医药有限公司	65.99%	63.28%	
		江苏赛邦药业有限公司	63.09%	62.34%	
		广东鼎铭药业有限公司	48.91%	28.87%	

药品名称及规格		客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异原因
		四川省智邦药业有限公司	66.73%			
		湖北晟辉鸿益药业有限公司	67.43%			
注射用胞磷胆碱钠	250mg	江西亿莲医药有限公司	78.39%	76.76%	77.06%	不存在明显差异
		江西雨禾医药有限公司			76.68%	
		福建省食品药品质量检验研究院	79.38%			
注射用苯巴比妥钠	0.1g	安徽省安天医药有限公司			84.43%	不存在明显差异
		济南同科医药物流有限公司			84.40%	
		江西九州医药有限公司			83.35%	
		广西新桂玉医药有限公司				
		泰州医药集团有限公司			84.58%	
		九州通医药集团股份有限公司	81.14%	83.52%	84.04%	
		江西共创医药有限公司			84.54%	
		福州海王福药制药有限公司	80.86%	84.46%		
注射用复方甘草酸苷	40mg	湖北诺涛医药有限公司	61.16%	61.64%	64.27%	不同客户间毛利率存在差异主要系公司不同区域传统经销业务定价存在差异所致
		周口市天久康药业有限公司	47.57%			
		河北丽泰医药有限公司	55.11%			
		民生药业集团北京医药有限公司	63.74%			
		浙江朗诺药业有限公司	62.51%			
	80mg	湖北诺涛医药有限公司	62.62%	65.36%	65.01%	
		湖南金六谷医药物流有限公司	64.52%			
		安徽华源医药集团股份有限公司	66.56%			
		河北丽泰医药有限公司	64.45%			
		海南裕鑫昌药业有限公司	76.87%			
复方太子参颗粒	5g	商丘嘉信医药商贸有限公司	-1.05%	19.35%	19.39%	不同客户间毛利率存在差异主要系公司不同区域传统经销业务定价存在差异所致，
		山东康为医药有限公司	2.47%	19.78%	20.66%	
		陕西博鸿医药有限公司	9.21%	25.95%	23.29%	
		江西五洲医药营销有限公司	9.12%	23.15%	23.84%	

药品名称 及规格	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	毛利率差异 原因
	湖南世康药业有限责任公司	9.05%	24.78%	24.53%	2022 年度部分客户毛利率下降且存在部分客户毛利率为负的情形,主要系受外部环境影响,产品单位成本增加以及降价促进销售所致
	福建广达医药有限公司		21.25%	21.38%	
	武汉健强时代医药有限公司		21.26%	21.37%	
	重庆青山隐医药有限公司		22.71%	18.61%	
	中邮恒泰药业有限公司	50.89%			

报告期内,传统经销模式下,公司注射用胞磷胆碱钠(250mg)、注射用苯巴比妥钠对不同客户毛利率不存在明显差异。

报告期内,传统经销模式下,公司胞磷胆碱钠片对不同客户之间毛利率的差异主要原因系:公司向广东鼎铭药业有限公司主要销售 12 片装胞磷胆碱钠片,该包装规格产品产量较少,且包装工序自动化程度较低,单位成本高于其他包装规格产品。

报告期内,传统经销模式下,公司复方太子参颗粒等产品对不同客户之间毛利率的差异主要系公司不同区域传统经销业务定价存在差异所致,2022 年度部分客户毛利率呈现下降趋势且存在为负的情形,主要原因系为应对外部环境变化对产品销售的影响,公司调整销售策略进行降价,同时公司相应减少产量,产品分摊的单位制造费用有所增加,造成单位成本增加。

(三) 说明集采对各产品毛利率的影响,即将集采的产品是否存在集采后毛利率大幅下滑风险,如是,请充分提示风险;分析发行人主营业务毛利率较高的合理性及可持续性

1. 集采对公司主要产品毛利率的具体影响

报告期内,公司主要产品同类竞品中标集采将导致公司相关产品在“同类竞品中标集采地区”销售数量有所下降,但相关产品销售价格未受到较大影响,因此,报告期内公司主要产品同类竞品中标集采对公司相关产品毛利率的影响较小,集采对公司主要产品毛利率的影响主要受公司相关产品中标集采影响,具体分析如下:

对于国家集采,在现行国家集采政策下,综合考虑公司主要产品类别及属性、相同品种一致性评价及申报上市进展,预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低,纳入国家集采对公司各主要产品毛利率产生影

响可能性较低。

对于地方集采，公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）、胞磷胆碱钠片（0.2g）、注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）已陆续中标部分地区地方集采，其中注射用胞磷胆碱钠中标地方集采后毛利率有所下降，胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷于 2022 年 12 月起陆续开始执行广东联盟集采，因报告期内执行时间较短，胞磷胆碱钠片和注射用复方甘草酸苷毛利率受集采影响较小。根据广东联盟集采实际执行情况，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷在集采执行地区中标价格均有所下降，进而导致相关产品在集采执行地区销售价格及毛利率有所下降，基于模拟测算结果，预计相关产品全面执行广东联盟集采后，将导致相关产品整体销售价格及毛利率下降。公司注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒尚未开展地方集采，预计短期内相关产品纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低，地方集采对相关产品毛利率产生影响可能性较低。

公司主要产品受国家集采或地方集采政策影响情况参见本审核问询函回复之“一、关于带量采购政策与医保目录调整”之“（二）结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析发行人主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性，量化分析若进入国家或地方带量采购目录对发行人主要产品售价、销量、销售地区及发行人经营业绩的影响”之“1. 结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析公司主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性”。

2. 中标山东省地方集采对公司注射用胞磷胆碱钠产品毛利率的影响

公司注射用胞磷胆碱钠（250mg）于 2021 年 1 月中标山东省地方集采并于 2022 年 6 月成功续标。报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠产品整体毛利率变动情况如下：

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）
销售单价	4.67	-5.62	4.95	-88.04	41.35	58.82
单位成本	1.21	-1.66	1.23	-1.31	1.24	0.71
毛利率（%）	74.16	-1.04	75.20	-21.79	96.99	1.73

报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠毛利率分别为 96.99%、75.20%及 74.16%，

2021 年度、2022 年度较 2020 年度有所下降，主要系自 2021 年开始执行山东省地方集采起，山东地区注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标价格下降幅度较大，致使注射用胞磷胆碱钠产品整体销售单价下降幅度较大。

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”销售收入分别为 1,877.67 万元、1,174.19 万元及 629.82 万元，占该产品营业收入的比例分别为 72.15%、57.07%及 52.72%。公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”中标价格显著高于山东省，因失去公立医疗机构优先准入优势，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”销售数量及销售收入占比呈下降趋势，未来如公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入占比持续下降，公司注射用胞磷胆碱钠毛利率存在进一步下滑的风险。

3. 预计公司即将集采的产品不存在集采后毛利率大幅下滑风险

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，中标地方集采对公司主要产品毛利率的影响程度主要由开展集采地区营业收入占比、集采中标价格下降幅度等因素决定。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 月中标广东联盟地方集采，已于 2022 年 12 月起陆续开始执行，报告期内执行时间较短，公司相关产品销售价格和毛利率受集采影响较小。以广东联盟集采实际执行情况为基础，基于模拟测算结果，预计公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷全面执行广东联盟集采后毛利率将有所下降，但不存在大幅下滑的风险。

公司胞磷胆碱钠片（0.2g）、注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）中标广东联盟集采具体情况、模拟测算的假设条件及模拟测算结果参见本审核问询函回复之“一、关于带量采购政策与医保目录调整”之“（二）结合带量采购招投标相关程序及具体遴选标准等因素，分析发行人主要产品未来被纳入国家或地方带量采购的可能性，量化分析若进入国家或地方带量采购目录对发行人主要产品售价、销量、销售地区及发行人经营业绩的影响”之“2. 量化分析胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷开展地方集采后，对公司相关产品售价、销量、销售地区、毛利率及发行人经营业绩的影响”。

4. 公司主营业务毛利率较高具有合理性及可持续性

(1) 公司主营业务毛利率与同行业可比公司均值不存在重大差异

公司选取的同行业可比公司在主营业务、经营模式、主要产品种类、主要产品治疗领域等方面与公司具有可比性。报告期内，公司与同行业可比公司主营业务毛利率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
昂利康	57.38	64.78	75.53
海辰药业	75.83	82.76	75.92
西点药业	81.65	83.67	84.69
苑东生物	83.25	85.99	88.62
悦康药业	64.65	69.39	66.89
梓橦宫	80.04	80.59	78.65
平均值	73.80	77.86	78.38
公司	80.09	79.95	81.05

[注]数据来源：上市公司公开披露信息

报告期内，同行业可比公司中，昂利康因业务结构占比因素影响导致毛利率呈下降趋势，剔除昂利康影响后，2022 年度，同行业可比公司平均主营业务毛利率为 77.08%。报告期内，公司主营业务毛利率与西点药业、梓橦宫、苑东生物处于同一水平，与同行业可比公司均值不存在重大差异，公司毛利率处于较高水平符合行业特征。

(2) 公司所处医药制造行业技术壁垒较高，产品附加值及毛利率较高，符合行业普遍特征

公司主营业务为化学药制剂及中成药研发、生产与销售，所处行业系医药制造业，医药制造业系技术密集型产业，药品具有跨学科应用、生产工艺复杂、研发技术壁垒较高的特点，在药品的研发、生产、销售等环节均需要较多资金支持，因此药品的产品附加值及毛利率水平普遍较高，符合行业普遍特征。

(3) 公司高度重视产品质量及品牌形象管理，主要产品在细分产品领域竞争优势明显

公司高度重视产品质量及品牌形象管理，有效保障了公司主要产品的安全性、

有效性和稳定性，公司产品在终端客户群体中形成了较高的认可度和美誉度。公司主要产品中，胞磷胆碱钠片全国共有 3 家企业拥有药品批准文号，注射用苯巴比妥钠全国共有 2 家企业拥有药品批准文号，复方太子参颗粒系公司独家中成药产品，相关产品竞争格局较为稳定；注射用胞磷胆碱钠及注射用复方甘草酸苷生产企业较多，公司相关产品在细分产品竞争领域竞争优势明显。公司主要产品市场销售情况良好，竞争能力较强，预计主营业务毛利率维持在较高水平具有可持续性。

综上，公司主营业务毛利率较高具有合理性及可持续性。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，随着公司主要产品集采进程的不断推进及集采范围的不断扩大，未来公司主营业务毛利率存在一定下滑的风险。

（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）查阅公司报告期内主要产品销售、成本明细表，访谈公司财务部门负责人，分析报告期内公司主要产品毛利率变动情况；

（2）查阅公司同行业可比公司公开披露资料，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，登录米内网数据库，国家药品监督管理局，查询公司主要产品的同通用名产品、类似适应症产品中标集采情况、市场竞争情况，分析公司主要产品与同通用名产品、类似适应症产品毛利率、毛利率变动趋势差异的合理性；

（3）查阅公司报告期内销售明细表，分析公司各主要产品在同一销售模式下对前五大客户毛利率的差异及合理性；

（4）查阅我国国家集采、地方集采政策文件，分析公司主要产品受国家集采或地方集采政策影响情况；

（5）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，查阅公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷报告期内销售数量明细表等要财务数据，对公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷全面执行广东联盟地方集采后整体毛

利率变动进行模拟测算；

(6) 访谈公司销售负责人，查阅医药行业法律法规及政策文件，查阅同行业可比公司主营业务毛利率数据，分析公司主营业务毛利率较高的合理性及可持续性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷与同行业可比公司同通用名产品毛利率存在差异具有合理性；

(2) 报告期内，公司主要产品与同通用名产品、类似适应症产品毛利率及毛利率变动趋势不存在重大差异，具有合理性；

(3) 报告期内，公司各主要产品在同一销售模式下对不同客户毛利率的差异具有合理性；

(4) 预计短期内公司主要产品纳入国家集采目录并开展国家集采的可能性较低，纳入国家集采对公司各主要产品毛利率产生影响可能性较低；公司注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒尚未开展地方集采，预计短期内相关产品纳入地方集采目录并开展地方集采的可能性较低，地方集采对相关产品毛利率产生影响可能性较低；

(5) 报告期内，公司注射用胞磷胆碱钠毛利率分别为 96.99%、75.20%及 74.16%，2021 年度、2022 年度较 2020 年度有所下降，主要系自 2021 年开始执行山东省地方集采起，山东地区注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标价格下降幅度较大，致使注射用胞磷胆碱钠产品整体销售单价下降幅度较大所致；未来如公司注射用胞磷胆碱钠在“同类竞品中标集采地区”销售收入占比持续下降，公司注射用胞磷胆碱钠毛利率存在进一步下滑的风险；

(6) 广东联盟地方集采已于 2022 年 12 月起陆续开始执行，以广东联盟集采实际执行情况为基础，基于模拟测算结果，预计公司胞磷胆碱钠片、注射用复方甘草酸苷全面执行广东联盟集采后毛利率将有所下降，但不存在大幅下滑的风险；

(7) 公司主营业务毛利率较高具有合理性及可持续性，随着公司主要产品集采进程的不断推进及集采范围的不断扩大，未来公司主营业务毛利率存在一定下滑的风险。

八、关于推广活动及期间费用

申请文件与首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人销售费用占营业收入的比例分别为 61.29%、47.60%、46.11%及 45.09%；其中推广服务费占销售费用比例分别为 95.55%、93.27%、91.22%及 91.44%。

(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主要系推广服务定价差异所致，合作经营模式下推广服务定价高于自主经营模式。发行人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。

(3) 发行人未说明报告期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费归集的具体内容；发行人线下推广活动主要为科室会形式。

(4) 部分推广服务商实缴资本为 0，或注册地为居民楼、村庄等。

(5) 发行人平均职工薪酬高于所在地区平均值。

请发行人：

(1) 说明因合作方拥有全国总经销权并承担销售管理职能，具有较高的议价定位，因此推广服务价格高于自主经营模式的商业合理性；合作关系解除后仍合作的推广服务商的定价依据是否发生变化，是否具有公允性；前述几方之间是否存在其他利益安排。

(2) 说明报告期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费归集的具体内容，包括组织方、活动主题及内容、人均费用情况，分析是否具有合理性；上述各项费用占营业收入的比例情况；并与同行业对比，分析差异的原因及合理性。

(3) 说明发行人线下学术推广主要是以科室会等小型学术会议为主的原因，是否符合产品特点和行业特征；结合面向的主要渠道、产品纳入集采前后主要销售渠道的变动情况，说明推广服务费中各分项所占比例变动的合理性。

(4) 针对相同产品、相同区域、相同服务内容，比较不同推广服务商的价格差异情况，说明价格公允性。

(5) 说明推广服务商是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否实际承担相应工作内容，是否专为发行人营销服务设立，是否存在费用过账、商业贿赂情形。

(6) 说明推广服务商是否存在发行人员工或前员工控制情形，如是，请说

明成为推广服务商的员工或前员工在发行人的任职情况。

(7) 结合推广服务对应的具体产品、服务价格、服务内容，说明报告期前五大推广服务商变动原因；报告期持续与发行人均存在业务往来的推广服务商数量及占比、各年费用金额及占比、期末应收账款的金额，说明发行人推广服务商稳定性是否符合行业惯例；发行人均薪酬高于所在地区平均值的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对销售费用真实性、准确性以及“两票制”后发行人销售收入和销售费用会计处理是否符合《企业会计准则》规定所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论，并说明：

(1) 对推广服务费的核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程（统计抽样、非统计抽样），访谈及函证的不同类别及交易金额分层的推广服务的核查数量、金额及占比等，并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点，发行人产品结构、推广服务商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划。

(2) 对推广服务费核查中，是否通过推广服务费的资金流向，或针对参与推广服务活动的对象进行核查、核查比例、抽样方法、具体核查过程。

(3) 上述核查手段、核查程序对达成推广服务真实性的核查结论的充分性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对发行人业务推广费的合规性及内控执行的有效性发表明确意见。（审核问询函问题 9）

(一) 说明因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，因此推广服务价格高于自主经营模式的商业合理性；合作关系解除后仍合作的推广服务商的定价依据是否发生变化，是否具有公允性；前述几方之间是否存在其他利益安排

1. 合作经营模式下，合作方参与制定的推广服务价格高于自主经营模式具备商业合理性

报告期内，公司仅在 2020 年初存在少量合作经营业务，自主经营系公司主要经营模式，合作经营对公司经营业绩影响较小。2019 年度及 2020 年 1 月，合作经营模式下，合作方为获取合理利益，参与制定的推广服务价格高于自主经营模式下的推广服务价格，具备商业合理性，具体分析如下：

(1) 合作方为合作药品研发提供了资金或技术支持，存在合理利益诉求

为快速丰富产品结构、提升盈利水平，公司在成立初期选择与具备较强综合

实力的合作方共同进行产品研发，合作方主要负责研发费用、注册及申报费用投入或提供部分合作药品处方工艺技术支持，公司主要负责提供符合 GMP 要求的生产车间，协助完成合作药品研发过程的技术工艺转移及药品注册批件申请上市。因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，合作方为兑现利益，与公司协商约定其拥有合作药品上市后一定期限内全国总经销权，通过参与药品的经营进而获取药品经营利益，具备合理性。

(2) 合作方的推广服务商指定权及推广服务议价权系行业政策调整背景下其总经销权及职能定位的合理延伸

2016 年起，因“两票制”政策逐渐在我国公立医疗机构终端实施，在“两票制”业务区域，公司与合作方合作经营产品的销售模式由原传统经销模式变更为配送经销模式，合作方或其指定经销商由于不具备向公立医疗机构配送药品的资质及能力，无法参与配送经销模式下的药品销售业务。

配送经销业务中，公司的配送经销商客户一般仅承担药品配送职能，不承担渠道开发及市场推广职能。因此，在“两票制”的政策背景下，公司通过聘请推广服务商执行推广服务工作的方式完善营销模式。由于在合作期限内，合作方拥有药品全国总经销权，统筹负责合作药品营销管理及销售业务，存在获取药品经营利益的合理诉求，经协商，公司同意在合作经营期间由合作方指定合作药品的推广服务商，并参与推广服务价格指定。合作方通过协商获取推广服务商指定权及推广服务议价权，系药品流通政策调整的背景下合作药品总经销权及营销管理职能定位的延伸，具备商业合理性。

(3) 推广服务利益系合作方经营利益的合理体现

合作方基于合作药品类型、市场竞争情况、自身营销投入、获利预期等因素，参与推广服务议价，公司在综合考虑合作方承担的营销管理职能及贡献、合作方的预计收益、预计推广服务工作量、自主聘请推广服务商采用的市场化定价标准等因素与合作方、推广服务商最终确定推广服务价格，定价依据合理，具体分析参见本审核问询函回复之“二、关于向马文旭和宝诺医药购买技术专利”之“(二) 发行人与马文旭、宝诺医药在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据（总经销模式下的收入、利润分成依据），并在此基础上说明发行人支付的补偿款、技术权利转让款的定价依据、合理性与公允性”之“1. 发行人与合作方在合作经营模式下的具体职能

划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据以及总经销模式下的收入、利润分成依据”之“(2) 合作经营模式下合作方获取利益的具体安排、参数、结算依据及标准”之“(1) 公司与合作方通过制定相关价格的方式确定药品经营利益”中的相关内容。

由于合作方参与药品合作经营，统筹负责合作药品营销推广工作，同时合作方参与药品合作经营存在合理的经营利益诉求，因此，合作方通过参与制定高于公司市场化推广服务定价标准的价格，并自行与其指定推广服务商协商确定分配标准，进而获取合作的药品的推广服务利益，具备商业合理性，合作方获取的推广服务利益系其经营利益的合理体现。

(4) 其他医药制造企业亦存在合作方获取推广服务利益的情形

医药制造业企业中，昂利康(002940)、赛隆药业(002898)、易明医药(002826)、卫信康(603676)等上市公司存在与公司合作经营模式类似的药品合作业务，且“两票制”业务区域下相关合作方均存在通过推广服务业务获取药品利益的情况，具体如下：

公司名称	合作方	合作药品	“两票制”业务区域利益分享机制
昂利康	北京美福润医药科技股份有限公司、北京万鹏朗格医药科技有限公司等	注射用派拉西林钠他唑巴坦钠、马来酸曲美布汀分散片等	昂利康主要负责生产并向合作方指定的药品配送商销售；合作方主要通过提供产品推广服务或指定推广公司为昂利康提供产品推广服务实现利益
赛隆药业(002898)	山西普德药业有限公司	注射用脑蛋白水解物	山西普德主要负责生产并向赛隆药业指定的产品配送商销售；赛隆药业就提供销售渠道和推广服务的部分收益向山西普德收取销售推广费
易明医药(002826)	上海上药第一生化药业有限公司、上海信谊医药有限公司	瓜蒌皮注射液	第一生化及其关联方主要负责生产并向易明医药指定客户销售；易明医药负责提供市场推广服务，保持原有的原料销售毛利，同时就其提供的市场推广服务工作向第一生化及其关联方按支收取推广服务费，以覆盖产品推广成本，并保障产品推广收益
卫信康(603676)	山西普德药业有限公司	注射用12种复合维生素、注射用门冬氨酸钾镁、蔗糖铁注射液等多种产品	山西普德主要负责生产并向卫信康指定的下游配送企业客户销售，取得收入后保留生产加工环节收益不变，其余部分支付给卫信康；卫信康通过向山西普德收取市场管理及推广服务收入等，扣减向专业服务机

公司名称	合作方	合作药品	“两票制”业务区域利益分享机制
			构支付的区域市场推广服务成本实现利益

[注]资料来源：同行业可比公司及其他医药制造业上市公司公开披露信息

公司合作方在“两票制”业务区域获取推广服务利益与其他存在类似合作业务的医药制造企业采用利益分享机制相比不存在重大异常，具备合理性，符合行业常见情形。

综上，合作方为合作药品研发进行了资金或技术投入，在合作药品上市后通过协议约定参与药品合作经营，获取药品经营利益具备商业合理性；药品流通政策调整后，合作方因无法参与“两票制”地区的配送经销业务获取药品经营利益，进而与公司协商获取合作药品营销过程中的推广服务商指定权、推广服务议价权，具备商业合理性；由于具备合理利益诉求，合作方通过参与制定高于公司市场化定价标准的推广服务价格，通过获取推广服务利益兑现药品经营利益，具备商业合理性，符合行业常见情形。

2. 合作关系解除后仍合作的推广服务商的定价依据与自主经营模式一致，推广服务定价公允

与宝诺医药合作经营到期终止后，公司与宝诺医药指定的推广服务商协商后终止合作关系，自主聘请推广服务商；与马文旭合作经营提前终止后，由于公司对马文旭指定的推广服务商的市场资源及业务能力较为认可，出于维护产品市场地位的目的，公司相关推广服务商经协商后决定继续开展业务合作。

与相关推广服务商继续合作期间，合作方退出合作经营，不再参与推广服务定价，公司与相关推广服务商基于市场化原则重新协商确定推广服务价格。公司与相关推广服务商协商确定的服务定价依据与自主经营模式下公司聘请的推广服务商一致，相关推广服务定价公允。

3. 公司合作方与指定推广服务商的利益安排情况

合作经营期间，合作方指定推广服务商与公司进行推广业务合作，并参与制定推广服务价格，相关推广服务价格高于公司自主经营模式下的推广服务价格，合作方指定的推广服务商从公司获取了一定超额推广服务收益。合作方与指定推广服务商通过签署协议等方式进行推广服务收益分配，除上述利益安排外，指定推广服务商与合作方不存在其他与合作药品相关的利益安排。

合作经营终止后，合作方与指定推广服务商之间关于合作药品推广服务收益

分配相关的利益安排均终止，合作方不再享受与合作药品经营相关的任何利益，合作方与指定推广服务商不再存在与合作药品相关的任何利益安排。

(二) 说明报告期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费归集的具体内容，包括组织方、活动主题及内容、人均费用情况，分析是否具有合理性；上述各项费用占营业收入的比例情况；并与同行业对比，分析差异的原因及合理性

1. 报告期各项主要推广服务归集的具体内容及合理性

公司各项主要推广服务归集的活动主题及内容合理，人均费用或单价与同行业公司相比处于合理区间，不存在重大异常，具体分析如下：

(1) 会议服务

报告期内，公司推广服务费中的会议服务主要归集公司委托外部推广服务商组织、召开的科室交流及研讨会等活动发生的费用支出，相关推广活动的主题及内容包括相关产品疗效及安全性分析、使用注意事项、临床使用信息等内容分享及参考文献推荐等，进而向医务工作者介绍公司产品信息，加深医务工作者对公司药品的适应症、使用方法的了解，指导医务工作者合理用药。报告期内，公司会议服务人均费用情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
会议服务费用金额（万元）	7,966.04	7,388.69	6,518.36
会议场次（次）	2,111	1,958	1,722
场均价格（万元/场）	3.77	3.77	3.79
单场参会人数	11-15 人	11-15 人	11-15 人
人均费用（万元/人）	0.25-0.34	0.25-0.34	0.25-0.34

同行业可比上市公司昂利康、苑东生物、海辰药业等未详细披露其报告期内委托推广服务商开展类似小型学术推广活动的频次等具体情况，其他医药制造业（拟）上市公司的小型学术推广活动场均人次、人均费用情况具体如下：

公司名称	期间	会议规模	人均费用
西点药业	2020 年度	15-30 人左右	0.14 万元-0.29 万元
梓潼宫	2020 年度	10 人	0.27 万元
津同仁	2020 年度	10-40 人左右	0.11 万元-0.44 万元

(创业板在审企业)	2021 年度	10-40 人左右	0.11 万元-0.45 万元
	2022 年度	10-40 人左右	未披露
公司	2020 年度	11-15 人	0.25 万元-0.34 万元
	2021 年度	11-15 人	0.25 万元-0.34 万元
	2022 年度	11-15 人	0.25 万元-0.34 万元

[注]数据来源于(拟)上市公司公开披露信息,若公开信息未直接披露可比会议活动人均费用,其他医药制造企业人均费用根据披露的场均费用与场均人数范围计算所得,公司人均费用为各个年度实际人均费用区间

综上,公司委托推广服务商开展的小型会议的场均人数及人均费用,与其他医药制造业(拟)上市公司相比处于合理区间,不存在重大异常。

(2) 调研服务与信息采集

1) 调研服务

报告期内,公司推广服务费中的调研服务主要归集公司委托推广服务商对服务区域内的公司主要制剂产品进行竞品分析、产品需求分析等活动发生的费用支出,活动主题及内容包括获取医疗机构的基本信息及门诊量等信息,获取公司产品竞品的基本信息及医疗机构的销售情况,形成调研分析报告,使得公司营销部门对市场竞争情况有更深入直观的了解,并根据收集的数据及分析报告进行销售决策。报告期内,公司调研服务单价情况如下:

项 目	主要服务内容		2022 年度	2021 年度	2020 年度
调研服务	产品信息调研	金额(万元)	1,405.66	1,370.93	1,222.16
		数量(次)	298	291	259
		单价(万元/次)	4.72	4.71	4.72
	竞品信息调研	金额(万元)	2,509.43	2,325.48	2,140.53
		数量(次)	532	493	451
		单价(万元/次)	4.72	4.72	4.75

2) 信息采集

报告期内,公司推广服务费中的信息采集服务主要归集公司委托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发生的费用支出,活动主题及内容包括收集区域内公司产品在该区域内主要医疗机构的使用情况、产品不良反应情况,并形成相应的信息采集报告。公司获取相关信息后进

行营销决策。报告期内，公司信息采集服务单价情况如下：

项 目	主要服务内容		2022 年度	2021 年度	2020 年度
信息 采集	区域医院 药品信息 采集	金额（万元）	3,594.34	3,481.14	3,131.57
		数量（次）	762	738	661
		单价（万元/次）	4.72	4.72	4.74

3) 同行业公司价格对比

报告期内，同行业可比公司未详细披露类似调研活动及信息采集活动频次等具体情况，其他医药制造业（拟）上市公司调研服务单价具体情况如下：

项 目	主要服务内容	单位	年度	单价
粤万年青 (301111)	市场调研报告	万元/份	2019 年度	6.07
			2020 年度	6.33
九典制药 (300705)	市场调研费用	万元/份	2020 年度	7.85
			2021 年度	4.94
			2022 年 1-9 月	2.91
公司	调研及信息采 集活动	万元/次	2020 年度	4.73
			2021 年度	4.72
			2022 年度	4.72

[注]数据来源来源于上市公司公开披露信息，其中九典制药市场调研费用数据来自其发行注册环节意见落实函的回复

综上，公司委托推广服务商开展的信息调研活动及信息采集活动价格与医药制造业（拟）上市公司相比处于合理水平，不存在重大异常。

(3) 拜访推介

报告期内，公司推广服务费用中的拜访推介服务主要归集公司委托推广服务商拜访终端客户发生以及开发终端客户发生的费用支出，相关活动主题及内容包括介绍向拜访对象介绍公司情况、产品优势等信息，同时协助公司开拓市场、增加知名度并开发终端医疗机构。报告期内，公司各类拜访推介服务单价情况如下：

项 目	主要服务内容		2022 年度	2021 年度	2020 年度
拜访 推介	医生拜访	金额（万元）	745.66	669.29	596.49
		数量（次）	15,808	14,189	12,563
		单价（万元/次）	0.05	0.05	0.05

	卫生院开发	金额（万元）	77.83	110.85	96.89
		数量（次）	33	47	40
		单价（万元/次）	2.36	2.36	2.42
	公立医院开发	金额（万元）	3,141.51	2,830.19	2,476.34
		数量（次）	666	600	523
		单价（万元/次）	4.72	4.72	4.73

1) 医生拜访服务单价同行业对比情况

报告期内，同行业可比公司未详细披露类似拜访活动频次等具体情况，其他医药制造业（拟）上市公司拜访活动服务单价具体情况如下：

公司名称	主要服务内容	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
万高药业（创业板在审企业）	渠道建设与维护的商业拜访	万元/次	0.11	0.10	0.10
科源制药（301281）	市场动态有效信息反馈	万元/次	未披露	0.05	0.05
粤万年青（301111）	终端客户拜访	万元/次	未披露	未披露	0.01
公司	医生拜访	万元/次	0.05	0.05	0.05

[注]数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

综上，公司委托推广服务商开展的医生拜访活动价格与医药制造业（拟）上市公司相比处于合理区间。

2) 医院/卫生院开发服务单价同行业对比情况

报告期内，同行业可比公司未详细披露类似医院开发活动频次等具体情况，其他医药制造业（拟）上市公司拜访活动服务单价具体情况如下：

项 目	主要服务内容	单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一品制药(创业板在审企业)	医院开发	万元/次	4.51	3.47	3.69
公司	卫生院开发	万元/次	2.36	2.36	2.42
	公立医院开发	万元/次	4.72	4.72	4.73

[注]数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

综上，公司委托推广服务商开展的医院开发服务单价与其他医药制造业（拟）上市公司相比处于合理区间，不存在重大异常。由于卫生院开发难度低于公立医院，因此报告期内公司卫生院开发服务单价低于公立医院开发服务价格具备合理性。

2. 各项推广服务费用占营业收入的比例情况

报告期内，按照服务内容划分，公司推广服务费用的具体构成及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
会议服务	7,966.04	16.74	7,388.69	17.08	6,518.36	17.86
调研服务	3,947.05	8.30	3,716.72	8.59	3,380.30	9.26
信息采集	3,594.34	7.55	3,481.14	8.05	3,131.57	8.58
拜访推介	3,965.00	8.33	3,610.34	8.34	3,169.71	8.69
合 计	19,472.42	40.92	18,196.89	42.06	16,199.93	44.40

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，公司各项推广服务费用金额占营业收入的比例基本保持稳定。

3. 同行业可比公司推广服务费占营业收入对比情况

报告期内，同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司已披露的推广服务费项目占营业收入对比情况如下：

单位：万元

项 目	类 别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
梓橦宫	市场调研与管理费	15,562.98	35.20	14,555.26	34.32	11,879.80	32.51
	学术教育会议费	4,860.94	10.99	5,320.78	12.55	4,185.19	11.45
西点药业	学术推广费	未披露		未披露		6,389.44	22.32
	市场调研费	未披露		未披露		4,402.67	15.38
	渠道建设费	未披露		未披露		4,578.38	15.99
	其他	未披露		未披露		251.37	0.88
津同仁 （创业板在审企业）	学术推广	未披露		18,615.20	18.40	14,418.00	17.62
	渠道建设	未披露		18,980.75	18.76	13,878.51	16.96
	咨询及信息收集	未披露		10,896.99	10.77	8,125.60	9.93
万高药业	学术推广	8,787.93	15.98	10,699.34	19.94	13,093.28	21.26

项 目	类 别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
(创业板在审企业)	渠道建设与维护	6,934.92	12.61	7,387.65	13.77	10,243.74	16.64
	信息收集与市场调研	5,892.55	10.71	6,851.75	12.77	8,507.18	13.82
百利天恒 (688506)	学术研讨会	未披露		17,437.90	21.89	20,759.8	20.50
	拜访活动	未披露		7,677.64	9.64	11,312.22	11.17
	市场信息收集	未披露		5,277.45	6.62	10,126.02	10.00
	调研咨询	未披露		968.8	1.22	5,185.15	5.12
公司	会议服务	7,966.04	16.74	7,388.69	17.08	6,518.36	17.86
	调研服务	3,947.05	8.30	3,716.72	8.59	3,380.30	9.26
	信息采集	3,594.34	7.55	3,481.14	8.05	3,131.57	8.58
	拜访推介	3,965.00	8.33	3,610.34	8.34	3,169.71	8.69

[注 1]数据来源于(拟)上市公司公开披露信息

[注 2]万高药业推广服务费占比口径为各项推广服务费/主营业务剔除 CMO/CDMO 业务和商标授权经销模式业务等基本不开展推广活动的业务后的收入

同行业可比公司或其他医药制造业(拟)上市公司推广服务费主要由会议服务、调研及信息采集服务、市场开发相关拜访推介活动产生的费用构成,公司的各项推广服务活动内容符合行业惯例,不存在重大异常。

由于业务结构、产品结构、产品特点以及产品受行业政策影响程度不同,不同公司间各类推广活动开展情况存在一定差异,不同公司各类推广活动占比存在一定差异。其中,同行业公司中,会议服务相关费用占营业收入比通常在 10%-23%之间,公司会议服务费用占比为 16%-18%;同行业公司中,调研及信息采集相关费用占营业收入比例通常在 7%-36%之间,公司调研及信息采集服务费用占比为 15%-18%;同行业公司中,拜访推介等渠道开发相关费用占比通常在 9%-19%之间,公司拜访推介服务费占比为 8%-9%,差异较小。综上,公司各项推广服务活动费用占营业收入比例与同行业公司相比,均处于合理期间,不存在重大异常。

(三) 说明发行人线下学术推广主要是以科室会等小型学术会议为主的原因, 是否符合产品特点和行业特征; 结合面向的主要渠道、产品纳入集采前后主要销售渠道的变动情况, 说明推广服务费中各分项所占比例变动的合理性

1. 公司以科室会等小型学术会议为主的原因, 是否符合产品特点和行业特征

报告期内, 公司聘请推广服务商通过召开科室交流及研讨会等小型学术会议的方式, 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。公司推广服务中会议服务费以科室会等小型会议为主, 主要系公司基于产品特征及自身营销策略选择所致, 具备合理性, 符合行业特征, 具体分析如下:

(1) 公司产品大多属于疗效确切、已被广泛认可的成熟品种

公司制剂产品大多属于疗效确切、已被广泛认可的成熟品种, 部分品种已被明确列为有关治疗领域专家共识的推荐用药, 产品普及程度较高且市场竞争格局相对稳定, 已处于稳定发展阶段, 全国性或区域性的大中型学术会议主要适用于处于市场开拓期或需要进行全面宣传教育的制剂品种, 针对成熟制剂品种, 大中型学术会议的宣优势难以体现。

(2) 召开科室交流及研讨会等小型学术会议具备必要性

与大中型学术会议相比, 小型学术会议具有针对性强、沟通效率高、执行方便等优势。公司产品的消费终端主要为各级医疗机构, 覆盖区域较广, 数量较多, 同时作为临床一线用药, 公司部分主要产品的终端使用量较大, 医务工作者处置病患数量较多, 情况相对复杂。医务工作者需要及时更新与药品相关的最新临床使用信息、研究进展, 优化自身诊疗策略, 进一步提高诊疗效果。召开科室交流会、研讨会等小型学术会议, 可以针对单一科室中公司产品的具体临床使用情况, 与医务工作者深入交流包括药品基本信息、特点、最新临床用药信息、临床理论研究进展等内容, 对医务工作者进行教育, 指导其在诊疗过程中合理用药; 同时获取医务工作者关于药品临床使用的信息反馈, 解答医务工作者在药品临床使用过程中遇到的问题。

(3) 公司会议服务内容合行业惯例

同行业可比公司或其他医药制造(拟)上市公司亦存在以小型会议为会议服务主要类型的情况, 具体如下:

公司名称	会议服务情况
梓潼宫	会议服务分为全国会议、省级会议、地区会议及科室会议，其中各年度科室会议开办次数占总会议次数 90%以上
昂利康	学术会议分为学术会和科室会（小型产品推广会），其中 2017 年度和 2018 年 1-6 月，科室会开办次数占总会议次数 98%以上
多瑞医药 (301075)	会务服务分为专家学术会、普通学术会、科室会，其中专家学术会和科室会均为小型会议。2019 年度、2020 年度，专家学术会和科室会开办次数占总会议次数 90%以上
津同仁 (创业板在审)	学术推广会议分为小型学术会和区域学术会，其中小型学术会开办次数占总会议次数 70%以上
一品制药 (创业板在审)	学术推广会议主要包括科室会、学术会议、商业推广会等，公司主要以科室会推广为主，其中各年度科室会推广支出占总会议费 80%以上
万高药业 (创业板在审)	线下学术推广会议主要是以科室会、沙龙会等小型学术会议的形式开展

[注]数据来源：（拟）上市相关公司公开披露信息整理

综上，公司的会议服务构成情况与同行业可比公司或其他医药制造（拟）上市公司相比不存在重大异常，符合行业特征。

2. 公司主要推广服务费用占比基本稳定具备合理性

报告期内，按照服务内容划分，公司推广服务费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
会议服务	7,966.04	40.91	7,388.69	40.60	6,518.36	40.24
调研服务	3,947.05	20.27	3,716.72	20.43	3,380.30	20.87
信息采集	3,594.34	18.46	3,481.14	19.13	3,131.57	19.33
拜访推介	3,965.00	20.36	3,610.34	19.84	3,169.71	19.57
合 计	19,472.42	100.00	18,196.89	100.00	16,199.93	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，波动较小。

公司的各项推广服务活动主要面向医疗机构终端、医务工作者开展，报告期内，公司主要产品中注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省集采并执行，公司胞磷胆碱钠片（0.2g）及注射用复方甘草酸苷（40mg、80mg）中标广东联盟地方集采并于 2022 年 12 月起开始陆续开始执行，执行集采前后均通过区域配送经销商渠道销售至该区域公立医疗机构，相关产品中标集采前后销售渠道未发生实质

性变化。

公司根据中标集采的相关产品的市场竞争情况、销售预期、各区域集采的具体约定以及公司营销策略及内部控制的相关规定，制定各产品推广服务计划及营销投入力度，中标集采项目对公司报告期内的推广服务的具体构成情况影响较小。其中，注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标山东省集采约定了较高的采购数量，因此公司基于营销策略未在该区域继续投入与中标产品相关的推广服务费用。

（四）针对相同产品、相同区域、相同服务内容，比较不同推广服务商的价格差异情况，说明价格公允性

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，公司仅在 2020 年初存在少量合作经营业务，自主经营系公司主要经营模式，合作经营对公司经营业绩影响较小。

2019 年度及 2020 年初，不同经营模式下，公司与推广服务商约定的主要推广服务具体定价标准如下：

服务项目	主要服务内容	自主经营模式	合作经营模式	
			宝诺医药指定	马文旭指定
会议服务	科室推广会议	4.00 万元/场	6.50 万元/场	5.00 万元/场
调研服务	产品信息调研	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次
	竞品信息调研	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次
信息采集	区域医院药品信息采集	5.00 万元/次	8.50 万元/次	5.50 万元/次
拜访推介	医生拜访	500 元/人次	800 元/人次	600 元/人次
	卫生院开发	2.50 万元/家	4.00 万元/家	3.00 万元/家
	公立医院开发	5.00 万元/家	8.00 万元/家	6.00 万元/家

[注 1]以上价格为合作协议约定的含税价格

[注 2]报告期内，公司与马文旭未发生合作经营业务，上表中马文旭指定推广服务商价格系 2019 年合作经营期间的价格

1. 同一经营模式下公司不同推广服务商针对相同产品、相同区域的服务价格不存在差异

自主经营模式下，公司基于定价原则与推广服务商进行市场化协商定价，制定了统一的推广服务定价标准，不同推广服务商针对同一产品、同一区域同类推广服务价格一致，不存在差异。

合作经营模式下，合作方指定推广服务商并参与推广服务价格制定，受同一合作方指定的推广服务商参照相同定价标准，针对同一合作药品、同一区域的同类推广服务价格一致，亦不存在差异。

2. 不同经营模式下公司针对相同产品、相同区域与推广服务商约定的服务价格存在差异具备合理性，公司推广服务定价公允

针对合作药品，不同经营模式下的推广服务价格存在差异，其中合作经营模式下，公司在同一区域与合作方指定的推广服务商约定的推广服务价格高于自主经营模式的推广服务价格，定价公允，具体分析如下：

(1) 不同经营模式下的推广服务定价依据合理

1) 自主经营模式下公司推广服务定价依据合理

① 自主经营模式下公司推广服务定价依据合理

报告期内，公司按照推广服务商提供的推广服务工作量及推广服务价格与推广服务商结算推广服务费用。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，在综合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。

报告期内，自主经营模式下，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

公司与推广服务商均系独立经营主体，双方按照服务行业通行的定价模式，基于服务内容、服务成本、市场价格等客观因素在平等原则的基础上协商确定最终推广服务价格开展业务合作，具备合理性。

② 公司推广服务定价依据符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司及其他医药制造业（拟）上市公司中，与公司采用相同或类似推广服务费用结算模式的公司，采用的推广服务主要定价依据情况如下：

公司名称	定价依据
西点药业	推广服务的交易价格系双方基于平等互利的原则协商确定，按照相关推广服务商所开展的具体推广活动内容进行费用结算，采购单价与同类型的推广服务商不存在重大差异，定价公允
百克生物 (688276)	签署该年度的合作框架协议，约定推广服务商提供各项市场推广服务活动的收费标准（即服务项目单价），不同推广服务商合作的服务费标准及结算方式一致
九典制药 (300705)	根据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
汇宇制药 (688553)	发行人向主要推广服务商采购的学术推广会议、医学信息沟通、信息收集、市场调研等学术推广服务系发行人在综合考虑市场同类服务价格、推广服务复杂程度、推广活动覆盖面等因素后与推广服务商协商一致进行定价
复旦张江 (600505)	公司与推广商约定的推广费用，是合同双方综合考虑推广成本、推广指标和推广方式等权利义务后，依据市场化方式协商得出的，具有公允性，符合市场化原则
英科新创 (创业板在审)	在综合考虑市场同类服务价格、推广服务复杂程度、推广服务覆盖区域的经济水平等因素的基础上，公司与推广服务商进行协商定价并签署市场推广服务协议，在协议中明确约定推广服务商的服务范围、各项推广服务的费用结算标准，相关服务定价具有公允性
万高药业 (创业板在审)	推广服务商综合考虑推广区域的经济发展水平、消费水平、自身成本预算、利润空间、市场价格等因素向公司报价，公司亦会调查市场行情，并参考推广服务商成本和市场行情，最终与推广服务商协商确定
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

[注]资料来源：公开披露信息

综上，同行业可比公司及其他医药制造业（拟）上市公司中，较多企业采用了基于服务内容、服务成本、市场价格等客观因素确定推广服务价格的模式，同时亦存在针对不同推广服务商采用相同定价标准的情形。公司推广服务定价依据符合行业惯例，不存在重大异常。

2) 合作经营模式下公司推广服务定价依据合理

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。合作经营模式下，推广服务商由合作方指定，同时合作方参与推广服务价格制定。

合作经营模式下，为了兑现自身合理利益，合作方基于合作药品类型、市场竞争情况、自身营销投入、获利预期等因素，参与推广服务协议价；公司在综合考虑合作方承担的营销管理职能及贡献、预计收益、预计推广服务工作量等因素与合作方、推广服务商协商最终确定推广服务价格，在公司自主经营模式采用的合理市场化定价标准的基础上进行上浮，定价依据合理。

(2) 合作经营模式下推广服务定价高于自主经营模式具备商业合理性

合作方为合作药品研发进行了资金或技术投入，在合作药品上市后通过协议约定参与药品合作经营，存在合理的利益诉求。药品流通政策调整后，合作方因无法参与“两票制”地区的配送经销业务获取药品经营利益，进而与公司协商获取合作药品营销过程中的推广服务商指定权、推广服务协议权，通过参与制定高于公司市场化定价标准的推广服务价格，进而通过获取推广服务利益兑现药品经营利益，具备商业合理性。具体分析参见本问题回复之“（一）说明因合作方拥有全国总经销权并承担销售管理职能，具有较高的议价定位，因此推广服务价格高于自主经营模式的商业合理性；合作关系解除后仍合作的推广服务商的定价依据是否发生变化，是否具有公允性；前述几方之间是否存在其他利益安排”中的相关表述。

(3) 不同经营模式下推广服务定价公允

1) 自主经营模式下公司推广服务定价公允

报告期内，公司仅在 2020 年初存在少量合作经营业务，自主经营系公司主要经营模式，合作经营对公司经营业绩影响较小。公司各项主要推广服务的人均费用或单价与同行业公司相比处于合理区间，公司自主经营模式下推广服务定价公允，具体分析参见本问题回复之“（二）说明报告期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费归集的具体内容，包括组织方、活动主题及内容、人均费用情况，分析是否具有合理性；上述各项费用占营业收入的比例情况；并与同行业对比，分析差异的原因及合理性”中的相关表述。

2) 合作经营模式下推广服务定价公允

合作经营期间，公司按照约定的推广服务价格及推广服务实际工作量向指定推广服务商支付推广服务费用，相关推广服务费包含了合作方拟获取的营销推广利益。公司与合作方关于“两票制”及非“两票制”业务的具体合作模式、获利方式、利益表现形式存在一定差异，但双方基于历史协议开展合作，在不同业务

中，公司的获利水平不存在实质性差异，合作方的利益空间及获利预期不存在实质性差异。

2019 年度，合作经营期间，公司合作药品在“两票制”及非“两票制”业务下的主要产品毛利率对比如下：

合作方	合作药品	扣除推广服务费影响的 “两票制”业务毛利率	非“两票制”业务毛利率
宝诺医药	胞磷胆碱钠片	32.84%	33.25%
马文旭	注射用复方甘草酸苷	48.91%	47.73%

2019 年度，公司合作药品扣除推广服务费影响的“两票制”业务毛利率与非“两票制”业务毛利率差异较小。合作经营期间，公司合作药品在“两票制”及非“两票制”业务下所获得的利润水平差异较小，不存在通过推广服务费用调节利益等异常情形。

公司向合作方指定推广服务商支付的推广服务费具有公允性，能够合理反映公司在合作经营期间关于合作药品的整体获利空间稳定，不存在异常情况。2019 年度至 2022 年度，公司推广服务商提供的推广服务工作量不存在异常波动，整体保持在合理水平，相关变动具有合理原因，合作经营终止前后的推广服务工作量亦不存在异常变动。公司与合作方基于各自获利预期及预计推广服务工作量确定推广服务价格，定价公允。具体分析参见本审核问询函回复之“二、关于向马文旭和宝诺医药购买技术专利”之“（二）发行人与马文旭、宝诺医药在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据（总经销模式下的收入、利润分成依据），并在此基础上说明发行人支付的补偿款、技术权利转让款的定价依据、合理性与公允性”之“1. 发行人与合作方在合作经营模式下的具体职能划分情况、收益分配的具体安排及参数设置、发行人支付推广服务费的依据以及总经销模式下的收入、利润分成依据”中的相关内容。

综上，在同一经营模式下，公司与不同推广服务商约定的相同产品、相同地区、同类推广服务价格不存在差异；不同经营模式下，针对同一药品，公司合作经营模式下在相同地区的同类推广服务高于自主经营模式具备合理性，公司推广服务定价公允。

(五) 说明推广服务商是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否实际承担相应工作内容，是否专为发行人营销服务设立，是否存在费用过账、商业贿赂情形

1. 公司存在部分仅为公司提供服务的推广服务商与行业常见情形相符

报告期内各期，公司前五大推广服务商共 7 家，相关主要推广服务商的业务开展的具体情况如下：

单位：万元

推广服务商名称	与公司推广服务费金额			是否仅为公司提供服务	业务占比	其他业务开展情况
	2022 年度	2021 年度	2020 年度			
创亿（福建）生物科技有限公司	5,497.64	3,153.53	2,079.52	否	70%-80%	为其他 4 家医药企业客户推广 20 种产品
宁德智广商务服务有限公司	3,297.34	2,439.85	1,462.71	是	100%	专注神经系统领域，暂未开拓其他业务客户
南宁市展晴商务信息咨询有限公司	2,499.94	1,875.08	853.58	是	100%	专注神经系统领域，暂未开拓其他业务客户
福州市九恒企业管理有限责任公司	1,541.38	1,948.23	1,713.28	否	75%-90%	为其他 3 家医药企业客户推广 6 种产品
东莞市医加医医疗投资有限公司	1,541.39	1,535.15	1,082.51	否	85%-90%	为其他 6 家医药企业客户推广 6 种产品
福建康成医药有限公司	547.39	939.65	2,101.48	否	30%-60%	为其他 2 家医药企业客户推广 2 种产品
福州市虹之扬企业管理咨询有限公司	496.72	1,587.23	1,791.72	否	100%	未开拓其他业务客户

[注] 上表中业务占比系报告期内公司推广服务费占推广服务商推广服务收入比例区间

公司推广服务商均为独立经营主体，不存在专为公司进行营销服务设立的情况。报告期内，公司存在部分推广服务商仅为公司提供推广服务的情形，推广服务商仅为一家药品生产企业提供推广服务不属于行业内的异常情形，具备合理性，具体分析如下：

(1) 部分推广服务商的业务团队专注于单一领域或区域业务

药品与居民健康密切相关，药品的营销、宣传及推广工作也具有一定的专业性、针对性，因此药品推广服务需要依靠从事具备相关知识及经验的专业人员来完成。由于不同科室、不同药品组分、适应症以及用药细节存在一定差异，药品

推广服务常以科室、产品为基础进行开展。为提高经营效率，部分推广服务商会按照科室、治疗领域组建推广业务团队，专注于从事单一领域的药品推广服务。同时，由于区域资源优势系制药企业选择推广服务商的重要标准，部分推广服务商亦具备按照单一区域组建推广业务团队的特点，最大化发挥区域资源优势。

(2) 公司基于内部控制要求选择推广服务商进行合作并约定排他性条款

报告期内，公司制定了严格的推广服务商准入标准，择优选择具有市场推广经验、区域资源、商业信誉和专业推广业务团队的推广服务商进行合作，与推广服务商建立合作关系后，考虑到公司产品主要为成熟品种，市场竞争格局相对稳定，为强化公司竞争优势及品牌影响力，公司一般禁止推广服务商承接公司与主要产品处于相同治疗领域、适应症类似的产品推广业务，因此部分业务领域集中的推广服务商与公司建立合作关系后仅能够为公司提供推广服务。

(3) 推广服务商仅为一家药品生产企业提供服务不属于行业异常情形

其他医药制药业（拟）上市公司中，存在推广服务商仅为一家药品生产企业提供推广服务的情况，具体如下：

公司简称	披露具体情况
百利天恒 (688506)	报告期内，前十大共计 37 家推广服务商，其中 28 家推广服务商主要为百利天恒提供服务
多瑞医药 (301075)	2018 年、2019 年及 2020 年前五大推广服务商中分别有 2 家、2 家及 3 家主要为多瑞医药提供推广服务
华纳药厂 (688799)	报告期内，部分推广服务机构存在仅为华纳药厂提供服务的情况
百克生物 (688276)	部分推广服务商仅为 1 个厂家提供推广服务
科瑞德（创业板在审）	存在部分推广服务商存在仅为营销服务设立、为发行人提供推广服务的情形

[注]数据来源：（拟）上市公司公开披露信息

综上，公司存在推广服务商仅为公司提供推广服务的情形具备合理性，不属于行业异常情形。

2. 公司推广服务商均实际承担了相应工作内容，不存在费用过账、商业贿赂情形

报告期内，公司推广服务商均实际承担了相应工作，不存在费用过账、商业贿赂的情况。

报告期内，针对委托外部推广服务商开展的推广服务，公司与推广服务商签订推广服务协议，推广服务商按照协议约定开展市场推广服务并根据结算要求提

供各类支持性文件，佐证推广服务商实际承担了相应工作内容。公司严格按照结算标准审核推广服务商服务成果，基于与推广服务商签订的《市场推广服务协议》进行结算，不存在费用过账等情形。

为防止推广服务商与公司合作过程中发生商业贿赂等行为，公司与推广服务商签署了《反商业贿赂承诺书》，明确在学术推广活动中，应严格遵守关于禁止商业贿赂的规定。同时，根据《市场推广服务协议》及《反商业贿赂书》的相关约定，若推广服务商出现违规推广、商业贿赂或虚开增值税发票等情形，推广服务商将赔偿给公司造成的直接及间接损失，公司有权单方面解除业务合同、取消合作、同时要求支付违约金，并向司法机关报案，追究相关人员的刑事责任。

综上，公司建立了完善的内部控制制度，能够有效防范推广服务商出现费用过账、商业贿赂等业务不合规的情况，公司主要推广服务商业务开展合规，均实际承担了相应工作，不存在费用过账、商业贿赂等情形。

(六) 说明推广服务商是否存在发行人员工或前员工控制情形，如是，请说明成为推广服务商的员工或前员工在发行人的任职情况

报告期内，公司的推广服务商不存在由公司员工或前员工控制情形。公司建立了《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，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，能够有效避免公司与公司员工、前员工控制的推广服务商建立合作关系。

(七) 结合推广服务对应的具体产品、服务价格、服务内容，说明报告期前五大推广服务商变动原因；报告期持续与发行人均存在业务往来的推广服务商数量及占比、各年费用金额及占比、期末应收账款的金额，说明发行人推广服务商稳定性是否符合行业惯例；发行人均薪酬高于所在地区平均值的合理性

1. 结合推广服务对应的具体产品、服务价格、服务内容，说明报告期前五大推广服务商变动原因

(1) 推广服务对应的具体产品、服务价格、服务内容

报告期内，公司主要推广服务商对应的具体产品、服务价格、服务内容如下：

2022 年度				
序号	公司名称	主要推广产品	服务内容	服务价格

1	创亿（福建）生物科技有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、注射用阿魏酸钠等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	按照公司与推广服务商约定的推广服务价格执行
2	宁德智广商务服务有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
3	南宁市展晴商务信息咨询有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
4	东莞市医加医医疗投资有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
5	福州市九恒企业管理有限责任公司	胞磷胆碱钠片、注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	

2021 年度

序号	公司名称	主要推广产品	服务内容	服务价格
1	创亿（福建）生物科技有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	按照公司与推广服务商约定的推广服务价格执行
2	宁德智广商务服务有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
3	福州市九恒企业管理有限责任公司	注射用奥美拉唑钠、复方太子参颗粒、注射用苯巴比妥钠等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
4	南宁市展晴商务信息咨询有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
5	福州市虹之扬企业管理咨询有限公司	注射用复方甘草酸苷、注射用萘普生钠	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	

2020 年度

序号	公司名称	主要推广产品	服务内容	服务价格
1	福建康成医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	按照公司与推广服务商约定的推广服务价格执行
2	创亿（福建）生物科技有限公司	胞磷胆碱钠片、注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
3	福州市虹之扬企业管理咨询有限公司	注射用复方甘草酸苷、注射用萘普生钠	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
4	福州市九恒企业管理有限责任公司	注射用奥美拉唑钠、注射用苯巴比妥钠、复方太子参颗粒等	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	
5	宁德智广商务服务有限公司	胞磷胆碱钠片	会议服务、调研服务、推广服务、信息咨询	

报告期内，公司与主要推广服务商按照协议约定推广服务价格进行推广服务结算，具体定价标准参见本问题回复之“（四）针对相同产品、相同区域、相同服务内容，比较不同推广服务商的价格差异情况，说明价格公允性”中的相关表述。

(2) 报告期前五大推广服务商变动原因

报告期内，公司前五大推广服务商构成相对稳定，变动均具备合理原因，公司报告期各期前五大推广服务商变动具体情况如下：

1) 2022 年度前五名推广服务商变动情况

2022 年度公司新增前五大推广服务商的具体情况如下：

序号	公司名称	主要推广的具体产品	变动原因
1	东莞市医加医医疗投资有限公司	胞磷胆碱钠片	业务规模基本稳定，主要系其他推广服务商业务规模下降所致

2022 年度公司退出前五大推广服务商的具体情况如下：

序号	公司名称	主要推广的具体产品	变动原因
1	福州市虹之扬企业管理咨询有限公司	注射用复方甘草酸苷、注射用蔡普生钠	主要系福州市虹之扬企业管理咨询有限公司于 2022 年 7 月与公司经友好协商后终止业务合作所致

2) 2021 年度前五名推广服务商变动情况

2021 年度公司新增前五大推广服务商的具体情况如下：

序号	公司名称	主要推广的具体产品	变动原因
1	南宁市展晴商务信息咨询有限公司	胞磷胆碱钠片	主要系公司加大胞磷胆碱钠片营销投入力度以及其他推广服务商业务规模减少所致

2021 年度公司退出前五大推广服务商的具体情况如下：

序号	公司名称	主要推广的具体产品	变动原因
1	福建康成医药有限公司	注射用胞磷胆碱钠	受注射用胞磷胆碱钠开展地方集采影响，公司根据市场销售预期减少了该产品营销投入，该产品推广服务活动减少所致

综上，报告期内，公司前五大推广服务商相对稳定，推广服务商变动主要系公司部分主要产品营销投入变化导致与推广服务商合作规模变动所致，具备合理性。

2. 报告期持续与公司均存在业务往来的推广服务商数量及占比、各年费用金额及占比、期末应收账款的金额，说明公司推广服务商稳定性是否符合行业惯例

(1) 报告期持续与公司均存在业务往来的推广服务商数量及占比、各期推广服务费用金额情况

报告期内，持续与公司均存在业务往来的推广服务商数量有 10 家，占报告期内公司推广服务商数量的 43.48%。报告期各期末公司不存在因推广服务产生的应收推广服务商款项。

报告期内，公司与持续存在业务往来的推广服务商各期费用金额及占比、期末应付款项金额情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
相关推广服务商推广费	18,595.43	15,626.06	12,710.39
占当期推广服务费比例（%）	95.50	85.87	78.46
推广服务费余额	6,544.87	4,046.44	2,411.67

报告期内，各期持续与公司均存在业务往来的推广服务商交易金额占当期推广服务费的比例分别为 78.46%、85.87%及 95.50%，占比逐年上升。

报告期内，公司推广服务商存在一定变动，除因终止合作经营自主聘请推广服务商造成推广服务商变动外，主要系公司基于营销目标、推广服务商服务质量及服务能力以及公司的考核结果等因素对推广服务商进行更换，相关变更符合行业实际情况，具有商业合理性。

(2) 公司推广服务商稳定性符合行业惯例

同行业可比公司披露持续交易推广服务商情况较少，但大部分同行业可比公司披露了主要推广服务商的变动情况，具体情况如下：

公司名称	推广服务商变动情况
苑东生物	2018 年、2019 年前五大推广服务商中均新增 3 家
昂利康	2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月前五大推广服务商中分别新增 2 家、1 家、2 家
西点药业	2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月前五大推广服务商中均新增 4 家
悦康药业	2018 年、2019 年前五大推广服务商中分别新增 5 家、2 家

公司	2020 年度、2021 年度及 2022 年度，前五大推广服务商中分别新增 3 家、1 家、1 家
----	--

[注]数据来源：上市公司公开披露信息

综上，同行业可比公司前五大推广服务商均存在一定程度变动，公司前五大推广服务商变动情况与昂利康较为接近，与同行业可比公司相比，不存在重大异常。公司与主要推广服务商的合作情况总体良好，推广服务商合作稳定性符合行业惯例。

3. 公司人均薪酬高于所在地区平均值的合理性

公司注册地址及生产基地位于福建省宁德市柘荣县，公司主要生产人员办公地点均位于柘荣县生产基地，部分销售、管理及研发人员的办公地点位于福建省福州市。故选取柘荣县城镇居民人均可支配收入与生产人员人均薪酬进行对比分析，选取福建省城镇私营单位就业人员年平均薪酬与公司销售人员、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 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员人均薪酬	7.03	6.50	5.81
销售人员人均薪酬	17.30	17.13	18.62
管理人员人均薪酬	16.74	15.78	11.76
研发人员人均薪酬	20.39	16.83	11.22
柘荣县城镇居民人均可支配收入	3.44	3.29	3.02
福建省城镇私营单位就业人员年平均工资	6.54	6.24	5.86

[注 1]人均薪酬计算口径为当期薪酬发生额/月末平均员工人数

[注 2]福建省城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源为福建省统计局网站

[注 3]柘荣县城镇居民人均可支配收入数据来源为柘荣县人民政府公开披露信息

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所致。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。

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员人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。公司销售、管理及研发人员的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。

（八）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）访谈合作方及合作方指定的推广服务商，了解合作方指定的推广服务商与公司的合作背景、交易情况、价款信息及公司与合作方及其指定推广服务商的所有合作安排等，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，了解合作关系解除后仍合作的推广服务商的定价依据；

（2）了解公司报告期会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费归集的具体内容，包括组织方、活动主题及内容、人均费用情况，分析是否具有合理性，对比公司各项费用占营业收入的比例与医药制造业公司相比的差异并分析合理性，对比公司各项费用单价与医药制造业公司相比的差异并分析合理性；

（3）分析公司线下学术推广主要是以科室会等小型学术会议为主的原因，结合面向的主要渠道、产品纳入集采前后主要销售渠道的变动情况，分析推广服务费中各分项所占比例变动的合理性；

（4）针对相同产品、相同区域、相同服务内容，比较不同推广服务商的价格差异情况，分析价格公允性；

（5）访谈主要推广服务商，了解推广服务商是否存在仅为公司提供推广服务的情形，是否实际承担相应工作内容，是否专为公司营销服务设立，是否存在费用过账、商业贿赂情形；

（6）取得推广服务商出具的说明函，了解其营业收入、与公司开展的推广服务业务规模占比、及与其他客户的推广业务合作情况；

（7）查阅公司员工花名册，访谈主要推广服务商及公司销售负责人，核实推广服务商是否存在公司员工或前员工控制情形；

（8）查阅推广服务对应的具体产品、服务价格、服务内容，分析报告期前五大推广服务商变动原因，查阅推广服务明细账及应付推广费明细账，查阅其他医药制造企业推广服务商变动情况，分析公司推广服务商稳定性是否符合行业惯例，查阅公司工资表，分析公司人均薪酬高于所在地区平均值的合理性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 合作方通过指定合作药品推广服务商，并参与制定推广服务价格的方式兑现合作药品利益，制定的推广服务价格高于自主经营模式，具有商业合理性；合作关系解除后仍继续合作的推广服务商的服务定价依据与其他自主经营模式下推广服务商价格一致，具有公允性；合作方、合作方指定的推广服务商与公司除合作药品经营外不存在其他利益安排；

(2) 报告期内，公司的会议服务、调研服务、信息采集、拜访推介费等推广服务具体归集的内容具有合理性，各项费用占营业收入的比例与其他医药制造业公司相比差异较小，具有合理性；

(3) 公司线下学术推广主要是以科室会等小型学术会议为主，主要系公司营销策略为下沉营销渠道至医疗机构终端及产品为上市多年的成熟品种的特点所致；公司的各项推广服务活动主要面向医疗机构终端、医务工作者开展，中标集采前后销售渠道未发生变化，各项推广服务费占比稳定；

(4) 相同产品、相同区域、相同服务内容，不同推广服务商的价格差异主要系经营模式差异所致，合作价格具有公允性；

(5) 公司部分推广服务商存在仅为公司提供推广服务的情形，相关推广服务商实际承担相应工作内容，且不存在费用过账、商业贿赂情形；

(6) 推广服务商不存在公司员工或前员工控制情形；

(7) 报告期前五大推广服务商变动主要系部分产品营销投入变化等因素所致，变动原因合理，公司推广服务商基本稳定，符合行业惯例，公司人均薪酬高于所在地区平均值主要系公司所属行业技术先进性较高且公司员工整体素质较高所致。

(九) 对推广服务费的核查计划制定情况及样本选取标准、选取方法及选取过程（统计抽样、非统计抽样），访谈及函证的不同类别及交易金额分层的推广服务的核查数量、金额及占比等，并说明核查中如何针对发行人行业属性和特点，发行人产品结构、推广服务商结构、终端销售结构及其特点等情况完善核查计划

1. 核查计划制定情况

我们通过了解内控并测试内控运行的有效性，分析性程序、函证、访谈程序、资金流水核查等程序，核查推广服务商的推广活动服务成果资料、参与推广服务活动的对象等程序，确认公司推广服务费的真实性、准确性、完整性以及相关业

务实质。

2. 主要核查程序、样本选取标准、选取方法及选取过程

我们针对推广服务费采取的主要核查程序、样本选取标准、选取方法及选取过程如下：

(1) 获取并查阅公司的《产品销售推广服务制度》《第三方推广服务机构准入制度》《市场推广费用付款管理制度》等相关制度，访谈公司相关负责人，了解公司对各类市场推广活动的具体要求，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，评价公司推广服务费相关内部控制的设计，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) 根据报告期各期对应的推广服务费金额、应付账款期末余额及重要性水平标准，同时兼顾全面性及重要性，参考了推广服务商的分层情况、地区分布及变化情况，对报告期内与公司发生业务合作的 22 家推广服务商实施访谈程序，其余 1 家推广服务商因合作金额较小且已于 2021 年 5 月注销，未能实施访谈程序，其中受交通管制影响部分推广服务商未能实地走访，代以视频访谈的形式实施核查程序；针对视频访谈的形式，我们提前获取被访谈对象基本身份信息；视频访谈时，要求被访谈对象出示居民身份证、名片或工作证等身份证明、对细节问题进行询问以核实被访谈对象身份，并检查被访谈对象的访谈场景是否合理；视频访谈后形成访谈记录由被访谈对象签署确认，连同身份证明等材料由推广服务商盖章确认后进行邮寄，综合验证被访谈对象的身份真实性；

(3) 查阅推广服务商相关说明文件，了解推广服务商业务开展情况、资金流向情况、经营合法合规情况、推广服务成果资料编制情况等内容；

(4) 根据报告期各期对应的推广服务费金额、应付账款期末余额及其占销售费用、应付账款期末总额的比例，同时兼顾全面性及重要性，选取了 22 家推广服务商实施函证程序；

(5) 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用的构成及占比，结合公司产品销售情况，分析实际推广服务效果与支付的推广服务费是否匹配；

(6) 查阅报告期内公司推广服务费明细表，了解各项推广服务费用占营业收入及各项推广服务费用单价，结合同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市公司公开信息，分析是否存在差异及合理性；

(7) 通过“国家企业信用信息公示系统”及“企查查”等公开渠道查询，了解推广服务商的成立时间、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工商信息资料，关注公司向其采购推广服务的商业逻辑的合理性，确认推广服务商及其实际控制人、股东、主要人员是否与公司及其关联方存在关联关系；

(8) 通过对报告期内公司及其主要关联方、重要岗位员工的资金流水核查，了解公司及其主要关联方、重要岗位员工是否存在与推广服务商及其主要人员相关的大额异常资金流水；

(9) 根据报告期各期对应的推广服务费金额及重要性水平标准，选取报告期各期交易金额较大的推广服务商，实施真实性测试程序，查阅推广服务费明细表、核查推广实施验收情况表、推广服务成果资料、发票、记账凭证、付款凭证等资料；

(10) 实地参与了推广服务商开展的科室推广会议、医生拜访等推广服务活动，了解了推广服务活动开展过程以及相关推广服务成果资料准备情况，验证了推广服务成果资料与推广服务活动开展情况的匹配性；

(11) 通过核查推广服务商提供的推广服务成果资料，选取各推广服务商的推广服务成果资料中所涉及的推广服务人员及医务工作者，实施访谈程序，确认推广服务活动的真实性。

3. 访谈及函证的不同类别及交易金额分层的推广服务的核查数量、金额及占比

报告期内，为公司提供推广服务的供应商均为公司推广服务商，公司未对其进行分类，为体现公司与不同层级的推广服务商的交易情况，我们依据交易金额对推广服务商划分层级，执行了访谈、函证等程序。

我们访谈公司推广服务商情况如下：

单位：家、万元				
项 目	层 级	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈数量	1000 万元以上	8	8	8
	500-1000 万元	1	3	3
	500 万元以下	5	4	9
	小 计	14	15	20

数量占比	1000 万元以上	100.00%	100.00%	100.00%
	500-1000 万元	100.00%	100.00%	100.00%
	500 万元以下	100.00%	80.00%	100.00%
	小 计	100.00%	93.75%	100.00%
访谈金额	1000 万元以上	17,963.88	15,035.05	12,806.90
	500-1000 万元	547.39	2,583.72	2,372.44
	500 万元以下	961.16	575.12	1,020.59
	小 计	19,472.42	18,193.89	16,199.93
金额占比	1000 万元以上	100.00%	100.00%	100.00%
	500-1000 万元	100.00%	100.00%	100.00%
	500 万元以下	100.00%	99.48%	100.00%
	小 计	100.00%	99.98%	100.00%

[注]2021 年度 500 万元以下的推广服务商访谈数量占比低于 100.00%主要系该推广服务商已注销

我们对报告期内的推广服务费进行了函证，具体情况如下：

单位：家、万元

项 目	层 级	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函数量	1000 万元以上	8	8	8
	500-1000 万元	1	3	3
	500 万元以下	5	1	9
	小 计	14	12	20
数量占比	1000 万元以上	100.00%	100.00%	100.00%
	500-1000 万元	100.00%	100.00%	100.00%
	500 万元以下	100.00%	20.00%	100.00%
	小 计	100.00%	75.00%	100.00%
发函金额	1000 万元以上	17,963.88	15,035.05	12,806.90
	500-1000 万元	547.39	2,583.72	2,372.44
	500 万元以下	961.16	273.50	1,020.59
	小 计	19,472.42	17,892.27	16,199.93
金额占比	1000 万元以上	100.00%	100.00%	100.00%

	500-1000 万元	100.00%	100.00%	100.00%
	500 万元以下	100.00%	47.31%	100.00%
	小 计	100.00%	98.33%	100.00%
回函金额占 发函金额的 比例	1000 万元以上	92.60%	100.00%	100.00%
	500-1000 万元	100.00%	100.00%	100.00%
	500 万元以下	100.00%	100.00%	100.00%
	小 计	100.00%	100.00%	100.00%

4. 核查计划完善情况

我们制定核查计划时考虑的因素如下：

考虑因素	公司具体情况	完善核查计划的内容
行业属性和特点	公司所处行业为医药制造业，主要产品化学药制剂和中成药，终端医疗机构客户主要为公立医疗机构等，受“两票制”政策影响，公司销售模式以配送经销模式为主。配送经销商模式下，配送经销商仅承担药品配送职能，公司需自行完成市场推广工作，为加深医院科室、医师及病患对发行人产品信息的了解，提高公司产品知名度，同时加强客户信息维护，公司聘请了具备区域资源优势的外部推广服务商协助发行人营销部门完成市场推广及维护工作	访谈公司相关负责人，了解公司与推广服务商之间的业务模式、推广服务费相关内部控制设计，确认内部控制是否得到执行，查阅同行业可比公司或其他医药制造业上市公司的公开披露信息，分析公司与推广服务商合作的合理性及必要性
产品结构	公司主要产品为神经系统类、消化系统类、心血管类等化学制剂药品，以及复方太子参颗粒等中成药	分析推广服务活动开展方式是否符合公司产品特点；结合公司产品销售情况，分析实际推广效果与推广服务费是否匹配
推广服务商结构	公司向主要推广服务商支付的推广服务费占推广服务费总金额的比例较高	根据交易金额的大小、应付账款期末余额及重要性水平标准，选取主要推广服务商实施细节测试、访谈程序、函证程序、分析性复核、资金流水核查等细节测试，并核查其推广服务成果资料
终端销售结构	公司终端医疗机构客户主要为医院等公立医疗机构及民营医院、诊所、连锁药房等非公立医疗机构	对推广服务成果资料中涉及的医务工作者，实施访谈程序，了解推广服务活动的真实性、合规性；结合终端流向数据，分析推广服务活动的实际效果

(十) 对推广服务费核查中，是否通过推广服务费的资金流向，或针对参与推广服务活动的对象进行核查、核查比例、抽样方法、具体核查过程

1. 资金流向核查

(1) 公司的资金流向核查

报告期内，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，就推广服务商的营业范围、合规情况及推广能力等进行审查和审批。推广服务商通过审查和审批后，公司与推广服务商签订《市场推广服务协议》开展业务合作并就合法合规开展业务要求推广服务商签署《反商业贿赂书》。

推广服务商在完成推广活动后提交推广活动服务成果资料。市场部专员对推广服务成果资料进行审批后，编制《月度推广实施验收情况表》，防范推广服务商出现违规推广或虚构活动内容的情形。财务部门复核推广服务商提供的经过审核的推广服务工作成果资料、《月度推广实施验收情况表》及推广服务商开具的发票后按照公司付款流程向推广服务商支付推广服务费。公司建立了《市场推广费用付款管理制度》对推广服务费用结算行为进行管理。公司严格按照结算标准审核推广服务商服务成果，基于与推广服务商签订的《市场推广服务协议》进行结算。

我们查阅了推广服务费明细账、推广实施验收情况表、发票、记账凭证、付款凭证等。经核查，公司向推广服务商支付推广服务费的资金流向具有真实性、准确性、完整性。

(2) 推广服务商的资金流向核查

1) 针对资金流向的真实性

我们访谈了推广服务商，取得了其出具的说明文件。推广服务商确认并承诺收取公司支付的推广服务费后，未返回支付给公司及其下属公司或其股东、董事、监事、高级管理人员、员工及其近亲属，其与公司、公司的主要股东、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。

我们获取了部分仍存在合作关系、业务占比较高且配合意愿较强的推广服务商提供的与款项支出相关的银行单据资料，确认其资金支出主要用于支付薪酬及劳务费等与推广服务相关的支出，推广服务商收取推广服务费后不存在向公司及其主要关联方、重要岗位员工返回支付的情况。报告期各期，相关推广服务商的

推广服务费占推广服务费总额的比例分别为 15.71%、21.85%及 24.85%。

我们访谈了推广服务人员。推广服务人员确认其参与的推广服务活动系真实开展，推广服务成果资料与实际相符，其与公司及其主要关联方之间不存在资金往来。

我们查阅了公司及其子公司、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报告期内银行资金流水，确认其与推广服务商及其主要人员不存在大额异常资金流水的情况。

2) 针对资金流向的合规性

我们访谈了推广服务商，取得了其出具的说明文件。推广服务商确认并承诺其自成立以来未受到过行政主管部门的处罚，不存在向医生、医务人员、药品监督管理部门、药品流通企业相关人员提供商业贿赂或变相商业贿赂的情形。

我们访谈了推广服务人员。推广服务人员确认其不存在向医生、医务人员、药监机关部门、药品流通企业相关人员等提供回扣、返利、承担个人旅游费用等商业贿赂或变相商业贿赂的情形；查阅了相关推广服务人员的无犯罪记录证明，确认其不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到刑事处罚的情形。

我们访谈了参与推广服务活动的医务工作者。相关医务工作者确认其不存在收取过公司及其员工、推广服务商及其员工或推广活动举办方支付的任何形式的报酬或补贴等构成商业贿赂的情形。

2. 参与推广服务活动的对象核查

我们核查了参与推广服务活动的对象，相关抽样方法、核查过程及核查比例如下：

(1) 对推广服务商参与推广服务活动相关人员进行核查

为确认推广服务活动的真实性，我们采用抽样的方式选取了各推广服务商参与推广服务活动的人员进行访谈，了解其开展推广服务过程、内容及开展方式，与推广服务商间的关系及所属推广服务商的基本经营情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项 目	序号	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已核查推广服务人员的对应推广服务金额	A	1,702.12	1,546.79	1,800.24
直接涉及推广服务人员的推广服务总	B	11,931.04	10,999.03	9,688.07

金额				
占比 (%)	C=A/B	14.27	14.06	18.58

[注 1]报告期内，公司各项主要推广服务活动中直接涉及推广服务人员的服务为会议服务及拜访推介，直接涉及推广服务人员的推广服务总金额系该类推广服务费用总额

[注 2]推广服务人员信息来自于推广服务成果资料，若推广服务人员开展了推广服务活动并能够确认相关事实，则确认该推广服务人员开展的推广服务活动具备真实性，核查金额为所确认的推广服务活动对应的费用总额

(2) 对推广服务活动相关医务工作者进行核查

1) 医务工作者信息真实性核查

我们对推广活动服务成果资料中所涉医生进行核查，通过终端医疗机构官方网站及其他公开信息渠道查询医务工作者信息是否真实、准确，是否与推广服务活动成果资料一致，具体核查比例如下：

单位：万元

项 目	序号	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已核查医务工作者的对应金额	A	6,074.43	5,547.69	4,423.30
直接涉及医务工作者的推广服务总金额	B	11,931.04	10,999.03	9,688.07
占比 (%)	C=A/B	50.91	50.44	45.66

2) 医务工作者访谈

我们采用抽样的方式选取了各推广服务商开展的拜访、会议服务所涉医务工作者，通过实地与视频（受交通管制及医疗机构工作安排等因素影响）相结合的方式进行了访谈，确认其是否接受过推广服务商开展的拜访推介或会议服务等推广服务活动。针对视频访谈的形式，我们通过查阅工牌等身份证明并与公开渠道信息进行比对查验综合验证被访谈对象的身份真实性。由于医院内部管理规定或工作保密性等原因，部分医务工作者不配合相关访谈工作。针对访谈受限情况，我们通过医院官方网站及其他公开信息渠道查询对该等医务工作者信息进行核查，确认是否与推广服务活动成果资料一致。其中，通过访谈核查情况如下：

单位：万元

项 目	序号	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已核查医务工作者的对应推广服务金额	A	1,422.59	852.12	749.39

直接涉及医务工作者的推广服务总金额	B	11,931.04	10,999.03	9,688.07
占比(%)	C=A/B	11.92	7.75	7.74

[注1]报告期内，公司各项主要推广服务活动中直接涉及医务工作者的服务为会议服务及拜访推介，直接涉及医务工作者的推广服务总金额系该类推广服务费用总额

[注2]医务工作者信息来自于推广服务成果资料，若医务工作者参与了推广服务活动并能够确认相关事实，则确认该医务工作者参与的推广服务活动具备真实性，核查金额为所确认的推广服务活动对应的费用总额

(十一) 上述核查手段、核查程序对达成推广服务真实性的核查结论的充分性

经上述核查，我们认为：针对推广服务费制定的核查计划、样本选取及核查比例合理；我们已根据核查计划进行了充分、审慎核查。经核查，推广服务商的各项主要推广服务系真实开展，参与推广服务的主要对象真实存在，未发现重大异常，推广服务具备合理性、真实性，公司向推广服务商支付的推广服务费具有真实性。我们采取的核查手段、核查程序及获取的资料能够充分支持核查结论。

(十二) 请保荐人、申报会计师、发行人律师对发行人业务推广费的合规性及内控执行的有效性发表明确意见

针对公司推广服务费的合规性及内控执行的有效性，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅公司主管市场监督管理局、注册地法院及检察院出具的证明，确认公司不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到处罚的情形；

2. 查阅公司董事、监事、高级管理人员、主要销售人员的无犯罪记录证明及法院、检察院出具的证明，确认相关人员不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到处罚的情形；

3. 访谈主要推广服务商，取得了其出具的说明文件，确认其自成立以来是否受到过行政主管部门的处罚，是否存在向医生、医务人员、药品监督管理部门、药品流通企业相关人员提供商业贿赂或变相商业贿赂的情形；

4. 访谈推广服务人员并查阅其无犯罪记录证明，确认其是否存在向医生、医务人员、药监机关部门、药品流通企业相关人员等提供回扣、返利、承担个人旅游费用等商业贿赂或变相商业贿赂的情形；

5. 访谈了参与推广服务活动的医务工作者，确认其是否收取过发行人及其

员工、推广服务商及其员工或推广活动举办方支付的任何形式的报酬或补贴；

6. 查阅公司推广服务商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员，并与公司关联方清单及离职员工名单进行交叉对比，查阅公司、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；

7. 查阅公司的《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，了解公司对各类市场推广活动的具体要求，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；

8. 查阅了推广服务费明细账，根据交易金额的大小及重要性水平标准，选取报告期各期交易金额较大的推广服务商，实施真实性核查程序，检查了推广实施验收情况表、发票、记账凭证、付款凭证及推广服务成果资料等，确认公司关于推广服务费的内部控制制度有效性。

经核查，我们认为：公司的推广活动符合相关法律法规和公司内部控制制度的规定，公司建立了推广服务费的相关内控制度并有效执行。

九、关于应收票据、应收账款、预付款项

申请文件与首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人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。

（2）报告期各期末，发行人应收票据金额分别为 352.75 万元、260.88 万元、1,710.47 万元及 767.75 万元，截至 2021 年末，发行人应收票据余额较 2020 年末增幅较大。

（3）报告期各期末，发行人预付款项余额分别为 286.55 万元、910.62 万元、986.16 万元及 1,182.97 万元，占流动资产总额的比例为 1.45%、4.83%、3.52%及 5.40%

请发行人：

（1）说明报告期各期应收票据的背书、贴现、质押情况，在现金流量表中的列示方式及具体影响金额，各期末应收票据具体情况，是否符合终止确认条件；报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户；各期

未应收票据期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的具体情形，计提坏账的具体方法和报告期计提具体情况，说明坏账准备计提的充分性。

(2) 说明各期末应收账款逾期金额、回款金额及比例，对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分；是否存在部分应收账款长期挂账未收回、未核销的情况及原因；逾期应收账款占比与可比公司的差异情况。

(3) 结合客户信用政策变化、回款情况等分析分析报告期应收账款周转率变动原因及合理性、与同行业的差异及原因、前五大应收账款客户变动的原因、与各期销售收入前五大客户的对应关系和差异。

(4) 说明预付款项的具体构成、对象、期后结转情况，相关对象是否与发行人存在关联关系，一年以上预付款项的具体情况，长期未结转原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收票据、应收账款、预付款项的核查过程、结论。（审核问询函问题 10）

(一) 说明报告期各期应收票据的背书、贴现、质押情况，在现金流量表中的列示方式及具体影响金额，各期末应收票据具体情况，是否符合终止确认条件；报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户；各期末应收票据期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的具体情形，计提坏账的具体方法和报告期计提具体情况，说明坏账准备计提的充分性

1. 说明报告期各期应收票据的背书、贴现、质押情况，在现金流量表中的列示方式及具体影响金额，各期末应收票据具体情况，是否符合终止确认条件

(1) 报告期各期应收票据的背书、贴现、质押情况

报告期内，各期公司应收票据的背书、贴现、质押情况如下所示：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收票据背书金额	4,024.10	2,948.31	1,588.74
应收票据贴现金额			
应收票据质押金额			
合 计	4,024.10	2,948.31	1,588.74

报告期内，公司应收票据未发生应收票据贴现或质押的情形。

(2) 报告期内应收票据的背书、贴现、质押情况在现金流量表中的列示情况及具体影响金额

报告期内，公司不存在应收票据贴现、质押的情况，对现金流量表无影响；公司应收票据的背书不需在现金流量表中体现；公司持有到期的票据在到期托收时已在现金流量表中体现，列示方式及具体影响金额如下：

单位：万元

项 目	现金流量表科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
到期托收	销售商品、提供劳务收到的现金	356.62	129.38	137.02
应收票据背书	不适用			
应收票据贴现	不适用			
应收票据质押	不适用			

(3) 各期末应收票据具体情况

报告期各期末，公司应收票据具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收票据	573.32	1,710.47	260.88
其中：银行承兑汇票	573.32	1,710.47	260.88
商业承兑汇票			
应收款项融资	734.98	726.26	160.26
其中：银行承兑汇票	734.98	726.26	160.26
商业承兑汇票			
合 计	1,308.29	2,436.73	421.14

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资为收到客户用以支付货款的银行承兑汇票，承兑风险较低，其中公司将由 15 家信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票计入应收款项融资核算，将由其余信用等级一般的银行承兑的银行承兑汇票计入应收票据核算。

(4) 报告期末已背书未到期的应收票据是否符合终止确认条件

报告期各期末，公司应收票据已背书未到期的金额具体如下：

单位：万元

项 目	票据类型	已背书未到期终止确认的应收票据	已背书未到期未终止确认的应收票据
2022. 12. 31	银行承兑汇票	907. 37	459. 24
2021. 12. 31	银行承兑汇票	246. 40	1, 037. 57
2020. 12. 31	银行承兑汇票	403. 65	168. 17

公司根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133号），并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》等，基于谨慎性原则对银行承兑汇票承兑人的信用等级进行划分。具体划分标准如下：

1) 将 6 家大型商业银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行）和 9 家上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）作为信用等级较高的银行；

2) 除上述银行外的其他银行均作为信用等级一般的银行。

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》《企业会计准则解释第 5 号》等相关规定，企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。因此，公司对收取的银行承兑汇票按照承兑人信用等级施行分类管理，具体情况如下：

① 将信用等级较高的银行承兑的应收票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资，该类票据承兑人信用等级较高，贴现或背书后公司被追索的可能性较小，因此将信用等级较高的银行承兑的应收票据在背书或贴现时终止确认；

② 由信用等级一般的银行承兑的应收票据分类为以摊余成本计量的金融资产，计入应收票据，该类票据贴现或背书后公司仍存在被追索风险，因此在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

综上，公司银行承兑汇票终止确认的相关处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2. 报告期应收票据均来源于与发行人签订经济合同的往来客户

报告期内，公司票据结算及相应客户的销售收入情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本期收到票据金额	3,830.61	4,223.88	1,507.58
其中：出票方是客户的票据金额	1,219.31	2,208.23	657.09
出票方不是客户，但背书人是客户的票据金额	2,611.31	2,015.65	850.48
票据结算客户收入金额	12,837.54	10,460.34	3,720.01
客户票据结算占对应客户收入规模比例（%）	29.84	40.38	40.53

报告期内，存在部分应收票据的出票方不是公司的客户的情形，但相关票据均由公司客户背书转让给公司，故公司应收票据均来源于与公司签订经济合同的往来客户。

3. 各期末应收票据期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的具体情形，计提坏账的具体方法和报告期计提具体情况，说明坏账准备计提的充分性

(1) 各期末应收票据期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的具体情形

1) 报告期各期末应收票据期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的具体情形

报告期各期末，公司应收票据的期后收款情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
应收票据余额	573.32	1,710.47	260.88
其中：期末已背书、贴现但尚未到期金额	459.24	1,037.57	168.17
应收票据期后兑付情况	573.32	1,710.47	260.88
其中：到期公司托收的应收汇票		102.90	
期后背书或贴现票据到期兑付	114.08	570.00	92.71
期末已背书、贴现票据到期兑付	459.24	1,037.57	168.17

[注 1] 期后收款的统计截至日为 2023 年 6 月 25 日

[注 2] 报告期内公司不存在银行承兑汇票贴现情况

截至 2023 年 6 月 25 日，公司报告期各期末应收票据期后均已兑付，不存在到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的情况。

2) 报告期各期末应收款项融资期后收款情况、有无到期无法兑付、应收票

据与应收账款相互转换的具体情形

报告期各期末，公司应收款项融资的期后收款情况如下：

单位：万元			
项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
应收款项融资余额	734. 98	726. 26	160. 26
应收款项融资期后结转情况	734. 98	726. 26	160. 26
其中：到期公司托收的应收汇票		173. 62	
期后背书、贴现票据到期兑付	719. 98	552. 64	160. 26
期后背书、贴现但尚未到期金额	15. 00		

[注 1]期后收款的统计截至日均为 2023 年 6 月 25 日

[注 2]报告期内公司不存在银行承兑汇票贴现情况

截至本审核问询函回复出具日，公司报告期各期末应收款项融资均已收款或背书，不存在到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的情况。

(2) 各期末应收票据计提坏账的具体方法和报告期计提具体情况，说明坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资余额均由银行承兑汇票构成。报告期内，公司未发生过兑付风险，未发生被背书人或贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形，相关资产发生坏账的概率极低，因此公司未对应收票据计提坏账准备，符合企业会计准则的相关规定。

同行业可比公司关于银行承兑汇票计提坏账的具体方法如下：

公司名称	具体方法
昂利康	未对银行承兑汇票计提坏账准备
海辰药业	未对银行承兑汇票计提坏账准备
西点药业	未对银行承兑汇票计提坏账准备
苑东生物	未对银行承兑汇票计提坏账准备
悦康药业	未对银行承兑汇票计提坏账准备
梓潼宫	未对银行承兑汇票计提坏账准备

[注]信息来源：上市公司公开披露信息

综上，公司对应收票据及应收款项融资的坏账准备计提方法符合公司实际情况及行业惯例，符合企业会计准则的相关规定，报告期各期末未对银行承兑汇票计提坏账准备具备合理性。

(二) 说明各期末应收账款逾期金额、回款金额及比例，对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分；是否存在部分应收账款长期挂账未收回、未核销的情况及原因；逾期应收账款占比与可比公司的差异情况

1. 说明各期末应收账款逾期金额、回款金额及比例，对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分

(1) 应收账款逾期金额及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款逾期金额、回款金额及比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
应收账款期末余额	7,905.57	4,497.96	3,867.39
应收账款逾期金额	960.52	935.69	678.65
应收账款逾期金额占应收账款期末余额比例（%）	12.15	20.80	17.55
逾期应收账款期后回款金额	603.10	910.18	655.90
逾期应收账款的期后回款比例（%）	62.79	97.27	96.65
剔除单项计提坏账准备的应收深圳市全药网药业有限公司款项逾期金额后的期后回款比例（%）	78.71	97.27	96.65

[注]期后回款金额为截至 2023 年 6 月 25 日的回款金额

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 678.65 万元、935.69 万元及 960.52 万元，占应收账款期末余额比例分别为 17.55%、20.80%及 12.15%。截至 2021 年末，应收账款逾期金额较 2020 年末增加 257.03 万元，主要系 1) 2021 年度公司增强与大型医药流通企业的合作，相关客户付款审批流程复杂；2) 受外部环境变化、主营业务变化等因素影响，部分客户资金周转受限，回款速度变慢。

截至 2023 年 6 月 25 日，报告期各期末逾期应收账款回款金额分别为 655.90 万元、910.18 万元及 603.10 万元，回款比例分别为 96.65%、97.27%及 62.61%，剔除 2022 年末应收深圳市全药网药业有限公司款项的影响，回款比例分别为 96.65%、97.27%及 78.71%。2020 年末及 2021 年末逾期应收账款的回款比例均在 95.00%以上，总体回款情况良好；截至 2022 年末逾期应收账款的回款比例相对较低主要原因系：1) 2022 年度，深圳市全药网药业有限公司（以下简称全药网）

因政策调整,其主营业务发生变化,回款速度较慢,未能按期支付公司货款 511.91 万元,为加速款项收回,公司已于 2023 年 3 月向柘荣县人民法院提起诉讼,请求法院判决全药网支付公司货款等事宜,公司已基于谨慎性原则对全药网 2022 年末应收账款余额按照 50%比例单项计提坏账准备,截至本审核问询函回复出具日,公司与全药网达成和解并收到《民事调解书》,公司已按照和解协议收回前期应收货款 250.00 万元;2) 部分客户付款审批周期较长,逾期金额期后回款统计截止日期为 2023 年 6 月 25 日,期后回款统计期间相对较短。

(2) 对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分

1) 部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据

报告期各期末,公司根据客户的实际经营情况、客户的资质信用、应收账款可回笼性评估情况等,综合评估判断是否对逾期一年以上且尚未回款的应收账款单独计提坏账准备。

经判断,报告期内,康美药业股份有限公司(以下简称康美药业)经营状况发生变动,公司对应收康美药业款项全额计提坏账准备;其余逾期一年以上且尚未回款的应收账款对应的客户经营情况皆未达到需单独计提的评判标准,公司将相关款项计入账龄分析组合,依据账龄及相关计提比例计提坏账准备。

对于按组合计提坏账准备的应收账款,同行业可比公司的坏账计提政策对比如下:

账 龄	昂利康	海辰 药业	西点 药业	苑东 生物	悦康 药业	梓潼宫	公司
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	10%	10%	10%	10%	10%	10%	15%
2 至 3 年	20%	30%	20%	30%	30%	30%	30%
3 至 4 年	50%	50%	30%	50%	50%	50%	50%
4 至 5 年	80%	80%	50%	100%	80%	100%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

[注]数据来源:上市公司公开披露信息

公司客户主要为具备药品经营资质的医药流通企业,信用良好,报告期内,公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内,按组合计提坏账准备政策与同行业可比公司不存在重大差异,坏账准备计提充分,具备合理性。

针对未单独计提坏账准备的逾期一年以上且尚未回款的应收账款，公司已按照账龄分析组合计提了足额坏账准备，相关坏账准备计提充分、谨慎。

2) 逾期一年以上未单独计提坏账准备的应收账款情况

报告期各期末，逾期一年以上未单独计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
逾期 1 年以上的应收账款余额	55.23	59.07	107.41
应收账款期末余额	7,905.57	4,497.96	3,867.39
逾期 1 年以上的应收账款余额占应收账款期末余额比例（%）	0.70	1.31	2.78

报告期各期末，逾期一年以上且尚未回款、未单独计提坏账准备的应收款项具体情况如下：

① 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	逾期金额	占应收账款余额的比例（%）	逾期账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例（%）	期后回款金额	期后回款比例（%）
广东韶关药业有限责任公司	16.73	0.21	[注]	9.62	57.50	12.55	75.00
山东汇宝医药物流有限公司	9.18	0.12	1-2 年	2.64	28.77	4.00	43.60
国药控股铁岭有限公司	3.90	0.05	2-3 年	1.17	30.00		
渭南市药材公司思妍祥医药采购供应站	3.65	0.05	5 年以上	3.65	100.00		
辽宁卫生服务有限公司	3.41	0.04	1-2 年	0.51	15.00	3.41	100.00
其他	18.38	0.23		11.56	62.91	4.60	25.04
合 计	55.23	0.70		29.15	52.78	24.55	44.45

[注]截至 2022 年末，广东韶关药业有限责任公司逾期账龄 2-3 年为 8.36 万元，3-4 年为 8.36 万元

② 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	逾期金额	占应收账款余额的比例（%）	逾期账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例（%）	期后回款金额	期后回款比例（%）
广东韶关药业有限责任公司	16.73	0.37	[注]	5.85	35.00	12.55	75.00

徐州市儿童医院	12.94	0.29	1-2年	3.88	30.00	12.94	100.00
嘉事堂药业股份有限公司	7.29	0.16	1-2年	1.09	15.00	7.29	100.00
国药控股铁岭有限公司	3.90	0.09	1-2年	0.58	15.00		
渭南市药材公司思妍祥医药采购供应站	3.65	0.08	5年以上	3.65	100.00		
其他	14.57	0.32		8.71	59.76	3.51	24.11
合 计	59.07	1.31		23.77	40.24	36.28	61.42

[注]截至2021年末,广东韶关药业有限责任公司逾期账龄1-2年为8.36万元,2-3年为8.36万元

③ 2020年12月31日

单位：万元

客户名称	逾期金额	占应收账款余额的比例(%)	逾期账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)
北京美康永正医药有限公司	21.54	0.56	1-2年	3.23	15.00	21.54	100.00
苏鲁海王医药集团有限公司	18.78	0.49	1-2年	2.82	15.00	18.78	100.00
重庆医药集团药特分有限责任公司	12.64	0.33	1-2年	1.90	15.00	12.64	100.00
上药控股(湖南)有限公司	11.81	0.31	2-3年	5.91	50.00	11.81	100.00
广东韶关药业有限责任公司	8.36	0.22	1-2年	1.88	22.50	8.36	100.00
其他	34.28	0.89		13.00	37.93	21.20	61.84
合 计	107.41	2.78		28.73	26.75	94.33	87.82

综上,报告期各期末,逾期一年以上且尚未回款、未单独计提坏账准备的应收账款占应收账款期末余额比例分别为2.78%、1.31%及0.70%,占比较小,2020年末占比相对较高主要原因系北京美康永正医药有限公司、苏鲁海王医药集团有限公司等中小型医药流通企业根据自身经营情况安排延迟付款,随着公司增强对应收账款的催收力度,相关款项于2021年度收回。公司已按照应收账款的坏账计提政策,对上述应收账款按比例计提了坏账准备,坏账准备计提比例分别为26.75%、40.24%及52.78%,坏账准备计提充分。

2. 是否存在部分应收账款长期挂账未收回、未核销的情况及原因

报告期各期末,公司长期挂账未收回、未核销的应收账款对应客户经营情况

正常，相关应收账款金额较小，尚在催收中且公司预计未来可以收回，因而未予以核销。报告期各期末，公司长期挂账未收回、未核销的应收账款具体情况参见本问题回复之“（二）说明各期末应收账款逾期金额、回款金额及比例，对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分；是否存在部分应收账款长期挂账未收回、未核销的情况及原因；逾期应收账款占比与可比公司的差异情况”之“1. 说明各期末应收账款逾期金额、回款金额及比例，对部分逾期一年以上且尚未回款的应收款项未单独计提坏账准备的依据是否充分”中的相关表述。

综上，公司存在部分应收账款长期挂账未收回、未核销的情况，主要因为相关应收账款尚在催收中，且公司认为可以收回。报告期各期末，公司逾期应收账款坏账准备计提充分，期后回款情况良好。

3. 逾期应收账款占比与可比公司的差异情况

由于同行业可比公司公开披露资料中未披露报告期各期末逾期应收账款情况，故拟比较报告期各期末公司账龄为 1 年以上的应收账款占比与同行业可比公司的情况，具体情况如下：

公司名称	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
昂利康	1. 35%	0. 70%	0. 56%
海辰药业	1. 75%	0. 26%	0. 17%
西点药业	9. 51%	4. 54%	4. 25%
苑东生物	0. 48%	0. 21%	1. 25%
悦康药业	0. 67%	1. 83%	3. 89%
梓潼宫	2. 25%	1. 65%	2. 77%
均值	2. 67%	1. 53%	2. 15%
公司	2. 02%	2. 65%	6. 24%

报告期各期末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比分别为 6. 24%、2. 65% 及 2. 02%。截至 2020 年末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比高于同行业可比公司，主要原因系 2020 年末部分客户基于自身资金安排情况，延迟付款，2020 年起，公司加强对长账龄应收款催收力度，账龄为 1 年以上应收账款余额及占比逐年下降。

2021 年末及 2022 年末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比与行业平均水

平接近，不存在明显差异。

(三) 结合客户信用政策变化、回款情况等分析报告期应收账款周转率变动原因及合理性、与同行业的差异及原因、前五大应收账款客户变动的原因、与各期销售收入前五大客户的对应关系和差异

1. 结合客户信用政策变化、回款情况等分析分析报告期应收账款周转率变动原因及合理性、与同行业的差异及原因

报告期内，公司应收账款周转率情况如下：

财务指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款周转率（次）	8.28	11.02	12.31

报告期内，公司应收账款周转率分别为 12.31 次、11.02 次及 8.28 次，整体周转次数较高。报告期内，公司应收账款周转率逐年下降，主要系随着整体业务规模扩大，公司部分规模较大、信用良好、存在信用账期的客户销售收入规模及占比有所增加所致，具备合理性。报告期内，公司主要客户信用政策变动较小，期后回款情况良好，应收账款周转率与同行业可比公司相比不存在重大异常，具体分析如下：

(1) 主要客户信用政策变动情况

报告期内，公司各主要客户信用政策变动情况如下：

客户名称	信用期			是否发生变化	结算方式
	2022 年度	2021 年度	2020 年度		
广西柳药集团股份有限公司	180 天	180 天	180 天	否	银行转账/银行承兑汇票
国药控股福州有限公司	180 天	180 天	180 天	否	银行转账/银行承兑汇票
重药控股（广东）有限公司	60 天	30 天	款到发货	是	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	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	否	银行转账
深圳市全药网药业有限公司	60 天	60 天	60 天	否	银行转账/银行承兑汇票
漳州片仔癀宏仁医药有限公司	120 天	120 天	120 天	否	银行转账
浙江英特药业有限责任公司	60 天	60 天	120 天	是	银行转账/银行承兑汇票

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，公司主要客户中存在 1 家客户的信用期有所缩紧，1 家客户存在信用期有所延长的情形，主要系公司与客户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。

(2) 应收账款期后回款情况

截至 2023 年 6 月 25 日，公司截至报告期各期末应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元			
项 目	应收账款余额	期后回款金额	回款比例（%）
2022. 12. 31	7,905.57	6,366.65	80.53
2021. 12. 31	4,497.96	4,445.63	98.84
2020. 12. 31	3,867.39	3,832.25	99.09

截至 2023 年 6 月 25 日，公司截至报告期各期末的应收账款余额的期后回款情况良好。

(3) 与同行业的差异及原因

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
昂利康	6.42	5.87	7.04
海辰药业	3.55	5.86	7.91
西点药业	7.01	7.94	7.79
苑东生物	9.39	8.75	7.67
悦康药业	4.44	7.19	6.77
梓潼宫	3.89	4.14	3.82
平均值	5.78	6.62	6.83
公司	8.28	11.02	12.31

[注]数据来源：上市公司公开披露信息

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司相比处于较高水平，主要系公司制定了较为严格的销售信用管理制度，现款销售规模较大所致。报告期内，同行业可比公司应收账款周转率平均水平整体呈现下降趋势，公司应收账款周转率变动趋势与同行业可比公司相比不存在重大异常。

2. 前五大应收账款客户变动的原因

报告期各期末，公司应收账款余额前五名客户的情况如下：

单位：万元

2022. 12. 31					
序号	单位名称	账面余额	占应收账款 余额的比例 (%)	坏账准备	新增/退出原因
1	国药控股股份有限公司	1,343.29	16.99	68.14	
2	浙江英特集团股份有限公司	1,234.67	15.62	61.73	2022 年度公司合作规模增加,新增为前五大应收账款客户
3	重药控股股份有限公司	954.76	12.08	51.44	
4	上海医药集团股份有限公司	781.30	9.88	39.32	
5	九州通医药集团股份有限公司	569.12	7.20	30.84	
合计		4,883.13	61.77	251.48	

2021. 12. 31					
序号	单位名称	账面余额	占应收账款 余额的比例 (%)	坏账准备	新增/退出原因
1	深圳海王集团股份有限公司	1,038.48	23.09	51.92	2022 年度医药流通政策变更导致合作规模减少, 2022 年度退出前五大应收账款客户
2	九州通医药集团股份有限公司	562.66	12.51	30.09	
3	重药控股股份有限公司	410.34	9.12	21.58	2021 年并购公司客户天士力东莞有限公司并承接其业务,业务合作规模增加,新增为前五大应收账款客户
4	上海医药集团股份有限公司	383.74	8.53	19.29	2021 年业务合作规模增加,新增为前五大应收账款客户, 2022 年业务合作规模有所减少,退出前五大应收账款客户
5	国药控股股份有限公司	340.03	7.56	17.39	
合计		2,735.25	60.81	140.27	

2020. 12. 31					
序号	单位名称	账面余额	占应收账款 余额的比例 (%)	坏账准备	新增/退出原因
1	九州通医药集团股份有限公司	915.59	23.67	47.63	
2	深圳海王集团股份有限公司	892.41	23.08	46.50	

3	淄博众生医药有限公司	268.20	6.93	13.41	2020 年注射用苯巴比妥钠业务合作规模增加,新增为前五大应收账款客户,2021 年合作规模相对较小,退出前五大应收账款客户
4	国药控股股份有限公司	248.68	6.43	14.91	
5	安徽省安天医药有限公司	244.37	6.32	12.22	2020 年注射用苯巴比妥钠配送经销业务合作规模增加,新增为应收前五大,2021 年合作规模有所减少,退出前五大应收账款客户
合计		2,569.25	66.43	134.67	

[注]上述应收账款余额为同一控制下集团合并口径

报告期各期末,应收账款余额前五名客户存在一定差异,主要系公司与客户合作规模不同期间存在变动所致。

3. 与各期销售收入前五大客户的对应关系和差异

报告期各期末,公司应收账款前五大的客户及其销售收入排名情况如下:

单位:万元

2022.12.31			
序号	单位名称	账面余额	收入排名
1	国药控股股份有限公司	1,343.29	1
2	浙江英特集团股份有限公司	1,234.67	7
3	重药控股股份有限公司	954.76	4
4	上海医药集团股份有限公司	781.30	6
5	九州通医药集团股份有限公司	569.12	8
合 计		4,883.13	
2021.12.31			
序号	单位名称	账面余额	收入排名
1	深圳海王集团股份有限公司	1,038.48	2
2	九州通医药集团股份有限公司	562.66	8
3	重药控股股份有限公司	410.34	4
4	上海医药集团股份有限公司	383.74	9
5	国药控股股份有限公司	340.03	1

合 计		2,735.25	
2020.12.31			
序号	单位名称	账面余额	收入排名
1	九州通医药集团股份有限公司	915.59	7
2	深圳海王集团股份有限公司	892.41	2
3	淄博众生医药有限公司	268.20	18
4	国药控股股份有限公司	248.68	1
5	安徽省安天医药有限公司	244.37	9
合 计		2,569.25	

[注]上述应收账款余额为同一控制下集团合并口径

报告期各期末，前五名应收账款客户主要为当期销售收入前十名的客户。销售收入前五名的客户中，部分客户与公司合作情况良好，采用预付货款的方式进行结算。受客户采购时间及付款安排等因素影响，存在期末为前五名应收账款客户而非销售收入前五名客户的情况，具备合理性。

截至2020年末，淄博众生医药有限公司应收账款余额较高，主要系其向公司采购的时间主要集中在2020年下半年所致。

(四) 说明预付款项的具体构成、对象、期后结转情况，相关对象是否与发行人存在关联关系，一年以上预付款项的具体情况，长期未结转原因

1. 说明预付款项的具体构成、对象、期后结转情况及关联关系情况

(1) 报告期各期末，预付款项的具体构成情况

报告期各期末，公司预付款项的具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
材料及能源采购款	284.66	27.87	641.05	65.00	131.76	14.47
委外研发费用	712.19	69.74	318.18	32.26	736.00	80.82
其他	24.37	2.39	26.93	2.73	42.86	4.71
合 计	1,021.22	100.00	986.16	100.00	910.62	100.00

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 910.62 万元、986.16 万元及 1,021.22 万元，主要包括预付材料及能源采购款、委外研发费用等。

(2) 报告期各期末，公司预付款项对应的主要单位、期后结转情况及关联关系情况

报告期各期末，公司预付款项对应的主要单位、期后结转情况等具体如下：

1) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

单位名称	款项性质	期末余额	占预付款项余额的比例 (%)	期后结转金额	期后结转比例 (%)	是否为关联方
精华制药集团南通有限公司	材料采购款	240.00	23.50	240.00	100.00	否
博济医药科技股份有限公司	委外研发费用	201.38	19.72	201.38	100.00	否
北京瑞安科医药科技有限责任公司	委外研发费用	200.00	19.58	200.00	100.00	否
广州天泽医药科技有限公司	委外研发费用	144.91	14.19			否
福建师范大学	委外研发费用	100.00	9.79	51.46	51.46	否
小 计		886.29	86.78	692.84	78.17	

[注]期后结转金额的统计截至日为 2023 年 6 月 25 日

2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

单位名称	款项性质	期末余额	占预付款项余额的比例 (%)	期后结转金额	期后结转比例 (%)	是否为关联方
精华制药集团南通有限公司	材料采购款	400.00	40.56	400.00	100.00	否
北京瑞安科医药科技有限责任公司	委外研发费用	200.00	20.28	200.00	100.00	否
福建师范大学	委外研发费用	100.00	10.14	100.00	100.00	否
福建天人药业股份有限公司	材料采购款	98.68	10.01	98.68	100.00	否
福建省福抗药业股份有限公司	材料采购款	87.30	8.85	87.30	100.00	是
小 计		885.98	89.84	885.98	100.00	

[注]期后结转金额的统计截至日为 2023 年 6 月 25 日

3) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

单位名称	款项性质	期末余额	占预付款项余额的比例 (%)	期后结转金额	期后结转比例 (%)	是否为关联方
北京方达迅医药科技有限责任公司	委外研发费用	591.00	64.90	591.00	100.00	否

福建师范大学	委外研发费用	145.00	15.92	145.00	100.00	否
福建天人药业股份有限公司	材料采购款	67.50	7.41	67.50	100.00	否
无锡凯夫制药有限公司	材料采购款	53.20	5.84	53.20	100.00	否
深圳深投研顾问有限公司	中介机构服务费	9.60	1.05	9.60	100.00	否
小计		866.30	95.12	866.30	100.00	

[注]期后结转金额的统计截至日为 2023 年 6 月 25 日

报告期各期末，预付款项金额前五大单位主要系公司的材料及能源供应商、委外研发单位，前五大单位预付款项余额合计金额占各期预付款项余额比例分别为 95.12%、89.84%及 86.78%，占比较高。公司部分预付款项期后尚未结转主要系公司相关研发项目进度尚未达到相关节点所致。

2. 一年以上账龄的预付款项的具体情况，长期未结转的原因

报告期各期末，公司一年以上账龄的预付款项及期后结转情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1 年以上预付款项金额	443.65	2.70	2.14
预付账款期末余额	1,021.22	986.16	910.62
占预付款项期末余额的比例（%）	43.44	0.27	0.24
期后结转金额	440.02	2.70	2.14
期后结转比例（%）	99.18	100.00	100.00

[注]期后结转金额的统计截至日为 2023 年 6 月 25 日

报告期各期末，公司一年以上账龄的预付款项金额分别为 2.14 万元、2.70 万元及 443.65 万元，占比分别为 0.24%、0.27%及 43.44%。

报告期各期末，公司存在一年以上账龄的预付账款项主要系公司尚未收到货物或研发项目进度尚未达到相关节点而相应未结转所致。截至本审核问询函回复出具日，报告期各期末一年以上账龄的预付账款的期后结转比例分别为 100%、100%及 99.18%，公司不存在长期未结转的大额预付款项。

（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）获取公司报告期各期的应收票据备查簿及应收票据明细账，核对应收票据明细账信息是否与备查簿一致，检查公司应收票据的背书、贴现、质押和到期

托收情况；

(2) 取得报告期各期的现金流量表及编制底稿，检查应收票据的背书、贴现、质押和到期托收在现金流量表中的列示是否正确；

(3) 访谈财务部门负责人，了解公司对应收票据的管理方式，并结合承兑银行的信用等级情况，检查公司应收票据背书、贴现等情况是否符合终止确认条件；

(4) 检查公司报告期各期收取的应收票据的出票方是否为与公司签订经济合同的往来客户，并抽样检查大额应收票据形成所对应的支持性文件，包括但不限于合同、订单、出库单、物流单据、发票和签收单等文件；

(5) 检查报告期各期末应收票据的期后结转情况，并检查是否存在到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的情况；

(6) 访谈相关财务人员，了解公司应收票据的坏账计提方法及报告期内计提的具体情况，并与同行业可比公司的应收票据坏账计提方法及计提情况进行比较，分析公司应收票据坏账准备计提的充分性；

(7) 获取报告期内公司应收账款账龄明细表，检查公司逾期应收账款金额、逾期期限、坏账准备计提及期后回款情况；询问相关销售人员及财务人员，了解相关应收账款逾期原因，并与同行业公司的应收账款坏账计提比例进行比较，以分析逾期 1 年以上且未单独计提坏账的应收账款的坏账计提是否充分；查询同行业可比公司公开信息，对比分析公司报告期各期末账龄为 1 年以上的应收账款占比与同行业可比公司是否存在较大差异；

(8) 获取并查阅报告期内公司主要客户的信用政策，检查报告期各期末应收主要客户款项的期后回款情况，分析应收账款周转率变动原因及合理性；查询同行业可比公司公开信息，对比分析公司应收账款周转率与同行业可比公司是否存在较大差异；获取并查阅公司报告期各期的应收账款明细表和销售明细表，并访谈销售部门负责人，了解并分析各期末应收账款前五大客户及各期销售收入前五大客户的变动情况及原因；

(9) 获取并查阅公司报告期各期末的预付款项明细表，检查各期末预付款项的具体构成、对象、期后结转情况；获取并查阅报告期内预付款项单位的基本情况信息以及公司关联方清单，通过公开信息平台查询验证，查看相关单位是否与公司存在关联关系；访谈财务部门负责人及相关业务人员，了解各期末账龄为 1 年以上的预付款项的具体情况、长期未结转的原因。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内收取的应收票据均为银行承兑汇票，应收票据主要为背书和到期托收，未发生应收票据贴现或质押的情形；应收票据的背书、贴现、质押和到期托收情况已在现金流量表中正确列示；

(2) 公司对报告期各期末已背书未到期的银行承兑汇票的处理，符合终止确认的条件，符合《企业会计准则》的相关规定；

(3) 报告期内，公司收到的应收票据均来源于与公司签订经济合同的往来客户，不存在无真实交易背景的票据往来；

(4) 报告期各期末公司应收票据的期后结转情况良好，不存在到期无法兑付、应收票据与应收账款相互转换的情形；

(5) 报告期各期末应收票据及应收款项融资余额均由银行承兑汇票构成，公司对各期末应收银行承兑汇票余额不计提坏账准备，具备合理性，且与同行业可比公司不存在明细差异；

(6) 截至 2020 年末及 2021 年末，公司逾期应收账款的期后回款情况整体良好；截至 2022 年末，公司逾期应收账款的回款比例相对较低主要系全药网因政策调整主营业务发生变化，回款速度较慢所致；剔除全药网逾期应收账款金额，截至 2022 年末，公司逾期应收账款的回款情况较为良好，逾期应收账款期后回款比例低于 2021 年末及 2022 年末主要系逾期金额期后回款统计期间相对较短；

(7) 报告期各期末，公司对于逾期 1 年以上的应收账款坏账准备计提充分，计提比例与同行业公司不存在明显差异；报告期各期末，公司逾期一年以上且未收回、未核销的应收账款的金额较小，且经过判断公司认为客户经营情况正常，尚未实际发生坏账，相关应收款项尚在催收中，预计未来可以收回；同行业可比公司尚未披露报告期各期末逾期应收账款比例，但截至报告期末，公司账龄为 1 年以上的应收账款占比与同行业可比公司接近；

(8) 报告期内主要客户信用政策整体变化较小，各期末应收账款期后回款情况良好；公司应收账款周转率持续下降，主要系公司部分规模较大、信用良好、存在信用账期的客户销售收入规模及占比有所增加所致，公司应收账款周转率与同行业可比公司相比处于较高水平，主要系公司制定了较为严格的销售信用管理制度，现款销售规模较大所致，具有合理性；受客户采购时间及付款安排等因素影响，存在期末为前五名应收账款客户而非销售收入前五名客户的情况，具备合

理性；

(9) 报告期各期末，公司预付款项主要由预付材料及能源采购款、委外研发费用等构成；截至本审核问询函回复日，报告期各期末公司预付款项期后结转情况良好，部分预付款项期后尚未结转主要系公司尚未收到货物而相应未结转所致，具备合理性；

(10) 报告期各期末，除福建省福抗药业股份有限公司外，预付款项对应的主要单位与公司均不存在关联关系；

(11) 报告期各期末，公司一年以上账龄的预付账款的期后结转比例较高，公司不存在长期未结转的大额预付款项。

(六) 说明对各期末应收票据、应收账款、预付款项的核查过程、结论

我们对报告期各期末应收票据、应收账款、预付款项的核查过程及结论如下：

1. 核查过程

(1) 对应收票据的核查过程

1) 获取并查阅公司报告期各期的应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致；

2) 对应收票据实施监盘程序，核对库存票据与应收票据备查簿及账面记录是否一致；

3) 对大额应收票据，抽样检查相应的销售合同、出库单、发票、签收单等原始交易资料，以证实是否存在真实的交易。

(2) 应收账款的核查过程

1) 函证

我们根据报告期各期末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，并随机抽取其他客户执行了应收账款的函证程序，核实公司报告期各期末应收账款余额等信息，确认应收账款余额的真实性、准确性，具体情况如下：

单位：万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函金额	7,413.16	4,215.17	3,587.47
应收账款期末余额	7,905.57	4,497.96	3,867.39
发函比例（%）	93.77	93.71	92.76

回函可确认金额	7,404.47	4,126.96	3,586.72
回函可确认金额占发函金额比例（%）	99.88	97.91	99.98
回函可确认金额占应收账款期末余额比例（%）	93.66	91.75	92.74

2) 访谈

我们对报告期内公司主要客户实施访谈程序，了解并询问了相关客户与公司的交易情况及往来款项余额情况，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈金额	7,238.85	4,227.19	3,641.49
应收账款期末余额	7,905.57	4,497.96	3,867.39
访谈比例（%）	91.57	93.98	94.16

3) 检查程序

我们对销售收入金额、应收账款余额较大的客户，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、销售发票等，并检查相关客户的回款单据，通过检查收入确认及回款的相关资料，确认应收账款余额的真实性、准确性。

4) 期后回款情况

我们检查报告期各期末应收账款的期后回款情况，确认应收账款余额的真实性。截至 2023 年 6 月 25 日，报告期各期末应收账款的期后回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款期末余额	7,905.57	4,497.96	3,867.39
期后回款金额	6,366.65	4,445.63	3,832.25
期后回款比例（%）	80.53	98.84	99.09

(3) 对预付款项的核查过程

1) 函证

我们根据报告期各期末预付款项的大小，筛选预付款项余额重大的单位，实施函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函金额	962.98	931.77	859.81
预付款项期末余额	1,021.22	986.16	910.62
发函比例（%）	94.30	94.48	94.42
回函可确认金额	962.20	930.98	859.81
回函可确认金额占发函金额比例（%）	99.92	99.92	100.00
回函可确认金额占预付款项期末余额比例（%）	94.22	94.40	94.42

2) 访谈

我们对部分预付款项余额较大的供应商或委外研发单位实施访谈程序，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈金额	887.06	941.41	859.82
预付款项期末余额	1,021.22	986.16	910.62
访谈比例（%）	86.86	95.46	94.42

3) 检查程序

我们对于期末余额较大的预付款项，获取并检查支持性文件，包括但不限于采购合同、委外研发协议、付款单据等；并检查相关预付款项的期后结转情况，以确认预付款项的真实性、准确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司报告期各期末应收票据、应收账款、预付款项余额真实、准确。

十、关于存货

申请文件与首轮问询回复显示，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 3,145.20 万元、3,695.74 万元、3,563.33 万元及 4,024.18 万元。发行人存货主要由原材料、在产品、半成品、库存商品及发出商品构成，各期末在产品金额较大。

请发行人：

(1) 说明原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；存货结构与发行人生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性，与同行业可比公司存在的差异及合理性；库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容，库龄较长的原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形。

(2) 结合各期末原材料存货库龄情况、对应产品价格变动情况、药材市场价值波动、期后领用或销售情况，分析说明发行人原材料存货计提跌价准备计提的合理性、发行人存货减值测试过程及计提的充分性等。

(3) 结合可比产品或同剂型产品生产工艺等，说明在产品金额较大的原因及合理性，与同行业的可比性。

(4) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，存在的差异及原因。

(5) 说明存货周转天数及其变化，与其采购、生产和销售周期及实际经营情况的匹配性，存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

(一) 说明原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；存货结构与发行人生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性，与同行业可比公司存在的差异及合理性；库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容，库龄较长的原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形

1. 公司原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性

公司原材料主要包括胞磷胆碱钠、太子参、蔡普生钠、七叶皂苷钠、茯苓、苯巴比妥及磷酸川芎嗪等。报告期内，公司主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

(1) 胞磷胆碱钠

原材料胞磷胆碱钠采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	3,955.59	3,649.22	118.60
采购量	34,930.00	27,250.00	25,285.00
使用量	37,133.60	26,943.63	21,754.38
期末库存量	1,751.99	3,955.59	3,649.22

期末库存金额	171.02	459.03	423.41
--------	--------	--------	--------

报告期内，胞磷胆碱钠的采购量与使用量基本持平。2020 年末及 2021 年末，公司胞磷胆碱钠库存量变动较小；2022 年末，公司胞磷胆碱钠库存量有所下降，主要系公司胞磷胆碱钠片的市场销售预期良好，公司增加了胞磷胆碱钠片的生产计划，加大了产成品储备所致。

(2) 太子参

原材料太子参采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	5,743.00	14,754.75	1,104.75
采购量	55,900.00	44,100.00	36,000.00
使用量	17,444.50	53,111.75	22,350.00
期末库存量	44,198.50	5,743.00	14,754.75
期末库存金额	174.89	23.78	63.06

报告期内，原材料太子参的采购量、使用量呈现一定的波动，主要系公司结合复方太子参颗粒生产及销售计划动态调整采购量所致。其中，2022 年度，公司太子参采购量较大主要系公司根据太子参原材料市场价格变动等因素进行原材料备货所致，截至 2022 年末，原材料太子参期末库存量相对较高，主要系 2022 年度公司复方太子参颗粒销售受外部环境影响较大，生产使用量较少所致。

(3) 萘普生钠

原材料萘普生钠采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	9.67	110.52	8.65
采购量	1,075.00	325.00	200.00
使用量	601.80	425.85	98.14
期末库存量	482.87	9.67	110.51
期末库存金额	145.29	1.71	19.56

报告期内，公司注射用萘普生钠销售收入分别为 654.07 万元、859.50 万元及 1,181.83 万元，呈增长趋势，公司萘普生钠的采购量、使用量与注射用萘普生钠销售收入变动趋势一致，具备合理性。2022 年度，公司萘普生钠的采购量

较以前年度大幅增加且截至 2022 年末羧普生钠期末库存量较大，主要系公司注射用羧普生钠的市场销售预期良好，公司提前进行原料药备货所致。

(4) 七叶皂苷钠

原材料七叶皂苷钠采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	12.93	17.05	8.08
采购量	25.00	19.22	30.34
使用量	29.91	23.34	21.37
期末库存量	8.02	12.93	17.05
期末库存金额	47.54	76.67	101.04

报告期内，原材料七叶皂苷钠的采购量、使用量呈现一定的波动，主要系公司结合七叶皂苷钠生产及销售计划动态调整采购量所致。

(5) 茯苓

原材料茯苓采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	3,477.74	4,703.64	5,983.95
采购量	10,080.00	30,620.00	16,340.00
使用量	10,440.00	31,845.90	17,620.31
期末库存量	3,117.74	3,477.74	4,703.64
期末库存金额	11.76	12.31	11.54

报告期内，原材料茯苓的采购量与使用量基本持平，报告期各期末的库存量基本保持稳定。

(6) 苯巴比妥

原材料苯巴比妥采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量	549.92	799.92	250.00
采购量	200.00	200.00	800.00
使用量	449.97	449.99	250.09

期末库存量	299.96	549.92	799.92
期末库存金额	143.53	217.25	315.38

报告期内，原材料苯巴比妥采购量、使用量及期末库存量均呈现一定的波动，主要原因系苯巴比妥为第二类精神药品注射用苯巴比妥钠的原料药，该原料药的采购受到国家药品监督管理部门的管控，公司每年需按照药监部门审批数量进行采购。2020 年度，公司苯巴比妥采购量较大，主要系公司预期市场价格上涨，为降低价格波动风险，公司提前进行战略性备货，申报的苯巴比妥拟采购量较大且获批量较大所致。2021 年度及 2022 年度，公司苯巴比妥采购量下降明显，主要系公司尚未完全消耗以前年度采购的苯巴比妥原料药，2021 年和 2022 年药监部门审批采购数量下降所致。

(7) 磷酸川芎嗪

原材料磷酸川芎嗪采购量、使用量与期末库存量、库存金额情况如下：

单位：kg，万元			
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存量		50.00	100.00
采购量	350.00	300.00	450.00
使用量	200.00	350.00	500.00
期末库存量	150.00		50.00
期末库存金额	39.82		8.85

报告期内，原材料磷酸川芎嗪的采购量、使用量呈现一定的波动，主要系公司结合注射用磷酸川芎嗪生产及销售计划动态调整采购量所致。

综上，报告期内，公司主要原材料的采购量、使用量与期末库存量、库存金额具有匹配性。

2. 公司存货结构与生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性，与同行业可比公司存在的差异及合理性

(1) 公司存货结构与生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性

报告期各期末，公司存货构成情况如下表：

单位：万元			
项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31

	账面 余额	比例（%）	账面 余额	比例（%）	账面 余额	比例（%）
原材料	1,281.13	35.99	1,345.60	36.94	1,439.63	38.26
半成品	382.00	10.73	227.53	6.25	216.73	5.76
在产品	461.29	12.96	1,042.72	28.62	860.74	22.87
库存商品	1,336.66	37.55	1,009.04	27.70	1,197.30	31.82
发出商品	98.63	2.77	17.93	0.49	48.57	1.29
合 计	3,559.72	100.00	3,642.82	100.00	3,762.97	100.00

报告期各期末,公司的各类存货占比构成相对稳定,存货主要构成为原材料、在产品、库存商品,该三类存货合计占存货余额比例分别为 92.95%、93.26%及 86.50%。公司存货构成情况与生产经营模式相关,是销售计划、生产计划及采购计划实际执行情况的体现,公司主要采用以销定产、以产定购与适量备货生产相结合的生产管理模式,同时也会根据对原材料价格走势和产品市场价格走势的判断,适度调节采购计划、生产计划和产品的库存水平。

1) 原材料

原材料在报告期各期末占比分别为 38.26%、36.94%及 35.99%,整体波动较小。报告期内,公司业务规模整体呈现增长趋势,为满足生产经营的稳定运行并结合公司对市场价格的预期,公司维持了较为稳健的原材料库存规模。

报告期各期末,公司主要原材料中胞磷胆碱钠及苯巴比妥期末余额较大,胞磷胆碱钠占原材料余额的比例分别为 29.41%、34.37%及 13.35%,苯巴比妥占原材料余额的比例分别为 21.91%、16.15%及 11.20%。其中,公司胞磷胆碱钠期末余额较大,主要系胞磷胆碱钠为主要产品胞磷胆碱钠片及注射用胞磷胆碱钠的原料药,相关药品销量整体呈现增长态势,公司根据相关药品销售预期及部分产品中选的集采项目预计执行情况进行原材料采购所致。

苯巴比妥系第二类精神药品注射用苯巴比妥钠的原料药,该原料药的采购需由国家药品监督管理部门批准后方可采购。报告期各期末,苯巴比妥期末余额较大主要原因系:该原料药市场价格上涨趋势明显,公司为降低价格波动风险,提前进行了战略性备货,2020 年度所申报的苯巴比妥采购量较大且获批量较大,但消耗量相对较少。

报告期各期末,公司主要原材料结存数量与期后 3 个月的季度使用数量对比情况如下:

单位：kg

主要原材料	2022. 12. 31			2021. 12. 31		
	结存数量	期后季度使用量	结存量/ 期后季度使用量	结存数量	期后季度使用量	结存量/ 期后季度使用量
胞磷胆碱钠	1,751.99	8,374.33	0.21	3,955.59	6,972.07	0.57
太子参	44,198.50	9,425.00	4.69	5,743.00	9,532.50	0.60
萘普生钠	482.87	160.01	3.02	9.67	105.84	0.09
七叶皂苷钠	8.02	4.01	2.00	12.93	4.62	2.80
茯苓	3,117.74	5,655.00	0.55	3,477.74	5,715.00	0.61
苯巴比妥	299.96	0.03	9,583.27	549.92	0.04	12,584.05
磷酸川芎嗪	150.00	100.00	1.50			

(续上表)

主要原材料	2020. 12. 31		
	结存数量	期后季度使用量	结存量/ 期后季度使用量
胞磷胆碱钠	3,649.22	7,886.84	0.46
太子参	14,754.75	16,510.00	0.89
萘普生钠	110.52	88.66	1.25
七叶皂苷钠	17.05	4.65	3.67
茯苓	4,703.64	9,885.00	0.48
苯巴比妥	799.92		
磷酸川芎嗪	50.00	50.00	1.00

公司的原材料采购一般根据库存量和生产计划安排，参考不同原材料的市场供应情况、储存难度等因素，针对不同原材料保留 1-6 个月的合理安全储备，并同时兼顾原材料的市场价格变化情况，在价格具备优势时加大库存储备以锁定较低的成本。

部分原材料存在期后季度未使用或结存量与期后季度使用量比值较高的情况，其中未使用原材料主要系根据药品库存情况、生产计划安排，相关产品期后季度未安排生产。

2021 年末及 2022 年末，苯巴比妥期末结存量与期后季度使用量比值较高主要原因系：① 公司基于采购价格及市场预期等因素，于 2020 年度对苯巴比妥原料药进行了一定战略储备，按药监部门要求所申报的苯巴比妥采购量较大且获批

量较大；② 公司在 2022 年一季度及 2023 年一季度未新增注射用苯巴比妥钠生产计划，未领用苯巴比妥原料药，少量耗用为货到质检所使用。

截至 2021 年末，萘普生钠结存量与期后季度使用量比值较低主要系：① 公司结合预期市场需求领用萘普生钠并投产形成在产品导致 2021 年末萘普生钠结存量较低；② 2022 年一季度，公司根据相关产品的预计销售情况增加了注射用萘普生钠的生产计划及原料采购规模。截至 2022 年末，萘普生钠结存量与期后季度使用量比值较高主要系公司注射用萘普生钠的市场销售预期良好，提前进行原料药萘普生钠备货，导致期末结存数量较高所致。

截至 2022 年末，太子参结存量与期后季度使用量比值较高主要系公司结合太子参市场价格变动进行战略储备导致期末结存量较高所致。

综上，报告期各期末，公司各主要原材料期末结存情况与公司产品生产周期、生产计划安排等具有匹配性。

2) 库存商品及在产品

公司库存商品主要为已生产完成入库但尚未发货的化学药制剂及中成药产品，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。库存商品及在产品在报告期各期末合计占比分别为 54.69%、56.32%及 50.51%，各期占比相对稳定。

公司需要综合考虑生产排期、未来 3 个月的销售预测量的情况进行备货。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。

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季度销售数量对比情况如下：

产品名称	规格	单位	项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
胞磷胆碱钠片	0.2g	万片	库存商品数量	1,359.10	439.35	1,530.78
			在产品数量	2,688.08	1,822.86	1,181.00
			结存数量小计	4,047.17	2,262.21	2,711.78
			次季度销量	3,154.94	2,428.17	2,466.05
			结存数量/销量	1.28	0.93	1.10
注射用胞磷胆碱钠	250mg	万支	库存商品数量	46.51	80.72	26.15
			在产品数量	30.18		108.98
			结存数量小计	76.69	80.72	135.12
			次季度销量	72.30	52.54	146.10

	500mg	万支	结存数量/销量	1.06	1.54	0.92
			库存商品数量	4.70	4.80	5.31
			在产品数量			
			结存数量小计	4.70	4.80	5.31
			次季度销量	1.47	2.25	5.22
			结存数量/销量	3.19	2.13	1.02
注射用苯巴比妥钠	0.1g	万支	库存商品数量	21.66	15.46	35.70
			在产品数量	12.15	35.96	84.93
			结存数量小计	33.81	51.41	120.64
			次季度销量	86.40	64.70	60.00
			结存数量/销量	0.39	0.79	2.01
注射用复方甘草酸苷	40mg	万支	库存商品数量	32.94	79.76	51.27
			在产品数量	18.57		31.31
			结存数量小计	51.51	79.76	82.58
			次季度销量	29.76	23.82	35.28
			结存数量/销量	1.73	3.35	2.34
	80mg	万支	库存商品数量	67.39	76.44	47.39
			在产品数量			
			结存数量小计	67.39	76.44	47.39
			次季度销量	27.28	28.26	32.46
			结存数量/销量	2.47	2.70	1.46
复方太子参颗粒	5g	万袋	库存商品数量	148.46	392.63	131.59
			在产品数量	83.00	103.90	195.33
			结存数量小计	231.46	496.53	326.92
			次季度销量	382.32	172.47	291.80
			结存数量/销量	0.61	2.88	1.12

[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]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,与公司产品生产周期、生产计划安排原则基本相符。截至报告期各期末,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。

报告期各期末,各主要产品结存数量与次年一季度产品销量比值处于合理区

间，库存商品及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。

综上，公司存货结构与其生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况具有匹配性。

(2) 公司存货结构与同行业可比公司存在的差异及合理性

报告期各期末，公司存货结构与同行业可比公司的具体情况如下：

截止日	项目	昂利康	海辰药业	西点药业	苑东生物	悦康药业	梓潼宫	行业平均存货结构	公司存货结构
2022.12.31	原材料	40.98%	45.91%	59.84%	35.70%	39.72%	41.04%	43.86%	35.99%
	半成品			10.79%	16.28%	9.71%		12.26%	10.73%
	在产品	11.60%	27.21%	4.79%	28.25%	7.72%	25.84%	17.57%	12.96%
	库存商品	45.55%	21.50%	22.26%	12.59%	42.86%	26.48%	28.54%	37.55%
	在途物资	0.14%						0.14%	
	发出商品	1.73%		2.33%			2.60%	2.22%	2.77%
	委托加工物资/消耗性生物资产/合同履约成本		5.37%		7.18%		4.03%	5.53%	
2021.12.31	原材料	59.59%	45.72%	58.42%	40.49%	34.39%	37.17%	45.96%	36.94%
	半成品			7.11%	15.88%	8.63%		10.54%	6.25%
	在产品	7.82%	16.82%	3.29%	21.58%	7.20%	23.77%	13.41%	28.62%
	库存商品	31.01%	34.28%	30.00%	20.83%	49.79%	34.56%	33.41%	27.70%
	发出商品	0.89%		1.18%			1.91%	1.33%	0.49%
	委托加工物资/消耗性生物资产/合同履约成本	0.69%	3.12%		1.22%		2.59%	1.91%	
2020.12.31	原材料	61.33%	42.17%	59.52%	34.84%	24.49%	36.40%	43.12%	38.26%
	半成品			7.84%	21.52%	7.60%		12.32%	5.76%
	在产品	6.19%	34.15%	3.86%	18.45%	4.58%	23.22%	15.07%	22.87%
	库存商品	31.45%	23.68%	26.71%	22.63%	63.33%	34.62%	33.74%	31.82%
	发出商品	0.70%		2.07%			2.61%	1.79%	1.29%
	委托加工物资/消耗性生物资产/合同履约成本	0.34%			2.56%		3.16%	2.02%	

报告期各期末，公司存货以原材料、在产品及库存商品为主，主要存货类别与同行业相匹配。

2020年末及2021年末，公司存货中原材料占比与同行业可比公司不存在显

著差异。公司主要采用“以销定产”的生产模式，公司根据生产计划安排及产品未来销售预期等安排生产过程，进而影响各期末的在产品及库存商品金额，因此从各期末的在产品及库存商品整体占比角度出发，报告期各期末，公司在产品及库存商品合计占存货比例分别为 54.69%、56.32%和 50.51%，与同行业可比公司平均水平（报告期各期末分别为 48.81%、46.82%及 46.11%）相比不存在显著差异。

综上，公司存货类别与同行业可比公司相匹配；存货结构整体与同行业可比公司相比不存在显著差异。

3. 库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容，库龄较长的原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形

报告期各期末，公司库龄超过一年的原材料及库存商品的金额及占比如下：

(1) 库龄超过一年的原材料相关情况

报告期各期末，公司库龄超过一年的主要原材料情况如下：

截止日	名 称	数量 (kg、万支)	金额 (万元)	库龄	占库龄超过 1 年原材料金额的比例(%)	保质期 (月)
2022. 12. 31	苯巴比妥	100.00	47.85	1-2 年	64.03	36
	胞磷胆碱钠	122.20	11.91	1-2 年	15.94	36
	硫酸锌	12.70	3.59	1-2 年	4.81	36
	小 计		63.35		84.78	
2021. 12. 31	苯巴比妥	349.96	138.25	1-2 年	72.17	36
	塞来昔布	176.36	15.61	2-3 年	8.15	36
	胞磷胆碱钠	100.00	11.50	1-2 年	6.01	36
	小 计		165.36		86.33	
2020. 12. 31	甘草酸单铵盐 S	242.29	46.10	1-2 年	40.94	24
	注射用冷冻干燥用覆乙烯四氟乙烯共聚物膜溴化丁基橡胶塞	21.96	15.32	1-2 年	13.61	60
	丁基胶塞	96.36	7.33	1-2 年 5.81 万元， 2-3 年 0.09 万元， 3-4 年 1.43 万元	6.51	60
	中性管制瓶	23.06	6.74	1-2 年	5.99	60
	甲磺酸左氧氟沙星	67.25	3.51	1-2 年	3.12	24
	小 计		79.00		70.17	

报告期各期末，公司库龄超过 1 年且金额较大的原材料主要为苯巴比妥、胞磷胆碱钠、甘草酸单铵盐 S。其中，截至 2021 年末及 2022 年末，库龄超过 1 年的苯巴比妥金额相对较大主要系公司 2020 年度预期市场价格存在上涨风险，提前进行战略性备货，按药监部门要求所申报的苯巴比妥采购量较大且获批量较大，但消耗量相对较小所致，公司已于 2022 年 9 月、10 月将该批库龄较长仍在保质期内的苯巴比妥领用投入生产。截至 2020 年末，库龄超过 1 年的甘草酸单铵盐 S 金额相对较大主要系受到外部环境变化影响，注射用复方甘草酸苷销量下滑，原材料库存未能及时消化所致。报告期各期末，上述库龄超过 1 年的原材料均在保质期内，由于以塞来昔布作为研发物料的相关研发项目已终止，公司已于 2021 年度对塞来昔布全额计提存货跌价准备。

综上，公司综合考虑市场供给情况、价格走势、销售预期等因素对原材料进行战略储备，根据原料药及中药材的质地合理对其进行贮存，控制温度和湿度避免高温或者受潮，并定期检测。报告期内，公司检测时未出现原料药及药材变质或药效不足的情况，也未出现因库龄原因影响药物质量的情况，上述原材料均在保质期内，未出现变质毁损，对应产品未出现滞销情况。

(2) 库龄超过一年的库存商品相关情况

报告期各期末，公司库龄超过一年的主要库存商品情况如下：

项 目	名 称	单位	数量	金额 (万元)	库龄	占库龄超过 1 年库存商 品金额的比例 (%)	保质期 (月)
2022. 12. 31	注射用复方甘草酸苷	万瓶	20.58	20.97	1-2 年	66.67	24
	香菇菌多糖片	万片	12.29	3.34	1-2 年	10.61	24
	复方太子参颗粒	万袋	3.65	2.74	1-2 年	8.72	24
	小 计			27.05		86.00	
2021. 12. 31	注射用曲克芦丁	万瓶	6.03	5.06	1-2 年	23.68	24
	香菇菌多糖片	万片	17.17	4.66	1-2 年	21.79	24
	复方太子参颗粒	万袋	4.22	2.78	1-2 年	12.99	24
	胞磷胆碱钠片	万片	5.66	1.86	1-2 年 0.88 万元, 2-3 年 0.98 万元	8.71	36
	小 计			14.36		67.17	
2020. 12. 31	复方太子参颗粒	万袋	31.64	22.69	1-2 年	35.36	24

	注射用利福霉素钠	万瓶	10.41	20.96	1-2 年	32.66	24
	胞磷胆碱钠片	万片	31.18	10.17	1-2 年 1.76 万元, 2-3 年 8.41 万元	15.85	36
	注射用胞磷胆碱钠	万瓶	5.49	7.28	1-2 年 7.14 万元, 2-3 年 0.14 万元	11.35	36
	小 计			61.10		95.22	

报告期各期末, 公司库龄超过 1 年的库存商品主要为胞磷胆碱钠片、注射用胞磷胆碱钠、复方太子参颗粒、注射用复方甘草酸苷等产品, 期末金额相对较小, 均在药品保质期内, 未出现相应产品滞销的情况, 公司已对有效期短于 6 个月的库存商品及部分毛利率为负的库存商品已全额计提存货跌价准备。

(二) 结合各期末原材料存货库龄情况、对应产品价格变动情况、药材市场价值波动、期后领用或销售情况, 分析说明发行人原材料存货计提跌价准备计提的合理性、发行人存货减值测试过程及计提的充分性等

1. 公司各期末原材料库龄情况

报告期各期末, 公司原材料库龄情况如下表:

截止日	期末余额	单位: 万元、%							
		1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022. 12. 31	1, 281. 13	1, 186. 99	92. 65	88. 65	6. 92	2. 93	0. 23	2. 55	0. 20
2021. 12. 31	1, 345. 60	1, 154. 04	85. 76	158. 32	11. 77	25. 97	1. 93	7. 27	0. 54
2020. 12. 31	1, 439. 63	1, 327. 02	92. 18	92. 42	6. 42	8. 28	0. 58	11. 91	0. 83

公司基于各年经营计划制定生产计划, 原材料根据各年度生产计划、原料市场供应情况按需、集中采购。报告期各期末, 公司原材料库龄以 1 年以内为主, 库龄一年以内的原材料占比分别为 92.18%、85.76%及 92.65%。2021 年度, 库龄一年以上的原材料金额及占比相对较高, 其中以苯巴比妥、胞磷胆碱钠及甘草酸单铵盐 S 为主, 主要系公司结合药品监管要求、生产计划及市场预期等备货所致, 具体参见本问题回复之“(一)说明原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性; 存货结构与发行人生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性, 与同行业可比公司存在的差异及合理性; 库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容, 库龄较长的原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形”之“3. 库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容, 库龄较长的

原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形”。

2. 原材料对应产品价格变动情况、药材市场价值波动、期后领用或销售情况

(1) 原材料对应产品价格的变动情况

报告期内，公司主要原材料对应产品的价格及毛利率情况如下：

单位：元/片、元/支、元/袋、%

原材料	对应产品	规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
胞磷胆碱钠	胞磷胆碱钠片	0.2g	1.86	82.94	1.86	81.42	1.64	79.21
	注射用胞磷胆碱钠	250mg	4.73	74.59	4.91	75.12	64.14	98.17
		500mg	2.23	37.23	6.15	77.28	6.80	80.15
太子参、茯苓	复方太子参颗粒	5g	1.35	44.16	1.36	49.69	1.27	45.55
	复方太子参口服液	10ml	5.65	58.72	4.19	61.72	3.63	38.42
萘普生钠	注射用萘普生钠	0.1g	5.90	67.63	6.83	80.24	10.01	87.66
七叶皂苷钠	注射用七叶皂苷钠	10mg	2.10	33.76	2.31	44.32	2.68	54.84
		5mg	1.38	24.02	1.55	34.91	2.04	53.11
苯巴比妥	注射用苯巴比妥钠	0.1g	16.90	91.35	17.88	92.88	16.77	92.61
磷酸川芎嗪	注射用磷酸川芎嗪	0.1g	1.73	18.29	2.50	51.62	4.28	76.67

报告期内，公司主要原材料所对应的产品除注射用胞磷胆碱钠（250mg）受中标山东省药品集采目录影响销售单价大幅下降外，其他种类药品销售单价相对保持稳定，未出现大幅波动，销售单价变动主要系受报告期各期销售模式结构占比变动影响所致。报告期内，公司上述各产品的销售毛利率均处于较高水平。

(2) 原材料药材市场价值波动情况

公司主要原材料中，胞磷胆碱钠、七叶皂苷钠、苯巴比妥等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，公司主要原材料各期末单位成本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 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
		单位成本	市场价格/供应商报价	单位成本	市场价格/供应商报价	单位成本	市场价格/供应商报价

胞磷胆碱钠	元/kg	976.16	1,150.00~ 1,500.00	1,160.43	未询价	1,160.28	1,226.10
太子参	元/kg	39.57	45.00~60.00	41.40	45.00~70.00	42.74	43.00~58.00
茯苓	元/kg	37.73	25.00~38.00	35.40	31.00~38.00	24.53	25.50~27.00
萘普生钠	元/kg	3,008.84	3,400.00	1,769.91	未询价	1,769.91	2,000.00
七叶皂苷钠	元/kg	59,291.73	60,180.00	59,287.33	60,180.00	59,275.46	60,180.00
苯巴比妥	元/kg	4,785.10	8,000.00	3,950.60	未询价	3,942.68	4,500.00
磷酸川芎嗪	元/kg	2,654.87	3,000.00		3,000.00	1,769.91	2,000.00

[注 1] 茯苓市场价格来源中药材天地网（产地-安徽、规格：统丁），相关价格不含税

[注 2] 太子参市场价格来源于中药材天地网（产地：福建省-宁德市-柘荣县、规格：小统），相关价格含税

[注 3] 胞磷胆碱钠 2020 年度市场价格数据来源于拓新药业（301089）公开披露信息，相关价格不含税

[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，相关价格不含税

[注 5] 2021 年末公司磷酸川芎嗪均已领用投产

[注 6] 萘普生钠、苯巴比妥、磷酸川芎嗪及 2022 年胞磷胆碱钠无市场价格信息，相关价格为供应商报价，系含税价格

2022 年度，公司苯巴比妥期末单位成本低于供应商报价主要原因为：1) 公司 2020 年度预期市场价格存在上涨风险，提前进行战略性备货，按药监部门要求所申报的苯巴比妥采购量较大且获批量较大，但消耗量相对较小导致苯巴比妥期末单位成本较低；2) 2022 年度市场价格上涨导致供应商报价较高。除上述情况外，报告期各期末，公司主要原材料的单位成本与药材市场价值不存在较大差异。

(3) 原材料期后领用或销售情况

公司原材料均未对外销售，主要原材料的期后领用情况具体参见本问题回复之“（一）说明原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；存货结构与发行人生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性，与同行业可比公司存在的差异及合理性；库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容，库龄较长的原因、是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销情形”之“2. 存货结构与发行人生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性，与同行业可比公司存在的差异及合理性”之“（1）存货结构与生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况的匹配性”之“1）原材料”。

3. 公司原材料存货计提跌价准备具有合理性

报告期各期末，公司原材料存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
原材料账面余额	1, 281. 13	1, 345. 60	1, 439. 63
原材料存货跌价准备	25. 19	43. 17	25. 42
原材料账面价值	1, 255. 94	1, 302. 43	1, 414. 21
计提比例	1. 97%	3. 21%	1. 77%

报告期各期末，公司原材料存货跌价准备金额分别为 25.42 万元、43.17 万元和 25.19 万元，计提比例分别为 1.77%、3.21%和 1.97%。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，公司具体原材料存货跌价准备计提政策及合理性如下：

(1) 公司原材料存货计提跌价准备计提政策

公司原材料的存货跌价准备计提政策具体为：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。

(2) 公司原材料存货跌价准备计提具有合理性

报告期各期末，公司原材料存货跌价准备计提具体情况如下：

单位：万元

截止日	原材料名称	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例 (%)	计提原因
2022. 12. 31	泮托拉唑钠	10. 40	10. 40		100. 00	亏损产品所用原料
	复方太子参颗粒中盒	12. 05	2. 50	9. 55	20. 76	部分系停产品种所用包装材料
	增液口服液内托	1. 24	1. 24		100. 00	亏损产品所用包装材料
	注射用泮托拉唑钠标签	1. 60	1. 60		100. 00	亏损产品所用包装材料
	中性管制瓶	5. 72	1. 51	4. 22	26. 35	停产品种所用包装材料
	注射用泮托拉唑钠中盒	1. 46	1. 46		100. 00	亏损产品所用包装材料
	防伪标	0. 83	0. 83		100. 00	停产品种所用包装材料
	注射用泮托拉唑钠纸箱	0. 74	0. 74		100. 00	亏损产品所用包装材料
	其他	13. 19	4. 92	8. 27	37. 29	亏损产品所用原料/亏损产品所用包装材料/停产品种所用包装材料/待报废

	合 计	47.22	25.19	22.03	53.35	
2021.12.31	塞来昔布	15.61	15.61		100.00	系研发物料,相关研发项目已终止
	山麦冬	9.77	9.77		100.00	亏损产品所用原料
	玄参	4.41	4.41		100.00	亏损产品所用原料
	生地黄	3.66	3.66		100.00	亏损产品所用原料
	增液口服液内托	1.27	1.27		100.00	亏损产品所用包装材料
	其他	32.95	8.46	24.49	25.68	亏损产品所用原料/亏损产品所用包装原料/停产品种所用包装材料/待报废
	合 计	67.67	43.17	24.50	63.79	
2020.12.31	塞来昔布	15.61	15.61		100.00	系研发物料,相关研发项目已终止
	吸塑底垫	1.44	1.44		100.00	停产品种所用包装材料
	防伪标	1.21	1.21		100.00	停产品种所用包装材料
	胞磷胆碱钠片纸箱	0.75	0.75		100.00	停产品种所用包装材料
	其他	8.78	6.42	2.36	73.12	亏损产品所用原料/亏损产品所用包装原料/产品包装材料改版
	合 计	27.78	25.42	2.36	91.50	

报告期各期末,公司按制定的存货跌价准备计提政策执行,原材料跌价准备计提金额整体规模较小。

综上,公司原材料库龄以1年以内为主,库龄情况良好;主要原材料所对应的产品价格整体不存在大幅波动,产品毛利率处于较高水平;主要原材料单位成本与药材市场价值不存在较大差异;公司原材料保管及周转情况良好。公司根据《企业会计准则》的相关规定并结合公司会计政策,对原材料计提存货跌价准备,与公司经营状况相符,具有合理性。

4. 公司存货减值测试过程及计提的充分性

(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；对毛利率为负数的产品专用原材料进行减值测试并根据测算结果计提跌价准备
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；对毛利率为负数的产品及其在产品进行减值测试并根据测算结果计提跌价准备
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) 公司存货减值测试过程

1) 原材料及半成品跌价测试情况

报告期内，公司原材料主要为日常经营所需原料药、中药材、辅料、包装材料等，半成品主要为精制原材料。公司制定并严格执行《物料在库养护管理规程》《仓储管理制度》《中药材、饮片验收、存储、发放管理规程》《中药材、中药饮片养护管理规程》等相关管理制度规定，根据原料药及中药材的质地合理对其进行贮存，控制温度和湿度避免高温或者受潮，并定期检测确保贮存期内的质量，原材料总体周转情况较好，公司主要产品毛利率较高且未出现滞销情况；对于部分毛利率为负的产品、终止研发项目相关的专用原材料，公司已根据其账面存货余额与可变现净值的差额计提跌价准备；除此之外，报告期内，公司其他原材料不存在减值迹象。

2) 在产品跌价测试情况

报告期各期末，公司的在产品主要为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，在产品库龄均在 1 年以内。公司的主要产品在报告期内销售毛利率较高且未出现滞销情况，相关产品市场环境亦未发生重大不利变化，对于增液口服液、注射用泮托拉唑钠、注射用甲磺酸左氧氟沙星在产品，考虑其销售出现负毛利的情况，公司已根据其账面存货余额与可变现净值的差额计提跌价准备；除此之外，报告期内，公司其他在产品不存在减值迹象。

3) 库存商品及发出商品跌价测试情况

报告期内，公司主要采取以销定产、以产定购的方式组织生产和仓储，公司

各类库存商品的有效期涵盖 18 个月、24 个月及 36 个月。报告期各期末，公司库存商品的库龄在 1 年以内的占比均超过 95%，公司的主要产品在报告期内销售毛利率较高且未出现滞销情况，相关产品市场环境亦未发生重大不利变化，对于临近有效期 6 个月内的库存商品，公司已全额计提存货跌价准备；对于销售出现负毛利的产品，公司已根据其账面存货余额与可变现净值的差额计提跌价准备。除此之外，截至报告期各期末，公司其他库存商品不存在减值迹象。公司发出商品为报告期各期末截止日前发出但客户尚未签收的商品，不存在减值迹象。

综上，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，公司存货跌价准备计提充分、准确。

(三) 结合可比产品或同剂型产品生产工艺等，说明在产品金额较大的原因及合理性，与同行业的可比性

报告期各期末，公司在产品余额分别为 860.74 万元、1,042.72 万元及 461.29 万元，占存货余额比例分别为 22.87%、28.62%及 12.96%。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. 公司在产品余额占存货余额比例与同行业可比公司不存在重大异常

报告期各期末，公司及同行业可比公司的在产品余额及占存货余额比例如下：

单位：万元

公司名称	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）	账面余额	比例（%）
昂利康	3,450.68	11.60	2,346.35	7.82	1,656.14	6.19
海辰药业	1,810.15	27.21	960.95	16.82	2,548.34	34.15
西点药业	100.85	4.79	87.84	3.29	77.88	3.86
苑东生物	3,999.39	28.25	2,251.81	21.58	1,561.24	18.45
悦康药业	6,113.46	7.72	4,708.55	7.20	2,952.31	4.58
梓橦宫	1,043.97	25.84	1,322.43	23.77	841.57	23.22
平均值		17.57		13.41		15.07
公司	461.29	12.96	1,042.72	28.62	860.74	22.87

[注]数据来源：上市公司公开披露信息

报告期内，同行业可比公司在产品余额占存货余额比例处于 3.29%至 34.15% 区间，同行业可比公司相关比例均存在一定波动且不同可比公司间亦存在较大差

异。同行业可比公司中，公司与海辰药业、苑东生物及梓潼宫等公司的在产品余额占存货余额比例相对较大，昂利康、西点药业及悦康药业的占比相对较小，公司在产品余额占存货余额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。

2. 公司在产品余额变动情况具备合理性

公司在产品余额主要受生产计划安排、产品预期销售情况及产品库存情况等因素影响，与产品生产工艺相关性相对较弱。根据《中华人民共和国药品管理法（2019 年修订）》《药品注册管理办法（2020 年修订）》等相关法律法规，我国药品生产、研发应按照国家药品标准及相关主管部门核准的工艺、技术要求开展，同一剂型产品的生产工艺通常不存在显著差异。公司及同行业可比公司的主要产品均主要涉及片剂、颗粒剂、粉针剂等剂型。根据同行业可比公司招股说明书等公开披露信息，公司及同行业可比公司各主要剂型的生产工艺不存在显著差异；同行业可比公司的生产周期覆盖从 14 天至 30 天不等，与公司 15 至 21 天的生产周期不存在显著差异。同行业可比公司中，在产品余额相对较高的海辰药业亦披露其“根据产能及销售情况，通过严格的生产调度制度动态控制在产品的总量和结构”，与公司在产品余额变动原因基本相符。

综上，公司在产品余额变动与产品剂型的生产工艺相关性相对较弱，主要受生产计划安排、产品预期销售情况及产品库存情况等因素影响，具有合理性，变动原因与同行业可比公司基本相符。

（四）说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，存在的差异及原因

公司主要产品为胞磷胆碱钠片、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。报告期内，公司主要产品期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况如下：

单位：元/片、元/支、元/袋、元

主要产品	规格	2022 年度			2021 年		
		期末结 存单价	营业成 本结转 单价	差异额	期末结 存单价	营业成 本结转 单价	差异额
胞磷胆碱钠片	0.2g	0.29	0.31	0.02	0.34	0.34	
注射用胞磷胆碱钠	250mg	1.20	1.18	-0.02	1.18	1.20	0.02
	500mg	1.60	1.38	-0.22	1.28	1.37	0.09

注射用苯巴比妥钠	0.1g	1.45	1.43	-0.02	1.22	1.24	0.02
注射用复方甘草酸苷	40mg	1.01	0.92	-0.09	0.87	0.86	-0.01
	80mg	1.29	1.29		1.29	1.20	-0.09
复方太子参颗粒	5g	0.78	0.73	-0.05	0.67	0.66	-0.01

(续上表)

主要产品	规格	2020 年		
		期末结存单价	营业成本结转单价	差异额
胞磷胆碱钠片	0.2g	0.35	0.34	-0.01
注射用胞磷胆碱钠	250mg	1.21	1.15	-0.06
	500mg	1.33	1.33	
注射用苯巴比妥钠	0.1g	1.15	1.21	0.06
注射用复方甘草酸苷	40mg	0.77	0.81	0.04
	80mg	1.24	1.21	-0.03
复方太子参颗粒	5g	0.70	0.67	-0.03

[注 1] 差异额=营业成本结转单价-期末结存单价

[注 2] 营业成本结转单价不含运费

报告期内，公司主要产品期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本比较整体不存在显著差异，其中部分主要产品存在一定差异，主要原因为公司库存商品结转至营业成本的单位成本为期间成本，采用月末一次加权平均法进行计价，因部分主要产品分月产量变动导致单位制造费用的分摊存在变化，以及受原材料采购价格变动的影响，月度间的产品入库单位成本存在一定波动，而期末库存商品单位成本为报告期各期末的时点成本，因而使得主要产品期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本存在一定差异，具备合理性。

(五) 说明存货周转天数及其变化，与其采购、生产和销售周期及实际经营情况的匹配性，存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性

1. 公司存货周转天数及其变化，与其采购、生产和销售周期及实际经营情况的匹配性

报告期内，公司存货周转天数及变动情况如下：

单位：万元、天、次			
项 目	2022 年	2021 年	2020 年

存货期初账面价值	3,563.33	3,695.74	3,145.20
存货期末账面价值	3,439.52	3,563.33	3,695.74
存货当期平均账面价值	3,501.43	3,629.54	3,420.47
营业成本	9,486.09	8,678.01	6,909.80
存货周转天数	132.88	150.57	178.21
存货周转率	2.71	2.39	2.02

[注]存货周转天数=360/存货周转率

(1) 公司存货周转天数及其变化

报告期内，公司存货周转天数分别为 178.21 天、150.57 天和 132.88 天，呈现下降趋势，反映公司存货管理能力逐渐增强。

2021 年度，公司存货周转天数较 2020 年度有所减少，主要系随着 2021 年我国外部环境变化带来的交通管制措施影响有所减弱，公司加大了主要产品的营销推广力度，同时受注射用胞磷胆碱钠（250mg）中标地方集采项目影响，公司部分主要产品销量有所增长，整体营业规模增加所致。随着公司基于生产计划及市场预期逐步加强存货管理及营业规模增加，2022 年度，公司存在周转天数较 2021 年度进一步减少。

(2) 公司存货周转天数与采购、生产和销售周期及实际经营情况相匹配

报告期内，公司原材料平均采购周期为 30 天。公司基于生产管理安排，在正常生产基础上，对主要产品原材料一般按 1-6 个月的用量进行安全储备，并根据市场价格波动对部分原材料进行战略性备货。

公司主要产品生产周期从备料开始，经过多工序生产加工，到产成品完工检验入库；公司化学制剂生产周期一般为 15-21 天，中成药一般为 15 天。公司结合销售订单及产成品的安全库存考虑安排生产，对主要产品一般按 1-3 个月的销售量的进行安全储备。公司的销售区域相对分散，从发货到客户签收平均时长约 3-7 天，偏远地区约 7-10 天。

综上，公司采购、生产及销售周期合计介于 3 个月至 7 个月之间。报告期内，公司存货周转天数与采购、生产和销售周期及实际经营情况相匹配。

2. 公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因及合理性

报告期内，公司存货周转率及与同行业可比公司比较情况如下：

单位：次

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
昂利康	2.26	1.73	1.58
海辰药业	2.18	1.72	2.36
西点药业	1.99	1.99	2.10
苑东生物	1.60	1.53	1.45
悦康药业	2.43	2.43	2.49
梓潼宫	1.85	1.80	2.09
平均值	2.05	1.87	2.01
公司	2.71	2.39	2.02

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司相比无重大差异，处于合理水平。

（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）获取并查阅报告期内公司存货收发存明细表，结合主要原材料的采购价格信息及主要产品的销售情况，分析公司主要原材料采购量、使用量与期末库存量、库存金额的匹配性；访谈公司销售负责人、生产负责人，了解公司生产经营特点、生产周期及过程、年度生产计划和订单情况与存货结构的匹配等情况；分析报告期各期末存货余额构成情况及变动情况，并与同行业可比公司进行对比，分析公司存货结构的合理性；

（2）获取并查阅公司报告期各期末存货库龄表及有效期信息，了解库龄超过一年的原材料、库存商品的主要内容，库龄较长的原因；结合存货监盘，分析是否存在超过有效期、变质毁损、对应产品滞销的情况；

（3）结合公司主要原材料对应的产品销售价格及毛利率情况、主要原材料市场价格，分析公司原材料存货计提跌价准备计提的合理性；

（4）获取并查阅公司存货跌价准备相关政策、存货跌价准备测试过程，报告期各期末存货跌价准备计提明细，分析公司各期末存货跌价准备计提是否充分、合理；

（5）查阅公司同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司存货结构构成及在产品占比，了解同行业可比公司所涉及的产品剂型生产工艺，对比公司与同行业可比公司间的生产工艺及周期，分析公司在产品余额相对较大的原因及

合理性；

(6) 获取公司报告期内营业成本明细表，对比分析报告期各期末库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本之间的差异及合理性；

(7) 访谈公司管理层，了解公司备货政策、安全库存、订单执行、生产周期及销售周期等，分析公司在报告期内的存货周转天数及其变化的原因，分析公司存货周转天数与其采购、生产和销售周期及实际经营情况的匹配性；

(8) 查阅公司同行业可比公司公开披露资料，对比分析公司存货周转率是否与同行可比公司存在较大差异。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主要原材料的采购量、使用量与期末库存量、库存金额具有匹配性；公司存货结构与其生产经营特点、年度生产计划、各期末订单情况具有匹配性；公司存货类别与同行业可比公司相匹配；存货结构整体与同行业可比公司相比不存在显著差异；

(2) 报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主；公司主要原材料均在保质期内，未出现变质毁损，对应产品未出现滞销情况；公司库龄超过 1 年的库存商品期末金额相对较小，均在药品保质期内，未出现相应产品滞销的情况；

(3) 公司根据《企业会计准则》的相关规定并结合公司会计政策，对原材料计提存货跌价准备，与公司经营状况相符，具有合理性；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，公司存货跌价准备计提充分、准确；

(4) 公司在产品余额占存货余额的比例与同行业可比公司不存在重大异常；公司在产品余额相对较大主要系受生产计划安排、产品预期销售情况及产品库存情况等因素影响，与产品生产工艺相关性相对较弱；

(5) 报告期内，公司存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本不存在显著差异，个别产品有所差异的原因具有合理性；

(6) 报告期内，公司存货周转天数的变化具有合理性，与公司采购、生产和销售周期及实际经营情况相匹配；公司存货周转率与同行业可比公司相比处于合理区间，不存在重大异常。

十一、其他事项

申请文件与首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人存在未缴纳员工社保、公积金的情形，其中 2019 年住房公积金未缴纳人数占比超过 30%。发行人在首轮问询回复中说明“未全员缴纳存在被追缴或处罚的风险”。

(2) 2017 年发行人与海诚药业前述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。

(3) 北京四环曾持有发行人 15%股份，后转让至超霸经贸。北京四环因该处于吊销状态，而未能取得联系。

请发行人：

(1) 结合报告期内未缴纳员工社保、公积金的具体情况，模拟测算追缴相关社保、公积金涉及的具体金额及对发行人当期利润的影响。

(2) 说明 2017 年向海诚药业出售土地、房屋涉及的交易金额，2021 年将标的不动产转回发行人涉及的交易金额，及两次交易涉及的主要合同内容与条款，前述交易的定价依据与合理性。

(3) 说明未能与北京四环取得联系，对所涉发行人 15%股权权属清晰的影响。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见。（审核问询函问题 12）

(一) 结合报告期内未缴纳员工社保、公积金的具体情况，模拟测算追缴相关社保、公积金涉及的具体金额及对发行人当期利润的影响

报告期各期末，公司未缴纳社保、公积金的具体情况如下：

单位：人

原 因	2022. 12. 31		2021. 12. 31		2020. 12. 31	
	社保	公积金	社保	公积金	社保	公积金
新员工入职未办理缴纳手续			8	18	11	12
其他单位缴纳	5	3	8	5	8	5
退休返聘	21	16	22	16	24	17
自愿放弃	2	3	1	3	1	6

[注]因公司社保各险种的缴纳情况不同，社保未缴纳原因以各险种的孰高值统计

报告期内，测算公司追缴相关社保、公积金的具体金额系通过加总各月应缴未缴社保公积金金额的方式得出，各月应缴未缴社保公积金金额按照公司及各分支机构当地各项社保公积金最低缴费基数及比例进行计算。以 2022 年 12 月柘荣

县为例，具体测算如下：

单位：元							
项 目	公式	基本养老保险	基本医疗保险	生育保险	失业保险	工伤保险	住房公积金
应缴未缴人数（人）	A	7	7	7	7	7	6
最低缴费基数	B	1,660.00	3,992.00	3,992.00	1,660.00	3,433.00	1,660.00
缴纳比例（%）	C	16.00	8.00	0.50	0.50	0.10	5.00
应缴未缴金额	A×B×C	1,859.20	2,235.52	139.72	58.10	24.03	498.00

[注]退休返聘人员按规定无需补缴，故各期测算时应缴未缴人数不包括上述人员

将各月的各项应缴未缴金额加总，测算得到各年需追缴社保公积金金额如下：

单位：万元			
项 目	2022 年	2021 年	2020 年
应缴未缴基本养老保险	2.42	4.51	6.49
应缴未缴基本医疗保险	2.58	5.85	5.49
应缴未缴生育保险	0.22	0.46	0.49
应缴未缴失业保险	0.08	0.14	0.20
应缴未缴工伤保险	0.03	0.06	0.08
应缴未缴住房公积金	0.60	2.63	2.27
合 计	5.91	13.65	15.02
利润总额	10,968.45	8,193.65	10,186.04
应缴未缴社保公积金占利润总额比例（%）	0.05	0.17	0.15

报告期内，经测算的公司需追缴的社保、公积金具体金额及占利润总额比例均较小，对公司经营业绩不构成重大不利影响。

（二）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）查阅公司报告期内的员工花名册、公司为员工缴纳社会保险及公积金的缴纳凭证；

（2）查阅了公司出具的关于社会保险、住房公积金未缴纳情况的说明；

（3）查询公司及分支机构所在地人力资源和社会保障局、住房公积金管理中心等官方网站，确认各项社保公积金最低缴费基数及比例；

（4）根据公司报告期内实际缴纳社保公积金的情况、当地社保相关政策、公司各期员工人数等资料，测算应缴未缴社保、住房公积金的人数，以及相应金额，

查阅公司财务数据，就测算的补缴金额对公司财务状况的影响进行分析。

2. 经核查，我们认为：

报告期内，经测算的公司需追缴的社保、公积金具体金额及占利润总额比例均较小，对公司经营业绩不构成重大不利影响。

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：

谢沁之



二〇二三年六月二十九日