



关于西藏多瑞医药股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

（广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座）

二零二一年四月

深圳证券交易所：

贵所《关于西藏多瑞医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010381号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，西藏多瑞医药股份有限公司（以下简称“西藏多瑞”、“发行人”或“公司”）会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩”或“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”或“申报会计师”）等中介机构对审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

说明

如无特别说明，本回复使用的简称与《西藏多瑞医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函问题的回复	宋体
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1: 关于主营业务收入	4
问题 2: 关于主要客户	14
问题 3: 关于推广服务费及推广服务商	18
问题 4: 关于主要原材料醋酸钠的采购	54
问题 5: 关于主要供应商	62
问题 6: 关于毛利率	66
问题 7: 关于税收优惠及政府补助	69
问题 8: 关于行业政策	80
问题 9: 关于注册批件及在研产品	107
问题 10: 关于关联方及关联交易	122
问题 11: 关于独立性及同业竞争.....	138
问题 12: 关于创业板定位及成长性	153
问题 13: 关于股东信息披露核查	165
问题 14: 关于环保及安全生产	185

问题 1：关于主营业务收入

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）2017-2019 年，国内醋酸钠林格注射液销售额的增速大幅高于主要晶体液销售额的增速。

（2）发行人未披露报告期内是否存在第三方回款的情形。

（3）2020 年，发行人主营业务中新增代理销售注射用头孢噻肟钠的相关业务。

（4）2017-2019 年，发行人醋酸钠林格注射液产品的国内市场占有率分别为 100.00%、99.11%、94.92%；报告期内，发行人及部分竞争对手的醋酸钠林格注射液产品均存在降价的情形。

请发行人：

（1）披露报告期内国内醋酸钠林格注射液销售额增速大幅高于其他主要晶体液销售额增速的原因。

（2）披露报告期内发行人是否存在第三方回款的情形；如是，请披露第三方回款金额、占比、形成原因及整改情况。

（3）披露注射用头孢噻肟钠产品的基本情况，包括但不限于主要用途、国内市场空间及竞争情况、销售单价及与国内同类产品单价是否存在较大差异、独家进口代理合同的核心条款、与醋酸钠林格注射液的销售是否存在协调效应等。

（4）披露发行人醋酸钠林格注射液产品在 2020 年的市场占有率情况，并结合报告期内发行人和竞争对手产品降价的情形及发行人市场占有率下降的趋势，在“重大事项提示”中完善因竞争加剧导致发行人醋酸钠林格注射液产品进一步降价、市场占有率进一步下滑、收入增速进一步放缓的相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

(一) 披露报告期内国内醋酸钠林格注射液销售额增速大幅高于其他主要晶体液销售额增速的原因。

1、报告期内国内醋酸钠林格注射液销售额增速大幅高于其他主要晶体液销售额增速的原因分析

(1) 国内主要晶体液市场稳步扩容，不同产品销售额增速出现分化

目前，国内市场主要晶体液包括钠钾镁钙葡萄糖注射液、乳酸钠林格注射液、醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液。2017-2019 年，国内主要晶体液销售额的增速情况如下表所示：

单位：万元

项目	2017-2019 年 CAGR	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率
乳酸钠林格注射液	-19.85%	19,062.00	-30.90%	27,588.00	-7.02%	29,672.00	3.24%
钠钾镁钙葡萄糖注射液	0.48%	80,620.00	8.56%	74,262.00	-6.99%	79,844.00	3.81%
复方电解质注射液	18.83%	27,263.00	15.90%	23,523.00	21.84%	19,307.00	73.02%
醋酸钠林格注射液	38.71%	65,270.00	21.55%	53,699.00	58.29%	33,925.00	30.08%
复方醋酸钠林格注射液	138.62%	21,785.00	110.77%	10,336.00	170.15%	3,826.00	942.51%
合计	13.35%	214,000.00	12.98%	189,408.00	13.71%	166,574.00	16.27%

注：数据来源于米内网中国城市公立医院数据库，2020 年度数据尚未公布。

由上表可见，2017-2019 年国内主要晶体液的市场容量处于稳定扩容阶段，期间市场规模从 2017 年度的 16.66 亿元增长至 2019 年度的 21.40 亿元，年复合增长率达 13.35%。分产品来看，由于产品自身特性和临床应用场景等方面的差异，主要晶体液产品的市场增长出现分化，以醋酸钠林格注射液为代表的晶体液产品替换乳酸钠林格注射液的趋势逐渐显现，而销售额最大的钠钾镁钙葡萄糖注射液市场增速已明显放缓，具体分析如下：

钠钾镁钙葡萄糖注射液为目前国内主要晶体液中销售额最大的品种。该产品于 2005 年在国内上市，由于上市时间较早在市场推广方面已相对成熟，近年来

国内市场容量趋于稳定，销售额增速明显放缓，在较大程度上拉低了国内主要晶体液总体市场规模的平均增速。

乳酸钠林格注射液系目前国内晶体液市场临床使用量较大的产品，由于在临床应用场景上存在一定的局限性，近年来以醋酸钠林格注射液、复方醋酸钠林格注射液为代表的新一代晶体液对乳酸钠林格注射液的替换趋势逐渐显现。在该背景下，乳酸钠林格注射液的市场规模从 2017 年度的 2.97 亿元下降至 2019 年度的 1.91 亿元，下降趋势较为明显，在一定程度上拉低了主要晶体液市场规模的总体增速。

（2）受益于细分市场扩容，醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液的销售增速高于主要晶体液市场平均增速

作为国内新一代晶体液产品，醋酸钠林格注射液具有稳定的理化性质和良好的代谢特性，在特定临床场景上存在相对优势，如针对糖尿病、低钙血症等患者的液体治疗，更适用于围术期液体治疗和急危重症患者的液体复苏，是国内其他治疗性晶体液产品在补液市场的有效补充。在国内主要晶体液市场规模稳步扩容的背景下，叠加醋酸钠林格注射液在特定应用场景的相对优势，2017-2019 年度醋酸钠林格注射液国内市场规模从 3.39 亿元增长至 6.53 亿元，年复合增速为 38.71%。

同时，与增速较快的复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液相比，2017-2019 年醋酸钠林格注射液的年增速介于二者之间，其期间复合增速高于复方电解质注射液，而低于复方醋酸钠林格注射液。

综上所述，报告期内国内醋酸钠林格注射液销售增速高于其他主要晶体液平均增速，主要系不同晶体液产品增速出现分化所致，其中醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液三种晶体液产品增速较快，显著高于钠钾镁钙葡萄糖注射液和乳酸钠林格注射液的同期增速，钠钾镁钙葡萄糖注射液的增速放缓和乳酸钠林格注射液的负增长，在较大程度上拉低了国内主要晶体液总体市场规模的增速，使得醋酸钠林格注射液的市场增速高于主要晶体液市场的总体增速。

2、补充披露报告期内国内醋酸钠林格注射液销售额增速大幅高于其他主要晶体液销售额增速的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（四）行业发展概况、特点与主要发展趋势”之“3、公司主要产品所处细分行业的发展概况”之“（3）国内晶体液行业概况”中，对国内醋酸钠林格注射液销售额增速与其他主要晶体液销售额增速的比较及分析情况补充披露如下：

“②国内主要晶体液市场规模

.....

报告期内国内主要晶体液销售额的增速出现分化，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2017-2019 年 CAGR	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率
钠钾镁钙葡萄糖注射液	0.48%	80,620.00	8.56%	74,262.00	-6.99%	79,844.00	3.81%
乳酸钠林格注射液	-19.85%	19,062.00	-30.90%	27,588.00	-7.02%	29,672.00	3.24%
醋酸钠林格注射液	38.71%	65,270.00	21.55%	53,699.00	58.29%	33,925.00	30.08%
复方电解质注射液	18.83%	27,263.00	15.90%	23,523.00	21.84%	19,307.00	73.02%
复方醋酸钠林格注射液	138.62%	21,785.00	110.77%	10,336.00	170.15%	3,826.00	942.51%
合计	13.35%	214,000.00	12.98%	189,408.00	13.71%	166,574.00	16.27%

注：数据来源于米内网中国城市公立医院数据库，2020 年度数据尚未公布。

由上表可见，2017-2019 年国内主要晶体液的市场容量处于稳定扩容阶段，期间年复合增长率达 13.35%。分产品来看，由于产品自身特性和临床应用场景等方面的差异，主要晶体液产品的市场增长出现分化，具体体现为：目前国内销售额最大的钠钾镁钙葡萄糖注射液，由于上市时间较早在市场推广方面已相对成熟，近年来国内市场规模趋于稳定，销售额增速明显放缓；同时，以醋酸钠林格注射液为代表的晶体液产品替换乳酸钠林格注射液的趋势逐渐显现。在此背

景下，乳酸钠林格注射液的市场规模从2017年度的2.97亿元下降至2019年度的1.91亿元，下降趋势较为明显。细分规模最大的钠钾镁钙葡萄糖注射液增速放缓以及乳酸钠林格注射液的被替换趋势渐显，在较大程度上拉低了国内主要晶体液总体市场规模的平均增速，使得醋酸钠林格注射液的市场增速高于主要晶体液市场的总体增速。

同时，与增速较快的复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液相比，2017-2019年醋酸钠林格注射液的年增速介于二者之间，其期间复合增速高于复方电解质注射液，而低于复方醋酸钠林格注射液。

”

（二）披露报告期内发行人是否存在第三方回款的情形；如是，请披露第三方回款金额、占比、形成原因及整改情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入总体情况”中补充披露如下：

“.....

报告期内，公司的销售收入货款全部由客户直接回款，不存在第三方回款的情形。

”

（三）披露注射用头孢噻肟钠产品的基本情况，包括但不限于主要用途、国内市场空间及竞争情况、销售单价及与国内同类产品单价是否存在较大差异、独家进口代理合同的核心条款、与醋酸钠林格注射液的销售是否存在协调效应等。

1、补充披露注射用头孢噻肟钠产品主要用途、国内市场空间及竞争情况、销售单价及与国内同类产品单价对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入产品构成分析”中补充披露如下：

“……将公司 2020 年新增代理产品注射用头孢噻肟钠的具体情况说明如下：

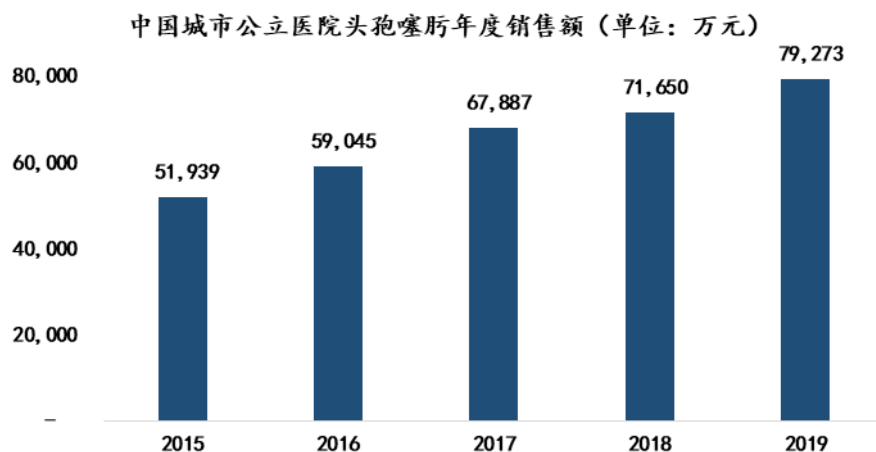
(1) 注射用头孢噻肟钠的主要用途、国内市场空间及竞争情况

1) 头孢噻肟应用范围广泛，属于医保支付品种

根据《抗菌药物临床应用指导原则（2015）》（国卫办医发〔2015〕43 号），第三代头孢菌素主要品种有头孢噻肟、头孢哌酮、头孢曲松、头孢他啶，适用于敏感肠杆菌科细菌等革兰阴性杆菌所致严重感染，如呼吸道感染、血流感染、腹腔感染、肾盂肾炎和复杂性尿路感染、盆腔炎症性疾病、骨关节感染、复杂性皮肤及软组织感染、中枢神经系统感染等。发行人代理销售的注射用头孢噻肟钠属于第三代头孢菌素，是国家医保甲类品种。

2) 产品国内市场容量上升，生产厂商竞争格局稳定

根据米内网统计，中国城市公立医院的头孢噻肟年销售规模从 2015 年的 5.19 亿元增长至 2019 年的 7.93 亿元，年度同比增长率分别为 13.68%、14.98%、5.54%和 10.64%，呈持续增长趋势。



数据来源：米内网中国城市公立医院数据库，截至目前尚未公布头孢噻肟 2020 年度全年销售额数据。

目前，国内注射用头孢噻肟钠的市场集中度较高，竞争格局稳定，主要市场份额由华北制药河北华民药业有限责任公司（以下简称“华民药业”）占据，市场份额排名第二和第三的分别为陕西顿斯制药有限公司（以下简称“顿斯制药”）和深圳立健药业有限公司（以下简称“立健药业”），具体市场占有率情况如下：

排名	公司名称	2020 年上半年市场占有率
1	华民药业	76.29%
2	顿斯制药	8.48%
3	立健药业	4.89%

数据来源：米内网中国城市公立医院数据库。

由上表可见，华民药业、顿斯制药和立健药业占据了近 90% 的市场份额，其中，华民药业市场占有率超过 70%，其产品系由原研药厂赛诺菲-安万特公司授权在中国区独家生产和销售。

(2) 发行人注射用头孢噻肟钠的销售价格及与国内同类产品单价的对比

发行人注射用头孢噻肟钠的销售价格与该产品国内市场占有率前三名的生产厂商的单价对比情况如下：

公司名称	西藏多瑞 ^{注1}	华民药业	顿斯制药	立健药业 ^{注2}
中标价格 (规格：1g/瓶)	32.71 元/瓶	32.00 元/瓶	47.00 元/瓶	39.00 元/瓶

注 1：上表中西藏多瑞、华民药业、顿斯制药的价格信息来源于米内网公布的生产厂商的中标价格；其中，西藏多瑞销售的为代理产品，其价格信息为该产品的生产厂商政德制药的中标价格；

注 2：米内网未公布立健药业的中标价格，其价格信息来源于“天津市医药采购应用平台—投标系统”中公示的 2020 年天津市执行基准价格；

注 3：除立健药业外，上表中其他公司的中标价格为米内网统计的 2020 年各省市中标价格的中位值。

由上表可见，2020 年发行人代理的注射用头孢噻肟钠的中标价格与华民药业基本一致，而与顿斯制药、立健药业的价格存在一定差异，主要系厂家自主定价策略、市场准入省份分布等不同所致。

(3) 注射用头孢噻肟钠与醋酸钠林格注射液在销售上存在协同效应

临床上注射用头孢噻肟钠可应用科室涵盖急诊、ICU、大外科、妇产科、儿科、烧伤科、呼吸科、感染科、内科等，与公司现有核心产品醋酸钠林格注射液重点推广科室（急诊、ICU、大外科、妇产科、儿科、烧伤科）存在一定重合性，发行人在进行注射液产品销售过程中了解到相关科室对注射用头孢噻肟钠存在临床需求，经过市场分析决定进行该产品的国内代理销售；同时在后续进行注射液产品销售中可协同推动注射用头孢噻肟钠的市场推广，存在协同效应。发行人于 2020 年 5 月起新增销售代理注射用头孢噻肟钠产品，目前销售区域主要集中在

在湖南省，其中有 20 余家终端医院来自于醋酸钠林格注射液产品的销售终端。未来公司还会继续加大该产品在其他省份的市场拓展，因此产品应用科室的重合有助于未来该代理产品在终端医院的协同推广。

”

2、补充披露公司注射用头孢噻肟钠独家进口代理合同的核心条款

注射用头孢噻肟钠独家进口代理合同的核心条款内容详见本审核问询函回复之“问题 9：关于注册批件及在研产品”之“（三）披露代理的注射用头孢噻肟钠产品是否取得相关进口药品注册批件、相关注册批件有效期、代理协议的主要内容、代理期间及代理关系的稳定性。”的补充披露内容。

（四）披露发行人醋酸钠林格注射液产品在 2020 年的市场占有率情况，并结合报告期内发行人和竞争对手产品降价的情形及发行人市场占有率下降的趋势，在“重大事项提示”中完善因竞争加剧导致发行人醋酸钠林格注射液产品进一步降价、市场占有率进一步下滑、收入增速进一步放缓的相关风险。

据米内网统计，2020 年上半年发行人醋酸钠林格注射液产品的市场占有率为 91.91%。截至本审核问询函回复出具日，米内网尚未公布该产品 2020 年度市场占有率情况。

针对发行人醋酸钠林格注射液未来市场竞争加剧可能带来的风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”和“四、风险因素”之“二、经营风险”之“（四）市场竞争加剧的风险”中完善披露如下：

“.....

报告期内，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的销售收入分别为 34,833.25 万元、44,901.86 万元和 45,866.94 万元，呈稳定上升趋势，但发行人与市场上其他竞争对手的醋酸钠林格注射液平均中标价格出现一定幅度的下降，同时发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场占有率从 2018 年的 99.11%下降至 2020 年上半年的 91.91%。

未来,公司若未能精准把握行业发展趋势,及时优化现有产品并加快市场拓展以提升终端医院渗透率,抑或无法适应市场竞争加剧带来的经营压力,公司在血浆代用品领域积累的竞争优势可能被逐步削弱,市场份额可能受到竞争对手的蚕食,进而对公司的经营业绩造成不利影响。因此,伴随着未来市场竞争的加剧,公司核心产品醋酸钠林格注射液可能存在进一步降价、国内市场占有率进一步下滑、收入增速进一步放缓的风险。

”

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

1、查询米内网数据库,获取国内主要晶体液的销售额及增速情况,了解各类主要晶体液各年度销售变动情况;

2、对公司销售负责人进行访谈,了解报告期内国内醋酸钠林格注射液销售额增速较快的原因,以及高于其他主要晶体液销售额平均增速的原因;

3、获取发行人的银行账户流水,对公司销售回款情况进行细节测试,核查收款流水对应的记账凭证、发票等销售记录资料,确认客户回款是否存在第三方回款;对报告期内公司主要客户进行实地走访和视频访谈,确认是否存在第三方回款情形;

4、查阅米内网信息数据,分析注射用头孢噻肟钠的国内市场空间、行业竞争情况;

5、通过米内网查询发行人2020年注射用头孢噻肟钠的中标价格,以及该产品国内市场占有率前三名生产厂家的各省份中标价格,通过“天津市医药采购应用平台”查询立健药业的产品价格,并进行对比分析;

6、获取并查阅发行人与政德制药签订的独家进口代理合同和授权书;

7、访谈发行人管理层,了解新增代理注射用头孢噻肟钠产品销售与醋酸钠林格注射液的销售是否存在协同效应;

8、通过米内网查询公司报告期内市场占有率情况,询问公司销售负责人,

了解公司产品醋酸钠林格注射液市场占有率下降及产品降价情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，国内醋酸钠林格注射液销售额增速高于其他主要晶体液平均增速，主要系不同晶体液产品增速出现分化所致，其中醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方醋酸钠林格注射液三种晶体液产品增速较快，显著高于钠钾镁钙葡萄糖注射液和乳酸钠林格注射液的同期增速，钠钾镁钙葡萄糖注射液的增速放缓和乳酸钠林格注射液的负增长，在较大程度上拉低了国内主要晶体液总体市场规模的增速，使得醋酸钠林格注射液的市场增速高于主要晶体液市场的总体增速；

2、报告期内，公司的销售收入货款全部由客户直接回款，不存在第三方回款的情形；

3、注射用头孢噻肟钠产品中标价格的差异主要系厂家自主定价策略、市场准入省份分布等因素所致，发行人注射用头孢噻肟钠产品的市场价格与国内同类产品单价相比，具有合理性；

4、发行人注射用头孢噻肟钠与醋酸钠林格注射液在销售上存在协同效应；

5、报告期内发行人核心产品醋酸钠林格注射液的中标价格和国内市场占有率下降，收入增速放缓，预计未来随着市场竞争的加剧，核心产品价格、市场占有率及收入增速可能会进一步下降。发行人已在招股说明书中进行补充披露，充分揭示市场竞争加剧带来的风险。

问题 2：关于主要客户

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内发行人前五名客户均为配送经销商。请发行人补充披露报告期各期前五名配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及前述主体的关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司销售情况和主要客户”之“（六）报告期内前五大配送经销商和传统经销商相关情况”中补充披露如下：

“3、发行人等相关主体与前五大配送经销商和传统经销商的关联关系

般瑞佳现为发行人实际控制人邓勇控制的企业，邓勇自 2013 年 7 月至 2020 年 6 月期间曾担任般瑞佳董事及总经理。报告期内，般瑞佳曾为前五大配送经销商之一的人福医药集团股份公司纳入合并范围的间接控股企业。

除上述情况外，报告期内，发行人其他前五名配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及前述主体的关联方均不存在关联关系。

报告期内，前五大配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主体及其关联方之间除湖北人福医药集团有限公司与发行人存在临时资金拆借、人福般瑞佳代发薪酬等已按相关披露要求在申请文件中披露的资金往来，不存在异常资金往来或其他利益安排。

”

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、查询报告期内前五大配送经销商和传统经销商的工商信息，获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及前述主体关联方清单，以判断与该等客户是否存在关联关系；

2、获取报告期内发行人、发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主体及其关联方的银行流水记录，核查其与前五大配送经销商和传统经销商是否存在异常资金往来。具体核查范围如下：

序号	与发行人关系	核查主体	核查账户数量
1	发行人及其合并范围内子公司	8 家	33 个
2	5%以上股东、控股股东及其控制或原控制的企业	10 家	36 个
3	实际控制人及其配偶	2 人	27 个
4	其他董事、监事、高级管理人员	10 人	68 个
5	其他关键岗位人员	7 人	45 个

注 1：实际控制人邓勇控制的北京仟佳康医药科技有限公司、湖北耀博药业有限责任公司、湖北亿尚诺医疗器械有限公司、湖北欧冠翔药业有限公司四家公司均于 2018 年注销，因该四家公司未开立银行账户、未正式开展业务，公司无资金流水；

注 2：对于自然人银行流水进行了覆盖性核查，其中大部分银行卡报告期内已无大额交易。

对相关核查对象的重要性标准的确定依据具体如下：

项目	发行人	自然人	实际控制人控制的其他企业
重要性标准的确定依据	(1) 单笔交易金额 30 万元以上的资金往来（不含发行人各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形	(1) 单笔交易金额 10 万元以上的资金往来（不含本人各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形	(1) 单笔交易金额 30 万元以上的大额往来（不含公司各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形

报告期内，前五大配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主体及其关联方之间除湖北人福医药集团有限公司与发行人存在临时资金拆借、人福般瑞佳代发薪酬等已按相关披露要求在申请文件中披露的资金往来外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

3、发行人前五大配送经销商主要为大型医药集团，项目组对前五大配送经销商中合并范围内的主要法人主体进行了实地走访、视频访谈，访谈对象各报告期收入占前五大配送经销商合并口径收入合计的 80%以上，核查其与发行人、发

行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要股东及上述主体的关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等情况；

4、针对前五大配送经销商中非国有参控股公司人福医药集团股份公司，项目组取得实际业务发生主体湖北人福医药集团有限公司出具的确认函，确认其与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要股东及上述主体的关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等情况；

5、获取了前五大传统经销商出具的书面确认函，确认其与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及前述主体的关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

6、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员出具的确认函和主要股东出具的调查表，了解上述主体及其关联方与发行人客户是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等情况；

7、获取发行人 2017 年以来离职员工名单，同时结合该等离职人员的岗位性质和工作年限，以在职超过 1 年的离职销售和管理人员作为核查重点，确定了 12 名访谈对象，共访谈了其中 9 名离职人员，另外 3 名访谈对象未接受访谈。通过对目前能够联系到并愿意接受访谈的人员进行访谈，其确认与发行人报告期各期前五名配送经销商和传统经销商之间不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，除已于招股说明书披露的关联关系外，发行人前五名配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及前述主体的关联方均不存在关联关系；

2、报告期内，前五大配送经销商和传统经销商与发行人、发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主体及其关联方之间除湖北人福医药集团有限公司与发行人存在临时资金拆借、人福般瑞佳代发薪酬等已按

相关披露要求在申请文件中披露的资金往来外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

问题 3：关于推广服务费及推广服务商

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人推广服务费金额较大，占当期营业收入比重分别为 62.41%、61.91%和 60.31%，主要由市场调研费、会议会务费、信息服务费构成。

（2）根据会议地点、会议规格、会议规模等不同，各推广服务商的会议会务服务价格存在一定差异；市场调研服务和信息服务属于个性化的服务，各推广服务商的服务价格不具可比性。

（3）报告期各期前五名推广服务商变动较大，其中存在部分供应商于注册成立当年或次年即成为发行人前五名推广服务商的情形及部分供应商年度收入主要来自发行人的情形。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司推广服务费占当期主营业务收入的比例情况，分析并披露发行人报告期各期推广服务费是否与同行业可比公司存在明显差异及原因。

（2）说明报告期各期专家学术会、普通学术会、科室会的会务服务金额、场次、单场会议平均参会人数，分析三类会议的单场会议平均参会人数、平均服务价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市企业是否存在明显差异及原因。

（3）说明报告期各期通过市场调研服务、信息服务获取的主要付费成果及对应费用情况，并结合相关服务的开展方式、工作难度说明服务价格的合理性，是否符合行业惯例。

（4）披露报告期各期前五名推广服务商变动较大的原因；并结合发行人与推广服务商的合作过程，分析部分推广服务商于注册成立当年或次年即成为发行人前五名推广服务商的合理性，部分推广服务商年度收入主要来自发行人的合理性；上述情形是否符合行业惯例，上述推广服务商是否专为承接发行人业务而设立或受发行人控制或具有重大影响，相关交易是否存在利益输送。

(5)说明报告期各期前五名推广服务商是否存在实缴资本显著低于注册资本的情形、社保缴纳人数较少的情形、与发行人终止合作后（截至目前）注销经营实体的情形；如存在，请说明合理性。

(6)披露山东人加信息科技有限公司与江苏人加信息科技有限公司是否存在关联关系或潜在关联关系。

请保荐人、申报会计师对问题（1）-（4）发表明确意见，并按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，结合对资金流水核查的范围、程序及获取的证据，进一步说明报告期内推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工之间是否存在异常资金往来。

请保荐人、发行人律师对问题（5）、（6）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

（一）结合同行业可比公司推广服务费占当期主营业务收入的比例情况，分析并披露发行人报告期各期推广服务费是否与同行业可比公司存在明显差异及原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

“.....

（3）公司销售费用率及推广服务费率与同行业可比公司对比

报告期内，公司销售费用率及推广服务费与同行业可比公司对比如下：

项目	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用率	哈三联	45.19%	54.88%	66.10%
	海辰药业	54.57%	57.46%	61.52%
	灵康药业	62.39%	66.81%	72.78%
	平均值	54.05%	59.72%	66.80%

	西藏多瑞	63.46%	65.59%	65.87%
推广服务 费用率	哈三联	41.69%	50.60%	62.40%
	海辰药业	51.58%	53.55%	56.92%
	灵康药业	60.78%	65.46%	71.53%
	平均值	51.35%	56.54%	63.61%
	西藏多瑞	60.31%	61.91%	62.41%

注：可比公司销售费用明细分类不同，其中哈三联推广服务费取自销售费用中广告宣传费与市场推广费；海辰药业推广服务费取自销售费用中的宣传费与市场开发费，灵康药业推广服务费取自销售费用中的市场营销服务费。

报告期内，发行人整体销售费用率和推广服务费率处于同行业可比公司相关费用率区间，不同公司费用率的差异主要系产品结构、推广策略差异等原因所致，其中哈三联、海辰药业销售费用率、推广费用率相对于发行人较低，主要系其产品类别中包括消费品、医疗器械、原料药中间体等非“两票制”类或非医药类产品，销售费用相对较低，因此拉低整体销售费用率、推广费用率。

报告期内，随“两票制”政策全面落地，公司销售费用率、推广服务费率基本保持稳定，其中2020年销售费用率、推广服务费率较2019年略有下降，主要原因系公司2020年新增代理产品注射用头孢噻肟钠所致。报告期内可比公司平均销售费用率和推广服务费率呈下降趋势，主要系哈三联相关费用率下降较多所致。根据哈三联公开披露信息，2019年相关费用率下降主要因其产品市场趋于稳定，主动减少了市场营销费用的投入；2020年其产品市场受疫情影响较大，减少了市场推广、广告宣传等业务的投入，同时优化营销管理，优化销售渠道，相关费用率下降幅度较大。

”

（二）说明报告期各期专家学术会、普通学术会、科室会的会务服务金额、场次、单场会议平均参会人数，分析三类会议的单场会议平均参会人数、平均服务价格与同行业可比公司或其他医药制造业（拟）上市企业是否存在明显差异及原因。

1、公司各类会议的具体情况

报告期内，公司专家学术会、普通学术会、科室会的会务服务金额、活动场

次及平均参会人数情况具体如下：

单位：万元、万元/人次

项目	年度	金额	活动场次	场均人数	单人次费用
专家学术会	2020 年	217.33	32	27	0.25
	2019 年	777.21	113	29	0.24
	2018 年	7,511.23	1,039	30	0.24
普通学术会	2020 年	854.74	125	57	0.12
	2019 年	8,675.08	1,012	65	0.13
	2018 年	7,368.10	930	60	0.13
科室会	2020 年	18,438.16	10,731	37	0.05
	2019 年	11,190.35	9,044	29	0.04
	2018 年	3,784.57	2,468	34	0.05

2、发行人各类会议分类及变化原因分析

项目	定义	变化趋势及原因
专家学术会	通过专题研讨等形式向跨区域或全国范围内的相关领域专家等交流研讨相关治疗领域最新研究进展和医学成果等，提升公司产品知名度。	（1）数量及金额：该类会议系较高级别的交流，在 2018 年产品推广初期，为加速形成产品学术理论共识并快速提升公司品牌形象，发行人注重通过专业化程度较高的专家学术会进行学术推广。后期随产品在临床使用逐渐普及，专家学术会活动场次减少。 （2）场均人数及人均费用：报告期各期相对稳定，不存在重大异常变化。
普通学术会	通过学术会形式对以省市县为单位的区域内临床医务人员进行产品普及、临床用药指导等，为主要学术会议形式。	（1）数量及金额：该类会议为主要学术会议形式，随着产品销售规模及区域持续拓展，普通学术会投入金额及举办数量呈增长趋势。2020 年受新冠疫情影响，为避免大规模跨区域人员聚集，普通学术会投入金额及举办数量下降较多，部分产品推广工作转而以科室会形式呈现。 （2）场均人数及人均费用：报告期各期相对稳定，不存在重大异常变化。
科室会	通过科室宣传和日常拜访等形式以医院为单位向各科室临床医务人员介绍公司产品特性、使用经验，了解日常使用中的问题。	（1）数量及金额：报告期内随产品销售规模增加而增长。考虑该类会议主要为日常拜访形式，因此举办次数相对较多，人均费用相对较低。2020 年受新冠疫情影响，为避免大规模跨区域人员聚集，院内科室会活动投入进一步增加。 （2）场均人数及人均费用：报告期各期人均费用

		相对稳定，因日常拜访活动拜访对象较为灵活，因此场均人数呈现一定变化。
--	--	------------------------------------

3、发行人场均人数及单人次费用与同行业公司可比

报告期内，公司同行业可比公司哈三联、海辰药业和灵康药业未披露相关信息，结合同行业公司已公开披露的相关信息，公司学术推广会场均人数及单人次费用基本处于同行业已披露的指标范围内，差异主要系各公司对会议分类口径差异所致。

报告期内，公司与同行业公司已披露的场均人数及单人次费用对比情况如下：

项目	公司名称	各年场均人数区间	各年单人次费用区间
学术会	悦康药业（688658.SH）	81 人至 88 人	0.27~0.31 万元/人
	立方制药（003020.SZ）	56 人至 71 人	0.08~0.19 万元/人
	倍特药业（A20304.SZ）	58 人至 79 人	0.18~0.21 万元/人
	华纳药厂（A16249.SH）	64 人至 81 人	0.17~0.26 万元/人
	西点药业（A20392.SZ）	50 人至 100 人	-
	汇宇制药（A20634.SH）	55 人至 65 人	0.26~0.31 万元/人
	西藏多瑞普通学术会	57 人至 65 人	0.12~0.13 万元/人
	西藏多瑞专家学术会	27 人至 30 人	0.24~0.25 万元/人
科室会	悦康药业（688658.SH）	28 人至 34 人	0.18~0.24 万元/人
	立方制药（003020.SZ）	11 人至 13 人	0.01 万元/人
	倍特药业（A20304.SZ）	11 人至 16 人	0.04~0.06 万元/人
	华纳药厂（A16249.SH）	15 人至 28 人	0.08~0.11 万元/人
	西点药业（A20392.SZ）	15 人至 30 人	-
	汇宇制药（A20634.SH）	18 人至 30 人	0.06~0.07 万元/人
	西藏多瑞	29 人至 37 人	0.04~0.05 万元/人

注：数据来源为公开信息披露文件，其中立方制药的学术会数据取自专题研讨会数据，华纳药厂的数据取自胶体果胶铋干混悬剂的区域会议数据和中小型科会披露数据，西点药业的学术会数据取自区域型推广会数据、科室会数据取自小型交流会数据；汇宇制药的数据取自区域会和科室会披露数据；上述公司人均费用系根据披露数据计算所得。

综上所述，发行人学术推广会场均人数及单人次费用与同行业已披露信息无明显异常差异。其中科室会场均人数略高于同行业公司，主要由于公司核心产品主要用于围手术期液体治疗和危重症患者急救等领域，而临床手术主要集中在科室人员相对较多的等级医院；同时核心产品的应用科室较广，包括急诊、ICU、大外科、妇产科、儿科、烧伤科等，通常联合多个科室进行推广，故科室会场均

人数略高于同行业公司。

（三）说明报告期各期通过市场调研服务、信息服务获取的主要付费成果及对应费用情况，并结合相关服务的开展方式、工作难度说明服务价格的合理性，是否符合行业惯例。

1、公司与推广服务商的活动及结算过程

公司每年末根据销售部门的销售计划制定下一年推广服务费预算，每年初与各区域拟合作的推广服务商签署年度合作框架协议。推广活动开展前，公司与推广服务商协商确定当月的推广活动计划，明确当月推广区域、活动类型及各类活动的开展频次，推广服务商根据公司需求制定具体计划并组织人员开展推广活动。推广活动执行过程中，市场部根据活动类型或规模向推广服务商提供相应的学术支持和资料，进行事中控制。推广活动结束后，推广服务商向合规部提供阶段性执行结果总结报告和成果文件。公司合规部对上述成果文件进行审核及验收，审核通过后根据《阶段性执行结果总结报告》确定推广服务费计费金额。

2、公司市场调研及信息服务相关情况

公司市场调研活动主要系通过了解区域内医院情况和竞品情况，分析医务人员对公司产品提出的问题和建 议，以形成更有利的推广策略。

信息服务属于售后市场的跟踪服务，通过了解商业公司的库存及医院回款情况，维护与商业公司和终端医院的合作关系。

报告期内，公司市场调研活动、信息服务的具体情况如下：

类别	市场调研活动		信息服务	
活动名称	问卷调研和流向统计	市场调研分析	线上信息推送服务	线下渠道维护
具体活动内容	通过问卷的形式进行产品认知度调查、统计产品和竞品流向	委托第三方在特定区域调查产品在治疗领域的市场容量、竞争状况等，形成相应的《市场调查报告》等具体成果	对普通公众进行产品信息推送、对患者进行用药跟踪	辅助进行商品流向追踪记录、商业资质更新终端回款跟踪、商业库存及日常巡视和维护
开展方式	现场拜访	现场拜访以及各种信息收集方式	微信、电话沟通	现场拜访

主要付费成果	调研问卷和流向明细表	调研报告	电话咨询日志、微信推送截图、用药跟踪报告等	市场管理报告
工作难度	需大量问卷调研，工作量大	调研难度较高，涉及产品种类较多，资料汇总及分析时间较长	需频繁微信或电话交流，工作量较大	需建立良好沟通渠道，工作难度较高
定价机制	根据问卷数量及流向数据，双方协商定价	根据调研区域、区域市场容量、终端医院数量、分析数据获取的难易程度、报告内容丰富度的不同，双方协商定价	根据用药跟踪报告、微信推送数量等内容，双方协商定价	根据维护医院等级、医院开发程度以及覆盖的医院范围，双方协商定价
费用情况	报告期内支付的金额分别为 556.65 万元、2,938.42 万元和 3,025.17 万元	报告期内支付的金额分别为 505.41 万元、1,328.36 万元和 1,309.49 万元	报告期内支付的金额分别为 1,057.19 万元、508.14 万元和 156.67 万元	报告期内支付的金额分别为 989.31 万元、2,404.65 万元和 5,559.16 万元
费用变动原因	报告期内公司产品销量数量稳步增长，公司 2019 年起加大了产品流向和调研问卷收集力度	公司为提升终端医院覆盖效率，2019 年起加大了市场调研分析投入，以更准确地了解区域竞品情况及市场潜力	随着产品销量的持续提升，线上推广模式已不能满足市场深度覆盖的需要，公司逐步将推广重点转移到线下终端维护	为进一步增强学术推广效果、了解潜在市场机会，公司加大用药跟踪、商业库存及日常巡视等服务力度，2020 年线下终端医院维护覆盖的省份较 2019 年增加 8 个，主要为公司产品销售金额较高、经济发展情况较好的区域

3、市场调研服务、信息服务符合行业情况

报告期内，公司同行业可比公司哈三联、海辰药业和灵康药业未披露相关信息，部分同行业上市公司或在审拟上市企业披露了与发行人类似的调研服务、信息服务类内容，发行人上述情况符合行业情况。

同行业已披露的相关信息如下：

公司简称	推广费类别	具体内容	定价机制
悦康药业 (688658.SH)	市场调研	包括产品信息收集、产品终端流向信息汇总、区域竞品招标及销售信息以及产品销售前景相关的调研	根据推广活动的具体内容，活动定价参照市场原则确定

		分析报告	
葫芦娃 (605199.SH)	市场调研费	包括市场准入、市场调研、竞品调研、客户分析	结合公司内部标准并参考调研报告历史及市场价格，综合考虑调研项目内容及深度、调研区域跨度、调研产品市场成熟度等因素，经公司相关人员审核后确定费用标准
	渠道拓展及维护费	包括医疗终端开发及维护、应收配送商款项催款、药品流向跟踪、售后患者信息跟踪等	-
苑东生物 (688513.SH)	信息收集及市场调研	对不同区域的市场情况进行信息收集、调研和制定营销策略。调研内容包括该区域的市场规模、准入情况；公司产品及同类竞品的使用情况；及优劣势比较；等级医疗机构临床科室用药情况；市场占有率、医院覆盖情况及空白医院潜力分析等	对于信息收集及市场调研活动，推广服务商需向公司提供相应的信息收集结果、调研记录、调研报告等材料，公司对推广服务商提供的服务内容及相关材料进行验收，确认合格后，公司据此结算并支付
西点药业 (A20392.SZ)	市场调研费	为了解存量市场的市场竞争状况以及发现空白或潜在市场，并有针对性的提出营销策划方案，根据推广药品的需要，委托推广服务商开展市场调研、信息收集等活动所发生的费用	推广服务商根据服务协议完成相应的服务内容后，向公司提供推广服务相关的成果文件和结算申请，公司对推广服务商提供的服务内容及相关材料进行验收，确认合格后，公司据此结算并支付
	渠道建设费	为了对销售渠道进行拓展及维护，委托推广服务商向公司推荐终端医院、配送经销商、药房等并进行跟踪维护所发生的费用	
亨迪药业 (A20566.SZ)	市场调研	为服务区域内服务产品相关的政策动态分析、竞争产品分析、公司产品的销售分析等服务而产生的费用	推广服务商需向公司提供相应的信息收集结果、调研记录、调研报告等资料，其中市场调研费根据推广商提供的市场调研分析报告数量、内容等单独定价
	信息收集	为服务区域内商业配送公司的库存、流向、竞争产品分销状况、终端医院的用药情况以及应收款回款情况的信息收集而发生的费用	根据推广服务商提供的公司产品流向、商业库存信息、医院用药信息的数量以及医院级别等进行结算
粤万年青	市场调研	对服务区域内服务产品相关的政	市场调研费根据推广商提供的市

(A20447.SZ)		策动态分析、竞品分析、公司产品的销售分析，形成调研分析报告	场调研分析报告数量、内容等单独定价
	信息收集	区域内配送公司信息搜集、医院信息搜集、科室用药情况统计、药品不良反应统计	信息收集费根据推广商提供的竞品信息、科室用药情况、药品不良反应信息等与其结算

4、合理性分析

由上表可知，市场调研和信息服务活动系部分同行业公司选择的市场推广方式之一，与学术会议等方式配合，形成更有效的推广策略。上述活动执行差异化定价原则，主要结合具体活动内容、难易程度经双方协商定价。

结合已披露信息分析，报告期内发行人上述活动的内容及定价原则与同行业公司已披露信息基本一致，不存在重大差异。

（四）披露报告期各期前五名推广服务商变动较大的原因；并结合发行人与推广服务商的合作过程，分析部分推广服务商于注册成立当年或次年即成为发行人前五名推广服务商的合理性，部分推广服务商年度收入主要来自发行人的合理性；上述情形是否符合行业惯例，上述推广服务商是否专为承接发行人业务而设立或受发行人控制或具有重大影响，相关交易是否存在利益输送。

1、披露报告期各期前五名推广服务商变动原因

（1）报告期前五大推广服务商情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中披露如下：

“3）前五大市场推广服务商情况

报告期各期，公司前五大市场推广服务商情况如下：

①2020 年度

序号	市场推广服务商	股权结构	成立时间	注册资本	注册地	合作历史	主要经营及财务数据	交易额（万元）	占推广费总额比例
1	山东悠客信息技术有限公司	江苏人加信息科技有限公司持股 100%， 实际控制人为林伟星	2019 年 3 月	500 万元人民币	日照山海天旅游度假区董家滩社区沿街	2020 年起（该公司与江苏成功人力资源有限公司及其子公司系同一控制，发行人报告期初即与江苏成功人力资源有限公司及其子公司合作，后根据双方业务需求，2020 年起转而与山东悠客信息技术有限公司合作）	2020 年营业收入 5.07 亿元	2,102.13	7.11%
2	深圳梵实达科技有限公司	邓俊莉持股 70%、陈小菊持股 30%	2020 年 1 月	300 万元人民币	深圳市福田区园岭街道华林社区八卦三路八卦岭工业区 523 栋 628	2020 年起	2020 年营业收入 1,992.49 万元	1,992.49	6.74%
3	青岛玖璨企业管理咨询有限公司	王玉波持股 90%、李娟持股 10%	2019 年 2 月	2000 万元人民币	中国（山东）自由贸易试验区青岛片区前湾保税港区曼谷路 51 号汽车大厦 2 层 242 号（B）	2019 年起	2020 年营业收入 1,845 万元	1,737.41	5.88%

4	广州嘉信医药科技有限公司	魏林华持股 70%、魏林友 30%	2005 年 8 月	200 万元 人民币	广州市天河区冼村路 5 号 3009 房(仅限办公用途)	2019 年起	2020 年营业收入 5,852 万元	1,413.98	4.78%
5	新疆三一众和医药科技有限公司	朱明丽和彭文胜 夫妻持股 100%	2011 年 10 月	500 万元 人民币	新疆乌鲁木齐市水磨沟区七道湾南路西十一巷 6 号 1 栋 4 层 401 室	2018 年起	2020 年营业收入 564 万元	560.88	1.90%
	新疆金准众和医药科技有限公司		2016 年 11 月	500 万元 人民币	新疆乌鲁木齐高新技术产业开发区(新市区)冬融街 898 号 办公楼 6 层		2020 年营业收入 508 万元	406.06	1.37%
合计		-	-	-	-	-	-	8,212.95	27.78%

②2019 年度

序号	市场推广服务商	股权结构	成立时间	注册资本	注册地	合作历史	主要经营及财务数据	交易额（万元）	占推广费总额比例
1	山东人加信息科技有限公司	同受林伟星最终控制 ^{注1}	2018 年 11 月	500 万人民币	山东省日照市东港区秦楼街道临沂路日照人力资源产业园 17 楼	2018 年起	2019 年营业收入 1.1 亿元	814.28	2.93%
	江苏成功人力资源有限公司 ^{注2}		2014 年 11 月	5000 万元 人民币	苏州工业园区通园路 666 号 A 栋部分	2018 年起	2019 年营业收入 2.97 亿元	687.38	2.47%
2	青岛玖臻企业管理咨询有限公司	王玉波持股 90%、李娟持股 10%	2019 年 2 月	2000 万元 人民币	中国（山东）自由贸易试验区青岛片区前湾保税港区曼谷路 51 号汽车大厦 2 层 242 号（B）	2019 年起	2019 年营业收入 1,805 万元	1,443.97	5.19%
3	深圳晨宏顺科技有限公司	汪锋持股 70%、祝叶持股 30%	2019 年 5 月	300 万元 人民币	深圳市龙华区民治街道新牛社区民治大道与工业东路交汇处展滔科技大厦	2019 年起	2019 年营业收入 1,014.91 万	1,014.91	3.65%

					A 座 2010		元		
4	深圳市欣之诚管理咨询有限公司	徐勋炎持股 65%、蔡国豪持股 35%	2017 年 3 月	300 万元人民币	深圳市龙华区民治街道民治社区民治大道 222 东边商业大厦 911	2018 年起	2019 年营业收入 4,295 万元	885.42	3.18%
5	深圳市博润特科技有限公司	周炳鑫持股 55%、王斌持股 45%	2016 年 8 月	300 万元人民币	深圳市福田区华强北街道振中路和中航路交汇处新亚洲国利大厦 2038	2018 年起	2019 年营业收入 5,201 万元	791.81	2.85%
合计		-	-	-	-	-	-	5,637.77	20.27%

注 1：山东人加信息科技有限公司原系江苏人加信息科技有限公司的全资子公司，与江苏成功人力资源有限公司及其下属企业原同受自然人林伟星最终控制，2019 年 12 月 30 日，江苏人加将其持有山东人加 100%的股权向其他无关联第三方转让，转让完成后，双方已不存在关联关系或潜在关联关系。出于实质重于形式原则考虑，此处将山东人加信息科技有限公司与江苏成功人力资源有限公司及其下属子公司的业务规模合并披露，下同。

注 2：江苏成功人力资源有限公司包括其控制的苏州成功服务外包有限公司、苏州成就服务外包有限公司和泰州成功服务外包有限公司三家企业，下同。

③2018 年度

序号	市场推广服务商	股权结构	成立时间	注册资本	注册地	合作历史	主要经营及财务数据	交易额（万元）	占推广费总额比例
1	深圳市欣之诚管理咨询有限公司	徐勋炎持股 65%、蔡国豪持股 35%	2017 年 3 月	300 万元人民币	深圳市龙华区民治街道民治社区民治大道 222 东边商业大厦 911	2018 年起	2018 年营业收入 3,679 万元	1,708.81	7.85%
2	深圳市博润特科技有限公司	周炳鑫持股 55%、王斌持股 45%	2016 年 8 月	300 万元人民币	深圳市福田区华强北街道振中路和中航路交汇处新亚洲国利大厦 2038	2018 年起	2018 年营业收入 2,961 万元	1,517.63	6.97%
3	重庆浩雅宇殊科技有限公司	杨杰持股 50%、黄洪涛持股 30%、其他个人	2017 年 9 月	1000 万元人民币	重庆市九龙坡区谢家湾正街 49 号 22-5 号	2017 年起	2018 年营业收入 988 万元	980.41	4.50%

		股东持股 20%							
4	江苏成功人力资源有限公司	同受林伟星最终控制	2014 年 11 月	5000 万元人民币	苏州工业园区通园路 666 号 A 栋部分	2018 年起	2018 年营业收入 6.65 亿元	634.50	2.91%
	山东人加信息科技有限公司		2018 年 11 月	500 万元人民币	山东省日照市东港区秦楼街道临沂路日照人力资源产业园 17 楼	2018 年起	2018 年营业收入 1,442 万元	211.50	0.97%
5	安徽泽晖企业管理咨询有限公司	王玉福持股 100%	2018 年 2 月	500 万元人民币	安徽省阜阳市颍泉区颍州路 107 号（康力宾馆）1015	2018 年起	2018 年营业收入 1,616 万元	755.83	3.47%
合计		-	-	-	-	-	-	5,808.68	26.67%

”

(2) 报告期前五名推广服务商主要为非当期新增服务商，变化具备合理性

报告期内，除 2018 年因“两票制”政策国内全面实施，前五大推广服务商主要为当期新增外，其余各期前五大推广服务商主要为非当期新增合作主体，且历史合作规模一般均为 100 万元以上，具备一定的推广服务能力，其在前五大推广服务商排名变化主要系公司各期不同区域市场推广需求变化所致，变化具备合理性。

报告期内公司前五大推广服务商的变动情况及原因如下：

年度	单位名称	是否新增	变动原因分析/合作情况
2020 年度	山东悠客信息技术有限公司	否	该公司与江苏成功人力资源有限公司及其子公司系同一控制，与山东人加信息科技有限公司（以下与江苏成功人力资源有限公司及其子公司合并简称为“相关主体”）原系同一控制。发行人报告期初即与相关主体建立合作关系，后根据双方业务需求，2020 年起转而与山东悠客信息技术有限公司合作。相关主体报告期内一直系前五大推广服务商
	深圳梵实达科技有限公司	是	因市场推广需要，当期新增
	青岛玖臻企业管理咨询有限公司	否	2019 年第二大推广服务商
	广州嘉信医药科技有限公司	否	2019 年前十大推广服务商
	新疆三一众和医药科技有限公司	否	2018 年及 2019 年交易额均超过 150 万元
	新疆金准众和医药科技有限公司		
2019 年度	山东人加信息科技有限公司	否	相关主体报告期内一直系前五大推广服务商
	江苏成功人力资源有限公司		
	青岛玖臻企业管理咨询有限公司	是	因市场推广需要，当期新增，2020 年为第三大推广服务商
	深圳晨宏顺科技有限公司	是	因市场推广需要，当期新增
	深圳市欣之诚管理咨询有限公司	否	2018 年第一大推广服务商
	深圳市博润特尔科技有	否	2018 年第二大推广服务商

	限公司		
2018 年 度	深圳市欣之诚管理咨询有限公司	是	因“两票制”政策当年全面实施，当期新增
	深圳市博润特尔科技有限公司	是	因“两票制”政策当年全面实施，当期新增
	重庆浩雅宇殊科技有限公司	否	2017 年第一大推广服务商
	江苏成功人力资源有限公司	是	因“两票制”政策当年全面实施，当期新增
	山东人加信息科技有限公司		
	安徽泽晖企业管理咨询有限公司	是	因“两票制”政策当年全面实施，当期新增

(3) 前五名推广服务商变动情况与同行业公司可比

报告期内，公司同行业可比公司哈三联、海辰药业和灵康药业未披露相关信息，结合同行业公司已公开披露的相关信息，百克生物（A20475.SH）、西点药业（A20392.SZ）在其公开披露文件中说明其前五大推广服务商存在一定变动，发行人的相关变化情况与同行业公司可比。

百克生物、西点药业前五大推广服务商变动情况具体如下：

公司简称	披露文件名称	具体情况
百克生物 (A20475.SH)	审核问询函之回复报告	2018 年前五大推广服务商中存在一家新增推广服务商，2020 年 1-6 月前五大推广服务商中存在两家新增推广服务商
西点药业 (A20392.SZ)	第二轮审核问询函的回复	2018-2020 年公司前五大推广服务商变动较大。经查询，悦康药业、倍特药业等同行业公司中均存在报告期前五大推广服务商变动较大的现象，其稳定性符合行业惯例

(4) 补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）推广服务费”之“3）前五大市场推广服务商情况”分析中补充披露如下：

“.....

报告期内，公司为降低对单一市场推广服务商的依赖，增加了合作的市场推广服务商数量，导致市场推广服务商的交易额较为分散。除 2018 年因“两票制”政策当年全面实施，前五大推广服务商主要为当期新增外，其余各期前五大推广服务商主要为非当期新增合作主体，且历史合作规模一般均 100 万元以上，具备一定的推广服务能力，其在前五大推广服务商排名变化主要系公司各期不同区域市场推广需求变化所致，变化具备合理性。

”

2、结合发行人与推广服务商的合作过程，分析部分推广服务商于注册成立当年或次年即成为发行人前五名推广服务商的合理性，部分推广服务商年度收入主要来自发行人的合理性。上述情形是否符合行业惯例。

（1）发行人与推广服务商的合作过程

公司已建立较为完善的推广服务内控制度，制定了《CSO 管理办法》，就与推广服务商的合作过程约定如下：

公司在与推广服务商确定合作关系时，综合考虑主体资质、服务内容、专业能力、既往推广经验、市场资源、合作意向等多方面因素确定合适的推广服务商。具体选择程序包括公司调查、资质审查、实地查看、合格推广服务商审批等；对于已选定的推广服务商，公司与其签订《市场调研与推广服务协议》，同时签署涉及守法经营和反商业贿赂等内容的《承诺书》后，方可开展业务合作。

推广服务商完成相应的服务内容，每个月底前提交所开展活动的活动报告和结算材料，业务经理审核通过后及时转交公司合规部门，合规部门收到纸质报告后进行复审，审核无误则按照公司规定发起费用报销流程。

（2）部分推广服务商于注册成立当年或次年即成为发行人前五名推广服务商，具备合理性

报告期内，发行人部分主要推广服务商注册成立当年或次年即成为前五名推广服务商，具备合理性，主要原因如下：

1) 政策改革催生大批推广服务商近几年设立

自 2017 年医药“两票制”政策在部分省市试点以来，市场上对于医药学术推广的需求快速增长，上述政策改革催生大批市场服务商近几年先后成立，因此呈现成立时间较短的情况。

2) 推广服务行业属人才密集型行业，设立时间短不影响其快速开展业务

推广服务行业属人才密集型行业，虽然部分公司成立时间较短，但其从业人员多具有丰富的医药行业经验，了解产品学术推广的组织、策划和实施环节，具备推广活动所需的专业能力，推广服务商设立时间短不影响其依靠核心人员快速开展业务的能力。

3) 公司在新增业务拓展区域市场推广需求增加

随着公司产品销售区域的持续扩大，公司持续在新增业务区域存在市场推广需求，报告期内持续存在新增区域的合作伙伴，结合前述分析，基于行业背景和业务特点，部分新增区域合作伙伴亦为近几年设立。

4) 公司建立较为完善的内控制度对推广服务商业务能力进行考核，确保其虽成立时间较短，具备合格推广服务能力

尽管部分推广服务商成立时间较短，但公司已建立较为完善的推广服务内控制度，包括《CSO 管理办法》、《销售推广管理制度》等，综合考量推广服务商在医药市场的推广业务能力，保证推广服务商尽管成立时间较短，仍可具备合格的推广服务能力。

5) 同行业公司亦存在类似情形

报告期内，公司同行业可比公司哈三联、海辰药业和灵康药业未披露相关信息，结合同行业公司已公开披露的相关信息，悦康药业（688658.SH）、苑东生物（688513.SH）和华纳药厂（A16249.SH）公开披露的前五大推广服务商亦存在注册成立时间在合作当年或合作前一年的情形，具体情况如下：

公司简称	披露文件名称	具体情况
悦康药业	审核问询函之回复报告	2017 年前五大推广服务商中 4 家公司成立于

(688658.SH)	(2020 年半年度财务数据更新版)	合作当年，2018 年前五大推广服务商中 4 家公司成立于合作当年或合作前一年，2019 年前五大推广服务商中 5 家公司成立于合作前一年
苑东生物 (688513.SH)	第三轮审核问询函之回复报告	2018 年前五大推广服务商全部成立于合作当年或合作前一年
华纳药厂 (A16249.SH)	第三轮审核问询函的回复	2018 年的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作当年，2019 年的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作前一年，2020 年 1-6 月的的前五大学术推广活动推广商中 4 家成立于合作前一年。报告期内部分推广服务商成立时间较短

(3) 部分推广服务商年度收入主要来自发行人，具备合理性

报告期内，发行人部分推广服务商年度收入主要来自发行人，具备合理性，主要原因如下：

1) 凭借行业经验转型后的推广服务商在特定产品领域具备丰富的推广服务经验

“两票制”政策实施对医药生产厂家的原有业务模式冲击较大，市场上对于医药学术推广的需求快速增长，部分原经销商依靠行业经验于近几年内逐渐转型为推广服务商。由于医疗行业特殊性以及产品的专业性，在上述的政策背景下，部分推广服务商结合原业务或产品领域背景，在特定产品领域具备丰富的推广服务经验和能力。

2) 公司产品竞品种类较少，具备相关经验的市场推广服务机构选择范围较小

发行人主要产品所属细分领域的竞品种类较少，具备相关经验的市场推广服务机构可选择范围较小，发行人部分专业领域市场推广服务商因产品信息保密等原因经双方协商放弃竞品推广服务，造成部分推广服务商主要收入来自于发行人。

3) 部分推广服务商设立时间较短，业务尚在持续拓展中

如前文所述，部分推广服务商设立时间较短，目前业务正在持续开展中，因

双方市场化选择其先与发行人建立合作关系，因此呈现短期内主要业务来自发行人的情况。随其后续业务规模和领域的拓宽，不排除出现其与发行人业务规模占比逐渐降低的情况。

4) 同行业公司亦存在类似情形

报告期内，公司同行业可比公司哈三联、海辰药业和灵康药业未披露相关信息，结合同行业公司已公开披露的相关信息，华纳药厂（A16249.SH）和百克生物（A20475.SH）前五大推广服务商中存在仅为其提供服务或主要为其提供服务的情形，具体情况如下：

公司简称	披露文件名称	具体情况
华纳药厂 (A16249.SH)	第二轮审核问询函的回复	报告期内发行人主要推广服务商中 4 家推广服务商与发行人服务收入占其年度总收入比例在 70%以上。部分推广服务机构存在仅为发行人提供服务的情况
百克生物 (A20475.SH)	审核中心意见落实函之回复报告	披露了 44 家发行人离职员工、在职员工及其关系密切家庭成员持股和任职的推广服务商，其中 20 多家推广服务商仅为 1 个厂家提供推广服务

3、上述推广服务商非专为承接发行人业务而设立或受发行人控制或具有重大影响，相关交易不存在利益输送

结合上文分析，因行业政策、医药推广服务行业业务特点、发行人产品需求等原因，报告期内发行人部分推广服务商设立时间较短，且目前主要业务来自于发行人，上述情况具备合理性，上述推广服务商非专为承接发行人业务而设立或受发行人控制或具有重大影响。

同时保荐机构、申报会计师取得发行人报告期内前五大推广服务商出具的情况说明，确认：其均系与西藏多瑞无关联关系的独立市场经营主体，且并非专为承接西藏多瑞业务而设立；对报告期内前五大推广服务商对应的业务合同及结算资料进行全面核查，确认各推广服务商均根据实际承担的工作内容收取推广费用，相关交易不存在利益输送。

综上所述，报告期内前五大推广服务商与发行人不存在关联关系，不存在受发行人控制或具有重大影响的情形；各推广服务商均根据实际承担的工作内容收

取推广费用，相关交易不存在利益输送。

（五）说明报告期各期前五名推广服务商是否存在实缴资本显著低于注册资本的情形、社保缴纳人数较少的情形、与发行人终止合作后（截至目前）注销经营实体的情形；如存在，请说明合理性。

1、部分前五大推广服务商实缴资本低于注册资本具备合理性

报告期各期前五名推广服务商中，除广州嘉信医药科技有限公司已完成实缴出资，其余推广服务商的实缴资本均低于注册资本，存在实缴资本低于注册资本的情形，但上述情形从内控制度、法律法规及商业特点角度具有合理性，具体分析如下：

（1）发行人相关内控制度对注册资本提出要求，前五大推广服务商注册资本均符合内控要求

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“公司法”）第三条之规定：“有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任。”注册资本的大小从某个方面决定了相关公司的资金实力和可以对外承担民事责任的能力，注册资本越大，股东在其认缴注册资本范围内可承担的责任也越大。

为加强对推广服务商的规范管理，防范与推广服务商合作过程中可能出现的经营风险，结合《公司法》的要求，根据行业经验，从内部风险控制角度出发公司制定了《CSO 管理办法》，对推广服务商的注册资本、承接服务能力等均做出了更高的要求。

上述对于注册资本的要求系为在出现经营纠纷时，最大限度保障公司权益设置，公司并未对其实缴出资安排提出要求，报告期内公司严格执行相关内控制度，前五大推广服务商的注册资本在建立合作关系及业务存续期间均符合公司内控制度要求。

（2）部分前五大推广服务商实缴资本低于注册资本符合《公司法》规定

自 2013 年修订后，《公司法》对有限责任公司注册资本缴纳进行了修正，规定除法律、法规、国务院决定对公司注册资本有最低限额规定的以外，有限公司股东可以自主约定认缴出资额、出资方式、出资期限等，认缴出资只需记载于公

公司章程即可，不再要求公司股东必须在公司成立之日起两年内缴足出资（投资公司五年内缴足）。该次修订是从降低首次实缴资本及后续缴纳实收资本角度，从立法层面国家进一步鼓励创业、解决就业问题。

公司部分主要推广服务商实缴资本低于注册资本的情形符合《公司法》的相关规定且符合国家鼓励创业、解决就业的精神。在保证公司与推广服务商业务正常开展的情况下，推广服务商可自主选择实缴出资的缴纳安排。

(3) 实缴资本较低具有服务型产业的商业合理性，不影响其快速高效开展业务

公司合作的推广服务商主要提供医药行业的市场学术推广及咨询服务，属于知识和劳动密集型的服务型产业，核心为推广团队成员，资金需求不高，仅需满足最低运营资金即可。

通常情况下，为保证公司正常经营，股东可能通过先期垫付少量启动资金或实缴少量注册资本的形式快速开展业务，保证运营的高效性。公司报告期内各期前五大推广服务商注册资本均高于 200 万元，而相关业务开展特别是启动阶段实质上并不需要上述足额资金，股东适时选择实缴注册资本更有利于提高资金使用效率。因此，公司主要推广服务商实缴资本低于注册资本的情形具有服务型产业的商业合理性。

2、发行人报告期各期前五名推广服务商不存在社保缴纳人数较少的情形

结合发行人推广服务商考核管理资料、相关推广服务商确认、天眼查和企查查等公开渠道资料检索，报告期内各期前五大推广服务商合作期间的社保缴纳情况如下：

序号	公司名称	目前经营状态	社保缴纳人数
1	山东悠客信息技术有限公司	存续	5
2	山东人加信息科技有限公司	存续	38
	江苏成功人力资源有限公司	注销	
3	深圳梵实达科技有限公司	存续	5
4	青岛玖璨企业管理咨询有限公司	存续	8
5	广州嘉信医药科技有限公司	存续	20

6	新疆三一众和医药科技有限公司	存续	17
	新疆金准众和医药科技有限公司	存续	
7	深圳晨宏顺科技有限公司	存续	5
8	深圳市欣之诚管理咨询有限公司	存续	8
9	深圳市博润特尔科技有限公司	存续	8
10	重庆浩雅宇殊科技有限公司	存续	29
11	安徽泽晖企业管理咨询有限公司	注销	4

注 1：表中社保缴纳人数系与发行人业务合作期间数据；

注 2：社保缴纳人数包括企业自行缴纳、集团内其他方缴纳及委托第三方缴纳等情况的总和，因此部分数据与天眼查、企查查等公开渠道不一致；

注 3：安徽泽晖企业管理咨询有限公司存续期间较短，因业务开展原因现已注销，期间其社保缴纳人数为 4 人。

（1）公司制定较为完善的推广服务内控制度，发行人各期前五大推广服务商社保缴纳人数符合内控制度相关规定

公司已制定较为完善的推广服务相关内控制度，结合公司产品销售经验、同行业汇总信息等，就相关推广服务商资质要求、员工数量要求、社保缴纳人数要求等进行了规定，保证符合规定的推广服务商具备相应的服务能力。根据发行人制定的《CSO 管理办法》，一般纳税人推广服务商社保缴纳人数不应低于 4 人。

（2）发行人推广服务商社保缴纳人数与同行业公司披露情况可比

同行业公司百克生物（A20475.SH）在《发行人及保荐机构关于审核中心意见落实函的回复》中披露了 44 家推广服务商的人员规模情况，其中，11 家推广服务商的人数在 5 人以下，29 家推广服务商的人数在 5 人至 30 人之间，4 家推广服务商的人数在 30 人以上。因此，百克生物披露的大部分推广服务商的人数区间位于 5 人至 30 人，与发行人前五大推广服务商社保缴纳人数区间可比。

综上所述，公司已建立完善的内控制度并对推广服务商的社保缴纳人数进行考察，发行人报告期前五大推广服务商社保缴纳人数均符合公司内控制度要求且与同行业公司已披露情况可比，不存在社保人数缴纳较少的情况。

3、前五大推广服务商不存在与发行人终止合作后立即注销经营实体的情形

截至 2021 年 3 月 31 日，报告期前五大推广服务商中已注销经营实体的单位仅有安徽泽晖企业管理咨询有限公司和江苏成功人力资源有限公司两家公司，上述两家公司的注销时间、与发行人的合作期间、注销原因/变化原因如下：

序号	公司名称	合作期间	注销时间	注销原因/变化原因
1	安徽泽晖企业管理咨询有限公司	2018年5月至12月	2020年1月2日	基于业务合作情况后与发行人终止业务合作，合作期间较短；其与发行人终止合作后，存续1年多时间，因自身业务情况现已注销
2	江苏成功人力资源有限公司	2018年1月至2019年8月	2020年12月9日	江苏成功人力资源有限公司及其子公司与山东人加信息科技有限公司原系同一控制。其与发行人终止合作后，存续1年多时间，因自身业务情况注销。但发行人转而与其关联的其他主体开展业务合作，实质合作关系一致存续

综上所述，发行人前五大推广服务商不存在与发行人终止合作后立即注销经营实体的情形。

（六）披露山东人加信息科技有限公司与江苏人加信息科技有限公司是否存在关联关系或潜在关联关系。

保荐机构、发行人律师通过全国企业信息公示系统查询了山东人加信息科技有限公司与江苏人加信息科技有限公司的基本信息，各公司的基本情况如下：

1、山东人加信息科技有限公司

公司名称	山东人加信息科技有限公司
成立时间	2018年11月01日
法定代表人	郑锐
主要人员	郑锐（执行董事）、李俊（监事）
注册资本	300万元
注册地	山东省日照市东港区秦楼街道临沂路日照人力资源产业园17楼
股权结构	郑锐持股100%
历年股权变动情况	2019年12月30日，江苏人加信息科技有限公司将其持有的100%股权转让予郑锐
主营业务	电子商务技术、计算机信息科技、软件科技、人工智能科技、纳米科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；软件开发；商务信息咨询；企业管理咨询；企业管理服务；办公用品、日用百货的销售；会务服务；票务代理；市场营销策划；市场推广；市场调研；人力资源管理服务外包

2、江苏人加信息科技有限公司

公司名称	江苏人加信息科技有限公司
成立时间	2017 年 11 月 27 日
法定代表人	张超
主要人员	张超（执行董事）、金继勇（监事）
注册资本	1,000 万元
注册地	苏州工业园区钟慧路 66 号 1 幢 101 室
股权结构	苏州市成功人力资源有限公司持股 70%； 苏州工业园区仁谊企业管理中心（有限合伙）持股 30%
主营业务	计算机信息科技、软件科技、人工智能科技、纳米科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；软件开发；商务信息咨询；企业管理咨询；企业管理服务；办公用品、日用百货的销售；电子商务技术开发；会务服务；票务代理；以承接服务外包的方式从事人力资源管理服务

根据全国企业信息公示系统信息显示，山东人加信息科技有限公司原系江苏人加信息科技有限公司的全资子公司，2019 年 12 月 30 日股权转让完成后，双方已不存在关联关系。山东人加信息科技有限公司及其实际控制人郑锐出具了情况说明，确认其与江苏人加信息科技有限公司不存在关联关系或潜在关联关系。

经核查，截至本审核问询函回复出具日，山东人加信息科技有限公司与江苏人加信息科技有限公司不存在关联关系或潜在关联关系。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）推广服务费分析”中补充披露如下：

“.....

注 1：山东人加信息科技有限公司原系江苏人加信息科技有限公司的全资子公司，与江苏成功人力资源有限公司及其下属企业原同受自然人林伟星最终控制，2019 年 12 月 30 日，江苏人加将其持有山东人加 100%的股权向其他无关联第三方转让，转让完成后，双方已不存在关联关系或潜在关联关系。出于实质重于形式原则考虑，此处将山东人加信息科技有限公司与江苏成功人力资源有限公司及其下属子公司的业务规模合并披露，下同。

”

二、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，结合对资金流水核查的范围、程序及获取的证据，进一步说明报告期内

推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工之间是否存在异常资金往来。

（一）核查情况

1、核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，保荐机构、申报会计师对发行人、发行人主要股东（不含私募基金）、控股股东的主要股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员以及实际控制人控制的其他关联方开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，其中核查的关键岗位人员为财务总监、销售总监、销售大区经理、运营管理总监、采购主管、公司出纳等，核查的发行人其他关联方主要为实际控制人控制的其他企业以及实际控制人的配偶。具体核查范围如下：

序号	与发行人关系	核查主体数量	核查账户数量
1	发行人及其合并范围内子公司	8家	33个
2	5%以上股东、控股股东及其控制或原控制的企业	10家	36个
3	实际控制人及其配偶	2人	27个
4	其他董事、监事、高级管理人员	10人	68个
5	其他关键岗位人员	7人	45个

注1：实际控制人邓勇控制的北京仟佳康医药科技有限公司、湖北耀博药业有限责任公司、湖北亿尚诺医疗器械有限公司、湖北欧冠翔药业有限公司四家公司均于2018年注销，因该四家公司未开立银行账户、未正式开展业务，公司无资金流水；

注2：对于自然人银行流水进行了覆盖性核查，其中大部分银行卡报告期内已无大额交易。

为确保上述机构、人员提供的银行账户的完整性，保荐机构和申报会计师对已获取的银行流水进行交叉核对，且获取了上述机构的开户清单以及上述人员出具的《关于银行流水等事项的声明及承诺》。

比照《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54的要求，发行人报告期内需要扩大资金流水核查范围的情形分析如下：

序号	事项	发行人是否存在相关情形	扩大核查范围情况
----	----	-------------	----------

1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否	不适用
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否	不适用
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否	不适用
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否	不适用
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否	不适用
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否	不适用
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否	不适用
8	其他异常情况	否	不适用

2、重要性标准的确定依据

保荐机构、申报会计师对相关核查对象的重要性标准的确定依据如下：

项目	发行人	自然人	实际控制人控制的其他企业
重要性标准的确定依据	(1) 单笔交易金额 30 万元以上的资金往来（不含发行人各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形	(1) 单笔交易金额 10 万元以上的资金往来（不含本人各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形	(1) 单笔交易金额 30 万元以上的大额往来（不含公司各银行账户之间内部转账业务）；(2) 其他异常情形

(二) 核查程序

1、对发行人资金流水的核查程序

(1) 获取发行人开户清单及银行资金流水，核查申报期内发行人开户银行的数量及分布与发行人财务核算及和发行人实际经营的需要是否一致；

(2) 比对银行资金流水和银行日记账的发生额，检查资金进出是否存在异

常，核查资金流水真实流向与日记账是否一致；

（3）结合收入核查与银行流水比对，核查发行人是否存在与业务不相关或交易金额明显异常、资金反向流动的大额资金流动；发行人与主要客户之间的资金流转与销售收入及应收账款是否匹配；

（4）结合采购核查与银行流水比对，核查发行人与主要供应商之间的资金流转与采购及应付账款是否匹配；是否存在明显的反向资金流动；

（5）核查发行人与关联方之间的资金流转情况；是否存在不合理的报销、工资发放、未披露的关联方资金占用、未披露的关联交易等情况；

（6）结合银行流水核查、固定资产构建支出、管理费用支出、销售费用支出等，核查发行人是否存在无真实交易的资金流出；

（7）了解发行人报告期内是否存在大额购买非实物性资产或服务的情形，是否存在合理商业理由，相关资产或服务是否存在，查阅发票、合同等资料，结合银行流水核查该交易事项的合理性，检查是否存在异常状况；

（8）对发行人报告期内的银行账户进行函证，并对函证收发过程进行控制；检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求。

2、对自然人及实际控制人控制的其他企业资金流水的核查程序

（1）根据实际控制人填写的调查表以及通过工商查询复核，获取了实际控制人控制的其他企业清单；获取了实际控制人控制的其他企业的银行账户开立清单和银行流水，核查所提供银行账户和资金流水的完整性；

（2）获取实际控制人及其配偶、董监高及关键岗位人员的银行流水和账户完整性声明及承诺；通过核查范围内的企业账户和自然人账户的资金往来，以及自然人账户之间的资金往来，交叉核对所提供账户的完整性；

（3）对公司实际控制人进行访谈，了解北京仟佳康医药科技有限公司、湖北耀博药业有限责任公司、湖北亿尚诺医疗器械有限公司、湖北欧冠翔药业有限公司四家公司的设立目的、业务开展情况、注销原因等信息；

(4) 按照确定的重要性标准，对上述企业及自然人的资金流水进行核查，了解相关交易的背景及合理性，核查是否存在与发行人推广服务商之间的异常资金往来；

(5) 获取发行人 2017 年以来离职员工名单，结合该等离职人员的岗位性质和工作年限，以在职超过 1 年的离职销售和管理人员作为核查重点，确定了 12 名访谈对象，共访谈了其中 9 名离职人员，另外 3 名访谈对象未接受访谈。通过对目前能够联系到并愿意接受访谈的人员进行了访谈，核查其与发行人报告期各期推广服务商之间是否存在关联关系和异常资金往来；

(6) 对报告期内交易额占比 80%以上推广服务商进行访谈，与前五大推广服务商书面确认是否与离职员工存在关联关系及异常资金往来。

(三) 获取的证据

- 1、前述核查范围内企业的开户清单及银行流水明细；
- 2、前述核查范围内自然人的银行卡流水明细及其出具的《关于银行流水等事项的声明及承诺》；
- 3、发行人的银行日记账及所有银行的函证；
- 4、实际控制人的调查表及访谈记录；
- 5、离职员工名单、已访谈离职人员的访谈记录；
- 6、报告期内交易额占比 80%以上推广服务商的访谈记录；
- 7、报告期内前五大推广服务商出具关于不存在关联关系及异常资金往来的情况说明。

(四) 重点核查事项

就报告期内，推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工之间是否存在异常资金往来，重点核查事项及结论如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《财务管理制度》、《采购管理制度》、《销售管理制度》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理制度》、《关联交易管理制度》、《内部审计制度》等内部管理制度，并严格按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并获得有效执行。

天健会计师出具了《关于西藏多瑞医药股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审[2021]239号），认为：“西藏多瑞公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师取得发行人的银行账户清单，并对银行账户进行函证，将获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核对，并对报告期内30万元以上金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均已入账。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内30万元以上的银行流水，分析并判断是否构成重大异常，是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查，报告期内，发行人大额经营活动资金流入主要来源于发行人收到的销售回款及往来款，资金流出主要用于支付供应商采购款项、推广服务费、职工薪酬、税费等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，发行人大额资产购置及投资资金流出主要为满足生产经营需要而发生的机器设

备购置、车间厂房构建、办公用房等支出，发行人大额资产购置及投资资金往来与其生产经营实际需求相匹配。

经核查，发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内 30 万元以上的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

经核查，报告期内，除正常工资奖金发放、报销、备用金、办公用房租金及办公用房交易款等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内发行人不存在无合理解释的大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师抽取发行人银行账户大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等形式。

经核查，报告期内发行人大额购买无实物形态资产或服务的情形主要系支付推广服务费及上市相关中介机构服务费用等，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内与交易对象单笔金额在 10 万元以上的流水逐笔核查。对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内发行人实际控制人个人账户大额资金往来主要系理财投资、房产出售、偿还银行贷款、个人借款等，不存在无合理解释的大额资金往来。报告期内发行人实际控制人个人账户存在少量的大额取现情形，其中 2018 年累计取现 250 万元、2020 年累计取现 60 万元，主要用于个人消费和个人投资等。报告期内实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来以及频繁大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

（1）现金分红情况

保荐机构、申报会计师查阅持有发行人股份的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，同时对报告期内发行人分红相关决议文件进行对比。核查上述人员报告期内从发行人处取得现金分红的情况及用途。

经核查，报告期内，发行人实施了 1 次现金分红，上述分红资金直接冲抵公

司与股东之间的往来款。报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人实际取得现金形式分红款的情况。

（2）薪酬发放情况

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人领取的薪酬情况及其资金流向。

经核查，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常生活消费、投资理财等用途，不存在重大异常。

（3）资产转让款情况

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人获得资产转让款的情况。

经核查，发行人于 2020 年购买实际控制人邓勇、董事张绍忠及其配偶金玉波持有的办公房产，不含税交易价格为 4,035.82 万元。邓勇、张绍忠和金玉波从公司获取上述大额资产转让款后，主要资金用于偿还借款及个人其他支出，相关资金流向或用途不存在重大异常。具体流向或用途已在“发行人及保荐机构回复意见”之“问题 18：关于资产负债表日后事项”中详细说明。

除此之外，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

（4）转让发行人股权情况

保荐机构、申报会计师查阅持有发行人股份的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查阅发行人工商档案，并对上述人员进行访谈，核查其报告期内因转让发行人股权产生的资金流水问题。

经核查，2019 年 12 月，邓勇将其持有的西藏清畅 450 万元出资额（占员工

持股平台总出资额的 15%份额) 转让予 25 名公司员工, 转让价款为 480 万元, 该次转让系对部分公司管理人员的股权激励, 公司就上述股权事宜确认了股权支付, 相关资金主要用于个人日常往来。2019 年 12 月, 发行人控股股东西藏嘉康将其持有的多瑞有限 10.86%的股权(对应注册资本 434.4828 万元) 转让予嘉兴秋昱, 转让价款为 6,300 万元, 相关资金主要用于偿还关联方往来款。除此之外, 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。

综上, 报告期内, 发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬和大额现金分红的情形。实际控制人邓勇存在获得大额资产转让款和转让发行人股权获得大额股权转让款的情形, 报告期内董事张绍忠存在获得大额资产转让款的情形, 控股股东西藏嘉康存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。实际控制人邓勇和董事张绍忠从公司获取大额资金后, 控股股东取得大额资金后, 主要资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人推广服务商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水, 对报告期内与发行人推广服务商的往来情况进行核查, 对款项性质、交易对手方的合理性进行分析。

经核查, 报告期内, 公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人推广服务商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代发行人支付推广服务商款项的情形

保荐机构、申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及实际控制人控制的其他企业报告期内的银行流水, 对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析; 同时对报告期内主要推广服务商进行访谈, 确认其与发行人关联方不存在异常资金往来。

经核查，报告期内，发行人关联方不存在代发行人支付推广服务商款项的情形。

（五）结论性意见

经核查，报告期内发行人推广服务商中，般瑞佳在其作为湖北人福医药集团有限公司控股子公司期间，因双方业务合作约定，般瑞佳曾向湖北佳旭市场推广有限公司支付合作意向金，双方并未发生实质业务合作，至 2020 年 7 月般瑞佳控制权发生变更而未归还，该合作意向金已于 2020 年 7 月内全额退还，除上述情况及正常业务往来外，发行人推广服务商与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、发行人其他关联方、离职员工之间不存在异常资金往来。

三、保荐人、申报会计师对问题（1）-（4）发表明确意见。

（一）核查程序

1、查询同行业可比上市公司公开资料，分析其各期推广服务费占当期主营业务收入的比例情况；

2、获取公司的会议会务活动台账，统计各类会议的服务金额、场次、单场会议平均参会人数和平均结算价格；

3、查询同行业上市公司和/或其他医药制造业拟上市企业公开资料，对比分析其会议会务活动的单场会议平均参会人数和平均结算价格；

4、获取公司的调研服务和信息服务的活动台账，分析具体活动内容、开展方式、活动成果、费用情况及定价的合理性，对各类活动的相关资料进行抽查；

5、访谈发行人销售部负责人和合规部负责人，了解公司与推广服务相关的内控制度、推广服务商的合作过程、前五大推广服务商的变动情况及原因、合作过程及部分推广服务商于注册成立当年或次年即成为前五名推广服务商的原因、部分推广服务商年度收入主要来自发行人收入的原因、是否专为承接公司业务而设立或受公司控制或具有重大影响的情况；

6、对各期前五大推广服务商实施函证程序，并核查相关的推广服务相关结算资料，核查业务真实性；

7、对各期前五大推广服务商实施实地走访或访谈，核查其与公司的关联关系，相关交易是否存在利益输送；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人推广服务费率处于同行业可比公司相关费用率区间，不同公司费用率的差异主要系产品结构、推广策略差异等原因所致；

2、发行人学术推广会场均人数及单人次费用与同行业已披露信息无明显异常差异；

3、结合已披露信息分析，报告期内发行人市场调研服务、信息服务活动内容及定价原则与同行业公司已披露信息基本一致，不存在重大差异；

4、发行人已在招股说明书披露报告期各期前五名推广服务商变动原因，报告期前五名推广服务商主要为非当期新增服务商，变化具备合理性；发行人部分主要推广服务商注册成立当年或次年即成为前五名推广服务商，具备合理性；部分推广服务商年度收入主要来自发行人，具备合理性；上述情况均有同行业公司已披露信息参考，符合行业惯例；上述推广服务商非专为承接发行人业务而设立或受发行人控制或具有重大影响，相关交易不存在利益输送。

四、保荐人、发行人律师对问题（5）、（6）发表明确意见。

（一）核查程序

1、通过全国企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站核查前五大推广服务商的注册资本、实缴资本、社保缴纳情况、目前经营状态等基本信息；

2、取得前五大推广服务商出具的确认函，核查实缴资本、社保缴纳情况、实际员工情况等信息，查询同行业公司相关信息；

3、访谈发行人销售部负责人和合规部负责人，了解报告期各期前五名推广服务商是否存在实缴资本显著低于注册资本的情形、社保缴纳人数较少的情形、与发行人终止合作后注销经营实体的情形；

4、取得安徽泽晖企业管理咨询有限公司和江苏成功人力资源有限公司及其实际控制人出具的情况说明，了解公司注销原因；

5、通过天眼查等网站核查山东人加信息科技有限公司与江苏人加信息科技有限公司的工商登记信息；

6、取得山东人加信息科技有限公司及其实际控制人出具的关于无关联关系及大额异常资金往来的情况说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人部分前五大推广服务商实缴资本低于注册资本具备合理性；发行人报告期各期前五名推广服务商不存在社保缴纳人数较少的情形；报告期前五大推广服务商不存在与发行人终止合作后立即注销经营实体的情形；

2、山东人加信息科技有限公司原系江苏人加信息科技有限公司的全资子公司，目前已不存在关联关系或潜在关联关系。

问题 4：关于主要原材料醋酸钠的采购

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）根据发行人醋酸钠林格注射液的规格及成份情况，500ml 醋酸钠林格注射液含有三水醋酸钠（ $C_2H_3NaO_2 \cdot 3H_2O$ ）1.9g；辽宁康博士生产的醋酸钠原料药为无水醋酸钠（ $C_2H_3NaO_2$ ），台山新宁、河北华晨等其他主流供应商生产的醋酸钠原料药为三水醋酸钠。

（2）报告期内发行人向辽宁康博士采购原材料醋酸钠价格显著高于台山新宁、河北华晨等其他主流供应商的报价，主要是基于对醋酸钠供应稳定性和质量稳定性的考虑。

请发行人：

（1）结合发行人生产工艺流程，说明相比无水醋酸钠，发行人直接采购三水醋酸钠用于生产醋酸钠林格注射液是否更加节约生产工序、原材料单位耗用和综合生产成本；如是，请说明发行人不采购三水醋酸钠而采购无水醋酸钠用于生产的合理性。

（2）结合报告期内国内醋酸钠市场供应的紧张程度、报告期内外醋酸钠供应短缺事件（如有）、公司向不同供应商采购及运输醋酸钠的难易程度等，说明发行人基于供应稳定性角度以远高于其他主流供应商的报价向辽宁康博士采购的合理性。

（3）结合其他主流供应商生产的醋酸钠是否存在质量问题或品质显著低于辽宁康博士醋酸钠的情形，说明发行人出于质量稳定考虑，以远高于其他主流供应商的报价向辽宁康博士采购是否合理。

（4）说明报告期内发行人与采购业务相关的内控制度是否完善并有效执行。

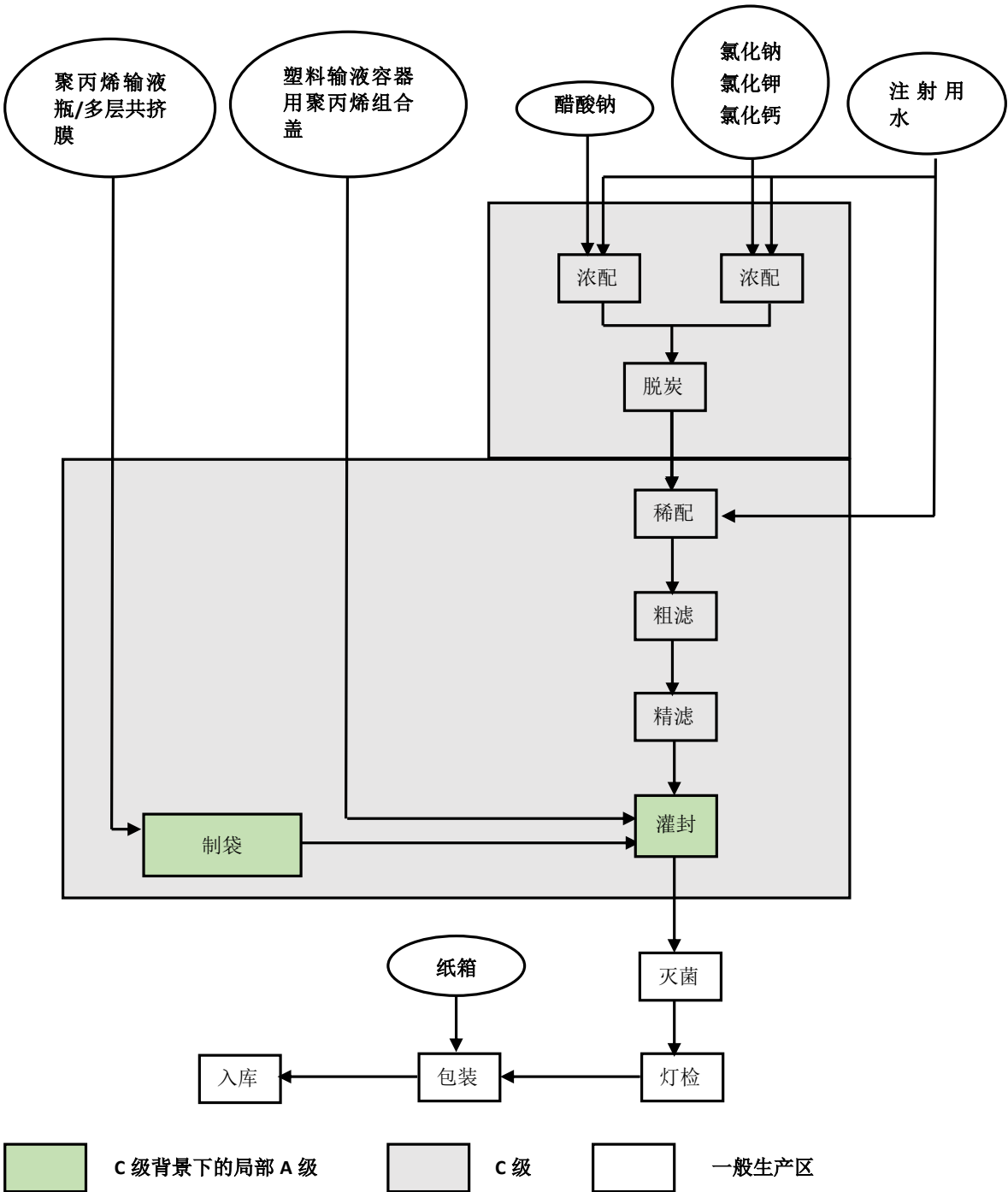
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人生产工艺流程，说明相比无水醋酸钠，发行人直接采购三水醋酸钠用于生产醋酸钠林格注射液是否更加节约生产工序、原材料单位耗用和综合生产成本；如是，请说明发行人不采购三水醋酸钠而采购无水醋酸钠用于生产的合理性。

发行人核心产品醋酸钠林格注射液的主要工艺流程如下图所示：



从上图中的生产工艺流程来看，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的生产步

骤主要包括浓配、脱炭、稀配、粗滤、精滤、灌封、灭菌、灯检等，投料时采用无水醋酸钠或三水醋酸钠，可以在浓配、稀配等工艺环节通过相应调节来满足生产工艺的要求。因此，相比无水醋酸钠，发行人直接采购三水醋酸钠用于生产醋酸钠林格注射液并未改变生产工序，就其他原材料的单位耗用而言无差异。

结合醋酸钠林格注射液的处方，如果投料时原料药采用三水醋酸钠（ $C_2H_3NaO_2 \cdot 3H_2O$ ），则生产醋酸钠林格注射液时原料药理论单位耗用量为 1.9g/500ml，而根据分子式换算，若直接采用无水醋酸钠（ $C_2H_3NaO_2$ ）进行投料，则理论单位耗用量为 1.15g/500ml。无水醋酸钠和三水醋酸钠在生产醋酸钠林格注射液时的理论单位耗用量差异主要系分子式的差异所致，直接采购三水醋酸钠用于生产并未节约原材料单位耗用量。

由于采用无水醋酸钠并未改变公司核心产品的生产工艺流程，亦未增加原材料的单位耗用。在不考虑原料药价格差异的情况下，未增加发行人核心产品的综合生产成本。发行人核心产品醋酸钠林格注射液在研发时即采用无水醋酸钠作为原料药并一直沿用至今，通过对辽宁康博士进行生产指导并由其独家供应无水醋酸钠的方式，有效保证了发行人醋酸钠林格注射液产品生产所需核心原料的及时稳定供应和质量安全，具有合理性。

（二）结合报告期内国内醋酸钠市场供应的紧张程度、报告期内外醋酸钠供应短缺事件（如有）、公司向不同供应商采购及运输醋酸钠的难易程度等，说明发行人基于供应稳定性角度以远高于其他主流供应商的报价向辽宁康博士采购的合理性。

1、报告期内国内醋酸钠供应厂家较多，公司向不同供应商采购及运输醋酸钠在难度上无明显差别

目前，从国家药监局备案登记的醋酸钠厂商情况来看，市场上该原料药的生产厂家较多，市场供应量能满足发行人的生产需求，报告期内外未曾发生供应短缺事件。报告期内，发行人向辽宁康博士采购的醋酸钠原料系无水醋酸钠，需在 10-30℃ 的温度环境和密闭干燥条件下进行运输，市场上其他主流供应商供应的为三水醋酸钠，需在不超过 20℃ 的温度环境和密闭干燥条件下进行运输，从运

输条件来看三水醋酸钠的运输要求略高一些，但难度上无明显差别。同时，从国内其他醋酸钠供应商的地理分布来看，主要分布在广东、河北、北京、陕西和江苏等地区，就运输距离和便利性而言，与向辽宁康博士采购无本质差别。

2、发行人基于供应稳定性角度以高于其他主流供应商的报价向辽宁康博士采购的合理性分析

发行人醋酸钠林格注射液（维力能[®]）系国内该产品首仿，当时醋酸钠林格注射液并无统一的国家处方标准，出于保障制剂产品质量方面的考量，公司醋酸钠林格注射液（维力能[®]）产品在研发及申报注册的处方工艺中采用的原料药均为无水醋酸钠，而当时国内没有无水醋酸钠生产企业，市场上供应的醋酸钠原料药均为三水醋酸钠。考虑到醋酸钠需求量较小且属于核心原料，为采用独家处方工艺并从源头保证制剂产品的生产稳定性和质量安全，实际控制人遂考虑通过对辽宁康博士进行生产技术指导，由辽宁康博士独家配套供应醋酸钠原料药的方式来保障制剂产品的稳定生产，双方就该等合作模式达成合意，并一直延续至今。报告期内，发行人根据需要对辽宁康博士生产醋酸钠进行指导，辽宁康博士提供生产场地和配套生产线，独家为发行人供应醋酸钠原料药。由于独家供应受限于发行人的采购规模，辽宁康博士醋酸钠单位生产成本较高。

对于化学制剂厂商而言，原料药的稳定供应至关重要。与辽宁康博士相比，国内其他醋酸钠供应商系根据制剂厂家需求面向全市场供应，而非独家为发行人配套生产，因而在供应稳定性和价格稳定性方面均存在一定的不确定性。

辽宁康博士作为化学药品制剂和原料药的生产企业，目前经营规模超过 1 亿元。自与辽宁康博士合作以来，发行人核心产品生产所需的醋酸钠原料药能及时稳定供应，且在质量方面未出现任何问题。报告期内发行人向辽宁康博士和武汉康瑞的醋酸钠采购量分别为 5.90 吨、4.62 吨和 6.96 吨，采购金额分别为 167.65 万元、134.89 万元和 203.29 万元，采购量及金额较小，公司醋酸钠采购金额占营业收入比重不到 1%，尽管台山市新宁制药有限公司（以下简称“台山新宁”）等其他醋酸钠供应商在价格层面存在一定的优势，公司基于供应稳定性角度未向除辽宁康博士外的其他供应商采购醋酸钠用于核心产品的生产，具备商业合理性。

（三）结合其他主流供应商生产的醋酸钠是否存在质量问题或品质显著低于辽宁康博士醋酸钠的情形，说明发行人出于质量稳定考虑，以远高于其他主流供应商的报价向辽宁康博士采购是否合理。

就醋酸钠原料药供应质量而言，台山新宁、河北华晨药业有限公司（以下简称“河北华晨”）等其他主流供应商生产的醋酸钠均符合国家药监局的法定标准，不存在质量问题或品质显著低于辽宁康博士醋酸钠的情形。考虑到报告期内公司醋酸钠采购金额及占营业收入比重较小，故醋酸钠的单价非公司进行供应商选择的核心考量因素。

发行人核心产品醋酸钠林格注射液作为注射剂产品，系通过静脉输注进入人体内，在用药安全上要求极高。辽宁康博士向公司供应的醋酸钠原料质量稳定，双方合作期间公司核心产品未出现任何质量安全问题，公司基于临床用药安全方面的考虑，不倾向于更换核心原料供应商，因而报告期内公司未向其他报价更低的主流供应商采购醋酸钠用于核心产品的生产，具有商业合理性。

（四）说明报告期内发行人与采购业务相关的内控制度是否完善并有效执行。

报告期内，公司制定了较为完善的采购业务相关的内控制度，如《供应商审计、评估与批准管理规程》、《物料供应计划与采购管理规程》、《物料验收入库管理规程》等。上述内控制度提高了公司物资采购的准确性和可控性，规范、约束和监督供应物流业务活动，进一步加强了对入库物资数量和质量的控制，降低采购成本。具体制度情况如下：

1、供应商选择与管理

公司制定了《供应商审计、评估与批准管理规程》，其物料管理部对物料进行调研并完成供应商初筛，初筛完成后，协同质量管理部对供应商资质和质量管理体系进行审核，并由质量控制部对拟采购样品进行初检，生产车间负责试用，确定是否与产品工艺和质量标准的需求相匹配。

对于影响产品质量的关键原辅料及内包材，还应遵照《药品生产质量管理规

范》的要求，对供应商所供物料的生产工艺及质量保证体系进行现场质量审计，样品试制符合预期产品质量目标及用途的供应商，方可纳入《合格供应商目录》。同时，公司结合定期评估情况，持续更新合格供应商目录。

针对公司核心原料药醋酸钠，公司现有的合格供应商有辽宁康博士、台山新宁两家，公司在核心原料药供应商的选择上，对供货的稳定性和及时性方面的考量，较价格因素赋予更大的权重。基于公司与辽宁康博士合作时间较长，合作期间辽宁康博士能及时稳定供货，且供应质量稳定，同时双方签订了具有约束力的合作协议，综合考虑公司最终选择辽宁康博士作为核心原料的供应商。

2、采购申请与执行

公司物料管理部每月根据预期的生产计划，编制《物料采购计划表》，并说明资金预算和使用计划，交由财务部审批。物料管理部根据批准的《物料采购计划表》，安排与合格供应商签署供货合同，约定物料规格、质量要求、包装要求和运输及到货时间要求等内容，并视供货合同条款补充签署质量保证协议；物料到货后，仓库管理员根据《物料验收入库管理规程》，对到库物料进行品名、规格、数量和包装完好性进行初核，同时通知质量管理部进行取样和检验，检验合格后物料办理正式入库手续，并按照物料属性进行分类储存、做好质量状态标识。

3、发票及付款

采购部人员应将检验报告、入库单、供应物流订单、发票等与合同核对无误后及时送交财务部门。财务部门对送来的发票与相关单据进行复核，发票上的单价、金额等重要数据与合同和订单上一致无误后才可入账。付款时，由请购部门填写付款申请单，经总经理或总经理授权的审批人审批后报财务部门付款。

报告期内，公司严格按照制定的内控制度及流程执行采购业务活动，公司与采购业务相关的内控制度健全并得到有效执行。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人生产负责人，了解醋酸钠林格注射液生产工艺及原材料单位耗用情况；

2、查询国家药监局药品审评中心备案登记的醋酸钠原料药供应商情况，并访谈发行人生产负责人，了解国内醋酸钠市场供应情况，以及三水醋酸钠和无水醋酸钠的贮藏运输条件；

3、访谈辽宁康博士实际控制人，走访辽宁康博士，实地查看其醋酸钠原料药生产车间，了解其醋酸钠生产及销售情况；

4、访谈发行人生产负责人，并通过发行人对外询价的方式了解其他主流供应商的醋酸钠原料质量标准情况。同时，通过查询国家药品监督管理局公告通告数据的方式，确认报告期内国内其他醋酸钠供应商不存在因所供应的醋酸钠存在质量问题而被处罚之情形；

5、获取并查阅公司与采购业务相关的内部控制制度，并对采购部、生产部及质量管理部等相关负责人进行访谈，了解公司内部控制制度的设计及实际执行情况。同时，了解与采购业务相关的关键内部控制，执行穿行测试和内部控制测试，评价其设计和执行的有效性；

6、查阅报告期内发行人会计师出具的内部控制鉴证报告，了解公司采购相关内控制度执行的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人若直接采购三水醋酸钠用于生产醋酸钠林格注射液并不会节约生产工序、原材料单位耗用。在不考虑原料药价格差异的情况下，未增加发行人核心产品的综合生产成本；

2、国内市场上醋酸钠原料药的生产厂家较多，市场供应量能满足发行人的生产需求，未曾发生供应短缺事件，公司向不同供应商采购及运输醋酸钠在难易程度上不存在明显差别。报告期内发行人醋酸钠采购量及金额较小，尽管台山新宁

等醋酸钠供应商在价格层面存在一定的优势，公司基于供应稳定性角度未向除辽宁康博士外的其他供应商采用醋酸钠用于核心产品的生产，具备商业合理性；

3、台山新宁、河北华晨等其他主流供应商生产的醋酸钠均符合国家药监局法定标准，不存在质量问题或品质显著低于辽宁康博士醋酸钠的情形。辽宁康博士向公司供应的醋酸钠原料质量稳定，双方合作期间公司核心产品未出现任何质量问题，公司基于临床用药安全方面的考虑，不倾向于更换核心原料供应商，因而报告期内公司未向其他报价更低的主流供应商采购醋酸钠用于核心产品的生产，具有商业合理性；

4、报告期内，发行人与采购业务相关的内控制度健全并得到有效执行。

问题 5：关于主要供应商

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）武汉康瑞作为医药经销商，与辽宁康博士进行业务合作多年，在湖北地区具备本土化配送和仓储优势。

（2）发行人通过武汉康瑞采购醋酸钠，实质仍系向辽宁康博士采购，且采购价格相同，未损害发行人及其他相关方的利益，具备合理的商业逻辑。

请发行人：

（1）结合武汉康瑞业务范围、经营规模和核心竞争力情况，说明武汉康瑞在湖北地区的本土化配送和仓储优势如何体现。

（2）结合报告期内发行人向武汉康瑞采购价格与武汉康瑞向辽宁康博士采购价格的差异、涉及采购金额情况、辽宁康博士因此节省的物流费用情况，说明辽宁康博士将利润空间让与武汉康瑞的原因与合理性，是否存在利益输送。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合武汉康瑞业务范围、经营规模和核心竞争力情况，说明武汉康瑞在湖北地区的本土化配送和仓储优势如何体现。

武汉康瑞成立于 2003 年，注册地位于湖北省孝感市，系经营多年的医药经销商，主要从事化学原料药的全国代理销售业务，同时还经营部分化学处方药的销售业务，年销售规模超过 2 亿元。报告期内，武汉康瑞向发行人销售的醋酸钠金额占其销售总额比重不到 1%，占比很小，非武汉康瑞的主营品种。

同时，武汉康瑞在湖北省孝感市设有符合 GSP 要求的药品仓库，具备较好的仓储能力。武汉康瑞作为注册在湖北的药品经销商，除通过第三方物流进行药品运输外，并配备药品运输车辆，具备稳定的本土化配送网络。此外，由于武汉

康瑞同时向辽宁康博士供应其他原料药，在与醋酸钠的物流配送方面存在衔接便利性。

（二）结合报告期内发行人向武汉康瑞采购价格与武汉康瑞向辽宁康博士采购价格的差异、涉及采购金额情况、辽宁康博士因此节省的物流费用情况，说明辽宁康博士将利润空间让与武汉康瑞的原因与合理性，是否存在利益输送。

报告期内，发行人 2018 年和 2019 年存在向武汉康瑞采购醋酸钠的情况，2020 年系直接向辽宁康博士采购。发行人向武汉康瑞采购价格与武汉康瑞向辽宁康博士采购价格的差异、涉及采购金额情况如下表所示：

单位：万元、元/kg

项目	发行人向武汉康瑞 采购醋酸钠金额	武汉康瑞向发行人销售 醋酸钠的价格（含税）	武汉康瑞向辽宁康博士采 购醋酸钠的价格（含税）
2020 年度	-	-	-
2019 年度	134.89	330	325
2018 年度	53.21	330	325

醋酸钠原料药属于常规运输药品，无需采用冷链运输，通过向第三方物流企业询价、查询第三方物流企业平台公开报价及访谈武汉康瑞负责人等方式，了解到从武汉康瑞在湖北地区的仓库运输醋酸钠到发行人生产基地公安县的单程费用不超过 1,000 元/吨。而从武汉康瑞销售醋酸钠的价差来看，其每吨的销售毛利为 5,000 元/吨，高于其向湖北多瑞销售醋酸钠的运输费用，故而存在一定的利润空间。

同时，在与发行人合作前，武汉康瑞已与辽宁康博士合作多年，主要向辽宁康博士供应苯磺酸氨氯地平片和泮托拉唑钠肠溶胶囊的原料药，双方形成了良好的业务合作关系。武汉康瑞将上述原料药送达辽宁康博士后，一般物流用车回程无其他运输任务。同时，湖北多瑞向辽宁康博士采购醋酸钠原料药全年数量仅约 4-7 吨，采购频次较低，全年一般采购 4-5 次。考虑到物流安排的便利性，武汉康瑞和辽宁康博士协商在运输前述原料药至辽宁康博士生产基地时，可根据需要安排武汉康瑞回程运输醋酸钠原料药至武汉康瑞在湖北的药品仓库，再由武汉康瑞运送至湖北多瑞，从辽宁康博士生产基地至武汉康瑞在湖北地区的药品仓库的

运输费用由辽宁康博士承担。对于发行人而言，无论向武汉康瑞采购或向辽宁康博士采购，醋酸钠的采购价格均为 330 元/kg，不存在价格差异。

在征得发行人许可且未损害发行人合法权益的基础上，辽宁康博士基于与武汉康瑞之间的现有合作关系，同时考虑到武汉康瑞在湖北省具备本土化和仓储能力，让渡一定的利润空间给予武汉康瑞，具备商业合理性。而报告期内，除醋酸钠原料采购外，发行人与武汉康瑞之间不存在其他的业务或资金往来，发行人向武汉康瑞的醋酸钠采购金额较小，武汉康瑞采购销售醋酸钠的价差空间亦较小，因而不存在利益输送的情形。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

- 1、访谈武汉康瑞负责人，了解其主营业务和产品情况，以及运输醋酸钠至发行人生产基地的物流运输安排及费用情况；
- 2、获取武汉康瑞 2017-2019 年增值税纳税申报表，了解其经营规模情况；
- 3、实地查看武汉康瑞在湖北地区的药品仓库及相关药品贮存情况，并访谈其仓库管理员，了解武汉康瑞的药品配送和仓储能力；
- 4、获取武汉康瑞向辽宁康博士采购醋酸钠、向发行人销售醋酸钠相关的销售合同、发票、出入库单据等资料，核查武汉康瑞销售醋酸钠的价差情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、武汉康瑞主营化学原料药的全国代理销售，其年销售规模超过 2 亿元，醋酸钠原料药销售占比很小。武汉康瑞在湖北拥有符合 GSP 资质要求的药品仓库，并配备药品运输车辆，具备本土化配送和仓储能力；
- 2、武汉康瑞作为拥有较大经营规模的药品代理商，在向发行人销售醋酸钠前，武汉康瑞与辽宁康博士之间已开展业务合作多年。在征得发行人许可且未损害发行人合法权益的基础上，辽宁康博士基于与武汉康瑞之间的现有合作关系，

同时考虑到武汉康瑞在湖北省具备本土化和仓储能力，让渡一定的利润空间给予武汉康瑞，具备商业合理性。同时，报告期内武汉康瑞向发行人销售醋酸钠的金额较小，其采购、销售醋酸钠的价差亦较小，其向发行人销售醋酸钠的价格与辽宁康博士直接销售时的价格一致，不存在利益输送的情形。

问题 6：关于毛利率

申报文件及首轮问询回复显示，2020 年发行人新增注射用头孢噻肟钠产品的代理业务，销售毛利率为 35.36%，毛利 1,113.68 万元。

请发行人结合注射用头孢噻肟钠产品生产商的毛利率及同行业可比公司代理业务的毛利率情况，说明发行人注射用头孢噻肟钠产品销售毛利率的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人新增注射用头孢噻肟钠的代理业务情况

公司 2020 年新增代理注射用头孢噻肟钠产品，主要系公司核心产品醋酸钠林格注射液的应用科室与注射用头孢噻肟钠产品的应用科室存在一定重合，考虑到该产品为国家医保甲类品种，在国内拥有一定的市场空间，公司因此与生产厂商政德制药开展合作，取得了该进口产品在中国大陆的总代理授权。公司该药品代理业务，系在与现有主营产品具备协同效应的基础上尝试探索新的商业模式，进一步拓展了公司业务范围。

2020 年发行人新增代理产品注射用头孢噻肟钠的销售毛利率为 35.36%，销售毛利为 1,113.68 万元。由于发行人自行承担药品的市场推广支出，2020 年注射用头孢噻肟钠产品的市场推广费为 620.29 万元，在不考虑其他销售、管理等费用的情况下，模拟测算该产品的销售净利润为 448.99 万元（即（销售毛利-市场推广费）×（1-所得税税率）），占发行人 2020 年净利润的比例为 5.01%。

（二）与生产商的毛利率及同行业可比公司代理业务的毛利率的对比情况

国内注射用头孢噻肟钠产品的生产商较多，其中公开披露注射用头孢噻肟钠产品销售毛利率的生产商仅有成都倍特药业股份有限公司（以下简称“倍特药业”）。根据倍特药业招股说明书（注册稿）披露内容显示，其 2020 年 1-9 月注射用头孢噻肟钠的毛利率为 83.91%。

由于国内医药“两票制”政策的推行，配送经销模式下医药生产企业需要承担终端医院的开发和学术推广等活动，其对配送经销商的销售价格为各省市中标价格扣减一定的配送费用，因此医药生产企业的毛利率较高。发行人承担了代理产品在中国大陆的市场推广，但代理产品的采购成本包含了境外生产商的成本和利润。因此，倍特药业生产的注射用头孢噻肟钠毛利率高于公司代理业务毛利率，符合商业逻辑，具有合理性。

同行业可比上市公司哈三联（002900.SZ）、海辰药业（300584.SZ）、灵康药业（603669.SH）不存在药品代理业务或未披露代理业务毛利率情况，因此选取其他披露了存在可比代理业务的主要医药行业上市公司作为对比对象，具体情况如下：

证券（公司）代码	公司简称	2020 年代理业务毛利率
688658.SH	悦康药业	55.78%
300723.SZ	一品红	40.93%
002437.SZ	誉衡药业	35.14%
600998.SH	九州通	24.34%
平均值		39.05%[注]
—	西藏多瑞（发行人）	35.36%

注：平均值为表中同行业公司毛利率的算术平均数。

悦康药业（688658.SH）披露的药品代理业务主要为独家代理意大利依赛特大药厂的注射用头孢呋辛钠产品；一品红（300723.SZ）披露的代理药品主要包括注射用兰索拉唑、注射用丹参多酚酸盐、苯磺酸氨氯地平分散片等产品；誉衡药业（002437.SZ）披露的代理药品主要为脱氧核苷酸钠注射液、奥美沙坦酯片；九州通（600998.SH）披露的代理产品系公司总代理事业部经营 1,239 个品规的药品，已形成集中规模化的代理业务。

上表中各公司的代理业务毛利率存在一定差异，主要由于代理产品品类、品种数量、代理产品结构不同，以及相关产品所处的市场竞争格局、产品终端医院价格等方面存在差异。发行人的药品代理业务销售毛利率介于悦康药业、一品红、誉衡药业、九州通等上市公司的药品代理业务毛利率之间，与其平均值基本一致，

具有合理性。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、登陆国家药监局、米内网等官方网站，查阅注射用头孢噻肟钠生产商情况，并查阅该等单位对外公开披露的信息，了解注射用头孢噻肟钠生产商的毛利率情况；

2、查阅存在代理业务的可比医药上市公司披露的定期报告或招股说明书等公开资料，了解同行业公司药品代理业务的毛利率水平，并与公司代理业务毛利率进行比较；

3、对公司销售负责人等进行访谈，了解公司代理业务毛利率与其他医药上市公司代理业务毛利率存在差异的原因；

4、获取并查阅发行人与政德制药签署的独家代理协议，并对政德制药进行访谈，了解公司代理注射用头孢噻肟钠的具体情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司代理注射用头孢噻肟钠产品的销售毛利率符合医药行业惯例；同时，公司该代理业务毛利率位于同行业可比公司代理业务毛利率区间内，与可比公司平均值基本一致，具有合理性。

问题 7：关于税收优惠及政府补助

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，西藏多瑞享受 9%的企业所得税优惠税率。西藏多瑞向湖北多瑞采购产品后对外销售，报告期各期西藏多瑞采购金额分别为 2,069.50 万元、6,253.40 万元和 5,337.87 万元。

（2）报告期内，湖北多瑞销售收入总额分别为 25,900.26 万元、11,142.15 万元、8,590.47 万元，下降较快。

（3）2019 年及 2020 年，发行人分别获得 836.75 万元、3,313.66 万元产业扶持资金及其他相关政府补助，对发行人业绩影响较大。

请发行人：

（1）披露报告期各期湖北多瑞、西藏多瑞对合并报表外客户的销售金额；报告期各期湖北多瑞对西藏多瑞销售产品的单价情况，湖北多瑞、西藏多瑞对合并报表外客户销售产品的单价情况。

（2）模拟测算在各项成本、费用不变的前提下，发行人全部销售业务均通过湖北多瑞开展，将对报告期内发行人税负的影响。

（3）结合上述情况，说明发行人内部交易定价及企业所得税相关处理是否合法合规，是否存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形。

（4）结合产业扶持资金相关政策的出台背景及执行的一贯性，说明发行人 2020 年获得大额产业扶持资金的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）、（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

(一)披露报告期各期湖北多瑞、西藏多瑞对合并报表外客户的销售金额；
报告期各期湖北多瑞对西藏多瑞销售产品的单价情况，湖北多瑞、西藏多瑞对合并报表外客户销售产品的单价情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一)营业收入分析”中对报告期各期西藏多瑞、湖北多瑞的销售情况补充披露如下：

“11、湖北多瑞、西藏多瑞的销售情况

(1) 报告期各期湖北多瑞、西藏多瑞对合并报表外客户的销售金额

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湖北多瑞	3,252.60	4,888.75	23,830.76
西藏多瑞	45,763.88	40,053.99	11,054.00
合计	49,016.47	44,942.75	34,884.77

由上表可见，西藏多瑞 2018 年对外销售金额较 2019 年和 2020 年低，主要系自 2018 年 6 月开始发行人主要由母公司西藏多瑞负责对合并报表外客户进行销售。报告期内，西藏多瑞和湖北多瑞对合并报表外客户的销售均以醋酸钠林格注射液为主。

(2) 报告期各期湖北多瑞对西藏多瑞销售产品的单价情况

报告期内，湖北多瑞主要向西藏多瑞销售醋酸钠林格注射液产品，其各期销售单价如下表所示：

单位：元/袋（瓶）

产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
醋酸钠林格注射液	13.27	17.11	17.24

由上表可见，2019 年湖北多瑞向西藏多瑞销售醋酸钠林格注射液的单价与 2018 年基本保持稳定；2020 年由于西藏多瑞对外销售均价有所下降，因此经双方协商下调了内部结算价格。

(3) 西藏多瑞、湖北多瑞对合并报表外客户销售产品的单价情况

单位：元/袋（瓶）

产品名称	销售模式	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
醋酸钠林格注射液	配送经销	西藏多瑞	103.66	109.46	107.61
		湖北多瑞	102.22	111.37	110.75
	直销	西藏多瑞	115.04	111.90	112.06
	传统经销	湖北多瑞	25.22	26.60	26.15

报告期内，西藏多瑞同时存在配送经销模式和少量的直销模式，湖北多瑞则同时存在配送经销模式和少量的传统经销模式。由上表可见，在配送经销模式下，西藏多瑞、湖北多瑞对合并报表外客户销售产品单价基本相当，不存在较大差异。由于直销模式系直接向终端医疗机构销售，而传统经销模式则系向传统经销商销售，客户类型不同导致了西藏多瑞和湖北多瑞在各自不同模式下对合并报表外客户销售价格的差异，具有合理性。

”

（二）模拟测算在各项成本、费用不变的前提下，发行人全部销售业务均通过湖北多瑞开展，将对报告期内发行人税负的影响。

假设发行人在各项成本、费用不变的前提下，全部销售业务均通过湖北多瑞开展，对报告期内发行人主要税种的税负影响模拟测算如下：

1、增值税

报告期内，西藏多瑞及湖北多瑞的增值税税率如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湖北多瑞	13%	13%、16%	16%、17%
西藏多瑞	13%	13%、16%	16%、17%
税率差异	无差异	无差异	无差异

由上表可知，报告期内，西藏多瑞及湖北多瑞增值税税率均相同，故增值税的税负对二者而言无差异。

2、企业所得税

报告期内，西藏多瑞及湖北多瑞的企业所得税税率如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湖北多瑞	15%	15%	15%
西藏多瑞	9%	9%	9%
税率差异	6%	6%	6%

由上表可知，报告期内，湖北多瑞企业所得税税率较西藏多瑞高 6%，企业所得税税负影响测算情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
西藏多瑞应纳税所得额	8,584.35	7,005.67	1,732.97
企业所得税税率差异	6%	6%	6%
若全部销售业务通过湖北多瑞开展增加的企业所得税税负	515.06	420.34	103.98

综上所述，假设公司在各项成本、费用不变的前提下，全部销售业务均通过湖北多瑞开展，将导致报告期内公司主要税种（企业所得税）的税负分别增加 103.98 万元、420.34 万元和 515.06 万元，占发行人各所属期间利润总额的比重分别为 2.00%、5.22%和 5.10%，占比较小。

（三）结合上述情况，说明发行人内部交易定价及企业所得税相关处理是否合法合规，是否存在通过内部交易不公允定价规避税负的情形。

1、发行人内部交易定价依据

报告期内，湖北多瑞向西藏多瑞销售醋酸钠林格注射液产品的价格与湖北多瑞向传统经销商的销售价格相比较低。发行人内部交易定价是依据内部生产经营分工，为保证双方合理利润水平，在对外销售价格的基础上而进行的自主定价，具体情况如下：

（1）报告期内，西藏多瑞和湖北多瑞的生产经营分工明确，主要职责上存在差异，西藏多瑞主要负责产品全国大多数省份区域的推广和销售，而湖北多瑞

则主要负责产品的生产，同时承担了安徽、湖南、福建等部分省份的销售。

(2)除上述的部分省份外，其他省份均先由湖北多瑞内部销售至西藏多瑞，再由西藏多瑞统一对外销售。因此，西藏多瑞实际承担了湖北多瑞所生产产品在国内的总代理销售。西藏多瑞根据配送经销商的库存情况，合理预计未来客户需求量，向湖北多瑞下达采购指令。西藏多瑞收到湖北多瑞送达的产品后，作为库存商品管理，承担相关产品的对外销售风险。交易双方在保证各自获得的利润水平与其承担的功能风险相匹配的基础上，协商确定内部销售价格。

因此，西藏多瑞和湖北多瑞内部交易的定价系根据内部生产经营分工，在保证双方获得的利润水平与其承担的功能风险相匹配的基础上确定的。

2、发行人内部交易定价公允合理，不存在规避税负的情形

湖北多瑞所在地的主管税务机关国家税务总局公安县税务局出具了《关于湖北多瑞药业有限公司内部转移定价事项的专项说明》，确认湖北多瑞作为生产企业，依据独立交易原则向母公司西藏多瑞公司销售相关产品，赚取了合理利润，定价公允合理，不存在内部交易定价的税收风险，亦未发现重大税务违法违规行为。

3、发行人企业所得税的相关处理合法合规

根据国家税务总局昌都市税务局第一税务分局出具的说明：2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日，西藏多瑞所执行的各项税种、税率和税收优惠政策均符合国家和地方的相关法律、法规，并依法按照有关法律、法规的规定，按期办理纳税申报，未发现有欠税、偷逃税款和重大违反税收管理相关法律法规的情形，也未有受到本行政机关给予行政处罚或行政处理的不良记录。

根据国家税务总局公安县税务局（第二税务分局）出具的说明：2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日，湖北多瑞所执行的各项税种、税率和税收优惠政策均符合国家和地方的相关法律、法规，并依法按照有关法律、法规的规定，按期办理纳税申报，未发现有欠税、偷逃税款和重大违反税收管理相关法律法规的情形，也未有受到本行政机关给予行政处罚或行政处理的不良记录。

综上所述，西藏多瑞和湖北多瑞内部交易定价综合考虑生产经营分工职责，定价合理，同时根据发行人及子公司当地税务主管部门出具的说明，西藏多瑞和湖北多瑞内部交易定价公允，不存在规避税负的情形；企业所得税相关处理合法合规，发行人及子公司按期办理纳税申报，报告期内不存在违反税收相关法律受到主管税务部门行政处罚的情形。

（四）结合产业扶持资金相关政策的出台背景及执行的一贯性，说明发行人 2020 年获得大额产业扶持资金的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

1、产业扶持资金相关政策的出台背景及执行的一贯性

根据 2015 年 8 月中央第六次西藏工作座谈会会议精神，要进一步加大中央对西藏发展的支持力度，充实和完善特殊优惠扶持政策，继续执行“收入全留、补助递增、专项扶持”的财税优惠政策。

依据 2017 年 2 月发布的《国务院办公厅关于促进开发区改革和创新发展的若干意见》（国办发[2017]7 号），开发区可结合产业发展方向，在政策允许和权限范围内制定相应的招商引资优惠政策。

根据《国务院办公厅关于促进开发区改革和创新发展的若干意见》（国办发[2017]7 号）精神，同时结合西藏自治区实际情况，2018 年 3 月西藏自治区人民政府办公厅制定了《关于促进开发区改革和创新发展的实施意见》（藏政办发[2018]14 号，以下简称“《改革创新实施意见》”）。根据《改革创新实施意见》，开发区可结合产业发展方向，在法规规章政策允许和权限范围内，制定投资奖励、贷款贴息、研发补助、设备补贴、培训资助、厂房租赁等招商引资优惠政策。

依据 2018 年 4 月《关于印发<西藏昌都经济开发区招商投资促进优惠政策（试行）>的通知》（昌新委发[2018]68 号，以下简称“《昌都优惠政策通知》”）产业项目扶持政策相关规定，鼓励在开发区兴办藏（医）药为重点的生物医药及大健康产业项目，并对奖励扶持政策进行了细化规定。

基于上述一贯政策背景，2018 年 9 月 20 日西藏昌都新区开发建设管理委员

会（以下简称“管委会”）、昌都市经济合作局与西藏多瑞签署《投资扶持协议》（昌新委企协[2018]0012 号）及相关备忘录，《投资扶持协议》约定了发行人所享受的产业扶持资金政策。根据《投资扶持协议》，该协议有效期覆盖 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日。

在前述协议的基础上，2020 年 3 月 28 日，管委会、昌都市商务局与发行人续签《投资扶持协议》（昌新委企协[2020]006 号）及相关备忘录，各方权利义务与《投资扶持协议》（昌新委企协[2018]0012 号）及相关备忘录保持一致，有效期限为 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日（以下合称“《投资扶持协议》”）。

综上，发行人适用的产业扶持资金相关政策具备连续性和一贯性。

2、公司 2020 年获得大额产业扶持资金的合理性

根据《昌都优惠政策通知》，经开区认定的注册企业，根据企业生产经营所得对经开区年财政贡献情况（经开区年财政贡献额 100 万元及以上），按实际形成经开区财力的 60%及以上给予奖励扶持。关于重大产业项目扶持政策则进一步加大，企业生产经营所得对经开区经济发展做出重大贡献的（实体企业年财政贡献实际形成经开区财力达 250 万元以上，其他企业年财政贡献实际形成经开区财力达 500 万元以上），可给予更加优惠的政策，另行制定指导性标准。同时，《昌都优惠政策通知》规定，《昌都优惠政策通知》由管委会负责解释和实施和执行。

在上述政策规定的基础上，管委会与发行人签署了《投资扶持协议》及其后附的《备忘录》进一步明确，可根据发行人在一个完整会计年度形成的财政贡献额累进式给予奖励扶持。经开区年财政贡献额（实际形成经开区财力）是指发行人在一个完整会计年度内，实际缴纳入库的增值税、企业所得税、个人所得税经经开区留成部分合并统计计算，其他税费及罚款、查补、追缴形成的财力不计算在内，企业所得税按西藏自治区税收优惠政策享受 9%税率的，不再纳入统计。

报告期内，西藏多瑞缴纳入库的增值税金额分别为 873.25 万元、4,399.11 万元和 3,993.05 万元，个人所得税金额分别为 9.93 万元、18.80 万元和 26.54 万元。按照上述相关政策规定及投资扶持协议相关约定，2019 年度和 2020 年度，发行

人收到的产业扶持资金分别为 836.75 万元和 3,313.66 万元。其中，2018 年 1 月-2019 年 2 月的扶持资金于 2019 年拨付到账；2019 年 3-12 月和 2020 年度的扶持资金均于 2020 年拨付到账，从而导致发行人 2020 年获得的扶持资金金额较大。2020 年发行人收到的扶持资金 3,313.66 万元中有 1,507.24 万元实际属于 2019 年 3 月-12 月期间的扶持资金，而实际属于 2020 年当年的扶持资金为 1,806.43 万元。

综上，发行人 2020 年收到大额产业扶持资金符合相关奖励扶持政策规定以及与管委会的约定，具有合理性。

3、相关会计处理符合《企业会计准则》要求

公司收到的产业扶持资金系在缴纳增值税、个人所得税后对经开区财力的形成给予了一定的贡献，属于与收益相关的政府补助，对于用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，应当直接计入当期损益。因此按照经济业务实质，公司收到的产业扶持资金属于与日常经营活动相关的政府补助，计入其他收益。因此，公司对收到产业扶持资金的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对问题（3）、（4）发表明确意见

（一）保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期发行人分业务模式、分销售主体的收入明细表，分析西藏多瑞、湖北多瑞对合并报表外客户的销售金额及销售价格情况；

（2）获取报告期各期湖北多瑞对西藏多瑞的销售收入明细表，询问公司财务负责人关于内部交易的背景、内容及定价机制等，分析主要产品的内外部销售单价情况；

（3）测算在各项成本、费用不变的前提下，若公司全部销售业务均通过湖北多瑞开展，对报告期内公司税负的影响情况；

(4) 对公司管理层进行访谈，了解公司各主体生产经营分工情况；

(5) 获取国家税务总局公安县税务局出具的《关于湖北多瑞药业有限公司内部转移定价事项的专项说明》；

(6) 查阅发行人及子公司报告期内的所得税汇算清缴资料；

(7) 获取报告期内发行人及子公司主管税务机关出具的合规证明；

(8) 获取公司取得产业扶持资金相应政策文件、银行流水单、会计凭证等支持性证据，询问财务负责人产业扶持资金相关政策的出台背景情况，检查投资扶持协议主要条款，分析公司 2020 年获得大额产业扶持资金的合理性；

(9) 对照《企业会计准则》规定，判断公司对产业扶持资金的会计处理是否恰当。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 报告期内，西藏多瑞 2018 年对外销售金额较 2019 年和 2020 年低，主要系西藏多瑞自 2018 年 6 月才开始负责对合并报表外客户进行销售；2019 年度湖北多瑞向西藏多瑞销售醋酸钠林格注射液的单价与 2018 年度基本保持稳定，2020 年度销售单价有所下降，主要系双方协商下调了内部结算价格；在配送经销模式下，西藏多瑞、湖北多瑞对合并报表外客户销售产品单价基本相当，不存在较大差异。由于直销模式系直接向终端医疗机构销售，而传统经销模式则系向传统经销商销售，客户类型不同导致了西藏多瑞和湖北多瑞在各自不同模式下对合并报表外客户销售价格的差异，具有合理性；

(2) 在假设公司在各项成本、费用不变的前提下，若全部销售业务均通过湖北多瑞开展，将导致报告期内公司主要税种的税负分别增加 103.98 万元、420.34 万元和 515.06 万元，占发行人各所属期间利润总额的比重分别为 2.00%、5.22%和 5.10%，占比较小；

(3) 发行人和子公司湖北多瑞内部交易定价合理、公允，不存在规避税负

的情形；企业所得税等税务处理合法合规，按期办理纳税申报，不存在违反税收相关法律受到主管税务机关行政处罚的情形；

（4）发行人产业扶持资金相关政策文件及执行具有一贯性，发行人 2020 年获得大额产业扶持资金具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

（二）发行人律师对问题（3）、（4）发表明确意见

1、核查程序

（1）获取报告期各期湖北多瑞对西藏多瑞的销售收入明细表，询问公司财务负责人关于内部交易的背景、内容及定价机制等，分析主要产品的内外部销售单价情况；

（2）获取国家税务总局公安县税务局出具的《关于湖北多瑞药业有限公司内部转移定价事项的专项说明》；

（3）查阅发行人及子公司报告期内的所得税汇算清缴资料；

（4）获取报告期内发行人及子公司主管税务机关出具的合规证明；

（5）查阅《西藏自治区人民政府关于促进开发区改革和创新发展的实施意见》（藏政办发[2018]14 号）、《关于印发<西藏昌都经济开发区招商投资促进优惠政策（试行）>的通知》（昌新委发[2018]68 号）等政策文件；

（6）审阅西藏昌都新区开发建设管理委员会、昌都市经济合作局与西藏多瑞医药有限公司签署的《投资扶持协议》（昌新委企协[2018]0012 号）及相关备忘录；审阅西藏昌都新区开发建设管理委员会、昌都市商务局与西藏多瑞医药有限公司签署的《投资扶持协议》（昌新委企协[2020]006 号）及相关备忘录；

（7）查阅发行人取得产业扶持资金银行流水单、会计凭证等支持性证据，访谈财务负责人产业扶持资金相关政策的出台背景情况及 2020 年获得大额产业扶持资金的原因；

（8）对照《企业会计准则》规定，判断公司对产业扶持资金的会计处理是否恰当。

2、核查意见

经核查，发行人律师认为：

（1）发行人和子公司湖北多瑞内部交易定价合理、公允，不存在规避税负的情形；企业所得税等税务处理合法合规，按期办理纳税申报，不存在违反税收相关法律受到主管税务部门行政处罚的情形；

（2）发行人产业扶持资金相关政策文件及执行具有一贯性，发行人 2020 年获得大额产业扶持资金具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

问题 8：关于行业政策

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）对于原省级药品目录内按规定调增的乙类药品，应在 3 年内逐步消化。发行人核心产品醋酸钠林格注射液尚未进入国家医保目录，已进入河北、湖北、吉林等 10 个省份的地方医保目录。

（2）报告期各期，发行人醋酸钠林格注射液产品在非医保省份的销售数量占比分别为 43.16%、41.94%和 38.08%，2020 年销售数量及销售数量占比均较上年同期下降。

（3）2021 年 2 月 20 日，CDE 发布《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求（征求意见稿）》，包含乳酸钠林格注射液、醋酸钠林格注射液等六个品种的药学研究技术要求。发行人醋酸钠林格注射液产品的一致性评价相关研究工作于 2018 年启动，目前 CDE 暂未受理。

（4）发行人醋酸钠林格注射液产品在湖北省武汉市 2019 年、广东省广州市 2018 年的地方带量采购招标中被纳入，其中武汉市中标瓶装产品，广州市未中标。

（5）发行人认为核心产品在非医保省份的销售数量未来有望迎来进一步增长，未来在非医保省份的销量增长可期。

（6）报告期内，国内多地医院门诊取消或加强了对部分注射液及输液产品的使用。

请发行人：

（1）按照医保药品目录甲类、乙类药品分类，披露报告期内上述两类药品对应的具体产品名称、进入医保目录区域的销售数量、销售金额以及乙类药品医保报销比例等情况。

（2）披露醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品纳入国家及地方医保目录情况，发行人 3 年内调出地方医保目录对应药品名称及预计时间，相关药品是否

存在价格大幅下降的风险,结合上述情况进一步提示核心产品未来调出地方医保目录对发行人经营业绩的风险。

(3)披露报告期内醋酸钠林格注射液产品在非医保省份销售金额变动情况、销售数量占比逐年下降的具体原因。

(4)披露国内其他醋酸钠林格注射液及竞品生产企业针对上述药品开展一致性评价进展情况,发行人醋酸钠林格注射液是否满足相关规定中的药学研究技术要求,如无法满足上述技术要求的具体影响。

(5)结合研发人员的配置、研发能力、研发投入方向、公司现有产品一致性评价的进度,披露公司未来在规定时间内开展一致性评价是否有障碍,是否对公司生产经营产生重大不利影响,报告期内开展一致性评价工作相关研发支出情况及相关会计处理。

(6)说明参加广州市2018年地方带量采购未中标的具体原因,报告期内其他醋酸钠林格注射液及竞品带量采购情况,结合实行集中采购的区域、各地的条件及程序,说明发行人产品能否持续获取订单,能否保障销售价格稳定;并从销售单价变动、竞品中标情况、市场份额变化等方面,充分提示集中带量采购可能对发行人未来经营业绩产生的风险。

(7)披露产品进入全国及各地辅助用药目录及重点监控目录的情形,相关情况对发行人产品销售的影响,若存在重大不利影响,请在重大事项提示中充分揭示。

(8)结合醋酸钠林格注射液产品临床用量、报告期非医保省份销售情况、进入非医保省份市场时间以及非医保省份市场产品竞争情况,说明“核心产品在非医保省份的销售数量未来有望迎来进一步增长,未来在非医保省份的销量增长可期”等结论的依据及其充分性。

(9)分析披露国内医院门诊注射使用政策以及患者用药观念变化对未来生产经营的影响情况。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

（一）按照医保药品目录甲类、乙类药品分类，披露报告期内上述两类药品对应的具体产品名称、进入医保目录区域的销售数量、销售金额以及乙类药品医保报销比例等情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入产品构成分析”中，将发行人报告期内销售产品进入医保目录的药品分类、进入医保目录区域的销售数量、销售金额以及乙类药品医保报销比例等情况补充披露如下：

“……

从医保类型看，除代理产品注射用头孢噻肟钠为国家医保甲类品种外，报告期内公司销售的自有产品均为地方医保目录乙类品种。公司上述产品进入医保目录区域的销售数量、销售金额及药品医保报销比例情况如下表所示：

单位：万袋（瓶）、万元

产品名称	医保省份销售数量			医保省份销售金额			医保报销比例
	2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度	
醋酸钠林格注射液	300.13	258.63	224.04	27,224.76	24,674.04	18,843.03	60%-95%
复方电解质注射液	-	0.27	-	-	7.88	-	60%-80%
复方甘露醇注射液	-	5.03	7.30	-	36.15	47.21	60%-80%
注射用头孢噻肟钠	262.24	-	-	3,149.53	-	-	100%

注：各省或统筹地区医疗保障部门自行确定乙类医保药品的报销比例，在不同地区存在差异，故上表中乙类药品的医保报销比例以区间列示。

”

（二）披露醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品纳入国家及地方医保目录情况，发行人3年内调出地方医保目录对应药品名称及预计时间，相关药品是

否存在价格大幅下降的风险，结合上述情况进一步提示核心产品未来调出地方医保目录对发行人经营业绩的风险。

1、地方医保目录过渡期内逐步取消对公司核心产品销售的总体分析

（1）公司核心产品在特定场景具有优势，存在较大的自费市场基础

醋酸钠林格注射液作为新一代晶体液，具有稳定的理化性质和良好的代谢特性，在围手术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏上存在较大的临床需求。与其他主要晶体液竞品相比，由于不含糖、含有钙离子，在特定应用场景上存在相对优势，就产品临床需求而言存在较大的自费市场基础。

报告期内，公司核心产品醋酸钠林格注射液在非医保省份的销量总体保持增长态势，从 2018 年的 170.14 万袋（瓶）增长至 2020 年的 184.59 万袋（瓶）。同时，从报告期内部分新增医保省份在纳入地方医保前的年平均销量来看，云南省、吉林省和山西省分别为 27.21 万袋（瓶）、7.43 万袋（瓶）和 5.75 万袋（瓶），具备较好的基础销量。综合考虑公司在非医保省份的整体销量趋势、医保省份的自费市场基础等因素，随着公司终端医院覆盖家数的逐步增长，预计过渡期内地方医保目录逐步调出不会对公司的持续盈利能力造成较大不利影响。

（2）调出地方医保预计不会造成公司核心产品销售价格大幅下降

2018-2020 年，公司醋酸钠林格注射液产品在非医保省份的总体平均单价分别为 93.98 元/袋（瓶）、108.27 元/袋（瓶）和 100.99 元/袋（瓶），而同期医保省份总体平均单价分别为 84.11 元/袋（瓶）、95.40 元/袋（瓶）和 90.71 元/袋（瓶），低于非医保省份整体销售单价。同时，从公司核心产品已被调出地方医保目录的省份来看，河南省和山西省分别于 2021 年 1 月 1 日和 3 月 1 日起取消地方医保后，截至本审核问询函回复出具日，该等地区终端中标价格未发生变化。

客观上医保基金本质上属于一种支付手段，临床用药需求和医院覆盖是药品实现终端销售的核心所在，调出地方医保目录通常会对该区域的销量产生影响，不会对发行人产品销售价格体系带来实质性冲击，预计中短期内公司核心产品不存在价格大幅下降的风险。

(3) 从目前已调出医保省份的销量来看，公司核心产品受影响程度较小

河南省从 2021 年 1 月 1 日起不再执行地方增补医保目录，而是统一执行国家医保目录。公司在河南省 2021 年一季度的醋酸钠林格注射液销量为 2.76 万袋（瓶），与 2020 年同期的 2.80 万袋（瓶）基本相当，公司核心产品在该地区被调出医保未造成较大不利影响。

2、补充披露醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品纳入国家及地方医保目录情况，发行人 3 年内调出地方医保目录对应药品名称及预计时间，相关药品是否存在价格大幅下降的风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、所处行业基本情况”之“（四）行业发展概况、特点与主要发展趋势”之“3、公司主要产品所处细分行业的发展概况”之“（3）国内晶体液行业概况”中将醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品纳入国家及地方医保目录情况补充披露如下：

“①国内晶体液主要产品

.....

目前，醋酸钠林格注射液国内市场主要竞品包括乳酸钠林格注射液、复方电解质注射液、复方醋酸钠林格注射液和钠钾镁钙葡萄糖注射液等治疗性晶体液，其中乳酸钠林格注射液为国家医保甲类品种，复方电解质注射液、复方醋酸钠林格注射液和钠钾镁钙葡萄糖注射液为部分地方省份医保乙类品种。乳酸钠林格注射液作为国家医保甲类品种其医保报销比例为 100%，较其他竞品在医保报销比例上存在优势。上述产品纳入国家/地方医保目录的具体情况如下表所示：

产品名称	纳入国家/地方省份医保情况
复方电解质注射液	新疆（2014/2017 年版）、宁夏（2011/2017/2019 年版）、西藏（2017 年版）、河南（2010 年版（2016 年增补）/2017/2019 年版）、四川（2018 年版）等
复方醋酸钠林格注射液	贵州（2017/2019/2021 年版）、湖北（2019 年版）、湖南（2018/2019 年版）、江苏（2018 年版）、四川（2018 年版）等

产品名称	纳入国家/地方省份医保情况
钠钾镁钙葡萄糖注射液	安徽（2011/2018 年版）、甘肃（2010/2017/2019/2021 年版）、广东（2013/2019/2021 年版）、贵州（2017/2019/2021 年版）、河南（2010/2017/2019 年版）、湖北（2017/2019 年版）、湖南（2011/2018/2019 年版）、江苏（2010/2018 年版）、内蒙古（2010 年版）、四川（2010/2018 年版）、天津（2012/2019 年版）等
乳酸钠林格注射液	国家医保目录（2004/2009/2017/2019/2020 年版）

”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、所处行业基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”之“（2）对发行人经营发展的影响”中将发行人销售产品在地方医保过渡期内预计调出情况及影响分析等补充披露如下：

“②地方医保目录调整带来潜在不利影响，预计不会对持续经营能力造成较大不利影响

.....

将政策过渡期内公司核心产品地方医保目录调出情况、地方医保目录逐步取消的政策影响、公司在非医保省份的销售变动情况及原因进一步分析如下：

A、过渡期内公司核心产品地方医保目录调出情况及影响分析

公司目前在售产品中，除代理产品注射用头孢噻肟钠属于国家医保品种外，根据当前国内医保政策要求，若在过渡期结束后未能进入国家医保目录，发行人自有产品在 2022 年 12 月 31 日前都将被调出地方医保目录。截至本招股说明书签署之日，河南省和山西省已分别于 2021 年 1 月 1 日和 2021 年 3 月 1 日起不再执行地方医保目录，而是统一执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》。河南省和山西省自取消地方医保以来，截至本招股说明书签署之日该等地区终端中标价格未发生变化。从销量上来看，公司在河南省 2021 年一季度的醋酸钠林格注射液销量为 2.76 万袋(瓶)，与 2020 年同期的 2.80 万袋(瓶)基本相当。

客观上医保基金属于一种支付手段，临床用药需求和医院覆盖是药品实现终端销售的核心所在，调出地方医保目录通常会对该区域的销量产生影响，不会对发行人产品销售价格体系带来实质性冲击，预计中短期内公司核心产品不存在价格大幅下降的风险。

报告期内公司核心产品醋酸钠林格注射液在非医保省份的销量总体保持增长态势，从 2018 年的 170.14 万袋（瓶）增长至 2020 年的 184.59 万袋（瓶）。同时，从报告期内部分新增医保省份在纳入地方医保前的年平均销量来看，云南省、吉林省和山西省分别为 27.21 万袋（瓶）、7.43 万袋（瓶）和 5.75 万袋（瓶），具备较好的基础销量。综合考虑公司在非医保省份的整体销量趋势、医保省份的自费市场基础等因素，随着公司终端医院覆盖家数的逐步增长，预计过渡期内地方医保目录逐步调出不会对公司的持续盈利能力造成较大不利影响。

”

结合上述情况，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、医药行业改革带来的政策风险”之“（二）公司产品被调出地方医保目录的风险”中，将核心产品未来调出地方医保目录对发行人经营业绩带来的风险进一步提示如下：

“.....

对于药品生产厂家而言，如果其品种未能进入新版国家医保目录，则不能像以往通过增补地方目录来“补票”，只能重新考虑产品策略而成为自费药。目前，公司核心产品进入了湖北、湖南、河北、云南、安徽等多个省份的地方医保目录。2021 年以来，公司醋酸钠林格注射液产品已相继从河南省、山西省地方医保目录中调出，未来随着其他省份地方医保目录的逐步取消，在过渡期内若公司主要产品不能顺利进入下一轮国家医保目录，且公司主要产品在非医保省份的销售增长未能符合预期，导致不能有效弥补相关省份将醋酸钠林格注射液调出地方医保目录带来的不利影响，同时公司后续在研产品不能及时上市填补潜在销售缺口，可能对公司的生产经营造成较大不利影响。

”

(三)披露报告期内醋酸钠林格注射液产品在非医保省份销售金额变动情况、销售数量占比逐年下降的具体原因。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“(三)行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”之“(2)对发行人经营发展的影响”中补充披露如下:

“②地方医保目录调整带来潜在不利影响,预计不会对持续经营能力造成较大不利影响

.....

B、报告期内非医保省份销售总体保持增长、销售占比小幅下滑

报告期内,发行人在非医保省份的销售总体保持增长态势,销售数量占比从43.16%小幅下降至38.08%,将发行人报告期内醋酸钠林格注射液产品在非医保省份销售金额变动情况、销售数量占比变动的具体分析如下:

2018-2020年,发行人在非医保省份的销量分别为170.14万袋(瓶)、186.83万袋(瓶)、184.59万袋(瓶),总体呈现增长态势,2020年小幅下滑主要系广州市地方带量采购未中标导致广东省2020年销量同比下降45.77%所致,若剔除广东省的影响,公司2020年在其他非医保省份的销量同比增长9.43%,仍有一定幅度的增长;同期,发行人在非医保省份的销售金额分别为15,990.22万元、20,227.82万元和18,642.18万元,受销售数量及销售单价小幅下降之影响,2020年非医保省份销售金额下滑7.84%,若剔除广东省之影响,2020年非医保省份销售金额小幅上升1.89%。

在销售数量总体保持增长的情况下,报告期内发行人在非医保省份的销售数量占比逐年下降的原因,主要系医保省份的销量增长更为迅速,全国总销量增速高于在非医保省份的销量增长速度所致。

”

（四）披露国内其他醋酸钠林格注射液及竞品生产企业针对上述药品开展一致性评价进展情况，发行人醋酸钠林格注射液是否满足相关规定中的药学研究技术要求，如无法满足上述技术要求的具体影响。

1、补充披露国内其他醋酸钠林格注射液生产企业针对该药品开展一致性评价的进展情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”之“（2）对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“④注射剂仿制药相关质量和疗效评价提升准入门槛

.....

截至本招股说明书签署之日，国内醋酸钠林格注射液生产厂家均未通过一致性评价。2020年8月，国家药监局药品审评中心发布《临床价值明确，无法推荐参比制剂的化学药品目录（第一批）》（征求意见稿），该征求意见稿明确醋酸钠林格注射液无需开展一致性评价；2021年2月，国家药监局药品审评中心发布《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》（征求意见稿），对包括醋酸钠林格注射液在内的30个品种开展质量提升工作明确了药学研究技术要求，尚待最终政策正式出台。待质量提升政策正式颁布实施后，所有醋酸钠林格注射液厂家需按质量提升正式规定推进相关工作。

”

2、补充披露醋酸钠林格注射液药学研究技术要求及发行人质量提升工作进展情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、

行业主要政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“（1）行业主要政策

.....

④注射剂仿制药质量和疗效一致性评价或质量提升

.....

根据 CDE 质量提升政策的技术指导原则，醋酸钠林格注射液药学研究技术要求具体如下：

A、处方与工艺

处方组成	用量
氯化钠（NaCl）	3.00 g
氯化钾（KCl）	0.15 g
氯化钙（CaCl ₂ · 2H ₂ O）	0.10 g
醋酸钠（C ₂ H ₃ NaO ₂ · 3H ₂ O）	1.90 g
注射用水	加至 500ml

本品采用常规的大容量注射剂的生产工艺，灭菌工艺建议采用过度杀灭法。

B、原辅料

原料药内控标准一般应不低于国内外药典要求，辅料内控标准一般应不低于中国药典要求，其中微生物限度及细菌内毒素控制限度应满足制剂控制要求。

C、包装材料

应提供包材相容性研究资料（含标签、油墨）和模拟运输研究资料。

D、质量研究

建议的质量控制项目如下：性状、鉴别、pH 值、渗透压摩尔浓度、不溶性微粒、可见异物、装量、砷盐、重金属、含量（氯、钠、钾、钙、醋酸根）、无菌、细菌内毒素等。

本品氯、钠、钾、钙和醋酸根的含量拟定标准限度应相当于标示量的 95.0%~105.0%。

鼓励采用欧美日等监管机构批准的主流产品作为对照药开展质量对比研究。对照药的证明文件可参照参比制剂的相关要求。

E、稳定性

稳定性试验条件和考察结果应支持拟定的贮藏条件和有效期。

(2) 对发行人经营发展的影响

④注射剂仿制药相关质量和疗效评价提升准入门槛

.....

D、后续政策因素带来的潜在影响

.....

截至本招股说明书签署之日，化学注射剂质量提升相关政策法规正式稿尚未出台，CDE 暂不受理醋酸钠林格注射液质量提升相关申请，截至目前包括发行人在内的醋酸钠林格注射液厂家均未完成质量提升申报。发行人醋酸钠林格注射液已按照 CDE 发布的乳酸钠林格注射液、醋酸钠林格注射液等 6 个注射剂药学研究技术要求（征求意见稿）的相关规定，逐项完成了质量提升的相关研究工作，具体包括：小试处方与工艺研究、中试工艺研究、原辅料及包装材料质量控制、质量研究与控制、稳定性考察等。具体来看，处方与 CDE 发布的醋酸钠林格注射液质量提升要求中建议处方一致，生产工艺采用常规的大容量注射剂生产工艺，进行了工艺验证、灭菌工艺验证、中间产品的存放条件及时限研究和确认；原料药和辅料单项质量控制不低于国内外药典要求，微生物限度及细菌内毒素控制限度满足中国药典要求；包材相容性和模拟运输研究方面，包材相容性、生产组件相容性符合《化学药品与弹性体密封件相容性研究技术指导原则（试行）》、《化学药品注射剂生产所用的塑料组件系统相容性研究技术指南（试行）》的要求；质量研究方面，根据《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》

(征求意见稿)中《乳酸钠林格注射液等6个注射剂药学研究技术要求》，选用了在日本上市的原研药作为对照药，开展质量研究对比，结果表明发行人产品质量同对照药一致；稳定性方面，进行了影响因素、加速试验、长期试验，结果表明发行人的产品各项检查指标在稳定性研究阶段均无明显变化，与对照药基本一致。

综上，发行人已遵照《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》(征求意见稿)的指导原则完成了核心产品醋酸钠林格注射液的质量提升相关研究，待醋酸钠林格注射液相关的质量提升政策法规正式颁布实施后，发行人将及时按要求进行申报。质量提升政策相关征求意见稿正式发布后，竞争对手同样需按醋酸钠林格注射液质量提升要求推进相关工作，若发行人醋酸钠林格注射液产品未能满足规定的药学研究技术要求，或竞争对手早于发行人完成该产品的质量提升工作，可能对公司醋酸钠林格注射液产品的销售带来不利影响。

”

(五)结合研发人员的配置、研发能力、研发投入方向、公司现有产品一致性评价的进度，披露公司未来在规定时间内开展一致性评价是否有障碍，是否对公司生产经营产生重大不利影响，报告期内开展一致性评价工作相关研发支出情况及相关会计处理。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、所处行业基本情况”之“(三)行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”之“(2)对发行人经营发展的影响”中，将发行人目前开展的一致性评价或质量提升相关工作内容及进展、研发支出情况及相关会计处理等补充披露如下：

“④注射剂仿制药相关质量和疗效评价提升准入门槛

.....

B、公司核心产品质量提升相关准备工作已基本完成

.....

根据 CDE 发布的《临床价值明确，无法推荐参比制剂的化学药品目录（第一批）》（征求意见稿）、《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》（征求意见稿），醋酸钠林格注射液无需开展一致性评价工作，而是按照质量提升的相关技术要求进行研究。截至本招股说明书签署之日，公司已按照质量提升政策征求意见稿的相关要求完成了醋酸钠林格注射液的药学技术研究工作，只待相关政策正式发布后提交申报。公司未来在规定时间内完成质量提升工作不存在障碍，预计不会对公司生产经营产生重大不利影响。

将公司醋酸钠林格注射液质量提升相关的技术人员配置、工作脉络及进展情况具体说明如下：

公司拥有十余人组成的专业药学技术团队来推进核心产品的质量提升工作，目前在研产品主要聚焦于血浆代用品及特色细分领域，研发能力较强。在化学注射剂质量提升相关政策（征求意见稿）出台前，发行人按照化学仿制药一致性评价的指导原则开展了相关工作，在 2020 年 8 月《临床价值明确，无法推荐参比制剂的化学药品目录（第一批）》及 2021 年 2 月《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》等质量提升相关政策征求意见稿发布以来，发行人根据规定开展了质量提升相关研究工作，具体研究内容如下：

序号	项目研究内容	当前进度
1	小试处方与工艺	
1.1	前期研究（原料、对照药）	已完成
1.2	处方工艺筛选	已完成
1.3	工艺研究	已完成
2	中试工艺研究	
2.1	中试生产	已完成
2.2	灭菌工艺验证	已完成
2.3	生产工艺验证	已完成
3	原辅料	已完成
4	包装材料	已完成
5	质量研究	已完成
6	其他研究（盐酸用量、密封性验证等）	已完成
7	稳定性 6 个月	已完成
8	申报	未完成

注：待注射剂质量提升法规正式稿出台后，发行人将及时进行申报。

C、公司核心产品一致性评价及质量提升相关研发支出

2018-2020 年，公司在核心产品醋酸钠林格注射液一致性评价及质量提升方面的研发支出分别为 176.00 万元、190.36 万元和 229.20 万元。由于目前质量提升政策法规尚未正式出台，公司尚未完成醋酸钠林格注射液的质量提升申报工作，相关研发支出全部计入研发费用。

.....

”

(六) 说明参加广州市 2018 年地方带量采购未中标的具体原因，报告期内其他醋酸钠林格注射液及竞品带量采购情况，结合实行集中采购的区域、各地的条件及程序，说明发行人产品能否持续获取订单，能否保障销售价格稳定；并从销售单价变动、竞品中标情况、市场份额变化等方面，充分提示集中带量采购可能对发行人未来经营业绩产生的风险。

根据广州市 2018 年地方带量采购的评标规则，进入商务标评审的品种报价后，选择报价最低的为交易品种，次低的为候选品种。公司在广州市 2018 年地方带量采购中未中标，主要系投标价格原因，中标厂家贵州科伦报价更低所致。截至本审核问询函回复出具日，醋酸钠林格注射液仅在武汉市和广州市开展过集中带量采购。

其他竞品的带量采购方面，目前均未被纳入国家带量采购，而是在武汉市、广州市地方带量采购中纳入集采目录，具体情况如下表所示：

带量采购省市级项目名称	是否纳入下述地方集采项目			
	乳酸钠林格注射液	钠钾镁钙葡萄糖注射液	复方醋酸钠林格注射液	复方电解质注射液
2019 年湖北省武汉药品集中带量采购项目	否	否	是	否
2018 年广州医疗机构药品集团采购	是	是	是	是

配送经销商一般根据配送区域临床预计需求量，在年初与公司签订年度采购合同约定意向采购量。截至 2021 年 3 月 31 日，公司与配送商签订的 2021 年度

醋酸钠林格注射液的意向采购量为 590.07 万袋（瓶）。较好的终端医院覆盖基础、持续的终端医院开发、核心产品的临床应用需求等，为发行人未来持续获取订单奠定了良好的基础。

从地方带量采购中标情况来看，发行人核心产品醋酸钠林格注射液在武汉市中标、广州市落标。从实践效果来看，发行人在武汉市带量采购中标价格尚未传导到其他省份的中标价格或挂网价格。同时，从全国及地方临床用药量及未进入国家医保目录来看，短期内醋酸钠林格注射液进入国家集中带量采购的可能性很小，目前被纳入地方集采的城市数量仅 2 个。在前述政策背景下，结合报告期内发行人核心产品的终端中标价格变化情况来看，短期内发行人核心产品终端销售价格预计保持相对稳定。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列特别风险”之“（四）市场竞争加剧的风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（四）市场竞争加剧的风险”中，将集中带量采购可能对发行人未来经营业绩产生的风险进一步提示如下：

“

…………此外，醋酸钠林格注射液地方带量采购亦对发行人未来的市场竞争地位带来一定的不确定性，公司在广州市 2018 年地方带量采购因投标价格原因落标，对公司在该地区公立医疗机构的销售造成了较大不利影响。

”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、医药行业改革带来的政策风险”之“（三）国家药品带量采购的相关风险”中，将集中带量采购可能对发行人未来经营业绩产生的风险进一步提示如下：

“…………

从销售单价变动、竞品中标情况来看，公司醋酸钠林格注射液塑瓶产品在武汉市 2019 年地方集采的中标价格较公司该规格产品在湖北省挂网价格下降 32.66%，竞争厂家贵州科伦醋酸钠林格注射液产品在广州市 2018 年地方集采中

中标，对公司核心产品在广州市公立医院的销售造成较大不利影响。未来随着国内地方带量采购逐步扩面，若公司核心产品未能中标而竞争对手中标，将导致公司在该地区的市场份额下滑，进而对发行人未来经营业绩产生不利影响。

”

（七）披露产品进入全国及各地辅助用药目录及重点监控目录的情形，相关情况对发行人产品销售的影响，若存在重大不利影响，请在重大事项提示中充分揭示。

截至本审核问询函回复出具日，发行人核心产品醋酸钠林格注射液未被纳入国家重点监控药品目录，仅在山东省青岛市二级以上公立医院从 2019 年 5 月开始进入地方重点监控药品目录，在国内其他省市均未被列入。同时，公司核心产品未进入全国及各地辅助用药目录。

1、补充披露公司核心产品进入全国及各地辅助用药目录及重点监控目录的具体情况及相关影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“（1）行业主要政策

.....

⑤国家出台重点监控合理用药药品目录

2019 年 7 月 1 日，国家卫健委发布《关于印发第一批国家重点监控合理用药药品目录（化药及生物制品）的通知》（国卫办医函（2019）558 号），随后各地卫健委根据该政策要求制定了重点监控合理用药目录。第一批国家重点监控合理用药目录名单共包含了 20 种药品，且国家医保目录已将该批药品移出，导致相关产品市场销售额受到影响。截至本招股说明书签署之日，发行人核心产品未在该名单中。

(2) 对发行人经营发展的影响

.....

⑤国家重点监控合理用药政策对公司核心产品销售影响有限

截至本招股说明书签署之日，发行人核心产品醋酸钠林格注射液未被纳入国家重点监控药品目录，仅在山东省青岛市二级以上公立医院从2019年5月开始进入地方重点监控药品目录，在国内其他省市均未被列入。国家或地方重点监控药品目录旨在加强医疗机构合理用药管理。醋酸钠林格注射液作为新一代晶液体，具有稳定的理化性质和良好的代谢特性，在围手术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏上存在较大的临床需求。因此，公司核心产品短期内被纳入相关地区的重点监控药品目录的可能性较小。

报告期整体来看，公司醋酸钠林格注射液产品在青岛市对配送商的销量占其全国总销量占比不到4%，比重较小。此外，报告期公司在青岛市醋酸钠林格注射液销售金额分别为1,058.36万元、1,387.01万元、1,098.49万元，从销售额数据来看醋酸钠林格注射液在青岛市被列入重点监控药品目录只是在一定程度上限制该产品在二级以上公立医院的临床用药量，并未造成在青岛市的销售金额大幅下滑，叠加青岛市的销量占比较小，因而在青岛市被列入重点监控药品目录，对公司核心产品在全国层面的销售影响有限，不存在重大不利影响。

”

2、补充提示未来核心产品被列入重点监控药品目录市场区域进一步扩大的相关风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、医药行业改革带来的政策风险”之“（五）公司核心产品未来被列入重点监控药品目录市场区域进一步扩大的风险”中补充披露如下：

“

截至本招股说明书签署之日，发行人核心产品醋酸钠林格注射液未被纳入

国家重点监控药品目录，仅在山东省青岛市二级以上公立医院从 2019 年 5 月开始进入地方重点监控药品目录，在国内其他省市未被列入重点监控药品目录。鉴于此，尚无法排除公司核心产品未来在其他地方被纳入重点监控药品目录的风险，进而对公司核心产品在相关区域的销售可能造成较大不利影响。

”

（八）结合醋酸钠林格注射液产品临床用量、报告期非医保省份销售情况、进入非医保省份市场时间以及非医保省份市场产品竞争情况，说明“核心产品在非医保省份的销售数量未来有望迎来进一步增长，未来在非医保省份的销量增长可期”等结论的依据及其充分性。

2018-2020 年，发行人在非医保省份的销量分别为 170.14 万袋（瓶）、186.83 万袋（瓶）、184.59 万袋（瓶），受广州市地方带量采购落标影响非医保省份广东省 2020 年销量同比出现较大幅度下滑，公司 2020 年在非医保省份的销售数量较 2019 年小幅下滑 1.20%，但仍较 2018 年增长 8.49%。若剔除广东省之影响，2018-2020 年公司在其他非医保省份的销量合计分别为 128.43 万袋（瓶）、150.85 万袋（瓶）和 165.08 万袋（瓶），年复合增长率为 13.37%。

发行人醋酸钠林格注射液（维力能®）为国内该产品首仿，进入目前销售的主要非医保省份的时间较早，具体情况如下表所示：

省份	市场准入时间
内蒙古	2011 年
广东省	2012 年
福建省	2017 年
山东省	2011 年
辽宁省	2012 年
上海市	2013 年
北京市	2016 年
江苏省	2015 年
江西省	2017 年

注：市场准入时间参考易联招采网、米内网、各省药械采购平台等相关中标信息。

产品竞争方面，目前醋酸钠林格注射液在国内市场的主要竞品包括乳酸钠林格注射液、醋酸钠林格注射液、钠钾镁钙葡萄糖注射液、复方醋酸钠林格注射液和复方电解质注射液等。由于乳酸主要在肝脏代谢，而醋酸除肝脏代谢途径外，亦可在肾脏、肌肉等器官代谢，因而代谢部位更广，代谢速率更快，对维持机体内环境的稳定更具优越性。与乳酸钠林格注射液相比，醋酸钠林格注射液用于治疗肝功能不良、酸中毒、高乳酸血症和缺氧或氧代谢异常者更有优势。因而在国内围术期和急危重症治疗场景中，醋酸钠林格注射液对乳酸钠林格注射液的替换趋势已逐渐显现；而与钠钾镁钙葡萄糖注射液、复方醋酸钠林格注射液和复方电解质注射液等相比，醋酸钠林格注射液在特定应用场景上具备相对优势，系该等晶体液在国内补液市场的有效补充。

根据易联招采网的数据及其他公开途径了解的信息，截至本审核问询函回复出具日，在醋酸钠林格注射液销售的主要非医保省份中，钠钾镁钙葡萄糖注射液仅在内蒙古、广东省、江苏省系地方医保乙类药品，复方醋酸钠林格注射液仅在江苏省系地方医保乙类药品，复方电解质注射液在前述省份均为非医保品种。因此，结合主要晶体液竞品在醋酸钠林格注射液销售的主要非医保省份的医保进入情况，而醋酸钠林格注射液系该等竞品在临床应用场景上的有效补充，因而公司核心产品在非医保省份的销售局面并未受到竞品的较大冲击。

2021 年一季度，公司在非医保省份¹醋酸钠林格注射液实现销量约为 38.84 万袋（瓶），较上年同期同比增长 2.08%。而从终端医院覆盖家数来看，2018-2020 年公司当期实现销售的医院家数从 300 家左右增长至 370 多家，其中还受到广州市地方带量采购落标导致原覆盖的终端医院逐步被替换成中标厂家之影响，整体来看公司在非医保省份的终端医院开发态势良好。

结合上述情况，未来随着公司在非医保省份终端医院客户基础的逐步扩大及存量医院客户中应用科室的不断拓宽，为公司在该等省份后续销售增长奠定了良好的基础。

¹ 鉴于河南省、山西省分别从 2021 年 1 月 1 日、2021 年 3 月 1 日起已不再执行地方医保目录，甘肃省将于 2021 年 6 月 30 日起已不再执行地方医保目录，为保持数据的可比性，统计非医保省份 2021 年一季度的销量时，未包括河南省和山西省。

（九）分析披露国内医院门诊注射使用政策以及患者用药观念变化对未来生产经营的影响情况。

1、国内医院门诊注射使用相关政策

国内门诊急诊输液多数情形下会使用抗生素，从而助长了抗生素的滥用。根据公开数据显示，我国年人均输液消耗量接近 8 袋/瓶，显著高于国际年人均 2.5-3.3 袋/瓶的平均水平。目前国内输液滥用情形主要集中于抗生素输液，为此国家及各省份出台了一系列限制政策，具体情况如下：

2012 年 4 月，卫生部发布了《抗菌药物临床应用管理办法》，开始加强医疗机构抗菌药物临床应用管理，规范抗菌药物临床应用行为，促进临床合理应用抗菌药物；2015 年 8 月，国家卫计委发布《关于进一步加强抗菌药物临床应用管理工作的通知》，要求严格落实抗菌药物临床应用管理有关法规要求，加强抗菌药物临床应用的综合管理；2018 年 5 月，国家卫健委发布《关于持续做好抗菌药物临床应用管理有关工作的通知》，要求加强抗菌药物规范使用管理，减少不合理的预防使用和静脉输注抗菌药物；2020 年 7 月发布的《关于持续做好抗菌药物临床应用管理工作的通知》，要求重点关注“预防性使用、联合使用和静脉输注、鞘内注射、关节注射抗菌药物”的专档管理，明确了门诊输注抗菌药物的取消/限制范围。

在国家限制和规范抗生素使用的政策背景下，为了防止抗生素滥用以及减少过度输液造成的不良反应频发，自 2014 年起安徽、广西、广东、江苏、浙江等多个省份陆续发布相应政策，取消/限制门诊输液范围从全部到三级以上不等，具体情况如下表所示：

时间	省份	相关政策	限制/取消门诊输液情况
2014 年 8 月	安徽	《关于加强医疗机构静脉输液管理的通知》	尽可能减少不必要静脉输液，努力降低不合理使用静脉输液比例；确定 53 种门诊、急诊不需输液治疗的疾病清单。
2015 年 11 月	江苏	《转发关于进一步加强抗菌药物临床应用管理工作通知的通知》	2016 年 7 月 1 日起，全省二级以上医院（除儿童医院）全面停止门诊患者静脉输注抗菌药物；2016 年年底前，全省二级以上医院（除儿童医院）全面停止门诊患者静脉输液。

时间	省份	相关政策	限制/取消门诊输液情况
2016 年 1 月	浙江	《关于加强抗菌药物临床应用分级管理工作的通知》	限制使用级抗菌药物注射剂不得在门诊使用；全省三级医院（除儿童医院和儿科）全面停止门诊患者静脉输注抗菌药。
2016 年 2 月	江西	《关于进一步加强药械管理，促进合理用药用械工作的通知》	有条件的二级以上医院可以探索取消门诊输液服务。
2016 年 5 月	湖南	《湖南省村卫生室管理办法实施细则（试行）》	具备独立的静脉给药观察室及观察床，且观察室的使用面积不少于 10 平方米；开展静脉给药服务的村卫生室人员应当具备预防和处理输液反应的救护措施和急救能力；开展抗菌药物静脉给药业务，应当符合抗菌药物临床应用相关规定；等等。
2016 年 9 月	黑龙江	《关于在全省三级医疗机构取消门诊静脉输液的通知》	全省各三级医院的各临床科室自 2016 年 10 月 8 日起应全面停止门诊患者静脉输液，儿童医院可保留静脉输液，但应逐步减少直至停止门诊静脉输注抗菌药物。
2016 年 11 月	天津	《关于规范门诊静脉输注抗菌药物管理工作的通知》	全市各级各类医疗机构年底前全部停止门诊注射抗菌药物（儿科除外）。
2017 年 7 月	广东	《关于加强基层医疗卫生机构静脉输液管理的通知》	全省二级以上公立医院逐步停止门诊患者静脉输注抗菌药物，确定了门、急诊原则上无需静脉输液治疗的常见多发病，尽量减少不必要的静脉输液。
2017 年 5 月	辽宁	《2017 年深入落实进一步改善医疗五福行动计划重点工作方案》	取消三级以上医疗机构（儿童医院或儿科门诊除外）门诊静脉输液。
2017 年 6 月	山东	《关于加强抗菌药物临床应用管理遏制细菌耐药工作的通知》	严格控制门诊患者静脉输注使用抗菌药物比例。加强基层医疗机构抗菌药物临床应用管理，村卫生室、诊所和社区卫生服务站使用抗菌药物开展静脉输注活动，要经县级卫生计生行政部门核准。
2017 年 6 月	海南	《关于规范医疗机构门诊静脉输液管理的通知》	确定了无需输液治疗的 53 种常见病多发病名单
2018 年 6 月	广西	《关于规范医疗卫生机构门诊静脉输液管理的通知》	2018 年 9 月 1 日起，全区所有二级以上医疗机构全面停止门诊输液，儿科、急诊以及门诊静脉全麻等输液除外；基层医疗机构从 2018 年 10 月 1 日起逐步减少门诊静脉输液。

上述政策的出台旨在加强医疗机构抗菌药物临床应用管理，规范抗菌药物临床应用行为，保障医疗质量和医疗安全，尤其是抗生素类药物的使用。发行人核心产品醋酸钠林格注射液不属于抗菌药物，临床上主要应用于围术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏，与安徽、海南规定的 53 种不需要输液疾病清

单中的应用场景不同，故而该等政策未对发行人核心产品在终端医疗机构的使用造成不利影响。

2、披露前述政策及患者用药观念变化对公司未来生产经营的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“（1）行业主要政策

.....

⑥“门诊限制输液”相关政策及患者用药观念变化

根据公开数据显示，我国年人均输液消耗量接近8袋/瓶，显著高于国际年人均2.5-3.3袋/瓶的平均水平。目前国内输液滥用主要集中在基础型输液和抗生素输液，一方面为了控制输液方面的医疗费用，另一方面防止抗生素滥用以及减少过度输液造成的不良反应频发，自2014年起安徽、广西、广东、江苏、浙江、山东、海南等多个省份相继通过出台限制门诊输液（特别是抗菌药物输液）的相关政策，陆续对医院门诊输液进行了不同程度的限制。

在用药方式上，近年来国家倡导“能口服就不注射，能肌肉注射的就不静脉注射”的用药原则，以降低静脉注射带来的潜在安全性风险。在国家倡导的用药原则影响下，门急诊患者的用药观念开始发生变化。

（2）对发行人经营发展的影响

.....

⑥“门诊限制输液”相关政策及患者用药观念变化未对公司造成不利影响

门诊限制输液相关政策主要指我国近年来为增强合理用药出台的一系列对静脉输液治疗的规范性管理规定，相关规定的出台旨在减少我国医疗体系中对抗生素和静脉输液治疗的过度使用，主要受限制的为门急诊基础型输液和抗生素输液。在国家倡导的“能口服就不注射，能肌肉注射的就不静脉注射”的用药

原则下，以及各地方严控门诊抗菌药物静脉输注以来，国内患者就输液用药观念也逐步得到转变。

发行人的核心产品醋酸钠林格注射液系治疗性晶体液，不属于抗生素产品，临床上主要应用于围手术期液体治疗和急危重症患者的液体复苏，主要应用于麻醉科、ICU、大外科、烧伤科、妇产科等科室，不属于门诊基础性输液。醋酸钠林格注射液可有效维持血流动力学稳定及电解质平衡，具有快速纠正酸中毒、稳定内环境、降低重症患者死亡率、改善患者预后等优势，在国内临床治疗存在较大的需求。

综上所述，公司核心产品醋酸钠林格注射液与“门诊限制输液”的政策相关性不大，其临床应用场景亦不会因患者用药观念的转变而受到较大影响。此外，报告期内公司核心产品的销售量呈现稳定增长态势，预计公司未来经营业绩不会受到该等政策和患者用药观念变化的影响。

”

二、保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅报告期内国家及地方统筹区医保目录，了解发行人所销售产品进入医保目录的药品分类情况。查阅各省医保局关于地方医保乙类药品的报销比例规定，并访谈发行人销售负责人及各区域销售经理，了解公司在售乙类药品的医保报销比例情况；

2、查阅国家及地方地方统筹区医保目录，了解醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品纳入国家及地方医保目录情况。查阅各省医保局关于调整地方医保目录的有关通知，了解醋酸钠林格注射液被调出地方医保目录的省份情况。访谈发行人销售负责人，了解发行人 3 年内调出地方医保目录对应药品名称及预计时间，结合医保支付的实质及报告期内公司核心产品销售价格变化情况，审慎分析该产品是否存在价格大幅下降的风险；

3、访谈发行人销售负责人，了解报告期内醋酸钠林格注射液产品在非医保

省份销售数量占比逐年下降的具体原因；

4、查阅化学注射剂一致性评价或质量提升的最新政策规定，访谈发行人销售负责人，了解国内其他醋酸钠林格注射液及竞品生产企业针对上述药品开展一致性评价或质量提升进展情况。同时，访谈发行人生产负责人及研发负责人，了解公司醋酸钠林格注射液针对质量提升所开展的药学研究技术工作；

5、访谈发行人研发负责人，了解公司现有产品开展一致性评价或质量提升的工作情况，并进一步了解公司研发人员的配置、研发能力、研发投入方向、公司核心产品开展质量提升工作的进度。查阅国家药监局药品审评中心关于乳酸钠林格注射液、醋酸钠林格注射液等 6 个注射剂药学研究技术要求，结合公司已完成的药学技术研究工作，分析公司未来在规定时间内完成质量提升工作的是否存在障碍或风险。同时，获取报告期内公司研发支出明细表，查看公司开展一致性评价和质量提升的研发支出及会计处理情况；

6、访谈发行人销售负责人，了解广州市 2018 年地方带量采购的具体政策及公司醋酸钠林格注射液产品未中标的具体原因，以及国内目前针对该产品实行集中采购的区域、各地的条件及程序。获取并查阅各省关于药品集中带量采购相关文件，了解报告期内其他醋酸钠林格注射液及竞品带量采购情况。获取并查阅公司与配送经销商签订的 2021 年度框架合同中约定的意向采购量，分析公司持续获取订单的能力。根据公司醋酸钠林格注射液在已开展的地方带量采购中的中标情况及中标价格，结合报告期内公司该产品销售价格变化情况、地方集采扩面的可能性，分析公司核心产品在中短期内能否保持销售价格相对稳定；

7、获取国家及各省市公开的辅助用药目录及重点监控药品目录情况，并分析相关情况对发行人产品销售的影响；

8、访谈发行人销售负责人，了解醋酸钠林格注射液产品临床用量、报告期非医保省份销售情况以及非医保省份市场产品竞争情况。同时，访谈发行人各区域销售经理，并结合各省药械采购平台中标或挂网药品相关文件，了解该产品进入非医保省份市场时间；

9、查阅近几年国家及各省卫健委出台的“限抗令”、“门诊限制输液”等政策，分析相关限制政策以及患者用药观念转变对发行人未来经营发展的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人在售产品中代理产品注射用头孢噻肟钠为国家医保目录甲类产品，醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方甘露醇注射液均为地方医保乙类产品。公司核心产品醋酸钠林格注射液在医保省份的销售数量、销售金额在报告期内保持稳定增长，该产品在各地方省份的医保报销比例存在差异，区间约为 60%-95%；

2、目前，醋酸钠林格注射液其他竞品或相近产品中乳酸钠林格注射液为国家医保甲类品种，钠钾镁钙葡萄糖注射液、复方醋酸钠林格注射液和复方电解质注射液为部分省份的地方医保品种。除代理产品注射用头孢噻肟钠属于国家医保目录品种外，在地方医保调整过渡期结束前，若未能进入新一轮国家医保目录，发行人产品醋酸钠林格注射液、复方电解质注射液和复方甘露醇注射液都将被调出地方医保目录，截至本审核问询函回复出具日，河南省、山西省已取消地方医保目录统一执行国家医保目录，甘肃省将于 2021 年 6 月 30 日起取消地方医保目录。客观上医保基金本质上属于一种支付手段，临床用药需求和终端覆盖是药品实现终端销售的核心所在，调出地方医保目录不会对发行人核心产品销售价格体系带来较大冲击，再结合河南省和山西省醋酸钠林格注射液被调出医保目录后的终端中标价格来看，预计中短期内公司核心产品不存在价格大幅下降的风险。此外，结合前述情况，发行人已在招股说明中就核心产品未来调出地方医保目录对经营业绩的影响进一步提示了相关风险；

3、报告期内，公司在非医保省份的销售数量总体呈增长态势，公司在该等省份销售数量占比逐年小幅下降，主要系医保省份的销量增长更为迅速，全国总销量增速高于在非医保省份的销量增长速度所致；

4、根据最新政策要求，醋酸钠林格注射液无需开展一致性评价，而是需进

行质量提升工作，由于质量提升政策法规尚未正式出台，包括发行人在内的国内醋酸钠林格注射液生产企业均未完成相关工作。截至本审核问询函回复出具日，发行人已按照 CDE 撰写的药学研究技术要求完成了相关工作，待质量提升法规正式颁布实施后，公司将及时提交质量提升申报申请；

5、公司核心产品已按照注射剂质量提升的药学研究技术要求完成了相关工作，只待质量提升政策法规正式出台，未来完成该项工作不存在障碍。报告期内，公司核心产品开展一致性评价或质量提升工作相关的研发支出全部计入当期研发费用；

6、公司在广州市 2018 年地方带量采购未中标的原因主要为价格因素，中标厂家贵州科伦的报价更低所致。报告期内，醋酸钠林格注射液及竞品乳酸钠林格注射液、钠钾镁钙葡萄糖注射液、复方醋酸钠林格注射液和复方电解质注射液在 2018 年广州医疗机构药品集团采购中均被纳入集采目录，醋酸钠林格注射液及竞品复方醋酸钠林格注射液被纳入 2019 年武汉市药品集中带量采购项目。从公司与配送经销商签订的 2021 年度销售框架合同中约定的意向采购量来看，已实施的地方带量采购政策未对公司在全国层面持续获取订单造成不利影响，报告期内公司的平均销售价格亦保持相对稳定。同时，从销售单价变动、竞品中标情况、市场份额变化等方面，充分提示集中带量采购可能对发行人未来经营业绩产生的风险；

7、截至本审核问询函回复出具日，发行人核心产品醋酸钠林格注射液未被纳入国家重点监控药品目录，亦未进入全国及各地辅助用药目录，仅在山东省青岛市二级以上公立医院进入重点监控药品目录。由于报告期内青岛市销售数量占全国总销量比重较小，加之醋酸钠林格注射液在青岛被列入重点监控药品目录只是在一定程度上限制该产品在二级以上公立医院的临床用药量，因而未对公司核心产品在全国层面的销售造成重大不利影响；

8、目前，醋酸钠林格注射液产品在主要销售省份均不属于临床用量大的品种，报告期内公司该产品在非医保省份销售情况整体向好，公司进入该等非医保省份市场的时间较早，主要竞品在非医保省份市场并未造成较大冲击；

9、发行人核心产品醋酸钠林格注射液作为治疗性晶体液，主要用于围手术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏，不属于抗生素类产品，应用场景为手术住院而非门诊，与“限抗令”、“门诊限制输液”的政策相关性不大，也不会因患者用药观念的转变而受到较大影响，因此国内医院门诊注射使用政策以及患者用药观念变化未对公司生产经营产生不利影响。

问题 9：关于注册批件及在研产品

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人合法拥有与醋酸钠生产工艺相关的发明专利“无水醋酸钠的制备方法”（专利号：ZL200710157444.6），该专利相关的知识产权不存在争议或纠纷。由于发行人实际控制人控制的主体无原料药生产车间，不具备原料药生产条件，故通过与具备原料药生产条件的辽宁康博士进行合作，对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册生产进行技术指导，由辽宁康博士申请并合法取得了醋酸钠的药品注册批件。

（2）2007 年开始，博瑞佳与湖南康源进行合作，由博瑞佳进行技术输出，湖南康源以其名义向国家药监局申请并取得醋酸钠林格注射液药品注册批件。2014 年，湖南康源以 5 万元价格将名义持有的醋酸钠林格注射液药品注册批件转让与湖北多瑞。

（3）截至目前，发行人共有多项在研产品，其中醋酸钠林格注射液（250ml）已于 2021 年 1 月取得药品注册批件，碳酸氢钠林格注射液（500ml）处于申报注册阶段，碳酸氢钠注射液（1.4%，100ml）已完成中试处于稳定性考察阶段。

请发行人：

（1）说明醋酸钠注册批件权利归属情况，对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册生产进行技术指导是否收取相应费用或存在其他利益安排，如否，请说明无偿指导辽宁康博士取得醋酸钠注册批件并在报告期内高价向辽宁康博士采购醋酸钠的原因及合理性，是否存在利益输送。

（2）披露发行人核心原材料醋酸钠、核心产品醋酸钠林格注射液等药品相关技术是否存在被辽宁康博士、湖南康源以及控股股东关联方博瑞佳使用或指导第三方使用的情形，发行人是否与上述技术知情方签订保密协议，相关技术是否存在泄密或被他人使用的风险。

（3）披露代理的注射用头孢噻肟钠产品是否取得相关进口药品注册批件、相关注册批件有效期、代理协议的主要内容、代理期间及代理关系的稳定性。

(4) 披露发行人重点在研项目的相同适应症产品是否存在已上市竞品，如有，请披露竞品名称、上市时间、适应症、目标市场、医保覆盖情况；如否，请披露竞品所处研究阶段、同类药物目前通过一致性评价的情况；结合上述情况分析发行人核心在研药品面临的市场竞争情况及市场前景。

(5) 按照新药研发进展、主要推进难点等，分项披露在研项目的具体风险和可能的影响因素，包括但不限于临床结果未达预设目标、获批上市时间未达预期等，并说明对发行人的影响。

(6) 结合发行人核心技术、重点在研项目、核心研发团队背景、研发投入、研发设备、技术储备等情况，披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

(一) 说明醋酸钠注册批件权利归属情况，对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册生产进行技术指导是否收取相应费用或存在其他利益安排，如否，请说明无偿指导辽宁康博士取得醋酸钠注册批件并在报告期内高价向辽宁康博士采购醋酸钠的原因及合理性，是否存在利益输送。

在实际控制人及其后延续的发行人与辽宁康博士的合作模式中，辽宁康博士负责配套专门的场地和生产线，向湖北多瑞独家供应醋酸钠原料药，该等合作模式在国内医药企业较为常见。醋酸钠注册批件系辽宁康博士合法拥有，实际控制人或发行人对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册生产进行技术指导未收取相应费用。

报告期各期发行人醋酸钠原料药采购量较小，辽宁康博士在配套专门的场地和生产线为发行人独家供应醋酸钠原料药的情形下，生产上无法形成规模效应，因而导致醋酸钠的单位生产成本相对较高，因而在考虑合理商业利润后，其向公司供应的醋酸钠价格高于其他面向全市场供货的醋酸钠供应商。

醋酸钠作为醋酸钠林格注射液生产所需的核心原料，其供应及时性和质量稳定性对于发行人核心产品的生产尤为重要，通过对辽宁康博士生产醋酸钠进行技术指导，并由其为发行人独家配套供应的方式，有效保障了公司生产所需醋酸钠原料的稳定供应和质量标准，故而在双方的合作中未向辽宁康博士收取相应费用，具有商业合理性，不存在向辽宁康博士输送利益的情况。

（二）披露发行人核心原材料醋酸钠、核心产品醋酸钠林格注射液等药品相关技术是否存在被辽宁康博士、湖南康源以及控股股东关联方博瑞佳使用或指导第三方使用的情形，发行人是否与上述技术知情方签订保密协议，相关技术是否存在泄密或被他人使用的风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的核心技术、研发情况及技术创新机制”之“（一）公司核心技术情况”中补充披露如下：

“2、发行人核心原材料醋酸钠、核心产品醋酸钠林格注射液等药品相关技术被其他方使用及相关保密约定情况

（1）发行人核心原材料醋酸钠药品相关技术被其他方使用及相关保密约定的情况

报告期内，辽宁康博士使用醋酸钠药品相关技术进行生产，独家向发行人供应原料药。在发行人与辽宁康博士合作模式下，辽宁康博士使用醋酸钠药品相关技术进行生产，公司根据实际需要对辽宁康博士生产醋酸钠进行指导，以保证所需醋酸钠原料的品质稳定。公司与辽宁康博士于 2020 年签署的《合作协议书》中就技术保密事项进行了如下约定：“未经西藏多瑞全资子公司湖北多瑞药业有限公司（以下简称“湖北多瑞”）书面同意，康博士制药授权第三方生产合作产品。在此情况下，康博士制药应当立即停止违约行为，同时赔偿湖北多瑞的全部可预期利益的损失”，在公司与辽宁康博士的稳定合作关系下，依据该等约定相关技术存在泄密或被他人使用的风险较小。

（2）发行人核心产品醋酸钠林格注射液药品相关技术被其他方使用及相关保密约定的情况

湖南康源原拥有醋酸钠林格注射液的药品注册批件，控股股东关联方博瑞佳原拥有醋酸钠林格注射液的药品生产技术，将该等主体报告期内使用或指导第三方使用醋酸钠林格注射液药品相关技术的情况说明如下：

①自转让后湖南康源未使用或指导第三方使用醋酸钠林格注射液药品相关技术

湖北多瑞 2014 年与湖南康源签署的《药品生产技术转让合同书》中就技术保密事项进行了如下约定：“在本合同履行期间，湖南康源不得就本合同标的与第三方进行相同的转让。如若违反，除支付湖北多瑞已付的款项外，还需向湖北多瑞赔偿双倍的已付款”。同时，湖南康源原拥有的醋酸钠林格注射液生产批准文号于 2016 年 9 月被注销后，已不具备生产醋酸钠林格注射液的生产资质，至此未再从事醋酸钠林格注射液相关业务。

同时，根据湖南康源于 2021 年 3 月出具的确认函，确认其与湖北多瑞签订技术转让合同以来，皆遵循保密条款规定，不存在未经西藏多瑞、湖北多瑞允许，擅自或授权第三方使用醋酸钠林格注射液药品相关技术之情形。因此，发行人醋酸钠林格注射液药品相关技术存在泄密或被他人使用的风险较小。

②报告期内博瑞佳未使用或指导第三方使用醋酸钠林格注射液药品相关技术

博瑞佳曾为药品经营企业，自 2013 年 6 月以来，博瑞佳不再拥有药品经营许可证，未从事药品经营相关业务。报告期内，博瑞佳除存在一段时间的房屋租赁业务外，未开展其他业务，未使用醋酸钠林格注射液药品相关技术。

同时，根据博瑞佳于 2021 年 3 月出具的确认函，确认其不存在未经西藏多瑞、湖北多瑞允许，擅自或授权第三方使用发行人核心原材料醋酸钠、核心产品醋酸钠林格注射液等药品相关技术的情形。

”

（三）披露代理的注射用头孢噻肟钠产品是否取得相关进口药品注册批件、相关注册批件有效期、代理协议的主要内容、代理期间及代理关系的稳定性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况及主要供应商”之“（二）代理产品的采购情况”中补充披露如下：

“.....

将公司 2020 年代理的注射用头孢噻肟钠产品进口药品相关注册批件及有效期、代理协议的主要内容、代理期间等情况说明如下：

公司代理的注射用头孢噻肟钠产品已取得进口药品相关注册批件《中华人民共和国医药产品注册证》（注册证号：H20100432），该批件有效期至 2024 年 5 月 19 日。根据政德制药的授权书约定，西藏多瑞为其产品注射用头孢噻肟钠的中国大陆总经销，授权期限至 2024 年 5 月 19 日。公司与政德制药签署的代理协议主要内容如下：

1、代理产品及区域

政德制药委托西藏多瑞在中国大陆代理销售注射用头孢噻肟钠，包装规格包括 0.5g/瓶和 1.0g/瓶。

2、结算方式

结算方式为现款提货，两个规格按不同实际供应价结算。

3、货物运输、验收

政德制药在收到西藏多瑞货款后，将货物发送至西藏多瑞指定口岸，并承担达到上述地点前的运费和运输保险，到岸后的费用由西藏多瑞自理。

西藏多瑞在收到货物验收时，如对政德制药的产品有异议，应在三日内凭海关部门的书面证明文件向政德制药以传真或信函的方式提出，否则视为无效。

4、双方的责任义务

在本协议的有效期内，政德制药不得再授权任何第三方在中国大陆境内销售本产品；政德制药需向西藏多瑞提供销售所必须的相关合法证明文件。

西藏多瑞负责办理该产品在中国大陆注册和销售的相关手续，并负责该产品在中国大陆的销售推广及相关服务。

根据前述代理协议及授权书的约定，西藏多瑞拥有注射用头孢噻肟钠在中国境内的独家代理权，代理期间为 2019 年 10 月 8 日至 2024 年 5 月 19 日，代理期间政德制药不得再授权任何第三方在中国大陆境内销售该产品，因而在预期不出现违约情形下，代理期限到期前双方之间的代理关系稳定。

”

（四）披露发行人重点在研项目的相同适应症产品是否存在已上市竞品，如有，请披露竞品名称、上市时间、适应症、目标市场、医保覆盖情况；如否，请披露竞品所处研究阶段、同类药物目前通过一致性评价的情况；结合上述情况分析发行人核心在研药品面临的市场竞争情况及市场前景。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的核心技术、研发情况及技术创新机制”之“（二）主要在研项目情况”中补充披露如下：

“2、重点在研项目分析

（1）重点在研项目概览及竞品情况

围绕血浆代用品及其他特色细分领域，目前公司重点布局的在研项目包括碳酸氢钠注射液（1.4%，100ml）、碳酸氢钠林格注射液（500ml）、羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液（500ml）、盐酸文拉法辛缓释胶囊（75mg、150mg）等，该等在研产品的市场竞争格局及市场前景情况如下表所示：

在研产品名称	注册分类	所处阶段	适应症/目标市场	主要竞品名称/上市时间	主要竞品医保覆盖情况
碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml)	化药 3 类	稳定性考察	代谢性酸中毒, 苯巴比妥中毒	碳酸氢钠注射液 (5%) 已有 98 个厂家获批, 获批时间较早, 发行人碳酸氢钠注射液 (1.4%) 在研产品为国内独家	国家医保甲类
碳酸氢钠林格注射液 (500ml)	化药 4 类	申报注册	在循环血液量以及组织间液减少时, 作为细胞外液的补充调节剂; 纠正代谢性酸中毒	碳酸氢钠林格注射液在国内已有 2 个厂家获批, 2 个规格 (500ml、1000ml), 最早获批时间为 2019 年	非医保品种
羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠 林格注射液 (500ml)	化药 3 类	小试研究	治疗和预防血容量不足, 急性等容血液稀释 (ANH)	①国内无同通用名的竞品; ②羟乙基淀粉 130/0.4 电解质注射液: 已有 2 个厂家获批, 2 个规格 (500ml、250ml), 最早获批时间 2013 年; ③羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液: 目前国内尚无厂家拥有该品种的批件	①羟乙基淀粉 130/0.4 电解质注射液: 国家医保乙类 ②羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液: 非医保品种
盐酸文拉法辛缓释胶囊 (75mg、150mg)	化药 4 类	临床 BE	治疗各种类型抑郁症 (包括伴有焦虑的抑郁症) 及广泛性焦虑症	国内仅 1 个厂家拥有生产批件, 规格为 75mg, 获批时间为 2014 年; 同时, 进口企业 1 家, 规格为 75mg 和 150mg, 获批时间为 2012 年	国家医保甲类

注 1: 上表相关数据来源于国家药品监督管理局、米内网、相关药品之药品说明书;

注 2: 获批厂家及规格统计口径包括国产药品及进口药品;

注 3: 羟乙基淀粉 130/0.4 电解质注射液属于协议期内谈判药品部分, 协议有效期内 (2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日) 按照乙类支付。

1) 碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml)

碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml) 属于《关于印发首批鼓励研发申报儿童药品清单的通知》中的药品。与现有同类药品碳酸氢钠注射液相比,从药物浓度(1.4%)和规格上(100ml)更适用于儿童患者群,公司碳酸氢钠注射液(1.4%, 100ml)为国内独家。

据米内网中国城市公立医院数据库统计,碳酸氢钠注射液的销售额从 2017 年的 14,257 万元增长至 2019 年的 24,953 万元,年复合增速为 32.30%,增长速度较快。

2) 碳酸氢钠林格注射液 (500ml)

目前市场上仅有 2 家企业持有该药品生产批件,均于 2019 年获批,该产品国内上市时间较晚,发行人该在研产品与市场现有产品相同。

据米内网中国城市公立医院数据库统计,碳酸氢钠林格注射液 2020 年上半年的销售额为 2,000 万元,较 2019 年销售额增长 936.27%,考虑到该产品上市时间及目前增速情况,市场前景较好。

3) 羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液 (500ml)

目前国内尚未有厂家取得该产品的生产批件,从国内已上市同类药物的销售情况来看,据米内网中国城市公立医院数据库统计,羟乙基淀粉注射液 2017 年-2019 年的销售金额分别为 14.87 亿元、15.17 亿元、15.91 亿元,年复合增速为 3.44%。

4) 盐酸文拉法辛缓释胶囊 (75mg、150mg)

目前国内仅 1 个厂家拥有生产批件,规格为 75mg,同时进口企业 1 家,规格为 75mg 和 150mg。发行人该产品同时拥有 2 个规格,上市后存在一定的竞争风险。

抑郁症具有患病率高(据 WHO 数据显示,2015 年中国抑郁障碍患病率为 4.2%,中国抑郁障碍患者已达 5400 多万人)、就诊率低(流行病学资料显示,国内仅有不足 10%的抑郁症患者得到正规治疗)、患病时间长(据在《柳叶刀》杂志发表

的相关研究表明，中国抑郁障碍终生患病率为 6.8%，12 个月患病率为 3.6%）等特点。据米内网中国城市公立医院数据库统计，2015-2019 年盐酸文拉法辛缓释胶囊销售额从 29,757 万元增长至 48,350 万元，年复合增速为 12.90%。

”

（五）按照新药研发进展、主要推进难点等，分项披露在研项目的具体风险和可能的影响因素，包括但不限于临床结果未达预设目标、获批上市时间未达预期等，并说明对发行人的影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的核心技术、研发情况及技术创新机制”之“（六）发行人现有研发体系的持续创新能力”中补充披露如下：

“2、重点在研项目分析

.....

（2）重点在研项目的风险或影响因素

结合公司重点在研项目当前所处阶段、进展情况等，将该等项目成功取得药品注册批件前的具体风险和可能的影响因素分析如下：

1）碳酸氢钠注射液（1.4%，100ml）

该在研产品公司于 2016 年 9 月开始进行研发，2018 年 7 月按化药 2 类向国家药监局提交了药品注册申请，2018 年 11 月取得临床试验通知书，同意该产品免临床试验，公司根据评审专家意见进行补充研究并按化药 3 类重新申报。目前，该在研产品正在进行 6 个月稳定性实验，并按照注射剂质量提升规定的药学研究技术要求有序开展相关工作，待完成稳定性考察及补充研究后拟于 2021 年内按化药 3 类向国家药监局申报生产。

目前影响该项目申报生产进度的主要风险或因素包括委外研究进展、质量提升法规正式出台时间、稳定性试验结果等。

2）碳酸氢钠林格注射液（500ml）

碳酸氢钠林格注射液于 2016 年 10 月开始进行研发，2018 年 8 月向国家药监局提交药品注册申请，目前该在研产品尚在 CDE 审评审批之中。

目前影响该项目推进的主要风险或因素为化学注射剂质量提升政策的正式出台时间及具体要求等。

3) 羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液 (500ml)

2013 年 3 月，公司将在研产品羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液按原化药 3 类向国家药监局提交药品注册申请，2016 年 3 月按“国家食品药品监督管理总局关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告”文件要求主动撤回注册申请，重新开展相关研究，目前该在研产品处于小试研究阶段。

目前影响该项目推进的主要风险或因素为参比制剂备案暂未获批准，故而无法及时获得参比制剂进行相关研究，进而导致项目推进不达预期。

4) 盐酸文拉法辛缓释胶囊 (75mg、150mg)

盐酸文拉法辛缓释胶囊于 2018 年 5 月开始进行研发，目前该在研产品正在开展 BE 试验，相关研究系按照一致性评价标准进行。

目前影响该项目推进的主要风险或因素为 BE 试验、稳定性试验，若该等试验不能按期完成、试验结果不理想或失败，则将对该项目的顺利推进带来较大不利影响，进而影响该项目的申报生产进程。

”

(六)结合发行人核心技术、重点在研项目、核心研发团队背景、研发投入、研发设备、技术储备等情况，披露发行人现有研发体系是否具备持续创新能力。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的核心技术、研发情况及技术创新机制”中将发行人现有研发体系的持续创新能力补充披露如下：

“(六) 发行人现有研发体系的持续创新能力

1、发行人已构建三大技术平台，研发能力得到显著提升

发行人自成立以来，始终致力于成为创新型医药企业，高度重视研发投入。截至目前，公司已构建晶胶体输液技术平台、手性药物技术平台、口服缓控释制剂技术平台。发行人现有三大研发平台所对应的主要（已授权/在申请）专利技术及主要（已上市/在研）产品情况如下：

研发平台	主要已授权/在申请专利技术	主要上市/在研产品
晶胶体输液技术平台	一种醋酸钠林格注射液及其制备方法 (ZL201110233844.7); 无水醋酸钠的制备方法 (ZL200710157444.6); 一种碳酸氢钠注射液的制备方法 (在申请)	醋酸钠林格注射液 (500ml、250ml) (上市); 复方电解质注射液 (500ml) (上市); 碳酸氢钠林格注射液 (500ml); 碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml); 羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液 (500ml); 复方醋酸钠林格注射液
手性药物技术平台	一种卡前列素的纯化方法 (ZL201811419603.X); 一种米库氯铵的纯化方法 (在申请); 一种米库氯铵中间体 MIV-G 异构体的 HPLC 检测方法 (在申请); 一种分离卡前列素异构体的方法 (在申请);	米库氯铵注射液 (5ml:10mg); 卡前列素氨丁三醇; 重酒石酸去甲肾上腺素
口服缓控释制剂技术平台	-	双氯芬酸钠缓释片 (100mg); 盐酸文拉法辛缓释胶囊 (75mg、150mg)

发行人深入贯彻创新驱动发展的战略，紧密围绕三大技术平台的现有研发体系开展核心技术与产品的研发工作，研发创新能力较成立之初显著增强。利用晶胶体输液技术平台的技术储备，公司成功研发了转化糖注射液、醋酸钠林格注射液 (250ml)，相继于 2020 年 9 月和 2021 年 1 月取得了药品注册批件，同时孵化了碳酸氢钠林格注射液 (500ml)、碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml) 等产品，为公司深耕血浆代用品细分行业、丰富产品管线奠定了良好的基础。

2、研发布局合理，重点在研项目取得阶段性进展

除现有产品外，公司围绕血浆代用品细分领域持续深耕，以急抢救用药、儿童用药、精神类用药等特色领域为侧翼，积极布局新产品开发。截至本招股说明书签署之日，公司未来将重点布局的重点在研产品取得了阶段性进展，其中碳酸氢钠林格注射液 (500ml) 处于申报注册阶段，碳酸氢钠注射液 (1.4%, 100ml)

已完成中试处于稳定性考察阶段,羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液(500ml) 已处于小试研究阶段,盐酸文拉法辛缓释胶囊(75mg、150mg)处于临床 BE 阶段。

3、公司重视研发投入, 积累丰富技术储备

公司自成立以来一直致力于血浆代用品、急抢救用药、儿童用药、精神类用药等特色细分领域的产品研发,积累了丰富的技术研发能力。报告期各期,公司的研发投入分别为 1,619.62 万元、2,664.88 万元和 2,335.18 万元,报告期内累计研发投入超过 6,500 万元。公司以技术为先导,高度重视研发投入。截至本招股说明书签署之日,公司已取得专利 29 项,药品注册批件 16 项,并有十多项发明专利已进入实质审查。同时,公司购进了包括 ELLAB 热力验证系统、3 角度激光光散射系统、高效液相色谱仪、离子色谱仪、气象色谱仪、水分电位测定仪、高速压片机、紫外荧光定硫仪、蒸发光散射(ELS)检测器等众多先进的研发设备和分析检测仪器以满足公司药品研发的硬件基础。

4、公司研发机构及人员设置合理, 核心技术人员经验丰富

为持续保持技术创新能力、加快产品研发进展,公司建立了较为完善的研发架构,针对具体研发方向进行了专业化分工。具体而言,公司下设项目部统筹管理药物研发工作,由不同的子公司负责具体的研发工作。同时,公司采用自主研发和合作研发相结合的研发模式,以充分整合与发挥内外部资源与优势,加快实现研发成果的产业化。

公司历来重视研发团队建设、技术人才培养及研发投入。针对研发人员建立了长效的激励机制和培养晋升体系。报告期内,公司通过设立员工持股平台,对核心技术人员进行了正向激励,有效调动了其工作积极性和主观能动性。截至报告期末,发行人共拥有研发技术人员 67 名,占全部员工的比重为 22.48%,占比较高。其中,硕士及以上学历的研发技术人员占全部研发技术人员的比重为 20.90%。截至本招股说明书签署之日,公司现有核心人员 2 名,均有 10 年以上的工作经历,具备较为丰富的研发管理经验。

综上所述,发行人主要依靠核心技术开展生产经营,研发布局合理,部分重点在研项目取得阶段性进展,高度重视研发投入,技术储备丰富,研发人员数量

匹配，核心技术人员经验丰富，具备持续创新能力。

”

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司与辽宁康博士签署的《合作协议书》，进一步了解醋酸钠注册批件权利归属情况、双方的具体合作模式、权利义务关系；

2、访谈发行人主要股东及生产负责人，了解醋酸钠注册批件的申请、取得及再注册过程中，实际控制人或发行人对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册进行技术指导的具体情况，以及是否收取相应的技术指导或授权使用费用；

3、访谈发行人主要股东及生产负责人，并通过向相关方确认之方式，了解发行人核心原材料醋酸钠、核心产品醋酸钠林格注射液等药品相关技术是否存在被辽宁康博士、湖南康源以及控股股东关联方博瑞佳使用或指导第三方使用的情形，以及发行人与上述技术知情方就药品相关技术的保密约定情况；

4、查阅发行人与政德制药签署的《注射用头孢噻肟钠代理协议书》，以及政德制药出具的《授权书》，了解代理协议的主要内容、代理期间等；

5、登录国家药品监督管理局网站（<https://www.nmpa.gov.cn/index.html>）查询发行人重点在研项目竞品相关厂家及批件取得时间情况；

6、登录米内网（<https://www.menet.com.cn/>）查询发行人重点在研项目的市场规模统计情况。同时，查阅《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2020年）》，了解发行人重点在研产品的医保覆盖情况；

7、查阅醋酸钠林格注射液等相关晶体液产品相关文献及产品说明书等资料，进一步了解血浆代用品细分市场主要晶体液产品在技术特征、应用场景上的差异；

8、访谈发行人研发负责人，了解公司重点在研项目的具体风险和可能的影响因素，分析对公司后续经营的影响程度；

9、访谈发行人研发负责人，进一步就核心技术研发、重点在研项目进展、核心研发团队背景等方面了解公司现有研发体系及研发战略部署情况，并查阅公司核心人员简历调查表及公司固定资产台账中研发设备明细情况，进一步分析公司现有研发体系的未来持续创新能力。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、醋酸钠注册批件系辽宁康博士合法拥有，历史上实际控制人或公司对辽宁康博士醋酸钠生产工艺及申报注册生产进行技术指导未收取相应费用，系双方约定的合作模式所决定，不存在其他利益安排。报告期内发行人醋酸钠采购金额较小，且核心产品醋酸钠林格注射液单位生产成本中醋酸钠占比较小，公司主要基于供应稳定性和质量稳定性等核心因素，同时辽宁康博士独家为发行人配套生产醋酸钠导致其单位生产成本较高，故而公司以高于其他供应商的价格向辽宁康博士采购醋酸钠具有商业合理性，不存在利益输送；

2、辽宁康博士使用醋酸钠药品相关技术进行生产，独家向发行人供应醋酸钠原料药，自发行人拥有核心产品醋酸钠林格注射液相关技术权属以来，湖南康源以及控股股东关联方博瑞佳不存在使用或指导第三方使用该药品相关技术的情形，发行人与上述技术知情方就相关药品技术进行了保密约定，并由该等技术知情方出具承诺未来亦遵守基本及必要的保密义务，相关技术存在泄密或被他人使用的风险较小；

3、发行人代理的注射用头孢噻肟钠产品已取得相关进口药品注册批件，有效期至 2024 年 5 月 19 日。根据代理协议及政德制药的授权书之约定，西藏多瑞为政德制药注射用头孢噻肟钠产品的中国大陆总经销，代理期间为 2019 年 10 月 8 日至 2024 年 5 月 19 日。根据前述代理协议及授权书的约定，在西藏多瑞代理期间政德制药不得再授权任何第三方在中国大陆境内销售该产品，因而在预期不出现违约情形下，代理期限到期前双方之间的代理关系稳定；

4、发行人已在招股说明书中披露重点在研项目的相同适应症竞品情况，包括竞品名称、上市时间、适应症、医保覆盖情况等。整体来看，发行人重点在研

项目的相同适应症产品已上市竞品相对较多，但同通用名或相同规格产品较少。从公司重点在研产品的研发进展、市场空间及已上市竞品的销售情况来看，该等在研药品拥有较好的市场前景；

5、公司重点在研项目的具体风险和可能的影响因素包括：1）稳定性研究及委外研究的进展不确定性而影响申报注册时间；2）关联审评及质量提升政策法规颁布出台的时间不确定性；3）制剂研究所需的参比制剂备案未获批准；4）BE试验或稳定性研究可能失败；

6、发行人主要依靠核心技术开展生产经营，研发布局合理，部分重点在研项目取得阶段性进展，高度重视研发投入，技术储备丰富，研发人员数量匹配，核心技术人员经验丰富，发行人现有研发体系能有效支持在研产品研发，重点在研项目进展顺利，公司具备持续创新能力。

问题 10：关于关联方及关联交易

申报文件及首轮问询回复显示，2020 年 2 月发行人与邓勇、张绍忠、金玉波签订《房屋买卖合同》，以 4,035.82 万元价格购买邓勇、张绍忠、金玉波持有的相关房产。

请发行人：

（1）结合关联交易房产收益法评估结果以及附近同类房产租金情况，说明未向第三方租赁办公场地而以市场法评估结果作为交易价格向关联方购买房产的原因及合理性，交易前是否按照相关规定及公司章程履行审议程序，关联股东是否回避表决，进一步分析上述发生关联交易的必要性。

（2）说明关联交易房产评估基准日的确定依据，采用市场比较法对应 3 处房产的具体交易时间，与关联交易房产的差异情况，结合上述情况进一步说明关联交易价格的公允性。

（3）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，披露报告期内发行人关联交易定价依据、相关价格公允性，是否存在对发行人关联方利益输送的情形，是否履行关联交易的内部决策程序；发行人对关联方及关联关系认定及相关信息披露是否完整、全面。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及披露

（一）结合关联交易房产收益法评估结果以及附近同类房产租金情况，说明未向第三方租赁办公场地而以市场法评估结果作为交易价格向关联方购买房产的原因及合理性，交易前是否按照相关规定及公司章程履行审议程序，关联股东是否回避表决，进一步分析上述发生关联交易的必要性。

1、发行人向关联方购买房产的原因和合理性

发行人未向第三方租赁办公场地而向关联方购买房产，主要系基于如下几方面的考虑：

第一，增强发行人资产独立性和完整性，减少经常性关联交易。向关联方购置房产前，发行人以租赁的方式使用该等房产，本次购置房产后，发行人合法拥有与生产经营有关的房屋的所有权，资产独立于控股股东、实际控制人及相关关联方，进一步保障了资产完整性和独立性；

第二，满足实际办公场所需求及长期稳定经营的需要。发行人主要管理、销售人员合计约 80 人在西藏多瑞武汉分公司办公，西藏多瑞武汉分公司实际承担了公司大部分管理职能，购置房产作为武汉分公司办公场所，有助于维持公司经营稳定性，降低租赁管理用办公场所的方式所带来的搬迁风险以及搬迁期间部分业务受到影响的风险；

基于以上主要原因，多瑞有限于 2019 年 12 月 5 日召开股东会，决议购买邓勇、张绍忠和金玉波所拥有的房产。

结合关联交易房产收益法评估结果以及附近同类房产租金情况，就发行人未向第三方租赁办公场地而以市场法评估结果作为交易价格向关联方购买房产的合理性具体说明如下：

（1）相较于向第三方租赁，发行人直接从关联方购买相关房产用于办公具有经济合理性

本次发行人向关联方购买上述房产，建筑面积合计为 2,029.82 平方米，购房金额为 4,035.82 万元，房屋折旧年限为 20 年，每年房屋折旧费用为 197.23 万元。

经查询武汉商铺写字楼出租出售板块公开信息，武汉市江汉区泛海国际 SOHO 城周边办公楼挂牌租赁情况如下：

序号	出租房屋坐落	楼层/总楼层	装修情况	房产面积 (平方米)	租金总价(元 /月)	租金单价 (元/平方米/ 月)
1	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 栋	高层/33 层	精装修	237.21	20,874.48	88.00

2	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 栋	中层/33 层	精装修	192	15,552.00	81.00
3	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 栋	中层/33 层	精装修	213	18,100.00	84.98
4	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 栋	低层/33 层	毛坯	221.93	16,650.00	75.02
5	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 栋	低层/33 层	精装修	242.5	21,825.00	90.00

经测算，所购房屋分摊的房屋折旧金额为 80.97 元/平方米/月，与目前周边市场的整体租赁价格基本相当，发行人向关联方购买房产用于日常办公具有经济合理性。

（2）相较于向第三方租赁，直接向关联方购买办公用房产，更有利于长期经营稳定性

鉴于向公司关联方购置相关房产前，公司租用该等房产并一直用于日常办公。若改为向第三方进行租赁，需要面临寻求类似面积场地、商谈议价、重新进行设计装修、租赁房产权属是否清晰、第三方在租赁期间是否会抵押或出售房产等较多不确定性因素，而直接从关联方购置相关房产则基本不存在前述不确定性风险。

（3）相较于收益法，市场比较法评估方法更符合本次评估目的，评估结果更能反映购买房产的市场价值

本次房产评估的评估目的系为发行人购买资产提供价值参考，根据《资产评估价值类型指导意见》及本次评估目的、市场条件及评估对象自身条件等因素，对于所涉房产，中瑞世联资产评估集团有限公司（以下简称“评估机构”或“中瑞世联”）确定评估对象的价值类型为市场价值并根据《投资性房地产评估指导意见》分别选用收益法和市场比较法进行评估，收益法评估结果为 2,016.98 万元，市场比较法评估结果为 4,035.82 万元。

收益法评估中，未来收益和成本是建立在各种假设的前提下得出的，未来的

情况和假设可能会有较大的变化，从未来的收益情况来确定评估结果有较大的不确定性；而市场法是从现时的市场出发，考虑了影响房地产价值的各种因素，是对房地产现时市场价值的直观反映，本次评估为发行人拟购买资产提供直观价值参考，市场比较法结果较好地反映了市场价值。

评估机构综合考虑本次评估目的、价值类型等因素，选取市场法评估结果作为最终评估的市场价值，符合评估相关规定，具有合理性。

从近年来其他首次公开发行股票并上市申请涉及商品房相关资产买卖的案例来看，采用市场法进行评估也是较为常见的一种方法，相关案例如下：

序号	证券/公司简称	购买房产情况	定价方式	评估方法
1	固安信通（科创板提交注册阶段，尚未注册生效）	2016 年固安信通向关联方邸志军购买位于北京市海淀区蓝靛厂东路 2 号院 2 号楼（金源时代商务中心 2 号楼）C 座 7 层的房产	以北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的《邸志军向固安信通信号技术股份有限公司出售其个人持有的房屋产权项目评估报告》（国融兴华评报字[2016]第 100083 号）为作价依据，以评估值 2,165.40 万元作价交易	市场比较法
2	新疆大全（科创板上市委员会通过，尚未注册生效）	2018 年 11 月 13 日，新疆大全从关联方大全集团处购买大全投资 100% 股权，大全投资的主要资产为两幢公寓楼和对发行人的持股	发行人聘请了新疆金天辰资产评估有限公司对大全投资于 2018 年 10 月 31 日的净资产进行了评估，评估师对标的资产的两幢公寓楼采用了市场法进行了评估	市场比较法
3	仲景食品 /300908	仲景食品子公司北极蓝将其位于漠河县的一宗房产出售给关联方漠河养老院	以中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具的《资产评估报告》（中铭评报字[2017]第 0080 号）为作价依据，以评估值 251.45 万元作价交易	市场比较法
4	风语筑 /603466	2015 年风语筑向实际控制人购买上海市江场三路 191、193 号 3 层至 11 层房产	以上海沪港房地产估价有限公司出具的《房地产计税估价结果报告》（沪港房报估字（2015）第 1010 号）为作价依据，以评估金额 16,588 万元作价交易	市场比较法

综上所述，发行人未向第三方租赁办公场地而以市场法评估结果作为交易价

格向关联方购买房产具有必要性和合理性。

2、发行人向关联方购买房产履行的关联交易决策程序

在签署上述房屋购买合同前，2019 年 12 月 5 日，多瑞有限作出股东会决议，同意多瑞有限购买邓勇、张绍忠和金玉波上述关联交易房产，购买价格参考中瑞世联对上述房产的评估价格。该次股东会，关联股东西藏嘉康和西藏清畅未回避表决，原因系当时西藏嘉康、西藏清畅合计持有多瑞有限 100%股权，不存在侵害其他无关联股东利益之可能。2020 年 2 月 18 日，多瑞有限作出股东会决议，同意购买价格参考中瑞世联对上述房产的评估结果，确定购买价格为 4,035.82 万元。该次股东会表决，关联股东西藏嘉康和西藏清畅均予以回避。

除上述事前决策程序外，2020 年 7 月 4 日，发行人 2020 年第二次临时股东大会审议通过《关于确认公司 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日关联交易事项的议案》，对发行人报告期内的关联交易进行确认，其中包括发行人向关联方购买房产的关联交易，独立董事已就该等关联交易发表确认意见，关联股东西藏嘉康、西藏清畅回避表决；2021 年 2 月 28 日，发行人 2020 年度股东大会审议通过《关于确认公司 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日关联交易事项的议案》，对发行人向关联自然人购买房产的关联交易再次进行确认，独立董事已就该等关联交易发表确认意见，关联股东西藏嘉康、西藏清畅回避表决。

综上，报告期内，发行人向关联方购买房产的关联交易已履行了关联交易决策程序。

（二）说明关联交易房产评估基准日的确定依据，采用市场比较法对应 3 处房产的具体交易时间，与关联交易房产的差异情况，结合上述情况进一步说明关联交易价格的公允性。

1、关联交易房产评估基准日的确定依据

因筹备 A 股上市需要，发行人拟通过购买关联交易房产来解决资产完整性和独立性的问题。评估基准日确定为 2019 年 10 月 31 日，系依据发行人筹备首次公开发行股票的项目进程并经各方协商确定，房屋买房合同签署时间（2020 年 2 月）及房屋购买价款支付和过户完毕时间（2020 年 8 月）均在评估报告有效期

内（自 2019 年 10 月 31 日起一年），且可比交易房产交易时间（具体情况见本题回复之“2、采用市场比较法对应 3 处房产的具体交易时间，与关联交易房产的差异情况”部分）与发行人关联交易房产评估基准日基本相当，因此，评估基准日选择恰当。

2、采用市场比较法对应 3 处房产的具体交易时间，与关联交易房产的差异情况

根据《西藏多瑞医药有限公司拟购买资产涉及的房地产市场价格价值项目资产评估说明》（中瑞评报字[2020]第 000165 号，以下简称“评估说明”），截至评估说明出具时点，按照用途相同、地区相同、价格类型相同等要求选取的 3 处可比案例的具体房产交易时间等信息，以本次交易所涉湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 号楼 6 层 10 套房产中的 601 室为例，与关联交易房产的对比情况如下：

因素		关联交易房产	案例 A	案例 B	案例 C
物业名称		泛海国际 SOHO 城	泛海国际 SOHO 城	泛海国际 SOHO 城	泛海国际 SOHO 城
房地产坐落		湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城 4 号楼 601 室	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城	湖北省武汉市江汉区王家墩中央商务区泛海国际 SOHO 城
含税单价（元/平方米）		待估	20,000.00	20,000.00	17,000.00
交易价格类型		市场交易价	市场交易价	市场交易价	市场交易价
房产用途		办公	办公	办公	办公
交易时间		待交易	2019 年 9 月 23 日	2019 年 10 月 14 日	2019 年 10 月 31 日
区位因素		关联交易房产与可比案例均位于泛海国际 SOHO 城，区域繁华程度、交通便捷度、基础公共设施配套情况、临街道路类型、市政设施配套情况、环境情况无差异。			
实物	物业朝向	东南朝向，采光较好	东南朝向，采光较好	东南朝向，采光较好	东南朝向，采光较好

因素		关联交易房产	案例 A	案例 B	案例 C
因素	装饰装修情况	精装	简装	精装	精装
	设施设备情况	中央空调系统、双回路供电系统、智能办公系统、烟感自动报警系统、消防喷淋系统	中央空调系统、双回路供电系统、智能办公系统、烟感自动报警系统、消防喷淋系统	中央空调系统、双回路供电系统、智能办公系统、烟感自动报警系统、消防喷淋系统	中央空调系统、双回路供电系统、智能办公系统、烟感自动报警系统、消防喷淋系统
	维护新旧程度	建成于 2015 年，成新 94%	建成于 2013 年下半年，成新 91%	建成于 2013 年下半年，成新 91%	建成于 2013 年下半年，成新 91%
	建筑结构	钢混结构	钢混结构	钢混结构	钢混结构
	房地产面积 (m ²)	191.87	415.00	720.00	2,000.00
	楼层	低区/共 37 层	中区/共 26 层	中区/共 30 层	高区/共 26 层
	物业管理	甲级写字楼，专业物业管理，物业管理较好	甲级写字楼，专业物业管理，物业管理较好	甲级写字楼，专业物业管理，物业管理较好	甲级写字楼，专业物业管理，物业管理较好
	停车状况	一般	一般	一般	一般
权益状况	规划条件	合理	合理	合理	合理
	土地性质	出让	出让	出让	出让
	共有情况	单独所有	单独所有	单独所有	单独所有
	权属清晰状况	权属清晰	权属清晰	权属清晰	权属清晰

3、关联交易价格的公允性

按照市场比较法计算，关联交易房产在评估基准日的市场价值为 4,035.82 万元。发行人关联方邓勇、张绍忠、金玉波于 2014-2015 年购买关联交易房产价格为 3,040.36 万元，综合考虑银行贷款利息、交易税费，持有的综合成本约为 3,700 万元。评估过程中，评估机构采用市场比较法和收益法，实施了权属状况核实、现场勘查、市场调查等评估程序，对所涉房地产在 2019 年 10 月 31 日的市场价

值进行了评估，结合本次评估目的及价值类型最终选取市场比较法评估结果作为本次评估结论，市场比较法评估中相同区域可比案例交易时间与评估基准日相近，可比案例与发行人关联交易房产整体情况类似，评估结果具有公允性。同时，通过访谈第三方房产中介机构及查阅相关交易情况，了解到本次关联交易定价与周边办公楼评估基准日附近时段挂牌出售价格基本相当。

综上所述，发行人向关联方购买房产价款依据评估报告市场比较法评估结果确定，与相同区域可比交易案例的交易价格基本相当，发行人向关联自然人购买房产的价格公允。

（三）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，披露报告期内发行人关联交易定价依据、相关价格公允性，是否存在对发行人关联方利益输送的情形，是否履行关联交易的内部决策程序；发行人对关联方及关联关系认定及相关信息披露是否完整、全面。

1、报告期内发行人关联交易定价依据、相关价格公允性，是否存在对发行人关联方利益输送的情形

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”中补充披露如下：

“（1）采购商品和接受劳务

.....

2）前述关联交易定价公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形

发行人与上海智同主要就盐酸文拉法辛缓释胶囊（75mg、150mg）项目、双氯芬酸钠缓释片（100mg）项目和舒更葡糖钠制剂（200mg/2ml；500mg/5ml）项目进行合作，合作内容、协议金额及项目进展等具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	注册类别	项目合作内容	预算金额	项目进展
1	盐酸文拉法辛缓释胶囊(75mg、150mg)	化药4类	发行人委托上海智同完成盐酸文拉法辛缓释胶囊(75mg、150mg)制剂开发工作, 指导及协助发行人完成该产品的注册申报, 直至获得批件	1,000	临床BE
2	双氯芬酸钠缓释片100mg	化药4类	发行人委托上海智同完成双氯芬酸钠缓释片100mg开发工作, 指导及协助发行人完成该产品的注册申报, 直至获得批件	1,000	临床BE
3	舒更葡糖钠原料药及注射液(200mg/2ml; 500mg/5ml)	化药4类	发行人委托上海智同完成舒更葡糖钠制剂(200mg/2ml; 500mg/5ml)开发工作, 指导及协助发行人完成该产品的注册申报, 直至发行人成为该合同产品的上市持有人	1,120	小试研究

关于定价依据, 公司综合考虑了研发项目的人工费用、临床试验费用、材料采购费用等预算, 经市场化第三方询价后, 与上海智同经公平磋商确定了相关费用总额及支付节奏。

由于药品种类、是否需要做临床试验、研发难度、技术成熟程度等存在差异, 药品研发项目的预算有所不同。经查询, 医药制造行业部分公众公司合作研发项目研发费用情况如下:

单位: 万元

公众公司	研发产品	药品类别	合作内容/目标	技术委托开发经费
步长制药 (603858. SH)	舒更葡糖钠注射液(2ml: 200mg)	化药4类	步长制药委托对方对该项目进行研究, 连续生产出三批工业化规模的合格药品, 达到与原研药品的质量和疗效一致, 最终获得药品批准文号。	1,500.00
海思科 (002653. SZ)	盐酸坦索罗辛口服缓释片	化药4类	莹硕生技负责协助海思科制定该药品开发计划, 将在台湾地区已有数据分享给海思科, 组织本品在大陆地区的后续研发试制工作等。海思科负责上述产品在中国大陆地区注册申请、生产及销售等事宜。	1,500.00

海思科 (002653. SZ)	帕利哌酮缓释片	化药 4 类	莹硕生技负责协助海思科制定该药品开发计划, 将在台湾地区已有数据分享给海思科, 组织本品在大陆地区的后续研发试制工作等。海思科负责上述产品在中国大陆地区注册申请、生产及销售等事宜。	1, 250. 00
百诺医药 (836534. 00)	泊马度胺胶囊 (1mg、4mg)	化药 3 类	按照《药品注册管理办法》及 CFDA 的相关技术要求, 开展项目研究, 保证合作项目与原研药品质量和疗效一致; 指导对方完成工业化规模药品制备; 按照“药品注册管理办法”及 CFDA 的技术要求撰写该项目申报资料并通过 CFDA 评审。	907. 00
	甲苯磺酸索拉非尼片 (200mg)	化药 4 类		750. 00
	地氯雷他定片 (5mg)	化药 4 类		710. 00

注 1: 步长制药合作研发项目信息, 来源于其 2018 年 12 月 4 日公告的《关于签订技术开发合同的公告》;

注 2: 海思科合作研发项目信息, 来源于其 2017 年 8 月 22 日公告的《关于子公司签订盐酸坦索罗辛口崩缓释片〈药品开发合作协议〉的公告》、2017 年 8 月 22 日公告的《关于子公司签订帕利哌酮缓释片〈药品开发合作协议〉的公告》;

注 3: 百诺医药合作研发项目, 信息来源于其 2016 年 10 月 21 日公告的《山东百诺医药股份有限公司签署重大业务合同公告》。

由上表可见, 单个化药新产品研发的合作费用在 710 万元-1, 500 万元区间。考虑到药品种类及研发难度等方面存在差异, 结合上市公司信息披露标准, 总体上, 发行人委托上海智同研发项目的定价与行业内仿制药化药研发定价区间较为一致。

因此, 该等交易定价具有公允性, 不存在对发行人关联方利益输送的情形。

(2) 销售商品和提供劳务

.....

2) 前述关联交易定价公允, 不存在对发行人关联方利益输送的情形

2018 年度及 2019 年度, 发行人向般瑞佳销售醋酸钠林格注射液的平均价格分别系 112. 45 元/袋、117. 59 元/袋, 发行人向湖北地区其他公司销售的平均价格分别系 116. 98 元/袋、116. 22 元/袋, 两者价格差异较小。2020 年度, 公司未向般瑞佳销售醋酸钠林格注射液。

报告期内, 发行人向般瑞佳、湖北地区其他公司的销售情况对比如下:

期间	项 目	销售给人福般瑞佳	销售给湖北地区其他公司
2019 年度	数量 (袋、瓶)	2, 520. 00	511, 014. 00

	含税金额（元）	296,326.81	59,390,469.98
	单价（元/袋、瓶）	117.59	116.22
2018 年度	数量（袋、瓶）	145,910.00	333,290.00
	含税金额（元）	16,407,118.80	38,988,797.40
	单价（元/袋、瓶）	112.45	116.98

因此，报告期内，发行人向般瑞佳销售醋酸钠林格注射液的定价依据系参照市场价格，关联交易定价公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形。

（3）关联租赁

1) 关联交易内容及交易必要性、合理性

报告期内，公司存在向关联方租赁办公场所的情况，具体如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
邓勇	承租房屋	49.25	137.34	45.24
张绍忠	承租房屋	11.65	23.30	-
博瑞佳	承租房屋	-	-	12.16
合计		60.90	160.64	57.40

报告期内，湖北多瑞曾向关联方博瑞佳租赁房屋建筑物用于办公经营，西藏多瑞武汉分公司曾向关联方邓勇、张绍忠租赁房屋建筑物用于办公经营，相关房屋均位于湖北省武汉市江汉区云彩路泛海国际 SOHO 城 4 栋 6 楼，租赁价格均为 100 元/平方米/月。2018-2020 年度，公司就上述交易支付租赁费用分别为 57.40 万元、160.64 万元及 60.90 万元，占当期管理费的比例为 2.63%、4.11%及 1.59%。

2) 前述关联交易定价公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形

该关联租赁的租赁价格系参考市场水平及房屋状况而定。经查询租赁网站“链家商业”公布的相同位置的办公楼房的租金水平，泛海国际 SOHO 城 4 栋租赁市场价格范围为 1.54-4.47 元/平方米/天，按每月 30 天计算即 46.20-134.10 元/平方米/月。报告期内，关联租赁价格 100 元/平方米/月处于市场价格范围内。

因此，上述租赁房屋的租赁价格与周边同类型房屋的市场租赁价格相当，价

格公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形。

（4）关键管理人员薪酬

报告期内，公司向董事、监事、高级管理人员支付薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
关键管理人员报酬	489.40	422.14	184.87

公司根据关键管理人员岗位价值及工作内容、公司内部的薪酬体系标准、关键管理人员自我薪酬预期等因素，综合确定关键管理人员薪酬，并依据市场薪酬和物价变动情况进行年度调整，具备公允性。

2、偶发性关联交易

（1）资金拆借

1) 资金拆出

.....

2020 年度，发行人不存在对关联方资金拆出的情形。报告期内，公司控股股东西藏嘉康及其他关联方博瑞佳、般瑞佳、泰思诺（北京）医药科技有限公司对公司的资金拆借行为系资金周转之用，且均已于 2019 年偿还完毕。除泰思诺（北京）医药科技有限公司因拆借金额较小未收取利息外，公司对上述资金往来参考同期银行贷款利率收取了相应的利息，**定价公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形**。截至本招股说明书签署之日，发行人不存在关联方资金占用情形。

2) 资金拆入

.....

2020 年度，发行人不存在向关联方资金拆入的情形。报告期内，公司向关联方博瑞佳、西藏嘉康、般瑞佳的资金拆借行为系资金周转之用，公司对上述资金往来参考同期银行贷款利率支付了相应的利息，**定价公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形**。

.....

(2) 关联方资产转（受）让

.....

2019 年，因经营需要，发行人向般瑞佳购买办公设施，交易价格为 34.05 万元（含税价），其中固定资产转让价格为 26.45 万元，低值易耗品转让价格为 7.60 万元。该交易价格定价依据为该固定资产及低值易耗品截至 2019 年 6 月 30 日于般瑞佳的账面价值 34.05 万元，并经双方协商确定。该办公设施在发行人的入账价值为 30.14 万元（不含税价），价格公允，不存在对发行人关联方利益输送的情形。

2020 年，公司向邓勇、张绍忠、金玉波购买办公房产的具体情况如下：

1) 关联交易的必要性、合理性

发行人未向第三方租赁办公场地而向关联方购买房产，主要系基于如下几方面的考虑：

第一，增强发行人资产独立性和完整性，减少经常性关联交易。向关联方购置房产前，发行人以租赁的方式使用该等房产，本次购置房产后，发行人合法拥有与生产经营有关的房屋的所有权，资产独立于控股股东、实际控制人及相关关联方，进一步保障了资产完整性和独立性；

第二，满足实际办公场所需求及长期稳定经营的需要。发行人主要管理、销售人员合计约 80 人在西藏多瑞武汉分公司办公，西藏多瑞武汉分公司实际承担了公司大部分管理职能，购置房产作为武汉分公司办公场所，有助于维持公司经营稳定性，降低租赁管理用办公场所的方式所带来的搬迁风险以及搬迁期间部分业务受到影响的风险；

基于以上主要原因，多瑞有限公司于 2019 年 12 月 5 日召开股东会，决议购买邓勇、张绍忠和金玉波所拥有的房产。

.....

4) 上述房屋与附近区域相近时间成交价格不存在较大差异，交易价格公允，

不存在对发行人关联方利益输送的情形

根据中瑞世联采用市场比较法评估获取的与上述房屋评估基准日较近时期已经成交或拟成交的类似资产交易实例，房屋交易时同区域内共有 3 处房产成交，相关房地产成交价格分别为每平方米 1.7 万元、2 万元及 2 万元，**交易时间分别为 2019 年 10 月 31 日、2019 年 9 月 23 日及 2019 年 10 月 14 日**。公司购买的相关房屋面积共计 2,029.82 平方米，交易价格参照评估值确定为 4,035.82 万元，房屋单价约为 19,960 元/平方米，与同期同区域同类型房屋的交易单价基本相当，不存在较大差异。同时，邓勇、张绍忠及金玉波于 2014-2015 年购买该 10 套房产时购买成本为 3,040.36 万元，发行人于 2020 年购买的交易价格为 4,035.82 万元，其差值 995.46 万元，符合近年来房产交易市场上升发展趋势。综上，发行人购买该房产交易价格公允合理，**不存在对发行人关联方利益输送的情形**。

.....

”

2、是否履行关联交易的内部决策程序

关于关联交易的内部决策程序履行情况，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、报告期内关联交易决策程序履行情况及独立董事意见”中披露如下：

“针对报告期内的关联交易事项，公司于 2021 年 2 月 8 日、2021 年 2 月 28 日分别召开了第一届董事会第六次会议和 2020 年年度股东大会，审议通过了《关于确认公司 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日关联交易事项的议案》，关联董事、关联股东在审议此议案时均回避表决，非关联董事、非关联股东对公司报告期内与关联方发生的上述关联交易事项进行了审议和确认。

公司独立董事就上述关联交易事项合法性和公允性发表意见：公司于 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间发生的关联交易符合公司业务发展需要，有关交易价格依据市场定价原则确定，交易价格公允、合理，交易双方均遵循了自愿、公平、公正的原则，交易合法、公允，不存在损害公司及全体股东利益的情况。公司没有对关联方形形成重大依赖，关联交易对公司财务状况和经营成果没

有重大影响、对公司正常生产经营和独立运作没有造成实质性影响，不存在损害公司和非关联股东利益的情况，不会对公司独立性产生影响。”

3、发行人对关联方及关联关系认定及相关信息披露是否完整、全面

发行人已在招股说明书中按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会的相关规定认定并完整、全面披露关联方。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅中瑞世联出具的中瑞评报字[2020]第 000165 号《资产评估报告》及相关评估说明；

2、查阅公司就该次房产交易的股东会决议；

3、查询武汉商铺写字楼出租出售板块公开信息，核查武汉市江汉区泛海国际 SOHO 城周边办公楼挂牌租赁情况以及评估基准日附近时段历史成交记录；

4、访谈第三方房产交易中介机构并查阅相关交易情况，了解武汉市江汉区泛海国际 SOHO 城周边办公楼评估基准日附近时段历史挂牌出售情况；

5、查阅公开可比市场价格、公司向第三方销售价格等，与关联交易合同中定价对比，核查关联交易定价的公允性；

6、查阅发行人与关联交易相关的董事会、股东大会决议文件，查阅与关联方签订的关联交易合同文件，核查关联交易内部决策程序的履行情况；

7、查阅《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及中国证监会的有关规定，查阅发行人董事、监事、高级管理人员调查表，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站检索关联方信息，核查关联方及关联关系认定、披露的完整性及全面性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人未向第三方租赁办公场地而以市场法评估结果作为交易价格向关

联自然人购买房产具有必要性和合理性；交易前已按照公司当时的公司章程进行审议，在发行人建立健全《关联交易管理制度》及其他治理制度后，履行了关联交易确认程序，关联股东进行了回避表决；

2、发行人向关联方购买房产价款系依据评估报告市场法评估结果确定，与相同区域可比交易案例的交易价格基本相当，发行人向关联方购买房产的价格公允；

3、发行人已在招股说明书中披露关联交易的交易内容、交易金额及定价依据，报告期内关联交易价格具备公允性，不存在向关联方利益输送的情形；

4、发行人已在招股说明书中披露报告期内发行人已履行的关联交易的内部决策程序，非关联董事、非关联股东对公司报告期内与关联方发生的关联交易事项进行了审议和确认，关联股东或董事在审议相关交易时已履行回避程序，发行人独立董事已就相关交易发表确认意见；

5、发行人披露的关联方经与《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和中国证监会的相关规定进行比对，发行人已完整、准确地披露了发行人关联方及关联关系情况。

问题 11：关于独立性及同业竞争

申报文件显示，发行人多名董事、监事、高级管理人员来自于控股股东或其关联方，报告期内存在部分发行人现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在关联企业任职并领取薪酬的情况。同时，报告期内发行人与控股股东及其关联方之间存在资金拆借行为。

请发行人：

（1）说明报告期内控股股东、实际控制人注销、转让关联方相关人员流向及资产处置情况，上述原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况。

（2）结合报告期内湖北多瑞、嘉诺康核心人员在控股股东处兼职或领取报酬等情况，说明湖北多瑞、嘉诺康及发行人在人员、财产、机构等方面是否均独立于控股股东，湖北多瑞、嘉诺康及发行人报告期内客户、供应商是否与控股股东存在重合，是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内控股股东、实际控制人注销、转让关联方相关人员流向及资产处置情况，上述原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况。

报告期内，控股股东、实际控制人注销、转让关联方（以下简称“原关联方”）的相关人员流向、资产处置情况，以及原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况，具体如下：

序号	原关联方名称	报告期内关联关系	成立时间	原关联方变动情况	原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况	员工流向	资产处置
1	新拓展医药	西藏嘉康持股 100%，韦文钢担任执行董事兼总经理的企业	2008 年 12 月	2019 年 10 月，西藏嘉康股权对外转让、韦文钢不再担任执行董事和总经理职务	不存在后续交易	除多瑞有限高级管理人员韦文钢不再任职新拓展医药执行董事兼总经理、一名员工被发行人接收外，不涉及其他人员流向	股权转让变动，不涉及资产处置
2	北京仟佳康医药科技有限公司（已注销）	西藏嘉康持股 70%，公司监事王堂担任总经理的企业	2017 年 10 月	2018 年 12 月，完成工商注销	不存在后续交易	自设立以来未开展实际业务，不涉及人员流向和资产处置	
3	湖北耀博药业有限责任公司（已注销）	西藏嘉康持股 100%，邓勇担任执行董事兼总经理，张绍忠担任监事的企业	2016 年 12 月	2018 年 3 月，完成工商注销	不存在后续交易	自设立以来未开展实际业务，不涉及人员流向和资产处置	

序号	原关联方名称	报告期内关联关系	成立时间	原关联方变动情况	原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况	员工流向	资产处置
4	湖北亿尚诺医疗器械有限公司（已注销）	西藏嘉康持股 100%，张绍忠担任执行董事兼总经理，邓勇担任监事的企业	2016 年 12 月	2018 年 3 月，完成工商注销	不存在后续交易	自设立以来未开展实际业务，不涉及人员去向和资产处置	
5	湖北欧冠翔药业有限公司（已注销）	西藏嘉康持股 100%，张绍忠担任执行董事兼总经理，邓勤担任监事的企业	2016 年 12 月	2018 年 3 月，完成工商注销	不存在后续交易	自设立以来未开展实际业务，不涉及人员去向和资产处置	
6	荆州安瑞生物医药产业发展有限公司	西藏嘉康持股 20%的企业	2018 年 2 月	2020 年 4 月，股权转让	不存在后续交易	转让参股股权，不涉及人员流向及资产处置	
7	湖北聪智生物科技有限公司（已注销）	邓勇持股 60%并担任执行董事的企业	2012 年 6 月	2018 年 1 月，完成工商注销	不存在后续交易	自 2014 年 11 月即停止经营，注销后不涉及人员流向	资产清算后向股东分配

序号	原关联方名称	报告期内关联关系	成立时间	原关联方变动情况	原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况	员工流向	资产处置
8	湖北亿利金沙实业有限公司（已注销）	邓勇持股 30%并担任监事的企业	2016 年 12 月	2018 年 7 月，日完成工商注销	不存在后续交易	员工自主择业	资产清算后向股东分配
9	武汉醉楚天酒店管理有限公司（已注销）	邓勇持股 30%的企业	2016 年 9 月	2018 年 4 月，股权转让；2019 年 7 月，完成工商注销	不存在后续交易	转让参股股权，不涉及人员流向及资产处置问题	
10	湖北梵泰诺科贸有限公司	邓勇之子邓晓尧持股 54.95%的企业	2017 年 2 月	2019 年 8 月，股权转让	不存在后续交易	自设立至股权转让前，未实际开展业务，不涉及人员流向及资产处置	
11	武汉山河兴投资有限公司	邓勇之子邓晓尧持股 33%并担任总经理的企业	2015 年 4 月	2019 年 10 月，股权转让，邓晓尧不再担任总经理职务	不存在后续交易	转让参股股权，不涉及人员流向及资产处置	

序号	原关联方名称	报告期内关联关系	成立时间	原关联方变动情况	原关联方转变为非关联方后与发行人交易情况	员工流向	资产处置
12	武汉阿库瑞斯咨询有限公司	邓勇之子邓晓尧持股 24%， 邓勤持股 11%并担任监事的企业	2017 年 1 月	2019 年 9 月，股权转让，邓勤不再担任监事	不存在后续交易	转让参股股权，不涉及人员流向及资产处置	
13	武汉卓盛源生物科技有限公司（已注销）	邓勇之子邓晓尧持股 40%， 邓勤持股 30%并担任监事的企业	2015 年 9 月	2018 年 8 月，完成工商注销	不存在后续交易	员工自主择业	资产清算后向股东分配

基于上述，报告期内控股股东、实际控制人在转让或注销关联方的过程中，原关联方转变为非关联方后与发行人不存在后续交易。

(二) 结合报告期内湖北多瑞、嘉诺康核心人员在控股股东处兼职或领取报酬等情况，说明湖北多瑞、嘉诺康及发行人在人员、财产、机构等方面是否均独立于控股股东，湖北多瑞、嘉诺康及发行人报告期内客户、供应商是否与控股股东存在重合，是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

1、报告期内发行人及湖北多瑞、嘉诺康核心人员在关联方处兼职或领取报酬情况

报告期内，发行人及湖北多瑞、嘉诺康核心人员在关联方处兼职或领薪兼职的情况具体如下：

序号	发行人、湖北多瑞、嘉诺康核心人员	关联方	报告期内在关联方兼职情况
1	邓勇	西藏嘉康	2018 年 1 月至 2018 年 8 月，邓勇担任监事；2018 年 9 月至 2019 年 9 月，邓勇担任执行董事兼经理；2019 年 10 月至报告期末，邓勇担任执行董事
		西藏本之本	2018 年 1 月至 2020 年 6 月，邓勇担任执行董事兼经理；2020 年 7 月至报告期末，邓勇担任监事
		博瑞佳	2018 年 1 月至 2020 年 6 月，邓勇担任执行董事兼总经理；2020 年 7 月至报告期末，邓勇担任监事
		虎啸滩旅游	邓勇担任监事
		般瑞佳	2018 年 1 月至 2020 年 6 月，邓勇担任董事兼经理
2	张绍忠	西藏嘉康	2018 年 1 月至 2018 年 8 月，张绍忠担任执行董事兼总经理；2018 年 9 月至 2019 年 9 月，张绍忠担任监事
3	金芬	般瑞佳	2018 年 1 月至 2019 年 8 月，金芬担任财务经理
4	韦文钢	新拓展医药	2018 年 1 月至 2019 年 10 月，韦文钢担任执行董事兼总经理

报告期内，发行人董事邓勇存在于关联方般瑞佳、新拓展医药，董事张绍忠存在于关联方新拓展医药，高级管理人员金芬存在于关联方般瑞佳，高级管理人员韦文钢存在于关联方新拓展医药兼职且领薪的情形。该部分领取薪酬或报销差旅费的具体情形已作为发行人关联交易，在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（4）其他关联交易”中予以披露；发行人亦已召开第一届董事会第六次会议和2020年年度股东大会，对包括上述关联方领薪情况的报告期内关联交易事项进行了审议和确认。

同时，基于谨慎性原则，该等核心人员报告期内在上述关联方领取薪酬及报销费用已计入发行人相关费用，具体会计处理如下：

借：管理费用

贷：资本公积——其他资本公积

2、发行人及湖北多瑞、嘉诺康在人员、财产、机构等方面均独立于控股股东

（1）除发行人外，报告期内控股股东及实际控制人控制的其他关联方之基本情况

除发行人外，依据医药体系及非医药体系划分，报告期内控股股东及实际控制人控制的其他关联方具体情况如下：

序号	原有体系	目前状态	企业名称	主营业务	(原) 关联关系	报告期内关联关系变化情况
1	除发行人外，报告期内实际控制人控制的关联方（医药体系）	已转让	新拓展医药	从事药品代理销售业务	西藏嘉康持股 100%，韦文钢担任执行董事兼总经理的企业	2019 年 10 月股权转让、韦文钢不再担任执行董事和总经理职务
2		已注销	北京仟佳康医药科技有限公司	注销前未实际开展业务	西藏嘉康持股 70%，王堂担任总经理的企业	2018 年 12 月工商注销
3			湖北耀博药业有限责任公司	注销前未实际开展业务	西藏嘉康持股 100%，邓勇担任执行董事兼总经理，张绍忠担任监事的企业	2018 年 3 月工商注销
4			湖北亿尚诺医疗器械有限公司	注销前未实际开展业务	西藏嘉康持股 100%，张绍忠担任执行董事兼总经理，邓勇担任监事的企业	2018 年 3 月工商注销
5			湖北欧冠翔药业有限公司	注销前未实际开展业务	西藏嘉康持股 100%，张绍忠担任执行董事兼总经理，邓勤担任监事的企业	2018 年 3 月工商注销
6		修改经营范围，目前已不再从事医药行业	博瑞佳	仅持有般瑞佳股权	邓勇持股 64%，邓勇之兄弟邓勤持股 16%	——
7			般瑞佳	自 2020 年 4 月起，已停止实质经营	博瑞佳持股 42%	2020 年 7 月股权受让，博瑞佳持股般瑞佳 97%
8	报告期内实际控制人控制的关联方（非医	已转让	湖北梵泰诺科贸有限公司	未实际开展业务	邓勇之子邓晓尧持股 54.95%的企业	2019 年 8 月股权转让
9		已注销	武汉卓盛源生物科技有限公司	——	邓勇之子邓晓尧持股 40%，邓勤持股 30%并担任监事的企业	2018 年 8 月工商注销
10			湖北聪智生物科技有限公司	——	邓勇持股 60%并担任执行董事的企业	2018 年 1 月工商注销

序号	原有体系	目前状态	企业名称	主营业务	(原) 关联关系	报告期内关联关系变化情况
11	药体系)	实际控制人控制，且不从事医药行业	西藏嘉康	仅持有发行人股权	邓勇持股 64%，邓勇之兄弟邓勤持股 16%	——
12			西藏清畅	发行人持股平台	邓勇持股 65.125%并担任执行事务合伙人	——
13			西藏本之本	未实际开展业务	邓勇持股 80%，邓勇之兄弟邓勤持股 20%	——
14			虎啸滩旅游	旅游开发	邓勇持股 60%，邓勇之兄弟邓勤持股 10%	——
15			虎啸滩生态	农业技术开发	邓勇间接控制 80%股权，邓勇之兄弟邓勤间接持股 8%	——
16			虎啸滩金玉米	农业种植	邓勇间接控制 97.50%股权，邓勇之兄弟邓勤间接持股 7.8%	——
17			Sino He Sheng International Investment PTY LTD	房地产开发建设	邓勇、王琼夫妇各持股 50%	——

(2) 截至目前，控股股东及实际控制人控制的其他关联方不存在从事药品生产和销售业务的情形

报告期内，为避免潜在同业竞争，实际控制人通过股权转让新拓展医药、注销北京仟佳康医药科技有限公司等四家关联方企业、变更博瑞佳及般瑞佳业务经营范围的方式陆续清理了医药行业关联方或医药相关业务。

其中，博瑞佳作为发行人实际控制人邓勇创业初期重要的经营实体，2013 年以前，主要从事湖北省区域范围内的药品代销业务，2013 年 6 月起博瑞佳已停止从事药品经营相关业务。般瑞佳原为人福医药集团股份公司控制的企业，2020 年 7 月，发行人实际控制人取得般瑞佳控制权并对经营范围进行了变更，变更后已不再包含医药相关业务。

综上，截至本审核问询函回复出具日，控股股东及实际控制人控制的其他关联方均未从事药品生产和销售业务。

(3) 截至报告期末，发行人及湖北多瑞、嘉诺康在人员、财产、机构等方面独立

1) 人员独立性

截至报告期末，发行人与湖北多瑞、嘉诺康均拥有独立、完整的人事管理体系，各公司董事、监事、高级管理人员均严格按照《公司法》、各公司章程以及发行人对外投资管理制度等规定的程序选举或聘任产生，高级管理人员、核心技术人员、财务人员均已与任职公司签订了劳动合同，均在发行人体系内相应公司领取薪酬，不存在人员混同和依赖的情形。

2) 资产独立性

在资产方面，发行人、湖北多瑞、嘉诺康独立合法拥有或使用生产经营所需的主要资产，主要包括土地使用权、房屋建筑物、机器设备、知识产权等，拥有独立的研发、采购、生产、销售及配套服务设施和资产，对资产拥有合法所有权或使用权，不存在商标、专利许可使用的情形。发行人、湖北多瑞、嘉诺康与控股股东及实际控制人控制的其他关联方之间不存在相互占用资产的情况，不存在混同或依赖关系。

3) 财务独立性

在财务管理方面，发行人及湖北多瑞、嘉诺康分别建立了独立的财务管理系统和财务管理制度、设置了财务部门，配备了财务人员，建立了独立、完整的财务核算体系，独立开设银行账户，独立核算，独立进行纳税申报并独立履行缴纳义务，不存在与控股股东及实际控制人控制的其他关联方共用银行账户、控股股东及实际控制人控制的其他关联方干预发行人财务决策和资金运用的情形。

4) 机构独立性

发行人及湖北多瑞、嘉诺康与控股股东及实际控制人控制的其他关联方均按照《公司法》等相关规定制定公司章程，提名、选举、任命董事及监事，并设有相应的办公机构和职能中心。发行人依法设立了股东大会、董事会、监事会，聘请了总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员，设立了董事会秘书办公室、总经理办公室等内部机构和部门。湖北多瑞、嘉诺康作为发行人子公司，均接受发行人的管理并遵守发行人相关治理制度，定期向母公司报送财务报表、重大经营决策、关键岗位的人事任免以及大额支出等事项。发行人及湖北多瑞、嘉诺康独立行使经营管理职权，内部组织机构独立于控股股东及实际控制人控制的其他关联方，不存在与控股股东及实际控制人控制的其他关联方机构混同、合署办公的情形。

经核查，发行人及湖北多瑞、嘉诺康在资产、人员、财产、机构等方面均独立于控股股东及实际控制人控制的其他关联方。

3、湖北多瑞、嘉诺康及发行人报告期内客户、供应商是否与控股股东存在重合，是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

根据上述关联方基本情况分析，报告期内，新拓展医药从事医药行业，基于行业特征及发行人历史原因，发行人与新拓展医药存在客户、供应商重合的情形。

除此之外，受发行人实际控制人控制期间，发行人及湖北多瑞、嘉诺康与控股股东及实际控制人控制的主体之间，不存在客户、供应商重合的情形。报告期内，发行人及湖北多瑞、嘉诺康与控股股东及实际控制人控制的主体之间，不存

在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

对于新拓展医药与发行人存在客户、供应商重合的情形，进一步分析如下：

(1) 报告期内，新拓展医药与发行人存在客户、供应商重合的具体情形

新拓展医药成立于 2008 年 12 月，注册资本 2,000 万元，主要从事药品代理销售业务，不涉及药品的生产，代理产品主要为抗生素及消化道用药领域。报告期内，新拓展医药与发行人存在客户、供应商重合的情形。

1) 新拓展医药与发行人客户重合情况

2020 年度，新拓展医药与发行人不存在重合客户情形。报告期内，新拓展医药与发行人主要重合客户情况具体如下：

单位：万元

重合客户名称	2018 年度	
	新拓展医药含税销售额	发行人含税销售额
广西柳州医药股份有限公司	85.45	130.25
广州医药有限公司	97.80	165.21
安徽东方民生药业有限公司	43.90	115.20
合计	227.15	410.66
重合客户名称	2019 年度	
	新拓展医药含税销售额	发行人含税销售额
华润海南裕康医药有限公司	63.35	426.46
广州医药有限公司	157.12	294.42
安徽东方民生药业有限公司	123.56	147.90
健民药业集团广东福高药业有限公司	48.92	193.07
九州通医药集团股份有限公司	37.90	90.41
河北金仑医药有限公司	2,056.36	155.57
湖北海王德明医药有限公司	43.86	98.63
华润内蒙古医药有限公司	73.91	61.65
合计	2,604.98	1,468.11

①报告期内，发行人对重合客户的销售金额占其销售总额的比例较小

2018-2020 年度，发行人对重合客户的含税销售金额占其含税销售总额的比例分别为 1.01%、2.88%及 0%，总体占比较小，对发行人经营业绩影响较小。

②报告期内，发行人、新拓展医药对重点重合客户的销售产品、销售金额差异较大，且发行人对其销售价格定价具备公允性

发行人与新拓展医药的重合客户不存在仅向发行人和新拓展医药采购的情形。对于报告期内重叠销售金额较大的重点客户河北金仑医药有限公司，2019 年，新拓展医药对其销售金额为 2,056.36 万元，系新拓展医药主要客户；发行人对该重合客户的销售金额为 155.57 万元，不为发行人主要客户，两者销售金额存在较大差异。

同时，新拓展医药向河北金仑医药有限公司销售的产品为注射用头孢孟多酯，发行人对河北金仑医药有限公司销售的产品为醋酸钠林格注射液，系不同销售药品。发行人对该重合客户的平均销售单价为 116.97 元/袋（瓶），与同地区同类型的其他客户的平均销售单价 120.65 元/袋（瓶）相比，不存在较大差异，定价具备公允性。

因此，不存在通过重合客户为发行人代垫成本费用、虚增利润等进行利益输送的可能性。

2) 新拓展医药与发行人供应商重合情况

2019-2020 年度，新拓展医药与发行人不存在供应商重合情形。2018 年度，新拓展医药与发行人主要重合供应商情况具体如下：

单位：万元

重合供应商名称	2018 年	
	新拓展医药含税采购额	发行人含税采购额
辽宁康博士制药有限公司	64.87	133.11
合计	64.87	133.11

如上所述，新拓展医药与发行人仅在 2018 年存在重合供应商的情形，且金额较小。同时，新拓展医药向辽宁康博士制药有限公司采购的为代理产品泮托拉唑钠肠溶胶囊且具有合理的毛利率水平；而发行人向辽宁康博士采购的为醋酸钠

原料药，不存在通用原材料的情形。因此，不存在通过重合供应商为发行人代垫成本费用、虚增利润等进行利益输送的可能性。

综上，报告期内新拓展医药与发行人曾存在少数客户、供应商重合的情形。新拓展医药与发行人对重合客户、供应商的交易均真实、合理、公允，符合各自实际经营情况，不存在通过重合客户、供应商等为发行人代垫成本、费用的情形，亦不存在相互承担费用的情形。

（2）截至报告期末的处置情况

报告期内，发行人实际控制人为进一步解决同业竞争及减少关联交易，对业务体系架构进行了调整，新拓展医药于 2019 年下半年即开始进入库存清理阶段，2020 年 6 月，西藏嘉康所持有的新拓展医药 100%股权完成了对外转让。截至报告期末，新拓展医药与发行人已不存在客户、供应商重合的情形。

二、保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

1、取得新拓展医药股权转让前后社保公积金缴纳、员工工资表情况，与发行人相应员工情况进行核对，访谈股权受让方，核查人员流向、资产处置情况；

2、对于未进行税务登记的相关主体，实地走访所在地税务局并了解其税务登记情况，取得税务局出具的未进行税务登记的证明文件；

3、访谈发行人实际控制人，了解原关联方企业设立、注销的原因和背景、存续期间业务经营情况和财务状况、人员流向及资产处置等信息，取得相关说明函；

4、查阅相关主体注销前的财务报表，了解其注册资本实缴、货币资金余额和注销情况；

5、查阅发行人报告期内的序时账、银行流水等资料，确认报告期内发行人与控股股东、实际控制人注销、转让关联方不存在后续交易情况；

6、查询国家企业信用信息公示系统、天眼查及相关监管部门网站等，核查原关联方企业经营及注销情况；

7、走访相关控股股东关联方，获取其报告期内的员工工资表、社保缴纳情况、银行流水资料、往来款余额情况并与发行人相关资料进行比对，核查客户、供应商重合情况以及独立性情况；

8、访谈发行人与相关关联方的重点重合供应商、客户，确认相关重合客户不存在仅向发行人及该关联方采购的情形，进一步核实不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人与控股股东、实际控制人注销、转让关联方均不存在后续交易情况。除个别人员自愿加入发行人外，控股股东、实际控制人股权转让后原关联方企业人员及资产均留在其经营体系内，予以注销的原关联方企业人员则离职另谋职位、资产清算后返还股东；

2、湖北多瑞、嘉诺康及发行人在人员、财产、机构等方面均独立于控股股东及实际控制人控制的其他关联方，除前述提及的新拓展医药的情形，湖北多瑞、嘉诺康及发行人报告期内客户、供应商与控股股东及实际控制人控制的其他关联方不存在重合，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为控股股东提供外协，让渡商业机会等同业竞争的情形。

问题 12：关于创业板定位及成长性

申报文件及首轮问询回复显示，发行人核心产品醋酸钠林格注射液在全国层面不属于临床用量大的品种，在国内主要地方省份的临床用量较小、公立医院采购金额较低。

请发行人：

（1）按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条等规定要求，披露发行人各项主要业务在创新、创造、创意方面的具体特征。

（2）结合报告期内核心产品临床用量、竞品及主要竞争对手情况、销售收入变动情况、医药行业政策等因素，进一步分析披露主营业务是否具有可持续性 & 成长性，自身是否属于成长型创新创业企业，是否符合创业板行业定位。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条等规定要求，披露发行人各项主要业务在创新、创造、创意方面的具体特征。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人的创新、创造、创意特征及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下：

“（二）公司主要业务在创新、创造方面的具体特征

结合公司销售、研发等主要业务，将公司在创新、创造方面的具体特征说明如下：

1、创新方面

公司主要从事化学药品制剂及其原料药的研发、生产和销售业务。目前，公司已构建晶胶体输液技术平台、手性药物技术平台、口服缓控释制剂技术平台三

大技术研发平台。其中，公司在成立之初即着手建立晶胶体输液技术平台，并依托该平台成功研发了醋酸钠林格注射液（500ml，250ml）、复方电解质注射液等在销售产品，并培育了碳酸氢钠林格注射液（500ml）、碳酸氢钠注射液（1.4%，100ml）、羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液（500ml）、复方醋酸钠林格注射液等多个在研项目，其中碳酸氢钠林格注射液（500ml）已处于申报注册阶段。晶胶体输液技术平台的构建对于完善公司产品管线、提升公司技术创新能力，深入贯彻创新驱动发展理念具有深远的意义。

2、创造方面

公司核心产品醋酸钠林格注射液（维力能®）系国内首仿，公司掌握了该产品的核心技术和生产工艺，拥有自主知识产权。围绕核心产品醋酸钠林格注射液及其原料药醋酸钠，公司取得了两项发明专利，并基于药品与相应技术的研发、应用及生产实践，形成了系统性生产工艺技术。此外，在核心产品醋酸钠林格注射液的产品规格上公司积极尝试了更新创造，公司充分考虑到临床上儿童补液市场的较大潜在需求，同时结合该细分市场适宜剂量的治疗性晶体液品种较少的现状，应用现有晶胶体技术平台，在原有规格的基础上进一步研发 250ml 规格的醋酸钠林格注射液。公司于 2021 年 1 月取得了醋酸钠林格注射液 250ml 规格的注册批件，成为国内第一家取得该规格产品批件的生产厂家。该等规格的醋酸钠林格注射液产品临床上针对儿童患者具有较为明显的用药优势，进一步拓展了公司核心产品的临床应用场景。

综上，公司核心产品系具备自主知识产权的国内首仿药品，在特定临床应用场景上具备相对竞争优势。公司深入贯彻创新驱动发展战略，并依托自身晶胶体输液技术平台，在核心产品醋酸钠林格注射液的产品规格上进行更新创造的同时，围绕血浆代用品主营领域积极布局了碳酸氢钠林格注射液（500ml）、碳酸氢钠注射液（1.4%，100ml）、羟乙基淀粉 130/0.4 醋酸钠林格注射液（500ml）等在研产品，对于公司产品管线的逐步丰富提供了有利的技术支持。

”

（二）结合报告期内核心产品临床用量、竞品及主要竞争对手情况、销售收入变动情况、医药行业政策等因素，进一步分析披露主营业务是否具有可持续性

及成长性，自身是否属于成长型创新创业企业，是否符合创业板行业定位。

公司核心产品醋酸钠林格注射液系国内首仿，系发行人主要产品。醋酸钠林格注射液在产品特性、临床应用、产品规格上都具有一定的竞争优势，具备市场潜力。结合报告期内核心产品临床用量、竞品及主要竞争对手情况、销售收入变动情况、医药行业政策等因素，发行人对自身主营业务是否具有可持续性 & 成长性，自身是否属于成长型创新创业企业，是否符合创业板行业定位的分析如下：

1、报告期内发行人核心产品的市场规模逐年上升

根据米内网数据统计，2017-2019 年度发行人核心产品醋酸钠林格注射液的全国城市公立医院销售额及销售额同比增速情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售额（万元）	65,270	53,699	33,925
增长率	21.55%	58.29%	30.08%

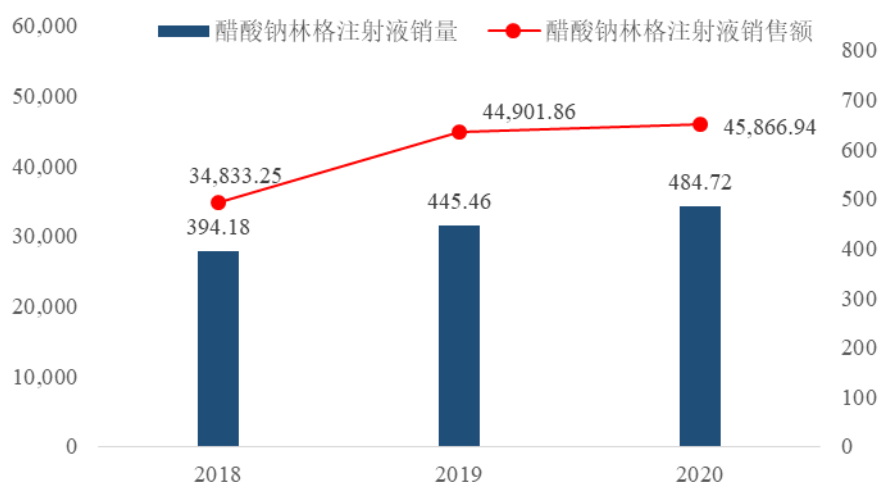
数据来源：米内网中国城市公立医院数据库

由上表可见，2017 年来，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场规模呈逐年上升趋势。在发行人细分市场容量持续扩增的背景下，发行人将进一步加大核心产品的精准开发力度，并将通过该产品 250ml 规格拓展布局儿童补液市场，发行人主营业务具备较好的可持续性 & 成长性。

2、报告期内发行人核心产品销售收入及销量稳步增长

报告期内发行人核心产品的销售收入及销量情况如下图所示：

单位：万元、万瓶（袋）



上图所示，2018-2020 年，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的全国销量分别为 394.18 万袋（瓶）、445.46 万袋（瓶）和 484.72 万袋（瓶），期间年复合增长率 10.89%，报告期内公司核心产品的销量增长主要得益于终端医院临床用量需求的增长。同时，报告期内公司核心产品醋酸钠林格注射液的销售收入分别为 34,833.25 万元、44,901.86 万元和 45,866.94 万元，期间年复合增长率 14.75%。据此，发行人核心产品醋酸钠林格的临床用量及销售收入均保持稳步增长态势。

3、发行人核心产品的市场先发优势明显，市场地位相对稳固

发行人核心产品为醋酸钠林格注射液，系国内首仿。从竞品情况来看，截至本审核问询函回复出具日，国内共有 5 家企业取得了醋酸钠林格注射液的批准文号。2017 年及以前，国内醋酸钠林格注射液市场仅有发行人的产品独家销售；从 2018 年开始，石家庄四药、科伦药业和石药银湖制药的醋酸钠林格注射液相继上市，市场竞争格局发生一定变化。根据米内网中国城市公立医院数据库的数据显示，2018 年、2019 年和 2020 年上半年公司醋酸钠林格注射液产品国内市场占有率分别为 99.11%、94.92%和 91.91%。报告期内发行人核心产品的市占率均超过 90%，发行人核心产品的市场先发优势明显，市场地位相对稳固。

从竞品的生产厂商情况来看，报告期内，拥有醋酸钠林格注射液产品注册批件的厂家包括科伦药业旗下湖南科伦制药有限公司和贵州科伦药业有限公司、石家庄四药、石药银湖制药和莎普爱思。据米内网中国城市公立医院数据库统计，2019 年石家庄四药、科伦药业、石药银湖制药和莎普爱思醋酸钠林格注射液的

销售额分别为 2,310 万元、1,002 万元、3 万元和 0 万元，竞品厂家的醋酸钠林格注射液产品的销售规模相对较小。

综上，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场先发优势明显，市场地位相对稳固。结合竞品厂家目前的醋酸钠林格注射液销售情况分析，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场竞争情况预计短期内不会对发行人生产经营的可持续性 & 成长性带来重大不利影响。

4、医药行业政策对发行人的影响

从发行人所属医药制造业的行业政策来看，对发行人经营发展产生影响的主要政策包括“医药流通两票制”、“逐步取消地方医保目录”、“国家公立医院药品带量采购”和“仿制药质量和疗效一致性评价”等。

（1）医药流通两票制

“医药流通两票制”改革下，公司产品的销售模式由传统经销模式转变为配送经销模式。配送经销模式下，下游配送经销商仅承担公司产品向终端医院销售中的产品储存管理、物流配送等职能。公司自行统筹市场推广计划，并委托市场推广服务商开展具体的产品推广工作，故公司对于配送经销商的药品结算价相对提高，导致公司的销售收入及销售毛利率相对较高。配送经销模式对发行人的净利润的影响较小。关于“医药流通两票制”对发行人生产经营的影响详见“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的基本情况”之“（四）公司主要经营模式”之“3、销售模式”。

（2）逐步取消地方医保目录

根据《关于建立医疗保障待遇清单管理制度的意见（征求意见稿）》规定，对于原省级药品目录内按规定调增的乙类药品，应在 3 年内逐步消化，逐步归并到国家统一的政策框架中。

截至本审核问询函回复出具日，公司核心产品醋酸钠林格注射液尚未进入国家医保目录，而是进入河北、湖北、吉林等 9 个省份的地方医保目录。报告期各期，公司醋酸钠林格注射液产品在非医保省份的销售数量占比分别为 43.16%、41.94%和 38.08%，同时医保省份也存在患者自费。“逐步取消地方医保目录”政

策或将对公司在医保市场的产品销售带来一定的影响，但自费市场亦为发行人重要市场。同时，公司核心产品醋酸钠林格注射液属于围手术期和急抢救领域的常用药，在国内临床治疗存在较大的需求，叠加国家医保支付政策的收紧，公司产品在自费市场的应用前景向好。关于“逐步取消地方医保目录”对发行人生产经营的影响详见“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”。

（3）国家公立医院药品带量采购

截至目前，国家药品集中带量采购已组织实施三轮。从中标药品情况来看，主要针对临床用量大、已纳入国家医保目录并有多家药企通过一致性评价的品种。由于目前醋酸钠林格注射液尚未进入国家医保目录，且在全国层面不属于临床用量大的品种，目前在已开展的国家带量采购中未将该产品纳入集采范围。同国家带量采购政策内涵一样，地方带量采购主要针对当地临床用量大、采购金额高的成熟品种，公司核心产品醋酸钠林格注射液在国内主要地方省份的临床用量较小、公立医院采购金额较低，截至目前，仅在湖北省武汉市 2019 年、广东省广州市 2018 年的地方带量采购招标中被纳入，其中武汉市中标瓶装产品，广州市未中标。除此外，在其他地方省、市开展的集采招标中，醋酸钠林格注射液均未被纳入目录中。据此，“国家带量采购”政策预计对公司短期内经营业绩影响有限。关于“国家公立医院药品带量采购”对发行人生产经营的影响详见“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”。

（4）仿制药质量和疗效一致性评价或质量提升

根据相关监管部门发布的《关于开展化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》（2020 年第 62 号）、《临床价值明确，无法推荐参比制剂的化学药品目录（第一批）》（征求意见稿）、《第一批拟不推荐参比制剂化药品种药学研究技术要求》（征求意见稿）等政策文件，发行人核心产品醋酸钠林格注射液无需开展一致性评价工作，而是按照质量提升的相关技术要求进行研究。

截至目前，发行人已按照质量提升的相关要求积极开展了各项准备工作，并将按 CDE 的具体要求及时进行申报，预计不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。关于“仿制药质量和疗效一致性评价”对发行人生产经营的影响详见“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“2、行业主要政策及对发行人经营发展的影响”。

综上所述，发行人已采取针对性的措施应对行业政策改革对发行人带来的潜在影响。从目前实际情况看，医药行业政策对发行人生产经营的可持续性 & 成长性预计不会带来重大不利影响。

5、发行人属于成长型创新创业企业

（1）报告期内公司营业收入稳定增长

2018-2020 年，公司销售收入分别为 34,884.77 万元、44,942.75 万元和 49,016.47 万元，期间年复合增速达到 18.54%；同期公司归属于母公司股东净利润分别为 4,332.66 万元、7,170.54 万元和 9,198.86 万元，期间年复合增速达到 45.71%。总体而言，报告期内公司主营业务具有良好的成长性。

（2）公司主营产品所属细分市场容量增速较快

2013-2019 年，国内主要治疗性晶体液产品的市场规模从 6.72 亿元增长至 21.40 亿元，年复合增速达到 21.30%，具体情况如下表所示：

单位：万元

产品	2013 年市场规模	2019 年市场规模	CAGR
乳酸钠林格注射液	21,657	19,062	-2.10%
醋酸钠林格注射液	4,809	65,270	54.45%
复方电解质注射液	3,066	27,263	43.94%
钠钾镁钙葡萄糖注射液	37,658	80,620	13.53%
复方醋酸钠林格注射液	-	21,785	-
合计	67,190	214,000	21.30%

数据来源：米内网中国城市公立医院数据库

就产品特点而言，醋酸钠林格注射液具有稳定的理化性质和良好的代谢特性，

临床上可在麻醉科、ICU、急诊科、大外科等多科室使用，在围手术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏方面具备应用优势。近年来，醋酸钠林格注射液国内市场规模呈现快速扩容态势，从 2013 年的 4,809 万元大幅增长至 2019 年的 65,270 万元，年复合增速高达 54.45%，系国内晶体液行业增长最快的细分产品之一。

（3）公司注重研发与创新，属于创新创业企业

发行人自成立以来，始终致力于成为创新型医药企业，以技术为先导，高度重视研发投入及研发团队与人才的建设和培养。截至目前，发行人已构建晶胶体输液技术平台、手性药物技术平台、口服缓控释制剂技术平台，研发创新能力较成立之初显著增强。公司核心产品醋酸钠林格注射液系通过自主研发而得，为国内首仿，并取得了原料药和制剂相关的发明专利。报告期内，公司保持较高研发投入，重点布局的主要在研项目已取得阶段性进展。

同时，公司通过采用自主研发和合作研发相结合的研发模式，由公司统筹管理药物研发工作，并充分整合与发挥内外部资源与优势，加快实现研发成果的产业化。

6、发行人符合创业板行业定位要求

公司主要从事化学药品制剂及其原料药的研发、生产和销售。根据《中国证监会上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业分类为医药制造业（行业代码：C27）。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业分类为化学药品制剂制造（行业代码：C2720），不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”。同时，根据国家统计局印发的《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》，公司主营业务属于其中规定的“020902 化学药品与原料药制造”，属于新产业、新业态、新模式的范畴。据此，发行人符合创业板行业定位要求。

结合上述分析内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“九、关于发行人符合创业板定位的情况”中补充披露如下内容：

“.....

（一）发行人主营业务具备可持续性和成长性

公司核心产品醋酸钠林格注射液系国内首仿，系发行人主要产品。醋酸钠林格注射液在产品特性、临床应用、产品规格上具备一定的竞争优势，近年来该产品国内市场规模保持稳定增长态势。

从临床用量及销售收入变动角度分析，根据米内网中国城市公立医院数据库统计的数据显示，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场规模呈逐年上升趋势。同时，得益于醋酸钠林格注射液终端医院临床用量需求的增长，报告期内发行人醋酸钠林格注射液的销量及销售收入亦保持稳定增长态势，为发行人主营业务可持续性 & 成长性奠定了基础。

从竞品及竞争对手角度分析，发行人醋酸钠林格注射液产品的市场先发优势明显，报告期内醋酸钠林格注射液的市占率均超过 90%。同时，竞品厂家的醋酸钠林格注射液产品目前的销售规模相对较小，尚不对发行人核心产品的市场占有率构成实质性威胁。综上，发行人核心产品醋酸钠林格注射液的市场竞争情况预计短期内不会对发行人生产经营的可持续性 & 成长性带来重大不利影响。

从行业政策角度来看，对发行人经营发展产生影响的主要政策包括“医药流通两票制”、“逐步取消地方医保目录”、“国家公立医院药品带量采购”和“仿制药质量和疗效一致性评价”等。发行人已积极采取行之有效的措施应对行业政策改革对发行人带来的潜在影响。医药行业政策对发行人生产经营的可持续性 & 成长性预计不会带来重大不利影响。

（二）发行人属于成长型创新创业企业

1、报告期内公司营业收入稳定增长

2018-2020 年，公司销售收入分别为 34,884.77 万元、44,942.75 万元和 49,016.47 万元，期间年复合增速达到 18.54%；同期公司归属于母公司股东净利润分别为 4,332.66 万元、7,170.54 万元和 9,198.86 万元，期间年复合增速达到 45.71%。总体而言，报告期内公司成长性良好。

2、公司主营产品所属细分市场容量增速较快

就产品特点而言，醋酸钠林格注射液具有稳定的理化性质和良好的代谢特性，在围手术期患者的液体治疗和急危重症患者的液体复苏方面具备应用优势。2013-2019年，国内主要治疗性晶体液产品的市场规模从6.72亿元增长至21.40亿元。受益于国内主要晶体液市场扩容，醋酸钠林格注射液的国内市场规模从2013年的4,809万元增长至2019年的65,270万元，年复合增速达54.45%。

3、公司注重研发与创新，属于创新创业企业

发行人自成立以来，始终致力于成为创新型医药企业，以技术为先导，高度重视研发投入及研发团队与人才的建设和培养。截至目前，发行人已构建晶胶体输液技术平台、手性药物技术平台、口服缓控释制剂技术平台，研发创新能力较成立之初显著增强。公司核心产品醋酸钠林格注射液系通过自主研发而得，为国内首仿，并取得了原料药和制剂相关的发明专利。报告期内，公司保持较高研发投入，重点布局的主要在研项目已取得阶段性进展。

同时，公司通过采用自主研发和合作研发相结合的研发模式，由公司统筹管理药物研发工作，并充分整合与发挥内外部资源与优势，加快实现研发成果的产业化。

（三）发行人符合创业板行业定位要求

公司主要从事化学药品制剂及其原料药的研发、生产和销售。根据《中国证监会上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业分类为医药制造业（行业代码：C27）。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业分类为化学药品制剂制造（行业代码：C2720），不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”。同时，根据国家统计局印发的《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》，公司主营业务属于其中规定的“020902 化学药品与原料药制造”，属于新产业、新业态、新模式的范畴。据此，发行人符合创业板行业定位要求。

”

二、保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅发行人相关专利权属证书，并通过中国及多国专利信息查询网站（<http://cpquery.cnipa.gov.cn/>）查询并复核发行人已获授权及正在申请中专利的专利状态；

2、获取并查阅发行人相关药品注册批件，并通过国家药监局网站复核发行人已获药品注册批件情况；

3、访谈发行人研发负责人，了解公司相关在研项目的具体内容及当前进展情况，了解公司研发部门架构、研发机构设置及研发战略部署情况；

4、查阅醋酸钠林格注射液注册批件、新药证书及相关专利情况，并查阅醋酸钠林格注射液等相关晶体液产品相关文献及产品说明书等资料，了解血浆代用品细分市场主要晶体液产品在技术特征、应用场景方面的差异；

5、登录米内网（<https://www.menet.com.cn/>）查询包括醋酸钠林格注射液在内的主要晶体液产品的国内销售额情况；

6、查阅发行人财务报表、销售收入明细表及产量情况；

7、登录米内网（<https://www.menet.com.cn/>）查询竞品厂家醋酸钠林格注射液产品销售情况，并查阅竞品厂家所属上市公司年度报告；

8、查阅发行人所属医药行业主要行业政策信息及最新行业动态，并访谈发行人主要管理人员，了解行业政策变化对发行人主营业务的潜在影响；

9、查阅《中国证监会上市公司行业分类指引》（2012年修订）、《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）、《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》等行业分类政策。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司核心产品系具备自主知识产权的国内首仿药品，在特定临床应用场

景上具备相对优势。公司深入贯彻创新驱动发展战略，并依托自身晶胶体输液技术平台，在核心产品醋酸钠林格注射液的产品规格上进行创新的同时，围绕血浆代用品主营领域积极布局了众多重点在研产品，对于公司产品管线的逐步丰富提供了有利的技术支持；

2、报告期内发行人核心产品的销售数量、销售收入逐年上升，核心产品的市场先发优势明显，市场地位较为稳固，且公司已积极采取行之有效的措施应对行业政策改革对发行人带来的潜在影响；同时，发行人不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”。据此，发行人主营业务具有可持续性 & 成长性，属于成长型创新创业企业，符合创业板行业定位。

问题 13：关于股东信息披露核查

请发行人按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明。

回复：

发行人已于 2020 年 9 月 24 日向深圳证券交易所提交本次发行上市的申请，深圳证券交易所已于 2020 年 9 月 30 日受理本次发行上市的申请。

根据中国证监会 2021 年 2 月 5 日实施的《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称“《监管指引》”或“《指引》”）以及深圳证券交易所于 2021 年 2 月 23 日出具的《关于创业板落实首发上市企业股东信息披露监管相关事项的通知》的要求，发行人已补充出具专项承诺并更新招股说明书、进一步增加披露核查情况及结论等信息，保荐机构、发行人律师对《监管指引》有关事项展开了专项核查并提交了核查报告。现逐条说明如下：

一、关于股份代持

请保荐人、发行人律师核查说明：（1）发行人历史沿革中是否存在股份代持等情形，如是，是否依法解除，是否核查并在招股说明书中披露形成原因、演变情况、解除过程、是否存在纠纷或潜在纠纷等；（2）发行人披露股东信息是否真实、准确、完整。

（一）发行人历史沿革中是否存在股份代持等情形

发行人股份权属清晰，历史沿革中不存在股份代持情形等未披露的股份安排，不存在权属纠纷及潜在纠纷，不存在影响和潜在影响发行人股权结构的事项或特殊安排。

（二）发行人已真实、准确、完整地披露股东信息

发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》相关要求真实、准确、完整地披露了股东信息。发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”中真实、准确、完整地披露了股东信息。

（三）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅发行人工商档案历次股权变动情况及最新的股权结构情况；
- 2、查阅发行人私募基金股东的私募基金备案证明及其私募基金管理人的备案证明；
- 3、查阅发行人股东历次入股的相关协议、决议、公司章程、资金支付凭证、完税凭证等；
- 4、访谈发行人股东，了解其入股背景、资金来源、定价依据等，取得其出具的《公司机构股东调查函》、关于股东信息披露的相关承诺以及股份锁定承诺；
- 5、核查西藏清畅历次财产份额变更的出资缴款凭证、银行回单和完税凭证，离职员工退伙协议书及确认函，对部分员工进行访谈或由其签署关于退伙的确认函；
- 6、通过国家企业信用信息公示系统等公开平台核查非自然人股东的工商信息；
- 7、取得发行人及其股东对相关事项的书面确认。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

截至本审核问询函回复出具日，发行人的股东持有的发行人股份均系真实持有，发行人的历史沿革中不存在股份代持的情形。发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》相关要求真实、准确、完整地披露了股东信息。

二、关于突击入股

请保荐人、发行人律师核查说明：（1）申报前 12 个月内是否通过增资扩股、股权转让等情形新增股东，如是，是否核查并在招股说明书中披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新增股东是否存在股份代持情形等；（2）申报前 12 个月内通过增资扩股、股权转让等情形新增的股东，是否按照《指引》第三项规定承诺，所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让；在申报前 6 个月内从控股股东、实际控制人处受让股份的新股东，是否比照控股股东、实际控制人持有股份进行锁定。

（一）申报前 12 个月内新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据

根据发行人工商登记资料及申报材料，发行人于 2020 年 9 月 24 日向深圳证券交易所提交本次发行上市的申请，发行人提交申请前 12 个月内存在新增股东嘉兴秋昱、海峡高新。

该等主体持股情况如下：

序号	股东名称	新增方式	持股数量（股）	持股比例
1	嘉兴秋昱	受让股权	6,406,780	10.68%
2	海峡高新	增资扩股	1,016,949	1.69%
合计			7,423,729	12.37%

1、嘉兴秋昱

（1）基本情况

截至本审核问询函回复出具日，嘉兴秋昱直接持有公司 6,406,780 股股份，占公司股本总额的 10.68%。嘉兴秋昱属于私募投资基金，已于 2019 年 12 月 12 日在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统完成备案，备案编号为 SJJ188；其私募基金管理人嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）已于 2015 年 8 月 20 日在中国证券投资基金业协会进行了管理人登记，登记编号为 P1021283。

其基本情况如下：

企业名称	嘉兴秋昱投资合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2019 年 9 月 18 日
认缴出资额	6,320 万元
实缴出资额	6,320 万元
注册地址/主要生产经 营地	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 147 室-50
经营范围	实业投资、股权投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本审核问询函回复出具日，嘉兴秋昱的合伙人构成情况如下：

单位：万元

序号	合伙人名称/姓名	合伙人类型	出资金额	出资比例
1	嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）	普通合伙人、执行事务合伙人	70.00	1.11%
2	李蕊	有限合伙人	1000.00	15.82%
3	甘东昌	有限合伙人	800.00	12.66%
4	吕佳颖	有限合伙人	600.00	9.49%
5	周明权	有限合伙人	600.00	9.49%
6	王振华	有限合伙人	460.00	7.28%
7	王玉兰	有限合伙人	390.00	6.17%
8	任瑞婷	有限合伙人	300.00	4.75%
9	张顺超	有限合伙人	300.00	4.75%
10	孙任华	有限合伙人	300.00	4.75%
11	陈骋	有限合伙人	300.00	4.75%
12	邵宏伟	有限合伙人	300.00	4.75%
13	宋长春	有限合伙人	300.00	4.75%
14	卢晓钟	有限合伙人	100.00	1.58%
15	陈国云	有限合伙人	100.00	1.58%
16	李鸿雁	有限合伙人	100.00	1.58%
17	王娟	有限合伙人	100.00	1.58%
18	王力	有限合伙人	100.00	1.58%
19	范艳丽	有限合伙人	100.00	1.58%

合计	6,320.00	100.00%
----	----------	---------

(2) 向上穿透情况

嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）系嘉兴秋昱的普通合伙人及执行事务合伙人，其基本信息如下：

企业名称	嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）
曾用名	桐庐秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	邱小兵
设立时间	2015 年 6 月 8 日
认缴出资额	5,000 万元
注册地址	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 147 室-57
经营范围	股权投资、投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本审核问询函回复出具日，嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）的合伙人构成情况如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资金额	出资比例
1	邱小兵	普通合伙人、执行事务合伙人	500.00	10%
2	梁垣	有限合伙人	4,500.00	90%

注：邱小兵、梁垣系夫妻关系。

(3) 入股原因、价格及定价依据

嘉兴秋昱系专业私募股权投资机构，入股原因系其看好公司长期发展。

嘉兴秋昱受让西藏嘉康持有的多瑞有限 10.86% 股权的总价款为人民币 6,300 万元，每 1 元出资作价 14.50 元，该次入股价格经其专业判断，以投前估值为 5.8 亿元（对应 2019 年市盈率为 8.29 倍）作为定价基础，结合了发行人历史经营业绩、行业估值水平、公司未来发展规划等因素，并经双方协商确定。

2、海峡高新

(1) 基本情况

企业名称	武汉海峡高新科技发展股份有限公司
------	------------------

统一社会信用代码	91420100725784578P
注册资本	2,200 万元
注册地址	武汉市东西湖区长青办事处革新大道 572 号
实际控制人	韩素英、纪青松
股权结构	韩素英持股 52.24%，纪青松持股 47.76%
设立时间	2001 年 03 月 12 日
法定代表人	纪青松
经营范围	生物工程、信息通信和机电工程技术开发、转让和服务；房地产开发经营。（国家规定需经审批的项目凭许可证经营）

注：韩素英、纪青松系夫妻关系。

（2）入股原因、价格及定价依据

海峡高新股东韩素英、纪青松系发行人实际控制人多年好友并具有医药行业经验，入股原因系结合自身行业经验，看好公司发展前景。

海峡高新增资入股价格与同期机构投资人嘉兴秋昱入股价格相同，均为每 1 元出资作价 14.50 元，亦以投前估值为 5.8 亿元（对应 2019 年市盈率为 8.29 倍）作为定价基础，经双方协商确定。

（二）新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新增股东是否存在股份代持情形

根据嘉兴秋昱、海峡高新出具的确认函、公司股东出具的《公司机构股东调查函》、相关中介机构出具的确认函，发行人申报前 12 个月新增股东嘉兴秋昱、海峡高新与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，嘉兴秋昱、海峡高新不存在股份代持情形。

（三）《招股说明书》补充披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）发行人最近一年新增股东情况”中进一步充分披露如下楷体加粗内容：

“

（五）发行人最近一年新增股东情况

截至本招股说明书签署之日，发行人无最近一年新增股东的情况。

.....

（1）嘉兴秋昱

.....

2) 入股原因、价格

嘉兴秋昱系专业私募股权投资机构，入股原因系其看好公司长期发展。

嘉兴秋昱受让西藏嘉康持有的多瑞有限 10.86%股权的总价款为人民币 6,300 万元，每 1 元出资作价 14.50 元，该次入股价格经其专业判断，并结合了发行人历史经营业绩、行业估值水平、公司未来发展规划等因素，最终经双方协商确定。

（2）海峡高新

.....

2) 入股原因、价格

海峡高新股东韩素英、纪青松系发行人实际控制人多年好友并具有医药行业经验，入股原因系结合自身行业经验，看好公司发展前景。

海峡高新增资入股价格与同期机构投资人嘉兴秋昱入股价格相同，均为每 1 元出资作价 14.50 元。

.....

2、关于新增股东股权转让或增资的价格及定价依据，该等股权变动系双方真实意思表示且不存在争议或潜在纠纷，新增股东不存在股份代持情形

2019 年 12 月，嘉兴秋昱与发行人、发行人实际控制人邓勇、发行人控股股东西藏嘉康签署《西藏多瑞医药有限公司股权转让协议》和《西藏多瑞医药有限公司股权转让协议的补充协议》，约定嘉兴秋昱以 6,300 万元为对价受让发行人

10.86%股权（对应注册资本 434.4828 万元），转让价格为每单位注册资本 14.50 元。2019 年 12 月，海峡高新与发行人、发行人实际控制人邓勇、发行人控股股东西藏嘉康签署《西藏多瑞医药有限公司投资协议》和《西藏多瑞医药有限公司投资协议的补充协议》，约定海峡高新以 1,000 万元认缴新增注册资本 68.9655 万元，出资方式为货币出资，增资价格为每单位注册资本 14.50 元。

根据嘉兴秋昱、海峡高新出具的确认函：（1）上述股权转让/增资价格定价依据系根据投前估值为 5.8 亿元（对应 2019 年市盈率为 8.29 倍）作为定价基础，该等定价依据结合了公司历史经营业绩、行业估值水平、公司未来发展规划等因素，价格公允合理；（2）该等股权变动系各方真实意思表示，嘉兴秋昱、海峡高新目前持有发行人股权不存在股份代持情形，不存在争议或潜在纠纷。

.....

”

（四）发行人新增股东无需根据《监管指引》第三项规定出具承诺

根据《监管指引》第十一条，《监管指引》发布之日前已受理的企业不适用该指引第三项的股份锁定要求。发行人新增股东无需出具所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让的承诺。根据发行人及其股东的相关资料，发行人不存在申报前 6 个月内从控股股东、实际控制人处受让股份的新股东，不涉及比照控股股东、实际控制人持有股份进行锁定的情形。

（五）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人工商档案、增资以及股权转让涉及的股东会决议、验资报告，核查发行人提交申请前最后一次新增股东的时间；

2、查阅新增股东的工商档案；

3、查阅 2019 年 12 月发行人及其实际控制人、控股股东与嘉兴秋昱所签署的《股权转让协议》，2019 年 12 月发行人及其实际控制人、控股股东与海峡高新所签署的《投资协议》；

4、查阅嘉兴秋昱、海峡高新该次入股涉及的出资缴款/转账凭证；

5、查阅发行人全体股东及董事、监事、高级管理人员填写的调查表，并对前述主体进行访谈，了解新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，并通过公开检索核实其提供信息的真实、准确、完整，核实新增股东与发行人的其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；

6、对发行人新增非自然人股东上层的自然人股东进行网络核查，同时核实其身份信息及在发行人任职情况；

7、核查嘉兴秋昱、海峡高新出具的《公司机构股东调查函》、关于股东信息披露的相关承诺，核查发行人中介机构或其相关人员的确认；

8、取得发行人对有关事项的书面确认。

（六）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人申报前 12 个月内存在通过增资扩股、股权转让新增股东的情形，发行人已在招股说明书中充分披露发行人申报前 12 个月内的新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，发行人新增股东的入股原因、入股价格及定价依据不存在明显异常；新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，新增股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，新增股东所持发行人股份不存在股份代持情形。

2、根据《监管指引》第十一条，《监管指引》发布之日前已受理的企业不适用该指引第三项的股份锁定要求。发行人新增股东无需出具所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让的承诺。发行人不存在申报前 6 个月内从控股股东、实际控制人处受让股份的新股东，不涉及比照控股股东、实际控制人持有股份进行锁定的情形。

三、关于入股价格异常

请保荐机构、发行人律师核查说明：（1）历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据；（2）发行人历史沿革中是否

存在股东入股价格明显异常的情况；(3)如是，请按照《指引》第四项、第五项规定，说明穿透核查的具体情况；(4)如否，请说明认定入股价格公允的充分理由和客观依据。

(一) 历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据

发行人历次股东入股不存在股东入股价格明显异常的情况，具体情况如下：

序号	时间	入股形式	入股的背景和原因	资金来源	入股价格及定价依据	认定入股价格公允的充分理由和客观依据
1	2016 年 12 月	公司创始出资	设立多瑞有限，西藏嘉康持股 100%	西藏嘉康（自筹资金，银行转账）	公司设立，出资价格为 1 元/每 1 元注册资本	新设公司
2	2017 年 12 月	第一次股权转让	股权变动后西藏嘉康持股 90%，西藏清畅持股 10%。入股背景系以西藏清畅为员工持股平台实施股权激励	西藏清畅（无实际出资）	受让价格为 1 元/每 1 元注册资本（未实缴，于 2018 年 10 月实缴完成）	股权激励协商定价，发行人已确认了股份支付费用
3	2018 年 10 月	第一次增资	原股东同比例增资	西藏嘉康（员工自筹资金，银行转账）	1 元/每 1 元注册资本	原股东同比例增资，因此经协商定价，并经访谈相关方书面确认定价的合理性
4	2019 年 12 月	第二次股权转让	嘉兴秋昱系专业私募股权投资机构，入股原因系其看好公司发展	嘉兴秋昱（自筹资金，银行转账）	嘉兴秋昱受让西藏嘉康持有的多瑞有限 10.86%股权的总价款为人民币 6,300 万元，每 1 元出资作价 14.50 元	该次入股价格经其专业判断，结合了发行人历史经营业绩、行业估值水平、公司未来发展规划等因素，并经双方协商确定
		第二次增资	海峡高新股东韩素英、纪青松系发行人实际控制人多年好友并具有医药行业经验，入股原因系结合自身行业经验，看好公司发展前景	海峡高新（自筹资金，银行转账）	每 1 元出资作价 14.50 元	海峡高新增资入股价格与同期机构投资人嘉兴秋昱入股价格相同，经访谈相关方书面确认定价的合理性

（二）发行人历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况

发行人历史沿革中股东入股价格均有合理定价依据，外部主体入股均系市场化定价，不存在股东入股价格明显异常的情况。

（三）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人工商档案、历次股权变更涉及的股东（大）会决议、相关协议、股权（份）转让所涉款项银行回单及完税凭证等文件；
- 2、查阅发行人提供的发行人历次审计报告或财务报表；
- 3、查阅相关股东增资及受让股份的资金支付凭证；
- 4、核查天健会计师出具的《验资报告》（天健验〔2018〕557号）、《验资报告》（天健验〔2018〕463号）、《验资报告》（天健验〔2019〕509号）、《验资报告》（天健验〔2020〕57号）；
- 5、查阅发行人全体股东填写的调查表，并对发行人历史沿革中所有股东进行访谈，了解并核实历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据等；
- 6、通过企业公示系统查询发行人股东的工商信息；
- 7、取得关于股东信息披露的相关承诺；
- 8、发行人对有关事项的书面确认。

（四）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人历史沿革中股东入股背景及原因合理、价格公允，定价具备充分理由和客观依据，不存在股东入股价格明显异常的情况。

四、关于股东适格性

请保荐机构、发行人律师核查说明：（1）直接或间接持有发行人股份的主体

是否具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东是否以发行人股权进行不当利益输送；（2）是否核查并在招股说明书中按照《指引》第二项规定披露发行人出具的专项承诺；（3）私募投资基金等金融产品是否持有发行人股份，如是，是否核查并在招股说明书中披露金融产品纳入监管情况。

对上述股份代持、突击入股、入股价格异常以及股东适格性等 4 大类事项，请保荐人、发行人律师进一步说明：发表核查意见的具体依据，是否依照《指引》要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，包括但不限于股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据，是否勤勉尽责，出具的文件是否真实、准确、完整。

（一）关于直接或间接持有发行人股份的主体是否具备法律、法规规定的股东资格的核查

直接持有发行人股份的主体包括法人股东、员工持股平台和其他合伙企业股东，均具备法律、法规规定的股东资格。

发行人股东向上穿透的情况如下：

序号	股东名称	持股比例	出资结构层数	最终持有人类型	最终持有人
1	西藏嘉康	77.80%	一层	自然人	邓勇、邓勤、张绍忠
2	嘉兴秋昱	10.68%	两层	自然人	邱小兵、梁垣、李蕊、甘东昌、吕佳颖、周明权、王振华、王玉兰、任瑞婷、张顺超、孙任华、陈骋、邵宏伟、宋长春、卢晓钟、陈国云、李鸿雁、王娟、王力、范艳丽
3	西藏清畅	9.83%	一层	自然人	邓勇、李艳春、金芬、韦文钢、吴昊、廖鹏飞、黄志纯、姚宏俊、蔡泽宇、周兵、关银章、祝志峰、姚燕、李超、张振、赵宏伟、常芳、傅雪松、刘松、桑茂红、王成、潘力勤、张波、张卫强、张海波、顾金谊、范德华、张志海

序号	股东名称	持股比例	出资结构层数	最终持有人类型	最终持有人
4	海峡高新	1.69%	一层	自然人	韩素英、纪青松
合计		100.00%	-	-	-

注：截至本审核问询函回复出具日，张志海与邓勇已签署《财产份额转让协议》，约定张志海将其所持有的全部西藏清畅出资份额转让予邓勇。西藏清畅工商变更手续尚待办理完成。

以上主体及最终持有人均不属于法律法规明确禁止持有发行人股份的主体，间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格。

（二）直接或间接持有发行人股份的主体是否具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东是否以发行人股权进行不当利益输送

直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东未以发行人股权进行不当利益输送。

（三）发行人及其股东出具的专项承诺及披露情况

发行人已根据《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》相关要求于 2021 年 3 月 1 日出具相关承诺，承诺截至该专项承诺函出具日：

“（一）本公司已在招股说明书中真实、准确、完整地披露了股东信息；

（二）本公司历史沿革中不存在股权代持、委托持股等情形，不存在股权争议或潜在纠纷等情形；

（三）本公司不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份的情形；

（四）本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有发行人股份情形；

（五）本公司不存在以发行人股权进行不当利益输送情形；

（六）若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。”

发行人股东亦已相应出具相关承诺，承诺截至该专项承诺函出具日：

“（一）发行人在招股说明书中披露关于本公司/企业作为发行人股东的信息真实、准确、完整；

（二）本公司/企业入股发行人原因及资金来源合法合规，入股价格公允合理，不存在入股价格异常的情况；

（三）本公司/企业及上层间接股东/合伙人直接或间接持有发行人股权之历史沿革中不存在股权代持、委托持股等情形，不存在股权争议或潜在纠纷等情形；

（四）本公司/企业及本公司/企业上层间接股东/合伙人不存在法律法规规定禁止持有发行人股份的情形，具备法律、法规规定的发行人股东资格；

（五）本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在通过本公司/企业间接持有发行人股份情形，不存在关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；

（六）本公司/企业不存在以发行人股权进行不当利益输送情形；

（七）本公司/企业遵守金融监管规定及秩序，不存在违反私募基金等金融产品相关监管要求的情况；

（八）若本公司/企业违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。”

发行人及其股东的上述专项承诺已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的中介机构作出的重要承诺与承诺履行情况”之“（九）股东信息披露的承诺”中进行了补充披露。

（四）持有发行人股份的私募投资基金等金融产品纳入监管情况

发行人现有非自然人股东中属于私募投资基金等金融产品的股东为嘉兴秋昱，经查询基金业协会官网，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的股东及实际控制人情况”之“（四）其他持有 5%以

上股份股东基本情况”之“1、嘉兴秋昱”中披露金融产品纳入监管情况如下：

“嘉兴秋昱属于私募投资基金，已于 2019 年 12 月 12 日在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统完成备案，备案编号为 SJJ188；其私募基金管理人嘉兴秋阳股权投资合伙企业（有限合伙）已于 2015 年 8 月 20 日在中国证券投资基金业协会进行了登记，登记编号为 P1021283。”

（五）对上述股份代持、突击入股、入股价格异常以及股东适格性等 4 大类事项，请保荐人、发行人律师进一步说明：发表核查意见的具体依据，是否依照《指引》要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，包括但不限于股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据，是否勤勉尽责，出具的文件是否真实、准确、完整。

针对上述股份代持、突击入股、入股价格异常以及股东适格性等 4 大类事项，保荐人进一步说明如下：

本保荐机构发表核查意见的具体依据详见各题的核查过程。保荐机构已依照《指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，包括但不限于股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据，勤勉尽责，出具的文件真实、准确、完整。

（六）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得发行人的工商底档资料，梳理发行人的历史沿革及股东变化情况；
- 2、查阅了公司股东出具的《公司机构股东调查函》、关于股东信息披露的相关承诺及其提供的工商档案、《营业执照》、《公司章程》、《合伙协议》等文件；
- 3、访谈发行人的股东，确认其入股发行人的背景、资金来源、定价方式等，确认其入股发行人的真实性及价格的公允性；
- 4、获取发行人股东书面确认的股东信息穿透表，并对各级股东情况进行一一核实；
- 5、通过企查查网站、其他公开披露信息等网络搜索的方式对发行人股东提

供的股东信息穿透表进行核查确认；

6、通过基金业协会等网站核查股东中私募股权投资基金的基金备案及管理人登记信息；

7、取得发行人中介机构或其相关人员的确认。

（七）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东未以发行人股权进行不当利益输送；

2、不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形；

3、发行人已在招股说明书中按照《监管指引》第二项规定披露发行人及其股东出具的专项承诺；

4、发行人股东中属于私募股权投资基金等金融产品的，均已办理私募基金备案手续，纳入监管范围，其余股东均不存在属于金融产品的情形；

5、本保荐机构发表核查意见的具体依据详见各题的核查过程。保荐机构已依照《指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，包括但不限于股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据，勤勉尽责，出具的文件真实、准确、完整。

五、请保荐人切实督促发行人按照《指引》要求，披露、说明股东信息，出具并对外披露专项承诺，依法履行信息披露义务。根据《指引》规定，发行人应当补充、修改招股说明书等申请文件的，请在专项核查报告中列表说明补充、修改申请文件的具体内容，并清晰标注相关文件名称及对应页码等。

保荐机构已切实督促发行人按照《指引》要求，披露、说明股东信息，出具并对外披露专项承诺，依法履行信息披露义务。根据《指引》规定，发行人已补充、修改招股说明书等申请文件，现列表说明如下：

序号	申请文件名称	章节	补充、修改具体内容	对应页码
1-1	《招股说明书》	“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）发行人最近一年新增股东情况”	进一步披露新增股东入股背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据等内容	第 86-88 页
		“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（九）关于股东信息披露专项核查情况及结论”	简要披露本次保荐机构、发行人律师对《监管指引》有关事项展开的专项核查情况及结论	第 89-92 页
		“第十节 投资者保护”之“六、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的中介机构作出的重要承诺与承诺履行情况”之“（九）股东信息披露的承诺”	根据《指引》第二、三项规定要求，发行人补充披露相关承诺；发行人全体股东亦补充披露了相关承诺	第 482-483 页

六、请简要披露核查情况及结论。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（九）关于股东信息披露专项核查情况及结论”内容中简要披露本次保荐机构、发行人律师对《监管指引》有关事项展开的专项核查情况及结论如下：

“.....

（九）关于股东信息披露专项核查情况及结论

根据中国证监会 2021 年 2 月 5 日实施的《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称“《监管指引》”或“《指引》”）以及深圳证券交易所于 2021 年 2 月 23 日出具的《关于创业板落实首发上市企业股东信息披露监管相关事项的通知》的要求，发行人已补充出具专项承诺并更新招股说明书，保荐机构、发行人律师对《监管指引》有关事项展开了专项核查并提交了核查报告。股东核查情况及结论如下：

1、关于股份代持

经核查，保荐机构、发行人律师认为，发行人的股东持有的发行人股份均系真实持有，发行人的历史沿革中不存在股份代持的情形。发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》相关要求真实、准确、完整地披露了股东信息。

2、关于突击入股

经核查，保荐机构、发行人律师认为，发行人申报前 12 个月内存在通过增资扩股、股权转让新增股东的情形，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）发行人最近一年新增股东情况”内容中，充分披露发行人申报前 12 个月内的新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，发行人新增股东的入股原因、入股价格及定价依据不存在明显异常；新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，新增股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，新增股东所持发行人股份不存在股份代持情形。

根据《监管指引》第十一条，《监管指引》发布之日前已受理的企业不适用该指引第三项的股份锁定要求。发行人新增股东无需出具所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让的承诺。发行人不存在申报前 6 个月内从控股股东、实际控制人处受让股份的新股东，不涉及比照控股股东、实际控制人持有股份进行锁定的情形。

3、关于入股价格异常

经核查，保荐机构、发行人律师认为，发行人历史沿革中股东入股背景及原因合理、价格公允，定价具备充分理由和客观依据，不存在股东入股价格明显异常的情况。

4、关于股东适格性

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关

联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东未以发行人股权进行不当利益输送。

其中，发行人股东向上穿透的情况如下：

序号	股东名称	持股比例	出资结构层数	最终持有人类型	最终持有人
1	西藏嘉康	77.80%	一层	自然人	邓勇、邓勤、张绍忠
2	嘉兴秋昱	10.68%	两层	自然人	邱小兵、梁垣、李蕊、甘东昌、吕佳颖、周明权、王振华、王玉兰、任瑞婷、张顺超、孙任华、陈骋、邵宏伟、宋长春、卢晓钟、陈国云、李鸿雁、王娟、王力、范艳丽
3	西藏清畅	9.83%	一层	自然人	邓勇、李艳春、金芬、韦文钢、吴昊、廖鹏飞、黄志纯、姚宏俊、蔡泽宇、周兵、关银章、祝志峰、姚燕、李超、张振、赵宏伟、常芳、傅雪松、刘松、桑茂红、王成、潘力勤、张波、张卫强、张海波、顾金谊、范德华、张志海
4	海峡高新	1.69%	一层	自然人	韩素英、纪青松
合计		100.00%	-	-	-

注：截至本招股说明书签署之日，张志海与邓勇已签署《财产份额转让协议》，约定张志海将其所持有的全部西藏清畅出资份额转让予邓勇。西藏清畅工商变更手续尚待办理完成。

以上主体及最终持有人均不属于法律法规明确禁止持有发行人股份的主体，间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格。

(2) 不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形。

(3) 发行人已在招股说明书中按照《监管指引》第二项规定披露发行人出具的专项承诺。

(4) 发行人股东中属于私募股权投资基金等金融产品的，均已办理私募基金备案手续，纳入监管范围，其余股东均不存在属于金融产品的情形。

(5) 保荐机构已依照《指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，包括但不限于股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据，勤勉尽责，出具的文件真实、准确、完整。

”

问题 14：关于环保及安全生产

申报文件显示，发行人主要从事醋酸钠林格注射液等相关药品的生产和销。

请发行人：

(1) 披露是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件。

(2) 披露已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响。

(3) 披露主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法规和国家标准。

(4) 披露是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或收到环保行政处罚，及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道。

(5) 披露生产经营和募投项目是否符合国家和地方产业政策和环保规定，是否符合相关主管部门的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 披露是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“(三) 行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“3、发行人不属于高耗能高排放行业

(1) 发行人不属于高耗能行业

根据《中华人民共和国节约能源法》，“年综合能源消费总量一万吨标准煤以上的用能单位”与“国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能

工作的部门指定的年综合能源消费总量五千吨以上不满一万吨标准煤的用能单位”为重点用能单位。发行人报告期内的能源消耗相对较小，主要为电力、天然气。根据《综合能耗计算通则》（GB/T 2589-2020），各期换算成标准煤为计算单位的年综合能源消耗量均在一千吨标准煤以下，不满五千吨标准煤。同时，湖北省发展和改革委员会《省发改委关于下达重点用能单位“百千万”行动名单及“双控”目标的通知》（鄂发改环资[2018]200号）中未将发行人主要生产子公司湖北多瑞指定为重点用能单位。

根据国家统计局于2020年6月19日发布的《常见问题解答-工业统计》，六大高耗能行业包括：石油、煤炭及其他燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力、燃气及水生产和供应业。根据《国民经济分类》（GB/T4754-2017），发行人所处的“C27 医药制造业”，不属于前述文件中规定的高耗能行业范围。

因此，发行人不属于重点用能单位，所属医药制造业不属于高耗能行业，日常生产经营不存在高耗能情形。

（2）发行人不属于高排放行业

目前国家法律法规及部门规章尚未对高排放行业作出明确界定，但相关部委的规范性文件中有所列举。其中，《国家发展改革委、国家统计局印发关于加强应对气候变化统计工作的意见的通知》（发改气候〔2013〕937号）指出的高排放行业企业包括煤炭生产企业，石油天然气勘探、生产及加工企业，火力发电企业和钢铁企业；《打赢蓝天保卫战三年行动计划》（国发〔2018〕22号）指出的高排放行业包括钢铁、建材、焦化、铸造、有色、化工等。发行人属于医药制造业，不在上述文件规定的高排放行业之列。因此，发行人所属的医药行业不属于高排放行业。

综上所述，发行人所属医药制造业不属于高耗能高排放行业。

4、发行人主营业务符合国家产业政策和行业准入条件

（1）发行人主营业务符合国家产业政策

公司主要从事化学药品制剂及其原料药的研发、生产和销售。根据国家统计

局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），发行人属于战略性新兴产业分类表“4.1 生物医药产业”中的“4.1.2 化学药品与原料药制造”产业。同时，根据国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，发行人所属医药制造业属于其中的鼓励类行业。

(2) 发行人主营业务符合行业准入条件

根据《中华人民共和国药品管理法》、《药品生产质量管理规范》等相关法律法规的规定，从事医药生产经营的企业须向有关政府机构申请并取得许可证及执照，发行人已取得主营业务生产经营所需的全部业务资质，包括药品生产许可证、药品经营许可证、药品注册批件等。关于发行人主营业务的许可资质情况详见招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、生产经营许可资质”。

因此，发行人主营业务符合国家产业政策，发行人已取得主营业务生产经营所需的全部业务资质，不存在违反行业准入条件的情形。

”

(二) 披露已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的基本情况”中补充披露如下：

“.....

(八) 发行人已建、在建、拟建项目能耗排放及履行审批、核准、备案、环评等程序的相关情况

根据发行人已建、在建、拟建项目在地方发展改革部门的备案文件、相关项目的环境影响评价批复、备案文件等资料，发行人已建、在建、拟建项目的备案、环评等程序的履行情况如下表所示：

序号	项目主体	项目名称	是否属于高耗能高排放行业	发展改革部门批复/备案	环境保护部门批复/备案	项目进度
----	------	------	--------------	-------------	-------------	------

1	湖北多瑞	公安县塑瓶大输液生产线/大输液车间 GMP 建设项目	否	湖北省企业投资项目备案证 (0006007)	荆环保控文 [2007]105 号	已建项目
2	湖北多瑞	湖北多瑞药业有限公司综合制剂车间建设项目	否	湖北省企业投资项目备案证 (2016-421022-27-03-330913)	公环审 [2016]16 号、公环函 [2018]13 号	已建项目
3	嘉诺康	药物研发中心建设项目	否	湖北省固定资产投资项目备案证 (2017-420118-73-03-104589)	武新环审 [2018]64 号	已建项目
4	湖北多瑞	年产 1600 万袋醋酸钠林格注射液 (三期) 项目	否	湖北省固定资产投资项目备案证 (2020-421022-27-03-007337)	公环审 [2020]9 号	拟建项目
5	西藏多瑞	新产品开发项目	否	昌市发改投资备案 (2020) 05 号	-	拟建项目
6	西藏多瑞	西藏总部及研发中心建设项目	否	昌市发改投资备案 (2020) 03 号	昌环审 [2020]84 号	拟建项目
7	西藏多瑞	学术推广及营销网络扩建项目	否	昌市发改投资备案 (2020) 04 号	-	拟建项目

注：发行人募投项目“新产品开发项目”、“学术推广及营销网络扩建项目”已取得当地环保局出具的无需进行环评的批复文件。

根据发行人及其子公司上述已建、在建项目在当地发展改革部门、环保部门的备案/批复文件、相关建设项目的环境影响备案书（表），发行人及其子公司上述建设项目均不属于高耗能高排放项目，发行人已就上述已建、在建、拟建项目履行有权政府部门备案/审批程序。截至目前，公司在建项目均按照法律法规和相关主管部门要求正常履行，不存在被关停的情况或被关停风险，不存在对发行人生产经营产生不利影响的情况。

”

（三）披露主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法规和国家标准。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况及主要供应商”之“（三）能源采购情况”中补充披露如下：

“.....

报告期内，发行人主要能源消耗为电、水及燃气，价格波动较小。2018 年

度、2019 年度及 2020 年度，公司消耗电力、水及燃气等能源的金额合计分别为 192.33 万元、225.33 万元和 274.94 万元，占当期主营业务成本的比重分别为 10.08%、9.76%和 6.19%，公司主要能源消耗的金额及占比相对较小。

经查询目前国家标准委发布的《强制性国家标准》，发行人主营产品的生产不存在国家能耗限额标准，且报告期内公司未曾受到能源消耗方面的行政处罚，亦不存在违反国家法律法规和国家标准的情形，故而公司主要能源资源消耗符合国家法规和国家标准。

”

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的基本情况”之“（七）公司生产经营中的环境保护与安全生产情况”之“2、安全生产与环境保护措施及相关费用支出情况”中补充披露如下：

“（2）环境保护措施及合规情况

.....

此外，针对报告期内主要污染物的排放达标情况，公司分别于 2018 年 7 月 18 日、2019 年 7 月 2 日和 2020 年 7 月 28 日，委托具备检测资质的第三方检测机构对生产子公司湖北多瑞的排污情况进行了检测并出具了检测报告，具体检测项目包括：废水（pH 值、化学需氧量、五日生化需氧量、氨氮、动植物油）、有组织废气（颗粒物、二氧化硫、氮氧化物）及噪声（厂界噪声）。根据检测报告的检测结果，报告期内发行人废水、废气、噪声污染物排放检测结果符合国家《污水综合排放标准》（GB 8978-1996）、《锅炉大气污染物排放标准》（GB 13271-2014）和《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB 12348-2008）规定的标准限值。公司固体废物严格遵照国家有关规定交由具备资质的第三方机构/市政环卫部门处理，不对外排放。因此，报告期内发行人主要污染物排放符合国家法律法规和国家标准的相关要求。

”

（四）披露是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或收到环保行政处罚，及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的基本情况”之“（七）公司生产经营中的环境保护与安全生产情况”之“2、安全生产与环境保护措施及相关费用支出情况”之“（2）环境保护措施及合规情况”中补充披露如下：

“.....

发行人及其子公司严格执行国家环境保护的相关制度，根据生产经营的需要购入环保处理设备，确保公司的日常生产经营合法合规。报告期内，公司未出现环保事故。根据昌都市生态环境局、荆州市公安县环境监察大队开具的《合规证明》，报告期内发行人及其生产子公司湖北多瑞未因环境污染问题受到相关行政部门的处罚，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，亦不存在有关公司执行国家产业政策和报告期内环保守法情况的负面报道。

”

（五）披露生产经营和募投项目是否符合国家和地方产业政策和环保规定，是否符合相关主管部门的要求。

1、发行人生产经营符合地方产业政策、环保规定和相关主管部门的要求

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业的基本情况”之“（三）行业主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

“5、发行人不属于重污染企业

根据环境保护部办公厅《上市公司环保核查行业分类管理名录》²（环办函〔2008〕373号），重污染行业为：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、建材、采矿、化工、石化、制药、酿造、造纸、发酵、纺织和制革业，发行人所属行业属于前述名录中列示的制药业。

根据环境保护部《环境保护综合名录（2017年版）》，发行人醋酸钠林格注射液等产品均不在此目录规定的“高污染、高环境风险”产品之列。同时，根据

² 《上市公司环保核查行业分类管理名录》已于2014年10月20日被废止。

《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条，国家根据排放污染物的企业事业单位和其他生产经营者（以下简称排污单位）污染物产生量、排放量、对环境的影响程度等因素，实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。对污染物产生量、排放量或者对环境的影响程度较大的排污单位，实行排污许可重点管理；对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度较小的排污单位，实行排污许可简化管理。对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。根据荆州市生态环境局公安局出具的《证明》，发行人生产子公司湖北多瑞所处行业分类为《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》中的“二十二、医药制造业”中“化学药品制剂制造”中的“单纯混合或者分装的”，实行排污登记管理。报告期内，发行人主要生产子公司湖北多瑞已向环保部门进行了登记备案，并取得了固定污染源排污登记回执（登记编号：914210227775764477001Z），有效期至 2025 年 3 月 26 日。

同时，发行人亦高度重视生态及环境保护工作，严格遵守国家关于环境保护的各项法律法规。发行人已建、拟建项目均已获得环保部门的备案/批复文件。发行人严格按照有关要求对污染物进行达标处理或委托具备相应资质的机构进行处置。关于发行人生产经营中的环境保护措施详见招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的基本情况”之“（七）公司生产经营中的环境保护与安全生产情况”。

综上所述，虽然根据《上市公司环保核查行业分类管理名录》（环办函〔2008〕373 号），发行人所处制药行业属于重污染行业，但从企业经营实际情况来看，发行人不属于高污染、高排放和对环境影响程度较大的排污单位。

”

发行人主要从事化学药品制剂及其原料药的研发、生产和销售。发行人生产经营符合国家和地方产业政策和环保规定，符合相关主管部门的要求，具体参见本题“（一）披露是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件”和“（二）披露已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响”的相关回复。

2、发行人募投项目符合国家和地方产业政策、环保规定和相关主管部门的要求。

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金运用概况”之“（五）募集资金投向符合国家产业政策、法律及法规”中补充披露如下：

“.....

3、发行人募投项目符合国家和地方产业政策、环保规定和相关主管部门的要求

发行人募投项目紧密围绕主营业务开展，不属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中限制类和淘汰类类别。发行人募投项目已按照规定取得项目建设所需的主管机关项目核准或备案文件和环评审批/备案文件，符合国家和地方产业政策、环保规定和相关主管部门的要求。

”

二、保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅关于高耗能、高排放行业的相关法律法规及规定；
- 2、查阅发行人所处行业相关分类指引、目录等文件及国家和地方产业政策和环保规定；
- 3、查阅发行人的《营业执照》、《药品生产许可证》、《药品 GMP 证书》、《固定污染源排污登记回执》等资质文件；
- 4、查阅法律法规关于建设项目审批、核准或备案管理、环境影响评价管理相关的规定；
- 5、核查发行人及子公司建设项目（包括已建、在建、拟建项目）审批、核准、备案文件、环境影响评价文件、环评批复文件、环境竣工验收文件等相关资料；

6、查询国家有关能源资源消耗和污染物排放的法律法规和具体标准，并结合公司报告期各期主要能源资源消耗情况，判断公司主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法律法规的相关标准；

7、获取并查阅湖北多瑞污染源第三方检测机构出具的检测报告及检测方资质认定材料，并实地查看发行人环保设备的运行情况；

8、查阅发行人及子公司在主管部门开具的环保及安全生产相关无违法违规证明；

9、通过公开网络渠道检索发行人及子公司不存在环保方面的行政处罚情况，有关环保事故和重大群体性环保事件以及违反产业政策及环保法规的相关媒体报道情况；

10、核查发行人募投项目相关的政府部门备案、批复文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人所处医药制造业不属于高耗能、高排放行业，主营业务符合国家产业政策和行业准入条件；

2、发行人及其子公司已建、在建、拟建项目均已履行审批、核准、备案、环评等手续，不存在因此被关停的情况或被关停风险；

3、发行人主营产品的生产不存在国家能耗限额标准，且报告期内公司未曾受到能源消耗方面的行政处罚，亦不存在违反国家法律法规和国家标准的情形，故而公司主要能源资源消耗符合国家法规和国家标准；

4、报告期内，发行人未曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，经检索，报告期内公司亦不存在执行国家产业政策和环保守法情况相关的负面媒体报道；

5、发行人生产经营和募投项目符合国家和地方产业政策和环保规定、符合相关主管部门的要求。

（本页无正文，为《关于西藏多瑞医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之发行人盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读西藏多瑞医药股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：

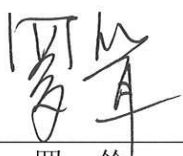


邓 勇



（本页无正文，为《关于西藏多瑞医药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：


罗 笋

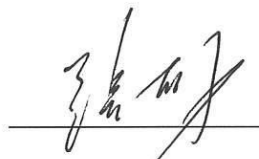

马晓露



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读西藏多瑞医药股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


张佑君