本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

广东泰恩康医药股份有限公司

汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号 A 幢

首次公开发行股票并在创业板上市
招股说明书
（注册稿）

本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书（注册稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）

国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

中国（上海）自由贸易试验区商城路618号

发行人声明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数、股东公开发售股数	本次公开发行人民币普通股不超过 5,910.00 万股（不考虑超额配售选择权），占发行完成后公司总股本的比例不低于 25.00%。本次发行股份全部为公开发行新股，不涉及公司股东公开发售股份的情形。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【】元/股
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
发行后总股本	不超过 23,638.75 万股
保荐人（主承销商）	国泰君安证券股份有限公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

重大事项提示

公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，请务必仔细阅读本招股说明书正文内容，并特别注意以下重大事项：

一、本次发行相关的重要承诺和说明

本次发行相关机构或人员作出的重要承诺见本招股说明书“附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺”。

二、本次发行前滚存利润安排

本次发行前滚存利润安排见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“三、本次发行完成前滚存利润的分配计划”。

三、本次发行上市后的利润分配方案及现金分红比例的规定

本次发行上市后的利润分配方案及现金分红比例的规定，见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”。

四、风险因素提示

请投资者仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容及其他章节的相关资料，关注相关全部风险因素的描述，并特别注意下列风险因素：

（一）研发风险

为强化公司的研究创新能力，公司保持了较大的研发投入。报告期内，公司研发支出金额分别为 2,402.75 万元、2,586.43 万元、3,671.57 万元和 1,740.97 万元，研发支出主要系公司发生的药品研发支出。

根据我国《药品注册管理办法》等法规的相关规定，新药研发一般需经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、安全性评价、临床试验、新药注册审批等多个阶段；仿制药研发一般需要经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、BE 或其他研究、注册申请等多个阶段。如果公司相关研发项目最终未能通过药品注册审批，则可能导致药品研发失败，进而影响到公司前期投入的回收和公司效益的实现。

（二）药品上市的风险

若公司研发的药物上市后不能满足不断变化的市场需求，或开发的药品未被市场接受，或届时已有治疗领域、疗效、安全性等类似的竞争产品上市，将会给公司实现药品研发成果带来风险。

（三）新型冠状病毒肺炎疫情影响带来经营业绩波动的风险

2020 年初，受新冠疫情影响，全球口罩需求量短期激增，庞大的市场需求带动公司口罩销量的增长和单价的提升。2020 年，公司口罩的营业收入达 2.39 亿元，占营业收入的 33.76%。随着后续疫情的逐渐好转及市场供需的变化，公司口罩的销量、销售价格和毛利率可能无法维持在疫情爆发前期的较高水平，2020 年上半年口罩的平均销售价格为 1.06 元/只，由于 2020 年下半年口罩价格的下降，2020 年全年口罩的平均销售价格下降至 0.89 元/只，2021 年 1-6 月，口罩的平均价格为 0.24 元/只。若口罩的销量和价格进一步下降，将对公司的经营业绩造成不利影响。

（四）代理运营业务的经营风险

报告期内，代理运营业务是公司重要的收入和利润来源，代理权的稳定性对公司经营业绩有重大影响。

公司自 1999 年起代理和胃整肠丸和沃丽汀，2002 年起代理强生医疗器械，2003 年起代理保心安油，和主要代理产品供应商合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形。但在后续合作过程中不排除因无法与供应商就采购价格调整达成一致意见，而导致影响发行人与代理产品供应商之间的合作关系的可能性。如果公司主要代理产品尤其是核心代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的代理关系中止或终止，将对公司的经营产生重大不利影响。

若未来代理产品因质量问题而产生纠纷，代理药品业务根据先行赔付等条款的要求，会对发行人短期内的现金流带来一定不利的影响。在出现质量问题后，会在一定程度上影响发行人代理产品的销售收入，若对代理进口药品注册证的再注册工作以及相关经营资质的续期工作造成负面影响，使得相关产品在境内无法销售，将对发行人的盈利能力造成不利影响。同时，相关事项将间接影响发行人的声誉。上述因素综合进而对发行人的整体经营造成不利影响。

（五）进口药品注册证到期再注册风险

公司主要代理产品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油均系进口药品。根据《药品进口管理办法》规定，进口药品必须取得国家食品药品监督管理局核发的《进口药品注册证》（或者《医药产品注册证》）后，方可办理进口备案和口岸检验手续。《进口药品注册证》（或者《医药产品注册证》）有效期为五年，有效期届满，需要继续生产或者进口的，申请人应当在有效期届满前 6 个月申请再注册。目前，根据和胃整肠丸《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 ZJ20150009、国药准字 ZJ20150010、国药准字 ZJ20191000 有效期至 2025 年 9 月 24 日。根据沃丽汀《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 HJ20160151 有效期至 2026 年 4 月 7 日。根据相关规定，境外生产药品再注册期间可以申请临时进口。若在相关进口注册证书有效期届满时，再注册申请未能通过审核或审核耗时过长，将可能导致公司不能继续进口有关产品，对公司的正常生产经营造成不利影响。

和胃整肠丸、沃丽汀的代理协议的到期日为 2025 年 12 月 31 日、2026 年 12 月 31 日，代理协议均约定协议到期后如果尚未取得新的药品注册证，则协议延续至取得新药品注册证。但是，若在下次续证时，相关药品不符合届时再注册的规定；或者，由于生产产商自身原因，导致对应药品安全性、有效性、质量可控性等存在较大缺陷的；或者，由于相关政策变化、药品监督管理部门对进口药品的再注册要求有所提高，且生产产商短时间无法满足相关要求的；导致在进口药品注册证到期后，短期内无法完成再注册，甚至存在药品监督管理部门不予办理再注册，并注销药品注册证书的风险。届时，相关进口药品在一定期间内将无法在中国境内销售，代理协议将失去意义，相关协议条款无法履行，进而影响发行人代理权的稳定性，可能对发行人 2026 年后的盈利能力造成不利影响。

（六）业绩下滑风险

根据华兴会计师出具的《审计报告》，2021年1-6月，发行人的营业收入较2020年同期减少4,142.93万元，降幅为11.58%，营业利润较2020年同期减少4,464.01万元，降幅为40.04%，主要原因系2021年，随着新冠肺炎疫情的在全国范围内有效控制以及市场上口罩供应量的增加，发行人口罩业务相比2020年同期对收入及业绩的贡献大幅下滑；并且，相比2020年同期，发行人增加了新产品“爱廷玖”

及原有产品的营销推广，销售费用有所增加；导致发行人2021年1-6月的经营业绩相比2020年同期有所下滑。若未来发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、和胃整肠丸、沃丽汀等主要产品销售不及预期，公司的业绩仍然存在进一步下滑的风险，极端情况下甚至可能存在2021年全年的营业利润较2020年下降50%以上的风险。

五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

（一）发行人 2021 年 1-9 月的主要财务信息及经营情况

发行人最近一期财务报告的审计基准日为 2021 年 6 月 30 日，华兴会计师对发行人 2021 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了华兴专字[2021]20000260325 号《审阅报告》。审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映泰恩康的财务状况、经营成果和现金流量。”

根据上述《审阅报告》，发行人 2021 年 9 月 30 日/2021 年 1-9 月的主要财务指标及与上年对比情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30/ 2021 年 1-9 月	2020.12.31/ 2020 年 1-9 月	变动金额	变动比例
总资产	88,093.78	83,348.73	4,745.05	5.69%
所有者权益	66,908.37	58,962.98	7,945.39	13.48%
营业收入	46,822.69	51,652.50	-4,829.81	-9.35%
营业利润	9,356.63	14,073.11	-4,716.48	-33.51%
利润总额	9,287.17	14,188.27	-4,901.10	-34.54%
净利润	7,934.79	10,912.68	-2,977.89	-27.29%
归属于母公司股东的净利润	7,936.90	11,612.42	-3,675.52	-31.65%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,830.80	11,309.89	-4,479.09	-39.60%
经营活动产生的现金流量净额	5,692.83	6,979.98	-1,287.15	-18.44%

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人的总资产较 2020 年 12 月 31 日增加 4,745.05 万元，增幅为 5.69%，变动幅度较小。截至 2021 年 9 月 30 日，发行人所有者权益金额较 2020 年 12 月 31 日增加 7,945.39 万元，增幅为 13.48%，所有者权益的

增加主要系发行人 2021 年 1-9 月实现盈利，未分配利润金额随之增加。

2021 年 1-9 月，发行人的营业收入较 2020 年同期减少 4,829.81 万元，降幅为 9.35%，主要受以下因素综合影响：1、2020 年 1-9 月新冠肺炎疫情集中爆发的期间，发行人的口罩销售收入大幅增加，2021 年 1-9 月，随着新冠疫情的有效控制以及市场上口罩供应量的增加，发行人的口罩收入降幅较大；2、2020 年 8 月发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片开始上市销售，2020 年 1-7 月尚无该产品的销售收入，因此 2021 年 1-9 月该品销售收入较去年同期大幅增长；3、2021 年 1-9 月，新冠肺炎疫情在全国范围内得到有效控制，发行人除口罩外的主要代理产品和自产产品的销售收入较去年同期实现一定幅度的增长。

2021 年 1-9 月，发行人的营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2020 年同期均有所下降，主要系该期间的营业收入较 2020 年同期减少，以及销售费用较 2020 年同期有所提高所致。2021 年 1-9 月，发行人销售费用的增加主要系该期间发行人增加了新产品“爱廷玖”的营销推广，此外，2020 年上半年处于新冠肺炎疫情较为严重的期间，发行人对原有产品开展的营销推广活动较少，随着新冠疫情的有效控制，发行人于 2021 年 1-9 月增加了对原有产品的营销推广。

2021 年 1-9 月，发行人经营活动产生的现金流量净额较 2020 年同期下降 1,287.15 万元，降幅为 18.44%，主要系该期间营业收入同比有所降低。

2021 年 1-9 月和 2020 年 1-9 月，发行人非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.19	-24.30
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,383.24	527.10
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	13.18	35.26
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-94.70	-110.61
非经常性损益总额	1,301.53	427.46

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月
减：企业所得税影响数	195.42	77.90
减：少数股东权益影响额（税后）	-	47.02
归属于母公司股东的非经常性损益净额	1,106.11	302.54

2021 年 1-9 月，归属于母公司股东的非经常性损益净额增幅较大，主要系计入当期损益的政府补助金额有所增加。

综上，发行人 2021 年 1-9 月的经营业绩变动具有合理性。财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间，发行人整体经营情况良好，研发、采购、生产以及销售等主要业务运转正常，发行人生产经营的内外部环境以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化。

（二）发行人 2021 年度业绩预计情况

根据 2021 年 1-9 月发行人经审阅的业绩情况，结合审阅报告截止日后发行人的经营状况、预计成本费用等，发行人预计 2021 年度的营业收入约为 65,959.40 万元至 67,461.30 万元，较 2020 年度变动幅度约为-6.97%至-4.85%，预计 2021 年度归属于母公司股东的净利润约为 10,812.65 万元至 12,227.36 万元，较 2020 年度变动幅度约为-32.77%至-23.97%，预计 2021 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为 9,585.53 万元至 11,000.24 万元，较 2020 年度变动幅度约为-37.25%至-27.99%。

发行人预计 2021 年度营业收入、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2020 年度均有所减少，主要系口罩市场价格下降、产品收入结构变动、期间费用增加等因素的共同影响。

上述 2021 年度财务数据为发行人初步预计数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

目 录

发行人声明 1

发行概况 2

重大事项提示 3

一、本次发行相关的重要承诺和说明 3

二、本次发行前滚存利润安排 3

三、本次发行上市后的利润分配方案及现金分红比例的规定 3

四、风险因素提示 3

五、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况 6

目 录 9

第一节 释义 14

一、常用词语释义 14

二、专用词语释义 16

第二节 概览 19

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况 19

二、本次发行概况 19

三、发行人主要财务数据与财务指标 20

四、发行人的主营业务情况 21

五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况 23

六、发行人选择的上市标准 24

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项 24

八、募集资金用途 24

第三节 本次发行概况 26

一、本次发行的基本情况 26

二、本次发行有关的机构 27

三、发行人与本次发行有关当事人之间的关系 28

四、与本次发行上市有关的重要日期 28

第四节 风险因素 30

一、研发风险.....30
二、药品上市的风险.....30
三、经营风险.....30
四、内控风险.....37
五、财务风险.....38
六、法律风险.....40
七、发行失败风险.....40
第五节 发行人基本情况.....41
一、发行人基本情况.....41
二、发行人设立情况.....41
三、报告期内股本和股东变化情况.....43
四、报告期内的重大资产重组情况.....45
五、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况.....45
六、发行人的股权结构.....47
七、发行人的控股子公司及参股公司情况.....47
八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况.....56
九、发行人股本情况.....59
十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....79
十一、发行人正在执行的员工股权激励情况.....89
十二、发行人员工情况.....89
十三、发行人前次申报情况.....91
第六节 业务与技术.....92
一、发行人的主营业务、主要产品及基本情况.....92
二、发行人所处行业的基本情况.....119
三、发行人在行业中的竞争地位.....139
四、发行人主要产品销售情况和主要客户.....156
五、公司主要产品采购情况和主要供应商.....183
六、主要固定资产及无形资产.....204
七、许可经营资质情况.....210
八、公司核心技术情况.....217

九、发行人境外进行生产经营的情况.....237
第七节 公司治理与独立性 238
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....238
二、发行人特别表决权股份或类似安排的情况.....241
三、发行人协议控制架构情况.....241
四、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见.....241
五、公司报告期内违法违规行为情况.....241
六、公司报告期内资金占用和对外担保的情况.....241
七、发行人独立性.....242
八、同业竞争.....243
九、关联方、关联关系和关联交易.....244
第八节 财务会计信息与管理层分析 260
一、报告期内的财务报表.....260
二、审计意见及关键审计事项.....268
三、财务报表编制基础、合并范围及变化情况.....270
四、与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准.....272
五、影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素，以及对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标....272
六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正.....275
七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表.....313
八、主要税种、税率及优惠政策.....315
九、分部信息.....319
十、报告期的主要财务指标.....319
十一、经营成果分析.....322
十二、财务状况分析.....459
十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析.....552
十四、重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项.....570

十五、资产负债表日后事项、或有事项、承诺事项和其他重要事项.....583
十六、盈利预测信息.....583
十七、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况.....583
第九节 募集资金运用与未来发展规划 587
一、募集资金运用概况.....587
二、募集资金投资项目的具体情况.....591
三、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响.....600
四、公司未来发展规划及采取的具体措施.....601
第十节 投资者保护 607
一、投资者关系的主要安排.....607
二、股利分配政策.....609
三、本次发行完成前滚存利润的分配计划.....612
四、股东投票机制的建立情况.....612
五、存在特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排，尚未盈利企业或存在累积未弥补亏损的投资者保护措施.....613
六、发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理 人员等相关责任主体作出的重要承诺.....613
第十一节 其他重要事项 614
一、重大合同.....614
二、对外担保事项.....622
三、本公司的重大诉讼或仲裁事项.....622
四、本公司控股股东、实际控制人的重大诉讼或仲裁.....623
五、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的重大诉讼或仲裁事项及刑事诉讼事项.....623
六、控股股东、实际控制人的重大违法行为.....623
第十二节 声 明 624
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....624
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....625
三、保荐机构（主承销商）声明.....626
四、保荐机构董事长、总经理声明.....627

五、发行人律师声明.....628
六、审计机构声明.....629
七、资产评估机构声明.....630
八、验资机构声明.....632
九、验资复核机构声明.....633
第十三节 附件.....634
一、备查文件.....634
二、查阅时间及地点.....634
附件 1 发行人股东基本情况.....636
附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺.....647
附件 3 发行人前次申报情况.....671
附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名.....691
附件 5 发行人与代理运营业务授权厂商的具体合作情况.....719
附件 6 发行人盐酸达泊西汀片生产能力的详细说明及委托生产协议的具体内容.....738
附件 7 发行人代理的新斯诺、保心安油及医用耗材报告期内的销售收入变动情况及相关的政策分析.....745
附件 8 发行人主要自产产品报告期内的收入变动情况及具体分析.....753
附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析.....759
附件 10 国家药品集中采购政策对发行人主要产品销售价格的影响.....768
附件 11 发行人经销商情况的具体分析.....772
附件 12 报告期自产产品主要原材料采购价格变动的合理性及主要供应商情况.....794
附件 13“注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况.....813
附件 14 募投项目的具体投资项目及金额.....827

第一节 释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列简称具有如下特定含义：

一、常用词语释义

本公司、公司、泰恩康、股份公司、发行人	指	广东泰恩康医药股份有限公司
有限公司	指	广东泰恩康药业有限公司（曾用名：“汕头市泰康药品有限公司”），系发行人前身
金安贸易	指	汕头经济特区金安贸易发展公司，系有限公司曾经的股东
特区贸易总公司	指	汕头经济特区贸易总公司
泰恩康制药厂	指	广东泰恩康制药厂有限公司（曾用名：“汕头市五环制药厂有限公司”），系发行人全资子公司
五环制药厂	指	汕头市五环制药厂有限公司，发行人全资子公司“广东泰恩康制药厂有限公司”曾用名
泰恩康器材厂	指	汕头市泰恩康医用器材厂有限公司，系发行人全资子公司
泰恩康医用设备公司	指	汕头市泰恩康医用设备有限公司，系发行人全资子公司
科技实业	指	广东泰恩康科技实业有限公司，系发行人全资子公司
安徽泰恩康	指	安徽泰恩康制药有限公司（曾用名：“马鞍山天福康药业有限公司”），系发行人全资子公司
武汉威康、威康	指	武汉市威康药品有限责任公司，曾为发行人子公司，已经注销
威康医疗	指	武汉市威康医疗器械有限责任公司
爱廷玖公司	指	广州爱廷玖男性健康咨询有限公司（曾用名：“广州泰恩康电子商务有限公司”），系发行人全资子公司
山东华铂凯盛	指	山东华铂凯盛生物科技有限公司，系发行人全资子公司，曾为发行人控股子公司
四川泰恩康	指	四川泰恩康制药有限公司，系发行人全资子公司
欧洲泰恩康	指	泰恩康欧洲贸易有限公司，系发行人控股子公司
北京华铂凯盛	指	北京华铂凯盛生物科技有限公司，曾为山东华铂凯盛子公司，已经注销
华铂精诚	指	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙），系发行人股东，曾经为山东华铂凯盛股东
安徽维泰利	指	安徽维泰利健康科技有限公司，曾为山东华铂凯盛子公司，已经注销
美国维泰利	指	Vitally Healthcare Inc.曾为山东华铂凯盛子公司，已经注销
安徽泰恩康亳州分公司、亳州分公司	指	安徽泰恩康制药有限公司亳州分公司（曾用名“马鞍山天福康药业有限公司亳州分公司”），系发行人全资子公司安徽泰恩康制药有限公司设立的分公司
聚兰德	指	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）

瑞兰德	指	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）（曾用名：“杭州纳兰股权投资基金合伙企业（有限合伙）”）
纳兰投资	指	杭州纳兰股权投资基金合伙企业（有限合伙），于 2012 年 5 月 25 日更名为“深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）”
广东全优加	指	广东全优加教育发展有限公司
复星医药	指	上海复星医药（集团）股份有限公司，证券代码为 600196
上海凯茂	指	上海凯茂生物医药有限公司，系复星医药的控股子公司
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《劳动法》	指	《中华人民共和国劳动法》
《劳动合同法》	指	《中华人民共和国劳动合同法》
《公司章程》	指	《广东泰恩康医药股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	《广东泰恩康医药股份有限公司章程（草案）》，于发行人在创业板上市后适用
报告期、最近三年及一期	指	2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月
报告期各期末	指	2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 6 月 30 日
国泰君安、保荐机构、保荐人、主承销商	指	国泰君安证券股份有限公司
国浩、律师、国浩律师、发行人律师	指	国浩律师（深圳）事务所
发行人会计师、华兴、华兴会计师、审计机构	指	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
社会公众股、A 股	指	本公司本次公开发行的每股面值为 1.00 元的人民币普通股
本次发行	指	本公司本次向社会公众公开发行不超过 5,910.00 万股人民币普通股的行为
上市	指	本次发行股票在证券交易所上市交易的行为
挂牌、公开转让	指	公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并进行公开转让的行为
财政部	指	中华人民共和国财政部
发改委	指	中华人民共和国国家发展改革委员会
商务部	指	中华人民共和国商务部
国家药监局	指	国家药品监督管理局
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
全国中小企业股份转让系统、股转公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
省政府	指	广东省人民政府
汕头市工商局	指	汕头市工商行政管理局

汕头市市场监督管理局	指	汕头市市场监督管理局（知识产权局），于 2019 年 1 月 18 日正式挂牌，负责市场主体统一登记注册，组织药品、医疗器械和化妆品监督检查等职能。
汕头龙湖工商局	指	汕头市龙湖区工商行政管理局
工行龙湖支行	指	中国工商银行股份有限公司汕头龙湖支行
《验资报告》	指	会计师事务所为发行人设立或历次增资出具的书面审验意见
招股说明书、本招股说明书	指	《广东泰恩康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》
元、万元	指	人民币元、人民币万元

二、专用词语释义

GMP	指	Good Manufacturing Practice，即药品生产质量管理规范。
新版 GMP	指	2010年10月19日，卫生部出具的《药品生产质量管理规范（2010年修订）》，该文件自2011年3月1日起施行。
GSP	指	Good Supply Practice，即药品经营质量管理规范。
OTC、非处方药	指	Over The Counter，是指不需凭执业医师或执业助理医师开具处方即可自行判断、购买和使用的药品。
处方药	指	是指必须凭执业医师或执业助理医师处方才可调配、购买和使用的药品。
剂型	指	剂型是为适应诊断、治疗或预防疾病的需要而制备的不同给药形式，是临床使用的最终形式。如丸剂，片剂，胶囊剂，颗粒剂等。
丸剂	指	丸剂系指原料药物与适宜的辅料制成的球形或类球形固体制剂。中药丸剂包括蜜丸、水蜜丸、水丸、糊丸、蜡丸、浓缩丸和滴丸等。化学药丸剂包括滴丸、糖丸等。
片剂	指	片剂系指原料药物或与适宜的辅料制成的圆形或异形的片状固体制剂。
颗粒剂	指	颗粒剂系指原料药物与适宜的辅料混合制成具有一定粒度的干燥颗粒状制剂。
中药提取物	指	中药提取物，是中成药国家药品标准的处方项下载明，并具有单独国家药品标准，且用于中成药投料生产的挥发油、油脂、浸膏、流浸膏、干浸膏、有效成份、有效部位等成份。
中成药	指	中成药是以中药材为原料，在中医药理论指导下，为了预防及治疗疾病的需要，按规定的处方和制剂工艺将其加工制成一定剂型的中药制品，是经国家药品监督管理部门批准的商品化的一类中药制剂。
原研药/专利药	指	原研药品指境内外首个获准上市，且具有完整和充分的安全性、有效性数据作为上市依据的药品。
仿制药	指	具有与原研药品相同的活性成分、剂型、规格、适应症、给药途径和用法用量，并经证明具有相同质量、安全性和治疗等效性的仿制药品。
化学药 2.2 类	指	境内外均未上市的改良型新药。指含有已知活性成份的新剂型（包括新的给药系统）、新处方工艺、新给药途径，且具有明显临床优势的制剂。
化学药 3 类	指	境内申请人仿制境外上市但境内未上市原研药品的药品。该类药品应与原研药品的质量和疗效一致。

化学药 4 类	指	境内申请人仿制已在境内上市原研药品的药品。该类药品应与原研药品的质量和疗效一致。
化学药 5 类	指	境外上市的药品申请在境内上市。
质量受权人	指	药品生产企业授权其药品质量管理人员对药品质量管理活动进行监督和管理，并由其承担药品放行责任。
BE	指	bioequivalency，即生物等效性试验，在相似的试验条件下单次或多次给予相同剂量的试验药物后，受试制剂中药物的吸收速度和吸收程度与参比制剂的差异在可接受范围内。
临床试验	指	指任何在人体(病人或健康志愿者)进行药物的系统性研究，以证实或揭示试验药物的作用、不良反应及/或试验药物的吸收、分布、代谢和排泄，目的是确定试验药物的疗效与安全性。
两票制	指	药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票，流通环节只经过一个商业企业。根据相关法规要求，综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到 2018 年在全国全面推开。
IMS	指	IMS Health incorporated，全球领先的医药保健行业市场情报资源提供商。
中康资讯	指	指广州中康资讯股份有限公司，为我国健康全产业数据管理与商业应用的提供者。
和胃整肠丸	指	厂家为泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司，发行人是其中国的唯一总代理。该产品为肠胃类非处方药（OTC），主要由木榴油、颠茄、肉桂、甘草等配制而成，适用于邪滞中焦所致的恶心、呕吐、纳差、胃痛、腹痛、胃胀、腹胀、泄泻。
卵磷脂络合碘片、沃丽汀	指	厂家为日本第一药品产业株式会社，发行人是其中国的唯一总代理。该产品为眼科类处方药，是一种合成的有机碘片，适用于中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等疾病。
左炔诺孕酮滴丸、新斯诺	指	该产品为女性紧急避孕药（非处方药），产品剂型为滴丸，具有含量均匀、吸收快、及时起效、生物利用度高的特点。
保心安油	指	通用名称：薄荷护表油，厂家为保心安药厂有限公司，发行人是其中国（不包括澳门及香港）之非独家经销商。该产品为非处方药（OTC），主要用于舒缓因轻微碰撞或扭伤引起之肌肉或关节疼痛、轻微头痛，关节风湿痛、舟车劳顿引起之头晕、咳嗽引起之胸部不适、风寒引起之轻微肚痛、蚊叮虫咬引起之痕痒的药物。
注射用多西他赛聚合物胶束	指	多西他赛注射液是一种抗肿瘤和免疫调节剂，适应症为肺癌、乳腺癌、胃癌、胰腺癌、前列腺癌等实体瘤。根据南方医药经济研究所出具的《2016 年度中国医药市场发展蓝皮书》，多西他赛注射液在城市公立医院化学药用药市场抗肿瘤和免疫调节剂的市场份额为 4.42%，排名第二。注射用多西他赛聚合物胶束属于多西他赛注射液的改良型新药（化药 2.2 类），与多西他赛注射液相比具有组织被动靶向性及增效减毒作用，同时具有更好的临床使用安全性。
盐酸达泊西汀片、爱廷玖	指	是一种用于治疗 18 至 64 岁男性早泄（PE）的药物。
CFDA、NMPA	指	China Food and Drug Administration,原国家食品药品监督管理总局，2018 年，国务院组建国家市场监督管理总局，不再保留国家食品药品监督管理总局，单独组建国家药品监督管理局（National Medical Products Administration），由国家市场监督管理总局管理

FDA	指	Food and Drug Administration，美国食品药品监督管理局
NDA	指	New Drug Application，新药申请

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和可能在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况			
发行人名称	广东泰恩康医药股份有限公司	有限公司成立日期	1999 年 1 月 22 日
		股份公司成立日期	2011 年 12 月 12 日
注册资本	17,728.75 万元	法定代表人	郑汉杰
注册地址	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号 A 幢	主要生产经营地址	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号 A 幢
控股股东	郑汉杰、孙伟文	实际控制人	郑汉杰、孙伟文
行业分类	发行人所属行业为批发业	在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况	公司已于 2014 年 10 月 8 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，证券简称：泰恩康，证券代码：831173
（二）本次发行的有关中介机构			
保荐人	国泰君安证券股份有限公司	主承销商	国泰君安证券股份有限公司
发行人律师	国浩律师（深圳）事务所	其他承销机构	无
审计机构	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	上海东洲资产评估有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况			
发行股票种类	人民币普通股（A 股）		
每股面值	1.00 元		
发行股数	不超过 5,910.00 万股（不考虑超额配售选择权）	占发行后总股本比例	25.00%
其中：发行新股数量	不超过 5,910.00 万股（不考虑超额配售选择权）	占发行后总股本比例	25.00%
股东公开发售股份数量	无	占发行后总股本比例	无
发行后总股本	不超过 23,638.75 万股（不考虑超额配售选择权）		
每股发行价格	【】元/股		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按发行前一年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以发行后总股本计算）		

发行前每股净资产	【】元/股	发行前每股收益	【】元/股
发行后每股净资产	【】元/股	发行后每股收益	【】元/股
发行市净率	【】倍（发行价格除以每股净资产，每股净资产按截至【】经审计的归属于母公司股东的权益与本次募集资金净额之和除以发行后总股本计算）		
发行方式	采用网下对投资者询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会、深交所认可的其他方式（包括但不限于向战略投资者配售股票）		
发行对象	符合国家法律法规和监管机构规定的询价对象和在深圳证券交易所开户并持有创业板交易账户的境内自然人、法人（国家法律、法规禁止购买者除外）或中国证监会规定的其他对象		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	无		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	生物技术药及新药研发项目		
	业务网络及品牌建设项目		
	补充营运资金		
发行费用概算	预计发行总费用在【】万元左右，主要包括： 1、保荐费用：【】万元 2、承销费用：【】万元 3、审计费用：【】万元 4、律师费用：【】万元 5、信息披露费、发行手续费及审核费用等：【】万元		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】		
开始询价推介日期	【】		
刊登定价公告日期	【】		
申购日期和缴款日期	【】		
股票上市日期	【】		

三、发行人主要财务数据与财务指标

根据华兴出具的《审计报告》（华兴审字[2021]20000260202 号）和《非经常性损益鉴证报告》（华兴专字[2021]20000260246 号），公司主要财务数据和财务指标如下：

项目	2021-6-30 /2021 年 1-6 月	2020-12-31 /2020 年度	2019-12-31 /2019 年度	2018-12-31 /2018 年度
资产总额（万元）	85,595.58	83,348.73	67,956.27	70,088.67
归属于母公司所有者权益（万元）	64,689.11	58,971.64	49,638.91	51,916.86
资产负债率（母公司）（%）	22.21	25.32	24.87	22.40
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
净利润（万元）	5,718.87	15,370.29	5,367.15	8,025.82
归属于母公司所有者的净利润（万元）	5,720.44	16,082.51	5,490.42	7,444.20
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,670.55	15,276.45	5,182.69	7,263.70
基本每股收益（元）	0.32	0.97	0.35	0.48
稀释每股收益（元）	0.32	0.97	0.35	0.48
加权平均净资产收益率（%）	9.25	28.79	10.68	15.45
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,237.39	12,552.71	7,544.04	6,921.66
现金分红（万元）	-	6,205.06	7,770.00	-
研发投入占营业收入的比例（%）	5.50	5.18	5.21	4.68

四、发行人的主营业务情况

经过 20 余年的发展，公司已经发展为一家以代理业务为基础，自产产品快速发展的综合性医药公司。随着公司药品研发成果的逐步显现，借助公司已有的成熟销售体系，公司自研药的研发、生产、销售业务将在未来一段时间内为公司带来可观的新增收入和利润，将成为公司未来业绩增长的主要动力。

公司主营业务为代理运营及研发、生产、销售医药产品、医疗器械、卫生材料并提供医药技术服务与技术转让等。2018 年、2019 年，代理运营业务是公司收入和利润的主要来源；2020 年，受全球新冠肺炎疫情影响，公司的防疫物资销售大幅增长，代理运营业务及医疗器械业务（主要包含防疫物资口罩）是公司收入和利润的主要来源；同时，随着公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月正式投放市场销售，成为公司收入和利润的新增长点；2021 年 1-6 月，随着境内疫情的有效控制，公司的代理运营业务实现恢复性增长，口罩业务收入有所下降，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片维持着良好的销售水平，综合影响下，公司的自产产品业务收入占比为 47.59%。随着公司后续自主研发药品注册批件的陆续获批上市，医用口罩生产销售业务的稳定发展，公司自产产品业务收入将会保持稳定增长。

公司自 1999 年开始代理运营和胃整肠丸和沃丽汀，作为中国唯一总代理全权负责其中国市场的报关、报检、市场推广、经销商选择、销售定价等工作，并分别将其运营推广成为我国肠胃用药与眼科用药领域的知名产品。此外，公司代理运营的产品还包括保心安油、新斯诺及强生吻合器、缝线等。通过成功代理运营上述产品，公司已在全国多个省级区域设立了运营网点，形成了成熟的销售渠道网络和销售队伍。

依托代理运营业务产生的稳定现金流，公司将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措，组建了较强的研发团队，截至本招股说明书签署日，公司主要的医药自主研发在研项目共有 16 项（其中化学药 2.2 类 2 项，化学药 3 类 4 项，化学药 4 类 9 项，治疗用生物制品 3.3 类 1 项）、合作研发项目 1 项（化学药 2.2 类）。2018 年，公司自主研发的注射用多西他赛聚合物胶束（化药 2.2 类）取得了临床试验批件，为我国第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的企业。同年，公司与复星医药（证券代码：600196）控股子公司上海凯茂签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，公司将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报。2020 年 4 月，山东华铂凯盛收到盐酸达泊西汀片的药品注册批件，2020 年 8 月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。此外，山东华铂凯盛研发的盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片、奥硝唑注射液、阿加曲班注射液已经提交药品注册批件申请，随着上述产品注册批件的取得，公司的产品管线将快速丰富。

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
代理运营	16,452.31	51.99	31,913.16	45.01	38,872.87	78.32	36,746.43	71.53
自产产品	15,060.78	47.59	38,568.95	54.40	10,484.27	21.12	11,972.00	23.30
医药技术服务及技术转让	135.06	0.43	416.18	0.59	278.34	0.56	2,655.94	5.17
总计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

2020 年 1 月以来，新型冠状病毒（COVID-19）引起的新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延，公司生产的口罩属于抗击疫情的重要战略物资。疫情期间，公司积

极履行企业社会责任，响应政府号召，春节期间公司的口罩生产线维持生产，保证口罩的供应。在春节后，公司积极扩大口罩生产能力，2020 年，公司一共供应口罩约 2.70 亿只，2021 年 1-6 月，公司一共供应口罩约 1.21 亿只，为疫情防控和疫情缓解之后的复工复产做出了一定贡献。公司子公司泰恩康器材厂作为一家已有十多年口罩生产经营业务的公司，被纳入了工业和信息化部《新冠肺炎疫情防控重点保障企业名单（第一批）》，并获得广东省新冠肺炎防控指挥办物资保障一组授予的“广东省新冠肺炎疫情防控物资保障工作重要贡献企业”。

五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。公司已建立三大医药研发技术平台：功能性辅料和纳米给药关键技术平台、生物大分子药物关键技术平台和仿制药开发及一致性评价技术平台。

（1）功能性辅料和纳米给药关键技术平台，以功能性辅料的开发和纳米给药技术研究为主要研究方向，开发不同的纳米辅料，采用纳米包合技术，对化合物进行修饰，从而达到提高药物利用水平、降低毒副作用、提高疗效等作用，主要研发项目为注射用多西他赛聚合物胶束及辅料，注射用顺铂聚合物胶束及辅料，注射用紫杉醇聚合物胶束及辅料；

（2）生物大分子药物关键技术平台，以发酵工程、细胞工程、蛋白质工程等生物技术获得的微生物、细胞及各种动物和人源组织和液体等生物材料制备成大分子药物，主要在研项目为雷珠单抗原液及注射液；

（3）仿制药开发及一致性评价技术平台，针对有市场价值的药品进行仿制药研发，已完成盐酸达泊西汀片的研发并获取药品注册批件，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要

求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。主要在研药物有盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片等。

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 **134 项**专利，其中发明专利 12 项，实用新型专利 **116 项**，外观设计专利 6 项。

六、发行人选择的上市标准

（一）《上市规则》第 2.1.2 条中所规定的具体上市标准如下：

1、最近两年净利润均为正，累计净利润不低于 5,000 万元；

2、预计市值不低于 10 亿元，最近一年净利润为正，营业收入不低于 1 亿元；

3、预计市值不低于 50 亿元，最近一年营业收入不低于 3 亿元。

（二）发行人选择的具体上市标准

公司选择《上市规则》第 2.1.2 条第一款第（一）项标准，即“最近两年净利润均为正，累计净利润不低于 5,000 万元”，作为本次申请上市的标准。

根据华兴出具的《审计报告》（华兴审字[2021]20000260202 号）和《非经常性损益鉴证报告》（华兴专字[2021]20000260246 号），发行人 2019 年度及 2020 年度归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 5,182.69 万元和 15,276.45 万元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于 5,000 万元，符合选择的上市标准。

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至招股说明书签署日，发行人不存在公司治理特殊安排等重要事项。

八、募集资金用途

本次募集资金投向经公司 2020 年 8 月 17 日召开的第三届董事会第三十一次会议及 2020 年 9 月 2 日召开的 2020 年第六次临时股东大会审议批准，并经发行人第三届董事会第三十五次会议及 2020 年第八次临时股东大会审议通过《关于调整公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市方案的议案》等议案。若本次股票发行成功，募集资金将按照轻重缓急顺序，投资以下项目：

序号	项目名称	总投资/资金总需求（万元）	利用募集资金投资额（万元）
1	生物技术药及新药研发项目	27,640.46	27,640.46
2	业务网络及品牌建设项目	22,335.84	22,335.84
3	补充营运资金	25,000.00	25,000.00
合计		**74,976.30**	**74,976.30**

上述项目总投资金额合计为 74,976.30 万元，拟投入募集资金金额为 74,976.30 万元。本次发行及上市募集资金到位前，公司将根据各项目的实际进度，以自筹资金对上述投资项目进行先行投入；本次发行及上市募集资金到位后，公司将严格按照有关制度，将募集资金用于置换前期投入募集资金投资项目的自筹资金以及支付投资项目剩余款项。

若本次发行实际募集资金低于募集资金投资项目投资额，不足部分公司将通过自筹资金等方式解决。若本次发行实际募集资金超过募集资金投资项目投资额，公司将根据募集资金管理制度以及证监会和深交所的相关规定处理。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

（一）股票种类：人民币普通股（A 股）

（二）每股面值：1.00 元

（三）发行股数：本次公开发行股票不超过 5,910.00 万股（不考虑超额配售选择权），占发行后总股本的比例 25.00%；本次发行不涉及股东公开发售。

（四）每股发行价格：【】元/股

（五）发行市盈率：【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按【】经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

（六）发行前每股净资产：【】元（按照最近一期经审计的归属于母公司股东权益除以本次发行前总股本计算）

（七）发行后每股净资产：【】元（按照最近一期经审计的归属于母公司股东权益除以本次发行前总股本计算）

（八）发行市净率：【】倍（发行价格除以每股净资产，每股净资产按截至报告期末经审计的归属于母公司股东的权益与本次募集资金净额之和除以发行后总股本计算）

（九）发行方式：采用网下对投资者询价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会、深交所认可的其他方式（包括但不限于向战略投资者配售股票）

（十）发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定的询价对象和在深圳证券交易所开户并持有创业板交易账户的境内自然人、法人（国家法律、法规禁止购买者除外）或中国证监会规定的其他对象

（十一）承销方式：余额包销

（十二）发行费用概算：

预计发行总费用在【】万元左右，主要包括：

单位：万元

项目	金额
保荐费	【】
承销费	【】

项目	金额
验资、审计及评估费用	【】
律师费用	【】
用于本次发行的信息披露费用	【】
发行手续费及其他	【】

二、本次发行有关的机构

（一）保荐人（主承销商）

名称	国泰君安证券股份有限公司
法定代表人	贺青
注册地址	中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号
电话	021-38676888
传真	021-68876330
保荐代表人	刘祥茂、徐振宇
项目协办人	杨皓月
项目经办人	王安定、王宁、范心平、李慧琪、魏紫洁、刘志文

（二）发行人律师

名称	国浩律师（深圳）事务所
负责人	马卓檀
注册地址	广东省深圳市福田区深南大道 6008 号特区报业大厦 42、41、31DE、2403、2405
电话	0755-83515666
传真	0755-83515333
经办律师	王彩章、张韵雯

（三）审计机构

名称	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	林宝明
住所	福建省福州市鼓楼区湖东路 152 号中山大厦 B 座 7-9 楼
电话	0591-87852574
传真	0591-87840354
经办注册会计师	周济平、王军

（四）验资机构、验资复核机构

名称	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	林宝明
住所	福建省福州市鼓楼区湖东路 152 号中山大厦 B 座 7-9 楼
电话	0591-87852574
传真	0591-87840354
经办注册会计师	周济平、王军

（五）资产评估机构

名称	上海东洲资产评估有限公司
法定代表人	王小敏
注册地址	上海市奉贤区化学工业区奉贤分区目华路 8 号 401 室
电话	021-52402166
传真	021-62252086
经办注册评估师	李阳阳、胡屿冰

（六）股票登记机构

名称	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
地址	深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 25 楼
电话	0755-25938000
传真	0755-25988122

（七）主承销商收款银行

户名	【】
账号	【】
开户行	【】

三、发行人与本次发行有关当事人之间的关系

截至招股说明书签署日，发行人与本次发行有关中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

刊登发行公告的日期	【】年【】月【】日
开始询价推介的日期	【】年【】月【】日

刊登定价公告的日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

一、研发风险

为强化公司的研究创新能力，公司保持了较大的研发投入。报告期内，公司研发支出金额分别为 2,402.75 万元、2,586.43 万元、3,671.57 万元和 1,740.97 万元，研发支出主要系公司发生的药品研发支出。

根据我国《药品注册管理办法》等法规的相关规定，新药研发一般需经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、安全性评价、临床试验、新药注册审批等多个阶段；仿制药研发一般需要经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、BE 或其他研究、注册申请等多个阶段。如果公司相关研发项目最终未能通过药品注册审批，则可能导致药品研发失败，进而影响到公司前期投入的回收和公司效益的实现。

二、药品上市的风险

若公司研发的药物上市后不能满足不断变化的市场需求，或开发的药品未被市场接受，或届时已有治疗领域、疗效、安全性等类似的竞争产品上市，将会给公司实现药品研发成果带来风险。

三、经营风险

（一）新型冠状病毒肺炎疫情影响带来经营业绩波动的风险

2020 年初，受新冠疫情影响，全球口罩需求量短期激增，庞大的市场需求带动公司口罩销量的增长和单价的提升。2020 年，公司口罩的营业收入达 2.39 亿元，占营业收入的 33.76%。随着后续疫情的逐渐好转及市场供需的变化，公司口罩的销量、销售价格和毛利率可能无法维持在疫情爆发前期的较高水平，2020 年上半年口罩的平均销售价格为 1.06 元/只，由于 2020 年下半年口罩价格的下降，2020 年全年口罩的平均销售价格下降至 0.89 元/只，2021 年 1-6 月，口罩的平均价格为 0.24 元/只。若口罩的销量和价格进一步下降，将对公司的经营业绩造成不利影响。

（二）代理运营业务的经营风险

报告期内，代理运营业务是公司重要的收入和利润来源，代理权的稳定性对

公司经营业绩有重大影响。

公司自 1999 年起代理和胃整肠丸和沃丽汀，2002 年起代理强生医疗器械，2003 年起代理保心安油，和主要代理产品供应商合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形。但在后续的合作过程中，不排除因无法与供应商就采购价格调整达成一致意见，而导致影响发行人与代理产品供应商之间的合作关系的可能性。如果公司主要代理产品尤其是核心代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的代理关系中止或终止，将对公司的经营产生重大不利影响。

若未来代理产品因质量问题而产生纠纷，代理药品业务根据先行赔付等条款的要求，会对发行人短期内的现金流带来一定不利的影响。在出现质量问题后，会在一定程度上影响发行人代理产品的销售收入，若对代理进口药品注册证的再注册工作以及相关经营资质的续期工作造成负面影响，使得相关产品在境内无法销售，将对发行人的盈利能力造成不利影响。同时，相关事项将间接影响发行人的声誉。上述因素综合进而对发行人的整体经营造成不利影响。

（三）进口药品注册证到期再注册风险

公司主要代理产品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油均系进口药品。根据《药品进口管理办法》规定，进口药品必须取得国家食品药品监督管理局核发的《进口药品注册证》（或者《医药产品注册证》）后，方可办理进口备案和口岸检验手续。《进口药品注册证》（或者《医药产品注册证》）有效期为五年，有效期届满，需要继续生产或者进口的，申请人应当在有效期届满前 6 个月申请再注册。目前，根据和胃整肠丸《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 ZJ20150009、国药准字 ZJ20150010、国药准字 ZJ20191000 有效期至 2025 年 9 月 24 日。根据沃丽汀《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 HJ20160151 有效期至 2026 年 4 月 7 日。根据相关规定，境外生产药品再注册期间可以申请临时进口。若在相关进口注册证书有效期届满时，再注册申请未能通过审核或审核耗时过长，将可能导致公司不能继续进口有关产品，对公司的正常生产经营造成不利影响。

和胃整肠丸、沃丽汀的代理协议的到期日为 2025 年 12 月 31 日、2026 年 12 月 31 日，代理协议均约定协议到期后如果尚未取得新的药品注册证，则协议延续至取得新药品注册证。但是，若在下次续证时，相关药品不符合届时再注册的

规定；或者，由于生产产商自身原因，导致对应药品安全性、有效性、质量可控性等存在较大缺陷的；或者，由于相关政策变化、药品监督管理部门对进口药品的再注册要求有所提高，且生产产商短时间无法满足相关要求的；导致在进口药品注册证到期后，短期内无法完成再注册，甚至存在药品监督管理部门不予办理再注册，并注销药品注册证书的风险。届时，相关进口药品在一定期间内将无法在中国境内销售，代理协议将失去意义，相关协议条款无法履行，进而影响发行人代理权的稳定性，可能对发行人 2026 年后的盈利能力造成不利影响。

（四）供应商集中度较高的风险

报告期内，公司对代理运营业务的前五大供应商的采购占总采购额的比重分别为 62.16%、70.33%、49.47%和 55.74%，其中向日本第一药品产业株式会社（沃丽汀的供应商）采购占比分别为 39.45%、44.42%、32.07%和 36.95%。报告期内，公司向境外代理运营业务供应商采购集中度仍然较高。若境外供货短缺，进口药品注册批准文件到期而不能续期，或其与我国政治、经济、外交合作关系发生重大变化等情况将对公司代理运营业务产生一定程度的影响。

（五）两票制推行的经营风险

2016 年 4 月 21 日，国务院办公厅发布《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》，其中提出：优化药品购销秩序，压缩流通环节，综合医改试点省份要在全省范围内推行“两票制”（生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票），积极鼓励公立医院综合改革试点城市推行“两票制”，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用，压缩中间环节，降低虚高价格。

报告期内，公司销售的处方药沃丽汀的终端客户主要为医院和药店，在一定程度上会受“两票制”的影响；而公司销售的处方药“爱廷玖”的终端客户主要为药店，医院占比较小，且“爱廷玖”为公司 2020 年的新产品，推出时“两票制”已全面实施，受“两票制”的影响较小。报告期内，公司代理运营沃丽汀的销售收入分别为 16,892.42 万元、18,346.50 万元、16,964.83 万元和 9,021.64 万元，分别占公司主营业务收入的 32.88%、36.96%、23.93%和 28.51%。未来随着公司自研品种的进一步丰富，如果公司不能根据政策变化采取适当的应对措施，可能对公司未来经营造成不利影响。

（六）募集资金投资项目风险

公司本次募集资金用于“生物技术药及新药研发项目”“业务网络及品牌建设项目”和“补充营运资金”，存在因市场环境、技术、相关政策等发生较大变化从而导致投资项目不能产生预期收益的可能性。本次募集资金拟投入“生物技术药及新药研发项目”“业务网络及品牌建设项目”，产生成效情况及时间存在一定不确定性，存在不能在短期内转化为经营效益从而对公司经营产生不利影响的风险。

（七）市场竞争加剧的风险

医药市场面临多方面的竞争，若未来公司现有产品的市场竞争加剧，而公司不能成功研发出具备市场竞争力的新产品，或者公司药物的研发进度落后于竞争对手，导致产品研发上市后就面临激烈的市场竞争，或者公司药物研发上市后发现已有治疗领域、疗效、安全性等类似的竞争产品，或者无法通过投入更多的资金、人力资源加强渠道网络建设从而提高品牌认同感，则可能存在无法保持市场竞争力的风险，进而对公司业务的稳定性及经营业绩的成长性产生不利影响。

发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片系国内“首仿”，自上市以来销售情况良好，为发行人带来了可观的自产产品收入及业绩增长。未来，若盐酸达泊西汀片获批上市的厂商进一步增加，市场竞争的加剧可能会对发行人自产产品的销售收入产生不利影响，进而影响发行人业绩的持续性和成长性。

（八）药品价格政策调整风险

2015 年 5 月，国家发展改革委、国家卫生计生委等部门联合发布《关于印发推进药品价格改革意见的通知》，自 2015 年 6 月 1 日起，除麻醉药品和第一类精神药品外，取消药品政府定价，完善药品采购机制，发挥医保控费作用，药品实际交易价格主要由市场竞争形成。

2018 年 11 月，中央全面深化改革委员会通过《国家组织药品集中采购试点方案》，同年 12 月，“4+7”城市带量采购招标结果公布。2019 年 12 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2019-2）》第二批国家药品集中采购名单，按需求报量汇总后，实施带量采购，共 32 个品种中选。2020 年 7 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2020-1）》第三批国家药品集中

采购名单，按需求报量汇总后，实施带量采购，共 55 个品种中选。根据政策实施情况，带量集中采购入选药品品种价格均有所下降。2021 年 1 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2021-1）》，开展第四批国家药品集中采购工作，共有 45 个品种中选。2021 年 6 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2021-2）》，开展第五批国家药品集中采购工作，共有 61 个品种中选。**2021 年 11 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（胰岛素专项）（GY-YD2021-3）》，该次集中采购为胰岛素专项集中采购。**

截至本招股说明书签署日，对于公司的主要产品，仅有第三批国家药品集中采购在其采购范围中涉及到了盐酸达泊西汀片一个品种，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片符合仿制药申报品种资格要求，参与了第三批国家药品集中采购，并以 67.38 元/盒（规格：30mg*2 片）（33.69 元/片）的价格中标，与公司正式对外公布零售价格相近。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片主要通过药店终端进行销售，预计短期内受带量采购政策影响较小。

目前，国内有发行人子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）、力品药业（厦门）股份有限公司和山东百诺医药股份有限公司取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件。未来随着取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件的医药企业增加，市场竞争激烈程度上升，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片存在销售价格下降的风险和盈利能力下滑的风险。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片为公司的新产品，存在由于市场需求，客户接受程度等因素导致市场开发未达到预期的风险。

在市场竞争加剧、多重药价监控、带量采购政策下，结合国家近年来一直推行的药品降价措施和控制医疗成本的政策导向，未来的药品价格形成机制有可能导致公司部分产品价格下降，从而对公司盈利水平产生不利影响。

第五批集采多西他赛注射剂和紫杉醇注射剂的中标价格大幅低于集采前的价格，将对未来传统多西他赛注射剂和紫杉醇注射剂的市场销售额带来较大的不利影响；虽然注射用紫杉醇聚合物胶束、注射用多西他赛聚合物胶束在疗效、毒

副作用等方面优于传统紫杉醇注射液和多西他赛注射液，具有一定的差异性，受传统品种纳入国家药品集中采购的影响较小，但不排除传统品种因纳入集采销售价格下降对注射用紫杉醇聚合物胶束、注射用多西他赛聚合物胶束未来市场定价造成一定不利影响；进而导致多西他赛胶束转让项目后续对应的里程碑款及销售提成不及预期的风险，及紫杉醇胶束项目研发成功上市后销售情况不及预期的风险。

（九）经营资质续期的风险

根据《中华人民共和国药品管理办法》《药品生产质量管理规范》等法律法规的规定，药品制造企业需取得《药品生产许可证》、药品注册批件等许可证或执照，医药销售企业需取得《药品经营许可证》等许可证或执照，该等文件均有一定的有效期。上述有效期届满后，公司需接受药品监督管理部门等相关监管机构的审查及评估，以延续上述文件的有效期。

若公司无法在规定时间内获得产品批准文号的再注册批件，或未能在相关执照、认证或登记有效期届满时换领新证或更新登记，将可能导致公司不能继续生产或销售有关产品，对公司经营活动造成不利影响。

（十）药品迭代风险

医药研发领域的技术突破和重大发现，会推动疗效更好和安全性更佳的创新药物诞生，导致对市场已上市药品的迭代，使得现有药品出现大幅降价或被新上市的竞品淘汰的情况。未来若相关领域出现技术突破，境内相关竞品增加，市场竞争加剧等因素，将导致核心产品出现被替代、淘汰或大幅降价的风险。

（十一）自产产品毛利率波动的风险

报告期内，公司自产产品的毛利率分别为28.59%、21.43%、62.25%和52.18%，2020年及2021年1-6月自产产品的毛利率有一定提升。但报告期内，公司除口罩、“爱廷玖”盐酸达泊西汀片外的其他自产产品的毛利率分别为25.76%、18.63%、19.16%和19.50%，呈现波动下滑的趋势。主要系原材料价格上升等因素导致产品单位成本增加，以及公司基于产品推广等需求调整部分产品价格所致。未来，若原材料价格、市场竞争环境进一步变化，公司自产产品的毛利率仍存在一定的波动风险。

（十二）委托生产风险

公司的主要自有产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片目前采取委托生产的方式进行生产。若**未来公司布局自主生产相关产品的计划**未能顺利实施，**或**委托生产商因合同到期后无法续期、不可抗力等因素无法保证生产，公司又无法及时寻找到替代生产厂商，可能导致公司的主要产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片出现断供的情况，短期内会对公司的生产经营造成冲击，进而影响公司的经营业绩。

（十三）自产产品未能通过仿制药一致性评价的风险

根据2016年2月6日国务院办公厅发布的《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》，公司目前仍在经营的产品中，自产产品复方醋酸地塞米松乳膏、复方酮康唑发用洗剂等需进行仿制药一致性评价。报告期内，公司需进行一致性评价的自产产品的销售收入占公司营业收入的比例分别为0.92%、0.68%、0.49%和0.54%，占比较低。但如相关产品未能通过一致性评价或未能在规定时间内完成，可能对公司未来经营业绩造成一定的不利影响。

（十四）关于多西他赛聚合物胶束项目实施进展的风险

注射用多西他赛聚合物胶束项目目前已完成Ia期临床试验，正在开展Ib期临床试验，该项目后续里程碑款和销售提成款的获取需要满足一定的条件。由于药物研究的不确定性、复杂性和长周期性，前述款项的获取存在一定的不确定性。若未来多西他赛聚合物胶束项目研究进度落后于竞争对手，将对发行人后续里程碑款和销售提成款的获取产生不利影响，进而影响公司的经营业绩。

（十五）业绩下滑风险

根据华兴会计师出具的《审计报告》，2021年1-6月，发行人的营业收入较2020年同期减少4,142.93万元，降幅为11.58%，营业利润较2020年同期减少4,464.01万元，降幅为40.04%，主要系2021年，随着新冠肺炎疫情的在全国范围内有效控制以及市场上口罩供应量的增加，发行人口罩业务相比2020年同期对收入及业绩的贡献大幅下滑；并且，相比2020年同期，发行人增加了新产品“爱廷玖”及原有产品的营销推广，销售费用有所增加；导致发行人2021年1-6月的经营业绩相比2020年同期有所下滑。

若未来发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、和胃整肠丸、沃丽汀等主要产品销售不及预期，公司的业绩仍然存在进一步下滑的风险，极端情况下甚至可能存

在2021年全年的营业利润较2020年下降50%以上的风险。

（十六）主要产品收入下滑风险

受到新冠肺炎疫情、医药行业政策、产品市场竞争程度等因素的影响，报告期内，发行人主要产品的销售收入变动情况存在一定波动。2021年1-6月，虽然发行人除口罩外的主要产品销售收入较2020年同期有所增加，但部分产品的销售收入仍低于2019年同期水平。未来，如果医药产品集中采购等政策持续深化、发行人产品的市场竞争进一步加剧等情形发生，则发行人主要产品的销售收入存在进一步下滑的风险。

（十七）扣除口罩业务前后业绩差异较大、扣除口罩业务后业绩下滑的风险

2020年新冠肺炎疫情爆发后，市场对口罩的需求大幅增加，口罩的销量和市场价格均大幅上升，发行人2020年的营业收入和营业利润较2019年均大幅增加，当年发行人共实现营业收入70,898.28万元，实现营业利润19,762.49万元。但是，若扣除口罩业务，发行人2020年的营业收入为46,963.72万元，营业利润为5,085.59万元，较2019年分别下降2.93%和22.18%，该年度扣除口罩业务前后发行人的业绩差异较大。

2018年至2021年1-6月，扣除口罩业务后，发行人的营业收入分别为49,733.85万元、48,380.75万元、46,963.72万元和28,785.33万元，营业利润分别为9,592.96万元、6,535.45万元、5,085.59万元和6,286.87万元，2018年至2020年均呈下滑趋势，2021年1-6月扣除口罩业务后营业利润超过2020年全年扣除口罩业务后的营业利润。未来，如果发行人口罩之外的其他产品销售未达预期，发行人将存在扣除口罩业务后业绩下滑的风险。

四、内控风险

（一）人才流失风险

公司的研发团队是公司持续创新、成功研发后续新药产品的重要基础。目前医药行业中企业对人才的竞争不断加剧，如果公司发生核心人才大量流失，则可能造成目前进行中的部分在研项目进度推迟、甚至终止，或者造成研发项目泄密或流失，给公司未来后续新产品的开发以及持续稳定增长带来不利影响。

（二）实际控制人控制的风险

公司的实际控制人为郑汉杰、孙伟文夫妇，本次发行前，郑汉杰、孙伟文夫妇直接持有公司 48.44%的股份。此外，郑汉杰担任公司董事长、总经理。本次发行完成后，郑汉杰、孙伟文夫妇仍为公司的实际控制人，能够对公司实行有效的控制。如果郑汉杰、孙伟文夫妇利用控制地位对公司发展战略、经营决策、财务管理、人事任免、利润分配等重大事项实施不利影响，可能会损害公司或其他股东的利益。

五、财务风险

（一）汇率波动的风险

公司代理销售的药品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油等为进口药品，采购过程中以美元或港元进行计价并结算支付。报告期内，上述药品的销售成本金额分别为 16,286.95 万元、17,258.24 万元、14,857.22 万元和 7,402.51 万元，占公司主营业务成本的比例分别为 57.40%、60.49%、46.39%和 47.21%。由于公司与上述药品的境外供应商签署的均为长期授权经销协议，除非与对方达成补充协议约定，否则在协议约定的期限内，上述药品以美元或港元等币种计量的单价通常保持不变。若协议履行过程中，人民币兑美元或港元等币种的汇率发生大幅波动，将对上述药品的采购成本产生较大影响。由于上述药品的销售成本占公司主营业务成本的比重较高，若人民币汇率发生大幅波动，公司的经营业绩可能因此受到一定程度的影响。

（二）应收账款金额较大的风险

报告期内，公司应收账款净额分别为 17,493.59 万元、18,404.09 万元、19,611.49 万元和 22,942.66 万元，占各期末流动资产比例分别为 42.23%、47.26%、41.41%和 45.98%，公司报告期内各期末账龄 1 年以内的应收账款余额占应收账款余额总额的比例均在 85%以上。如果未来市场环境、客户经营等情况出现不利变化，公司存在因货款回收不及时、应收账款金额进一步增多、应收账款周转率下降引致的风险，对公司的现金流和财务状况将产生不利影响。

（三）存货余额较大的风险

报告期内，公司营业收入分别为 51,388.45 万元、49,638.86 万元、70,898.28 万元和 31,648.15 万元，期末存货账面价值分别为 9,087.53 万元、9,276.65 万元、

9,981.96 万元和 8,643.50 万元。存货账面价值占同期营业收入的比例分别为17.68%、18.69%、14.08%和 27.31%。随着销售收入的增长，公司存货规模将进一步扩大，如果存货管理不当导致存货跌价、损毁，可能对公司经营产生不利影响。

（四）净资产收益率下降的风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为15.07%、10.08%、27.35%和 7.55%。本次发行后，公司净资产预计将比报告期末有显著提升，由于募集资金项目具有一定的实施周期，在建设期内可能难以获得较高收益，因此公司存在发行后净资产收益率被摊薄的风险。

（五）税收优惠政策不能持续获得的风险

报告期内，公司子公司泰恩康器材厂、泰恩康制药厂、安徽泰恩康及山东华铂凯盛为高新技术企业，享受 15%的企业所得税税率税收优惠。此外，报告期内，公司子公司山东华铂凯盛、安徽泰恩康、泰恩康器材厂及泰恩康制药厂享受研发费用加计扣除税收优惠。

如果未来上述子公司不能继续通过高新技术企业资格复审，或国家相关税收优惠政策发生变化，可能对公司经营业绩造成不利影响。

（六）核心代理产品毛利率下降的风险

医药行业具有较高的准入门槛，根据医药相关的法规，医药企业需要具备市场准入、药品研发注册、生产条件以及销售等多方面的资质，医药企业毛利率水平相对较高。报告期内，公司代理运营业务毛利率分别为 47.34%、48.48%、46.18%和 48.75%，其中核心代理产品和胃整肠丸毛利率分别为 73.69%、74.92%、73.25%和 76.72%，沃丽汀毛利率分别为 32.29%、32.58%、35.27%和 39.56%，毛利率较高。

发行人核心代理产品和胃整肠丸、沃丽汀等的毛利率的变动主要受发行人对药品的市场定价，供应商对药品的供货价格，行业政策，国家对关税、增值税等税率的政策，汇率变动等因素影响。未来如果和胃整肠丸、沃丽汀等核心代理产品所在市场的竞争加剧，导致销售价格下降；供应商提升供货价格；行业政策、国家税率政策向着不利于产品毛利率的方向发展；发行人核心代理产品的毛利率将存在下滑的风险。

（七）商誉减值风险

发行人因 2016 年非同一控制下合并武汉威康确认商誉 2,732.66 万元。截至报告期末，发行人商誉账面价值为 2,732.66 万元。报告期各期末，发行人均已按照相关规定，对企业合并所形成的商誉进行减值测试，武汉威康商誉不存在减值的情形。但若未来由于外部环境或内部经营发生重大不利变化，沃丽汀的销售情况不及预期，公司可能出现商誉减值风险。在进行商誉减值测试时，与武汉威康商誉相关的资产组或资产组组合可收回金额将可能低于其账面价值，并因此产生商誉减值损失，减少公司当期利润，进而对发行人的经营业绩产生不利影响。

六、法律风险

（一）产品质量风险

截至本招股说明书签署日，公司未发生重大产品质量事故，但不排除未来可能存在由于公司代理运营产品或自产产品的质量问题而影响公司生产经营的风险。若未来公司代理产品或自产产品发生质量问题而产生纠纷，将对公司经营活动和市场声誉产生不利影响。

（二）产业政策风险

医药行业是一个受监管程度较高的行业，其监管部门包括国家及各级地方药品监管部门等，这些监管部门制定相关的政策法规，对医药行业实施监管。同时，我国医药行业的产业政策、行业法规也正逐步制定和不断完善。相关政策法规的不断完善将进一步促进我国医药行业有序、健康发展，但也有可能会增加医药企业的经营成本，并可能对医药企业的经营业绩产生不利影响。若公司在经营策略上不能及时调整，顺应国家有关医药行业的政策和行业法规的变化，将会对公司经营活动产生不利影响。

七、发行失败风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体情况、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，可能存在因认购不足而导致的发行失败风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称	广东泰恩康医药股份有限公司
英文名称	Guangdong Taienkang Pharmaceutical Co., Ltd.
注册资本	17,728.75 万元
法定代表人	郑汉杰
成立日期	1999 年 1 月 22 日
整体变更日期	2011 年 12 月 12 日
住所	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号 A 幢
邮政编码	515041
联系电话	0754-88847515
传真号码	0754-88847519
互联网网址	http://www.tai-kang.com.cn
电子信箱	tekpublic@tnkfun.com
负责信息披露和投资者关系的部门	证券部
负责信息披露和投资者关系部门的负责人	李挺
投资者关系电话号码	0754-88733520

二、发行人设立情况

（一）1999 年 1 月，有限公司设立

1998 年 11 月 26 日，金安贸易出具《关于投资设立“汕头市泰康药品有限公司”的请示》，向汕头经济特区贸易总公司申请投资 50.00 万元，与孙伟文、郑嘉隆共同投资设立“汕头市泰康药品有限公司”，注册资本为 100.00 万元。

1999 年 1 月 9 日，特区贸易总公司出具“汕特贸总（1999）第 2 号”《关于同意设立“汕头市泰康药品有限公司”的批复》，同意其主管的金安贸易和孙伟文、郑嘉隆共同投资设立汕头市泰康药品有限公司。

有限公司设立时注册资本为 100 万元，其中：金安贸易以货币 50 万元认缴 50 万元注册资本，持股比例为 50%；孙伟文以货币 30 万元认缴 30 万元注册资本，持股比例为 30%；郑嘉隆以货币 20 万元认缴 20 万元注册资本，持股比例为 20%。根据会计师事务所于 1998 年 11 月 23 日出具的“粤光会验字第（287）号”

《验资报告》，股东认缴的 100 万元出资额已足额缴纳，均为货币出资。

1998 年 11 月 23 日，会计师事务所出具“粤光会验字第（287）号”《验资报告》，确认有限公司已收到 100 万元出资额，均为货币出资。

1999 年 1 月 22 日，汕头市工商行政管理局向有限公司颁发了企业法人营业执照（注册号：27985100-4）。

设立时，有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	金安贸易	50.00	50.00
2	孙伟文	30.00	30.00
3	郑嘉隆	20.00	20.00
合计		**100.00**	**100.00**

（二）2011 年 12 月，整体变更设立股份公司

2011 年 10 月 27 日，有限公司股东会作出决议，同意：有限公司整体变更为股份公司，具体变更方案为：根据会计师事务所出具的“京永审字[2011]第 14003 号”《审计报告》，以截至 2011 年 8 月 31 日有限公司经审计的净资产人民币 98,970,940.34 元为基础，折合为 67,500,000 股，每股票面金额为人民币 1.00 元，折后剩余金额 31,470,940.34 元计入资本公积，有限公司原股东按其各自持股比例持有股份公司相应比例的股份；股份公司名称拟为“广东泰恩康医药股份有限公司”。

北京恒信德律资产评估有限公司出具“京恒信德律评报字[2011]0126 号”《广东泰恩康药业有限公司拟进行股份制改组涉及的广东泰恩康药业有限公司净资产价值的资产评估报告书》，对有限公司截至 2011 年 8 月 31 日的净资产进行评估；后广东中广信资产评估有限公司出具“中广信评复报字[2017]008 号”《关于对<广东泰恩康药业有限公司拟进行股份制改组涉及的广东泰恩康药业有限公司净资产价值的资产评估报告书>（京恒信德律评报字[2011]0126 号）的复核报告》，确认有限公司截至 2011 年 8 月 31 日净资产评估值为人民币 117,510,552.75 元。

2011 年 11 月 15 日，会计师事务所出具“京永验字[2011]第 21014 号”《验资报告》，确认股份公司设立时的注册资本已足额缴纳。2020 年 10 月 15 日，会计师事务所针对上述整体变更出资情况出具“华兴所（2020）审核字 GD—295 号”《关于对广东泰恩康医药股份有限公司验资报告的复核意见》，复核并确认上

述变更设立的注册资本已全部到位。

2011 年 12 月 12 日，公司完成工商登记，并领取了汕头市工商行政管理局颁发的《企业法人营业执照》（注册号：440500000074309），公司名称为“广东泰恩康医药股份有限公司”。

整体变更完成后，股份公司的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	31,153,950	46.15
2	孙伟文	20,769,075	30.77
3	纳兰投资*	8,826,975	13.08
4	聚兰德	6,750,000	10.00
合计		**67,500,000**	**100.00**

*注：2012 年 5 月 25 日，纳兰投资从杭州市迁入深圳市，迁入后企业名称变更为“深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）”。

三、报告期内股本和股东变化情况

公司于 2014 年 10 月 8 日起在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，转让方式为“协议转让”；2015 年 3 月，公司股票的转让方式由“协议转让”变更为“做市转让”；2017 年 4 月，公司股票的转让方式由“做市转让”变更为“协议转让”；2018 年 1 月，公司股票的转让方式由“协议转让”变更为“集合竞价转让”。

报告期初至招股说明书签署日，公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，公司股东通过法定方式自由转让公司股票。二级市场的交易导致公司部分股东在挂牌期间发生一定变化，但不影响公司总股本；除前述情况外，报告期内其他导致公司股本或股东发生变化的情况如下：

2020 年 4 月 17 日，公司第三届董事会第二十七次会议审议通过了《关于<广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行说明书>的议案》《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的议案》等议案，决定拟通过定向发行的方式收购山东华铂凯盛 45%的股权，收购武汉威康 45%的股权。本次交易完成后，山东华铂凯盛和武汉威康将成为发行人的全资子公司。

根据上海东洲资产评估有限公司出具的关于山东华铂凯盛的“东洲评报字[2020]第 0456 号”《资产评估报告》以及关于武汉威康的“东洲评报字[2020]字第 0419 号”《资产评估报告》，截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日，山东华

铂凯盛股东全部权益价值为人民币 31,114.39 万元，武汉威康股东全部权益价值为人民币 7,900.00 万元。经交易双方协商，本次股份公司购买华铂精诚持有的山东华铂凯盛 45%的股权的交易价格确定为 14,000 万元；股份公司购买徐阳持有的武汉威康 25%的股权的交易价格确定为 1,950 万元、魏铣持有的武汉威康 20%的股权的交易价格确定为 1,560 万元。

同日，公司分别与山东华铂凯盛的原股东华铂精诚以及武汉威康的原股东徐阳、魏铣签署《发行股份购买资产协议》，约定股份公司以 8 元/股的价格，发行 1,750.00 万股购买华铂精诚持有的山东华铂凯盛 45%股权；以 8 元/股的价格分别发行 243.75 万股和 195.00 万股购买徐阳、魏铣分别持有的武汉威康 25%和 20%的股权。

2020 年 5 月 6 日，公司召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于<广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行说明书>的议案》《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的议案》等议案。

2020 年 6 月 10 日，山东华铂凯盛完成工商变更登记，成为股份公司的全资子公司。

2020 年 6 月 23 日，武汉威康完成工商变更登记，成为股份公司的全资子公司。

2020 年 6 月 24 日，会计师事务所出具“华兴所（2020）验字 GD-047 号”《验资报告》，确认截至 2020 年 6 月 23 日，公司已收到本次新增注册资本。

2020 年 6 月，公司在汕头市市场监督管理局完成变更登记。

本次增资完成后，公司注册资本变更为 17,728.75 万元，股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69
2	孙伟文	36,787,150	20.75
3	华铂精诚	17,500,000	9.87
4	聚兰德	13,500,000	7.61
5	瑞兰德	11,913,950	6.72
6	张朝益	6,284,000	3.54
7	黄伟汕	6,251,000	3.53
8	徐阳	2,437,500	1.37

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,362,000	1.33
10	杜成城	2,200,000	1.24
11	其他股东	28,953,000	16.33
合计		**177,287,500**	**100.00**

公司股票已于 2020 年 10 月 29 日起停牌，根据中国证券登记结算有限公司出具的截至 2020 年 10 月 28 日的《证券持有人名册》，截至本招股说明书签署日，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69
2	孙伟文	36,787,150	20.75
3	华铂精诚	17,500,000	9.87
4	聚兰德	13,500,000	7.61
5	瑞兰德	11,229,950	6.33
6	张朝益	6,284,000	3.54
7	黄伟汕	6,251,000	3.53
8	徐阳	2,437,500	1.37
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,322,000	1.31
10	杜成城	2,200,000	1.24
11	其他 236 名股东	29,677,000	16.74
合计		**177,287,500**	**100.00**

四、报告期内的重大资产重组情况

报告期内，公司未发生重大资产重组。

五、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况

公司的股票于 2014 年 10 月 8 日开始在全国中小企业股份转让系统挂牌转让，除此外，未曾在其他证券市场上市或挂牌。发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌的具体情况如下：

（一）发行人的挂牌情况

2014 年 9 月 18 日，股转公司出具《关于同意广东泰恩康医药股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2014]1362 号），同意

公司在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2014 年 10 月 8 日，公司正式在全国中小企业股份转让系统挂牌，证券简称“泰恩康”，证券代码“831173”，转让方式为“协议转让”。2015 年 3 月，公司股票的转让方式由“协议转让”变更为“做市转让”；2017 年 4 月，公司股票的转让方式由“做市转让”变更为“协议转让”；2018 年 1 月，公司股票的转让方式由“协议转让”变更为“集合竞价转让”。

公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料已获得深交所的正式受理，根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》的相关规定，公司股票已于 2020 年 10 月 29 日起在全国中小企业股份转让系统停牌，待公司首次公开发行股票并上市申请获得深圳证券交易所和中国证监会的正式批准后，公司股票将申请在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

（二）挂牌期间的合法合规情况

公司在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，不存在受到证监会、股转公司行政处罚或相关自律监管措施的情形。

（三）挂牌期间的信息披露情况

发行人于 2014 年 10 月 8 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，挂牌期间按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求进行信息披露；发行人本次申报文件系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》等创业板有关规定履行信息披露义务。因此，发行人本次申报材料在披露标准、披露方式、详尽程度等方面与新三板挂牌信息披露存在一定差异，主要差异及原因、合理性如下：

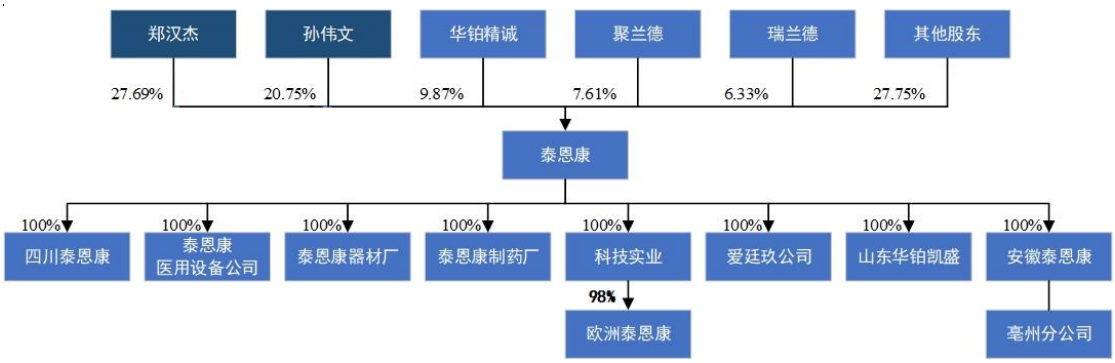
序号	具体内容	本次申报信息披露	新三板挂牌期间信息披露	差异的原因及合理性
1	行业分类	发行人所属行业为“批发业（F51）”	医药及医疗器材批发（F515）	新三板披露的行业分类系根据《挂牌公司管理行业分类指引》进行行业分类；本次申报根据《上市公司行业

序号	具体内容	本次申报信息披露	新三板挂牌期间信息披露	差异的原因及合理性
				分类指引（2012 版）》，发行人结合本次申报报告期业务实际情况明确行业分类
2	关联方、关联关系及关联交易	根据《公司法》《企业会计准则》《上市规则》等有关规定披露关联方、关联关系及关联交易	根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》的规定披露关联方、关联关系及关联交易	挂牌期间的关联方及关联交易主要根据新三板相关监管规则披露；本次申报根据创业板相关信息披露要求并结合发行人最新情况全面披露关联方、关联关系及关联交易

公司在挂牌期间按照相关法律法规的规定履行信息披露义务，不存在因信息披露违规而受到处罚的情形，亦不存在被股转公司采取自律监管措施或纪律处分的情形。公司在挂牌期间所披露之信息与招股说明书不存在重大差异。

六、发行人的股权结构

截至招股说明书签署日，公司股权结构如下：



除公司及其子公司外，实际控制人控制的其他企业见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”。

七、发行人的控股子公司及参股公司情况

截至本招股说明书签署日，发行人共拥有 8 家全资子公司，1 家间接控股公司，无参股公司。具体情况如下：

（一）泰恩康制药厂

公司名称	广东泰恩康制药厂有限公司
成立时间	2002 年 6 月 28 日
注册资本	1,000 万元

实收资本	1,000 万元
注册地	汕头市龙湖区浦江路 48 号 2 幢、汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 D 幢
主要生产经营地	汕头市龙湖区浦江路 48 号 2 幢、汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 D 幢
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	主要从事风油精、红花油等外用药的研发、生产与销售。生产的产品主要通过发行人的营销渠道和网络统一销售，构成发行人主营业务的一部分。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：6,234.30 万元
	2020 年末净资产：5,555.25 万元
	2020 年度净利润：1,275.08 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：6,229.61 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：5,799.03 万元
	2021 年 1-6 月净利润：243.79 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（二）泰恩康器材厂

公司名称	汕头市泰恩康医用器材厂有限公司
成立时间	2002 年 7 月 12 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 A 幢北侧及 B 幢
主要生产经营地	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 A 幢北侧及 B 幢
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	主要从事医用棉签/口罩及日用棉签/口罩等医疗器械及卫生材料的研发、生产与销售。生产的产品主要通过发行人的营销渠道和网络统一销售，构成发行人主营业务的一部分。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：15,600.45 万元
	2020 年末净资产：10,418.07 万元
	2020 年度净利润：8,495.81 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：14,252.65 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：10,403.57 万元
	2021 年 1-6 月净利润：-14.50 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（三）泰恩康医用设备公司

公司名称	汕头市泰恩康医用设备有限公司
成立时间	2002 年 3 月 28 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地	汕头市龙湖区浦江路 48 号 1 幢 2 楼
主要生产经营地	汕头市龙湖区浦江路 48 号 1 幢 2 楼
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	从事强生缝线、吻合器等医疗器械的代理销售，构成发行人主营业务的一部分。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：6,230.11 万元
	2020 年末净资产：6,031.41 万元
	2020 年度净利润：410.06 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：6,443.46 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：6,219.53 万元
	2021 年 1-6 月净利润：188.12 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（四）安徽泰恩康

公司名称	安徽泰恩康制药有限公司
成立时间	1992 年 12 月 2 日
注册资本	6,000 万元
实收资本	6,000 万元
注册地	安徽省马鞍山市当涂县工业园区
主要生产经营地	安徽省马鞍山市当涂县工业园区
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	从事六味地黄丸等中成药的研发、生产与销售。生产的产品主要通过发行人的营销渠道和网络统一销售，构成发行人主营业务的一部分。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：12,611.33 万元
	2020 年末净资产：916.13 万元
	2020 年度净利润：127.89 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：12,755.27 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：628.76 万元
	2021 年 1-6 月净利润：-287.37 万元

审计情况	财务数据已经华兴审计

（五）山东华铂凯盛

公司名称	山东华铂凯盛生物科技有限公司
成立时间	2015 年 10 月 15 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地	**山东省济南市高新区春兰路 1177 号银丰生物城 B12 号楼**
主要生产经营地	**山东省济南市高新区春兰路 1177 号银丰生物城 B12 号楼**
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	作为发行人药品研发、生产平台，主要从事化学药与生物制品的研发与生产、医药技术服务及技术转让等相关业务。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：9,133.56 万元
	2020 年末净资产：-2,100.00 万元
	2020 年度净利润：796.14 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：9,320.10 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：1,943.75 万元
	2021 年 1-6 月净利润：4,043.75 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

1、山东华铂凯盛的设立背景、设立目的

发行人以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。2015 年，发行人的代理运营业务稳步发展，亦逐步构建了医疗器械、外用药等自主品牌产品体系。发行人希望以代理运营业务提供的稳定盈利和现金流为基础开展药品自主研发，提高自主研发能力、丰富自主产品储备。在此背景下，发行人设立了山东华铂凯盛，将其作为发行人的药品研发平台。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。

2、历史沿革情况

山东华铂凯盛成立于 2015 年 10 月 15 日，现持有济南市高新技术产业开发

区管委会市场监督管理局于 2020 年 8 月 31 日核发的《营业执照》。山东华铂凯盛的发起股东为发行人、华铂精诚。山东华铂凯盛发起设立时，发行人认缴 550.00 万元出资额，华铂精诚认缴 450.00 万元出资额，前述认缴的出资额均已足额实缴。山东华铂凯盛的历史沿革情况具体如下：

（1）设立

2015 年 10 月，公司、华铂精诚制定并签署了《山东华铂凯盛生物科技有限公司章程》。根据该《公司章程》的规定，公司出资 550.00 万元，占注册资本的 55%；华铂精诚出资 450.00 万元，占注册资本的 45%。山东华铂凯盛的设立已于 2015 年 10 月取得工商登记主管部门的核准。山东华铂凯盛设立时的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	发行人	550.00	55.00
2	华铂精诚	450.00	45.00
合计		**1,000.00**	**100.00**

（2）第一次股权转让

2020 年 4 月，公司、华铂精诚签署附条件生效的《广东泰恩康医药股份有限公司发行股份购买资产协议》，约定华铂精诚将其持有的山东华铂凯盛 45.00%的股权即 450.00 万元出资额作价 14,000.00 万元认购公司 1,750.00 万股股份，该协议自各方签署及公司董事会、股东大会审议通过并取得全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）出具的无异议函之日起生效。

根据上海东洲资产评估有限公司于 2020 年 4 月出具的东洲评报字【2020】第 0456 号《广东泰恩康医药股份有限公司拟收购山东华铂凯盛生物科技有限公司股权所涉及的山东华铂凯盛生物科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，对山东华铂凯盛全部股东权益价值进行评估，山东华铂凯盛的全部股东权益在基准日的价值为人民币 31,114.39 万元。

2020 年 5 月，公司召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于<广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行说明书>的议案》等议案。

2020 年 6 月，山东华铂凯盛召开股东会并作出决议，同意华铂精诚将其持有的山东华铂凯盛 45.00%的股权即 450.00 万元出资额转让给公司；同意修改公司章程。

2020 年 6 月，山东华铂凯盛的股东签署了修改后的《山东华铂凯盛生物科技有限公司章程》。

2020 年 6 月，股转公司出具编号为股转系统函[2020]1316 号的《关于对广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行无异议的函》，公司本次定向发行股票符合股转公司的股票定向发行要求，股转公司对本次股票定向发行无异议。根据济南市高新技术产业开发区管委会市场监督管理局于 2020 年 6 月核发的《营业执照》，山东华铂凯盛本次变更已办理工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，山东华铂凯盛的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	发行人	1,000.00	100.00
合计		**1,000.00**	**100.00**

3、历任股东背景

山东华铂凯盛历任股东包括发行人与华铂精诚。华铂精诚的基本情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”。

4、刘宗银退出原因

经刘宗银确认，其退出的原因系为了专注于其投资的山东瑞安药业有限公司的经营发展；山东瑞安药业有限公司成立于 2007 年，主营业务为药品研发、销售，截至本招股说明书签署日，刘宗银系山东瑞安药业有限公司股东、董事长兼总经理。刘宗银与华铂精诚其他合伙人不存在关联关系或者代持行为。

5、山东华铂凯盛的业务开展情况及经营业绩

山东华铂凯盛作为发行人药品研发、生产平台，目前主要从事化学药与生物制品的研发与生产、医药技术服务及技术转让等相关业务，自设立来，其主营业务未发生重大变化。报告期内，山东华铂凯盛的营业收入分别为 2,547.88 万元、243.76 万元、5,066.56 万元和 6,254.72 万元（注：以上数据取自山东华铂凯盛单体财务报表）。

6、山东华铂凯盛主要客户及供应商情况

报告期内，山东华铂凯盛的主要客户有上海凯茂生物医药有限公司、烟台市君言医药科技有限公司、烟台鲁银药业有限公司等，主要供应商有苏州必宜生物

科技有限公司、昭衍（苏州）新药研究中心有限公司等。

7、山东华铂凯盛原股东华铂精诚合伙人变动情况

华铂精诚自设立以来的合伙人变动情况如下：

时间	事项	变更前的合伙人	变更后的合伙人	变动情况
2015.08	设立	-	刘宗银、张震、徐益、王卫、王成、杨爽	-
2017.06	第一次财产份额转让	刘宗银、张震、徐益、王卫、王成、杨爽	张震、刘宗银、林浩波、王成、徐益、王卫、闫庆连、李牧、郭太明、董朋伟、王秀红	李牧、郭太明、董朋伟、林浩波、王秀红、闫庆连加入；杨爽退出。
2018.02	第二次财产份额转让	张震、刘宗银、林浩波、王成、徐益、王卫、闫庆连、李牧、郭太明、董朋伟、王秀红	张震、李牧、林浩波、王成、徐益、王卫、闫庆连、郭太明、董朋伟、王秀红	刘宗银退出。
2020.05	第三次财产份额转让	张震、李牧、林浩波、王成、徐益、王卫、闫庆连、郭太明、董朋伟、王秀红	张震、李牧、林浩波、王成、徐益、闫庆连、郭太明、董朋伟、王秀红	王卫退出。

除华铂精诚系公司直接股东、华铂精诚现合伙人系公司间接股东、华铂精诚原合伙人刘宗银系公司报告期内的供应商山东瑞安药业有限公司的股东、董事长兼总经理外，华铂精诚及其历任合伙人与公司现股东、董事、监事、高级管理人员以及报告期内的主要客户及供应商不存在其他关联关系。

山东华铂凯盛的历任股东包括发行人及华铂精诚。发行人及华铂精诚对山东华铂凯盛的出资均系以自有资金出资，出资已足额到位，作为山东华铂凯盛股东期间均实际享有股东权利、履行股东义务，不存在委托持股行为，且华铂精诚现合伙人持有的华铂精诚财产份额亦不存在委托持股行为或其他关联关系；截至本招股说明书签署日，除华铂精诚持有公司 9.87%的股份，公司与华铂精诚无其他关联关系。

截至本招股说明书签署日，除山东华铂凯盛原股东华铂精诚系发行人股东，山东华铂凯盛董事长郑汉杰系发行人控股股东、实际控制人，山东华铂凯盛董事兼总经理张震、董事王成、监事王秀红、原董事徐益系发行人股东华铂精诚的合伙人，山东华铂凯盛原董事刘宗银、原监事王卫曾系发行人股东华铂精诚的合伙人，山东华铂凯盛原董事刘宗银系发行人报告期内供应商山东瑞安药业有限公司

股东、董事长兼总经理外，山东华铂凯盛历任股东、董事、监事及高级管理人员与发行人的现有股东、报告期内的主要客户及主要供应商不存在其他关联关系或利益安排。

（六）科技实业

公司名称	广东泰恩康科技实业有限公司
成立时间	1999 年 4 月 22 日
注册资本	2,500 万元
实收资本	2,500 万元
注册地	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房
主要生产经营地	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	持有汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号的土地使用权和房产，并提供给发行人母公司及泰恩康器材厂等其他子公司作为办公或生产经营场地；负责发行人的口罩出口业务。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：6,610.06 万元
	2020 年末净资产：692.99 万元
	2020 年度净利润：274.22 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：6,310.84 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：891.67 万元
	2021 年 1-6 月净利润：198.68 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（七）爱廷玖公司

公司名称	广州爱廷玖男性健康咨询有限公司
成立时间	2014 年 11 月 20 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	575 万元
注册地	广州市天河区棠下二社新围中心路 26 号 306 房
主要生产经营地	广州市天河区棠下二社新围中心路 26 号 306 房
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	目前主要负责发行人自产的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的推广工作。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：240.25 万元
	2020 年末净资产：136.61 万元

	2020 年度净利润：-4.46 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：336.72 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：117.30 万元
	2021 年 1-6 月净利润：-19.31 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（八）欧洲泰恩康

公司名称	泰恩康欧洲贸易有限公司
英文名称	T&K Euro Trading Limited
成立时间	2020 年 7 月 13 日
注册资本	40 万英镑
实收资本	40 万英镑
注册地	4th Floor Imperial House, 8 Kean Street, London, England WC2B 4AS
主要生产经营地	4th Floor Imperial House, 8 Kean Street, London, England WC2B 4AS
股东构成及控制情况	科技实业（98%）；Dishad Husain（1%）；Gemini Rock（1%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	个人防护用品及卫生耗材的销售与贸易，构成发行人主营业务的一部分。
2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：1,098.94 万元
	2020 年末净资产：-432.09 万元
	2020 年度净利润：-784.14 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：991.60 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：-513.67 万元
	2021 年 1-6 月净利润：-78.54 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

（九）四川泰恩康

公司名称	四川泰恩康制药有限公司
成立时间	2020 年 9 月 29 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	150 万元
注册地	四川省岳池经济开发区健康路 22 号
主要生产经营地	四川省岳池经济开发区健康路 22 号
股东构成及控制情况	泰恩康（100%）
主营业务及与发行人主营业务的关系	生产化学原料药，构成发行人主营业务的一部分。

2020 年度主要财务数据	2020 年末总资产：148.70 万元
	2020 年末净资产：147.43 万元
	2020 年度净利润：-2.57 万元
2021 年上半年主要财务数据	2021 年 6 月 30 日总资产：394.24 万元
	2021 年 6 月 30 日净资产：390.58 万元
	2021 年 1-6 月净利润：-6.84 万元
审计情况	财务数据已经华兴审计

八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东

截至本招股说明书签署日，持有公司 5%以上股份的主要股东为：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69
2	孙伟文	36,787,150	20.75
3	华铂精诚	17,500,000	9.87
4	聚兰德	13,500,000	7.61
5	瑞兰德	11,229,950	6.33

（二）控股股东、实际控制人的基本情况

1、控股股东、实际控制人的认定

截至招股说明书签署日，郑汉杰持有公司 27.69%股份，孙伟文持有公司 20.75%股份。郑汉杰、孙伟文系夫妻关系，二人合计持有公司 48.44%股份。此外，自公司设立至今，郑汉杰任公司的董事长（或执行董事）、总经理，孙伟文历任公司监事、董事、副董事长等。郑汉杰、孙伟文夫妇可以对公司的生产经营、重大决策等进行有效控制，系公司的控股股东、实际控制人。

2、控股股东、实际控制人的基本情况

（1）郑汉杰

男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：44050219630214****，现任公司董事长兼总经理，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”。

（2）孙伟文

女，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码：44050419671229****，现任公司副董事长，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”。

3、控股股东和实际控制人所持股份权利限制情况

截至招股说明书签署日，发行人控股股东、实际控制人直接或间接持有发行人的股份不存在质押或其他有争议的情况。

（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况

1、华铂精诚

截至招股说明书签署日，华铂精诚持有发行人 9.87%的股份，其基本情况如下：

企业名称	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）
成立时间	2015年8月31日
执行事务合伙人	张震
注册地址	江西省樟树市中药城E1栋22号楼115号
主营业务及其与发行人主营业务的关系	企业投资管理，资产管理；与发行人主营业务无关系。

华铂精诚的出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	张震	128.25	28.50	普通合伙人
2	李牧	85.50	19.00	有限合伙人
3	王成	78.75	17.50	有限合伙人
4	林浩波	69.75	15.50	有限合伙人
5	徐益	45.00	10.00	有限合伙人
6	闫庆连	20.25	4.50	有限合伙人
7	王秀红	11.25	2.50	有限合伙人
8	郭太明	9.00	2.00	有限合伙人
9	董朋伟	2.25	0.50	有限合伙人
合计		**450.00**	**100.00**	-

华铂精诚由执行事务合伙人张震进行日常管理，由合伙人会议进行重大事项决策。华铂精诚不属于以募集方式设立的私募投资基金，不涉及私募基金备案登记等手续。

2、聚兰德

截至本招股说明书签署日，聚兰德持有发行人 7.61%的股份，其基本情况如下：

企业名称	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）
成立时间	2011年1月27日
执行事务合伙人	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司
注册地址	深圳市南山区侨香路智慧广场A栋901-A
主营业务及其与发行人主营业务的关系	对未上市企业进行股权投资，开展股权投资和企业上市咨询业务；与发行人主营业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号SD4037
私募基金管理人备案情况	深圳市纳兰德投资基金管理有限公司，登记编号P1001479

聚兰德的出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司	500.00	3.13	普通合伙人
2	邓海雄	3,000.00	18.75	有限合伙人
3	李涛	3,000.00	18.75	有限合伙人
4	黄云轩	2,000.00	12.50	有限合伙人
5	劳俊豪	1,500.00	9.38	有限合伙人
6	黎耀强	1,500.00	9.38	有限合伙人
7	王媛	1,000.00	6.25	有限合伙人
8	劳伟明	500.00	3.13	有限合伙人
9	刘英姿	500.00	3.13	有限合伙人
10	董伟清	500.00	3.13	有限合伙人
11	张云霞	500.00	3.13	有限合伙人
12	蔡仲	500.00	3.13	有限合伙人
13	梁裕培	500.00	3.13	有限合伙人
14	曾耀高	500.00	3.13	有限合伙人

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
合计		**16,000.00**	**100.00**	-

3、瑞兰德

截至本招股说明书签署日，瑞兰德持有发行人 6.33%的股份，其基本情况如下：

企业名称	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）
成立时间	2011年2月22日
执行事务合伙人	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司
注册地址	深圳市南山区侨香路智慧广场A栋901-A
主营业务及其与发行人主营业务的关系	对未上市企业进行股权投资，开展股权投资和企业上市咨询业务；与发行人主营业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号SD4220
私募基金管理人备案情况	深圳市纳兰德投资基金管理有限公司，登记编号P1001479

瑞兰德的出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司	1.00	0.08	普通合伙人
2	共青城时德投资合伙企业（有限合伙）	1,179.00	99.92	有限合伙人
合计		**1,180.00**	**100.00**	-

九、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

截至本招股说明书签署日，发行人在册股东共 246 名。发行人全体股东的基本信息见本招股说明书“附件 1 发行人股东基本情况”。

公司发行前总股本为 17,728.75 万股，本次公开发行人民币普通股不超过 5,910.00 万股，占发行完成后公司总股本的比例不低于 25.00%，公司股东不公开发售股份。发行前后*公司股本结构如下表所示：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		股数（股）	比例（%）	股数（股）	比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69	49,098,900	20.77

序号	股东名称	发行前		发行后	
		股数（股）	比例（%）	股数（股）	比例（%）
2	孙伟文	36,787,150	20.75	36,787,150	15.56
3	华铂精诚	17,500,000	9.87	17,500,000	7.40
4	聚兰德	13,500,000	7.61	13,500,000	5.71
5	瑞兰德	11,229,950	6.33	11,229,950	4.75
6	张朝益	6,284,000	3.54	6,284,000	2.66
7	黄伟汕	6,251,000	3.53	6,251,000	2.64
8	徐阳	2,437,500	1.37	2,437,500	1.03
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,322,000	1.31	2,322,000	0.98
10	杜成城	2,200,000	1.24	2,200,000	0.93
11	其他股东	29,677,000	16.74	29,677,000	12.55
12	社会公众股东	-	-	59,100,000	25.00
合 计		**177,287,500**	**100.00**	**236,387,500**	**100.00**

*注：“发行后的股本”是根据发行前的股本，按照公开发行 5,910 万股计算所得。

（二）本次发行前的前十名自然人股东及其在发行人处任职情况

截至本招股说明书签署日，本次发行前的前十名自然人股东及其在发行人处任职情况如下：

序号	股东姓名	股数（股）	持股比例（%）	公司任职情况
1	郑汉杰	49,098,900	27.69	董事长、总经理
2	孙伟文	36,787,150	20.75	副董事长
3	张朝益	6,284,000	3.54	-
4	黄伟汕	6,251,000	3.53	-
5	徐阳	2,437,500	1.37	眼科事业部总经理
6	杜成城	2,200,000	1.24	-
7	赖作勤	2,000,269	1.13	-
8	魏铣	1,950,000	1.10	眼科事业部副总经理
9	李东辉	1,600,000	0.90	-
10	林少蓬	1,495,900	0.84	-

（三）发行人股本中国有股份及外资股份情况

截至本招股说明书签署日，公司股本中不存在国有股份，存在一名境外股东，具体情况如下：

郭露茵，境外自然人，持有 51,000 股，持股比例为 0.03%。

（四）发行人最近一年新增股东情况

截至本招股说明书签署日，公司股票已停牌。公司存在申报前 1 年新增股东的情形，新增股东的具体情况如下：

1、新增股东基本信息

（1）新增自然人股东

根据中证登北京分公司分别出具的发行人《全体证券持有人名册》（权益登记日：2019 年 10 月 29 日；2020 年 10 月 28 日），截至申报日（即 2020 年 10 月 28 日），发行人申报前 1 年新增自然人股东（该新增自然人股东不包括 2019 年 10 月 29 日持有发行人股份且在申报当日即 2020 年 10 月 28 日持股数量增加的股东）及其基本信息如下：

序号	股东姓名	身份证号	通讯地址
1	徐阳	42010419630626****	湖北省武汉市武昌区****
2	杜成城	44050619660209****	广东省汕头市龙湖区****
3	魏铣	53010319590721****	湖北省武汉市硚口区****
4	林少蓬	44050519700623****	广东省汕头市龙湖区****
5	孙长杰	21012219661114****	辽宁省沈阳市沈河区****
6	张静琪	44058219791014****	广东省汕头市金平区****
7	洪迷	44050819740911****	广东省汕头市龙湖区****
8	周志鸿	44050519711005****	广东省汕头市龙湖区****
9	陈晓彬	44010619711005****	广东省汕头市金平区****
10	方振淳	44050319630715****	广东省汕头市龙湖区****
11	段文勇	51062519690915****	广东省汕头市金平区****
12	吴永强	12010619751110****	天津市河西区****
13	赵嘉华	11010519740605****	广东省深圳市南山区****
14	周乐璇	44050519690901****	广东省汕头市龙湖区****
15	国全庆	11010819600514****	北京市海淀区****
16	王惠明	44052119720322****	广东省汕头市金涛庄****
17	吴灏斌	44522419860713****	广东省深圳福田区****
18	庄曦皓	44052319711107****	广东省汕头市金平区****
19	林树周	21010319690622****	广东省汕头市龙湖区****

序号	股东姓名	身份证号	通讯地址
20	严秋栏	44142319810227****	广东省广州市天河区****
21	傅中华	36252819810123****	浙江省台州市临海市****
22	蔡晓彬	44052519710916****	广东省汕头市金平区****
23	周武	32111119670621****	上海市青浦区****
24	余庆纯	44050419700529****	广东省汕头市金平区****
25	廖梅新	44050519410408****	广东汕头市金平区****
26	赵恒明	12010519460803****	天津市河北区****
27	殷杰	32108819831209****	北京市海淀区****
28	赵菁	11010119711003****	北京市海淀区****
29	张俊宏	44142319760327****	广东省东莞市樟木头镇****
30	林盛发	44050919841028****	广东省汕头市金平区****
31	杨小兰	44092319830808****	广东省深圳市罗湖区****
32	陈新明	44010619810908****	福建省福州市台江区****
33	邱楚珠	44510219800306****	广东省潮州市湘桥区****
34	蔡楚华	44050319670330****	广东省汕头市龙湖区****
35	周盛	42010219700919****	湖北省武汉市江岸区****
36	吴曙光	44050719950717****	广东省汕头市龙湖区****
37	林德	44050319731010****	广东省汕头市龙湖区****
38	杨杰	51352419740427****	广东省深圳市福田区****
39	赖素新	44052719460910****	海南省海口市秀英路****
40	邱桂鑫	44050919940804****	广东省汕头市金平区****
41	张业华	44052519630114****	广东省汕头市龙湖区****
42	朱大安	31011019500515****	上海市杨浦区****
43	徐建华	36212819700814****	广东省深圳市宝安区****
44	赖作君	44010219650911****	广东省广州市越秀区****
45	林铭业	44200019950525****	广东省中山市三角镇****
46	蔡汉忠	44051119711125****	广东省汕头市龙湖区****
47	陈意新	44022119781228****	广东省广州市海珠区****
48	郑李冬	44050419671210****	广东省汕头市金平区****
49	赖奕妃	44528119790701****	-
50	曾迎春	44142419731010****	广东省梅州市梅江区****
51	季明玉	33010619690122****	浙江省杭州市西湖区****

序号	股东姓名	身份证号	通讯地址
52	孙萍	43242619610827****	湖南省常德市武陵区****
53	张栩铭	43072119900925****	广东省深圳市龙华区****
54	张祥方	33102119860718****	上海市浦东新区****
55	胡成金	36232919780313****	上海市松江区****
56	任改荣	41232319800910****	广东省深圳市福田区****
57	陈国兴	44010319700926****	广东省广州市白云区****
58	林华遵	44058319890802****	广东省汕头市澄海区****
59	庄华锋	44051119650708****	广东省汕头市金平区****
60	张京	42010619690426****	湖北省武汉市武昌区****
61	黄友欢	44200019710225****	-
62	何明全	44092119660429****	广东省茂名市信宜市****
63	施恩	33900519761201****	浙江省杭州市萧山区****
64	徐杉	22010319730331****	吉林省长春市朝阳区****
65	母强	51082419870420****	四川省成都市郫都区****
66	缪杨福	33032319690325****	浙江省杭州市江干区****
67	孙茂振	37063119640210****	山东省烟台市芝罘区****
68	林永锡	35058319770821****	福建省厦门市湖里区****
69	朱伟	32050319700213****	江苏省苏州市平江区****
70	邓海鹏	61010319721221****	广东省佛山市三水区****
71	蒋伟	32040219821214****	江苏省常州市钟楼区****
72	苏芳	21021119621224****	辽宁省大连市甘井子区****
73	于海	23019319720906****	辽宁省大连市甘井子区****
74	李艳英	44050519691020****	广东省汕头市金平区****
75	魏茂尘	44050219560812****	广东省汕头市龙湖区****
76	甘甜	36010319830807****	江苏省常州市武进区****
77	林培才	44030719810315****	广东省深圳市龙岗区****
78	熊碧文	42243219580523****	江西省抚州市****
79	金成虎	33262519680227****	浙江省台州市天台县****
80	苍玲玲	32010219740924****	北京市昌平区****
81	谢芳	31022219701211****	上海市浦东新区****
82	卢奇文	42900619770805****	广东省深圳市龙华区****
83	童建飞	33082119841018****	浙江省宁波市余姚市****

序号	股东姓名	身份证号	通讯地址
84	随辉	41010319710518****	河南省郑州市二七区****
85	于钦航	37020519760603****	山东省青岛市黄岛区****
86	袁伟琴	32010719780112****	江苏省南京市建邺区****
87	段彬	53010319861203****	上海市杨浦区****
88	关雪菊	21010419671008****	辽宁省沈阳市沈河区****
89	曹元平	37030519710408****	山东省淄博市临淄区****
90	吴逢印	33032619860811****	浙江省温州市平阳县****
91	许锋	36042619770316****	广东省深圳市宝安区****
92	曾庆华	43051119731017****	广东省广州市海珠区****
93	邓小佳	43102119840224****	-
94	杨军生	22010419710627****	广东省广州市荔湾区****
95	赵杏弟	31022819621004****	上海市黄浦区****
96	陈盛	44052119650625****	广东省汕头市澄海区****
97	邓卫国	31010919691112****	上海市虹口区****
98	邹云飞	33020519811203****	浙江省湖州市南浔区****
99	彭朝辉	13022419771231****	上海市浦东新区****
100	王磊	37061219811111****	北京市东城区****
101	李立鸣	33020319660506****	浙江省宁波市奉化区****
102	罗修惠	44050419510518****	广东省汕头市龙湖区****
103	周朝敏	33032519730421****	浙江省温州市鹿城区****
104	张冲冲	34100319870201****	安徽省黄山市黄山区****
105	钱江涛	33010319671010****	浙江省杭州市下城区****
106	孙其华	37012119670923****	山东省济南市历下区****
107	刘钧	31022519690130****	上海市虹口区****
108	曾繁泉	44052119740109****	广东省汕头市澄海区****
109	范加民	35010219671130****	厦门市莲岳里****
110	黄铠	41132119750501****	河南省南阳市桐柏县****
111	王伟平	43300119700118****	北京市海淀区****
112	田哲	37280119750110****	山东省临沂市罗庄区****
113	张承智	14072919921009****	上海市长宁区****
114	林和森	51010219560516****	四川省成都市成华区****
115	熊丹	36250219751222****	福建省福州市仓山区****

序号	股东姓名	身份证号	通讯地址
116	魏学周	44052119720929****	广东省汕头市澄海区****
117	戴俟旋	42010419731105****	北京市海淀区****
118	邵拥军	42242919701017****	北京市朝阳区****
119	童行伟	22010419710704****	北京市海淀区****
120	潘玉英	45250219820913****	浙江省杭州市下城区****
121	吴斌	33010319570623****	浙江省杭州市西湖区****
122	孔灵	51050219791019****	四川省泸州市江阳区****
123	叶继军	33062219661015****	浙江省绍兴市上虞市****
124	李鸿平	44072119640707****	广东省汕头市金平区****
125	谢德广	33010619771223****	上海市徐汇区****
126	卢冬霞	41011219641128****	河南省郑州市管城回族区****
127	史亚明	32010619781101****	江苏省无锡市宜兴市****
128	缪仁朋	35012219820906****	福建省福州市连江县****
129	孙磊	33262119690221****	浙江省杭州市江干区****
130	骆光宇	37082719900404****	北京市丰台区****
131	黄琪	44522119890918****	广东省揭东县登岗镇****
132	须琳	31011319820809****	上海市宝山区****
133	黄锐宏	44052119450913****	广东汕头市澄海区****
134	许莉莉	34012319881120****	安徽省合肥市蜀山区****
135	郭惜来	44052419701230****	广东省汕头市龙湖区****
136	谢华	44030419680601****	广东省珠海市香洲区****
137	张长青	32050219701114****	江苏省苏州市吴中区****
138	张飞	34010419811102****	安徽省合肥市蜀山区****
139	徐秦	33020419740219****	浙江省宁波市海曙区****
140	姚静楠	44058219911230****	广东省深圳市罗湖区****
141	陈霄	43040219771028****	湖南省衡阳市石鼓区****
142	卢文松	51072319830913****	广东省深圳市龙华新区****

（2）新增非自然人股东

经对比中证登北京分公司分别出具的公司《全体证券持有人名册》（权益登记日：2019 年 10 月 29 日；2020 年 10 月 28 日），截至申报日（即 2020 年 10 月 28 日）,公司申报前 1 年新增非自然人股东为樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）、杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）、西安华众电子科技股份有限

公司、影飨（北京）文化传播有限公司、上海拾麦资产管理有限公司，其基本情况具体如下：

①华铂精诚

华铂精诚的基本情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”。

②杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）

杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（五）特殊类型股东情况”。

③西安华众电子科技股份有限公司

西安华众电子科技股份有限公司成立于 2006 年 5 月 11 日，截至本招股说明书签署日，其基本情况如下表所示：

名称	西安华众电子科技股份有限公司
住所	西安市高新区锦业路 1 号绿地中央广场-领海 AB 座第 2 幢 1 单元 4 层 10403 号房
法定代表人	姚定江
注册资本	100.00 万元
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	机动车驾驶人考试系统、GPS 定位系统、计算机软硬件系统、通信产品、网络设备、电子产品、机电产品（不含汽车）、交通产品的设计、开发、生产、销售、安装、技术服务、技术转让、技术咨询；计算机工程、通信工程、网络工程的施工、设计；信息化应用系统集成；机动车驾驶员培训业务；机动车驾驶人技能考试综合管理平台研发；智能交通系统、安防监控工程、计算机系统的集成。（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）
成立日期	2006 年 5 月 11 日
经营期限	长期

注：因西安华众电子科技股份有限公司系股份有限公司，无法通过网络核查查询其股东信息。

④影飨（北京）文化传播有限公司

影飨（北京）文化传播有限公司成立于 2019 年 3 月 21 日，截至本招股说明书签署日，其基本情况如下表所示：

名称	影飨（北京）文化传播有限公司
住所	北京市密云区西大桥路 67 号十里堡镇政府办公楼 407 室-3216（十里堡镇集中办公区）

法定代表人	徐佳星
注册资本	500.00 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	组织文化艺术交流活动（不含演出及棋牌娱乐）；摄影服务；版权代理；设计、制作、代理、发布广告；技术开发、技术推广、技术转让、技术服务；电脑动画设计；舞台美工；灯光音响；市场调查；企业策划；家庭劳务服务；承办展览展示活动；影视策划；文艺创作；电脑动画设计；销售电子产品、玩具、计算机、软件及辅助设备、文化用品；出版物零售；广播电视节目制作；演出经纪。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；出版物零售、广播电视节目制作、演出经纪以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
成立日期	2019 年 3 月 21 日
经营期限	2019 年 3 月 21 日至 2069 年 3 月 20 日

影飨（北京）文化传播有限公司的控股股东、实际控制人为徐佳星。

⑤上海拾麦资产管理有限公司

上海拾麦资产管理有限公司成立于 2015 年 3 月 20 日，截至本招股说明书签署日，其基本情况如下表所示：

名称	上海拾麦资产管理有限公司
住所	上海市虹口区四平路 421 弄 107 号（集中登记地）
法定代表人	姚烈
注册资本	1,110.00 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	资产管理，投资管理。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
成立日期	2015 年 3 月 20 日
经营期限	长期

上海拾麦资产管理有限公司的控股股东、实际控制人为姚烈。上海拾麦资产管理有限公司系已经备案的私募基金管理人，其登记编号为 P1014760。

2、定向发行股票新增股东

首次申报前最近一年，公司通过发行股票新增股东共 3 名，基本情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	取得时间	取得方式	价格（元/股）	定价依据
1	华铂精诚	17,500,000	2020.06	定向发行	8.00	结合公司所处行业

序号	股东名称	持股数量（股）	取得时间	取得方式	价格（元/股）	定价依据
2	徐阳	2,437,500	2020.06	定向发行	8.00	情况、成长性、竞争风险等多种因素由各方协商确定
3	魏铣	1,950,000	2020.06	定向发行	8.00	

上述新增股东不属于战略投资者，自成为公司股东后至招股说明书签署日，其持股数量不存在变化。各新增股东基本情况如下：

（1）华铂精诚

华铂精诚的基本情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”，其普通合伙人、有限合伙人的基本情况如下：

①普通合伙人基本情况

张震：男，中国国籍，身份证号为 37028319760508****，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”。

②有限合伙人基本情况

华铂精诚的有限合伙人均为自然人，基本情况如下：

姓名	性别	国籍	身份证号	在公司任职
李牧	男	中国	37060219731213****	山东华铂凯盛副总经理
王成	男	中国	37108319800614****	山东华铂凯盛技术顾问
林浩波	男	中国	44052519690619****	-
徐益	男	中国	32050219801119****	山东华铂凯盛技术顾问
闫庆连	男	中国	37011119640619****	山东华铂凯盛副总经理
王秀红	女	中国	37083219840607****	山东华铂凯盛员工
郭太明	男	中国	37010219720430****	山东华铂凯盛员工
董朋伟	男	中国	37132719831012****	山东华铂凯盛员工

（2）徐阳

徐阳，男，中国国籍，身份证号为 42010419630626****，现任眼科事业部总经理。

（3）魏铣

魏铣，女，中国国籍，身份证号为 53010319590721****，现任眼科事业部副总经理。

新增股东华铂精诚、徐阳、魏铣投资发行人系因为看好发行人的发展，其与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行人的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属或其他关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不存在股份代持的情形。

除前述通过增资方式产生的股东外，其余股东均系通过股转系统的二级市场交易成为发行人股东。经核查，发行人提交申请前 12 个月内新增股东中，存在通过大宗交易方式产生的股东。通过大宗交易方式新增股东系符合股转系统及相关规定要求的合格投资者，其入股原因系看好泰恩康未来的发展；定价依据系结合二级市场交易价格与转让方协商后确定，符合《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》的规定。该等股东与发行人持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行人的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属或其他关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不存在股份代持的情形。

除上述通过增资方式及大宗交易方式产生的股东外，其余股东均系集合竞价方式产生的股东。发行人已就股转系统挂牌期间通过集合竞价方式增加的股东，申请豁免按照《监管指引》的要求进行核查。

3、申报当日新增股东

经比对中证登北京分公司出具的权益登记日分别为 2020 年 10 月 27 日及 2020 年 10 月 28 日的发行人《全体证券持有人名册》，申报当日即 2020 年 10 月 28 日，发行人新增三名股东，其持股情况如下：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）
1	范加民	1,000	0.0006
2	叶继军	500	0.0003
3	史亚明	500	0.0003

经核查，上述三名新增股东均系通过集合竞价交易方式产生，其与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、本次发行并上市的中介机构及其经办人员不存在关联关系、代持情形，新增股东购买发行人股份使用资金均系自有资金。三名新增股东均已出具书面承诺，承诺其自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股

份。

（五）特殊类型股东情况

1、私募基金股东

截至本招股说明书签署日，发行人共有 6 名私募基金股东，私募基金股东的基本情况如下：

（1）聚兰德

聚兰德的基本情况及基金备案情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”。

（2）瑞兰德

瑞兰德的基本情况及基金备案情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”。

（3）天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）

截至本招股说明书签署日，天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）持有发行人 1.31%的股份，其基本情况如下：

企业名称	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）
成立时间	2015年3月6日
执行事务合伙人	天津同创北拓投资管理有限公司（委派代表：朱正国）
注册地址	天津滨海新区中新生态城中成大道以西、中滨大道以南生态建设公寓9号楼3层301房间-240
主营业务及其与发行人主营业务的关系	资产管理，与发行人主营业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号S28571
私募基金管理人备案情况	北京联创北拓投资控股股份有限公司，登记编号P1004703

天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	北京联创北拓投资控股股份有限公司	1,000.00	14.80	普通合伙人
2	姬长伟	1,000.00	14.80	有限合伙人
3	于志辉	600.00	8.88	有限合伙人

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
4	佘如春	500.00	7.40	有限合伙人
5	潘雪	405.00	6.00	有限合伙人
6	万向思维国际图书（北京）有限公司	300.00	4.44	有限合伙人
7	李亚琼	300.00	4.44	有限合伙人
8	王義伟	300.00	4.44	有限合伙人
9	刘鑫	300.00	4.44	有限合伙人
10	王纪新	300.00	4.44	有限合伙人
11	胡燕	300.00	4.44	有限合伙人
12	北京盛何美源投资咨询有限公司	250.00	3.70	有限合伙人
13	陆薇	200.00	2.96	有限合伙人
14	姜宇	200.00	2.96	有限合伙人
15	黄剑影	150.00	2.22	有限合伙人
16	天津同创北拓投资管理有限公司	150.00	2.22	有限合伙人
17	王茜	100.00	1.48	有限合伙人
18	徐星	100.00	1.48	有限合伙人
19	光宝联合（北京）科技股份有限公司	100.00	1.48	有限合伙人
20	李鹏陆	100.00	1.48	有限合伙人
21	张超	100.00	1.48	有限合伙人
合计		**6,755.00**	**100.00**	-

（4）广东德沁资产管理有限公司-广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）

截至本招股说明书签署日，广东德沁资产管理有限公司-广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）持有发行人 0.02%的股份，广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）基本情况如下：

企业名称	广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2016年12月19日
执行事务合伙人	广东德沁资产管理有限公司
注册地址	广州市南沙区南沙云山诗意人家丰泽东路106号(自编1号楼)13层1301房自编1301-C2130室
主营业务及其与发行人主	股权投资管理；股权投资；企业自有资金投资。与发行人主营

营业务的关系	业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号SR2617
私募基金管理人备案情况	广东德沁资产管理有限公司，登记编号P1020723

广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	广东德沁资产管理有限公司	50.00	1.28	普通合伙人
2	唐武盛	2,750.00	70.51	有限合伙人
3	唐兴元	700.00	17.95	有限合伙人
4	周瑶辉	300.00	7.69	有限合伙人
5	黄民斌	100.00	2.56	有限合伙人
合计		**3,900.00**	**100.00**	-

（5）杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）

截至本招股说明书签署日，杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）持有发行人0.0073%的股份，其基本情况如下：

企业名称	杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2018年1月12日
执行事务合伙人	杭州宝升资产管理有限公司
注册地址	浙江省杭州市上城区元帅庙后88-2号237室-4
主营业务及其与发行人主营业务的关系	股权投资（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。与发行人主营业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号SEB459
私募基金管理人备案情况	杭州宝升资产管理有限公司，登记编号P1068187

杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	杭州宝升资产管理有限公司	100.00	5.00	普通合伙人
2	杭州九纬宝升股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1,900.00	95.00	有限合伙人
合计		**2,000.00**	**100.00**	-

杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人为杭州宝升资产管理有限公司，杭州宝升资产管理有限公司的控股股东及实际控制人为洪嫣。

（6）珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）

截至本招股说明书签署日，珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）持有发行人 0.0011%的股份，其基本情况如下：

企业名称	珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2017年1月16日
执行事务合伙人	杨金文
注册地址	珠海市横琴新区宝华路6号105室-25236（集中办公区）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	股权投资、实业投资、投资管理、投资咨询。与发行人主营业务无关系。
私募投资基金备案情况	已备案，基金编号SR8588
私募基金管理人备案情况	深圳市诚道天华投资管理有限公司，登记编号P1001898

珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	性质
1	杨金文	300.00	12.50	普通合伙人
2	深圳市诚隆投资股份有限公司	550.00	22.92	有限合伙人
3	亓月钢	500.00	20.83	有限合伙人
4	符文静	300.00	12.50	有限合伙人
5	史宝庆	280.00	11.67	有限合伙人
6	史宝栋	220.00	9.17	有限合伙人
7	高登国	150.00	6.25	有限合伙人
8	李爱丽	100.00	4.17	有限合伙人
合计		**2,400.00**	**100.00**	-

截至本招股说明书签署日，公司上述私募资金股东均系依照相关法律法规合法成立并有效存续的有限合伙企业，均已纳入国家金融监管部门有效监管并已完成私募投资基金登记备案，其私募基金管理人依法注册并已履行私募基金管理人登记备案。除上述股东外，公司不存在其他私募基金股东。

2、契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”

（1）三类股东持股及备案情况

截至本招股说明书签署日，发行人共有 9 名资产管理计划类机构股东，合计持有本公司 238.10 万股，持股比例 1.34%。具体持股情况如下：

序号	股东名称	资产管理计划信息		管理人	持股数量（股）	持股比例（%）
		备案时间	基金编号			
1	红土创新基金－中信证券－红土创新－红石 15 号新三板资产管理计划	2015 年 2 月 9 日	SC3253	红土创新基金管理有限公司	431,000	0.24
2	红土创新基金－招商证券－红土创新红石 19 号新三板资产管理计划	2015 年 4 月 22 日	SC3260		400,000	0.23
3	红土创新基金－中信证券－红土创新红石 20 号新三板资产管理计划	2015 年 4 月 22 日	SC3262		400,000	0.23
4	红土创新基金－银河证券－红土创新红石 21 号新三板资产管理计划	2015 年 5 月 5 日	SC3263		323,000	0.18
5	红土创新基金－银河证券－红土创新红石 27 号新三板资产管理计划	2015 年 6 月 10 日	SC3268		250,000	0.14
6	红土创新基金－中信证券－红土创新红石 16 号新三板资产管理计划	2015 年 3 月 17 日	SC3259		193,000	0.11
7	红土创新基金－国信证券－红土创新红石 25 号新三板资产管理计划	2015 年 6 月 10 日	SC3265		170,000	0.10
8	红土创新基金－宁波银行－红土创新红石 29 号新三板资产管理计划	2015 年 7 月 7 日	SC3269		100,000	0.06
9	广州证券－中信证券－广州证券新兴 1 号集合资产管理计划	2015 年 5 月 29 日	S54672	中信证券华南股份有限公司	114,000	0.06
合计					**2,381,000**	**1.34**

上述资产管理计划类股东的管理人分别为红土创新基金管理有限公司及中信证券华南股份有限公司。

红土创新基金管理有限公司持有统一社会信用代码为 91440300306262177A 的《营业执照》，并取得了中国证监会核发的《经营证券期货业务许可证》，证券期货业务范围为：公开募集证券投资基金管理、基金销售、特定客户资产管理。

中信证券华南股份有限公司持有统一社会信用代码为 91440101190660172H 的《营业执照》，并取得了中国证监会核发的《经营证券期货业务许可证》，证券期货业务范围为：证券经纪；证券投资咨询（仅限于证券投资顾问业务）；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；代销金融产品。

（2）股东权益穿透核查情况

公司控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接在该等三类股东中持有权益。

（3）锁定及减持情况

截至本招股说明书签署日，上述三类股东已出具相关承诺：“自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理上述资管计划在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

上述由红土创新基金管理有限公司管理的 8 只资产管理计划股东的到期日均为 2030 年及之后，可以确保符合现行锁定期和减持规则的要求；广州证券－中信证券－广州证券新兴 1 号集合资产管理计划到期日为 2018 年 5 月 5 日，存续期限已届满，且于 2020 年 11 月 27 日进行了二次清算，但尚未有资产变现，还需继续清算，其管理人将根据清算方案的规定，在清算完成后将变现后的资产按照委托人拥有份额的比例以货币形式全部分配给委托人，因此，广州证券－中信证券－广州证券新兴 1 号集合资产管理计划已作出合理安排，能够确保符合现行锁定期和减持规则的要求。

（4）保荐人意见

保荐人认为：发行人的控股股东、实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”；发行人的“三类股东”均依法设立，除广州证券－中信证券－广州证券新兴 1 号集合资产管理计划的存续期限已届满正处于清算期间外，均有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记；控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员未直接或间接在三类股东中持有权益；“三类股东”均已按照相关法律法规要求出具限售承诺，相关安排可以确保符合现行锁定期和减持规则的要求。

（5）发行人律师意见

发行人律师认为：截至 2020 年 10 月 28 日，除 9 名资产管理计划类机构股东外，发行人现有直接股东中不存在其他契约型基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”情形。发行人上述“三类股东”均依法设立，除广州证券新兴 1

号的存续期限已届满正处于清算期间外，均有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人红土创新基金管理有限公司及中信证券华南股份有限公司也已依法注册登记；发行人控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接在资管计划中持有权益的情形。

（六）本次发行前主要股东间的关联关系及关联股东持股比例

截至本招股说明书签署日，发行人主要股东间的关联关系及关联股东各自持股比例如下：

序号	股东名称	持股比例	关联关系
1	郑汉杰	27.69%	郑汉杰与孙伟文系夫妻关系；郑汉杰与郑汉强系兄弟关系；孙伟文与孙涛系姐弟关系；周鹏伟系孙伟文妹夫。
	孙伟文	20.75%	
	郑汉强	0.25%	
	孙涛	0.23%	
	周鹏伟	0.18%	
2	聚兰德	7.61%	同一控制下企业，实际控制人均为杨时青，私募基金管理人均为深圳市纳兰德投资基金管理有限公司。
	瑞兰德	6.33%	
3	张朝益	3.54%	黄伟汕与张朝益系表兄弟关系；张朝益与张静琪系兄妹关系。三人均已出具非一致行动人说明。
	黄伟汕	3.53%	
	张静琪	0.56%	
4	红土创新基金－中信证券－红土创新－红石 15 号新三板资产管理计划	0.24%	资产管理人均为红土创新基金管理有限公司。
	红土创新基金－招商证券－红土创新红石 19 号新三板资产管理计划	0.23%	
	红土创新基金－中信证券－红土创新红石 20 号新三板资产管理计划	0.23%	
	红土创新基金－银河证券－红土创新红石 21 号新三板资产管理计划	0.18%	
	红土创新基金－银河证券－红土创新红石 27 号新三板资产管理计划	0.14%	
	红土创新基金－中信证券－红土创新红石 16 号新三板资产管理计划	0.11%	

序号	股东名称	持股比例	关联关系
	红土创新基金－国信证券－红土创新红石 25 号新三板资产管理计划	0.10%	
	红土创新基金－宁波银行－红土创新红石 29 号新三板资产管理计划	0.06%	

公司股东中持股比例低于 1%的自然人股东较多，受查询手段所限，公司无法核实所有股东之间的关联关系，此处根据重要性原则披露持股 1%以上股东之间的关联关系及其他重要的关联关系，公司持股 1%以上股东合计持有公司 85.49%股份。

（七）公开发售股份情况

公司本次发行不涉及股东公开发售股份，不会因此对公司的控制权、治理结构及生产经营产生影响。

（八）发行人申报时存在已解除的对赌协议情况

公司本次申报时不存在正在执行的对赌协议；存在已经解除或执行完毕的对赌协议，具体情况如下：

1、聚兰德、瑞兰德与公司及其控股股东、实际控制人之间曾存在的对赌安排

2011 年 8 月 17 日，发行人、郑汉杰、孙伟文与聚兰德签署了《广东泰恩康药业有限公司增资补充协议》（以下简称“《增资补充协议一》”），其中第一条、第二条、第三条就发行人首次公开发行安排、2011 年及 2012 年的业绩承诺及补偿、股权回购（收购）等内容进行了约定；发行人、郑汉杰、孙伟文与瑞兰德签署了《广东泰恩康药业有限公司增资补充协议》（以下简称“《增资补充协议二》”），其中第一条、第二条、第三条就发行人首次公开发行安排、2011 年及 2012 年的业绩承诺及补偿、股权回购（收购）等内容进行了约定。

2013 年 12 月 1 日，发行人、郑汉杰、孙伟文与聚兰德签署了《协议书》（以下简称“《协议书一》”），约定《增资补充协议一》自《协议书一》签署之日起解除，各方继续履行《增资补充协议一》中的协助、配合义务条款，但不再就 2011 年 8 月的增资行为签订补充协议设置业绩承诺及股份回购条款；发行人、郑汉杰、孙伟文与瑞兰德签署了《协议书二》，约定《增资补充协议二》自《协议书二》

签署之日起解除，各方继续履行《增资补充协议二》中的协助、配合义务条款，但不再就 2011 年 8 月的增资行为签订补充协议设置业绩承诺及股份回购条款。

聚兰德、瑞兰德、发行人、发行人的控股股东及实际控制人之间的对赌协议及特殊权利的条款已经有效终止，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

2、徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬与公司之间曾存在的对赌安排

2016 年 11 月 4 日，徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬与发行人签署《股权转让协议书》，其中第二条约定，若武汉威康 2016 年度净利润未达到 400.00 万元、2017 年度净利润未达到 600.00 万元、2018 年净利润未达到 800.00 万元，则徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬应在审计机构出具审计报告书之日起 15 个工作日内按同比例退还相应的款项给发行人。

徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬及发行人之间的对赌协议已经履行完毕，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

上述对赌协议及补充协议不存在恢复条款。除上述对赌协议外，发行人未与其他股东签订了包含特殊权利义务安排的协议或条款。

保荐人、发行人律师认为：发行人申报时存在已解除或履行完毕的对赌协议，发行人曾经存在对赌安排的情况不会构成本次发行上市的障碍，符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

（九）发行人股东超过 200 人相关情况

公司在新三板挂牌期间，因公司股票公开转让交易，导致公司股东人数逐步增加并超过 200 人，具体如下：

2014 年 9 月 18 日，股转公司出具“股转系统函[2014]1362 号”《关于同意广东泰恩康医药股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》，同意公司在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2014 年 10 月 8 日，股份公司正式在全国中小企业股份转让系统挂牌，证券简称为“泰恩康”，证券代码为“831173”，转让方式为“协议转让”。

2015 年 3 月 5 日，经全国中小企业股份转让系统审查同意，股份公司的股票转让方式由“协议转让”变更为“做市转让”，股份公司委托广发证券股份有限公司、华融证券股份有限公司和国信证券股份有限公司担任股票做市商。

2017 年 4 月 18 日，经股转公司审查同意，股份公司股票转让方式由“做市

转让”变更为“协议转让”。

2018 年 1 月 15 日，按照《全国中小企业股份转让系统股票转让细则》《全国中小企业股份转让系统股票转让方式确定及变更指引》等相关规定，公司的股票转让方式由协议转让变更为集合竞价转让。

2020 年 8 月 4 日，公司在股转系统发布《关于股东人数超过 200 人的提示性公告》，根据该公告，公司截至 2020 年 7 月 31 日股东人数已超过 200 名。

综上，公司在申请新三板挂牌时，股东人数并未超过 200 人，挂牌后经过公开转让交易导致股东人数不断增加直至超过 200 人，公司已按照相关法律法规的要求履行信息披露程序。

保荐机构、发行人律师认为：发行人依法设立并合法存续，股权清晰，经营规范，公司治理与信息披露制度健全，不存在未经批准擅自公开发行或变相公开发行股票的情况，符合《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关法律法规的规定。

十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历

1、董事

截至本招股说明书签署日，本公司董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会设董事长 1 人，副董事长 1 人，兼任公司总经理或者其他高级管理人员职务的董事总计不超过董事总数的 1/2。

本公司现任董事的基本情况如下：

姓名	任职	选举会议	任职期间	提名人
郑汉杰	董事长	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
孙伟文	副董事长	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
陈淳	董事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
李挺	董事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
芮奕平	独立董事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
方智伟	独立董事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会
郑慕强	独立董事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届董事会

公司现任董事简历如下：

（1）郑汉杰先生，现任本公司董事长兼总经理

郑汉杰先生，出生于 1963 年 2 月，中国国籍，无境外永久居留权。汕头大学医学院临床医学大专学历，中山大学岭南学院工商管理硕士（EMBA）、北京大学工商管理硕士（EMBA），药师。1983 年 9 月至 1985 年 5 月，任汕头市郊区下蓬卫生院医生；1985 年 5 月至 1992 年 3 月，任汕头市郊区卫生局业务股主办股员；1992 年至 1999 年，任汕头经济特区金安贸易发展公司经理；1999 年至今，任公司董事长（或执行董事）、总经理。

（2）孙伟文女士，现任本公司副董事长

孙伟文女士，出生于 1967 年 12 月，中国国籍，无境外永久居留权。澳门科技大学工商管理硕士学历，中山大学岭南学院工商管理硕士（EMBA），华南理工大学工商管理硕士（EMBA）。1989 年至 1999 年，任职于汕头市康辉旅行社；2002 年至 2015 年，任汕头市幸福森林儿童发展研究有限公司总经理；2010 年至今，任广东全优加教育发展有限公司董事长；2017 年至今，任广东省早期教育行业协会会长；1999 年至今，历任公司监事、董事、副董事长。

（3）陈淳先生，现任本公司董事、副总经理

陈淳先生，出生于 1963 年 3 月，中国国籍，无境外永久居留权。广东外语外贸大学法学本科学历，专业技术资格职称为助理会计师、助理经济师。1987 年 10 月至 1999 年 12 月，历任汕头经济特区贸易总公司财务经理、副总经理；2000 年 1 月至今，在本公司任职，现任董事、副总经理。

（4）李挺先生，现任本公司董事、副总经理、董事会秘书

李挺先生，出生于 1983 年 1 月，中国国籍，无境外永久居留权。金融学硕士。2006 年 2 月至 2006 年 12 月，任杭州华为 3COM 有限公司资金管理部资金管理专员；2007 年 1 月至 2007 年 5 月，任嘉实基金管理有限公司渠道市场部渠道经理；2007 年 6 月至 2010 年 5 月，任华泰证券股份有限公司投资银行部项目经理；2010 年 6 月至 2013 年 5 月，任宏源证券股份有限公司投资银行部高级经理；2013 年 6 月至 2019 年 10 月，任东北证券股份有限公司投资银行部业务董事；2019 年 12 月至今，在公司任职，现任董事、副总经理、董事会秘书。

（5）芮奕平先生，现任公司独立董事

芮奕平先生，出生于 1954 年 2 月，中国国籍，无境外永久居留权。研究生

学历，高级会计师、高级审计师。1992 年 6 月至 1992 年 12 月，任汕头建安（集团）公司审计科副科长；1992 年 12 月至 2004 年 10 月，历任汕头宏业（集团）股份有限公司董事、常务副总经理、财务总监；2004 年 11 月至 2007 年 4 月，任汕头太阳城投资有限公司副总经理；2007 年 5 月至 2007 年 12 月，任广东隆泰房地产集团有限公司财务总监；2008 年 1 月至 2013 年 3 月，历任上海唯赛勃环保科技股份有限公司董事、董事会秘书、副总经理；2018 年 2 月至今，任本公司独立董事；2019 年 12 月至今，任广东英联包装股份有限公司独立董事。

（6）方智伟先生，现任公司独立董事

方智伟先生，出生于 1972 年 4 月，中国国籍，无境外永久居留权。本科学历。1994 年 7 月至 1998 年 12 月，任汕头保税区投资发展总公司业务员；1999 年 1 月至 2009 年 12 月，任广东大潮汕律师事务所专职律师；2009 年 12 月至今，任广东执信律师事务所专职律师、副主任；2018 年 2 月至今，任本公司独立董事。

（7）郑慕强先生，现任公司独立董事

郑慕强先生，出生于 1981 年 11 月，中国国籍，无境外永久居留权。博士学历，汕头大学应用经济系主任、经济学教授、硕士生导师、访问学者（南洋理工大学），兼任汕头大学华商经济研究所所长、汕头市人大财经工作咨询顾问。2010 年 7 月至 2011 年 1 月，任南洋理工大学访问学者；2011 年 7 月至 2015 年 8 月，任汕头大学副教授；2015 年 9 月至今，任汕头大学教授。2016 年 10 月至 2019 年 1 月，兼任深圳海元国际物流股份有限公司非执行董事；2017 年 6 月至今，兼任广东润科生物工程股份有限公司独立董事；2019 年 5 月至今，兼任广东联泰环保股份有限公司独立董事；2020 年 7 月至今，兼任本公司独立董事；2020 年 9 月至今，兼任汕头市超声仪器研究所股份有限公司独立董事；2021 年 10 月至今，兼任广东汕头超声电子股份有限公司独立董事。

2、监事

截至本招股说明书签署日，公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名监事由第二届监事会提名，经股东大会选举产生，1 名监事为职工代表监事。本公司所有监事任期均为 3 年，任期届满，可连选连任。公司现任监事的基本情况如下：

姓名	任职	选举会议	任职期间	提名人
许丽虹	监事会主席	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届监事会
林姿丽	监事	2021 年第一次临时股东大会	2021.1.29-2024.1.29	上届监事会
王建新	职工代表监事	2021 年职工代表大会	2021.1.29-2024.1.29	工会

公司现任监事简历如下：

（1）许丽虹女士，现任本公司监事会主席

许丽虹女士，出生于 1963 年 11 月，中国国籍，无境外永久居留权。海南大学商业会计大专学历，助理会计师。1986 年 5 月至 1994 年 11 月，任汕头经济特区物资进出口总公司会计；1994 年 11 月至 1999 年 1 月，任汕头经济特区贸易总公司财务经理；1999 年 1 月至今，在本公司任职，现任监事会主席、审计总监。

（2）林姿丽女士，现任本公司监事

林姿丽女士，出生于 1976 年 1 月，中国国籍，无境外永久居留权。东北财经大学本科学历，药师。1997 年 7 月至 1999 年 11 月，任汕头经济特区东海实业公司总经办文员；1999 年 12 月至 2000 年 6 月，任汕头市英之轩广告公司文案策划；2000 年 7 月至今，在本公司任职，现任监事、总经理助理。

（3）王建新先生，现任本公司职工代表监事

王建新先生，出生于 1978 年 4 月，中国国籍，无境外永久居留权，广东广播电视大学专科学历。1999 年至今，历任公司营销部粤东商务代表、粤东区区域经理、销售部副总监、职工代表监事等职务。

3、高级管理人员

公司的总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监属于公司高级管理人员。截至本招股说明书签署日，公司共有高级管理人员 4 人，具体情况如下：

姓名	任职	选聘会议	任职时间
郑汉杰	总经理	2021 年第四届董事会第一次会议	2021.1.29-2024.1.29
陈淳	副总经理	2021 年第四届董事会第一次会议	2021.1.29-2024.1.29
李挺	副总经理兼董事会秘书	2021 年第四届董事会第一次会议	2021.1.29-2024.1.29
林三华	财务总监	2021 年第四届董事会第一次会议	2021.1.29-2024.1.29

公司现任高级管理人员简历如下：

（1）郑汉杰先生，现任本公司总经理，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”之“1、董事”。

（2）陈淳先生，现任本公司副总经理，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”之“1、董事”。

（3）李挺先生，现任本公司副总经理兼董事会秘书，简历见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”之“1、董事”。

（4）林三华女士，现任公司财务总监

林三华女士，出生于 1974 年 5 月，中国国籍，无境外永久居留权。华南理工大学行政管理专业，本科学历，专业技术职称为中级会计师、注册会计师、注册税务师。1995 年 8 月至 2007 年 2 月，任中和正信会计师事务所广东分所审计经理；2007 年 2 月至 2007 年 8 月，任汕头经济特区矢崎汽车部件有限公司财务经理；2007 年 8 月至 2011 年 10 月，任中华联合财产保险股份有限公司汕头中支经理助理；2011 年 11 月至今，任职于本公司，现任财务总监；2019 年 3 月至今，任拉芳家化股份有限公司独立董事。

4、其他核心人员

截至本招股说明书签署日，公司其他核心人员共 3 人，具体情况如下：

姓名	所属主体	职务
张震	山东华铂凯盛	总经理
李鑫	安徽泰恩康	质量受权人
李勇	安徽泰恩康	生产部经理

（1）张震先生，现任山东华铂凯盛总经理

张震先生，出生于 1976 年 5 月，中国国籍，无境外永久居留权。药学博士，专业技术资格为副主任药师。2002 年 7 月至 2005 年 7 月，任山东大学药学院药物化学教研室讲师；2005 年 7 月至 2015 年 6 月，在国家食品药品监督管理总局药品审评中心工作，任主审审评员/高级审评员，职称为副主任药师；2015 年 10 月至今任山东华铂凯盛总经理。

（2）李鑫先生，现任安徽泰恩康质量受权人

李鑫先生，出生于 1971 年 11 月，中国国籍，无境外永久居留权。江西中医学校本科学历，专业技术资格为执业药师。2006 年 3 月至 2008 年 5 月，在格林菲尔德药业有限公司任生产副总；2008 年 5 月至 2010 年 9 月，在江苏苏鑫医药有限公司任质量部经理；2010 年 10 月至 2012 年 12 月，在山东中泰药业有限公司任副总经理；2013 年 7 月至 2016 年 11 月，在安徽泰恩康任运营总监；2016 年 12 月至今，任安徽泰恩康质量受权人。

（3）李勇先生，现任安徽泰恩康生产负责人兼生产部经理

李勇先生，出生于 1975 年 2 月，中国国籍，无境外永久居留权。吉林大学本科学历，专业技术资格为工程师。2003 年 5 月至 2005 年 7 月，任吉林紫鑫药业生产部长；2005 年 8 月至 2007 年 5 月，任长春海外制药质量部长；2007 年 5 月至 2009 年 3 月，任吉林修正药业生产部长；2009 年 3 月至 2012 年 6 月，任马鞍山神鹿科瑞药业有限公司生产总监；2012 年 6 月至 2014 年 2 月，任长春迪瑞制药有限公司生产负责人；2014 年 2 月至今，任安徽泰恩康生产部经理。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至招股说明书签署日，除在本公司及子公司任职外，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在其他单位的兼职情况如下：

序号	姓名	身份	其他任职单位	其他单位所任职务	是否关联方
1	郑汉杰	董事长、总经理	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	执行事务合伙人	是
2	孙伟文	副董事长	广东全优加教育发展有限公司	董事长	是
			樟树市卓然投资管理中心（有限合伙）	执行事务合伙人	是
			广州优优文化产业发展有限公司	经理、执行董事	是
3	林三华	财务总监	拉芳家化股份有限公司	独立董事	否
4	芮奕平	独立董事	广东英联包装股份有限公司	独立董事	否
5	方智伟	独立董事	广东执信律师事务所	专职律师	否
6	郑慕强	独立董事	汕头大学	教授	否
			广东润科生物工程股份有限公司	独立董事	否
			广东联泰环保股份有限公司	独立董事	否
			汕头市超声仪器研究所股份有限公司	独立董事	否
7	张震	其他核心人	樟树市华铂精诚投资管理中心	执行事务合伙人	是

序号	姓名	身份	其他任职单位	其他单位所任职务	是否关联方
		员（山东华铂凯盛总经理）	（有限合伙）		

公司董事、监事和高级管理人员担任董事、高级管理人员的企业系公司关联方，但兼任独立董事的企业除外，具体关联关系见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”。

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员均声明，除本招股说明书已经披露的任职外，不存在其他兼职情况。

（三）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署日，发行人董事长兼总经理郑汉杰与副董事长孙伟文系夫妻关系。除上述亲属关系外，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在其他亲属关系。

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的重大协议及履行情况

除独立董事及副董事长孙伟文外，在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签署了劳动合同。截至招股说明书签署日，上述合同、协议均履行正常，不存在违约情况。除上述协议外，公司未与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订其他对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议。

（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属的持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属持有本公司的股份的具体情况如下：

序号	姓名	身份	持股数量（股）	持股比例（%）	持股方式
1	郑汉杰	董事长、总经理	49,098,900	27.69	直接
2	孙伟文	副董事长	36,787,150	20.75	直接
3	陈淳	董事、副总经理	-	-	-
4	李挺	董事、副总经理 董事会秘书	-	-	-
5	林三华	财务总监	-	-	-

序号	姓名	身份	持股数量（股）	持股比例（%）	持股方式
6	许丽虹	监事会主席	-	-	-
7	林姿丽	监事	-	-	-
8	王建新	职工代表监事	-	-	-
9	郑汉强	郑汉杰之弟	439,900	0.25	直接
10	孙涛	孙伟文之弟	400,000	0.23	直接
11	周鹏伟	孙伟文的妹夫	311,362	0.18	直接
12	张震	其他核心人员（山东华铂凯盛总经理）	4,987,500	2.81	间接
13	李鑫	其他核心人员（安徽泰恩康质量受权人）	-	-	-
14	李勇	其他核心人员（安徽泰恩康生产部经理）	-	-	-

除上述情况外，不存在其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况。

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属所直接或间接持有的本公司股份不存在质押、冻结、诉讼或其他纠纷的情况。

（六）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署日，除对发行人及其子公司投资外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资如下：

姓名	职务	对外投资企业名称	投资金额（万元）	持有权益比例（%）	承诺或协议
郑汉杰	董事长、总经理	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	8.00	80.00	无
孙伟文	副董事长	樟树市卓然投资管理中心（有限合伙）	180.05	71.42	无
		广东全优加教育发展有限公司	664.83	52.03	无
陈淳	董事、副总经理	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	1.00	10.00	无
郑慕强	独立董事	汕头青博会医学研究院（普通合伙）	2.00	2.00	无
林三华	财务总监	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	0.50	5.00	无
林姿丽	监事	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	0.50	5.00	无
张震	其他核心人员（山东华铂凯盛总经理）	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）	128.25	28.50	无

上述企业与发行人的业务无关系，亦不存在其他利益冲突的情形。

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他对外投资。

（七）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

1、薪酬组成、确定依据及所履行程序

公司非独立董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由工资、奖金构成；独立董事每年领取津贴，除津贴外，独立董事不享受其他福利待遇。

股份公司成立后，公司根据《公司法》等有关法律法规的要求设立薪酬与考核委员会。薪酬与考核委员会负责审查公司非独立董事及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评，同时根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案。

2、报告期内薪酬总额占利润总额比重

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬占各期发行人利润总额的比重如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪酬总额	122.90	255.56	252.93	258.24
当期利润总额	6,644.82	19,755.18	6,699.68	10,081.14
薪酬总额占当期利润总额的比例	1.85%	1.29%	3.78%	2.56%

3、最近一年从发行人及其关联企业领取收入的情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2020 年度从本公司领取薪酬的情况如下：

姓名	身份	2020 年度薪酬（万元）
郑汉杰	董事长、总经理	40.05
孙伟文	副董事长	-
陈淳	董事、副总经理	25.05
李挺	董事、副总经理、董事会秘书	25.05
许丽虹	监事会主席	16.20
林姿丽	监事	15.00

姓名	身份	2020 年度薪酬（万元）
王建新	职工代表监事	23.03
林三华	财务总监	22.05
张震	山东华铂凯盛总经理，其他核心人员	58.51
李鑫	安徽泰恩康质量受权人，其他核心人员	15.50
李勇	安徽泰恩康生产部经理，其他核心人员	15.12
合计		**255.56**

除以上薪酬和津贴外，上述人员未享受其他待遇。公司为属于公司员工的董事、监事及高级管理人员和其他核心人员依法缴纳了养老保险、医疗保险等社会保险，不存在其他退休金计划。

除孙伟文外，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在从发行人的关联企业领取收入的情况。

（八）董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况

1、董事的变动

2018 年 2 月 3 日，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，选举郑汉杰、孙伟文、陈淳、杨时青为第三届董事会非独立董事，选举陈小卫、芮奕平、方智伟为第三届董事会独立董事。同日，公司召开第三届董事会第一次会议，选举郑汉杰为董事长，孙伟文为副董事长。

2020 年 2 月 4 日，公司召开 2020 年第二次临时股东大会，杨时青因个人原因不再担任公司董事，选举李挺先生为公司非独立董事，任职期限为第三届董事会届满之日止。

2020 年 7 月 23 日，公司召开 2020 年第五次临时股东大会，陈小卫因个人原因不再担任公司独立董事，选举郑慕强先生为公司独立董事，任职期限为第三届董事会届满之日止。

2、监事的变动

2018 年 1 月 16 日，公司召开职工代表大会，选举王建新担任第三届职工代表监事，任期与第三届监事会任期一致。2018 年 2 月 3 日，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，选举许丽虹、林姿丽为公司第三届非职工代表监事。同日，公司召开第三届监事会第一次会议，选举许丽虹为公司第三届监事会主席。

最近两年，监事会成员不存在变动的情况。

3、高级管理人员的变动

2018 年 2 月 3 日，公司召开第三届董事会第一次会议，聘任郑汉杰为本公司总经理，陈淳为本公司副总经理及董事会秘书，林三华为本公司财务总监。

2020 年 1 月 20 号，公司召开第三届董事会第二十二次会议，决定聘任李挺担任公司副总经理、董事会秘书，任职期限至第三届董事会届满之日止，自 2020 年 1 月 20 日起生效。公司原董事会秘书陈淳因工作安排另有任用，不再担任公司董事会秘书。

4、上述变动情况对公司的影响

杨时青、陈小卫因个人原因辞去公司职务；陈淳因工作安排辞去董事会秘书职务后，公司及时选聘适格人选接替其职务，保证公司治理结构的完整性和有效性。上述变动均是完善公司治理结构和提升公司管理能力的需要，有助于优化发行人公司治理结构，提高公司管理水平，对发行人的生产经营不会产生重大不利影响。

保荐机构、发行人律师认为：近两年，发行人的董事、高级管理人员未发生重大不利变化。

十一、发行人正在执行的员工股权激励情况

截至本招股说明书签署日，公司未对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及员工实行股权激励（如限制性股票、股票期权）及其他相关制度安排。

十二、发行人员工情况

（一）员工人数及报告期内变化情况

报告期各期末，公司员工人数分别为 941 人、910 人、1,006 人和 953 人。

（二）员工专业结构

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的员工构成如下：

类别	人数（人）	比例（%）
生产人员	263	27.60
销售人员	338	35.47
技术人员	153	16.05
管理人员	199	20.88

类别	人数（人）	比例（%）
合计	**953**	**100.00**

（三）发行人员工的社会保险及住房公积金的缴纳情况

公司根据《劳动法》《劳动合同法》等相关规定与全体员工签订劳动合同，公司与员工均按照劳动合同享有权利并承担义务。报告期内，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的基本情况如下：

1、社保和住房公积金的缴纳情况

（1）社会保险的缴纳情况

单位：人

项目	期末员工人数	社会保险缴纳人数	未缴纳人数	缴纳比例
2018.12.31	941	841	100	89.37%
2019.12.31	910	809	101	88.90%
2020.12.31	1,006	922	84	91.65%
2021.6.30	953	870	83	91.29%

截至 2021 年 6 月 30 日，公司在册员工 953 人，已缴纳社会保险的员工 870 人，未缴纳社会保险的员工 83 人。未缴纳社会保险的员工中：3 人系境外员工，不适用境内社会保险缴纳的相关规定；33 人系退休返聘员工；11 人在原单位缴纳或自行缴纳；10 人因正在办理离职手续而停止缴纳；19 人因新入职正在办理缴纳手续；7 人系流动性较强的一线生产工人，公司多次动员后仍然坚持不愿意缴纳社会保险。

（2）住房公积金的缴纳情况

单位：人

项目	期末员工人数	住房公积金缴纳人数	未缴纳人数	缴纳比例
2018.12.31	941	834	107	88.63%
2019.12.31	910	794	116	87.25%
2020.12.31	1,006	905	101	89.96%
2021.6.30	953	863	90	90.56%

截至 2021 年 6 月 30 日，公司在册员工 953 人，已缴纳住房公积金的员工 863 人，未缴纳住房公积金的员工 90 人。未缴住房公积金的员工中：3 人系境外员工，不适用境内住房公积金缴纳的相关规定；33 人系退休返聘员工；1 人在原

单位缴纳或自行缴纳；10 人因正在办理离职手续而停止缴纳；27 人因新入职正在办理缴纳手续；16 人系流动性较强的一线生产工人，公司多次动员后仍然坚持不愿意缴纳住房公积金。

公司及子公司所在地的社会保险和住房公积金的监管部门出具了无违规证明，确认公司及子公司报告期内未因社会保险或公积金缴纳事宜受到相关部门处罚。此外，公司控股股东、实际控制人已就社保及公积金缴纳情况作出承诺，承诺具体内容见本招股说明书“附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺”之“（七）其他承诺事项”。

2、若需补缴，对发行人经营业绩的影响

扣除境外员工、退休返聘员工、在原单位缴纳或自行缴纳员工以及正在办理离职手续的员工外，公司应缴而未缴的社会保险及住房公积金具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
社会保险未缴纳金额	11.32	51.45	32.16	39.74
住房公积金未缴纳金额	3.13	11.92	6.97	8.52
合计	**14.45**	**63.37**	**39.13**	**48.26**
当期净利润	5,718.87	15,370.29	5,367.15	8,025.82
占当期净利润的比例	0.25%	0.41%	0.73%	0.60%

如上表所示，公司各期应缴而未缴的社会保险和住房公积金金额占当期净利润比例较低，对发行人经营业绩的影响较小。

3、社会保险和住房公积金的缴纳的规范措施

公司将加快办理新入职员工的社会保险和住房公积金的缴纳手续，并进一步动员上述不愿意缴纳社会保险或住房公积金的员工配合公司办理缴纳手续，逐步提高公司的社会保险和住房公积金的缴纳比例。

十三、发行人前次申报情况

发行人前次申报的相关情况、涉及问题的整改情况等见本招股说明书“附件 3 发行人前次申报情况”。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务、主要产品及基本情况

（一）主营业务、主要产品的基本情况及主营业务收入构成

1、发行人主营业务

公司属于综合性的医药公司，所处行业为医药行业。公司主营业务为代理运营及研发、生产、销售医药产品、医疗器械、卫生材料并提供医药技术服务与技术转让等。根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，发行人所属行业为批发业。

公司自 1999 年开始代理运营和胃整肠丸和沃丽汀，作为中国唯一总代理全权负责其中国市场的报关、报检、市场推广、经销商选择、销售定价等工作，并分别将其运营推广成为我国肠胃用药与眼科用药领域的知名产品。通过成功代理运营上述产品，公司已在全国区域设立了运营网点。同时，依托在 OTC 领域的营销网络优势，公司持续推进自主品牌医药产品、医疗器械产品等业务的市场建设。

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。公司已建立三大医药研发技术平台：（1）功能性辅料和纳米给药关键技术平台；（2）生物大分子药物关键技术平台；（3）仿制药开发及一致性评价技术平台，其中部分研发项目已取得重大进展：

（1）2020 年 4 月，山东华铂凯盛自主研发的盐酸达泊西汀片取得药品注册批件，2020 年 8 月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。

（2）2018 年，公司自主研发的注射用多西他赛聚合物胶束（化药 2.2 类）取得了临床试验批件，为我国第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的企业。同年，公司与复星医药（证券代码：600196）控股子公司上海凯茂签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，公司将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用，公司将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报，项目已于 2020 年 11 月完成了 Ia 期临床研究，Ib 期临床研究已于 2020 年 12 月由北京肿瘤医院牵头开展。

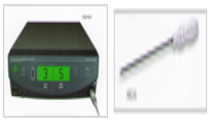
（3）公司目前已完成雷珠单抗注射液的临床前菌种、药学与非临床研究，已启动申请临床试验注册申报，雷珠单抗注射液主要用于治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（AMD），为眼科生物药品。

此外，2020 年 1 月以来，新型冠状病毒（COVID-19）引起的新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延，公司生产的口罩属于抗击疫情的重要战略物资。疫情期间，公司积极履行企业社会责任，响应政府号召，春节期间公司的口罩生产线维持生产，保证口罩的供应。在春节后，公司积极扩大口罩生产能力，2020 年公司一共供应口罩约 2.70 亿只，2021 年 1-6 月，公司一共供应口罩约 1.21 亿只，为疫情防控和疫情缓解之后的复工复产做出了一定贡献。公司子公司泰恩康器材厂作为一家已有十多年口罩生产经营业务的公司，被纳入了工业和信息化部《新冠肺炎疫情防控重点保障企业名单（第一批）》，并获得广东省新冠肺炎防控指挥办物资保障一组授予的“广东省新冠肺炎疫情防控物资保障工作重要贡献企业”。

2、发行人主要产品

（1）代理产品

公司依据产品战略和市场需求寻找合适的代理运营产品。目前，公司已取得和胃整肠丸、沃丽汀等产品在中国的独家代理权，同时公司还代理运营强生等品牌的医疗器械。公司代理运营的主要产品情况如下：

类别	代表产品			功能划分	处方药/非处方药	代理权限
授权经营药品	和胃整肠丸	温中和胃，理气止痛。适用于邪滞中焦所致的恶心、呕吐、纳差、胃痛、腹痛、胃胀、腹胀、泄泻。		肠胃用药	非处方药	中国的唯一总代理
	沃丽汀	适用于中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等。		眼科用药	处方药	中国的唯一总代理
授权经营医疗器械	缝线、外科吻合器、血管夹及施夹器等			医疗器械	-	非独家经销商

（2）自产产品

①化学药

公司化学药的主要产品为“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。

种类	产品名称	主治功效	处方药/非处方药	图片
化学药	盐酸达泊西汀片	用于治疗 18 至 64 岁男性早泄（PE）患者。	处方药	

②外用药及中成药

公司外用药及中成药的主要产品有：

种类	产品名称	主治功效	处方药/非处方药	图片
外用药	风油精	清凉，止痛，驱风，止痒。用于蚊虫叮咬及伤风感冒引起的头痛，头晕，晕车不适。	非处方药	
	其他产品	红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、香荷止痒软膏、复方醋酸地塞米松乳膏、复方酮康唑乳膏、复方酮康唑发用洗剂等。		
中成药	六味地黄丸	滋阴补肾。用于肾阴亏损，头晕耳鸣，腰膝酸软，骨蒸潮热，盗汗遗精。	非处方药	
	藿香正气丸	解表化湿，理气和中。用于暑湿感冒，头痛身重胸闷，或恶寒发热，脘腹胀痛，呕吐泄泻。	非处方药	
	其他产品	明目地黄丸、知柏地黄丸、杞菊地黄丸、逍遥丸、补中益气丸等。		

③医疗器械、卫生材料

公司全资子公司泰恩康器材厂成立于 2002 年，主要负责口罩、棉签产品的生产销售业务，较早就获取了对应医疗器械的生产经营资质。泰恩康器材厂医用口罩产品已取得欧盟 CE 认证，也进入了商务部口罩 CE 出口白名单。主要产品情况如下：

种类	产品名称	主要用途	图片
医疗器械及卫生材料	一次性使用医用口罩	适用于佩戴者在不存在体液和喷溅风险的普通医疗环境下的卫生护理。	

注：泰恩康器材厂生产的棉签、口罩可分为医用棉签、医用口罩及日用棉签、日用口罩，其中医用棉签、医用口罩取得了医疗器械备案证书，在后续统计中将其对应的销售收入划分到医疗器械类；日用棉签、日用口罩的销售收入划分到卫生材料类。

3、发行人主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
代理运营	16,452.31	51.99	31,913.16	45.01	38,872.87	78.32	36,746.43	71.53
自产产品	15,060.78	47.59	38,568.95	54.40	10,484.27	21.12	11,972.00	23.30
医药技术服务及技术转让	135.06	0.43	416.18	0.59	278.34	0.56	2,655.94	5.17
总计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

2018 年至 2019 年，代理运营业务是公司收入和利润的重要来源，占公司主营业务收入的比例分别为 71.53%、78.32%；2020 年，受新冠肺炎疫情影响，公司自产产品医用口罩收入占比显著增加，期间自产产品占主营业务收入的比例为 54.40%；2021 年 1-6 月，随着境内疫情的有效控制，公司的代理运营业务实现恢复性增长，口罩业务收入有所下降，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片维持着良好的销售水平，综合影响下，公司的自产产品业务收入占比为 47.59%。

后续公司在维持代理运营业务稳步增长的同时，随着公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月正式投放市场销售及后续自主研发药品注册批件的陆续获批上市，医用口罩生产销售业务的稳定发展，公司自产产品业务收入和利润将会保持稳定增长。

（二）主要经营模式

1、采购模式

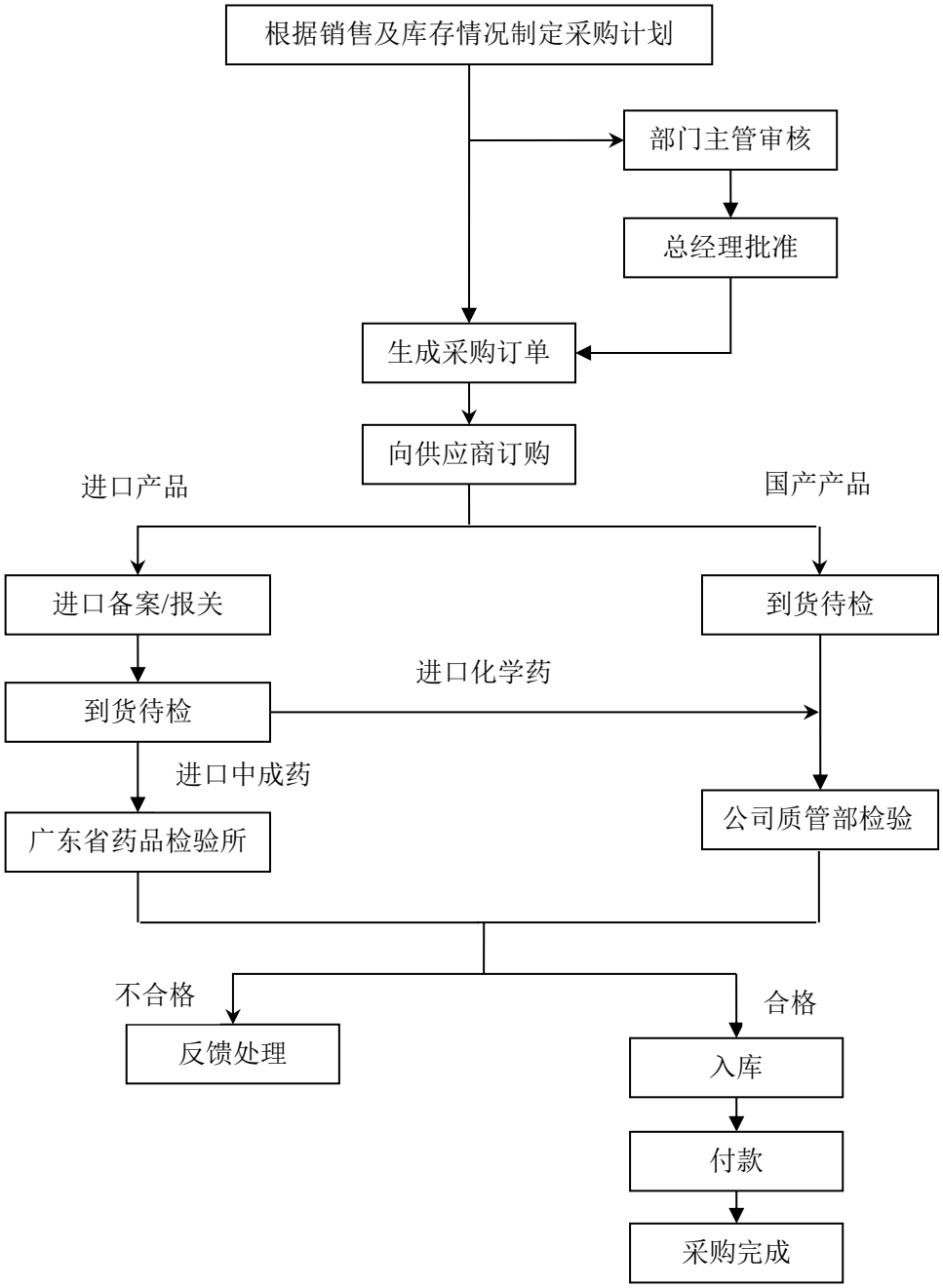
（1）代理产品采购

1999 年，发行人分别与日本第一药品产业株式会社、泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司通过接洽和协商，分别就日本第一药品产业株式会社的沃丽汀产品在中国大陆地区的营销、泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的和胃整肠丸产品在中国大陆地区的营销与泰恩康达成了合作意向，基于发行人出色的营销推广能力，自 1999 年起至今，上述两家授权厂商与泰恩康一直维持着长期稳定的合作关系，合作期间不存在取消泰恩康代理资格和发生纠纷的情形。

公司代理产品主要按照代理协议的约定进行采购和付款。截至本招股说明书签署日，公司代理的主要产品包括和胃整肠丸、沃丽汀及强生医疗器械等。

公司与供应商之间通过代理协议的形式约定了和胃整肠丸、沃丽汀等产品的采购价格，其中和胃整肠丸与沃丽汀采购价格以美元计价，除非与对方达成补充协议约定，否则在协议约定的期限内，上述药品的单价通常保持不变。针对强生医疗器械的采购，公司全资子公司泰恩康医用设备公司与供应商签署的《经销合同》，并按照约定的价格进行采购。公司与各供应商之间具体的合作情况（包括协议约定的权利义务、协议条款的具体含义和代理关系的稳定性等）见本招股说明书“附件 5 发行人与代理运营业务授权厂商的具体合作情况”之“（二）与授权厂商签署的代理协议的主要内容”、“（三）与授权厂商之间的合作情况”。

公司根据市场需求、库存量、药品保质期等因素，下达采购订单。公司代理产品的采购业务流程如下：



（2）自产产品原材料及包装物的采购

①采购主体

公司自产产品原材料及包装物的采购主要由相关的子公司具体执行，其中安徽泰恩康主要生产中成药，其采购的主要原材料为各类中药材，如半夏（制）、酒萸肉、茯苓、熟地黄、当归等。泰恩康制药厂主要生产外用药，其采购的主要原材料为薄荷脑、丁香罗勒油、丁香酚、水杨酸甲酯等。泰恩康器材厂主要生产口罩、棉签等，口罩的原材料主要包括无纺布和皮筋，其中无纺布主要分为普通无纺布、防水无纺布以及聚丙烯熔喷无纺布；棉签的原材料主要包括棉条、木棒

等。山东华铂凯盛目前主要产品为“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，其采购的主要原材料为盐酸达泊西汀原料药等。

②采购计划的制定

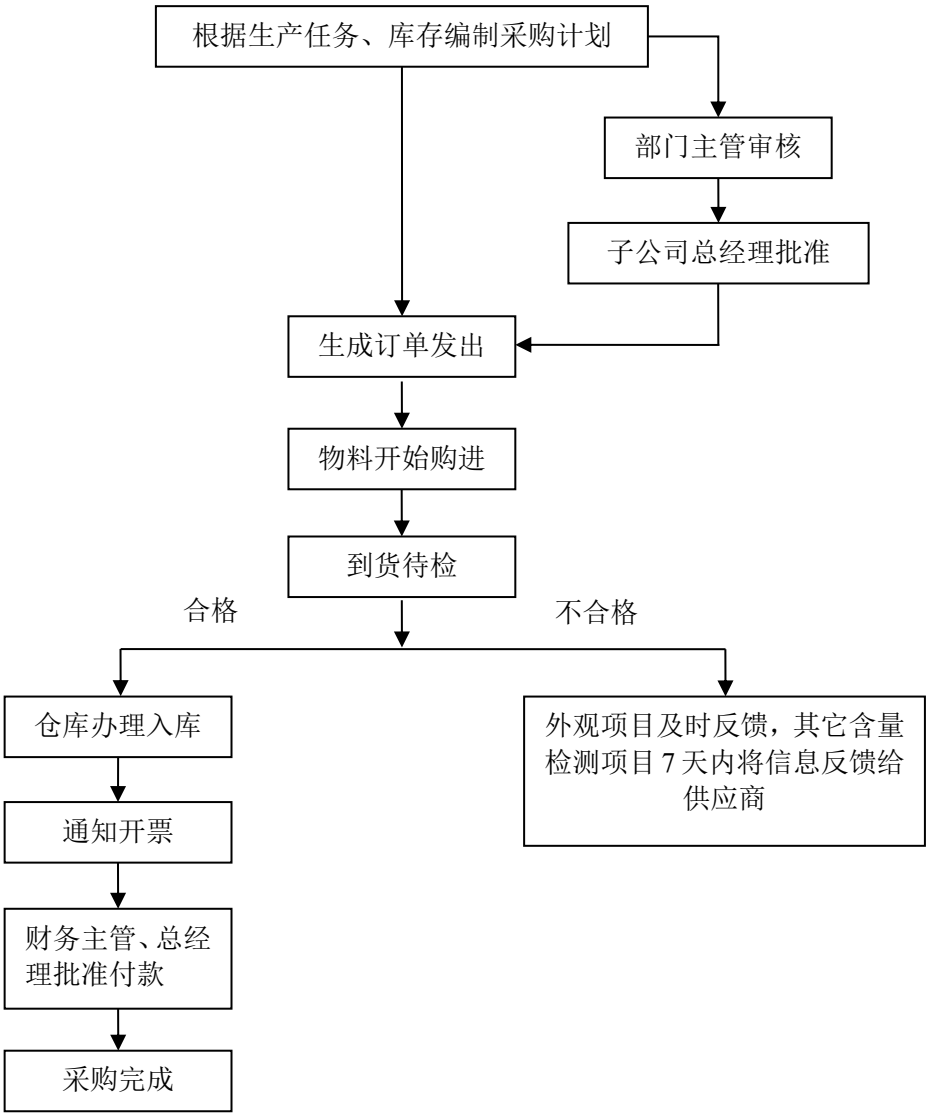
公司主要采用“以产定采”原则，即根据生产计划并结合原材料、半成品、在产品等库存等制定采购计划，但针对部分中药材、化学原材料等存储要求不高、市场价格波动较大的原材料，公司通常采取分次采购的方式。根据采购计划，定期向合格供应商询价，同等质量下选择价格较低者采购。

③供应商选择

公司原材料采购严格遵循国家相关质量管理标准，其中医药产品的采购要求供应商遵循药品生产质量管理规范的要求，医疗器械的采购要求供应商遵循医疗器械生产质量管理规范的要求，所有原材料供应商需经公司质管部门的质量审核通过，成为合格供应商后才能进行采购交易。对于主要原材料的采购，公司至少要比较 2 至 3 家供应商，并定期对供应商进行综合评估，评估内容包括质量稳定性、价格、交货期限控制、内部质量管理能力等，并根据评估结果确定最终的供应商。

④采购流程

公司自产产品原材料采购流程如下：



2、研发模式

（1）公司医药研发平台

根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。目前，公司已建立三大医药研发技术平台：

①功能性辅料和纳米给药关键技术平台，以功能性辅料的开发和纳米给药技术研究为主要研究方向，开发不同的纳米辅料，采用纳米包合技术，对化合物进行修饰，从而达到提高药物利用水平、降低毒副作用、提高疗效等作用，主要研

发项目为注射用多西他赛聚合物胶束及辅料，注射用顺铂聚合物胶束及辅料，注射用紫杉醇聚合物胶束及辅料；

②生物大分子药物关键技术平台，以发酵工程、细胞工程、蛋白质工程等生物技术获得的微生物、细胞及各种动物和人源组织和液体等生物材料制备成大分子药物，主要在研项目为雷珠单抗原液及注射液；

③仿制药开发及一致性评价技术平台，针对有市场价值的药品进行仿制药研发，已完成盐酸达泊西汀片的研发并获取药品注册批件，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。公司在研药物主要有盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片等。

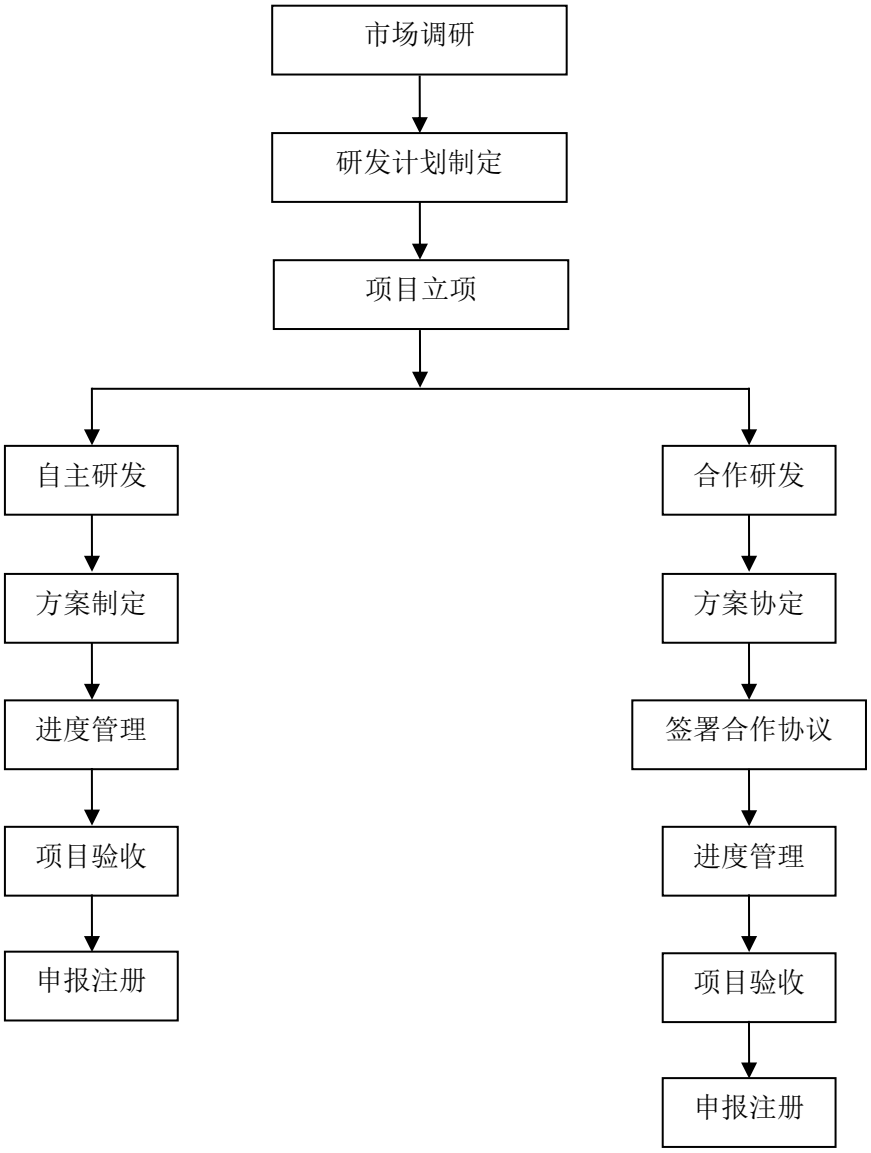
（2）公司医药研发策略

创新药研发周期长、风险高，主要涉及临床前研究、临床研究申请、临床试验、申请批件、药品监督管理部门审查等研发阶段；改良型新药主要是在原研已有研发数据的基础上进行处方、剂型、给药途径、适应症等方面的优化，针对未被满足的临床需求，降低成本、缩短临床研发周期进行注册申报；生物类似药是指在质量、安全性和有效性方面与已获准注册的参照药具有相似性的治疗用生物制品，其氨基酸序列原则上应与参照药相同，因其技术要求高，且有效性和安全性可能因批次而异，在开发过程中质量控制的关键技术至关重要，在批准生产之前需要进行大量关于生物类似药的临床数据分析，而这也最终转化为相对较高的生产成本；仿制相关专利到期的非专利药物，目前常用的形式包括改变给药途径、仿制已在国外上市销售但未在国内上市的药品、改变药品剂型等。与新药研发相比，仿制药研发周期更短、所需资金更少。公司在自主研发的同时，也积极借助外界研发力量进行研究合作，开展合作研发。

针对药品的研发，公司采用金字塔形的研发策略，塔基为仿制药，塔身为改良型新药和生物制药，塔尖为创新药。公司以创新药研究为制高点，以改良型化学药制剂和生物药为研发重点，以仿制药研发为基础的研发策略。

（3）公司医药研发流程

公司研发的具体流程如下：



3、生产模式

（1）自主生产模式

药品生产必须获得国家药品监督管理局颁发的《药品生产许可证》并遵守药品生产质量管理规范。公司在药品生产的过程中，严格遵守药品生产质量管理规范的要求，并按照国家药品标准、经药品监督管理部门核准的药品注册标准和生产工艺进行生产，保证药品生产全过程持续符合法定要求。

公司医疗器械的生产严格遵循了医疗器械生产质量管理规范的要求，建立了相关的质量管理体系，编制了各类产品的生产工艺流程等。厂房与设施也根据所生产产品的特性、工艺流程及相应的洁净级别要求进行了设计、布局和使用。

公司依据销售计划、库存情况等制定生产计划，结合市场需求适时调整，实现多品种、小批量、高效生产，不断提高生产管理水平。

①生产计划的制定

生产部门根据公司经营目标、销售需求、安全库存量、生产周期、检验时限等综合情况，编制生产计划。公司将生产计划中的关键指标如产量、完成时限、质量、安全等列入对相关部门的考核内容。

②生产计划的执行

各车间根据已确定的生产计划组织生产，协调好在生产过程中的各项工作，及时了解各生产环节中出现的问题，及时了解与本车间品种相关的原材料、辅助材料、产成品、待验产品的库存情况，出现问题及时向相关部门反映，以确保公司生产计划的顺利完成。

③生产过程质量控制

公司严格按照质量标准组织生产，在产品的生产过程中，由各生产单位质量控制部门对生产过程中的中间产品、半成品、产成品的质量进行全过程质量管理，确保产品的生产过程严格遵照公司的操作指导文件的要求，及时纠正可能发生的偏差，积极向相关部门反馈质量信息。

④产成品入库检验、成品放行

公司生产的每批产品必须经过严格的质量检验，生产记录和检验记录审核合格，无异常情况后，方可被放行。只有合格的产品才能入库和对外销售。

（2）委托生产模式

公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 4 月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月取得生产许可证生产并投放市场销售。根据药品注册批件，山东华铂凯盛为该品上市许可持有人，药品生产企业为烟台鲁银药业有限公司（以下简称“鲁银药业”）。根据《中华人民共和国药品管理法》等相关法律法规的规定，山东华铂凯盛作为盐酸达泊西汀片的上市许可持有人，委托鲁银药业进行盐酸达泊西汀片的生产。鲁银药业是以生产植物原料药、化学合成药、医疗器械以及各类制剂为主的综合性医药企业，其已取得《药品生产许可证》、《药品 GMP 证书》等相应资质。《药品生产许可证》的成功办理表明山东华铂凯盛满足作为盐酸达泊西汀片的上市许可持有人的相关条件，烟台鲁银药业有限公司具备生产盐酸达泊西汀片的技术、人员。同时，烟台鲁银药业有限公司具备《药品生

产许可证》等药品生产相关资质，生产剂型包含片剂，具备生产盐酸达泊西汀片的基本条件。

山东华铂凯盛已根据国家相关法律法规和鲁银药业签署了药品上市许可持有人委托生产合同和委托生产质量协议。山东华铂凯盛根据《药品生产监督管理办法》等法律法规的相关要求，建立药品质量保证体系，配备专门人员独立负责药品质量管理，对受托药品生产企业的质量管理体系进行定期审核，监督其持续具备质量保证和控制能力等措施，对取得药品注册证书的药品质量负责。

山东华铂凯盛负责“爱廷玖”盐酸达泊西汀片药品所需原料、辅料和包装材料等（以下简称“物料”）的供应商的选择、管理和审核，并将合格供应商目录提供给鲁银药业，经鲁银药业审核合格后纳入其供应商目录中；山东华铂凯盛负责物料的采购或委托鲁银药业负责物料采购。鲁银药业按照山东华铂凯盛提供的工艺，产品处方，原辅料、中间产品、成品质量标准等，根据山东华铂凯盛制定的生产计划进行生产。山东华铂凯盛建立药品上市放行规程，对鲁银药业出厂放行的药品检验结果和放行文件进行审核，经检验无异常情况后，方可被放行、入库和对外销售。

关于公司盐酸达泊西汀片的生产模式及委托生产协议的具体内容见本招股说明书“附件 6 发行人盐酸达泊西汀片生产能力的详细说明及委托生产协议的具体内容”。

4、销售模式

（1）销售体系

公司的销售活动管理主要包括市场调研、制定销售政策、参加招投标、签订销售合同、市场推广、回款催收、收集市场反馈信息等。

公司目前销售的产品主要终端客户为各级医院和药店。公司设有营销中心及眼科事业部，营销中心根据负责销售产品的特点，进行市场调研、市场推广、销售策略的制定以及对销售人员、药店店员培训等；眼科事业部主要针对眼科用药（沃丽汀）市场的推广和销售，随着后续自主研发药品（如雷珠单抗注射液）的进展、品种的丰富，推广和销售品种将进一步增加。公司代理运营的医疗器械由专门的医疗器械销售团队负责代理销售。

公司根据区域销售特点设立了省级运营中心与普通运营网点，其中营销中心

统筹管理各省级运营中心，制定运营管理的战略指导及业务方针，并负责物流对接等事宜；省级运营中心作为各普通运营网点的直属管理机构，负责区域性统筹管理与资源调配，并与医院、药店、经销商等渠道客户进行业务合作等，以整合外部资源，提升区域性整体运作效率；普通运营网点接受所属省级运营中心的统筹管理，按照总部的战略指导及业务方针开展工作，并对接医院、药店、经销商等渠道客户。公司的运营网络已经覆盖全国 28 个省级区域，形成了具备规模的销售渠道网络和销售队伍。

（2）具体销售模式

根据产品进入终端客户途径、对终端客户服务主体的不同，公司销售模式可以分为直销模式与经销模式，其中报告期内公司销售模式以经销为主。

报告期内，公司主要产品的销售模式如下：

主要产品	分类	主要销售模式	其他销售模式	主要销售对象	主要终端客户
“爱廷玖”盐酸达泊西汀片	处方药	经销	直销	医药商业企业	药店、医院
沃丽汀	处方药	经销	直销	医药商业企业	医院、药店
和胃整肠丸	非处方药	经销	直销	医药商业企业	药店
强生医疗器械	医疗器械	直销	经销	医院	医院
口罩、棉签等	医疗器械及卫生材料	医疗器械类棉签、口罩采用直销、经销并重的模式，卫生材料类棉签、口罩主要采用直销模式	-	贴牌客户、经销商、连锁药店	医疗器械类的主要销售对象为医院、药店、贴牌客户，卫生材料主要销售对象为贴牌客户、商业超市
中成药系列产品	非处方药（注 1）	经销	直销	医药商业企业	药店
外用药系列产品	非处方药（注 1）	直销、经销并重	-	连锁药店、医药商业企业	药店

注 1：中成药系列产品与外用药系列产品主要为非处方药，仅天王补心丸、肾炎四味丸（浓缩丸）等少数品种为处方药，其销售金额占比较小。

报告期内，公司直销和经销的主营业务收入占比如下：

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
经销	24,120.66	76.22	45,482.28	64.15	38,894.07	78.36	37,714.41	73.41

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
直销	7,527.49	23.78	25,416.01	35.85	10,741.42	21.64	13,659.96	26.59
总计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

①直销模式

公司的处方药沃丽汀直销占比较小，直销客户主要为非公立医疗机构等，公司的处方药“爱廷玖”直销占比较小，直销客户主要为大型连锁药店；非处方药（OTC）的直销客户主要为大型连锁药店，如大参林医药集团股份有限公司、深圳海王星辰连锁药店有限公司等；外用药直销与经销占比接近；自产棉签、口罩等产品直销客户主要为医院、连锁药店及贴牌客户，直销与经销占比接近；代理运营的强生等品牌医疗器械的直销占比高，客户主要为授权区域内的医院。2020 年，公司直销模式下的销售收入占比大幅增加，主要系新冠疫情期间，公司新增深圳市纵横千创实业有限公司等口罩直销客户。

②经销模式

经销模式，即公司将产品销售给经销商，向经销商开具发票，由经销商通过其物流配送及分销网络销售给医院、药店、诊所等终端客户，最终由医院、药店、诊所等终端把产品销售给消费者。公司在经销商模式下的产品销售，均为买断式销售。公司的销售队伍主要采用广告宣传、参加展会、客户拜访、店员培训等手段拉动终端销售，建立品牌知名度，培养潜在消费需求，并对销售渠道进行有效管控，对经销商回款催收等。

公司对经销商采取了销售区域限制，以防止串货。经销商对所属区域之外市场开发需经公司书面同意方可经销。若未经公司同意擅自开发所属区域以外的市场，公司保留追究的权利，并有权单方面终止合作协议，取消对经销商的经销权。

③推广模式

报告期内，公司销售的沃丽汀的终端客户主要为各级医疗机构及药店。由于沃丽汀进入我国市场时间较早，公司自 1999 年起开始代理销售沃丽汀，并在代理运营初期进行了系列卓有成效的推广，同时该产品具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，拥有较高的市场占有率，且可替代的产品较少，目前主要在眼科专业杂志上进行推广，因此每年公司投入的推广费用较少。

报告期内，对于终端客户主要为药店的产品，其推广模式主要包括参加展会、广告等。公司专业化的销售团队通过持续对药店、诊所、药品经销商跟踪服务，完成产品在零售终端的铺货、陈列、促销、店员沟通等工作，将公司产品快速、全面地推广到药店、诊所等终端，为消费者购买产品提供便利条件。公司销售的“爱廷玖”的终端客户主要为药店，医院占比较小。

5、公司采用目前经营模式的原因及影响经营模式的关键因素

公司结合国家产业政策、所属行业特点、主营业务情况、主要产品特点、自身发展阶段以及多年发展所累积的业务经验等因素，形成了目前的经营模式。报告期内，公司经营模式和上述关键影响因素未发生重大变化，预计未来短期内亦不会发生重大变化。

（三）发行人设立以来主营业务、主要产品和主要经营模式的演变情况

自 1999 年成立至今，公司依托代理运营和胃整肠丸和沃丽汀等核心产品形成的收入利润及构建的营销网络优势，沿着医药产业链不断拓展业务范围；同时，公司将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措，组建了较强的研发团队，不断加大研发投入，研发项目储备丰富，并形成了良好的梯队，部分核心研发项目取得了重大进展，其中盐酸达泊西汀片已于 2020 年 4 月取得药品注册批件，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同，进一步丰富了公司的产品管线。公司业务具体演变过程和发展阶段如下：

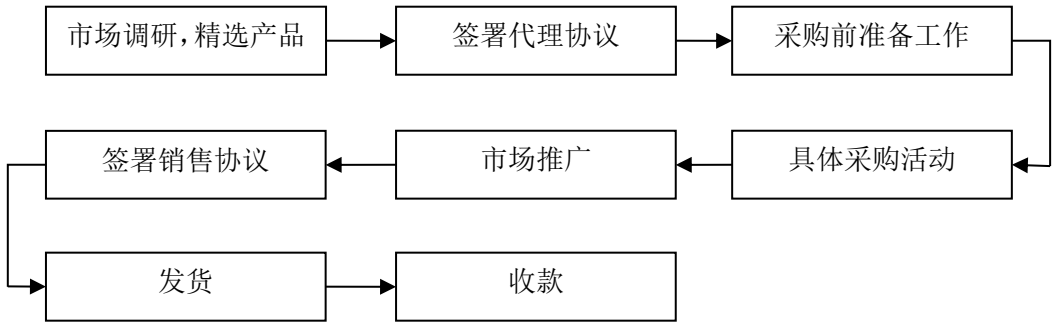
期间	代理运营	自主品牌	自主研发
1999 年	公司成立，开始代理和胃整肠丸、沃丽汀，构建全国营销网络。		
2002 年	成立泰恩康设备公司，代理强生等品牌的医疗器械。	成立泰恩康器材厂，开始生产棉签、口罩等卫生材料。	
2009 年		收购泰恩康制药厂，切入外用药生产领域，构建自主品牌，丰富产品储备。	
2015 年		收购安徽泰恩康，进入中成药研发、生产、销售领域，拓展自主品牌产品和规模。	设立山东华铂凯盛，加大研发力度，丰富产品储备，提高可持续发展能力，并提供医药技术服务与技术转让。
2017 年			注射用多西他赛聚合物

期间	代理运营	自主品牌	自主研发
			胶束申报临床申请，盐酸达泊西汀片申报药品注册批件。
2018 年			注射用多西他赛聚合物胶束取得临床批件，并与复星医药控股子公司上海凯茂签署项目转让合同书，以获得首期付款+里程碑付款+未来销售提成的回报。
2020 年		“爱廷玖”盐酸达泊西汀片产品召开上市发布会。 成立四川泰恩康，准备投资建设原料药生产项目。	盐酸达泊西汀片已于2020年4月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月取得生产许可证。 公司目前主要的医药自主研发在研项目共有 16 项，合作在研项目 1 项。

经过 20 余年的发展，公司已逐步成为集医药研发、生产、销售为一体的综合性医药企业。

（四）公司主要业务流程

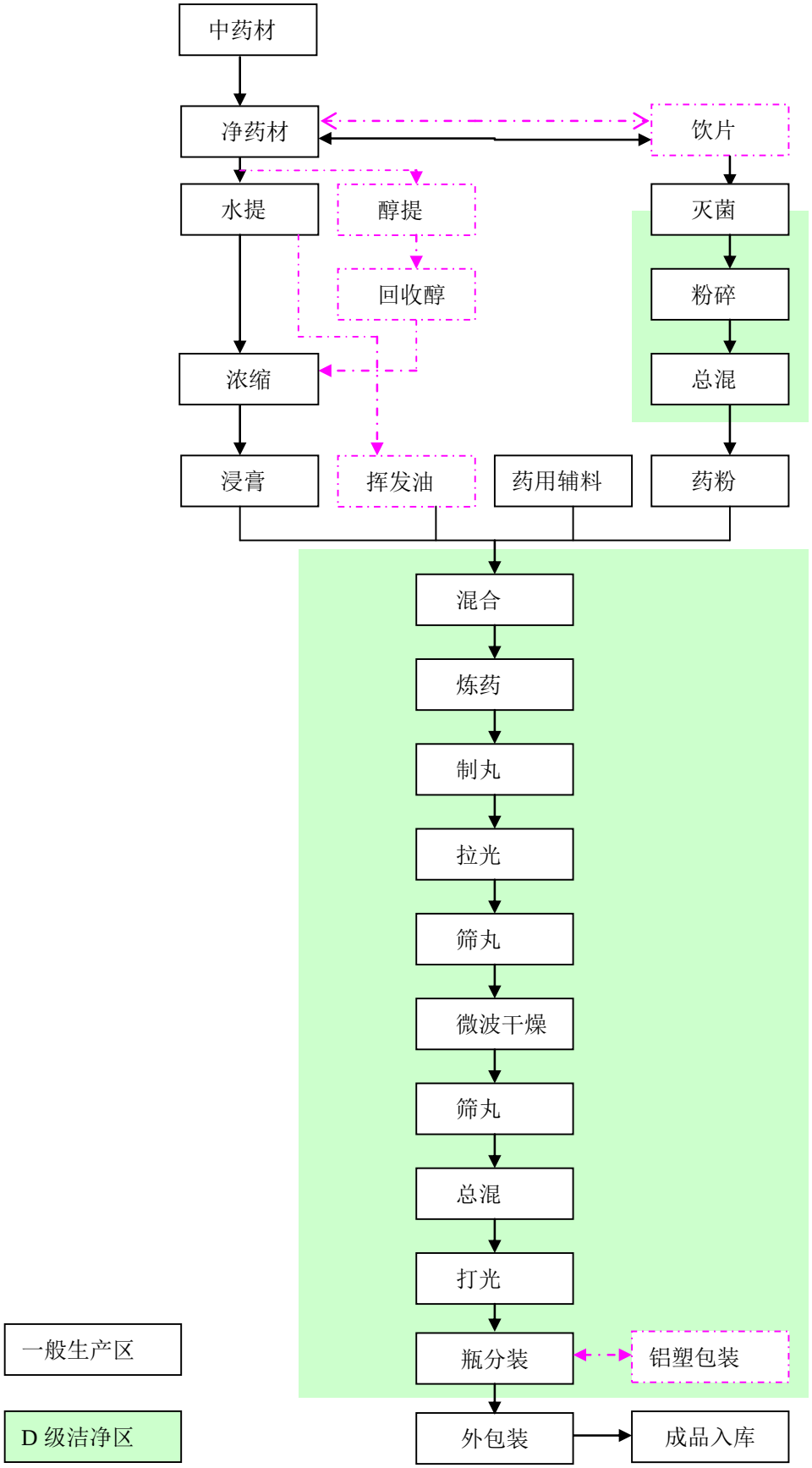
1、代理业务的业务流程



2、主要自产产品的工艺流程

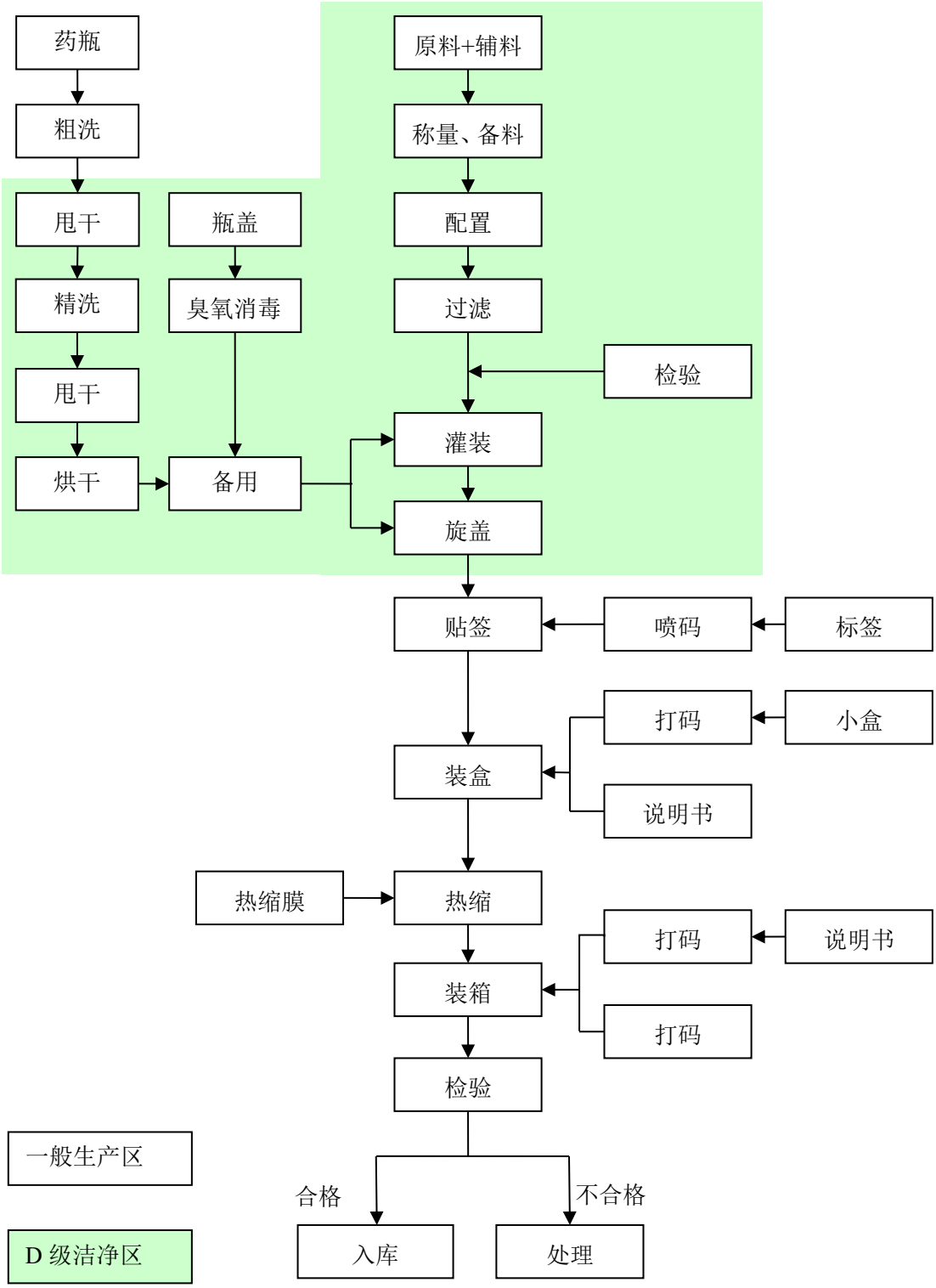
（1）中成药生产工艺流程

公司丸剂产品的主要品种为浓缩丸，主要包括六味地黄丸、藿香正气丸等中成药，其生产工艺流程如下：


中药材
净药材
饮片
水提
醇提
灭菌
回收醇
粉碎
浓缩
总混
浸膏
挥发油
药用辅料
药粉
混合
炼药
制丸
拉光
筛丸
微波干燥
筛丸
总混
打光
瓶分装
铝塑包装
外包装
成品入库
一般生产区
D 级洁净区

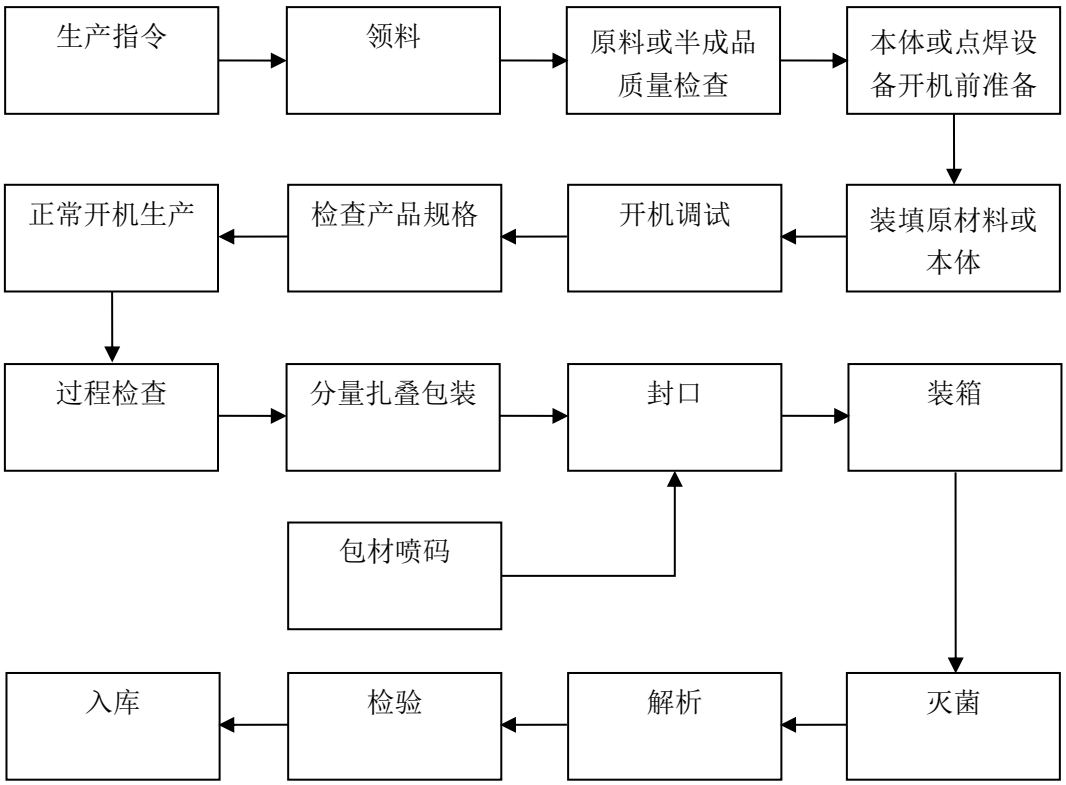
（2）外用药生产工艺流程

公司外用药产品的主要品种为搽剂，主要包括风油精、红花油、驱风油等，其生产工艺流程如下：

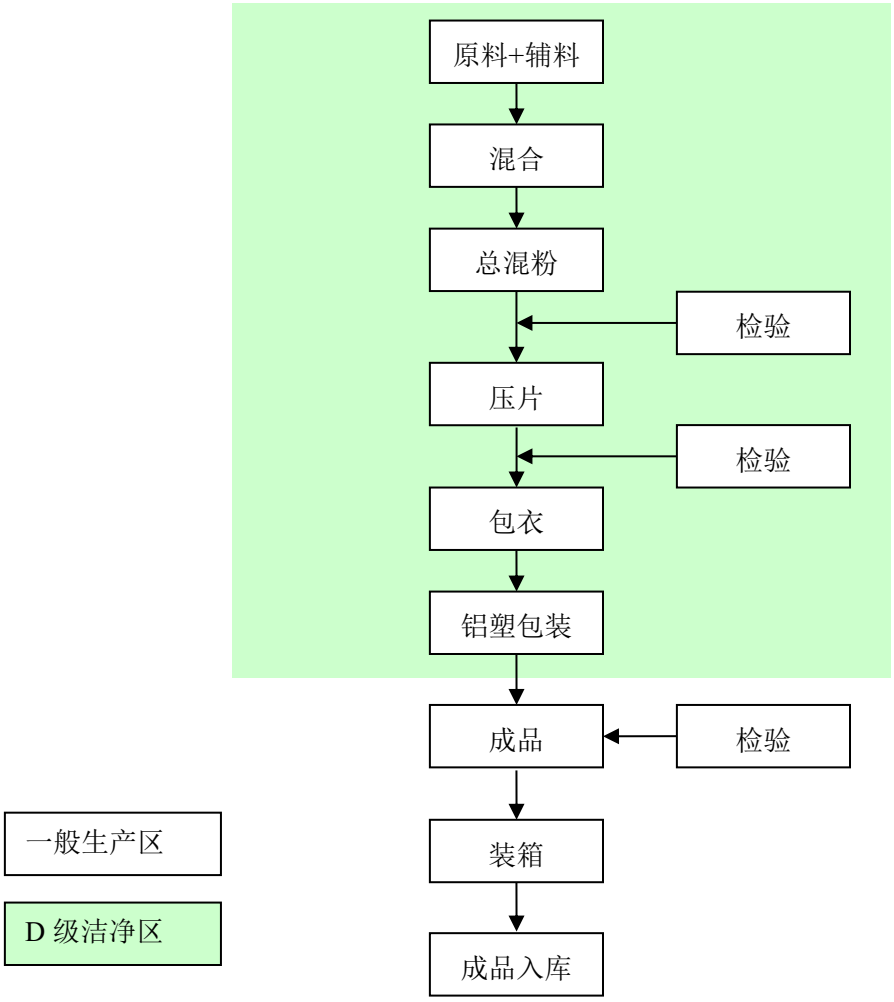


（3）口罩生产工艺流程

公司医用口罩的生产工艺流程如下：



（4）“爱廷玖”生产工艺流程



（五）主要环境污染物、主要处理设施及处理能力情况

1、公司环境保护基本情况

公司主营业务为代理运营及研发、生产、销售医药产品、医疗器械、卫生材料并提供医药技术服务与技术转让等。根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，发行人所属行业为批发业；其中公司药品研发、生产及销售业务为医药制造业，药品、医疗器械代理销售业务属于批发业，口罩等医护用品生产销售业务属于专用设备制造业。根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发[2013]150号）第三条的规定，重污染行业包括：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业16类行业，以及国家确定的其他污染严重的行业。因此，公司主营业务中的医药制造业属于重污染行业。

根据汕头市生态环境局公布的《汕头市重点排污单位名录》、马鞍山市生态环境局公布的《马鞍山市重点排污单位名录》、亳州市生态环境局公布的《亳州市重点排污单位名录》、济南市生态环境局公布的《济南市重点排污单位名录》，报告期内，公司及其子公司未被列入所在地的重点排污单位名录，因此公司及其子公司均不属于主管环境保护部门认定的重点排污单位。

截至本招股说明书签署日，公司涉及生产的情况主要为泰恩康制药厂生产外用药产品，安徽泰恩康及其亳州分公司生产中成药产品，泰恩康器材厂生产口罩、棉签等医疗器械及卫生材料产品。公司上述产品的整个生产过程的污染物排放量相对较少。公司严格遵守国家及地方政府颁布的环境保护相关法律法规，积极处理生产经营过程中产生的污染物。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片系委托鲁银药业生产。报告期内，公司不存在因违反环保相关法律法规而受到环保部门重大行政处罚的情形。

2、主要环境污染物及处理情况

（1）泰恩康制药厂

公司子公司泰恩康制药厂生产过程中的污染物主要为废气、废水、噪声和固体废物。上述环境污染物，经过公司的环保治理设施集中处理后，均实现达标排放。针对上述污染物，公司采取的主要处理措施如下：

①废气的处理

泰恩康制药厂废气污染物主要为 VOCs，产生 VOCs 工序的生产区域为 GMP-D 级洁净区，废气由所在的洁净单元的排风管排出，经排风系统集中收集后，引至厂房楼顶，再经有机废气净化装置（活性炭吸附）处理后排放，排气筒高度为 25 米，经处理后符合《家具制造行业挥发性有机化合物排放标准》（DB44/814-2010）中 II 时段排放限值要求。

②废水的处理

废水主要来自制剂楼的容器瓶罐、设备、工具、场地清洗产生的废水，其中主要含有制药过程损耗的各种原料，以及生活废水。公司产生的生产废水经沉淀池预处理和生活污水依托科技实业科技园内配套的一体化的污水处理设施集中处理，经处理后符合《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）的第二时段三级标准限值。

③噪声的处理

噪声主要来源于灌装机、乳化搅拌机、烘瓶机、空压机、冷却塔及厂房通风排风系统等设备设施的运作过程。上述噪声经减振、隔声、消声、吸声处理后，边界噪声符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中的 3 类区标准限值。

④固体废物的处理

固体废弃物主要包括一般固废和危险废物，一般固废主要为生活垃圾、包装废物和废水处理设施产生的污泥，危险废物主要包括生产过程中的不合格药、留样药、质检室药物残渣、废气处理设施产生的废活性炭等。泰恩康制药厂主要通过和废物处理单位签订相关的服务协议，委托其对固体废弃物妥善处理。

（2）泰恩康器材厂

公司子公司泰恩康器材厂生产过程中的污染物较少，具体情况及对应污染物主要处理措施如下：

①废气的处理

因生产过程中无工艺废气产生，且不设置备用发电机及锅炉，因此无发电机及锅炉燃烧尾气产生，营运期间外排的废气为职工食堂烹调过程产生的油烟废气。上述废气经烟罩统一收集后，经静电除油烟机对油烟进行处理后通过排烟管引至楼顶天面高空排放，外排废气符合《饮食业油烟排放标准》（GB18483-2001）排放标准限值要求。

②废水的处理

因生产过程中无废水产生，营运期间外排的废水为员工日常生活污水，废水中的主要污染因素有 CODcr、BOD5、SS、动植物油等。上述废水经一体化污水处理设备处理达标后排放，污水排放浓度符合《水污染排放限值》（DB44/26-2001）第二时段三级标准。

③噪声的处理

噪声主要来源自于各生产设备和通风排气设备的运作过程。上述噪声经隔声、消声、减振处理后，再经厂区自然距离衰减后，使得产生的噪声符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）3 类区排放限值。

④固体废物的处理

固体废物主要包括厨余垃圾、包装废物以及下脚料等，主要通过和废物处理

单位签订相关的服务协议，委托其对固体废弃物妥善处理。

（3）安徽泰恩康亳州分公司

公司子公司安徽泰恩康亳州分公司生产过程中的污染物主要为废气、废水、噪声和固体废物。上述环境污染物，经过公司的环保治理设施集中处理后，均实现达标排放。针对上述污染物，公司采取的主要处理措施如下：

①废气的处理

废气主要来源于因生产工序产生的粉尘、乙醇及中药气味以及食堂油烟。对于粉尘，由于生产车间中生产粉尘的粉碎间采用气流正压和负压设计，其加强了车间空气流通；粉碎间的粉碎机采用自带的除尘装置就地除尘，外逸粉尘的排放量很小，粉尘最终通过回风管道的过滤装置，由厂房天窗排出，呈无组织排放，其满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中无组织排放监控浓度要求。对于乙醇及中药气味，在中药提取车间采用密闭装置，减少乙醇及中药气味挥发量，车间外 10m 处环境中乙醇浓度约为 0.46mg/m³，低于国家标准（周界外浓度最高为 4.0mg/m³），影响较小。对于食堂油烟，经过装有国家认证的油烟净化器，其排放符合《饮食业油烟排放标准》（GB18483-2001）中的标准限值的要求。

②废水的处理

废水主要来源于中药饮片的生产过程，主要污染物为 SS、BOD_5 和 COD_{cr}。上述的生产废水以及生活污水一律排放至厂区污水站，污水处理站内采用 UASB（上流式厌氧污泥流化床）与 SBR（序批式活性污泥法）污水处理工艺，内部的生产及生活废水经过污水站处理之后达标排放至市政污水处理管网。经内部生产废水及生活污水经污水站处理之后污染物排放指标符合《中药类制药工业水污染物排放标准》（GB21906-2008）表 2 中标准限值要求。

③噪声的处理

噪声主要来源于混合机、粉碎机、风机、水泵、组合式净化空调、水环式真空泵等设备运行时设备噪声。在采用合理布设、减振安装，且通过距离衰减后，使得产生的噪声符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中 3 类标准要求。

④固体废物的处理

固体废物主要为提取药渣、废弃包装物、生活垃圾，主要通过和废物处理单位签订相关的服务协议，委托其对固体废弃物妥善处理。

（4）安徽泰恩康

公司子公司安徽泰恩康生产过程中的污染物主要为废气、废水、噪声和固体废物。上述环境污染物，经过公司的环保治理设施集中处理后，均实现达标排放。针对上述污染物，公司采取的主要处理措施如下：

①废气的处理

废气主要来源于因生产工序产生的粉尘。对于粉尘，粉碎机自带布袋除尘系统，除尘效率不低于 99%，风机风量为 3,000m^3/h，除尘器收集的粉尘作为生产原料回用于生产工序，经计算粉尘排放量为 0.065t/a，排放速率为 0.027kg/h，排放浓度为 9.0mg/m^3，尾气最终经过不低于 15m 高的排气筒排放，粉尘排放浓度能够满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中相应标准要求。对于食堂油烟，经过装有国家认证的油烟净化器，其排放满足《饮食业油烟排放标准》（GB18483-2001）中的标准限值的要求。

②废水的处理

废水主要来源于生产过程中的冷却水及生活污水，主要污染物为 SS、BOD_5 和 COD_{cr}。生产过程中的冷却水经循环水池冷却后循环使用，不产生外排；纯水制备过程产生的浓缩水经收集沉淀后用于厂内绿化用水；生活污水经化粪池处理后通过开发区污水管网排入当涂县污水处理厂。上述污水经处理后排放浓度符合《污水综合排放标准》（GB8978-1996）三级排放标准要求。

③噪声的处理

噪声主要来源于冷却塔、粉碎机、风机、水泵等设备运行时设备噪声。在采用合理布设、减振安装，且通过距离衰减后，厂界外测点昼间噪声值满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中 3 类标准要求。

④固体废物的处理

固体废物主要为废弃包装物、生活垃圾。废弃外包装物由当涂县环境卫生管理所进行回收处理；生活垃圾由当涂县经济开发区环卫部门定期清运，从而实现了固体废物的妥善处置。

3、环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内，发行人及其子公司的环保投资和相关费用成本支出情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
环保设施投入（元）	144,495.41	1,863,887.43	3,982.30	31,783.98
环保相关费用（元）	155,067.14	302,963.24	318,954.03	299,100.26
环保投入合计（元）	**299,562.55**	**2,166,850.67**	**322,936.33**	**330,884.24**

注：环保相关费用包括三废处理费、环保监测费及其他环保相关费用。

报告期内发行人及其子公司的环保投入合计约 312.02 万元，主要用于三废处理、环保监测以及各类环保设备和设施的日常维修、维护。发行人及其子公司均不属于主管环境保护部门认定的重点排污单位，生产过程中产生的污染较小，环保投入及成本费用与发行人生产经营所产生的污染相匹配。

4、环保设施的使用情况

报告期内，发行人及其子公司生产场所环保设施运行情况良好，主要环保设施均有效运行，各项污染物经过处理后均能达标排放，主要环保设施实际运行情况如下：

排放主体	环保设施名称	处理污染物	处理能力	使用情况
泰恩康制药厂	有机废气净化装置	VOCs	经处理后符合《家具制造行业挥发性有机化合物排放标准》（DB44/814-2010）中 II 时段排放限值要求	正常运行
	沉淀池	生产、生活废水	经处理后符合《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）的第二时段三级标准限值要求	正常运行
科技实业	一体化污水处理设备	CODcr、BOD5、SS、动植物油等	经处理后符合《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）的第二时段三级标准限值要求。	正常运行
安徽泰恩康亳州分公司	除尘装置	粉尘	经处理后符合《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中无组织排放监控浓度要求	正常运行
	污水处理站配套设施	SS、BOD5 和 CODcr	经处理后符合《中药类制药工业水污染物排放标准》（GB21906-2008）表 2 中标准限值要求	正常运行
安徽泰恩康	滤筒式除尘机组	粉尘	经处理后符合《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）中相应标准要求	正常运行
	粉尘集气罩收集装置	粉尘		正常运行

5、公司报告期内生产经营与募集资金投资项目合法合规说明

（1）公司现有生产经营项目及募集资金投资项目均已根据要求取得环保主

管部门的环评批复，具体如下：

公司主体	生产经营与募集资金投资项目	环评批复文号	环保验收文号
生产经营建设项目			
泰恩康器材厂、科技实业	纸轴棉棒、医用耗材生产项目	汕环龙建（2011）78 号	汕环龙验〔2013〕63 号
安徽泰恩康	年产 3100 万瓶浓缩丸剂扩建项目	当环表批字[2015]34 号	当环验表〔2016〕8 号
安徽泰恩康亳州分公司	中药饮片及提取物建设项目	谯环审[2012]45 号	谯环验〔2016〕18 号
泰恩康制药厂	软膏剂、药油剂、药布剂生产项目	汕市环建〔2001〕309 号	《证明》（注 1）
泰恩康制药厂	手工组装体外诊断试剂（早早孕检测试纸、排卵检测试纸等）项目	汕市环建〔2014〕24 号	《登记意见》（注 2）
泰恩康制药厂	外用制剂生产建设项目	汕环龙建[2017]42 号	汕环龙验〔2019〕7 号
山东华铂凯盛	实验室项目	济环报告表[2017]G18 号	济环建验〔2018〕G246 号
科技实业	高端医用防护用品生产基地建设项目	建设项目环境影响报告表审批意见	-
安徽泰恩康	年产 54 万支生物药（雷珠单抗注射液）生产线建设项目	马环审[2021]20 号	-
安徽泰恩康	口服固体制剂化药研发、制造生产线建设项目	马环审[2021]130 号	-
募集资金投资项目			
山东华铂凯盛	生物技术药及新药研发项目	-	-
股份公司	业务网络及品牌建设项目	-	-
股份公司	补充流动资金	-	-

注 1：指汕头市环境保护局于 2003 年 9 月 17 日出具的《关于汕头市五环制药厂有限公司项目竣工验收的环境保护意见》。

注 2：指汕头市环境保护局于 2016 年 12 月 7 日作出的登记意见。

“生物技术药及新药研发项目”、“业务网络及品牌建设项目”和“补充营运资金”不涉及生产制造过程，不存在环境污染的情况，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》，该名录中未对上述项目的类型进行归档，因此，无需进行环境影响评价。

（2）公司拥有排污相关资质

排污单位	排污许可证/登记	证书/登记编号	有效期至
安徽泰恩康亳州分公司	排污许可证	91341600584571914G001U	2023.07.21
安徽泰恩康	固定污染源排污登记	91340521149049451R001X	2025.10.28

排污单位	排污许可证/登记	证书/登记编号	有效期至
泰恩康制药厂	固定污染源排污登记	91440507740822464H002Z	2025.06.23
泰恩康制药厂	固定污染源排污登记	91440507740822464H001Z	2025.06.23
泰恩康医用器材厂	固定污染源排污登记	91440507740829850D001Z	2025.06.23

注：根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条的规定，实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。

（3）报告期内公司环保合法合规说明

经查询汕头市生态环境局、马鞍山市生态环境局、亳州市生态环境局等单位的网站，泰恩康相关主体没有因违反相关法律法规受到相关处罚。

根据马鞍山市当涂县生态环境分局、亳州市谯城区生态环境分局、济南市生态环境局出具的相关证明，山东华铂凯盛、安徽泰恩康及安徽泰恩康亳州分公司报告期内不存在因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件的规定而受到行政处罚的情形。

根据访谈汕头市生态环境局的情况，公司在汕头辖区内的泰恩康制药厂及泰恩康器材厂，科技实业，泰恩康医用设备公司等主体均不存在违反环保法律法规的行为，没有因违反相关法律法规受到相关处罚。

（4）报告期内公司安全生产合法合规说明

经查询汕头市应急管理局、马鞍山市应急管理局、亳州市应急管理局等单位的网站，报告期内泰恩康相关主体没有因违反相关法律法规受到相关处罚。

根据汕头市龙湖区应急管理局出具的《安全生产守法证明》，确认报告期内未发现泰恩康制药厂、器材厂发生生产安全责任事故，未受到该局行政处罚。

根据当涂县应急管理局出具的《关于安徽泰恩康制药有限公司有关安全生产情况的证明》，报告期内安徽泰恩康具备安全生产法律法规、国家标准或者行业标准规定的安全生产条件，未发生任何重大伤亡事故及其他重大、特大安全生产事故，不存在安全生产方面的违法行为，不存在因违反安全生产法律法规而受到行政处罚的情形。

根据亳州市谯城区应急管理局出具的《证明》，确认报告期内未接到安徽泰恩康亳州分公司发生生产安全事故的报告，未受到该局的行政处罚。

根据济南市高新区应急管理局出具的《安全生产证明》，确认报告期内经应急管理执法系统查询，未查询到山东华铂凯盛安全生产类相关行政处罚。

综上，公司生产经营与募集资金投资项目符合国家和地方环保要求，未发生环保或安全事故。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）所属行业及确定所属行业的依据

公司属于综合性的医药公司，所处行业为医药行业。根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，公司药品研发、生产及销售业务为“医药制造业（C27）”，药品、医疗器械代理销售业务属于“批发业（F51）”，口罩等医护用品生产销售业务属于“专用设备制造业（C35）”。根据《上市公司行业分类指引》，当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业。综合发行人报告期各项业务的收入占比情况，发行人代理运营的收入占比分别为 71.53%、78.32%、45.01%和 51.99%，是公司的第一大业务，该项业务属于“批发业（F51）”；因此，发行人所属行业为“批发业（F51）”。

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
代理运营	16,452.31	51.99	31,913.16	45.01	38,872.87	78.32	36,746.43	71.53
其中：药品	15,185.95	47.99	29,634.16	41.80	35,666.12	71.85	33,547.42	65.30
医疗器械	1,266.36	4.00	2,278.99	3.21	3,200.33	6.45	3,199.01	6.23
自产产品	15,060.78	47.59	38,568.95	54.40	10,484.27	21.12	11,972.00	23.30
其中：药品	11,922.48	37.67	13,637.69	19.24	7,168.22	14.44	8,252.08	16.06
口罩等医疗器械	2,977.85	9.41	24,383.43	34.39	1,887.52	3.80	2,126.51	4.14
医药技术服务及技术转让	135.06	0.43	416.18	0.59	278.34	0.56	2,655.94	5.17
总计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

2018 年、2019 年，代理运营业务是公司收入和利润的主要来源，占公司主营业务收入的比例分别为 71.53%、78.32%；2020 年，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司口罩收入提高，自产产品占主营业务收入的比例为 54.40%；2021 年 1-6 月，随着境内疫情的有效控制，公司的代理运营业务实现恢复性增长，口罩业务收入有所下降，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片维持着良好的销售水平，综合影

响下，公司的自产产品业务收入占比为 47.59%。

根据《上市公司行业分类指引》，当上市公司某类业务的营业收入比重大于或等于 50%，则将其划入该业务相对应的行业。2020 年公司收入按行业大类区分，制造业（C）的收入占比为 54.40%，批发和零售业（F）的收入占比为 45.01%。综合报告期公司各项业务的收入占比情况，公司代理运营的收入占比分别为 71.53%、78.32%、45.01%和 51.99%，是公司的第一大业务，该项业务属于“批发业（F51）”。因此，为严格按照《上市公司行业分类指引》的要求，公司本次 IPO 申报选择的行业分类为“批发业（F51）”。

公司已由医药代理运营向医药制造业转型：公司一直以成为创新驱动型综合性医药企业为目标。公司自 1999 年设立以来，通过成功代理运营和胃整肠丸、沃丽汀等产品，实现较为可观的盈利水平，积累资金并建立了成熟的营销渠道，为公司逐步转型为以制药业为主业的综合性医药企业奠定基础。公司分别于 2009 年收购了五环制药厂（后更名泰恩康制药厂），于 2015 年收购天福康（后更名安徽泰恩康），以自身 OTC 销售渠道优势收购并整合两家制药企业，进入制药业。2015 年，公司设立山东华铂凯盛，开展自研药品研发，组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，逐步建立了三大医药研发技术平台。2020 年，公司设立四川泰恩康，准备投资建设原料药生产基地，满足公司未来自研药品制剂的原料药需求的同时开展高端原料药品种的生产销售业务。2020 年 8 月，山东华铂凯盛自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。2020 年度，基于自产产品口罩和“爱廷玖”带来的增长，公司自产产品的收入占比达到 54.40%，超过 50%。

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，将自主研发并生产销售符合市场需求的自研药品作为公司未来的主要发展方向，随着公司自研药品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片市场销售的顺利开展，及其他自研药品的陆续推出，公司自研药品的收入将稳步增长。同时，随着居民防护意识的增强，预计公司自产口罩业务将维持稳定。公司自产产品业务将在未来呈现稳定增长的趋势。

（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规及产业政策

1、行业主管部门

医药行业是关系到国人身体健康、生命安全的特殊行业，其研发、制造、流通等环节，均受到国家相关管理部门的严格管制。在医药行业的主管部门及其主要监管职能如下表所示：

部门	主要职能
国家药品监督管理局	由国家市场监督管理总局管理，主要职责是负责药品（含中药、民族药，下同）、化妆品、医疗器械的注册并实施监督管理。具体包括药品、医疗器械和化妆品安全监督管理、标准管理、注册管理、质量管理及上市后风险管理，并组织指导监督检查工作。同时负责药品、医疗器械和化妆品监督管理领域的对外交流，参与相关国际监管规则和标准的制定等。
国家卫生健康委员会	拟订国民健康政策及卫生健康实业发展法律法规草案，统筹卫生健康资源配置，协调推进深化医药卫生体制改革，研究提出深化医药卫生体制改革重大方针、政策、措施的建议。组织制定国家药物政策和国家基本药物制度，监督管理公共卫生、医疗服务和卫生应急，负责计划生育管理和服务工作，拟订应对人口老龄化、医养结合政策措施等。
国家医疗保障局	拟订医疗保险、生育保险、医疗救助等医疗保障制度的政策、规划、标准并组织实施，监督管理相关医疗保障基金，完善国家异地就医管理和费用结算平台，组织制定和调整药品、医疗服务价格和收费标准，制定药品和医用耗材的招标采购政策并监督实施，监督管理纳入医保支出范围内的医疗服务行为和医疗费用等。
国家中医药管理局	由国家卫生健康委员会管理，主要相关职能为：拟订中医药和民族医药事业发展的战略、规划、政策和相关标准，起草有关法律法规和部门规章草案，参与国家重大中医药项目的规划和组织实施。承担中医医疗、预防、保健、康复及临床用药等的监督管理责任。规划、指导和协调中医医疗、科研机构的结构布局及其运行机制的改革。拟订各类中医医疗、保健等机构管理规范和技术标准并监督执行。拟定和组织实施中医药人才发展及中医药科学研究和技术开发规划，开展中医药的推广、应用和传播工作等。

2、行业监管体制

（1）药品生产许可制度和药品生产质量管理规范

根据《中华人民共和国药品管理法》规定，从事药品生产活动，应当经所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品生产许可证。无药品生产许可证的，不得生产药品。从事药品生产活动，应当遵守药品生产质量管理规范，建立健全药品生产质量管理体系，保证药品生产全过程持续符合法定要求。

（2）药品经营许可制度和药品经营质量管理规范

根据《中华人民共和国药品管理法》规定，从事药品批发活动，应当经所在

地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。从事药品零售活动，应当经所在地县级以上地方人民政府药品监督管理部门批准，取得药品经营许可证。无药品经营许可证的，不得经营药品。从事药品经营活动，应当遵守药品经营质量管理规范，建立健全药品经营质量管理体系，保证药品经营全过程持续符合法定要求。

根据《中华人民共和国药品管理法》以及国家药品监督管理局于 2019 年 11 月 29 日下发的《关于贯彻实施<中华人民共和国药品管理法>有关事项的公告》，自 2019 年 12 月 1 日起，不再发放药品 GMP、GSP 证书。2019 年 12 月 1 日前完成现场检查并符合要求的，发放药品 GMP、GSP 证书。目前公司已取得的药品 GMP、GSP 证书具体见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、许可经营资质情况”。

（3）药品研制和注册管理制度

根据《中华人民共和国药品管理法》规定，从事药品研制活动，应当遵守药物非临床研究质量管理规范、药物临床试验质量管理规范，保证药品研制全过程持续符合法定要求。在中国境内上市的药品，应当经国务院药品监督管理部门批准，取得药品注册证书；但是，未实施审批管理的中药材和中药饮片除外。

对申请注册的药品，应当提供真实、充分、可靠的数据、资料和样品，证明药品的安全性、有效性和质量可控性。国务院药品监督管理部门应当组织药学、医学和其他技术人员进行审评，对药品的安全性、有效性和质量可控性以及申请人的质量管理、风险防控和责任赔偿等能力进行审查；符合条件的，颁发药品注册证书。

（4）药品上市许可持有人制度

根据《中华人民共和国药品管理法》规定，药品上市许可持有人是指取得药品注册证书的企业或者药品研制机构等。药品上市许可持有人应当依照《中华人民共和国药品管理法》规定，对药品的非临床研究、临床试验、生产经营、上市后研究、不良反应监测及报告与处理等承担责任。其他从事药品研制、生产、经营、储存、运输、使用等活动的单位和个人依法承担相应责任。药品上市许可持有人的法定代表人、主要负责人对药品质量全面负责。

药品上市许可持有人可以自行生产药品，也可以委托药品生产企业生产。药品上市许可持有人自行生产药品的，应当依照本法规定取得药品生产许可证；委

托生产的，应当委托符合条件的药品生产企业。

药品上市许可持有人可以自行销售其取得药品注册证书的药品，也可以委托药品经营企业销售。药品上市许可持有人从事药品零售活动的，应当取得药品经营许可证。药品上市许可持有人自行销售药品的，应当具备《中华人民共和国药品管理法》第五十二条规定的条件；委托销售的，应当委托符合条件的药品经营企业。

药品上市许可持有人为境外企业的，应当由其指定的在中国境内的企业法人履行药品上市许可持有人义务，与药品上市许可持有人承担连带责任。

（5）处方药和非处方药分类管理制度

根据《处方药与非处方药分类管理办法（试行）》规定，中国对药品实行处方药和非处方药分类管理制度。根据药品品种、规格、适应症、剂量及给药途径不同，对药品分别按处方药与非处方药进行管理。其核心是通过加强对处方药和非处方药的监督管理来减少药物滥用，引导公众科学用药，切实保护人民的用药安全。

（6）国家基本药物制度

2009 年 8 月 18 日，国家发改委及卫生部等部委联合发布了《关于建立国家基本药物制度的实施意见》（卫药政发[2009]78 号）和《国家基本药物目录管理办法（暂行）》（卫药政发[2009]79 号），标志着国家基本药物制度建设工作正式启动。同日，卫生部发布了《国家基本药物目录（基层医疗卫生机构配备使用部分）》（卫生部令第 69 号），制定了各级医疗机构配备使用药品的依据。

随着经济社会以及医疗体系的不断发展，我国陆续制定并发布了《国家基本药物目录》（2012 年版）、《国家基本药物目录管理办法》（国卫药政发[2015]52 号）、《国家基本药物目录》（2018 年版）。国家基本药物制度进行持续的修订和完善，将有利于减轻广大参保人员药品费用负担，有利于提升医保资金的使用效益，也有利于促进我国医药产业创新发展

（7）药品定价制度

推进药品价格改革，建立科学合理的药品价格机制一直以来就是我国深化医药卫生体制改革的重要任务。2009 年 11 月 9 日，国家发改委、卫生部与人力资源和社会保障部联合颁布《改革药品和医疗服务价格形成机制的意见》，提出到 2020 年，建立健全政府调控与市场调节相结合，符合医药卫生事业发展规律的

医药价格形成机制。

2014 年 4 月国家发改委发布了《关于改进低价药品价格管理有关问题的通知》（发改价格[2014]856 号），对现行政府指导价范围内日均费用较低的药品（低价药品），取消政府制定的最高零售价格，在日均费用标准内，由生产经营者根据药品生产成本和市场供求及竞争状况制定具体购销价格。

2015 年 5 月 4 日，国家发改委等部门联合发布了《关于印发推进药品价格改革意见的通知》（发改价格[2015]904 号），规定自 2015 年 6 月 1 日起，取消除麻醉药品和第一类精神药品外原政府制定的药品价格。强调推进药品价格改革必须建立科学合理的价格形成机制，充分发挥市场配置资源的决定性作用，同时要更好地发挥政府的作用，有关部门都要切实履行责任，加强事中事后监管，做好与药品采购、医保支付等改革政策的衔接，强化医药费用和价格行为监管。

2018 年 11 月，中央全面深化改革委员会通过《国家组织药品集中采购试点方案》。选择北京、天津、上海、重庆、沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市，从通过质量和疗效一致性评价的仿制药对应的通用名药品中遴选试点品种，国家组织药品集中采购和使用试点，明确带量采购，以量换价，在试点地区公立医疗机构报送的采购量的基础上，按照试点地区所有公立医疗机构年度药品总用量的 60%～70%估算采购总量，进行带量采购，量价挂钩、以量换价，形成药品集中采购价格，试点城市公立医疗机构或其代表根据上述采购价格与生产企业签订带量购销合同。

2019 年 12 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2019-2）》第二批国家药品集中采购名单，按需求报量汇总后，实施带量采购，共 32 个品种中选。2020 年 7 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2020-1）》第三批国家药品集中采购名单，按需求报量汇总后，实施带量采购，共 55 个品种中选。2021 年 1 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2021-1）》，开展第四批国家药品集中采购工作，共有 45 个品种中选。2021 年 6 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（GY-YD2021-2）》，开展第五批国家药品集中采购工作，共有 61 个品种中选。**2021 年 11 月，国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布《全国药品集中采购文件（胰岛素专项）（GY-YD2021-3）》，该次**

集中采购为胰岛素专项集中采购。根据政策实施情况，带量集中采购入选药品品种价格均大幅下降。

根据政策实施情况，带量集中采购入选药品品种价格均大幅下降。截至本招股说明书签署日，对于公司的主要产品，仅有第三批国家药品集中采购在其采购范围中涉及到了盐酸达泊西汀片一个品种，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片符合仿制药申报品种资格要求，参与了第三批国家药品集中采购，并以 67.38 元/盒（规格：30mg*2 片）（33.69 元/片）的价格中标，与公司正式对外公布零售价格相近。

在市场竞争加剧、多重药价监控、带量采购政策下，结合国家近年来一直推行的药品降价措施和控制医疗成本的政策导向，未来的药品价格形成机制有可能导致公司部分产品价格下降，从而对公司盈利水平产生不利影响。

（8）“两票制”

2016 年 4 月 21 日，国务院办公厅印发《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》（国办发〔2016〕26 号），明确优化药品购销秩序，压缩流通环节，综合医改试点省份要在全省范围内推行“两票制”（生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票），积极鼓励公立医院综合改革试点城市推行“两票制”，鼓励医院与药品生产企业直接结算药品货款、药品生产企业与配送企业结算配送费用，压缩中间环节，降低虚高价格。

2016 年 12 月 26 日国务院医改办等八部委印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》，公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到 2018 年在全国全面推开。

2017 年 2 月，国务院办公厅发布的《国务院办公厅关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》（国办发[2017]13 号）再次提出，综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区实行“两票制”。截至 2018 年末，“两票制”已经在国内 31 个省份及地区全面推行。

目前，公司销售的处方药沃丽汀的终端客户主要为医院和药店，在一定程度上会受“两票制”的影响；而公司销售的处方药“爱廷玖”的终端客户主要为药

店，医院占比较小，且“爱廷玖”为公司 2020 年的新产品，推出时“两票制”已全面实施，受“两票制”的影响较小。公司代理或自产的其他药品主要为非处方药（OTC），终端客户主要为药店，受“两票制”影响较小。报告期内，公司代理运营沃丽汀的销售收入分别为 16,892.42 万元、18,346.50 万元、16,964.83 万元和 9,021.64 万元，分别占公司主营业务收入的 32.88%、36.96%、23.93%和 28.51%。如果公司不能根据政策变化采取适当的应对措施，可能对公司未来经营造成不利影响。

（9）仿制药质量和疗效一致性评价

2016 年 2 月 6 日，国务院办公厅印发《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》（国办发〔2016〕8 号），就开展一致性评价工作提出如下意见：化学药品新注册分类实施前批准上市的仿制药，凡未按照与原研药品质量和疗效一致原则审批的，均须开展一致性评价。

2018 年 12 月 28 日，国家药监局印发《国家药品监督管理局关于仿制药质量和疗效一致性评价有关事项的公告》（2018 年第 102 号），该公告指出：（一）《国家基本药物目录（2018 年版）》已于 2018 年 11 月 1 日起施行并建立了动态调整机制，与一致性评价实现联动。通过一致性评价的品种优先纳入目录，未通过一致性评价的品种将逐步被调出目录。对纳入国家基本药物目录的品种，不再统一设置评价时限要求。（二）化学药品新注册分类实施前批准上市的含基本药物品种在内的仿制药，自首家品种通过一致性评价后，其他药品生产企业的相同品种原则上应在 3 年内完成一致性评价。逾期未完成的，企业经评估认为属于临床必需、市场短缺品种的，可向所在地省级药品监管部门提出延期评价申请，经省级药品监管部门会同卫生行政部门组织研究认定后，可予适当延期。逾期再未完成的，不予再注册。

报告期内，公司代理运营的新斯诺及部分自产化学药品需进行一致性评价，其中新斯诺生产厂商将负责新斯诺一致性评价，公司已于 2021 年 2 月终止新斯诺的代理协议，其后续的一致性评价情况不会影响后续公司经营。发行人自产产品一致性评价工作尚未启动。报告期内，公司产生收入的需进行一致性评价的代理运营及自产产品的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	药品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

项目	药品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
代理产品	左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）	161.61	1,457.46	1,330.29	1,897.94
自产产品	复方醋酸地塞米松乳膏	66.52	125.73	127.10	153.99
	复方酮康唑乳膏	9.83	22.93	27.65	42.21
	复方酮康唑发用洗剂	94.58	201.06	181.57	274.29
	小计	**170.93**	**349.72**	**336.32**	**470.49**
合计		**332.54**	**1,807.18**	**1,666.61**	**2,368.43**
占营业收入比例		**1.05%**	**2.55%**	**3.36%**	**4.61%**

报告期内，公司产生收入的需进行一致性评价的代理运营及自产产品的毛利额情况如下：

单位：万元

项目	药品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
代理产品	左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）	48.03	666.27	660.81	897.35
自产产品	复方醋酸地塞米松乳膏	23.00	43.03	49.03	36.99
	复方酮康唑乳膏	1.99	6.50	10.66	16.25
	复方酮康唑发用洗剂	49.74	104.33	104.15	174.05
	小计	**74.72**	**153.86**	**163.84**	**227.30**
合计		**122.75**	**820.13**	**824.65**	**1,124.65**
占总毛利额比例		**0.77%**	**2.11%**	**3.91%**	**4.89%**

由上表可见，报告期内公司需进行一致性评价的代理运营及自产产品的销售收入占比分别为 4.61%、3.36%、2.55%和 1.05%，毛利额占比分别为 4.89%、3.91%、2.11%和 0.77%，均占比较低，不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。报告期内，发行人产生收入的自产化学药品中，无纳入《国家基本药物目录（2018 年版）》的品种。

发行人的 15 个主要在研化学药品中，HK038（顺铂聚合物胶束）和 HK050（注射用紫杉醇聚合物胶束）为化药 2.2 类，属于改良型新药，并非仿制药，无需进行一致性评价；其他 13 个品种均为化药 3 类或化药 4 类，在申报药品注册批件时，需证明质量和疗效与参比制剂一致，在相应品种取得药品注册批件后，无需再进行一致性评价。

公司将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措，以丰富自产产品种

类，维持并提升公司的盈利能力。2020年4月，山东华铂凯盛收到盐酸达泊西汀片的药品注册批件，2020年8月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药4类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同，后续无需进行一致性评价工作。该产品于2020年8月上市销售，2020年共实现销售收入5,697.42万元，2021年1-6月实现销售收入7,396.23万元。此外，发行人研发的盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片、奥硝唑注射液、阿加曲班注射液已经提交药品注册批件申请，随着上述产品注册批件的取得，公司的产品管线将快速丰富。

未来，发行人新获取药品注册批件的仿制药均属于按照化药3类或化药4类进行申报的品种，无需进行一致性评价工作；发行人现有的自产化学药品中，需进行一致性评价的品种在报告期内的销售收入和毛利额占比都很低，因此发行人尚未启动相应品种的一致性评价工作。

3、行业的法律法规和产业政策

（1）医药行业主要相关法律法规

公司所在行业的主要相关法律法规如下：

类型	名称	发文单位	发文时间
基本法规	中华人民共和国药品管理法	全国人民代表大会	2019年8月
	中华人民共和国药品管理法实施条例（2019年修订）	国务院	2019年3月
	中华人民共和国药典（2020 年版）	国家药典委员会	2020年7月
	中华人民共和国中医药法	全国人大常委会	2016年12月
药品注册	药物临床试验质量管理规范	国家药品监督管理局、国家卫生健康委	2020年4月
	药物非临床研究质量管理规范	国家食品药品监督管理局	2017年7月
	药品注册管理办法（2020 年修订）	国家市场监督管理总局	2020年3月
	关于化学药生物等效性试验实行备案管理的公告	国家食品药品监督管理局	2015年12月
	国务院办公厅关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见	国务院办公厅	2016年2月
药品生产	药品生产监督管理办法（2020年修订）	国家药品监督管理局	2020年3月
	药品生产质量管理规范（2010年修订）	卫生部	2011年1月
	中药材生产质量管理规范（试行）	国家药品监督管理局	2002年4月

类型	名称	发文单位	发文时间
药品经营	药品经营质量管理规范（2016年修订）	国家食品药品监督管理局	2016年7月
	药品经营许可证管理办法	国家食品药品监督管理局	2017年11月
	药品流通监督管理办法	国家食品药品监督管理局	2007年5月
药品价格	集中招标采购药品价格及收费管理暂行规定	国家发展和改革委员会	2004年9月
	国家基本药物的零售指导价格	国家发展和改革委员会	2009年9月
	关于印发推进药品价格改革意见的通知	国家发展和改革委员会、国家卫生计生委、人力资源社会保障部、工业和信息化部、财政部、商务部、食品药品监管总局	2015年5月
药品采购	医疗机构药品集中采购工作规范	卫生部、国务院纠风办、国家发展和改革委员会、监察部、财政部、工商总局、国家食品药品监督管理局	2010年7月
	关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知	国务院医改办、国家卫生计生委、食品药品监管总局、国家发展改革委、工业和信息化部、商务部、国家税务总局、国家中医药管理局	2016年12月
	国家卫生计生委关于落实完善公立医院药品集中采购工作指导意见的通知	国家卫生和计划生育委员会	2015年6月
	关于做好常用低价药品采购管理工作的通知	国家卫生和计划生育委员会	2014年5月
	国务院办公厅关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见	国务院办公厅	2015年2月
	国务院办公厅关于印发国家组织药品集中采购和使用试点方案的通知	国务院办公厅	2019年1月
药品进口	药品进口管理办法（2012年修订）	国家食品药品监督管理局、卫生部、海关总署	2012年8月
其他	药品说明书和标签管理规定	国家食品药品监督管理总局	2006年3月
	药品召回管理办法	国家食品药品监督管理总局	2007年12月
	处方药与非处方药分类管理办法（试行）	国家食品药品监督管理局	1999年7月
	医疗器械网络销售监督管理办法	国家食品药品监督管理总局	2017年12月
	国家基本药物目录（2018年版）	国家卫生健康委员会、国家中医药管理局	2018年9月
	国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2019年版）	国家医疗保障局、人力资源社会保障部	2019年11月

（2）医药行业主要相关产业政策

医药行业是关系到国人身体健康、生命安全的特殊行业，国家制定了系列政策法规支持行业的发展。公司所在行业的主要政策如下：

政策名称	时间	相关内容	发文单位
《关于加快医药行业结构调整的指导意见》	2010 年	坚持发挥市场机制作用与加强政策引导相结合，调动企业积极性，推动医药行业结构优化升级；要坚持自主创新、技术改造与淘汰落后相结合。研发满足我国疾病谱的重大、多发性疾病防治需求的创新药物，争取有 10 个以上自主知识产权药物实现产业化。	工业和信息化部、卫生部、国家食品药品监督管理局
《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》	2016 年	切实提高中医医疗服务能力；大力发展中医养生保健服务；扎实推进中医药继承；着力推进中医药创新；全面提升中药产业发展水平；大力弘扬中医药文化；积极推动中医药海外发展。	国务院
《国家药品安全“十三五”规划》	2016 年	规划指出要坚持最严谨的标准、最严格的监管、最严厉的处罚、最严肃的问责，加快建成药品安全现代化治理体系，提高科学监管水平，鼓励研制创新，全面提升质量，增加有效供给，保障人民群众用药安全，推动我国由制药大国向制药强国迈进，推进健康中国建设。力争到 2020 年，药品质量安全水平、药品安全治理能力、医药产业发展水平和人民群众满意度明显提升。	国务院
《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》	2016 年	到 2017 年，基本形成较为系统的基本医疗卫生制度政策框架。分级诊疗政策体系逐步完善，现代医院管理制度和综合监管制度建设加快推进，全民医疗保障制度更加高效，药品生产流通使用政策进一步健全。到 2020 年，普遍建立比较完善的公共卫生服务体系和医疗服务体系、比较健全的医疗保障体系、比较规范的药品供应保障体系和综合监管体系、比较科学的医疗卫生机构管理体制和运行机制。	国务院
《中医药“一带一路”发展规划（2016-2020 年）》	2017 年	规划要求，到 2020 年，中医药“一带一路”全方位合作新格局基本形成，与沿线国家合作建设 30 个中医药海外中心，颁布 20 项中医药国际标准，注册 100 种中药产品，建设 50 家中医药对外交流合作示范基地。中医药医疗与养生保健的价值被沿线民众广泛认可，更多沿线国家承认中医药的法律地位，中医药与沿线合作实现更大范围、更高水平、更深层次的大开放、大交流、大融合。	国家中医药管理局、国家发展和改革委员会
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	2016 年	全面深化医药卫生体制改革：实行医疗、医保、医药联动，推进医药分开，建立健全覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度。健全全民医疗保障体系：降低大病慢性病医疗费用。促进中医药传承与发展：健全中医医疗保健服务体系，创新中医药服务模式，提升基层服务能力。加强中医临床研究基地和科研机构建设。发展中医药健康服务。	全国人大

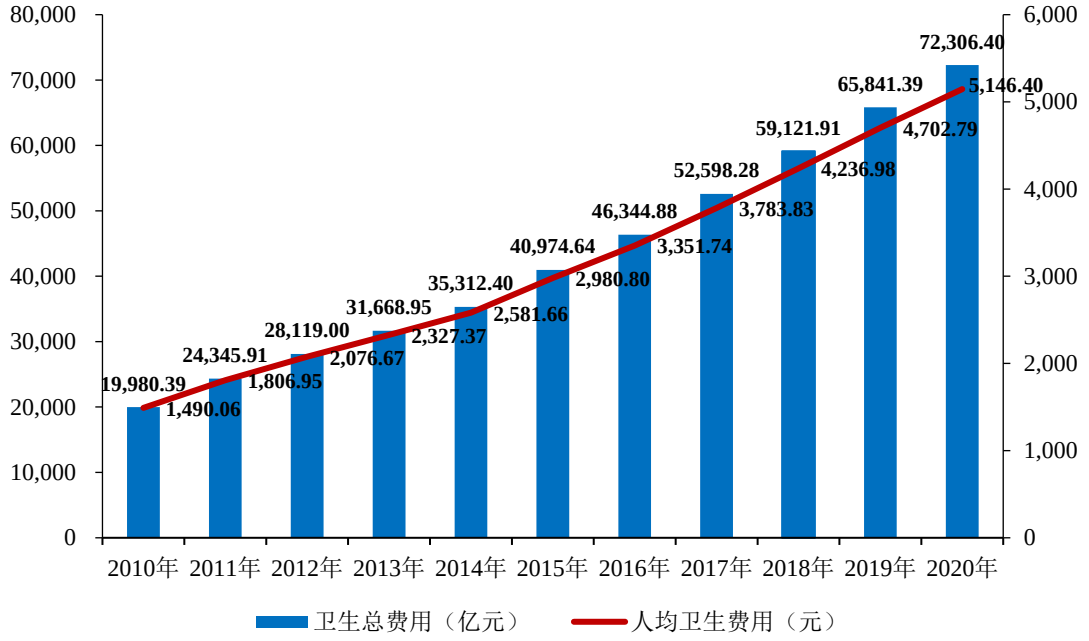
政策名称	时间	相关内容	发文单位
《国务院关税税则委员会关于降低药品进口关税的公告》[税委会公告（2018）2 号]	2018 年	自 2018 年 5 月 1 日起，以暂定税率方式将包括抗癌药在内的所有普通药品、具有抗癌作用的生物碱类药品及有实际进口的中成药进口关税降为零。沃丽汀、和胃整肠丸均属于该[税委会公告（2018）2 号]附件中规定的商品种类，因此进口关税自 2018 年 5 月 1 日起分别由 4%、3%的关税降为零。	国务院关税税则委员会
《中共中央国务院关于促进中医药传承创新发展的意见》	2019 年	一、健全中医药服务体系；二、发挥中医药在维护和促进人民健康中的独特作用；三、大力推动中药质量提升和产业高质量发展；四、加强中医药人才队伍建设；五、促进中医药传承与开放创新发展改革；六、完善中医药管理体制体系。	国务院
《关于在新型冠状病毒肺炎等传染病防治工作中建立健全中西医协作机制的通知》	2020 年	一、建立中西医结合救治工作机制；二、强化中西医联合会诊制度；三、制定完善中西医结合诊疗方案；加强对传染病救治机构中西医协作工作的指导，齐抓共管、精准防治，更好地发挥中医药在新冠肺炎等传染病防治中的作用	国家中医药管理局
《公共卫生防控救治能力建设方案》	2020 年	加强疾病预防控制体系现代化建设，实现全面改善疾控机构设施设备条件，实现每省至少有一个达到生物安全三级（P3）水平的实验室，每个地级市至少有一个达到生物安全二级（P2）水平的实验室，具备传染病病原体、健康危害因素和国家卫生标准实施所需的检验检测能力的建设目标。此外，还要全面提升县级医院救治能力、健全完善城市传染病救治网络、改造升级重大疫情救治基地等	国家发展改革委、国家卫生健康委、国家中医药管理局

（三）行业发展概况

1、我国医药卫生行业发展情况

近年来，随着国民经济发展、人民生活水平日益提高，同时受老年化、城镇化等因素的影响，我国在医疗卫生领域的需求不断增长。据国家统计局《中华人民共和国 2020 年国民经济和社会发展统计公报》的数据显示，截至 2020 年末，全国共有医疗卫生机构 102.3 万个，医疗卫生机构总诊疗人数从 2010 年的 58.38 亿人次上升至 2020 年的 78.2 亿人次，年复合增长率为 2.97%。同时，据国家卫健委规划发展与信息化司发布的《2020 年我国卫生健康事业发展统计公报》及国家统计局的数据显示，全国卫生总费用从 2010 年的 19,980.39 亿元增长至 2020 年的 72,306.4 亿元，年复合增长率为 13.73%，人均卫生费用则从 2010 年的 1,490.06 元增长至 2020 年的 5,146.40 元，年复合增长率为 13.20%。

2010-2020 年中国卫生总费用及人均卫生费用



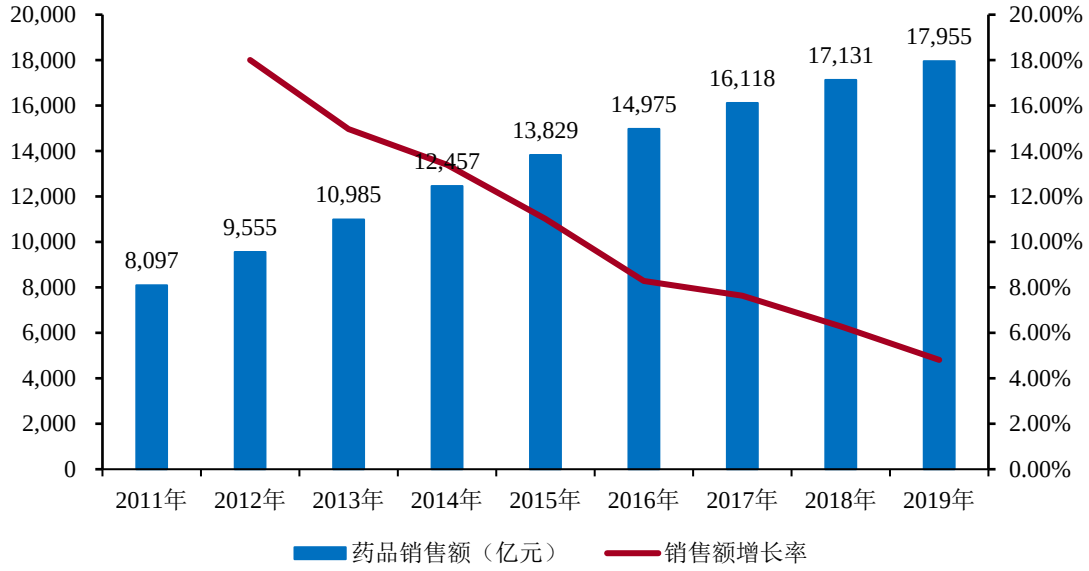
数据来源：国家统计局官网、《2020 年我国卫生健康事业发展统计公报》

2、我国医药商业市场概况

①我国医药产品终端销售额及其分布情况

随着我国在医疗领域的需求不断增长，医药商业活跃度迅速提高，呈现出购销两旺的发展态势。根据目前医药市场特征将药品终端细分为三大终端六大市场，第一终端为公立医院终端，下分城市公立医院市场和县级公立医院市场，第二终端为零售药店终端，下分实体药店市场和网上药店市场，第三终端为公立基层医疗终端，下分城市社区卫生中心/站市场和乡镇卫生院市场。数据显示，2019 年三大终端六大市场药品销售额实现 17,955 亿元，同比增长 4.8%。从实现药品销售的三大终端的销售额分布来看，公立医院终端市场份额最大，2019 年占比为 66.6%，零售药店终端市场份额 2019 年占比为 23.4%，公立基层医疗终端市场份额近年有所上升，2019 年占比为 10.0%。

2011 年-2019 年我国药品市场终端销售额分布

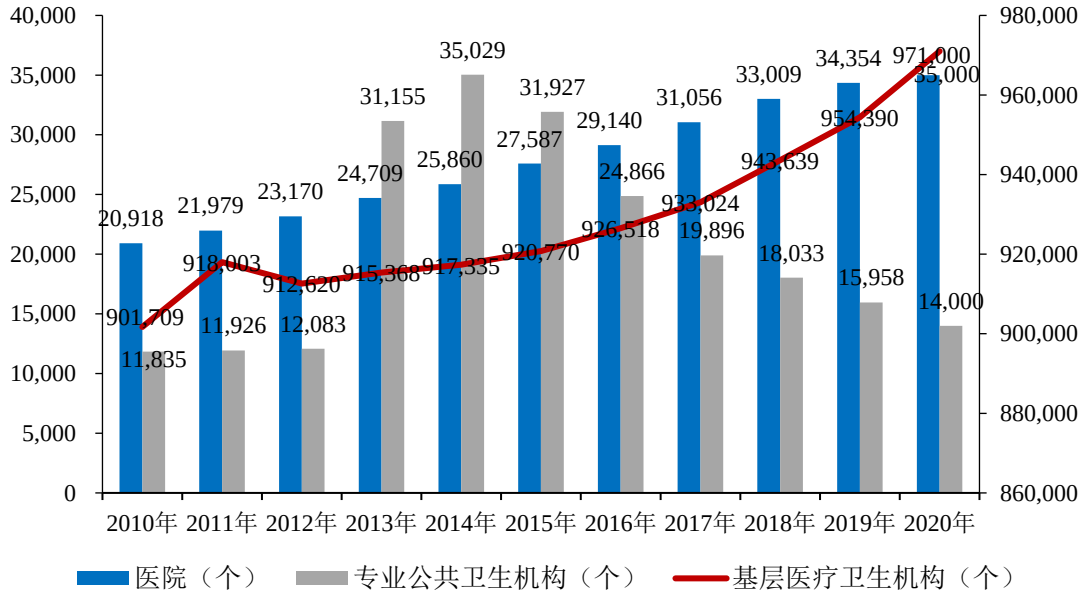


数据来源：米内网

②我国医疗机构及零售药店数

我国医疗机构及药店分布全国各地，数量众多，且数量呈现一定的增长趋势。据国家统计局的数据显示，2020 年末全国医疗卫生机构总数达 1,023,000 家，其中医院 35,000 家，基础医疗卫生 971,000 家，专业公共卫生机构 14,000 家。

2010 年-2020 年我国医疗卫生机构数量



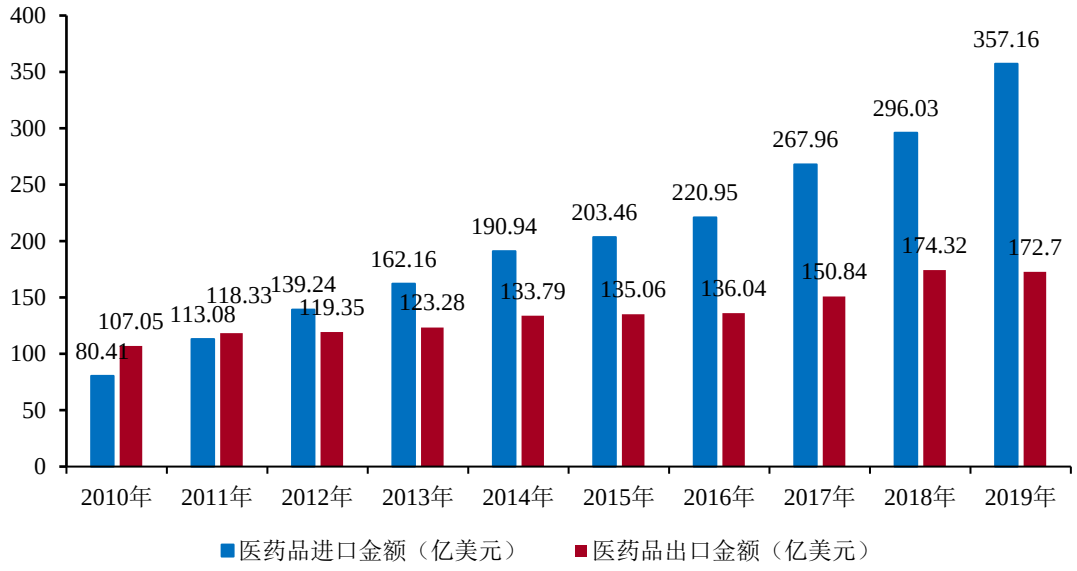
数据来源：国家统计局网站

③我国医药对外贸易发展迅速，医药品进口稳步增长

随着我国医药市场对外开放程度大幅提高，医药品对外贸易快速发展。出口方面，2019 年我国医药品出口金额达 172.70 亿美元，相比 2010 年的 107.05 亿

美元增长 61.33%，年复合增长率为 5.46%。进口方面，2019 年我国医药品进口金额达 357.16 亿美元，相比 2010 年的 80.41 亿美元增长 344.17%，年复合增长率为 18.02%。

2010 年-2019 年中国医药品进出口金额



数据来源：Wind 金融资讯

（四）发行人主要产品所处细分行业的发展概况

目前，公司代理运营及自产产品的种类已达数十种，按治疗范围及功能可分为眼科用药、肠胃用药、外用药、两性健康用药、医疗器械、卫生材料。

经营方式	公司主要经营产品	所属细分市场类别
代理运营	沃丽汀	眼科用药
	和胃整肠丸	肠胃用药
	缝线、外科吻合器、血管夹及施夹器等	医疗器械
	保心安油	外用药
	左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）	两性健康用药
自产产品	风油精、驱风油、红花油、复方酮康唑发用洗剂、消炎镇痛膏、薄荷通吸入剂等	外用药
	六味地黄丸、复方乌鸡丸、明目地黄丸、知柏地黄丸、杞菊地黄丸、逍遥丸、补中益气丸等	中成药
	医用及日用棉签、口罩等	医疗器械及卫生材料（注）
	“爱廷玖”盐酸达泊西汀片	两性健康用药

注：泰恩康器材厂生产的棉签、口罩可分为医用棉签、口罩及日用棉签、口罩，其中医用棉签、口罩取得了医疗器械备案证书，在后续统计中将其对应的销售收入划分到医疗器械类。

公司主要产品的细分市场情况如下：

1、眼科用药细分市场

近年来，随着电子产品的普及、用眼习惯的改变和人们对于眼科疾病的重视，眼科医疗市场的整体规模不断扩张。中国卫生健康统计年鉴数据显示，2019 年我国眼科医院诊疗人次达到 3,433.41 万人，2011-2019 年复合年均增长率达到 11.66%，同时眼科专科医院数量达到 945 家，2011-2019 年复合增长 14.25%；叠加眼疾病发病率的持续提升，行业整体景气度还将持续向上。

眼科用药主要包括抗感染、抗炎抗过敏、白内障、青光眼、视疲劳干眼症和眼底病变六大用药。其中，眼底病变是指包括视网膜、眼底血管、视神经乳头、视神经纤维、视网膜上的黄斑部、玻璃体以及视网膜后的脉络膜等这些眼底部位的各类病变，如炎症、肿瘤、各类血管病变及许多系统性疾病引起的眼部病变等。眼底病变的病种繁多，对视力危害极大，严重可致盲，治疗难度较大。诱发眼底病变的原因众多，既有先天因素也有后天因素，有眼睛本身的问题，也可能是其他疾病引发的并发症，如动脉硬化、高血压、糖尿病、肾炎、贫血、流感、结核、高度近视、颅内上位性病变等都容易引起眼底病。

近年来由于工作学习压力加大、生活不规律及不良生活习惯所致的用眼过度情形加重以及高血压、糖尿病、心脑血管疾患的发病率的不断增加，眼底病发病率有所提高，眼底病的基本医疗服务需求迅速增加。

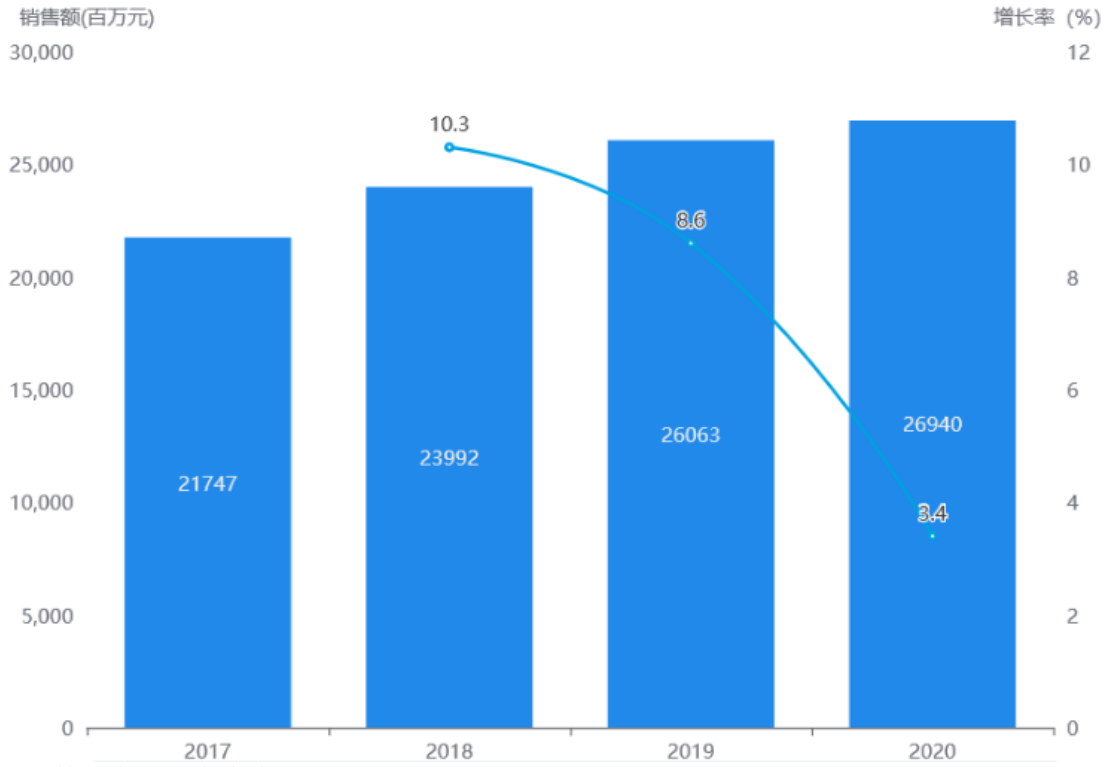
2、肠胃用药细分市场

肠胃病在我国属于常见病、多发病，随着现代生活节奏不断加快，人们常常忽略了日常饮食的规律性与合理性，因此导致国内肠胃道疾患人群逐年增多。肠胃病广大的消费人群以及常见性、多发性的特点，使得肠胃用药多年来一直是我国医药销售中的重要大类。据南方医药经济研究所发布的《2016 年中国医药市场发展蓝皮书》的数据显示，城市公立医院和县级公立医院化学药销售中消化系统及代谢药均排名第二，占比分别为 16.36%、18.24%。随着经济的快速发展、老龄人口的持续增长，生活节奏的加快、饮食不规律所带来的胃痛、消化不良等症状的人群越来越多，有肠胃调理需求的人群也逐渐扩大，肠胃用药市场空间广阔。

据中康资讯胃肠道疾病用药零售终端市场概览数据的统计，2020 年我国胃

肠药零售终端市场约为269.40亿元，2017年至2020年的年复合增长率为7.40%。

2017年-2020年中国胃肠道疾病用药零售终端市场规模



数据来源：中康资讯

3、两性健康用药细分市场

随着国民思想观念开放和健康需求水平提高，有关性安全的重视、性观念的正常化以及对于性的开放化，都会推动整个社会乃至于影响政府以及相关机构对于两性健康产业的正视。在“互联网+”的助推下，两性健康市场得到了快速的发展。经过近二十年的发展，两性健康行业仍处于成长初期，市场的成长率很高，需求高速增长。以抗ED（勃起功能障碍）药物市场为例，目前国内市场上抗ED药物主要为枸橼酸西地那非片和他达拉非片。枸橼酸西地那非的原研药即辉瑞制药公司研制的万艾可，广州白云山医药集团股份有限公司的枸橼酸西地那非片（“金戈”）则是国内首个枸橼酸西地那非仿制药，于2014年10月上市。金戈上市后第二年，即2015年营业收入达到23,378.00万元，并于2020年增长至83,256.28万元，实现了256.13%的增长，而销售量则从2015年的1,495万片上升到2020年的7,834.52万片，增长率高达424.05%。PE（早泄）与ED同为最常见的几类男子性功能障碍之一，随着全球人口老龄化加剧、现代工作生活带来的压力加大及相关医学知识的普及，PE治疗药物市场存在较大的潜力。

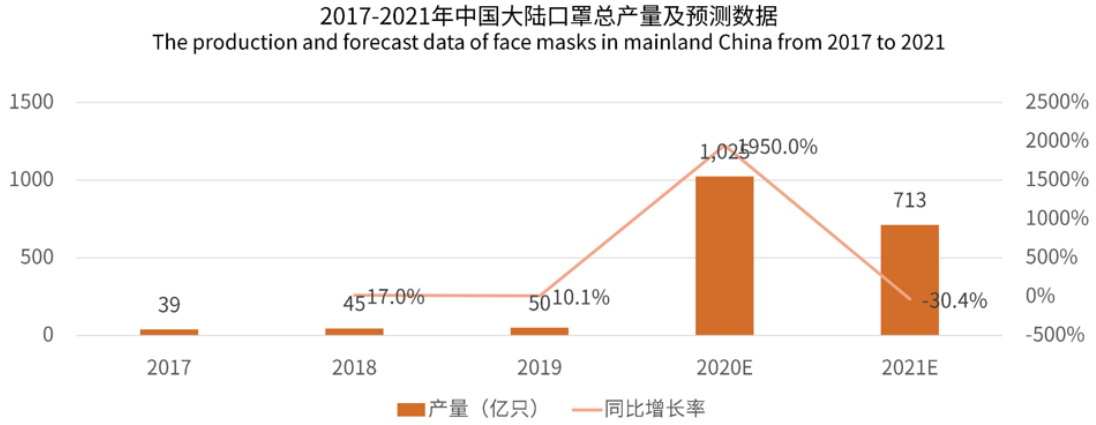
4、中成药细分市场

中成药是以中草药为原料，经制剂加工制成各种不同剂型的中药制品，包括丸剂、片剂、颗粒剂、散剂、膏剂、丹等多种剂型。中医药以其源于天然、副作用小、疗效确切、价格相对较低的特点和优势，越来越受到人们的关注。目前中医药已传播到 100 多个国家和地区，全球中成药应用日益广泛，销售量不断增长。

中成药在我国具有悠久的历史，长期以来我国用药习惯使得中成药在我国广受欢迎。未来在国家对中医药传承和创新的政策扶持下，中成药市场将会有较大的增长潜力。

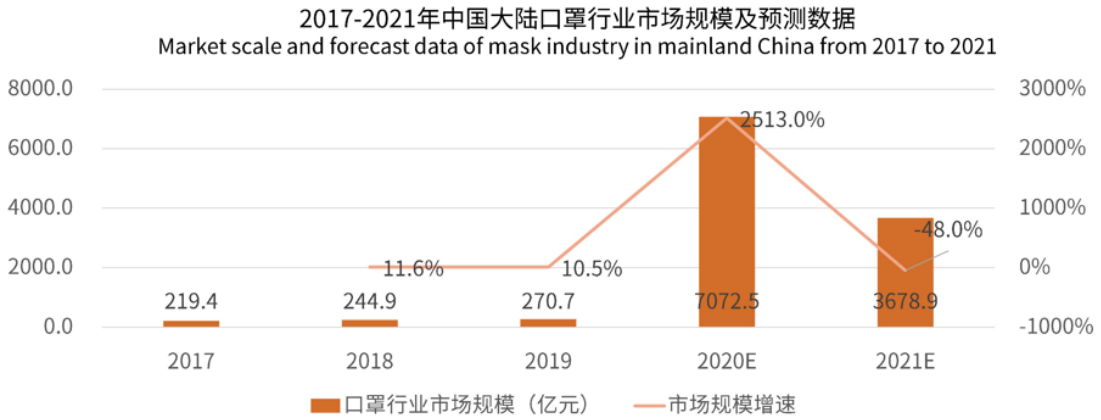
5、医疗器械及口罩细分市场

2020 年以来，新冠肺炎疫情在全球范围内扩散，暴露了各国在公共卫生预防方面存在的问题，同时也使得社会对于防护用品的需求持续增加。从艾媒网统计的数据可以看出，中国口罩行业规模在近几年保持持续增长。受新冠肺炎疫情的影响，2020 年大量口罩行业上下游企业集体增产转产，导致口罩产量的急剧上升，预计随着疫情在全球范围内得到控制，口罩的需求将下降，过剩的口罩产能的调整将使得口罩的总产量在 2021 年有所回落。



数据来源：艾媒网

中国口罩行业较为成熟，口罩的贴合度、过滤效率、舒适性、便捷性也得到了大幅提升。据艾媒网预测，2020 年中国口罩行业市场规模在原有持续增长的基础上，将有一个较大幅度的提升，而在全球疫情得到控制的情况下，预计在 2021 年会有一定幅度的回落，但整个口罩行业市场规模总体仍呈扩大趋势。



数据来源：艾媒网

（五）行业准入门槛

1、政策准入壁垒

药品的使用直接关系到人民的生命健康，因此国家在行业准入、生产经营等方面制订了一系列的法律、法规，以加强对药品行业的监管。目前，我国对药品生产和药品经营实行许可证制度，药品生产企业必须取得《药品生产许可证》及《药品注册批件》，并需拥有符合药品生产质量管理规范的生产车间；药品经营企业必须取得《药品经营许可证》，并按照《药品经营质量管理规范》标准建立符合规定的质量管理体系，因此，医药行业存在着较高的行业政策准入壁垒。

2、技术壁垒

医药行业属于知识和技术密集型行业，技术工艺复杂，研发周期长，对于企业的技术储备、经验积累、研发人员的技术水平与综合素质有严格要求，行业技术壁垒较高。医药企业的自主研发能力与产业化能力都是核心竞争力的重要组成部分。新进入企业也更难在短期内掌握相关的研发技术和生产工艺，因此医药行业具备较高的技术壁垒。

3、资金壁垒

随着我国医药行业的发展日益规范化和产业化，医药制造企业在技术、设备、人才等方面的投入越来越大，特别是在研发、生产、销售、环保等方面，存在较高的资金壁垒。在研发方面，成功研发一项创新药需要大量的资金投入。在生产设施方面，药品生产所需专用设备多，有些重要仪器设备依赖进口，企业还需要建设符合 GMP 的厂房，资金需求量较大。在销售方面，企业需在市场推广与销

售队伍建设过程中投入大量资金，研发的新药或新代理运营的药品才能够在较短时间内占领市场。

4、销售网络建立与管理壁垒

对于公司医药代理运营业务而言，销售渠道的拓展及销售网络的建立是进行医药代理运营的基础，同时也是获得医药生产企业代理运营权的核心资源。由于我国地域广阔且差异性大、药品医疗及零售终端众多且具有区域分散性的特点，因此建立遍及全国的医药产品营销网络需较长时间、资源的积累，并需投入大量人力、物力及资金，销售网络壁垒较高。同时，对于已经建立的销售网络及营销渠道需要较强的管控能力及持续维护支持，渠道管理及维护成本较高。

5、医药产品代理运营权取得壁垒

代理权的取得是代理运营商进行药品经营的基础，代理运营商经营的品种越多，代理级别越高，其盈利能力越强。医药生产企业选择代理运营商较为谨慎，他们通常会根据规模、专业领域、销售网络渠道状况、品牌运营经验等多种因素综合选择医药代理运营企业。因此，新进入的企业很难和那些拥有强大销售网络并已成功代理运营多个知名品牌的优势企业竞争。

（六）发行人自身的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

发行人创新情况见本招股书说明书“第二节 概览”之“五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）公司主要产品的市场地位

1、沃丽汀市场竞争状况

（1）沃丽汀简介

公司代理运营的沃丽汀是一种卵磷脂络合碘制剂，为日本第一药品产业株式会社生产的原研药，该厂商成立于 1947 年，注册资本为 1,000 万日元，主要业务为医药制剂的制造销售，主要产品为卵磷脂络合碘制剂，在中国没有设立工厂、公司和办事处。沃丽汀于 1958 年在日本市场上市销售，并于 1998 年进入国内市场，主要适用于中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病

变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等。

多年来，临床上应用的促进玻璃体混浊和积血吸收的眼底病药物，主要是碘制剂。目前，临床常用的碘制剂有卵磷脂络合碘制剂、氨肽碘眼药水和普罗碘铵注射液等。其中，氨肽碘眼药水为眼药水，普罗碘铵注射液为针剂。沃丽汀为固体口服制剂，主要优点是可以口服并能准确地释放微量的碘，安全性好。它既能发挥碘制剂的作用，又克服了传统碘制剂产生的不良反应，作用缓和而持久。在各种眼底出血和渗出性疾病中，无论是发病早期的应用或是慢性病例的长期应用，均疗效确切、安全可靠，无明显副作用的临床记录。沃丽汀治疗效果得到了大量权威研究机构与专业杂志的认可，如《眼科研究》《中国实用眼科杂志》《国际眼科杂志》《中国处方药》《中国生化药物杂志》《中国免疫学杂志》等曾发表多期文章，充分肯定了沃丽汀治疗效果。

（2）沃丽汀市场竞争情况

公司自 1999 年开始代理销售沃丽汀，经过近 20 年的专业市场推广，公司构建了沃丽汀在国内完善的销售网络，沃丽汀的产品知名度得到大幅提升。代理第一年，公司沃丽汀的销售收入和销售量为 193.54 万元和 2.66 万盒，2019 年增长至 18,346.5 万元和 191.43 万盒，2020 年受新冠疫情影响有所下降，分别为 16,964.83 万元和 175.58 万盒。沃丽汀已成为我国眼科药领域的知名产品。

目前，我国市场销售的卵磷脂络合碘制剂仅沃丽汀与适丽顺两种，其中沃丽汀为日本第一药品产业株式会社原研生产的片剂，适丽顺是由西安汉丰药业有限责任公司生产的胶囊剂。沃丽汀作为原研药，治疗眼底疾病疗效显著，安全性好，竞争力较强。

沃丽汀为眼科处方药，2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月的市场销售情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沃丽汀（万元）（注 1）	9,021.64	16,964.83	18,346.50	16,892.42
我国眼科类处方药零售市场规模（万元）（注 2）	164,800.00	333,200.00	265,600.00	249,300.00
占比（%）	5.47	5.09	6.91	6.78

注 1：公司为沃丽汀中国的唯一总代理，该数据为公司销售金额，因此医院、药店等终端销售金额大于该数据。

注 2：数据来源：中康资讯零售终端市场概览数据。

沃丽汀和适丽顺在单价、功能等方面的具体比较情况如下：

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	功能	副作用/不良反应	是否进入医保目录	是否进入集采名单
沃丽汀	日本第一药品产业株式会社	126元/盒（1.5mg*60片）	治疗中心性浆液性脉络膜视网膜病变、中心性渗出性脉络膜视网膜病变、玻璃体出血、玻璃体混浊、视网膜中央静脉阻塞等。	（1）过敏反应：偶发皮疹。（2）消化道反应：偶尔发生胃肠不适。	否	否
适丽顺	西安汉丰药业有限责任公司	118元/盒（0.1mg*15粒*4板）	用于中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等。	（1）过敏反应：偶发皮疹。（2）消化道反应：偶尔发生胃肠不适。	否	否

数据来源：康爱多官网 2021 年 **12** 月查询结果

沃丽汀和适丽顺在生产工艺、主要成分、药效作用、销售规模、销售单价、销售模式、下游终端客户分布等方面的具体对比情况如下：

项目	沃丽汀	适丽顺
生产工艺	由磷脂质中的不饱和脂肪酸与碘络合（约络合 7%的碘）而成的有机碘药物（在大豆中提取的大豆卵脂亲水基团中碱基与碘络合形成），其赋形剂为甘草粉，每片含碘 100μg。	1.称取处方量的卵磷脂络合碘，邻苯二甲酸醋纤维素及羟甲基淀粉钠，加入到适当浓度的乙醇水中搅拌混匀，抽真空旋转蒸发溶剂，制备固体分散体； 2.将所制备固体分散体干燥，过 100 目筛，同时称取处方量的乳糖和微晶纤维素分别过 100 目筛； 3.将按处方量已称取的原辅料按等量递进法投入多向运动混合机中，混合均匀后装入胶囊。
主要成分	卵磷脂络合碘	卵磷脂络合碘
药效作用	治疗中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等。	用于中心性浆液性脉络膜视网膜病变，中心性渗出性脉络膜视网膜病变，玻璃体出血，玻璃体混浊，视网膜中央静脉阻塞等。
终端销售单价	126 元/盒（60 片/盒）	118 元/盒（60 粒/盒）
销售模式	发行人为国内唯一总代理	珠海亿胜医药有限公司为全国总代理
下游终端客户分布	医院、药店等	医院、药店等

注：沃丽汀的生产工艺来源于学术期刊《眼科》（2007 年第 16 卷第 4 期）发表的文章《卵磷脂络合碘片（沃丽汀）简介》，适丽顺的生产工艺来源于西安力邦制药有限公司的专

利说明（专利申请号：2011101249145，一种卵磷脂络合碘肠溶胶囊制剂及其制备方法）；两种产品的主要成分、药效作用来源于各自的说明书；终端销售价格来源于各产品 2021 年 12 月在康爱多官网的查询结果；适丽顺的销售模式信息来源于亿胜生物科技（01061.HK）的官网介绍；沃丽汀的下游终端客户分布来源于沃丽汀的销售流向信息，适丽顺的下游终端客户分布来源于各相关销售渠道的查询。

根据上表，沃丽汀与适丽顺的主要成分均为卵磷脂络合碘，但由于剂型不同（沃丽汀为片剂，适丽顺为胶囊剂），两者的生产工艺有所差别。就药效作用而言，两种产品基本一致。

报告期内，亿胜生物科技未单独披露适丽顺的销售收入情况，但其 2018 年的年度报告中披露了其代理的全部眼科产品（包括适利达滴眼液、适利加滴眼液和适丽顺）的销售收入总额，当年亿胜生物科技代理的全部眼科产品销售收入约为人民币 9,143.56 万元（年报披露金额为 10,830.00 万港元，人民币金额系根据国家外汇管理局公布的 2018 年港元兑人民币汇率中间价的平均值折算），2018 年度，发行人沃丽汀的销售收入金额为 16,892.42 万元，因此，2018 年沃丽汀的销售收入规模远大于适丽顺的销售收入规模。2019 年及以后期间，亿胜生物科技未再公开披露其代理的眼科产品的销售收入情况。

在沃丽汀与适丽顺终端销售价格和终端客户分布基本一致的情况下，沃丽汀的销售收入规模远大于适丽顺，主要系沃丽汀作为上市时间较早的卵磷脂络合碘制剂，其产品质量和品牌已深受目标群体的认可，加之发行人代理该产品以来不断丰富和完善产品的销售渠道，最终形成了该产品相较于竞品的领先优势。

2、和胃整肠丸市场竞争情况

（1）和胃整肠丸简介

发行人代理运营的和胃整肠丸是一种肠胃药，主要作用为温中和胃，理气止痛，适用于邪滞中焦所致的恶心、呕吐、纳差、胃痛、腹痛、胃胀、腹胀、泄泻。

和胃整肠丸生产厂商为泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司，成立于 1974 年，注册资本为 250 万泰铢，主要业务为药品生产销售，主要产品为和胃整肠丸，在中国没有设立工厂、公司和办事处。和胃整肠丸的历史悠久，治疗效果显著，能够迅速整顿肠胃，缓解腹痛腹泻症状，在我国尤其是东南沿海地区享有较高知名度，经过长期使用，其安全性与疗效得到了广大患者与专家的认可。2008 年，经首都医科大学附属北京中医医院临床验证其在治疗急性腹泻邪（寒邪）滞中焦证方面疗效总有效率为 96.66%。2015 年，陕西人民医院的何秋仙、周晓红等在中国药业发表的《和胃整肠丸联合护理干预治疗急性肠胃炎 40 例》一文中，验

证和胃整肠丸联合硫酸阿托品、法莫替丁、硫酸铝治疗急性肠胃炎患者，临床效果显著且无明显不良反应。此外，和胃整肠丸对于慢性肠胃炎、消化不良、腹胀、胃胀等肠胃不适具有显著的调理作用。

（2）和胃整肠丸的竞争情况

发行人自 1999 年开始代理销售和胃整肠丸，经过近 20 年的专业市场推广，发行人构建了和胃整肠丸在国内完善的销售网络，和胃整肠丸的产品知名度得到大幅提升，发行人和胃整肠丸的销售收入和销售量从代理第一年的 128.28 万元和 27.99 万瓶，2019 年增长至 14,339.87 万元和 981.28 万瓶，2020 年受新冠疫情影响有所下降，分别为 9,524.05 万元和 633.05 万瓶。和胃整肠丸已成为我国肠胃用药领域的知名产品。

据中康资讯零售终端数据显示，2018年度至2020年度，胃肠道疾病用药的零售终端市场规模为239.92亿元、260.65亿元、269.40亿元，呈现稳步增长。目前肠胃用药可分为抗溃疡与抗酸类、助消化类、止泻及通便类及肠胃动力类等类型，和胃整肠丸属于止泻通便类药物。而在止泻通便类药物中，大幸药品株式会社（日本）生产的喇叭牌正露丸和香港李万山药厂有限公司生产的肚痛健胃整肠丸与发行人核心代理产品和胃整肠丸的功效具有相似性，为和胃整肠丸的主要竞品。和胃整肠丸和正露丸、肚痛健胃整肠丸的具体比较情况如下：

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	功能	副作用/不良反应	是否进入医保目录	是否进入集采名单
和胃整肠丸	李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	29.8元/瓶（0.2g*50丸） 68元/瓶（0.2g*120丸） 138元/瓶（0.2g*300丸）	温中和胃，理气止痛。适用于邪滞中焦所致的恶心、呕吐、纳差、胃痛、腹痛、胃胀、腹胀、泄泻。	口干、便秘、出汗减少、口鼻咽喉及皮肤干燥、视力模糊、排尿困难（老人）	否	否
喇叭牌正露丸	大幸药品株式会社（日本）	28.5元/瓶（0.22g*50丸） 46.5元/瓶（0.22g*100丸） 68元/瓶（0.22g*200丸）	化滞止泻，用于饮食不节或水土不服引起的成人及小儿腹泻，属于湿热、食滞证者。症见：食欲不振，恶心呕吐，腹胀腹泻，消化不良。	皮肤：发疹、发红、发痒、浮肿； 消化器官：恶心、呕吐、便秘、食欲不振、胃部不适； 神经系统：头晕、头痛	否	否
肚痛健胃整肠丸	香港李万山药厂有限公司	-	用于消化不良、水土不服和食物不洁所致肠胃不适、	尚不明确	否	否

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	功能	副作用/不良反应	是否进入医保目录	是否进入集采名单
			腹胀肚痛、泄泻。			

数据来源：京东大药房 2021 年 12 月查询结果、相关产品说明书

注：肚痛健胃整肠丸由于厂商供货原因，近几年已较少在中国大陆市场销售，故在全文其他部分关于和胃整肠丸同类产品的分析中，仅以喇叭牌正露丸作为主要竞品进行分析。

喇叭牌正露丸在中国的代理商为香港上市公司金活医药集团（01110.HK），据其披露的年报显示，2018 年至 2020 年，其代理的喇叭牌正露丸实现的销售收入分别为：6,625.60 万元、9,380.00 万元和 5,322.90 万元。金活医药集团披露的 2021 年半年度报告未披露正露丸 2021 年 1-6 月的销售收入数据。

肚痛健胃整肠丸的生产厂商为香港李万山药厂有限公司，其产地在香港，鉴于香港地区药品生产质量管理规范等药品监管政策的变化，香港李万山药厂有限公司无法正常组织生产、供货并已持续较长一段时间，因此目前市场上仅存有少量的肚痛健胃整肠丸在销售。

泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司生产的和胃整肠丸使用的是“丹南泰”商标，香港李万山公司生产的肚痛健胃整肠丸使用的是“李万山”商标。“李万山”商标由香港李万山药厂有限公司于 1997 年 1 月 15 日申请注册，申请/注册号为：1728436，注册公告日期为 2002 年 3 月 14 日；“丹南泰”商标由李万山药厂（钓鱼商标）两合公司于 1998 年 5 月 25 日申请注册，申请/注册号为：1315250，注册公告日期为 1999 年 9 月 21 日。报告期内，香港李万山与泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司在中国境内不存在商标等无形资产权属争议或法律纠纷。

3、盐酸达泊西汀片市场竞争情况

早泄是一种男性性功能障碍性疾病，盐酸达泊西汀是一种短效选择性 5-羟色胺再摄取抑制剂（SSRIs），主要适用于治疗 18-64 岁男性早泄患者，是获得国家药监局批准治疗早泄的药物。目前国内销售盐酸达泊西汀片主要有德国药厂 Berlin-ChemieAG 研制生产的原研药，国内的医药企业中，目前有发行人子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司，以及四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）、力品药业（厦门）股份有限公司和山东

百诺医药股份有限公司取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件，其中仅山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司和力品药业（厦门）股份有限公司有产品开始销售。上述四家厂商的盐酸达泊西汀片的具体比较情况如下：

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	是否进入医保目录	是否进入集采名单
爱廷玖	山东华铂凯盛生物科技有限公司	36元/盒（30mg*1片） 99元/盒（30mg*3片）	否	是
必利劲	Menarini-Von Heyden GmbH	169元/盒（30mg*3片） 338元/盒（30mg*6片）	否	否
艾时达	四川科伦药业股份有限公司	29.9元/盒（30mg*1片） 89元/盒（30mg*3片） 188元/盒（30mg*6片）	否	是
长立舒	力品药业（厦门）股份有限公司	89元/盒（30mg*2片） 169元/盒（30mg*4片） 299元/盒（30mg*8片）	否	否

数据来源：京东大药房 2021 年 12 月查询结果

根据原研药“必利劲”的药品说明书，盐酸达泊西汀片的适应症为“治疗符合下列所有条件的 18 至 64 岁男性早泄（PE）患者：阴茎在插入阴道之前、过程当中或者插入后不久，以及为获性满足之前仅仅由于极小的性刺激即发生持续的或反复的射精；和因早泄（PE）而导致的显著性个人苦恼或人际交往障碍；和射精控制能力不佳”，产品的不良反应为“在临床试验中已有晕厥（以意识丧失为特点）的报告，该事件被认为与药品相关。大部分病例发生在给药后 3 小时之内、首次给药后或伴随在诊所中进行的与研究相关的操作中（例如抽血、直立动作以及测量血压）。在晕厥之前常常会出现前驱症状。临床试验中已有直立性低血压的报告。临床试验中最常见的（≥5%）药物不良反应包括头痛、眩晕、恶心、腹泻、失眠和疲劳。最常见的导致停药的事件包括恶心（本品治疗组受试者中为 2.2%）和眩晕（本品治疗组受试者中为 1.2%）。”国内已上市的盐酸达泊西汀片仿制药均按化药 4 类申报注册，具有与参比制剂相同的活性成份、剂型、规格、适应症、给药途径和用法用量，质量和疗效与参比制剂一致。

公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片符合仿制药申报品种资格要求，参与了第三批国家药品集中采购，并以 67.38 元/盒（规格：30mg*2 片）（33.69 元/片）的价格中标，与公司正式对外公布零售价格相近。

4、医用口罩市场竞争情况

我国口罩种类主要分为普通纱布口罩、医用口罩、日用防护型口罩和工业防尘口罩四大类，据中康资讯的数据显示，2015-2019 年全国口罩产业产值不断增长，2019 年我国口罩行业产值为 102.33 亿元，同比增长 12.57%，口罩总产量超过 50 亿只，其中医用口罩行业产值为 54.92 亿元。目前，除发行人外，医用口罩行业内比较具有市场影响力的企业有稳健医疗用品股份有限公司、广州阳普医疗科技股份有限公司、广州市保为康劳保用品有限公司、日照三奇医疗卫生用品有限公司。

公司名称	基本情况
稳健医疗用品股份有限公司	中国医用敷料产品主要出口商，旗下有多家全资子公司，专注于医用卫生材料和医用敷料的大型医疗用品，集研发、生产、国际贸易销售、直营连锁销售为一体。
广州阳普医疗科技股份有限公司	成立于 1996 年，其核心业务是临床诊断、伴随诊断、医疗信息化与免疫治疗技术，为全球 100 多个国家和地区的上万家医疗机构、研究机构、实验室提供了产品、技术与服务支持。
广州市保为康劳保用品有限公司	一家专业生产、销售各种医用口罩、折叠式防尘口罩、杯型口罩、船型口罩、活性炭口罩、防尘面具、防毒面具、过滤棉、滤毒盒及防护耳塞等保护用品的专业制造商和服务商。
日照三奇医疗卫生用品有限公司	专业生产一次性医疗器械、卫生用品及无纺布日用制品的综合性生产出口企业，为国家食品药品监督管理局医疗器械生产许可企业。公司成立于 1993 年，总部位于山东日照。

5、中成药市场竞争情况

中药作为我国传统医药产品，符合我国居民长期以来的用药习惯，在治疗慢性病，如呼吸系统疾病、心脑血管疾病、骨骼肌肉系统疾病、补气补血等方面具有良好的功效。我国中药制药企业数量众多，但规模普遍偏小，行业集中度较低，大部分企业竞争力较弱。中药行业中四类企业的竞争力较强，第一类是传统品牌中成药，第二类是特种资源中成药，第三类是特色品种中成药，第四类是新技术中成药。

中成药历史悠久，在长期的发展中形成了部分具备广泛市场影响力的品牌，如北京同仁堂股份有限公司、九芝堂股份有限公司、广誉远中药股份有限公司、仲景宛西制药股份有限公司、兰州佛慈制药股份有限公司等。

公司名称	基本情况
北京同仁堂股份有限公司（600085）	至今有三百多年历史，有药品、医院制剂、保健食品、化妆品等一千余种产品，主打产品有牛黄清心丸、安宫牛黄丸、同仁大活络丸、紫雪散、同仁乌鸡白凤丸等。
九芝堂股份有限公司（000989）	拥有传统中药类“九芝堂”牌系列产品、现代中药类“友搏”牌系列产品、生物制剂产品“斯奇康”及大健康系列产品。补血产品以驴胶补血颗粒为代表。
广誉远中药股份有限公司（600771）	至今已有四百多年历史，公司现有丸剂、胶囊剂、酒剂、片剂、颗粒剂、散剂、口服液、煎膏剂等多个“国药准字”号产品和保健食品“远字牌龟龄集酒”。
仲景宛西制药股份有限公司	成立于 1978 年，位于河南南阳，拥有丸剂、胶囊剂、散剂、片剂生产线，产品包括“仲景”牌浓缩六味地黄丸、逍遥丸和“月月舒”牌痛经宝颗粒为代表的多种中成药产品。
兰州佛慈制药股份有限公司（002644.SZ）	成立于 1929 年，总部位于甘肃兰州。公司共拥有 4 个生产基地、2 个在建的医药科技工业园，25 条生产线，全部通过国家 GMP 认证，现拥有定眩丸、参茸固本还少丸等 10 个独家产品，常年生产浓缩丸、大蜜丸、片剂等 11 种剂型的中西药产品。

注：各公司基本情况来自各公司官网资料整理所得。

中药讲究“原汁、原味、原产地”，同一个品种的药材出自不同的产地，其药效可能会大相径庭。公司全资子公司安徽泰恩康生产基地位于安徽马鞍山，并在我国中药材集散地亳州建立了中药提取车间。公司邻近皖南山区和大别山区，原料选自本地地道药材，确保了药材成分的有效性。同时，安徽泰恩康的丸剂、片剂、颗粒剂生产线均已通过 GMP 认证，从原材料购进、工艺制备、生产流程控制、检验、管理制度等诸多方面严格控制，确保药品安全优质。

安徽泰恩康生产的中成药主要包括六味地黄丸、藿香正气丸等品种，该类产品具有纯度高、疗效好、安全服用方便的特点，但相关生产厂家众多，其中不乏北京同仁堂股份有限公司、九芝堂股份有限公司、广誉远中药股份有限公司、仲景宛西制药股份有限公司、兰州佛慈制药股份有限公司等知名中成药生产企业，市场竞争较为激烈。安徽泰恩康的主要产品与市场同类竞品的比较情况如下：

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	功能	副作用/不良反应	是否进入医保目录	是否进入集采名单
六味地黄丸（浓缩丸）	安徽泰恩康	14.80元/瓶（200丸（1.44g/8丸））	滋阴补肾。用于头晕耳鸣，腰膝酸软，遗精盗汗。	尚不明确	是	否
	北京同仁堂科技发展股份有限公司制药厂	18.8元/瓶（120丸（1.44g/8丸））33元/瓶（200丸（	滋阴补肾。用于头晕耳鸣，腰膝酸软，遗精盗汗。	尚不明确	是	否

产品名称	生产厂家/竞争对手	单价情况	功能	副作用/不良反应	是否进入医保目录	是否进入集采名单
		1.44g/8丸））				
藿香正气丸（浓缩丸）	安徽泰恩康	10.80元/瓶（200丸（3g/8丸））	解表化湿，理气和中。用于暑湿感冒，头痛身重胸闷，或恶寒发热，脘腹胀痛，呕吐泄泻。	尚不明确	否	否
	兰州佛慈制药股份有限公司	13.90元/瓶（200丸（3g/8丸））	解表化湿，理气和中。用于暑湿感冒，头痛身重胸闷，或恶寒发热，脘腹胀痛，呕吐泄泻。	尚不明确	否	否

数据来源：发行人数据、康爱多官网 2021 年 **12** 月查询结果

6、核心产品是否存在被替代、淘汰或大幅降价的风险

发行人目前的核心药品主要为自研药品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，代理药品和胃整肠丸、沃丽汀。

盐酸达泊西汀片是国家药品监督管理局目前批准的用于治疗早泄的药物，暂不存在其他替代性竞品或升级迭代竞品。发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片为国内“首仿”，参与了第三批国家药品集中采购，并以67.38元/盒（规格：30mg*2片）（33.69元/片）的价格中标，与公司正式对外公布零售价格相近，略高于竞争对手科伦药业的中标价（89.5元/盒（规格：30mg*3片）（29.83元/片）），目前国内盐酸达泊西汀片的生产厂商较少，市场竞争相对较小，短期内不存在大幅降价的风险。

发行人代理运营的沃丽汀是一种卵磷脂络合碘制剂，为日本第一药品产业株式会社生产的原研药，长期以来，在治疗眼底疾病领域享有较高知名度。截至目前我国上市销售的卵磷脂络合碘制剂仅沃丽汀与适丽顺两种。除此之外，我国无其他企业取得卵磷脂络合碘制剂的药品注册批件。经查询国内主流的医药电商平台京东大药房、阿里健康大药房及康爱多官网，沃丽汀服用成本与适丽顺相近。同时，沃丽汀为原研药且服用成本与适丽顺相比无明显差异，因此目前沃丽汀被仿制药替代或淘汰的可能性较小，大幅降价的风险较小。

发行人的核心代理产品和胃整肠丸为OTC药品，属于中成药，能够迅速整顿肠胃，缓解腹痛腹泻症状,在我国尤其是东南沿海地区享有较高知名度。和胃整肠丸自1999年在中国境内开始销售至今，因其药效得到消费者认可，其销售价格总体呈增长趋势并一直维持着一定的市场份额。目前和胃整肠丸主要的竞品为金

活医药集团代理的喇叭牌正露丸，其市场价格与和胃整肠丸相近。根据和胃整肠丸在境内长时间的销售验证，同类产品的市场格局相对稳定，因此，大幅降价的风险较小。

综上，发行人的核心药品短期内被替代、淘汰或大幅降价的可能性较低，但不排除将来因境内相关竞品的增加，市场竞争加剧等因素导致核心产品被替代、淘汰或大幅降价的风险。

（二）竞争优势与竞争劣势

1、竞争优势

（1）研发优势

公司研发项目储备丰富、研发能力强，并形成了良好的梯队，部分核心研发药品市场空间大，药品推向市场后将提升公司自产业务的盈利规模和盈利能力。

①抗肿瘤改良型新药注射用多西他赛聚合物胶束项目合作转让市场影响力大并将形成持续的现金流。

多西他赛注射液是一种抗肿瘤和免疫调节剂，适应症为肺癌、乳腺癌、胃癌、胰腺癌、前列腺癌等实体瘤。根据南方医药经济研究所出具的《2016 年度中国医药市场发展蓝皮书》，多西他赛注射液在城市公立医院化学药用药市场抗肿瘤和免疫调节剂的市场份额为 4.42%，排名第二。注射用多西他赛聚合物胶束属于多西他赛注射液的改良型新药（化药 2.2 类），与多西他赛注射液相比具有组织被动靶向性及增效减毒作用，同时具有更好的临床使用安全性。经查询国家药品监督管理局官网，目前尚无企业取得注射用多西他赛聚合物胶束国产药品注册批件。

2018 年，公司自主研发的注射用多西他赛聚合物胶束（化药 2.2 类）取得了临床试验批件，为我国第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的企业。同年，公司与复星医药（证券代码：600196）控股子公司上海凯茂签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，公司将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用，公司将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报。

②自主研发的盐酸达泊西汀片已于 2020 年取得药品注册批件，公司的“爱

廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。该药品市场空间大，目前，除公司外 Berlin-Chemie AG 取得了盐酸达泊西汀片进口药物注册批件以及四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）、力品药业（厦门）股份有限公司和山东百诺医药股份有限公司取得国产药品注册批件。

盐酸达泊西汀是一种短效选择性 5-羟色胺再摄取抑制剂（SSRIs），主要适用于治疗 18-64 岁男性早泄患者，是获得国家药监局批准治疗早泄的药物。公司已于 2020 年 4 月取得盐酸达泊西汀片药品注册批件，已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司将依托公司覆盖广泛的营销网络，将该产品迅速推向全国市场，进一步提升公司的盈利能力。

③公司研发项目储备丰富，并形成了良好的梯队。

截至本招股说明书签署日，公司主要的医药自主研发项目 16 项，其中 4 项已经提交药品注册批件申请，合作研发项目 1 项，形成了良好的梯队，预计公司未来陆续有自主研发的药品取得药品注册批件。未来在研产品的持续推出，将丰富公司产品结构，增加收入、利润来源。

（2）营销网络及商业推广优势

公司以代理运营业务为基础构建了覆盖广泛的营销网络，积累了丰富的销售推广经验，形成了较强的渠道开拓及销售管理能力，为后续在研药品投产后市场推广奠定了良好的基础。

①销售产品种类丰富、营销网络覆盖广泛

公司以和胃整肠丸、沃丽汀等产品的代理运营起步，并逐步增加了避孕药、外用药、中成药、医疗器械、卫生材料等多类医药产品，客户群体涵盖医药流通配送企业、医院、药店、商业超市等。通过近二十年的代理运营，公司积累了多领域药品的不同销售渠道与终端资源。目前，公司的运营网络已经覆盖全国 28 个省级区域，形成了具备规模的销售渠道网络和销售队伍，可将药品快速的推向全国市场。

②市场推广体系完善、营销经验丰富

经过长期的推广实践与创新，公司逐渐形成并完善了销售体系，积累了丰富的营销经验。公司自 1999 年起代理运营和胃整肠丸和沃丽汀，并分别将其推广成为我国肠胃用药与眼科用药的知名产品，2019 年销售收入分别为 14,339.87 万元、18,346.50 万元，2020 年因新冠疫情原因有所下降，销售收入分别为 9,524.05 万元、16,964.83 万元。通过上述销售推广，公司积累了丰富的医药产品运营推广经验，组建了一支熟练且富有经验的专业推广队伍，并逐步形成了从产品筛选到市场策划再到持续维护的完善市场推广体系。

③渠道开拓及管理能力强

公司设有营销中心及眼科事业部，营销中心根据负责销售产品的特点，进行市场调研、市场推广、销售策略的制定以及对销售人员、药店店员培训等；眼科事业部主要针对眼科用药（沃丽汀）市场的推广和销售，随着后续自主研发药品的进展、品种的丰富，推广和销售品种将进一步增加。公司代理运营的医疗器械由专门的医疗器械销售团队负责代理销售。

公司根据区域销售特点设立了省级运营中心与普通运营网点，营销人员可就近的开拓、跟踪、维护市场。公司具备较强的销售渠道与终端管理能力。销售过程中，公司销售人员持续开展包括铺货、陈列、广告宣传、促销、店员教育、信息搜集、售后管理等方面的工作，保持与终端的良好稳定关系，及时掌握销售情况、竞争产品的动态、促销效果、渠道变动等信息，形成了公司对市场的较强的调控能力。

（3）核心代理产品长期稳定增长优势

①公司自 1999 年起代理运营和胃整肠丸、沃丽汀，与授权厂商形成了长期稳定的相互依存、合作共赢的关系，核心产品代理权预期将保持长期稳定。

公司自 1999 年起代理和胃整肠丸和沃丽汀，与授权厂商建立了长期稳定的合作关系，合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形。代理初期，和胃整肠丸、沃丽汀的销售收入分别为 128.28 万元、193.54 万元，销售量分别为 27.99 万瓶、2.66 万盒；2019 年和胃整肠丸和沃丽汀的销售收入分别为 14,339.87 万元、18,346.50 万元，分别增长 110.79 倍、93.79 倍，销售量分别为 981.28 万瓶、191.43 万盒，分别增长 34.06 倍、70.97 倍。2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，和胃整肠丸与沃丽汀的销售收入受到一定不利影响，但在疫情得到有效控制后，两种产品的收入均已实现恢复性增长。公司已将两种产品代理推广成为我国肠胃用药与眼

科用药领域的知名产品，双方均取得了良好的经济效益。

公司作为和胃整肠丸和沃丽汀的中国唯一总代理，全权负责和胃整肠丸和沃丽汀在国内的推广、销售，拥有完整的销售定价权并掌控相关的销售渠道和客户资源。同时，和胃整肠丸和沃丽汀授权厂商的产品较为单一，中国销售占其整体销售的比例较高，授权厂商在中国没有设立相关机构和人员，其在中国的销售完全依托于发行人的销售渠道和客户资源，授权厂商更换或自建营销网络将面临很高的转换成本，不具备经济效性。公司对授权厂商不存在重大依赖，授权厂商经济利益的实现更依赖于公司的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系。

此外，代理协议约定若公司完成办理《进口药品注册证》续证，协议到期后将自动续期。由于授权厂商在中国未设立办事机构，和胃整肠丸与沃丽汀《进口药品注册证》的续证由公司代为办理，并已在代理期间内多次完成办理《进口药品注册证》的续证。目前，根据和胃整肠丸《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 ZJ20150009、国药准字 ZJ20150010、国药准字 ZJ20191000 有效期至 2025 年 9 月 24 日，根据签署的《和胃整肠丸中国总代理协议书》，协议有效期至 2025 年 12 月 31 日。根据沃丽汀《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 HJ20160151 有效期至 2026 年 4 月 7 日，根据签署的《沃丽汀中国总代理协议书》，协议有效期至 2026 年 12 月 31 日。预计发行人与和胃整肠丸、沃丽汀授权厂商的合作将持续保持稳定。

综上，发行人主要代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的代理权预计将保持长期稳定，发行人的代理业务具有持续性。

②公司通过长期稳定的代理运营业务，形成了稳定的现金流，为公司自主研发项目提供了持续的资金支持。

2018 年、2019 年，公司代理运营业务收入保持稳定增长，分别为 36,746.43 万元、38,872.87 万元，2020 年受新冠疫情影响，公司代理运营业务收入有所下降的同时自产产品业务得到一定提升，均形成了稳定的现金流，为公司自主研发项目提供了持续的资金支持。报告期内，公司研发投入逐年增长，分别为 2,402.75 万元、2,586.43 万元、3,671.57 万元和 1,740.97 万元。

2、竞争劣势

（1）整体规模受到限制

公司目前正处于快速扩张时期，拓展营销网络、推广营销新品种，同时由于医药研发周期长、研发投入高、后续投产生产设备投入大，行业内企业需具备一定的资金规模，以支撑企业日常业务的正常运转。随着公司业务的快速发展，新药研发项目的不断推进，公司的研发投入及经营活动资金需求逐渐增大。而公司自有资金有限，难以进一步支持公司发展，发展规模受到限制。与国内大型医药企业相比，公司的规模相对较小，公司亟需增强资金实力、扩大规模。

（2）融资渠道有限

目前，公司融资渠道相对单一，资金来源受限，对于企业经营规模进一步扩大存在一定影响。随着企业生产规模及营销网络的进一步扩大，公司的资金压力将会成为企业发展的瓶颈。为了提高生产能力、拓展营销网络和提高自身的竞争力，企业需要更多资金支持。

（三）行业面临的机遇与挑战

1、行业面临的机遇

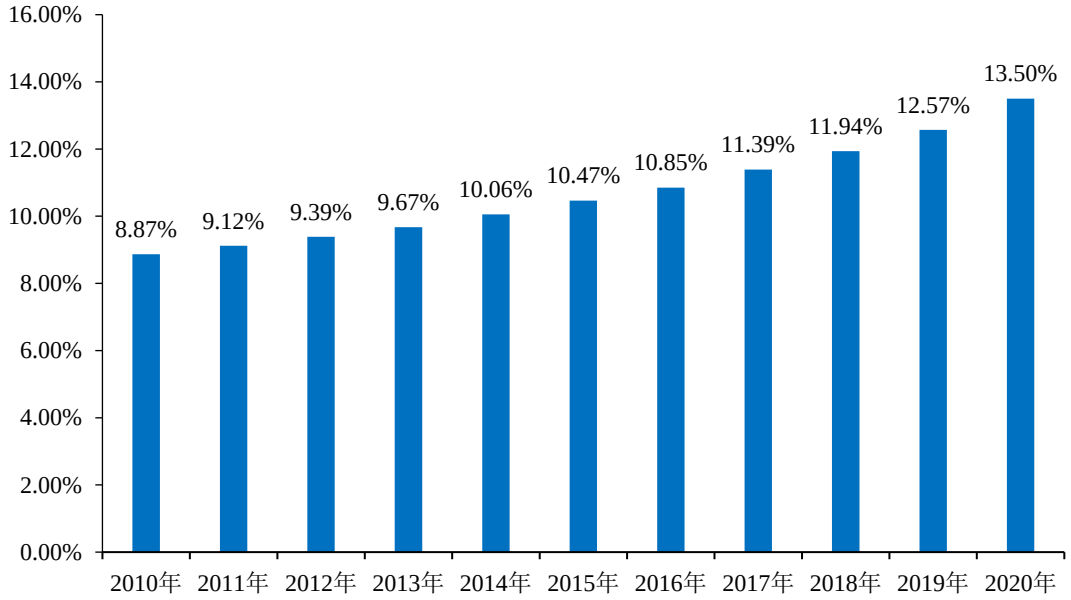
（1）老龄化、城市化、居民支付能力及慢性病患病率提升将加大药品需求

在我国经济快速增长的大背景下，人口老龄化、农村人口城镇化等人口结构性因素、居民卫生保健意识的不断增强是我国医药市场增长的重要驱动因素。同时居民收入的提升加强了医疗支付能力，环境污染的加剧也增加了相关疾病的发病率，进一步提高了我国对医药产品的需求。

①人口的增长与老龄化，促进用药需求

人口的自然增长和人口结构的老龄化趋势推动药品市场刚性增长。根据国家统计局统计，截至 2019 年我国人口总数达到 140,005 万人，65 岁以上人口占比达 12.57%，较 2010 年的 8.87%上升约 3.7 个百分点，人口总数的不断扩大及人口的老龄化趋势将进一步促进药品需求。

2010 年-2020 年我国 65 岁及以上人口占比

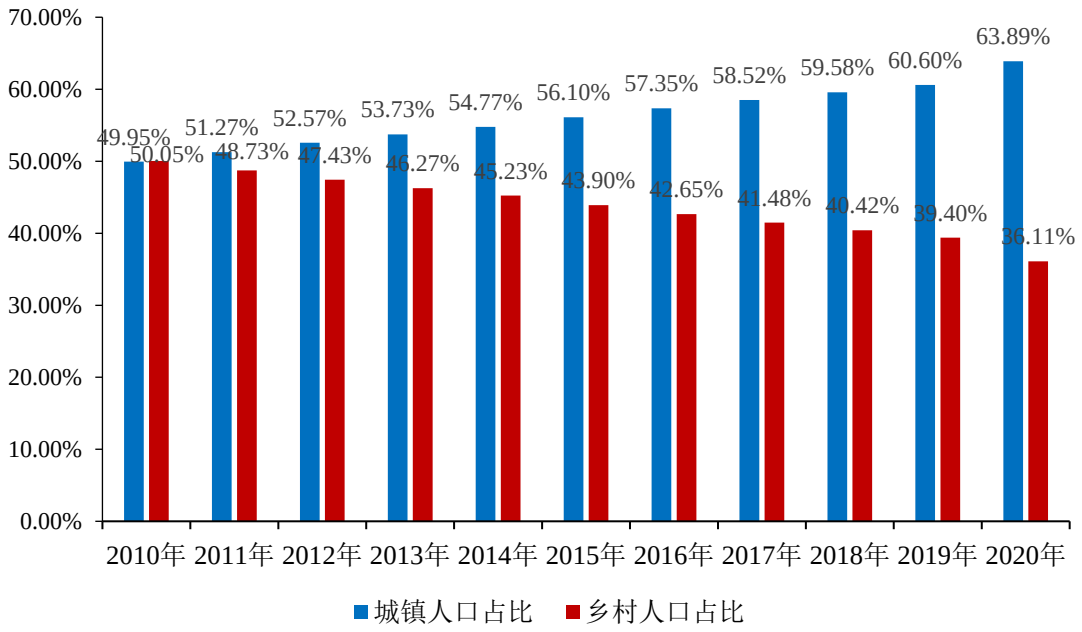


数据来源：国家统计局、Wind 金融资讯

②农村人口城镇化，卫生保健意识提高

随着我国城市化进程的进一步推进，使得大量的乡村人口迁入城镇。根据国家统计局的数据，城镇人口占总人口的比例从 2010 年的 49.95%上升至 2019 年的 60.60%。城镇的医疗基础设施更加完善，同时迁入城镇的人口卫生保健意识会提升、同时收入水平也会相对提高，这将提高我国公众医药消费的整体水平。

2010 年-2020 年我国城乡人口占比



数据来源：国家统计局、Wind 金融资讯

③居民收入的提升，加强医疗支付能力，提高药品消费能力

2013 年至 2020 年，我国城镇居民人均可支配收入由 26,467 元增长至 43,834 元，年复合增长率达 7.47%；农村居民人均可支配收入由 9,430 元增长至 17,131 元，年复合增长率达 8.90%。

国民收入的增加推动了国民医疗卫生开支的增加。2019 年我国人均卫生费用达 4,702.79 元，较 2009 年的 1,314.26 元上涨超过两倍，年复合增长率为 13.60%。随着我国居民医疗卫生支付能力的上升，药品消费能力也有望得到进一步提高。

（2）国家对医药行业的支持力度为医药行业发展提供了重要支持

国家近年陆续出台了一系列政策和规定支持医药产业的发展。2008 年至 2017 年，政府财政中医疗卫生支出增速远高于公共财政总支出增速，显示政府对医疗投入的持续加大。

根据《“十三五”卫生与健康规划》，到 2020 年，我国将基本建立覆盖城乡居民的基本医疗卫生制度，实现人人享有基本医疗卫生服务，到 2020 年个人卫生支出占卫生总费用的比重将从 2015 年 29.27%下降至 28%左右。未来个人用药经济负担的降低，有利于进一步释放医疗保健和用药的需求，为整个医药行业长远的发展带来有力支持。

（3）相关制度标准的实施及监管的加强促进行业规范化发展

为规范药品生产经营、保证药品质量、促进医药产业整合升级，我国颁布实施了药品生产、经营质量管理规范，严格规定医药行业准入条件，对医药企业在组织结构、过程管理、厂房设施等方面提出了严格明确的要求，提高了行业进入门槛，同时对仿制药要求进行一致性评价，淘汰了一批未达标的企业和产品，促进了医药行业的规范化发展。此外，近年来我国加大了医药商业的规范治理力度和研发创新的支持力度，在全国实施“两票制”，严厉打击商业贿赂、挂靠经营、倒卖增值税票等违法违规行为，一些不规范的医药商业企业被逐出市场，行业环境逐步改善。

面对行业发展的机遇，发行人充分利用自身已有的营销渠道，巩固自身代理产品和自产产品的市场地位，同时加大研发投入组建了强大的研发团队，通过提高自主研发能力来拓宽自身的产品线，从而提高在医药行业中的核心竞争力。

2、行业面临的挑战

（1）资源配置不合理

目前，我国中小型制药企业和医药商业企业数量较多，但其专业化程度不高，多、小、散的结构性问题突出。同时，企业缺乏自身品牌和特色，资源配置不尽合理，整体竞争能力不强，低水平重复建设等问题比较严重，不适应市场发展的要求。

（2）研发投入不足，创新能力较弱

受国内医药工业的技术条件限制，加之长期以来对医药研发的投入不足，目前我国国内医药企业的创新能力较弱，真正具备国际竞争力的创新型药企较少，药企的研发能力、生产技术水平及相关生产设备的先进化程度和欧美发达国家的医药行业相比仍有较大差距。

（3）医药政策宏观调控促使药品价格下降

为了切实减轻老百姓看病的经济负担,保障临床用药需求，国家各相关部门出台了《关于印发推进药品价格改革意见的通知》《国家组织药品集中采购和使用试点方案》等政策，逐步推进国家组织、联盟采购、平台操作、以量定价、以量换价、采购方式灵活的联盟采购制度，促使我国药品市场的整体价格水平呈现下降的趋势，未来随着集中采购等制度试点的区域和药品种类进一步扩大，药品市场的价格水平还将进一步下降。

面对诸如集中采购等政策带来的挑战，发行人将继续加大研发投入来提高自主创新能力，引入先进的生产设备和技术人才来提升竞争力。最后，对于药品价格下降导致医药企业利润水平可能减少的情况，发行人将通过进一步加强供应链管理来节约渠道成本，同时科学布局产品管线，来实现企业经营与社会责任的统一。

四、发行人主要产品销售情况和主要客户

（一）主要产品的产能、产量、销量

1、主要自产产品的产能、产量、销量

（1）外用药产能、产量、销量

公司外用药剂型及产品众多，包括搽剂、橡胶膏剂、软膏剂、吸入剂、乳膏剂、洗剂 6 大外用剂型的十多个产品。报告期内，搽剂销售金额占外用药销售金

额的比例均超过 70%。搽剂主要包括风油精、红花油等。报告期内，各产品产量如下：

时间	项目	风油精	红花油
2021 年 1-6 月	产量（万瓶）	652.86	30.82
	销量（万瓶）	651.80	56.55
	产销率（%）	99.84	183.47
2020 年度	产量（万瓶）	628.91	134.88
	销量（万瓶）	892.61	116.24
	产销率（%）	141.93	86.19
2019 年度	产量（万瓶）	815.87	96.55
	销量（万瓶）	739.47	81.78
	产销率（%）	90.64	84.70
2018 年度	产量（万瓶）	688.61	95.75
	销量（万瓶）	719.83	107.15
	产销率（%）	104.53	111.91

注：广东泰恩康医药股份有限公司 2018 年年初风油精及红花油的库存较多，库存在报告期内每年滚动消耗，因此导致报告期内的产销率存在大于 100%的情形。

由于公司所有搽剂产品共用一套洗瓶装置，同一段时间仅洗单一型号的包装瓶，因此洗瓶工序为制约各型号与各品种搽剂产能的瓶颈环节，不同型号与不同品种的搽剂产能可相互转化。根据公司洗瓶能力，假设搽剂系列全年只生产风油精（3ml），据此折算，报告期内搽剂系列产品生产线年化产能利用率分别为 82.64%、89.72%、83.39%和 116.77%。

（2）中成药产能、产量、销量情况

公司中成药产品种类众多，包含丸剂、片剂、颗粒剂三种剂型。报告期内，丸剂占公司中成药销售收入的比例均超过 90%。公司丸剂产能、产量、销量情况如下：

年度	主要产品	产能（万粒）	产量（万粒）	销量（万粒）	产销率（%）	产能利用率（%）
2021 年 1-6 月	丸剂	290,400	146,602.00	153,318.98	104.58	50.48
2020 年度	丸剂	580,800	229,116.00	227,624.65	99.35	39.45
2019 年度	丸剂	580,800	259,043.00	209,203.79	80.76	44.60
2018 年度	丸剂	580,800	318,902.63	296,130.35	92.86	54.91

公司的中成药丸剂以补益类产品为主，主要包括六味地黄丸、明目地黄丸、

补中益气丸、逍遥丸等，公司以代理运营业务构建的成熟销售网络为基础，持续拓展经销与直销模式下的中成药客户。

在经销模式下，公司与创美药业股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司等大型医药流通企业建立了长期稳定的合作关系，上述企业是公司重要的中成药销售客户，此外，公司不断深挖市场潜力，开发了广州普民医药有限公司、广州市济帆药业有限公司等区域性医药企业客户；直销模式下，公司在与各连锁和单体药店合作的基础上，开发了黑龙江省仁皇医药有限公司、吉林省栢吉堂药业有限公司等中成药贴牌客户，此类客户与公司签署 3-5 年的长期合作协议，在协议期间内，客户根据需求分批次向公司发出采购订单。总体而言，公司中成药的市场拓展情况良好，原有的持续合作客户是公司中成药销售收入的基础，各期新开发的客户形成中成药收入的增长点。

报告期各期，公司中成药丸剂的产能利用率分别为 54.91%、44.60%、39.45%和 50.48%，产能利用率相对较低，主要系公司在建设中成药生产线时，充分预估了相关产品未来的发展空间，为产品产量和销量的提高预留了部分产能。

随着下列措施的有效施行，公司中成药丸剂的产能利用率将进一步提升：①巩固及强化主要中成药产品的销售成果和市场地位：公司的中成药产品中，六味地黄丸等主要产品在 2018 年至 2020 年的销售收入逐年增长，公司将在巩固上述主要产品前期销售成果的基础上，深化与现有客户的合作，同步拓展新增客户，促进主要产品销售收入的持续提高，同时带动其他产品收入增长；②持续加强品牌建设，提高产品品牌影响力：公司的中成药丸剂系列产品使用“天福康”品牌推广销售，公司将持续加强对“天福康”品牌的推广宣传，通过品牌影响力的持续提升促进产品产销量的提高；③灵活构建与客户的多样化合作模式：在已有客户资源的基础上，持续开发经销和直销客户，发展包括贴牌生产在内的多样化合作模式。

（3）口罩产能、产量、销量情况

报告期内，公司生产的口罩的产能、产量、销量情况如下：

期间	主要产品	产能（万只）	产量（万只）	销量（万只）	产销率（%）	产能利用率（%）
2021 年 1-6 月	口罩	23,012	11,183	12,063	107.87	48.60
2020 年度	口罩	35,521	36,718	26,997	73.53	103.37

期间	主要产品	产能（万只）	产量（万只）	销量（万只）	产销率（%）	产能利用率（%）
2019 年度	口罩	15,898	7,384	7,348	99.52	46.44
2018 年度	口罩	15,898	9,222	9,504	103.06	58.01

注：2020 年，由新型冠状病毒（COVID-19）引起的新冠肺炎疫情在全球范围内的蔓延，导致全球医用防护用品的需求激增，公司逐步增加了公司口罩的产能。

（4）“爱廷玖”购进量、销售量情况

公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 4 月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月取得生产许可证生产并投放市场销售。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片系委托鲁银药业生产，报告期内，发行人委托生产药品的购进量、销售量如下：

期间	主要产品	购进量（万片）	销售量（万片）	购销率（%）
2021 年 1-6 月	“爱廷玖”盐酸达泊西汀片	696.48	657.31	94.38
2020 年		522.66	476.08	91.09

2、报告期内主要产品销售收入情况

（1）公司主要代理运营产品销售收入

报告期内，公司代理运营的主要产品销售收入如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸	5,007.05	9,524.05	14,339.87	12,858.03
其中：和胃整肠丸（50 粒）	3,633.89	7,163.07	11,946.09	10,623.93
和胃整肠丸（120 粒）	1,172.14	2,024.44	1,949.62	1,703.48
和胃整肠丸（300 粒）	201.02	336.54	444.15	530.62
沃丽汀	9,021.64	16,964.83	18,346.50	16,892.42
左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）	161.61	1,457.46	1,330.29	1,897.94
保心安油	995.65	1,687.82	1,649.46	1,899.03
吻合器	156.27	523.33	1,067.31	1,559.44
缝线	872.54	1,414.60	1,812.25	1,347.36

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，公司代理运营产品销售收入整体有所下降，其中，和胃整肠丸的销售受到影响较大。

报告期内，公司新斯诺、保心安油及医疗耗材的销售收入变动情况见本招股说明书“附件 7 发行人代理的新斯诺、保心安油及医用耗材报告期内的销售收

入变动情况及相关的政策分析”之“（一）新斯诺、保心安油及医疗耗材的销售收入变动情况”，相关政策的具体影响见本招股说明书“附件 7 发行人代理的新斯诺、保心安油及医用耗材报告期内的销售收入变动情况及相关的政策分析”之“（二）高值医疗耗材网上交易和集中采购等政策的具体情况及影响”。

（2）公司主要自产产品销售收入

报告期内，公司的主要自产产品销售收入如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
爱廷玖	7,396.23	5,697.42	-	-
风油精	**1,108.54**	**1,617.14**	**1,301.14**	**1,348.65**
其中：风油精（3ml/瓶）	335.17	368.60	364.00	315.08
风油精（6ml/瓶）	465.26	718.83	613.75	676.37
风油精（9ml/瓶）	200.53	293.57	265.79	357.20
风油精（12ml/瓶）	107.59	236.14	57.59	-
红花油	**526.77**	**1,055.31**	**767.87**	**833.54**
其中：红花油（12g/瓶）	143.82	236.93	100.10	-
红花油（16g/瓶）	184.96	449.53	361.88	465.82
红花油（27g/瓶）	197.98	368.85	305.89	367.73
驱风油（10ml/瓶）	61.20	117.28	111.22	113.75
六味地黄丸	597.72	1,035.57	850.54	773.93
藿香正气丸	208.79	375.38	673.46	557.72
口罩	2,862.82	23,934.57	1,258.11	1,654.60

2019 年，发行人风油精的销售收入有所降低，系发行人为提升下游客户的积极性、促进风油精的销售，适当降低了产品的销售价格，且开展了较多促销活动所致。2020 年，在新冠疫情得到控制后，发行人在风油精的销售旺季抓住市场上产品供应量较小的时机，积极推进风油精的销售，此外，发行人于 2019 年新推出 12ml/瓶的走珠瓶口设计的新产品在消费者中的认可度及受欢迎程度较高，最终 2020 年的销售收入与上年相比有所上升。2021 年 1-6 月，风油精的销售情况良好，当期共实现销售收入 1,108.54 万元。

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，公司的口罩单价及销量均有一定幅度的提升，实现销售收入增幅较大。

报告期内公司主要自产产品的销售收入波动情况分析见本招股说明书“附件

8 发行人主要自产产品报告期内的收入变动情况及具体分析”。

3、报告期内主要产品的销售价格

（1）公司产品的定价机制

发行人根据不同产品的所属业务类别、销售渠道、行业政策等，对不同产品制定了相应的定价机制，具体如下：

业务类别	主要产品	定价机制
代理运营业务	和胃整肠丸	公司拥有和胃整肠丸在国内完整的市场定价权，报告期内，和胃整肠丸主要通过配送经销商进行销售，公司综合考虑产品采购成本、营销推广成本、市场竞争程度、竞品价格、客户采购规模、消费者的价格承受度等因素制定对客户的销售价格及终端指导价格。
	沃丽汀	公司拥有沃丽汀在国内完整的市场定价权，该产品主要通过配送经销商渠道销售，此外还有部分收入通过推广配送经销商与直销客户实现。报告期内，沃丽汀参加了我国主要省市的药品集中采购招标，根据产品采购成本、营销推广成本、竞品价格、投标区域市场规模等确定投标价格，中标的区域内，在经销模式下，公司根据中标价确定对直销客户的销售价格，根据中标价扣除经销商的合理利润后确定对经销商的销售价格。在非招投标地区，公司综合考虑产品采购成本、营销推广成本、市场竞争程度、竞品价格等因素后确定产品销售价格。
	新斯诺、保心安油	新斯诺和保心安油均主要通过推广配送经销商进行销售，公司综合考虑产品采购成本、市场竞争程度、竞品价格、客户采购规模、自身及经销商利润空间等因素后确定产品销售价格。
	强生医疗器械	授权厂商对各项产品均制定了具体的市场指导价格，公司可以在授权厂商允许的指导价格上下浮动范围内进行销售，报告期内，发行人严格执行了授权厂商的市场价格指导政策。
自产产品业务	“爱廷玖”、外用药、中成药、医疗器械、卫生材料及其他	公司综合考虑产品生产成本/购进成本、营销推广需求、销售渠道、客户类型及采购规模、市场竞争程度、竞品价格等因素后确定产品价格。

（2）公司主要产品的销售价格

①公司主要代理运营产品销售价格

报告期内，公司的主要代理运营产品不含税销售单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 粒）（元/瓶）	15.42	14.20	13.96	12.95
和胃整肠丸（120 粒）（元/瓶）	20.43	16.94	17.42	17.16
和胃整肠丸（300 粒）（元/瓶）	36.17	36.42	32.38	32.85
沃丽汀（元/盒）	97.11	96.62	95.84	94.57
新斯诺（元/盒）	6.40	8.29	8.96	9.40

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
保心安油（18.6ml/瓶）（元/瓶）	21.68	21.68	21.45	20.50
缝线（VCP345H）（元/盒）	1,861.54	1,894.26	1,819.21	1,791.18
缝线（VCP422H）（元/盒）	1,835.38	1,874.46	1,864.83	1,806.99
吻合器（CDHA）（元/把）	4,450.06	4,350.23	4,335.79	4,080.20
吻合器（ECR）（元/把）	1,946.90	1,946.90	1,932.12	1,885.95

注 1：表格中列示的平均销售价格均为 18.6ml/瓶的产品，报告期各期，该规格产品的收入占保心安油总收入的比例分别为 100%、98.82%、100%和 100%。

注 2：由于公司代理的医疗器械品种和型号较多且较为分散且不同型号产品的价格有所差异，表格中列示的系报告期内销售收入金额较高的缝线和吻合器产品。

注 3：发行人代理销售的部分医疗器械存在于授权厂商的不同经销商之间平价调拨的情形，为保持价格的可比性，表格中 2021 年 1-6 月的缝线和吻合器价格已剔除该部分调拨交易的影响。

公司系和胃整肠丸在中国的唯一总代理商，拥有和胃整肠丸完整的市场定价权。和胃整肠丸三个规格的产品中，50 粒/瓶的产品最畅销且收入占比最高，报告期内，该规格的产品价格逐年上升，系公司根据市场销售情况，在 2018 年和 2019 年逐年上调了该规格产品的销售单价及终端市场指导价格。2018 年至 2020 年，120 粒/瓶和胃整肠丸的销售单价变动主要系促销活动力度、产品收入、客户结构变动等因素的影响。2020 年和 2021 年 1-6 月，300 粒/瓶和胃整肠丸的销售价格较 2018 年和 2019 年增幅较大，主要系公司适当提高了对部分客户的销售价格。2021 年 1-6 月，50 粒/瓶和 120 粒/瓶的和胃整肠丸销售价格有所上升，系发行人上调了上述两个规格产品的销售价格。

报告期内，整体而言沃丽汀的含税销售价格较为稳定，2018 年 5 月 1 日起，沃丽汀适用的税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起，增值税率进一步调整为 13%，税率的变化导致产品的无税销售单价有所提高；此外，在沃丽汀参与招投标的销售区域，产品的中标价格存在一定差异，不同区域销售结构的变动也导致产品整体平均单价有所变化。

报告期内，新斯诺的平均销售价格分别为 9.40 元/盒、8.96 元/盒、8.29 元/盒和 6.40 元/盒，呈逐年下降趋势，主要系产品的客户结构有所变动。新斯诺采用经销和直销共同发展的销售模式，其直销客户主要为终端药店，经销商均为推广配送经销商，需负责产品的营销推广和下游客户开发，因此发行人给予经销商的价格低于直销客户，报告期内，由于新斯诺直销模式下的销售收入占比分别为 21.81%、20.68%、9.25%和 0.00%，直销收入占比逐年降低，导致新斯诺整体平

均价格有所下降。

报告期内，保心安油（18.6ml/瓶）的不含税平均价格分别为 20.50 元/瓶、21.45 元/瓶、21.68 元/瓶和 21.68 元/瓶，2019 年的销售价格较 2018 年明显上升，系由于保心安油的主要原材料价格上涨，经发行人与供应厂商友好协商确定，自 2018 年 5 月 1 日起，发行人采购保心安油（18.6ml/瓶）的价格由 17.5 港币/瓶上调至 19.2 港币/瓶，发行人为保持合理的利润空间，同步调整了对客户的销售价格，此外，产品适用的增值税率调整也导致无税销售价格有所上升。2020 年和 2021 年 1-6 月，保心安油（18.6ml/瓶）的平均价格较 2019 年变动不大。

报告期内，发行人代理的主要医疗器械产品的含税销售价格较为稳定，不含税平均价格整体呈上升趋势，主要系产品适用的增值税率在 2018 年和 2019 年逐年降低，整体而言，发行人代理的主要医疗器械产品不含税销售价格变动幅度较小。

②公司主要自产产品销售价格

报告期内，公司主要自产产品销售单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
“爱廷玖”盐酸达泊西汀片（元/片）	11.25	11.97	-	-
风油精（3ml/瓶）（元/瓶）	1.02	1.02	1.13	1.18
风油精（6ml/瓶）（元/瓶）	1.99	1.89	1.95	2.02
风油精（9ml/瓶）（元/瓶）	2.81	2.75	2.88	3.02
风油精（12ml/瓶）（元/瓶）	5.64	5.58	6.21	-
红花油（12g/瓶）（元/瓶）	8.39	8.32	8.87	-
红花油（16g/瓶）（元/瓶）	7.56	7.68	7.84	7.06
红花油（27g/瓶）（元/瓶）	13.25	12.61	12.58	8.94
驱风油（10ml/瓶）（元/瓶）	2.47	2.60	2.73	2.83
六味地黄丸（元/万粒）	153.09	153.78	155.03	152.02
藿香正气丸（元/万粒）	193.97	188.02	211.52	186.33
口罩（元/只）	0.24	0.89	0.17	0.17

2020 年 8 月，公司研发的两性健康用药“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，平均销售价格为 11.97 元/片。2021 年 1-6 月的平均销售价格为 11.25 元/片，变动不大。

报告期内，公司自产风油精和驱风油的销售价格整体呈下降趋势，主要系公

司为促进产品销售，在保持合理利润空间的基础上开展促销折扣活动，给予客户一定价格优惠所致。

2019 年至 2021 年 1-6 月，自产红花油的价格较 2018 年有所上升，系产品的主要原材料丁香罗勒油、水杨酸甲酯等采购价格上升，产品的生产成本上涨，公司为保持合理利润水平相应上调了红花油的销售价格。

报告期内，公司六味地黄丸的销售价格变动不大。2019 年，藿香正气丸的销售价格有所增加，系产品的主要原材料广藿香、半夏（制）、茯苓等采购价格上涨，产品生产成本增加所致；2020 年和 2021 年 1-6 月，藿香正气丸的销售价格有所下降，主要系客户结构变动等原因造成。

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，公司的口罩单价增长较大，2020 年口罩的平均价格为 0.89 元/只。随着新冠疫情得到有效控制以及市场上口罩供应量的增加，2021 年 1-6 月，口罩的平均价格下降至 0.24 元/只。

（3）公司主要产品与市场同类产品的价格比较情况

公司主要产品的市场同类产品如下：

公司产品名称	主要同类产品名称	同类产品生产厂家/国内总代理商
和胃整肠丸	喇叭牌正露丸	大幸药品株式会社/金活医药集团
沃丽汀	适丽顺	西安汉丰药业有限责任公司/亿胜生物科技
“爱廷玖”	必利劲、艾时达、长立舒	Menarini-Von Heyden GmbH、四川科伦药业股份有限公司、力品药业（厦门）股份有限公司
“五环牌”风油精	“水仙牌”风油精	漳州水仙药业股份有限公司
“五环牌”红花油	其他各品牌红花油	
“五环牌”驱风油	“斧标”驱风油	梁介福（广东）药业有限公司
“天福康”六味地黄丸	“同仁堂”六味地黄丸	北京同仁堂科技发展股份有限公司制药厂
“天福康”藿香正气丸	“佛慈”藿香正气丸	兰州佛慈制药股份有限公司
“泰恩康”医用口罩	其他各品牌医用口罩	

由于上述同类产品的生产厂家或总代理商并非上市公司，或者虽为上市公司，但未公开披露报告期各期的产品销售单价，故无法直接对报告期各期的产品价格进行对比。发行人在京东大药房、阿里健康大药房、康爱多大药房等网络平台查询公司产品与同类产品最近期间的终端销售价格，具体情况如下：

公司产品名称及规格	公司产品价格	同类产品名称	同类产品价格
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	约 29.8 元/瓶	喇叭牌正露丸（50 粒/瓶）	约 28.5 元/瓶
沃丽汀（1.5mg*60 片/盒）	约 126 元/盒	适丽顺（0.1mg*15 粒*4 板/盒）	约 118 元/盒
“爱廷玖”（30mg*3 片/盒）	约 99 元/盒	必利劲（30mg*3 片/盒）、艾时达（30mg*3 片/盒）长立舒（30mg*2 片/盒）	必利劲约 169 元/盒、艾时达约 89 元/盒、长立舒约 89 元/盒
“五环牌”风油精（6ml/瓶）	约 5 元/瓶	“水仙牌”风油精（6ml/瓶）	约 6 元/瓶
“五环牌”红花油（16g/瓶）	约 29.8 元/瓶	其他品牌红花油	—
“五环牌”驱风油（10ml/瓶）	约 7.6 元/瓶	“斧标”驱风油（10ml/瓶）	约 12 元/瓶
“天福康”六味地黄丸（200 丸/瓶）	约 14.8 元/瓶	“同仁堂”六味地黄丸（200 丸/瓶）	约 33 元/瓶
“天福康”藿香正气丸（200 丸/瓶）	约 10.8 元/瓶	“佛慈”藿香正气丸（200 丸/瓶）	约 13.9 元/瓶
“泰恩康”医用口罩	市场价格	其他品牌医用口罩	市场价格

注 1：各价格来源于京东大药房、阿里健康大药房、康爱多大药房等大型药品销售平台 2021 年 12 月的查询结果，平台中不同商家不同时间的销售价格存在差异，此处列示各商家较为集中的销售价格；

注 2：不同品牌的红花油成分、规格有所差异，故销售价格不具有可比性；

注 3：由于不同包装规格、不同销售阶段的口罩价格差异较大，此处未列示具体的销售价格，总体而言，公司口罩的终端销售价格与同期其他品牌相同规格产品的终端价格不存在重大差异。

报告期末，发行人代理的主要产品和胃整肠丸、沃丽汀与其同类产品的终端价格不存在重大差异。自产产品中，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的终端销售价格相较于同规格的原研药“必利劲”有较大降幅，与同为仿制药的竞品“艾时达”相比，同规格产品的终端销售价格基本一致，但低于力品药业的“长立舒”；自产风油精与同类产品的终端售价也不存在重大差异，其他产品中，发行人生产的驱风油、六味地黄丸、藿香正气丸的终端价格均明显低于同类产品，主要系同类产品的发展历史更久，品牌认知上具有一定优势，发行人产品的品牌溢价仍有提升空间。

（4）国家药品集中采购政策对发行人主要产品销售价格的影响

详见本招股说明书“附件 10 国家药品集中采购政策对发行人主要产品销售价格的影响”。

（5）盐酸达泊西汀片不同销售渠道中，销售政策、定价策略的差异，平均销售价格存在较大差异的合理性

详见本招股说明书“附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析”之“（一）盐酸达泊西汀片不同销售渠道中，销售政策、定价策略的差异，平均销售价格存在较大差异的合理性”。

（6）盐酸达泊西汀片不同销售渠道平均销售价格的差异情况及合理性分析

详见本招股说明书“附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析”之“（二）盐酸达泊西汀片不同销售渠道平均销售价格的差异情况及合理性分析”。

（7）盐酸达泊西汀片不同规格产品销售结构变化的原因及合理性

详见本招股说明书“附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析”之“（三）盐酸达泊西汀片不同规格产品销售结构变化的原因及合理性”

（8）Berlin-Chemie AG、信立泰、科伦、力品药业等盐酸达泊西汀片的竞争对手的产能、定价、渠道分布、销售区域分布、上市以来的销售情况及变动趋势

详见本招股说明书“附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析”之“（四）Berlin-Chemie AG、信立泰、科伦、力品药业等盐酸达泊西汀片的竞争对手的产能、定价、渠道分布、销售区域分布、上市以来的销售情况及变动趋势”。

（9）量化分析盐酸达泊西汀片未来销售价格、销量的变动趋势，销售收入增长的可持续性、是否存在盈利能力下滑风险

详见本招股说明书“附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析”之“（五）量化分析盐酸达泊西汀片未来销售价格、销量的变动趋势，销售收入增长的可持续性、是否存在盈利能力下滑风险”。

4、公司主要产品不同销售模式下的销售收入、销量、平均销售单价情况

报告期内，公司的主要代理运营产品在不同销售模式下的销售收入、销量和平均销售单价如下：

产品名称	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	销售收入（万元）	2,858.20	775.69	5,816.04	1,347.04	10,902.10	1,043.99	9,970.30	653.63
	销量（万瓶）	187.33	48.30	405.41	98.87	776.92	78.75	767.25	52.90
	平均价格（元/瓶）	15.26	16.06	14.35	13.62	14.03	13.26	12.99	12.36
沃丽汀	销售收入（万元）	8,810.98	210.66	16,582.53	382.30	17,847.14	499.36	16,293.54	598.88
	销量（万盒）	90.82	2.08	171.83	3.74	186.55	4.88	172.66	5.97

产品名称	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
	平均价格（元/盒）	97.02	101.18	96.50	102.16	95.67	102.31	94.37	100.35

报告期内，和胃整肠丸与沃丽汀均主要通过经销渠道进行销售，整体而言，和胃整肠丸经销与直销模式下的平均价格差异不大，系和胃整肠丸的直销客户主要为大型连锁药店，具有较广的终端消费者覆盖面及推广能力，公司为支持此类直销客户推广公司的产品，给予其和经销商基本一致的销售价格。

报告期内，沃丽汀经销模式下的平均价格持续低于直销模式，系沃丽汀在报告期内参与了我国主要省市的药品集中采购招标，同一中标区域内，沃丽汀不同销售渠道的终端客户采购价格不存在重大差异，而经销模式下，经销商需要负责物流配送等工作，因此公司对经销客户的销售价格低于直销客户。

报告期各期，公司的主要自产产品在不同销售模式下的销售收入、销量和平均销售单价如下：

产品名称	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
爱廷玖	销售收入（万元）	6,459.49	936.74	5,310.24	387.18	—	—	—	—
	销量（万片）	571.44	85.87	440.05	36.03	—	—	—	—
	平均价格（元/片）	11.30	10.91	12.07	10.75	—	—	—	—
风油精（3ml/瓶）	销售收入（万元）	206.17	129.01	183.42	185.19	192.45	171.55	133.36	181.72
	销量（万瓶）	208.08	119.92	178.49	184.16	182.53	141.00	115.75	151.41
	平均价格（元/瓶）	0.99	1.08	1.03	1.01	1.05	1.22	1.15	1.20
风油精（6ml/瓶）	销售收入（万元）	200.98	264.27	321.55	397.27	268.72	345.03	258.60	417.77
	销量（万瓶）	101.64	131.69	161.43	219.33	135.76	178.67	122.87	211.55
	平均价格（元/瓶）	1.98	2.01	1.99	1.81	1.98	1.93	2.10	1.97
风油精（9ml/瓶）	销售收入（万元）	125.44	75.09	191.34	102.23	149.52	116.27	143.39	213.81
	销量（万瓶）	44.80	26.59	68.68	38.20	53.89	38.34	49.23	69.03
	平均价格（元/瓶）	2.80	2.82	2.79	2.68	2.77	3.03	2.91	3.10
风油精（12ml/瓶）	销售收入（万元）	58.05	49.53	101.33	134.82	38.56	19.02	-	-
	销量（万瓶）	10.20	8.88	17.38	24.97	5.94	3.34	-	-
	平均价格（元/瓶）	5.69	5.58	5.83	5.40	6.49	5.70	-	-

产品名称	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
红花油（12g/瓶）	销售收入（万元）	84.40	59.42	132.91	104.02	61.89	38.21	-	-
	销量（万瓶）	9.78	7.37	15.01	13.47	6.99	4.29	-	-
	平均价格（元/瓶）	8.63	8.07	8.85	7.72	8.85	8.90	-	-
红花油（16g/瓶）	销售收入（万元）	112.13	72.84	229.18	220.34	152.67	209.21	167.56	298.26
	销量（万瓶）	15.08	9.39	30.64	27.88	19.61	26.57	23.40	42.62
	平均价格（元/瓶）	7.44	7.76	7.48	7.90	7.79	7.87	7.16	7.00
红花油（27g/瓶）	销售收入（万元）	70.80	127.18	116.46	252.39	92.01	213.88	87.04	280.69
	销量（万瓶）	5.42	9.52	8.81	20.43	6.82	17.50	7.67	33.46
	平均价格（元/瓶）	13.05	13.36	13.22	12.35	13.49	12.22	11.35	8.39
六味地黄丸	销售收入（万元）	163.52	434.20	337.94	697.63	383.28	467.26	427.59	346.34
	销量（万粒）	9,438.04	29,606.46	18,660.40	48,680.14	22,330.74	32,532.85	27,486.14	23,422.71
	平均价格（元/万粒）	173.26	146.66	181.10	143.31	171.64	143.63	155.56	147.86
藿香正气丸	销售收入（万元）	206.33	2.47	344.25	31.14	635.60	37.86	448.52	109.20
	销量（万粒）	10,637.26	126.96	18,140.44	1,824.90	29,643.54	2,194.94	23,867.18	6,065.11
	平均价格（元/万粒）	193.97	194.26	189.77	170.62	214.42	172.48	187.92	180.05
口罩	销售收入（万元）	1,340.73	1,522.10	8,617.30	15,317.27	705.30	552.81	799.50	855.10
	销量（万只）	5,718.87	6,344.54	10,476.85	16,520.36	4,371.42	2,976.49	4,737.53	4,766.40
	平均价格（元/只）	0.23	0.24	0.82	0.93	0.16	0.19	0.17	0.18

报告期内，发行人的爱廷玖在经销模式下的平均价格高于直销模式下的平均价格，主要原因系该产品的主要直销客户为大中型医药连锁企业，此类企业的门店覆盖面广、直接面向大众消费者，议价能力较强，发行人为促进新产品爱廷玖的销售，给予直销客户相对较低的销售价格。公司的主要外用药产品风油精、红花油在经销和直销模式下的平均价格差异不大，主要系此类产品的直销客户大多为国内大型医药连锁企业，公司对其销售定价与经销商基本一致。报告期各期，公司主要中成药六味地黄丸与藿香正气丸经销模式下的平均价格均高于直销模式，系发行人中成药的直销客户主要为贴牌客户，此类客户采购量较大且公司无需负责产品的推广与下游客户开发，公司对其销售价格较低。2018 年至 2020 年，藿香正气丸经销模式下的平均价格均高于直销模式，原因与六味地黄丸一致；2021 年 1-6 月，藿香正气丸经销模式下的平均价格低于直销模式，系该期间直销

模式下的客户主要为较为零散的终端药店，发行人对此类客户的销售价格相对较高。报告期内，公司经销模式下的口罩平均价格均低于直销模式，系直销客户较为分散，而经销客户需负责产品物流配送等工作，因此公司对经销客户的销售价格较低。

（二）主要客户情况

1、公司整体前五大客户的情况

报告期内，公司的前五名客户情况如下：

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比（%）	主要销售产品
2021 年 1-6 月	1	九州通医药集团股份有限公司	5,497.09	17.37	沃丽汀、和胃整肠丸、爱廷玖、新斯诺、六味地黄丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	2	国药控股股份有限公司	2,842.15	8.98	沃丽汀、和胃整肠丸、爱廷玖、六味地黄丸、风油精、红花油、口罩等
	3	创美药业股份有限公司	1,376.96	4.35	和胃整肠丸、爱廷玖、新斯诺、藿香正气丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	4	华润医药商业集团有限公司	1,284.07	4.06	沃丽汀、爱廷玖、和胃整肠丸等
	5	广州市乐民医药有限公司	995.65	3.15	保心安油
	合计		**11,995.92**	**37.90**	
2020 年度	1	深圳市纵横千创实业有限公司	7,025.82	9.91	口罩
	2	国药控股股份有限公司	5,892.29	8.31	沃丽汀、和胃整肠丸、爱廷玖、六味地黄丸、风油精、红花油、口罩等
	3	九州通医药集团股份有限公司	5,306.19	7.48	沃丽汀、和胃整肠丸、爱廷玖、新斯诺、六味地黄丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	4	创美药业股份有限公司	2,792.95	3.94	和胃整肠丸、爱廷玖、新斯诺、藿香正气丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	5	广州市乐民医药有限公司	1,687.82	2.38	保心安油
	合计		**22,705.07**	**32.02**	
2019 年度	1	国药控股股份有限公司	6,101.34	12.29	沃丽汀、和胃整肠丸、藿香正气丸、风油精、红花油等

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比（%）	主要销售产品
	2	九州通医药集团股份有限公司	4,092.12	8.24	沃丽汀、和胃整肠丸、新斯诺、藿香正气丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	3	创美药业股份有限公司	2,828.85	5.70	和胃整肠丸、新斯诺、藿香正气丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	4	瑞康医药集团股份有限公司	1,895.55	3.82	沃丽汀、驱风油等
	5	广州市乐民医药有限公司	1,649.46	3.32	保心安油
	合计		**16,567.32**	**33.37**	
2018年度	1	国药控股股份有限公司	5,806.64	11.30	沃丽汀、和胃整肠丸、六味地黄丸、风油精、红花油等
	2	九州通医药集团股份有限公司	3,727.91	7.25	沃丽汀、和胃整肠丸、新斯诺、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	3	创美药业股份有限公司	2,259.90	4.40	和胃整肠丸、新斯诺、藿香正气丸、风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、棉签、口罩等
	4	上海凯茂生物医药有限公司	2,000.00	3.89	注射用多西他赛聚合物胶束于中国境内的临床批件及相关知识产权等
	5	广州市乐民医药有限公司	1,899.03	3.70	保心安油
	合计		**15,693.48**	**30.54**	

注：1、国药控股股份有限公司销售数据合并了国药乐仁堂医药有限公司、国药控股广西有限公司、国药控股福建有限公司、国药控股重庆有限公司、国药集团新疆新特药业有限公司、国药控股柳州有限公司、国药控股湖北有限公司、国药集团山西有限公司等国药控股股份有限公司控制的企业。

2、九州通医药集团股份有限公司销售数据合并了广东九州通医药有限公司、安徽九州通医药有限公司、北京九州通医药有限公司、赤峰九州通医药有限公司、福建九州通医药有限公司等九州通医药集团股份有限公司控制的企业。

3、创美药业股份有限公司销售数据合并了其子公司广东创美药业有限公司的销售数据。

4、瑞康医药股份有限公司于 2018 年 12 月更名为瑞康医药集团股份有限公司。

报告期内，公司客户较为分散，不存在向单个客户销售比例超过总额的 50%，或严重依赖少数客户的情况。

报告期内，公司整体前五大客户收入占比与同行可比公司的对比情况如下：

单位：%

可比公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	未披露	36.40	22.00	12.70

可比公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
康哲药业	未披露	28.70	29.20	26.30
中国先锋医药	未披露	8.90	13.60	14.10
泛谷药业	未披露	58.49	26.52	27.23
一品红	未披露	46.25	44.70	46.78
康芝药业	未披露	15.74	7.94	8.18
可比公司平均值	-	32.41	23.99	22.55
发行人	37.90	32.02	33.37	30.54

注：数据来源于各公司公开披露的年报，各公司半年报暂未披露 2021 年 1-6 月前五大客户收入情况。

整体而言，同行业可比公司的前五大客户收入占比均不高，主要系全国各地的医药流通企业及连锁、单体药店众多，医药制造或代理企业通常与分布在各地的经销与直销客户合作实现其销售渠道的广泛覆盖，因此收入分布较为分散。与同行业可比公司相比，发行人的前五大客户集中度处于合理区间内，符合行业惯例。

报告期内，前五大客户中新增客户情况如下：

序号	客户名称	成立时间	订单和业务获取方式	合作历史开始时间
1	上海凯茂生物医药有限公司	2008.11.19	商务洽谈	2018 年起
2	深圳市纵横千创实业有限公司	2019.09.29	商务洽谈	2020 年起

报告期内，公司主要客户较为稳定，不存在客户发生重大变化的情形。2018 年度的前五大客户中新增了上海凯茂生物医药有限公司，主要系因为当年与其签订了注射用多西他赛聚合物胶束的项目转让合同，使得当年对该客户的收入金额较大。2020 年，受新冠肺炎疫情影响，全球口罩需求量激增，庞大的市场需求带动公司口罩销量增长，公司前五大客户中新增了深圳市纵横千创实业有限公司口罩客户。山东华铂凯盛与上海凯茂签署注射用多西他赛聚合物胶束项目合作转让协议约定为获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报，目前该项目处于临床试验阶段，预计未来收入具备连续性和持续性；公司的一次性使用医用口罩等医用防护用品将维持稳定经营，未来与上述新增口罩客户的订单将具有连续性和持续性。

公司与前五大客户之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、

其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东没有在公司当期前五大客户中享有权益。不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、公司各类主要产品前五大客户的情况

（1）各类代理产品的前五大客户变化情况

①和胃整肠丸的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户
1	九州通医药集团股份有限公司	否	创美药业股份有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否
2	大参林医药集团股份有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	创美药业股份有限公司	否	创美药业股份有限公司	否
3	广东恒林源药业有限公司	否	大参林医药集团股份有限公司	否	广西柳州医药股份有限公司	否	国药控股股份有限公司	否
4	创美药业股份有限公司	否	广东益洲药业有限公司	否	广东南源药业有限公司	否	广西柳州医药股份有限公司	否
5	广西柳州医药股份有限公司	否	海南振誉药业有限公司	否	大参林医药集团股份有限公司	否	广东益洲药业有限公司	否

注：以上数据已按照客户同一控制下的合并口径披露，下同。

②沃丽汀的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户
1	国药控股股份有限公司	否	国药控股股份有限公司	否	国药控股股份有限公司	否	国药控股股份有限公司	否
2	九州通医药集团股份有限公司	否	瑞康医药集团股份有限公司	否	瑞康医药集团股份有限公司	否	瑞康医药集团股份有限公司	否
3	华润医药商业集团有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	西藏林芝百盛药业有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否
4	上海医药集团股份有限公司	否	上海医药集团股份有限公司	否	华润医药商业集团有限公司	否	华润医药商业集团有限公司	否
5	山东海王银河医药有限公司	否	华润医药商业集团有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	上海医药集团股份有限公司	否

③其他代理产品的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户
1	广州市乐民医药有限公司	否	广州市乐民医药有限公司	否	广州市乐民医药有限公司	否	广州市乐民医药有限公司	否
2	汕头市中心医院	否	汕头市中心医院	否	汕头市中心医院	否	汕头市中心医院	否
3	汕头大学医学院第一附属医院	否	汕头大学医学院第一附属医院	否	汕头大学医学院第一附属医院	否	汕头大学医学院附属肿瘤医院	否
4	汕头大学医学院第二附属医院	否	汕头大学医学院第二附属医院	否	汕头大学医学院第二附属医院	否	汕头大学医学院第一附属医院	否
5	汕头市潮南民生医院	否	贵州泰忆药品有限公司	否	广东诺泽药业有限公司	否	汕头大学医学院第二附属医院	否

发行人的代理产品中，和胃整肠丸与沃丽汀的主要销售模式为经销，其中和胃整肠丸的主要终端客户为药店，沃丽汀的主要终端客户为医院和药店，两种产品的前五大客户中，大部分为全国或区域性大型医药流通企业，由于发行人的终端客户遍布全国各地，大型医药流通企业具有广泛的销售渠道覆盖能力，能够高效地将产品销往各地终端客户。报告期内，和胃整肠丸与沃丽汀前五大客户有所变化，主要系不同客户在不同期间的采购需求不同造成。

发行人的其他代理产品主要包括保心安油、新斯诺，以及强生医疗器械，报告期内，发行人向前五大客户销售的产品中，代理医疗器械的主要客户为医院，由于汕头市等级医院的集中度较高，故缝线、吻合器等医疗器械前五大客户的变动较小，且收入集中度较高。

整体而言，发行人各类代理产品的前五大客户结构较为稳定，不存在与发行人发生交易当期即成为前五大客户的情形。部分客户在不同报告期从前五大客户变为非前五大客户，或者从非前五大客户变为前五大客户，系客户根据其产品销售情况及销售预期调整向发行人的采购，导致同一客户在不同期间采购额有所波动造成。

（2）发行人各类自产产品的前五大客户变化情况

报告期内，发行人的主要自产产品为两性健康用药、外用药和中成药以及口罩，上述产品占发行人报告期各期自产产品收入的比例均超过 80%，上述产品报告期各期的前五大客户情况如下：

①“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月	
	客户名称	是否当期新增客户
1	九州通医药集团股份有限公司	否
2	国药控股股份有限公司	否
3	河北金天燕霄医药有限公司	否
4	创美药业股份有限公司	否
5	华润医药商业集团有限公司	否

（续上表）

序号	2020 年度	
	客户名称	是否当期新增客户
1	九州通医药集团股份有限公司	否
2	昆明红伙药业有限公司	否
3	国药控股股份有限公司	否
4	创美药业股份有限公司	否
5	苏州华泰医药有限公司	是

2020 年 8 月，发行人研发的两性健康用药“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，该产品 2020 年的前五大客户中，苏州华泰医药有限公司系当年新增的客户，该客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主要股东	主营业务
1	苏州华泰医药有限公司	2006 年 7 月 21 日	1,000.00	张德苗、韩洪韬、朱德普等	主营中成药、化学药制剂、医疗器械等产品的销售。

相关客户与发行人开展业务往来的情况具体如下：

序号	客户名称	订单和业务的获取方式	开始合作时间	新增交易的原因	订单的连续性和持续性
1	苏州华泰医药有限公司	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易

注：客户信息来源于各企业公示的工商信息及各公司官方网站，主营业务仅列示营业范围中与发行人的交易相关的部分，下同。

②外用药和中成药的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户
1	创美药业股份有限公司	否	创美药业股份有限公司	否	泰州瀚霖医药有限公司	是	上海瀚尔升进出口有限公司	否
2	湖南恒昌医药集团股份有限公司	否	黑龙江省仁皇医药有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	吉林省栢吉堂药业有限公司	是
3	九州通医药集团股份有限公司	否	湖南恒昌医药集团股份有限公司	是	山东联合众生医药有限公司	是	黑龙江省仁皇医药有限公司	否
4	丰沃达医药物流（湖南）有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	创美药业股份有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否
5	黑龙江省仁皇医药有限公司	否	山东联合众生医药有限公司	否	黑龙江省仁皇医药有限公司	否	湖南益丰医药有限公司	否

对于外用药和中成药，发行人通过经销与直销共同发展的模式进行销售，报告期内，发行人在原有客户的基础上，持续拓展销售渠道，报告期内开发了吉林省栢吉堂药业有限公司、泰州瀚霖医药有限公司、山东联合众生医药有限公司、湖南恒昌医药集团股份有限公司等客户成为公司的新客户，整体而言，发行人外用药和中成药的客户较为分散，收入的集中度不高，故上述新增客户在合作当年即成为该类产品的前五大客户。

发行人外用药和中成药的各期前五大客户中，湖南恒昌医药集团股份有限公司为 2020 年新增客户，泰州瀚霖医药有限公司和山东联合众生医药有限公司为 2019 年新增客户，吉林省栢吉堂药业有限公司为 2018 年新增客户，上述客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主要股东	主营业务
1	湖南恒昌医药集团股份有限公司	2015 年 1 月 20 日	**36,000.00**	主要股东包括上海赛乐仙企业管理咨询有限公司、周延奇、江琎等	主营医药及医疗器材等产品的销售。
2	泰州瀚霖医药有限公司	2005 年 11 月 24 日	2,000.00	丁春、郑晓林、林芳	主要经营药品、医疗器械的批发与销售。
3	山东联合众生医药有限公司	2012 年 12 月 5 日	2,000.00	山东通御中医世家药业集团有限公司	主营药品、医疗器械、卫生用品等产品的销售。
4	吉林省栢吉堂药业有限公司	2014 年 10 月 11 日	200.00	王秀艳	主要经营药品、医疗器械、卫生用品等产品的销售。

相关客户与发行人开展业务往来的情况具体如下：

序号	客户名称	订单和业务的获取方式	开始合作时间	新增交易的原因	订单的连续性和持续性
1	湖南恒昌医药集团股份有限公司	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
2	泰州瀚霖医药有限公司	商务洽谈	2019 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
3	山东联合众生医药有限公司	商务洽谈	2019 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
4	吉林省栢吉堂药业有限公司	商务洽谈	2018 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易

2018 年，吉林省栢吉堂药业有限公司（以下简称“吉林栢吉堂”）在与发行人合作当年即成为外用药与中成药当年的前五大客户之一，发行人与吉林栢吉堂的合作情况具体如下：

吉林栢吉堂成立于 2014 年 10 月 11 日，其主营业务为中成药、化学药等药品的销售，其成立以来的主营业务未发生过重大变更。2018 年，发行人之子公司安徽泰恩康制药有限公司与对方通过商务洽谈的方式建立了业务合作关系，发行人向吉林栢吉堂销售的产品为六味地黄丸、逍遥丸、明目地黄丸等中成药丸剂，2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人对吉林栢吉堂的销售情况具体如下：

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售产品	六味地黄丸、逍遥丸、明目地黄丸等中成药丸剂			
销售收入（万元）	140.45	263.08	135.06	393.64
占当期营业收入比例（%）	0.44	0.37	0.27	0.77
占外用药与中成药收入总额比例（%）	3.10	3.31	1.88	4.77

2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人对吉林栢吉堂的销售收入分别为 393.64 万元、135.06 万元、263.08 万元和 140.45 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.77%、0.27%、0.37%和 0.44%，占比较小。报告期内，双方交易的金额有所波动，主要系吉林栢吉堂基于公司自身经营情况调整向发行人的采购金额。总体而言，发行人在吉林栢吉堂成立以来对其销售金额的变动，系对方基于自身经营情况作出的调整，具有合理性。

吉林栢吉堂向前五大供应商采购的产品主要为各类中成药，2018 年至 2020 年，吉林栢吉堂向发行人的采购金额占其当期采购总额的比例分别为 15.10%、7.30%和 9.20%。总体而言，吉林栢吉堂的主要供应商较为稳定，各年度供应商的交易额有所变动，系公司基于产品实际销售情况和销售策略，调整向各供应商的采购金额所致。

报告期内，吉林栢吉堂销售的主要产品为各类中成药和化学药制剂，其中中成药的销售收入占比约 70-80%，吉林栢吉堂销售的产品类型众多，2018 年至 2020 年，该公司销售发行人产品获得的收入占当年销售收入总额的比例分别为 16%、13%和 9%，总体而言，吉林栢吉堂销售发行人产品的收入占比较低，不存在主要销售发行人产品的情况。

发行人与吉林栢吉堂之间的交易均系市场条件的下的独立交易，吉林栢吉堂及其股东王秀艳，与发行人及股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

②口罩的前五大客户

序号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户	客户名称	是否当期新增客户
1	Scheibye General Trading LLC	否	深圳市纵横千创实业有限公司	是	创美药业股份有限公司	否	广东英达辉药业有限公司	否
2	福建新紫金医药有限公司	否	Scheibye General Trading LLC	是	福建新紫金医药有限公司	否	福建新紫金医药有限公司	否
3	创美药业股份有限公司	否	国药控股股份有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否	海南华健药业有限公司	否
4	深圳市纵横千创实业有限公司	否	深圳市齐心供应链管理有限公司	是	广东英达辉药业有限公司	否	陕西同盛医药有限责任公司	否
5	甘肃德生堂医药批发有限公司	否	上海数行营销策划有限公司	是	佛山市迈立得医药科技有限公司	否	九州通医药集团股份有限公司	否

2018 年至 2019 年，发行人口罩客户较为分散，单个客户的收入均不高，故不同期间前五大客户有所变化。2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，境内外对口罩的需求均大幅增加，发行人的口罩客户中新增了深圳市纵横千创实业有限公司、Scheibye General Trading LLC、深圳市齐心供应链管理有限公司、上海数行营销策划有限公司，上述客户因具有较强的销售渠道优势，在 2020 年向发行人采购口罩的金额较大，成为口罩业务的前五大客户。2021 年 1-6 月，国内新冠疫情已得到有效控制，但部分境外地区的疫情形势依然较为严峻，故发行人对境外口罩客户 Scheibye General Trading LLC 的销售额相对较高。

报告期内，发行人口罩业务新增客户的基本情况如下：

序号	新增客户名称	成立时间	注册资本	主要股东	主营业务
1	深圳市纵横千创实业有限公司	2019 年 9 月 29 日	50.00 万元	杨柳严、简茂国	主要经营医用口罩等医疗器械，以及各类电子和其他产品的批发与零售。
2	Scheibye General Trading LLC	2019 年 9 月 19 日	50.00 万阿联酋迪拉姆	Carsten Scheibye、Dina Elbouridi Scheibye 、Saeed Khalifa Mohamed	主营口罩等产品销售、电子产品回收等业务
3	深圳市齐心供应链管理有限公司	2013 年 11 月 8 日	8,000.00 万元	深圳齐心集团股份有限公司	供应链管理及相关配套服务，第二类医疗器械的销售等，系深交所上市公司深圳齐心集团股份有限公司（002301.SZ）的全资子公司。
4	上海数行营销策划有限公司	2014 年 4 月 14 日	2,000.00 万元	华扬联众数字技术股份有限公司	主要经营口罩、第一类医疗器械、第二类医疗器械等产品的批发与零售等。

注：Scheibye General Trading LLC 的信息来源于中国出口信用保险公司出具的《海外企业导读报告》以及对该公司的访谈。

相关客户与发行人开展业务往来的情况具体如下：

序号	客户名称	订单和业务的获取方式	开始合作时间	新增交易的原因	订单的连续性和持续性
1	深圳市纵横千创实业有限公司	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
2	Scheibye General Trading LLC	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
3	深圳市齐心供应链管理有限公司	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	持续存在交易
4	上海数行营销策划有限公司	商务洽谈	2020 年起	拓展产品销售渠道	2020 年存在交易

（三）经销销售情况

报告期内，公司主要以经销模式为主，公司将产品以买断方式销售给经销商，公司直销和经销的主营业务收入占比如下：

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
经销	24,120.66	76.22	45,482.28	64.15	38,894.07	78.36	37,714.41	73.41
直销	7,527.49	23.78	25,416.01	35.85	10,741.42	21.64	13,659.96	26.59
总计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

2020 年，公司口罩销售收入大幅度增长，因公司口罩的客户中直销占比较大，因此同期的直销占比高于报告期内其他期间的水平。关于公司经销商的选取标准及政策、与经销商合作的主要模式、主要产品经销商的具体类型等内容见本招股说明书“附件 11 发行人经销商情况的具体分析”。

（四）直销销售情况

1、直销客户的平均销售规模情况

报告期各期，发行人主营业务收入中直销收入的金额分布情况如下：

期间	项目	1,000 万元以上	500 万元-1,000 万元	100 万元-500 万元	10 万元-100 万元	10 万元以下	合计
2021 年 1-6 月	平均销售收入（万元/家）	-	593.82	234.83	32.05	0.45	5.38
	销售收入占比（%）	-	15.78	49.91	26.40	7.91	100.00
2020 年度	平均销售收入（万元/家）	7,025.82	685.99	239.77	32.09	0.63	7.43
	销售收入占比（%）	27.64	13.50	31.13	19.69	8.04	100.00
2019 年度	平均销售收入（万元/家）	1,474.17	765.19	216.88	31.53	0.79	9.22
	销售收入占比（%）	13.72	7.12	44.42	27.01	7.73	100.00
2018 年度	平均销售收入（万元/家）	1,569.02	502.21	236.84	27.11	1.14	11.01
	销售收入占比（%）	22.97	3.68	38.14	26.20	9.01	100.00

报告期内，发行人直销收入的金额分布有所波动，其中 2018 年和 2020 年金额 1,000 万元以上的直销收入占比较高，2018 年主要系发行人的注射用多西他赛聚合物胶束形成技术转让收入 2,000.00 万元，2020 年系口罩的直销客户中深圳市纵横千创实业有限公司贡献口罩收入 7,025.82 万元。除上述收入外，发行人的直销客户相对分散，收入主要来源于 10 万元-500 万元的中小型直销客户。发行人的直销收入主要包括向医院销售代理医疗器械，向连锁或单体药店等客户销售各类药品、口罩等产品，以及通过电商平台向终端用户销售口罩等产品，由于连锁或单体药店大多呈现出数量多、分布广泛、单个客户采购金额较小的特征，因此虽然对此类客户的平均销售收入较小，但收入合计占比较高。总体而言，发行人直销收入的金额分布与行业特征和业务模式相匹配。

2、直销客户的新增与退出情况

报告期内，发行人新增和退出直销客户的情况具体如下：

期间	直销客户数量（家）	新增直销客户数量（家）	新增直销客户数量占当期直销客户数量的比例（%）	新增直销客户对应的当期收入金额（万元）	新增直销客户收入占当期直销收入的比例（%）	退出直销客户数量（家）	退出直销客户数量占上期直销客户数量的比例（%）	退出直销客户对应的上期收入金额（万元）	退出直销客户销售占上期直销收入的比例（%）
2021 年 1-6 月	1,398	870	62.23	447.58	5.95	2,892	84.56	4,787.79	18.84
2020 年度	3420	3141	91.84	12,769.32	50.24	886	76.05	743.46	6.92
2019 年度	1165	729	62.58	1,029.16	9.58	805	64.87	873.05	6.39
2018 年度	1241	678	54.63	3,316.07	24.28	759	57.41	1,113.01	9.50

注：上表各期统计的直销客户情况为相应期间内与公司发生交易的直销客户。

报告期各期，发行人新增和退出的直销客户数量较多，退出的直销客户多为小型单体或连锁药店以及通过电商平台采购发行人产品的单位和个人，此类客户呈现出数量较多、交易频率低、交易金额小的特点。2018 年度，新增直销客户对应的收入占比较高，主要系当年新增的上海凯茂生物医药有限公司贡献了技术转让收入 2,000.00 万元；2020 年，新增的直销客户数量和收入金额均显著增加，主要系新冠疫情期间，发行人直销模式下的口罩客户数量及收入金额大幅增加。2021 年 1-6 月，退出的直销客户数量和收入金额有所增加，主要系新冠疫情得到有效控制后，直销模式下的口罩客户数量和收入减少。

3、新增直销客户与旧直销客户同类产品的价格对比情况

报告期内，公司各主要产品当期新增直销客户的平均售价与旧直销客户的平均售价对比情况如下：

主要产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价
和胃整肠丸（50 粒/瓶）（元/瓶）	—	16.06	16.81	13.62	12.12	13.26	—	12.36
沃丽汀（元/盒）	—	101.18	102.32	102.16	103.11	102.15	100.31	100.35
爱廷玖（元/片）	11.84	10.81	10.75	—	—	—	—	—
风油精（6ml/瓶）（元/瓶）	2.21	2.01	2.03	1.81	2.02	1.92	2.26	1.96
红花油（16g/瓶）（元/瓶）	8.69	7.75	8.67	7.90	7.40	7.93	6.49	7.08
六味地黄丸（元/万粒）	177.09	145.49	152.26	140.24	140.43	146.13	146.07	149.70
藿香正气丸（元/万粒）	190.24	209.40	220.65	163.05	230.43	172.04	197.91	173.69

主要产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价
口罩（元/只）	0.19	0.25	1.02	0.71	0.20	0.18	0.15	0.19

注 1：2018 年度和 2021 年 1-6 月，和胃整肠丸（50 粒/瓶）无新增直销客户。
注 2：2021 年 1-6 月，沃丽汀无新增直销客户。

报告期内，公司沃丽汀当期新增直销客户的平均售价与旧直销客户的平均售价不存在重大差异。2020 年，和胃整肠丸、风油精和红花油的新增直销客户平均售价高于旧客户，系当期新增的直销客户均为采购规模很小的零散客户，公司给予其销售价格较高；报告期内，六味地黄丸与藿香正气丸新增直销客户的销售价格与旧直销客户的销售价格差异系客户采购产品的规格差异与采购规模差异引起；2020 年和 2021 年 1-6 月，口罩新增直销客户的平均售价与旧直销客户差异较大，主要系该期间口罩价格波动较大，不同客户采购时点及采购规模的不同形成了平均价格的差异。

公司不同产品、不同客户适用的结算政策和信用期限政策有所差异：对于合作时间较长、企业实力雄厚、信用及资质较好、渠道覆盖面广的客户，发行人通常给予一定的信用期和信用额度，其他客户一般采用预收款的方式结算。

（五）现金收款

报告期内，公司销售业务现金回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金回款金额	2.53	0.14	0.00	3.68
营业收入	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
现金回款金额占比	0.01%	0.00%	0.00%	0.01%

报告期内，公司销售业务现金回款的频率以及占营业收入的比例都极低，虽然公司在日常经营中会尽量避免销售回款采用现金结算，但少数零星小额销售、部分销售尾款清账结算等情形下客户会坚持使用现金结算，此类现金交易具有商业必要性与合理性，并不违背公司的所处行业的经营特点。公司的现金回款方与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方均不存在关联关系或其他利益安排。公司现金回款交易的收入确认原则均与公司同类业务非现金交易的收入确认原则严格保持一致。

（六）退换货情况

根据公司的销售管理制度，公司通常只会在客户对产品质量有异议、产品送达客户时外包装有破损等情形下方能为客户办理退换货，客户申请退换货后，公司会对退换货原因进行核实，经审批同意后才会办理退换货。

报告期内，公司主要销售合同中的退换货条款约定如下：“运输过程中货物的毁损、灭失风险由甲方（公司）承担，货物运送到乙方（客户）指定地点由乙方签收后，货物的毁损、灭失风险由乙方承担”、“因甲方运输过程中货物发生毁损、灭失，乙方需进行索赔的，应当自乙方接收产品之日起 5 日内以书面形式告知甲方。如果未在此期限内提出索赔要求或逾期告知的，视为乙方放弃索赔的权利，豁免甲方的责任”、“甲方货物进入乙方仓库后，因乙方经营管理不善而造成的任何损失，均由乙方自行负责”等。

报告期内，公司的退换货情况具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额（万元）	175.13	497.21	771.49	342.15
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
退换货金额占营业收入的比例（%）	0.55	0.70	1.55	0.67

报告期各期，公司退换货金额占营业收入的比例较低，分别为 0.67%、1.55%、0.70%和 0.55%，2020 年，退换货金额占当期收入比例为 0.70%，较 2019 年度下降较多，主要系 2020 年新冠肺炎疫情期间，公司口罩的销售收入大幅增加，而口罩的退换货金额占收入的比例相对较小。公司实际收到的退换货商品通常只是外包装箱压损，箱内产品并无质量问题，总体而言，报告期内退换货金额占收入的比例较低。

对于发行人的产品销售业务，在国内销售的情况下，发行人以销售出库单、客户签收单等证明公司取得收取货款权利的凭证作为收入确认时点和依据；在出口销售的情况下，发行人根据合同条款，将产品运达指定的出运港口或地点，对出口货物完成报关及装船后确认收入。发行人的上述具体收入确认方法符合《企业会计准则》的要求，并且在报告期内得到严格执行。

发生退换货时，对于经审批通过的退换货申请，发行人在收到退货的当期冲销营业收入，借记“主营业务收入”，贷记“应收账款”，同时冲回相应的营业成本，借记“库存商品”，贷记“主营业务成本”，发行人的退换货会计处理符合《企

业会计准则》的规定。

（七）返利情况

公司对于和胃整肠丸、外用药、中成药、“爱廷玖”盐酸达泊西汀片等产品，会根据产品类别、经销商的销售情况、产品推广需求等因素，给予客户一定的销售返利，发行人不同品种不同客户的返利幅度有所差异，具体以营销部审批的返利额度为准。报告期内，公司向客户提供的返利情况具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
返利总额（万元）	2,215.33	3,258.79	2,730.03	1,865.63
销售收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
返利占比（%）	7.00	4.60	5.50	3.63

2019 年，销售返利总额及占比较上年有所增加，主要系公司在上调和胃整肠丸的主要规格 50 粒/瓶的销售单价后，为避免价格上涨对和胃整肠丸的销售造成不利影响，同时为稳固和扩大市场，公司积极开展促销活动，对和胃整肠丸客户提供了较多的促销返利；2020 年，公司推出新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖），为快速拓展市场，公司对该产品开展促销返利活动，此外，当期口罩销售收入大幅增加，而公司对口罩开展的折扣与返利活动较少，因此 2020 年度的返利金额占销售收入的比例有所下降。2021 年 1-6 月，返利金额占销售收入的比例有所提高，主要系公司为推广新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖），开展的返利活动相对较多，且该期间盐酸达泊西汀片的销售收入占比较 2020 年有所提高。

报告期内，公司返利金额占销售收入的比例较低，公司的销售返利均通过商业折扣方式执行，抵减本营销年度的营业收入，借记“主营业务收入”，贷记“应收账款”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、公司主要产品采购情况和主要供应商

（一）主要产品及原材料的采购情况和单价变动情况

1、代理运营产品采购情况、单价及变动情况

（1）报告期内，公司代理运营产品采购数量、单价及金额

期间	药品	数量（盒、瓶）	金额（万元）	单价（元/盒、元/瓶）
2021 年 1-6 月	和胃整肠丸（50 粒）	2,035,104	594.12	2.92
	和胃整肠丸（120 粒）	568,116	397.76	7.00

期间	药品	数量（盒、瓶）	金额（万元）	单价（元/盒、元/瓶）
	和胃整肠丸（300 粒）	-	-	-
	沃丽汀	842,979	4,923.68	58.41
2020 年度	和胃整肠丸（50 粒）	5,342,148	1,672.50	3.13
	和胃整肠丸（120 粒）	832,356	582.68	7.00
	和胃整肠丸（300 粒）	118,272	153.35	12.97
	沃丽汀	1,633,173	10,134.25	62.05
2019 年度	和胃整肠丸（50 粒）	8,589,336	2,658.04	3.09
	和胃整肠丸（120 粒）	1,459,926	1,015.39	6.96
	和胃整肠丸（300 粒）	145,152	184.13	12.69
	沃丽汀	1,887,439	12,209.16	64.69
2018 年度	和胃整肠丸（50 粒）	6,940,332	2,107.14	3.04
	和胃整肠丸（120 粒）	657,162	446.45	6.79
	和胃整肠丸（300 粒）	-	-	-
	沃丽汀	1,630,762	10,236.42	62.77

注：由于公司代理的医疗器械品种较多且较为分散，因此不在此列举医疗器械的采购数量、单价及金额情况。

公司与供应商之间通过代理协议的形式约定了和胃整肠丸、沃丽汀等代理产品的采购价格，其中和胃整肠丸与沃丽汀采购价格以美元计价，因此汇率波动在一定程度上影响了公司代理运营产品的采购价格。

报告期内，发行人的主要代理产品和胃整肠丸与沃丽汀的周转速度较快，总体而言，发行人各主要代理产品的购销率保持在较高水平，产品周转情况良好。

（2）报告期内和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油的调价情况

报告期内和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油的历次调价情况如下：

产品名称	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 丸）	瓶	0.45 美元	0.45 美元	0.45 美元
和胃整肠丸（120 丸）	瓶	2020 年 10 月 1 日起上涨至 1.08 美元	1 美元	1 美元
和胃整肠丸（300 丸）	瓶	1.83 美元	1.83 美元	1.83 美元
沃丽汀	盒	9.0 美元	2019 年 10 月 1 日起下调为 9.0 美元	9.5 美元
保心安油	瓶	HK$19.20	HK$19.20	2018 年 5 月 1 日起供应国内销售的 18.6ml 保心安油（薄荷护表油）

产品名称	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
				上涨为每瓶 HK$19.20

注：2021 年 1-6 月，上述代理产品均不存在调价情形。

2020 年 10 月 1 日起和胃整肠丸（120 丸）上涨 0.08 美元/盒至 1.08 美元/瓶，主要系在 2015 年签署前一版代理协议时，120 丸/瓶规格及 300 丸/瓶规格的和胃整肠丸因在中国大陆销量相对较少，泰国李万山给予的采购价较低，以支持相关品规在中国大陆的推广；经过发行人的推广，本次签署协议时 120 丸/瓶规格的销量相比前次显著提升，因此经双方协商一致，泰国李万山小幅提高了 120 丸/瓶的采购价。

沃丽汀的授权厂商为日本第一药品产业株式会社，采购价格以美元标价，2018 年至 2019 年，美元兑人民币的汇率波动较大，其中 2018 年 4 月至 2019 年 9 月美元兑人民币汇率中间价整体呈上升趋势，发行人的采购成本持续增加，经双方友好协商，决定自 2019 年 10 月 1 日起，沃丽汀的采购价格下调 0.5 美元/盒至 9.0 美元/盒。保心安油 2018 年 5 月 1 日起供应国内销售的 18.6ml 保心安油（薄荷护表油）上涨 1.70 港币/瓶，至 19.20 港币/瓶，主要系受原料价格上涨影响。

2、自产产品采购情况、单价及变动情况

（1）自产产品主要原材料的采购定价机制

发行人采用“以产定采”的采购策略，在根据生产计划确定采购需求后，发行人从合格供应商名录中筛选出相应产品的合格供应商，通过询价方式获取供应商的报价，发行人会结合历史采购交易合作情况、采购量大小、售后服务、付款方式、信用期等因素综合考虑供应商的报价是否合理，并展开与供应商的议价谈判，最终根据“多方筛选，质优量足价宜”的原则与供应商协商确定采购价格。对于部分合作历史较长、资质信誉较好、物料供应稳定且质量可靠的供应商，发行人会根据市场价格与对方直接通过协商议价的方式确定各批次的采购价格。

报告期内，发行人主要自产产品的原材料涉及种类较多且供应商较为分散，为规范物料采购和定价程序，发行人已建立了一套完整的物料采购控制制度，同时发行人会对合格供应商进行跟踪评价及调整，通过上述制度的有效执行，发行人能够在保证原材料采购质量的前提下确保采购价格的合理、公允。

（2）主要原材料采购

公司外用药生产所需的原材料主要为薄荷脑、水杨酸甲酯、丁香酚、丁香罗勒油等，棉签生产的主要原材料为棉条、木棒等，口罩生产的主要原材料为无纺布、熔喷布、点焊皮筋等，中成药生产的主要原材料包括酒萸肉、半夏（制）、熟地黄、柴胡、茯苓、当归等，“爱廷玖”生产的主要原材料包括盐酸达泊西汀原料药等。公司已经与一些信誉较好、规模较大的供应商建立了长期合作关系。主要原材料供应充足，能够满足生产所需。

公司	原材料名称	对应最终产品名称	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）
泰恩康制药厂	薄荷脑	风油精、驱风油、薄荷通吸入剂、香荷止痒软膏等	12,075	182.46	151.10	15,800	300.71	190.32	15,425	361.70	234.49	11,900	261.14	219.45
	水杨酸甲酯	风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、香荷止痒软膏等	9,000	84.96	94.40	21,000	204.42	97.35	15,000	146.02	97.35	27,000	232.10	85.96
	丁香酚	风油精	500	16.81	336.28	1,650	55.49	336.28	1,025	39.56	385.93	1,500	61.86	412.40
	丁香罗勒油	红花油、香荷止痒软膏等	3,007	111.76	371.68	12,370	468.95	379.10	8,993	357.07	397.08	13,022	487.77	374.57
泰恩康器材厂	棉条	棉签	3,162	5.60	17.70	25,940	46.83	18.05	112,296	194.72	17.34	130,347	211.32	16.21
	木棒	棉签	8,000	8.11	10.13	14,110	17.48	12.39	127,868	143.68	11.24	161,925	185.31	11.44
	无纺布	口罩	142,656	152.55	10.69	682,340	1,124.38	16.48	122,441	129.18	10.55	149,339	166.12	11.12
	熔喷布	口罩	74,211	171.27	23.08	284,704	5,119.45	179.82	54,381	81.26	14.94	56,320	82.30	14.61
	聚乙烯	棉签	-	-	-	6,000	4.35	7.26	104,000	84.66	8.14	84,000	72.46	8.63
	点焊皮筋	口罩	224	0.62	27.82	66,912	330.86	49.45	24,712	59.77	24.19	30,235	69.06	22.84
安徽泰恩康	酒萸肉	六味地黄丸、杞菊地黄丸、杞菊地黄丸等	33,848	130.43	38.53	73,345	294.01	40.09	56,079	221.09	39.43	61,397	266.27	43.37
	半夏（制）	藿香正气丸、香砂养胃丸等	10,200	121.65	119.27	9,641	119.02	123.45	15,000	180.93	120.62	17,942	225.33	127.59
	熟地黄	六味地黄丸、复方乌鸡丸、明目地黄丸、杞菊地黄丸、乌鸡白凤丸、知柏地黄丸等	70,000	98.72	14.10	146,623	186.47	12.72	104,244	125.11	12.00	120,147	141.38	11.77
	茯苓	六味地黄丸、复方乌鸡丸、明目地黄	42,652	67.52	15.83	81,432	104.59	12.84	65,229	86.02	13.19	75,112	108.51	14.45

公司	原材料名称	对应最终产品名称	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）
		丸、杞菊地黄丸、天王补心丸、香砂养胃丸、逍遥丸、知柏地黄丸等。												
山东华铂凯盛	盐酸达泊西汀原料药	“爱廷玖”盐酸达泊西汀片	1,000	663.72	6,637.17	107	94.69	8,849.56	-	-	-	-	-	-

注 1：山东华铂凯盛公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的生产采用药品上市许可持有人制度的模式。根据药品注册批件，山东华铂凯盛为该品上市许可持有人，药品生产企业为鲁银药业，原料药等物料由山东华铂凯盛直接采购或委托鲁银药业负责采购，上表显示采购情况为山东华铂凯盛直接采购部分。

注 2：2020 年，因工艺改进，泰恩康器材厂的部分型号口罩产品原材料中的点焊皮筋逐步替换成扁耳线，扁耳线 2020 年的采购量为 96,184 公斤，采购金额为 300.69 万元，2021 年 1-6 月的采购量为 39,343 公斤，采购金额为 96.43 万元。

报告期内，公司自产产品主要原材料的价格存在一定波动，主要系市场供需变动等因素引起，发行人原材料的采购价格主要系根据市场价格与供应商协商确定。报告期各期，公司主要原材料的采购量与生产和备货需求相匹配，主要原材料采购量、耗用量、库存量的变动，以及主要产品原材料投入产出比的变动具有合理性。

（3）报告期内自产产品主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场公开价格波动是否一致

见本招股说明书“附件 12 报告期自产产品主要原材料采购价格变动的合理性及主要供应商情况”之“（一）外用药主要原材料的价格变动情况”、“（二）口罩和棉签主要原材料的价格变动情况”、“（三）中成药主要原材料的价格变动情况”、“（四）两性健康用药主要原材料的价格变动情况”。

（4）华铂凯盛盐酸达泊西汀片原料药供应商的选择标准及具体情况、采购定价机制、采购价格的公允性

为对供应商的选取和管理进行规范，发行人制定了《供应商评估和批准管理规程》《采购控制程序》等文件，报告期内，相关制度规范均得到严格执行。具体而言，发行人自产产品的主要供应商选取标准如下：

项目	具体标准
合法合规要求	必须是经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业
质量及服务要求	具有相应产品的生产、检测设施设备条件和较完善的质量保证体系，产品满足相应的质量标准要求，售后服务完善
供货价格要求	供货价格与市场价格相比处于合理水平
供应及时性要求	交货期准时率达 95%以上
稳定性要求	供应商的供货质量及服务质量应持续满足上述标准，经跟踪评估不合格的，将视情况撤销其合格供应商资格

山东华铂凯盛生产的“爱廷玖”盐酸达泊西汀原料药生产厂商为 Symed Labs Limited，其在中国境内的授权代理商较少。根据上述标准，山东华铂凯盛选择从广州市桐辉药业有限公司和珠海晨安医药有限公司两家代理商采购盐酸达泊西汀原料药。

广州市桐辉药业有限公司成立于 1999 年，主要从事制剂的推广及销售，原料药、化工中间体、研发物料等的销售及代理业务。其销售的盐酸达泊西汀原料药自 Symed Labs Limited 购入，已取得该公司在中国境内的销售授权。2020 年，

山东华铂凯盛自行或指定烟台鲁银累计向其合计采购了 153.32 万元的盐酸达泊西汀原料药。珠海晨安医药有限公司成立于 1999 年，主要从事化学原料药、化学药制剂的研究开发及批发经营业务，其销售的盐酸达泊西汀原料药同样自 Symed Labs Limited 购入，并取得在中国境内的销售授权。2020 年，山东华铂凯盛指定烟台鲁银向其采购了 140.49 万元的盐酸达泊西汀原料药。

发行人采用“以产定采”的采购策略，在根据生产计划确定采购需求后，发行人通过询价方式获取供应商的报价，发行人会结合历史采购交易合作情况、采购量大小、付款方式、信用期等因素综合考虑供应商的报价是否合理，并展开与供应商的议价谈判，最终根据“多方筛选，质优量足价宜”的原则与供应商协商确定采购价格。一般情况下，广州市桐辉药业有限公司和珠海晨安医药有限公司按批次向境外原料药厂商进行采购，因此山东华铂凯盛采购的盐酸达泊西汀原料药也按批次进行，各次采购均以采购时的市场价格为基础确定，同时考虑各批次采购数量以及历史交易量予以适当调整。

发行人自主研发的新产品“爱廷玖”于 2020 年 8 月上市，发行人仅在 2020 年向两家供应商采购了盐酸达泊西汀原料药。2020 年，山东华铂凯盛自行或指定烟台鲁银向广州市桐辉药业有限公司采购的原料药合计 157 公斤，平均价格为 9,765.51 元/公斤，其中 107 公斤为一次性采购，单价为 8,849.56 元/公斤，因单次采购量较大取得了价格优惠。山东华铂凯盛指定烟台鲁银向珠海晨安医药有限公司采购的原料药合计 125 公斤，平均价格为 11,238.94 元/公斤。山东华铂凯盛向两家供应商采购原料药的价格差异主要由单次采购数量的不同引起。总体上看，发行人采购盐酸达泊西汀原料药的价格系与供应商根据市场价格，结合采购规模等因素协商确定，采购价格具有公允性。

（5）由华铂凯盛及烟台鲁银各自对原料药的采购量、采购价格、是否存在差异、经由华铂凯盛自行采购或指定烟台鲁银采购原料药的选择标准及原因

公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 4 月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月取得生产许可证生产并投放市场销售。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀原料药由山东华铂凯盛自行采购或指定烟台鲁银药业负责采购，具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
采购主体	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）	数量（公斤）	金额（万元）	单价（元/公斤）
山东华铂凯盛	1,000	663.72	6,637.17	107	94.69	8,849.56
烟台鲁银	—	—	—	175	199.12	11,378.00
合计	**1,000**	**663.72**	**6,637.17**	**282**	**293.81**	**10,418.63**

2020 年度，山东华铂凯盛自行采购的盐酸达泊西汀原料药为 107 公斤，采购单价为 8,849.56 元/公斤，发行人指定烟台鲁银采购的盐酸达泊西汀原料药为 175 公斤，采购单价为 11,378.00 元/公斤。发行人指定烟台鲁银采购的原料药数量较山东华铂凯盛直接采购的数量更多，单价较高，主要与采购批次及各批采购量有关。一般情况下，原料药供应商根据各批次采购量分别定价，单次采购量越大价格优惠幅度越大。2020 年度，发行人指定烟台鲁银采购的 175 公斤盐酸达泊西汀原料药分成多个批次采购，而山东华铂凯盛自行采购的 107 公斤原料药为一次性采购，取得了较大的价格优惠。虽然全年累计的指定采购数量较自行采购量大，但由于自行采购为单次大量采购，使得采购单价较指定采购更低。2021 年 1-6 月，山东华铂凯盛自行采购的 1,000 公斤盐酸达泊西汀原料药为一次性采购，取得了较大的价格优惠，采购单价为 6,637.17 元/公斤。

公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的生产采用药品上市许可持有人制度的模式，根据药品注册批件，山东华铂凯盛为该药品的上市许可持有人，药品生产企业为烟台鲁银药业有限公司。山东华铂凯盛对于盐酸达泊西汀原料药的采购，主要根据原料药的到货时间、采购计划安排的灵活性、采购手续的复杂性综合判断是自行采购还是指定烟台鲁银采购。

山东华铂凯盛采购的盐酸达泊西汀原料药均运往产品生产地点。烟台鲁银作为药品的生产企业，能够准确掌握原料药的耗用和库存情况，并结合山东华铂凯盛的生产计划及时安排原料药的采购事宜，减少库存短缺缩短原料药供货周期。在药品上市初期，为实现新产品的快速供货，山东华铂凯盛指定烟台鲁银向供应商直接采购盐酸达泊西汀原料药，大幅提升了“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的生产效率。由于盐酸达泊西汀原料药自境外进口，作为原料药的采购方，需要提供大量资料协助代理商办理报关手续。在后续的采购中，烟台鲁银作为生产企业，协助报关给其带来较大额外成本，并且随着爱廷玖产品的生产逐步稳定，山东华铂凯盛逐步转为自行向供应商采购。2021 年 1-6 月，盐酸达泊西汀原料药的采购均

由山东华铂凯盛自行完成，烟台鲁银在受托加工过程中仅提供辅料。

（二）水、电、蒸汽消耗情况

公司全资子公司泰恩康器材厂、泰恩康制药厂及安徽泰恩康具有生产活动，其生产用水、电、蒸汽均从外部购买，供应稳定。报告期内，上述三个主体能源使用情况如下：

能源名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自来水	数量（立方米）	34,697	65,239	59,893	72,093
	金额（元）	139,032	260,942	221,453	263,153
	单价（元/吨）	4.01	4.00	3.70	3.65
电	数量（度）	2,102,427	4,784,384	4,495,051	4,074,325
	金额（元）	1,556,503	3,248,051	3,748,763	3,421,258
	单价（元/度）	0.74	0.68	0.83	0.84
蒸汽	数量（立方米）	3,621	7,670	5,789	7,008
	金额（元）	764,096	1,618,442	1,176,772	1,278,675
	单价（元/立方米）	211.01	211.01	203.29	182.46

公司 2020 年的电费单价有所降低，主要系汕头市工业和信息化局等单位在新冠疫情期间给予汕头市规模以上工业企业用电补贴，公司全资子公司泰恩康器材厂和泰恩康制药厂得以在疫情期间逐月享受 20%的用电电费补贴。

公司 2019 年自来水和蒸汽的使用量相对于 2018 年有所降低的主要原因是公司全资子公司安徽泰恩康部分车间在 2019 年进行 GMP 认证，其对应的厂区、厂房、车间、设备于 2019 年 7 月进行停产维护保养。

整体而言，公司报告期各期的能源耗用量变动具有合理性，能源耗用量与主要产品产量之间具有匹配性。

（三）主要供应商情况

报告各期，发行人向前五大供应商的采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占总采购额的比例	采购产品
2021 年 1-6 月	1	日本第一药品产业株式会社	4,923.68	36.95%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	991.88	7.44%	和胃整肠丸
	3	保心安药厂有限公司	784.50	5.89%	保心安油

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占总采购额的比例	采购产品
	4	广州市桐晖药业有限公司	680.66	5.11%	盐酸达泊西汀片原料药等
	5	江苏百畅医药有限公司	614.43	4.61%	缝线
	合计		**7,995.15**	**59.99%**	—
2020年度	1	日本第一药品产业株式会社	10,134.25	32.07%	沃丽汀
	2	德成盛世（深圳）科技有限公司	3,779.62	11.96%	熔喷布等
	3	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	2,408.53	7.62%	和胃整肠丸
	4	保心安药厂有限公司	1,328.05	4.20%	保心安油
	5	广东添华无纺布实业有限公司	979.66	3.10%	无纺布
	合计		**18,630.11**	**58.95%**	—
2019年度	1	日本第一药品产业株式会社	12,209.16	44.42%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	3,857.55	14.03%	和胃整肠丸
	3	江苏百畅医药有限公司	1,318.27	4.80%	缝线
	4	保心安药厂有限公司	1,292.86	4.70%	保心安油
	5	山东瑞安药业有限公司	653.60	2.38%	新斯诺
	合计		**19,331.45**	**70.33%**	—
2018年度	1	日本第一药品产业株式会社	10,159.65	39.45%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	2,541.45	9.87%	和胃整肠丸
	3	保心安药厂有限公司	1,466.05	5.69%	保心安油
	4	山东瑞安药业有限公司	1,015.56	3.94%	新斯诺
	5	强生（中国）医疗器材有限公司	826.07	3.21%	缝线、吻合器
	合计		**16,008.78**	**62.16%**	—

1、代理运营业务主要供应商

（1）代理运营业务前五大供应商的采购情况

公司自 1999 年起开始代理运营沃丽汀与和胃整肠丸，自 2002 年起开始代理强生医疗器械。报告期内，公司代理运营业务的供应商较为稳定，不存在重大变化的情形。

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东没有在公司代理运营产品供应商中享有权益。报告期内，公

司代理运营业务前五大供应商名称及采购金额、占采购总额的比例如下表：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占总采购额的比例	占代理产品采购金额的比例	采购产品
2021 年 1-6 月	1	日本第一药品产业株式会社	4,923.68	36.95%	64.30%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	991.88	7.44%	12.95%	和胃整肠丸
	3	保心安药厂有限公司	784.50	5.89%	10.25%	保心安油
	4	江苏百畅医药有限公司	614.43	4.61%	8.02%	缝线
	5	山东瑞安药业有限公司	113.43	0.85%	1.48%	新斯诺
	合计		**7,427.91**	**55.74%**	**97.01%**	—
2020 年度	1	日本第一药品产业株式会社	10,134.25	32.07%	62.59%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	2,408.53	7.62%	14.88%	和胃整肠丸
	3	保心安药厂有限公司	1,328.05	4.20%	8.20%	保心安油
	4	江苏百畅医药有限公司	972.74	3.08%	6.01%	缝线
	5	山东瑞安药业有限公司	791.70	2.51%	4.89%	新斯诺
	合计		**15,635.27**	**49.47%**	**96.56%**	—
2019 年度	1	日本第一药品产业株式会社	12,209.16	44.42%	61.08%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	3,857.55	14.03%	19.30%	和胃整肠丸
	3	江苏百畅医药有限公司	1,318.27	4.80%	6.60%	缝线
	4	保心安药厂有限公司	1,292.86	4.70%	6.47%	保心安油
	5	山东瑞安药业有限公司	653.60	2.38%	3.27%	新斯诺
	合计		**19,331.45**	**70.33%**	**96.72%**	—
2018 年度	1	日本第一药品产业株式会社	10,159.65	39.45%	57.81%	沃丽汀
	2	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司	2,541.45	9.87%	14.46%	和胃整肠丸
	3	保心安药厂有限公司	1,466.05	5.69%	8.34%	保心安油
	4	山东瑞安药业有限公司	1,015.56	3.94%	5.78%	新斯诺
	5	强生（中国）医疗器材有限公司	826.07	3.21%	4.70%	缝线、吻合器
	合计		**16,008.78**	**62.16%**	**91.09%**	—

注 1：强生（中国）医疗器材有限公司、强生（上海）医疗器材有限公司均为强生（中国）投资有限公司持股 100%的公司，因此在上表中强生（中国）医疗器材有限公司采购数据包括了向强生（上海）医疗器材有限公司采购的金额。

2018 年公司向强生（中国）医疗器材有限公司采购金额同比下滑的原因是，强生（上

海）医疗器材有限公司 2017 年 12 月 29 日出具《沟通函》，授权上海九州通医疗器械供应链有限公司（以下简称“上海九州通”）为“MIP 产品”中国的总代理，自 2018 年 1 月 15 日起采购交易转换至上海九州通。据统计，2018 年发行人向上海九州通采购金额为 759.85 万元，占总采购额的比例为 2.95%，占代理产品采购金额的比例为 4.32%。2018 年 11 月起，强生（上海）医疗器材有限公司将爱惜康外科伤口缝合产品采购交易转换至江苏百畅医药有限公司（以下简称“江苏百畅”）。据统计，2018 年发行人向江苏百畅采购金额为 246.46 万元，占总采购金额的 0.96%，占代理产品采购金额的 1.40%。

2：公司与日本第一药品产业株式会社、信健有限公司三方签订《沃丽汀中国总代理协议书》，公司与泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、大鹏药业有限公司三方签订《和胃整肠丸中国总代理协议书》。鉴于信健有限公司与大鹏药业有限公司仅负责办理转口手续及收款，因此不将其作为代理产品供应商，而将沃丽汀生产厂商日本第一药品产业株式会社及和胃整肠丸生产厂商泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司作为供应商。

报告期内，发行人向代理业务前五大供应商的采购金额占各期采购总额的比例分别为 62.16%、70.33%、49.47%和 55.74%，波动较大，占各期代理产品采购总额的比例分别为 91.09%、96.72%、96.56%和 97.01%，波动相对较小。

2019 年，公司向代理运营业务前五大供应商的采购金额占比较 2018 年明显上升，主要系公司根据代理运营业务的销售状况，增加了和胃整肠丸、沃丽汀等产品的采购，当年和胃整肠丸与沃丽汀的采购金额较 2018 年增加 3,365.61 万元。

2020 年，公司向代理运营业务前五大供应商的采购金额占当期总采购额的比例大幅降低，系新冠肺炎疫情发生后，公司口罩原材料的采购量大幅增加，自产产品采购金额占总采购额的比例也大幅提高；同时，由于新冠肺炎疫情较为严重期间公司主要代理产品的销售均出现不同程度的下降，公司减少了部分代理产品的采购。

2019 年，和胃整肠丸与沃丽汀的采购金额增幅较大，且采购金额增幅大于销售收入增幅的原因分析如下：

①2019 年，发行人对泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的采购金额变动情况分析

2019 年，发行人向泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司采购和胃整肠丸的金额较 2018 年增加 1,316.10 万元，增幅为 51.79%，主要系采购量和汇率变动的影响。2018 年和 2019 年，和胃整肠丸各规格产品的采购量和销售量如下：

期间	产品	采购情况		销售情况		购销率
		采购量（万瓶）	同比变动幅度	销售量（万瓶）	同比变动幅度	
2019 年度	和胃整肠丸（50 粒/瓶）	858.93	23.76%	855.67	4.33%	99.62%
	和胃整肠丸（120 粒/瓶）	145.99	122.16%	111.89	12.71%	76.64%

期间	产品	采购情况		销售情况		购销率
		采购量（万瓶）	同比变动幅度	销售量（万瓶）	同比变动幅度	
	和胃整肠丸（300 粒/瓶）	14.52	100.00%	13.72	-15.07%	94.50%
2018 年度	和胃整肠丸（50 粒/瓶）	694.03	—	820.15	—	118.17%
	和胃整肠丸（120 粒/瓶）	65.72	—	99.28	—	151.07%
	和胃整肠丸（300 粒/瓶）	-	—	16.15	—	—

注 1：同比变动幅度系各规格产品 2019 年度的采购量或销售量相较于 2018 年度的变动幅度；

注 2：2018 年度，发行人未采购 300 粒/瓶的和胃整肠丸，主要通过保有的库存实现销售；

注 3：购销率=销售量/采购量。

2019 年，发行人增加的和胃整肠丸采购金额中，42.25%用于采购 50 粒/瓶的产品，43.63%用于采购 120 粒/瓶的产品，14.12%用于采购 300 粒/瓶的产品。

2019 年，发行人 50 粒/瓶的和胃整肠丸的采购量较 2018 年增加 23.76%，主要系 2018 年该规格的和胃整肠丸销售情况较好，购销率（销售量占采购量的比例）达到 118.17%。2019 年，发行人基于 2018 年产品的实际销售情况制定了 2019 年的销售计划，且 2019 年该规格产品的实际销量较 2018 年均有所上升，因此发行人根据客户的需求制定了相应的采购计划并进行采购。最终 2019 年 50 粒/瓶的产品采购量增加 164.90 万瓶，增幅为 23.76%。

2019 年，发行人 120 粒/瓶的和胃整肠丸的采购量较 2018 年增加 122.16%，增幅较大。120 粒/瓶的产品系和胃整肠丸除 50 粒/瓶的规格外，发行人重点拓展和推广的另一规格，2017 年至 2020 年，该规格产品的销售量分别为 85.49 万瓶、99.28 万瓶、111.89 万瓶和 119.52 万瓶，逐年增加。2017 年，发行人基于对该规格产品的拓展需求和销售预期，共采购 90.35 万瓶产品，但当年的销售量略小于采购量，导致期末库存量有所增加。2018 年，发行人基于产品的实际销售情况、客户需求以及库存情况，减少了 120 粒/瓶产品的采购量，当年的采购量为 65.72 万瓶，最终 2018 年该规格产品的销售量达到 99.28 万瓶，购销率高达 151.07%，且期末库存量也大幅减少至 3.19 万瓶。2019 年，基于该产品的实际销售情况、客户需求和库存情况，发行人对该规格产品的采购量增加至 145.99 万瓶。因此，2019 年该规格采购量的大幅增加，主要是 2018 年采购量相对较低以及该产品销售情况较好，2018 年底库存量相对较低等因素引起，具有合理性。

2018 年，发行人未采购 300 粒/瓶的和胃整肠丸，主要系前期为拓展该规格产品的销售渠道，发行人对该规格产品的采购量较大。2018 年，根据该规格产品 2017 年的实际销售情况，并结合各月的库存水平和客户需求，发行人预计已有库存基本能够满足该规格产品 2018 年的销售需求，因此未采购该规格产品。2019 年，发行人基于 2018 年该规格产品的销售情况，以及 2019 年客户的需求，制定了相应的采购计划并进行采购，当年共采购该规格产品 14.52 万瓶，该部分采购额相较于 2018 年均为增加的金额。

此外，发行人采购和胃整肠丸以美元进行结算，美元兑人民币汇率的变动也对采购金额造成了一定影响。2018 年，发行人采购和胃整肠丸的平均汇率为 6.71，2019 年，采购的平均汇率为 6.88，较 2018 年上涨 2.53%。

综上，由于 2019 年发行人各规格和胃整肠丸的采购量均有所增加，加之汇率变动等因素的影响，最终对泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的采购金额大幅增加，具有合理性。

2019 年，发行人和胃整肠丸的销售收入较 2018 年增加 11.52%，销售收入的增幅小于采购金额的增幅，主要系和胃整肠丸销量的增加小于采购量的增加。

②2019 年，发行人对日本第一药品产业株式会社的采购金额变动情况分析

2019 年，发行人向日本第一药品产业株式会社采购沃丽汀的金额较 2018 年增加 2,049.51 万元，增幅为 20.17%，主要系采购量增加和汇率变动的影响。2018 年和 2019 年，沃丽汀的采购量和销售量如下：

期间	产品	采购情况		销售情况		购销率
		采购量（万盒）	同比变动幅度	销售量（万盒）	同比变动幅度	
2019 年度	沃丽汀	188.74	15.74%	191.43	7.17%	101.42%
2018 年度	沃丽汀	163.08	—	178.63	—	109.54%

注：购销率=销售量/采购量。

2018 年，发行人沃丽汀的销售情况较好，当年的购销率达到 109.54%，发行人基于产品 2018 年的实际销售情况制定了 2019 年的销售计划，且 2019 年沃丽汀的销量较 2018 年有所上升，因此发行人根据客户的需求制定了相应的采购计划并进行采购，最终 2019 年发行人对沃丽汀的采购量较 2018 年增加了 15.74%。另一方面，发行人采购沃丽汀以美元进行结算，美元兑人民币汇率的变动也导致采购沃丽汀的金额有所增加，2018 年，发行人采购沃丽汀的平均汇率为 6.56，

2019 年，采购的平均汇率为 6.88，较 2018 年上升 4.88%。在采购量和汇率变动等因素的共同影响下，2019 年发行人对日本第一药品产业株式会社的采购金额增加 20.17%。

2019 年，发行人沃丽汀的销售收入较 2018 年增加 8.61%，小于采购金额的增涨幅度，2019 年，沃丽汀的购销率保持在较高水平，达到 101.42%，但由于销售量的增加小于采购量的增加，最终销售收入的增幅小于采购金额的增幅。

报告期内，代理运营业务前五大供应商中新增供应商情况如下：

序号	客户名称	成立时间	采购和结算方式	合作历史开始时间
1	江苏百畅医药有限公司	2007.08.01	直接采购、电汇支付	2018 年起

江苏百畅医药有限公司于 2019 年度进入公司代理运营业务前五大供应商的名单，原因系爱惜康外科伤口缝合产品采购渠道自 2018 年 11 月起由强生（上海）医疗器材有限公司转换至江苏百畅医药有限公司。公司与江苏百畅医药公司每年就爱惜康外科伤口缝合产品签署采购框架协议，预期未来与该供应商的订单具有持续性和连续性。

（2）代理运营业务主要供应商的基本情况

见本招股说明书“附件 5 发行人与代理运营业务授权厂商的具体合作情况”之“（一）代理运营业务主要供应商的基本情况”。

2、自产产品前五大供应商

（1）自产产品供应商的选择标准与过程

为对供应商的选取和管理进行规范，发行人制定了《供应商评估和批准管理规程》《采购控制程序》等文件，报告期内，相关制度规范均得到严格执行。具体而言，发行人自产产品的主要供应商选取标准如下：

项目	具体标准
合法合规要求	必须是经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业
质量及服务要求	具有相应产品的生产、检测设施设备条件和较完善的质量保证体系，产品满足相应的质量标准要求，售后服务完善
供货价格要求	供货价格与市场价格相比处于合理水平
供应及时性要求	交货期准时率达 95%以上
稳定性要求	供应商的供货质量及服务质量应持续满足上述标准，经跟踪评估不合格的，将视情况撤销其合格供应商资格

发行人选取供应商需经历确定候选供应商→样品检验及试用→供应商现场考察（如需）→检验及考察报告评审→总经理审批等流程。

（2）自产产品前五大供应商的情况

公司自产业务的供应商较为分散，不存在对单个供应商采购比例超过总额50%，或严重依赖少数供应商的情况。公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东没有在公司自产业务的前五大供应商中享有权益。报告期内，公司自产业务前五大供应商名称及采购金额、占采购总额的比例如下表：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占总采购额的比例	占自产产品采购金额的比例	采购产品
2021 年 1-6 月	1	广州市桐晖药业有限公司	663.72	4.98%	12.98%	盐酸达泊西汀原料药
	2	烟台鲁银药业有限公司	452.09	3.39%	8.84%	盐酸达泊西汀片委托加工费、辅料等
	3	亳州市贡药饮片厂	245.32	1.84%	4.80%	酒萸肉、熟地黄等
	4	亳州市慈济堂中药饮片有限公司	215.42	1.62%	4.21%	泽泻、半夏（制）等
	5	广东添华无纺布实业有限公司	186.42	1.40%	3.64%	无纺布
	合计		**1,762.96**	**13.23%**	**34.47%**	
2020 年度	1	德成盛世（深圳）科技有限公司	3,779.62	11.96%	26.50%	熔喷布等
	2	广东添华无纺布实业有限公司	979.66	3.10%	6.87%	无纺布
	3	深圳市康盈国际医疗服务有限公司	719.08	2.28%	5.04%	熔喷布等
	4	潮州市潮安区金鹏鹰印务有限公司	643.92	2.04%	4.51%	塑料袋、卷膜等
	5	福建中益制药有限公司	508.52	1.61%	3.57%	丁香罗勒油、桉油、肉桂油
	合计		**6,630.80**	**20.98%**	**46.49%**	
2019 年度	1	亳州市贡药饮片厂	406.72	1.48%	6.77%	酒萸肉、熟地黄等
	2	福建中益制药有限公司	396.07	1.44%	6.60%	丁香罗勒油、桉油、肉桂油

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占总采购额的比例	占自产产品采购金额的比例	采购产品
	3	安徽丰乐香料有限责任公司	301.77	1.10%	5.03%	薄荷脑
	4	安徽省本草国药饮片有限公司	197.32	0.72%	3.29%	柴胡、茯苓等
	5	福清市鸿祥棉制品有限公司	194.72	0.71%	3.24%	棉花
	合计		**1,496.59**	**5.44%**	**24.93%**	
2018年度	1	亳州市贡药饮片厂	680.88	2.64%	9.63%	酒萸肉、熟地黄等
	2	福建中益制药有限公司	493.72	1.92%	6.98%	丁香罗勒油、肉桂油
	3	安徽盛海堂中药饮片有限公司	327.15	1.27%	4.63%	半夏（制）、酸枣仁（炒）等
	4	佛山市南海中南药化厂	313.93	1.22%	4.44%	薄荷脑、丁香酚、桉油、薄荷素油
	5	安徽省本草国药饮片有限公司	309.61	1.20%	4.38%	柴胡、茯苓等
	合计		**2,125.29**	**8.25%**	**30.06%**	

注：①德成盛世（深圳）科技有限公司向公司销售的部分熔喷布来源于美联新材（300586），美联新材实际控制人黄伟汕持有公司 3.53%的股份。②2021 年，发行人向广州市桐晖药业有限公司采购总额为 680.66 万元，其中 663.72 万元用于采购盐酸达泊西汀原料药用于自产产品生产，其余用于采购公司在研项目所需试剂等。

公司自产产品包括外用药、中成药、医疗器械及卫生材料等。报告期内，公司自产产品种类较多，所需原材料较为分散，供应商通常集中供应一种或几种原材料，需要分别向多个供应商进行采购，因此，供应商较为分散。

报告期内，自产产品前五大供应商中新增供应商情况如下：

序号	名称	成立时间	采购和结算方式	合作历史开始时间
1	亳州市贡药饮片厂	2007.06.07	直接采购、电汇支付	2010 年起
2	福建中益制药有限公司	2016.12.21	直接采购、电汇支付	2018 年起
3	安徽省本草国药饮片有限公司	2004.10.19	直接采购、电汇支付	2017 年起
4	安徽丰乐香料有限责任公司	1997.12.05	直接采购、电汇支付	2012 年起
5	德成盛世（深圳）科技有限公司	2016.02.18	直接采购、电汇支付	2020 年起
6	深圳市康盈国际医疗服务有限公司	2017.09.28	直接采购、电汇支付	2020 年起

序号	名称	成立时间	采购和结算方式	合作历史开始时间
7	广东添华无纺布实业有限公司	2004.06.16	直接采购、电汇支付	2010 年起
8	广州市桐晖药业有限公司	1999.12.28	直接采购、电汇支付	2017 年起
9	烟台鲁银药业有限公司	1993.12.20	直接采购、电汇支付	2016 年起
10	亳州市慈济堂中药饮片有限公司	2004.06.14	直接采购、电汇支付	2019 年起

注：2020 年，发行人除直接向广州市桐晖药业有限公司采购盐酸达泊西汀原料药外，还委托烟台鲁银药业有限公司采购了部分盐酸达泊西汀片原料药。

报告期内，新进入自产产品原材料前五大供应商的亳州市贡药饮片厂、福建中益制药有限公司、安徽省本草国药饮片有限公司、安徽丰乐香料有限责任公司、亳州市慈济堂中药饮片有限公司均为公司中成药及外用药原材料的供应商。亳州市贡药饮片厂和安徽省本草国药饮片有限公司在报告期内与公司持续存在交易，但由于各期中成药产量存在差异，故各期相应的原材料采购金额有所波动；公司向福建中益制药有限公司和安徽丰乐香料有限责任公司采购的主要原材料分别为丁香罗勒油与薄荷脑，由于上述两种产品原供应商的供应不够稳定，公司增加了向福建中益制药有限公司和安徽丰乐香料有限责任公司的采购量，两家公司于 2018 年成为公司自产产品的前五大供应商；公司向亳州市慈济堂中药饮片有限公司采购的主要原材料为泽泻、半夏（制）等，2019 年为保障公司上述原材料供应开始建立合作关系于 2021 年 1-6 月成为公司自产产品的前五大供应商。

报告期内，新进入自产产品前五大供应商的广州市桐晖药业有限公司、烟台鲁银药业有限公司分别为发行人新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的原料药供应商和委托生产商。

2020 年，受新冠肺炎疫情的影响，公司的口罩订单激增，因而加大了对口罩原材料的采购。2020 年，新进入自产产品前五大供应商的广东添华无纺布实业有限公司、德成盛世（深圳）科技有限公司和深圳市康盈国际医疗服务有限公司中，公司与广东添华无纺布实业有限公司的合作历史较长，合作关系持续保持稳定；公司与德成盛世（深圳）科技有限公司和深圳市康盈国际医疗服务有限公司的合作为公司 2020 年为保证口罩原材料熔喷布供应的稳定而开发的供应商。

发行人报告期各期的前五大供应商中，德成盛世（深圳）科技有限公司的注册资本为 10 万元，该公司属于贸易类公司，由自然人周昭立 100%持股，主要经营熔喷布及电子产品的购销等业务，公司自 2016 年成立时的注册资本即为 10 万

元，经过数年发展，公司规模已有所增长，但由于公司股权稳定、资本结构稳健，注册资本一直未发生变更；此外，一般而言，贸易类公司因不涉及生产设备等资本性投入，公司的注册资本、人员规模等相对较小，符合行业惯例。2020 年新冠肺炎疫情爆发期间，因该公司具有稳定的高质量熔喷布供应能力，发行人向其采购的熔喷布金额较大，相关交易具有合理性。

发行人代理运营业务的前五名供应商中，山东瑞安药业有限公司的控股股东和实际控制人为刘宗银。泰恩康与山东瑞安药业有限公司于 2014 年建立合作关系，并于 2014 年 1 月及其后签署 “‘新斯诺’牌左炔诺孕酮滴丸总经销协议书”及相关补充协议，合同期限为 2014 年 1 月至 2021 年 12 月。2015 年，发行人与华铂精诚共同出资设立山东华铂凯盛，刘宗银曾是华铂精诚的合伙人，并曾担任山东华铂凯盛董事，2018 年 1 月，刘宗银退出华铂精诚，2018 年 5 月，刘宗银不再担任山东华铂凯盛的董事职务。报告期内，发行人向山东瑞安药业有限公司采购的金额分别为 1,015.56 万元、653.60 万元、791.70 万元和 113.43 万元，占各期总采购额的比例分别为 3.94%、2.38%、2.51%和 0.85%，采购占比较小。报告期内，发行人与山东瑞安药业有限公司之间的采购系履行“‘新斯诺’牌左炔诺孕酮滴丸总经销协议书”，采购定价为双方商业谈判的结果，不存在山东瑞安药业有限公司向发行人输送利益等情形。

除上述情形外，发行人、发行人控股股东与实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五名供应商不存在关联关系，也不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（3）自产产品前五大供应商的基本情况

见本招股说明书“附件 12 报告期自产产品主要原材料采购价格变动的合理性及主要供应商情况”之“（五）自产产品原材料前五大供应商的基本情况”。

（4）持续与公司存在交易的自产产品供应商情况

报告期内，持续与公司存在交易的自产产品供应商向公司采购的金额及占比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向持续存在交易的供应商采购金额（万元）	2,527.22	6,107.66	3,791.94	4,685.09

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
占当期自产产品采购总额的比例（%）	49.41	42.82	63.16	66.27

报告期各期，发行人向持续存在交易的供应商采购的金额占当期自产产品采购总额的比例分别为 66.27%、63.16%、42.82%和 49.41%。

2019 年度，发行人向持续存在交易的供应商采购的金额及其占比与 2018 年度相比有所下降，主要系当年中成药丸剂与口罩等产品的产量均有所降低，发行人减少了相关原材料的采购；此外，由于 2018 年采购的外用药原材料仍保有部分库存，发行人适当减少了水杨酸甲酯、丁香罗勒油等外用药原材料的采购，最终导致向持续存在交易的供应商的采购金额和占比均有所下降。

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，发行人除口罩及新产品爱廷玖外的其他大部分主要产品产量有所下降，同时发行人新增的口罩原材料供应商中，与德成盛世（深圳）科技有限公司、深圳市康盈国际医疗服务有限公司的交易金额均较大，上述因素共同导致 2020 年向持续发生交易的供应商的采购金额占比大幅减少。

2021 年 1-6 月，发行人向持续存在交易的供应商采购金额占比较 2020 年有所上升，但低于 2018 年和 2019 年，主要系当期采购的口罩原材料金额占比大幅减少，同时委托生产盐酸达泊西汀片的相关采购金额及占比增加等因素所致。

3、发行人供应商集中度情况

（1）供应商集中度情况

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购金额超过采购总额 50%或严重依赖于少数供应商的情况。公司自产产品业务的供应商不存在集中度较高的情形，公司的代理运营业务前五大供应商集中度较高。2018 年至 2020 年，公司各期代理业务前五大供应商占当期采购额比例分别为： 62.16%、70.33%和 58.95%。

公司代理运营业务供应商集中度较高主要与其业务特征有关。报告期内，由于发行人报告期内代理运营的品种比较集中，因此代理运营业务供应商集中度较高。报告期内，发行人代理运营业务的采购金额占当期采购总额的比重较大，因此代理运营业务的供应商集中度较高导致发行人整体供应商的集中度也较高。

（2）同行业公司供应商（前五大）集中度情况

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	未披露	88.50%	88.00%	67.80%

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
康哲药业	未披露	88.80%	87.80%	84.30%
中国先锋医药	未披露	75.20%	84.80%	94.20%
一品红	未披露	51.42%	59.37%	57.67%
康芝药业	未披露	45.06%	49.98%	47.37%
泛谷药业	未披露	99.07%	99.72%	99.32%
行业平均值	**-**	**74.68%**	**78.28%**	**75.11%**
泰恩康	**59.99%**	**58.95%**	**70.33%**	**62.16%**

注：以上数据均来自可比公司公开披露的年报数据，其中泛谷药业 2019 年度和 2018 年度报告披露的主要供应商数据为前四大供应商。

公司前五大供应商集中度处于可比公司前五大供应商集中度的区间范围内，具有合理性，符合行业特征。发行人与代理运营业务的主要供应商均为长期合作关系，具有一定的历史基础，相关业务具有稳定性和持续性，公司同各主要供应商之间不存在关联关系，相关交易均为双方商业谈判的结果，具备公允性。报告期内，公司不存在向单个供应商的采购金额超过采购总额 50%或严重依赖于少数供应商的情况，所以供应商集中度较高对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（四）现金付款

报告期内，公司现金采购具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金采购金额（万元）	5.84	18.50	28.39	58.19
营业成本（万元）	15,679.60	32,029.54	28,531.96	28,385.10
现金采购金额占比（%）	0.04	0.06	0.10	0.21

报告期内，公司采用现金结算的采购交易金额很小，现金采购的金额占各期营业成本的比例也很小，主要系零星采购五金耗材、备品备件形成，由于此类产品的供应商多为零散商户，交易中要求客户使用现金结算货款，此类交易具有商业合理性与必要性。报告期内，公司现金采购的供应商与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

六、主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产概况

公司的固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备、运输工具、研发设备等。

根据华兴会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司固定资产账面价值情况如下：

项目	固定资产原值（万元）	累计折旧（万元）	固定资产净值（万元）	成新率
房屋及建筑物	16,444.94	5,280.35	11,164.59	67.89%
机器设备	10,466.82	3,236.34	7,230.47	69.08%
运输工具	800.49	441.94	358.55	44.79%
研发设备	1,935.97	781.34	1,154.63	59.64%
其他设备	3,217.38	1,803.21	1,414.17	43.95%
合计	**32,865.59**	**11,543.19**	**21,322.41**	**64.88%**

（二）房产与土地

1、自有房产、土地

（1）科技实业

科技实业共持有 1 宗土地使用权，并在其上持有 5 处房屋，均登记于证号为“粤（2017）汕头市不动产权第 0057197 号”的《不动产权证书》项下，具体如下：

证号	土地使用权				房屋			他项权利
	使用权类型	宗地面积（m²）	土地用途	使用年限	坐落	建筑面积（m²）	用途	
粤（2017）汕头市不动产权第 0057197 号	出让	23,256.77	工业用地	2003 年 5 月 23 日起，2053 年 5 月 22 日止	泰山北路万吉南二街 8 号共 5 幢建筑物	34,953.86	工业厂房	抵押

（2）泰恩康制药厂

泰恩康制药厂共持有 1 宗土地使用权，并在其上持有 2 处房屋，具体如下：

① 土地使用权

证号	使用权类型	宗地号	宗地面积（m²）	土地用途	终止期限	他项权利
汕国用（2010）第 72002122 号	出让	357-00-010	9,325.28	工业	2052 年 1 月 20 日	抵押

②建筑物

证书号码	房屋坐落	房屋编号	建筑面积（m²）	用途	他项权利
粤房地权证汕字第 1000035263 号	汕头市龙湖区浦江路 48 号 2 幢全幢	100031347	6,363.73	工业厂房	抵押
粤房地权证汕字第 1000035264 号	汕头市龙湖区浦江路 48 号 1 幢全幢	100031340	2,148.04	工业厂房	抵押

（3）安徽泰恩康

安徽泰恩康共持有 3 宗土地使用权，在其上分别持有 5 处房屋，具体如下：

①土地使用权

证号	使用权类型	坐落	宗地面积（m²）	土地用途	终止期限	他项权利
当国用（2013）第 1144 号	出让	当涂经济开发区 205 国道与滨江路交叉口	13,365.15	工业	2053 年 2 月 1 日	抵押
当国用（2013）第 1145 号	出让	当涂经济开发区 205 国道与红庄路交叉口	21,416.69	工业	2053 年 2 月 1 日	抵押
当国用（2013）第 1331 号	出让	当涂经济开发区 205 国道与滨江路交叉口	22,342.43	工业	2053 年 2 月 1 日	抵押

②建筑物

证书号码	房屋坐落	建筑面积（m²）	用途	他项权利
房地权证 2013 字第 00002363 号	当涂县工业园区	84.22	工业	-
房地权证 2013 字第 00002364 号	当涂县工业园区	2,566.06	工业	抵押
房地权证 2013 字第 00002365 号	当涂县工业园区	2,377.44	工业	抵押
房地权证 2016 字第 00002425 号	当涂经济开发区 205 国道与红庄路交叉口	8,054.10	车间	抵押
房地权证 2013 字第 00002794 号	当涂县工业园	4,195.65	工业	抵押

（4）安徽泰恩康亳州分公司

安徽泰恩康亳州分公司的土地房产均登记在“皖（2020）亳州市不动产权第 0615224 号”的《不动产权证书》项下，具体如下：

证号	土地					建筑物				是否存在他项权利
	使用权类型	丘号	宗地面积（m²）	土地用途	使用年限	房屋坐落	不动产单元号	建筑面积（m²）	用途	
皖（2020）亳州市不动产权第 0615224 号	出让	0175011344	25,929.80	工业用地	2011 年 6 月 29 日起至 2061 年 9 月 29 日止	亳州工业园区长江路北侧	341602401005GB00046F00010001	9,128.70	工业	-

2、租赁房产

截至招股说明书签署日，公司及其子公司正在履行的主要房屋租赁合同及对应的租赁用途情况等如下：

序号	承租方	出租方	租赁期限	房屋坐落	租赁面积（平方米）	产权证书编号	用途
1	泰恩康	广州市宏创产业运营管理有限公司	2021.08.20-2023.07.31	广州市海珠区宝岗大道 183 号三层 2 号铺	194.97	粤（2016）广州市不动产权第 03201774 号	办公
2	泰恩康	魏铣	2021.01.01-2021.12.31	湖北省武汉市江岸区云林街 31 号中环大厦 B 座 24 层 2302、2303 室	347.82	武房权证市字第 200400372 号	办公
3	广州爱廷玖	广州锦达信物业管理有限公司	2020.04.20-2023.04.19	棠下二社新围中心一街 26 号 302、304、306	471.00	-	办公
4	山东华铂凯盛	济南迪亚实业有限责任公司	2019.12.11-2021.12.10	济南市高新区颖秀路 2766 号生产楼 301-327 室、301-336 室	1,341.64	鲁（2016）济南市不动产权第 0097432 号	办公
5	山东华铂凯盛	济南迪亚实业有限责任公司	2020.03.16-2023.03.15	济南市高新区颖秀路 2766 号地下室-102-102 室	565.00	鲁（2016）济南市不动产权第 0097432 号	办公
6	山东华铂凯盛	济南迪亚实业有限责任公司	2020.05.08-2023.03.15	济南市高新区颖秀路 2766 号生产楼一期东地下室	128.00	鲁（2016）济南市不动产权第 0097432 号	实验室

根据《城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》，房屋租赁实行登记备案制度，房屋租赁双方应当自房屋租赁合同订立或者变更之日起 30 日内，到房屋管理部门办理房屋租赁登记备案手续。截至本招股说明书签署之日，上述租赁房屋的租赁合同均未办理登记备案手续；根据现行法律及司法解释的规定，未办理租赁登记备案并不影响租赁合同的效力，不影响前述房屋租赁合同的有效性。

上述第 2 项的租赁房产未取得房屋权属证书，发行人租赁无产权证书的房产的行为存在法律瑕疵。根据发行人出具的说明，所涉房产系办公用途，寻找替代地址较为方便，对发行人的持续经营及业绩不构成重大影响。

公司实际控制人郑汉杰、孙伟文已共同出具《广东泰恩康医药股份有限公司实际控制人关于租赁房产承诺》，承诺：如发行人及其控股子公司、分公司因其租赁房产无房产证或未办理房屋租赁备案/登记的法律瑕疵而导致该等租赁房产出现任何纠纷，致使发行人及其控股子公司、分公司承担经济损失或其他负担（包括但不限于：搬迁的成本与费用等直接损失，搬迁期间因此造成的经营损失，被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），发行人实际控制人承诺在毋需发行人支付任何对价的情况下承担上述损失，对发行人及其控股子公司、分公司因此产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿并对此承担连带责任，以

保证发行人及其控股子公司、分公司免于遭受损失。

综上，上述房屋租赁瑕疵不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍。

（三）主要生产设备

截至报告期末，公司主要生产设备情况如下：

序号	类型	原值（万元）	净值（万元）	成新率（%）
1	医疗器械及卫生材料生产相关设备	5,093.27	4,483.13	88.02
2	中成药生产相关设备	2,241.76	1,037.66	46.29
3	外用药生产相关设备	1,243.97	677.37	54.45
合计		**8,579.00**	**6,198.16**	**72.25**

医疗器械及卫生材料生产相关主要设备的成新率与可比公司的对比情况如下：

公司名称	原值（万元）	净值（万元）	成新率（%）	机器设备会计折旧年限	报废年限
可孚医疗	5,258.41	5,082.37	96.65	10	未规定
粤万年青	1,532.00	1,415.36	92.39	3-10	未规定
天益医疗	554.50	442.39	79.78	3、5、10	未规定
平均	-	-	89.61	-	-
公司	4,209.10	3,812.76	90.58	10	未规定

注：①由于可比公司未披露 2021 年 6 月末口罩设备的相关数据，因此上表以 2020 年末的相关数据进行比较；②可孚医疗未单独披露全部口罩机器设备的净值，上表的成新率系依据其招股说明书披露的主要机器设备的原值和净值计算而得。

公司的医疗器械及卫生材料生产相关主要设备大部分为口罩设备，因此选择可比公司的口罩设备成新率数据进行对比分析。由上表可见，2020 年末公司的口罩相关设备的成新率与可比公司较为接近，主要是受疫情爆发影响，可比公司与发行人在 2020 年采购了较多口罩生产设备进行口罩生产销售，设备成新率均处于较高水平。

中成药生产相关主要设备的成新率与可比公司的对比情况如下：

公司名称	机器设备原值（万元）	机器设备净值（万元）	成新率（%）	机器设备会计折旧年限	报废年限
同仁堂	206,255.35	101,432.85	49.18	5-10 年	未规定
九芝堂	60,281.82	23,785.47	39.46	12-18 年	未规定

广誉远	12,361.93	7,675.47	62.09	10-12 年	未规定
平均	-	-	47.65	-	-
发行人	2,241.76	1,037.66	46.29	10 年	未规定

注：由于可比公司未单独披露中成药业务相关机器设备的金额，上述数据采用可比公司 2021 年半年报机器设备金额。

2021 年 6 月末公司的中成药生产相关主要设备成新率与同仁堂和九芝堂相近，较广誉远更低。主要系广誉远于 2018 年下半年新建中医药产业项目，包括前处理车间、综合制剂车间、中药丸剂大楼、龟龄集药酒车间及龟龄集保健酒车间等，2018 年新增机器设备原值 6,799.45 万元，导致其机器设备成新率较高。总体而言公司中成药生产相关主要设备成新率与可比公司不存在重大差异。

由于同行业可比公司青山纸业未公开披露其外用药机器设备的成新率数据，因此无法对外用药业务与同行业可比公司的机器设备成新率进行对比分析。

（四）商标、专利、软件著作权及域名

1、专利

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 **134 项**专利，具体情况见本招股说明书“附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名”之“（一）发行人在境内取得的专利情况”。

2、商标

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 **225 个**商标，具体情况见本招股说明书“附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名”之“（二）发行人在境内取得的商标情况”。

3、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 10 项软件著作权，具体情况见本招股说明书“附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名”之“（三）发行人在境内取得的软件著作权情况”。

4、域名

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 4 个域名，具体情况见本招股说明书“附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名”之“（四）发行人在境内取得的域名情况”。

七、许可经营资质情况

公司及其子公司已根据我国《药品管理法》《药品管理法实施条例》《药品生产质量管理规范》等相关规定取得了药品生产经营所需的全部资质。公司及其子公司生产经营所需资质取得情况如下：

1、药品生产许可证

企业名称	生产地址和生产经营范围	证书编号	发证机构	有效期至
泰恩康制药厂	1、汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 D 幢：搽剂，鼻用制剂、软膏剂，乳膏剂（含激素类），洗剂（含激素类），栓剂 2、汕头市龙湖区浦江路 48 号 2 幢：搽剂，鼻用制剂，软膏剂，乳膏剂（含激素类），洗剂（激素类），中药前处理和提取车间 3、安徽省亳州市谯城区长江路北侧：共用中药前处理及提取车间，归属企业：安徽泰恩康制药有限公司	粤 20160292	广东省药品监督管理局	2025 年 7 月 29 日
安徽泰恩康	安徽省亳州市谯城区长江路北侧：中药前处理、提取 马鞍山市当涂工业园区：丸剂（浓缩丸、水蜜丸、水丸），片剂，颗粒剂，硬胶囊剂，进口药品分包装（丸剂）	皖 20160212	安徽省药品监督管理局	2025 年 12 月 31 日
山东华铂凯盛	烟台鲁银药业有限公司，山东省烟台市白石路 102 号：盐酸达泊西汀片	鲁 20200457	山东省药品监督管理局	2025 年 8 月 18 日

2、药品经营许可证

持有人	经营方式	经营范围	证书编号	发证机构	有效期至
泰恩康	批发	中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素原料药、抗生素制剂、生化药品	粤 AA7540498	广东省药品监督管理局	2024 年 2 月 24 日

3、药品 GMP 证书

企业名称	认证范围	证书编号	发证机构	有效期至
泰恩康制药厂	搽剂，鼻用制剂、软膏剂、乳膏剂（激素类）、洗剂（激素类），中药前处理及提取车间（外用制剂）	GD20180898	广东省食品药品监督管理局	2023 年 11 月 18 日
	搽剂，乳膏剂（激素类），鼻用制剂，洗剂（激素类）	GD20191022	广东省药品监督管理局	2024 年 6 月 27 日

企业名称	认证范围	证书编号	发证机构	有效期至
安徽泰恩康	片剂、颗粒剂（含中药提取）	AH20190660	安徽省药品监督管理局	2024 年 11 月 5 日

注：2019 年 8 月 26 日，新修订的《中华人民共和国药品管理法》经十三届全国人大常委会第十二次会议表决通过，于 2019 年 12 月 1 日起施行。2019 年 11 月 29 日，国家药监局关于贯彻实施《中华人民共和国药品管理法》有关事项的公告（2019 年第 103 号）中明确指出，自 2019 年 12 月 1 日起，不再发放药品 GMP、GSP 证书。2019 年 12 月 1 日以前受理的认证申请，按照原药品 GMP、GSP 认证有关规定办理。2019 年 12 月 1 日前完成现场检查并符合要求的，发放药品 GMP、GSP 证书。凡现行法规要求进行现场检查的，2019 年 12 月 1 日后应当继续开展现场检查，并将现场检查结果通知企业；检查不符合要求的，按照规定依法予以处理。

4、药品经营质量管理规范认证证书

企业名称	认证范围	证书编号	发证机构	有效期至
泰恩康	药品批发	A-GD-19-0110	广东省药品监督管理局	2024 年 1 月 27 日

5、药品注册证

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有的药品注册证如下：

序号	所属企业	药品批准文号	药品通用名称	剂型	规格	批准日期	有效期至
1	山东华铂凯盛	国药准字 H20203169	盐酸达泊西汀片	片剂	30mg（按 $C_{21}H_{23}NO$ 计）	2020.04.14	2025.04.13
2	泰恩康制药厂	国药准字 Z20026891	薄荷通吸入剂	鼻用制剂	每支含药量 0.97g	2020.03.04	2025.03.03
3		国药准字 Z44023749	风油精	搽剂	每瓶装 3ml，6ml，9ml，12ml	2020.01.06	2025.01.05
4		国药准字 H44024369	复方醋酸地塞米松乳膏	乳膏剂	复方	2020.01.16	2025.01.15
5		国药准字 H20063917	复方酮康唑乳膏	乳膏剂	-	2020.11.19	2025.11.18
6		国药准字 H20073802	复方酮康唑发用洗剂	洗剂	-	2021.06.10	2026.06.09
7		国药准字 Z44023725	红花油	搽剂	每瓶装 16g，27g	2020.01.06	2025.01.05
8		国药准字 Z44023726	驱风油	搽剂	每瓶装 10ml	2020.02.20	2025.02.19
9		国药准字 Z44023728	麝香祛风湿膏	橡胶膏剂	6cm*10cm，8cm*13cm	2020.01.17	2025.01.16
10		国药准字 Z44023729	麝香祛风湿油	搽剂	每瓶装 12g，28g	2020.01.17	2025.01.16
11		国药准字 Z20027155	香荷止痒软膏	软膏剂	每支装 4g，10g	2020.01.17	2025.01.16
12		国药准字 Z44023727	消炎镇痛膏	橡胶膏剂	4cm*6cm，6cm*10cm，8cm*13cm	2019.12.26	2024.12.25
13		国药准字 H20065893	曲咪新乳膏	乳膏剂	复方	2020.08.12	2025.08.11
14		国药准字 H20073755	维 A 酸乳膏	乳膏剂	15g：3.75mg	2021.05.11	2026.05.10
15		国药准字 H20073705	阿昔洛韦乳膏	乳膏剂	10g：0.3g	2021.05.11	2026.05.10

序号	所属企业	药品批准文号	药品通用名称	剂型	规格	批准日期	有效期至
16		国药准字H44024370	复方水杨酸甲酯薄荷脑油	搽剂	复方	2020.01.06	2025.01.05
17	安徽泰恩康	国药准字Z20026984	复方乌鸡丸	丸剂（水蜜丸）	水蜜丸每 10 丸重 0.45 克	2020.05.19	2025.05.18
18		国药准字Z20090955	肾炎四味丸	丸剂（浓缩丸）	每袋装 5g	2020.05.25	2025.05.24
19		国药准字Z20093280	复方丹参片	片剂（薄膜衣片）	每片重 0.3g	2019.05.16	2024.05.15
20		国药准字Z20093591	解郁安神颗粒	颗粒剂	每袋装 5g	2020.05.22	2025.05.21
21		国药准字Z34020664	补中益气丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原生药 3g	2020.03.04	2025.03.03
22		国药准字Z34020665	附子理中丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原生药 3g	2020.03.04	2025.03.03
23		国药准字Z34020668	明目地黄丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原生药 3g	2020.03.09	2025.03.08
24		国药准字Z34020669	天王补心丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于饮片 3g	2020.03.09	2025.03.08
25		国药准字Z34020798	乌鸡白凤丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.03.04	2025.03.03
26		国药准字Z34020672	香砂六君丸	丸剂（水丸）	-	2019.06.10	2024.06.09
27		国药准字Z34020674	藿香正气丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原生药 3g	2020.03.09	2025.03.08
28		国药准字Z34020760	板蓝根颗粒	颗粒剂	每袋装 5 克（相当于饮片 7g）；每袋装 10g（相当于饮片 14g）	2020.02.18	2025.02.17
29		国药准字Z34020793	香砂养胃丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于饮片 3 克	2020.03.13	2025.03.12
30		国药准字Z34020794	知柏地黄丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原生药 3g	2020.03.09	2025.03.08
31		国药准字Z34020795	杞菊地黄丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于原药材 3g	2020.03.04	2025.03.03
32		国药准字Z34020796	柏子养心丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.05.25	2025.05.24
33		国药准字Z34021090	舒筋活血片	片剂	每片重 0.3g	2020.05.25	2025.05.24
34		国药准字Z34020790	六味地黄丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸重 1.44 克（每 8 丸相当于饮片 3 克）	2020.01.16	2025.01.15
35		国药准字Z34020675	逍遥丸	丸剂（浓缩丸）	每 8 丸相当于饮片 3g	2020.03.13	2025.03.12
36		国药准字Z34020803	补中益气丸	丸剂（水丸）	-	2020.06.23	2025.06.22
37		国药准字Z34020430	大山楂颗粒	颗粒剂	每袋装 15g	2020.06.17	2025.06.16
38		国药准字Z34020802	附子理中丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
39		国药准字Z34020666	槐角丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
40		国药准字Z20093733	黄连上清片	片剂（糖衣片）	每基片重 0.3g	2020.06.17	2025.06.16
41		国药准字Z34020676	橘红丸	丸剂（水蜜丸）	每 100 丸重 10g	2020.06.17	2025.06.16

序号	所属企业	药品批准文号	药品通用名称	剂型	规格	批准日期	有效期至
42		国药准字Z34020667	开胸顺气丸	丸剂（水丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
43		国药准字Z34020801	六味地黄丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
44		国药准字Z34020800	明目地黄丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
45		国药准字Z34020791	木香顺气丸	丸剂（水丸）	每 100 丸重 6g	2020.06.23	2025.06.22
46		国药准字Z34020968	杞菊地黄丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
47		国药准字Z34020792	人参再造丸	丸剂（浓缩丸）	每 4 丸相当于原生药 1.5g	2020.06.19	2025.06.18
48		国药准字Z34020799	石斛夜光丸	丸剂（水蜜丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
49		国药准字Z34020671	香连丸	丸剂（浓缩丸）	每 6 丸相当于原生药 3g	2020.06.17	2025.06.16
50		国药准字Z34020797	逍遥丸	丸剂（水丸）	-	2020.06.17	2025.06.16
51		国药准字Z34021089	小儿感冒颗粒	颗粒剂	每袋装 12g	2020.09.21	2025.09.20
52		国药准字Z34020673	小活络丸	丸剂（浓缩丸）	每 6 丸相当于原药材 2.3g	2020.06.17	2025.06.16

上述药品批准文号均为公司及其子公司自主取得，不存在受让第三方取得的情形。

6、医疗器械生产许可证

企业名称	生产范围	许可证编号	发证部门	有效期至
泰恩康器材厂	II 类 6864 医用卫生材料及敷料	粤食药监械生产许 20020542 号	广东省药品监督管理局	2025 年 5 月 19 日
安徽泰恩康	II 类：14-14 一次性使用医用口罩，14-13-04 外科口罩	皖食药监械生产许 20200223 号	安徽省药品监督管理局	2025 年 11 月 4 日

7、第一类医疗器械生产企业备案凭证

企业名称	生产范围	备案号	备案部门	备案日期
泰恩康器材厂	**2017 年分类目录：14-10, 14-11, 14-16**	粤汕食药监械生产备 20150006 号	汕头市市场监督管理局	**2021 年 3 月 11 日**

注：现行有效的法规及备案凭证中均无对于第一类医疗器械生产企业备案凭证的有效期的规定或信息。

8、医疗器械经营许可证

企业名称	经营范围	许可证编号	发证部门	有效期至
泰恩康医用设备公司	2002 年分类目录：6804，6815，6822（角膜接触镜及其护理液除外），6823，6824，6825，6826，6833，6840（诊断试剂不需低温冷藏贮存），6840（诊断试剂	粤汕食药监械经营许 202000085 号	汕头市市场监督管理局	2025 年 7 月 1 日

企业名称	经营范围	许可证编号	发证部门	有效期至
	需低温冷藏运输贮存），6845，6846，6854，6858，6863，6864，6865，6866，6870，6877。 2017 年分类目录：01，02，03，04，05，06，07，08，09，10，12，13，14，16（角膜接触镜及其护理液除外），17，18，20，21，22，6840 体外诊断试剂			

9、第二类医疗器械经营备案凭证

企业名称	经营范围	备案号	备案部门	备案日期
泰恩康	II 类：6864 医用卫生材料及敷料；6866 医用高分子材料及制品。	粤汕食药监械经营备 20140002 号	汕头市食品药品监督管理局	2018 年 9 月 4 日
泰恩康医用设备公司	2002 年分类目录：6801，6803，6804，6805，6806，6807，6808，6809，6810，6812，6815，6816，6820，6821，6822，6823，6824，6825，6826，6827，6828，6830，6831，6833，6840（诊断试剂不需低温冷藏运输贮存），6840（诊断试剂需低温冷藏运输贮存），6841，6845，6854，6855，6856，6857，6858，6863，6864，6865，6866，6870，6877 2017 年分类目录：01，02，03，04，05，06，07，08，09，10，11，12，14，15，16，17，18，19，20，21，22，6840 体外诊断试剂	粤汕食药监械经营备 20150034 号	汕头市市场监督管理局	2020 年 6 月 18 日
科技实业	2002 年分类目录：6864，6866 2017 年分类目录：14	粤汕食药监械经营备 20200248 号	汕头市市场监督管理局	2020 年 5 月 11 日

注：现行有效的法规及备案凭证中均无对于第二类医疗器械生产企业备案凭证的有效期的规定或信息。

10、医疗器械注册证

序号	生产企业	注册号	产品名称	生产地址	注册部门	有效期至
1	泰恩康器材厂	粤械注准 20162640612	新生儿脐带结扎保护带	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 B 幢四、五层	广东省食品药品监督管理局	2026.06.27
2	泰恩康器材厂	粤械注准 20162640663	一次性使用医用口罩	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 B 幢四、五层	广东省食品药品监督管理局	2025.11.03
3	泰恩康器材厂	粤械注准 20172641	一次性使用消毒棉	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂	广东省食品药品监	2022.12.03

序号	生产企业	注册号	产品名称	生产地址	注册部门	有效期至
		951		房 B 幢四、五层	督管理局	
4	安徽泰恩康	皖械注准20202140474	医用外科口罩	安徽省马鞍山市当涂县工业区	安徽省药品监督管理局	2025.10.19
5	安徽泰恩康	皖械注准20212140019	一次性使用医用口罩（非无菌平面挂耳式）	安徽省马鞍山市当涂县工业区	安徽省药品监督管理局	2026.01.06
6	安徽泰恩康	皖械注准20212140020	一次性使用医用口罩（无菌平面挂耳式）	安徽省马鞍山市当涂县工业区	安徽省药品监督管理局	2026.01.06
7	泰恩康器材厂	粤械注准20212140228	医用外科口罩	汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房 B 幢四、五层	广东省食品药品监督管理局	2026.02.07

上述《医疗器械注册证》均为公司及其子公司自主取得，不存在受让第三方取得的情形。

11、医疗器械网络销售信息表

企业名称	备案编号	医疗器械网络销售类型	经营范围	备案日期
泰恩康	粤汕龙市监械网销备 20200401 号	入驻类	Ⅱ类 6864 医用卫生材料及敷料，Ⅱ类 6866 医用高分子材料及制品	2020 年 4 月 3 日

公司入驻医疗器械网络交易服务第三方平台，其中京东商城备案号为：（京）网械平台备字（2018）第 00003 号，天猫商城备案号为：（浙）网械平台备字[2018]第 00002 号，拼多多商城备案号为：（沪）网械平台备字[2018]第 00003 号。

12、互联网药品信息服务资格证书

企业名称	证书编号	服务性质	网站域名	发证机关	有效期至
泰恩康	（粤）—非经营性—2020—0447	非经营性	tai-kang.com.cn	广东省药品监督管理局	2025 年 10 月 26 日

13、食品经营许可证

企业名称	证书编号	经营项目	发证机关	有效期至
泰恩康	JY14405070047956	预包装食品（不含冷藏冷冻食品）销售，保健食品销售	汕头市龙湖区食品药品监督管理局	2022 年 7 月 4 日

14、其他

序号	企业名称	证书名称	证书编号	有效期至
1	泰恩康	对外贸易经营者备案登记表	02501539	-
2		中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	4405160187	-
3		出入境检验检疫企业备案表	4405001567	-
4	山东华铂凯盛	对外贸易经营者备案登记表	02433525	-
5		中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3701367593	-
6	泰恩康器材厂	消毒产品生产企业卫生许可证	粤卫消证字[2021]-04-第 0005 号	2025 年 2 月 25 日
7		消毒产品生产企业卫生许可证	粤卫消证字[2018]-08-第 0002 号	2022 年 8 月 12 日
8		固定污染源排污登记表	91440507740829850D001Z	2025 年 6 月 23 日
9	泰恩康制药厂	化妆品生产许可证	粤妆 20200088	2025 年 6 月 9 日
10		固定污染源排污登记表	91440507740822464H002Z	2025 年 6 月 23 日
11		固定污染源排污登记表	91440507740822464H001Z	2025 年 6 月 23 日
12	科技实业	对外贸易经营者备案登记表	02501882	-
13		中华人民共和国海关报关单位注册登记证书（进出口货物收发货人）	4405160474	-
14	安徽泰恩康	对外贸易经营者备案登记表	03480063	-
15		固定污染源排污登记表	91340521149049451R001X	2025 年 10 月 28 日
16		海关进出口货物收发货人备案回执	3404600829	-
17		药品出口销售证明	皖 20210145 号	2023 年 6 月 21 日
18	安徽泰恩康亳州分公司	排污许可证	91341600584571914G001U	2023 年 7 月 21 日

注：根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》第二条的规定，实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。

公司已到期或临近到期（有效期在 2021 年 12 月 31 日前）的与生产经营相关的资质许可的续期或申请续期的具体情况如下表所示：

序号	公司名称	资质证书名称	编号	发证机构	发证日期	有效期至	是否到期	申领进展情况
1	泰恩康制	药品注册证	国药准字 H20073802	广东省药品监督管	2016.11.07	2021.11.06	尚未到期	已领取新证，新证有效期至 2026 年 6 月 9 日

序号	公司名称	资质证书名称	编号	发证机构	发证日期	有效期至	是否到期	申领进展情况
	药厂			理局				
2	山东华铂凯盛	食品经营许可证	JY13701060011276（1-1）	济南高新技术产业开发区管委会市场监管局	2016.09.30	2021.09.29	已到期	山东华铂凯盛自成立至今主要从事化学药与生物制品的研发与生产、医药技术服务及技术转让等业务，该资质到期后不再申请续期

申报文件中披露的公司已到期或临近到期的资质许可中，广东省药品监督管理局核发的药品批准文号为“国药准字 H20073802”的药品注册证已完成续期。而山东华铂凯盛自成立至今主要从事化学药与生物制品的研发与生产、医药技术服务及技术转让等业务，其食品经营许可证不再申请续期事宜不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

综上所述，发行人及其合并报表范围各级子公司均已取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或者认证等，相关行政许可、备案、注册或者认证等不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

八、公司核心技术情况

（一）主要产品的核心技术情况

1、自主研发药品相关的核心技术

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。公司已建立三大医药研发技术平台：功能性辅料和纳米给药关键技术平台、生物大分子药物关键技术平台及仿制药开发及一致性评价技术平台。

（1）功能性辅料和纳米给药关键技术平台

山东华铂凯盛在 2015 年成立之初，即致力于打造功能性辅料和纳米给药关

键技术平台，并通过该技术平台掌握纳米聚合物胶束开发相关的技术，以开发系列高端改良型新药。特殊药物递送系统主要用于改善药物的溶解度、体内吸收剂分布情况，包括脂质微球、脂质体、纳米聚合物胶束等特殊剂型。在特殊药物递送系统中，由于纳米聚合物胶束进入体内可产生实体瘤的高通透性和滞留效应，提高疗效，降低药物毒副作用。

山东华铂凯盛投入大量研发支出，购买了平台所需特殊制剂研发的设备、并建造了专门的实验室，功能性辅料合成车间、特殊制剂中试车间并配备了相关专用仪器设备。

山东华铂凯盛筹建之初就组建了具有分子结构合成专业方向、递药系统构建专业方向、高分子材料合成专业方向、高分子材料评价专业方向等学科交叉技术人员团队，通过专业融合而搭建起功能性辅料和纳米给药关键技术平台；该平台的核心是研发团队的理念以及基于学科交叉所具备的可根据各药物分子的理化特性及分子结构有针对设计各种高端辅料，解决现有药物存在的溶解度差，或者改变其体内分布，降低其毒副作用角度选题立项、研发攻关的科研能力。目前平台已设计不同特点的功能性辅料，并在逐步开展相关药物装载的研究工作，也陆续开展相关专利的申请工作，构建知识产权的保护体系。其中，负载埃坡霉素类化合物或其衍生物的聚合物胶束组合物、冻干制剂的制备及应用（专利授权号：ZL201110234107.9）、一种拉洛他赛水溶性粉针剂及其应用（专利授权号：ZL201510975809.0）和制备极窄范围的 8 至 35nm 粒径的含紫杉烷的两亲嵌段共聚物胶束组合物的方法（专利授权号：ZL201710858854.7，已转让）已经获得了国家知识产权的发明专利授权；一种顺铂微粒系统组成、制备方法及应用（申请公布号：CN112121176A）已于 2020 年 12 月 25 日在国家知识产权局官网进行发明公布。

2018 年，公司自主研发的注射用多西他赛聚合物胶束（化药 2.2 类）取得了临床试验批件，为我国第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的企业。同年，公司与复星医药（证券代码：600196）控股子公司上海凯茂签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，公司将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用，公司将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报，目前，

临床一期试验即将完成。竞争对手中，太极集团四川太极制药有限公司在 2013 年申请注射用多西他赛聚合物胶束临床批件，目前处于已受理状态，江苏万高药业股份有限公司在 2021 年 1 月申请临床批件，目前**已获得临床试验默示许可，尚未开展临床试验**。苏州海特比奥生物技术有限公司、广东众生药业股份有限公司分别于 2020 年 2 月，2020 年 3 月进行注射用多西他赛聚合物胶束 I 期临床试验首次公示，登记时间晚于上海凯茂 1 年左右。

虽然纳米聚合物胶束已成为目前行业研究重点，多数企业研究耗时较长说明该项技术存在一定的技术壁垒，不易突破。在多西他赛聚合物胶束的研究上，发行人领先于其他竞争者，说明了公司聚合物胶束技术存在一定的优势，目前公司正在自主研发的注射用顺铂聚合物胶束项目已经完成小试研究，正在进行中试研究，目前境内暂未有竞争对手申请临床试验。

多西他赛聚合物胶束与紫杉醇聚合物胶束在功能差异及作用机制、制备工艺、生产成本等方面的对比情况如下：

项目	多西他赛胶束	紫杉醇胶束
功能差异及作用机制	多西他赛的作用机制是通过与构成细胞骨架主要成分的 β 微管蛋白 N 末端的 31 个氨基酸残基及中段的 217～231 氨基酸残基结合，增加微管微丝间的相互作用，显著稳定微管蛋白构象，致使细胞不能通过有丝分裂检查点，停止在有丝分裂 G2/M 期结合点，形成稳定的非功能性微管束，达到破坏肿瘤细胞的有丝分裂和增殖的目的。	紫杉醇的作用机制是作用于细胞分裂过程中组成的纺锤体微蛋白，与癌细胞微蛋白特定部位结合，从而防止其解聚作用，抑制微管蛋白合成纺锤体微管，使细胞的分裂停留在 G2 和 M 期，导致其无法复制，最终导致癌细胞的死亡
制备工艺	（1）两亲嵌段共聚物甲氧基聚乙二醇-聚乳酸，（2）将紫杉烷和所述两亲嵌段共聚物溶解在有机溶剂中，而后快速除掉有机溶剂，得到物料 A；（3）将物料 A 加注射用水，水化成束，然后加入冻干赋型剂溶液混合，再通过滤膜积压过滤，滤液分装、冻干。	（1）两亲嵌段共聚物甲氧基聚乙二醇-聚乳酸，（2）将紫杉烷和所述两亲嵌段共聚物溶解在有机溶剂中，而后快速除掉有机溶剂，得到物料 A；（3）将物料 A 加注射用水，水化成束，然后加入冻干赋型剂溶液混合，再通过滤膜积压过滤，滤液分装、冻干。
生产成本	目前国内尚未有多西他赛胶束和紫杉醇胶束产品，无法获取其制备成本；多西他赛的活性药物成分（原料药）属于半合成产品，其原料成本低于紫杉醇。	

注 1：表格中的功能差异、制备工艺等信息主要来源于相关专利说明。

注 2：表格对比的是发行人自身研发并已将临床批件等转让予上海凯茂的多西他赛胶束项目和发行人目前正在自行研发的紫杉醇胶束项目，在胶束制备工艺上具有相似性。

注 3：聚合物胶束在制备工艺方面均有所不同，如上海谊众药业股份有限公司的紫杉醇胶束制备工艺与发行人的也有所区别。

由于紫杉醇、多西他赛都属于紫杉烷类，均为广谱抗肿瘤药物，因此两种聚合物胶束在功能疗效上具有一定的相似性。在中国临床肿瘤学会（CSCO）发布的《非小细胞肺癌诊疗指南 2020》《乳腺癌诊疗指南 2020》，多西他赛和紫杉醇在多项非小细胞肺癌、乳腺癌的治疗药物中均处于同一级推荐药物。

目前，国内已上市的针对传统紫杉醇注射液的改良剂型主要有紫杉醇脂质体、白蛋白紫杉醇等，而传统多西他赛注射剂目前尚未有改良剂型在国内获批上市。由于聚合物胶束不仅可促进难溶性药物增溶,药物体内循环时间延长、药物毒性降低, 且可通过 EPR 效应（相对于正常组织，一些特定的大分子物质在实体瘤血管丰富、血管壁间隙较大和肿瘤淋巴循环缺失的条件下，更容易渗透进入肿瘤组织并长期滞留，这一现象被称为实体瘤的“高渗透长滞留效应”，即 EPR 效应）实现被动靶向的效果，因此，目前多西他赛胶束和紫杉醇胶束是传统多西他赛和紫杉醇注射液改良新剂型的开发重点。多西他赛胶束主要是传统注射用多西他赛的改良，未来上市后会对其有一定的替代作用；紫杉醇胶束主要是传统注射用紫杉醇的改良，未来上市后会对其有一定的替代作用。

（2）生物大分子药物关键技术平台

生物大分子药物关键技术平台，以发酵工程、细胞工程、蛋白质工程等生物技术获得的微生物、细胞及各种动物和人源组织和液体等生物材料制备成大分子药物。该平台的技术主要体现在大肠杆菌高效表达技术平台，糖基工程毕赤酵母技术平台和噬菌体展示技术平台。

大肠杆菌高效表达技术平台是一种新型基于大肠杆菌的蛋白质药物高效表达系统，可部分替代昂贵的哺乳动物细胞表达系统。糖基工程毕赤酵母技术平台是一种用毕赤酵母取代哺乳动物细胞表达糖蛋白质药物的表达系统，用于具有糖基化修饰的重组蛋白药物或抗体药物的研发和生产，其优势主要体现在生产周期短，成本低，易于工业化放大等几个方面。噬菌体展示技术平台是一种利用噬菌体展示技术筛选人源化抗体序列的方法系统, 利用此方法得到的抗体序列为全人源抗体，为以后抗体药的研发奠定基础。为打造生物大分子药物关键技术平台，山东华铂凯盛于 2016 年 3 月成立了专门技术团队进行相关技术平台的建立与运营，并于 2016 年完成杆菌高效表达技术平台、糖基工程毕赤酵母表达技术平台和噬菌体展示技术平台的论证、设计与打造；同步完成了生物技术药物工艺、中试与质量研究平台所涉及的蛋白质药物菌种、发酵、纯化、制剂与质量开发与中

试实验室建设与相关药学技术研究。公司投资建设完成了专用的实验室，配备了相应的设备和仪器。生物大分子药物关键技术平台由专门技术团队全面负责相关工作，其主要在研产品雷珠单抗注射液项目已基本完成临床前研究，即将申报临床研究。

发行人目前生物大分子药物关键技术平台主要的在研药品为雷珠单抗注射液。

在中国，2012 年 1 月 Novartis Pharma Schweiz AG（以下简称“诺华制药”）获得雷珠单抗注射液的进口药品注册批件，商品名为诺适得。2012 年 4 月诺适得在中国上市，用于湿性年龄相关性黄斑变性的治疗，是国内目前唯一一家获批上市的雷珠单抗注射液。目前国内**正在申请或已开展雷珠单抗注射液临床试验**的企业情况如下：

药品名称	企业名称	进度
雷珠单抗注射液	罗氏中国投资有限公司	**已获临床试验默示许可，尚未开展临床试验**
雷珠单抗注射液	上海艾迈医疗科技有限公司	**正在申请**进口药品临床试验批件
雷珠单抗注射液	杭州中美华东制药有限公司	**已获临床试验默示许可，正在开展临床试验**
雷珠单抗注射液	上海联合赛尔生物工程有限公司	**已获临床试验默示许可，正在开展临床试验**

注：根据国家药品监督管理局《关于调整药物临床试验审评审批程序的公告（2018 年第 50 号）》，“申请人应按照相关要求提交新药首次临床试验申请和申报资料。药审中心在收到申报资料后 5 日内完成形式审查。符合要求或按照规定补正后符合要求的，发出受理通知书。受理通知书应载明：自受理缴费之日起 60 日内，未收到药审中心否定或质疑意见的，申请人可以按照提交的方案开展临床试验。经查询药审中心官方网站，目前除原研药外，处于临床试验默示许可名单中的企业有罗氏中国投资有限公司、杭州中美华东制药有限公司和上海联合赛尔生物工程有限公司。

目前国内雷珠单抗注射液仅有诺华制药一家获批药品注册批件，**上海联合赛尔生物工程有限公司的临床试验正在招募中（试验号：CTR20212635，首次公示信息日期：2021 年 10 月 18 日），杭州中美华东制药有限公司的临床试验尚未开始招募（试验号：CTR20212723，首次公示信息日期：2021 年 11 月 4 日），**其他相关在研企业目前尚未开展临床试验，市场竞争相对较小。

（3）仿制药开发及一致性评价技术平台

仿制药开发及一致性评价技术平台，主要针对有市场价值的药品进行仿制药研发，已完成盐酸达泊西汀片的研发并获取药品注册批件，公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求

获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。公司目前该平台主要的在研药品为盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片等。

发行人组建仿制药开发及一致性评价技术平台，作为发行人自研药品研发的基础，主要结合考虑（1）可以利用自身已有的成熟营销渠道及营销经验较快实现推广打开市场；（2）市场空间较大；（3）国内药品批件较少竞争相对较小；（4）存在相对技术门槛的高端仿制药；等因素来选择仿制药品种进行研发、生产、销售。发行人自成立以来，通过代理运营和胃整肠丸的成功经验，经过多年运营布局，形成了具备优势的 OTC 销售渠道网络和销售团队。结合 OTC 渠道优势，发行人近几年主要选取的仿制药品种如已经上市销售“爱廷玖”盐酸达泊西汀片、已经提交药品注册批件申报的他达拉非片等均为主要通过 OTC 销售的品种。同时，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片为国内“首仿”，已经提交药品注册批件申报的盐酸普拉克索缓释片，国内市场空间较大，商业前景良好。

发行人仿制药开发及一致性评价技术平台使用技术为行业通用技术，平台的核心在于研发药品品种的选取。

综上，公司自主研发药品相关的核心技术均来源于山东华铂凯盛及其成员自主研发。

2、生产工艺的核心技术

公司在药品、医疗器械及卫生材料等领域的研发、生产实践中，采用合理、科学的质量管理方法，深入理解产品生产过程，形成了多项先进的制造工艺技术，相关核心技术成熟稳定。

（1）核心技术来源

2009 年 3 月及 2011 年 8 月，公司合计收购了五环制药厂 100%股权，并于 2012 年更名为泰恩康制药厂。公司收购五环制药厂时，承继了五环制药厂的药品注册批件，以及注册批件所涉及药品的生产技术及工艺。收购完成后，公司继续投入资金、技术力量对灌装机、自动包装机、薄膜包装机、热收缩膜包装机和包装容器等进行改造创新，提高生产效率，降低生产成本，提高产品质量，并申请了自主知识产权。

2011 年 9 月，公司收购器材厂时承继了棉签、口罩等产品的生产工艺，收购完成后，公司继续投入资金对原有生产工艺进行改造，进一步丰富与完善了原有工艺流程，并申请了自主知识产权。

2015 年 3 月，公司收购天福康时，承继了天福康的药品注册批件，以及注册批件所涉及药品的生产技术及工艺。收购完成之后，公司进一步投入资金对丸剂生产线进行 GMP 改造与生产工艺研究，并于 2016 年 8 月取得了丸剂（浓缩丸、水蜜丸、水丸）（含中药前处理、提取）的 GMP 证书。

在生产药品、医疗器械及卫生材料过程中，诸如中药提取、制丸、干燥、包装等工艺是生产相关产品所必须的工艺，属于行业共性技术。但在具体的工艺流程、生产方法上，不同企业存在较大的差异。公司生产工艺的核心技术是在药品、医疗器械及卫生材料等领域的研发、生产实践中，采用合理、科学的质量管理方法，深入理解产品生产过程形成，部分申请了专利保护。因此，公司生产工艺相关核心技术均为公司及其子公司主体自主研发获得，不依赖外部研发。

（2）核心技术的具体应用及同行业比较情况

公司生产工艺的核心技术应用情况如下：

序号	核心技术名称	核心技术简介	创新类型	可应用的产品	取得的对应专利	
					专利名称	专利号
1	中药粉碎工艺	采用一种带耐磨损卸料装置的中药粉碎机，使得药材的粉碎度更高，吸收利用度更好；同时便于后续的制剂成型工艺，使得产品质量可控度更高。	改良创新	水蜜丸、浓缩丸系列、水丸	一种带耐磨损卸料装置的中药粉碎机	ZL201520025287.3
2	中药提取工艺	采用中药提取过程中的挥发性成份收集装置与节能型提取罐，能有效提高品中主要成份的含量，提高提取效率、提取得率，同时降低的生产成本。	改良创新	香砂养胃丸、逍遥丸、藿香正气丸、补中益气丸	一种中药提取过程中的挥发油收集装置	ZL201521140932.2
				浓缩丸、复方丹参片、板蓝根颗粒	一种节能型中药提取罐	ZL201520080227.1
3	制丸工艺	采用了带冷却装置的炼药机，使得制丸工艺的温度下降，避免高温对药材中的热敏性物质和挥发性物质的损失，提高了产品的疗效和质量。	改良创新	水蜜丸、浓缩丸、水丸系列	一种带冷却装置的炼药机	ZL201520025272.7
4	干燥工艺	分别使用了新型微波干燥装置，并对其进行了改进，加强了微波干燥设备的防微波泄漏能力，并在药材的干燥环节采用了带有远程控制配电装置的循环烘箱，使得生产自动	改良创新	水蜜丸、浓缩丸系、水丸列	一种适用于中药加工的微波干燥装置	ZL201520025311.3
					一种用于药丸干燥的带有远程控制配电装	ZL201520026545.X

序号	核心技术名称	核心技术简介	创新类型	可应用的产品	取得的对应专利	
					专利名称	专利号
		化程度提高，产品质量的可控性增加，确保每批产品的质量均一性，保证了产品始终如一的质量。			置的循环烘箱	
					一种防微波泄露的中药干燥机	ZL201520025283.5
5	灌装工艺	提高液体灌装的精度，减少药油外漏，玻璃瓶与瓶盖旋密封。该项技术提高工效，缩短生产周期，减少污染。	改良创新	风油精、红花油	灌装旋盖机的灌装装置	ZL201620377462.X
					灌装旋盖机的旋盖装置	ZL201620376087.7
6	包装工艺	重新设计供盒机构、卷膜机构、折边封合机构、膜筒双端折合机构、膜筒双端热封机构和盒体表面热合机构各个机构之间的连接，使装置的结构更加简单、紧凑，制造成本更低；同时，简化了生产工序，设备生产成本低，包装效果更优。	原始创新、改良创新	风油精	用于药品包装盒的热收缩膜包装机	ZL201210565663.9
					热收缩膜包装机的供盒机构	ZL201220717283.8
					热收缩膜包装机的膜筒双端热封装置	ZL201220717115.9
					热收缩膜包装机的膜筒双端折合机构	ZL201220718184.1
					热收缩膜包装机的折边封合机构	ZL201220717944.7
			改良创新	红花油	薄膜包装机的进料装置	ZL201620681294.3
7	棉芯生产工艺	采用压后盖工艺，保证药棉芯顺畅装入塑料套筒，压后盖后不反弹不泄漏，对配套生产包装容器进行技术改造，容器中间设置有气化空间，并通过外套筒进行密封，使用时打开外套筒就能便通过对流孔很方便地吸入汽化药物。	改良创新	薄荷通吸入剂	药品包装容器	ZL201220722214.6
8	质量研究	延长有效期，使产品有效期从24个月延长至36个月。	改良创新	红花油、风油精、薄荷通吸入剂	无	无
9	棉签生产工艺	采用连续生产的方式，提高生产效率，降低差错率和次品率。公司生产的棉签具备无毒，对人皮肤或机体无刺激，结构简单，保质期长的优点，经烘干后棉絮连接紧密且硬挺，防止棉团脱落变形，同时具有较好的吸水性，且湿水不易散开，产品经消毒，符合医用规格要求。	原始创新、改良创新	棉签	一种纸棒制造机	ZL201110421386.X
					棉签制造机	ZL201210032883.5
					一种纸棒制造机的纸棒成型工艺	ZL201120526694.4
					棉签制造机的成品收集及包装机构	ZL201220027905.4
					棉签制造机的	ZL2012200

序号	核心技术名称	核心技术简介	创新类型	可应用的产品	取得的对应专利	
					专利名称	专利号
					棉团成型机构	27573.X
10	口罩耳带焊接工艺	超声波焊接方式，当口罩移至加工的位置时，超声波自动产生，在耳带上形成微振幅高频率的振动，并瞬间转化为热量，熔融所要加工的材料，最后使耳带永久性的粘贴或埋植在口罩本体内侧。	改良创新	口罩	无	无
11	口罩冲孔工艺	采用脚踏式开关，冲孔精准，速度快，操作简单，冲孔大小及口罩模具可以按客户需求设计，增加产品灵活性。	改良创新	口罩	无	无

从上表可知，公司生产工艺的核心技术主要用于外用药、中成药、医疗器械和卫生材料的生产。

在中药材的加工过程中主要运用的是中药提取工艺，使得药材提取效率提高的同时，降低了提取成本。公司利用药材加工过程中积累的经验，对相关生产工艺进行了改良创新，并于 2015 年申请了“一种中药提取过程中的挥发油收集装置”、“一种节能型中药提取罐”两项实用新型专利。同行业广东万年青制药股份有限公司（以下简称“粤万年青”），涉及粉碎和提取工艺的有“一种食用蜡快速磨粉机”，为 2014 年申请的实用新型专利；兰州佛慈制药股份有限公司（以下简称“佛慈制药”），于 2010 年申请了“一种快速循环渗漉提取中药材有效成分的方法”等发明专利。

在主要自产产品的制备、封装等过程中，公司在利用行业内通用的制丸、干燥、灌装、包装工艺的同时，通过改良机器设备、重新设计结构、简化生产工序等方式对原有技术进行改良，提高了各项工序的效率，进而带来了产品生产成本的降低和品质的提高。为此，发行人于 2012 年就包装工艺的改进，先后申请了“用于药品包装盒的热收缩膜包装机”、“热收缩膜包装机的供盒机构”、“热收缩膜包装机的膜筒双端热封机构”、“热收缩膜包装机的膜筒双端折合机构”、“热收缩膜包装机的折边封合机构”和“薄膜包装机的进料装置”等六项实用新型专利。就制丸工艺的改进，于 2015 年申请了“一种带冷却装置的炼药机”的实用新型专利，同年申请了“一种适用于中药加工的微波干燥装置”、“一种用于药丸干燥的带有远程控制配电装置的循环烘箱”、“一种防微波泄漏的中药干燥机”三项实

用新型用于保护公司在干燥工艺方面进行的改良创新。并在 2016 年就灌装旋盖机的灌装、旋盖装置两项工艺改进申请了两项实用新型专利。粤万年青针对中药制备和包装工艺取得的实用新型专利主要有“一种泡罩药片包装机的自动落料装置”、“一种药品包装盒贴标机的自动脱盒装置”、“一种真空连续干燥机的收料装置”、“一种真空带式干燥机的布料装置”、“一种泡罩包装药片分离机”，申请专利的时间均为 2014 年；北京同仁堂股份有限公司（以下简称“北京同仁堂”）在 2004 年和 2010 年申请了“压制法制备丸剂的工艺”和“一种组合物及其制备方法和应用”等中成药制备方面的专利。

公司在医疗器械和卫生材料的生产经营中，申请了“一种纸棒制造机”“棉签制造机”两项发明专利和 “一种纸棒制造机的纸棒成型装置”的实用新型专利，使得生产出来的产品具备无刺激性且保质期长的优点。同时改良棉团的制备工艺，使得生产出来的棉团吸水较好且不容易脱落，并申请了“棉签制造机的成品收集及包装机构”和“棉签制造机的棉团成型机构”两项实用新型专利。公司在多年的口罩生产过程中，采用超声波焊接和脚踏式开关等方法积极改进耳带焊接和冲孔技术，提高了口罩产品的质量。

（二）核心技术产品收入占销售收入的比例

报告期内，公司核心技术对应产品的销售收入占自产产品销售收入、合并口径主营业务收入的比例分别如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核心技术产品销售收入（万元）	14,543.35	37,750.07	9,420.36	11,006.85
占自产产品销售收入比例	96.56%	97.88%	89.85%	91.94%
占合并口径主营业务收入比例	45.95%	53.25%	18.98%	21.42%

（三）发行人在研项目

1、自主研发

公司有专业的研发管理团队，具备独自选题立项、信息调研、项目开发、申报注册等能力。截至本招股说明书签署日，公司独立进行的研发项目及进展情况如下：

公司主要的正在研发项目及 2018 年至 2021 年 1-6 月的经费投入情况如下：

序号	项目代码	类别	适应症	进展情况	报告期内经费累计投入（万元）
1	HK036（盐酸普拉克索缓释片）	化药 4 类	用于治疗特发性帕金森病的体征和症状，单独或与左旋多巴联用	2019 年 7 月收到国家药品监督管理局药品注册批件申请受理通知书；2020 年 4 月收到国家药品监督管理局补充资料通知；2020 年 8 月提交补充资料；2020 年 11 月通知现场核查；2021 年 5 月完成现场核查	892.88
2	HK001（硝呋太尔阴道片）	化药 4 类	用于治疗妇科炎症	2020 年 5 月，收到国家药品监督管理局临床试验通知书；2020 年 9 月取得临床批件	267.67
3	HK013	化药 3 类	用于治疗由胃肠道中聚集了过多气体而引起的不适症状	已完成三批中试及工艺研究；正在准备方法学研究和稳定性研究	133.20
4	HK014	化药 4 类	用于治疗由胃肠道中聚集了过多气体而引起的不适症状	已完成小试研究和一批中试生产；正在进行中试研究	128.44
5	HK018（他达拉非片）	化药 4 类	用于治疗男性勃起功能障碍。	已完成小试研究、中试研究、BE 研究；2020 年 11 月提交申报资料	844.82
6	HK025	化药 4 类	适用于 1 岁以上儿童哮喘的预防和长期治疗，包括预防白天和夜间的哮喘症状，治疗对阿司匹林敏感的哮喘患者以及预防运动诱发的支气管收缩。 本品适用于减轻过敏性鼻炎引起的症状（2 岁至 5 岁儿童的季节性过敏性鼻炎和常年性过敏性鼻炎）。	已完成中试研究	275.34
7	HK029	化药 3 类	用于治疗敏感厌氧菌所引起的多种感染性疾病，手术前预防感染和手术后厌氧菌感染的治疗，治疗消化系统严重阿米巴虫病，如阿米巴痢疾、阿米巴肝脓肿等。	已完成小试研究、中试研究、稳定性研究；2021 年 6 月完成申报受理	316.84
8	HK037	化药 4 类	用于对慢性动脉闭塞症（血栓闭塞性脉管炎、闭塞性动脉硬化症）患者的四肢溃疡、静息痛及冷感的改善	已完成小试研究、中试研究、稳定性研究；2021 年 7 月完成申报受理	482.53
9	HK038（注射用顺铂聚合物胶束）	化药 2.2 类	适用于非精原细胞性生殖细胞癌、晚期难治性卵巢癌、晚期难治性膀胱痛、难治性头颈嫌	已完成小试研究；正在进行中试研究	287.77

序号	项目代码	类别	适应症	进展情况	报告期内经费累计投入（万元）
			状细胞癌的姑息治疗。		
10	HK040	化药 4 类	用于治疗轻中度阿尔茨海默症痴呆的症状	已完成小试研究、预放大研究、中试研究； BE 研究中	337.46
11	HK041	化药 4 类	适用于原发性帕金森病患者的单一治疗（不用左旋多巴），以及作为左旋多巴的辅助用药用于有剂末波动现象的帕金森患者。	已完成小试研究、预放大研究、中试研究；BE 研究中	218.27
12	HK044	化药 4 类	用于治疗勃起功能障碍	已完成小试研究、预放大研究、中试研究；BE 研究中	168.95
13	HK045	化药 3 类	治疗由 A、B 型流感病毒引起的上呼吸道感染	已完成小试研究，中试研究	46.65
14	HK046	化药 3 类	用于轻到中度特发性肺纤维化	已完成小试研究，中试研究	94.58
15	HK050（注射用紫杉醇聚合物胶束）	化药 2.2 类	用于卵巢癌、乳腺癌及非小细胞肺癌等	已完成小试研究；正在进行中试研究	62.51
16	HKS01（雷珠单抗注射液）	治疗用生物制品 3.3 类	用于治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（AMD）	已完成小试研究、中试研究；正在准备申请临床试验	1,272.84

注：发行人的原在研项目聚甲酚磺醛栓于 2019 年 5 月向国家药品监督管理局药品审评中心提交药品注册批件申报资料；于 2021 年 5 月收到国家药品监督管理局不予批准的通知，经审慎考虑，发行人决定不再继续该项目的研发工作。

发行人的主要在研项目中，作为发行人研发重点并已经取得一定进展的项目主要有注射用顺铂聚合物胶束（HK038）、雷珠单抗注射液（HKS01）、盐酸普拉克索缓释片（HK036）、他达拉非片（HK018）和注射用紫杉醇聚合物胶束（HK050），其市场竞争情况如下：

（1）注射用顺铂聚合物胶束（HK038）

顺铂，是一种含铂的抗癌药物，性状为橙黄色或黄色结晶性粉末。临床上对卵巢癌、前列腺癌、睾丸癌、肺癌、鼻咽癌、食道癌、恶性淋巴瘤、头颈部鳞癌、甲状腺癌及成骨肉瘤等多种实体肿瘤均能显示疗效。尽管顺铂临床上有很好的疗效，但它缺乏对肿瘤组织的选择性，导致一些严重的副作用，如对肾功能损害，神经毒性，耳毒性（平衡/听力损失），长期或大剂量顺铂治疗可能引起严重的贫血等。公司研发的注射用顺铂聚合物胶束，可以降低毒副作用，实现被动靶向性，进一步满足临床需求。据米内网的数据显示，抗肿瘤药在国内公立医疗机构终端

的销售规模近些年实现快速上涨，2016-2019 年增速分别为 12.44%、16.36%、19.10%、21.30%，2019 年抗肿瘤药在国内公立医疗机构终端的销售规模已经达到 961 亿元，其中注射市场占比达 64.74%，内服占 35.26%。

国内外已将顺铂广泛运用于多种恶性肿瘤的治疗，目前在临床上使用的顺铂注射剂主要有水针剂、无菌分装粉末和冻干粉针三种。在国内市场上，已有齐鲁制药有限公司、德州德药制药有限公司、山东罗欣药业集团股份有限公司、锦州九泰药业有限责任公司、云南植物药业有限公司等公司取得了顺铂注射剂的药品注册批件，市场相对成熟。但据查询药监局官网、药品评审中心官网、药智网数据库，目前尚未有企业的注射用顺铂聚合物胶束正在申请临床试验或获批上市。

（2）雷珠单抗注射液（HKS01）

雷珠单抗是一种单克隆抗体片段（FAB），其与贝伐单抗（bevacizumab）是从相同亲本鼠抗体获得，是一种血管生成抑制剂，主要用于治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（AMD）。目前在 FDA 已获批适应症为湿性年龄相关黄斑变性（AMD）、视网膜静脉阻塞性（RVO）黄斑水肿、糖尿病性黄斑水肿（DME）、糖尿病性视网膜病变（DR）、近视性脉络膜新生血管（mCNV）。根据药智网数据库统计，2017 年度至 2019 年度，雷珠单抗全球销售额约为 223.87 亿元、239.56 亿元、271.40 亿元人民币，呈稳步增长的态势。

雷珠单抗是基因泰克开发的产品，诺华制药获得了美国以外市场的销售开发权。2012 年 4 月，诺华制药的雷珠单抗获国家食品药品监督管理总局批准注册上市，商品名为诺适得。诺华制药已于 2018 年 4 月完成雷珠单抗注射液的《进口药品注册证》的再注册（进口药品注册证号：S20170003、S20170004、S20181010），暂无其他企业取得药品注册批件。

国内研制相同产品的其他公司主要有罗氏中国投资有限公司、上海艾迈医疗科技有限公司、杭州中美华东制药有限公司、上海联合赛尔生物工程有限公司。

（3）盐酸普拉克索缓释片（HK036）

盐酸普拉克索缓释片的主要成份为盐酸普拉克索，性状为白色圆形片，主要用于治疗成人特发性帕金森病的体征和症状，即在整个疾病过程中，包括后期，当左旋多巴的疗效逐渐减弱或者出现变化和波动时（剂末现象或“开关”波动），都可以单独（无左旋多巴）或与左旋多巴联合应用。

根据米内网数据显示，普拉克索 2019 年在中国城市公立医院、县级公立医

院终端销售额超过 7.5 亿元人民币，其中普拉克索缓释片销售额近 1 亿元人民币。据 IMS 数据显示，普拉克索 2019 年全球销售额近 6 亿美元，其中普拉克索缓释片销售额近 3 亿美元。

目前，在境内生产销售该药品的企业主要有海思科制药（眉山）有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司、浙江京新药业股份有限公司。

国内研制相同产品的其他公司主要有成都百裕制药股份有限公司、成都康弘药业集团股份有限公司、北京北大维信生物科技有限公司、成都倍特药业股份有限公司等公司。

（4）他达拉非片（HK018）

他达拉非片的主要成分为他达拉非，是一种环磷酸鸟苷特异性磷酸二酯酶 5 的选择性可逆抑制剂，主要用于治疗男性勃起功能障碍（ED）。目前市场上 ED 类药物主要有枸橼酸西地那非、他达拉非、盐酸伐地那非等药品。据米内网数据显示，零售终端是 ED 类药物最重要的销售市场，据初步测算，2018 年零售终端 ED 市场总体规模已经达到 28.5 亿元，销售额同比增长 2.3%，销售量同比增长 6.3%。

目前，在境内生产销售该药品的企业主要有 Lilly del Caribe,Inc、齐鲁制药（海南）有限公司、南京正大天晴制药有限公司和长春海悦药业股份有限公司等公司。其中 Lilly del Caribe,Inc 为他达拉非片的原研药厂商美国礼来公司，其产品于 2005 年在国内获批上市，商品名为“希爱力”。

国内研制相同产品的其他公司主要有东北制药集团沈阳第一制药有限公司、扬子江药业集团四川海蓉药业有限公司、常州制药厂有限公司、苏州弘森药业股份有限公司等公司。

（5）注射用紫杉醇聚合物胶束（HK050）

紫杉醇是从红豆杉中提取的一种天然抗肿瘤药物，属于经典的微管蛋白抑制剂，目前获批的适应症主要包括卵巢癌和乳腺癌及非小细胞肺癌。紫杉醇具备疗效确切、适应症广、活性高的特点，同时也存在水溶性差的缺陷。原研药 Taxol 通过在溶媒中使用聚氧乙基代蓖麻油与无水乙醇的复合溶媒以提高溶解性，但容易导致过敏反应，因此在原研药专利到期后，围绕紫杉醇改良型剂型的研发工作也在不断推进，如绿叶制药的紫杉醇脂质体以卵磷脂、胆固醇等为辅料，新基制药以人源性白蛋白作为载体避免了聚氧乙基代蓖麻油的使用，都降低了不良反应

的发生。公司研发的注射用紫杉醇聚合物胶束是由纳米粒子包裹的紫杉醇胶束构成的新型给药系统，能够有效解决紫杉醇的水溶性问题,减少毒副作用，而且还能够更好的增强药物治疗效果。

目前全球已经上市的紫杉醇剂型包括紫杉醇注射液、紫杉醇脂质体、白蛋白紫杉醇、紫杉醇纳米粒、紫杉醇胶束。据药智网数据库统计，2018 年，仅白蛋白紫杉醇原研药的全球销售额就突破 10 亿美元，同比增长 7%，因此紫杉醇制剂的市场前景广阔。通过国家药品评审中心查询，目前国内研制同类产品的企业有上海谊众药业股份有限公司、广东众生药业股份有限公司等企业。公司的注射用紫杉醇聚合物胶束项目目前已经完成小试研究，正在进行中试研究。

2、合作研发

截至本招股说明书签署日，公司与其他企业主要合作研究的项目为“注射用多西他赛聚合物胶束”，情况如下：

（1）“注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同基本情况

合同签订时间及地点：2018 年 4 月 8 日于上海市

甲方：上海凯茂生物医药有限公司

乙方：山东华铂凯盛生物科技有限公司

合作内容及成果分配：山东华铂凯盛将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂生物医药有限公司，并获得“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报。

合作双方的权利、责任和义务：（1）甲方：①作为本项目的报产单位，将委任并授权项目经理负责本项目的管理，牵头建立项目工作小组并制订详细的工作计划，保证本项目的顺利开展；②保证向乙方提供自本合同签订生效后“商业条款”范围内各阶段转让费用及开发经费；③负责生产放大的工艺验证、临床样品制备、临床试验进展等工作；牵头组织临床研究、报生产等工作；（2）乙方：①负责确保甲方按照本合同约定的目的使用转让技术不会侵犯截止合同签订之日已公开的任何第三方在中国境内受《专利法》保护的专利，由乙方提供一份正式的专利不侵权证明（附专利分析）给甲方；②严格保证所转让的临床前药学研究、制剂处方、工艺、和非临床等研究的数据真实、完整、有效、可靠、合规、可追溯；③负责向甲方提供所有申报临床的相关资料、记录、原辅料、包材、参比制剂、杂质对照品等的要求清单。无偿提供工艺放大验证 3 批产品生产用辅料“聚

乙二醇单甲醚-聚（D,L-乳酸）”；④协助甲方完成车间设计和改造，向甲方提供符合要求的中试放大工艺，指导甲方完成 3 批工艺放大验证，制备出临床试验所需合格样品。对于工艺放大过程中和质量及稳定性研究过程中出现的问题，如因乙方前期研究不充分或不符合法规要求的原因所造成，乙方应负责研究解决并承担相关费用；⑤负责按时完成临床批件“审批结论”中要求完成的相关研究及资料，并承担相关费用；⑥配合甲方申报生产的现场核查以及原始记录核查，并保证乙方研究资料的真实性和现场核查的通过；⑦乙方应在任何一笔款项支付前，向甲方开具付款通知书，乙方在收到甲方所支付的款项后 15 日内向甲方开具合法合规票据；⑧乙方在与甲方洽谈合作期间，不得将注射用聚合物胶束项目，以任何形式转让给第三方。

该合作研发的保密措施条款为：①保密范围：本项目转让合同仅表示双方具体合作的权利义务约定，未经双方同意，任何一方均不得用于合同以外的目的。甲方对在缔约、订立、履行、终止合同期间所获知的乙方专利成果及技术秘密（如制剂处方、制剂生产工艺、任何试验数据等）负有保密义务。甲、乙双方对在本合同项下试验进行期间获得的各技术秘密（如制剂处方、制剂生产工艺、任何试验数据等）或专利成果共同负有保密义务。未经双方许可，任何一方不得将本合同项下的试验技术秘密以任何形式向其他方告知、泄露或转让，否则将承担相应的违约或侵权责任。该保密义务同样使用于甲、乙双方涉及该技术的工作人员，若工作人员违反本合同约定的保密条款，其所属单位承担连带责任；②保密期限：暂定为 30 年，自合同生效之日起算。

相关商业条款具体约定如下：

①首期付款

上海凯茂应在本合同签订并生效后向山东华铂凯盛支付首付款 1,500 万元。

②里程碑款项：

A.乙方指导甲方完成车间改造，并指导甲方在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与乙方临床申报数据具有良好的一致性后，甲方在 15 个工作日内付款 500 万元给乙方；

B.完成 I 期临床试验，甲方在取得 I 期临床试验研究报告，并确认达到预期的 I 期临床研究结果后的 15 个工作日内，向乙方付款 500 万元；若无法达到预

期的 I 期临床研究结果，则甲方不支付该笔费用。预期 I 期临床研究结果包括但不限于：本合同约定的产品在人体内的最大耐受剂量要明显高于泰素帝（原剂型原研产品）、产品在人体内的安全性总体要好于泰素帝；

C.完成 II 期、III 期临床试验并达到预期的 II、III 期临床研究结果，在提交产品上市申请并受理后的 15 个工作日内，甲方向乙方付款 500 万元；若无法达到 II 期、III 期临床研究预期的临床研究结果，则甲方不支付该笔费用。II 期、III 期临床研究预期研究结果包括但不限于：当本产品与泰素帝同剂量非劣效研究时，本产品的疗效与对照品一致、本产品的人体内的最大耐受剂量要明显高于泰素帝、人体内的安全性总体要好于泰素帝；

D.产品 NDA 获批后，在取得新药证书及生产批件后 20 个工作日内，甲方向乙方付款 2,000 万元；

E.当本品的当年销售额（甲方无税出厂销售额）达到 3 亿人民币时，甲方应在下一年度的第 2 季度内一次性支付乙方 2,500 万元；

F.当本品的当年销售额（甲方无税出厂销售额）达到 6 亿人民币时，甲方应在下一年度的第 2 季度内再一次性支付乙方 2,500 万元。

③销售提成：上海凯茂应在协议约定期间根据产品年销售额的达成情况，结合产品于中国境内上市时的市场情况，按照 4%至 8%的比例区间向山东华铂凯盛支付销售提成，具体如下：产品上市后年销售额 0-1 亿人民币，按照无税出厂销售额 4%的比例提成；年销售额 1-3 亿人民币，按照无税出厂销售额 6%的比例提成；年销售额 3 亿人民币以上，按照无税出厂销售额的 8%提成。当里程碑金和提成总额达 10 亿人民币后结束提成。提成时间自产品上市之日起不超过 12 年，12 年后即便里程碑金和销售提成总额未达 10 亿人民币也停止销售提成。如果项目在工艺交接过程或后续生产过程中，由于山东华铂凯盛提供的工艺无法进行工艺放大和重复，以及在获得临床批文后无法按照 CFDA 的要求在相关时限内完成发补内容的研究，上海凯茂有权终止协议，协议终止后，自动停止支付当期及后续里程碑款、以及后续的销售提成。

（2）“注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同履行情况

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（一）“注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同履行情况”。

（3）“注射用多西他赛聚合物胶束”项目进展情况

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（二）“注射用多西他赛聚合物胶束”项目进展情况”。

（4）转让价格的确定依据、转让价格的公允性、交易的商业合理性

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（三）转让价格的确定依据、转让价格的公允性、交易的商业合理性”。

（5）收入确认方法及确认时点、报告期内收入确认情况

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（四）收入确认方法及确认时点、报告期内收入确认情况”。

（6）在新收入准则下所识别的各单项履约义务的满足情况

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（五）在新收入准则下所识别的各单项履约义务的满足情况”。

（7）公司转让该技术而非自主开发、销售的原因及商业合理性

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（六）公司转让该技术而非自主开发、销售的原因及商业合理性”。

（8）是否存在潜在知识产权争议纠纷

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（七）是否存在潜在知识产权争议纠纷”。

（9）后续里程碑收入及销售提成款获取的不确定性

详见本招股说明书“附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况”之“（八）后续里程碑款收入及销售提成款获取的不确定性”。

（四）研发投入

报告期内，公司研发投入及占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
资本化研发投入	161.04	537.31	182.36	413.63
费用化研发投入	1,579.94	3,134.26	2,404.07	1,989.12
研发投入合计	**1,740.97**	**3,671.57**	**2,586.43**	**2,402.75**
营业收入	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发投入占营业收入的比例	5.50%	5.18%	5.21%	4.68%

（五）研发人员及核心技术人员情况

1、研发人员

根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。截至报告期末，公司技术人员为 153 名，占员工总数的 16.05%。

2、研发核心人员的专业资质、重要科研成果、所获得的奖项

张震为公司核心的研发人员，主要负责和组织公司的新药研发工作。其简历情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”之“4、其他核心人员”。

张震先生为沈阳药科大学博士，副主任药师，曾任山东大学药学院讲师、国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）高级审评员。其对发行人研发的具体贡献有：（1）作为课题组长组织并参与 2016 年山东省科技厅重大科技研究项目-功能性辅料开发及用于抗癌纳米新药关键技术研究；（2）参与 2019 年山东省科技厅重大科技研究项目-化学结合型纳米聚合物药物的研究；（3）组织领导了盐酸达泊西汀片、盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片等公司多个项目的研发。

3、发行人对研发人员实施的约束激励措施

为保证公司核心技术、商业秘密的安全性，公司要求研发核心人员及其他主要研发人员签署保密协议，以防公司机密资料外泄，保护公司拥有的知识产权。

为了激发和鼓励研发人员能积极主动创新的开展工作，公司建立了灵活、科学的激励机制，从调研立项、研发方案、小试处方工艺筛选、中试及工艺验证研究、质量研究、稳定性考察、注册申报，直到获得药品注册批件，每一个阶段均对参与研发的人员设置了一定奖励机制。根据项目难度不同，约定了一定数额的奖金，根据项目进度及完成质量，定期进行汇总考核，并按照每个阶段对应的比

例发放项目奖金。公司还对人员进行绩效考核，绩效考核结果每年统一汇总，考核结果作为下一年度的定薪及升职依据。

（六）公司保持技术不断创新的安排

1、研发机构设置

公司一直致力于可持续发展的思路，高度重视对产品研发的投入。公司在济南设立了山东华铂凯盛，主要从事药品的研发。同时，公司全资子公司安徽泰恩康、泰恩康制药厂、泰恩康器材厂也针对各自主营业务设立了研发部门，主要致力于开发符合市场需求的新品种与改进生产工艺。

2、研发战略

创新药研发周期长、风险高，主要涉及临床前研究、临床研究申请、临床试验、申请批件、药品监督管理部门审查等研发阶段；改良型新药主要是在原研已有研发数据的基础上进行处方、剂型、给药途径、适应症等方面的优化，针对未被满足的临床需求，降低成本、缩短临床研发周期进行注册申报；生物类似药是指在质量、安全性和有效性方面与已获准注册的参照药具有相似性的治疗用生物制品，其氨基酸序列原则上应与参照药相同，因其技术要求高，且有效性和安全性可能因批次而异，在开发过程中质量控制的关键技术至关重要，在批准生产之前需要进行大量关于生物类似药的临床数据分析，而这也最终转化为相对较高的生产成本；仿制相关专利到期的非专利药物，目前常用的形式包括改变给药途径、仿制已在国外上市销售但未在国内上市的药品、改变药品剂型等。与新药研发相比，仿制药研发周期更短、所需资金更少。公司在自主研发的同时，也积极借助外界研发力量进行研究合作，开展合作研发。

针对药品的研发，公司采用金字塔形的研发策略，塔基为仿制药，塔身为改良型新药和生物制药，塔尖为创新药。公司以创新药研究为制高点，以改良型化学药制剂和生物药为研发重点，以仿制药研发为基础的研发策略。

3、激励机制

为了激发和鼓励研发人员能积极主动创新的开展工作，公司建立了灵活、科学的激励机制，从调研立项、研发方案、小试处方工艺筛选、中试及工艺验证研究、质量研究、稳定性考察、注册申报，直到获得药品注册批件，每一个阶段均对参与研发的人员设置了一定奖励机制。根据项目难度不同，约定了一定数额的

奖金，根据项目进度及完成质量，定期进行汇总考核，并按照每个阶段对应的比例发放项目奖金。公司还对人员进行绩效考核，绩效考核结果每年统一汇总，考核结果作为下一年度的定薪及升职依据。

公司坚定不移地推进研发创新发展战略，始终坚持把提高自主创新能力摆在增强企业核心竞争力的首要位置。公司不断健全技术创新体系，完善激励机制和约束机制，目前公司已形成了比较完善的研发创新体制，并且初步建立了面向市场的研发创新机制，不断提高自主创新能力。

九、发行人境外进行生产经营的情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 1 家境外控股子公司，即欧洲泰恩康。公司全资子公司广东泰恩康科技实业有限公司持有欧洲泰恩康 98%的股权。

欧洲泰恩康基本情况具体见“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人的控股子公司及参股公司情况”之“（八）欧洲泰恩康”。就设立欧洲泰恩康，科技实业于 2020 年 8 月 11 日取得了广东省发改委下发的境外投资项目备案通知书（粤发改开放函[2020]1473 号），并于 2020 年 8 月 21 日取得了广东省商务厅颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4400202000526 号）。

欧洲泰恩康主要从事口罩的境外销售业务，根据英国李贞驹律师行出具的《法律意见书》，欧洲泰恩康依据英国公司法合法设立并有效存续，所经营业务全都符合英国法律，没有违反当地适用法律法规，也未受到当地主管政府部门或机关的任何形式的处罚。

第七节 公司治理与独立性

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）发行人公司治理制度的建立健全情况

股份公司成立以来，均严格按照《公司法》《公司章程》等相关法律法规或制度的要求，选举产生历届董事会成员和非职工代表监事，并由职工代表大会通过民主形式选举职工代表监事。公司的董事会成员包含 3 名独立董事，独立董事均能有效参与发行人的决策，提高了董事会决策的科学性、客观性以及发行人的公司治理水平。董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等董事会专门委员会，并按照《公司法》《公司章程》等相关规定聘任了总经理、副总经理、董事会秘书及财务总监，作为公司的高级管理人员。公司的股东大会、董事会及各专门委员会、监事会和以高级管理人员为核心的公司管理层共同构建了公司治理结构。

除了制定《公司章程》外，公司还制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理决策制度》《投资、重大经营及财务决策程序与规则》《对外担保管理制度》《独立董事工作条例》《董事会秘书工作制度》等各项规章制度，将公司的治理结构规范化、制度化。

2020 年 9 月 2 日召开的 2020 年第六次临时股东大会审议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》等制度。公司股东大会、董事会、监事会及相关职能部门按照法律法规和公司内部制度规范运行，形成了职责明确、相互制衡、规范有效的公司治理机制。

（二）股东大会的运行情况

自股份公司成立之日至招股说明书签署日，公司共召开了 42 次股东大会。股东大会的召集、召开及表决程序符合《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》等规定，决议内容合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（三）董事会的运行情况

自股份公司成立之日起至本招股说明书签署日，公司召开了 76 次董事会会

议，按照《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》等规定，依法行使经营决策等职权。历次董事会会议的召集、召开和决议内容合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（四）监事会的运行情况

自股份公司成立之日起至本招股说明书签署日，公司召开了 41 次监事会会议，按照《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度的规定行使职权，对董事会、董事及高级管理人员的尽职情况等事项进行监督，切实发挥了监事会规范管理的作用。历次监事会会议的召集、召开和决议内容合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（五）独立董事制度的运行情况

自聘任独立董事至招股说明书签署日，历任独立董事均亲自参加了各次董事会议，依据《公司法》《证券法》《公司章程》《独立董事工作条例》等相关法律法规积极履行职权，参与公司的经营管理、组织结构、发展战略等方面的决策，对公司法人治理结构的完善起到了积极的作用。

（六）董事会秘书制度建立健全及运行情况

公司设董事会秘书 1 名，在任职期间，历任董事会秘书均能依法履行职责，筹备并出席公司历次董事会、股东大会并记载会议记录，并积极配合独立董事履行职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经理决策、主要管理制度的制定等方面发挥了重大作用，促进了公司治理结构的完善。

（七）董事会各专门委员会的设置情况

公司董事会下设审计委员会、提名委员会、战略委员会及薪酬与考核委员会。截至招股说明书签署日，公司董事会专门委员会成员构成如下：

专门委员会名称	主任委员	其他委员
审计委员会	芮奕平	陈淳、郑慕强
提名委员会	方智伟	芮奕平、李挺
战略委员会	郑汉杰	孙伟文、陈淳、李挺、郑慕强
薪酬与考核委员会	郑慕强	方智伟、孙伟文

1、审计委员会

公司审计委员会成员由三名董事组成，独立董事占多数，委员中至少有一名独立董事为会计专业人士。审计委员会设主任委员（召集人）一名，由独立董事中的会计专业人士担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。审计委员会主要负责监督公司的内部审计制度及其实施，负责内部审计与外部审计之间的沟通，审阅公司财务报告以及监督公司内部控制制度的建立和执行情况。

截至招股说明书签署日，公司的审计委员会由 3 名董事组成，分别为芮奕平、陈淳、郑慕强，其中芮奕平、郑慕强为独立董事，芮奕平为会计专业人士。审计委员会由芮奕平担任主任委员（召集人）。公司审计委员会自设立以来有效运行。

2、提名委员会

公司提名委员会成员由三名董事组成，独立董事占多数。提名委员会设主任委员（召集人）一名，由独立董事担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。提名委员会主要负责对公司董事和经理人员的选择标准、遴选程序提出建议，对具体候选人提名和审议。

截至招股说明书签署日，公司提名委员会由三名董事组成，分别为方智伟、芮奕平、李挺，其中方智伟、芮奕平为独立董事，由方智伟担任提名委员会主任委员（召集人）。公司提名委员会自设立以来有效运行。

3、战略委员会

公司战略委员会成员由五名董事组成，其中应至少包括一名独立董事。战略委员会设主任委员（召集人）一名，由公司董事长担任。战略委员会主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

截至招股说明书签署日，公司战略委员会由五名董事组成，分别为郑汉杰、孙伟文、陈淳、李挺、郑慕强，其中郑慕强为独立董事，由郑汉杰担任战略委员会主任委员（召集人）。公司战略委员会自设立以来有效运行。

4、薪酬与考核委员会

公司薪酬与考核委员会由三名董事组成，独立董事占多数。薪酬与考核委员会设主任委员（召集人）一名，由独立董事担任，负责主持委员会工作；主任委员在委员内选举，并报请董事会批准产生。薪酬与考核委员会主要负责制定公司

董事及高级管理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策与方案。

截至招股说明书签署日，公司薪酬与考核委员会由三名董事组成，分别为郑慕强、方智伟、孙伟文，其中方智伟、郑慕强为独立董事，由郑慕强担任薪酬与考核委员会主任委员（召集人）。公司薪酬与考核委员会自设立以来有效运行。

报告期内，公司治理结构完善，运行有效，不存在重大缺陷。

二、发行人特别表决权股份或类似安排的情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在特别表决权股份或类似安排的情况。

三、发行人协议控制架构情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在协议控制架构情况。

四、公司管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

（一）公司管理层的自我评价

本公司现有内部控制制度已基本建立健全，能够适应公司管理的要求和发展的需要，能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律、法规和公司内部规章制度的贯彻执行提供保证。公司内部控制制度制订以来，各项制度得到了有效的实施。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了华兴专字[2021]20000260230 号《内部控制鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

五、公司报告期内违法违规行为情况

报告期内，公司及其子公司均不存在重大违法违规行为。

六、公司报告期内资金占用和对外担保的情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形，亦不存在为控股股东、实际

控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

七、发行人独立性

公司拥有完整的研发、生产和销售体系，与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，在资产、人员、财务、机构、业务等方面完全分开，具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）资产完整

公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、药品注册批件等，具有独立完整的采购、生产、销售体系，公司资产具有独立完整性，上述资产可以完整地用于从事经营活动。公司资产不存在法律纠纷或潜在纠纷，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的资产产权界定明晰。资产情况见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产”。

（二）人员独立

公司与员工签订劳动合同，公司劳动、人事、薪酬福利及社会保障管理体系等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司的董事、监事及高级管理人员按照《公司法》《公司章程》等有关规定选举或聘任产生，高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，亦未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职，不存在影响人员独立的情形。

（三）财务独立

公司设立了独立的财务部门并拥有专门的财务人员，财务运作独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，并按国家有关会计制度进行核算，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度。公司开立有独立的银行账户，银行账户、税务申报均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共享银行账户，混合纳税情形。

（四）机构独立

公司依照《公司法》和《公司章程》设置了股东大会、董事会、监事会等决策监督机构及总经理负责制管理层，建立了完整、独立的法人治理结构和组织结构。公司各职能部门均独立于控股股东及其他股东并独立行使经营管理职权。公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共享管理机构、混合经营、合署办公的情形。

（五）业务独立

公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，拥有独立的经营体系和直接面向市场的独立经营能力，拥有独立的采购体系、生产体系、技术研发体系与市场营销体系，能够独立开展业务，不存在依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的情形。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

（六）主营业务、控制权、管理团队和其他核心人员稳定

公司主营业务、控制权、管理团队稳定，最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近两年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（七）不存在对持续经营有重大影响的事项

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

八、同业竞争

（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间不存在同业竞争的情况

截至招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人郑汉杰、孙伟文夫妇及其控制的其他企业均不从事与公司业务相竞争的经营性业务。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

发行人控股股东、实际控制人郑汉杰、孙伟文夫妇已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺具体内容见本招股说明书“附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺”之“（七）其他承诺事项”。

九、关联方、关联关系和关联交易

（一）关联方及关联关系

根据《公司法》《企业会计准则》《上市规则》及其他有关规定，公司关联方及关联关系如下：

1、关联自然人

截至本招股说明书签署日，公司的关联自然人包括下表所列人员及其关系密切的家庭成员：

序号	关联方名称	关联关系	是否新增
1	郑汉杰	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	否
2	孙伟文	控股股东、实际控制人、副董事长	否
3	李挺	董事、副总经理、董事会秘书	是
4	陈淳	董事、副总经理	否
5	许丽虹	监事会主席	否
6	林姿丽	监事	否
7	王建新	职工代表监事	是
8	芮奕平	独立董事	是
9	方智伟	独立董事	是
10	郑慕强	独立董事	是
11	林三华	财务总监	否
12	杨时青	间接控制发行人 5%以上股份	否
13	郑汉强	实际控制人郑汉杰之弟，持有公司 0.25%股份	否
14	孙涛	实际控制人孙伟文之弟，持有公司 0.23%股份	否
15	周鹏伟	实际控制人孙伟文之妹夫，持有公司 0.18%股份	否

2、关联法人或其他组织

截至本招股说明书签署日，公司的关联法人或其他组织如下表所示：

序号	关联方名称	关联关系	是否新增
1	泰恩康制药厂	发行人全资子公司	否
2	泰恩康器材厂	发行人全资子公司	否
3	泰恩康医用设备公司	发行人全资子公司	否
4	科技实业	发行人全资子公司	否
5	安徽泰恩康	发行人全资子公司	否
6	爱廷玖公司	发行人全资子公司	否
7	山东华铂凯盛	发行人全资子公司	否
8	欧洲泰恩康	发行人控股子公司	是
9	四川泰恩康	发行人全资子公司	是
10	华铂精诚	持有公司 9.87%的股份	是
11	聚兰德	持有公司 7.61%的股份	否
12	瑞兰德	持有公司 6.33%的股份	否
13	樟树市卓信通投资管理中心（有限合伙）	控股股东、实际控制人郑汉杰控制并担任执行事务合伙人的企业	否
14	樟树市卓然投资管理中心（有限合伙）	控股股东、实际控制人孙伟文控制并担任执行事务合伙人的企业	否
15	广东全优加教育发展有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文控制并担任执行董事、总经理的企业	否
16	广州庆霖教育信息咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
17	深圳市文佑教育信息咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
18	广州小小逗教育科技有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
19	广州小逗点教育信息咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
20	广州永昭教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
21	广州赛璟教育科技有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
22	广州好趣稚教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	否
23	佛山市全优加文化传播有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
24	东莞市全能优学教育发展有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
25	深圳市全优加颂荟校教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
26	佛山市全优誉学教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
27	广州全优加逢源校教育科技发展有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是

序号	关联方名称	关联关系	是否新增
28	广州乐学博才教育发展咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
29	广州全优加华碧校教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
30	佛山市金域全优加教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
31	广州全优启学教育发展咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
32	深圳我会我能教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
33	深圳瑞霖教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
34	广州素养教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
35	佛山市优能启学教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
36	全优加（广州）采购中心有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
37	深圳市誉文乐学教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
38	深圳市誉文乐思教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
39	佛山市聪智思才教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
40	佛山市嘉学诚才教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
41	广州乐思智才教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
42	佛山市智美优学教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
43	广州誉文诚学幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
44	佛山市冠才涵爱教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
45	佛山市优才启智教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
46	广州优爱嘉幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
47	广州乐文幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
48	全优加（广州）婴幼儿照护服务有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
49	优优加（广州）教育投资有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
50	广州智学优才幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
51	广州博学优才幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是

序号	关联方名称	关联关系	是否新增
52	广州育学优才幼儿教育咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
53	广东早幼人才教育科技有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
54	广州优学诚才婴幼儿照护服务有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
55	四川省优小鹿托育服务有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
56	广州优学智才婴幼儿照护服务有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
57	广州优优文化产业发展有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制并担任执行董事、经理的企业	是
58	佛山市火山艺术培训有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
59	珠海横琴全优加投资合伙企业（有限合伙）	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业担任其执行事务合伙人	是
60	珠海横琴全优加二期投资合伙企业（有限合伙）	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业担任其执行事务合伙人	是
61	深圳市承翰璟邦信息咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制其 49%股权	是
62	广东气味定制化妆品有限公司	控股股东、实际控制人郑汉杰之子郑锐涵实际控制并担任执行董事、经理的企业	是
63	深圳气味限定科技实业有限公司	控股股东、实际控制人郑汉杰之子郑锐涵之配偶郑思玮实际控制并担任执行董事、总经理的企业	是
64	深圳气味印象生物科技有限公司	控股股东、实际控制人郑汉杰之子郑锐涵之配偶郑思玮实际控制并担任执行董事、总经理的企业	是
65	广州厚几亲子咨询有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文之弟孙涛之配偶曹卉所控制的企业	是
66	汕头市金平区金发摩托配件商行	控股股东、实际控制人郑汉杰之子郑锐涵之配偶郑思玮之父亲郑金利实际控制的企业	是
67	新沂市全优加商贸有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
68	广州嘉仕优才婴幼儿托育服务有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
69	深圳市赞博餐饮管理有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业	是
70	**广州优格文化发展有限公司**	**控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业**	**是**
71	**广州维加数字饮食有限公司**	**控股股东、实际控制人孙伟文间接控制的企业**	**是**

上述由实际控制人孙伟文投资或控制的企业主要从事儿童早期教育或相关业务，与发行人主营业务不存在相同或相似的情形。

除上述关联法人或其他组织外，公司的关联自然人直接、间接控制、施加重

大影响的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的法人或者其他组织，亦为公司的关联方。

3、关联方的变化

报告期初至招股说明书签署日新增的关联方见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“1、关联自然人”和“2、关联法人或其他组织”，减少的关联方如下：

（1）已转让或注销的子公司情况

报告期初至招股说明书签署日，发行人将其控制的北京华铂凯盛、安徽维泰利、美国维泰利、武汉威康四家公司注销，注销上述子公司主要原因是公司基于业务发展规划之需要,具体情况如下：

序号	子公司名称	主要从事业务	注销时间	注销具体原因
1	北京华铂凯盛	主要从事药品注册咨询服务，曾为发行人子公司山东华铂凯盛研发药品办理药品注册申报等相关业务。	2020.09.09	根据业务开展实际情况，考虑到单独设立子公司办理药品注册申报意义不大，为精简整合下属公司，决定注销北京华铂凯盛，后续由山东华铂凯盛直接进行药品注册申报。
2	安徽维泰利	曾筹备和布局保健品销售，为发行人补充保健品销售业务	2020.06.29	发行人重新部署公司战略发展方向，决定暂时不开展保健品相关业务。
3	美国维泰利	曾筹备和布局保健品的销售，为发行人补充保健品销售业务	2019.12.20	
4	武汉威康	从事发行人代理销售的处方药沃丽汀的推广销售，构成发行人主营业务的一部分。	2020.10.09	为适应公司经营发展需要，优化公司管理架构，降低管理成本，整合资源，从而增强公司市场竞争力。

A.武汉威康历史沿革情况

武汉威康成立于 2014 年 8 月 28 日，并于 2020 年 10 月 9 日注销。武汉威康的历史沿革情况如下：

a.设立

2014 年 8 月，武汉市威康医疗器械有限责任公司制定并签署了《武汉市威康药品有限责任公司章程》。根据该《公司章程》的规定，武汉威康的注册资本

为 10.00 万元，全部由武汉市威康医疗器械有限责任公司认缴。

根据武汉市江岸区工商行政管理局于 2014 年 8 月核发的《营业执照》，武汉威康的设立已经工商主管部门核准。

武汉威康设立时的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	武汉市威康医疗器械有限责任公司	10.00	100.00
合计		**10.00**	**100.00**

b.第一次股权转让

武汉市威康医疗器械有限责任公司已于 2016 年 2 月注销。根据武汉威康、徐阳、魏铣、孙平出具的《股东情况说明》载明：“由于武汉市威康医疗器械有限责任公司注销前未及时办理股权转让手续，由武汉市威康医疗器械有限责任公司三位原股东（徐阳、魏铣、孙平）行使武汉市威康医疗器械有限责任公司在武汉威康的权利。”

2016 年 4 月，武汉威康召开股东会并作出决议，同意徐阳将其持有的武汉威康 54.00%的股权即 5.40 万元出资额转让给叶莉芬；同意魏铣将其持有的武汉威康 41.00%的股权即 4.10 万元出资额转让给叶莉芬；同意孙平将其持有的武汉威康 5.00%的股权即 0.50 万元出资额转让给叶莉芬；同意修改公司章程。

2016 年 4 月，徐阳与叶莉芬签署了《股权转让协议书》，约定徐阳将其持有的武汉威康 54.00%的股权即 5.40 万元出资额转让给叶莉芬；魏铣与叶莉芬签署了《股权转让协议书》，约定魏铣将其持有的武汉威康 41.00%的股权即 4.10 万元出资额转让给叶莉芬；孙平与叶莉芬签署了《股权转让协议书》，约定孙平将其持有的武汉威康 5.00%的股权即 0.50 万元出资额转让给叶莉芬。

2016 年 4 月，武汉威康法定代表人签署了《公司章程修正案》。

根据武汉市江岸区工商行政管理局于 2016 年 4 月核发的《营业执照》，武汉威康的本次股权转让已经工商主管部门核准。

本次股权转让完成后，武汉威康的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	占注册资本的比例（%）
1	叶莉芬	10.00	100.00
合计		**10.00**	**100.00**

c.第一次增资

2016 年 6 月，武汉威康召开股东会并作出决议，同意公司变更注册资本为600.00万元，变更后股东徐阳持有武汉威康54.00%的股权即324.00万元出资额，魏铣持有武汉威康41.00%的股权即246.00万元出资额，孙平持有武汉威康3.33%的股权即 20.00 万元出资额，叶莉芬持有武汉威康 1.67%的股权即 10.00 万元出资额；同意修改公司章程。

2016 年 6 月，武汉威康全体股东签署了修改后的《武汉市威康药品有限责任公司章程》。

武汉威康本次增资已于 2016 年 7 月办理工商变更登记手续。

本次增资完成后，武汉威康的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	徐阳	324.00	54.00
2	魏铣	246.00	41.00
3	孙平	20.00	3.33
4	叶莉芬	10.00	1.67
合计		**600.00**	**100.00**

d.第二次股权转让

2016 年 11 月，公司召开第二届董事会第十四次会议，同意公司以不超过人民币 3,300 万元的对价并购武汉市威康药品有限责任公司 55%股权；同意签署《关于武汉市威康药品有限责任公司之股权转让协议》。

根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（联信（证）评报字[2016]第 A0708 号），截至评估基准日 2016 年 8 月 31 日，武汉威康股东权益的评估价值为 5,086.38 万元。

2016 年，武汉威康召开股东会并作出决议，同意徐阳将其持有的武汉威康29.00%的股权即 174.00 万元出资额转让给公司；同意魏铣将其持有的武汉威康21.00%的股权即 126.00 万元出资额转让给公司；同意孙平将其持有的武汉威康3.33%的股权即 20.00 万元出资额转让给公司；同意叶莉芬将其持有的武汉威康1.67%的股权即 10.00 万元出资额转让给公司；同意修改公司章程。

2016 年 11 月，公司与徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬签署《股权转让协议书》，约定徐阳将其持有的武汉威康 29.00%的股权即 174.00 万元出资额转让给公司、魏铣将其持有的武汉威康 21.00%的股权即 126.00 万元出资额转让给公司、孙平

将其持有的武汉威康 3.33%的股权即 20.00 万元出资额转让给公司、叶莉芬将其持有的武汉威康 1.67%的股权即 10.00 万元出资额转让给公司。

2016 年 11 月，武汉威康全体股东签署了修改后的《武汉市威康药品有限责任公司章程》。

根据武汉市江岸区工商行政管理局于 2016 年 12 月 12 日核发的《营业执照》，武汉威康的本次变更已经工商主管部门核准。

本次变更完成后，武汉威康的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	占注册资本的比例（%）
1	发行人	330.00	55.00
2	徐阳	150.00	25.00
3	魏铣	120.00	20.00
合计		**600.00**	**100.00**

e.第三次股权转让

2020 年 5 月，公司召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于<广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行说明书>的议案》等议案，同意公司定向发行股份购买徐阳持有的武汉威康 25.00%的股权即 150.00 万元出资额，购买魏铣持有的武汉威康 20.00%的股权即 120.00 万元出资额。

2020 年 4 月，公司、徐阳、魏铣签署附条件生效的《广东泰恩康医药股份有限公司发行股份购买资产协议》，约定徐阳将其持有的武汉威康 25.00%的股权即 150.00 万元出资额以 1,950.00 万元的价格转让给公司，魏铣将其持有的武汉威康 20.00%的股权即 120.00 万元出资额以 1,560.00 万元的价格转让给公司，该协议自各方签署及公司董事会、股东大会审议通过并取得全国中小企业股份转让系统出具的无异议函之日起生效。

根据上海东洲资产评估有限公司于 2020 年 4 月出具的东洲评报字【2020】第 0419 号《广东泰恩康医药股份有限公司拟收购武汉市威康药品有限责任公司股权所涉及的武汉市威康药品有限责任公司股东全部权益价值资产评估报告》，以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，对武汉威康全部股东权益价值进行评估，武汉威康的全部股东权益在基准日的价值为人民币 7,900.00 万元。

2020 年 5 月，武汉威康召开股东会并作出决议，同意徐阳将其持有的武汉威康 25.00%的股权即 150.00 万元出资额转让给公司、魏铣将其持有的武汉威康

20.00%的股权即 120.00 万元出资额转让给公司。

2020 年 6 月，股转公司出具编号为股转系统函[2020]1316 号的《关于对广东泰恩康医药股份有限公司股票定向发行无异议的函》，公司本次定向发行股票符合股转公司的股票定向发行要求，股转公司对本次股票定向发行无异议。

2020 年 6 月，武汉威康股东签署了修改后的《武汉市威康药品有限责任公司章程》。

根据武汉市江岸区行政审批局于 2020 年 6 月核发的《营业执照》，武汉威康本次变更已办理工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，武汉威康的股东及股权结构如下表所示：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	发行人	600.00	100.00
合计		**600.00**	**100.00**

f.吸收合并、注销

2020 年 7 月，公司召开第三届董事会第二十九次会议决议，审议通过《关于吸收合并全资子公司的议案》，同意吸收合并全资子公司武汉威康，吸收合并完成后，武汉威康予以注销。

2020 年 7 月，武汉威康股东作出决定，同意公司吸收合并武汉威康；同意武汉威康注销。

2020 年 7 月，公司与武汉威康签署《广东泰恩康医药股份有限公司与武汉市威康药品有限责任公司之吸收合并协议》，约定公司吸收武汉威康而继续存在，武汉威康解散并注销。

根据武汉市江岸区行政审批局于 2020 年 10 月出具的（岸市监）登记企销字[2020]第[1329]号《准予注销登记通知书》，同意武汉威康注销登记。

B.武汉威康成立至今与发行人及控股股东的交易情况

武汉威康成立至今与发行人控股股东之间不存在交易的情况，武汉威康与发行人之间的交易情况具体如下：

期间	交易情况		
	武汉威康向发行人采购沃丽汀（万元）	武汉威康向发行人采购风油精（万元）	发行人向武汉威康支付推广服务费（万元）
2014.08.28-2014.12.31	7,753.85	-	-

期间	交易情况		
	武汉威康向发行人采购沃丽汀（万元）	武汉威康向发行人采购风油精（万元）	发行人向武汉威康支付推广服务费（万元）
2015.01.01-2015.12.31	7,458.46	-	-
2016.01.01-2016.12.31	8,181.92	-	-
2017.01.01-2017.12.31	7,535.98	-	-
2018.01.01-2018.12.31	3,088.13	0.34	1,158.89
2019.01.01-2019.12.31	2,258.17	-	1,391.37
2020.01.01-2020.10.09	-	0.69	825.64

注：2020 年 10 月 9 日，武汉威康完成注销登记。

公司系沃丽汀中国区域总代理，武汉威康自成立以来主要从事沃丽汀的经销业务，系公司沃丽汀产品的主要经销商。武汉威康与公司之间的交易主要系武汉威康向公司采购沃丽汀及少量风油精、公司向武汉威康支付推广服务费，前述交易均系因经销关系而产生的正常业务往来，具备必要性和合理性。

根据国务院办公厅于 2016 年 4 月印发的《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》，国务院医改办等 8 部门于 2016 年 12 月印发的《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》等相关法规，“两票制”政策是指药品从生产企业销往流通企业开一次发票，流通企业销往医疗机构再开一次发票，且药品流通集团型企业内部向全资（控股）子公司或全资（控股）子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。

发行人的产品沃丽汀属于处方药，部分终端客户为医院，“两票制”政策的推行会对发行人沃丽汀产品的销售产生一定影响。为了降低“两票制”对发行人和武汉威康的影响，同时整合武汉威康的营销推广能力，发行人经与武汉威康原股东协商一致，于 2016 年 11 月收购武汉威康 55%的股权。收购完成后，武汉威康成为发行人的控股子公司。同时，发行人开始逐步整合武汉威康的销售资源，将其沃丽汀的销售业务向发行人逐步转移。2020 年度，发行人已完成对武汉威康的整合，发行人设立的眼科事业部承接原武汉威康的人员及销售业务。

综上，为了落实“两票制”政策的相关要求，降低其对发行人沃丽汀产品的销售影响并整合武汉威康的销售能力，发行人已于 2016 年 12 月完成对武汉威康的收购；收购完成后，武汉威康成为发行人控股子公司，发行人关于沃丽汀的销售不存在违反“两票制”相关政策要求的情形。

C．2020 年 6 月向武汉威康的原股东徐阳、魏铣发行股份购买相关股权的原因、收购后又于 2020 年 10 月将武汉威康注销的具体原因及合理性

公司 2020 年 6 月向武汉威康的原股东徐阳、魏铣发行股份购买相关股权的原因主要为拟吸收合并武汉威康并将其注销；收购武汉威康后又于 2020 年 10 月将武汉威康注销的具体原因系因公司已于 2020 年度完成对武汉威康销售资源的整合，武汉威康原业务由发行人设立的眼科事业部承接。整合完成后，武汉威康已经无实际经营业务，为了简化组织架构、降低管理成本、提高营销能力等，公司收购武汉威康少数股权后吸收合并武汉威康原资产、人员，后于 2020 年 10 月将武汉威康注销。

因此，公司 2020 年 6 月收购武汉威康后又于 2020 年 10 月将武汉威康注销主要系公司内部业务整合及优化管理的需要，具备合理性。

发行人收购武汉威康系经双方协商一致并以评估值为基础确定交易价格，交易定价公允，不存在向武汉威康其他股东输送利益的情况；发行人收购武汉威康其后又吸收合并、注销的原因系为了业务整合及优化管理的需要，具有合理性。截至本招股说明书签署日，发行人与武汉威康原股东徐阳、魏铣不存在其他协议或利益安排，除徐阳、魏铣系发行人股东外，武汉威康其他原股东与发行人现股东、董事、监事、高级管理人员以及报告期内的主要客户及供应商不存在关联关系。

上述子公司在存续期间以及注销过程中均不存在重大违法违规行为，未受到主管机关行政处罚或刑事处罚，亦不存在被处罚的风险。截至本招股说明书签署日，北京华铂凯盛、安徽维泰利、美国维泰利、武汉威康均已经完成注销手续。

（2）其他关联方的变化情况

序号	原关联方名称	原关联关系	关联关系变化原因
1	云建（广州）工程管理有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文曾经控制的企业	已转让
2	广州市康嘉美美容养生有限公司	控股股东、实际控制人孙伟文曾经控制的企业	已转让
3	罗亿华	报告期内曾担任公司第二届监事会职工代表监事	届满离任
4	黄泽骏	报告期内曾担任公司第二届董事会独立董事	届满离任
5	王学琛	报告期内曾担任公司第二届董事会独立董事	届满离任

序号	原关联方名称	原关联关系	关联关系变化原因
6	蔡少河	报告期内曾担任公司第二届董事会独立董事	届满离任
7	陈小卫	报告期内曾担任公司第三届董事会独立董事	辞任

除上述情况外，其他报告期内减少的关联自然人及关系密切的家庭成员，以及其直接、间接控制、施加重大影响的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的法人或者其他组织，均不再属于公司的关联方。

（二）关联交易情况及对公司财务状况和经营成果的影响

1、经常性关联交易

（1）关键管理人员报酬

报告期内，发行支付关键管理人员报酬情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
关键管理人员报酬	41.48	112.20	91.17	87.00

（2）采购商品、接受劳务情况表

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州优优文化产业发展有限公司	购买形象授权	10.00	10.00	-	-
合计		**10.00**	**10.00**	-	-

2020 年，公司与广州优优文化产业发展有限公司签订作品形象授权使用合同，约定广州优优文化产业发展有限公司采取专有使用权方式将登记号为粤作登字-2020-F-00021986 的作品形象给公司使用，授权使用期限自 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日。

（3）出售商品、提供劳务情况表

单位：万元

关联方	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广东气味定制化妆品有限公司	销售产品	25.00	49.77	-	-
合计		**25.00**	**49.77**	-	-

考虑到广东气味定制化妆品有限公司的经营需要，公司在 2020 年度和 2021

年 1-6 月向其销售香氛精油，销售额为 49.77 万元和 25.00 万元。除此以外报告期内未发生其他向关联方销售的情况。

2、偶发性关联交易

（1）发行股份购买资产

报告期内，为提升公司研发能力，增强公司的综合竞争力，发行人购买了山东华铂凯盛少数股东权益，收购完成后，山东华铂凯盛成为公司的全资子公司。本次交易前，山东华铂凯盛的注册资本为 1,000 万元，其中发行人持有 55%的股权，华铂精诚持有 45%的股权。根据 2020 年 4 月 17 日上海东洲资产评估有限公司出具的东洲评报字[2020]第 0456 号《资产评估报告》，截至 2019 年 12 月 31 日，山东华铂凯盛全部股东权益 31,114.39 万元。2020 年 4 月 17 日，公司与华铂精诚签署《发行股份购买资产协议》，约定公司以 8 元/股的价格，发行 1,750.00 万股购买华铂精诚持有的山东华铂凯盛 45%股权。本次定向发行完成后，华铂精诚成为持有公司 5%以上股份的股东，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，华铂精诚系公司关联方，本次发行股份购买资产构成关联交易。

（2）关联方为发行人及子公司提供担保

报告期内，发行人实际控制人为发行人及子公司银行借款提供的担保事项，具体如下所示：

序号	签订日期	担保人	担保类型	债权人	债务人	担保金额（万元）	担保事项
1	2021/4/16	郑汉杰、孙伟文	保证	光大银行汕头分行	泰恩康	10,000.00	债权人和债务人在 2021 年 4 月 26 日至 2022 年 4 月 25 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
2	2021/3/31	郑汉杰、孙伟文	保证	民生银行汕头分行	泰恩康	3,000.00	债权人和债务人在 2020 年 3 月 20 日至 2021 年 9 月 20 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
3	2020/12/16	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行汕头市分行	泰恩康	500.00	债权人和债务人根据 2020 年韩江小借字第 081 号《人民币流动资金贷款合同》约定发生的所有债权
4	2020/3/20	郑汉杰、孙伟文	保证	民生银行汕头分行	泰恩康	3,000.00	债权人和债务人在 2020 年 3 月 20 日至 2021 年 9 月 20 日期间内发生在保

序号	签订日期	担保人	担保类型	债权人	债务人	担保金额（万元）	担保事项
							证最高本金余额项下的所有债权
5	2019/10/18	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行汕头分行	泰恩康	600.00	债权人和债务人在 2019 年 10 月 18 日至 2022 年 10 月 17 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
6	2019/10/16	郑汉杰、孙伟文	保证	光大银行汕头分行	泰恩康	10,000.00	债权人和债务人在 2019 年 10 月 17 日至 2020 年 10 月 16 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
7	2019/1/30	郑汉杰、孙伟文	保证	民生银行汕头分行	泰恩康	3,000.00	债权人和债务人在 2019 年 1 月 30 日至 2020 年 1 月 30 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
8	2018/9/29	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行汕头分行	泰恩康	600.00	债权人和债务人在 2018 年 9 月 29 日至 2020 年 9 月 28 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
9	2018/2/26	郑汉杰、孙伟文	保证	光大银行汕头分行	泰恩康	10,000.00	债权人和债务人在 2018 年 3 月 12 日至 2019 年 3 月 11 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
10	2018/2/5	郑汉杰、孙伟文	保证	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	5,000.00	债权人和债务人在 2018 年 2 月 5 日至 2023 年 2 月 4 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
11	2017/12/22	郑汉杰、孙伟文	保证	民生银行汕头分行	泰恩康	3,000.00	债权人和债务人在 2017 年 12 月 22 日至 2019 年 6 月 22 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
12	2017/9/25	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行汕头分行	泰恩康	600.00	债权人和债务人在 2017 年 9 月 25 日至 2020 年 9 月 24 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
13	2016/10/16	郑汉杰、孙伟文	保证、质押	光大银行汕头分行	泰恩康	4,000.00	郑汉杰、孙伟文为债权人和债务人在 2016 年 11 月 31 日至 2017 年 11 月 21 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权提供保证；同时，

序号	签订日期	担保人	担保类型	债权人	债务人	担保金额（万元）	担保事项
							郑汉杰以其持有发行人的 514 万股股权设定质押
14	2016/9/5	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行汕头分行	泰恩康	600.00	债权人和债务人在 2016 年 9 月 5 日至 2019 年 9 月 5 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
15	2015/1/20	郑汉杰、孙伟文	保证	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	2,500.00	债权人和债务人在 2015 年 1 月 20 日至 2021 年 1 月 19 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
16	2015/6/19	郑汉杰、孙伟文	保证	建设银行马鞍山分行	安徽泰恩康	1,300.00	债权人和债务人在 2015 年 6 月 19 日至 2019 年 6 月 18 日期间内发生在保证最高债权限额项下的所有债权
17	2019/9/6	郑汉杰	保证	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	2,500.00	债权人和债务人在 2019 年 9 月 6 日至 2021 年 9 月 6 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
18	2017/5/27	郑汉杰	保证	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	2,500.00	债权人和债务人在 2017 年 5 月 27 日至 2019 年 5 月 27 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
19	2015/5/13	郑汉杰	保证	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	1,300.00	债权人和债务人在 2015 年 5 月 13 日至 2018 年 5 月 13 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权
20	2016/6/1	郑汉杰	保证	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	1,100.00	债权人和债务人在 2016 年 6 月 1 日至 2018 年 6 月 1 日期间内发生在保证最高本金余额项下的所有债权

3、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司发生的关联交易对公司的财务状况和经营成果无重大影响。

（三）报告期关联交易制度的执行情况和独立董事意见

1、关联交易履行程序

经过上市辅导，公司逐步增强规范运作意识，法人治理结构不断完善，针对

关联交易，公司制定了《公司章程》《关联交易管理决策制度》《独立董事工作条例》等相关决策依据，并据以履行相关程序，关联董事、关联股东均依据公司章程的规定回避表决，以促进公司关联交易合法合规。

自公司于 2011 年 11 月 17 日起实施《关联交易管理制度》以来，公司的关联交易均按照相关制度要求履行了审议程序，关联董事、关联股东均依据公司章程的规定回避表决。

2、关于规范关联交易的制度安排

公司以维护股东利益为原则，尽量减少关联交易，对于不可避免的关联交易，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作细则》《对外担保制度》和《关联交易管理决策制度》，该等制度从不同角度对公司关联交易决策作出了必要的要求和安排，主要涉及关联方的认定、关联交易的认定、关联交易的定价、关联交易决策应遵循的程序等内容，以保证公司关联交易的公允性，确保公司的关联交易行为不损害发行人和中小股东的利益。

有关减少及规范关联交易的承诺，见本招股说明书“附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺”之“（七）其他承诺事项”。

3、独立董事意见

公司独立董事对公司报告期内历次关联交易发表了独立意见，确认相关关联交易确因公司正常经营需要而发生，并根据市场化原则而运作，关联交易遵守了公开、公平、公正的原则，决策程序合法有效，关联方按照合同规定享有其权利、履行其义务，不存在通过该等关联交易转移利益的情况，不存在损害股份公司及中小股东利益的现象。

第八节 财务会计信息与管理层分析

一、报告期内的财务报表

本节财务数据和相关分析反映了公司报告期经审计的财务状况、经营成果和现金流量。公司提请投资者注意，本节分析与讨论应结合公司经审计的财务报表、报表附注，以及本招股说明书披露的其他信息一并阅读。以下分析所涉及的数据及口径若无特别说明，均依据公司报告期内经华兴审计的财务会计资料，按合并报表口径披露；非经特别说明，金额单位为人民币元。

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动资产：				
货币资金	103,733,632.54	93,503,108.26	79,951,295.54	112,248,730.23
应收票据	-	-	-	22,643,249.04
应收账款	229,426,593.08	196,114,868.68	184,040,930.77	174,935,922.61
应收款项融资	57,626,072.55	58,872,499.20	26,036,895.17	-
预付款项	11,964,633.29	11,587,387.04	3,690,836.23	6,747,895.01
其他应收款	2,198,180.42	3,669,098.78	879,700.14	4,794,052.26
存货	86,434,961.90	99,819,563.34	92,766,507.75	90,875,304.29
合同资产	1,396,735.44	1,416,691.59	-	-
其他流动资产	6,224,678.09	8,643,599.21	2,087,310.04	2,044,190.02
流动资产合计	**499,005,487.31**	**473,626,816.10**	**389,453,475.64**	**414,289,343.46**
非流动资产：				
固定资产	213,224,063.92	212,232,598.11	172,191,213.77	174,842,408.23
在建工程	28,781,374.57	-	-	-
使用权资产	995,054.89	-	**-**	**-**
无形资产	45,902,985.84	47,390,146.59	44,585,675.63	47,074,692.79
开发支出	11,969,282.23	10,358,914.85	9,741,690.21	7,918,119.75
商誉	27,326,563.93	27,326,563.93	27,326,563.93	27,326,563.93
长期待摊费用	1,876,933.45	2,181,988.60	1,659,247.42	3,158,151.77
递延所得税资产	21,590,305.34	24,865,807.37	33,852,429.67	23,575,162.62

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他非流动资产	5,283,762.39	35,504,502.35	752,451.38	2,702,272.96
非流动资产合计	**356,950,326.56**	**359,860,521.80**	**290,109,272.01**	**286,597,372.05**
资产总计	**855,955,813.87**	**833,487,337.90**	**679,562,747.65**	**700,886,715.51**
流动负债：				
短期借款	102,754,938.61	126,419,928.99	75,702,240.64	91,000,000.00
应付账款	33,397,601.07	32,378,624.45	47,723,499.14	37,328,561.74
预收款项	-	-	20,943,689.52	19,357,986.19
合同负债	17,597,639.53	18,883,092.62	-	-
应付职工薪酬	7,289,372.05	7,996,646.10	5,143,565.35	5,216,657.14
应交税费	15,111,918.11	21,712,602.21	26,476,165.01	19,996,462.80
其他应付款	2,032,816.62	6,700,756.68	685,257.28	717,753.14
一年内到期的非流动负债	541,253.36	-	**-**	**-**
其他流动负债	1,265,898.61	1,292,596.79	-	-
流动负债合计	**179,991,437.96**	**215,384,247.84**	**176,674,416.94**	**173,617,421.01**
非流动负债：				
租赁负债	477,247.25	-	**-**	**-**
递延收益	20,400,068.03	19,660,714.77	553,590.04	615,100.00
递延所得税负债	8,298,915.91	8,812,589.00	3,935,237.51	4,256,490.51
非流动负债合计	**29,176,231.19**	**28,473,303.77**	**4,488,827.55**	**4,871,590.51**
负债合计	**209,167,669.15**	**243,857,551.61**	**181,163,244.49**	**178,489,011.52**
所有者权益：				
股本	177,287,500.00	177,287,500.00	155,400,000.00	155,400,000.00
资本公积	116,161,860.12	116,161,860.12	143,460,404.66	143,460,404.66
其他综合收益	1,983.34	31,730.93	53,233.20	36,926.03
盈余公积	37,176,996.94	37,176,996.94	32,756,531.47	27,444,623.99
未分配利润	316,262,770.57	259,058,349.71	164,718,928.08	192,826,682.99
归属于母公司所有者权益合计	**646,891,110.97**	**589,716,437.70**	**496,389,097.41**	**519,168,637.67**
少数股东权益	-102,966.25	-86,651.41	2,010,405.75	3,229,066.32
所有者权益合计	**646,788,144.72**	**589,629,786.29**	**498,399,503.16**	**522,397,703.99**
负债和所有者权益总计	**855,955,813.87**	**833,487,337.90**	**679,562,747.65**	**700,886,715.51**

2、合并利润表

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业总收入	**316,481,493.35**	**708,982,843.43**	**496,388,554.65**	**513,884,456.07**
其中：营业收入	316,481,493.35	708,982,843.43	496,388,554.65	513,884,456.07
二、营业总成本	**259,641,707.46**	**514,759,392.49**	**435,346,873.55**	**413,384,843.10**
其中：营业成本	156,795,988.83	320,295,405.06	285,319,597.48	283,850,953.15
税金及附加	3,345,141.87	7,816,630.70	5,731,857.63	5,622,715.41
销售费用	60,849,949.97	100,603,080.21	72,686,008.68	60,941,341.42
管理费用	20,947,406.90	50,272,137.03	44,802,444.85	38,848,306.69
研发费用	15,799,366.02	31,342,642.19	24,040,680.18	19,891,216.78
财务费用	1,903,853.87	4,429,497.30	2,766,284.73	4,230,309.65
其中：利息费用	2,457,898.86	5,135,103.04	5,064,088.21	5,376,978.21
利息收入	298,700.21	674,725.19	4,164,290.75	2,985,610.03
加：其他收益	12,810,145.87	10,292,761.82	6,635,595.08	561,321.37
投资收益（损失以“－”号填列）		431,925.49	-	-
信用减值损失（损失以“－”号填列）	-2,643,007.36	-6,704,464.11	-192,812.25	-
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-161,485.33	-110,322.55	-	-2,056,789.48
资产处置收益（损失以“－”号填列）	2,044.90	-508,439.85	-	45,639.61
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**66,847,483.97**	**197,624,911.74**	**67,484,463.93**	**99,049,784.47**
加：营业外收入	27,075.88	3,070,261.99	49,141.00	1,872,723.00
减：营业外支出	426,323.51	3,143,328.88	536,820.37	111,058.00
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**66,448,236.34**	**197,551,844.85**	**66,996,784.56**	**100,811,449.47**
减：所得税费用	9,259,523.23	43,848,912.37	13,325,239.87	20,553,255.54
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**57,188,713.11**	**153,702,932.48**	**53,671,544.69**	**80,258,193.93**
（一）按经营持续性分类				
1.持续经营净利润（净亏损以“－”号填列）	57,188,713.11	153,702,932.48	53,671,544.69	80,258,193.93
2.终止经营净利润（净亏损以“－”号填列）		-	-	-
（二）按所有权归属分类				
1.归属于母公司所有者的净利润	57,204,420.86	160,825,104.49	54,904,152.57	74,441,996.99

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2.少数股东损益	-15,707.75	-7,122,172.01	-1,232,607.88	5,816,196.94
六、其他综合收益的税后净额	**-30,354.68**	**32,378.50**	**30,254.48**	**101,694.10**
归属母公司股东的其他综合收益的税后净额	-29,747.59	31,730.93	16,307.17	54,813.12
（一）不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-	-
（二）将重分类进损益的其他综合收益	-29,747.59	31,730.93	16,307.17	54,813.12
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-607.09	647.57	13,947.31	46,880.98
七、综合收益总额	**57,158,358.43**	**153,735,310.98**	**53,701,799.17**	**80,359,888.03**
归属于母公司股东的综合收益总额	57,174,673.27	160,856,835.42	54,920,459.74	74,496,810.11
归属于少数股东的综合收益总额	-16,314.84	-7,121,524.44	-1,218,660.57	5,863,077.92
八、每股收益：				
（一）基本每股收益（元/股）	0.32	0.97	0.35	0.48
（二）稀释每股收益（元/股）	0.32	0.97	0.35	0.48

3、合并现金流量表

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	293,350,276.02	711,967,008.78	518,141,369.51	532,700,906.56
收到的税费返还	4,281,630.71	3,849,087.00	-	3,703,117.33
收到其他与经营活动有关的现金	10,099,641.58	48,896,571.67	15,023,820.72	7,054,585.60
经营活动现金流入小计	**307,731,548.31**	**764,712,667.45**	**533,165,190.23**	**543,458,609.49**
购买商品、接受劳务支付的现金	129,046,528.24	365,296,848.44	269,864,783.36	290,246,204.10
支付给职工以及为职工支付的现金	49,147,920.59	83,889,013.80	74,419,124.85	70,256,919.19
支付的各项税费	36,021,039.90	91,470,381.27	50,428,181.66	57,238,879.48
支付其他与经营活动有关的现金	41,142,194.99	98,529,332.04	63,012,734.98	56,500,002.66
经营活动现金流出小计	**255,357,683.72**	**639,185,575.55**	**457,724,824.85**	**474,242,005.43**
经营活动产生的现金流量净额	**52,373,864.59**	**125,527,091.90**	**75,440,365.38**	**69,216,604.06**

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金		66,200,000.00	-	-
取得投资收益收到的现金		431,925.49	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	80,300.00	96,000.00	1,500.00	60,000.00
投资活动现金流入小计	**80,300.00**	**66,727,925.49**	**1,500.00**	**60,000.00**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	14,714,065.49	93,118,585.18	8,834,619.38	30,244,696.11
投资支付的现金		66,200,000.00	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		-	-	8,342,336.23
投资活动现金流出小计	**14,714,065.49**	**159,318,585.18**	**8,834,619.38**	**38,587,032.34**
投资活动产生的现金流量净额	**-14,633,765.49**	**-92,590,659.69**	**-8,833,119.38**	**-38,527,032.34**
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金		70,528.47	-	-
取得借款所收到的现金	76,499,382.16	127,008,537.81	86,747,237.97	184,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	350,461.11	501,472.49	1,700,000.00
筹资活动现金流入小计	**76,499,382.16**	**127,429,527.39**	**87,248,710.46**	**185,700,000.00**
偿还债务所支付的现金	100,299,429.09	74,964,186.73	103,000,000.00	168,226,900.36
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	2,435,872.91	68,143,103.71	82,355,024.80	5,325,545.70
支付其他与筹资活动有关的现金	1,232,149.55	3,102,000.00	650,000.00	4,702,500.00
筹资活动现金流出小计	**103,967,451.55**	**146,209,290.44**	**186,005,024.80**	**178,254,946.06**
筹资活动产生的现金流量净额	**-27,468,069.39**	**-18,779,763.05**	**-98,756,314.34**	**7,445,053.94**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**-51,505.43**	**-254,485.94**	**2,677.14**	**1,369.50**
五、现金及现金等价物净增加额	**10,220,524.28**	**13,902,183.22**	**-32,146,391.20**	**38,135,995.16**
加：期初现金及现金等价物余额	93,453,108.26	79,550,925.04	111,697,316.24	73,561,321.08
六、期末现金及现金等价物余额	**103,673,632.54**	**93,453,108.26**	**79,550,925.04**	**111,697,316.24**

（二）母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动资产：				
货币资金	**75,444,760.52**	69,738,961.27	48,883,828.59	83,400,470.86
应收票据		-	-	16,084,971.86
应收账款	179,490,084.11	147,426,478.73	126,676,077.19	112,809,117.17
应收款项融资	53,115,443.56	55,447,702.71	21,759,320.37	-
预付款项	4,549,776.47	5,242,815.71	12,490,699.74	26,683,022.11
其他应收款	163,854,341.53	202,736,635.57	187,738,752.13	168,304,060.88
存货	22,289,187.05	34,920,500.46	48,136,267.30	49,102,285.31
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产合计	**498,743,593.24**	**515,513,094.45**	**445,684,945.32**	**456,383,928.19**
非流动资产：				
长期股权投资	254,388,774.91	251,888,774.91	142,488,774.91	141,488,774.91
固定资产	16,188,425.31	17,557,481.64	18,662,991.97	21,278,793.70
在建工程		-	-	-
商誉	27,326,563.93	27,326,563.93	-	-
长期待摊费用	196,067.98	121,117.55	282,607.55	444,097.57
递延所得税资产	2,590,156.79	2,017,498.52	1,357,064.63	1,147,434.75
其他非流动资产	3,350,943.39	2,454,716.97	-	-
非流动资产合计	**304,040,932.31**	**301,366,153.52**	**162,791,439.06**	**164,359,100.93**
资产总计	**802,784,525.55**	**816,879,247.97**	**608,476,384.38**	**620,743,029.12**
流动负债：				
短期借款	71,716,021.94	95,388,359.55	64,682,601.06	80,000,000.00
应付账款	55,240,729.73	60,058,230.24	30,354,506.35	18,209,050.65
预收款项		-	3,770,396.19	1,647,127.86
合同负债	1,645,062.49	1,594,757.58	-	-
应付职工薪酬	3,971,676.55	4,848,028.47	2,633,524.39	2,595,297.19
应交税费	12,502,919.71	15,917,231.68	23,049,003.59	16,276,753.58
其他应付款	33,010,158.42	28,835,126.01	26,853,097.72	20,300,619.52
其他流动负债	192,058.12	174,869.44	-	-

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动负债合计	**178,278,626.96**	**206,816,602.97**	**151,343,129.30**	**139,028,848.80**
非流动负债：				
递延收益	-	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	**178,278,626.96**	**206,816,602.97**	**151,343,129.30**	**139,028,848.80**
所有者权益：				
股本	177,287,500.00	177,287,500.00	155,400,000.00	155,400,000.00
资本公积	276,171,256.55	276,171,256.55	143,522,940.34	143,522,940.34
盈余公积	37,176,996.94	37,176,996.94	32,756,531.47	27,444,623.99
未分配利润	133,870,145.10	119,426,891.51	125,453,783.27	155,346,615.99
所有者权益合计	**624,505,898.59**	**610,062,645.00**	**457,133,255.08**	**481,714,180.32**
负债和所有者权益总计	**802,784,525.55**	**816,879,247.97**	**608,476,384.38**	**620,743,029.12**

2、母公司利润表

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	**268,589,896.52**	**465,625,863.77**	**422,464,071.84**	**403,725,723.34**
减：营业成本	**174,327,839.83**	**280,372,499.06**	**246,540,007.36**	**237,412,701.89**
税金及附加	1,659,064.21	2,929,924.87	2,764,041.70	2,288,982.39
销售费用	61,777,202.53	98,452,146.60	78,834,213.25	64,185,235.56
管理费用	9,569,623.14	22,465,387.27	22,552,609.30	16,152,644.53
研发费用	-	1,886,792.46	-	-
财务费用	-78,652.68	-371,449.35	-602,891.86	959,711.53
其中：利息费用	1,785,946.09	4,413,976.64	4,382,806.64	4,342,844.65
利息收入	1,474,042.84	3,881,501.06	6,757,652.12	5,067,129.54
加：其他收益	862,483.56	2,133,019.00	-	35,870.75
信用减值损失（损失以“－”号填列）	-2,290,633.04	-2,641,735.58	-838,519.51	-
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-	-	-	-1,871,073.71
二、营业利润（亏损以“－”号填列）	**19,906,670.01**	**59,381,846.28**	**71,537,572.58**	**80,891,244.48**
加：营业外收入	-	1,703,544.00	-	1,787,391.00
减：营业外支出	422,422.01	1,068,000.00	-	100,000.00

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**19,484,248.00**	**60,017,390.28**	**71,537,572.58**	**82,578,635.48**
减：所得税费用	5,040,994.41	15,812,735.55	18,418,497.82	20,982,746.52
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	**14,443,253.59**	**44,204,654.73**	**53,119,074.76**	**61,595,888.96**
（一）持续经营净利润（净亏损以“－”号填列）	14,443,253.59	44,204,654.73	53,119,074.76	61,595,888.96
（二）终止经营净利润（净亏损以“－”号填列）	-	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
六、综合收益总额	**14,443,253.59**	**44,204,654.73**	**53,119,074.76**	**61,595,888.96**

3、母公司现金流量表

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	**252,622,156.32**	452,148,423.24	424,210,997.06	408,546,964.12
收到其他与经营活动有关的现金	6,206,713.86	41,294,616.60	16,996,757.58	81,805,802.82
经营活动现金流入小计	**258,828,870.18**	**493,443,039.84**	**441,207,754.64**	**490,352,766.94**
购买商品、接受劳务支付的现金	114,197,917.20	212,243,781.57	237,593,367.08	272,518,468.22
支付给职工以及为职工支付的现金	24,981,916.17	36,666,357.43	31,870,505.90	27,323,576.19
支付的各项税费	23,350,789.74	49,097,066.27	34,779,758.84	35,139,002.33
支付其他与经营活动有关的现金	31,241,233.09	69,241,238.45	50,406,374.07	115,876,188.18
经营活动现金流出小计	**193,771,856.20**	**367,248,443.72**	**354,650,005.89**	**450,857,234.92**
经营活动产生的现金流量净额	**65,057,013.98**	**126,194,596.12**	**86,557,748.75**	**39,495,532.02**
二、投资活动产生的现金流量：				
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	17,242,219.50	21,080,500.00
投资活动现金流入小计	-	-	**17,242,219.50**	**21,080,500.00**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	195,683.77	1,566,197.96	412,442.63	12,575,563.95
投资支付的现金	2,500,000.00	2,400,000.00	1,000,000.00	9,342,336.23
支付其他与投资活动有关的现金	30,100,000.00	63,200,000.00	38,680,000.00	11,080,500.00
投资活动现金流出小计	**32,795,683.77**	**67,166,197.96**	**40,092,442.63**	**32,998,400.18**
投资活动产生的现金流量净额	**-32,795,683.77**	**-67,166,197.96**	**-22,850,223.13**	**-11,917,900.18**

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三、筹资活动产生的现金流量：				
取得借款收到的现金	56,499,382.16	96,008,537.81	63,747,237.97	155,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	350,461.11	501,472.49	-
筹资活动现金流入小计	**56,499,382.16**	**96,358,998.92**	**64,248,710.46**	**155,000,000.00**
偿还债务支付的现金	80,299,429.09	63,964,186.73	80,000,000.00	139,226,900.36
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,805,484.03	67,115,707.17	81,671,834.86	4,293,129.95
支付其他与筹资活动有关的现金	950,000.00	3,102,000.00	650,000.00	3,002,500.00
筹资活动现金流出小计	**83,054,913.12**	**134,181,893.90**	**162,321,834.86**	**146,522,530.31**
筹资活动产生的现金流量净额	**-26,555,530.96**	**-37,822,894.98**	**-98,073,124.40**	**8,477,469.69**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**5,705,799.25**	**21,205,503.18**	**-34,365,598.78**	**36,055,101.53**
加：期初现金及现金等价物余额	69,688,961.27	48,483,458.09	82,849,056.87	46,793,955.34
六、期末现金及现金等价物余额	**75,394,760.52**	**69,688,961.27**	**48,483,458.09**	**82,849,056.87**

二、审计意见及关键审计事项

（一）审计意见

华兴对公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表，以及相关财务报表附注进行了审计，并出具了华兴审字[2021]20000260202 号标准无保留意见的《审计报告》。

华兴认为：公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了泰恩康 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况以及 2018 年度、2019 年度和、2020 年度和 2021 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

（二）关键审计事项

关键审计事项是华兴根据职业判断，认为对本期财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，华兴不对这些事项单独发表意见。

1、应收账款坏账准备

适用的会计年度：2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月。

（1）事项描述

截至报告期各期末，泰恩康合并财务报表应收账款余额分别为 181,922,366.21 元、191,368,294.75 元、207,304,374.94 元和 243,257,705.28 元，坏账准备余额为 6,986,443.60 元、7,327,363.98 元、11,189,506.26 元和 13,831,112.20 元，应收账款净额为 174,935,922.61 元、184,040,930.77 元、196,114,868.68 元和 229,426,593.08 元，各期应收账款净额分别占合并财务报表资产总额的 24.96%、27.08%、23.53%和 26.80%。鉴于应收账款账面价值重大，应收账款减值测试涉及管理层的重大判断，华兴将应收账款坏账准备识别为关键审计事项。

（2）审计应对

华兴针对应收账款坏账准备执行的主要程序如下：

①评估与测试了应收账款管理内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性；

②复核泰恩康管理层有关应收账款坏账准备计提会计政策的合理性，与可比公司相比是否存在较大差异；

③采取抽样方法对应收账款余额进行函证；

④测试应收账款账龄明细表的准确性，并复核管理层对应收账款的分组情况，检查不同组别应收账款坏账准备计提比例、预期信用损失率的确认依据和计算过程；

⑤结合对主要客户的走访和函证情况，复核管理层对金额重大应收账款可收回性的判断，并检查期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性。

2、收入确认

适用的会计年度：2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月。

（1）事项描述

各报告期泰恩康合并营业收入分别为 513,884,456.07 元、496,388,554.65 元 708,982,843.43 元和 316,481,493.35 元，2018 年度、2019 年度主要来源于肠胃用药和眼科用药的销售业务，2020 年度主要来源于眼科用药、医疗器械及卫生材料的销售业务，2021 年 1-6 月主要来源于肠胃用药、眼科用药和两性健康用药的

销售业务。鉴于营业收入对泰恩康的重要性，为泰恩康的关键绩效指标，涉及遍布全国且数量较多的经销客户及直销客户，华兴将泰恩康营业收入确认识别为关键审计事项。

（2）审计应对

华兴针对收入确认执行的主要程序如下：

①了解、评估并测试了泰恩康与收入确认有关的关键内部控制设计的合理性和执行的有效性；

②选取样本检查各报告期收入确认的合同、订单、出库单、运输单、签收单、发票等支持性文件，检查已确认收入的真实性；

③采取抽样方法，向客户函证各报告期的销售金额以及期末泰恩康已发出但对方尚未验收入库的商品明细；

④走访泰恩康的重要客户，通过访谈了解客户基本情况、与泰恩康的合作情况等信息，确认交易真实性；

⑤抽取各报告期末前后确认的大额营业收入，实行截止性测试，核查客户签收单等支持性证据，评估营业收入是否在恰当的期间确认。

三、财务报表编制基础、合并范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项具体会计准则、应用指南、准则解释及其他相关规定进行确认和计量，在此基础上结合中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的规定，编制财务报表。

（二）财务报表的合并范围

2021 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日，公司纳入合并报表范围的子公司及孙公司情况如下：

序号	公司名称	主要经营地	业务性质	持股比例（%）		取得方式
				直接	间接	
1	广东泰恩康制药厂有限公司	广东汕头	外用药生产销售	100.00		非同一控制下合并

序号	公司名称	主要经营地	业务性质	持股比例（%）		取得方式
				直接	间接	
2	汕头市泰恩康医用器材厂有限公司	广东汕头	医疗器械生产销售	100.00		同一控制下合并
3	汕头市泰恩康医用设备有限公司	广东汕头	医疗器械销售	100.00		同一控制下合并
4	广东泰恩康科技实业有限公司	广东汕头	投资、医疗器械出口	100.00		非同一控制下合并
5	广州爱廷玖男性健康咨询有限公司	广东广州	爱廷玖推广	100.00		投资成立
6	安徽泰恩康制药有限公司	安徽马鞍山	中成药生产销售	100.00		非同一控制下合并
7	山东华铂凯盛生物科技有限公司	山东济南	药品研究开发	100.00		投资成立
8	T&K Euro Trading Limited	英国伦敦	医疗器械销售		98.00	投资成立
9	四川泰恩康制药有限公司	四川岳池	化学原料药生产	100.00		投资成立

2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日，公司纳入合并报表范围的子公司及孙公司情况如下：

序号	公司名称	注册地及主要经营地	业务性质	持股比例（%）		取得方式
				直接	间接	
1	广东泰恩康制药厂有限公司	广东汕头	外用药生产销售	100.00		非同一控制下合并
2	汕头市泰恩康医用器材厂有限公司	广东汕头	医疗器械生产销售	100.00		同一控制下合并
3	汕头市泰恩康医用设备有限公司	广东汕头	医疗器械销售	100.00		同一控制下合并
4	广东泰恩康科技实业有限公司	广东汕头	投资	100.00		非同一控制下合并
5	广州爱廷玖男性健康咨询有限公司	广东广州	医疗电商	100.00		投资成立
6	安徽泰恩康制药有限公司	安徽马鞍山	中成药生产销售	100.00		非同一控制下合并
7	山东华铂凯盛生物科技有限公司	山东济南	药品研究开发	55.00		投资成立
8	北京华铂凯盛生物科技有限公司	北京	医药咨询		55.00	公司之子公司山东华铂凯盛投资成立
9	安徽维泰利健康科技有限公司	安徽马鞍山	保健品批发		55.00	
10	Vitally Healthcare Inc.	美国	保健品批发		53.90	
11	武汉市威康药品有限责任公司	湖北武汉	医药流通	55.00		非同一控制下收购

（三）财务报表的合并范围变化情况

2020 年 6 月，公司之孙公司安徽维泰利办理完成注销程序；2020 年 7 月，公司投资设立 T&K Euro Trading Limited；2020 年 7 月，公司收回对 Vitally Healthcare Inc.的投资；2020 年 9 月，公司之孙公司北京华铂凯盛办理完成注销程序；2020 年 9 月，公司投资设立四川泰恩康；2020 年 10 月，公司完成对武汉威康的吸收合并，武汉威康办理完成注销程序。

报告期内，除上述事项外，公司的合并报表范围未发生变化。

四、与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司在本节披露的与财务会计信息相关的重大事项判断标准主要从项目的性质和金额两方面考虑。在判断项目性质的重要性时，主要考虑该项目是否与公司的日常经营活动相关，是否会显著影响公司的经营成果、财务状况和现金流量；在判断项目金额的重要性水平标准时，公司综合考虑所处的行业特征、发展阶段、经营状况及投资者关注的指标等因素，具体金额标准为经常性业务税前利润的 5%。

五、影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素，以及对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

（一）影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素

1、自产产品的市场开拓和推广情况

公司依托在医药营销网络方面的竞争优势，实施综合型医药企业的发展战略。公司一直将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措，2020 年公司自主研发的盐酸达泊西汀片取得药品注册批件，于 2020 年 8 月正式对外销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司全资子公司泰恩康器材厂成立于 2002 年，主要负责口罩、棉签产品的生产销售业务，较早就获取了对应医疗器械的生产经营资质；2020 年 1 月以来，由新型冠状病毒（COVID-19）引起的新冠肺炎疫情在全球范围内的蔓延，导致全球医用防护用品的需求激增，公司在积极为抗疫做出贡献的同时也增强了公司口罩的生产经营能力。2009 年公司进入外用药的生产和研发领域，目前拥有 15 个外用药批准文号和通过 GMP 认证的外用药生产线。

2015 年公司通过收购安徽泰恩康进入中成药的生产和研发领域，收购完成后加大投入建设高标准的丸剂生产线，目前拥有 36 个中成药批准文号和通过 GMP 认证的中成药生产线。

报告期内，公司自产产品的销售收入金额分别为 11,972.00 万元、10,484.27 万元、38,568.95 万元和 15,060.78 万元。目前，公司自产产品主要包括两性健康用药、外用药、中成药、医疗器械及卫生材料等类别，公司将充分利用现有的渠道及营销网络优势，加大自产产品的市场开拓和推广力度。2020 年 8 月，公司自主研发的盐酸达泊西汀片已正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单，市场空间广阔。但是，自产产品被市场认识、了解和接受需要一定的时间，未来自产产品市场开拓和推广情况将在一定程度上影响公司的收入及利润情况。

2、研发成果及其转化情况

为丰富公司产品结构，增强公司发展后劲，公司始终重视研发投入和创新，组建了较强的研发团队，已取得了多项阶段性成果。截至本招股说明书签署日，公司已取得 1 个药品批准文号，共有 16 个主要的自主研发项目，1 个合作研发项目。随着研发投入的增加，公司产生的研发费用将随之相应增加。未来如若公司在加大研发投入的同时不能有效形成成果或者有效转化，公司将难以实现通过自主研发形成有较强竞争力的医药产品、丰富公司产品结构、增强公司发展后劲的战略目标，公司的收入及利润情况将受到一定的不利影响。

3、药品代理关系的稳定性

报告期内，公司作为和胃整肠丸、沃丽汀中国的唯一总代理，左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）中国的唯一总经销商，同时还代理运营保心安油、强生医疗器械等产品。报告期内，公司代理运营收入的金额分别为 36,746.43 万元、38,872.87 万元、31,913.16 万元和 16,452.31 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 71.53%、78.32%、45.01%和 51.99%，代理运营收入系公司主营业务收入的重要来源。公司自 1999 年起开始代理运营沃丽汀与和胃整肠丸，2002 年起开始代理强生医疗器械，2003 年起开始代理保心安油，与主要供应商建立了长期稳定的合作关系。未来，公司与主要供应商之间能否保持长期稳定的代理合作关系，将在一定程度上影响公司的收入及利润情况。

4、人民币汇率的波动

公司代理销售的药品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油均系进口药品，采购过程中以美元或港元进行计价并结算支付。报告期内，上述药品的销售成本金额分别为 16,286.95 万元、17,258.24 万元、14,857.22 万元和 7,402.51 万元，占公司主营业务成本的比例分别为 57.40%、60.49%、46.39%和 47.21%。由于公司与上述药品的境外供应商签署的均为长期授权经销协议，除非与对方达成补充协议约定，否则在协议约定的期限内，上述药品以美元或港元等币种计量的单价通常保持不变。若协议履行过程中，人民币对美元或港元等币种的汇率发生大幅波动，将对上述药品的采购成本产生较大影响。由于上述药品的销售成本占公司主营业务成本的比重较高，若人民币汇率发生大幅波动，公司的经营业绩可能因此受到一定程度的影响。

5、其他因素

其他可能对公司持续盈利能力构成重大不利影响的情形，请见本招股说明书“第四节 风险因素”。

（二）对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

1、财务指标

根据公司所处行业状况及自身业务特点，公司管理层认为，主营业务收入及其增长率、主营业务毛利率、期间费用率等财务指标对公司具有比较重要的意义，其变动对公司业绩变动具有较强的预示作用。

（1）主营业务收入及其增长率

报告期内，公司主营业务收入的金额分别为 51,374.37 万元、49,635.48 万元、70,898.28 万元和 31,648.15 万元；2018 年度至 2020 年度的年复合增长率为 17.47%，总体上保持增长趋势。未来，随着公司持续加大自产产品的市场开拓和推广力度，自产产品逐渐得到市场的认可和接受，公司主营业务收入有望持续稳定增加。

（2）主营业务毛利率

主营业务毛利率反映了公司主营业务的获利潜力，是企业净利润的起点。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 44.77%、42.52%、54.82%和 50.46%，2020 年度和 2021 年 1-6 月相较于 2018 年度和 2019 年度有所提升，公司主营业务具

有较强的获利能力。

（3）期间费用率

公司的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，报告期各期，公司的期间费用率分别为 24.11%、29.07%、26.33%和 31.44%。公司的期间费用率主要受到人员薪酬、营销推广力度、研发投入等因素的影响，总体而言，公司的期间费用结构较为合理，报告期内期间费用率变动不大。

2、非财务指标

医药研发项目的进展、产品的营销推广是对公司具有核心意义的非财务指标，其变动对公司业绩变动具有较强预示作用。

（1）医药研发项目的进展

医药研发项目的顺利推进及有效转化是公司业绩得以持续增长的重要因素。公司医药研发项目储备丰富、研发能力强，并形成了良好的梯队，部分核心研发药品市场空间大，药品推向市场后将提升公司自产业务的盈利规模和盈利能力。

（2）产品的营销推广

公司业绩的持续增长，有赖于全面、高效的营销渠道和强大的市场推广能力。公司以代理运营业务为基础构建了覆盖广泛的营销网络，积累了丰富的销售推广经验，形成了较强的渠道开拓及销售管理能力，为后续在研药品投产后的市场推广奠定了良好的基础。

通过上述指标的分析可以看出，目前公司业务发展状况和盈利能力良好，预计在经营环境未发生重大变化的条件下，可以继续保持市场竞争力和可持续发展能力。

六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正

（一）收入

1、自 2020 年 1 月 1 日起适用：

（1）一般原则

当与客户之间的合同同时满足下列条件时，本公司在客户取得相关商品控制权时确认收入：

①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；

③该合同有明确的与所转让商品或提供劳务相关的支付条款；

④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

⑤公司因向客户转让商品或提供劳务而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日，本公司识别合同中包含的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。对于合同折扣，本公司在各单项履约义务之间按比例分摊。本公司在确定交易价格时考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

满足下列条件之一的，本公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：

A、客户在公司履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

B、客户能够控制公司履约过程中在建的商品；

C、公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

履约进度根据所转让商品和劳务的性质，采用产出法（或投入法）确定，当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本公司在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，考虑下列迹象：

A、公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

B、公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

C、公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

D、公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

E、客户已接受该商品；

F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（2）具体方法

本公司的营业收入主要包括生产批发药品、医疗用品、提供咨询服务及医药技术开发，收入确认政策如下：

①销售药品、医疗用品

国内销售：以销售出库单、客户签收单等证明本公司取得收取货款权利时作为收入确认时点和依据。出口销售：本公司根据合同条款，将产品运达指定的出运港口或地点，对出口货物完成报关及装船后确认收入。

②提供咨询服务、医药技术开发

本公司按照合同要求，提供相应的服务，完成合同约定义务，经委托方认可后，取得收款权利，确认相应的收入。

针对医药技术开发项目，如果合同约定因任何原因导致技术开发项目未成功，公司都需要退还前期客户已支付的款项，则相关项目在最终研发成功并移交客户时一次性确认收入；如果合同未有上述约定，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，公司按照产出法即经客户确认的形象进度节点比例确定提供服务的履约进度，并按照履约进度确认收入。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

针对咨询服务业务，本公司以取得的服务完成结算单作为收入确认的依据。

③医药技术转让

本公司进行技术转让时，在本公司已履行合同约定、将技术移交客户并取得收款权利时确认收入。存在里程碑约定的技术转让合同，本公司在达到每一个里程碑条件并取得收款权利时确认收入。

2、适用于 2018 年度、2019 年度

（1）一般原则

①销售商品

销售商品收入，在下列条件均能满足时予以确认：

A、公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

B、公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的

商品实施有效控制；

C、收入的金额能够可靠计量；

D、相关经济利益很可能流入公司；

E、相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

②提供劳务

在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本公司于资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。如提供劳务交易结果不能够可靠估计的，应当分别处理：

A、已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；

B、已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，应当将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指：

a、收入金额能够可靠计量；

b、相关经济利益很可能流入公司；

c、交易的完工进度能够可靠地确定；

d、交易已发生和将发生的成本能够可靠计量。

③让渡资产使用权

本公司在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时确认让渡资产使用权收入。

利息收入按使用货币资金的使用时间和适用利率计算确定。使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（2）收入确认的具体方法

本公司的营业收入主要包括生产批发药品、医疗用品、提供咨询服务及医药技术开发，收入确认政策如下：

①销售药品、医疗用品

以销售出库单、客户签收单等证明本公司取得收取货款权利时作为收入确认时点和依据。

②提供咨询服务、医药技术开发

本公司按照合同要求，提供相应的服务，完成合同约定义务，经委托方认可

后，取得收款权利，确认相应的收入。

针对医药技术开发项目，如果合同约定因任何原因导致技术开发项目未成功，发行人都需要退还前期客户已支付的款项，则相关项目在最终研发成功并移交客户时一次性确认收入；如果合同未有上述约定，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，采用完工百分比法确认医药技术开发服务收入，即在资产负债表日，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，乘以合同金额，扣除以前会计期间累计确认收入后的金额确认当期收入。对于工作量进度节点之间的支出，依据合同约定和历史经验，已经发生的劳务成本预计很可能得到补偿，则公司按照已经发生的工作量节点间的劳务成本金额结转计入当期成本，并按照相同金额确认劳务收入，确认的劳务收入之和不超过合同约定的金额。在资产负债表日，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，乘以预计总成本，扣除以前会计期间累计确认成本后的金额确认当期成本。资产负债表日，本公司将取得的经双方认可的项目进度报告作为收入确认的依据。

针对咨询服务业务，本公司以取得的服务完成结算单作为收入确认的依据。

③医药技术转让

本公司进行技术转让时，在本公司已履行合同约定、将技术移交客户并取得收款权利时确认收入。存在里程碑约定的技术转让合同，本公司在达到每一个里程碑条件并取得收款权利时确认收入。

（二）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制，且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。

合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形

成的长期股权投资，在个别财务报表和合并财务报表中，将按持股比例享有在合并日被合并方所有者权益账面价值的份额作为初始投资成本。合并日之前所持被合并方的股权投资账面价值加上合并日新增投资成本，与长期股权投资初始投资成本之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

2、非同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制，为非同一控制下的企业合并。在合并日取得对其他参与合并企业控制权的一方为合并方，参与合并的其他企业为被合并方。

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：a.在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益转入当期投资收益。b.在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的长期股权投资在权益法核算下的其他综合收益，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，除净损益、其他综合收益和利润分配外的其他股东权益变动，转为购买日所属当期损益。对于购买日之前持有的被购买方的其他权益工具投资，该权益工具投资在购买日之前累计在其他综合收益的公允价值变动转入留存损益。购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

（三）合并财务报表的编制方法

以控制为基础确定合并财务报表的合并范围，母公司控制的特殊目的主体也

纳入合并财务报表的合并范围。

合并财务报表的编制方法

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

按照《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》的规定，在合并时，对公司的重大内部交易和往来余额均进行抵消。

在报告期内，同一控制下企业合并取得的子公司，合并利润表和合并现金流量表包括被合并的子公司自合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润和现金流量。

在报告期内，非同一控制下企业合并取得的子公司，合并利润表和合并现金流量表包括被合并的子公司自合并日至报告期末的收入、费用、利润和现金流量。

子公司所有者权益中不属于母公司的份额作为少数股东权益，在合并资产负债表中股东权益项目下以“少数股东权益”项目列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。

（四）现金及现金等价物的确认标准

现金等价物是指企业持有的期限短（一般指从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（五）外币业务和外币报表折算

1、外币业务核算方法

本公司外币交易均按交易发生日的即期汇率或即期汇率的近似汇率折算为记账本位币。该即期近似汇率指交易发生日当期期初的汇率。

在资产负债表日，按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：

（1）外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计

入当期损益。

（2）以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

（3）以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，作为公允价值变动处理，计入当期损益。

2、外币财务报表的折算方法

本公司以外币为记账本位币的子公司在编制折合人民币财务报表时，所有资产、负债类项目按照合并财务报表日即期汇率折算为母公司记账本位币，所有者权益类项目除“未分配利润”项目外，均按照发生时的即期汇率折算为母公司记账本位币。利润表中收入和费用项目按照合并财务报表期间即期汇率平均汇率折算为母公司记账本位币。产生的外币财务报表折算差额，在编制合并财务报表时，在合并资产负债表中所有者权益项目下的“其他综合收益”项目列示。

（六）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

在本公司成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

1、金融资产的分类、确认依据和计量方法

公司根据所管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。对于公司初始确认的应收账款未包含《企业会计准则第 14 号——收入》所定义的重大融资成分或根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定不考虑不超过一年的合同中的融资成分的，按照预期有权收取的对价的交易价格进行初始计量。

（1）以摊余成本计量的金融资产

公司管理此类金融资产的业务模式为以收取合同现金流量为目标，且此类金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致，即在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。公司对于此类金融资

产，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其摊销或减值产生的利得或损失，计入当期损益。

（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

公司管理此类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，且此类金融资产的合同现金流量特征与基本借贷安排相一致。此类金融资产按照公允价值计量且其变动计入其他综合收益，但减值损失或利得、汇兑损益和按照实际利率法计算的利息收入计入当期损益。

对于非交易性权益工具投资，公司可在初始确认时将其不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。该指定在单项投资的基础上作出，相关投资从发行方的角度符合权益工具的定义。公司将该类金融资产的相关股利收入计入当期损益，公允价值变动计入其他综合收益。当该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失将从其他综合收益转入留存收益，不计入当期损益。

（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

除上述以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产外，公司将其余所有的金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。此外，在初始确认时，公司为了消除或显著减少会计错配，将部分金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。此类金融资产按公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益。

2、金融负债的分类、确认依据和计量方法

公司金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关交易费用直接计入当期损益，其他金融负债的相关交易费用计入其初始确认金额。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具），按照公允价值进行后续计

量，除与套期会计有关外，公允价值变动计入当期损益。

公司在金融负债初始确认时，被指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，由公司自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益，且终止确认该负债时，计入其他综合收益的自身信用风险变动引起的其公允价值累计变动额转入留存收益。其他公允价值变动计入当期损益。若按上述方式对该等金融负债的自身信用风险变动的影响进行处理会造成或扩大损益中的会计错配的，公司将该金融负债的全部利得或损失（包括企业自身信用风险变动的影响金额）计入当期损益。

（2）其他金融负债

除不符合终止确认条件的金融资产转移或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债、财务担保合同外的其他金融负债分类为以摊余成本计量的金融负债，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

3、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

4、金融资产转移的确认依据和计量方法

金融资产转移的确认

情形		确认结果
已转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬		终止确认该金融资产（确认新资产/负债）
既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬	放弃了对该金融资产的控制	
	未放弃对该金融资产的控制	按照继续涉入被转移金融资产的程度确认有关资产和负债
保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬	继续确认该金融资产，并将收到的对价确认为金融负债	

公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。

（1）金融资产整体转移满足终止确认条件的，应当将下列两项金额的差额

计入当期损益：被转移金融资产在终止确认日的账面价值；因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的情形）之和。

（2）转移金融资产的一部分，且该被转移部分整体满足终止确认条件的，应当将转移前金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和继续确认部分（在此种情形下，所保留的服务资产应当视同继续确认金融资产的一部分）之间，按照转移日各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：终止确认部分在终止确认日的账面价值；终止确认部分收到的对价（包括获得的所有新资产减去承担的所有新负债），与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及部分转移的金融资产为《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认所转移的金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。

5、金融负债的终止确认条件

金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，应当终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。如存在下列情况：

（1）公司将用于偿付金融负债的资产转入某个机构或设立信托，偿付债务的义务仍存在的，不应当终止确认该金融负债。

（2）公司（借入方）与借出方之间签订协议，以承担新金融负债方式替换原金融负债（或其一部分），且合同条款实质上是不同的，公司应当终止确认原金融负债（或其一部分），同时确认一项新金融负债。

金融负债（或其一部分）终止确认的，公司将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。

6、金融资产减值

（1）减值准备的确认方法

公司对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资和租赁应收款以预期信用损失为基础进行

减值会计处理并确认损失准备。此外，对合同资产、贷款承诺及财务担保合同，也应按照本部分所述会计政策计提减值准备和确认信用减值损失。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

除购买或源生的已发生信用减值的金融资产外，公司在每个资产负债表日评估相关金融资产的信用风险自初始确认后是否已显著增加。如果信用风险自初始确认后并未显著增加，处于第一阶段，本公司按照相当于该金融资产未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果金融资产自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。本公司在评估预期信用损失时，考虑在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融资产的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融资产违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融资产，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融资产，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。

（2）已发生减值的金融资产

本公司对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：

A.发行方或债务人发生重大财务困难；

B.债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；

C.债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；

D.债务人很可能破产或进行其他财务重组；

E.发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；

F.以大幅折扣购买或源生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。

金融资产发生信用减值，有可能是多个事件的共同作用所致，未必是可单独识别的事件所致。

（3）购买或源生的已发生信用减值的金融资产

公司对购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。

（4）信用风险显著增加的判断标准

如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。除特殊情况外，本公司采用未来 12 个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，以确定自初始确认后信用风险是否显著增加。

（5）评估金融资产预期信用损失的方法

本公司基于单项和组合评估金融资产的预期信用损失。对信用风险显著不同的金融资产单项评估信用风险，如：已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项；应收合并报表范围内公司款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

（6）金融资产减值的会计处理方法

公司在资产负债表日计算各类金融资产的预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

公司实际发生信用损失，认定相关金融资产无法收回，经批准予以核销的，直接减记该金融资产的账面余额。已减记的金融资产以后又收回的，作为减值损失的转回计入收回当期的损益。

7、财务担保合同

财务担保合同，是指债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，发行方向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。财务担保合同在初始确认时按照公允价值计量。不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，在初始确认后，按照资产负债表日确定的预期信用损失准备金额和初始确认金额扣除按照收入确认原则确定的累计摊销额后的余额，以两者之中的较高者进行后续计量。

8、衍生金融工具

衍生金融工具初始以衍生交易合同签订当日的公允价值计量，并以其公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的衍生金融工具确认为一项负债。

除与套期会计有关外，衍生工具公允价值变动而产生的利得或损失，直接计入当期损益。

9、金融资产和金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，没有相互抵销。但是，同时满足下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

（1）公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且该种法定权利现在是可执行的；

（2）公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

10、权益工具

权益工具是指能证明拥有公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。公司发行（含再融资）、回购、出售或注销权益工具作为权益的变动处理。公司不确认权益工具的公允价值变动。与权益性交易相关的交易费用从权益中扣减。

公司对权益工具持有方的各种分配（不包括股票股利），作为利润分配，减少所有者权益。发放的股票股利不影响所有者权益总额。

（七）金融工具（适用于 2018 年度）

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值准备计提

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

（1）可供出售金融资产的减值准备

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原

直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不得通过损益转回。

（2）持有至到期投资的减值准备：

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（八）应收票据

本公司对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。本公司认为所持有的银行承兑汇票的承兑银行信用评级较高，不存在重大的信用风险，也未计提损失准备。本公司持有的商业承兑汇票的预期信用损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合1	银行承兑汇票
组合2	商业承兑汇票

（九）应收账款

1、本公司自 2019 年 1 月 1 日起应收账款坏账准备的确认标准和计提方法如下：

本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的应收款项，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

本公司基于单项和组合评估应收账款的预期信用损失。对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险，如：已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项；应收合并报表范围内公司款项等。

本公司以共同风险特征为依据，按照客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为不同组合：

项目	确定组合的依据
应收直销客户组合	应收直销客户的应收款项
应收经销客户组合	应收经销客户的应收款项

2、本公司 2018 年度应收款项坏账准备的确认标准和计提方法如下：

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	指单项金额超过100万元的应收账款和单项金额超过10万元的其他应收款
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

按组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	按账龄分析法计提坏账准备
合并范围内关联方组合	合并内关联方不计提坏账准备

采用账龄分析法的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内	3	3
1-2年	10	10
2-3年	30	30
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

（3）应收票据和预付款项，公司单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认为减值损失，计提减值准备。

（十）应收款项融资

应收款项融资反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

基于应收款项融资的信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合1	银行承兑汇票

组合2	商业承兑汇票

会计处理方法见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（六）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）”中划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产相关处理。

（十一）其他应收款

1、本公司自 2019 年 1 月 1 日起其他应收款坏账准备的确认标准和计提方法如下：

对其他应收款按历史经验数据和前瞻性信息，确定预期信用损失。本公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内、或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。

本公司以共同风险特征为依据，将其他应收款分为不同组别：

项目	确定组合的依据
其他应收款组合1	应收利息
其他应收款组合2	应收股利
其他应收款组合3	应收保证金、押金
其他应收款组合4	应收往来款及其他
其他应收款组合5	应收出口退税款、并表方往来款

2、本公司 2018 年度其他应收款坏账准备的确认标准和计提方法见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（九）应收账款”中本公司 2018 年度应收款项坏账准备的确认标准和计提方法。

（十二）存货

1、存货的分类

存货主要包括原材料、委托加工物资、半成品、发出商品、在产品、库存商品、受托在研项目等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时，按照实际成本进行核算，并采用加权平均法确定其实际成本。

3、存货跌价准备的确认标准、计提方法

期末在对存货进行全面盘点的基础上，对存货遭受毁损，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，按单个存货项目的可变现净值低于其成本的差额计提存货跌价准备。对为生产而持有的材料等，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料仍然按成本计量，如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量。

4、确定可变现净值的依据

产成品和用于出售的材料等直接用于出售的，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，则分别确定其可变现净值。

5、存货的盘存制度

存货采用永续盘存制，并定期盘点存货。

6、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品采用一次摊销法摊销。包装物采用一次摊销法摊销。

（十三）合同资产

1、合同资产的确认方法及标准

合同资产，是指本公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如本公司向客户销售两项可明确区分的商品，因已交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于交付另一项商品的，本公司将该收款权利作为合同资产。

2、合同资产预期信用损失的确定方法及会计处理方法

合同资产的预期信用损失的确定方法见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（九）应收账款”。

会计处理方法：本公司在资产负债表日计算合同资产预期信用损失，如果该

预期信用损失大于当前合同资产减值准备的账面金额，本公司将其差额确认为减值损失；每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的转回金额，确认为减值利得。

本公司实际发生信用损失，认定相关合同资产无法收回，经批准予以核销的，根据批准的核销金额，借记“合同资产减值准备”，贷记“合同资产”。若核销金额大于已计提的损失准备，按其差额借记“资产减值损失”。

（十四）长期股权投资

1、长期股权投资的分类

公司的长期股权投资包括对子公司的投资和对合营企业、联营企业的投资。

2、投资成本的确定

（1）同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额调整资本溢价或股本溢价；资本溢价或股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，在个别财务报表和合并财务报表中，将按持股比例享有在最终控制方所有者权益账面价值的份额作为初始投资成本。合并日之前所持被合并方的股权投资账面价值加上合并日新增投资成本，与长期股权投资初始投资成本之间的差额调整资本溢价或股本溢价；资本溢价或股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：1）在个别财务报表中，以购买日之前所持被购买方的股权投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，在处置该项投资时将与其相关的其他综合收益转入当期投资收益。2）在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计

入当期投资收益； 购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的，与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。

（3）除企业合并形成以外的：以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为投资成本。投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出；发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为投资成本；通过非货币性资产交换（该项交换具有商业实质）取得的长期股权投资，其投资成本以该项投资的公允价值和应支付的相关税费作为换入资产的成本；通过债务重组取得的长期股权投资，债权人将享有股份的公允价值确认为对债务人的投资。

3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位能够实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对具有共同控制、重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

（十五）固定资产

1、固定资产的标准和确认条件

固定资产是指使用寿命超过一个会计年度的为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的有形资产。固定资产的确认条件 ：

（1）该固定资产包含的经济利益很可能流入企业；

（2）该固定资产的成本能够可靠计量。

2、固定资产的初始计量

固定资产通常按照实际成本作为初始计量。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。债务重组取得债务人用以抵债的固定资产，以该固定资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的固定资产公允价值之间的差额，计入当期损益；在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的固定资产通常以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入固定资产的成本，不确认损益。

3、固定资产的分类及其折旧方法、折旧率

固定资产的分类：本公司的固定资产分为：房屋及建筑物、机器设备、运输设备、研发设备及其他设备。

固定资产折旧采用直线法平均计算，并按各类固定资产的原值和估计的经济使用年限扣除残值确定其折旧率，具体如下：

序号	类别	折旧年限（年）	预计残值率（%）	年折旧率（%）
1	房屋及建筑物	20	5	4.75
2	机器设备	10	5	9.50
3	运输设备	5-10	5	19.00-9.50
4	研发设备	5-10	5	19.00-9.50
5	其他设备	5	5	19.00

4、固定资产减值准备的确认标准、计提方法

见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（十九）长期资产减值”。

5、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

融资租赁是指实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁。

满足以下一项或数项标准的租赁，应当认定为融资租赁：（1）在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人；（2）承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人将会行使这种选择权；（3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分，通常是租赁期大于、等于资产使用年限的 75%，但若标的物系在租赁开始日已使用期限达到可使用期限 75%以上的旧资产则不适用此标准；（4）承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。通常是租赁最低付款额的现值大于、等于资产公允价值的 90%；（5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

在租赁开始日，公司将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入

账价值，其差额作为未确认融资费用，融资租入固定资产的折旧政策与自有固定资产一致。

（十六）在建工程

1、在建工程的分类

在建工程以立项项目分类核算。

2、在建工程的计量

在建工程以实际成本计价，按照实际发生的支出确定其工程成本，工程达到预定可使用状态前因进行试运转发生的净支出计入工程成本。工程达到预定可使用状态前所取得的试运转过程中形成的、能够对外销售的产品，其发生的成本，计入在建工程成本，销售或结转为产成品时，按实际销售收入或者预计售价冲减在建工程成本。在建工程发生的借款费用，符合借款费用资本化条件的，在所购建的固定资产达到预定可使用状态前，计入在建工程成本。

3、在建工程结转为固定资产的时点

在建工程按各项工程所发生的实际支出核算，在达到预定可使用状态时转作固定资产。所建造的固定资产已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算手续的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并计提固定资产的折旧，待办理了竣工决算手续后再对原估计值进行调整。购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款或占用了一般借款发生的借款利息以及专门借款发生的辅助费用，在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之前根据其发生额予以资本化。

4、在建工程减值准备的确认标准、计提方法

见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（十九）长期资产减值”。

（十七）借款费用

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确

认为费用，计入当期损益。

借款费用同时满足以下条件时予以资本化：（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（2）借款费用已经发生；（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，应当暂停借款费用的资本化。在中断期间发生的借款费用应当确认为费用，计入当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始。如果中断是所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态必要的程序，借款费用的资本化应当继续进行。

购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，应当在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，确定为专门借款利息费用的资本化金额，并应当在资本化期间内，将其计入符合资本化条件的资产成本。

为购建或者生产符合资本化条件的资产占用了一般借款的，一般借款应予资本化的利息金额应当按照下列公式计算：

一般借款利息费用资本化金额＝累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数×所占用一般借款的资本化率

所占用一般借款的资本化率＝所占用一般借款加权平均利率

＝所占用一般借款当期实际发生的利息之和÷所占用一般借款本金加权平均数

所占用一般借款本金加权平均数＝Σ（所占用每笔一般借款本金×每笔一般借款在当期所占用的天数/当期天数）

（十八）无形资产

1、无形资产

本公司无形资产包括土地使用权、商标、药品注册批文、专利及非专利技术、软件等，按取得时的实际成本计量，其中，购入的无形资产，按实际支付的价款和相关的其他支出作为实际成本；投资者投入的无形资产，按投资合同或协议约定的价值确定实际成本，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本；对非同一控制下合并中取得被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产，在对被购买方资产进行初始确认时，按公允价值确认为无形资产。

土地使用权从出让起始日起，按其出让年限平均摊销；专利及非专利技术按预计使用年限平均摊销。摊销金额按其受益对象计入相关资产成本和当期损益。对使用寿命有限的无形资产的预计使用寿命及摊销方法于每年年度终了进行复核，如发生改变，则作为会计估计变更处理。

2、研究与开发支出

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

本公司药品研发的研究与开发支出的划分标准如下：

①自行研发项目：

需要临床试验的药品研发项目：自项目开始至开展 III 期临床试验前为研究

阶段，发生的研发费用直接计入当期损益；开始开展 III 期临床试验后，发生的符合资本化条件的研发费用计入开发支出。

需要人体生物等效性试验的药品研发项目：自项目开始至取得人体生物等效性试验备案的期间确认为研究阶段，发生的研发费用直接计入当期损益；取得人体生物等效性试验备案后，发生的符合资本化条件的研发费用计入开发支出。

其他药品研发项目：自项目开始至取得药品注册批件的期间确认为研究阶段，发生的研发费用直接计入当期损益；取得药品注册批件后，发生的符合资本化条件的研发费用计入开发支出。

在研究开发项目达到预定用途时，结转确认为无形资产。

②外购研发项目：

外购需要临床研究的研发项目，如果购买时该项目已进入 III 期临床试验，其购买所发生的支出资本化；外购需要人体生物等效性试验的研发项目，如果购买时已取得人体生物等效性临床备案，其购买所发生的支出资本化；外购其他研发项目，如果购买时已取得注册批件，其购买所发生的支出资本化。后续自行研发所发生的支出，参照自行研发项目进行处理。

3、无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

无形资产的减值测试方法和减值准备计提方法见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（十九）长期资产减值”。

（十九）长期资产减值

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资

产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（二十）长期待摊费用

长期待摊费用是指公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在1年以上的各项费用，包括以经营租赁方式租入的固定资产发生的改良支出等。长期待摊费用在相关项目的受益期内平均摊销。公司的长期待摊费用主要为装修费，在3年内平均摊销。

（二十一）合同负债

合同负债反映本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。本公司在向 客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或本公司已经取得了无条件收取合同对价权利的，在客户实际支付款项与到期应支付款项孰早时点，按照已收或应收的金额确认合同负债。

同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。

（二十二）职工薪酬

1、职工薪酬的范围

职工薪酬，是指公司为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。企业提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

本公司在职工提供相关服务的会计期间，将实际发生的职工工资、奖金、津贴和补贴，职工福利费，医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费，住房公积金，工会经费和职工教育经费等确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。如果该负债预期在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内不能完全支付，且财务影响重大的，则该负债将以折现后的金额计量。

2、离职后福利

离职后福利，是指为获得职工提供的服务而在职工退休或与企业解除劳动关系后，提供的各种形式的报酬和福利，短期薪酬和辞退福利除外。本公司将离职后福利计划分类为设定提存计划和设定受益计划。（1）设定提存计划：公司向独立的基金缴存固定费用后，公司不再承担进一步支付义务的离职后福利计划。包含基本养老保险、失业保险等，在职工为其提供服务的会计期间，将根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。（2）设定受益计划：除设定提存计划以外的离职后福利计划。

3、辞退福利

辞退福利，是指公司在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或者为鼓励职工自愿接受裁减而给予职工的补偿。公司向职工提供辞退福利的，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1）企业不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2）企业确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

（二十三）政府补助

政府补助是指公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府作为所有者投入的资本。

本公司在能够满足政府补助所附条件且能够收到政府补助时确认政府补助。

其中：

（1）政府补助为货币性资产的，按收到或应收的金额计量；政府补助为非货币性资产的，按公允价值计量，如公允价值不能可靠取得，则按名义金额计量。

（2）与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

（3）与企业日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

已确认的政府补助需要退回的，应当在需要退回的当期分情况按照以下规定进行会计处理：（1）初始确认时冲减相关资产账面价值的，调整资产账面价值；（2）存在相关递延收益的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；（3）属于其他情况的，直接计入当期损益。

（二十四）递延所得税资产和递延所得税负债

1、所得税的会计处理方法

所得税的会计处理采用资产负债表债务法核算。资产负债表日，本公司按照可抵扣暂时性差异与适用所得税税率计算的结果，确认递延所得税资产及相应的递延所得税收益；按照应纳税暂时性差异与适用所得税税率计算的结果，确认递延所得税负债及相应的递延所得税费用。

2、递延所得税资产的确认

确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产时，应当以未来很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：

（1）该项交易不是企业合并；

（2）交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

3、递延所得税负债的确认

除下列交易中产生的递延所得税负债以外，本公司确认所有应纳税暂时性差

异产生的递延所得税负债：

（1）商誉的初始确认。

（2）同时具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：A、该项交易不是企业合并；B、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

本公司对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，应当确认相应的递延所得税负债。但是，同时满足下列条件的除外：

（1）投资企业能够控制暂时性差异转回的时间；

（2）该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

（3）所得税费用计量

公司将当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：

（1）企业合并；

（2）直接在所有者权益中确认的交易或事项。

（二十五）租赁（自 2021 年 1 月 1 日起适用）

1、租赁的识别

在合同开始日，本公司评估合同中的客户是否有权获得在使用期间内因使用已识别资产所产生的几乎全部经济利益，并有权在该使用期间主导已识别资产的使用。如果合同中一方让渡了在一定期间内控制一项或多项已识别资产使用的权利以换取对价，则该合同为租赁或者包含租赁。

2、本公司作为承租人

在租赁期开始日，本公司对租赁确认使用权资产和租赁负债，简化处理的短期租赁和低价值资产租赁除外。

短期租赁，是指在租赁期开始日，租赁期不超过 12 个月的租赁。包含购买选择权的租赁不属于短期租赁。低价值资产租赁，是指单项租赁资产为全新资产时价值较低的租赁。低价值资产租赁的判定仅与资产的绝对价值有关，不受承租人规模、性质或其他情况影响。

公司将短期租赁和低价值资产租赁的租赁付款额，在租赁期内各个期间按照直线法的方法计入相关资产成本或当期损益。

（1）使用权资产

在租赁期开始日，使用权资产按照成本进行初始计量。该成本包括：租赁负债的初始计量金额；在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；承租人发生的初始直接费用；承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。本公司作为承租人按照《企业会计准则第 13 号—或有事项》对拆除复原等成本进行确认和计量。前述成本属于为生产存货而发生的，计入存货成本。

本公司采用直线法对使用权资产计提折旧。本公司能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

使用权资产的固定资产减值准备的确认标准、计提方法详见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（十九）长期资产减值”。

（2）租赁负债

租赁负债按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量。在计算租赁付款额的现值时，公司采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，采用公司增量借款利率作为折现率。租赁付款额包括：

A、固定付款额及实质固定付款额，存在租赁激励的，扣除租赁激励相关金额；

B、取决于指数或比率的可变租赁付款额，该款项在初始计量时根据租赁期开始日的指数或比率确定；

C、购买选择权的行权价格，前提是承租人合理确定将行使该选择权；

D、行使终止租赁选择权需支付的款项，前提是租赁期反映出承租人将行使终止租赁选择权；

E、根据承租人提供的担保余值预计应支付的款项。

公司按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益。未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额在实际发生时计入当期损益。

3、公司作为出租人

经营租赁：在租赁期内各个期间，公司采用直线法将经营租赁的租赁收款额确认为租金收入。发生的与经营租赁有关的初始直接费用予以资本化，在租赁期内按照与租金收入确认相同的基础进行分摊，分期计入当期损益。取得的与经营租赁有关的未计入租赁收款额的可变租赁付款额，在实际发生时计入当期损益。

（二十六）租赁（适用于 2018 年度、2019 年度、2020 年度）

1、融资租赁的主要会计处理

承租人的会计处理：在租赁期开始日，将租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的手续费、律师费、差旅费、印花税等初始直接费用（下同），计入租入资产价值。在计算最低租赁付款额的现值时，能够取得出租人租赁内含利率的，采用租赁内含利率作为折现率；否则，采用租赁合同规定的利率作为折现率。无法取得出租人的租赁内含利率且租赁合同没有规定利率的，采用同期银行贷款利率作为折现率。未确认融资费用在租赁期内按照实际利率法计算确认当期的融资费用。本公司采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产使用寿命两者中较短的期间内计提折旧。或有租金在实际发生时计入当期损益。

出租人的会计处理：在租赁期开始日，出租人将租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。未实现融资收益在租赁期内按照实际利率法计算确认当期的融资收入。或有租金在实际发生时计入当期损益。

2、经营租赁的主要会计处理

对于经营租赁的租金，出租人、承租人在租赁期内各个期间按照直线法确认为当期损益。出租人、承租人发生的初始直接费用，计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

（二十七）重要会计政策和会计估计变更

1、重要会计政策变更

报告期内，公司的会计政策变更主要系根据相关法规或规章等文件要求作出的调整，公司的会计政策变更已履行必要的审批程序，具体情况如下：

会计政策变更的内容和原因	说明
一、2018年度会计报表格式的会计政策变更： 执行财政部2018年6月发布的《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号）规定，对企业财务报表格式进行相应调整，公司按规定进行列报处理。	详见“其他说明（1）”。
二、2019年新金融工具的会计政策变更： 2017年，财政部颁布了修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》（上述准则统称“新金融工具准则”），并要求境内上市的企业自2019年1月1日起施行新金融工具相关会计准则。公司自规定之日起开始执行。	详见“其他说明（2）”。
三、2019年财务报表格式的会计政策变更： 根据财政部于 2019 年 4 月发布的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）文件和 2019 年 9 月发布的《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会〔2019〕16 号），公司对财务报表格式进行修订，并采用追溯调整法变更了相关财务报表列报。	本公司采用追溯调整法根据规定的财务报表格式编制比较报表，详见“其他说明（3）”。
四、2019年非货币性资产交换的会计政策变更 2019年5月，财政部发布《企业会计准则第7号—非货币性资产交换》（财会〔2019〕8号），公司于2019年6月10日起执行该准则，并对2019年1月1日至执行日之间发生的非货币性资产交换进行调整，对2019年1月1日之前发生的非货币性资产交换，不进行追溯调整。	本项会计政策变更对公司财务报表无影响。
五、2019年债务重组的会计政策变更 2019年5月，财政部发布《企业会计准则第12号—债务重组》（财会〔2019〕9号），公司于2019年6月17日起执行该准则，并对2019年1月1日至执行日之间发生的债务重组进行调整，对2019年1月1日之前发生的债务重组，不进行追溯调整。	本项会计政策变更对公司财务报表无影响。
六、2020年新收入准则的会计政策变更 根据财政部2017年7月5日发布的《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号）（以下简称“新收入准则”），公司自2020年1月1日开始按照新收入准则进行会计处理。	详见“其他说明（4）”。
七、2020年关联方认定及业务定义会计政策变更 2019年12月，财政部发布了《企业会计准则解释第13号》（财会〔2019〕21号），自2020年1月1日起施行。本公司自规定之日起开始执行。	详见“其他说明（5）”。
八、2021年新租赁准则的会计政策变更 财政部于2018年12月修订发布了《企业会计准则第21号——租赁》（以下统称新租赁准则），本公司自2021年1月1日起施行。	详见“其他说明（6）”。

其他说明：

（1）2018 年 6 月 15 日，财政部发布了《关于修订印发 2018 年度一般企业

财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号），对企业财务报表格式进行相应调整，调整内容：将原“应收票据”及“应收账款”行项目归并至“应收票据及应收账款”；将原“应收利息”、“应收股利”及“其他应收款”行项目归并至“其他应收款”；将原“固定资产”及“固定资产清理”行项目归并至“固定资产”； 将原“工程物资”及“在建工程”行项目归并至“在建工程”；将原“应付票据”及“应付账款”行项目归并至“应付票据及应付账款”；将原“应付利息”、“应付股利”及“其他应付款”行项目归并至“其他应付款”；将原“长期应付款”及“专项应付款”行项目归并至“长期应付款”；利润表中“管理费用”项目分拆“管理费用”和“研发费用”明细项目列报；利润表中“财务费用”项目下增加“利息费用”和“利息收入”明细项目列报；所有者权益变动表新增“设定受益计划变动额结转留存收益”项目。该项该会计政策变更对合并及母公司净利润和股东权益无影响。

（2）财政部 2017 年 3 月发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》（财会[2017]8 号）、《企业会计准则第 24 号—套期会计》（财会[2017]9 号），2017 年 5 月发布了《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（财会[2017]14 号）。新金融工具准则对公司存在重要影响的变化主要包括：

A、新金融工具准则要求公司应根据所管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

B、新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型，该模型适用于以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务投资）、租赁应收款、合同资产、贷款承诺及财务担保合同。

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，并按新金融工具准则的要求列报金融工具相关信息，不对比较财务报表追溯调整，公司执行新金融工具准则对 2019 年年初合并财务报表的影响如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	调整金额	2019.1.1

项目	2018.12.31	调整金额	2019.1.1
应收票据	2,264.32	-2,264.32	-
应收款项融资	-	2,264.32	2,264.32
短期借款	9,100.00	17.66	9,117.66
其他应付款	71.78	-17.66	54.11
其中：应付利息	17.66	-17.66	-

因执行新金融工具准则，公司将原列报在“应收票据”的期末以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的银行承兑汇票 2,264.32 万元调整至“应收款项融资”列报，将原列报在“应付利息”中基于实际利率法计提的短期借款利息 17.66 万元调整至“短期借款”列报。

（3）公司 2019 年执行财务报表格式的会计政策，将“应收票据及应收账款”拆分列示为“应收票据”和“应收账款”两个项目，将“应付票据及应付账款”拆分列示为“应付票据”和“应付账款”两个项目。公司相应追溯调整了比较期间报表，对 2018 年度的财务报表进行追溯调整，具体如下：

单位：万元

可比会计期间	项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
2018.12.31/ 2018 年度	应收票据及应收账款	19,757.92	-19,757.92	-
	应收票据	-	2,264.32	2,264.32
	应收账款	-	17,493.59	17,493.59
	应付票据及应付账款	3,732.86	-3,732.86	-
	应付账款	-	3,732.86	3,732.86

（4）2017 年 7 月，财政部颁布了《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）（简称“新收入准则”），公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则的相关规定。在执行新收入准则时，公司仅对首次执行日尚未完成的合同的累计影响数进行调整。对于首次执行新收入准则当年年初之前发生的合同变更，本公司予以简化处理，根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。

本公司根据首次执行该准则的累积影响数调整首次执行当年年初（即 2020 年 1 月 1 日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。具体影响如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	调整数	2020.1.1
应收账款	18,404.09	-63.75	18,340.35
合同资产	-	63.75	63.75
预收款项	2,094.37	-2,094.37	-
合同负债	-	2,072.68	2,072.68
其他流动负债	-	21.69	21.69

注：本公司将与销售产品、提供服务相关且不满足无条件收款权的应收账款重分类至合同资产，将与销售产品、提供服务相关的预收款项中货款或劳务款部分重分类至合同负债，税金部分调整至其他流动负债。

（5）2019 年 12 月 10 日，财政部发布了《企业会计准则解释第 13 号》（财会〔2019〕21 号），自 2020 年 1 月 1 日起施行，不要求追溯调整。

A．关联方认定

《企业会计准则解释第 13 号》明确了以下情形构成关联方：企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。此外还明确了仅仅同受一方重大影响的两方或两方以上的企业不构成关联方，并补充说明了联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

B．业务的定义

《企业会计准则解释第 13 号》完善了业务构成的三个要素，细化了构成业务的判断条件，同时引入“集中度测试”选择，以在一定程度上简化非同一控制下取得组合是否构成业务的判断等问题。

本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则解释第 13 号》，比较财务报表不做调整，执行该解释未对本公司的财务状况、经营成果和关联方披露产生重大影响。

（6）财政部于 2018 年 12 月修订发布了《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下统称新租赁准则），要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2019 年 1 月 1 日起施行；其他执行企业会计准则的企业自 2021 年 1 月 1 日起施行。本公司于 2021 年 1 月 1 日起执行新的租赁准则，对会计政策相关内容进行了调整，详见“第八

节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（二十五）租赁（自 2021 年 1 月 1 日起适用）”。

对于首次执行日前已存在的合同，本公司在首次执行日选择不重新评估其是否为租赁或者包含租赁。对于首次执行日前的经营租赁，本公司在首次执行日根据剩余租赁付款额按首次执行日公司增量借款利率折现的现值计量租赁负债，并对所有租赁按照与租赁负债相等的金额，并根据预付租金进行必要调整后计量使用权资产。

本公司对首次执行日之前租赁资产属于低价值资产的经营租赁和将于 12 个月内完成的经营租赁，采用简化处理，未确认使用权资产和租赁负债。

本公司根据首次执行本准则的累积影响数，调整首次执行本准则当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，不调整可比期间信息。相应财务报表项目变动如下：

因执行新租赁准则，公司在首次执行日根据剩余租赁付款额按首次执行日公司增量借款利率折现的现值计量租赁负债 126.64 万元，其中将于一年内到期的金额 75.47 万元重分类至一年内到期的非流动负债，并按照与租赁负债相等的金额，根据预付租金进行必要调整后计量使用权资产 126.64 万元。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	调整数	2021 年 1 月 1 日
使用权资产	-	126.64	126.64
一年内到期的非流动负债	-	75.47	75.47
租赁负债	-	51.18	51.18

2、会计估计变更说明

本报告期公司无会计估计变更事项。

（二十八）前期会计差错更正

公司报告期内不存在前期会计差错更正。

七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表

华兴对公司报告期内的非经常性损益明细表进行了鉴证，并出具了华兴专字[2021]20000260246 号《非经常性损益鉴证报告》。根据经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表，公司报告期内非经常性损益的具体内容、金额和扣除非经常性

损益后的净利润金额以及非经常性损益对当期净利润的影响情况如下：

单位：万元

非经常性损益项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.19	-180.38	-41.17	4.46
2、计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,283.72	1,381.78	658.22	243.40
3、除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	43.19	-	-
4、除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-42.24	-184.80	-12.51	-11.00
5、小计	**1,241.29**	**1,059.80**	**604.54**	**236.86**
6、企业所得税影响数	191.40	206.71	141.04	53.53
7、少数股东权益影响额（税后）	-	47.02	155.78	2.83
8、归属于母公司股东非经常损益净额	1,049.89	806.06	307.73	180.50
9、归属于母公司所有者的净利润	5,720.44	16,082.51	5,490.42	7,444.20
10、上述影响额占当期归属于母公司股东净利润的比例	**18.35%**	**5.01%**	**5.60%**	**2.42%**
11、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	**4,670.55**	**15,276.45**	**5,182.69**	**7,263.70**

报告期内，公司的非经常性损益主要为政府补助，各期的非经常性损益合计金额分别为 236.86 万元、604.54 万元、1,059.80 万元和 1,241.29 万元，剔除企业所得税和少数股东的影响后，各期非经常性损益占当期归属于母公司股东净利润的比例分别为 2.42%、5.60%、5.01%和 18.35%。2018 年-2020 年，非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例较小，对公司经营业绩未产生重大影响。2021 年上半年比例相对较高，主要系当期政府补助中新增 500 万元疫情防治工作经费，以及计算该比例的分母仅为半年的利润金额。

整体来看，非经常性损益对公司经营成果的影响较小，公司的经营业绩不存在对非经常性损益的重大依赖。

八、主要税种、税率及优惠政策

（一）主要税种及税率

税种	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
增值税	6%、13%、20%	6%、13%、20%	6%、13%、16%	6%、16%、17%
城市维护建设税	5%、7%	5%、7%	5%、7%	5%、7%
教育费附加	3%	3%	3%	3%
地方教育费附加	1.5%、2%	1.5%、2%	1.5%、2%	1.5%、2%
企业所得税	15%、19%、25%	15%、19%、25%、超额累计税率	15%、25%、超额累计税率	15%、25%、超额累计税率

注：根据财税[2018]32 号文的规定，自 2018 年 5 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 17%调整为 16%。根据财政部、国家税务总局、海关总署联合发布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 16%调整为 13%。

公司及子公司报告期内主要税项包括增值税、城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加、企业所得税，缴纳依据及税率具体如下：

1、增值税

子公司山东华铂凯盛、北京华铂凯盛开展医药技术开发咨询服务业务，其取得的技术服务收入按照 6%的适用税率计算增值税销项税额，按销项税额扣除允许抵扣的进项税额的差额计算缴纳。

2018 年 1 月至 2018 年 4 月，公司及公司子公司医药产品及医疗器械等产品销售取得的收入，以销售收入的 17%计算增值税销项税额，按销项税额扣除允许抵扣的进项税额的差额计算缴纳。根据《财政部税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）文件规定，从 2018 年 5 月 1 日起，增值税税率由 17%、11%变为 16%、10%，故公司及子公司的医药产品和医疗器械等产品销售收入从 2018 年 5 月 1 日开始适用 16%的新税率。根据财政部、国家税务总局、海关总署联合发布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 16%调整为 13%。

公司之孙公司欧洲泰恩康按照应税收入的 20%计算销项税。

2、城市维护建设税

公司以实际缴纳的增值税、消费税税额为计税依据，按 7%/5%计缴城市维护建设税。

3、教育费附加及地方教育附加

公司以实际缴纳的增值税、消费税税额为计税依据，按 3%、2%/1.5%分别计缴教育费附加及地方教育附加。

4、企业所得税

公司之子公司安徽泰恩康于 2018 年 7 月通过高新技术企业资格复审，取得新的高新技术企业证书（有效期三年，证书编号：GR201834000367），在 2018-2020 年度享受 15%的企业所得税税率优惠。

公司之子公司泰恩康器材厂于 2016 年 11 月被认定为高新技术企业（有效期三年，证书编号：GR201644003874），在 2016-2018 年度按照 15%的优惠税率计缴企业所得税。并于 2019 年度通过高新技术企业重新认定（有效期三年，证书编号：GR201944009576），在 2019-2021 年度享受 15%的企业所得税税率优惠。

公司之子公司泰恩康制药厂于 2016 年 12 月被认定高新技术企业（有效期三年，证书编号：GR201644005259），在 2016-2018 年度按照 15%的优惠税率计缴企业所得税。并于 2019 年度通过高新技术企业重新认定（有效期三年，证书编号：GR201944004027），在 2019-2021 年度享受 15%的企业所得税税率优惠。

公司之子公司山东华铂凯盛于 2019 年 11 月被认定高新技术企业（有效期三年，证书编号：GR201937001079），在 2019-2021 年度享受 15%的企业所得税税率优惠。

除上述子公司外，公司之孙公司 Vitally Healthcare Inc.适用 6%（州税率）及超额累计税率（联邦税率），公司之孙公司欧洲泰恩康适用 19%的企业所得税税率，其他公司适用 25%的企业所得税税率。

（二）主要税收优惠及其对经营成果的影响

1、研发费用加计扣除

根据 2015 年 11 月财政部、国家税务总局和科技部发布的《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、2015 年 12 月国家税务总局发布的《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）、2018 年 9 月财政部、国家税务总局和科技部发布的《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）及《企业所得税法》的规定“开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用

可以在计算应纳税所得额时加计扣除”。

2、高新技术企业税收优惠

报告期内，公司之子公司安徽泰恩康、泰恩康器材厂、泰恩康制药厂和山东华铂凯盛因被认定为高新技术企业，得以在相应期间按照15%的优惠税率计缴企业所得税，上述子公司被认定为为高新技术企业及享受企业所得税优惠税率的详细情况请见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税种、税率及优惠政策”之“（一）主要税种及税率”之“4、企业所得税”。

发行人子公司安徽泰恩康于2015年6月被认定为高新技术企业，并于2018年通过高新技术企业资格复审，取得新的《高新技术企业证书》（发证日期为2018年7月24日，有效期三年，证书编号：GR201834000367）。

按照相关要求，发行人一般于《高新技术企业证书》有效期截止日前3个月开始办理复审工作。截至本招股说明书签署日，安徽泰恩康已正式提交复审申请，目前状态为评审中。

安徽泰恩康的具体情况与高新企业认定标准对比如下：

序号	高新技术企业认定条件	安徽泰恩康具体情况
1	企业申请认定时须注册成立一年以上；	安徽泰恩康成立于 1992 年，符合条件。
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；	拥有 2 项发明专利、28 项实用新型专利、5 项外观设计专利，自 2018 年通过复审后未对外转让知识产权所有权，符合条件。
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；	对安徽泰恩康主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的“生物药与新医药/化学药研发技术/国家基本药物原料药和重要中间体的技术”，符合条件。
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%；	最近三年，安徽泰恩康从事研发和相关技术创新活动的科技人员占当年职工总数比例分别为 17.09%、19.64%、17.95%，符合条件。
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： ①最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； ②最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； ③最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总	安徽泰恩康 2020 年的销售收入为 5,654.88 万元，最近三个会计年度研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例为 5.22%，中国境内发生研究开发费用占比为 100%，符合条件。

序号	高新技术企业认定条件	安徽泰恩康具体情况
	额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%；	
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%；	最近一年安徽泰恩康高新技术产品收入占企业同期总收入比例为 69%，符合条件。
7	企业创新能力评价应达到相应要求；	安徽泰恩康的创新能力评价已于前次复审通过专家评定，本次未发生重大不利变化，预计企业创新能力评价可达到相应要求。
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	安徽泰恩康最近三年未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，并取得相关无违规证明，符合条件。

注：申请复审时间为2021年4月，最近三年指2018年、2019年、2020年。

综上所述，安徽泰恩康预计符合高新技术企业条件，取得高新企业认定不存在重大不确定性。

3、避孕药品和用具免征增值税的税收优惠

公司销售的左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）属于避孕药品，按照《中华人民共和国增值税暂行条例》第十五条规定，享受免税优惠。

4、英国境内销售医用口罩阶段性免征增值税的税收优惠

公司之孙公司欧洲泰恩康自2020年5月1日至2020年10月31日在英国境内销售医用口罩免征增值税。

5、主要税收优惠对公司经营成果的影响

报告期内，公司主要税收优惠金额对经营成果的影响情况如下：

税收优惠	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
研发费用加计扣除	税收优惠金额（万元）	235.29	329.43	388.05	299.85
	占利润总额的比例（%）	3.54	1.67	5.79	2.97
高新技术企业所得税税率优惠	税收优惠金额（万元）	15.35	712.91	14.52	24.69
	占利润总额的比例（%）	0.23	3.61	0.22	0.24
合计	**税收优惠金额（万元）**	**250.64**	**1,042.34**	**402.56**	**324.54**
	占利润总额的比例（%）	**3.77**	**5.28**	**6.01**	**3.22**

报告期内，公司享受的税收优惠金额及其占税前利润的比例较小，公司的经营成果不存在对税收优惠的严重依赖。

6、主要税收优惠是否计入经常性损益

根据证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

公司获得的主要税收优惠均系相关子公司因正常经营业务满足税收优惠的条件而获得，且该税收优惠在报告期内具有经常性和连续性，故而，公司获得的税收优惠与公司的正常经营业务相关，且不属于性质特殊或偶发性的交易，不满足非经常性损益的定义，公司将其计入经常性损益。

7、主要税收优惠的可持续性分析

公司的主要税收优惠中，高新技术企业所得税税率优惠需要通过高新技术企业的复审才能持续享有，虽然报告期内相关公司均可以持续享有该项税收优惠，但若相关子公司后续无法通过高新技术企业的复审，或者国家对高新技术企业适用的所得税率有所提高，将会增加公司的企业所得税金额，对公司的经营成果产生一定不利影响。

九、分部信息

公司以内部组织结构、管理要求、内部报告制度为依据，确定公司所有业务属于同一个业务分部。

十、报告期的主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
流动比率（倍）	2.77	2.20	2.20	2.39
速动比率（倍）	2.29	1.74	1.68	1.86
资产负债率（母公司）（%）	22.21	25.32	24.87	22.40
资产负债率（合并）（%）	24.44	29.26	26.66	25.47
应收账款周转率（次）	1.40	3.56	2.66	3.18
存货周转率（次）	1.68	3.33	3.11	2.92
息税折旧摊销前利润（万元）	8,333.30	22,693.21	9,308.81	12,531.33
归属于发行人股东的净利润（万元）	5,720.44	16,082.51	5,490.42	7,444.20

财务指标	2021.6.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	4,670.55	15,276.45	5,182.69	7,263.70
研发投入占营业收入的比例（%）	5.50	5.18	5.21	4.68
每股经营活动产生的现金流量(元）	0.30	0.71	0.49	0.45
每股净现金流量（元）	0.06	0.08	-0.21	0.25
归属于发行人股东的每股净资产（元）	3.65	3.33	3.19	3.34

上述指标的计算公式如下：

1、流动比率=流动资产/流动负债

2、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

3、资产负债率=负债总额/资产总额

4、应收账款周转率=营业收入/[（期末应收账款账面余额+期初应收账款账面余额）/2]

5、存货周转率=营业成本/[（期初存货余额+期末存货余额）/2]

6、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧+摊销

7、研发投入占营业收入的比例=研发投入/营业收入

8、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

9、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

10、归属于发行人股东的每股净资产=期末归属于母公司股东权益合计/期末股本总额

（二）净资产收益率及每股收益

最近三年及一期，公司的净资产收益率及每股收益情况如下：

项目	报告期间	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于母公司股东的净利润	2021 年 1-6 月	9.25	0.32	0.32
	2020 年度	28.79	0.97	0.97
	2019 年度	10.68	0.35	0.35
	2018 年度	15.45	0.48	0.48

项目	报告期间	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	**2021 年 1-6 月**	**7.55**	**0.26**	**0.26**
	2020 年度	27.35	0.92	0.92
	2019 年度	10.08	0.33	0.33
	2018 年度	15.07	0.47	0.47

上述非经常性损益和加权平均净资产收益率及每股收益是依据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》和《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的要求编制。

1、加权平均净资产收益率的计算公式如下：

加权平均净资产收益率=P0/(E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0－Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0)

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

2、基本每股收益的计算公式如下：

基本每股收益=P0÷S

S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

3、稀释每股收益的计算公式如下：

稀释每股收益=P1/(S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0－Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十一、经营成果分析

（一）经营成果总体分析

1、报告期内经营成果的总体情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业总收入	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
二、营业总成本	25,964.17	51,475.94	43,534.69	41,338.48
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	6,684.75	19,762.49	6,748.45	9,904.98
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	6,644.82	19,755.18	6,699.68	10,081.14
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	5,718.87	15,370.29	5,367.15	8,025.82
六、其他综合收益的税后净额	-3.04	3.24	3.03	10.17
七、综合收益总额	5,715.84	15,373.53	5,370.18	8,035.99
八、每股收益：				
（一）基本每股收益（元/股）	0.32	0.97	0.35	0.48
（二）稀释每股收益（元/股）	0.32	0.97	0.35	0.48

2018 年度，公司的营业收入和净利润水平高于 2019 年度，主要系 2018 年子公司山东华铂凯盛确认了技术转让收入 2,000.00 万元，且该笔交易毛利率较高所致；2020 年，公司的营业收入和净利润水平都有显著增加，一方面系新冠疫情爆发后，市场对口罩的需求量激增，公司的口罩收入大幅增加，另一方面，公司自主研发的两性健康用药盐酸达泊西汀片（爱廷玖）于 2020 年 8 月上市销售，

2020 年取得销售收入 5,697.42 万元，成为公司新的业绩增长点。2021 年 1-6 月，随着新冠疫情得到有效控制，口罩业务对发行人的业绩贡献降低，但得益于主要代理产品和自产外用药、自产中成药等产品业绩的恢复性增长，以及爱廷玖业绩贡献的提高，2021 年 1-6 月，发行人的净利润已超过新冠疫情发生前的 2019 年全年。

总体而言，公司的经营成果在报告期内持续向好发展，营业收入在 2018 年度至 2020 年度的年复合增长率为 17.46%。

2、报告期内经营成果的逻辑分析

（1）医药行业快速发展，市场规模持续扩大

随着人口增长，老龄化进程加快，医保体系不断健全，居民支付能力的增强，人民群众日益提升的健康需求逐步得到释放，医药行业保持着良好发展态势。工信部、发改委等部门 2016 年 11 月 7 日联合发布的《医药工业发展规划指南》提出了到 2020 年医药工业的发展目标：医药行业主营业务收入保持中高速增长，年均增速高于 10%，由此可见，医药工业具备广阔的发展空间与前景。

医药产品运营、流通作为连接医药生产企业与终端客户的重要环节，具有不可替代的市场地位。近年来，我国医药流通行业保持了较快的发展速度，随着我国医药卫生体制改革的不断深入、全民医保体系的不断完善、基层医疗机构新机制的运行，以及国务院《关于促进健康服务业发展的若干意见》等一系列利好因素的影响，药品流通行业仍将处于稳步增长阶段。

（2）多年运营布局积累，品牌渠道优势突出

自成立以来，公司成功代理运营的品牌药品和医疗器械包括和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油、新斯诺及美国强生医疗器械等。经过多年运营布局，公司已在全国多个省级区域设立了运营网点，形成了成熟的销售渠道网络和销售队伍。此外，公司在代理运营基础上，持续推进“泰恩康”“五环”“天福康”等自主品牌的市场建设，不断强化公司在医药代理运营与生产研发领域的核心竞争力。在医药营销网络、销售渠道和品牌优势的叠加下，公司的业绩持续稳定向好发展。

（3）坚持自主研发创新，持续提升技术壁垒

公司坚持医药研发创新，依托投资设立的山东华铂凯盛研发平台，公司多项在研项目在报告期内取得突破性进展，其中注射用多西他赛聚合物胶束的技术转

让交易已经为公司贡献了 2,000.00 万元的收入；2020 年 4 月，公司的盐酸达泊西汀片（爱廷玖）获得药品注册批件，该产品是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，市场前景广阔。随着公司研发投入的不断增加，研发项目的持续推进，公司的在研以及储备项目有望为公司贡献更多的经营成果。

（二）营业收入分析

1、营业收入整体情况

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
主营业务收入	31,648.15	100.00	70,898.28	100.00	49,635.48	99.99	51,374.37	99.97
其他业务收入	-	-	-	-	3.37	0.01	14.08	0.03
合计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,638.86**	**100.00**	**51,388.45**	**100.00**

报告期内，公司主营业务收入主要来源于代理运营国内外医药产品、医疗器械实现的销售收入，以及自主品牌的两性健康用药、中成药、外用药、医疗器械、卫生材料等产品的销售收入和医药技术服务及技术转让收入。报告期内，公司主营业务收入分别为 51,374.37 万元、49,635.48 万元、70,898.28 万元和 31,648.15 万元，2018 年至 2020 年的年复合增长率为 17.47%。

2、主营业务收入构成分析

（1）主营业务收入按业务类别划分

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例(%)	金额（万元）	比例（%）
代理运营	16,452.31	51.99	31,913.16	45.01	38,872.87	78.32	36,746.43	71.53
自产产品	15,060.78	47.59	38,568.95	54.40	10,484.27	21.12	11,972.00	23.30
医药技术服务及技术转让	135.06	0.43	416.18	0.59	278.34	0.56	2,655.94	5.17
合计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

其中，代理运营按照代理产品是否具有排他性划分的销售金额及占比情况如下：

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
独家代理	14,190.30	86.25	27,946.35	87.57	34,016.66	87.51	31,648.39	86.13
非独家代理	2,262.01	13.75	3,966.81	12.43	4,856.21	12.49	5,098.04	13.87
合计	**16,452.31**	**100.00**	**31,913.16**	**100.00**	**38,872.87**	**100.00**	**36,746.43**	**100.00**

报告期内，公司代理运营业务的销售收入占主营业务收入的比例分别为71.53%、78.32%、45.01%和 51.99%，代理运营系公司销售收入的重要来源。报告期内，公司作为和胃整肠丸、沃丽汀在中国的唯一总代理，新斯诺在中国的唯一总经销商，拥有上述产品的独家代理权。报告期内，公司上述独家代理产品的销售收入金额分别为 31,648.39 万元、34,016.66 万元、27,946.35 万元和 14,190.30 万元，占代理运营销售收入的比例分别为 86.13%、87.51%、87.57%和 86.25%

报告期内，自产产品销售收入占主营业务收入的比例分别为 23.30%、21.12%、54.40%和 47.59%。2020 年度和 2021 年 1-6 月，自产产品收入占比较 2018 年度和 2019 年度大幅增加，其中 2020 年度主要系新冠疫情期间口罩收入大幅增加，以及新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的业绩贡献，2021 年 1-6 月主要系盐酸达泊西汀片的业绩贡献以及自产外用药和自产中成药业绩的恢复性增长。未来，随着公司自主研发的盐酸达泊西汀片（爱廷玖）对公司业绩贡献的提高，以及其他在研产品获批后的上市销售，公司自产产品收入将保持快速增长。

（2）主营业务收入按产品类别划分

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
代理运营	肠胃用药	5,007.05	15.82	9,524.05	13.43	14,339.87	28.89	12,858.03	25.03
	眼科用药	9,021.64	28.51	16,964.83	23.93	18,346.50	36.96	16,892.42	32.88
	避孕药	161.61	0.51	1,457.46	2.06	1,330.29	2.68	1,897.94	3.69
	外用药	995.65	3.15	1,687.82	2.38	1,649.46	3.32	1,899.03	3.70
	医疗器械	1,266.36	4.00	2,278.99	3.21	3,200.33	6.45	3,199.01	6.23
	卫生材料及其他	-	-	-	-	6.42	0.01	-	-
	代理运营小计	**16,452.31**	**51.99**	**31,913.16**	**45.01**	**38,872.87**	**78.32**	**36,746.43**	**71.53**
自产产品	两性健康用药	7,396.23	23.37	5,697.42	8.04	-	-	-	-

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	外用药	2,106.88	6.66	3,452.18	4.87	2,815.41	5.67	3,083.02	6.00
	中成药	2,419.37	7.64	4,488.09	6.33	4,352.81	8.77	5,169.06	10.06
	医疗器械	2,977.85	9.41	24,383.43	34.39	1,887.52	3.80	2,126.51	4.14
	卫生材料及其他	160.45	0.51	547.84	0.77	1,428.53	2.88	1,593.41	3.10
	自产产品小计	**15,060.78**	**47.59**	**38,568.95**	**54.40**	**10,484.27**	**21.12**	**11,972.00**	**23.30**
医药技术服务及技术转让		**135.06**	**0.43**	**416.18**	**0.59**	**278.34**	**0.56**	**2,655.94**	**5.17**
合计		**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,635.48**	**100.00**	**51,374.37**	**100.00**

注：上表中代理运营的肠胃用药指公司代理销售的和胃整肠丸、眼科用药指公司代理销售的沃丽汀、避孕药指公司代理销售的左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）、外用药指公司代理销售的保心安油、医疗器械指公司代理销售的医疗器械；自产产品中各类别产品所包含的具体产品情况请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及基本情况”之“（一）主营业务、主要产品的基本情况及主营业务收入构成”之“2、发行人主要产品”。

报告期内，公司主营业务收入总体上保持增长趋势，主要产品包括肠胃用药、眼科用药、两性健康用药等药品及医疗器械等。报告期内，公司主要产品的销售收入及变动情况具体如下：

①肠胃用药

报告期内，公司肠胃用药（和胃整肠丸）的销售收入分别为 12,858.03 万元、14,339.87 万元、9,524.05 万元和 5,007.05 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 25.03%、28.89%、13.43%和 15.82%。得益于产品的良好效果及公司历年对品牌和渠道的推广和维护，和胃整肠丸在肠胃用药中的品牌知名度及消费者认可度逐年提高，因而 2018 年至 2019 年，和胃整肠丸的销售收入保持快速增长的趋势。

2020 年度，受新冠疫情爆发的影响，公司的肠胃用药收入较 2019 年度下降 33.58%，其中 2020 年上半年的收入较 2019 年上半年下降 53.87%，随着国内疫情得到有效控制，2020 年下半年和 2021 年上半年，公司肠胃用药的销售收入迅速回升。

和胃整肠丸 2019 年至 2021 年 6 月月度销售收入具体如下：

单位：万元

期间	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额

期间	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
1 月	592.54	342.26%	133.98	-42.20%	231.80
2 月	44.94	-89.87%	443.63	0.22%	442.66
3 月	1,059.82	823.11%	114.81	-94.86%	2,234.36
第一季度小计	**1,697.30**	**145.13%**	**692.42**	**-76.20%**	**2,908.82**
4 月	301.25	38.82%	217.01	-53.30%	464.71
5 月	1,531.74	84.09%	832.06	-21.12%	1,054.81
6 月	1,476.75	29.83%	1,137.44	-37.24%	1,812.33
第二季度小计	**3,309.74**	**51.37%**	**2,186.51**	**-34.38%**	**3,331.85**
7 月	—	—	545.60	75.90%	310.18
8 月	—	—	1,165.59	-8.74%	1,277.19
9 月	—	—	1,101.59	12.81%	976.49
第三季度小计	**—**	**—**	**2,812.78**	**9.71%**	**2,563.86**
10 月	—	—	1,547.04	-3.74%	1,607.13
11 月	—	—	1,640.35	-6.44%	1,753.25
12 月	—	—	644.95	-70.35%	2,174.95
第四季度小计	**—**	**—**	**3,832.34**	**-30.77%**	**5,535.33**
全年合计	**—**	**—**	**9,524.05**	**-33.58%**	**14,339.87**

2019 年至 2021 年 6 月，和胃整肠丸月度的销售收入有所波动，主要系受新冠肺炎疫情、客户自身采购计划、促销活动等因素的影响。

2020 年 1 月至 2 月，和胃整肠丸的销售收入相比 2019 年同期减少 96.85 万元，有所下降。因中国春节一般是在 1 月或 2 月，因此发行人客户一般历年在此期间采购和胃整肠丸的量较少，2020 年 1-2 月属于境内新冠疫情比较严重时期，客户根据自身实际需求采购和胃整肠丸，虽销售收入有所下降，但因本来 1-2 月并非该品的销售旺季，因此显现出来的影响较小；并且 2019 年的春节在 2 月，2020 年的春节在 1 月，因此 2019 年 2 月和胃整肠丸的销售受春节节假日影响，2020 年 2 月和胃整肠丸的销售受疫情影响，综合影响导致两个月份的销售收入相近。

2020 年 3 月至 6 月和胃整肠丸的整体销售受新冠疫情影响较大，收入大幅下滑。2020 年 3 月，和胃整肠丸的销售收入相比 2019 年 3 月减少 2,119.55 万元，下降幅度较大，主要系历年的 3 月一般是春节后补货的月份，发行人客户一般在

此月份采购和胃整肠丸的量较多；而 2020 年 3 月，受过去 1-3 月新冠肺炎疫情爆发初期影响，全国各地实施隔离、交通管制的防疫措施，对于消费者而言，在居家隔离的状况下，其需求无法及时实现，对于一些疫情较为严重的地区，由于实施隔离、交通管制的防疫措施，运输与销售存在一定障碍，发行人客户综合前 3 个月和胃整肠丸的销售情况及新冠疫情对全年可能存在持续影响等考虑因素，在 2020 年 3 月没有如 2019 年同期进行大量的补货。2020 年 4-6 月发行人和胃整肠丸的收入开始逐步实现恢复性增长，但新冠疫情的影响因素仍然存在，2020 年 4-6 月和胃整肠丸各月销售收入相对 2019 年 4-6 月各月均有所下降，3 个月整体同比降幅为 34.38%。

2020 年 7 月至 9 月，和胃整肠丸的销售收入已达到 2019 年的同期水平并增长 248.92 万元，主要系国内的新冠肺炎疫情已得到有效控制的情况下，和胃整肠丸各渠道的终端销售情况已逐步恢复，客户根据前期销售情况及销售计划，适当增加采购量补充前期消耗的库存。

2020 年 10 月至 12 月，和胃整肠丸的销售收入相比 2019 年同期下降幅度较大，其中 2020 年 10 月和 11 月和胃整肠丸的销售收入与 2019 年同期相比各月均有所下降，销售收入共减少 172.99 万元；2020 年 12 月相比 2019 年同期减少 1,530.00 万元；10 月至 12 月整体下降 1,702.99 万元，下降幅度 30.77%。造成该期间下降的主要原因是：（1）2020 年新冠疫情对和胃整肠丸整体的市场销售情况仍存在一定影响，客户根据前期销售情况制定自身的采购计划，导致 10 月-12 月的销售金额有所下降；（2）发行人 2019 年 8 月开始上调和胃整肠丸（50 粒/瓶）的销售价格，为避免涨价对销售带来不利影响，同时为稳固和扩大市场，发行人在涨价后包含第四季度在内的期间，对和胃整肠丸的促销力度较大，客户在促销期间增加了产品采购量；（3）一般而言，春节期间肠胃用药的需求量较大，但春节假期会造成物流周期延长，客户为满足春节期间的销售需求，会在春节假期前适当增加采购备货量，因 2020 年的春节时间较早，为避免物流延长等因素的不利影响，部分经销商在 2019 年 12 月采购备货有所提升。

2021 年 1-3 月，和胃整肠丸的销售收入较 2020 年同期大幅增加 145.13%，主要系 2021 年 1 月和 3 月的销售收入有所增加。其中，2021 年 1 月销售收入的增加主要系 2021 年的春节假期在 2 月份，客户有在春节假期前提前备货的需求；

2021 年 2 月销售收入明显降低，主要系春节假期的影响，此外，该期间国内部分地区再度出现本土新冠病例，国内的疫情防控形势再度严峻，也对产品销售造成了一定不利影响；2021 年 3 月，和胃整肠丸的销售收入大幅增加，一方面系春节假期后客户有较大的补货需求，另一方面系新冠疫情已得到有效控制。

2021 年 4-6 月，和胃整肠丸的销售收入较 2020 年同期大幅增加 51.37%，主要系国内的新冠疫情得到有效控制后，产品的销售情况恢复良好，已恢复至接近 2019 年同期的水平。

和胃整肠丸的竞品及同类渠道销售产品的情况如下：

主要产品	类型	同类产品生产厂商/国内经销商
喇叭牌正露丸	竞品	大幸药品株式会社/金活医药集团
京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏	同类渠道	香港京都念慈菴总厂有限公司/金活医药集团

注：信息来源于各公司公开披露的年报及公司官网介绍。

A、和胃整肠丸竞品喇叭牌正露丸的销售变动情况

发行人代理销售的和胃整肠丸，其主要竞品为喇叭牌正露丸，喇叭牌正露丸在国内的总经销商为香港上市公司金活医药集团（01110.HK）。金活医药集团在其年报和年度业绩公告中公开披露了喇叭牌正露丸各期的销售收入金额，具体情况如下：

公司名称	产品名称	2021 年 1-6 收入		2020 年度收入		2019 年度收入		2018 年度收入
		金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）
金活医药集团	喇叭牌正露丸	未披露	—	5,322.90	-43.25%	9,380.00	41.57%	6,625.60
泰恩康	和胃整肠丸	5,007.05	73.92%	9,524.05	-33.58%	14,339.87	11.52%	12,858.03

2020 年，受新冠肺炎疫情影响，发行人的和胃整肠丸以及同类竞品喇叭牌正露丸这两种产品的收入相较 2019 年均呈现一定幅度的下降。报告期内，发行人的和胃整肠丸与同类竞品喇叭牌正露丸的收入变动趋势保持一致。

发行人自 1999 年代理和胃整肠丸以来，经过 20 多年的运营，和胃整肠丸在国内的市场份额较为稳定，在与同类产品喇叭牌正露丸的竞争中处于优势地位。2021 年 1-6 月，发行人的和胃整肠丸的收入 5,007.05 万元，与 2020 年同期相比，同比上升 73.92%。金活医药集团未公开披露喇叭牌正露丸 2021 年 1-6 月的销售

收入具体金额，但在其 2021 年半年报中表示“喇叭牌正露丸之销售与上年同期相比有较大的提升”，发行人和胃整肠丸的收入变动与竞品一致。

综上所述，基于报告期及近期发行人代理和胃整肠丸产品的销售情况，其市场份额不存在被其他同类竞品取代的情形，和胃整肠丸所在市场的竞争格局及市场需求不存在重大不利变化。但不排除未来随着同类肠胃用药的进入及竞争加剧，对和胃整肠丸的市场竞争格局造成不利影响。

B、和胃整肠丸同类渠道销售产品的销售变动情况

报告期内，发行人主要通过其成熟且覆盖广泛的 OTC 销售渠道将和胃整肠丸销往各终端客户，其中连锁或单体药店、诊所等是其主要终端客户。根据金活医药集团公开披露的信息，其代理的另一种产品京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏，终端客户也主要是药店、诊所。此外，发行人的自产产品中，外用药和中成药也主要通过经销和直销渠道将产品销往药店、诊所等，因此，金活医药集团的京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏，以及发行人自产产品中的外用药和中成药，与和胃整肠丸的销售渠道基本一致。2018 年度至 2021 年 1-6 月，京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏，以及发行人自产产品中的外用药和中成药的销售收入及变动情况如下：

公司名称	同类渠道销售产品名称	2021 年 1-6 月收入		2020 年度收入		2019 年度收入		2018 年度收入
		金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）	同比变动幅度	金额（万元）
金活医药集团	京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏	未披露	—	18,172.30	-62.59%	48,570.00	-12.50%	55,506.60
泰恩康	自产外用药和中成药	4,526.27	27.19%	7,940.27	10.77%	7,168.22	-13.13%	8,252.08
泰恩康	和胃整肠丸	**5,007.05**	**73.92%**	9,524.05	-33.58%	14,339.87	11.52%	12,858.03

2019 年度，京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏的销售收入下降 12.5%，金活医药集团的年报披露系“受市场宏观经济的影响”。当年，发行人自产的外用药和中成药销售收入较 2018 年下降 13.13%，主要系受到产品价格、市场需求变化等因素的影响，风油精、红花油等主要外用药品种，以及部分中成药品种的收入出现不同程度的下降。

2020 年度，京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏的销售收入大幅下降 62.59%，根据金活医药集团 2020 年的年度业绩公告，新冠肺炎疫情期间，政府对感冒、止咳类产品在终端药店限售，实行实名制登记甚至下架处理，导致消费者需求减少，

由于京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏属于止咳类产品，受新冠肺炎疫情的影响较大，因此其 2020 年度销售收入降幅较大。当年，发行人自产外用药和中成药的销售收入较 2019 年度增加 10.77%，主要系新冠肺炎疫情缓解后，发行人抓住市场上风油精和红花油供应量较少的时间窗口，加大推广力度，迅速扩大产品销售渠道，加之 2019 年新推出的 12ml/瓶的风油精与 12g/瓶的红花油市场认可度提高，最终 2020 年自产外用药中的风油精及红花油收入增幅较大，另一方面，2020 年新冠疫情得到控制后，依托发行人成熟且覆盖广泛的销售团队，自产中成药的销售情况已迅速实现恢复性增长，在上述因素的共同作用下，2020 年度发行人自产外用药和中成药的销售收入较 2019 年增加 10.77%。

2021 年 1-6 月发行人自产外用药和中成药、和胃整肠丸销售收入较 2020 年同期大幅增长，主要系 2020 年 1-6 月为新冠疫情爆发期间，全国各地实行交通管制、居家隔离等防疫措施，非疫情防控药品运输量、销售量大幅下降。2021 年 1-6 月全国新冠疫情已基本得到控制，发行人上述药品实现恢复性增长。金活医药集团未公开披露 2021 年 1-6 月京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏的具体销售金额，但在半年报中表示“念慈菴枇杷膏的收益较上年度同期有较大幅度的上升”，发行人和胃整肠丸该期间的收入变动与之一致。

综上，2020 年发行人和胃整肠丸的销售收入下降与竞品喇叭牌正露丸，以及同类渠道产品中的京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏的收入变动趋势一致，符合行业特征。同类渠道产品中，发行人自产的外用药和中成药 2020 年销售收入较 2019 年有所增加，但具有合理性。总体而言，新冠肺炎疫情缓解后，发行人和胃整肠丸的销售收入已迅速恢复，但未来如果产品的市场竞争加剧，和胃整肠丸的销售收入存在进一步下滑的风险。

②眼科用药

报告期内，公司代理销售的眼科用药（沃丽汀）的销售收入分别为 16,892.42 万元、18,346.50 万元、16,964.83 万元和 9,021.64 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 32.88%、36.96%、23.93%和 28.51%。公司代理销售的眼科用药（沃丽汀）系治疗眼底病变的成熟药品，市场需求稳定，报告期内的销售收入稳步提升，即便在 2020 年新冠疫情期间，沃丽汀的销售收入受影响的程度也相对较小。

③避孕药

报告期内，公司代理销售的避孕药（新斯诺）的销售收入分别为 1,897.94 万元、1,330.29 万元、1,457.46 万元和 161.61 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.69%、2.68%、2.06%和 0.51%。2014 年公司成为新斯诺在国内的总经销商，开始代理销售该药品，2019 年度新斯诺的销售收入较 2018 年度有所下降，主要系供应商产品供货不足所致。由于新斯诺的供应不够稳定，且销售收入占发行人主营业务收入的比例不高，经与新斯诺授权厂商山东瑞安药业有限公司协商，双方决定自 2021 年 2 月 28 日起解除并终止履行此前签署的新斯诺总经销相关协议，互不追究对方任何法律责任。

④两性健康用药

2020 年 4 月，公司自主研发的两性健康用药盐酸达泊西汀片（爱廷玖）取得药品注册批件，2020 年 8 月已经正式投放市场销售，2020 年度，该产品的销售收入为 5,697.42 万元，占主营业务收入的比例为 8.04%。2021 年 1-6 月，该产品的销售收入为 7,396.23 万元，占主营业务收入的比例为 23.37%。

A、盐酸达泊西汀片第三批集采中标区域、中标价格情况

2020 年 8 月 24 日，联合采购办公室在上海阳光医药采购网公布了第三批全国药品集中采购中选结果，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片中选，其中标区域、中标价格情况具体如下：

药品通用名	剂型	规格包装	计价单位	中选企业	中选价格（元/盒）	供应省（区）
盐酸达泊西汀片	片剂	30mg*2片	盒	山东华铂凯盛生物科技有限公司（烟台鲁银药业有限公司受托生产）	67.38	河北、内蒙古、辽宁、上海、江苏、江西、山东、湖南、海南、云南、西藏、陕西、甘肃、宁夏、新疆（含兵团）

B、集采以来产品平均销售价格、集采前后销量的变动情况

a、“爱廷玖”盐酸达泊西汀片集采以来平均销售价格及降价幅度

发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片正式上市销售时间与中标第三批集采的时间一致，均为 2020 年 8 月，集采以来该产品的平均销售价格及价格变动幅度如下：

项目	2020 年第 3 季度	2020 年第 4 季度	2021 年第 1 季度	2021 年第 2 季度
销售单价（元/片）	13.13	11.75	10.47	11.83

项目	2020年第3季度	2020年第4季度	2021年第1季度	2021年第2季度
环比变动幅度	—	-10.56%	-10.86%	12.98%

2020年8月，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售后，产品的平均销售价格有所波动，主要系发行人不同规格产品的价格水平有所差异，各规格产品收入结构的变动会造成整体平均价格的变化，此外，产品上市销售后，发行人各期的促销返利金额有所变动，也导致产品的平均价格变动。2020年度至2021年1-6月，“爱廷玖”的促销返利金额如下：

项目	2020年第3季度	2020年第4季度	2021年第1季度	2021年第2季度
促销返利金额（万元）	31.74	588.64	514.73	510.01

2020年度，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片共有4个规格，2021年，该产品新增了4片装的规格。2020年至2021年6月，各规格产品的平均销售价格情况如下：

	“爱廷玖”（1片/盒）	“爱廷玖”（2片/盒）	“爱廷玖”（3片/盒）	“爱廷玖”（4片/盒）	“爱廷玖”（6片/盒）
平均价格（不含税，元/片）	16.53	27.24	12.25	11.68	7.17

各规格产品中，2片/盒的产品系第三批全国药品集中采购的中标规格，该规格产品的终端客户为医疗机构，主要通过配送经销商实现终端销售，发行人对经销商的销售价格主要考虑产品中标价格（不含税中标价为29.81元/片）和经销商的配送成本等因素制定。其余四种规格产品的终端客户主要为单体或连锁药店，“爱廷玖”平均每片的销售价格随着各规格包装片数的增加而有所下降。

通常而言，下游客户会根据其产品的实际销售情况与销售预期调整各期的采购金额，受此因素影响，“爱廷玖”上市销售后，各规格产品的收入结构有所变动，具体情况如下：

期间	“爱廷玖”（1片/盒）		“爱廷玖”（2片/盒）		“爱廷玖”（3片/盒）		“爱廷玖”（4片/盒）		“爱廷玖”（6片/盒）	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
2020年第3季度	149.63	14.96	-	-	721.91	72.17	-	-	128.70	12.87
2020年第4季度	917.41	19.53	375.75	8.00	2,336.66	49.75	-	-	1,067.36	22.72
2021年第1季度	347.89	11.90	145.74	4.99	1,548.54	52.99	116.81	4.00	763.50	26.13

期间	“爱廷玖”（1片/盒）		“爱廷玖”（2片/盒）		“爱廷玖”（3片/盒）		“爱廷玖”（4片/盒）		“爱廷玖”（6片/盒）	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
2021年第2季度	839.78	18.77	175.32	3.92	2,843.21	63.55	110.11	2.46	505.32	11.30

注：4片/盒装系2021年新增的包装规格。

“爱廷玖”盐酸达泊西汀片各规格产品收入结构的变动以及各季度促销返利金额的变化，共同导致了产品各期平均销售价格的变化。

就返利金额的影响而言，2020年第4季度至2021年第2季度的促销返利金额大幅高于2020年第3季度，受该因素影响，2020年第3季度“爱廷玖”的平均价格高于其他季度。

在产品收入结构方面，2021年第1季度，由于平均价格较高的2片装产品的收入占比相较于2020年第4季度降低，而平均价格较低的3片装、4片装、6片装产品的收入占比提高，故2021年第1季度的平均价格较2020年第4季度有所降低。2021年第2季度，在返利金额相较于上季度变动不大的情况下，由于平均价格相对较高的1片装和3片装产品的收入占比提高，而平均价格相对较低的4片装和6片装产品的收入占比下降，“爱廷玖”该季度的平均销售价格相较于2021年第1季度有所提高。

综上，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的上市销售时间与中标第三批全国药品集中采购的时间一致，发行人在制定产品销售价格时，已经充分考虑了产品集采中标等因素，产品上市后其销售价格并未因集采中标而大幅度下降；上市各季度平均销售价格的变化主要系不同规格的产品价格有所差异，各季度不同规格产品的收入占比，以及各季度的促销返利金额不同所致。

b、“爱廷玖”盐酸达泊西汀片集采前后销量的变动情况

“爱廷玖”上市销售后的销量变动情况如下：

项目	2020年第3季度	2020年第4季度	2021年第1季度	2021年第2季度
销售数量（万片）	76.17	399.91	279.11	378.19
环比变动幅度	—	425.03%	-30.21%	35.50%

“爱廷玖”盐酸达泊西汀片获得药品注册批件后，发行人针对该产品开展了一系列推广营销活动，包括2020年4月取得药品注册批件后举行的产品获批线上发布会并同步进行线上直播，2020年7月举办的爱廷玖产品上市发布会并同步进行线上直播，2020年6月至12月举办的首届“药店人毅行者活动”等，通

过上述营销活动，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片迅速形成了一定的消费者认知度，推广效果逐步显现，故而产品上市后 2020 年的销售量逐渐增加。2021 年第 1 季度，受到春节假期的影响，加之冬季期间国内再度阶段性爆发的本土新冠疫情等不利因素的影响，“爱廷玖”的销量有所下降。2021 年第 2 季度，国内新冠疫情整体已得到有效控制，且无春节长假等因素的影响，故该季度“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售数量增加。

C、报告期内盐酸达泊西汀片销售收入增长较快的原因分析

a、男性健康用药市场规模较大且发展迅速是盐酸达泊西汀片销售收入快速增长的市场基础

盐酸达泊西汀片是一种用于治疗 18 至 64 岁男性早泄（PE）的药物，PE 与 ED（勃起功能障碍）同为常见的几类男子性功能障碍之一，以抗 ED（勃起功能障碍）药物市场为例，目前国内市场上抗 ED 药物主要为枸橼酸西地那非片和他达拉非片。枸橼酸西地那非的原研药即辉瑞制药公司研制的“万艾可”，广州白云山医药集团股份有限公司的枸橼酸西地那非片（“金戈”）则是国内首个枸橼酸西地那非仿制药，于 2014 年 10 月上市。金戈上市后第二年，即 2015 年营业收入达到 23,378.00 万元，并于 2020 年增长至 83,256.28 万元，实现了 256.13% 的增长，而销售量则从 2015 年的 1,495 万片上升到 2020 年的 7,834.52 万片，增长率高达 424.05%。由此可见，男性健康用药市场具有较大的市场规模和广阔的市场需求基础。

b、公司成熟的营销网络及市场推广能力是盐酸达泊西汀片销售收入快速增长的保障

发行人自 1999 年成立以来，通过代理销售和胃整肠丸等产品，已构建了成熟且覆盖广泛的销售渠道网络和专业的销售队伍。“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的主要终端客户与和胃整肠丸类似，主要为各类连锁或单体药店、电商平台、诊所等，借助推广运营和胃整肠丸等产品的经验和销售渠道，发行人在“爱廷玖”上市后迅速实现了该产品终端客户的广泛覆盖，由此形成了“爱廷玖”销售收入快速增长的保障。

为快速拓展“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售市场，发行人积极开展产品的宣传推广活动，通过线上和线下相结合的多样化营销方式，发行人的产品得以在

终端客户和消费者中建立起了品牌认知度，随着营销效果的显现，“爱廷玖”的销售收入稳步增长。

c、公司的产品相较于竞品具有一定的价格或先发竞争优势

发行人之子公司山东华铂凯盛于 2020 年 4 月获得盐酸达泊西汀片的药品注册批件，系国内首家获得该品种药品注册批件的企业，为国内“首仿”。目前国内销售的盐酸达泊西汀片主要有德国药厂 Berlin-Chemie AG 研制生产的原研药“必利劲”，国内的医药企业中，目前有发行人子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）、力品药业（厦门）股份有限公司和山东百诺医药股份有限公司取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件。目前仅山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司、力品药业（厦门）股份有限公司的产品已开始销售，竞争相对较小。与原研药相比，在质量和疗效与原研药一致的前提下，发行人的产品价格降幅较大，具有一定的价格优势，与国内其他仿制药相比，发行人的产品为国内“首仿”，具有一定的品牌概念优势和先发优势。

综上，由于男性健康用药市场规模较大，具有广阔的市场需求基础，发行人在 OTC 销售渠道中拥有成熟且覆盖广泛的销售渠道网络，且已对“爱廷玖”开展了一系列有效的营销推广活动，推广效果已逐步显现，加之发行人的产品相较于原研药和其他仿制药具有一定的价格或先发概念优势等，发行人的产品在与同类产品的竞争中具有一定的竞争优势。

D、盐酸达泊西汀片同通用名药品的上市和集采中标情况

目前国内销售的盐酸达泊西汀片主要有德国药厂 Berlin-Chemie AG 研制生产的原研药“必利劲”，国内的医药企业中，目前有发行人子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）、力品药业（厦门）股份有限公司和山东百诺医药股份有限公司取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件，其中仅山东华铂凯盛生物科技有限公

司、四川科伦药业股份有限公司、力品药业（厦门）股份有限公司的产品已开始销售，具体的上市销售情况如下：

竞争对手	药品通用名	药品类型	国内上市时间	规格包装	终端销售价格（元/盒）
Berlin-Chemie AG	盐酸达泊西汀片	原研药	2013 年 12 月	30mg*3 片/盒	169.00
				30mg*6 片/盒	338.00
四川科伦药业股份有限公司	盐酸达泊西汀片	仿制药	2020 年 8 月	30mg*1 片/盒	29.90
				30mg*3 片/盒	89.00
				30mg*6 片/盒	188.00
力品药业（厦门）股份有限公司	**盐酸达泊西汀片**	**仿制药**	**2021 年**	30mg*2 片/盒	89.00
				30mg*4 片/盒	169.00
				30mg*8 片/盒	299.00

注：终端销售价格来源于 2021 年 12 月在京东大药房等平台的查询。

2020 年共有三家公司参与盐酸达泊西汀片的集采，其中原研药的德国药厂 Berlin-Chemie AG 未中标，发行人子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司和四川科伦药业股份有限公司中标，中标情况如下：

药品通用名	剂型	规格包装	计价单位	中选企业	中选价格（元/盒）	供应省（区）
盐酸达泊西汀片	片剂	30mg*3 片	盒	四川科伦药业股份有限公司	89.50	北京、天津、山西、吉林、黑龙江、浙江、安徽、福建、河南、湖北、广东、广西、重庆、四川、贵州、青海
盐酸达泊西汀片	片剂	30mg*2 片	盒	山东华铂凯盛生物科技有限公司（烟台鲁银药业有限公司受托生产）	67.38	河北、内蒙古、辽宁、上海、江苏、江西、山东、湖南、海南、云南、西藏、陕西、甘肃、宁夏、新疆（含兵团）

E、盐酸达泊西汀片销售价格、销量及销售收入变动趋势分析

a、盐酸达泊西汀片集采渠道销售情况分析

根据全国药品集中采购的相关规则，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片在中标第三批全国药品集中采购后，在该采购周期内，供应省（区）医疗机构将优先使用发行人产品，并确保完成约定采购量，这将有利于进一步扩大上述产品的市场占有率和提升品牌影响力。

根据国家组织药品集中采购和使用联合采购办公室发布的《全国药品集中采购文件（采购文件编号：GY-YD2020-1）》，“爱廷玖”中标后对 30mg 规格的盐

酸达泊西汀片的首年约定采购量为 8.47 万片。“爱廷玖”的主要销售渠道为非集采渠道，2020 年和 2021 年 1-6 月集采渠道的销量占比仅为 2.79%和 1.87%。因此，集采中标的约定采购量对发行人“爱廷玖”的销售影响较小，但是，未来如果竞品价格大幅下降、竞品增多等产品市场竞争加剧的情形出现，该产品的销售收入存在下降的风险。

b、盐酸达泊西汀片非集采渠道销售情况分析

由于盐酸达泊西汀片的适应症特点，该产品的主要销售渠道为线下药店和线上电商渠道，与广州白云山医药集团股份有限公司的男性健康用药枸橼酸西地那非片（“金戈”）相似。公司“爱廷玖”盐酸达泊西汀片 2020 年各个渠道的销售收入与占比，以及广州白云山医药集团股份有限公司的男性健康用药枸橼酸西地那非片（“金戈”）2019 年各个渠道的销售及占比对比如下：

药品	厂商	收入年份	医院渠道		非医院渠道	
			收入金额（万元）	收入比例	收入金额（万元）	收入比例
枸橼酸西地那非片	广州白云山医药集团股份有限公司	2019 年	919.29	1.21%	75,273.89	98.79%
盐酸达泊西汀片	山东华铂凯盛生物科技有限公司	2020 年	375.75	6.60%	5,321.66	93.40%
		2021 年 1-6 月	321.06	4.34%	7,075.17	95.66%

注：白云山未披露枸橼酸西地那非片 2020 年和 2021 年 1-6 月各渠道的销售情况，故以 2019 年的销售情况进行比较。

由上表可见，盐酸达泊西汀片、枸橼酸西地那非片同样作为男性用药在非医院渠道收入占 90%以上。因此，该类药品主要通过非医院渠道销售符合行业惯例，集采对于“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售量影响较小，随着推广效果的不断显现，未来非集采渠道的销量将进一步上升。同时，在非集采渠道中，公司“爱廷玖”盐酸达泊西汀片与竞品“艾时达”的终端价格基本一致，相比竞品“必利劲”和“长立舒”的终端价格较低，因此，公司短期时间内不会大幅调整产品售价。在发行人产品的售价不会大幅调整的前提下，结合 2020 年 8 月至 2021 年 6 月“爱廷玖”的实际销售情况，发行人预计 2021 年“爱廷玖”盐酸达泊西汀片非集采渠道的销售数量还会明显增长，2021 年发行人盐酸达泊西汀片销售收入也将保持增长态势。

综上，目前盐酸达泊西汀片的市场竞争尚小且市场空间较大，且“爱廷玖”2020 年 8 月才上市并开始推向市场，随着发行人对盐酸达泊西汀片产品营

销推广的持续投入，对终端门店、线上销售平台等渠道的持续拓展，发行人预计产品的销售将进一步增长，但是，未来如果产品的市场竞争加剧等，该产品的销售收入存在进一步下滑的风险。

⑤外用药

A.代理销售外用药

报告期内，公司代理销售的外用药保心安油销售收入分别为 1,899.03 万元、1,649.46 万元、1,687.82 万元和 995.65 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.70%、3.32%、2.38%和 3.15%。2019 年度，保心安油的销售收入较 2018 年度降低 13.14%，系 2018 年保心安油的授权厂商保心安药厂有限公司基于产品原材料价格持续上升，将产品价格由 17.5 港币/瓶上调至 19.2 港币/瓶，价格上涨对产品的销售造成了一定影响。2020 年度，保心安油的销售收入金额较 2019 年度变动不大。

B.自产外用药

报告期内，公司自产外用药主要系泰恩康制药厂生产的风油精、红花油等外用药产品，公司自产外用药的销售收入分别为 3,083.02 万元、2,815.41 万元、3,452.18 万元和 2,106.88 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 6.00%、5.67%、4.87%和 6.66%。

2019 年度，受产品销售价格变化等因素的影响，公司的风油精、红花油、复方酮康唑发用洗剂等主要外用药产品的销售收入均有所下降，当年自产外用药的销售收入较 2018 年度下降 8.68%。2020 年度，公司自产外用药的销售收入较 2019 年度增加 22.62%，主要系风油精和红花油的收入增幅较大，一方面系 2020 年新冠疫情得到有效控制后，公司加紧开展复工复产，抓住市场上风油精供应较少的窗口，加大推广力度，迅速扩大产品销售渠道，产品的销量有所增加；另一方面，公司于 2019 年新推出 12ml/瓶的走珠瓶口设计的风油精和红花油在消费者中的认可度及受欢迎程度较高，该规格产品的收入较 2019 年度大幅增加。2021 年 1-6 月，得益于风油精等产品的良好销售情况，自产外用药占主营业务收入的比例较 2020 年有所提高。

⑥中成药

报告期内，公司中成药的销售收入分别为 5,169.06 万元、4,352.81 万元、4,488.09 万元和 2,419.37 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 10.06%、8.77%、

6.33%和 7.64%。

2019 年度，公司的中成药销售收入较 2018 年度有所降低，主要系细分市场需求变化等因素的影响；2020 年度，受新冠肺炎疫情的影响，上半年公司中成药的销售收入较 2019 年同期有所下降，最终 2020 年全年的销售收入与 2019 年度相比变动不大。

⑦医疗器械

A.代理销售医疗器械

报告期内，公司代理销售的医疗器械主要为缝线和吻合器等产品，代理销售医疗器械的销售收入分别为3,199.01万元、3,200.33万元、2,278.99万元和1,266.36万元，占公司主营业务收入的比例分别为 6.23%、6.45%、3.21%和 4.00%。2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司代理医疗器械的销售收入较 2019 年度明显下降 28.79%，一方面系受到新冠肺炎疫情的影响，另一方面，公司代理销售的吻合器属于高值医疗耗材，在公司代理医疗器械的主要销售区域广东省陆续推行医用耗材网上交易和集中采购后，公司代理的吻合器因属于进口产品，且提供的增值服务较多，其价格相较于其他品牌的产品处于较高水平，因产品不具备价格优势，吻合器的销售收入较 2019 年度降幅较大。

B.自产医疗器械

报告期内，公司自产医疗器械主要为泰恩康器材厂生产的医用棉签、医用口罩等产品，销售收入分别为2,126.51万元、1,887.52万元、24,383.43万元和2,977.85万元，占公司主营业务收入的比例分别为 4.14%、3.80%、34.39%和 9.41%。2019 年度，公司的医用棉签和医用口罩等自产医疗器械产品的销售收入有所降低，主要系公司根据市场需求情况逐年减少了相应产品的生产，2020 年度，自产医疗器械的收入金额及占比大幅增加，主要系新冠疫情爆发后，医用口罩的市场需求量激增，导致医用口罩的销售收入大幅增加。2021 年 1-6 月，随着新冠疫情得到有效控制，医用口罩的销售收入较 2020 年同期大幅减少，但仍保持在较高水平，2021 年 1-6 月的销售收入已超过新冠疫情发生前的 2018 年度和 2019 年度全年水平。

a、报告期内发行人口罩业务收入及毛利额变动情况

口罩	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	金额（万元）	变动幅度	金额（万元）	变动幅度	金额（万元）	变动幅度	金额（万元）
收入	2,862.82	-88.04%	23,934.57	1802.42%	1,258.11	-23.96%	1,654.60
毛利额	123.56	-99.28%	17,149.25	3146.92%	528.17	-30.97%	765.14
毛利率	4.32%	-93.97%	71.65%	70.67%	41.98%	-9.22%	46.24%

发行人报告期口罩收入分别为 1,654.60 万元、1,258.11 万元、23,934.57 万元和 2,862.82 万元，毛利额分别为 765.14 万元、528.17 万元、17,149.25 万元和 123.56 万元，毛利率分别为 46.24%、41.98%、71.65%和 4.32%。2019 年，口罩的销售收入、毛利额及毛利率均有所下降，主要系发行人 2019 年度口罩的产量和销售数量有所下降、单位成本有所上涨。2020 年，发行人口罩的收入、毛利额和毛利率大幅增加，主要系新冠肺炎疫情爆发后市场对口罩需求大幅增加，口罩的销量和市场价格均大幅上升。2021 年 1-6 月，口罩的销售收入较同期下降较多，主要系 2020 年 1-6 月为新冠疫情爆发期间，口罩需求大幅增加，且口罩阶段性的供不应求导致市场价格大幅提高，2021 年 1-6 月，国内新冠疫情已基本得到控制，口罩需求回落且口罩的市场供应较为充足，该期间口罩的市场价格已大幅降低。但是，由于疫情防控常态化及人们防护意识增强，2021 年 1-6 月的口罩销售额仍高于疫情爆发前的 2018 年及 2019 年全年销售额。2021 年 1-6 月的口罩毛利率与各年度相比较低，主要系疫情期间口罩单位生产成本较疫情前有所提升，2021 年 1-6 月口罩销售价格大幅降低，导致发行人口罩毛利率有所下降。

b、报告期内口罩平均价格、产量、销量、库存情况及主要客户情况

报告期内，发行人口罩平均价格、产量、销量和库存情况如下表所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产量（万只）	11,183	36,718	7,384	9,222
销售数量（万只）	12,063	26,997	7,348	9,504
库存量（万只）	10,364	11,672	1,951	1,915
平均价格（元/只）	0.24	0.89	0.17	0.17

注：表格中的销售数量未包括捐赠等其他出库数量。

报告期内，发行人口罩主要客户情况如下表：

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	占该产品收入的比例（%）
2021 年	1	Scheibye General Trading LLC	910.95	31.82

期间	序号	客户名称	销售收入（万元）	占该产品收入的比例（%）
1-6 月	2	福建新紫金医药有限公司	354.69	12.39
	3	创美药业股份有限公司	187.23	6.54
	4	深圳市纵横千创实业有限公司	127.06	4.44
	5	甘肃德生堂医药批发有限公司	71.54	2.50
	合计		**1,651.47**	**57.69**
2020 年度	1	深圳市纵横千创实业有限公司	7,025.82	29.35
	2	Scheibye General Trading LLC	1,533.09	6.41
	3	国药控股股份有限公司	1,139.14	4.76
	4	深圳市齐心供应链管理有限公司	984.32	4.11
	5	上海数行营销策划有限公司	790.27	3.30
	合计		**11,472.63**	**47.93**
2019 年度	1	创美药业股份有限公司	77.47	6.16
	2	福建新紫金医药有限公司	58.66	4.66
	3	九州通医药集团股份有限公司	43.63	3.47
	4	广东英达辉药业有限公司	33.53	2.67
	5	佛山市迈立得医药科技有限公司	28.08	2.23
	合计		**241.37**	**19.19**
2018 年度	1	广东英达辉药业有限公司	64.35	3.89
	2	福建新紫金医药有限公司	62.48	3.78
	3	海南华健药业有限公司	60.10	3.63
	4	陕西同盛医药有限责任公司	50.14	3.03
	5	九州通医药集团股份有限公司	46.24	2.79
	合计		**283.30**	**17.12**

由上表可见，发行人 2019 年度的主要口罩客户与 2018 年度相比变化不大，两年的口罩销售平均价格亦基本一致。2019 年在口罩产品价格基本没有变动的情况下，受口罩原材料价格上涨等因素影响，发行人对生产和销售资源进行合理分配，口罩的产量和销售有所下降，库存规模基本一致。

2020 年新冠肺炎疫情爆发后，市场对口罩需求大幅增加，发行人的口罩产量、销量、平均价格和库存量均有大幅增加，口罩销量较 2019 年增长 267.41%至 26,997 万只，平均销售价格从 0.17 元/只增长至 0.89 元/只，销量和价格的大幅提高，直接带动 2020 年口罩的销售收入较 2019 年增长 1,802.42%，达 23,934.57

万元，毛利额较上年增长 3,146.92%，达 17,149.25 万元。2020 年，发行人通过商务洽谈的方式，新开发了口罩客户深圳市纵横千创实业有限公司、Scheibye General Trading LLC、深圳市齐心供应链管理有限公司、上海数行营销策划有限公司等。2020 年底，随着冬季的到来，国内外的新冠肺炎疫情都日趋严峻，口罩等疫情防护用品的市场需求增加，发行人为满足市场需求，适当增加了口罩的生产与备货量。

2021 年 1-6 月发行人的口罩产量、销量、平均价格较 2020 年均有所下降，主要系 2021 年 1-6 月国内新冠疫情已基本得到控制，疫情防控进入常态化阶段，市场对口罩需求较 2020 年有所回落，且口罩的市场供应较为充足。但整体而言，2021 年 1-6 月口罩的销售规模仍高于疫情爆发前的 2018 年和 2019 年的水平。

c、发行人口罩业务收入是否存在大幅下滑风险

Ⅰ、报告期内，发行人口罩业务收入的变动情况

自 2020 年初新冠肺炎疫情爆发以来，发行人的口罩的销量和销售价格随着疫情的变动和市场供应规模不断变化，报告期内，发行人口罩的销量、销售收入和平均价格如下：

期间	销售数量（万只）	销售收入（万元）	平均价格（元/只）
2018 年度	9,503.93	1,654.60	0.17
2019 年度	7,348.00	1,258.11	0.17
2020 年第 1 季度	6,596.11	4,964.37	0.75
2020 年第 2 季度	11,331.90	14,066.24	1.24
2020 年第 3 季度	5,102.03	3,266.39	0.64
2020 年第 4 季度	3,967.17	1,637.58	0.41
2021 年 1-6 月	12,063.41	2,862.82	0.24

由上表可见，2020 年初新冠肺炎疫情爆发后，发行人口罩的销量、平均价格和销售收入均快速大幅增长，2020 年第 2 季度，口罩的季度平均价格和销售收入达到最高水平。此后，随着国内疫情的逐步缓解以及市场上口罩供应的增加，发行人口罩的平均价格和销售收入整体呈下降趋势。2021 年上半年，国内部分地区再度阶段性出现集中爆发的本土新冠病例，新冠疫情防控形势再度严峻，因此 2021 年上半年口罩的销量和销售收入大幅增长，且 2021 年上半年口罩的销售规模已超过 2018 年和 2019 年全年的水平。

Ⅱ、发行人口罩业务收入下滑的风险分析

发行人的口罩业务收入受到口罩销量和销售价格的共同影响。

就口罩销量而言，2020 年新冠肺炎疫情爆发后，口罩作为重要的疫情防控物资，短时间内市场需求大幅增加，2020 年第 2 季度，发行人口罩的销量为 11,331.90 万只，达到当年季度销量的最大数量。此后，随着新冠肺炎疫情得到有效控制，以及市场上口罩供应的逐渐增加，发行人口罩的销售数量逐渐减少。2021 年上半年，由于新冠肺炎疫情防控形势再度严峻，发行人口罩的销量增加至 12,063.41 万只。由此可见，发行人口罩的销售数量与新冠肺炎疫情的防控形势密切相关，未来，随着新冠疫苗接种率的提高等疫情防控措施的有效推行，口罩的市场需求可能会进一步下降，在新的市场需求量稳定之前，发行人的口罩销量也存在进一步降低的风险。

就口罩的销售价格而言，2020 年新冠疫情爆发初期，由于口罩的市场需求激增但供应较为短缺，加之口罩原材料的价格大幅增加，发行人的口罩销售价格也大幅增加，2020 年第 2 季度，发行人口罩的平均价格为 1.24 元/只，达到当年口罩季度平均售价的最高值。此后，随着市场上口罩生产商的增加以及原有生产商产能的增加，口罩供不应求的状态逐步得到缓解，发行人口罩的销售价格也逐渐下降，2021 年上半年，发行人口罩平均售价为 0.24 元/只，较 2020 年第 2 季度的最高值已大幅降低，但仍高于疫情爆发前的 0.17 元/只。由此可见，发行人口罩的销售价格主要受到市场上口罩供求关系的影响。若口罩的市场需求进一步减少，口罩的销售价格存在进一步下降的风险，随着口罩的生产商的利润空间逐步减少，部分生产厂家可能会减少乃至退出口罩业务，直至市场上形成新的稳定的供求关系，口罩的价格将再次稳定在合理水平。

综上，随着新冠肺炎疫情的有效控制，在市场形成新的口罩稳定供求关系之前，发行人口罩的销量和销售价格均存在波动风险，进而导致发行人的口罩业务收入存在下滑风险。

d、口罩业务收入对发行人的持续经营能力的影响

2020 年新冠肺炎疫情爆发后，发行人的口罩销售收入大幅增加，2020 年上半年，发行人口罩的销售收入占主营业务收入的比例为 53.17%，业绩贡献较高，但随着新冠疫情逐步缓解，发行人其他代理和自产产品的销售已快速实现恢复性增长，口罩的业绩贡献也有所降低，2020 年全年口罩的销售收入占主营业务收

入的比例为 33.76%，2021 年 1-6 月，口罩收入的占比降为 9.05%。目前，新冠肺炎疫情的防控呈现常态化趋势，发行人的口罩业务相较于疫情爆发前仍有一定增幅，此外，随着“爱廷玖”盐酸达泊西汀片等自主研发药品的上市，公司的业务收入预计会保持稳定增长。

未来，公司将积极采取措施应对新冠疫情的影响：公司将进一步拓宽下游客户的合作渠道，同时稳步推进在研项目进展，将自主研发能力优势转换为产品成果，丰富公司产品管线，发掘新的利润增长点，口罩业务占公司主营业务的比重会进一步降低，口罩业务的波动不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

⑧卫生材料及其他

报告期内，公司自产卫生材料及其他产品主要为泰恩康器材厂生产的日用棉签、日用口罩等产品，销售收入分别为 1,593.41 万元、1,428.53 万元、547.84 万元和 160.45 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.10%、2.88%、0.77%和 0.51%。报告期内，自产卫生材料及其他产品的销售收入逐渐降低，主要系公司基于对市场需求的判断，逐年减少了相关产品的产量。2020 年度和 2021 年 1-6 月，该类自产产品的收入降幅较大，主要系新冠疫情发生后，公司投入更多的资源用于生产医用口罩，日用棉签和日用口罩的产量及销量均大幅减少。

⑨医药技术服务及技术转让

报告期内，发行人医药技术服务及技术转让收入分别为 2,655.94 万元、278.34 万元、416.18 万元和 135.06 万元，主要系子公司山东华铂凯盛确认的受托研发服务收入和注射用多西他赛聚合物胶束技术转让收入。

报告期内，公司医药技术服务及技术转让收入的具体构成如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
医药技术服务	135.06	100.00	416.18	100.00	278.34	100.00	655.94	24.70
技术转让	-	-	-	-	-	-	2,000.00	75.30
小计	**135.06**	**100.00**	**416.18**	**100.00**	**278.34**	**100.00**	**2,655.94**	**100.00**

2018 年度，公司确认技术转让收入 2,000 万元，该项收入系子公司山东华铂凯盛根据与上海凯茂签署的技术转让合同约定确认的技术转让首期款和里程碑款收入，其中首期款 1,500 万元，里程碑收款 500 万元。

报告期内，公司医药技术服务收入分别为 655.94 万元、278.34 万元、416.18

万元和 135.06 万元，主要系子公司山东华铂凯盛根据确认的受托研发及一致性评价服务收入。

A、报告期内发行人医药技术服务项目及服务内容、主要客户及对应销售收入

委托方	项目	研究内容	总价（万元）（含税）	报告期内收入金额（万元）（不含税）
烟台市君言医药科技有限公司	蒙脱石混悬液研发	完成蒙脱石混悬液药学研究、BE 豁免申请、原研参比制剂购买及检验等	110.00	56.49
	黄体酮阴道缓释凝胶研发	完成黄体酮阴道缓释凝胶药学研究、BE 研究、原研参比制剂购买及检验等	180.00	32.26
	炉甘石软膏研发	完成炉甘石软膏药学研究、报生产、现场检查、原研参比制剂购买及检验等	110.00	61.08
	铝碳酸镁混悬液（规格：100ml，10g）	完成铝碳酸镁混悬液药学研究和 BE 豁免申请、原研参比制剂购买及检验等	200.00	69.75
	他达拉非片	完成他达拉非片药学研究、BE 研究、原研参比制剂购买及检验等	600.00	198.00
烟台鲁银药业有限公司	磷酸西格列汀原料及片剂研发	完成化药磷酸西格列汀原料及片剂申报资料、原始记录和制剂生产工艺研究	224.00	159.65
海南全星制药有限公司	依达拉奉及依达拉奉注射液的补充研究及一致性评价	完成依达拉奉和依达拉奉注射液项目补充资料及一致性评价研究与申报	250.00	202.20
海南妙音春制药有限公司	布洛芬缓释胶囊	完成布洛芬缓释胶囊药学研究和生物等效性研究	650.00	114.35
烟台万润药业有限公司	西洛他唑胶囊	完成西洛他唑胶囊的处方工艺研究、质量研究和稳定性研究、变更补充申请研究和申报	180.00	51.58
陕西西岳制药有限公司	尼群地平片 S	完成尼群地平片药学研究和 BE 研究	500.00	31.58
赤峰万泽药业股份有限公司	尼群地平片 C	完成尼群地平片药学研究和生物等效性研究	500.00	88.24
海南海力制药有限公司	蒙脱石散	完成蒙脱石散（3g）药学研究技术开发和申请豁免人体生物等效性试验服务	160.00	150.94

报告期内，公司确认收入的主要客户研发项目合同总额为 3,664.00 万元，相应收入确认金额 1,216.12 万元，占公司报告期内营业收入比例为 0.60%，占比较低。未来随着研发项目进度不断推进，相关受托研发收入会持续增加，但随着公司自研药品研究投入的不断扩大，受托研发收入占公司营业收入比例将进一步缩小。

B、报告期内主要服务合同及合同责任条款、进度约定

委托方	项目	合同签订时间	总价（万元）	进度约定	合同责任条款
烟台市君言医	他达拉非	2019.10	600.00	合同签订付 200 万元，完成三批生产	发行人：完成他达拉非片剂药学研究、BE、原研参比制剂购买及检验、原辅料、包装材料、对照品、杂质

委托方	项目	合同签订时间	总价（万元）	进度约定	合同责任条款
药科技有限公司	片			验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全检报告结果且符合要求后付 200 万元，提交申报资料后付 100 万元，获得生产批件后付 100 万元	对照品、内标物、试剂等，指导和协助君言医药处理生产过程中出现的技术问题，实现中试和放大生产，并试制出质量合格的连续 3 个生产批号的产品，确保该项目最终通过 CFDA 质量和疗效一致性评价并获得生产批件。 君言医药：按合同约定按时付款，负责工艺、技术资料的接收、消化和审核，准备符合规定的中试及生产场地、人员和设备，协调中试和生产工艺验证，负责他达拉非片剂 3 批动态核查原辅料、包材的购买费用，协调生产所需的批生产、检验记录、工艺验证资料、样品准备等，负责他达拉非片剂委托车间加工费、注册申报相关的费用。
海南妙音春制药有限公司	布洛芬缓释胶囊	2016.09	650.00	合同生效付药学研究费用的 50%，BE 试验前付全部生物等效性费用，申报资料受理付药学研究费用的 30%，国家药监局批准付药学研究费用的 20%	发行人：完成布洛芬缓释胶囊药学及 BE 临床研究、处方筛选优化、与原研或参比制剂关键质量属性对比、处方工艺变更、中试产品稳定试验研究及后续、一致性评价申报资料整理和完善，负责研制现场核查和临床现场核查过程中产生的费用，协助完成申报工作，保证通过 CFDA 一致性评价并获得批准文件，对产品一致性评价及申报文件资料内容保密。 海南妙音春：负责购买和提供项目所需的原辅料、包装材料、杂质及对照品、参比制剂等，负责原辅料、包装材料等的入厂及检验 SOP 起草等，协助完成该产品的处方工艺研究，负责生产现场考核工作，负责向 CFDA 进行一致性评价备案申报资料等。
陕西西岳制药有限公司	尼群地平片 S	2017.03	500.00	合同生效付 20%，完成小试、中试工艺交接报告付 20%，完成三批工业化工艺验证报告付 20%，BE 备案付 20%，取得受理通知书付 10%，通过批准取得批件付 10%	发行人：完成尼群地平片的药学研究、BE 临床研究、处方筛选优化、与原研或参比制剂关键质量属性对比、处方工艺变更、中试产品稳定试验研究及后续，负责研制现场核查和临床现场核查过程中产生的费用，协助一致性评价申报工作，保证通过 CFDA 一致性评价并获得批准文件，保证对产品一致性评价及申报文件资料内容的保密。 陕西西岳：按合同约定按时付款，负责购买项目所需的原辅料、包装材料、杂质及对照品、参比制剂等，负责原辅料、包装材料等的入厂及检验 SOP 起草，积极协助处方工艺研究，负责协调生产现场考核工作，负责向 CFDA 进行一致性评价备案申报资料等。
赤峰万泽药业股份有限公司	尼群地平片 C	2017.01	500.00	协议签订后付项目总额的 60%；提出购买第三批参比制剂（供稳定性、BE 研究用）付项目总额的 40%	发行人：完成尼群地平片的药学研究、BE、处方筛选优化、与原研或参比制剂关键质量属性对比、处方工艺变更、中试产品稳定试验研究及后续，负责研制现场核查和临床现场核查过程中产生的费用，协助一致性评价申报工作，保证通过 CFDA 一致性评价并获得批准文件，保证对产品一致性评价及申报文件资料内容的保密。 赤峰万泽：负责购买和提供原辅料、包装材料、杂质及对照品、参比制剂，并负责原辅料、包装材料等的入厂及检验 SOP 起草，按时付款，负责向 CFDA 进行一致性评价备案申报资料等。 2021 年 1-6 月，因赤峰万泽不再继续研发该项目，双方签订终止协议，发行人收取已研发部分相应款项并移交资料给赤峰万泽，该受托研发项目终止。
特一药业集团股份有限公司	卡托普利片	2016.11	550.00	合同生效付 20%，完成小试工艺确认报告付 20%，完成中试工艺确认报告付 20%，完成三批工业化工艺验证报	发行人：完成一致性评价药学研究、变更补充申请研究、BE 研究、原研参比制剂购买及检验、原辅料、包装材料、对照品、杂质对照品、内标物、试剂等，保证相关项目通过 CFDA 关于仿制药质量和疗效一致性评价并获得 CFDA 的批准批件。 特一药业：采购和提供适量原料药样品，按时付款，
	盐酸乙胺丁醇	2016.11	550.00		

委托方	项目	合同签订时间	总价（万元）	进度约定	合同责任条款
	片			告付 20%，提交临床总结报告和一致性评价申报资料后付 10%，通过批准取得批件付 10%	负责向 CFDA 申报相应项目的药品变更的补充申请和一致性评价申报资料。

如上表所示，发行人与主要客户在合同中就双方的权利和义务有明确的约定，项目进度受客户提供原辅料及包材等情况、部分客户还涉及提供对照品及参比制剂情况、发行人药品研发进度情况等综合影响。报告期内，发行人与相关客户合作良好，在研发进度、研发内容和合同结算情况上不存在重大分歧及争议。

C、发行人各期医药服务收入、成本及毛利的确认方式及过程

a、2020 年 1 月 1 日起适用：

针对医药技术开发项目，如果合同约定因任何原因导致技术开发项目未成功，公司都需要退还前期客户已支付的款项，则相关项目在最终研发成功并移交客户时一次性确认收入；

如果合同未有上述约定，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，公司按照产出法即经客户确认的形象进度节点比例确定提供服务的履约进度，并按照履约进度确认收入。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

b、2018 年度、2019 年度适用：

针对医药技术开发项目，如果合同约定因任何原因导致技术开发项目未成功，发行人都需要退还前期客户已支付的款项，则相关项目在最终研发成功并移交客户时一次性确认收入；

如果合同未有上述约定，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，采用完工百分比法确认医药技术开发服务收入。在资产负债表日，对于达到工作量进度节点的，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，即经客户确认的工作量进度节点的比例，乘以合同金额，扣除以前会计期间累计确认收入后的金额确认当期收入。对于工作量进度节点之间的支出，依据合同约定和历史经验，已经发生的劳务成本预计很可能得到补偿，则公司按照已经发生的工作量节点间的劳务成本金额结转计入当期成本，并按照相同金额确认劳务收入，确认的劳务收入之和不超过合同约定的金额。在资产负债

表日，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，乘以预计总成本，扣除以前会计期间累计确认成本后的金额确认当期成本。资产负债表日，本公司将取得的经双方认可的项目进度报告作为收入确认的依据。

发行人依据内部专家经验及外部客户沟通情况，明确主要进度节点的工作量比例，具体情况如下：

Ⅰ、需要做 BE 试验的项目

分类	所属阶段	工作内容	工作量占比
药学研究（40%）	处方工艺研究（18%）	小试研究（10%）	10%
		中试研究（8%）	8%
	质量标准研究（15%）	方法开发（9%）	9%
		方法验证（6%）	6%
	稳定性研究（7%）		7%
临床研究（55%）	生物等效性研究（55%）		55%
注册申报（5%）	注册申报及补充资料研究（5%）		5%

Ⅱ、不需做 BE 试验的项目

分类	所属阶段	工作内容及细化工作量占比	工作量占比
药学研究（90%）	处方工艺研究（40%）	小试研究（25%）	25%
		中试研究（15%）	15%
	质量标准研究（40%）	方法开发（25%）	25%
		方法验证（15%）	15%
	稳定性研究（10%）		10%
注册申报（10%）	注册申报及补充资料研究（10%）		10%

c、A 股 CRO 上市公司或存在 CRO 业务的上市公司同类或相近业务的收入确认方法情况

公司简称	证券代码	收入确认方法	具体原则及方法
圣诺生物	688117	完工百分比法/按照履约进度确认收入	药学研究服务按照完工百分比/履约进度确认收入。公司药学研究服务收入具体确认的方法是公司根据签订的药学研究服务合同中约定的节点将合同划分为几个阶段，将合同约定并经客户确认的合同节点作为完工进度（履约进度）确认提供的劳务收入。 在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在达到合同节点里程碑时，根据合同节点里程碑为确认依

公司简称	证券代码	收入确认方法	具体原则及方法
			据，于资产负债表日确认项目收入，将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，处于合同节点里程碑之间的已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本结转计入当期成本，按同等金额确认该阶段所提供的劳务收入。 如果提供劳务交易结果不能可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期成本。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。
美迪西	688202	完工百分比法/按照履约进度确认收入	适用新收入准则前，公司非 FTE（Full-Time Equivalent）类课题采用完工百分比法确认项目研发收入，适用新收入准则后，满足条件的课题按照履约进度确认收入。 ①公司通过项目研发合同横向划分业务模块，如原料药、制剂工艺的开发及质量研究、化合物合成、生物学研究、药效学研究、毒代动力学研究、药代动力学研究及安全评价研究，纵向将各业务类型的具体流程划分为几个阶段工序并以此确认各阶段的项目完工进度。 ②对于金额小且研发周期较短（三万美金以下且研发周期短于三个月）或不能拆分出形象进度节点的研发项目，在项目完成后向客户交付研发成果（化合物或试验报告），并取得客户确认/签收后，一次性确认收入；对于金额较大且研发周期较长的研发项目，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。具体确认依据、时点和确认金额遵照公式： 本期确认的收入=项目研发合同总金额×本期末止劳务的累计完工进度-以前会计期间累计完成的合同金额并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入。 完工百分比的确定方法：按各类型项目划分的阶段工序中累计完成的形象进度节点作为实际完工进度的确认依据。 如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期成本。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。 发行人对非 FTE 类一次性确认模式下的项目会计处理为：在交付项目研发成果后，于资产负债表日确认项目收入，并将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，未交付研发成果的项目，将项目相关的已发生的劳务成本计入存货，暂不确认项目收入。 非 FTE 类里程碑节点确认模式下的项目，在达到里程碑节点时，根据里程碑节点确认依据，于资产负债表日确认项目收入，将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，处于里程碑节点之间的已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本结转计入当期成本，按同等金额确认该阶段所提供的劳务收入。

公司简称	证券代码	收入确认方法	具体原则及方法
			完工百分比的确定方法：按各类型项目划分的阶段工序中累计完成的形象进度节点作为实际完工进度的确认依据。 如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期成本。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

如上表所示，圣诺生物及美迪西在提供医药技术服务时均采用完工百分比法/按照履约进度进行收入确认，其收入确认方法与发行人技术服务收入确认方式基本一致，因此发行人医药技术开发服务收入确认方法符合同行业惯例。

D、相关收入确认与实际工作量、合同约定结算比例的匹配关系

报告期内，发行人主要医药技术服务项目的情况如下：

客户	项目	已确认收入占预计总收入比例	已确认成本占预计总成本比例	已收款占合同总额比例	合同约定
海南海力制药有限公司	蒙脱石散（3g）	100%	100%	100%	合同生效付 20%，签 3 次工艺确认报告分别付 20%、20%、20%，收到 BE 资料、临床总结报告与申报资料付 10%，通过批准付 10%。
烟台鲁银药业有限公司	磷酸西格列汀原料及片剂研发	97%	97%	57%	合同生效后支付 48 万元，补充协议签订后支付 80 万元，通过生物等效性评价后支付 40 万元，资料完成且省局受理后支付 36 万元，国家药监局批准生产后支付 20 万元。
烟台市君言医药科技有限公司	蒙脱石混悬液研发	56%	60%	60%	合同签订付 40%（44 万元），完成三批生产验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全检报告结果且符合要求后付 20%（22 万元），提交申报资料后付 30%（33 万元），获得生产批件后付 10%（11 万元）
	黄体酮阴道缓释凝胶研发	31%	32%	30%	合同签订付 30%（54 万元），完成三批中试生产验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全检报告结果且符合要求后付 30%（54 万元），乙方协助联系 BE 机构（费用由甲方支付）、BE 试验通过后付 20%（36 万元）。提交申报资料后付 10%（18 万元），获得生产批件后付 10%（18 万元）
	炉甘石软膏研发	61%	56%	40%	合同签订付 40%（44 万元），完成三批生产验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全检报告结果且符合要求后付 20%（22 万元），提交申报资料后付 30%（33 万元），获得生产批件后付 10%（11 万元）
	铝碳酸镁混悬液（规格：100ml，10g）	35%	38%	40%	合同签订付 40%（80 万元），完成三批生产验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全检报告结果且符合要求后付 20%（40 万元），提交申报资料后付 30%（60 万元），获得生产批件后付 10%（20 万元）
	他达拉非片	33%	33%	33%	合同签订付 200 万元，完成三批生产验证、启动稳定性研究、收到 3 批放大验证样品全

客户	项目	已确认收入占预计总收入比例	已确认成本占预计总成本比例	已收款占合同总额比例	合同约定
					检报告结果且符合要求后付 200 万元，提交申报资料后付 100 万元，获得生产批件后付 100 万元
海南全星制药有限公司	依达拉奉及依达拉奉注射液的补充研究及一致性评价	87%	93%	68%	补充研究合同：合同生效后付 100 万元，补充资料完成并移交后付 35 万元，国家药监局受理补充资料后付 15 万元； 一致性评价合同：合同生效后付 20 万元，三批样品检测合格后付 30 万元，移交资料并并加速 6 个月稳定性考察合格后付 35 万元，国家药监局受理资料后付 15 万元。
海南妙音春制药有限公司	布洛芬缓释胶囊	56%	51%	73%	合同生效付药学研究费用的 50%，BE 试验前付全部生物等效性费用，申报资料受理付药学研究费用的 30%，国家药监局批准付药学研究费用的 20%
烟台万润药业有限公司	西洛他唑胶囊	76%	74%	70%	合同生效付 30%，小试、中试、工业化工艺交接报告分别付 20%、20%、20%，通过一致性审评并获得生产批件付 10%。
陕西西岳制药有限公司	尼群地平片 S	24%	32%	40%	合同生效付 20%，完成小试、中试工艺交接报告付 20%，完成三批工业化工艺验证报告付 20%，BE 备案付 20%，取得受理通知书付 10%，通过批准取得批件付 10%
赤峰万泽药业股份有限公司	尼群地平片 C	42%	36%	42%	协议签订后付项目总额的 60%；提出购买第三批参比制剂（供稳定性、BE 研究用）付项目总额的 40%。本期已终止，后续不再按履约进度确认收入。

如上表所示，总体上看，公司医药技术服务项目已确认收入占预计总收入比例与已发生成本占预计总成本比例基本一致。公司收款系根据合同约定收款，合同未明确各阶段工作收入比例，故收款比例与收入确认比例存在偏差，但公司整体收款比例基本能覆盖已经与客户确认的工作量，上述项目累计确认收入 1,811.60 万元，累计收款 1,911.21 万元。公司医药技术服务及技术转让业务的收入确认时点充分考虑了合同约定的付款条件，且在确认收入时获取了充分的客观凭证和依据，收入确认金额准确，收入确认时点符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司的收入确认时点和方式具有一致性。

E、开展技术转让业务及医药技术服务的背景

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一

定的医药研发能力。公司将自主研发并生产销售符合市场需求的自研药品作为公司未来的主要发展方向。山东华铂凯盛作为发行人的医药研发平台，主要定位于为发行人研究开发市场需求大、市场竞争相对较小并符合发行人自身销售渠道资源优势的新药及仿制药。

对于部分研发周期短、未来投入与公司资金实力及未来研发投入规划相匹配，市场需求大并契合发行人营销渠道优势的药品，发行人将尽快推进研发进程，取得药品注册批件后组织生产，通过发行人成熟的营销网络尽快推向市场，实现良好的经济效益。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 4 月获得药品注册批件，于 2020 年 8 月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单，自 2020 年 8 月至 12 月，发行人盐酸达泊西汀片产品已经实现收入 5,697.42 万元。2021 年 1-6 月，发行人盐酸达泊西汀片产品实现收入 7,396.23 万元。

对于部分具备技术优势但研发周期长、未来投入与公司资金实力及未来研发投入规划不相匹配的药品，发行人经内部决策及商业谈判，以技术转让合作模式，降低发行人的研发风险，并以能获取药品研发成功后持续的销售提成收入为目标。发行人于 2018 年 3 月取得了国内第一张注射用多西他赛聚合物胶束临床批件，2018 年 4 月，山东华铂凯盛与上海凯茂签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》，山东华铂凯盛将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用，山东华铂凯盛将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报。

公司在设立山东华铂凯盛之初，考虑到自研药品从立项到最终实现效益的周期较长。山东华铂凯盛在重点推进自主研发的基础上，同时提供一致性评价及受托研发业务，以充分利用现有研发人员、设备，在获得自我造血功能的同时加强与其他医药企业的合作并提高发行人研发平台的研发能力，实现对外研发服务与自主研发业务的良性循环。

F、开展技术转让业务及医药技术服务的可持续性及对公司持续经营能力的影响

公司目前只开展了一项技术转让业务。2018 年 4 月山东华铂凯盛与上海凯茂达成了注射用多西他赛聚合物胶束项目的技术转让合作协议。上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用。

山东华铂凯盛将获取“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”的回报，未来发行人通过注射用多西他赛聚合物胶束项目的技术转让合作协议获取的收入预计如下：

付款节点	Phase I 期完成	Phase II/ Phase III 完成	获得新药证书和生产批件	年销售达 3 亿元后	年销售达 6 亿元后
里程碑金	500 万元	500 万元	2,000 万元	2,500 万元	2,500 万元

同时，根据合同的约定，在注射用多西他赛聚合物胶束上市销售后，按照无税出厂销售额 4%-8%的提成比例，发行人仍将获取一定的销售提成。因此该项技术转让业务在未来仍会给公司带来收益。

目前，发行人医药技术服务业务主要是执行已签署正在履行的一致性评价合同及药品受托研发合同，最近一份医药技术服务业务的合同签署于 2019 年 10 月，随着公司自研业务逐步进入收获期，为了更好的推进自有研发项目，公司已经较少承接新的医药技术服务业务。报告期内，公司医药技术服务及技术转让收入占主营业务收入的比重分别为 5.17%、0.56%、0.59%、0.43%，占比较低，在公司不承接新业务的情况下对公司的持续经营能力影响很小。

公司未来是以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，主要发展方向为自主药品研发销售，医药技术服务业务未来仍会给公司带来一定的收益，但是整体比重不高，对公司的持续经营能力影响较小。

（3）主要产品收入进一步下滑的风险分析

①代理运营业务

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人的代理运营业务收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	16,452.31	30.70%	12,588.09	-31.78%	18,452.40
各年 7-12 月	—	—	19,325.07	-5.36%	20,420.47
各年合计	**16,452.31**	**—**	**31,913.16**	**-17.90%**	**38,872.87**

2021 年 1-6 月，发行人的代理运营业务收入相较于 2020 年同期增加 30.70%，主要系在国内新冠肺炎疫情得到有效控制后，发行人代理运营业务的销售情况已快速恢复，但是，与 2019 年同期相比，发行人的代理运营业务收入仍然有所下

降。除目前已终止代理的新斯诺外，发行人销售的其他代理产品主要包括和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油和代理医疗器械，上述各类代理产品 2019 年至 2021 年 1-6 月的销售收入情况如下：

A、和胃整肠丸

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人代理的和胃整肠丸销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	5,007.05	73.92%	2,878.93	-53.87%	6,240.68
各年 7-12 月	—	—	6,645.12	-17.95%	8,099.19
各年合计	**5,007.05**	**—**	**9,524.05**	**-33.58%**	**14,339.87**

2021 年 1-6 月，和胃整肠丸共实现销售收入 5,007.05 万元，较 2020 年同期增长 73.92%，但是与 2019 年同期相比仍有所下降，未来发行人和胃整肠丸的销售收入存在进一步下滑风险。

B、沃丽汀

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人代理的沃丽汀销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	9,021.64	25.31%	7,199.27	-16.93%	8,666.70
各年 7-12 月	—	—	9,765.56	0.89%	9,679.80
各年合计	**9,021.64**	**—**	**16,964.83**	**-7.53%**	**18,346.50**

2021 年 1-6 月，沃丽汀的销售收入相较于 2020 年和 2019 年同期均实现一定幅度的增长，但未来如果产品的市场竞争加剧等情形发生，沃丽汀的收入存在进一步下滑的风险。

C、保心安油

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人代理的保心安油销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比	收入金额	同比	收入金额

		变动幅度		变动幅度	
各年 1-6 月	995.65	48.88%	668.76	-32.19%	986.22
各年 7-12 月	—	—	1,019.06	53.65%	663.24
各年合计	**995.65**	**—**	**1,687.82**	**2.33%**	**1,649.46**

2021 年 1-6 月，保心安油的销售收入相较于 2020 年和 2019 年同期均实现一定幅度的增长，未来，如果产品的市场竞争加剧等情形发生，保心安油的收入存在进一步下滑的风险。

D、代理医疗器械

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人的代理医疗器械销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	1,266.36	-7.41%	1,367.78	-13.19%	1,575.57
各年 7-12 月	—	—	911.21	-43.92%	1,624.76
各年合计	**1,266.36**	**—**	**2,278.99**	**-28.79%**	**3,200.33**

受广东省医用耗材网上交易政策、新冠肺炎疫情等因素的影响，2021 年 1-6 月，发行人代理的医疗器械销售收入较 2019 年和 2020 年同期均有所下滑，未来，发行人代理医疗器械的销售收入存在进一步下滑风险。

综上，发行人各代理产品 2021 年 1-6 月的销售收入及与 2019-2020 年收入的对比情况具有合理性，根据发行人初步统计的主要代理产品 2021 年 1-6 月的销售收入等情况，发行人的主要代理产品存在进一步下滑的风险。

②自产产品业务

A、“爱廷玖”盐酸达泊西汀片

2020 年 8 月爱廷玖上市销售后至 2021 年 6 月，该产品的销售情况如下：

期间	销量（万片）	销售收入（万元）	平均价格（元/片，不含税）
2020 年 8-12 月	476.08	5,697.42	11.97
2021 年 1-6 月	657.31	7,396.23	11.25

2021 年 1-6 月，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售收入为 7,396.23 万元，平均价格为 11.25 元/片。由于该产品 2020 年 8 月开始上市销售，因此无

法直接进行 2020 年同期销售情况的对比。2021 年 1-6 月，“爱廷玖”的平均价格较 2020 年 8-12 月有所下降，主要系产品各规格收入结构变动以及促销返利活动等因素的影响。

但如果未来盐酸达泊西汀再次被纳入集采药品目录，发行人的产品存在无法再次中标，或者该产品中标价格下降等风险。目前，盐酸达泊西汀片市场竞争相对较小，但随着其他取得药品注册批件的企业增加并推出盐酸达泊西汀片产品，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售价格存在一定的下滑风险，进而可能导致该产品的销售收入出现下降。

B、自产外用药

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人的自产外用药销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	2,106.88	12.67%	1,869.92	20.07%	1,557.36
各年 7-12 月	—	—	1,582.26	25.77%	1,258.05
各年合计	**2,106.88**	**—**	**3,452.18**	**22.62%**	**2,815.41**

2021 年 1-6 月，发行人自产外用药的销售收入相较于 2020 年和 2019 年同期均实现一定幅度的增长，未来，如果产品的市场竞争加剧等情形发生，发行人自产外用药的收入存在进一步下滑的风险。

C、自产中成药

2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人的自产中成药销售收入情况如下：

单位：万元

月份期间	2021 年各月份期间		2020 年各月份期间		2019 年各月份期间
	收入金额	同比变动幅度	收入金额	同比变动幅度	收入金额
各年 1-6 月	2,419.37	43.26%	1,688.84	-22.75%	2,186.13
各年 7-12 月	—	—	2,799.25	29.20%	2,166.68
各年合计	**2,419.37**	**—**	**4,488.09**	**3.11%**	**4,352.81**

2021 年 1-6 月，发行人自产中成药的销售收入相较于 2020 年和 2019 年同期均实现一定幅度的增长，未来，如果产品的市场竞争加剧等情形发生，发行人自产中成药的收入存在进一步下滑的风险。

D、口罩

自 2020 年初新冠肺炎疫情爆发以来，发行人的口罩的销量和销售价格随着疫情的变动和市场供应规模不断变化，2019 年至 2021 年 1-6 月，发行人口罩的销量、销售收入和平均价格如下：

期间	销售数量（万只）	销售收入（万元）	平均价格（元/只）
2019 年度	7,348.00	1,258.11	0.17
2020 年第 1 季度	6,596.11	4,964.37	0.75
2020 年第 2 季度	11,331.90	14,066.24	1.24
2020 年第 3 季度	5,102.03	3,266.39	0.64
2020 年第 4 季度	3,967.17	1,637.58	0.41
2021 年 1-6 月	12,063.41	2,862.82	0.24

由上表可见，2020 年初新冠肺炎疫情爆发后，发行人口罩的销量、平均价格和销售收入均快速大幅增长，2020 年第 2 季度，口罩的季度平均价格和销售收入达到最高水平。此后，随着国内疫情的逐步缓解以及市场上口罩供应的增加，发行人口罩的平均价格和销售收入整体呈下降趋势。2021 年上半年，国内部分地区再度阶段性出现集中爆发的本土新冠病例，新冠疫情防控形势再度严峻，因此 2021 年上半年口罩的销量和销售收入大幅增长。未来，如果口罩的市场价格持续下降，或者随着新冠疫情得到有效控制，口罩的市场需求持续下降，发行人的口罩收入存在进一步下滑的风险。

3、营业收入地区分布情况

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
华南地区	11,664.65	36.86	32,175.67	45.38	21,123.56	42.55	19,334.44	37.62
华东地区	7,830.49	24.74	14,203.26	20.03	14,238.33	28.68	15,143.68	29.47
华中地区	4,989.42	15.77	7,464.38	10.53	1,910.44	3.85	3,993.62	7.77
华北地区	2,283.56	7.22	3,797.68	5.36	3,598.57	7.25	3,905.17	7.60
东北地区	998.24	3.15	2,963.61	4.18	2,784.41	5.61	3,171.20	6.17
西南地区	1,657.52	5.24	3,742.49	5.28	4,128.18	8.32	3,504.86	6.82
西北地区	1,285.38	4.06	3,914.91	5.52	1,855.37	3.74	2,335.47	4.54
境内小计	**30,709.26**	**97.03**	**68,262.00**	**96.28**	**49,638.86**	**100.00**	**51,388.45**	**100.00**

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
境外地区	938.89	2.97	**2,636.28**	**3.72**	-	-	-	-
境外小计	938.89	2.97	**2,636.28**	**3.72**	-	-	-	-
合计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,638.86**	**100.00**	**51,388.45**	**100.00**

报告期内，公司的营业收入主要来源于华南地区、华东地区和华中地区，三者合计占营业收入的比例分别为 74.86%、75.08%、75.94%和 77.36%，该三个区域的营业收入占比在报告期内较为稳定。

公司地处广东省汕头市，广东省属于公司业务发展起步的区域。目前，公司已在华南地区建立了完善的销售网络，竞争优势明显。报告期内，公司在华南地区的销售收入占公司营业收入的比重均在 36%以上。在巩固华南市场的前提下，公司也不断加大对其他区域的市场开拓力度和品牌建设，进一步扩大公司产品的覆盖区域。报告期内，公司在华中等其他区域的销售收入也保持了良好的增长趋势。

2020 年度，公司华南地区的销售收入占比提高至 45.38%，系当期销售口罩的主要客户集中在华南地区所致。2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司分别有 2,636.28 万元和 938.89 万元的收入来源于境外，系新冠疫情爆发后公司向境外客户销售口罩形成。

4、营业收入的季节性

报告期内，发行人各季度的销售收入金额及占比情况如下：

季度	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
一季度	14,012.14	44.27	11,044.40	15.58	11,025.48	22.21	10,582.22	20.59
二季度	17,636.00	55.73	24,746.68	34.90	13,159.20	26.51	13,792.19	26.84
三季度	—	—	15,861.42	22.37	10,883.49	21.93	12,507.14	24.34
四季度	—	—	19,245.79	27.15	14,570.69	29.35	14,506.90	28.23
合计	**31,648.15**	**100.00**	**70,898.28**	**100.00**	**49,638.86**	**100.00**	**51,388.45**	**100.00**

整体而言，公司的销售收入不具有明显的季节性特征。但是，由于第一季度有春节等法定长假，部分客户为了减少节假日期间采购不便等因素的影响，会将第一季度的采购需求适当提前至第四季度，导致第一季度的销售收入占比相对较

低，而第四季度的销售收入占比略高。2020 年，公司第二季度至第四季度的销售收入较 2019 年同期均大幅增加，一方面系新冠疫情期间口罩需求量激增，公司的口罩收入大幅增加；另一方面，公司自主研发的两性健康用药盐酸达泊西汀片（爱廷玖）于 2020 年 8 月开始上市销售，该产品 2020 年度实现销售收入 5,697.42 万元。2021 年，公司第一季度的销售收入相较于 2018 年至 2020 年同期均有所增加，主要系新增了“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的业绩贡献；2021 年第二季度的销售收入相较于 2018 年和 2019 年同期有所增加，主要系新增“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的业绩贡献，但是相较于 2020 年同期有所减少，主要系新冠疫情得到有效控制后，2021 年第二季度口罩业务的业绩贡献相较于 2020 年同期大幅减少。

5、营业收入集中度分析

报告期内，公司前五名客户销售收入占营业收入的比例分别为 30.54%、33.37%、32.02%和 37.90%，前五名客户的销售收入占比较为稳定。

报告期内，公司前五名客户的销售收入金额及占比情况具体如下：

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例（%）
2021 年 1-6 月	1	九州通医药集团股份有限公司	5,497.09	17.37
	2	国药控股股份有限公司	2,842.15	8.98
	3	创美药业股份有限公司	1,376.96	4.35
	4	华润医药商业集团有限公司	1,284.07	4.06
	5	广州市乐民医药有限公司	995.65	3.15
	小计		**11,995.92**	**37.90**
2020 年度	1	深圳市纵横千创实业有限公司	7,025.82	9.91
	2	国药控股股份有限公司	5,892.29	8.31
	3	九州通医药集团股份有限公司	5,306.19	7.48
	4	创美药业股份有限公司	2,792.95	3.94
	5	广州市乐民医药有限公司	1,687.82	2.38
	小计		**22,705.07**	**32.02**
2019 年度	1	国药控股股份有限公司	6,101.34	12.29
	2	九州通医药集团股份有限公司	4,092.12	8.24
	3	创美药业股份有限公司	2,828.85	5.70
	4	瑞康医药集团股份有限公司	1,895.55	3.82

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占营业收入比例（%）
	5	广州市乐民医药有限公司	1,649.46	3.32
	小计		**16,567.32**	**33.37**
2018 年度	1	国药控股股份有限公司	5,806.64	11.30
	2	九州通医药集团股份有限公司	3,727.91	7.25
	3	创美药业股份有限公司	2,259.90	4.40
	4	上海凯茂生物医药有限公司	2,000.00	3.89
	5	广州市乐民医药有限公司	1,899.03	3.70
	小计		**15,693.48**	**30.54**

注：1、国药控股股份有限公司销售数据合并了国药乐仁堂医药有限公司、国药控股广西有限公司、国药控股福建有限公司、国药控股重庆有限公司、国药集团新疆新特药业有限公司、国药控股柳州有限公司等国药控股股份有限公司控制的企业。

2、九州通医药集团股份有限公司销售数据合并了广东九州通医药有限公司、安徽九州通医药有限公司、北京九州通医药有限公司、赤峰九州通医药有限公司、福建九州通医药有限公司等九州通医药集团股份有限公司控制的企业。

3、创美药业股份有限公司销售数据合并了其子公司广东创美药业有限公司的销售数据。

4、瑞康医药股份有限公司于 2018 年 12 月更名为瑞康医药集团股份有限公司。

5、华润医药商业集团有限公司销售数据合并了华润湖北医药有限公司、华润泰安医药有限公司、华润辽宁医药有限公司等华润医药商业集团有限公司控制的企业。

2018 年度，上海凯茂生物医药有限公司成为公司的第四大客户，公司该年度对其销售收入 2,000.00 万元均来源于公司之子公司山东华铂凯盛与其签署的《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，根据合同约定，山东华铂凯盛将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂生物医药有限公司，山东华铂凯盛根据合同约定及合作进度在 2018 年度确认技术转让收入 2,000.00 万元。

2020 年度，受新冠疫情影响，全球口罩需求量激增，庞大的市场需求带动公司口罩销量增长，公司的口罩客户深圳市纵横千创实业有限公司成为 2020 年度第一大客户。

2021 年 1-6 月，华润医药商业集团有限公司成为公司的第四大客户，该公司于 2018 年至 2020 年一直都是公司的前十大主要客户之一，只是各年的排序稍有差异。

报告期内，公司不存在向单个客户销售比例超过当期营业收入总额的 50%或严重依赖少数客户的情形。公司与主要客户之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股

东没有在公司当期主要客户中享有权益。

6、主要产品的销量及销售价格变动情况

公司主要产品的销量及销售价格变动情况，具体请见本招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能、产量、销量”。

7、现金回款情况

报告期内，公司现金回款情况具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金回款金额（万元）	2.53	0.14	0.00	3.68
现金回款占营业收入比例（%）	0.01	0.00	0.00	0.01

报告期内，公司存在少量现金回款交易，且现金回款的频率以及占营业收入的比例都极低，虽然公司在日常经营中会尽量避免销售回款采用现金结算，但少数零星小额销售、部分销售尾款清账结算等情形下客户会坚持使用现金结算，此类现金交易具有商业必要性与合理性，并不违背公司的所处行业的经营特点。

报告期内，公司的现金回款方与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方均不存在关联关系或其他利益安排。公司现金回款交易的收入确认原则均与公司同类业务非现金交易的收入确认原则严格保持一致。公司制定了详细的现金管理制度，对现金交易的适用范围、岗位职责、交易记录等加以明确规定，确保现金收支交易均得到及时、完整、准确的记录。经保荐机构核查，公司的现金回款交易具有真实性、合理性和必要性。

8、客户与供应商重合或受同一方控制的情况

报告期内，公司存在部分销售与采购交易对象为同一主体或受同一方控制的情形，具体情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	交易金额（万元）	占营业收入/采购总额比例（%）	交易金额（万元）	占营业收入/采购总额比例（%）	交易金额（万元）	占营业收入/采购总额比例（%）	交易金额（万元）	占营业收入/采购总额比例（%）
销售	8,364.70	26.43	11,626.88	16.40	10,220.71	20.59	11,025.38	21.45
采购	610.05	4.58	2,881.68	9.12	614.71	2.24	1,906.59	7.40

报告期各期，公司对该类企业的销售收入占营业收入的比例分别为 21.45%、

20.59%、16.40%和 26.43%，公司对该类企业的采购金额占采购总额的比例分别为 7.40%、2.24%、9.12%和 4.58%。报告期内，公司客户与供应商重叠或受同一实际控制人控制的交易主要系向国药控股股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司等大型医药集团内的不同主体分别销售和采购不同产品形成，新冠肺炎疫情期间，发行人的部分供应商出于复工复产或拓展销售的产品品类等需求，向发行人采购口罩产成品，此外，发行人向烟台鲁银药业有限公司提供医药技术研发服务，同时烟台鲁银药业有限公司向发行人提供盐酸达泊西汀片的生产加工等服务，上述交易均为独立销售或采购交易，即公司会就产品销售和采购分别独立签署协议，不存在同一主体向公司销售原材料并委托公司加工为产成品后再销售给对方的情形。

在上述交易模式下，销售与采购的定价模式与发行人其他一般购销交易的定价模式不存在差异，具体而言，对于销售交易，发行人综合考虑产品或服务种类、产品或服务成本、客户类型、客户采购规模等因素确定售价；对于采购交易，发行人一般根据产品市场价格与供应商协商确定采购价格，采购“强生”医疗器械等部分代理产品时，公司根据授权厂商确定的统一价格进行采购，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的委托生产服务系双方基于生产加工成本协商确定采购价格。

报告期内，此类交易的主要交易对象和具体交易情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售交易金额	采购交易金额	销售交易金额	采购交易金额	销售交易金额	采购交易金额	销售交易金额	采购交易金额
国药控股股份有限公司	2,842.15	4.83	5,892.29	97.57	6,101.34	103.93	5,806.64	90.49
九州通医药集团股份有限公司	5,497.09	74.28	5,306.19	125.30	4,092.12	437.60	3,727.91	759.85
深圳市康盈国际医疗服务有限公司	—	—	348.50	719.08	—	—	—	—
烟台鲁银药业有限公司	14.15	517.21	32.19	386.11	—	—	59.92	12.77
广东添华无纺布实业有限公司	—	—	1.90	979.66	—	—	—	—
华润医药商业集团有限公司	—	—	—	—	—		1,308.75	1.09
山东瑞安药业有限公司、山东冠秀生物科技有限公司	—	—	—	—	—	—	47.43	1,015.56
合计金额	**8,353.39**	**596.31**	**11,581.06**	**2,307.71**	**10,193.46**	**541.53**	**10,950.65**	**1,879.76**
占当期客户与供应商重合或受同一方控制的销售/采购交易金额的比例	**99.86%**	**97.75%**	**99.61%**	**80.08%**	**99.73%**	**88.10%**	**99.32%**	**98.59%**

注 1：国药控股股份有限公司的数据合并了国药乐仁堂医药有限公司、国药控股广西有限公司、国药控股福建有限公司、国药控股重庆有限公司、国药集团新疆新特药业有限公司、国药控股柳州有限公司等国药控股股份有限公司控制的企业。

九州通医药集团股份有限公司的数据合并了上海九州通医疗器械供应链有限公司、广东九州通医药有限公司、安徽九州通医药有限公司、北京九州通医药有限公司、赤峰九州通医药有限公司、福建九州通医药有限公司等九州通医药集团股份有限公司控制的企业。

华润医药商业集团有限公司的数据合并了华润辽宁医药有限公司、华润湖北医药有限公司、华润泰安医药有限公司、华润湖南双舟医药有限公司、华润河南医药有限公司、华润西安医药有限公司等华润医药商业集团有限公司控制的企业。

注 2：报告期内，各主体和泰恩康未同时发生销售与采购的相关交易数据未予列示。

注 3：山东冠秀生物科技有限公司于 2020 年 12 月 8 日更名为山东迈思生物科技有限公司。

① 国药控股股份有限公司

报告期内，公司之子公司泰恩康医用设备公司向国药控股股份有限公司之子公司国药控股广州有限公司采购血酮试纸、血糖试纸、一次性采血针等医用耗材，向国药集团上海医疗器械有限公司采购血糖探头、胰岛素注射泵等医用仪器设备，公司之子公司山东华铂凯盛向国药集团化学试剂有限公司采购研发试剂，报告期各期，上述采购交易合计金额分别为 90.49 万元、103.93 万元、97.57 万元和 4.83 万元。

报告期各期，泰恩康及其子公司向国药控股股份有限公司及其子公司销售的产品主要包括和胃整肠丸、沃丽汀、口罩、外用药、中成药等代理和自产产品，公司与国药控股股份有限公司的销售和采购交易定价公允，具有合理性。

②九州通医药集团股份有限公司

泰恩康医用设备公司自 2018 年开始向九州通医药集团股份有限公司之子公司上海九州通医疗器械供应链有限公司采购爱惜康微创外科（MIP）产品，在此之前，该产品的供应商为强生（上海）医疗器材有限公司，因产品渠道模式调整，自 2018 年 1 月 15 日起，上海九州通医疗器械供应链有限公司成为 MIP 产品在中国的总代理，发行人该产品的供应商随之调整。除上述交易外，发行人未与九州通医药集团股份有限公司及其子公司发生过其他采购交易。

报告期内，发行人向九州通医药集团股份有限公司及其子公司销售的产品主要为各类代理和自产产品，且不存在销售和采购的产品为同一品种的情形。

③深圳市康盈国际医疗服务有限公司

深圳市康盈国际医疗服务有限公司系公司之子公司泰恩康器材厂 2020 年度的熔喷布及无纺布供应商，新冠疫情期间，市场熔喷布及无纺布供应紧张，而深圳市康盈国际医疗服务有限公司作为熔喷布及无纺布的销售企业，能够及时为公

司提供符合生产要求的熔喷布及无纺布产品；此外，深圳市康盈国际医疗服务有限公司的经营范围也包括医用口罩产品销售，在疫情期间，公司也向深圳市康盈国际医疗服务有限公司销售了部分医用口罩。

④烟台鲁银药业有限公司

烟台鲁银药业有限公司系公司之子公司山东华铂凯盛的医药技术服务客户，报告期内，山东华铂凯盛主要为其提供磷酸西格列汀原料及片剂研发服务。2018年，烟台鲁银药业有限公司为山东华铂凯盛提供部分研发产品的检测加工、中试加工等服务，2020 年，山东华铂凯盛取得盐酸达泊西汀片的药品注册批件后，烟台鲁银药业有限公司主要为山东华铂凯盛提供盐酸达泊西汀片的生产加工服务。

⑤广东添华无纺布实业有限公司

广东添华无纺布实业有限公司系公司之子公司泰恩康器材厂长期的无纺布供应商。2020 年之前，公司对其并无销售交易，2020 年度，新冠疫情爆发后，广东添华无纺布实业有限公司为满足复工复产的要求，向公司采购医用口罩用以发放给员工作为防疫用品，公司对其的销售收入共计 1.90 万元，上述交易具有合理性。

⑥华润医药商业集团有限公司

2018 年度，公司之子公司泰恩康医用设备公司向华润医药商业集团有限公司采购血糖探头、动态葡萄糖监测记录器套装等医用仪器设备 1.09 万元，除此之外，报告期内发行人与华润医药商业集团有限公司之间未发生其他采购交易。报告期各期，发行人对华润医药商业集团有限公司的销售交易主要为向其子公司销售和胃整肠丸、沃丽汀、外用药、中成药等代理和自产产品。公司与华润医药商业集团有限公司之间销售与采购的均为不同产品，且绝大部分交易为销售交易，采购交易金额很小且具有偶发性与合理性。

⑦山东瑞安药业有限公司、山东冠秀生物科技有限公司

报告期内，山东瑞安药业有限公司和山东冠秀生物科技有限公司为曾经同受自然人刘宗银控制的企业。报告期内，泰恩康作为新斯诺的全国总经销商，向山东瑞安药业有限公司采购新斯诺产品，2018 年度的采购交易额为 1,015.56 万元；2018 年度，泰恩康之子公司安徽泰恩康向山东冠秀生物科技有限公司销售亚麻籽油微囊粉、复合营养素等产品，销售收入为 47.43 万元。公司向上述两家公司

采购和销售的为不同产品，泰恩康及安徽泰恩康分别与交易对方独立签署合同，相关交易具有合理性。

总体而言，公司对同一主体的销售与采购交易大多体现为单向交易，即主要为销售交易，同时有少量采购交易，或者主要为采购交易，同时有少量销售交易，相关销售与采购交易具有合理性，并按照市场价格独立定价。

由于发行人客户与供应商重叠或受同一实际控制人控制的情形下发生的均为独立购销交易，签署的是独立的销售合同而非委托加工合同，发行人在确认收入时采用总额法进行会计处理，即按照销售交易的不含税总价款确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”由于公司的销售与采购交易均基于独立的销售或采购合同，且公司在转让商品前拥有对商品完整的控制权，属于交易中的主要责任人，故按照交易对价的总额确认收入，符合《企业会计准则》的要求。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）修订》问题 32，公司的上述交易不属于受托加工业务，具体分析过程如下：

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月）修订》的判断条件	**公司情况**
（1）双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	公司与交易对方分别签署独立的原材料采购合同及产品销售合同，原材料采购价格和产品销售价格均根据同期同类产品市场价格经双方协商确定
（2）生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	根据公司与交易对方的采购合同，原材料在公司验收入库后非质量问题一律不得退货，且公司与交易对方在每次采购时分别签署批次采购合同，各批次采购价格均系根据当时的市场价格协商确定，因此公司承担了原材料在生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险
（3）生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	公司的最终产品系自行根据相关产品标准生产制造，拥有对产品完整的销售定价权，在向交易对方销售产品时，公司以原辅料成本和加工成本为基础，加上合理利润并参考同期市场价格后对产品进行定价
（4）生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	公司在与交易对方的销售合同中明确约定了的款项结算方式，公司承担了销售最终产品对应账款的信用风险
（5）生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等	公司自产产品所需的原材料种类较多，对于口罩而言，不同的原材料分别从不同供应商进行采购，在口罩生产加工过程中，公司需要对各类原材料进行裁切、拼接、组合、包装、消毒等加工操作，经上述工序后，原材料在形态、功能等方

《首发业务若干问题解答（2020年6月）修订》的判断条件	公司情况
	面已发生重大变化

根据上述分析，公司采购原材料的价格由双方根据市场价格协商确定，购买和销售业务相对独立，公司承担了原材料在加工过程中的保管和灭失、价格波动等风险，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括原辅料成本、加工费、利润在内的全额价款，公司拥有产品销售前对产品完整的控制权，公司将此类交易认定为独立购销业务，使用总额法确认产品销售收入，符合《首发业务若干问题解答（2020年6月）修订》问题32和《企业会计准则》的规定。

（三）营业成本分析

1、营业成本构成情况分析

报告期内，公司营业成本构成如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
主营业务成本	15,679.60	100.00	32,029.54	100.00	28,528.83	99.99	28,374.18	99.96
其他业务成本		-	-	-	3.13	0.01	10.91	0.04
营业成本	**15,679.60**	**100.00**	**32,029.54**	**100.00**	**28,531.96**	**100.00**	**28,385.10**	**100.00**

报告期内，公司主营业务成本分别为28,374.18万元、28,528.83万元、32,029.54万元和15,679.60万元，整体呈增长趋势，与主营业务收入的整体变动趋势基本一致。

2、主营业务成本的构成分析

（1）按业务类别划分

分类	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
代理运营	8,432.61	53.78	17,174.57	53.62	20,026.95	70.20	19,349.30	68.19
自产产品	7,201.71	45.93	14,557.94	45.45	8,237.22	28.87	8,549.36	30.13
医药技术服务及技术转让	45.27	0.29	297.03	0.93	264.66	0.93	475.52	1.68
总计	**15,679.60**	**100.00**	**32,029.54**	**100.00**	**28,528.83**	**100.00**	**28,374.18**	**100.00**

报告期内，公司代理运营业务的销售成本占主营业务成本的比例分别为

68.19%、70.20%、53.62%和 53.78%；自产产品的销售成本占主营业务成本的比例分别为 30.13%、28.87%、45.45%和 45.93%；医药技术服务及转让的销售成本占主营业务成本的比例分别为 1.68%、0.93%、0.93%和 0.29%。报告期内，公司各业务的销售成本变动趋势与销售收入的变动趋势基本保持一致。

（2）按产品类别划分

①不同类别产品的成本占比情况

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
代理运营	肠胃用药	1,165.57	7.43	2,548.14	7.96	3,595.85	12.60	3,382.45	11.92
	眼科用药	5,452.44	34.77	10,981.03	34.28	12,369.53	43.36	11,438.48	40.31
	避孕药	113.58	0.72	791.19	2.47	669.48	2.35	1,000.59	3.53
	外用药	784.50	5.00	1,328.05	4.15	1,292.86	4.53	1,466.02	5.17
	医疗器械	916.53	5.85	1,526.16	4.76	2,093.38	7.34	2,061.76	7.27
	卫生材料及其他	-	0.00	-	0.00	5.86	0.02	-	-
	代理运营小计	**8,432.61**	**53.78**	**17,174.57**	**53.62**	**20,026.95**	**70.20**	**19,349.30**	**68.19**
自产产品	两性健康用药	597.26	3.81	547.62	1.71	-	-	-	-
	外用药	1,402.75	8.95	2,469.65	7.71	1,964.11	6.88	1,949.33	6.87
	中成药	2,209.67	14.09	3,920.68	12.24	3,911.16	13.71	4,211.78	14.84
	医疗器械	2,847.73	18.16	7,208.33	22.51	1,242.29	4.35	1,181.64	4.16
	卫生材料及其他	144.31	0.92	411.66	1.29	1,119.66	3.92	1,206.61	4.25
	自产产品小计	**7,201.71**	**45.93**	**14,557.94**	**45.45**	**8,237.22**	**28.87**	**8,549.36**	**30.13**
医药技术服务及技术转让		**45.27**	**0.29**	**297.03**	**0.93**	**264.66**	**0.93**	**475.52**	**1.68**
合计		**15,679.60**	**100.00**	**32,029.54**	**100.00**	**28,528.83**	**100.00**	**28,374.18**	**100.00**

注：上表中代理运营的肠胃用药指公司代理销售的和胃整肠丸、眼科用药指公司代理销售的沃丽汀、避孕药指公司代理销售的左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）、外用药指公司代理销售的保心安油、医疗器械指公司代理销售的医疗器械；自产产品中各类别产品所包含的具体产品情况请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及基本情况”之“（一）主营业务、主要产品的基本情况及主营业务收入构成”之“2、发行人主要产品”。

报告期内，公司主营业务成本分别为 28,374.18 万元、28,528.83 万元、32,029.54 万元和 15,679.60 万元，2018 年至 2020 年的年复合增长率为 6.25%。公司主营业务成本主要由肠胃用药、眼科用药、外用药、中成药及医疗器械等产

品的销售成本构成，各产品成本的变动趋势与收入一致。

②主要产品单位成本情况

产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
风油精							
其中：风油精（3ml/瓶）（元/瓶）	0.86	-7.95%	0.93	1.12%	0.92	17.34%	0.78
风油精（6ml/瓶）（元/瓶）	1.20	-9.81%	1.33	2.14%	1.30	18.42%	1.10
风油精（9ml/瓶）（元/瓶）	1.65	-10.86%	1.85	2.40%	1.81	19.74%	1.51
风油精（12ml/瓶）（元/瓶）	2.78	-13.85%	3.22	3.31%	3.12	-	-
红花油							
其中：红花油（12g/瓶）（元/瓶）	4.88	-9.87%	5.41	0.80%	5.37	-	-
红花油（16g/瓶）（元/瓶）	6.20	-9.72%	6.87	0.36%	6.84	27.06%	5.38
红花油（27g/瓶）（元/瓶）	10.26	-8.04%	11.16	0.32%	11.13	27.47%	8.73
六味地黄丸（元/粒）	0.01	-1.70%	0.01	0.39%	0.01	2.93%	0.01
藿香正气丸（元/粒）	0.02	-2.79%	0.02	-3.25%	0.02	10.42%	0.02
口罩（元/只）	0.23	-9.65%	0.25	153.00%	0.10	6.15%	0.09
爱廷玖（元/片）	0.91	-21.01%	1.15	—	—	—	—

报告期内，发行人风油精（3ml/瓶）、风油精（6ml/瓶）和风油精（9ml/瓶）单位成本于 2019 年增加幅度较大，主要是因为风油精主要原材料薄荷脑由 2018 年度的 219.45 元/公斤增加至 2019 年度的 234.49 元/公斤，以及制药厂新厂房的正式启用使得折旧费、摊销费等制造费用增加，生产成本大幅增加，且相关存货基本于生产当年实现销售，使得 2019 年度风油精各规格的单位成本变动比例较大，2020 年风油精的单位成本较 2019 年小幅上升，变动不大。2021 年 1-6 月，发行人风油精系列产品成本较 2020 年度下降幅度较大，主要系风油精主要原材料薄荷脑价格呈下降趋势，由 2020 年度平均采购价格 190.32 元/公斤下降至 2021 年 1-6 月的 151.10 元/公斤所致。

发行人红花油（16g/瓶）、红花油（27g/瓶）单位成本 2019 年度增长幅度较

大，红花油（16g/瓶）、红花油（27g/瓶）单位成本分别增加 27.06%、27.47%，主要系红花油的主要原材料价格 2019 年度有所增长，水杨酸甲酯 2018 年度、2019 年度平均单价分别为 85.96 元/公斤、97.35 元/公斤，丁香罗勒油 2018 年度、2019 年度平均单价分别为 374.57 元/公斤、397.08 元/公斤，以及制药厂新厂房的正式启用使得折旧费、摊销费等制造费用增加所致 2020 年，红花油的单位成本较 2019 年变动不大。2021 年 1-6 月，红花油的单位成本较 2020 年度有所降低，主要系原材料价格下降等因素的影响。

六味地黄丸单位成本 2019 年度增加 2.93%、2020 年度增加 0.39%、2021 年 1-6 月下降 1.70%，藿香正气丸单位成本 2019 年增加 10.42%、2020 年度下降 3.25%、2021 年 1-6 月下降 2.79%，主要系受发行人各月排产情况、产品工时结构等变动，使得六味地黄丸、藿香正气丸单位产品分摊的直接人工和制造费用变动所致。因无法取得可比公司相关产品单位成本的变动趋势，难以比较发行人自产中成药单位成本变动趋势与可比公司是否存在显著差异。

口罩产品报告期内单位成本分别为 0.09 元/只、0.10 元/只、0.25 元/只和 0.23 元/只，2018 年-2019 年基本保持稳定，2020 年大幅增加，主要系受新冠肺炎疫情的影响口罩需求量大幅增加，进而带动了相应原材料价格激增所致，如熔喷布由 2019 年度的每公斤 14.94 元增加至 179.82 元。2021 年 1-6 月口罩单位成本有所下降，主要系熔喷布等相应原材料价格降低所致。

2020 年发行人新增“爱廷玖”盐酸达泊西汀片产品，单位成本为 1.15 元/片。2021 年 1-6 月，单位成本下降至 0.91 元/片，主要系随着市场开发效果显现，该产品的市场需求增加，公司相应增加了产品生产规模，其中原料药采购量的大幅提升降低了原料药的单位采购成本，生产规模提升带来的规模效应也导致单位成本有所下降。

发行人同行业可比公司中一品红、康芝药业主要从事自产产品生产和销售业务，选取单位成本比较如下：

单位：元/（盒、支、瓶、组、包）

可比公司	产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一品红	医药制造	未披露	4.79	4.62	5.07
康芝药业	医药行业	未披露	2.76	4.76	4.35

注：一品红、康芝药业均未披露具体产品单位成本，上述单位成本系按其各自的医药制造业业务总营业成本除以医药制造业总销售量计算；可比公司均未披露 2021 年 1-6 月单位

成本情况。

因同行业可比公司平均单位成本未披露每个具体产品单位成本情况，其整体单位成本受其当年销售产品结构影响较大，因此发行人产品的单位成本变动与可比公司存在一定差异，具有合理性。

③发行人自产外用药与同行业可比公司的单位成本变动趋势比较情况

发行人的自产外用药主要包括风油精、红花油等。报告期内，风油精、红花油销售收入占外用药总收入的比例在 70%以上，因此在进行比较时选择同样以风油精为主要产品的漳州水仙药业股份有限公司（前身是漳州市香料厂，其母公司为上市公司“青山纸业（600103.SH）”）进行对比。

公司	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
青山纸业	医药行业营业成本（万元）	8,300.95	10,827.30	8,795.86	8,075.69
	风油精系列销售量（万瓶）	未披露	5,772.81	6,053.83	6,452.92
发行人	风油精（3ml/瓶）单位成本（元/瓶）	0.86	0.93	0.92	0.78
	风油精（6ml/瓶）单位成本（元/瓶）	1.20	1.33	1.30	1.10
	风油精（9ml/瓶）单位成本（元/瓶）	1.65	1.85	1.81	1.51
	风油精（12ml/瓶）单位成本（元/瓶）	2.78	3.22	3.12	—

注：青山纸业（600103.SH）为“水仙”牌风油精的生产企业漳州水仙药业股份有限公司之母公司，根据其年报信息显示风油精为其医药行业主要产品；青山纸业未披露其 2021 年 1-6 月风油精系列销售量。

报告期内，青山纸业仅披露了其医药行业全部产品（包括风油精、无极膏、香精等）总体的营业成本，以及其风油精系列产品（包括不同规格的风油精）整体的销售量，因此，发行人无法准确计算出可比公司各规格风油精产品的单位成本，无法分析单位成本变动趋势。

报告期内发行人自产外用药主要为风油精、红花油，为与可比公司一致，选取风油精进行对比分析。报告期发行人风油精系列产品的单位成本及变动趋势如下：

产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
风油精（3ml/瓶）（元/瓶）	0.86	-7.95%	0.93	1.12%	0.92	17.34%	0.78
风油精（6ml/瓶）（元	1.20	-9.81%	1.33	2.14%	1.30	18.42%	1.10

产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
/瓶）							
风油精（9ml/瓶）（元/瓶）	1.65	-10.86%	1.85	2.40%	1.81	19.74%	1.51
风油精（12ml/瓶）（元/瓶）	2.78	-13.85%	3.22	3.31%	3.12	-	-

发行人 2020 年度风油精单位成本变动较小，2019 年度风油精单位成本增加幅度较大原因系风油精主要原材料薄荷脑由 2018 年度的 219.45 元/公斤增加至 2019 年度的 234.49 元/公斤。相应的，2019 年青山纸业公开披露的年报显示，其医药行业的毛利率变动原因是“受主导产品风油精售价下降及原辅材料上升的影响”，这一变动原因与发行人单位成本变动原因基本一致。此外，2019 年制药厂新厂房的正式启用使得折旧费、摊销费等制造费用增加，生产成本大幅增加。2021 年 1-6 月风油精单位成本下降较多主要系产品主要原材料薄荷脑由成本下降较多，且随着本期风油精产量的提高，单位产品分摊的固定成本有所下降。各规格风油精单位成本下降率差异主要受生产时间、数量等因素影响。综上，报告期内发行人风油精单位成本的变动是合理的，变动趋势与可比公司不存在显著差异。

④发行人自产中成药与可比公司的单位成本变动趋势比较情况

发行人的自产中成药主要为六味地黄丸、藿香正气丸等丸剂产品，生产和销售同类产品的代表性上市公司有同仁堂（600085.SH）、九芝堂（000989.SZ）、佛慈制药（002644.SZ）等，但上述公司除同仁堂外均未披露中成药的具体销量情况,根据同仁堂披露的各期年报信息，其中成药产品中“补益类”产品的营业成本与发行人六味地黄丸的单位成本对比情况如下：

公司	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
同仁堂（补益类产品）	营业成本（万元）	未披露	87,323.25	84,121.19	104,785.44
	销量（万盒）	未披露	2,366.70	1,883.10	2,527.57
发行人（六味地黄丸）	平均单位成本（元/万粒）	141.66	144.11	143.55	139.47

注：同仁堂未披露 2021 年 1-6 月补益类产品营业成本及销量情况。

根据同仁堂的年度报告，其补益类产品的代表性品种包括六味地黄系列、金匮肾气系列、阿胶系列、五子衍宗系列等，但仅披露了上述补益类产品总体的营

业成本，未披露不同品种各自的营业成本；且报告期内，同仁堂仅披露了其补益类产品中六味地黄系列、金匮肾气系列的总销售量，未披露不同产品不同规格各自的销量情况，因此，发行人无法根据该公司公开披露的信息计算其不同产品各自的单位成本金额，无法分析其单位成本变动趋势。

报告期内，发行人主要中成药产品的单位成本及变动情况如下：

产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
六味地黄丸（元/粒）	0.01	-1.70%	0.01	0.39%	0.01	2.93%	0.01
藿香正气丸（元/粒）	0.02	-2.79%	0.02	-3.25%	0.02	10.42%	0.02

六味地黄丸单位成本 2019 年度增加 2.93%、2020 年度增加 0.39%、2021 年 1-6 月下降 1.70%，藿香正气丸单位成本 2019 年增加 10.42%、2020 年度下降 3.25%、2021 年 1-6 月下降 2.79%，主要系受发行人各月排产情况、产品工时结构等变动，使得六味地黄丸、藿香正气丸单位产品分摊的直接人工和制造费用变动所致。因无法取得可比公司相关产品单位成本的变动趋势，难以比较发行人自产中成药单位成本变动趋势与可比公司是否存在显著差异。

⑤发行人口罩产品与可比公司的单位成本变动趋势比较情况

经查询，已上市或拟上市公司中，自主生产且公开披露了 2018 年度-2020 年度口罩单位成本的公司主要有武汉华康世纪医疗股份有限公司（创业板 IPO 申报企业，以下简称“华康世纪”）和可孚医疗科技股份有限公司（创业板上市公司，以下简称“可孚医疗”）。具体情况如下：

公司	产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单位成本（元/只）	变动率	单位成本（元/只）	变动率	单位成本（元/只）	变动率	单位成本（元/只）
华康世纪	口罩	未披露	未披露	1.68	1020.00%	0.15	-16.67%	0.18
可孚医疗	口罩/手套	未披露	未披露	2.88	66.47%	1.73	73.00%	1.00
发行人	口罩	0.23	-9.65%	0.25	153.00%	0.10	6.15%	0.09

如上表所示，华康世纪 2019 年度口罩单位成本有所下降，主要系 2018 年为其医疗耗材业务开发初期，采购成本较高，而随着 2019 年业务规模的扩大，口罩销售价格上涨、采购价格有所下降所致。2020 年度，华康世纪口罩单位成本

大幅增加，主要系口罩、防护服和隔离衣2020年度作为防疫物资，2020年度供货紧张，单位成本较2018年度、2019年度提高。同时华康国际销售的口罩包含部分单位成本较高的KN95口罩，且其销售的口罩多为从第三方生产厂商采购，故华康国际口罩产品总体单位成本高于发行人销售口罩的单位成本。

可孚医疗口罩/手套类产品中手套产品主要为橡胶手套与PVC手套，口罩产品主要为医用口罩、海绵口罩、PM2.5口罩以及日用防护性口罩。2018至2020年口罩/手套产品单位成本呈大幅上升趋势，因其未再进一步拆分口罩产品的成本，无法确定口罩产品的变动趋势。

发行人自产口罩产品报告期内单位成本分别为0.09元/只、0.10元/只、0.25元/只和0.23元/只，2018年-2019年基本保持稳定，2020年大幅增加，主要系受新冠肺炎疫情的影响口罩需求量大幅增加，进而带动了相应原材料价格激增所致，如熔喷布由2019年度的每公斤14.94元增加至179.82元。2021年1-6月随着疫情逐步得到控制，以及口罩原材料市场价格的降低，口罩单位成本有所回落。

综上，报告期内发行人口罩产品单位成本2018年和2019年相对稳定、2020年呈现大幅提升趋势，主要受原材料价格波动影响所致，2021年1-6月随着疫情逐步得到控制以及原材料市场价格的下降，口罩单位成本有所回落，具有合理性，且变动趋势与可比公司相比不存在显著差异。

⑥发行人两性健康用药与可比公司的单位成本比较情况

发行人于2020年8月上市销售两性健康用药“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，2020年度和2021年1-6月发行人该产品的平均单位成本为1.15元/片和0.91元/片。发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片在中国销售的竞品仅有德国药厂Berlin-Chemie AG的原研药“必利劲”、四川科伦药业股份有限公司的仿制药“艾时达”和力品药业（厦门）股份有限公司的仿制药“长立舒”，上述三家公司均未公开披露其在中国销售的盐酸达泊西汀片的单位成本，因此无法直接进行比较。

（3）各类原材料的金额及占比情况

单位：万元

原材料类别	原材料名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例
外用药	薄荷脑	177.29	2.46%	350.80	2.41%	319.14	3.87%	263.65	3.08%

原材料类别	原材料名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例	金额	占自产产品营业成本比例
	水杨酸甲酯	129.21	1.79%	221.85	1.52%	150.42	1.83%	152.12	1.78%
	丁香酚	31.90	0.44%	50.17	0.34%	42.22	0.51%	43.74	0.51%
	丁香罗勒油	204.25	2.84%	440.80	3.03%	328.48	3.99%	398.91	4.67%
医疗器械、卫生材料	棉条	12.16	0.17%	42.46	0.29%	127.97	1.55%	185.86	2.17%
	木棒	7.20	0.10%	57.48	0.39%	236.12	2.87%	236.73	2.77%
	无纺布	232.53	3.23%	794.65	5.46%	123.69	1.50%	162.93	1.91%
	熔喷布	269.12	3.74%	3,726.24	25.60%	65.29	0.79%	84.56	0.99%
	聚乙烯	-	0.00%	17.60	0.12%	82.32	1.00%	84.44	0.99%
	点焊皮筋	186.08	2.58%	310.84	2.14%	58.05	0.70%	72.97	0.85%
中成药	酒萸肉	152.27	2.11%	280.37	1.92%	228.88	2.78%	241.94	2.83%
	半夏（制）	84.80	1.18%	172.32	1.18%	202.18	2.45%	230.66	2.70%
	熟地黄	110.00	1.53%	177.72	1.22%	141.49	1.72%	134.96	1.58%
	茯苓	53.14	0.74%	52.08	0.36%	48.11	0.58%	52.30	0.61%
主要原材料合计		1,649.95	22.91%	**6,695.38**	**45.99%**	**2,154.36**	**26.15%**	**2,345.77**	**27.44%**
其他原材料		3,093.87	42.96%	3,963.04	27.22%	3,764.42	45.70%	3,534.52	41.34%
合计		4,743.82	65.87%	**10,658.42**	**73.21%**	**5,918.78**	**71.85%**	**5,880.29**	**68.78%**

注：上表为发行人自主生产产品的主营业务成本中原材料金额及占比情况。

报告期内，发行人自产产品营业成本中主要原材料占比分别为 27.44%、26.15%、45.99%和 22.91%，2018-2019 年度基本保持稳定，2020 年度占比大幅增加，主要系受新冠肺炎疫情的影响口罩需求量大幅增加，进而带动了相应原材料价格大幅增长，熔喷布由 2019 年度的每公斤 14.94 元增加至 2020 年度的 179.82 元，增幅 1,103.61%。同时口罩产品销售规模大幅上升，口罩产品成本占自产产品营业成本比例为 46.61%，因此 2020 年度主要原材料占自产产品营业成本的比例大幅上升。2021 年 1-6 月主要原材料占自产产品营业成本的比例较 2018 年度、2019 年度有所下降，一方面系口罩原材料的市场价格降低且该期间口罩收入占比减少；另一方面系新品达泊西汀的销售占比有所增加，其材料成本占自产产品主营业务成本的比例提高。山东华铂凯盛自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的生产采用药品上市许可持有人制度的模式，根据药品注册批件，山东华铂凯盛

为该药品的上市许可持有人，药品生产企业为烟台鲁银药业有限公司。2020 年度、2021 年 1-6 月，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片结转的营业成本中，盐酸达泊西汀片原料药的金额为 170.40 万元、195.48 万元（包含山东华铂凯盛采购及烟台鲁银药业有限公司采购的部分），占相应期间自产产品主营业务成本的比例为 1.17%、2.71%。

（4）自产产品按成本构成分析

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
自主生产产品	直接材料	4,743.82	65.87	10,658.42	73.21	5,918.78	71.85	5,880.29	68.78
	直接人工	722.64	10.03	1,379.45	9.48	915.48	11.11	1,044.19	12.21
	制造费用	1,137.99	15.80	1,972.45	13.55	1,402.96	17.03	1,624.88	19.01
委托生产产品		597.26	8.29	547.62	3.76	-	-	-	-
合计		**7,201.71**	**100.00**	**14,557.94**	**100.00**	**8,237.22**	**100.00**	**8,549.36**	**100.00**

报告期内，公司自产产品包括自主生产的外用药、中成药、医疗器械、卫生材料及其他产品，以及委托生产的盐酸达泊西汀片。其中，自主生产产品的主营业务成本由直接材料、直接人工及制造费用构成，其中直接材料占主营业务成本的比重在 60%以上。

报告期内，公司发行人依据销售计划、库存情况等制定生产计划，结合市场需求适时调整，实现多品种、小批量、高效生产，生产过程中严格遵照公司的操作指导文件的要求，按时生产出符合质量标准的产品。报告期内发行人生产模式与自产产品结构保持稳定，外用药、中成药、医疗器械、卫生材料等生产工艺流程未发生重大变化，单位产品工时保持稳定。

报告期内，发行人生产人员平均薪酬情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员平均薪酬（元/月）	5,207.38	5,006.89	4,288.44	4,181.32

如上表所示，报告期内生产人员月平均薪酬金额分别为 4,181.32 元/月、4,288.44 元/月、5,006.89 元/月、5,207.38 元/月，2020 年增幅较多主要系公司因疫情期间加班生产口罩等使得生产人员的工资和奖金增加所致。2021 年 1-6 月，生产人员平均薪酬较 2020 年度小幅提升。

报告期发行人主要产品直接人工占比分别为 12.21%、11.11%、9.48%和

10.03%，2019 年直接人工占比相较 2018 年有所下降主要是因为生产工人数量减少导致销售自产产品对应的直接人工金额有所下降及主要产品原料结转单价上升。2020 年直接人工占比相较 2019 年有所下降，一方面系发行人新增自产产品“爱廷玖”为委托生产模式，其金额的新增导致自主生产产品的直接人工、制造费用占主营业务成本的比例均有所下降，另一方面系新冠肺炎疫情期间，口罩的原材料价格大幅上涨，同时口罩成本占自产产品营业成本的比例提高至 46.61%，因此 2020 年直接材料的占比有所提高，而直接人工、制造费用的占比有所下降。2021 年 1-6 月，直接人工占比有所上升，一方面系人工成本有所提高，另一方面主要系随着口罩原材料价格的大幅降低以及口罩业务营业成本占比的降低，营业成本中的直接材料占比较 2020 年度明显降低，直接人工的占比随之有所上升。

3、报告期内，公司主要代理产品、主要原材料及能源的采购数量和采购价格

公司主要代理产品、主要原材料及能源的采购数量和采购价格，具体请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要产品采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品及原材料的采购情况和单价变动情况”。

（四）毛利额及毛利率分析

1、公司主营业务毛利及综合毛利情况

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额（万元）	毛利率（%）	金额（万元）	毛利率（%）	金额（万元）	毛利率（%）	金额（万元）	毛利率（%）
主营业务毛利	15,968.55	50.46	38,868.74	54.82	21,106.65	42.52	23,000.19	44.77
综合毛利	15,968.55	50.46	38,868.74	54.82	21,106.90	42.52	23,003.35	44.76

报告期内，公司的主营业务毛利额分别为 23,000.19 万元、21,106.65 万元、38,868.74 万元和 15,968.55 万元，综合毛利额分别为 23,003.35 万元、21,106.90 万元、38,868.74 万元和 15,968.55 万元，主营业务毛利率分别为 44.77%、42.52%、54.82%和 50.46%，综合毛利率分别为 44.76%、42.52%、54.82%和 50.46%。公司的毛利额与毛利率变动主要受公司产品结构和各产品毛利率变动的共同影响。

2、公司按主营业务类别的毛利额及毛利率情况

（1）毛利额

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
代理运营	8,019.69	50.22	14,738.58	37.92	18,845.92	89.29	17,397.13	75.64
自产产品	7,859.07	49.22	24,011.01	61.77	2,247.05	10.65	3,422.64	14.88
医药技术服务及技术转让	89.79	0.56	119.15	0.31	13.69	0.06	2,180.42	9.48
主营业务毛利额	**15,968.55**	**100.00**	**38,868.74**	**100.00**	**21,106.65**	**100.00**	**23,000.19**	**100.00**

报告期内，公司代理运营业务的毛利额占主营业务毛利额的比例分别为 75.64%、89.29%、37.92%和 50.22%；自产产品的毛利额占公司主营业务毛利额的比例分别为 14.88%、10.65%、61.77%和 49.22%，2018 年度和 2019 年度，代理运营业务实现的利润系公司业绩的主要来源，2020 年度，新冠疫情爆发后，公司的口罩销售收入大幅增加，此外，公司自主研发的盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月开始上市销售，为公司贡献了可观的利润，该年度，自产产品的毛利额占比提高至 61.77%。2021 年 1-6 月，随着新冠疫情得到有效控制，口罩业务对发行人的业绩贡献降低，但“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的业绩贡献有所提高，最终 2021 年 1-6 月自产产品的毛利额占比相较于 2018 年度和 2019 年度大幅提高至 49.22%。

（2）毛利率

单位：%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度
代理运营	48.75	25.34	46.18	20.79	48.48	37.97	47.34	33.86
自产产品	52.18	24.83	62.25	33.87	21.43	4.53	28.59	6.66
医药技术服务及技术转让	66.48	0.28	28.63	0.17	4.92	0.03	82.10	4.24
主营业务毛利率	**50.46**	**50.46**	**54.82**	**54.82**	**42.52**	**42.52**	**44.77**	**44.77**

注：毛利贡献度=各业务类别的毛利率×各业务类别的销售收入占比

报告期内，公司代理运营业务的毛利率分别为 47.34%、48.48%、46.18%和 48.75%。2019 年度，公司代理运营业务的毛利率与 2018 年度相比变动不大。2020 年度，代理运营业务的毛利率较 2019 年度下降了 2.30 个百分点，主要系公司在疫情期间，毛利率较高的代理产品和胃整肠丸的销售收入占比降幅较大。2021 年 1-6 月，代理运营业务的毛利率恢复至 2019 年度的水平。

报告期内，公司自产产品的毛利率分别为 28.59%、21.43%、62.25%和 52.18%。

2019 年度，公司自产产品的毛利率与 2018 年度相比降幅较大，主要系原材料成本增加及产品销售价格调整等因素的综合影响。2020 年度，公司自产产品的毛利率大幅增加至 62.25%，主要系新冠疫情期间，口罩的市场价格较往期大幅增长，同时口罩的销售收入占比也大幅增加，此外，公司自主研发的两性健康用药盐酸达泊西汀片 2020 年 8 月开始上市销售，为自产产品贡献了可观的利润。2021 年 1-6 月，自产产品的毛利率相较于 2020 年度有所下降，但仍保持在较高水平，一方面系随着新冠疫情得到有效控制及口罩市场价格的下降，口罩的毛利率水平相较于 2020 年度明显下降，另一方面系“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的毛利率水平较高，且 2021 年 1-6 月对自产产品的业绩贡献有所增加。

报告期内，公司医药技术服务及技术转让业务的毛利率分别为 82.10%、4.92%、28.63%和 66.48%，公司的医药技术服务及技术转让业务主要系子公司山东华铂凯盛及其子公司开展的受托研发项目、一致性评价项目和技术转让，报告期内公司该业务的毛利率水平波动较大，主要系不同期间该业务收入金额和具体收入构成变动所致。2018 年度该业务的毛利率为 82.10%，远高于其他期间，主要系当期确认了注射用多西他赛聚合物胶束的技术转让收入 2,000.00 万元，但注射用多西他赛聚合物胶束的前期研发成本已根据公司的会计政策在发生当期计入研发费用，故而此项技术转让收入直接大幅拉高了 2018 年度医药技术服务及技术转让的毛利率。除 2018 年度的技术转让收入 2,000.00 万元外，其他各期的收入主要来源于受托研发项目与一致性评价项目，由于不同项目的项目周期各异，毛利率水平也有所差异，故而不同期间结转的项目收入最终表现出不同的毛利率水平。

3、公司主要产品毛利额、毛利率及变动分析

（1）公司主要产品毛利额

产品类别		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
代理运营	肠胃用药	3,841.48	24.06	6,975.91	17.95	10,744.02	50.90	9,475.58	41.20
	眼科用药	3,569.20	22.35	5,983.80	15.39	5,976.97	28.32	5,453.94	23.71
	避孕药	48.03	0.30	666.27	1.71	660.81	3.13	897.35	3.90
	外用药	211.15	1.32	359.77	0.93	356.60	1.69	433.01	1.88

产品类别		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	医疗器械	130.12	0.81	752.83	1.94	1,106.95	5.24	1,137.25	4.94
	卫生材料及其他	16.14	0.10	-	-	0.56	0.00	-	-
	代理运营小计	**8,019.69**	**50.22**	**14,738.58**	**37.92**	**18,845.92**	**89.29**	**17,397.13**	**75.64**
自产产品	两性健康用药	6,798.97	42.58	5,149.80	13.25	-	-	-	-
	外用药	704.13	4.41	982.53	2.53	851.30	4.03	1,133.69	4.93
	中成药	209.70	1.31	567.41	1.46	441.64	2.09	957.28	4.16
	医疗器械	111.12	0.70	17,175.09	44.19	645.23	3.06	944.87	4.11
	卫生材料及其他	35.14	0.22	136.19	0.35	308.87	1.46	386.80	1.68
	自产产品小计	**7,859.07**	**49.22**	**24,011.01**	**61.77**	**2,247.05**	**10.65**	**3,422.64**	**14.88**
医药技术服务及技术转让		**89.79**	**0.56**	**119.15**	**0.31**	**13.69**	**0.06**	**2,180.42**	**9.48**
合计		**15,968.55**	**100.00**	**38,868.74**	**100.00**	**21,106.65**	**100.00**	**23,000.19**	**100.00**

注：上表中代理运营的肠胃用药指公司代理销售的和胃整肠丸、眼科用药指公司代理销售的沃丽汀、避孕药指公司代理销售的左炔诺孕酮滴丸（新斯诺）、外用药指公司代理销售的保心安油、医疗器械指公司代理销售的医疗器械；自产产品中各类别产品所包含的具体产品情况请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及基本情况”之“（一）主营业务、主要产品的基本情况及主营业务收入构成”之“2、发行人主要产品”。

（2）公司主要产品毛利率及毛利贡献度

单位：%

产品类别		2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度
代理运营	肠胃用药	76.72	12.14	73.25	9.84	74.92	21.65	73.69	18.44
	眼科用药	39.56	11.28	35.27	8.44	32.58	12.04	32.29	10.62
	避孕药	29.72	0.15	45.71	0.94	49.67	1.33	47.28	1.75
	外用药	21.21	0.67	21.32	0.51	21.62	0.72	22.80	0.84
	医疗器械	27.63	1.11	33.03	1.06	34.59	2.23	35.55	2.21
	卫生材料及其他	-	-	-	-	8.72	0.00	-	-
	代理运营小计	**48.75**	**25.34**	**46.18**	**20.79**	**48.48**	**37.97**	**47.34**	**33.86**
自产产品	两性健康用药	91.92	21.48	90.39	7.26	-	-	-	-
	外用药	33.42	2.22	28.46	1.39	30.24	1.72	36.77	2.21
	中成药	8.67	0.66	12.64	0.80	10.15	0.89	18.52	1.86
	医疗器械	4.37	0.41	70.44	24.22	34.18	1.30	44.43	1.84

产品类别		2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度	毛利率	贡献度
	卫生材料及其他	10.06	0.05	24.86	0.19	21.62	0.62	24.28	0.75
	自产产品小计	**52.18**	**24.83**	**62.25**	**33.87**	**21.43**	**4.53**	**28.59**	**6.66**
医药技术服务及技术转让		**66.48**	**0.28**	**28.63**	**0.17**	**4.92**	**0.03**	**82.10**	**4.24**
主营业务合计		**50.46**	**50.46**	**54.82**	**54.82**	**42.52**	**42.52**	**44.77**	**44.77**

注：各产品销售收入占比=各产品销售收入/主营业务收入；毛利贡献度=各产品毛利率×各产品销售收入占比

（3）公司主要产品的毛利额及毛利率的变动分析

①肠胃用药

报告期内，公司肠胃用药（和胃整肠丸）的毛利额分别为 9,475.58 万元、10,744.02 万元、6,975.91 万元和 3,841.48 万元，毛利率分别为 73.69%、74.92%、73.25%和 76.72%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 18.44%、21.65%、9.84%和 12.14%。

报告期内，公司肠胃用药的毛利主要由 50 粒/瓶的和胃整肠丸贡献，该规格产品的毛利额占肠胃用药总毛利额的比例均超过 75%。2019 年度，公司肠胃用药的毛利率有所提高，主要系 2018 年和 2019 年公司基于和胃整肠丸良好的市场基础，逐年提高了 50 粒/瓶和胃整肠丸的销售单价，此外，2018 年和 2019 年产品适用的增值税率逐年降低，因此对应的无税销售单价相应提高；2020 年度，肠胃用药的毛利率有所降低，主要系不同规格产品收入结构变动等因素的影响。2021 年 1-6 月，和胃整肠丸的毛利率有所提高，一方面系该期间美元兑人民币汇率有所下降，产品的采购成本相应降低，另一方面系发行人适当提高了 50 粒/瓶与 120 粒/瓶的和胃整肠丸的销售单价。

A、报告期内发行人向和胃整肠丸供应商采购价格的变动具体情况、历次调价情况

产品名称	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	瓶	0.45 美元	0.45 美元	0.45 美元	0.45 美元
和胃整肠丸（120 粒/瓶）	瓶	1.08 美元	2020 年 10 月 1 日起上涨至 1.08 美元	1 美元	1 美元
和胃整肠丸（300 粒/瓶）	瓶	1.83 美元	1.83 美元	1.83 美元	1.83 美元

报告期内，发行人向和胃整肠丸供应商采购价格除 2020 年 10 月 1 日和胃整

肠丸（120 丸）上涨 0.08 美元/盒外，其他规格的产品价格未发生变动。

B、发行人和胃整肠丸销售价格调整的具体情况

报告期内，发行人的和胃整肠丸销售单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 粒/瓶）（元/瓶）	15.42	14.20	13.96	12.95
和胃整肠丸（120 粒/瓶）（元/瓶）	20.43	16.94	17.42	17.16
和胃整肠丸（300 粒/瓶）（元/瓶）	36.17	36.42	32.38	32.85

和胃整肠丸三个规格的产品中，50 粒/瓶的产品最畅销且收入占比最高，报告期内，该规格的产品平均销售价格逐年上升，系公司根据市场销售情况，在 2018 年、2019 年和 2021 年 1-6 月上调了该规格产品的销售单价。报告期内，120 粒/瓶和胃整肠丸的销售单价变动主要系促销活动力度、产品收入客户结构变动等因素的影响；2021 年 1-6 月，120 粒/瓶和胃整肠丸的销售单价大幅上升，主要系该期间发行人上调了该规格产品的销售价格。2020 年与 2021 年 1-6 月，300 粒/瓶和胃整肠丸的销售价格较 2018 年和 2019 年增幅较大，主要系公司基于对市场的判断和产品销售策略，适当提高了对部分客户的销售价格。

C、和胃整肠丸关税及增值税变动的情况

报告期内，和胃整肠丸关税和增值税率具体情况如下：

税种	2019.4.1-2021.6.30 税率	2018.5.1-2019.3.31 税率	2018.1.1-2018.4.30 税率
关税	-	-	3%
增值税	13%	16%	17%

2018 年 5 月 1 日之前，和胃整肠丸进口关税为 3%。根据《国务院关税税则委员会关于降低药品进口关税的公告》[税委会公告（2018）2 号]，自 2018 年 5 月 1 日起，以暂定税率方式将包括抗癌药在内的所有普通药品、具有抗癌作用的生物碱类药品及有实际进口的中成药进口关税降为零。和胃整肠丸属于该[税委会公告（2018）2 号]附件中规定的商品种类，因此进口关税自 2018 年 5 月 1 日降为零。

根据财税[2018]32 号文的规定，自 2018 年 5 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 17%调整为 16%。根据财政部、国家税务总局、海关总署联合发布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 16%调整为 13%。

D、和胃整肠丸毛利率变动的影响因素分析

a、报告期内，和胃整肠丸整体毛利率的变动分析

报告期内，发行人和胃整肠丸的整体毛利率分别为 73.69%、74.92%、73.25%和 76.72%，存在小幅波动，主要系不同规格产品的毛利率有所差异，且各期产品的收入结构变动所致。报告期各期，和胃整肠丸各规格产品的毛利率及其收入结构如下：

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	销售收入（万元）	3,633.89	7,163.07	11,946.09	10,623.93
	该规格产品的收入占比	72.58%	75.21%	83.31%	82.62%
	毛利率	80.95%	77.92%	77.84%	76.53%
和胃整肠丸（120 粒/瓶）	销售收入（万元）	1,172.14	2,024.44	1949.62	1,703.48
	该规格产品的收入占比	23.41%	21.26%	13.60%	13.25%
	毛利率	65.77%	58.21%	60.28%	60.04%
和胃整肠丸（300 粒/瓶）	销售收入（万元）	201.02	336.54	444.15	530.62
	该规格产品的收入占比	4.01%	3.53%	3.10%	4.13%
	毛利率	64.11%	64.23%	60.90%	60.72%
和胃整肠丸整体	销售收入（万元）	5,007.05	9,524.05	14,339.87	12,858.03
	毛利率	76.72%	73.25%	74.92%	73.69%

2019 年，由于 50 粒/瓶的和胃整肠丸毛利率和收入占比均有所提高，带动了和胃整肠丸整体毛利率的提高。2020 年，由于毛利率较高的 50 粒/瓶的产品收入占比下降，和胃整肠丸的整体毛利率较 2019 年有所降低。2021 年 1-6 月，由于 50 粒/瓶和 120 粒/瓶和胃整肠丸的毛利率均明显提高，带动和胃整肠丸整体的毛利率水平也有所提高。

b、报告期内，和胃整肠丸主要规格产品毛利率变动的量化分析

报告期各期，和胃整肠丸各规格产品的毛利率变动由产品单价和单位成本的变动共同引起，各规格产品中，50 粒/瓶与 120 粒/瓶的产品各期收入占比合计均超过 95%，发行人使用因素分析法量化分析上述两个规格产品单价和单位成本对毛利率的影响如下：

项目	期间	和胃整肠丸（50 粒/瓶）	和胃整肠丸（120 粒/瓶）
毛利率	2021 年 1-6 月	80.95%	65.77%
	2020 年度	77.92%	58.21%
	2019 年度	77.84%	60.28%
	2018 年度	76.53%	60.04%
平均单价（元/瓶）	2021 年 1-6 月	15.42	20.43
	2020 年度	14.20	16.94
	2019 年度	13.96	17.42
	2018 年度	12.95	17.16
单位成本（元/瓶）	2021 年 1-6 月	2.94	6.99
	2020 年度	3.14	7.08
	2019 年度	3.09	6.92
	2018 年度	3.04	6.86
平均单价变动对毛利率的影响幅度	2021 年 1-6 月	1.74%	7.15%
	2020 年度	0.38%	-1.14%
	2019 年度	1.69%	0.61%
	2018 年度	—	—
单位成本变动对毛利率的影响幅度	2021 年 1-6 月	1.29%	0.42%
	2020 年度	-0.30%	-0.93%
	2019 年度	-0.39%	-0.37%
	2018 年度	—	—

根据上表，和胃整肠丸的毛利率受到产品单价和单位成本的影响程度有所差异，整体而言，报告期内产品销售单价对毛利率的影响幅度大于单位成本的影响幅度。

c、和胃整肠丸平均单价变动的影响因素分析

就产品平均单价而言，其影响因素包括产品适用的增值税率、发行人对价格的调整及客户收入结构变动等。2018 年 5 月 1 日起，和胃整肠丸适用的增值税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起，适用税率进一步降为 13%，如果使用 2018 年同期适用的增值税率对 2019 年的收入进行模拟测算，可以得出 2018 年、2019 年增值税税率调整导致 2019 年和胃整肠丸的不含税销售收入增长约 2.30%；2018 年 8 月及 2019 年 8 月和胃整肠丸 50 粒/瓶分别调增价格，再叠加不同类型客户收入结构的变动等因素的影响后，最终 2019 年和胃整肠丸 50 粒/瓶

和 120 粒/瓶产品的平均单价较 2018 年分别增加 7.78%和 1.55%。

2020 年，如果使用 2019 年同期适用增值税率对该年度的收入模拟测算，可以得出 2019 年增值税税率调整导致 2020 年和胃整肠丸的销售收入增长约 0.20%，在叠加 2019 年 8 月和胃整肠丸 50 粒/瓶调增价格与不同类型客户收入结构的变动等因素的影响后，最终 2020 年和胃整肠丸 50 粒/瓶和 120 粒/瓶产品的平均单价较 2019 年分别增加 1.74%、减少 2.79%。

2021 年 1-6 月与 2020 年度的增值税率一致，和胃整肠丸 50 粒/瓶与 120 粒/瓶产品的平均单价较 2020 年分别增加 8.57%和 20.62%，主要系价格调增与不同类型客户收入结构变动等因素的影响。

d、和胃整肠丸单位销售成本变动的影响因素分析

就产品单位销售成本而言，其影响因素包括汇率变动、关税、供应商供货价格变动等，报告期内，发行人和胃整肠丸的单位销售成本变动趋势与单位采购成本变动趋势一致，此处主要通过分析上述各因素对单位采购成本的影响程度来说明其对于单位销售成本的影响。

2019 年，和胃整肠丸各规格产品以原币计价的采购单价较 2018 年未发生变化，供应商供货价格对单位采购成本未造成影响。2018 年 1-4 月，和胃整肠丸适用 3%的进口关税，2018 年 5 月 1 日起，进口关税降为零；2018 年和胃整肠丸的进口关税金额占当年和胃整肠丸采购总额的比例为 0.48%，该因素导致 2019 年和胃整肠丸的单位采购成本有所降低。2018 年，发行人采购和胃整肠丸的平均汇率（美元兑人民币汇率）为 6.71，2019 年，采购的平均汇率为 6.88，较 2018 年上涨 2.53%，汇率的变动导致 2019 年和胃整肠丸的单位采购成本有所增加，在叠加不同规格产品采购时点与采购规模的差异，以及产品采购和成本结转的时间差异等因素后，2019 年和胃整肠丸 50 粒/瓶和 120 粒/瓶产品的单位成本较 2018 年分别增加 1.78%和 0.95%。

2020 年 10 月 1 日起，和胃整肠丸（120 粒/瓶）的采购价格由 1 美元/瓶调整为 1.08 美元/瓶，但由于 2020 年 10 月至 12 月发行人未采购此规格产品，故调价未对 2020 年的单位采购成本造成影响。2020 年和 2019 年，和胃整肠丸均无进口关税。2020 年，发行人采购和胃整肠丸的平均汇率为 6.93，较 2019 年增加 0.73%，在叠加不同规格产品采购时点与采购规模的差异，以及产品采购和成本结转的时

间差异等因素后，2020 年和胃整肠丸 50 粒/瓶和 120 粒/瓶产品的单位成本较 2019 年分别增加 1.36%和 2.28%。

2021 年 1-6 月，发行人采购和胃整肠丸的平均汇率为 6.46，较 2019 年下降 6.78%，和胃整肠丸（120 粒/瓶）的采购价格由 2020 年的 1 美元/瓶调增至 1.08 美元/瓶，调增幅度为 8.00%，上述因素在叠加不同规格产品采购时点与采购规模的差异，以及产品采购和成本结转的时间差异等因素后，2021 年 1-6 月和胃整肠丸 50 粒/瓶和 120 粒/瓶产品的单位成本较 2020 年分别降低 6.34%和 1.21%。

因此，综合增值税率、产品价格调整与收入客户结构变动等因素对产品单价的影响，以及关税、汇率等因素对和胃整肠丸单位采购成本及单位销售成本的影响后，报告期内和胃整肠丸各规格的毛利率有所波动，具有合理性。

e、和胃整肠丸与竞品终端售价的比较分析

发行人和胃整肠丸的主要竞品为大幸药品株式会社生产、金活医药集团（01110.HK）代理的喇叭牌正露丸，该竞品的代理商未公开披露相关产品的直接销售价格和毛利率，故无法直接和竞品对比分析售价与毛利率水平。根据发行人 2021 年 **12** 月在京东大药房、阿里健康大药房等大型医药销售平台查询和胃整肠丸及其竞品的终端销售价格，和胃整肠丸（50 粒/瓶）的终端销售价格约为 29.8 元/瓶，喇叭牌正露丸（50 粒/瓶）的终端销售价格约为 28.5 元/瓶，两者不存在重大差异。

②眼科用药

报告期内，公司眼科用药（沃丽汀）的毛利额分别为 5,453.94 万元、5,976.97 万元、5,983.80 万元和 3,569.20 万元，毛利率分别为 32.29%、32.58%、35.27%和 39.56%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 10.62%、12.04%、8.44%和 11.28%。

报告期内，沃丽汀的毛利率呈上升趋势，主要系关税、汇率、采购价格变动等因素对单位采购成本的影响，以及增值税率和客户收入结构变动等因素对产品单价的影响的共同作用结果。

A、报告期内发行人沃丽汀供应商采购价格的变动具体情况、历次调价情况

根据发行人与授权厂商的代理协议与补充协议，报告期内和沃丽汀的历次调价情况如下：

产品名称	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沃丽汀	盒	9.0 美元	9.0 美元	2019 年 10 月 1 日起下调为 9.0 美元	9.5 美元

沃丽汀的授权厂商为日本第一药品产业株式会社，采购价格以美元标价，2018 年至 2019 年，美元兑人民币的汇率波动较大，其中 2018 年 4 月至 2019 年 9 月美元兑人民币汇率中间价整体呈上升趋势，发行人的采购成本持续增加，经双方友好协商，决定自 2019 年 10 月 1 日起，沃丽汀的采购价格下调至 9.0 美元/盒。

B、发行人沃丽汀销售价格调整的具体情况

报告期内，发行人的主要代理运营产品销售单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沃丽汀（元/盒，不含税）	97.11	96.62	95.84	94.57

报告期内，整体上沃丽汀的人民币含税价格较为稳定，2018 年 5 月 1 日起，沃丽汀适用的税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起，增值税率进一步调整为 13%，税率的变化导致沃丽汀的无税销售单价有所提高；此外，在沃丽汀参与招投标的销售区域，产品的中标价格存在一定差异，不同销售区域和客户收入结构的变动也导致产品整体平均单价有所变化。

C、沃丽汀关税及增值税变动的情况

报告期内，沃丽汀关税和增值税率具体情况如下：

税种	2019.4.1-2021.6.30 税率	2018.5.1-2019.3.31 税率	2018.1.1-2018.4.30 税率
关税	-	-	4%
增值税	13%	16%	17%

2018 年 5 月 1 日之前，沃丽汀进口关税为 4%。根据《国务院关税税则委员会关于降低药品进口关税的公告》[税委会公告（2018）2 号]，自 2018 年 5 月 1 日起，以暂定税率方式将包括抗癌药在内的所有普通药品、具有抗癌作用的生物碱类药品及有实际进口的中成药进口关税降为零。沃丽汀属于该[税委会公告（2018）2 号]附件中规定的商品种类，因此进口关税自 2018 年 5 月 1 日降为零。

根据财税[2018]32 号文的规定，自 2018 年 5 月 1 日起，增值税应税销售行为的适用税率由 17%调整为 16%。根据财政部、国家税务总局、海关总署联合发布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日起，增值税

应税销售行为的适用税率由 16%调整为 13%。

D、沃丽汀毛利率变动的影响因素分析

a、报告期内，沃丽汀毛利率变动的量化分析

报告期各期，沃丽汀的毛利率分别为 32.29%、32.58%、35.27%和 39.56%，其变动由产品平均单价和单位成本的变动共同引起，使用因素分析法量化分析平均单价和单位成本对产品毛利率的影响如下：

项目	期间	沃丽汀
毛利率	2021 年 1-6 月	39.56%
	2020 年度	35.27%
	2019 年度	32.58%
	2018 年度	32.29%
平均单价（元/盒）	2021 年 1-6 月	97.11
	2020 年度	96.62
	2019 年度	95.84
	2018 年度	94.57
单位成本（元/盒）	2021 年 1-6 月	58.69
	2020 年度	62.54
	2019 年度	64.62
	2018 年度	64.03
平均单价变动对毛利率的影响幅度	2021 年 1-6 月	0.33%
	2020 年度	0.55%
	2019 年度	0.90%
	2018 年度	—
单位成本变动对毛利率的影响幅度	2021 年 1-6 月	3.96%
	2020 年度	2.14%
	2019 年度	-0.61%
	2018 年度	—

根据上表，沃丽汀的毛利率受到产品单价和单位成本的影响程度有所差异，2019 年，产品平均单价变动对毛利率的影响幅度大于单位成本，2020 年和 2021 年 1-6 月，单位成本变动对毛利率的影响大于平均单价。

b、沃丽汀平均单价变动的影响因素分析

就产品销售单价而言，其影响因素包括发行人的销售价格、适用的增值税率

等。2018 年 5 月 1 日起，沃丽汀适用的增值税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起，适用税率进一步降为 13%，如果使用 2018 年同期适用的增值税税率对 2019 年的销售收入进行模拟测算，则增值税税率调整导致 2019 年沃丽汀不含税销售收入增长约 2.31%，在叠加不同客户收入结构变动等因素的影响后，最终 2019 年沃丽汀的平均单价较 2018 年增加 1.34%。

2020 年，如果使用 2019 年同期适用的增值税率对该年度的销售收入进行模拟测算，则增值税税率调整导致 2020 年沃丽汀的不含税销售收入增长约 0.41%，在叠加不同类型客户收入结构的变动等因素的影响后，最终 2020 年沃丽汀的平均单价较 2019 年增加 0.82%。

2021 年 1-6 月与 2020 年度的增值税率一致，沃丽汀平均单价较 2020 年增加 0.51%，主要系因为不同类型客户收入结构的变动。

c、沃丽汀单位销售成本变动的影响因素分析

就产品单位成本而言，其影响因素包括汇率变动、关税、供应商供货价格变动等，此处同样通过分析各主要因素对沃丽汀单位采购成本的影响说明其对于单位销售成本的影响。

2019 年 10 月 1 日起，沃丽汀供应商的供货价格由 9.5 美元/盒调整为 9.0 美元/盒，该因素导致 2019 年沃丽汀的单位采购成本下降约 1.09%。2018 年 5 月 1 日起，沃丽汀的进口关税降为零，2018 年度，沃丽汀进口关税的金额占当年采购总额的比例为 0.75%，该因素也导致 2019 年沃丽汀的单位采购成本有所降低。2018 年，发行人采购沃丽汀的平均汇率（美元兑人民币汇率）为 6.56，2019 年，采购的平均汇率为 6.88，较 2018 年上升 4.88%，上述因素在叠加产品采购时点差异，以及产品采购和成本结转的时间差异等因素后，最终导致 2019 年沃丽汀的单位成本较 2018 年增加 0.91%。

2020 年，沃丽汀 2019 年的价格调整导致该年度沃丽汀的单位采购成本下降约 3.90%。2020 年，发行人采购沃丽汀的平均汇率为 6.89，较 2019 年的平均汇率增加 0.15%，上述因素在叠加产品采购时点的差异，以及产品采购和成本结转的时间差异等因素后，最终导致 2020 年沃丽汀的单位成本较 2019 年减少约 3.21%。

2021 年 1-6 月，发行人采购沃丽汀的平均汇率为 6.49，较 2019 年下降 5.84%，

在叠加产品采购时点的差异，以及产品采购和成本结转的时间差异等因素后，最终导致 2021 年 1-6 月沃丽汀的单位成本较 2020 年减少 6.16%。

因此，综合增值税率调整、客户收入结构变动等因素对产品价格的影响，以及供应商供货价格调整、关税、汇率等因素对产品采购成本及单位成本的影响后，报告期内沃丽汀的毛利率有所波动，具有合理性。

d、沃丽汀与竞品终端售价的比较分析

发行人沃丽汀的主要竞品为西安汉丰药业有限责任公司生产、亿胜生物科技（01061.HK）代理的适丽顺，该竞品的代理商未公开披露相关产品的直接销售价格和毛利率，故无法直接和竞品对比分析售价与毛利率水平。根据发行人于 2021 年 **12** 月在康爱多大药房等大型医药销售平台查询沃丽汀及其竞品的终端销售价格，沃丽汀（60 片/盒）的终端销售价格约为 126 元/盒，适丽顺（60 粒/盒）的终端销售价格约为 118 元/盒，两者不存在重大差异。

③避孕药

报告期内，公司避孕药（新斯诺）的毛利额分别为 897.35 万元、660.81 万元、666.27 万元和 48.03 万元，毛利率分别为 47.28%、49.67%、45.71%和 29.72%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 1.75%、1.33%、0.94%和 0.15%。2019 年度，新斯诺的毛利率有所上升，主要系新斯诺的采购单价下降所致；2020 年度，新斯诺的毛利率较 2019 年度有所下降，主要系该产品直销模式下的毛利率较高，2020 年度的直销收入占比较 2019 年度下降所致。经与新斯诺的授权厂商山东瑞安药业有限公司友好协商，2021 年 2 月 28 日起，发行人已终止与山东瑞安药业有限公司关于新斯诺的合作关系，故 2021 年 1-6 月该产品的毛利额大幅减少。此外，2021 年 1-6 月，新斯诺的毛利率较往期大幅下降，主要系该产品经销模式下的毛利率低于直销模式，2021 年 1-6 月的销售收入绝大部分来源于经销商客户，同时发行人为了及时清理剩余的少量新斯诺库存，给予部分客户一定的价格优惠。

④两性健康用药

2020 年 4 月，公司自主研发的两性健康用药盐酸达泊西汀片（爱廷玖）取得药品注册批件，系国内“首仿”，2020 年 8 月，该产品上市销售。2020 年度和 2021 年 1-6 月，盐酸达泊西汀片（爱廷玖）的毛利额分别为 5,149.80 万元和 6,798.97 万元，毛利率分别为 90.39%和 91.92%，毛利贡献度分别为 7.26%和 21.48%。与其他自产产品相比，爱廷玖的毛利率水平较高，主要系该产品的生产成本较低。

经查询白云山（600332.SH）的年度报告，其销售的同为男性健康用药的仿制药“金戈”（枸橼酸西地那非，原研药为辉瑞公司的“万艾可”）2019 年的毛利率为 90.65%，2020 年的毛利率为 85.93%，“爱廷玖”的毛利率与之不存在重大差异，具有合理性。

⑤外用药

A.代理销售的外用药

报告期内，公司代理销售的外用药保心安油的毛利额分别为 433.01 万元、356.60 万元、359.77 万元和 211.15 万元，毛利率分别为 22.80%、21.62%、21.32%和 21.21%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 0.84%、0.72%、0.51%和 0.67%。报告期内，保心安油的毛利率水平较为稳定。

B.自产外用药

报告期内，公司自产外用药的毛利额分别为 1,133.69 万元、851.30 万元、982.53 万元和 704.13 万元，毛利率分别为 36.77%、30.24%、28.46%和 33.42%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 2.21%、1.72%、1.39%和 2.22%。

发行人的自产外用药主要包括风油精、红花油等。报告期内，风油精、红花油销售收入占外用药总收入的比例在 70%以上，因此在进行比较时选择同样以风油精为主要产品的漳州水仙药业股份有限公司（前身是漳州市香料厂，其母公司为上市公司“青山纸业（600103.SH）”）进行对比。

发行人在京东大药房、阿里健康大药房、康爱多等网络平台查询公司产品与同类产品最近期间的终端销售价格，具体情况如下：

公司产品名称及规格	公司产品价格	同类产品名称	同类产品价格
“五环牌”风油精（6ml/瓶）	约 5 元/瓶	“水仙牌”风油精（6ml/瓶）	约 6 元/瓶
“五环牌”红花油（16g/瓶）	约 29.8 元/瓶	其他品牌红花油	—

注 1：各价格来源于京东大药房、阿里健康大药房、康爱多大药房等大型药品销售平台 2021 年 **12** 月查询的数据，平台中不同商家的销售价格存在差异，此处列示各商家较为集中的销售价格；

注 2：不同品牌的红花油成分、规格有所差异，故销售价格不具有可比性；

报告期内，发行人与可比公司毛利率情况如下：

单位：%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

青山纸业（医药行业）毛利率	55.30	54.56	57.36	60.58
发行人外用药毛利率	33.42	28.46	30.24	36.77

注：青山纸业（600103.SH）为“水仙”牌风油精的生产企业漳州水仙药业股份有限公司之母公司，根据其年报信息显示风油精为其医药行业主要产品。

综上，报告期内，发行人风油精的终端售价与青山纸业同规格的风油精基本一致，但毛利率低于青山纸业医药行业的毛利率，主要系漳州水仙药业股份有限公司历史悠久，其前身为漳州市香料厂，拥有超过 60 年的发展历史，产品的产量和销售规模较大，报告期内，青山纸业风油精的产量和医药行业的销售收入与发行人的对比情况如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
风油精产量（万瓶）	青山纸业	未披露	6,057.35	5,659.43	6,590.16
	发行人	652.86	628.91	815.87	688.61
销售收入（万元）	青山纸业（医药行业）	18,571.82	23,826.32	20,629.17	20,486.16
	发行人（外用药）	2,106.88	3,452.18	2,815.41	3,083.02

根据上表，青山纸业风油精的生产规模和医药产品的销售规模都明显高于发行人，在上述情况下，发行人单位产品所分摊的固定资产折旧等固定成本较高，产品的单位成本相对较高，最终导致发行人外用药的毛利率低于青山纸业。

就毛利率变动趋势而言，报告期内，青山纸业医药行业的毛利率也呈现下降趋势，2019 年，青山纸业公开披露的年报显示，其医药行业的毛利率下降主要是“受主导产品风油精售价下降及原辅材料上升的影响”，因此，发行人主要外用药的毛利率变动趋势与同类产品一致，符合行业特征。

⑥中成药

报告期内，公司中成药的毛利额分别为 957.28 万元、441.64 万元、567.41 万元和 209.70 万元，毛利率分别为 18.52%、10.15%、12.64%和 8.67%，对公司主营业务毛利的贡献度分别为 1.86%、0.89%、0.80%和 0.66%。报告期内，中成药的毛利率有所波动，主要系产量变动引起单位产品分摊的固定成本变化，以及原材料采购成本变动等因素的影响。

发行人的自产中成药主要为六味地黄丸、藿香正气丸等丸剂产品，因此选取中成药行业的代表性上市公司同仁堂（600085.SH）、九芝堂（000989.SZ）、广誉远（600771.SH）和佛慈制药（002644.SZ）进行比较。

发行人在京东大药房、阿里健康大药房、康爱多等网络平台查询公司产品与同类产品最近期间的终端销售价格，具体情况如下：

公司产品名称及规格	公司产品价格	同类产品名称	同类产品价格
“天福康”六味地黄丸（200 丸/瓶）	约 14.8 元/瓶	“同仁堂”六味地黄丸（200 丸/瓶）	约 33 元/瓶
“天福康”藿香正气丸（200 丸/瓶）	约 10.8 元/瓶	“佛慈”藿香正气丸（200 丸/瓶）	约 13.9 元/瓶

注：各价格来源于京东大药房、阿里健康大药房、康爱多大药房等大型药品销售平台 2021 年 12 月查询的数据，平台中不同商家的销售价格存在差异，此处列示各商家较为集中的销售价格。

发行人与可比公司毛利率比较情况如下：

单位：%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
同仁堂（医药工业）	49.26	47.09	48.02	51.39
九芝堂（中成药）	72.71	73.43	74.48	72.86
广誉远（医药工业）	70.15	74.66	81.95	83.95
佛慈制药（医药行业）	27.36	34.14	27.60	32.31
可比公司平均值	54.87	57.33	58.01	60.13
发行人中成药毛利率	8.67	12.64	10.15	18.52

注：各中成药可比公司披露的分业务或分产品毛利率不同，发行人选取各可比公司披露的与发行人自产中成药最接近的业务或产品的毛利率进行对比分析，其中同仁堂为医药工业毛利率，九芝堂为中成药毛利率，广誉远为医药工业毛利率，佛慈制药为医药行业毛利率；

发行人与可比公司主要产品产量的对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
同仁堂（销售收入前五名主要产品中的补益类产品）（万盒）	未披露	2,626.29	1,496.18	2,247.90
广誉远（定坤丹水蜜丸）（万瓶）	未披露	1,914.70	3,515.89	2,664.69
发行人（主要中成药产品）（万盒）	**533.11**	**772.62**	**811.59**	**935.04**

注：九芝堂未公开披露其主要产品的产量和销量数据；佛慈制药披露的产量和销量数据均折算为人民币元，2018 年、2019 年和 2020 年其产品销量折算为元（即销售收入）分别为 54,458.10 万元、62,881.52 万元和 66,805.10 万元，相同期间发行人的中成药销售收入分别为 5,169.06 万元、4,352.81 万元和 4,488.09 万元，佛慈制药的销售规模远大于发行人。

综上，报告期内，发行人中成药产品的毛利率与同行业公司相比存在较大差异，一方面系发行人中成药的生产规模较小，单位产品分摊的固定成本较高；另一方面，发行人的主要中成药品种为补益类产品，如六味地黄丸、补中益气丸、明目地黄丸等，此类产品的销售价格受品牌知名度影响较大，因此同仁堂、九芝

堂等知名老字号企业的销售单价相对较高，而发行人中成药产品目前仍处于品牌建设和推广阶段，销售单价相较于同仁堂、九芝堂等知名企业处于较低水平。

2018 年中成药的毛利率较高，主要原因是一方面系当年产品产量增加，单位产品分摊的固定成本有所下降：2018 年至 2021 年 1-6 月，丸剂占公司中成药销售收入的比例均超过 90%，丸剂的产量分别为 318,902.63 万粒、259,043.00 万粒、229,116.00 万粒和 146,602.00 万粒。另一方面系不同产品收入结构变动的影响，发行人为提升中成药的产能利用率，提高生产的规模效应，会适量的开展中成药贴牌生产经营，由于贴牌生产的毛利率较低，其收入占比的提高会降低发行人中成药的毛利率水平；2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人贴牌中成药产品收入占中成药收入的比例分别为 21.44%、32.10%、39.88%和 42.95%。因此，由于 2018 年发行人中成药的产量相比报告期其他期间较高，贴牌中成药产品的收入占比相比报告期其他期间较低，导致当年的毛利率水平相对较高。

总体而言，报告期发行人中成药毛利率低于同行可比公司具有合理性；发行人自产中成药 2019 年度的毛利率较 2018 年度呈下降趋势，与可比公司变动趋势基本一致。

⑦医疗器械

A.代理销售医疗器械

报告期内，公司代理销售医疗器械的毛利额分别为 1,137.25 万元、1,106.95 万元、752.83 万元和 349.83 万元，毛利率分别为 35.55%、34.59%、33.03%和 27.63%，对主营业务毛利的贡献度分别为 2.21%、2.23%、1.06%和 1.11%。

报告期内，公司代理销售医疗器械的毛利率变动主要系不同类别及不同型号产品的收入结构变动等因素造成。

B.自产医疗器械

报告期内，公司自产医疗器械的毛利额分别为 944.87 万元、645.23 万元、17,175.09 万元和 130.12 万元，毛利率分别为 44.43%、34.18%、70.44%和 4.37%，对主营业务毛利的贡献度分别为 1.84%、1.30%、24.22%和 0.41%。

2019 年度，公司自产医疗器械的毛利率有所下降，主要是因为棉条、熔喷布等主要原材料价格上涨以及人工成本上涨较快所致。2020 年度，自产医疗器械的毛利率大幅增加，系新冠疫情期间，口罩的市场价格大幅提高，公司销售口罩的毛利空间也随之增加。2021 年 1-6 月，自产医疗器械的毛利率大幅降低，**主**

要系随着新冠疫情得到有效控制以及市场上口罩供应量的增加，口罩的销售价格大幅降低。

⑧卫生材料及其他

报告期内，公司自产卫生材料及其他产品的毛利额分别为 386.80 万元、308.87 万元、136.19 万元和 16.14 万元，毛利率分别为 24.28%、21.62%、24.86%和 10.06%，对主营业务毛利的贡献度分别为 0.75%、0.62%、0.19%和 0.05%。

公司自产产品中卫生材料及其他的销售收入主要来源于自产的日用棉签、口罩等产品。与具有医疗器械证书的医用棉签、医用口罩相比，日用棉签、日用口罩产品的技术指标要求相对较低，且主要通过贴牌销售、商场超市等渠道实现销售，因此整体毛利率水平大幅低于归类于医疗器械中的医用棉签和口罩的毛利率。2019 年度，发行人自产卫生材料及其他的毛利率有所下降，主要是因为棉条、熔喷布等主要原材料价格上涨以及人工成本上涨较快所致。2021 年 1-6 月，自产卫生材料及其他产品的毛利率降幅较大，主要系该期间此类产品产量与销量较少，产品分摊的单位成本有所提高。

⑨医药技术服务及技术转让

报告期内，公司医药技术服务及技术转让业务的毛利额分别为 2,180.42 万元、13.69 万元、119.15 万元和 89.79 万元，毛利率分别为 82.10%、4.92%、28.63%和 66.48%，对主要业务毛利的贡献度分别为 4.24%、0.03%、0.17%和 0.28%。

2018 年度，公司确认注射用多西他赛聚合物胶束项目技术转让收入 2,000.00 万元，但注射用多西他赛聚合物胶束的前期研发成本已根据公司的会计政策在发生当期计入研发费用，导致 2018 年度医药技术服务及技术转让的毛利额及毛利率较高。除上述因素外，报告期内医药技术服务及技术转让的毛利率变动主要系不同受托研发项目的毛利率以及各期的研发进度有所差异。

4、主要代理产品毛利率较高且持续上升的原因与可持续性分析

报告期内，和胃整肠丸与沃丽汀的收入占代理运营业务总收入的比例为 80%左右，系代理运营业务的主要产品，两种产品的毛利率在报告期各期均保持在较高水平，主要原因如下：

（1）公司拥有和胃整肠丸、沃丽汀等主要代理产品的销售定价权，能够自主决定相关代理产品在中国市场的销售价格

报告期内，公司系和胃整肠丸、沃丽汀在中国的唯一总代理，根据公司与授权厂商签署的代理协议，公司拥有和胃整肠丸、沃丽汀在中国大陆的销售定价权，能够自主决定相关产品在国内的销售价格。公司在制定产品销售价格时，会综合考虑产品的采购成本、营销推广成本、市场竞争程度、竞品价格、客户采购规模等因素。公司拥有和胃整肠丸与沃丽汀 20 余年的代理运营经验，对两种产品各销售渠道价格体系的把控程度较高，能够充分发挥自主定价权的优势，将采购成本变动等因素的影响传导至下游客户，从而将产品毛利率保持在适当水平。

（2）公司与和沃丽汀、和胃整肠丸等主要代理产品的授权厂商保持长期稳定的合作关系，主要代理产品的采购价格自与授权厂商合作以来变动不大

公司自 1999 年开始代理和胃整肠丸与沃丽汀，与主要代理产品的授权厂商合作时间较长，建立了长期稳定的合作关系。因沃丽汀、和胃整肠丸等主要代理产品为进口产品，授权厂商所在国家物价水平长期保持稳定，公司采购沃丽汀、和胃整肠丸等主要代理产品的价格自与授权厂商合作以来变动不大，如和胃整肠丸 50 粒/瓶由 1999 年的 0.33 美元/瓶增长到目前的 0.45 美元/瓶，沃丽汀由 7.8 美元/盒增长到目前的 9.0 美元/盒，涨幅分别为 36.36%和 15.38%。若考虑 2000 年左右美元兑人民币的汇率在 8.3 左右，按照当时汇率及原币单价计算的人民币采购单价与目前的汇率及原币单价计算的人民币采购单价较为接近。和胃整肠丸、沃丽汀等主要代理产品采购价格在长时间内保持稳定，为公司主要代理产品毛利率的稳定增长奠定了基础。

（3）通过 20 余年的持续推广，和胃整肠丸、沃丽汀等主要代理产品的品牌知名度得到大幅提升，销售单价较代理初期实现了较大幅度的增长

经过 20 余年的市场发展，发行人构建了和胃整肠丸、沃丽汀在国内覆盖广泛的销售网络，和胃整肠丸、沃丽汀等主要代理产品的品牌知名度得到大幅提升，得益于此，和胃整肠丸、沃丽汀的销售单价较代理初期实现了较大幅度的增长。1999 年至 2021 年 1-6 月，公司销售和胃整肠丸的主要规格 50 粒/瓶的平均销售单价由 4.6 元/瓶增长到 15.42 元/瓶，增长幅度为 235.26%，沃丽汀的平均销售单价从 72.65 元/盒增长到 97.11 元/盒，增长幅度为 33.67%。

（4）报告期内，采购成本变动、销售价格调整等因素影响和胃整肠丸与沃丽汀的毛利率

报告期内，和胃整肠丸与沃丽汀的采购成本有所波动，一方面，根据《国务

院关税税则委员会关于降低药品进口关税的公告》[税委会公告（2018）2 号]，自 2018 年 5 月 1 日起，和胃整肠丸、沃丽汀的进口关税分别由 3%、4%降为零，产品的采购成本有所降低；另一方面，沃丽汀以原币计价的采购单价自 2019 年 10 月 1 日起由 9.5 美元/盒下调至 9.0 美元/盒，上述因素在叠加美元兑人民币汇率波动等因素后，共同导致和胃整肠丸与沃丽汀在报告期内采购成本的变动。报告期各期，50 粒/瓶的和胃整肠丸单位采购成本分别为 3.04 元/盒、3.09 元/盒、3.13 元/盒和 2.92 元/盒，沃丽汀的单位采购成本分别为 62.77 元/盒、64.69 元/盒、62.05 元/盒和 58.41 元/盒，2018 年至 2020 年，和胃整肠丸（50 粒/瓶）与沃丽汀的单位采购成本有所波动但整体而言变动幅度不大，2021 年 1-6 月，受美元兑人民币汇率下降的影响，两种产品的单位采购成本较 2020 年度分别下降 6.75%和 5.87%。

报告期内，和胃整肠丸与沃丽汀的销售价格变化，也是相应产品毛利率变动的重要原因。2018 年和 2019 年，公司基于对和胃整肠丸销售的良好预期，逐年上调了和胃整肠丸的销售价格，此外，产品适用的增值税率自 2018 年 5 月 1 日起由 17%下调至 16%，自 2019 年 4 月 1 日起进一步下调至 13%，2021 年 1-6 月，公司基于对市场的判断，再次适当上调了和胃整肠丸的销售价格，在上述各因素的综合影响下，报告期各期，50 粒/瓶的和胃整肠丸平均销售单价（不含税）分别为 12.95 元/瓶、13.96 元/瓶、14.20 元/瓶和 15.42 元/瓶，呈上升趋势。报告期内，沃丽汀各期的平均销售价格分别为 94.57 元/盒、95.84 元/盒、96.62 元/盒和 97.11 元/盒，也呈上升趋势，一方面系产品适用的增值税率下降的影响，另一方面系对不同销售区域和客户收入结构变动的影响。

综上，在销售价格和采购成本的综合影响下，报告期内和胃整肠丸与沃丽汀的毛利率整体呈上升趋势；2020 年，和胃整肠丸的毛利率较 2019 年略有下降，主要系该年度 120 粒/瓶的和胃整肠丸收入占比提高，但该规格产品的毛利率相比其他规格的毛利率较低。

（5）与竞品相比，公司主要代理产品的终端销售价格不存在重大差异

公司和胃整肠丸的主要竞品为大幸药品株式会社生产、金活医药集团（01110.HK）代理的喇叭牌正露丸，沃丽汀的主要竞品为西安汉丰药业有限责任公司生产、亿胜生物科技（01061.HK）代理的适丽顺，上述竞品的代理商均未公开披露两种产品的直接销售价格和毛利率，故无法直接和竞品对比分析售价与

毛利率水平。通过在京东大药房、阿里健康大药房等大型医药销售平台查询和胃整肠丸、沃丽汀及其竞品最近期间的终端销售价格，两种产品及其竞品的终端售价不存在重大差异，因此发行人和胃整肠丸、沃丽汀的销售价格具有合理性与可持续性。

综上，报告期内发行人主要代理产品的毛利率较高且部分产品毛利率持续上升具有合理性。

和胃整肠丸、沃丽汀的毛利率的变动主要受发行人对药品的市场定价，供应商对药品的供货价格，国家对关税、增值税等税率的政策，汇率变动等因素影响。报告期内，（1）市场定价方面，发行人根据市场销售情况，在 2018 年和 2019 年逐年上调了和胃整肠丸主要品规 50 粒/瓶的含税销售单价，在 2021 年 1-6 月上调了 50 粒/瓶和 120 粒/瓶和胃整肠丸的含税销售单价；沃丽汀的人民币含税价格维持稳定。（2）采购价格方面，和胃整肠丸除 2020 年 10 月 1 日起 120 粒/瓶由 1 美元/瓶上涨至 1.08 美元/瓶外，其他规格的产品价格未发生变动；沃丽汀自 2019 年 10 月 1 日起采购价格由 9.5 美元/盒下调为 9.0 美元/盒。（3）税率方面，自 2018 年 5 月 1 日起，和胃整肠丸、沃丽汀的进口关税分别由 3%、4%降为零；适用的增值税率自 2018 年 5 月 1 日起由 17%下调至 16%，自 2019 年 4 月 1 日起进一步下调至 13%。（4）2021 年 1-6 月，由于美元兑人民币汇率有所降低，发行人采购和胃整肠丸、沃丽汀的成本随之降低。上述因素使发行人的和胃整肠丸、沃丽汀在报告期内维持较高的毛利率，且沃丽汀的毛利率持续增长。

未来如果和胃整肠丸、沃丽汀所在市场的竞争加剧，导致销售价格下降；供应商提升供货价格；国家税率政策向着不利于产品毛利率的方向发展；或者美元兑人民币汇率上升等，发行人上述产品的毛利率将存在下滑的风险。报告期内，沃丽汀的毛利率持续上升得益于税率政策及供应商降低供货价格、汇率变动等因素，该等因素不具有可持续性，因此其毛利率持续上升不具备可持续性。

5、公司毛利额对和胃整肠丸、沃丽汀的依赖性分析

报告期各期，发行人主要代理产品和胃整肠丸与沃丽汀的合计毛利额分别为 14,929.52 万元、16,720.99 万元、12,959.71 万元和 7,410.68 万元，占主营业务总毛利额的比例分别为 64.91%、79.22%、33.34%和 46.41%。2018 年至 2019 年，和胃整肠丸与沃丽汀的毛利额占比较高，发行人的整体毛利额对两种产品存在一

定依赖；2020 年和 2021 年 1-6 月，和胃整肠丸与沃丽汀的毛利额占比较低，发行人的整体毛利额已不构成对两种产品的依赖。虽然 2018 年至 2019 年和胃整肠丸与沃丽汀的毛利额占比较高，但发行人对两种产品的供应商不存在重大依赖，主要原因如下：

（1）公司与和胃整肠丸、沃丽汀的供应商之间形成了相互依存、合作共赢的稳定合作关系，不存在对上述代理产品供应商的重大依赖

根据公司与授权厂商签署的代理协议，公司为和胃整肠丸和沃丽汀的中国唯一总代理，全权负责和胃整肠丸和沃丽汀的销售、推广工作，拥有完整的销售定价权，并掌控相关的销售渠道和客户资源。公司自 1999 年起代理运营和胃整肠丸、沃丽汀，构建了覆盖广泛的销售渠道和专业的销售队伍，能够快速将代理运营产品推向市场。同时，和胃整肠丸和沃丽汀授权厂商的产品较为单一，和胃整肠丸与沃丽汀的授权厂商在中国的销售收入占授权厂商该产品销售收入的比例均超过 60%，授权厂商在中国没有设立相关机构和人员，其在中国的销售完全依托于公司的销售渠道和客户资源，授权厂商更换或自建营销网络将面临很高的转换成本，不具备经济性。

公司与授权厂商建立了长期稳定的合作关系，合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形，双方均取得了良好的经济效益。代理协议约定若公司完成办理《进口药品注册证》续证，协议到期后将自动续期，由于授权厂商在中国未设立办事机构，和胃整肠丸与沃丽汀《进口药品注册证》的续证由发行人主导办理，并已在代理期间内多次完成办理《进口药品注册证》的续证。

综上所述，虽然 2018 年至 2019 年上述代理产品的毛利额占公司总毛利额的比例较高，但发行人对授权厂商不存在重大依赖，授权厂商经济利益的实现需要发行人的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系。

（2）随着公司自产产品种类的增加及销售规模的扩大，自产产品的收入、利润有所提高，和胃整肠丸和沃丽汀等主要代理产品对发行人经营业绩的贡献占比将相对下降

2020 年 4 月，山东华铂凯盛自主研发的盐酸达泊西汀片取得药品注册批件，2020 年 8 月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片是国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等

同。2020 年，该产品实现销售收入 5,697.42 万元，成为公司新的自产产品业绩增长点。2021 年 1-6 月，该产品实现销售收入 7,396.23 万元，对发行人的业绩贡献持续提升。

2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，口罩作为重要的防疫物资，其需求量在短期内大幅增加，该期间公司自产口罩的销量和销售价格均大幅提高，当期自产产品的收入占比提高至 54.40%，毛利额占比提高至 61.77%。

依托公司在医药营销网络方面的竞争优势，未来公司将进一步加大自产产品的市场开拓力度，随着自产产品销售规模的不断扩大，自产产品的收入及毛利金额将逐步增加，对公司经营业绩的贡献将逐步提升。

（3）公司逐步由医药代理运营向医药制造业转型，自研药品将成为未来收入、利润的重要增长点

目前，发行人在自研药品项目储备、研发成果转化等方面均已取得阶段性成果。2020 年 4 月，山东华铂凯盛自主研发的盐酸达泊西汀片已取得药品注册批件，并于 2020 年 8 月正式投放市场销售。就项目储备而言，发行人主要的自研药品研发项目有 16 个，各项目均正在有序推进研发进程；其中，盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片、奥硝唑注射液、阿加曲班注射液已经提交药品注册批件申请。

随着公司药品研发成果的逐步显现，借助公司已有的成熟销售体系，公司自研药研发、生产、销售业务将在未来一段时间内为公司带来可观的新增收入和利润，将成为公司未来业绩增长的主要动力。

综上，公司与主要代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的授权厂商之间系相互依存、合作共赢的关系，随着公司自产产品种类的增加和销售规模的逐步扩大、自研药品陆续取得药品注册批件并推向市场销售，公司自产产品形成的收入和利润将进一步增加，和胃整肠丸、沃丽汀销售收入及毛利额占比将逐步降低。

6、口罩高毛利率的可持续性分析

2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，口罩作为重要的疫情防控物资，在短期内市场价格大幅提高，该期间发行人口罩的毛利率也大幅提升至 71.65%，随着市场上口罩产能和产量的快速增加，口罩的市场价格也出现明显的下降趋势。2019 年和 2020 年，发行人口罩销售数量、销售收入与平均价格的变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		变动幅度（%）	
	上半年	全年	上半年	全年	上半年	全年
销售数量（万只）	17,928	26,997	3,963	7,348	352.37	267.41
销售收入（万元）	19,030.60	23,934.57	671.04	1,258.11	2,736.00	1,802.42
平均价格（元/只）	1.06	0.89	0.17	0.17	526.93	417.79

2020 年全年，发行人口罩的平均销售价格已经从上半年的 1.06 元/只大幅下降至 0.89 元/只，但是与新冠肺炎疫情爆发前的 2019 年相比，2020 年全年口罩的平均价格依然有 417.79%的涨幅。2021 年 1-6 月，发行人口罩的销售数量为 12,063.41 万只，销售收入为 2,862.82 万元，平均价格为 0.24 元/只，虽然与 2020 年同期相比已大幅下降，但 2021 年上半年的口罩销售业绩已超过 2019 年全年的水平，且平均价格仍高于疫情发生前的水平。经查询市场同类口罩产品的价格变动趋势，发行人口罩价格的变动与同类产品基本一致。

新冠肺炎疫情爆发后，口罩产成品价格的暴涨也带动了口罩原材料价格的大幅上涨，2019 年和 2020 年，发行人口罩的主要原材料平均采购价格变动情况如下：

原材料名称	2020 年上半年（元/公斤）	2019 年上半年（元/公斤）	上半年变动幅度（%）	2020 年度（元/公斤）	2019 年度（元/公斤）	全年变动幅度（%）
熔喷布	260.02	14.84	1,652.62	179.82	14.94	1,103.61
无纺布	24.12	10.75	124.35	16.48	10.55	56.21

2020 年全年，熔喷布、无纺布等口罩的主要原材料平均采购价格相较于 2020 年上半年已经大幅下降，但与疫情尚未爆发的 2019 年同期相比，上述原材料的平均价格依然较高。2021 年 1-6 月，上述原材料的平均价格依然高于 2019 年的水平。综合上述分析，在口罩的市场供需完全达到平衡、口罩产成品和原材料的价格维持稳定之前，发行人口罩产品的毛利率存在继续下降的风险。

7、2018、2019 年口罩毛利率低于可比公司、2020 年高于等可比公司的原因及合理性

经查询公开披露数据，以口罩产品为主营业务的公众公司较少，报告期内涉及口罩业务，且口罩收入占比均超过 65%的公司有新三板挂牌公司兴诺科技（835159）。兴诺科技一直以呼吸类产品（“绿盾牌”口罩）为主要产品，故选取兴诺科技进行对比。

发行人在京东、阿里等网络平台查询公司产品与同类产品最近期间的终端销售价格，具体情况如下：

公司产品名称及规格	公司产品价格	同类产品名称	同类产品价格
“泰恩康”口罩	约 1.00 元/只	“绿盾牌”口罩	约 1.25 元/只

注 1：各价格来源于京东、阿里等大型药品销售平台 2021 年 12 月查询结果，平台中不同商家不同时间的销售价格存在差异，此处列示各商家较为集中的销售价格。

由于不同包装规格、不同销售阶段的口罩价格差异较大，此处列示的口罩产品销售价格选取查询时较为集中的报价，总体而言，公司口罩的终端销售价格与同期其他品牌相同规格产品的终端价格不存在重大差异。

报告期内，发行人与可比公司毛利率情况如下：

单位：%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
兴诺科技毛利率	58.02	47.40	52.64
发行人口罩毛利率	71.65	41.98	46.24

注：兴诺科技的数据来源于其公开披露的年报，由于该公司未披露各类产品分别的毛利率数据，故此处以兴诺科技各期的综合毛利率进行对比分析。

综上，发行人口罩的终端售价与兴诺科技同规格的口罩基本一致，但 2018、2019 年毛利率低于兴诺科技的毛利率，2020 年毛利率较兴诺科技更高。主要系 2020 年初新冠疫情爆发前，公司的口罩业务规模较小，2020 年，口罩需求增大，公司的生产口罩的规模效应凸显所致。2021 年 1-6 月，兴诺科技的口罩销售收入金额和占收入的比例均较往期明显降低，且兴诺科技未公开披露该期间口罩业务的毛利率，故不便与发行人该期间的口罩业务毛利率进行直接对比。

2018 年至 2020 年，由于兴诺科技未披露口罩的产量及销量数据，下面将兴诺科技的口罩销售收入与发行人进行对比：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）
兴诺科技口罩收入	5,862.43	84.53	2,506.55	69.78	3,172.84	68.64
发行人口罩收入	23,934.57	33.76	1,258.11	2.53	1,654.60	3.22

注：兴诺科技主要产品有两类，分别为呼吸类产品和纤维原料及其他，其中呼吸类产品

以绿盾口罩为代表，因此，以呼吸类产品销售收入作为口罩产品的销售收入进行分析。

2018-2019 年，兴诺科技的口罩销售收入分别为 3,172.84 万元和 2,506.55 万元，占当年营业收入的比例分别为 68.64%和 69.78%，发行人口罩销售收入分别为 1,654.60 万元和 1,258.11 万元，占当年营业收入的比例分别为 3.22%和 2.53%。兴诺科技的主营业务一直以来都是康纶纤维及其衍生产品的研发、推广和销售，口罩业务的销售收入占比达到营业收入的 65%以上，长期以来口罩都是兴诺科技的主要产品。在新冠疫情爆发之前，市场对口罩产品的需求相对较少，发行人的口罩销售收入金额和占比均小于兴诺科技。相对而言，2018 年和 2019 年兴诺科技的口罩业务更具备规模经济的优势，故毛利率高于发行人。

2020 年，兴诺科技和发行人的口罩销售收入分别为 5,862.43 万元和 23,934.57 万元，占当年各自营业收入的比例分别为 84.53%和 33.76%。2020 年初，发行人为应对疫情下口罩的市场短缺，积极增加口罩设备采购，加大口罩产能，依托公司现有的口罩生产经验及营销网络，实现了口罩销售收入的迅速增长。2020 年兴诺科技的口罩销售收入也实现的大幅增长，但全年来看，发行人凭借销售渠道的优势，口罩销售收入已达到兴诺科技的 4.08 倍。虽然口罩生产所需的原材料价格在疫情期间有所增长，但随着口罩产品销量和产量的增加，发行人生产活动的规模效应将逐步凸显，单位固定成本将有所降低。另一方面，发行人 2020 年全年口罩的平均价格达到 0.89 元/只，与新冠肺炎疫情爆发前的 2019 年相比，增长 417.79%。销售单价的上涨以及销售规模提升带来的规模效应，使得发行人 2020 年口罩业务毛利率高于兴诺科技。

就毛利率变动趋势而言，2019 年，发行人口罩的毛利率较 2018 年有所下降，主要系当年发行人基于市场需求适当减少了口罩的产量，单位产品分摊的成本有所增加，导致产品的单位成本上升，最终造成毛利率有所降低。2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，口罩的市场价格大幅增加，发行人口罩的毛利率也随之大幅提高，整体而言，发行人口罩毛利率的变动趋势与可比公司兴诺科技一致，符合行业特征。

8、剔除 2020 年口罩业务的影响后，发行人自产产品及主营业务毛利率情况

报告期各期，剔除口罩业务的影响后，公司自产产品及主营业务毛利率的情况具体如下：

单位：%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
自产产品	63.42	16.53	46.89	28.26	18.63	-7.13	25.76	-2.83
主营业务	55.05	8.80	46.25	3.71	42.54	-2.18	44.72	5.97

注：表格中的“变动”为毛利率变动的百分点数。

剔除口罩业务的影响后，公司 2020 年和 2021 年 1-6 月的自产产品业务毛利率为 46.89%和 63.42%，主营业务毛利率为 46.25%和 55.05%，较 2018 年至 2019 年均有所上升。

除口罩外，公司的自产产品主要包括外用药、中成药、棉签，以及 2020 年 8 月上市销售的新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片。2020 年度和 2021 年 1-6 月，剔除口罩业务毛利率的影响后，公司自产产品和主营业务毛利率的提高，主要系新产品爱廷玖的毛利率水平较高，带动了公司自产产品和主营业务毛利率的上升。

剔除口罩和爱廷玖毛利率的影响后，公司 2020 年度和 2021 年 1-6 月自产产品的毛利率为 19.16%和 19.50%，与 2019 年度相比略有上升，主营业务的毛利率为 40.15%和 42.29%，较 2019 年度有所下降。2019 年至 2021 年 1-6 月，剔除口罩和爱廷玖毛利率影响后的自产产品毛利率较 2018 年明显下降，主要系原材料价格变动导致的单位成本上升，以及产品销售价格变动等因素的综合影响。

9、公司主要产品不同客户的毛利率分析

报告期内，公司对不同产品制定了相应的定价机制，就同类产品而言，公司对不同客户的定价机制不存在重大差异，但在上述机制下，发行人会根据具体客户的客户类型、合作历史、采购规模、推广需求等对销售价格进行适当调整，由此导致同类产品不同客户的毛利率存在一定差异。报告期各期，发行人主要产品前五大客户的平均毛利率、最高毛利率、最低毛利率情况具体如下：

单位：%

主要产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	平均毛利率	80.43	78.57	79.02	76.96
	最高毛利率	82.81	80.25	80.19	77.97
	最低毛利率	75.55	76.95	77.50	76.38
沃丽汀	平均毛利率	39.42	35.41	31.47	32.07
	最高毛利率	39.62	35.66	33.05	32.59

主要产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	最低毛利率	39.20	35.19	25.77	31.60
口罩	平均毛利率	5.87	76.48	38.75	37.94
	最高毛利率	12.68	88.18	50.24	51.54
	最低毛利率	1.31	59.06	19.70	13.36

报告期内，发行人主要产品不同客户的毛利率存在一定差异，主要与客户类型、采购规模、推广需求等因素相关，一般而言，对于大型连锁直销客户、采购量较大的客户以及推广配送经销商客户，发行人通常给予相对优惠的销售价格，反之则销售价格较高。

发行人和胃整肠丸与沃丽汀主要通过经销模式进行销售，报告期各期，和胃整肠丸（50 粒/瓶）前五大客户的最高和最低毛利率差异不大，各期前五大客户的平均毛利率、最高毛利率、最低毛利率有所波动，其中 2019 年至 2021 年 1-6 月的毛利率水平高于 2018 年度，主要系 2018 年、2019 年公司和 2021 年 1-6 月适当提高了该产品的销售价格。除 2019 年外，沃丽汀前五大客户的最高毛利率和最低毛利率差异不大，2019 年沃丽汀前五大客户的最低毛利率较低，系该客户为推广配送经销商，需负责产品的推广及客户开发与维护，发行人给予其销售价格较低。2021 年 1-6 月，沃丽汀的毛利率水平整体有所上升，主要系该期间美元对人民币汇率降低，发行人的采购成本降低。

报告期内，发行人口罩前五大客户的最高毛利率和最低毛利率差异较大，其中，2018 年和 2019 年系最低毛利率对应的客户为口罩贴牌客户，此类客户采购量较大，且发行人无需负责产品的推广与客户开发，因此发行人给予其较低的销售价格；2020 年，新冠肺炎疫情期间，口罩的需求和市场价格大幅增加，该期间口罩的毛利率也大幅增加，但 2020 年和 2021 年 1-6 月口罩的市场价格变动较大，不同客户交易时点的差异导致了毛利率的差异。

10、公司与同行业可比公司毛利率比较分析

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率情况具体如下：

单位：%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	32.16	37.59	27.34	28.87
康哲药业	74.78	73.92	74.85	72.09

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国先锋医药	55.17	45.64	51.66	38.94
泛谷药业	63.86	67.11	78.34	77.27
一品红	85.38	82.37	77.58	72.48
康芝药业	41.53	51.30	48.27	44.66
可比公司平均值	**58.81**	**59.66**	**59.68**	**55.72**
泰恩康	**50.46**	**54.82**	**42.52**	**44.77**

注：同行业可比公司的数据源自各公司公开披露信息，其中，一品红（股票代码：300723）与康芝药业（股票代码：300086）为创业板上市公司，金活医药（股票代码：1110.HK）、康哲药业（股票代码：0867.HK）及中国先锋医药（股票代码：1345.HK）为香港上市公司，泛谷药业（股票代码：837090）为新三板挂牌公司。

上表中的各可比公司均从事代理运营和自产产品业务，与发行人的业务模式相似。报告期各期，发行人的毛利率均处于同行业可比公司的毛利率区间范围内，但受到产品结构、采购价格、销售价格及销售模式等因素的影响，医药行业不同企业的毛利率通常存在一定差异，如可比公司中，金活医药、中国先锋医药和康芝药业报告期各期的毛利率大多低于 50%，而康哲药业、泛谷药业和一品红各期的毛利率基本在 60%以上。

（五）其他利润表项目分析

1、税金及附加

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
城市维护建设税	125.65	37.56	309.70	39.62	187.65	32.74	196.17	34.89
教育费附加	51.62	15.43	135.02	17.27	81.93	14.29	88.21	15.69
地方教育附加	39.59	11.83	89.38	11.43	53.94	9.41	57.89	10.30
房产税	70.12	20.96	133.24	17.05	132.47	23.11	131.44	23.38
土地使用税	27.15	8.12	49.11	6.28	54.30	9.47	53.54	9.52
其他	20.38	6.09	65.21	8.34	62.89	10.97	35.02	6.23
合计	**334.51**	**100.00**	**781.66**	**100.00**	**573.19**	**100.00**	**562.27**	**100.00**

报告期内，公司税金及附加主要由城市维护建设税、教育费附加、土地使用税及房产税等构成。2020 年，公司的城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加都有显著增加，系新冠疫情爆发后，市场对口罩的需求量激增，公司的口罩销售额大幅上升，从而实际缴纳的增值税增加，由此导致附加税发生额大幅增加。

除此以外，其他税种在报告期内的发生额均无重大波动。

2、期间费用

报告期内，公司各项期间费用情况及占营业收入比例的情况：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）	金额（万元）	占营业收入比例（%）
销售费用	6,084.99	19.23	10,060.31	14.19	7,268.60	14.64	6,094.13	11.86
管理费用	2,094.74	6.62	5,027.21	7.09	4,480.24	9.03	3,884.83	7.56
研发费用	1,579.94	4.99	3,134.26	4.42	2,404.07	4.84	1,989.12	3.87
财务费用	190.39	0.60	442.95	0.62	276.63	0.56	423.03	0.82
合计	**9,950.06**	**31.44**	**18,664.74**	**26.33**	**14,429.54**	**29.07**	**12,391.12**	**24.11**

报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 24.11%、29.07%、26.33%和 31.44%，总体而言，期间费用占营业收入的比例较为稳定。

（1）销售费用

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
职工薪酬	2,216.36	36.42	3,552.05	35.31	3,008.05	41.38	2,523.86	41.41
折旧费及摊销	27.83	0.46	3.24	0.03	5.72	0.08	7.97	0.13
广告和业务推广费	3,027.18	49.75	4,467.58	44.41	2,755.46	37.91	1,871.99	30.72
差旅费	327.67	5.38	663.54	6.60	562.86	7.74	649.57	10.66
租赁费	57.30	0.94	227.67	2.26	209.57	2.88	196.41	3.22
运杂费	373.70	6.14	843.99	8.39	633.60	8.72	726.12	11.92
办公费	50.94	0.84	88.71	0.88	65.99	0.91	74.69	1.23
检测费	-	-	109.74	1.09	-	-	-	-
其他费用	4.02	0.07	103.78	1.03	27.36	0.38	43.53	0.71
合计	**6,084.99**	**100.00**	**10,060.31**	**100.00**	**7,268.60**	**100.00**	**6,094.13**	**100.00**

① 销售费用变动及主要构成

公司销售费用主要由销售部门职工薪酬、广告和业务推广费、运杂费及差旅费等构成。报告期内，公司销售费用分别为 6,094.13 万元、7,268.60 万元、10,060.31 万元和 6,084.99 万元，销售费用占营业收入的比重整体呈上升趋势，分别为 11.86%、14.64%、14.19%和 19.23%，公司销售费用的增长与其业务规模的扩大

相匹配。公司主要通过广告宣传、参加展会、客户拜访、店员培训等手段拉动终端销售，并通过推广活动等方式建立品牌知名度，培养潜在消费需求，实现对销售渠道的有效管控，因此对应的销售费用主要包括销售人员职工薪酬、广告和业务推广费、运杂费、差旅费等。

A.报告期内销售部门职工薪酬情况

报告期内，公司销售部门职工薪酬金额分别为 2,523.86 万元、3,008.05 万元、3,552.05 万元和 2,216.36 万元，占销售费用的比例分别为 41.41%、41.38%、35.31%和 36.42%。2019 年，销售部门职工薪酬金额较上年有所增加，主要系公司销售部门职工人数增加及销售人员薪酬水平上调所致。2020 年，销售部门职工薪酬金额保持增长，主要系部分销售经理薪资上调以及增强了对 OTC 营销团队的绩效激励，使得全年销售人员人均薪酬上升。2021 年 1-6 月，公司“爱廷玖”盐酸达泊西汀片仍处于推广期，同时也为了促进和胃整肠丸等 OTC 品种的推广，公司延续了对 OTC 营销团队的绩效激励措施，因此期间销售人员人均薪酬上升。

B.报告期内广告和业务推广费发生情况

a.广告和业务推广费的具体分项构成和金额、费用归集

报告期内，公司广告和业务推广费的构成和金额如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
广告费	641.60	21.19	233.27	5.22	1,017.41	36.92	38.66	2.07
网络推广费	892.48	29.48	1,377.24	30.83	239.20	8.68	146.64	7.83
渠道推广费	1,143.51	37.77	2,096.93	46.94	1,089.92	39.56	1,098.90	58.70
咨询及市场调研费	155.31	5.13	366.38	8.20	208.44	7.57	389.03	20.78
展览费	52.48	1.73	75.03	1.68	63.77	2.31	51.66	2.76
会务费	141.79	4.68	318.72	7.13	136.72	4.96	147.11	7.86
合计	**3,027.18**	**100.00**	**4,467.58**	**100.00**	**2,755.46**	**100.00**	**1,871.99**	**100.00**

上述各项费用归集的内容如下：

项目	费用内容
广告费	为扩大产品知名度，提升公司形象，向社会公众投放广告的费用

网络推广费	公司在社交网络、电商平台等线上渠道进行网络品牌营销发生的费用
渠道推广费	公司为拓展和维护销售渠道，对经销商、终端药店等客户进行拜访、活动促销发生的推广活动费用
咨询及市场调研费	咨询服务商为公司相关产品提供市场营销策略咨询、终端市场需求及销售现状分析、竞争对手信息收集等咨询及市场调研活动发生的支出
展览费	公司为进行产品宣传、发掘潜在客户而参加各地专业展会形成的费用
会务费	公司根据营销需要组织和参加的销售会、培训会及研讨会等发生的费用

报告期内，公司广告费金额分别为 38.66 万元、1,017.41 万元、233.27 万元、641.60 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 2.07%、36.92%、5.22%、21.19%。2018 年，因公司通过公众媒介投放的广告较少，相应的广告费用较低。2019 年广告费大幅增加，主要系公司为进一步提升和胃整肠丸的品牌知名度，当年通过媒体投放的电视、电梯及车站广告，产生了数额较大的广告费支出。2021 年 1-6 月，公司广告费有所增加，主要是因为随着境内疫情的好转，公司为提升和胃整肠丸的品牌知名度，增加了该品的广告费支出。

报告期内，公司网络推广费金额分别为 146.64 万元、239.20 万元、1,377.24 万元、892.48 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 7.83%、8.68%、30.83%、29.48%。公司的网络推广费主要是在网络平台上进行产品宣传和电商促销活动发生的费用。2019 年网络推广费有所增加，主要系公司为拓宽品牌传播途径，通过网络平台对和胃整肠丸进行同步宣传，发生了较大的网络推广费用。2020 年，公司自主研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片获得药品注册批件，在药品上市前后，公司通过网络进行了推广，使得 2020 年及 2021 年 1-6 月的网络推广费金额大幅上升。

报告期内，公司渠道推广费分别为 1,098.90 万元、1,089.92 万元、2,096.93 万元、1,143.51 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 58.70%、39.56%、46.94%、37.77%，占比较大。公司的和胃整肠丸、新斯诺、外用药和中成药等非处方药产品及盐酸达泊西汀片主要通过客户拜访、促销宣传等活动进行渠道推广，报告期内的渠道推广费主要是在商务渠道建设中发生的活动策划与执行、促销赠品和宣传材料等费用。2018-2019 年，公司的渠道推广费保持在较高水平，主要系提升和胃整肠丸品牌知名度的同时，公司加大了对相关产品的渠道推广力度，通过开展各种促销活动，拉动产品销售。2020 年，公司的渠道推广费大幅增长，主要系 2020 年公司研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，公司举办了“药店

人毅行者活动”等推广活动对“爱廷玖”进行渠道推广，渠道推广费支出相应增加。

报告期内，公司咨询及市场调研费分别为 389.03 万元、208.44 万元、366.38 万元、155.31 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 20.78%、7.57%、8.20%、5.13%。公司的咨询及市场调研活动旨在通过专业机构的咨询服务，为公司提供全面的市场现状分析与策略建议，以便形成更具针对性和指导性营销解决方案。2019 年咨询及市场调研费较上年出现下降，主要系公司当年将营销工作重心转移到了和胃整肠丸的电视广告和网络推广中，为控制成本收紧了在咨询及市场调研服务方面的投入。2020 年，随着公司“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的上市，公司加大了对该产品的市场情况分析和营销策略咨询投入，使得咨询及市场调研费金额有所上升。

报告期内，公司展览费分别为 51.66 万元、63.77 万元、75.03 万元、52.48 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 2.76%、2.31%、1.68%、1.73%。展览费是公司参加各地专业展会形成的费用，报告期内，公司的展览费占比较小且波动不大，2020 年由于新冠疫情影响，上半年公司参与展会活动数量减少，但随着疫情得到有效控制，各类展会活动逐步恢复，展览费支出出现小幅增长。

报告期内，公司会务费分别为 147.11 万元、136.72 万元、318.72 万元、141.79 万元，占广告和业务推广费的比例分别为 7.86%、4.96%、7.13%、4.68%。公司发生的会务费主要系根据营销需要组织与参加的销售会、培训会及研讨会等发生的场地费、会议服务费、策划费等，均系公司为促进产品销售发生的费用。2020 年会务费的发生额增长较大，主要系公司为推广“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，参加行业会议产生的支出增加。

b.广告和业务推广费的核算方式及会计处理

报告期内，上述广告和业务推广费根据公司与供应商签署的合同、结算单及播放证明等进行结算，于活动实际发生时计入销售费用。具体会计处理如下：

借：销售费用

贷：应付账款、预付账款、银行存款等

上述会计处理，符合《企业会计准则—基本准则》第三十五条：“企业发生的交易或者事项导致其承担了一项负债而又不确认为一项资产的，应当在发生时

确认为费用，计入当期损益”。

c.销售返利情况

公司的销售返利均通过商业折扣的形式执行，抵减本营销年度的销售收入，不在销售费用中核算，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

报告期内公司的销售返利情况，请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（七）返利情况”。

d.广告和业务推广费与营业收入的匹配情况

报告期内各期广告和业务推广费与营业收入的匹配情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广告和业务推广费（万元）	3,027.18	4,467.58	2,755.46	1,871.99
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
占营业收入比例	9.57%	6.30%	5.55%	3.64%

报告期内，公司广告和业务推广费分别为 1,871.99 万元、2,755.46 万元、4,467.58 万元、3,027.18 万元，占营业收入的比例分别为 3.64%、5.55%、6.30%、9.57%，广告和业务推广费在报告期内保持增长，占营业收入的比例在报告期内逐步上升。2018-2019 年，随着公司业务的发展和销售规模的扩大，公司转变了对重点产品的推广模式，导致广告和业务推广费占营业收入的比例上升。2020 年，公司推出新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，为提高产品知名度、快速将产品推向市场，发行人针对该产品开展了一系列推广营销活动，2020 年及 2021 年 1-6 月广告和业务推广费及其占营业收入的比例相应提高。

根据《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》《国务院办公厅关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》等文件，我国公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，截至 2018 年末，“两票制”已经在国内 31 个省份及地区全面推行。公司销售的处方药主要为沃丽汀，其终端客户主要为医院和药店，为应对“两票制”的影响，发行人收购了沃丽汀的主要经销商武汉威康，收购完成后，武汉威康的客户陆续转为发行人客户，使得“两票制”对发行人影响较小。

截至目前，在新的价格招标机制下共进行了四批国家药品集中采购，公司的主要产品中仅有“爱廷玖”盐酸达泊西汀片在 2020 年 7 月第三批国家药品集中

采购时中标，中标价格与公司正式对外公布零售价格相近，报告期内未受到带量采购政策的影响，且公司的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片主要通过药店终端进行销售，预计短期内受带量采购政策影响较小。

综上所述，发行人的广告和业务推广费主要与其推广模式有关，受“两票制”和价格招标机制的影响较小。

e. 和胃整肠丸 2019 年广告费大幅增长、报告期内渠道推广费远高于其他产品的原因，对应的渠道推广费增长与对应渠道销售收入增长的匹配性

I.和胃整肠丸 2019 年广告费大幅增长的原因

报告期内，和胃整肠丸产品广告费的变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	变动比例	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
广告费	183.55	-81.72%	1,004.15	3834.76%	25.52

报告期内，公司和胃整肠丸的广告费金额分别为 25.52 万元、1,004.15 万元和 183.55 万元，2019 年度大幅增加主要系公司于 2019 初开始布局产品的多渠道全方位宣传活动，在国内城市高铁站、电视传媒、电梯传媒等进行品牌广告投放，通过密集的多媒介传播，从空间广度及宣传深度两个方面加强和胃整肠丸的市场宣传效果。

肠胃病在我国属于常见病、多发病，随着现代生活节奏不断加快，人们常常忽略了日常饮食的规律性与合理性，因此导致国内肠胃道疾患人群逐年增多。随着经济的快速发展、老龄人口的持续增长，生活节奏的加快、饮食不规律所带来的胃痛、消化不良等症状的人群越来越多，有肠胃调理需求的人群也逐渐扩大，肠胃用药市场空间广阔。据中康资讯零售终端数据显示，2018 年度至 2020 年度，胃肠道疾病用药的零售终端市场规模为 239.92 亿元、260.65 亿元、269.40 亿元，呈现稳步增长。发行人代理运营的和胃整肠丸产品年销售额在 1 亿元左右，仍有广阔的发展空间。另一方面，和胃整肠丸自 1999 年在中国境内开始销售至今，在我国享有一定的知名度，但面对如此庞大的肠胃用药市场，不可避免的存在一些竞争对手。作为 OTC 产品，品牌知名度在消费者选购时起到了举足轻重的作用。为进一步加强品牌建设，形成和胃整肠丸的品牌效应，发行人经过仔细调研，在 2019 年度进行了大范围广告宣传活动,大幅增加了广告费支出。

II.报告期内和胃整肠丸渠道推广费远高于其他产品的原因

报告期内，发行人渠道推广费分产品的具体构成情况如下：

药品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
和胃整肠丸	607.40	53.12	1,274.64	60.79	991.06	90.93	947.38	86.21
爱廷玖	465.74	40.73	651.76	31.08	-	-	-	-
沃丽汀	15.48	1.35	32.41	1.55	37.55	3.45	10.39	0.95
其他	54.88	4.80	138.12	6.59	61.31	5.63	141.13	12.84
合计	**1,143.51**	**100.00**	**2,096.93**	**100.00**	**1,089.92**	**100.00**	**1,098.90**	**100.00**

报告期内，和胃整肠丸的渠道推广费分别为 947.38 万元、991.06 万元和 1,274.64 万元、607.40 万元，占渠道推广费总额比例分别为 86.21%、90.93%和 60.79%、53.12%。相比于其他产品，和胃整肠丸的渠道推广费支出较大。主要原因如下：（1）沃丽汀产品的渠道推广费较小。沃丽汀属于处方药，而处方药主要通过学术推广，由于沃丽汀进入我国市场时间较早，且具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，且目前国内市场沃丽汀的竞品仅有适丽顺，竞争相对较小，因此每年公司投入的渠道推广费用较少；（2）爱廷玖的渠道推广费整体上与和胃整肠丸相当。爱廷玖产品于 2020 年 8 月正式上市销售，公司制定并执行了多类型的营销推广方案来抢占市场。由于爱廷玖产品在 2020 年上市，不满一年的时间内发生的渠道推广费已达 651.76 万元，公司对其的推广力度已与和胃整肠丸相当；（3）其他产品的渠道推广费较少。一方面，公司其他产品的毛利贡献相对较少，报告期内，剔除和胃整肠丸、沃丽汀、爱廷玖和因特殊原因毛利较高的 2020 年的自产医疗器械、2018 年医药技术服务及技术转让以外的其他产品，毛利额占总毛利额的比例分别为 25.61%、20.78%和 9.22%、11.01%，由于其他产品的毛利率和总体贡献相对较低，公司对其他产品投入的渠道推广支出亦相对较少。另一方面，公司的外用药、中成药等产品多数属于消费者家庭常用药，此类产品并非公司独家生产销售，消费者对相关产品已经有了较好的认知，无需对产品功效进行推广宣传。因此，公司的其他产品，主要依托和胃整肠丸在 OTC 渠道的营销推广，报告期内的营销活动相对较少，相关费用相对较低。

发行人自 1999 年开始代理销售和胃整肠丸，经过近 20 年的专业市场推广，

发行人构建了和胃整肠丸在国内完善的销售网络，和胃整肠丸已成为公司毛利贡献的主要产品和代理运营的明星产品。报告期内，公司的和胃整肠丸毛利率分别为 73.69%、74.92%、73.25%、76.72%，同时和胃整肠丸留给经销商的毛利空间较大。以规格为 50 粒/瓶的和胃整肠丸为例，报告期内公司销售单价分别为 12.95 元/瓶、13.96 元/瓶、14.20 元/瓶、15.42 元/瓶，而公司在大型药品销售平台上查询的终端销售价格约为 29.8 元/瓶，留给下游经销商的毛利空间超过 50%，因此发行人通过对终端药店客户开展活动和促销等方式进行和胃整肠丸的渠道营销，将能够有效地推动和胃整肠丸的销售，同时更好地拓展和维护 OTC 领域的销售网络。

III.和胃整肠丸对应的渠道推广费增长与对应渠道销售收入增长的匹配性

报告期内，发行人的和胃整肠丸的渠道推广费与销售收入情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）
渠道推广费	607.40	12.62	1,274.64	28.61	991.06	4.61	947.38
销售收入	5,007.05	73.92	9,524.05	-33.58	14,339.87	11.52	12,858.03

发行人 2019 年和胃整肠丸的渠道推广费较上年增长 4.61%，和胃整肠丸销售收入增长 11.52%，收入增长幅度较渠道推广费增幅更大，主要系公司在加大和胃整肠丸渠道推广支出的同时,大幅增加了广告投放力度，得益于公司对品牌和渠道的推广和维护，和胃整肠丸在肠胃用药中的品牌知名度及消费者认可度得到提升，相应的销售收入实现较快增长。2020 年，发行人渠道推广费较上年增长 28.61%，和胃整肠丸销售收入下降 33.58%。渠道推广费增长的同时销售收入出现下降，主要受新冠疫情爆发的影响。2020 年上半年和胃整肠丸的市场需求出现大幅下降，上半年收入较 2019 年上半年下降 53.87%，随着国内疫情得到有效控制，公司积极开展营销策划，通过终端药店产品陈列和促销、宣传物料赠送等渠道推广活动应对新冠肺炎疫情带来的不利影响，产生了较大的渠道推广费，使得渠道推广费较上年有所增长。2021 年 1-6 月，和胃整肠丸渠道推广费较上年同期增长 12.62%，销售收入增长 73.92%，收入增长幅度较渠道推广费增幅更大，主要系因为 2020 年 1-6 月和胃整肠丸销售受疫情影响较大。

C.报告期内运杂费发生情况

a.运杂费的具体构成

报告期内，发行人销售费用中运杂费具体构成如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内销售	运杂费（万元）	332.40	762.99	633.60	726.12
	营业收入（万元）	30,709.26	68,262.00	49,638.86	51,388.45
	占比	1.08%	1.12%	1.28%	1.41%
境外销售	运杂费（万元）	41.30	81.00	-	-
	营业收入（万元）	938.89	2,636.28	-	-
	占比	4.40%	3.07%	-	-
合计	**运杂费（万元）**	**373.70**	**843.99**	**633.60**	**726.12**
	营业收入（万元）	**31,648.15**	**70,898.28**	**49,638.86**	**51,388.45**
	占比	**1.18%**	**1.19%**	**1.28%**	**1.41%**

报告期内，公司发生的运杂费金额分别为 726.12 万元、633.60 万元、843.99 万元、373.70 万元，占销售费用的比例分别为 11.92%、8.72%、8.39%、6.14%，占营业收入的比重分别为 1.41%、1.28%、1.19%、1.18%。运杂费主要为公司销售产品发生的运费，其中境外销售运杂费 2020 年、2021 年 1-6 月分别有 81.00 万元、41.30 万元发生额，其余均为境内销售运杂费。

b.运杂费与营业收入的匹配情况

境内销售方面，公司与客户约定的主要运费承担方式为发行人承担产品运费，少数客户选择自提模式。公司依据合同及订单约定，负责委托第三方物流公司将产品运输到客户的指定地点，并承担运输费用，运费主要与运输距离、货物数量相关。报告期内，公司境内销售运杂费金额分别为 726.12 万元、633.60 万元、762.99 万元、332.40 万元，运杂费占境内营业收入的比重分别为 1.41%、1.28%、1.12%、1.08%，总体呈下降趋势。主要系（1）报告期内公司产品运输方式发生变化，部分药品由航空运输改为公路运输，相应的运输单价有所下降，同时调整了发货管理方式，将一些零散运输进行归集，获取批量发货的价格优势；（2）新冠疫情爆发后，医用口罩的需求量激增，部分客户直接到厂自提，无需公司承担运费；（3）收购武汉威康后，武汉威康的客户逐步转移至母公司，相应产品直接由母公司运往客户处，无需通过武汉威康中转。

境外销售方面，运杂费来自出口销售业务和境外子公司销售业务。2020 年

及 2021 年 1-6 月，受新冠疫情影响，公司实现境外收入分别为 2,636.28 万元、938.89 万元，发生运杂费分别为 81.00 万元、41.30 万元，运杂费占境外营业收入的比重分别为 3.07%、4.40%，占比较境内销售运杂费更高，主要系境外的货运成本相较于境内更高。

综上所述，随着公司产品运输方式、客户转移的影响，发行人运杂费占营业收入的比重呈微弱下降趋势，但整体保持稳定。

D.报告期内销售人员差旅费发生情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差旅费（万元）	327.67	663.54	562.86	649.57
销售费用（万元）	6,084.99	10,060.31	7,268.60	6,094.13
占销售费用比例	5.38%	6.60%	7.74%	10.66%
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
占营业收入比例	1.04%	0.94%	1.13%	1.26%

报告期内，公司销售人员发生的差旅费金额分别为 649.57 万元、562.86 万元、663.54 万元、327.67 万元，占销售费用的比例分别为 10.66%、7.74%、6.60%、5.38%，占营业收入的比例分别为 1.26%、1.13%、0.94%、1.04%。差旅费系销售人员进行营销推广活动过程中发生的交通费、住宿费和公杂费等。各期差旅费金额及占比较低的原因主要如下：

a.客户拓展情况、推广方式变动

报告期内，公司销售的处方药产品沃丽汀由于推广时间较长、其疗效已得到广大患者及眼科医生的普遍了解，因此销售人员发生的差旅费较少；公司销售的和胃整肠丸、新斯诺、风油精及红花油等非处方药产品主要通过广告宣传、参加展会、客户拜访、店员培训、活动促销等手段拉动终端销售。通过近二十年的代理运营，公司积累了覆盖全国主要省级区域的营销网络，由于分布密集，各省级中心的销售人员只需负责本区域内的销售任务，长距离差旅行程较少，使得公司的差旅费发生额及占比较低。

b.营业收入增长情况

报告期内，差旅费金额变动趋势与营业收入变动情况基本一致，其中 2018 年的差旅费金额较高，主要系当年公司销售人员数量增长导致相关差旅活动费用增加，同时，公司为规范销售人员管理，提升销售人员专业水平，2018 年分批

组织各地销售人员前往总部培训，产生了部分差旅费。得益于销售人员数量增加以及销售专业技能提升，公司 2018 年的营业收入金额较大，与差旅费用较高相匹配。2020 年，受新冠疫情爆发的影响，医用口罩的市场需求量激增，加上“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，营业收入实现快速增长。2020 年，差旅费较 2019 年有所增加，主要系当年公司推出新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，该产品的推广销售活动较多，销售人员差旅行程增加，导致差旅费金额增长。

综上所述，报告期内公司差旅费的变动与营业收入变动一致。公司差旅费金额及占比较低，主要系公司在客户拓展及业务推广过程中差旅行程较短所致，考虑到公司营销网络覆盖广泛，差旅费金额及占比较低具有合理性。

E.各产品报告期内营销和推广方案对广告和业务推广费的不同分项的具体影响及合理性

公司设有营销中心，根据销售产品的特点，进行市场调研、市场推广、制定及执行销售策略。通过营销中心的运营，公司积累了广泛的医院、药店等终端客户群体，构建了成熟的营销网络和销售渠道。报告期内，公司的营销方向是在保持原有营销网络及销售渠道下，通过创新营销方法，进一步提升公司营销运营能力。

报告期内公司的营销重点产品是和胃整肠丸和爱廷玖，通过和胃整肠丸的运营提升公司 OTC 领域的销售网络优势，推进自主品牌医药产品、医疗器械产品等业务的市场建设；通过爱廷玖的运营抢占两性健康用药市场，为公司自产产品业务提供全新的业绩增长点。公司销售的处方药产品沃丽汀由于推广时间较长、其疗效已得到广大患者及眼科医生的普遍了解，报告期内营销活动较少。公司的其他产品，主要依托和胃整肠丸在 OTC 渠道的营销推广，报告期内的营销活动亦相对较少。

a、和胃整肠丸的广告和业务推广费情况

报告期内，和胃整肠丸产品广告和业务推广费的具体内容如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
广告费	628.00	45.90	183.55	10.65	1,004.15	40.36	25.52	1.83
网络推广费	70.90	5.18	21.87	1.27	120.40	4.84	111.55	8.01

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
渠道推广费	607.40	44.40	1,274.64	73.92	991.06	39.83	947.38	68.07
咨询及市场调研费	48.10	3.52	171.80	9.96	174.28	7.00	114.06	8.20
展览费	13.61	0.99	30.48	1.77	61.41	2.47	51.66	3.71
会务费	0.06	0.00	41.92	2.43	136.72	5.49	141.64	10.18
合计	**1,368.07**	**100.00**	**1,724.26**	**100.00**	**2,488.02**	**100.00**	**1,391.81**	**100.00**

报告期内，和胃整肠丸的销售推广以广告宣传和渠道推广为主，广告费和渠道推广费合计金额分别为 972.90 万元、1,995.22 万元、1,458.19 万元、1,235.40 万元，占和胃整肠丸广告和业务推广费总额的比例分别为 69.90%、80.19%、84.57%、90.30%。2019 年度至 2021 年 1-6 月，广告费和渠道推广费较 2018 年明显增加，具体情况如下：

报告期内，公司的渠道推广主要是通过对终端药店客户开展活动促销等方式推广和胃整肠丸，渠道推广费分别为 947.38 万元、991.06 万元、1,274.64 万元、607.40 万元，呈增长趋势，其中 2020 年度增加较多，主要系公司通过终端药店产品陈列和促销、宣传物料赠送等渠道推广活动积极应对 2020 年新冠肺炎疫情带来的不利影响。

报告期内，公司和胃整肠丸的广告费金额分别为 25.52 万元、1,004.15 万元、183.55 万元、628.00 万元，2019 年度大幅增加主要系公司于 2019 初开始布局产品的多渠道全方位宣传活动，在国内城市高铁站、电视传媒、电梯传媒等进行品牌广告投放，2021 年 1-6 月大幅增加主要系为提升产品知名度，加大电视传媒及电梯传媒广告投放。通过密集的多媒介传播，从空间广度及宣传深度两个方面加强和胃整肠丸的市场宣传效果，具体如下：

年份	宣传方案	执行情况	影响分项	影响金额（万元）
2018 年	高铁广告	2018 年在广州高铁站设置广告	广告费	23.85
2019 年	高铁广告	2019 年上半年在广州高铁站设置广告	广告费	55.71
2019 年	电视广告	2019 年 1-2 月，8-11 月在广东经济、广东影视和广东公共频道播放和胃整肠丸广告	广告费	638.68

年份	宣传方案	执行情况	影响分项	影响金额（万元）
2019 年	电梯广告	2019 年在广州、深圳和东莞住宅小区投放电梯广告	广告费	309.76
2020 年	电视广告	2020 年 5-7 月在广东南方都市、广东影视频道播放和胃整肠丸广告	广告费	183.55
2021 年 1-6 月	电视广告	2021 年 1-4 月在广东、广西、福建等地方卫视频道播放和胃整肠丸广告	广告费	413.29
2021 年 1-6 月	电梯广告	2021 年 1-4 月在广州、深圳和东莞住宅小区投放电梯广告	广告费	191.85

b、爱廷玖的广告和业务推广费情况

2020 年 4 月，公司研发的用于治疗 18-64 岁男性早泄的药品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）正式取得药品注册批件，并于 2020 年 8 月正式上市销售。作为国产首个获批治疗早泄的药物，公司制定并执行了多类型的营销推广方案来抢占市场，主要以网络推广、渠道推广和展会会议推广为主，2020 年共发生广告和业务推广费 2,125.33 万元，主要包括网络推广费支出 1,140.78 万元，渠道推广费支出 651.76 万元，会务费支出 235.28 万元，2021 年 1-6 月共发生广告和业务推广费 1,403.42 万元，主要包括网络推广费 673.78 万元和渠道推广费 465.74 万元，会务费支出 141.49 万元。主要推广支出和会务情况如下：

营销推广方案	营销内容	执行情况	影响分项	影响金额（万元）
爱廷玖产品获批线上发布会	宣布爱廷玖获得批件，邀请男科权威专家、行业研究对爱廷玖疗效、男性早泄市场进行解读	于 2020 年 4 月 22 日进行线上发布会，并在京东和平安好医生两大平台开启直播	网络推广费	81.60
爱廷玖产品上市发布会及网络推广	宣布爱廷玖价格，邀请权威男科教授、行业资深专家为爱廷玖做前景分析，同步进行网络推广	于 2020 年 7 月 8 日在广州举行，并同步进行线上直播	网络推广费	526.28
首届“药店人毅行者活动”	邀请全国各大连锁药店人员开展团队徒步比赛活动，召集药店终端的相关人员强健体魄、关注健康，调动药店终端的积极性，通过活动加深对“爱廷玖”产品及泰恩康公司的认识	2020 年 6 月-2020 年 12 月举办	渠道推广费	503.13
2020 中国健康产业	通过特装展馆、主题演讲，与连锁药店的交流宴会推广爱廷玖	2020 年 8 月 13 日至 16 日	会务费	235.28

营销推广方案	营销内容	执行情况	影响分项	影响金额（万元）
（国际）生态大会		在海南博鳌举行		
第二届“药店人毅行者活动”	更大规模、更大范围地与连锁药店通过比赛互动，传承毅行精神，宣扬男性健康知识，进一步调动药店终端的积极性，通过活动加深对“爱廷玖”产品及泰恩康公司的认识	2021 年 3 月-2021 年 12 月举办	渠道推广费	182.40
网络推广	通过新媒体平台进行推广；通过平安好医生等 app 移动平台进行品牌运营策划、信息发布；通过搜索资源平台专家直播等 形式推广；通过快速问医生、39 健康网等医药网站进行内容管理	2021 年 1 月-在 2021 年 6 月在各网站/平台推广	网络推广费	564.75
2021 中国健康商品交易大会	通过特装展馆、主题论坛和商务宴会推广爱廷玖	2021 年 3 月 27 日至 31 日在海南海花岛举行	会务费	123.79
第二届“药店人毅行者活动”	更大规模、更大范围地与连锁药店通过比赛互动，传承毅行精神，宣扬男性健康知识，进一步调动药店终端的积极性，通过活动加深对“爱廷玖”产品及泰恩康公司的认识	2021 年 3 月-2021 年 12 月举办	渠道推广费	182.40

c、沃丽汀的广告和推广服务费情况

报告期内，沃丽汀产品广告和业务推广费的具体内容如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
广告费	3.60	8.14	9.14	15.56	13.26	24.94	12.76	53.95
渠道推广费	15.48	35.01	32.41	55.17	37.55	70.62	10.39	43.93
展览费	-	-	-	-	2.36	4.44	-	-
会务费	0.24	0.54	17.20	29.27	-	-	0.50	2.11
网络推广费	24.91	56.31	-	-	-	-	-	-
合计	**44.23**	**100.00**	**58.75**	**100.00**	**53.16**	**100.00**	**23.65**	**100.00**

报告期内，沃丽汀产品广告和业务推广费金额较小，主要是由于沃丽汀进入我国市场时间较早，且具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，且目前国内市场沃丽汀的竞品仅有适丽顺，竞争相对较小。

报告期内，公司外用药、中成药、医疗器械、卫生材料等产品，主要依托和胃整肠丸在 OTC 渠道的营销推广，报告期内的营销活动亦相对较少，相关费用

相对较低。

F．发行人销售费用中职工薪酬远高于可比公司、广告和业务推广费占比远低于可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人与可比公司的销售费用中职工薪酬和广告和业务推广费占比情况如下：

单位：%

公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	职工薪酬	广告和业务推广费	职工薪酬	广告和业务推广费	职工薪酬	广告和业务推广费	职工薪酬	广告和业务推广费
泛谷药业	9.47	84.88	6.19	91.19	3.18	94.67	3.02	94.39
一品红	2.71	96.31	3.63	95.36	4.98	93.15	6.37	90.80
康芝药业	12.45	63.65	13.22	58.06	11.19	62.77	15.01	48.07
可比公司平均值	8.21	81.61	7.68	81.54	6.45	83.53	8.13	77.75
泰恩康	36.42	49.75	35.31	44.41	41.38	37.91	41.41	30.72

注：可比公司销售费用中的构成不尽相同，在计算广告和业务推广费时，泛谷药业取自其财务报表附注中销售费用的“市场活动费”和“广告宣传费”；一品红取自其财务报表附注中销售费用的“市场及学术推广费”；康芝药业取自其财务报表附注中销售费用的“广告宣传费”。

报告期内，发行人销售费用中职工薪酬占比分别为41.41%、41.38%、35.31%、36.42%，较可比公司平均值更高，销售费用中广告和业务推广费占比分别为30.72%、37.91%、44.41%、49.75%，较可比公司平均值更低。报告期内，发行人销售人员薪酬占销售费用的比例与同行业可比公司相比较高，主要系发行人的销售费用构成中，广告和业务推广费占比较低，且发行人以 OTC 渠道销售为主，销售人员数量多薪酬总额大，导致薪酬占比较同行业可比公司更高。

报告期各期末，发行人销售人员分别有 314 人、327 人、324 人、338 人，均为全日制员工。由于可比公司未从是否全日制角度披露销售人员构成情况，无法与发行人进行对比。

发行人依据国家和地方相关法律、法规、规范性文件，结合自身实际情况，建立了一套较为完善的薪酬管理体系。发行人的酬体系与考核方式，与可比公司的对比情况如下：

公司	薪酬体系	考核方式
泛谷药业	公司制定了完善、具有竞争力的薪酬和考核体系以及晋升和加薪方案，保证员工的合理	未披露

公司	薪酬体系	考核方式
	薪酬，实现自我价值，从而实现公司的良性发展。	
一品红	一品红根据职位内容与技能要求的不同，制定《职系划分表》，对不同岗位划分职系。各职系中职位经过职位价值评估后，根据责任与技能大小分别对应薪等和薪级。员工薪酬包括基本工资、岗位工资、绩效工资、年终奖金、长期激励和福利津贴等不同内容。	确保员工薪酬内部公平性和外部竞争性，将公司利益和员工利益紧密联系在一起，促进公司经营效益持续稳步增长。
康芝药业	薪酬水平与岗位价值相匹配；薪酬水平不低于当地最低工资标准。	贡献越大，相应的薪酬回报越丰厚；与公司效益挂钩，与社会发展水平相一致。
泰恩康	公司拥有较为健全的薪酬体系，并严格按照薪酬管理办法制定相应的薪酬标准，公司销售人员薪酬主要由基本工资、绩效提成、福利补贴等构成。基本工资为根据岗位职责给予的数额较为固定的工资，绩效提成是销售人员完成相应绩效考核后公司给予的提成，福利补贴为公司发放的其他员工福利。	销售部门的绩效考核分月度、年度等不同周期进行，不同岗位职级销售人员的具体考核方式有所差异，但基本绩效指标大致相同，主要包括销售额、销售利润率、回款额、客户开发数量、过程管理考核等。

发行人依据现有的组织结构和管理模式，制定了完善的薪酬体系及绩效考核制度，通过对员工工作业绩和工作行为进行考核，以此来评定员工的工作成果，引导和激励员工承担更多的工作责任和积极贡献，使员工的工作行为符合企业的核心理念要求，在实现企业经营目标的同时，提高员工满意度和成就感，最终达到企业与个人发展的“双赢”。可比公司的薪酬体系和考核方式与发行人基本一致，并未对销售人员薪酬差异产生较大影响。

因此，销售人员是否属于全日制员工、薪酬体系与考核方式等对发行人和可比公司职工薪酬的占比差异影响不大。

从产品结构、销售模式和渠道分布上看，发行人和可比公司间的不同产品类型决定了各自销售方式的差异。中国对药品实行处方药和非处方药分类管理制度，其核心是通过加强对处方药和非处方药的监督管理来减少药物滥用，引导公众科学用药，切实保护人民的用药安全。这直接决定了处方药和非处方药的销售推广方式有所不同。处方药的推广模式主要为学术推广，学术推广模式下组织专家会议次数较多、开展推广会议更为频繁，相应产生的会议费、差旅费及专家聘请费用均较高。非处方药主要通过参加展会、广告宣传、药店拜访等渠道推广模式进行销售，产生的费用较低。

可比公司中，泛谷药业以处方药为主，采用学术推广和经销两种业务模式进行处方药的营销、推广及销售；一品红主要从事处方药研发、生产和销售，在组

建营销团队时注重医药专业背景与医药营销经验的结合，通过学术推广模式进行处方药销售；康芝药业的业务分为医药、婴童康护用品和生殖医学及妇儿健康医疗服务三个板块，其中生殖医学及妇儿健康医疗服务板块通过引进专家坐诊，开展学术活动等方式提升品牌知名度，医药板块及婴童康护用品板块则兼顾处方药和 OTC 产品，建立了以学术为基础，以全渠道为目标的营销模式。发行人主要产品有代理运营的和胃整肠丸和沃丽汀，公司自产的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片和其他外用药、中成药等产品，其中和胃整肠丸和自产外用药、中成药为非处方药，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片亦主要通过 OTC 渠道销售，产生的广告和业务推广费较处方药更少。沃丽汀为处方药，但由于其进入我国市场时间较早，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，公司投入的广告和业务推广费较少。总体来看，公司主要采取经销和直销两种销售模式，以经销模式为主，公司将产品以买断方式销售给经销商，学术推广较少，而可比公司产品以处方药为主，发生的学术推广活动较多，产生了较大推广费用。因此，发行人的销售费用中广告和业务推广费占比较可比公司更低。

由于销售渠道的不同，发行人与可比公司的销售人员结构也有所差异。公司产品主要通过 OTC 渠道销售，需要深入到各地的经销商或终端药店开展营销活动，公司建立了规模较大的 OTC 营销团队，报告期各期末，公司销售人员数量分别为 314 人、327 人、324 人、338 人。而可比公司中泛谷药业和一品红更偏重于处方药的营销团队建设，销售人员通过学术推广方式营销，相比于 OTC 产品营销，无需建立覆盖广泛的营销队伍。因此，发行人销售人员数量相对更多，薪酬费用总额较大，导致销售费用中职工薪酬占比相对较高。

从产品生命周期及所处位置上看，公司代理运营的和胃整肠丸和沃丽汀具有较长的销售历史，公司自 1999 年开始代理销售和胃整肠丸和沃丽汀，经过 20 余年的专业市场推广，和胃整肠丸和沃丽汀的产品知名度得到大幅提升，已经成为肠胃用药市场和眼底病用药市场中的成熟产品。虽然公司在报告期内加大了和胃整肠丸的宣传力度，但整体而言，两种成熟产品的广告和业务推广费处于较低水平。爱廷玖是 2020 年公司推出的新产品，公司通过爱廷玖的运营抢占两性健康用药市场，为公司自产产品业务提供全新的业绩增长点，因此 2020 年、2021 年 1-6 月爱廷玖的广告和业务推广费发生额较大。可比公司的主要产品中，泛谷药业销售的奥氮平片，一品红销售的盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片以及康芝药业销

售的止咳橘红颗粒和鞣酸蛋白酵母散，均为上市销售时间较长的成熟产品。发行人和可比公司主要产品均以成熟产品为主，尽管爱廷玖产品上市不久，但其主要通过 OTC 渠道销售，产品生命周期对发行人和可比公司广告和业务推广费的占比差异影响不大。

综上，销售人员是否属于全日制员工、薪酬体系与考核方式和产品生命周期对发行人和可比公司职工薪酬的占比差异和广告和业务推广费的占比差异影响不大。公司的产品包含处方药和非处方药，但主要通过 OTC 渠道销售，可比公司以处方药销售为主，使得公司广告和业务推广费占比较可比公司更低，同时 OTC 渠道销售需要更多的营销人员，导致薪酬总额较大，职工薪酬占比较可比公司更高。

G．和胃整肠丸 2019 年广告费大幅增长、报告期内渠道推广费远高于其他产品的原因，对应的渠道推广费增长与对应渠道销售收入增长的匹配性以及和胃整肠丸有关市场竞争加剧、销售收入下滑的风险

a、和胃整肠丸 2019 年广告费大幅增长的原因

报告期内，和胃整肠丸产品广告费的变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）
广告费	628.00	657.71	183.55	-81.72	1,004.15	3834.76	25.52

报告期内，公司和胃整肠丸的广告费金额分别为 25.52 万元、1,004.15 万元、183.55 万元和 628.00 万元，2019 年度大幅增加主要系公司于 2019 初开始布局产品的多渠道全方位宣传活动，在国内城市高铁站、电视传媒、电梯传媒等进行品牌广告投放，通过密集的多媒介传播，从空间广度及宣传深度两个方面加强和胃整肠丸的市场宣传效果。2021 年 1-6 月，随着境内疫情的好转，公司为提升和胃整肠丸的品牌知名度，增加了该品的广告费支出。

肠胃病在我国属于常见病、多发病，随着现代生活节奏不断加快，人们常常忽略了日常饮食的规律性与合理性，因此导致国内肠胃道疾患人群逐年增多。随着经济的快速发展、老龄人口的持续增长，生活节奏的加快、饮食不规律所带来的胃痛、消化不良等症状的人群越来越多，有肠胃调理需求的人群也逐渐扩大，肠胃用药市场空间广阔。据中康资讯零售终端数据显示，2018 年度至 2020 年度，

胃肠道疾病用药的零售终端市场规模为 239.92 亿元、260.65 亿元、269.40 亿元，呈现稳步增长。发行人代理运营的和胃整肠丸产品年销售额在 1 亿元左右，仍有广阔的发展空间。另一方面，和胃整肠丸自 1999 年在中国境内开始销售至今，在我国享有一定的知名度，但面对如此庞大的肠胃用药市场，不可避免的存在一些竞争对手。作为 OTC 产品，品牌知名度在消费者选购时起到了举足轻重的作用。为进一步加强品牌建设，形成和胃整肠丸的品牌效应，发行人经过仔细调研，在 2019 年度进行了大范围广告宣传活动,大幅增加了广告费支出。

b、报告期内和胃整肠丸渠道推广费远高于其他产品的原因

报告期内，发行人渠道推广费分产品的具体构成情况如下：

药品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
和胃整肠丸	607.40	53.12	1,274.64	60.79	991.06	90.93	947.38	86.21
爱廷玖	465.74	40.73	651.76	31.08	-	-	-	-
沃丽汀	15.48	1.35	32.41	1.55	37.55	3.45	10.39	0.95
其他	54.88	4.80	138.12	6.59	61.31	5.63	141.13	12.84
合计	**1,143.51**	**100.00**	**2,096.93**	**100.00**	**1,089.92**	**100.00**	**1,098.90**	**100.00**

发行人的渠道推广主要是通过对终端药店客户开展活动促销等方式推广公司产品。报告期内，和胃整肠丸的渠道推广费分别为 947.38 万元、991.06 万元、1,274.64 万元、607.40 万元，占渠道推广费总额比例分别为 86.21%、90.93%、60.79%、53.12%。相比于其他产品，和胃整肠丸的渠道推广费支出较大。主要原因如下：（1）沃丽汀产品的渠道推广费较小。沃丽汀属于处方药，而处方药主要通过学术推广，由于沃丽汀进入我国市场时间较早，且具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，且目前国内市场沃丽汀的竞品仅有适丽顺，竞争相对较小，因此每年公司投入的渠道推广费用较少；（2）爱廷玖的渠道推广费整体上与和胃整肠丸相当。爱廷玖产品于 2020 年 4 月取得药品注册批件，并于 2020 年 8 月正式上市销售。作为国产首个获批治疗早泄的药物，公司制定并执行了多类型的营销推广方案来抢占市场。由于爱廷玖产品在 2020 年上市，不满一年的时间内发生的渠道推广费已达 651.76 万元，公司对其的推广力度已与和胃整肠丸相当；（3）其他产品的渠道推广费较少。一方面，公司其他产品的毛利贡献相对较少，报告期内，剔除和胃整肠丸、沃丽汀、爱廷

玖和因特殊原因毛利较高的 2020 年的自产医疗器械、2018 年医药技术服务及技术转让以外的其他产品，毛利额占总毛利额的比例分别为 25.61%、20.78%、9.22%、11.01%，由于其他产品的毛利率和总体贡献相对较低，公司对其他产品投入的渠道推广支出亦相对较少。另一方面，公司的外用药、中成药等产品多数属于消费者家庭常用药，此类产品并非公司独家生产销售，消费者对相关产品已经有了较好的认知，无需对产品功效进行推广宣传。因此，公司的其他产品，主要依托和胃整肠丸在 OTC 渠道的营销推广，报告期内的营销活动相对较少，相关费用相对较低。

发行人自 1999 年开始代理销售和胃整肠丸，经过近 20 年的专业市场推广，发行人构建了和胃整肠丸在国内完善的销售网络，和胃整肠丸已成为公司毛利贡献的主要产品和代理运营的明星产品。报告期内，公司的和胃整肠丸毛利率分别为 73.69%、74.92%、73.25%、76.72%。同时和胃整肠丸留给经销商的毛利空间较大，以规格为 50 粒/瓶的和胃整肠丸为例，报告期内公司销售单价分别为 12.95 元/瓶、13.96 元/瓶、14.20 元/瓶、15.42 元/瓶，而公司在大型药品销售平台上查询的终端销售价格约为 29.8 元/瓶，留给下游经销商的毛利空间较大，因此发行人通过对终端药店客户开展活动和促销等方式进行和胃整肠丸的渠道营销，将能够有效地推动和胃整肠丸的销售，同时更好地拓展和维护 OTC 领域的销售网络。

c、和胃整肠丸对应的渠道推广费增长与对应渠道销售收入增长的匹配性

报告期内，发行人的和胃整肠丸的渠道推广费与销售收入情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）	变动比例（%）	金额（万元）
渠道推广费	607.40	12.62	1,274.64	28.61	991.06	4.61	947.38
销售收入	5,007.05	73.92	9,524.05	-33.58	14,339.87	11.52	12,858.03

发行人 2019 年和胃整肠丸的渠道推广费较上年增长 4.61%，和胃整肠丸销售收入增长 11.52%，收入增长幅度较渠道推广费增幅更大，主要系公司在加大和胃整肠丸渠道推广支出的同时,大幅增加了广告投放力度，得益于公司对品牌和渠道的推广和维护，和胃整肠丸在肠胃用药中的品牌知名度及消费者认可度得到提升，相应的销售收入实现较快增长。2020 年，发行人渠道推广费较上年增长 28.61%，和胃整肠丸销售收入下降 33.58%。渠道推广费增长的同时销售收入

出现下降，主要受新冠疫情爆发的影响。2020 年上半年和胃整肠丸的市场需求出现大幅下降，上半年收入较 2019 年上半年下降 53.87%，随着国内疫情得到有效控制，公司积极开展营销策划，通过终端药店产品陈列和促销、宣传物料赠送等渠道推广活动应对新冠肺炎疫情带来的不利影响，产生了较大的渠道推广费，使得渠道推广费较上年有所增长。2021 年 1-6 月，和胃整肠丸渠道推广费较上年同期增长 12.62%，销售收入增长 73.92%，收入增长幅度较渠道推广费增幅更大，主要系因为 2020 年 1-6 月和胃整肠丸销售受疫情影响较大。

d、和胃整肠丸竞品品类，现有竞品和存在一定替代作用的类似产品的用途、疗效、价格、渠道等市场销售情况

发行人自 1999 年开始代理销售和胃整肠丸，经过近 20 年的专业市场推广，发行人构建了和胃整肠丸在国内完善的销售网络，和胃整肠丸的产品知名度得到大幅提升，发行人和胃整肠丸的销售收入和销售量从代理第一年的 128.28 万元和 27.99 万瓶，2019 年增长至 14,339.87 万元和 981.28 万瓶，2020 年受新冠疫情影响有所下降，分别为 9,524.05 万元和 633.05 万瓶。和胃整肠丸已成为我国肠胃用药领域的知名产品。

据中康资讯零售终端数据显示，2018 年度至 2020 年度，胃肠道疾病用药的零售终端市场规模为 239.92 亿元、260.65 亿元、269.40 亿元，呈现稳步增长。目前肠胃用药可分为抗溃疡与抗酸类、助消化类、止泻通便类及肠胃动力类等类型，和胃整肠丸属于止泻通便类药物。而在止泻通便类药物中，大幸药品株式会社（日本）生产的喇叭牌正露丸和香港李万山药厂有限公司生产的肚痛健胃整肠丸与发行人核心代理产品和胃整肠丸的功效具有相似性，为和胃整肠丸的主要竞品。经查询国内市场销售的其他止泻通便类药物，浙江康恩贝制药股份有限公司（600572.SH，以下简称“康恩贝”）生产销售的肠炎宁片的适应症包括“大肠湿热所致的泄泻，症见大便泄泻、腹痛腹胀；急慢性胃肠炎、腹泻、小儿消化不良见上述证候者”，与发行人的和胃整肠丸存在一定相似性。

和胃整肠丸和喇叭牌正露丸、肚痛健胃整肠丸、肠炎宁片的具体比较情况如下：

产品名称	生产厂家/竞争对手	终端销售价格	用途/疗效	销售渠道	2018-2020年销售规模
和胃整	李万山	29.8元/瓶	温中和胃，理气止痛。	发行人构建	2018年：12,858.03万元；

产品名称	生产厂家/竞争对手	终端销售价格	用途/疗效	销售渠道	2018-2020年销售规模
肠丸	药厂（钓鱼商标）两合公司	（0.2g*50丸）68元/瓶 （0.2g*120丸）138元/瓶 （0.2g*300丸）	适用于邪滞中焦所致的恶心、呕吐、纳差、胃痛、腹痛、胃胀、腹胀、泄泻。	了全面且覆盖广泛的销售渠道，终端客户主要为连锁及单体药店、电商平台、诊所、社区卫生服务中心等。	2019年：14,339.87万元； 2020年：9,524.05万元。
喇叭牌正露丸	大幸药品株式会社（日本）	28.5元/瓶（0.22g*50丸） 46.5元/瓶（0.22g*100丸） 68元/瓶（0.22g*200丸）	化滞止泻，用于饮食不节或水土不服引起的成人及小儿腹泻，属于湿热、食滞证者。症见：食欲不振，恶心呕吐，腹胀腹泻，消化不良。	通过与大型连锁企业和线上平台的合作实现产品的分销和终端市场覆盖。	2018年：6,625.60万元； 2019年：9,380.00万元； 2020年：5,322.90万元。
肠炎宁片	浙江康恩贝制药股份有限公司	19.8元/盒（0.42g*24片） 35.9元/盒（0.42g*48片） 42.9元/盒（0.42g*60片）	清热利湿，行气。用于大肠湿热所致的泄泻，症见大便泄泻、腹痛腹胀；急慢性肠胃炎、腹泻、小儿消化不良见上述证候者。	通过自有的多个药品专业化营销公司与分区域合作的多级药品流通销售客户，形成了全国性的销售渠道和终端网络。	2018年：6.68亿元； 2019年：6.90亿元。
肚痛健胃整肠丸	香港李万山药厂有限公司	—	用于消化不良、水土不服和食物不洁所致肠胃不适、腹胀肚痛、泄泻。	—	—

注 1：终端销售价格来源于京东大药房 2021 年 **12** 月查询结果。用途和疗效来源于相关产品说明书。销售渠道和销售规模来源于各公司公开披露的年报，康恩贝仅公开披露了肠炎宁片 2018 年和 2019 年的销售收入，未披露 2020 年的数据。

注 2：肚痛健胃整肠丸由于厂商供货原因，近几年已较少在中国大陆市场销售，故在表格中仅以喇叭牌正露丸作为主要竞品进行分析。

喇叭牌正露丸在中国的代理商为香港上市公司金活医药集团（01110.HK），据其披露的年报显示，2018 年至 2020 年，其代理的喇叭牌正露丸实现的销售收入分别为 6,625.60 万元、9,380.00 万元和 5,322.90 万元。发行人和胃整肠丸的销售收入变动趋势与之一致，2019 年均实现一定幅度增长，2020 年受新冠肺炎疫情的影响，销售收入均有所下降。

肠炎宁片的生产和销售企业为上交所上市公司康恩贝（600572.SH），根据康恩贝 2018 年和 2019 年的年报，肠炎宁片 2018 年和 2019 年的销售收入分别为 6.68 亿元和 6.9 亿元，但 2020 年的年报中未披露该产品的销售收入。

肚痛健胃整肠丸的生产厂商为香港李万山药厂有限公司，其产地在香港，鉴于香港地区药品生产质量管理规范等药品监管政策的变化，香港李万山药厂有限

公司无法正常组织生产、供货并已持续较长一段时间，因此目前市场上仅存有少量的肚痛健胃整肠丸在销售。

e、和胃整肠丸是否存在市场竞争加剧、销售收入下滑的风险

发行人的核心代理产品和胃整肠丸为 OTC 药品，属于中成药，能够迅速整顿肠胃，缓解腹痛腹泻症状,在我国尤其是东南沿海地区享有较高知名度。和胃整肠丸自 1999 年在中国境内开始销售至今，因其药效得到消费者认可，其销售价格总体呈增长趋势并一直维持着一定的市场份额。

目前和胃整肠丸主要的竞品为金活医药集团代理的喇叭牌正露丸，康恩贝的肠炎宁片与和胃整肠丸的适应症也存在一定相似之处，整体而言，肠炎宁片的销售规模远大于和胃整肠丸与喇叭牌正露丸。但是，在各产品销售渠道具有相似性的情况下，根据和胃整肠丸在境内长时间的销售验证，发行人的和胃整肠丸在新冠疫情发生前的销售收入整体呈增长趋势，新冠疫情发生后也已快速实现恢复性增长，表明同类产品的市场格局相对稳定，各产品共同分享肠胃用药终端市场规模整体的增长。但是，如果未来市场上出现新的竞品，或者其他导致产品市场竞争加剧的情形，和胃整肠丸的销售收入存在一定的下滑风险。

②与同行业上市公司销售费用率对比情况

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	11.49%	17.84%	11.48%	14.14%
康哲药业	27.15%	29.56%	31.93%	30.77%
中国先锋医药	35.65%	33.31%	33.95%	24.47%
泛谷药业	25.95%	36.78%	54.31%	60.18%
一品红	59.04%	55.77%	51.98%	42.96%
康芝药业	35.89%	27.92%	28.55%	22.02%
可比公司平均值	**32.53%**	**33.53%**	**35.37%**	**32.42%**
泰恩康	**19.23%**	**14.19%**	**14.64%**	**11.86%**

注：同行业上市公司数据源自各公司公开披露信息，其中，一品红（股票代码：300723）与康芝药业（股票代码：300086）为创业板上市公司，金活医药（股票代码：1110.HK）、康哲药业（股票代码：0867.HK）及中国先锋医药（股票代码：1345.HK）为香港上市公司，泛谷药业（股票代码：837090）为新三板挂牌公司。

同行业可比公司的产品结构、销售网络等情况如下：

名称	股票	简介	代理产品	销售网

	代码		重点代理领域	拳头产品	络情况
金活医药集团	1110.HK	成立于 1996 年，主营业务为品牌进口药品及保健品的分销。代理销售产品包括京都念慈菴川贝枇杷膏、喇叭牌正露丸、人字牌救心丸、可爱的肝油丸系列、飞鹰活络油、依马打正红花油、救心丸及曼秀雷敦系列。	家庭常备药及保健品	京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏、喇叭牌正露丸	建立了覆盖全国的分销网络，拥有 200 多家一级分销商、600 多家二级分销商和超过 70,000 家重点管理零售门店，并设有约 3,000 个“金活健康之家”产品专柜。
康哲药业控股有限公司	0867.HK	成立于 1995 年，是一家立足中国的面向医院全部科室的医药服务公司，专注于处方药品的营销、推广及销售，采用直接学术推广模式和代理商推广模式进行药品代理运营。	肿瘤、糖尿病、呼吸、泌尿和中枢神经系统	黛力新、优思弗	直接学术推广网络已覆盖全国超过 48,000 家医院及医疗机构，代理商网络已覆盖全国约 10,000 家医院及医疗机构。
中国先锋医药控股有限公司	1345.HK	成立于 1996 年，为中国领先的进口药品及医疗器械产品的综合性营销、推广和渠道服务商。产品组合包括多种处方药品，涵盖眼科、疼痛、心血管、呼吸、肠胃以及免疫等治疗领域；医疗器械产品组合覆盖多个治疗领域。	抗炎镇痛、抗血栓、眼科、免疫调节剂	戴芬、希弗全、爱尔康系列、普利莫	覆盖中国的 30,000 多家医院和医疗机构，以及超过 108,000 家药房。
一品红药业股份有限公司	300723	成立于 2002 年 2 月 4 日，主营业务为自有药品的研发、生产和销售及代理药品的销售。	主要为儿童用药和慢性病领域用药。	盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片、康肾颗粒、苯磺酸氨氯地平分散片等	公司已在华南区域建立了完善的销售网络，尤其是广东省内，在全部地级市均派驻专业化的营销人员。
康芝药业股份有限公司	300086	成立于 1994 年 1 月，是一家以儿童药为主业的上市公司，主要从事儿童药的研发生产、销售业务。	主要为儿童药	止咳橘红颗粒、鞣酸蛋白酵母散、氨金黄敏颗粒等	在国内拥有近千个代理商，超过 4 万个销售终端，营销网络覆盖全国各省地级市，县一级覆盖率达 80%。
深圳市泛谷药业股份有限公司	837090	成立于 1999 年，2016 年 4 月在新三板挂牌。公司与印度瑞迪博士实验室有限公司、哈药集团制药总厂、广西梧州制药集团、广西玉林制药集团等结成了长期的商业伙伴关系。产品治疗领域覆盖精神科、神经科、心脑血管科、骨科等多个领域。	精神科、神经科、心脑血管科、骨科等多个领域。	奥氮平片、盐酸多西环素分散片、注射用氨甲环酸等	销售业务范围遍布全国 31 个省、市、自治区的 5,000 多家医院。

注：根据业务相似性原则，公司的销售收入主要来源于代理运营业务，选择一品红（股

票代码：300723）、康芝药业（股票代码：300086）两家代理收入占比较高的 A 股上市公司，金活医药（股票代码：1110.HK）、康哲药业（股票代码：0867.HK）和中国先锋医药（股票代码：1345.HK）三家以代理运营业务为主的港股上市公司和泛谷药业（股票代码 837090）一家以代理运营业务为主的新三板挂牌公司作为公司的同行业可比公司。

上述同行业可比公司中，金活医药、康芝药业的代理产品以 OTC 药品为主，康哲药业、中国先锋医药和泛谷药业均以处方药为主。

报告期内，公司销售费用率分别为 11.86%、14.64%、14.19%和 19.23%，同行业可比公司平均销售费用率分别为 32.42%、35.37%、33.53%和 32.53%，公司销售费用率与同行业可比公司均值相比较低，主要原因系同行业可比公司中康哲药业、中国先锋医药和泛谷药业均以处方药为主，处方药的推广模式主要为学术推广，学术推广模式下涉及组织专家会议次数较多、开展推广会议更为频繁，相应产生的会议费、差旅费及专家聘请费用均较高，因此学术推广模式下产生的销售费用与 OTC 产品参加展会、广告宣传、药店拜访等推广模式相比较高。

报告期内，公司代理处方药产品主要为沃丽汀，由于沃丽汀进入我国市场时间较早，公司自 1999 年起开始代理销售沃丽汀，并在代理运营初期进行了系列卓有成效的推广，同时该产品具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，拥有较高的市场占有率，且可替代的产品较少，目前主要在眼科专业杂志上进行推广，因此每年公司投入的推广费用较少。

因此，虽然报告期内公司处方药沃丽汀的收入占比较高，但对应发生的销售费用较低，公司销售模式与以 OTC 药品为主的金活医药、康芝药业更具可比性。具体对比情况如下：

可比公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	11.49%	17.84%	11.48%	14.14%
康芝药业	35.89%	27.92%	28.55%	22.02%
可比公司平均值	**23.69%**	**22.88%**	**20.02%**	**18.08%**
泰恩康	**19.23%**	**14.19%**	**14.64%**	**11.86%**

由上表可见，公司销售费用率低于金活医药和康芝药业的平均值，总体而言，公司销售费用率低于同行业公司，主要系产品结构、产品特点以及产品推广模式等因素影响所致，公司销售费用规模与其自身产品特点、业务规模、销售策略相匹配。

综上所述，报告期内公司销售费用的金额逐年增加，销售费用占营业收入的比重整体呈上升趋势，但公司销售费用的金额及变动情况与其推广模式及销售规

模相匹配，销售费用的披露真实、准确、完整。

报告期内，公司未进行商业贿赂等违法违规行为，亦未通过经销商进行商业贿赂等违法违规行为；经查询，截至本招股说明书签署日，公司报告期内的前五大经销商均处于正常经营状态，前述经销商不存在因与公司之间的交易产生商业贿赂等违法违规行为而被处罚或立案调查的情形。公司前十大股东、董事、高级管理人员、公司核心员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

③剔除沃丽汀后销售费用率与 OTC 产品占比高的可比公司对比情况分析

报告期内，发行人剔除沃丽汀销售费用后的销售费用率与 OTC 产品占比较高的可比公司（江中药业、东阿阿胶）的对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用（不含沃丽汀）（万元）	5,712.66	9,114.75	6,050.63	4,804.32
营业收入（不含沃丽汀）（万元）	22,626.51	53,933.45	31,292.36	34,496.03
泰恩康销售费用率（不含沃丽汀）	25.25%	16.90%	19.34%	13.93%
江中药业销售费用率	31.44%	33.42%	35.47%	28.66%
东阿阿胶销售费用率（不含毛驴养殖及贸易收入）	33.94%	26.91%	59.78%	26.98%

注：江中药业 2019 年和 2020 年的销售费用率与 2018 年相比大幅增加，主要系公司 2019 年并购桑海制药和济生制药以及公司原有业务的广告宣传费用和促销推广费用同比增加所致；东阿阿胶毛驴养殖及贸易收入与销售费用关联性较小，在计算销售费用率已剔除该部分收入；2019 年东阿阿胶采取管控措施降低渠道商囤积的库存，导致阿胶及阿胶系列产品收入大幅下降，销售费用率大幅增加；2021 年 1-6 月东阿阿胶为促进市场恢复增长，终端费用、品牌传播投入增加，销售费用率有所增加。

由上表可见，泰恩康销售费用率相比江中药业和东阿阿胶处于较低水平，以下从产品结构、渠道和营销方式的差异对双方的销售费用率进行分析。

A、发行人与东阿阿胶在产品结构、渠道、营销方式方面的差异以及对销售费用率的影响

从销售渠道上看，东阿阿胶与公司基本一致，主要销售渠道是通过大型医药流通企业、大型连锁药店等将产品销售至零售药店，近年来亦逐步加强线上电商销售渠道。但东阿阿胶同时拥有旗舰店及直营店约 106 家，主要从事阿胶产品营销和文化体验式营销，使得东阿阿胶的销售费用高于发行人。

从产品及竞争程度上看，东阿阿胶主要从事以阿胶、复方阿胶浆和阿胶糕为主的阿胶系列产品，2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，阿胶系列产品

收入占比分别为 86.08%、69.09%、81.82%、86.14%。毛驴养殖及贸易收入为公司生产阿胶系列产品的附属收入，受公司营销运营影响较小。剔除该部分收入后，阿胶系列产品收入占公司收入的比例分别为 95.96%、92.05%、89.61%、90.48%。东阿阿胶产品结构较为单一，目前阿胶行业竞争较为充分，虽然东阿阿胶仍占据阿胶市场主要份额，但是福牌股份、太极集团、同仁堂、九芝堂等厂商的直接竞品阿胶类产品仍对东阿阿胶形成一定竞争压力。因此，为扩大市场边界和消费者群体，东阿阿胶营销投入较大，主要通过大范围的广告及渠道推广，以文化营销及学术营销为主要内容，加强客户对东阿阿胶产品的文化认同和功效认同。而报告期内发行人的非处方药主打产品和胃整肠丸的直接竞品较少，主要为“正露丸”，因此报告期内对应主打产品的营销投入相比较低。

从营销方式来看，东阿阿胶主要营销方式已从单一的广告拉动转向结合文化营销方式，营销成本相对较高。而报告期内发行人主要通过和胃整肠丸的运营提升公司 OTC 领域的销售网络优势，同时通过爱廷玖的运营抢占两性健康用药市场，公司销售的处方药产品沃丽汀由于推广时间较长、其疗效已得到广大患者及眼科医生的普遍了解，报告期内营销活动较少；公司的其他产品，主要依托和胃整肠丸在 OTC 渠道的营销推广，报告期内的营销活动亦相对较少。

报告期内，发行人与东阿阿胶广告和市场推广费用主要对比情况如下：

销售费用类型	公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例
广告费	泰恩康	641.60	2.03%	233.27	0.33%	1,017.41	2.05%	38.66	0.08%
	东阿阿胶	3,089.32	1.83%	3,985.49	1.17%	30,253.61	10.23%	46,868.92	6.39%
市场推广费	泰恩康	2,385.58	7.54%	4,234.31	5.97%	1,738.05	3.50%	1,833.33	3.57%
	东阿阿胶	33,701.47	19.98%	41,918.30	12.29%	52,153.23	17.63%	80,096.60	10.91%

注 1：泰恩康的市场推广费为财务报表附注中销售费用“广告和业务推广费”除广告费以外的金额；东阿阿胶的广告费和市场推广费分别取自其财务报表附注中销售费用的“广告费”和“市场推广费”分项；

注 2：东阿阿胶 2020 年度的广告费金额和占收入的比例大幅降低，系其推进数字化营销转型，传统媒体品牌费用及终端推广费用投入减少。

综上，结合销售渠道、产品及竞争程度、营销方式的差异，发行人的销售费用率低于东阿阿胶的销售费用率具有合理性。

B、发行人与江中药业在产品结构、渠道、营销方式方面的差异以及对销售费用率的影响

江中药业主要从事药品及保健品的生产、研发与销售，主营业务包括非处方药类业务、处方药类业务、保健品及其他。产品结构中非处方药类产品收入占比最高，2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，江中药业非处方药类产品收入占主营业务收入的比例分别为 85.53%、76.17%、76.48%、80.46%，2019 年江中药业通过收购桑海制药和济生制药，新增较多处方药品种，非处方药收入占比有所下降。非处方药收入中，健胃消食片为江中药业主要产品，该产品 2018 年和 2019 年销售收入占营业收入的比例分别为 59.72%、44.54%（2020 年和 2021 年 1-6 月，江中药业未单独披露健胃消食片的销售收入情况），为江中药业的主打产品。

从销售渠道来看，江中药业的销售渠道与发行人基本一致，江中药业和发行人的非处方药销售终端主要为药店和基层医疗终端，处方药销售终端主要为医院、诊所、卫生院等基层医疗机构。江中药业的非处方药业务销售主要采取经、分销商覆盖为主、大型连锁战略合作为辅的销售渠道，江中药业主要负责产品的广告及宣传投入，并参与终端扩展、促销及渠道维护等。2019 年江中药业通过收购桑海制药和济生制药，新增较多处方药品种，因此 2019 年、2020 年的市场推广费增幅较大。发行人的销售渠道与江中药业目前的销售渠道基本一致，但报告期内发行人处方药品种主要为沃丽汀，2020 年下半年新增“爱廷玖”，相对江中药业，发行人 2018 年至 2021 年 1-6 月的处方药变化较少。

从营销方式来看，江中药业依据“大品牌、大广告”的营销思维，打造“媒体广告+公关传播+地面推广”融合的立体式整合营销矩阵，建立为家喻户晓的品牌认知。相比之下，报告期内泰恩康重点聚焦终端推广，除 2019 年和 2021 年 1-6 月广告费用有所上升外，其余年度广告费用较低。江中药业与泰恩康的营销方式差异使得江中药业的销售费用率较高。

报告期内，发行人与江中药业广告和市场推广费用主要对比情况如下：

销售费用类型	公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例
广告费	泰恩康	641.60	2.03%	233.27	0.33%	1,017.41	2.05%	38.66	0.08%

销售费用类型	公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例
	江中药业	16,203.71	12.83%	25,588.90	10.48%	25,584.91	10.45%	19,373.24	11.04%
市场推广费	泰恩康	2,385.58	7.54%	4,234.31	5.97%	1,738.05	3.50%	1,833.33	3.57%
	江中药业	7,739.86	6.13%	24,730.79	10.13%	31,335.81	12.79%	10,031.22	5.72%

注 1：泰恩康的市场推广费为财务报表附注中销售费用“广告和业务推广费”除广告费以外的金额；江中药业的广告费和市场推广费分别取自其财务报表附注中销售费用的“广告宣传促销费”和“营销开支”分项；

注 2：江中药业 2019 年和 2020 年的市场推广费较 2018 年大幅增加，主要系江中药业 2019 年收购桑海制药和济生制药以及公司原有业务的市场推广费增加所致。

在广告费方面，江中药业的广告费与发行人相比较高，主要系江中药业依靠明星广告在全国主要媒体进行传播推广；报告期内，发行人于 2019 年和 2021 年 1-6 月在广东地方卫视、高铁站及住宅小区进行广告投放，相比江中药业，广告制作、投放区域、总体支出均较低，因此占收入比例也较低。在市场推广费方面，2018 年发行人与江中药业的市场推广费占收入比例相差约 2%，随后因 2019 年江中药业通过收购桑海制药和济生制药，新增较多处方药品种，其 2019 年、2020 年的市场推广费增幅较大，最终导致 2019 年和 2020 年江中药业市场推广费占收入的比例大幅高于发行人。2021 年 1-6 月，发行人市场推广费占收入比例略高于江中药业，主要系发行人为推广新产品“爱廷玖”与提升和胃整肠丸品牌知名度，增加市场推广活动所致。

综上，结合销售渠道、营销方式的差异，发行人的销售费用率低于江中制药的销售费用率具有合理性。

（2）管理费用

①管理费用的具体构成

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
职工薪酬	866.59	41.37	1,652.84	32.88	1,648.94	36.80	1,678.39	43.20
折旧及摊销	487.04	23.25	997.42	19.84	940.83	21.00	806.79	20.77
办公费	140.86	6.72	443.22	8.82	353.42	7.89	262.99	6.77
招待费	192.88	9.21	484.13	9.63	281.57	6.28	306.28	7.88
中介费	169.15	8.07	602.80	11.99	695.69	15.53	186.96	4.81

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
差旅费	33.07	1.58	82.97	1.65	109.27	2.44	156.96	4.04
装修费	47.44	2.26	241.21	4.80	107.48	2.40	124.76	3.21
租赁费	17.34	0.83	27.18	0.54	61.24	1.37	96.97	2.50
车辆费用	27.03	1.29	87.89	1.75	72.88	1.63	71.16	1.83
修理费	11.69	0.56	39.64	0.79	36.37	0.81	50.28	1.29
水电费	12.28	0.59	44.77	0.89	44.15	0.99	41.22	1.06
其他费用	89.38	4.27	323.13	6.43	128.41	2.87	102.06	2.63
合计	**2,094.74**	**100.00**	**5,027.21**	**100.00**	**4,480.24**	**100.00**	**3,884.83**	**100.00**

公司管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销、办公费、招待费及中介费等构成。报告期内，公司管理费用分别为 3,884.83 万元、4,480.24 万元、5,027.21 万元和 2,094.74 万元，占营业收入比例分别为 7.56%、9.03%、7.09%和 6.62%，占比保持稳定。

报告期内，公司管理部门职工薪酬分别为 1,678.39 万元、1,648.94 万元、1,652.84 万元和 866.59 万元，波动不大。报告期内，公司管理人员的人数及结构较为稳定，故而管理人员的薪酬金额也较为稳定。

报告期内，公司管理费用中的折旧及摊销金额呈逐年上升趋势。公司的办公楼改建工程于 2018 年 6 月完工，导致 2018 年和 2019 年折旧及摊销金额增加。安徽泰恩康的车间于 2019 年末和 2020 年初进行改造，导致 2020 年折旧及摊销金额增加。

报告期内，公司 2019 年度的中介费较 2018 年度大幅增加，主要系公司因前次申报 IPO 聘请专业服务机构发生的支出一次性转入当期损益所致。公司 2020 中介费保持较高水平，主要系公司再次申报 IPO、发行股份收购子公司少数股权等发生了大量中介费用。

②股份支付情况

A.公司报告期内的历次股权变化不构成股份支付

发行人于 2014 年 10 月 8 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，挂牌期间投资者通过股转系统在二级市场交易泰恩康股票，二级市场股票交易价格符合全国中小企业股份转让系统的相关规定，交易价格公允。除上述情况外，发行人在报

告期内的股权变化如下：

a.2020 年 4 月 17 日，发行人与华铂精诚签署附条件生效的《发行股份购买资产协议》，约定华铂精诚以其持有的山东华铂凯盛 45.00%股权作价 14,000.00 万元认购发行人发行的 1,750.00 万股股份。

b.2020 年 4 月 17 日，发行人与徐阳、魏铣签署附条件生效的《发行股份购买资产协议》，约定徐阳以其持有的武汉威康 25.00%股权作价 1,950.00 万元认购发行人发行的 243.75 万股股份，魏铣以其持有的武汉威康 20.00%股权作价 1,560.00 万元认购发行人发行的 195.00 万股股份。

发行人上述股票发行价格为 8.00 元/股，不低于发行人董事会决议前有交易记录的二十个交易日公司股票交易均价的 80%（股票交易均价=股票交易总额/股票交易总量），即 7.76 元/股，发行价格具有合理性。

发行人上述发行股票目的为购买控股子公司山东华铂凯盛和武汉威康的少数股东权益。收购完成后，山东华铂凯盛和武汉威康将成为发行人的全资子公司。本次发行的目的是扩大公司对山东华铂凯盛和武汉威康的持股比例，增强控制权，统筹公司的研发和营销布局，以方便公司未来进一步扩大药物研发领域，提升公司技术实力，并进一步增强市场销售能力，促进公司持续、稳定发展。发行人与发行对象签订的发行股份购买资产协议未约定换取职工服务以及股权激励相关条款。本次定向发行不以获取职工或其他方服务为目的，或者以激励为目的。

综上，发行人报告期内的股权变化不以获取职工或其他方服务为目的，且不以激励为目的，发行价格公允，不适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

B.公司报告期外的历次股权变化不构成股份支付

发行人于 2014 年 10 月 8 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，挂牌期间投资者通过股转系统在二级市场交易泰恩康股票，二级市场股票交易价格符合全国中小企业股份转让系统的相关规定，交易价格公允。除上述情况外，发行人在报告期外股权变化如下：

a.2011 年，发行人以有限公司经审计的账面净资产值为依据，整体变更设立为股份有限公司，设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（股）	持股比例（%）

1	郑汉杰	31,153,950	46.15
2	孙伟文	20,769,075	30.77
3	纳兰投资	8,826,975	13.08
4	聚兰德	6,750,000	10.00
合计		**67,500,000**	**100.00**

b.2015 年，公司股票在股转系统挂牌公开转让后进行第一次定向增发，约定广发证券以 3,614.00 万元的价格认购发行人本次发行的 260.00 万股股份，约定国信证券以 834.00 万元的价格认购发行人本次发行的 60.00 万股股份，约定华融证券以 1,390.00 万元的价格认购发行人本次发行的 100.00 万股股份。本次定向增发价格为每股人民币 13.9 元，发行完成后，发行人股东持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	31,153,950	43.45
2	孙伟文	20,769,075	28.97
3	瑞兰德	8,826,975	12.31
4	聚兰德	6,750,000	9.41
5	广发证券	2,600,000	3.63
6	华融证券	1,000,000	1.39
7	国信证券	600,000	0.84
合计		**71,700,000**	**100.00**

本次股权变动不涉及发行人员工，不以获取职工或其他方服务为目的，且不以激励为目的，不构成股份支付。

c.经全国中小企业股份转让系统审查同意，2014 年 10 月 8 日，发行人股票正式在全国股转系统挂牌公开转让，证券简称“泰恩康”，证券代码“831173”，采用协议转让的交易方式。2014 年 12 月 31 日，发行人召开 2014 年第五次临时股东大会审议并通过了《关于公司股票由协议转让方式转变成做市转让方式》的议案。经全国中小企业股份转让系统审查同意，发行人股票转让方式于 2015 年 3 月 5 日起由协议转让方式变更为做市转让方式。上述协议转让期间，发行人股票交易情况如下：

序号	交易时间	卖出方	买入方	数量（股）	价格	新增股东身份背景
1	2015.1.15	郑汉杰	周运南	1,000	15 元/股	外部投资者

序号	交易时间	卖出方	买入方	数量（股）	价格	新增股东身份背景
2	2015.2.5	广发证券	罗振耀	170,000	15 元/股	发行人营销部大区经理
3	2015.2.5	广发证券	罗亿华	99,000	15 元/股	安徽泰恩康总经理
4	2015.2.5	广发证券	孙涛	290,000	15 元/股	公司营销总监，控股股东孙伟文弟弟
5	2015.2.5	广发证券	姚喜武	147,000	15 元/股	发行人营销部大区经理
6	2015.2.5	广发证券	苏璟	130,000	15 元/股	发行人营销部大区经理
7	2015.2.5	广发证券	郑汉强	342,000	15 元/股	公司控股股东郑汉杰弟弟，公司行政部经理
8	2015.2.5	华融证券	邢佩平	120,000	15 元/股	泰恩康制药厂总经理
9	2015.2.5	华融证券	张晓荣	330,000	15 元/股	外部投资者
10	2015.2.5	国信证券	李永锋	80,000	15 元/股	发行人营销部大区经理
11	2015.2.5	国信证券	李丹	350,000	15 元/股	发行人营销部大区经理李永峰之妻
12	2015.2.5	国信证券	方育波	20,000	15 元/股	外部投资者
13	2015.2.5	广发证券	林培全	385,000	15 元/股	泰恩康医用设备公司总经理
14	2015.2.5	广发证券	胡汉昭	136,000	15 元/股	发行人基建部经理
15	2015.2.9	广发证券	方扬	340,000	15 元/股	外部投资者
合计				**2,940,000**		

由上表可见，2015 年 2 月，罗振耀、罗亿华、孙涛等发行人 10 名员工通过协议转让方式自广发证券、国信证券、华融证券处合计受让取得发行人 224.9 万股股票（含李永峰之妻李丹所持股份），占 2014 年 12 月广发证券等三家做市商认购发行人股票的 53.55%。

本次发行人员工受让取得股票系相关员工与做市商协商确定，发行人不具有为获取职工提供服务的目的，且股票由做市商转让而非发行人授予。同时，发行人员工受让股票的价格与受让前发行人首次定向发行股票的价格较为接近，与同期受让发行人股票的张晓荣、方育波、方扬等外部投资者的股票受让价格一致，受让价格与受让时发行人股票的市场公允价值之间不存在差异。

因此，发行人本次员工受让取得股权不构成股份支付。

d.2015 年发行人分别与天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）、九泰基金管理有限公司、联讯证券股份有限公司、新余高新区新雅意投资管理中心（有限合伙）、北京天星创联投资管理有限公司、红土创新基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、广东兆一鑫资产管理有限公司、郑汉强、李东辉、张葵、张

晓荣、周鹏伟、方扬、周伟龙、杨仰东、马旭敏、胡燕、何伶俐、包山虎、财富证券有限责任公司签署了《广东泰恩康医药股份有限公司股票认购协议》，约定认购对象均以现金方式、以每股人民币 25 元的价格认购泰恩康本次定向发行的股票合计 600.00 万股。

本次定向发行价格公允，发行人员工取得股权价格与外部投资者取得价格一致，发行人不具有为获取职工提供服务的目的，不构成股份支付。

（3）研发费用

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
人员人工费用	680.85	43.09	1,110.98	35.45	1,062.29	44.19	925.29	46.52
直接材料投入	666.17	42.16	1,649.50	52.63	909.56	37.83	692.72	34.83
折旧及摊销费用	163.98	10.38	213.86	6.82	206.11	8.57	273.78	13.76
其他费用	68.94	4.36	159.93	5.10	226.11	9.41	97.32	4.89
合计	**1,579.94**	**100.00**	**3,134.26**	**100.00**	**2,404.07**	**100.00**	**1,989.12**	**100.00**

报告期内，公司研发费用金额分别为 1,989.12 万元、2,404.07 万元和 3,134.26 万元和 1,579.94 万元，占营业收入的比例分别为 3.87%、4.84%、4.42%和 4.99%。报告期内，公司研发费用随着公司研发项目的推进和增加而变动，总体保持上升趋势。

①发行人未来业务发展规划

随着国民经济发展、人民生活水平日益提高，并受老年化、城镇化等因素的影响，我国在医疗领域的需求不断增长。在此宏观经济背景下，公司确立了“深耕医药产业”的发展战略。公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。公司以创新药研究为制高点，以改良型化学药制剂和生物药为研发重点，以仿制药研发为基础的研发策略。目前，发行人在项目储备、研发成果转化等方面均已取得阶段性成果。就项目储备而言，发行人主要的自研药品研发项目有 16 个，各项目均正在有序推进研发进程；其中，盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片、奥硝唑注射液、阿加曲班注射液已经提交药品注册批件申请。随着公司药品研发

成果的逐步显现，借助公司已有的成熟销售体系，公司自研药研发、生产、销售业务将成为公司未来业绩增长的主要动力。

②报告期内主要研发项目投入情况与完成进度

报告期内，公司研发费用对应的主要研发项目具体情况如下：

单位：万元

研发项目名称	预算金额	研发费用金额				
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计金额
HK036（盐酸普拉克索缓释片）	950.00	-	-	-	188.62	188.62
HK001（硝呋太尔阴道片）	530.00	-	24.48	154.15	89.04	267.67
HK013	150.00	0.05	34.80	36.03	62.32	133.15
HK014	150.00	9.12	20.38	38.60	60.34	119.32
HK018（他达拉非片）	980.00	-	-	250.68	167.48	418.16
HK025	650.00	101.64	45.33	119.98	8.38	173.70
HK029（奥硝唑注射液）	350.00	55.31	146.96	104.58	9.99	261.53
HK037（阿加曲班注射液）	500.00	116.13	221.99	141.91	2.51	366.41
HK038	900.00	56.03	127.86	101.24	2.64	231.74
HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）	700.00	81.99	161.98	27.47	-	189.46
HK041	700.00	112.81	81.96	23.50	-	105.46
HK044	700.00	109.46	59.50	-	-	59.50
HK045	700.00	30.68	15.96	-	-	15.96
HK046	700.00	73.81	20.78	-	-	20.78
HK050（注射用紫杉醇聚合物胶束）	8,000.00	37.54	24.97	-	-	24.97
HKS01（雷珠单抗注射液）	15,000.00	103.35	290.17	536.02	343.30	1,169.49
注射用多西他赛聚合物胶束	740.00	-	-	-	21.47	21.47
合计		**887.92**	**1,277.12**	**1,534.16**	**956.09**	

注：研发费用金额为研发项目费用化研发投入金额，不含资本化研发投入金额。

发行人的主要在研项目中， HK036（盐酸普拉克索缓释片）已向国家药品监督管理局药品审评中心提交药品注册批件申报资料及补充资料，于 2021 年 5 月完成现场核查；HK018（他达拉非片）已向国家药品监督管理局药品审评中心提交药品注册批件申报资料；HK029（奥硝唑注射液）、HK037（阿加曲班注射液）已向国家药品监督管理局药品审评中心提交药品注册批件申报资料；HK001（硝呋太尔阴道片）已取得临床批件，准备临床试验；HKS01（雷珠单抗注射液）、

HK013、HK025、HK040、HK041、HK044、HK045、HK046 已完成中试研究；HK014、HK038（注射用顺铂聚合物胶束）、HK050（注射用紫杉醇聚合物胶束）已完成小试研究。公司与其他企业合作研究项目主要为“注射用多西他赛聚合物胶束”，已于 2018 年将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂。上述在研项目的具体投入及进度情况，请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司核心技术情况”之“（三）发行人在研项目”。

此外，在 2020 年 4 月 14 日，公司研发项目 HK004（盐酸达泊西汀片）获得国家药品监督管理局（NMPA）核准签发的《药品注册批件》（批准文号：国药准字 H20203169）。

③研发费用波动较大的原因及合理性

报告期内研发费用分别为 1,989.12 万元、2,404.07 万元、3,134.26 万元和 1,579.94 万元，研发费用呈现增长趋势，与发行人研发人员变动趋势、研发项目进度及投入情况一致。2020 年度研发费用增长较大主要系发行人为应对新冠疫情积极研发防疫系列产品等发生的材料支出较多。

④公司研发费用率与同行业可比公司对比情况

报告期内，同行业可比公司的研发费用率情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	1.49%	1.78%	1.54%	1.29%
康哲药业	0.96%	0.96%	0.74%	—
中国先锋医药	—	—	—	—
泛谷药业	8.50%	4.71%	1.24%	3.43%
一品红	5.52%	8.08%	5.99%	6.39%
康芝药业	2.13%	1.80%	1.71%	1.98%
可比公司平均值	3.68%	3.46%	2.24%	3.27%
发行人	4.99%	4.42%	4.84%	3.87%

注：康哲药业未公开披露 2018 年度的研发费用金额，中国先锋医药未公开披露各期的研发费用金额，在计算可比公司平均值时未将该两家公司的相应期间纳入计算范围。

报告期内，发行人研发费用率分别为 3.87%、4.84%、4.42%和 4.99%，高于同行业可比公司均值，可比公司中金活医药、康哲药业、泛谷药业等无自产业务或仅有少量自产业务收入，剔除上述公司后报告期内可比公司的研发费用率平均

值分别为 4.19%、3.85%、4.94%和 3.82%。总体而言，发行人研发费用率略高于可比公司整体的研发费用率平均值，主要系发行人目前处于业务模式转型期，以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措，因此发行人不断加大新药的研发力度，研发投入持续增加，研发费用率高于可比公司具有合理性。

⑤发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业公司对比情况

经查阅医药类上市公司的公开披露信息，其中对研发费用的确认依据及核算方法的规定如下：

序号	上市公司	证券代码	研发费用主要核算内容	核算方法及会计政策
1	康泰生物	300601	职工薪酬、物料消耗、测试化验加工费、燃料动力费、折旧费等	研究开发支出根据其性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出予以资本化。以取得药品注册申请受理通知书作为研发支出开始资本化的时点。
2	一品红	300723	直接投入、职工薪酬、折旧与摊销费用、其他费用	研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件的，可以资本化确认为无形资产，否则于发生时计入当期损益：公司对于确实无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出的，将所发生的研发支出全部费用化，计入当期损益。 研发支出开始资本化的时点如下： 自研项目：取得药品注册批件；外购项目：开始三期临床（1 类新药）；已取得临床批件或注册批件（仿制药）
3	康辰药业	603590	研发人员工资、直接投入、折旧摊销费、临床试验费、其他费用	考虑到公司涉及不同类别药品研发项目，对于创新药、生物类似药研发项目，进入 III 期临床试验之前所发生的研发支出均予以费用化处理；对于仿制药研发项目，取得生产批件之前所发生的研发支出予以费用化处理。
4	康华生物	300841	职工薪酬、股份支付、物料消耗、燃料动力费、折旧费、临床研究费、技术服务费、其他费用	研究阶段支出，于发生时计入当期损益。公司内部研究开发项目开发阶段支出，同时满足会计准则规定的 5 个条件时确认为无形资产，不满足上述条件的开发阶段支出，于发生时计入当期损益。研发支出开始资本化的时点为进入 III 期临床试验。
5	甘李药业	603087	耗用的原材料、实验研究费、职工薪酬、固定资产折旧、咨询与服务费等	研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，只有在同时满足会计准则规定的5个条件时，才能予以资本化，不满足条件的开发支出，于发生时计入当期损益。研发支出开始资本化的时点为进入III期临床试验。
6	贝达药业	300558	工薪支出、材料、燃料和动力费用、	内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的5个条件时确认为无形资产，开

序号	上市公司	证券代码	研发费用主要核算内容	核算方法及会计政策
			折旧和摊销、中间试验等	发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。对于3类仿制药以取得临床试验批件（即获得BE备案）为资本化时点。
7	广生堂	300436	技术服务费、研发领用原料及低值易耗品、职工薪酬、折旧摊销费等	内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足会计准则规定的5个条件时确认为无形资产，不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。对于化药3、4类以完成人体生物等效性临床备案为资本化时点；对于化药5类以取得临床批件为资本化时点。

由上可见，同行业公司的研发费用核算内容主要包括人员人工费用、直接材料投入、折旧摊销费等，与公司研发费用的核算内容基本一致。公司将内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出，研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段符合资本化条件的支出，计入开发支出，在研究开发项目达到预定用途时，结转确认为无形资产。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。对需要临床研究项目的研发费用，公司自进入 III 期临床开始资本化，对需要进行人体生物等效性试验的药品研发项目，公司自取得人体生物等效性试验备案开始资本化，与同行业公司相比，公司的研发支出资本化政策亦不存在重大差异。

公司上述处理系按照《企业会计准则》相关规定进行，由上表可知，同行业可比公司同样基于《企业会计准则》进行研发费用的会计核算，不存在差异。

综上，发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业可比公司基本一致。

（4）财务费用

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利息支出	245.79	513.51	506.41	537.70
减：利息收入	29.87	67.47	416.43	298.56
加：汇兑损益	-44.14	-43.18	141.31	164.92
加：其他	18.60	40.10	45.34	18.97
合计	**190.39**	**442.95**	**276.63**	**423.03**

报告期内，公司财务费用金额分别为 423.03 万元、276.63 万元、442.95 万元和 190.39 万元，占营业收入的比重分别为 0.82%、0.56%、0.62%和 0.60%，占

比较小。

公司财务费用的变动主要由利息收入和汇兑损益引起。2018-2019 年度，公司的利息收入金额较高，主要系收到供应商给予公司的现金折扣所致。公司的部分供应商采购款以美元或港币结算，受人民币兑美元及港币汇率波动的影响，公司 2018-2019 年汇兑损益体现为汇兑损失 164.92 万元和 141.31 万元，2020 年体现为汇兑收益 43.18 万元，2021 年 1-6 月体现为汇兑收益 44.14 万元。汇率变化对公司经营业绩的影响及相关敏感度分析具体如下：

①报告期内汇率变化对发行人经营业绩的影响

公司代理销售的药品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油等为进口药品，采购过程中以美元或港元进行计价并结算支付。报告期内，上述药品的营业成本金额分别为 16,286.95 万元、17,258.24 万元、14,857.22 万元、7,402.51 万元，占公司主营业务成本的比例分别为 57.40%、60.49%、46.39%、47.21%。由于公司与上述药品的境外供应商签署的均为长期授权经销协议，除非与对方达成补充协议约定，否则在协议约定的期限内，上述药品以美元或港元等币种计量的单价通常保持不变。若协议履行过程中，美元或港元等币种的汇率发生大幅波动，将对上述药品的采购成本产生较大影响，进而影响公司主营业务成本及利润。2020 年度、2021 年 1-6 月，公司实现部分外销收入，汇率变动影响公司相应外销收入金额和利润。同时，汇率变动亦会影响公司与境外供应商、客户的往来结算而产生的汇兑损益。

②汇率变动的的敏感性分析

在其他变量不变的假设下，假定外币兑人民币汇率上涨或降低 1%，对发行人各期营业收入和净利润的影响情况如下：

产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额（万元）	938.89	2,636.28	-	-
外购产品结转成本金额（万元）	7,402.51	14,857.22	17,258.24	16,286.95
汇兑损益金额（万元）	-44.14	-43.18	141.31	164.92
净利润（万元）	5,718.87	15,370.29	5,367.15	8,025.82
汇率上升 1%对净利润的影响金额（万元）	-48.15	-91.33	-130.50	-123.39
汇率上升 1%对净利润的变动比例	-0.84%	-0.59%	-2.43%	-1.54%

产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇率下降 1%对净利润的影响金额（万元）	48.15	91.33	130.50	123.39
汇率下降 1%净利润变动比例	0.84%	0.59%	2.43%	1.54%

报告期内，外币兑人民币汇率上升或下降 1%，发行人净利润将分别下降或增加 123.39 万元、130.50 万元、91.33 万元、48.15 万元，净利润变动幅度分别为 1.54%、2.43%、0.59%、0.84%。公司采购的进口产品主要以美元结算，报告期内，美元兑人民币平均汇率相对上期平均汇率的变动比例分别为-1.99%、4.25%、-0.01%、-6.17%，变动幅度存在较大差异，由此可见，公司将面临着一定的汇率波动风险，但总体影响金额有限。

（5）期间费用率与同行业可比公司对比分析

报告期内，同行业可比公司的期间费用率情况如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用/营业收入	金活医药	11.49%	17.84%	11.48%	14.14%
	康哲药业	27.15%	29.56%	31.93%	30.77%
	中国先锋医药	35.65%	33.31%	33.95%	24.47%
	泛谷药业	25.95%	36.78%	54.31%	60.18%
	一品红	59.04%	55.77%	51.98%	42.96%
	康芝药业	35.89%	27.92%	28.55%	22.02%
	可比公司平均值	**32.53%**	**33.53%**	**35.37%**	**32.42%**
	泰恩康	**19.23%**	**14.19%**	**14.64%**	**11.86%**
管理费用/营业收入	金活医药	12.12%	13.32%	9.45%	7.69%
	康哲药业	4.15%	3.62%	3.40%	4.48%
	中国先锋医药	5.86%	4.91%	6.40%	4.58%
	泛谷药业	4.19%	2.94%	1.86%	2.14%
	一品红	6.12%	6.05%	5.25%	5.97%
	康芝药业	12.30%	11.98%	15.62%	14.34%
	可比公司平均值	**7.46%**	**7.14%**	**7.12%**	**6.53%**
	泰恩康	**6.62%**	**7.09%**	**9.03%**	**7.56%**
研发费用/营业收入	金活医药	1.49%	1.78%	1.54%	1.29%
	康哲药业	**0.96%**	**0.96%**	**0.74%**	—

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	中国先锋医药	—	—	—	—
	泛谷药业	8.50%	4.71%	1.24%	3.43%
	一品红	5.52%	8.08%	5.99%	6.39%
	康芝药业	2.13%	1.80%	1.71%	1.98%
	可比公司平均值	**3.72%**	**3.46%**	**2.24%**	**3.27%**
	泰恩康	**4.99%**	**4.42%**	**4.84%**	**3.87%**
财务费用/营业收入	金活医药	1.85%	2.03%	1.58%	1.55%
	康哲药业	0.19%	0.40%	0.93%	1.32%
	中国先锋医药	0.07%	0.08%	0.30%	0.08%
	泛谷药业	1.10%	0.91%	-0.06%	-0.18%
	一品红	0.63%	0.61%	0.26%	1.14%
	康芝药业	1.82 %	1.62%	1.33%	0.89%
	可比公司平均值	**0.94%**	**0.94%**	**0.72%**	**0.80%**
	泰恩康	**0.60%**	**0.62%**	**0.56%**	**0.82%**
期间费用/营业收入	金活医药	26.95%	34.97%	24.05%	24.48%
	康哲药业	32.45%	34.53%	36.99%	36.57%
	中国先锋医药	41.58%	38.31%	40.65%	29.11%
	泛谷药业	39.74%	45.33%	57.35%	65.57%
	一品红	71.31%	70.51%	63.48%	56.45%
	康芝药业	52.14%	43.31%	47.20%	39.24%
	可比公司平均值	**44.03%**	**44.49%**	**44.96%**	**41.90%**
	泰恩康	**31.44%**	**26.33%**	**29.07%**	**24.11%**

注 1：上表可比公司选择的依据：根据业务相似性原则，公司的销售收入主要来源于代理运营业务，选择主要从事代理业务或代理业务收入占比达到 50%左右的上市公司作为同行业可比公司。

注 2：康哲药业未公开披露 2018 年度的研发费用金额，中国先锋医药未公开披露各期的研发费用金额，在计算可比公司平均值时未将该两家公司相应期间的研发费用率纳入计算范围。

报告期内，公司销售费用率相对稳定，但低于同行业可比公司平均水平，主要系公司的产品结构及推广模式与可比公司之间存在一定的差异所致；公司的管理费用率较为稳定，且与同行业可比公司的管理费用率平均值接近；公司的研发费用率在报告期内波动不大，由于公司重视研发投入与技术积累，研发费用率略高于同行业可比公司平均值；公司的财务费用占营业收入的比例很小，且与同行业可比公司的平均值较为接近。

3、其他收益

报告期内，公司的其他收益均为收到的政府补助，金额分别为 56.13 万元、663.56 万元、1,029.28 万元和 1,281.01 万元，占营业收入的比例分别为 0.11%、1.34%、1.45%和 4.05%。报告期内，其他收益的金额不大，对公司经营成果的贡献度较小。

报告期内公司计入当期损益的政府补助具体情况见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（六）非经常性损益及政府补助对公司盈利能力的影响”之“2、政府补助对公司盈利能力的影响”。

4、投资收益

报告期内，2020 年公司进行理财产品投资产生投资收益 43.19 万元。

5、信用减值损失

报告期内，公司信用减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
坏账损失	-264.30	-670.45	-19.28	—
合计	**-264.30**	**-670.45**	**-19.28**	**—**

注：损失以“-”填列。

公司于 2019 年 1 月 1 日开始执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号），按照预期信用损失模型计提坏账损失，2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司计提的坏账损失金额分别为 19.28 万元、-670.45 万元和-264.30 万元。2019 年度坏账损失金额有所下降，主要系应收账款余额变动较小，新增坏账损失金额减少。2020 年，坏账损失金额大幅增加，主要系随着销售收入的增长，应收账款余额增加，按预期信用损失模型计提的坏账损失增加；另一方面，其他应收款中应退回预付货款发生减值，2020 年 2 月，泰恩康器材厂向深圳医普生药业开发集团有限公司预付了一批熔喷布采购款，但由于质量问题，其中 278.00 万元尚待收回，目前公安机关已对此立案调查，但案件进展不及预期，预计全部无法收回，故计提了 100%的坏账准备。

6、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
坏账损失	-	-	-	-205.68
合同资产减值损失	-16.15	-11.03	-	-
合计	**-16.15**	**-11.03**	**-**	**-205.68**

注：损失以“-”填列。

2018 年度，公司的资产减值损失主要系执行新金融工具准则之前计提的坏账损失，2018 年度计提的坏账损失金额为 205.68 万元。2020 年度，公司计提了 11.03 万元的合同资产减值损失，2021 年 1-6 月，公司计提了 16.15 万元的合同资产减值损失。

7、资产处置收益

报告期内，2018 年度公司处置固定资产形成资产处置收益 4.56 万元，2020 年度公司处置固定资产形成资产处置损失 50.84 万元，2021 年 1-6 月公司处置固定资产形成资产处置收益 0.20 万元。

8、营业外收入

报告期内，公司营业外收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
政府补助	2.71	307.03	4.91	187.27
合计	**2.71**	**307.03**	**4.91**	**187.27**
占利润总额比例	**0.04%**	**1.55%**	**0.07%**	**1.86%**

报告期内，公司营业外收入主要为政府补助，营业外收入占利润总额的比例均较低，公司盈利能力较强，经营成果受营业外收入的影响较小。

报告期内，公司政府补助具体情况见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（六）非经常性损益及政府补助对公司盈利能力的影响”之“2、政府补助对公司盈利能力的影响”。

9、营业外支出

报告期内，公司的营业外支出构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

非流动资产报废损失	0.39	129.53	41.17	0.11
对外捐赠	42.01	184.80	2.00	11.00
其他	0.24	-	10.51	-
合计	**42.63**	**314.33**	**53.68**	**11.11**

报告期内，公司的营业外支出金额分别为 11.11 万元、53.68 万元、314.33 万元和 42.63 万元，其中非流动资产报废损失均系固定资产报废损失。子公司安徽泰恩康于 2019 年和 2020 年进行制剂车间的技术改造，公司因此确认固定资产报废损失 36.02 万元和 23.10 万元。子公司泰恩康器材厂于 2020 年更新生产设备时，报废部分陈旧设备，确认了固定资产报废损失 103.11 万元。新冠疫情期间，公司及子公司泰恩康器材厂对外进行了大量捐赠，由此 2020 年对外捐赠金额大幅增加。

（六）非经常性损益及政府补助对公司盈利能力的影响

1、非经常性损益对公司盈利能力的影响

公司的非经常性损益主要是政府补助，报告期内，公司扣除所得税影响后归属于母公司股东的非经常性损益分别为 180.50 万元、307.73 万元、806.06 万元和 1,049.89 万元，2018 年至 2020 年所占比例较小，2021 年 1-6 月的比例大幅增加，主要系计入当期损益的政府补助金额有所增加。公司主业突出并具有较强的获利能力，公司盈利能力不依赖于非经常性损益。

报告期内，公司经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表”。

2、政府补助对公司盈利能力的影响

（1）报告期内各项政府补助的内容

①2021 年 1-6 月公司取得的各项政府补助情况如下：

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
2020 年度预拨疫情防治工作经费本期确认为疫情防治重点企业补贴	《关于明确疫情防治工作经费用途的函》（汕工信函〔2021〕101 号）	500.00	其他应付款、其他收益	与收益相关

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
2020 年促进生物医药和大健康产业专项资金	《关于下达 2020 年促进生物医药和大健康产业专项资金预算指标的通知》（济财工指[2021]14 号）、《关于印发济南市促进生物医药和大健康产业发展若干政策的通知》（济政字[2019]81 号	300.00	其他收益	与收益相关
中央财政医用口罩等医疗物资扩产专项补助	《关于转下达 2020 年中央财政医用口罩等医疗物资扩产专项（医用口罩扩能）中央基建投资预算（拨款）的通知》（汕龙财[2021]16 号）	282.00	递延收益、其他收益	与资产相关
山东省科学技术厅济南市重点研发计划项目研发经费市级、区县级补助资金	《关于下达 2019 年度山东省重点研发计划（重大科技创新工程和结转项目）的通知》（鲁科字[2019]135 号）	88.00	其他收益	与收益相关
2020 年山东省企业研究开发财政补助资金	《山东省企业研究开发财政补助实施办法》（鲁科字[2019]91 号）、《济南市企业研究开发财政补助实施办法》（济科发[2019]74 号）	85.00	其他收益	与收益相关
2020 年第十七批企业以工代训补助	《广东省人力资源和社会保障厅 广东省财政厅关于印发<关于做好以工代训工作的通知>的通知》（粤人社规〔2020〕38 号）	84.50	其他收益	与收益相关
2020 年马鞍山市智能工厂、数字化车间和数字化生产线	《关于公布 2019 年度安徽省“专精特新”中小企业库名单的通知》（皖经信中小企[2020]2 号）、《关于公布 2019 年度马鞍山市“专精特新”中小企业库入选企业名单的通知》（马经信中小[2019]9 号）	5.00	其他收益	与收益相关
2019 年度促进制造业升级产业扶持政策资金	《关于申报 2019 年度促进制造业升级产业扶持政策资金的通知》（当经信〔2020〕11 号）	5.00	其他收益	与收益相关
个税手续费返还	《关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行〔2019〕11 号）	2.68	其他收益	与收益相关
济南市中小微企业创新券和共享券	《关于印发<山东省企业研究开发财政补助实施办法>的通知》（鲁科字[2019]91 号）、《关于印发<济南市企业研究开发财政补助实施办法>的通知》（济科发[2019]74 号）	2.52	其他收益	与收益相关
稳岗补贴	《关于使用省级就业风险储备金支持中小微企业稳定就业岗位的通知》（皖人社秘〔2021〕3 号）	0.62	营业外收入	与收益相关
2020 年度安徽省支持引导企业加大研发投入补助	《关于下达 2020 年省支持科技创新有关政策奖补项目的通知》（皖科资〔2020〕42 号）	0.25	其他收益	与收益相关
其他	《关于使用省级就业风险储备金支持中小微企业稳定就业岗位的通知》（皖人社秘〔2021〕3 号）、《关于印发<“留汕过年 八送关爱”行动送补贴实施办法>的通知》（汕人社发〔2021〕6 号）、《关于发放 2020 年企业薪酬待遇调查费用的通知》（当人社秘〔2021〕35 号）	2.09	营业外收入	与收益相关
合计		**1,357.66**	—	—

②2020 年公司取得的各项政府补助情况如下：

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
高端医用防护用品生产基地建设项目补助	《关于下达 2020 年应急物资保障体系建设补助资金（中央直达资金）的通知》（汕市财工[2020]61号）	1,872.00	递延收益、其他收益	与资产相关、与收益相关
一次性使用医用口罩生产扩能项目补助	《关于下达 2020 年省级促进经济高质量发展专项资金（工业企业转型升级专题支持企业技术改造/事后奖补方向）（普惠性）（第三批）的通知》（汕龙财[2020]265 号）	449.24	递延收益、其他收益	与资产相关
防治新型冠状病毒感染肺炎研发项目配套支持资金	《关于下达防治新型冠状病毒感染肺炎研发项目配套支持资金的通知》（汕龙工信[2020]8 号）、《关于下达汕头市第一批防治新冠肺炎项目的通知》（汕府科[2020]16 号）	200.00	递延收益、其他收益	与收益相关
2019 年省级促进经济高质量发展专项资金	《关于下达 2019 年省级促进经济高质量发展专项资金（促进民营经济及中小微工业企业发展方向降低民营企业融资成本专题）（第三批）的通知》（汕龙财[2020]107 号）	155.00	营业外收入	与收益相关
高企认定政府补助	《关于公示 2019 年度认定高新技术企业拟财政补助名单的通知》、《关于下达 2018 年度市级科技政策兑付资金（第一批）的通知》、《关于下达 2019 年高新技术企业认定市级奖补资金的通知》（汕龙财[2020]177 号）、《龙湖区工信局关于龙湖区 2019 年度高新技术企业奖励资金计划的公示》、《关于 2020 年山东省中小微企业升级高新技术企业拟财政补助企业名单的公示》	85.50	营业外收入	与收益相关
山东省企业研究开发财政补助资金	《关于公示 2020 年山东省企业研究开发财政补助资金拟补助企业名单的通知》	85.00	其他收益	与收益相关
2020 年省级污染防治专项资金（节能降耗）（第二批）	《汕头市工业和信息化局关于下达汕头市 2020 年省级打好污染防治攻坚战专项资金（绿色循环发展与节能降耗）项目计划（第二批）的通知》（汕工信函[2020]105 号）	66.00	其他收益	与收益相关
山东省科学技术厅济南市重点研发计划项目研发经费市级、区县级补助资金	《关于拟推荐享受山东省 2019 年企业研究开发财政补助企业名单的公示》	61.81	其他收益	与收益相关
山东省重大研发计划补助-功能性辅料	《关于转发 2019 年度山东省重点研发计划（重大科技创新工程和结转项目）的通知》、《山东省财政厅 山东省科学技术厅关于印发山东省重点研发计划资金管理办法的通知》（鲁财教〔2019〕2 号）、《山东省重大科技创新工程项目任务书》	56.00	其他收益	与收益相关
银行借款贴息补助	《广东省财政厅关于做好疫情防护重点保障企业贷款贴息申报工作的通知》（粤财金[2020]11）、《汕头市关于贷款贴息降低企业融资成本实施细则》、《关于印发<汕头市关于贷款贴息降低企业 融资成本实施细则>的通知》、《转发<安徽省财政厅关于开展疫情防控重点保障企业财政贴息资金审核工作的通知>的通知》（马财[2020]115 号）	55.16	财务费用	与收益相关
稳岗补贴收入	《关于印发<汕头市失业保险支持企业稳定岗位工作实施办法>的通知》（汕人社[2016]144 号）、《广州市人力资源和社会保障局关于启动我市 2020 年失业保险稳岗补贴申请工作的通知》（穗	26.70	营业外收入	与收益相关

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
	人社通告[2020]1 号）、《关于武汉市本级 500 人（含）以下企业 2019 年度稳岗返还发放情况的通告》、《关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控期间援企稳岗工作的通知》（马人社秘[2020]28 号）、《亳州市人民政府办公室关于印发<亳州市应对新型冠状病毒肺炎疫情支持企业发展的若干措施>的通知》等			
济南市引进海内外高层次创新人才	《泉城“5150”引才倍增计划创新人才（团队）协议书》	20.00	其他收益	与收益相关
2019-2020 年度第一批广东省工程技术研究中心普惠性后补助资金	《广东省科学技术厅关于认定 2020 年度第一批广东省工程技术研究中心名单的通知》	20.00	其他收益	与收益相关
郑州大学药物研发协作经费补助	《关于重大新药创制科技重大专项 2019 年度实施计划立项课题的通知》（卫科专项函[2019]764 号）、《“重大新药创制”科技重大专项项目合作协议书》	20.00	其他收益	与收益相关
春节期间员工加班工资财政补助资金	《关于拨付汕头市泰恩康医用器材厂有限公司春节期间员工加班工资财政补助资金的通知》（汕龙财[2020]122 号）	19.32	其他收益	与收益相关
当涂经济开发区产业扶持政策补助	《关于印发<当涂县推进‘亩均论英雄’加快工业经济高质量发展的实施方案（试行）>的通知》（当办发[2019]54 号）、《安徽省经济和信息化厅关于公布 2019 年度安徽省“专精特新”中小企业名单的通知》（皖经信中小企业[2020]2 号）、《马鞍山市人民政府印发关于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情支持中小企业共渡难关政策意见的通知》（马政秘[2020]3 号）、《关于印发<当涂县建设质量强县若干奖励政策>的通知》（当政[2012]46 号）	17.00	其他收益	与收益相关
汕头市 2019 年促进进口项目扶持专项资金	《龙湖区商务局关于 2019 年促进进口项目扶持专项资金说明》	13.30	其他收益	与收益相关
一次性吸纳就业补贴款	《关于印发疫情防控期间有关就业补贴操作办法的通知》（汕人社[2020]31 号）、《关于龙湖区生产、配送疫情防控急需物资企业申领一次性吸纳就业补贴的公示（第一批）》、《关于汕头市生产、配送疫情防控急需物资企业申领一次性吸纳就业补贴的公示（第十一批）》、《关于汕头市生产、配送疫情防控急需物资企业申领一次性吸纳就业补贴的公示（第十二批）》、《关于分配 2020 年工业企业结构调整专项奖补资金的通知》（亳人社秘[2020]57 号）	13.20	营业外收入	与收益相关
2019 年济南市“专精特新”中小企业（第七批）	《关于做好 2020 年度市先进制造业和数字经济发展专项资金首批资金申报工作的通知》	10.00	营业外收入	与收益相关
增值税进项税加计抵减	《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号）	9.68	其他收益	与收益相关
汕头市龙湖区疫情防控补贴	《关于龙湖区生产、配送疫情防控急需物资企业申领一次性吸纳就业补贴的公示（第三批）》、《关于龙湖区生产、配送疫情防控急需物资企业申领	9.60	营业外收入	与收益相关

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
	一次性吸纳就业补贴的公示（第四批）》			
电费补贴	《关于汕头市规模以上工业企业工业用电电费拟补贴项目（第一批）的公示》、《关于汕头市规模以上工业企业工业用电电费拟补贴项目（第二批）的公示》、《关于汕头市规模以上工业企业工业用电电费拟补贴项目（第三批）的公示》、《汕头市人民政府办公室关于印发应对新冠肺炎疫情支持企业复工复产的若干政策措施的通知》（汕府办[2020]4 号）	9.53	其他收益	与收益相关
2020 年省级促进经济高质量发展专项资金	《关于下达 2020 年省级促进经济高质量发展专项资金（信息化和信息产业发展专题工业企业“上云上平台”方向服务券项目）（第一批）的通知》（汕龙财[2020]215 号）	6.84	营业外收入	与收益相关
2019 市级制造业兑现资金	《关于 2019 年市级制造业升级政策（经信部分）第一批次项目拟兑现情况的公示》	5.00	其他收益	与收益相关
马鞍山定点企业疫情补贴资金	《关于做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控期间援企稳岗工作的通知》（马人社秘[2020]28 号）、《安徽省人民政府办公厅关于印发应对新型冠状病毒肺炎疫情若干政策措施的通知》（皖政办明电[2020]6 号）	4.32	其他收益	与收益相关
招用高校毕业生社会保险补贴	《关于印发小微企业新招用高校毕业生一次性奖补办理流程等有关工作流程的通知》（济就字〔2019〕6 号）	3.61	其他收益	与收益相关
济南市中小微企业创新券和共享券	《山东省科学技术厅山东省财政厅关于印发<山东省创新券使用管理办法>的通知》（鲁科字[2019]66 号）、《2020 年度济南市第一批大型仪器共享券兑付公示》	2.58	其他收益	与收益相关
龙湖区发生研发费用企业落实普惠性后补助政策资金	《关于实施“企业研发费用补助专项”补助资金名单的公示》	2.03	其他收益	与收益相关
马鞍山市科技政策扶持补助	《关于下达 2018 年度市级科技政策兑付资金（第一批）的通知》	1.71	其他收益	与收益相关
个税手续费返还	《财政部国家税务总局中国人民银行关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2019]11 号）	1.07	其他收益	与收益相关
专利创造资助	《关于发放 2019-2020 年龙湖区专利资助资金的公示》	0.48	其他收益	与收益相关
2018 年度省支持企业加大研发投入补助资金	《安徽省人民政府关于印发支持与国内外重点科研院所高校合作若干政策的通知》（皖政[2018]50 号）	0.30	其他收益	与收益相关
企业工会收入	《关于印发<省总工会关于服务职工群众助力企业复工复产的十项措施>的通知》（皖工发[2020]2 号）	0.19	营业外收入	与收益相关
合计		**3,302.17**		

③2019 年度公司取得的各项政府补助情况如下：

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
济南高新技术产业开发区管理委员会科技经济运行局2018年研发费创新券	《关于下达2019年省级科技创新发展资金（企业研究开发财政补助资金）及市级资金预算指标的通知》（济财教指[2019]25号）	154.76	其他收益	与收益相关
山东省重大研发计划补助-化学结合型聚合物	《关于下达2019年省级科技创新发展资金（重点研发重大科技创新工程和结转项目）资金预算指标的通知》（济财教指[2019]119号）、《关于组织开展2019年度山东省重点研发计划（重大科技创新工程第一批）项目申报的通知》	129.00	其他收益	与收益相关
当涂经济开发区工业倍增政策补助	《当涂县人民政府关于印发当涂县扶持产业发展若干政策的通知》（当政[2016]11号）	112.00	其他收益	与收益相关
山东省重大研发计划补助-功能性辅料	《2019年度山东省重点研发计划结转项目公示》	100.00	其他收益	与收益相关
山东省科学技术厅拨付研发费用创新券	《关于拟推荐享受山东省2019年企业研究开发财政补助企业名单的公示》	61.81	其他收益	与收益相关
2019年广东省科技专项资金（聚钾酚磺醛阴道铨一致性评价）	《关于申报2019年广东省科技专项资金（“大专项+任务清单”）项目的通知》汕府科[2019]74号、《关于下达2019年广东省科技专项资金（“大专项+任务清单”）项目的通知》（汕府科[2019]113号）	40.00	其他收益	与收益相关
高层次创新人才补助	《济南省人民政府关于公布2016年济南市引进高层次创新创业人才（团队）名单的通知》（济政字[2016]82号）	20.00	其他收益	与收益相关
马鞍山市科技政策扶持补助	《关于下达2018年度市级科技政策兑现资金（第一批）的通知》、《关于组织开展2019年市科技政策兑现工作的通知》（马科[2019]14号）	11.49	其他收益	与收益相关
增值税进项税加计抵减	《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告2019年第39号）	10.25	其他收益	与收益相关
济南市中小微企业创新券和共享券	《济南市人民政府办公厅关于印发济南市中小微企业创新券实施管理办法的通知》、《山东省科学技术厅山东省财政厅关于印发<山东省创新券使用管理办法>的通知》（鲁科字[2019]66号）	8.33	其他收益	与收益相关
小微企业2018年度国家知识产权贯标认证资助	《关于申报小微企业2018年度国家知识产权优势示范企业及知识产权贯标认证资助的通知》	7.23	其他收益	与收益相关
稳岗补贴	《关于印发<汕头市失业保险支持企业稳定岗位工作实施办法>的通知》（汕人社[2016]144号）、《关于全面开展2019年度企业失业保险费返还工作的通知》（当人社秘[2019]46号）、《关于企业享受失业保险费返还的公示》	4.91	营业外收入	与收益相关
当涂经济开发区产业扶持政策补助	《当涂县人民政府关于印发当涂县扶持产业发展若干政策的通知》（当政[2016]11号），《马鞍山市人民政府办公室关于印发马鞍山市专利资助办法（暂行）的通知》（马政办秘[2017]92号）	2.30	其他收益	与收益相关
山东省2018年度下半年专利创造资助	《山东省2018年度下半年专利创造资助申报须知》	0.20	其他收益	与收益相关
附加税退税	《财政部税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税[2019]13号）	0.04	其他收益	与收益相关

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
合计		662.32		

④2018 年度公司取得的各项政府补助情况如下：

项目	文件依据	金额（万元）	列报项目	与资产相关/与收益相关
促进民营经济发展项目专项资金	《关于下达 2018 年省级工业和信息化专项资金（促进民营经济发展）项目计划的通知》粤经信民营[2017]318 号、《关于下达 2018 年省级促进民营经济发展专项资金（上市挂牌融资奖补）项目计划的通知》（汕经信[2018]312 号）	175.00	营业外收入	与收益相关
外用制剂自动化生产线技术改造项目补助	《关于下达汕头市 2018 年省级促进经济发展专项（企业技术改造用途）资金（新一轮企业技术改造政策支出）项目计划的通知》汕经信[2018]376 号	61.51	递延收益	与资产相关
2017 年度广东省企业研究开发财政补助资金	《关于下达 2017 年度企业研究开发省级财政补助项目计划的通知》（汕府科[2018]8 号）、《关于印发<龙湖区企业研发经费补助资金使用管理暂行办法>的通知》（汕龙府办[2018]19 号）、《关于下达龙湖区 2017 年度企业研发经费补助资金的通知》（汕龙财[2018]299 号）	23.73	其他收益	与收益相关
当涂经济开发区土地使用税奖补	《当涂县人民政府关于调整当涂县城镇土地使用税年税额标准后财政奖励政策的意见》（当政[2014]58 号）	20.56	其他收益	与收益相关
稳岗补贴	《关于印发<汕头市失业保险支持企业稳定岗位工作实施办法>的通知》（汕人社[2016]144 号）	6.73	营业外收入	与收益相关
境内外市场拓展项目展会补助	《关于做好济南市开放型经济发展引导资金项目申报工作通知》	6.45	其他收益	与收益相关
个税手续费返还	《财政部国家税务总局中国人民银行关于进一步加强代扣代收代征税款手续费管理的通知》（财行[2005]365 号）	5.39	其他收益	与收益相关
安徽子公司稳岗补贴	《关于申请企业稳岗补贴有关问题的通知》（亳人社秘[2017]75）、《关于转发使用失业保险基金支付企业稳岗补贴有关问题的通知》（马人社秘[2017]193）	5.09	营业外收入	与收益相关
药械化安全性监测知识竞赛奖金	《关于发放药械化安全监测工作补助资金的通知》（马药检测[2018]21）	0.45	营业外收入	与收益相关
合计		304.91		

注：以上报告期内各期政府补助情况表列示内容系公司在对应期间取得的政府补助，含计入当期损益和计入递延收益的部分。

（2）计入当期损益或递延收益的划分标准、依据和具体金额

与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。与企业日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动

无关的政府补助，计入营业外收支。

单位：万元

年度	项目	收到的政府补助金额	计入递延收益金额	直接计入当期损益金额	自递延收益转入当期损益金额	计入当期损益金额
2021 年 1-6 月	与资产相关	282.00	282.00	-	144.64	144.64
	与收益相关	1,075.66	-	1,075.66	63.42	1,139.08
	合计	**1,357.66**	**282.00**	**1,075.66**	**208.06**	**1,283.72**
2020 年度	与资产相关	1,892.35	1,892.35	-	46.77	46.77
	与收益相关	1,409.82	628.89	780.93	563.75	1,344.69
	合计	**3,302.17**	**2,521.24**	**780.93**	**610.53**	**1,391.46**
2019 年度	与资产相关	-	-	-	6.15	6.15
	与收益相关	662.32		662.32	-	662.32
	合计	**662.32**	**-**	**662.32**	**6.15**	**668.47**
2018 年度	与资产相关	61.51	61.51	-	-	-
	与收益相关	243.40	-	243.40	-	243.40
	合计	**304.91**	**61.51**	**243.40**	**-**	**243.40**

注：表格中 2021 年 1-6 月“收到的政府补助金额”1,357.66 万元中，包括实际于 2020 年收到并计入其他应付款的 500.00 万元款项，发行人于 2020 年收到上述款项时，拨款单位尚未明确该款项性质及用途，2021 年发行人收到拨款单位明确该款项性质和用途的文件《关于明确疫情防治工作经费用途的函》（汕工信函〔2021〕101 号）后，将该款项结转至其他收益。

2018-2019 年，公司仅有 2018 年收到的 61.51 万元外用制剂自动化生产线技术改造项目政府补助款计入递延收益，且其在 2019 年和 2020 年均分别摊销 6.15 万元，计入其他收益。2020 年，公司收到的三笔政府补助计入了递延收益，分别为 1,872.00 万元高端医用防护用品生产基地建设项目补助、449.24 万元一次性使用医用口罩生产扩能项目补助和 200.00 万元防治新型冠状病毒感染肺炎研发项目配套支持资金，上述补助计入递延收益后，在当年合计摊销 604.38 万元，计入其他收益。2021 年 1-6 月，公司收到 282.00 万元的中央财政医用口罩等医疗物资扩产专项补助计入递延收益，该补助系与资产相关的政府补助，于 2021 年 1-6 月累计摊销 14.69 万元，计入其他收益。报告期内，公司计入当期损益的政府补助金额分别为 243.40 万元、668.47 万元、1,391.46 万元和 1,283.72 万元。

（3）政府补助对发行人经营业绩的影响，政府补助是否可持续

报告期内，公司政府补助对经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入当期损益政府补助金额	1,283.72	1,391.46	668.47	243.40
当期利润总额	6,644.82	19,755.18	6,699.68	10,081.14
占利润总额的比例	19.32%	7.04%	9.98%	2.41%

报告期内，公司政府补助占利润总额的比例分别为 2.41%、9.98%、7.04%和 19.32%。报告期前三年比例较小，对公司经营业绩未产生重大影响。2021 年 1-6 月比例相对上升，一方面系当期政府补助中新增一次性计入当期损益的 500.00 万元疫情防治工作经费导致当期政府补助金额较大，另一方面系计算该比例时分母仅为半年的利润金额。

公司属于综合性的医药公司，主要从事医药代理运营及研发的业务。报告期内，公司收到的政府补助，主要包括研发经费补助、人才引进补助、财政扶持资金、高企认定补助、稳岗补助等，其中研发经费补助和人才引进补助与公司研发项目数量和成果相关，财政扶持资金与公司当年纳税金额、经营发展情况等相关。考虑到政府补助政策变化的可能性，未来相关政府补助的可获得性存在不确定因素，但是总体上政府补助对公司的经营业绩影响较小。

（七）公司纳税情况

报告期内，公司主要税种为增值税和所得税，其缴纳情况如下：

1、增值税纳税情况

单位：万元

年度	期初余额	本期应交数	本期已交数	期末余额
2021 年 1-6 月	-111.89	2,125.33	1,810.36	203.08
2020 年度	269.29	4,367.94	4,749.12	-111.89
2019 年度	355.79	2,722.73	2,809.23	269.29
2018 年度	-557.64	3,859.91	2,946.48	355.79

2、所得税纳税情况

单位：万元

年度	期初余额	本期应交数	本期已交数	期末余额
2021 年 1-6 月	1,427.78	649.77	1,472.16	605.39
2020 年度	2,054.93	2,998.49	3,625.64	1,427.78
2019 年度	1,328.18	2,392.38	1,665.63	2,054.93
2018 年度	789.75	2,688.33	2,149.89	1,328.18

报告期内，公司税收政策稳定，不存在重大税收政策调整的情况。

十二、财务状况分析

（一）资产质量分析

1、资产构成及变动分析

报告期各期末，公司总资产构成及变动情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
流动资产	49,900.55	58.30	47,362.68	56.82	38,945.35	57.31	41,428.93	59.11
非流动资产	35,695.03	41.70	35,986.05	43.18	29,010.93	42.69	28,659.74	40.89
资产总计	**85,595.58**	**100.00**	**83,348.73**	**100.00**	**67,956.27**	**100.00**	**70,088.67**	**100.00**

报告期内，公司资产规模有所提升，2021 年 6 月末资产总额较 2018 年末增加 15,506.91 万元，增长率为 22.12%。公司资产规模增加的主要原因为：（1）为提升自产产品的生产能力和技术水平，公司投资建设了安徽泰恩康的丸剂车间和科技实业厂房，2020 年新冠肺炎疫情期间，为提高口罩产能新购置了部分口罩生产设备，导致公司非流动资产的规模增加；（2）随着公司销售收入规模的增加，公司应收票据及应收账款等流动资产的金额有所增加。

2、流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司流动资产构成情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
货币资金	10,373.36	20.79	9,350.31	19.74	7,995.13	20.53	11,224.87	27.09

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
应收票据	-	-	-	-	-	-	2,264.32	5.47
应收账款	22,942.66	45.98	19,611.49	41.41	18,404.09	47.26	17,493.59	42.23
应收款项融资	5,762.61	11.55	5,887.25	12.43	2,603.69	6.69	-	-
预付款项	1,196.46	2.40	1,158.74	2.45	369.08	0.95	674.79	1.63
其他应收款	219.82	0.44	366.91	0.77	87.97	0.23	479.41	1.16
存货	8,643.50	17.32	9,981.96	21.08	9,276.65	23.82	9,087.53	21.94
合同资产	139.67	0.28	141.67	0.30	-	-	-	-
其他流动资产	622.47	1.25	864.36	1.82	208.73	0.54	204.42	0.49
流动资产合计	**49,900.55**	**100.00**	**47,362.68**	**100.00**	**38,945.35**	**100.00**	**41,428.93**	**100.00**

报告期各期末，公司的流动资产主要由与生产经营密切相关的货币资金、应收账款和存货构成，截至 2021 年 6 月末，公司货币资金、应收账款和存货账面价值占流动资产的比例分别为 20.79%、45.98%和 17.32%。

（1）货币资金

货币资金	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
库存现金	7.89	0.08	4.48	0.05	3.68	0.05	7.06	0.06
银行存款	10,357.16	99.84	9,333.28	99.82	7,986.45	99.89	11,212.82	99.89
其他货币资金	8.31	0.08	12.55	0.13	5.00	0.06	5.00	0.04
合计	**10,373.36**	**100.00**	**9,350.31**	**100.00**	**7,995.13**	**100.00**	**11,224.87**	**100.00**

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 11,224.87 万元、7,995.13 万元、9,350.31 万元和 10,373.36 万元，其中 2020 年末和 2021 年 6 月末公司货币资金余额大幅增加主要系随着公司盈利金额的增加，公司经营活动产生的现金流量净额大幅增加所致。2019 年末货币资金余额大幅下降，主要系公司于 2019 年以截至 2018 年和 2019 年三季度末的母公司未分配利润为基础进行利润分配，两次分配合计发放现金股利 7,770.00 万元。

（2）应收票据和应收款项融资

公司于 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，执行新金融工具准则后，公司将原列报在“应收票据”的期末以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的银行承兑汇票改为在“应收款项融资”列报。

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资情况具体如下：

单位：万元

项目		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据	银行承兑汇票	**—**	—	—	2,264.32
	合计	**—**	—	**—**	**2,264.32**
应收款项融资	银行承兑汇票	5,762.61	5,887.25	2,603.69	—
	合计	**5,762.61**	**5,887.25**	**2,603.69**	**—**

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资的余额分别为 2,264.32 万元、2,603.69 万元、5,887.25 万元和 5,762.61 万元，期末余额呈增长趋势，主要是因为随着收入规模增加，发行人为在保证回款质量的前提下加快回款速度，以银行承兑汇票结算的客户数量有所增加，且原采用银行承兑汇票结算的客户，各年的票据结算金额也有所增加，最终导致公司收到票据的金额逐年增加，期末余额随之增加。报告期内，公司以票据结算的客户群体较为稳定，主要客户的结算方式不存在重大变化。报告期各期末，公司应收票据均为预期信用风险极小的银行承兑汇票。

报告期内，公司为满足流动性需求、提高资产使用效率，会将部分银行承兑汇票背书转让或者贴现，公司取得银行承兑汇票以及将票据背书转让均具有真实的商业交易背景。截至报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的票据情况如下：

单位：万元

项目		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
银行承兑汇票	终止确认金额	2,403.08	2,736.16	2,848.77	773.61
	未终止确认金额	**–**	-	-	-
合计		**2,403.08**	**2,736.16**	**2,848.77**	**773.61**

公司银行承兑汇票的承兑人均为信用等级较高的商业银行，终止确认的票据均满足金融资产终止确认条件，报告期内，未出现已终止确认的票据到期未获兑付的情形。

报告期各期，公司收到应收票据的背书、贴现及质押情况如下：

年度	本期收到金额（万元）	本期背书情况		本期贴现情况		本期质押情况	
		本期背书金额（万元）	背书占比（%）	本期贴现金额（万元）	贴现占比（%）	本期质押金额（万元）	质押占比（%）
2021 年 1-6 月	10,686.67	2,889.32	27.04	1,115.58	10.44	-	-
2020 年	17,437.35	3,076.72	17.64	2,006.63	11.51	-	-
2019 年	13,658.93	3,243.47	23.75	4,424.27	32.39	-	-
2018 年	7,087.62	1,799.78	25.39	-	-	-	-

报告期内，发行人应收票据以到期托收和未到期背书为主，此外，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月发行人对部分票据进行贴现，报告期内，发行人未发生票据质押情形。

公司报告期内已背书或贴现的应收票据均为银行承兑汇票，公司已背书或贴现的应收票据不能兑付的风险很小，且历史上及期后未出现到期无法兑付的情况，相关信用风险和延期付款风险很小，票据相关的利率风险已转移给被背书人或银行，因此判断与已背书或贴现应收票据所有权相关的主要风险和报酬已经转移，符合终止确认条件。

发行人票据贴现后终止确认对应的票据，故票据贴现在现金流量表中列示为销售商品、提供劳务收到的现金，贴现费用列示为支付的其他与经营活动有关的费用。应收票据的背书不影响现金流，无需在现金流量表中列示。

2018 年度发行人应收票据仅存在背书情况，不影响发行人的现金流量表；发行人 2019 年度应收票据贴现影响销售商品、提供劳务收到的现金为 4,424.27 万元，影响支付的其他与经营活动有关的费用为 33.37 万元；发行人 2020 年度应收票据贴现影响销售商品、提供劳务收到的现金为 2,006.63 万元，影响支付的其他与经营活动有关的费用为 25.29 万元；发行人 2021 年 1-6 月应收票据贴现影响销售商品、提供劳务收到的现金为 1,115.58 万元，影响支付的其他与经营活动有关的费用为 11.62 万元。

报告期各期末，发行人应收票据的具体情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据余额（万元）	5,762.61	5,887.25	2,603.69	2,264.32
票据张数（张）	238	240	146	139

平均每张票据金额（万元）	24.21	24.53	17.83	16.29

报告期各期末，发行人的应收票据均为银行承兑汇票，票据张数分别为 139 张、146 张、240 张和 238 张，平均每张票据的金额分别为 16.29 万元、17.83 万元、24.53 万元和 24.21 万元，票据的期限集中在 3 个月与 6 个月。报告期各期末，发行人应收票据的客户主要为国药控股股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司、创美药业股份有限公司等大中型医药流通企业。

发行人报告期各期末的应收票据于期后到期时均已背书、托收或者贴现，不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

（3）应收账款

报告期内，公司与主要客户的结算方式与信用政策如下：

公司与主要客户的结算方式为银行转账和银行承兑汇票结算，但对不同类型客户信用政策不同：（1）对贴牌生产客户和规模较小、实力较弱、合作时间较短的客户，发行人实行“款到发货”的结算政策，即确认客户已经支付货款后发货；2020 年，受新冠肺炎疫情影响，口罩的需求量较大，主要口罩客户在期间内存在主动在发货前预先支付货款的情形；（2）对规模实力雄厚、信誉良好、长期合作的客户，发行人通常根据其规模、资质、合作时间、历史信用水平以及销售产品类型等，给予不同的信用期限，一般为 30-180 天；（3）针对直销客户中的公立医院，实际执行过程中，考虑公立医院信用状况较好，付款审批流程较长等情况，发行人难以制定与公立医院的回款期限，根据各年回款情况，其回款周期一般保持在 6-12 个月。

①报告期各期末，公司应收账款规模分析

项目	2021 年 1-6 月 /2021.6.30	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45
应收账款余额（万元）	24,325.77	20,730.44	19,136.83	18,192.24
应收账款余额占营业收入比例（%）	76.86	29.24	38.55	35.40

报告期各期末，公司的应收账款余额分别为 18,192.24 万元、19,136.83 万元、20,730.44 万元和 24,325.77 万元。2019 年度，公司应收账款余额占当年度营业收入的比例有所增长，主要系随着公司与九州通医药集团股份有限公司、国药控股股份有限公司、创美药业股份有限公司等大型医药流通企业和汕头市中心医院等

公立医院合作的深入，公司对其销售收入有所增加，此类客户与公司的合作历史较长、信用资质较好且交易金额较大，公司给予其一定的信用期，故而各期末的应收账款余额有所增加；此外，随着公司营销渠道建设，各期新开发具备一定规模实力的客户增加，应收账款余额相应增加。2020 年，公司营业收入的增幅较大，而应收账款变动较小，主要系受新冠疫情影响，主要口罩客户在期间内存在主动在发货前预先支付货款的情形，且口罩收入占比较高，由于 2020 年收入的增长幅度大于应收账款余额的增长幅度，最终应收账款余额占营业收入的比例较 2019 年明显下降。2021 年 1-6 月，应收账款余额占营业收入的比例大幅增加，系营业收入仅半年数据，若推算至全年，则该比例与 2019 年较为接近。

②应收账款结构分析

A. 应收账款余额账龄情况

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1 年以内	20,861.61	85.76	17,955.24	86.61	17,074.30	89.22	16,849.50	92.62
1-2 年	2,457.95	10.10	2,011.85	9.70	1,642.63	8.58	1,138.46	6.26
2-3 年	618.55	2.54	469.46	2.26	298.11	1.56	136.63	0.75
3-4 年	238.82	0.98	230.80	1.11	79.48	0.42	67.65	0.37
4-5 年	130.87	0.54	51.33	0.25	42.30	0.22	-	-
5 年以上	17.97	0.07	11.76	0.06	-	-	-	-
合计	**24,325.77**	**100.00**	**20,730.44**	**100.00**	**19,136.83**	**100.00**	**18,192.24**	**100.00**

报告期各期末，公司期末应收账款账龄在 1 年以内的比例分别为 92.62%、89.22%、86.61%和 85.76%，账龄在 2 年以内的比例分别为 98.88%、97.80%、96.31%和 95.86%，公司绝大部分应收账款账龄都较短，应收账款的质量较高。

B. 应收账款坏账准备计提情况

公司于 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，在执行新金融工具准则之前，公司将应收账款划分为单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款和按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，分别计提坏账准备；在执行新金融工具准则之后，公司基于单项和组合评估应收账款的预期信用损失，其中，对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险，除此之外的应收账款以共同风险特征为依据，按照客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为不同组合评估信

用风险。

报告期各期末，公司的应收账款坏账准备情况如下：

期间	项目		账面余额		坏账准备		账面价值（万元）
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	计提比例（%）	
2021.6.30	按单项计提坏账准备的应收账款		-	-	-	—	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	应收直销客户款项	7,845.40	32.25	548.11	6.99	7,297.28
		应收经销客户款项	16,480.37	67.75	835.00	5.07	15,645.38
		小计	**24,325.77**	**100.00**	**1,383.11**	**5.69**	**22,942.66**
	合计		**24,325.77**	**100.00**	**1,383.11**	**5.69**	**22,942.66**
2020.12.31	按单项计提坏账准备的应收账款		-	-	-	—	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	应收直销客户款项	7,190.46	34.69	450.98	6.27	6,739.48
		应收经销客户款项	13,539.97	65.31	667.97	4.93	12,872.00
		小计	**20,730.44**	**100.00**	**1,118.95**	**5.40**	**19,611.49**
	合计		**20,730.44**	**100.00**	**1,118.95**	**5.40**	**19,611.49**
2019.12.31	按单项计提坏账准备的应收账款		-	-	-	—	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	应收直销客户款项	6,641.01	34.70	289.61	4.36	6,351.40
		应收经销客户款项	12,495.82	65.30	443.13	3.55	12,052.69
		小计	**19,136.83**	**100.00**	**732.74**	**3.83**	**18,404.09**
	合计		**19,136.83**	**100.00**	**732.74**	**3.83**	**18,404.09**
2018.12.31	按单项计提坏账准备的应收账款		5.00	0.03	5.00	100.00	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款		18,187.24	99.97	693.64	3.81	17,493.59
	合计		**18,192.24**	**100.00**	**698.64**	**3.84**	**17,493.59**

报告期各期末，除 2018 年末有 5.00 万元应收账款按单项计提坏账准备外，其余应收款项均按信用风险特征组合计提坏账准备。报告期各期末，公司整体的坏账准备计提比例分别为 3.84%、3.83%、5.40%和 5.69%，2020 年度和 2021 年 1-6 月，坏账准备的计提比例有所上升，主要系直销客户的预期信用损失率增加所致。

C. 公司应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比

公司对应收账款的信用风险进行管理时，账龄是评估信用风险特征的重要考虑因素，公司按照账龄为信用风险特征的坏账准备计提比例与同行业可比上市公

司的对比情况如下：

单位：%

账龄	泰恩康				泛谷药业	一品红	康芝药业
	执行新金融工具准则后			执行新金融工具准则前			
	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31				
1年以内	2-4	2-3	1-3	3	5	0-5	**0-5**
1-2年	7-15	7-29	8-18	10	10	15-18	5-37
2-3年	33-47	30-51	28-41	30	30	30-46	20-49
3-4年	52-65	47-65	44-66	50	50	50-100	50-75
4-5年	100	99-100	100	80	80	80-100	80-97
5年以上	100	100	100	100	100	100	93-100

注：可比公司坏账准备计提比例均来源于其公告的年报或招股说明书数据，且均已整合各公司执行新金融工具准则前后的坏账准备计提比例；金活医药、康哲药业、中国先锋医药未披露按账龄分布的坏账准备计提比例，因此未进行比较。

总体而言，公司应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司相比处于合理区间，不存在显著差异，公司应收账款坏账准备的计提政策合理且谨慎。

D. 各期末余额前五名的应收账款情况

期间	排名	客户名称	期末余额（万元）	占应收账款期末余额比例（%）	坏账准备余额（万元）
2021.6.30	1	九州通医药集团股份有限公司	4,021.14	16.53	119.89
	2	汕头市中心医院	2,078.53	8.54	101.43
	3	国药控股股份有限公司	2,053.47	8.44	71.70
	4	广州市乐民医药有限公司	859.28	3.53	25.29
	5	汕头大学医学院第一附属医院	838.63	3.45	43.49
	合计		**9,851.05**	**40.49**	**361.81**
2020.12.31	1	九州通医药集团股份有限公司	2,619.02	12.63	80.34
	2	汕头市中心医院	1,941.18	9.36	84.89
	3	国药控股股份有限公司	1,428.54	6.89	50.99
	4	创美药业股份有限公司	1,193.01	5.75	36.09
	5	广州市乐民医药有限公司	831.40	4.01	24.87
	合计		**8,013.15**	**38.64**	**277.18**
2019.12.31	1	汕头市中心医院	2,065.38	10.79	54.78
	2	国药控股股份有限公司	1,699.52	8.88	43.21

期间	排名	客户名称	期末余额（万元）	占应收账款期末余额比例（%）	坏账准备余额（万元）
	3	九州通医药集团股份有限公司	1,665.79	8.70	41.50
	4	创美药业股份有限公司	1,526.14	7.97	36.01
	5	广州市乐民医药有限公司	751.45	3.93	18.23
	合计		**7,708.28**	**40.27**	**193.74**
2018.12.31	1	国药控股股份有限公司	1,789.06	9.83	55.10
	2	广州市乐民医药有限公司	1,616.04	8.88	48.48
	3	汕头市中心医院	1,277.02	7.02	38.31
	4	九州通医药集团股份有限公司	986.68	5.42	29.95
	5	汕头大学医学院第一附属医院	757.46	4.16	37.13
	合计		**6,426.28**	**35.31**	**208.97**

注：国药控股股份有限公司合并统计了公司对国药控股股份有限公司及国药乐仁堂医药有限公司、国药控股广西有限公司、国药控股福建有限公司、国药控股重庆有限公司、国药集团新疆新特药业有限公司、国药控股柳州有限公司等国药控股股份有限公司所控制企业的期末应收账款；九州通医药集团股份有限公司合并统计了九州通医药集团股份有限公司及广东九州通医药有限公司、上海九州通医药有限公司、山东九州通医药有限公司、北京九州通医药有限公司等九州通医药集团股份有限公司所控制企业的期末应收账款。

报告期各期末，公司期末余额前五名的应收账款余额合计占期末总余额的比例分别为 35.31%、40.27%、38.64%和 40.49%，总体而言，应收账款集中度不高，不存在对少数客户的严重依赖。2019 年末，应收账款余额前五名的合计占比有所增加，主要系汕头市中心医院于 2019 年度增加了从公司的采购金额，但由于医院系统结算手续复杂、结算周期长，期末应收账款余额增加较多。

从各期末应收账款余额前五名的具体构成来看，各期末的客户结构基本保持稳定，2019 年末，创美药业股份有限公司成为公司期末应收账款余额第四名的客户，实际上，该客户 2018 年末的应收账款余额已经排名第六位。

总体而言，公司期末应收账款余额前五名客户的资质及信用状况均较好，表明公司的主要应收账款质量较高、信用风险较低。

E. 应收账款逾期和期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的逾期情况、相应的坏账准备计提情况及期后回款情况如下：

逾期时间	2021.6.30

	应收账款余额（万元）	占应收账款期末余额比（%）	坏账准备金额（万元）	坏账计提比例（%）	期后回款金额（万元）	期后回款占比（%）
逾期 0-3 个月	3,357.91	13.80	132.27	3.94	2,124.47	63.27
逾期 3-6 个月	1,801.67	7.41	77.02	4.28	730.51	40.55
逾期 6 个月-1 年	1,386.99	5.70	106.99	7.71	581.21	41.90
逾期 1 年以上	1,179.17	4.85	586.64	49.75	92.52	7.85
合计	**7,725.74**	**31.76**	**902.92**	**11.69**	**3,528.70**	**45.67**

（续表）

逾期时间	2020.12.31					
	应收账款余额（万元）	占应收账款期末余额比（%）	坏账准备金额（万元）	坏账计提比例（%）	期后回款金额（万元）	期后回款占比（%）
逾期 0-3 个月	4,488.28	21.65	162.37	3.62	3,764.44	83.87
逾期 3-6 个月	1,162.07	5.61	48.71	4.19	944.84	81.31
逾期 6 个月-1 年	485.19	2.34	39.03	8.04	284.92	58.72
逾期 1 年以上	1,324.80	6.39	482.94	36.45	406.85	30.71
合计	**7,460.35**	**35.99**	**733.04**	**9.83**	**5,401.06**	**72.40**

（续表）

逾期时间	2019.12.31					
	应收账款余额（万元）	占应收账款期末余额比（%）	坏账准备金额（万元）	坏账计提比例（%）	期后回款金额（万元）	期后回款占比（%）
逾期 0-3 个月	4,311.07	22.53	120.29	2.79	4,246.62	98.50
逾期 3-6 个月	1,557.41	8.14	48.31	3.10	1,255.50	80.61
逾期 6 个月-1 年	848.26	4.43	74.14	8.74	668.90	78.86
逾期 1 年以上	871.49	4.55	244.60	28.07	437.53	50.21
合计	**7,588.23**	**39.65**	**487.35**	**6.42**	**6,608.55**	**87.09**

（续表）

逾期时间	2018.12.31					
	应收账款余额（万元）	占应收账款期末余额比（%）	坏账准备金额（万元）	坏账计提比例（%）	期后回款金额（万元）	期后回款占比（%）
逾期 0-3 个月	3,327.06	18.29	124.81	3.75	3,250.62	97.70
逾期 3-6 个月	1,536.40	8.45	46.09	3.00	1,460.69	95.07

逾期时间	2018.12.31					
	应收账款余额（万元）	占应收账款期末余额比（%）	坏账准备金额（万元）	坏账计提比例（%）	期后回款金额（万元）	期后回款占比（%）
逾期6个月-1年	683.10	3.75	39.24	5.74	578.47	84.68
逾期1年以上	710.73	3.91	125.46	17.65	507.11	71.35
合计	**6,257.30**	**34.40**	**335.60**	**5.36**	**5,796.90**	**92.64**

注：期后回款的统计截止日均为2021年9月30日。

报告期各期末，发行人逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为34.40%、39.65%、35.99%和31.76%。2019年末，逾期应收账款占应收账款余额的比例涨幅较大，主要系发行人的客户中，部分大型医药流通企业因自身战略发展扩张，资金周转需求较大，部分货款付款审批流程滞后，回款速度变慢。

总体而言，发行人的主要应收账款客户均为合作历史较长、信誉较好的大型医药流通企业或公立医院，逾期应收账款期后回款比例分别为92.64%、87.09%、72.40%和 45.67%，回款情况良好，发行人不存在通过放宽信用期增加销售的情形，2020年末和2021年6月末，逾期应收账款期后回款比例较低，主要是统计的期后回款时间为2021年1-9月，统计时间较短。

F. 单项计提坏账准备的应收账款情况

项目	2018.12.31			
	应收账款（万元）	坏账准备（万元）	计提比例（%）	计提原因
北京京易睿医药科技有限公司	5.00	5.00	100.00	对方公司已注销
合计	**5.00**	**5.00**	**100.00**	

发行人孙公司北京华铂凯盛生物科技有限公司于2016年8月1日与北京京易睿医药科技有限公司（以下简称“北京京易睿”）签订药品代理注册服务，北京华铂凯盛为北京京易睿的阿加曲班产品获得国家食品监督管理局颁发的《进口药品注册批件》提供注册服务，合同金额为10.00万元。该代理注册服务已于2017年完成，北京华铂凯盛共收到客户5.00万元服务款，剩余5.00万元服务款尚未收回。北京京易睿于2018年10月16日注销，公司预计无法收回剩余5.00万元款项，进行单项计提。

公司对存在坏账损失迹象的应收账款已充分计提坏账准备，并采用专人催收、法律诉讼等方式与客户沟通回款。公司不存在其他信用风险升高、需要予以单项

计提坏账准备的客户。

（4）预付款项

报告期各期末，公司预付款项分别为 674.79 万元、369.08 万元、1,158.74 万元和 1,196.46 万元，主要系预付供应商采购款。

截至 2021 年 6 月末，预付款项前五名单位情况如下：

序号	单位名称	金额（万元）	占预付款项总额比例（%）	款项性质
1	四川省利美医疗用品有限公司	237.71	19.87	货款
2	广州市桐晖药业有限公司	207.60	17.35	货款
3	烟台鲁银药业有限公司	190.63	15.93	货款及加工费
4	社旗杰诺防护用品有限公司	130.76	10.93	货款
5	广州中康数字科技有限公司	55.00	4.60	广告和业务推广费
合计		**821.69**	**68.68**	

（5）其他应收款

A. 公司其他应收款余额的账龄结构情况

账龄	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1 年以内	162.09	32.44	588.30	90.98	65.71	73.95	261.94	50.12
1-2 年	323.22	64.69	43.96	6.80	3.16	3.56	233.99	44.77
2-3 年	2.50	0.50	3.16	0.49	16.59	18.67	7.78	1.49
3-4 年	0.96	0.19	7.80	1.21	-	-	18.49	3.54
4-5 年	7.50	1.50	-	-	3.00	3.38	0.20	0.04
5 年以上	3.40	0.68	3.40	0.53	0.40	0.45	0.20	0.04
合计	**499.66**	**100.00**	**646.62**	**100.00**	**88.86**	**100.00**	**522.60**	**100.00**

报告期各期末，公司其他应收款余额分别为 522.60 万元、88.86 万元、646.62 万元和 499.66 万元，其他应收款余额主要包括发行费用、支付的保证金、应收待退回的购货款等。期末余额中无应收关联方款项。

2018 年末，公司其他应收账款账龄 1 年以上的占比较高，主要系支付的中介费用、保证金等在双方的合作期限内持续存在。2019 年末，公司的其他应收款余额大幅减少，主要系集中结转了各中介机构的费用。2020 年末，公司其他应收款余额大幅增加，主要系公司存在一笔应收回的预付货款 278.00 万元，应

收出口退税款 198.00 万元，以及四川岳池县投资履约保证金 100 万元。2021 年 6 月末，其他应收款余额减少 146.96 万元，主要系应收出口退税款余额减少 160.97 万元。

B. 公司其他应收款坏账准备的计提情况

期间	项目	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	计提比例	账面价值（万元）
2021.6.30	按单项计提坏账准备的其他应收款	278.00	278.00	100.00%	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	221.66	1.85	0.83%	219.82
	合计	**499.66**	**279.85**	**56.01%**	**219.82**
2020.12.31	按单项计提坏账准备的其他应收款	278.00	278.00	100.00%	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	368.62	1.71	0.46%	366.91
	合计	**646.62**	**279.71**	**43.26%**	**366.91**
2019.12.31	按单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	88.86	0.89	1.00%	87.97
	合计	**88.86**	**0.89**	**1.00%**	**87.97**
2018.12.31	按单项计提坏账准备的其他应收款	-	-	-	-
	按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	522.60	43.20	8.27%	479.41
	合计	**522.60**	**43.20**	**8.27%**	**479.41**

报告期内，公司的其他应收款均按照信用风险特征组合计提坏账准备，2019 年末，公司其他应收款的坏账准备计提比例有所下降，主要系执行新金融工具准则后，公司对其他应收款核算对象的预期信用风险分别进行了谨慎的评估，并据以计提了相应的坏账准备。2020 年末，公司其他应收款的坏账准备计提比例上升，主要系公司之子公司泰恩康器材厂应退回的预付货款。2020 年 2 月，泰恩康器材厂向深圳医普生药业开发集团有限公司预付了一批熔喷布采购款，但由于质量问题，其中 278.00 万元尚待收回，目前公安机关已对此立案调查，预计全部无法收回，故计提了 100%的坏账准备。总体而言，公司其他应收款坏账准备的计提比例与同行业可比公司基本一致。2021 年 6 月末，公司其他应收款的坏账准备余额与 2020 年末相比变动较小。

C. 报告期末其他应收款余额前五名的情况

单位名称	款项性质	2021.6.30 余额（万元）	账龄	占期末余额总额的比例	坏账准备期末余额（万元）
深圳医普生药业开发集团有限公司	应退回的购货款	278.00	1-2 年	55.64%	278.00
岳池经济开发区管理委员会	保证金	100.00	1 年以内	20.01%	1.00
出口退税款	出口退税款	37.04	1 年以内	7.41%	-
阿里健康大药房医药连锁有限公司	保证金	33.00	1-2 年	6.60%	0.33
济南迪亚实业有限责任公司	保证金	10.94	1 年以内	2.19%	0.11
合计	—	**458.97**	—	**91.85%**	**279.44**

2021 年 6 月末，公司其他应收款期末余额前五名的合计余额占其他应收款总余额的比例为 91.85%，占比较高，主要系公司其他应收款的构成较为简单，前五名其他应收款主要为应退回的购货款、出口退税款、保证金等，此类款项单笔金额相对较高，故而前五名所占比例较高。

除应收深圳医普生药业开发集团有限公司的购货款 278.00 万元外，公司的其他应收款前五名的对象大部分为资质、信用良好的单位，公司经评估其预期信用风险，已经谨慎且充分地计提了坏账准备。

（6）存货

①报告期各期末，公司存货构成情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
原材料	1,196.58	13.84	1,312.33	13.15	1,455.05	15.69	1,436.65	15.81
委托加工物资	563.58	6.52	9.35	0.09	-	-	-	-
半成品	279.62	3.24	429.74	4.31	299.74	3.23	609.66	6.71
在产品	111.27	1.29	61.72	0.62	297.50	3.21	222.85	2.45
库存商品	5,031.81	58.21	6,779.78	67.92	5,599.26	60.36	5,873.96	64.64
发出商品	154.49	1.79	97.12	0.97	218.02	2.35	79.57	0.88
受托在研项目	1,306.15	15.11	1,291.91	12.94	1,407.08	15.17	864.85	9.52
合计	**8,643.50**	**100.00**	**9,981.96**	**100.00**	**9,276.65**	**100.00**	**9,087.53**	**100.00**
减：存货跌价准备	-	-	-	-	-		-	
净额	**8,643.50**	—	**9,981.96**	—	**9,276.65**	—	**9,087.53**	—

报告期各期末，存货占流动资产的比例分别为 21.94%、23.82%、21.08%和 17.32%。

②报告期各期末公司的存货库龄情况及库龄超过 1 年的原材料和库存商品情况

报告期各期末，公司的存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	1,058.06	98.49	13.53	26.50	1,196.58
委托加工物资	563.58	-	-	-	563.58
半成品	279.62	-	-	-	279.62
在产品	111.27	-	-	-	111.27
库存商品	4,852.66	70.17	94.67	14.31	5,031.81
发出商品	154.49	-	-	-	154.49
受托在研项目	-	361.85	396.67	547.63	1,306.15
合计	**7,019.68**	**530.51**	**504.87**	**588.44**	**8,643.50**
项目	**2020 年 12 月 31 日**				
	1 年以内	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**小计**
原材料	1,199.12	60.08	23.15	29.99	1,312.33
委托加工物资	9.35	-	-	-	9.35
半成品	429.74	-	-	-	429.74
在产品	61.72	-	-	-	61.72
库存商品	6,319.10	316.15	122.95	21.58	6,779.78
发出商品	97.12	-	-	-	97.12
受托在研项目	-	720.49	178.47	392.96	1,291.91
合计	**8,116.15**	**1,096.71**	**324.57**	**444.52**	**9,981.96**
项目	**2019 年 12 月 31 日**				
	1 年以内	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**小计**
原材料	1,006.08	286.56	106.34	56.06	1,455.05
半成品	287.23	6.31	-	6.19	299.74
在产品	297.50	-	-	-	297.50
库存商品	4,924.93	594.45	56.69	23.19	5,599.26
发出商品	218.02	-	-	-	218.02
受托在研项目	542.24	217.42	363.49	283.94	1,407.08
合计	**7,276.01**	**1,104.74**	**526.52**	**369.38**	**9,276.65**

项目	2018 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	小计
原材料	1,197.97	152.11	57.98	28.59	1,436.65
半成品	603.19	0.28	6.19	-	609.66
在产品	222.85	-	-	-	222.85
库存商品	5,558.57	307.32	6.72	1.35	5,873.96
发出商品	79.57	-	-	-	79.57
受托在研项目	217.42	363.49	283.94	-	864.85
合计	**7,879.57**	**823.20**	**354.83**	**29.94**	**9,087.53**

如上表所示，发行人报告期各期末库龄 1 年以上的存货占比分别为 13.29%、21.57%、18.69%和 18.79%，其中受托在研项目库龄 1 年以上的金额较大，主要系受医药受托研发项目研发周期长所致，根据公司的会计政策，部分项目在最终研发完成并转移给客户之前无法确认收入，相关支出在存货中归集，故随着项目研发进度的推进，存货中的受托在研项目余额和库龄逐年增加。各期末剔除库龄 1 年以上的受托在研项目后，库龄 1 年以上的存货占比为 6.17%、12.24%、5.75%和 3.68%，占比较低。库龄超过 3 年以上的原材料主要为山东华铂凯盛研发用材料及自产产品的包装材料，库龄 3 年以上的库存商品主要为代理的强生缝线和吻合器（有效期为 5 年）。

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的原材料情况如下：

原材料类别	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
中成药	11.09	8.01%	15.43	13.63%	172.94	38.52%	74.39	31.17%
外用药	56.20	40.57%	65.73	58.06%	80.98	18.04%	28.74	12.04%
医疗器械、卫生材料及其他	49.97	36.08%	11.16	9.86%	138.62	30.88%	84.03	35.21%
医药技术研发	21.26	15.35%	20.90	18.46%	56.42	12.57%	51.51	21.58%
合计	**138.52**	**100.00%**	**113.21**	**100.00%**	**448.96**	**100.00%**	**238.68**	**100.00%**

发行人报告期各期末库龄超过 1 年以上的原材料金额分别为 238.68 万元、448.96 万元、113.21 万元和 138.52 万元，主要系发行人根据市场变动趋势提前储备相应重要原材料、自产产品包装材料，以及相关研发项目在立项时批量购买

研发所需物料所致。

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的库存商品情况如下：

产品类别	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
中成药	88.36	49.32%	380.15	82.52%	574.67	85.22%	75.93	24.07%
外用药	12.68	7.08%	15.41	3.35%	4.14	0.61%	-	0.00%
医疗器械、卫生材料及其他	28.04	15.65%	65.12	14.13%	95.52	14.16%	87.88	27.87%
代理产品	50.06	27.95%	-	-	-	-	151.57	48.06%
合计	**179.14**	**100.00%**	**460.68**	**100.00%**	**674.32**	**100.00%**	**315.39**	**100.00%**

报告期内，发行人库龄超过 1 年以上的库存商品金额分别为 315.39 万元、674.32 万元、460.68 万元和 179.14 万元，2018 年末库龄较长主要为代理强生缝线、吻合器等系列产品备货较多所致，2019 年末、2020 年末库龄较长主要系发行人基于市场情况及中成药产品市场开拓阶段所需增加了中成药备货量所致。

③原材料及库存商品项下细分分类金额及占比

报告期各期末发行人原材料项下细分分类金额及占比如下：

原材料类别	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
中成药	345.58	28.88%	251.69	19.18%	534.82	36.76%	441.45	30.73%
外用药	508.66	42.51%	614.46	46.82%	464.54	31.93%	631.04	43.92%
医疗器械、卫生材料及其他	292.62	24.45%	403.64	30.76%	341.91	23.50%	285.42	19.87%
医药技术研发	49.71	4.15%	42.54	3.24%	113.78	7.82%	78.73	5.48%
合计	**1,196.58**	**100.00%**	**1,312.33**	**100.00%**	**1,455.05**	**100.00%**	**1,436.65**	**100.00%**

报告期各期末发行人库存商品项下细分分类金额及占比如下：

产品类别	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比

产品类别		2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
代理产品	肠胃用药	1.10	0.02%	167.68	2.47%	286.76	5.12%	43.26	0.74%
	眼科用药	209.70	4.17%	821.82	12.12%	1,664.33	29.72%	1,831.31	31.18%
	避孕药	0.01	0.00%	0.21	0.00%	-	0.00%	16.16	0.28%
	医疗器械	299.61	5.95%	381.52	5.63%	402.83	7.19%	522.32	8.89%
	小计	**510.42**	**10.14%**	**1,371.24**	**20.23%**	**2,353.92**	**42.04%**	**2,413.05**	**41.08%**
自产药品	两性健康用药	33.47	0.67%	41.90	0.62%	-	-	-	-
	外用药	347.38	6.90%	603.50	8.90%	771.41	13.78%	489.56	8.33%
	中成药	1,578.06	31.36%	1,529.49	22.56%	1,993.72	35.61%	2,284.59	38.89%
	医疗器械	2,369.81	47.10%	3,132.92	46.21%	254.70	4.55%	123.74	2.11%
	卫生材料及其他	192.67	3.83%	100.73	1.49%	225.51	4.03%	563.02	9.59%
	小计	**4,521.39**	**89.86%**	**5,408.54**	**79.77%**	**3,245.34**	**57.96%**	**3,460.91**	**58.92%**
合计		**5,031.81**	**100.00%**	**6,779.78**	**100.00%**	**5,599.26**	**100.00%**	**5,873.96**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期末，发行人库存商品中自产药品的占比分别为58.92%、57.96%、79.77%和 89.86%，代理产品的占比分别为 41.08%、42.04%、20.23%和 10.14%。2018 年末和 2019 年末，发行人库存商品中代理产品与自产产品的金额和占比较为稳定，2020 年末，库存商品中的代理产品金额与占比大幅下降，自产产品的金额和占比大幅增加。2020 年末，代理产品库存金额的减少主要系 2020 年下半年新冠疫情缓解后，发行人的和胃整肠丸、沃丽汀等产品销售情况恢复较好；自产产品的库存金额和占比提高，主要系随着冬季的到来，国内外的新冠肺炎疫情都日趋严峻，口罩等疫情防护用品的市场需求增加，发行人为满足市场需求，适当增加了口罩的备货，口罩的期末库存金额增幅较大。2021 年 6 月末，受肠胃用药、眼科用药市场恢复情况良好以及 2021 年 1-6 月跨境船运紧张等因素使得相应库存未能及时补充，代理药品的库存大幅减少，最终导致代理产品库存占比下降。

④库龄 2 年以上的中成药原材料及库存商品的具体情况

A、库龄 2 年以上的中成药原材料的构成情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中成药原料药材	0.25	3.00%	1.64	10.78%	16.87	38.70%	0.91	2.23%
包装材料	8.08	97.00%	13.58	89.22%	26.72	61.30%	39.91	97.77%
合计	**8.33**	**100.00%**	**15.22**	**100.00%**	**43.59**	**100.00%**	**40.82**	**100.00%**
占当期末原材料总额的比例		**0.70%**		**1.16%**		**3.00%**		**2.84%**
占当期末存货总额的比例		**0.10%**		**0.15%**		**0.47%**		**0.45%**

报告期各期末，发行人库龄 2 年以上的中成药原材料构成中，中成药原料药材的金额分别为 0.91 万元、16.87 万元、1.64 万元和 0.25 万元，其余均为包装盒、包装瓶、纸箱及贴纸、复合膜及收缩膜等各类包装材料，整体而言，发行人库龄 2 年以上的中成药原材料金额及其占各期末原材料总额和存货总额的比例均较小。

发行人的中成药原材料均由安徽泰恩康（包括安徽泰恩康亳州分公司）负责采购和存储，安徽泰恩康根据《药品生产质量管理规范》等规定，制定了《物料的贮存管理规程》等制度，对存货的存储进行详细规定。报告期内，发行人包括《物料的贮存管理规程》在内的各项内控制度均得到严格执行。

发行人对于中成药不同类型的原材料分别设有专门的存储仓库，其中原料药材存放于原材料仓库内，并根据产品的属性（固体、液体、是否易挥发、贵细毒性等）分类存放于原药材库、贵细库、毒性饮片库、阴凉库、易串味库等不同储存条件的库房内，能够有效保证库存物料的稳定；中成药原材料中的包装材料均单独存放于包材仓库内，根据不同包材的种类、涉及的包装规格分类存放。

发行人中成药的所有物料均使用垫仓板码放，垫仓板保持清洁，底部距离地面大于 10cm。发行人的仓储管理人员定期对仓储区的卫生进行清洁，定期对原料药材和包装材料进行检查，检查内容包括但不限于：

1）检查含挥发油、特殊气味药材等易串味药材包装是否密封；

2）检查富含淀粉类、动物类、植物油类药材是否出现虫蛀迹象；

3）检查药材是否出现走油、变色、发粘、霉变、风化、潮解等现象；

4）检查库区的温湿度表、通风、降温、冷藏、消防、防盗、防虫、防鸟、防鼠设施是否正常，并定时记录库区温湿度；

5）定期对库房在库物料进行养护，养护工作包括：库房条件检查、库房设

施设备情况、库房内物料状态等情况，并根据物料情况，进行翻垛、通风等操作，确保物料处于良好的存储状态；

6）定期对库房储存条件进行验证，确保每个库房能够符合设计的存储要求；

7）及时检查货位数量变动（如发料等）后的账、卡、物是否相符；

8）所有物料按质量标准中规定的贮存条件及有效期或复验期进行贮存；

9）贮存期内，如发现对质量有不良影响的特殊情况，及时进行复验。

报告期各期末，发行人库存的中成药原材料保存状态良好，不存在毁损、变质等影响外观、使用、性能或影响销售的情形。

B、库龄 2 年以上的中成药库存商品的构成情况

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
明目地黄丸等中成药丸剂产品库存商品余额（万元）	73.76	94.44	32.81	1.20
占当期末库存商品总额的比例	1.47%	1.39%	0.59%	0.02%
占当期末存货总额的比例	0.85%	0.95%	0.35%	0.01%

报告期各期末，发行人库龄 2 年以上的中成药库存商品主要为部分品种的零星丸剂产品，距离有效期到期时间均在 6 个月以上。报告期各期末，上述库存商品的金额分别为 1.20 万元、32.81 万元、94.44 万元和 73.76 万元，金额及其占各期末库存商品总额和存货总额的比例均较小。

报告期内，发行人库龄 2 年以上的中成药库存商品分别存放于发行人之母公司的产成品仓库内和发行人之子公司安徽泰恩康的产成品仓库内。

除了安徽泰恩康已对中成药的原材料、产成品等物料的存放制定了《物料的贮存管理规程》等规定外，发行人母公司也根据《药品经营质量管理规范》等规定制定了《药品储存管理制度》，对药品的存储进行详细规定。报告期内，发行人包括《药品储存管理制度》在内的各项内控制度均得到严格执行。

根据药品的质量特性和存储要求，发行人分别将药品存放于不同的仓库中，其中，中成药产成品存放于产成品常温库中，发行人对仓库的温湿度进行全程监控，确保仓库的温度和湿度符合产品的存储要求。发行人会定期对仓库进行清洁和检查，保持库、货架和在库药品的清洁卫生，做好防火、防潮、防热、防霉、防虫、防鼠及防污染等工作。

报告期各期末，发行人中成药库存商品的保存状态良好，不存在毁损、变质等影响外观、使用、性能或影响销售的情形。

⑤存货的构成及变动分析

公司存货主要由原材料、库存商品和受托在研项目构成，其中库存商品是主要部分，公司库存商品的余额较高一方面是因为公司代理销售的主要产品和胃整肠丸、沃丽汀等产品均系进口药品，由于进口药品的手续较为复杂、物流周期较长，公司通常保持了较高的库存储备；另一方面系自产产品通常有一定的生产周期，发行人为保障自产产品销售情况的稳定，通常会适当保有一定量的库存商品。

A. 库存商品的具体情况

2020 年末，公司库存商品余额较 2019 年末增加了 1,180.52 万元，主要系新冠疫情期间，公司为满足市场对口罩的需求，在 2020 年增加了口罩的生产与备货，口罩的期末库存金额增幅较大；此外，在新冠疫情缓解后，公司的和胃整肠丸、沃丽汀、自产中成药等产品的销售情况恢复较好，期末库存量有所减少。2021 年 6 月末，公司库存商品余额较 2020 年末减少 1,747.97 万元，一方面系随着新冠疫情的有效控制，发行人和胃整肠丸、沃丽汀等代理产品的销售情况恢复较好，2021 年 6 月末的代理产品库存商品余额较 2020 年末减少 860.82 万元；另一方面系发行人根据口罩的市场销售情况，适当减少了口罩的库存保有量，最终 2021 年 6 月末的自产产品余额较 2020 年末减少 887.15 万元。

报告期各期末，公司库存商品库龄主要为 1 年以内，库龄情况良好。报告期内，公司于每年半年度末和年度末定期对存货进行全面清理，针对存货因破损而失效或临近有效期的情形，公司会直接将该部分存货报废损失计入当期损益。报告期各期末，公司产品有效期情况良好，未出现需要计提存货跌价准备的情形。

B. 发出商品的具体情况

公司将已发货但尚未满足收入确认条件的库存商品计入发出商品，报告期各期末，公司的发出商品余额分别为 79.57 万元、218.02 万元、97.12 万元和 154.49 万元，占存货各期末余额的比例分别为 0.88%、2.35%、0.97%和 1.79%。公司的发出商品主要为运输在途或者客户尚未完成签收的商品，占存货余额的比例不高。

C. 公司存货中的受托在研项目具体情况

期末存货余额中的受托在研项目，主要系公司之子公司山东华铂凯盛承接仿制药一致性评价业务和药品受托研发项目形成，具体核算山东华铂凯盛已发生但按照公司收入确认政策尚不满足收入确认条件而未结转至成本的支出。报告期各期末，公司存货余额中的受托在研项目分别为 864.85 万元、1,407.08 万元、1,291.91

万元和 1,306.15 万元。

D、委托加工物资的情况

公司研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 4 月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月取得生产许可证生产并投放市场销售。根据药品注册批件，山东华铂凯盛为该品上市许可持有人，药品生产企业为烟台鲁银。根据《中华人民共和国药品管理法》等相关法律法规的规定，山东华铂凯盛作为盐酸达泊西汀片的上市许可持有人，委托鲁银药业进行盐酸达泊西汀片的生产。在上述模式下，山东华铂凯盛负责采购药品生产所需的部分原料药等物料，委托加工物资归集的内容主要为山东华铂凯盛已采购但尚未完成生产的相关物料。

于 2020 年末，公司委托加工物资的账面余额为 9.35 万元，占存货余额的比例为 0.09%，占比较低。2021 年 6 月末，委托加工物资的账面余额大幅增加至 563.58 万元，主要系用于加工盐酸达泊西汀片的原料药结存量有所增加。

⑥存货跌价准备情况

报告期各期末，公司均会对存货进行减值测试，存货的账面价值按照成本与可变现净值孰低计量，经测试，报告期各期末公司的存货未发生减值，故而未计提存货跌价准备。

A、发行人库存商品、原材料的库龄和有效期情况

发行人的主要代理产品和胃整肠丸与沃丽汀的有效期均为 3 年，缝线、吻合器等代理医疗器械产品的有效期一般为 5 年；发行人自产产品中主要中成药及外用药产品的有效期为 3 年，医用棉签等自产医疗器械的有效期大多为 2 年。

报告期各期末，发行人库存商品中库龄 2 年以上金额占比分别为 0.14%、1.43%、2.13%和 2.17%，占比较低。发行人原材料中库龄 2 年以上金额占比分别为 6.03%、11.16%、4.05%和 3.35%，2019 年增幅较大，主要系发行人中成药类原材料没有固定有效期且价格波动幅度较大，发行人在其价格较低时会相应增加储备。

报告期各期末，发行人库存商品和原材料的有效期情况如下：

单位：万元

项目	到期剩余时间	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存商品	6 个月以内	13.01	10.77	8.08	21.19
	6 个月以上	5,018.80	6,769.01	5,591.18	5,852.77

项目	到期剩余时间	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	6 个月以内	3.13	11.69	14.19	7.31
	6 个月以上	1,193.45	1,300.64	1,440.86	1,429.33

如上表所示，发行人各期末库存商品将于 6 个月以内到期的的金额分别为 21.19 万元、8.08 万元、10.77 万元和 13.01 万元，金额及占比较小。发行人各期末将于 6 个月以内到期的原材料金额分别为 7.31 万元、14.19 万元、11.69 万元和 3.13 万元，主要为生产医疗器械、卫生材料产品所备，金额及占比较小。

B、发行人存货跌价准备测试情况

发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量。

存货跌价准备按单个存货项目的成本与可变现净值计量，但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量，可以合并计量成本与可变现净值；对于数量繁多、单价较低的存货，可以按照存货类别计量成本与可变现净值。

产成品直接用于出售的，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，则分别确定其可变现净值。

发行人于每季度末，对期末存货分类别进行存货跌价减值测试，按照存货明细分别计算可变现净值，并与存货账面价值进行比较，在可变现净值低于账面价值的部分计提跌价准备，反之则无需计提存货跌价准备。发行人的产品毛利率、营业利润率均较高，发行人存货不存在减值的迹象；发行人和主要客户及供应商均保持长期、稳定的合作关系，原材料、在产品均为产品正常生产所需，库存商品均为满足客户供货的正常储备。报告期各期末存货经减值测试未出现减值情形，因此发行人未对存货计提跌价准备。

C、同行业可比公司的情况

报告期各期末，发行人与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提情况对比如下：

公司名称	2021 年 6 月 30 日

	存货余额（万元）	存货跌价准备（万元）	存货跌价准备计提比例
中国先锋医药	未披露	未披露	未披露
泛谷药业	8,255.84	-	0.00%
一品红	12,018.16	-	0.00%
康芝药业	23,993.09	1,931.62	8.05%
发行人	8,643.50	-	0.00%
公司名称	2020 年 12 月 31 日		
	存货余额（万元）	存货跌价准备（万元）	存货跌价准备计提比例
中国先锋医药	47,807.70	2,934.70	6.14%
泛谷药业	1,872.04	-	0.00%
一品红	11,005.92	-	0.00%
康芝药业	18,803.92	1,793.81	9.54%
发行人	9,981.96	-	0.00%
公司名称	2019 年 12 月 31 日		
	存货余额（万元）	存货跌价准备（万元）	存货跌价准备计提比例
中国先锋医药	39,379.70	43.80	0.11%
泛谷药业	1,872.04	-	0.00%
一品红	8,164.91	-	0.00%
康芝药业	18,803.92	1,749.70	9.30%
发行人	9,276.65	-	0.00%
公司名称	2018 年 12 月 31 日		
	存货余额（万元）	存货跌价准备（万元）	存货跌价准备计提比例
中国先锋医药	41,865.50	126.80	0.30%
泛谷药业	3,965.72	-	0.00%
一品红	7,811.13	-	0.00%
康芝药业	14,296.86	763.96	5.34%
发行人	9,087.53	-	0.00%

注：同行业可比公司中，报告期内金活医药和康哲药业未公开披露其存货跌价准备的具体信息，2021 年 6 月末中国先锋医药未公开披露其存货跌价准备的具体信息，因此未进行比较。

同行业可比公司中，仅中国先锋医药和康芝药业计提了存货跌价准备，泛谷药业和一品红均未计提存货跌价准备，发行人的计提情况与泛谷药业和一品红一致。

（7）合同资产

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将与销售产品、提供服务相关且不满足无条件收款权的应收账款重分类至合同资产，公司的合同资产均系山东华铂凯盛的医药技术服务业务形成。

2020 年末，公司的合同资产账面余额为 158.12 万元，合同资产减值准备为 16.45 万元，合同资产账面价值为 141.67 万元，占流动资产总额的比例为 0.30%。2021 年 6 月末，合同资产账面余额为 172.27 万元，合同资产减值准备为 32.60 万元，合同资产账面价值为 139.67 万元，占流动资产总额的比例为 0.28%。

（8）其他流动资产

报告期各期末，公司的其他流动资产主要为期末待抵扣增值税进项税：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
待抵扣增值税进项税	547.89	725.95	202.58	191.31
预缴所得税	11.18	-	6.15	13.11
其他	63.40	138.41	-	-
合计	622.47	**864.36**	**208.73**	**204.42**

2020 年末和 2021 年 6 月末，公司待抵扣增值税进项税金额较大，主要系相应期间公司采购金额较大，导致期末留抵的进项税金额较大。2020 年末和 2021 年 6 月末的“其他”系公司位于阿联酋的客户已支付且银行已暂收的货款，需待公司提交相关出口单据后方能由收款银行将相关货款结转至公司的账户，截至本招股说明书签署日，余额已全部结转。

3、非流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
固定资产	21,322.41	59.73	21,223.26	58.98	17,219.12	59.35	17,484.24	61.01
在建工程	2,878.14	8.06	-	-	-	-	-	-
使用权资产	99.51	0.28	-	-	-	-	-	-
无形资产	4,590.30	12.86	4,739.01	13.17	4,458.57	15.37	4,707.47	16.43

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
开发支出	1,196.93	3.35	1,035.89	2.88	974.17	3.36	791.81	2.76
商誉	2,732.66	7.66	2,732.66	7.59	2,732.66	9.42	2,732.66	9.53
长期待摊费用	187.69	0.53	218.20	0.61	165.92	0.57	315.82	1.10
递延所得税资产	2,159.03	6.05	2,486.58	6.91	3,385.24	11.67	2,357.52	8.23
其他非流动资产	528.38	1.48	3,550.45	9.87	75.25	0.26	270.23	0.94
非流动资产合计	35,695.03	100.00	**35,986.05**	**100.00**	**29,010.93**	**100.00**	**28,659.74**	**100.00**

公司非流动资产主要包括固定资产、在建工程、使用权资产、无形资产、开发支出、商誉、长期待摊费用、递延所得税资产和其他非流动资产。

（1）固定资产

①固定资产构成分析

报告期各期末，公司固定资产按类别划分的账面原值、累计折旧和账面价值，以及各类别项目金额占对应项目总金额的比例情况如下：

类别	项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
房屋及建筑物	账面原值	16,444.94	50.04	16,444.94	52.09	16,325.51	62.29	15,533.90	62.46
	累计折旧	5,280.35	45.74	4,813.20	46.52	4,121.72	45.86	3,332.33	45.12
	账面价值	**11,164.59**	**52.36**	**11,631.74**	**54.81**	**12,203.79**	**70.87**	**12,201.57**	**69.79**
机器设备	账面原值	10,466.82	31.85	9,291.15	29.43	5,453.19	20.81	5,021.97	20.19
	累计折旧	3,236.34	28.04	2,810.43	27.16	2,508.59	27.91	2,086.24	28.24
	账面价值	**7,230.47**	**33.91**	**6,480.73**	**30.54**	**2,944.59**	**17.10**	**2,935.73**	**16.79**
运输工具	账面原值	800.49	2.44	800.49	2.54	533.03	2.03	533.03	2.14
	累计折旧	441.94	3.83	423.19	4.09	385.88	4.29	346.83	4.70
	账面价值	**358.55**	**1.68**	**377.30**	**1.78**	**147.15**	**0.85**	**186.20**	**1.06**
研发设备	账面原值	1,935.97	5.89	1,853.82	5.87	1,890.40	7.21	1,789.75	7.20
	累计折旧	781.34	6.77	698.16	6.75	566.63	6.30	390.39	5.29
	账面价值	**1,154.63**	**5.42**	**1,155.66**	**5.45**	**1,323.76**	**7.69**	**1,399.35**	**8.00**
其他设备	账面原值	3,217.38	9.79	3,180.27	10.07	2,004.88	7.65	1,991.82	8.01
	累计折旧	1,803.21	15.62	1,602.43	15.49	1,405.05	15.63	1,230.44	16.66
	账面价值	**1,414.17**	**6.63**	**1,577.84**	**7.43**	**599.83**	**3.48**	**761.38**	**4.35**

类别	项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
合计	账面原值	32,865.59	100.00	31,570.67	100.00	26,207.00	100.00	24,870.46	100.00
	累计折旧	11,543.19	100.00	10,347.41	100.00	8,987.88	100.00	7,386.22	100.00
	账面价值	**21,322.41**	**100.00**	**21,223.26**	**100.00**	**17,219.12**	**100.00**	**17,484.24**	**100.00**

报告期各期末，公司固定资产的账面价值分别为 17,484.24 万元、17,219.12 万元和 21,223.26 万元和 21,322.41 万元，占非流动资产的比例分别为 61.01%、59.35%和 58.98%和 59.73%为公司非流动资产的主要组成部分。

公司的固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具、研发设备和其他设备，2020 年末，固定资产中房屋及建筑物账面原值占比出现下降，机器设备账面原值占比有所上升，同时固定资产净值较 2019 年末增加 4,004.14 万元，主要系公司为迅速应对新冠疫情，提升防疫物资供应能力，购入口罩等产品的生产设备。

②与同行业可比公司固定资产折旧计提政策、减值测算方法对比情况

A.固定资产折旧计提政策对比

公司固定资产折旧采用直线法平均计算，并按各类固定资产的原值和估计的经济使用年限扣除残值确定其折旧率，具体如下：

序号	类别	折旧年限（年）	预计残值率（%）	年折旧率（%）
1	房屋及建筑物	20	5	4.75
2	机器设备	10	5	9.50
3	运输设备	5-10	5	19.00-9.50
4	研发设备	5-10	5	19.00-9.50
5	其他设备	5	5	19.00

公司与同行业可比公司的固定资产均采取年限平均法计提折旧，折旧年限及预计残值率对比情况如下：

公司名称	房屋及建筑物		机器设备		运输设备		其他设备	
	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率
金活医药	无	无	10	未披露	5	未披露	5-10	未披露
康哲药业	20-40	未披露	5-10	未披露	5	未披露	5	未披露

公司名称	房屋及建筑物		机器设备		运输设备		其他设备	
	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率	折旧年限（年）	残值率
中国先锋医药	20	未披露	5	未披露	5	未披露	5	未披露
泛谷药业	40	5%	10	5%	8	5%	3	5%
一品红	20	5%	10	5%	5	5%	5	5%
康芝药业	20-25	5%	10-12	5%	4-8	5%	5-8	5%
泰恩康	20	5%	10	5%	5-10	5%	5	5%

注：可比上市公司数据来源于公开披露的定期报告，上述可比公司定期报告中固定资产均未设置研发设备类别。

与同行业上市公司相比，公司的固定资产折旧方法、折旧年限、残值率选取合理，年折旧率不存在重大差异。报告期内，公司固定资产严格按照上述折旧政策计提折旧，各期折旧费用计提合理。

B.公司的固定资产减值测算方法

资产负债表日，发行人对有迹象表明固定资产发生减值的，进行资产减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。

当存在下列迹象的，表明固定资产可能发生了减值：

a.资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

b.企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

c.市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业用来计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

d.有证据表明资产已经陈旧过时或其实体已经损坏；

e.资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

f.企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如：资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者损失）远远低于预计金额等；

g.其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

同行业可比公司的固定资产减值测算方法如下：

公司名称	固定资产减值会计政策
金活医药	于各报告期末对内部及外部数据源进行审阅，以确定固定资产有否出现减值迹象，或先前已确认的减值亏损是否不再存在或已经减少。倘出现任何该等迹象，则估计资产的可回收金额。倘资产或其所属现金产生单位的账面值超过其可收回金额，则会于损益确认减值亏损。
康哲药业	在报告期末，本集团会审阅其具有确定使用年限的物业、厂房及设备、使用权资产和无形资产的账面价值，以确定其是否有任何的资产减值亏损迹象。如果出现任何迹象，需估计资产可收回金额，以确定资产减值程度（如有）。 物业、厂房及设备、使用权资产及无形资产的可回收金额会进行单独估计。如果单个资产无法估计资产可收回金额，则本集团需估计其所属现金产生单位的可回收金额。 可收回金额为公平值减去处置成本与使用价值中较高者。在评估使用价值时，需将预计的未来现金流量按税前贴现率折现，以反映特定风险下的资产（或现金产生单位组合）的当前市场评估的货币时间价值，预计的未来现金流量尚未调整。 如果资产（或现金产生单位）的可收回金额估计少于其账面价值，则将资产（或现金产生单位）的账面金额减至其可收回金额。减值亏损立即确认为损益。
中国先锋医药	于报告期末，本集团检讨其物业、厂房及设备及使用权资产以及具有限可使用年期的无形资产账面值，以厘定是否有迹象显示该等资产出现减值亏损。倘出现任何有关迹象，则会估计资产的可收回金额，以厘定减值亏损（如有）的程度。 物业、厂房及设备、使用权资产以及无形资产的可收回金额予以个别估计。倘无法估计可收回金额，本集团估计该资产所属现金产生单位的可收回金额。 可收回金额为公允价值减出售成本与使用价值两者间的较高者。在评估使用价值时，估计未来现金流量使用税前贴现率贴现至其现值，该贴现率反映金钱时间值的当前市场评估及资产（或现金产生单位）特有风险（未来现金流量估计未就此进行调整）。 倘估计资产（或现金产生单位）的可收回金额低于其账面值，则该资产（或现金产生单位）的账面值将调低至其可收回金额。
泛谷药业	资产负债表日，本公司对长期资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备。 可收回金额按照长期资产的公允价值减去处置费用后的净额与长期资产预计未来现金流量的现值之间孰高确定。长期资产的公允价值净额是根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该长期资产处置费用的金额确定。 本公司在确定公允价值时优先考虑销售协议价格，其次如不存在销售协议价格但存在资产活跃市场或同行业类似资产交易价格，按照市场价格确定；如按照上述规定仍然无法可靠估计长期资产的公允价值，以长期资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。 本公司对长期资产可收回金额低于其账面价值的，应当将长期资产账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应长期资产的减值准备。
一品红	公司于会计期末对各项资产判断是否存在可能发生减值的迹象，对存在减值迹象的资产进行减值测试，因合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。 资产存在减值迹象的，估计其可收回金额，可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确

公司名称	固定资产减值会计政策
	认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用在未来期间作相应调整，使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。
康芝药业	对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产、以成本模式计量的投资性房地产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本集团于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。 减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

发行人与同行业上市公司的固定资产减值测算方法均为先判断固定资产是否存在减值迹象，若存在减值迹象则计算其可收回金额，当可回收金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。与同行业上市公司相比，公司固定资产的减值测算方法不存在重大差异。

发行人建立了完整的固定资产管理制度，对固定资产实行财务部门、主管部门和使用部门三级归口、责任管理，保证设备符合医疗器械生产质量管理规范等法律法规的要求。负责固定资产的会计人员定时或不定时地将各部门的固定资产卡片明细账导出并发于各相关部门进行核对，以保证账卡、账表相符；财务部会计人员定时或不定时地组织主管部门、使用部门一起盘点固定资产，及时查明固定资产盘盈、盘亏、损毁、闲置的原因并按程序汇总上报于总经理，经总经理批准后进行相应会计处理。发行人于报告期内的各期末均对固定资产进行定期的全面盘点，不存在账卡不符、账表不符或账实不符的情况，不存在损毁、闲置等减值迹象。

报告期内，公司经营情况良好，营业利润呈上升趋势，固定资产预期能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值迹象。

③生产相关设备原值与产能、销量的匹配情况

报告期内，公司各类与自产产品生产相关的设备原值与产能、销量的匹配情

况如下：

主要自产产品类型	项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
外用药	生产相关设备原值（万元）	1,585.35	1,578.13	1,483.34	1,363.39
	产量（万瓶）	683.68	763.79	912.42	784.36
	销量（万瓶）	708.34	1,008.85	821.25	826.98
中成药	生产相关设备原值（万元）	3,255.61	3,104.87	2,952.86	2,668.71
	产能（万粒）	290,400.00	580,800.00	580,800.00	580,800.00
	销量（万粒）	153,318.98	227,624.65	209,203.79	296,130.35
口罩	生产相关设备原值（万元）	4,689.04	4,689.04	1,057.64	1,030.52
	产能（万个）	23,012.00	35,521.00	15,898.00	15,898.00
	销量（万个）	12,063.41	26,997.00	7,348.00	9,504.00

注 1：此表中与生产相关的设备原值取自各子公司单体报表中的与主要自产产品关联度较高的机器设备原值。

注 2：由于外用药搽剂产品包含不同规格不同品类，且公用一套洗瓶装置，只列示某种产品某一规格的产能不甚合理，考虑到公司外用药产品结构较为稳定，且产能利用率很高，故此处外用药列示全年的总产量与固定资产原值进行匹配对比。

注 3：外用药产量与销量，主要指风油精和红花油两种产品；中成药产能与销量主要指丸剂。

报告期内，公司生产设备的原值总体呈增加趋势。2020 年末口罩生产设备原值大幅增加，主要系 2020 年初受新冠疫情爆发的影响，口罩等防疫物资需求量增大，为提升口罩供应能力，泰恩康器材厂购入大量生产设备，相应产能也随之增加。关于公司各类资产产品的产能、产量与销量的详细分析，请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能、产量、销量”。

截至 2020 年末，子公司安徽泰恩康、泰恩康制药厂及科技实业以账面价值 9,708.69 万元的房屋建筑物为银行借款提供抵押担保。

④发行人 2020 年采购口罩生产设备的数量、价格，采购口罩生产设备的定价方式

发行人 2020 年采购的口罩生产设备主要为口罩机，采购的口罩机种类、数量、价格及定价方式如下：

项目	采购数量（台）	采购金额（万元）	采购单价（万元）	定价方式
平面口罩机	84.00	2,861.10	34.06	市场定价

项目	采购数量（台）	采购金额（万元）	采购单价（万元）	定价方式
KN95 口罩机	7.00	374.34	53.48	市场定价
其他	8.00	418.94	52.37	市场定价
总计	**99.00**	**3,654.37**	**36.91**	

注：其他包括杯型口罩机、鱼型口罩机、折叠口罩机等。

发行人在 2020 年合计采购 99 台口罩机，主要是平面口罩机和 KN95 口罩机，采购平均单价为 36.91 万元。2020 年初，受新冠疫情影响，口罩需求激增，发行人在原有口罩业务的基础上，迅速响应政府疫情防控号召，购入口罩机，增加产能，加速口罩生产。口罩需求增加的同时，口罩机的市场需求也随之增加，设备售价快速上涨。为及时扩大口罩产能，发行人新购置的口罩机都是跟随市场行情，按照采购时点的市场价格购入。

⑤报告期各期末主要机器设备减值的检查过程及结果

公司开展口罩业务十余年，积累了一定的市场口碑和较多的客户资源。2020 年初，新冠疫情爆发，口罩需求激增，公司响应政府号召，增加口罩产能。随着 2020 年下半年国内疫情的逐步控制及口罩产能的提升，口罩的市场供需关系逐步平衡。发行人维持现有口罩客户的良好合作关系，并充分发挥销售渠道优势开发新的国内口罩客户，以维持口罩经营的稳定。同时，伴随着全球疫情的不断波动，发行人逐步开拓海外市场，寻求口罩增长的突破点。2020 年下半年公司口罩销售数量有 9,069 万只，口罩设备产能利用率达 93.61%。2021 年上半年，公司销售口罩 12,063.41 万只，已超过 2019 年全年的 7,348 万只销量。因此，公司基于对疫情尚未完全消除以及短期内口罩需求仍将保持稳定的判断，预计口罩设备能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值迹象。发行人于报告期内的各期末均对口罩业务主要机器设备进行定期的全面盘点，不存在不适用、损毁、闲置等减值迹象。

报告期内，外用药及中成药外部环境未发生重大变化，市场价格保持稳定。发行人外用药市场切入较早，具备较好的市场知名度与占有率，毛利率相对较高。而中成药产品目前仍处于品牌建设和推广阶段，毛利率相对较低，发行人通过逐步适量开展中成药贴牌生产经营，提高生产的规模效应，降低产品单位成本。发行人基于我国良好的经济发展态势、悠久的中成药用药习惯，判断中成药及外用药市场具备较好的增长潜力，依据发行人的销售渠道优势，预计外用药和中成药

设备能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值。

发行人于报告期内的各期末均对主要机器设备进行定期的全面盘点，不存在损毁、闲置等减值迹象。

综上，报告期内，公司经营情况良好，营业利润呈上升趋势，固定资产预期能够持续为公司带来经济利益流入，不存在减值迹象，故未计提减值准备。

⑥相关行业中产品更新换代情况，以及因设备老旧导致无法满足生产质量要求的情况

发行人的生产设备主要用于外用药、中成药和医疗器械等自产产品的生产，上述自产产品受到中华人民共和国药典、医疗器械生产质量管理规范等相关法律法规的规范，在报告期内无重大的更新换代情况。

2020 年 7 月，2020 年版《中华人民共和国药典》发布并于 2020 年 12 月 30 日起实施，2015 年版《中华人民共和国药典》不再执行。2020 年版《中国药典》共收载品种 5,911 种，其中，新增 319 种，修订 3,177 种，不再收载 10 种，品种调整合并 4 种，重点完善了中药饮片标准体系，全面制定了植物类中药材和饮片禁用农药的限量标准以及部分易霉变中药材的真菌毒素限量标准。

公司主要通过采购中药饮片及药材，按照规定的原料配比与工艺制作中成药与外用药。2020 年新版药典的修订内容主要为中药饮片的质量规范，对中成药及外用药行业的上游原料供应商影响较大，未对公司原有的中成药与外用药品种进行重大修订，对公司的主要影响是增加了对原材料的检测项目及指标要求。公司原有的检测设备已满足新版药典的要求，不存在因设备老旧导致无法满足生产质量要求的情况。

《医疗器械生产质量管理规范》要求“企业应当建立生产设备使用、清洁、维护和维修的操作规程，并保存相应的操作记录”。公司深耕医疗器械生产，已积累丰富的生产操作与设备管理经验，制订有科学的操作规程和设备管理制度。公司生产人员严格按操作规程操作，实时监察机器设备的运行状态，定期按检维修规程进行维护保养，对影响安全生产的设备及时进行更换，保证各生产线机器设备安全、有效运行。

同时，公司发行人建立了完整的固定资产管理制度，对固定资产实行财务部门、主管部门和使用部门三级归口、责任管理，保证设备符合医疗器械生产质量管理规范等法律法规的要求。负责固定资产的会计人员定时或不定时地将各部门

的固定资产卡片明细账导出并发于各相关部门进行核对，以保证账卡、账表相符；财务部会计人员定时或不定时地组织主管部门、使用部门一起盘点固定资产，及时查明固定资产盘盈、盘亏、损毁、闲置的原因并按程序汇总上报于总经理，经总经理批准后进行相应会计处理。发行人于报告期内的各期末均对固定资产进行定期的全面盘点，不存在账卡不符、账表不符或账实不符的情况，不存在损毁、闲置等减值迹象。

（2）在建工程

2018 年至 2020 年末，公司的在建工程均无余额，2021 年 6 月末的在建工程余额为 2,878.14 万元，主要系公司的研发办公楼、生产线等建设工程尚未完工。

（3）使用权资产

2021 年 1 月 1 日起，公司开始适用新租赁准则，2021 年 6 月末，公司的使用权资产账面价值为 99.51 万元，均系公司租赁房屋及建筑物形成。

（4）无形资产

报告期各期末，公司无形资产主要为土地使用权和药品注册批准文号等，无形资产各类别的账面原值、累计摊销、减值准备和账面价值情况如下：

类别	项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
土地使用权	账面原值	3,576.75	51.86	3,576.75	51.86	3,576.75	56.44	3,576.75	56.44
	累计摊销	872.61	41.52	833.23	42.66	754.46	45.07	675.70	47.42
	减值准备	-	-	-	-	-	-	-	-
	账面价值	**2,704.14**	**58.91**	**2,743.52**	**57.89**	**2,822.29**	**63.30**	**2,901.05**	**61.63**
药品注册批准文号	账面原值	2,194.97	31.83	2,194.97	31.83	1,719.38	27.13	1,719.38	27.13
	累计摊销	773.75	36.81	699.94	35.84	560.25	33.47	444.33	31.18
	减值准备	-	-	-	-	-	-	-	-
	账面价值	**1,421.22**	**30.96**	**1,495.03**	**31.55**	**1,159.13**	**26.00**	**1,275.05**	**27.09**
商标	账面原值	794.95	11.53	794.95	11.53	794.95	12.54	794.95	12.54
	累计摊销	330.41	15.72	310.41	15.89	270.48	16.16	230.54	16.18
	减值准备	124.23	60.70	124.23	60.70	124.23	60.70	124.23	60.70
	账面价值	**340.32**	**7.41**	**360.32**	**7.60**	**400.25**	**8.98**	**440.19**	**9.35**
专利及非专利技术	账面原值	217.29	3.15	217.29	3.15	217.29	3.43	217.29	3.43
	累计摊销	89.65	4.27	83.34	4.27	70.66	4.22	57.98	4.07

类别	项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	减值准备	80.43	39.30	80.43	39.30	80.43	39.30	80.43	39.30
	账面价值	**47.21**	**1.03**	**53.52**	**1.13**	**66.20**	**1.48**	**78.88**	**1.68**
软件	账面原值	112.83	1.64	112.83	1.64	28.71	0.45	28.71	0.45
	累计摊销	35.42	1.69	26.21	1.34	18.02	1.08	16.41	1.15
	减值准备	-	-	-	-	-	-	-	-
	账面价值	**77.41**	**1.69**	**86.63**	**1.83**	**10.70**	**0.24**	**12.30**	**0.26**
合计	**账面原值**	**6,896.80**	**100.00**	**6,896.80**	**100.00**	**6,337.09**	**100.00**	**6,337.09**	**100.00**
	累计摊销	**2,101.85**	**100.00**	**1,953.13**	**100.00**	**1,673.87**	**100.00**	**1,424.97**	**100.00**
	减值准备	**204.65**	**100.00**	**204.65**	**100.00**	**204.65**	**100.00**	**204.65**	**100.00**
	账面价值	**4,590.30**	**100.00**	**4,739.01**	**100.00**	**4,458.57**	**100.00**	**4,707.47**	**100.00**

报告期各期末，公司无形资产的账面价值分别为 4,707.47 万元、4,458.57 万元、4,739.01 万元和 4,590.30 万元，占非流动资产的比例分别为 16.43%、15.37%、13.17%和 12.86%。报告期内，公司的无形资产金额和结构未发生重大变化，无形资产中金额占比最高的为土地使用权和药品注册批准文号，该两类无形资产占公司无形资产总金额的比例超过 80%，其具体情况请见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产”之“（二）房产与土地”和“附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名”。

截至 2021 年 6 月末，公司不存在未办妥产权证的土地使用权；子公司安徽泰恩康、泰恩康制药厂及科技实业以账面价值 2,121.80 万元的土地使用权为其银行借款提供抵押担保。

（5）开发支出

①开发支出的构成情况分析

报告期各期末，公司开发支出的具体构成情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
HK004（盐酸达泊西汀片）	-	-	-	-	475.59	48.82	450.22	56.86
HK018（他达拉非片）	426.66	35.65	417.23	40.28	-	-	-	-
HK036（盐酸普拉	704.26	58.84	618.66	59.72	498.58	51.18	227.95	28.79

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
克索缓释片）								
HKL003（阿卡波糖片）	-	-	-	-	-	-	113.64	14.35
HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）	66.01	5.51	-	-	-	-	-	-
合计	**1,196.93**	**100.00**	**1,035.89**	**100.00**	**974.17**	**100.00**	**791.81**	**100.00**

报告期各期末，公司开发支出的账面价值分别为 791.81 万元、974.17 万元、1,035.89 万元和 1,196.93 万元，占非流动资产的比例分别为 2.76%、3.36%、2.88%和 3.35%。公司主要在研项目的具体情况见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司核心技术情况”之“（三）发行人在研项目”。

2018 年度，公司共有三个项目的研发满足资本化条件，除 HK004（盐酸达泊西汀片）项目已在 2017 年开始资本化外，新增 HK036（盐酸普拉克索缓释片）项目和 HKL003（阿卡波糖片）项目满足资本化条件，当年共有 413.63 万元研发支出得以资本化；2019 年度，公司基于对 HKL003（阿卡波糖片）未来应用前景、市场规模的审慎评估，同时综合考虑后续研发需持续投入的成本后，认为该项目无法为公司带来足够的经济利益流入，故而决定终止该项目的研发，并将前期累计已资本化的金额 127.00 万元全部转入当期损益；2020 年度，HK004（盐酸达泊西汀片）项目研发已达到预定用途，结转确认 475.59 万元无形资产，新增 HK018（他达拉非片）项目的研发满足资本化条件，与 HK036（盐酸普拉克索缓释片）项目一并共增加 537.31 万元的资本化研发支出。由于报告期末 HKL003（阿卡波糖片）项目已无开发支出余额，下文的分析将不再列示该项目的具体情况。2021 年 1-6 月，新增 HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）项目满足资本化条件，当期该项目共有 66.01 万元计入资本化研发支出。

②研发项目的具体情况分析

项目	研究进度及成果	预计完成时间	经济利益产生方式
HK004（盐酸达泊西汀片）	2020 年 4 月 14 日获得国家药品监督管理局（NMPA）核准签发的《药品注册批件》（批准文号：国药准字 H20203169）	已于 2020 年 4 月获得《药品注册批件》，并将前期累计的资本化金额转入无形资产	盐酸达泊西汀片的销售

项目	研究进度及成果	预计完成时间	经济利益产生方式
HK018（他达拉非片）	已完成小试研究、中试研究、BE 研究；2020 年 11 月提交药品注册批件申报资料	预计 2021 年底获得注册批件	他达拉非片的销售
HK036（盐酸普拉克索缓释片）	2019 年 7 月 18 日，收到国家药品监督管理局出具的《受理通知书》（受理号：CYHS1900513 国，申报阶段：生产），目前在国家局审评中，已完成现场核查	预计 2021 年底获得注册批件	盐酸普拉克索缓释片的销售
HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）	正在进行稳定性考察并进行正式 BE.	预计 2023 年	重酒石酸卡巴拉汀胶囊的销售

③研发项目的资本化情况分析

A.公司各项研究开发项目资本化时点与《企业会计准则第 6 号----无形资产》对比情况

序号	需满足条件	发行人判断依据	是否符合准则要求
1	完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。	已通过研究阶段判断药品的开发在技术上是否具有可行性，公司的可行性报告与立项报告中列示的成果，证明公司已具备进行开发所需的技术条件，不存在技术上的障碍或其他不确定性。 HK004（盐酸达泊西汀片）：项目于 2017 年 5 月开始 BE 试验，于 2020 年 4 月获得《药品注册批件》； HK018（他达拉非片）：项目于 2020 年 1 月开始 BE 试验，2020 年 11 月申报药品注册批件，预计 2021 年底获得注册批件； HK036（盐酸普拉克索缓释片）：项目于 2018 年 11 月开始 BE 试验，于 2019 年 7 月 18 日收到国家药品监督管理局出具的《受理通知书》（受理号：CYHS1900513 国，申报阶段：生产），目前在国家局审评中，已完成现场核查，预计 2021 年底获得注册批件。 HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）：项目于 2021 年 6 月开始 BE 试验，目前进度良好，无技术上的障碍。	符合
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图。	药品研发是制药企业生存和发展的基础，公司高度重视技术改造、创新与药品开发等工作。 公司一直致力于可持续发展的思路，高度重视对产品研发的投入，公司在济南设立了山东华铂凯盛，主要从事化学药与生物制品的研发，作为医药研发、生产、销售的企业，公司具有研发药品并使用或出售的意图。	符合
3	无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场；	发行人在研究阶段已对所研发药品的市场前景、研发预算、原研药的购买途径、中试的药厂、工艺进行了理论性研究，并通过立项会议确认，新药及仿制药研发完成后将有较强的市场竞争力。 HK004（盐酸达泊西汀片）：2020 年 4 月，山东华铂凯盛收到盐酸达泊西汀片的药品注册批件，2020	符合

序号	需满足条件	发行人判断依据	是否符合准则要求
	无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性。	年 8 月已经正式投放市场销售并中选第三批国家药品集中采购名单。 据米内网数据显示，2018 年零售终端 ED 市场总体规模已经达到 28.5 亿元，销售额同比增长 2.3%，销售量同比增长 6.3%，他达拉非片未来仍有较大的市场开发空间。 HK018（他达拉非片）：该药为男科用药，主要用于治疗男性勃起功能障碍，消费者主要通过药店、线上药品销售平台等终端购买药品。根据米内网数据统计，2019 年他达拉非片在我国城市、县级及乡镇三大终端公立医院的销售额约为 1.35 亿元，在城市药店的销售额约为 6.8 亿元。虽然该产品已入选集采目录，但基于零售终端是 ED 类药物最重要的销售市场及发行人在 OTC 渠道方面的优势，发行人认为未来仍可从该品种获取可观的回报。 HK036（盐酸普拉克索缓释片）：据米内网数据显示，2020 年我国城市、县级及乡镇三大终端公立医院及中国城市实体药店终端抗帕金森药合计市场规模超过 25 亿元，同比增长 14.7%，其中盐酸普拉克索是 2020 年中国公立医疗机构终端最畅销的抗帕金森病药，在中国城市实体药店终端抗帕金森病药产品中排名第二。虽然该产品已入选集采目录，但基于 PD 类药物广阔的市场及盐酸普拉克索较高的市场份额，发行人可利用在 OTC 渠道方面的优势，在未来仍可从该品种获取可观的回报。 HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）：该药主要用于治疗轻、中度阿尔茨海默型痴呆（AD）的症状。根据全球 AD 权威组织 Alzheimer’s Disease International 公布的最新数据显示，目前全球 AD 患者约为 5500 万，预计到 2050 年全球 AD 患病人数将达到 1.39 亿人。 虽然 AD 药物市场需求巨大，但于发病机制成因复杂，药物研发困难重重。其中，重酒石酸卡巴拉汀有效性已得到临床广泛验证，在国外指南中均作为一线治疗药物进行推广。国内重酒石酸卡巴拉汀目前仅有三家企业获得上市许可，分别为原研厂家诺华、浙江京新药业股份有限公司、北京四环制药有限公司，药品未来整体市场前景广阔。	
4	有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。	公司组建了多专业领域方向的研发团队，加大自主研发力度，已取得了多项药品研发的阶段性成果，并提供一致性评价等药品委托研发业务。 公司针对研发需求，购置了研发专用设备，能够满足日常研发使用。 报告期内，公司研发费用金额不断上升，为增强自主研发能力于 2015 年度设立子公司山东华铂凯盛从事新药研发工作，随着公司研发投入和人员的增加，公司研发费用持续增长。公司能够为各子公司药品研发提供足够的资金支持。同时，公司具有广	符合

序号	需满足条件	发行人判断依据	是否符合准则要求
		泛的销售网络和销售渠道，有能力实现相关产品的上市销售。 发行人在医药产品、卫生材料及医药用品研发、制造实践中，采用合理的科学和质量风险管理手段，对产品、制造和控制过程深入理解，取得了多项先进的制造工艺技术，相关核心技术成熟稳定，处于行业内领先水平。	
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。	发行人建立了健全的《研发费用管理制度》，按项目核算研发支出，直接发生的研发人员工资、材料费及专用设备折旧费，直接按项目进行归集；公用研发设备折旧、低值易耗品的消耗及研发管理人员工资，以项目工时（每月按实际研发情况进行统计）为基础进行分摊；同时从事多项研究开发活动的，所发生的支出应当按照项目工时占比在各项研究开发活动之间进行分配。	符合

如上表所示，发行人无形资产资本化时点的划分符合会计准则的相关规定。

B.公司研发费用资本化政策与同行业上市公司对比情况

a.需要临床研究的项目的研发费用资本化政策与同行业上市公司的对比情况

经查阅医药类上市公司的公开披露信息，其中对研发阶段和开发阶段划分的具体标准如下：

序号	上市公司	证券代码	开发支出政策	具体资本化时点
1	康泰生物	300601	将疫苗是否取得药品注册申请受理通知书（申报生产）作为划分研究阶段和开发阶段支出的时点，将取得药品注册申请受理通知书（申报生产）前发生的研究费用于当期费用化；将取得药品注册申请受理通知书（申报生产）后至所研发项目达到预定用途前发生的开发费用于当期计入开发支出，达到预定用途时转入无形资产。	取得药品注册申请受理通知书
2	康惠制药	603139	对于需要进行临床试验的药品研究开发项目，将项目立项至取得临床试验批件的期间确认为研究阶段，将取得临床试验批件后至取得生产批件的期间确认为开发阶段。开发阶段所发生的支出，只归集直接用于开发项目的支出，与其他项目共同发生的费用，于发生时计入当期损益。对于无需进行临床试验的药品研究开发项目，不划分研究阶段与开发阶段，所发生的费用全部计入当期损益。	取得临床批件
3	新天药业	002873	公司将内部研究开发项目进入II期临床研究之前的期间确认为研究阶段，进入II期临床研究至取得新药注册批件期间确认为开发阶段。研究阶段的支出于发生时计入当期损益，开发阶段的支出予以资本化计入开发支出。	进入二期临床
4	卫信康	603676	公司内部研究开发活动中，对于创新药，以取得药品临床试验通知书开始进行资本化；对于仿制药，若需开展临床试验，以取得药品临床试验通知书或BE备案号开始资本化，若不需	创新药：取得临床实验通知书；仿制药：需开展

序号	上市公司	证券代码	开发支出政策	具体资本化时点
			要开展临床试验，以中试开始的时间点进行资本化；上市品种开展一致性评价，以立项开始资本化。当取得国家药监局颁发的生产批件时，可以生产该药品，为企业创造效益，满足无形资产的确认条件，从开发支出转入到无形资产。	临床试验的以取得药品临床试验通知书或BE 备案号，不需临床试验的以中试开始为资本化时点
5	海特生物	300683	要经过Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ期临床后才可申报生产的新药研发项目。A、一类新药：研究阶段支出是指药品研发完成三期临床试验，取得新药证书前的所有开支；开发阶段支出是指药品取得新药证书至取得生产批件期间的可直接归属的开支。B、其他：研究阶段支出是指药品研发进入三期临床试验阶段前的所有开支；开发阶段支出是指药品研发进入三期临床试验阶段后的可直接归属的开支。进入三期临床试验以有关文件为准。	需要Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ期临床的项目：一类新药：完成三期临床；其他：进入三期临床
6	华森制药	002907	（1）对于自行或委托研发的新药项目，公司将研发项目进入III期临床试验前所处阶段界定为研究阶段，进入III期临床至到获得生产批文为止所处的阶段均为开发阶段；（2）对于外购药品技术进一步研发的项目，公司为降低药品研发风险，通常会选择已进入III期临床、研发成功几率较高的药品技术，并按约定支付技术购买款。对外购药品技术进一步研发的项目，公司将已进入III期临床至到获得生产批文为止所处的阶段均为开发阶段。公司将属于研究阶段所发生的支出予以费用化，开发阶段所发生的支出在符合资本化条件时予以资本化。	进入 III 期临床
7	一品红	300723	（1）自行研发项目：公司自行研发项目，以取得药品注册批件作为资本化开始时点。取得药品注册批件前发生的研发支出费用化，发生时直接计入当期损益；取得药品注册批件后，开始资本化，在研究开发项目达到预定用途时，结转确认为无形资产。（2）外购研发项目，如果购买时该项目属国家1类新药，从三期临床开始的支出资本化；外购仿制药研发项目，如果购买时已取得临床批件或注册批件，其购买所发生的支出资本化。后续自行研发所发生的支出，参照自行研发项目进行处理。	自研项目：取得药品注册批件；外购项目：开始三期临床（1 类新药）；已取得临床批件或注册批件（仿制药）
8	康辰药业	603590	对于创新药、生物类似药研发项目，进入Ⅲ期临床试验之前所发生的研发支出均予以费用化处理。	进入 III 期临床
9	康华生物	300841	Ⅲ期临床试验是在I、II临床试验所得到的试验效果基础上进一步验证疫苗的治疗作用和安全性，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件，因此公司将疫苗研发进入Ⅲ期临床试验阶段后的可直接归属的支出至所研发项目达到预定用途前发生的开发费用于当期计入开发支出	进入 III 期临床
10	甘李药业	603087	公司内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段主要包括实验室内进行的细胞体外实验及动物实验，该阶段主要对药效学、药物代谢动力学等生化指标进行研究。经研究阶段证实药物具有预期的生物活性及治疗效果后，即进入临床试验阶段，在获得药物临床试验批件并进入临床三期后的支出在开发支出科目中进行核算。	进入 III 期临床

医药类上市公司关于研究阶段与开发阶段具体规定情况汇总：

类型	标准	家数
自行研发	取得临床批件	2
	临床试验的不同阶段	6
	其他	2
	合计	**10**
外购	对外购药品技术进一步研发的项目，公司将已进入 III 期临床至到获得生产批文为止所处的阶段均为开发阶段	1
	已取得临床批件、注册批件的研发项目购买价款资本化	1
	合计	**2**

由以上对比可见，发行人对需要临床研究项目的研发费用自进入 III 期临床开始资本化，资本化政策与同行业公司上市公司基本一致。因此，发行人对于需要临床研究项目的研发费用资本化政策符合医药行业研发特性，发行人已保持了应有的谨慎。

b.仿制药的研发费用资本化政策与同行业上市公司的对比情况

经查阅医药类上市公司的公开披露信息，其中披露了仿制药研究阶段和开发阶段划分的具体标准公司情况如下：

序号	上市公司	证券代码	开发支出政策	具体资本化时点
1	广生堂	300436	公司的资本化政策为：化药三、四类项目，获得人体生物等效性临床备案至取得生产批件之间的费用资本化；化药五类，获得临床批件至取得生产批件之间的费用资本化。	化药 3、4 类：完成人体生物等效性临床备案；化药 5 类：取得临床批件
2	海特生物	300683	需要完成生物等效性试验的项目，研究阶段支出是指项目完成生物等效性试验前发生所有支出，开发阶段的支出是指项目取得生物等效性试验报告至获取生产批件期间发生的支出。	取得生物等效性试验报告
3	舒泰神	300204	对于仿制化学药品，获得生物等效性试验备案之后或与受托研发方签订技术开发合同启动药学研究后发生的研发支出，作为资本化的研发支出。	仿制药：获得生物等效性试验备案之后

由上表可知，发行人对需要进行人体生物等效性试验的药品研发项目的研发费用自取得人体生物等效性试验备案开始资本化，划分标准与同行业上市公司广生堂、舒泰神和海特生物基本一致，符合仿制药研发特性，发行人已保持了应有的谨慎。

C.报告期内公司各项目研发支出资本化和费用化的具体情况

报告期内，公司主要研发项目研发支出资本化及费用化情况如下：

单位：万元

项目	开始资本化时点	开始资本化依据	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		备注
			资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	
HK004（盐酸达泊西汀片）	2017 年 5 月	取得人体生物等效性试验备案	-	-	-	-	25.37	-	72.03	-	已于 2020 年 4 月获得《药品注册批件》，并将前期累计的资本化金额 475.59 万元转入无形资产。
HK018（他达拉非片）	2020 年 1 月	取得人体生物等效性试验备案	9.43	-	417.23	-	-	250.68	-	167.48	
HK036（盐酸普拉克索缓释片）	2018 年 11 月	取得人体生物等效性试验备案	85.60	-	120.08	-	270.63	-	227.95	188.62	
HKL003（阿卡波糖片）	2018 年 2 月	取得人体生物等效性试验备案	-	-	-	-	13.36	127.00	113.64	0.11	2019 年度，公司基于对 HKL003（阿卡波糖片）未来应用前景、市场规模的审慎评估，同时综合考虑后续研发需持续投入的成本后，认为该项目无法为公司带来足够的经济利益流入，故而决定终止该项目的研发，并将累计已资本化的金额 127.00 万元全部转入当期损益。
HK001（硝呋太尔阴道片）	无	无	-	-	-	24.48	-	154.15	-	89.04	
HK013	无	无	-	0.05	-	34.80	-	36.03	-	62.32	
HK014	无	无	-	9.12	-	20.38	-	38.60	-	60.34	

项目	开始资本化时点	开始资本化依据	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		备注
			资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	资本化金额	费用化金额	
HK025	无	无	-	101.64	-	45.33	-	119.98	-	8.38	
HK029	无	无	-	55.31	-	146.96	-	104.58	-	9.99	
HK037	无	无	-	116.13	-	221.99	-	141.91	-	2.51	
HK038	无	无	-	56.03	-	127.86	-	101.24	-	2.64	
HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）	2021 年 6 月	取得人体生物等效性试验备案	66.01	81.99	-	161.98	-	27.47	-	-	
HK041	无	无	-	112.81	-	81.96	-	23.50	-	-	
HK044	无	无	-	109.46	-	59.50	-	-	-	-	
HK045	无	无	-	30.68	-	15.96	-	-	-	-	
HK046	无	无	-	73.81	-	20.78	-	-	-	-	
HK050	无	无	-	37.54	-	24.97	-	-	-	-	
HKS01（雷珠单抗注射液）	无	无	-	103.35	-	290.17	-	536.02	-	343.30	
注射用多西他赛聚合物胶束	无	无	-	-	-	-	-	-	-	21.47	2018 年，公司取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件，同年，公司将其于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂。
合计			**161.04**	**887.92**	**537.31**	**1,277.12**	**309.36**	**1,534.16**	**413.63**	**956.09**	

为规范和审慎管理研发支出资本化，公司制定并执行《研发活动管理办法》，明确了研发支出资本化的标准和依据，具体见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计及前期会计差错更正”之“（十八）无形资产”之“2、研究与开发支出”。

报告期内公司研发支出资本化项目均为需要人体生物等效性试验的药品研发项目，公司将项目开始至取得人体生物等效性试验备案的期间确认为研究阶段，发生的研发费用直接计入当期损益；取得人体生物等效性试验备案后，发生的符合资本化条件的研发费用计入开发支出。公司制定的研发支出资本化标准在报告期内得到一贯有效执行，相关内控制度健全有效。

D. 存在研发支出资本化的项目的技术可行性、市场前景、预计成本、预计研发周期等，研发过程中是否考虑仿制药研发的风险特点、医药政策的变动、集采的进展等并及时对项目可行性报告主要内容进行调整

报告期内存在研发支出资本化的项目情况，具体如下：

开发支出研发项目	技术可行性	市场前景	预计总投入	预计未来发生成本	报告期末资本化金额	立项时预计研发周期	预计取得批件时间
盐酸普拉克索缓释片	处方工艺可行性：可查到辅料等相关信息，并据此推测制备工艺方法。 合成工艺可行性：有三种合成路线可供选择：①以对氨基环己醇为原料合成普拉克索，总收率 3.69%；②以 1,4-环己二酮为原料合成普拉克索；③以对乙酰氨基环己酮为原料合成普拉克索，总收率 7.80%。	市场前景广阔：据米内网数据显示，普拉克索 2019 年在中国城市公立医院、县级公立医院终端销售额超过 7.5 亿元人民币，其中普拉克索缓释片销售额近 1 亿元人民币。据 IMS 数据显示，普拉克索 2019 年全球销售额近 6 亿美元，其中普拉克索缓释片销售额近 3 亿美元。	950.00 万元	10.00 万元	**704.26 万元**	58 个月	**2021 年底**
他达拉非片	处方工艺可行性：专利最晚到期 2020 年，产品上市时相关专利已到期。可参照原研的专利处方工艺，生产工艺采用湿法制粒工艺。 合成工艺可行性：可采用原研路线，起始原料易得，反应步骤不长、收率也高。	市场前景广阔：据米内网数据显示，零售终端是 ED 类药物的主要销售渠道，2019 年他达拉非片在我国城市、县级及乡镇三大终端公立医院的销售额约为 1.35 亿元，在城市药店的销售额约为 6.8 亿元。	980.00 万元	65.00 万元	**426.66 万元**	66 个月	2021 年底
达泊西汀片	处方工艺可行性：可参照原研处方，生产工艺可采用粉末直压工艺。 合成工艺可行性：可采用原研合成工艺路线，经三步反应即可获得。起始原料为常见的化工中间体，价低易得，合成路线较短，无苛刻反应条件，收率较高。	市场前景广阔：根据研究报告（《达泊西汀生产申请受理，制剂板块即将进入收获期》，华金证券，2018 年 2 月 7 日），2012 年至 2017 年我国男性早泄类药物销售金额年均复合增长率接近 16%。盐酸达泊西汀片自 2013 年正式在我国销售以来，市场份额和销售金额迅速增长，未来仍有望保持较高的增速。	760.00 万元	-	-	48 个月	2020 年 4 月取得批件
阿卡波糖片	2016 年外购临床批件，技术上不存在重大障碍。	市场前景广阔：2017 年阿卡波糖国内市场销售规模约 70 亿元人民币。且 2018 年阿卡波糖片仅有两家企业获得上市许可，分别为原研德国拜耳医药和国内首仿中美华东。	1,000.00 万元	-	-	60 个月	已终止
重酒石酸卡巴拉汀胶囊	处方工艺可行性：可查到辅料等相关信息，并已对参比制剂进行了处方剖析，与所查信息一致，目前已经完成 3 批验证，体外药学数据与参比制剂一致。	市场前景广阔：根据全球阿尔茨海默型痴呆（AD）权威组织 Alzheimer's Disease International 公布的最新数据显示，目前全球 AD 患者约为 5500 万，中国 AD 患者约为 1000 万人。目前全球用于 AD 临床治疗的药物只有 5 款，其中重酒石酸卡巴拉汀有效性已得到临床广泛验证，在国外指南中均作为一线治疗药物进行推广。国内重酒石酸卡巴拉汀目前仅有三家企业获得上市许可，分别为原研厂家诺华、浙江京新药业股份有限公司和北京四环制药有限公司。	1000.00 万元	500.00 万元	66.01 万元	75 个月	2022 年底

报告期内，公司研发支出资本化的项目均为仿制药。与新药研发相比，仿制药研发周期更短、所需资金更少。公司在研发过程中充分考虑仿制药研发的风险特点、医药政策的变动、集采的进展等及时调整研发项目。报告期内，随着集采的推出，阿卡波糖片中标价格相比原市场价格大幅下降，预期的市场前景发生变化，不具有继续研发的市场价值，因此公司 2019 年度终止了阿卡波糖片项目。

报告期内，存在研发资本化的项目，各期预期效果及经济利益变化情况如下：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月
盐酸普拉克索缓释片	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品
他达拉非片	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品
盐酸达泊西汀片	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	已取得批件，并生产、销售相关产品	已取得批件，并生产、销售相关产品
阿卡波糖片	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品	预期不具经济效益，终止该项目的后续研发	已终止	已终止
重酒石酸卡巴拉汀胶囊	-	-	-	预期持续研发，取得批件后生产、销售相关产品

如上表所示，报告期内，除阿卡波糖片项目外，其他项目的研发预期效果和经济利益方式未发生变化。2019 年度，阿卡波糖纳入集采后，公司预计未来阿卡波糖片市场价格呈现大幅下降趋势，并结合 2019 年度市场上原料药供应商仅丽珠集团、海正药业和河北华容制药，原料药供应集中、彼时原料药市场价格，预期该项目未来不会带来经济利益，不再具有继续研发的必要，因此决定终止该项目。

④开发支出后续摊销情况分析

项目	预计使用寿命	摊销方法
HK004（盐酸达泊西汀片）	15 年	自转入无形资产之月起，在预计使用寿命期间内按照直线法摊销
HK018（他达拉非片）	15 年	待开发支出转入无形资产后，在预计使用寿命期间内按照直线法摊销
HK036（盐酸普拉克索缓释片）	15 年	待开发支出转入无形资产后，在预计使用寿命期间内按照直线法摊销
HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）	15 年	待开发支出转入无形资产后，在预计使用寿命期间内按照直线法摊销

⑤开发支出减值情况分析

公司会在每个资产负债表日对资本化的研发支出进行审慎评估，若研究项目不再符合资本化条件，公司会将前期累计资本化的金额一次性计入当期损益；若项目出现减值迹象，公司会估计其可回收金额，并进行减值测试。

截至报告期末，HK018（他达拉非片）项目的研发进展顺利，已完成小试研究、中试研究、BE 研究，2020 年 11 月提交药品注册批件申报资料，该药品市场前景广阔，未见减值迹象；HK036（盐酸普拉克索缓释片）项目也在顺利推进，国家药品监督管理局已受理公司的药品注册申报，项目未见减值迹象;；HK040（重酒石酸卡巴拉汀胶囊）项目正在进行 BE 试验，项目进展顺利，该药品市场前景良好，项目未见减值迹象。

（6）商誉

①商誉的构成及确认过程

报告期末，公司商誉的账面价值为 2016 年非同一控制下合并武汉威康确认的商誉 2,732.66 万元。报告期各期末，公司商誉的账面价值未有变化，商誉的账面价值为 2,732.66 万元，占公司非流动资产的比例分别为 9.53%、9.42%、7.59%和 7.66%。

发行人于 2016 年 12 月 12 日收购武汉威康，系非同一控制下的企业合并，确定的合并基准日为 2016 年 11 月 30 日。发行人根据广东中广信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中广信评报字[2015]第 055 号）资产基础法下的评估结果确定了被购买方可辨认净资产公允价值。将合并成本超过取得的可辨认净资产公允价值份额的部分确认为商誉。商誉确认过程如下：

被购买方名称	武汉威康
合并成本（万元）①	3,300.00
股权取得方式	现金收购
合并基准日的可辨认净资产账面价值（万元）②	1,031.53
评估增值③	-
合并基准日的可辨认净资产公允价值（万元）④=②+③	1,031.53
股权取得比例（%）⑤	55.00
取得的可辨认净资产公允价值份额（万元）⑥=④×⑤	567.34
合并成本超过取得的可辨认净资产公允价值份额的差额（万元）	2,732.66

被购买方名称	武汉威康
⑦=①-⑥	
确认商誉（万元）	2,732.66

根据上表，发行人收购武汉威康时，在资产基础法的评估结果下，其合并基准日的可辨认净资产公允价值相较于账面价值无评估增值，因此，商誉的价值主要由合并成本，即交易对价决定。

基于下列原因，在发行人收购武汉威康的交易中，双方的交易定价具有合理性、公允性：

首先，武汉威康原股东徐阳、魏铣等在并购中的承诺净利润高于评估报告所涉及的预测净利润，2016 至 2018 年的差异率分别为 26.62%、50.95%、72.67%；主要系发行人及武汉威康原股东基于收购完成后的整合协同效应，对于收购完成后的业绩较为乐观，因此设置了业绩承诺；而在收购评估中，未充分考虑前述整合协同效应对业绩的贡献；因此，承诺的业绩水平高于收购评估中的预测业绩水平。

其次，虽然发行人收购武汉威康 55%股权的首年承诺利润 PE 倍数略高于行业平均水平，但主要原因系在前期与武汉威康合作过程中，发行人充分了解到其拥有经验丰富的眼科药品营销团队，在眼科用药领域拥有较强的营销推广能力，可为发行人在研眼科产品的未来推广销售储备渠道与资源；因此，最终双方以相较于武汉威康股权评估价值溢价 17.96%的价格确定交易对价。

综上，考虑到武汉威康拥有经验丰富的眼科药品营销团队，能够在收购完成后凭借其较强的眼科用药营销推广能力与发行人的现有和在研的眼科产品形成良好的协同效应，且武汉威康原股东在收购时设置了高于评估预测业绩的承诺业绩，并明确约定无法完成业绩承诺时对发行人的补偿方案（即对交易价格的调整方案），保障发行人的利益；发行人与武汉威康基于上述因素，经友好协商后，在股权评估价值的基础上溢价 17.96%确定了交易价格，该定价具备合理性与公允性，基于该交易对价计算的商誉准确。

A.收购背景

根据《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》、《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》等文件，我国公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。

综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到 2018 年在全国全面推开。武汉威康在发行人本次收购前为发行人第一大销售客户，是发行人沃丽汀产品的主要经销商之一，在眼科用药领域拥有较强的营销推广能力。

合作以来武汉威康负责沃丽汀推广服务的具体区域及变动情况如下：

项目	负责区域	与上年相比变动情况
2017 年度及之前	山东省、湖北省、江苏省、北京市、山西省、福建省、河南省、浙江省、湖南省、安徽省、上海市、“华润医药”覆盖区域等	-
2018 年度	山东省、湖北省、江苏省、北京市、山西省、福建省、河南省、浙江省、湖南省、安徽省、上海市、“华润医药”覆盖区域、辽宁省等	主要新增辽宁省等区域
2019 年度	山东省、湖北省、江苏省、北京市、山西省、福建省、河南省、浙江省、湖南省、安徽省、上海市、“华润医药”覆盖区域、辽宁省等	与上年一致
2020 年度	山东省、湖北省、江苏省、北京市、山西省、福建省、河南省、浙江省、湖南省、安徽省、上海市、“华润医药”覆盖区域、辽宁省等	与上年一致

注：2020 年 10 月发行人为进一步整合公司眼科药品营销团队资源，母公司成立眼科事业部，眼科事业部主要由原武汉威康的营销团队组成，并注销武汉威康。

2018 年度，因发行人在东北三省的原推广配送经销商沈阳鑫药平泰医药有限公司不再符合两票制的相关规定，为应对两票制的影响，结合收购后对武汉威康的整合计划，深度挖掘武汉威康市场推广潜力，武汉威康负责东北三省等地沃丽汀的产品推广、渠道开发和渠道维护，逐步开发了国药控股沈阳有限公司、华润辽宁医药有限公司等客户负责发行人沃丽汀产品在东北三省的流通配送及分销业务。2018-2020 年度武汉威康负责沃丽汀推广服务的具体区域未发生变动。

由于沃丽汀进入我国市场时间较早，并在代理运营初期进行了系列卓有成效的推广，同时该产品具有治疗效果明显、安全性好的特点，在治疗眼底病用药市场已建立良好的声誉，拥有较高的市场占有率。因此，报告期内武汉威康针对沃丽汀的业务推广费较少，对应的具体内容如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
渠道推广费	13.23	34.35	10.39

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
会务费	17.20	-	0.50
展览费	-	2.36	-
总计	**30.43**	**36.70**	**10.89**

注：武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

报告期内，武汉威康对于沃丽汀的业务推广费支出分别为 10.89 万元、36.70 万元、30.43 万元、0 万元，业务推广费支出中，大部分系维护渠道发生的渠道推广费，主要内容为购买定制的产品手册、瞳孔电筒、台历等宣传物料。此外，公司因举办或参加眼科专业会议与展览，报告期内分别发生支出 0.50 万元、2.36 万元、17.20 万元、0 万元，对应的活动明细具体如下：

年度	业务推广费内容	费用类别	花费金额（万元）
2020 年度	分别于 2020 年 9 月和 2020 年 12 月在湖北和山东举办眼底病网络会议	会务费	17.20
2019 年度	参加 2019 年国际视网膜研讨会暨中国眼底病论坛	展览费	2.36
2018 年度	参加 2018 年中华医学会眼科分会相关会议	会务费	0.50

注：武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

报告期内，发行人母公司与武汉威康之间存在推广服务费结算的情况，具体如下：

a、发行人对武汉威康的推广服务费系用于内部结算，与一般所指药品推广相关费用不同

与武汉威康合作以来，发行人向武汉威康支付推广服务费的具体金额情况如下：

年度	支付的推广服务费金额（万元）
2017 年及以前	-
2018 年度	1,158.89
2019 年度	1,391.37
2020 年度	825.64

注：武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

发行人自与武汉威康合作以来至 2018 年以前，发行人不存在向其支付推广服务费的情形，2018 年起发行人向武汉威康支付的推广服务费系用于内部结算。

报告期内，发行人不存在向外部经销商支付推广服务费的情形，发行人经销

主要采取配送经销商模式，同时辅以推广配送经销商模式。对于推广配送经销商，由于该类经销商需要负责产品的推广与下游客户的开发维护、负责产品的流通配送，发行人已经通过给予推广配送经销商较低销售价格的方式，补偿了其市场推广和客户开发的成本，使得该类经销商拥有相对配送经销商更多的盈利空间。因此，发行人并不存在向外部经销商支付推广服务费的情形。

b、发行人与武汉威康的推广服务费的公允性

发行人与武汉威康的推广服务费仅是发行人（母公司）与武汉威康用于内部结算的费用，在采用服务费结算模式前后，对武汉威康的毛利润没有影响。

“两票制”实施前后，发行人（母公司）与武汉威康之间销售及收款结算流程的变化情况如下：

在 2016 年 12 月收购武汉威康前，武汉威康是发行人沃丽汀产品的主要经销商之一。根据 2016 年 12 月 26 日发布的《关于在公立医疗机构药品采购中推行两票制的实施意见（试行）》，药品流通集团型企业内部向全资（控股）子公司或全资（控股）子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。但是，在 2017 年度全国各地开始大范围推行两票制的实施过程中，各省制定的具体政策有所差异，部分省市将发行人（母公司）对武汉威康的销售视为一票，为了不影响正常销售，武汉威康逐步将受两票制影响而不能继续直接交易的相关客户转移到发行人，由发行人（母公司）直接进行开票结算，但是相应区域的产品推广、市场开发和渠道维护等相关工作仍然由武汉威康负责。发行人（母公司）与相关客户销售结算单价超过发行人对武汉威康的销售单价的部分，发行人（母公司）向武汉威康支付服务费，武汉威康向发行人（母公司）开具服务费发票，其服务费的定价依据与在没有“两票制”影响因素下，武汉威康直接向相关客户销售沃丽汀所获取的收益趋同。

报告期内，母公司与武汉威康的沃丽汀内部结算价格为 95 元/盒（含税）；母公司对沃丽汀的推广配送经销商江西华祺医药有限公司、重庆艾视医药有限公司的销售价格均为 95.47 元/盒（含税），与武汉威康的结算价格相差不大。因武汉威康覆盖的销售区域较广，采购量较大，故而其价格略低于其他推广配送商。

综上，母公司与武汉威康的内部结算价格与发行人对外部推广配送经销商的销售价格基本维持在相同水平，发行人向武汉威康支付推广服务费，实质为发行人销售沃丽汀给武汉威康的价格、与发行人销售给对应客户价格的价差，服务费

实施前、后只是结算方式的改变，业务实质没有变化，对武汉威康的利润没有影响，相关推广服务费金额公允。

报告期内，发行人母公司与控股子公司武汉威康之间的推广服务费结算情况具体如下：

单位：万元

报告期	转移至母公司开票收入①	母公司与武汉威康的内部结算成本②	结算的服务费金额③=①-②
2018 年度	9,177.80	8,018.91	1,158.89
2019 年度	11,439.77	10,048.40	1,391.37
2020 年度	6,622.19	5,796.55	825.64

注：①转移至母公司开票收入指原本为武汉威康客户，受两票制影响，由母公司按武汉威康原销售给相应客户的价格销售产品实现的收入；②母公司与武汉威康的内部结算成本指假设公司结算模式不变，按原销售给武汉威康结算价格计算的武汉威康采购成本；③结算的服务费金额，即武汉威康自相关客户销售获取的毛利润，是假设仍然由武汉威康直接开票销售的情况下，武汉威康可赚取的毛利润；④武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

综上，受两票制实施影响，发行人母公司向控股子公司武汉威康支付推广服务费，其实质是发行人母公司和控股子公司之间的内部结算，母公司与武汉威康之间关于沃丽汀结算的单位成本在推广服务费实施前后未发生变化，不存在通过内部转移定价影响武汉威康利润的情形，服务费结算金额公允。

发行人（母公司）与部分客户销售沃丽汀结算单价系基于武汉威康与相关客户确定，发行人对武汉威康的销售单价的定价原则自武汉威康与发行人合作以来维持一样。发行人在收购前后，及在结算方式变更前后，对于向武汉威康销售沃丽汀产品的价格及在计算服务费中“发行人对武汉威康的销售单价的部分”的定价原则没有发生变化，其确定方法公允、不存在利益输送。发行人不存在通过不公允的支付服务费的方式影响武汉威康商誉减值测试。

为进一步整合眼科药品营销团队资源，公司总部成立眼科事业部后，武汉威康注销，泰恩康母公司与所有的沃丽汀客户直接进行交易、结算。武汉威康注销完成后已不存在发行人母公司与武汉威康之间推广服务费结算的情形。

B.收购方案及主要条款

武汉威康在满足收购协议约定的业绩前提下，发行人同意以 3,300.00 万元的价格收购徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬持有的武汉威康 55%股权，徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬同意以此条件和价格转让该股权。

收购涉及的主要条款如下：

a. 合同签订之日起十五个工作日内，发行人向武汉威康原股东支付 1,500.00 万元（四位转让方各自应收取的股权转让款，按照各自转让的份额计算），若武汉威康 2016 年度净利润未达到 400.00 万元（以发行人认可的审计机构审计为准），则原股东应在审计机构出具审计报告书之日起十五个工作日内按同比例退还相应的款项给发行人；

b. 发行人在 2017 年 7 月 31 日之前向武汉威康原股东支付 900.00 万元（四位转让方各自应收取的股权转让款，按照各自转让的份额计算），若武汉威康 2017 年度净利润未达到 600.00 万元（以发行人认可的审计机构审计为准），则武汉威康原股东应在审计机构出具审计报告书之日起十五个工作日内按同比例退还相应的款项给发行人；

c. 发行人在 2018 年 7 月 31 日之前向武汉威康原股东支付 900.00 万元（四位转让方各自应收取的股权转让款，按照各自转让的份额计算），若武汉威康 2018 年度净利润未达到 800.00 万元（以发行人认可的审计机构审计为准），则原股东应在审计机构出具审计报告书之日起十五个工作日内按同比例退还相应的款项给发行人。

C.评估方法、评估定价的具体指标及测算过程、收购增值率

a.评估方法

根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（联信（证）评报字[2016]第 A0708 号），截至评估基准日 2016 年 8 月 31 日，广东联信资产评估土地房地产估价有限公司分别采用资产基础法与收益法对武汉威康全部股权价值进行了评估，其中资产基础法评估价值为 1,019.01 万元，收益法评估价值为 5,086.38 万元，收益法评估结果高于资产基础法评估结果 4,067.37 万元，两种评估方法结果存在较大差异。本次评估目的为收购股权，从评估目的考虑，结合被评估单位的情况，收益法更能反映股东的全部股权价值，因此以收益法评估结果作为确定股权价值的基础。综上，武汉威康股东权益的评估价值为 5,086.38 万元。

收益法具体计算方法为：

$E = P + C_i$

式中：E：股东权益资本价值；

P：经营性资产价值；

C_i：基准日溢余性和非经营资产负债资产价值；

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{R_i}{（1+r）^{i}}+\frac{R_{n+1}}{r（1+r）^{n}}$$

式中：R_i：未来第 i 年的股权自由现金流量；

R_{n+1}：未来第 n+1 年的股权自由现金流量；

r：折现率；

本次评估，使用自由现金流量作为经营性资产的收益指标，其基本定义为：

R＝净利润＋折旧和摊销＋付息债务增加－追加资本性支出－追加营运资

$R = r_f + \beta \times ERP + r_s$

式中：r：权益资本报酬率；

r_f ：无风险报酬率；

rs：威康药品的特有风险超额回报率；

β：目标公司权益资本的预期市场风险系数；

ERP：市场超额收益率

b.评估定价的具体指标及测算过程

单位：万元

年度项目	2016 年 9-12 月	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年后永续
一、营业收入	4,302.80	12,755.67	14,669.02	16,135.92	16,942.71	16,942.71
二、营业总成本	4,156.48	12,225.68	14,051.28	15,450.69	16,185.24	16,185.24
其中：营业成本	3,743.44	11,097.43	12,762.04	14,038.25	14,740.16	14,740.16
营业税金及附加	10.94	32.42	37.28	41.01	43.06	43.06
销售费用	270.22	801.06	921.21	1,013.34	1,064.00	1,064.00
管理费用	132.75	297.33	333.67	361.32	341.41	341.41
财务费用	-0.86	-2.55	-2.93	-3.23	-3.39	-3.39
三、营业利润	146.32	529.99	617.74	685.23	757.47	757.47
四、利润总额	146.32	529.99	617.74	685.23	757.47	757.47
减：所得税	36.58	132.50	154.43	171.31	189.37	189.37
五、净利润	109.74	397.49	463.31	513.92	568.10	568.10
加：固定资产折旧、无形资产摊销	2.57	9.38	10.71	4.53	2.87	2.87
付息债务的增减	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

年度项目	2016 年 9-12 月	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2020 年后永续
减：资本性支出	2.57	9.38	35.71	4.53	2.87	2.87
营运资金	88.45	50.02	11.28	9.24	2.74	0.00
净现金流量	21.29	347.47	427.02	504.68	565.36	568.10
折现年期	0.3333	1.3333	2.3333	3.3333	4.3333	
折现率	13.24%	13.24%	13.24%	13.24%	13.24%	13.24%
折现系数	0.9594	0.8472	0.7481	0.6606	0.5834	4.4063
净现值	20.43	294.38	319.46	333.39	329.83	2,503.23
经营性资产价值	3,800.72					
溢余性资产价值	1,285.66					
全部股东权益价值	5,086.38					

c.收购增值率

基于前述评估结果，经交易双方协商，发行人本次受让武汉威康 55%股权的最终交易价格确定为 3,300.00 万元，对应的 100%股权价格为 6,000.00 万元，较账面净资产增值 524.02%。鉴于武汉威康原股东徐阳、魏铣等承诺净利润大幅高于评估报告所涉及的预测净利润，并且考虑到收购武汉威康对解决“两票制”影响的重要意义，经发行人与武汉威康原股东协商一致，发行人以评估值为基础溢价一定比例收购武汉威康，交易价格由交易双方协商确定，系交易各方真实意思表示的体现，具有合理性。

D.业绩承诺及补偿方案、付款时间及付款金额

发行人在收购武汉威康时相关业绩承诺情况如下：

业绩考核期	2018 年度	2017 年度	2016 年度
承诺税后净利润（万元）	800.00	600.00	400.00

相关业绩承诺实现情况如下：（1）武汉威康 2016 年度经审计后的净利润为 412.14 万元，完成业绩承诺目标；（2）武汉威康 2017 年度经审计后的净利润为 534.23 万元，未完成业绩承诺目标，差额为 65.77 万元。鉴于武汉威康未完成 2017 年度业绩承诺，依据股权转让协议的约定，发行人尚未支付武汉威康原股东的股权转让价款 900.00 万元相应调减为 834.23 万元；（3）武汉威康 2018 年度经审计后的净利润为 806.52 万元，完成业绩承诺目标。

发行人已依据上述分期付款约定分别于 2016 年 11 月、2017 年 7 月、2018

年 7 月，向武汉威康原股东支付了股权转让价款 1,500.00 万元、900.00 万元和 834.23 万元，股权转让款已全部付清。

E.收购时点武汉威康的财务数据及业绩预测

收购时点评估机构对武汉威康的业绩预测与武汉威康股东承诺业绩差异情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
预测净利润	463.31	397.49	315.90
承诺净利润	800.00	600.00	400.00
差异金额	336.69	202.51	84.10
差异率	72.67%	50.95%	26.62%

根据公司与武汉威康原股东的《股权转让协议》约定，若承诺期内武汉威康未能完成利润承诺，则武汉威康原股东应在审计机构出具审计报告书之日起十五个工作日内按同比例退还相应的款项给发行人。

武汉威康原股东徐阳、魏铣等承诺净利润高于评估报告所涉及的预测净利润，系武汉威康原股东基于收购完成后的整合协同效应，对于收购完成后的业绩较为乐观。

综上，武汉威康股东承诺业绩高于收购评估业绩预测，主要系收购评估未考虑收购整合后的协同效应。双方基于收购整合后预期能获得良好的协同效应，交易价格较评估值有溢价，同时设置了业绩承诺的估值调整机制，具备商业合理性。

F.市场同类型交易作价差异

本次收购定价系根据收益法得到的评估价值为参考确定，可采用市盈率指标与市场同类型交易进行作价对比。经公开市场信息查询，A 股市场与本次收购同类型交易案例情况如下：

公司	标的公司	交易事项	标的公司主营业务	交易定价对应的 100%股权估值（万元）	标的公司预测首年净利润（万元）	市盈率（倍）
国药股份	国药控股北京有限公司	收购标的公司 100%股权	专业从事药品分销业务	278,007.90	27,653.54	10.05
太龙药业	杭州桐君堂医药药材有限公司	收购标的公司 49%股权	从事中药饮片的研发、生产和销售以及中	40,000.00	3,841.88	10.41

公司	标的公司	交易事项	标的公司主营业务	交易定价对应的100%股权估值（万元）	标的公司预测首年净利润（万元）	市盈率（倍）
			成药、西药和滋补品的商业贸易			
红日药业	北京超思电子技术股份有限公司	收购标的公司100%股权	主要从事医疗健康电子产品的研发、生产和销售	96,900.00	5,432.65	17.84
泰恩康	武汉威康	收购标的公司55%股权	从事眼科用药的推广销售业务	6,000.00	397.49	15.09

注：发行人于2016年12月完成对武汉威康55%股权的收购，此处使用武汉威康预测的2017年净利润测算市盈率，同类交易的市盈率也使用相同口径测算。

根据交易定价情况，本次交易的市盈率为15.09倍，与可比交易的市盈率指标差异较小，处于合理区间。

G.收购武汉康威的必要性及收购定价的合理性

a.收购武汉威康的必要性

发行人结合国家政策、未来经营战略等影响，认为收购武汉威康是必要的，主要有：

Ⅰ、降低“两票制”对发行人销售的影响

根据《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务》、《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》等文件，我国公立医疗机构药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构药品采购中推行“两票制”。综合医改试点省（区、市）和公立医院改革试点城市要率先推行“两票制”，鼓励其他地区执行“两票制”，争取到2018年在全国全面推开。

武汉威康在本次收购前为发行人第一大销售客户，是发行人沃丽汀产品的主要经销商之一。在两票制全面推行实施过程中，一方面，发行人收购武汉威康55%股权的主要原因是为降低“两票制”实施对发行人沃丽汀销售的影响。另一方面“两票制”的实施对武汉威康的影响较大，也有较强的整合预期。

Ⅱ、整合武汉威康营销推广能力，提高发行人沃丽汀的市场份额

武汉威康在眼科用药领域拥有较强的营销推广能力，发行人希望在完成对武汉威康的收购后，对销售区域进一步整合，借助武汉威康专业的营销推广能力进一步提高发行人沃丽汀的市场份额。

III、为发行人在研产品未来销售提前布局

收购武汉威康时，发行人子公司山东华铂凯盛在研项目的适应症涵盖湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变（雷珠单抗，眼科用药）等领域，未来将根据研究进度及市场情况，陆续推向市场。

武汉威康在眼科用药领域拥有较强的营销推广能力，可为发行人在研产品未来推广销售储备渠道与资源。

b.收购定价的合理性

在国家推行“两票制”政策背景下，收购武汉威康是发行人稳定客户资源，巩固并提升沃丽汀推广销售能力的重要举措。发行人收购武汉威康的交易对方为徐阳、魏铣、孙平、叶莉芬，上述交易对方在公司收购武汉威康前与发行人及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在关联关系，此次收购是向独立第三方进行的市场化收购。

根据广东联信资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（联信（证）评报字[2016]第 A0708 号），截至评估基准日 2016 年 8 月 31 日，武汉威康股东权益的评估价值为 5,086.38 万元。基于前述评估结果，经交易双方协商，发行人本次受让武汉威康 55%股权的最终交易价格确定为 3,300.00 万元，较评估值溢价 17.96%。鉴于武汉威康原股东徐阳、魏铣等承诺净利润大于评估报告所涉及的预测净利润，并且考虑到收购武汉威康对解决“两票制”影响的重要意义，经发行人与武汉威康原股东协商一致，发行人以评估值为基础，溢价一定比例收购武汉威康，交易价格由双方协商确定，具有商业合理性。

c.与同类交易估值的对比分析

选取与发行人收购武汉威康的收购日接近的主要同类交易的估值情况进行对比分析，具体如下：

上市公司	股票代码	标的资产	标的资产所处行业	审计/评估基准日	承诺期首年PE 倍数
*ST 济堂（啤酒花）	600090	同济堂医药 100%股权	医药流通（商业）	2015-2-28	15.31
国药一致	000028	佛山南海 100%股权	医药流通（商业）	2015-9-30	12.17
		广东新特药 100%股权	医药流通（商业）	2015-9-30	11.07
		南方医贸 100%股权	医药流通（商业）	2015-9-30	14.00

上市公司	股票代码	标的资产	标的资产所处行业	审计/评估基准日	承诺期首年PE倍数
国药股份	600511	国控北京 100%股权	医药流通（商业）	2015-12-31	11.10
		北京康辰 100%股权	医药流通（商业）	2015-12-31	16.25
		北京华鸿 60%股权	医药流通（商业）	2015-12-31	13.58
		天星普信 51%股权	医药流通（商业）	2015-12-31	12.34
重药控股（ST建峰）	000950	重庆医药 96.59%股权	医药流通（商业）	2016-3-31	15.44
行业均值					13.47
泰恩康	831173	武汉威康 55%股权	医药流通（商业）	2016-8-31	15.00

如上表所示，同一时期同类交易的首年承诺利润PE倍数在11.07-16.25之间，行业平均值为13.47。公司收购武汉威康55%股权首年承诺利润PE倍数处于行业同类收购交易估值PE区间内，略高于行业平均水平。发行人通过与武汉威康经营团队的长期业务合作，已经充分了解到武汉威康拥有经验丰富的眼科药品营销团队，在眼科用药领域拥有较强的营销推广能力，可为发行人在研眼科产品的未来推广销售储备渠道与资源。

综上，考虑到武汉威康对发行人未来在研眼科产品销售的重要作用，结合双方对于并购后协同效应的良好预期，以及武汉威康原股东在并购中的业绩承诺，经双方友好协商，最终确定以相较于评估值溢价 17.96%的价格作为收购对价，因此，承诺期首年PE倍数虽略高于同类交易平均水平，但处于行业同类收购交易估值PE区间内，该定价系基于并购双方实际情况确定，具备公允性。

②收购后武汉威康主要经营情况

A.收购后武汉威康主营业务、主要产品、主要客户及对应销售收入、毛利率

武汉威康在本次收购前为发行人第一大销售客户，是发行人沃丽汀产品的主要经销商之一。收购后，武汉威康主营业务仍为沃丽汀产品的推广销售，随着两票制的推广，基于降低“两票制”对发行人销售的影响以及整合武汉威康营销推广能力的业务发展需要，发行人调整了武汉威康负责的业务推广区域以及调整了发行人与武汉威康之间的交易模式，并通过向武汉威康支付推广服务费的方式将归属于武汉威康的利润支付给武汉威康。

为保持客户销售口径及规模的一致性，将武汉威康收取发行人推广服务费营销沃丽汀的模式，还原为武汉威康直接向其客户销售沃丽汀的模式后，报告期内武汉威康的主要客户及收入、毛利率情况如下：

报告期	序号	客户	收入（万元）	毛利率
2020 年度	1	瑞康医药集团股份有限公司	1,609.69	13.51%
	2	九州通医药集团股份有限公司	1,075.61	12.77%
	3	山东海王银河医药有限公司	936.07	13.51%
	4	国药控股湖北有限公司	745.30	12.69%
	5	南京医药股份有限公司	715.58	13.16%
	合计		**5,082.25**	
2019 年度	1	瑞康医药集团股份有限公司	1,893.56	13.50%
	2	国药控股沈阳有限公司	1,053.31	12.69%
	3	山东海王银河医药有限公司	941.65	13.83%
	4	国药控股湖北有限公司	881.27	13.04%
	5	九州通医药集团股份有限公司	707.25	12.89%
	合计		**5,477.04**	
2018 年度	1	瑞康医药集团股份有限公司	1,424.99	13.60%
	2	国药控股沈阳有限公司	927.54	11.19%
	3	国控湖北有限公司	664.69	12.59%
	4	国药集团药业股份有限公司	604.01	12.82%
	5	九州通医药集团公司	471.46	12.64%
	合计		**4,092.70**	

注：2020 年 10 月武汉威康被发行人吸收合并，上表数据系根据武汉威康资产组的业务数据统计，以下数据口径均一致；武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

B.收购后武汉威康主要经营业绩及财务情况

报告期内，将武汉威康收取发行人推广服务费营销沃丽汀的模式，还原为武汉威康直接向其客户销售沃丽汀的模式后，武汉威康的经营情况基本保持稳定增长，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	997.94	4,236.51	4,854.61
营业收入（还原后）	13,282.49	14,284.91	12,873.52

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	357.05	838.75	806.52
净利润（还原后）	827.99	838.75	806.52
毛利率	70.71%	38.63%	31.73%
毛利率（还原后）	12.80%	12.62%	13.26%

注：①2020 年度还原前的营业收入、净利润、毛利率仅为武汉威康被吸收合并前的单体报表数据，还原后为武汉威康资产组 2020 年全年的经营业绩情况；②武汉威康已于 2020 年 10 月注销，因此 2021 年 1-6 月无相关数据。

C.武汉威康业绩承诺实现情况

发行人在收购武汉威康时相关业绩承诺情况如下：

业绩考核期	2018 年度	2017 年度	2016 年度
承诺税后净利润（万元）	800.00	600.00	400.00
实际税后净利润（万元）	806.52	534.23	412.14

如上表所示，武汉威康 2016 年度、2018 年度均已实现业绩承诺，武汉威康 2017 年度未完成业绩承诺目标，差额为 65.77 万元，已相应冲减后期股权支付款。发行人已依据收购协议的付款约定分别于 2016 年 11 月、2017 年 7 月、2018 年 7 月，向武汉威康原股东支付了股权转让价款 1,500 万元、900 万元和 834.23 万元，股权转让款已全部付清。

③ 商誉减值准备

收购武汉威康后的每个资产负债表日，公司均已按照《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求对武汉威康商誉进行了减值测试，在测试时，公司以武汉威康资产组为基础，采用预计未来现金流量折现的方法计算武汉威康资产组的可收回金额。公司根据最近期的财务预算编制未来 5 年的现金流量预测，并推算永续期的现金流量，预计未来 5 年营业收入年化增长率在合理范围内，五年后的永续现金流保持稳定；报告期各期末，公司充分考虑未来期间的宏观经济、医药行业发展、市场前景等因素后，确定的用于计算未来现金流量现值的折现率分别为 13.59%、15.33%、14.80%和 14.50%。最终经过测算，报告期各期末武汉威康资产组的可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备。

A.减值测试方法、关键假设及依据

a.减值测试方法

报告期各期末，发行人以资产组预计未来现金净流量的现值（收益法）作为

资产组的可收回金额。收益法是指通过将被估值资产组或资产组组合预期收益资本化或折现以确定估值对象价值的估值思路，即按照企业资产组保持现有状态在有限年期内（5 年）经营过程中所产生的预计未来现金流量（EBITDA），选择恰当的折现率（税前）对其进行折现后的金额加以确定。

运用收益法，即运用现金流的折现法通常分为如下四个步骤：

预期未来一段有限时间的正常经营净现金流量；

采用适当折现率将现金流折成现值，折现率应考虑相应的形成该现金流的风险因素和资金时间价值等因素；

确定该有限时间段后（永续期）的资本性支出；

将现金流现值相加，确定资产组的市场价值。

具体计算原理为：

$$P_0 = \sum_{i=1}^{n} \frac{DCF_i}{(1+R)^i}$$

式中：R：为期望投资回报率；

P_0：为期初投资市场价值；

DCF_i：为第 i 年年内的经营现金收益。

DCF=EBITDA-资本性支出-营运资金追加额=净利润+所得税+利息支出+折旧及摊销-资本性支出-营运资金追加额=主营业务收入-主营业务成本-税金及附加-期间费用（销售费用、管理费用、财务费用）+利息支出+折旧及摊销-资本性支出-营运资金追加额

与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合。发行人将武汉威康主营业务经营性资产认定为资产组，涉及的资产范围为武汉威康各报告期末资产负债表所反映的全部主营业务经营性有形资产和可确认的无形性资产组成的资产组（不包含现金及营运资本）。

b.主要关键假设及依据

持续经营假设：是指假设资产基准日的用途和使用的方式等情况正常持续使用，不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营。企业经营项目和服务基本保持不变，企业药品销售行政许可在正常经营状况下可得到持续，经营管理状况和水平、经营效果可令企业得到持续发展。

假设资产能够按照公司管理层预计的用途和使用方式、规模、频度、环境等情况继续使用。

产品预计未来销售收入、销售成本及费用：企业的营业收入、成本、费用均衡发生，构成经营成本的商品采购价格与商品销价变化基本同步，确定基础是在预算年度前一年及历史上实现的收入增长率基础上，根据预计的市场需求及自身的业务发展及营销战略而保持相应的增长率；

折现率：采用的折现率是反映相关资产组特定风险的税前折现率。

B.各期末商誉减值主要评估参数及测试结果

a. 2021 年 6 月末商誉减值主要评估参数及测试结果

发行人以 2021 年 6 月 30 日为基准日对武汉威康资产组进行减值测试，经测试，商誉不存在减值。武汉威康资产组 2021 年 6 月末的可收回金额及收入增长率、毛利率、折现率等关键假设如下：

单位：万元

项目名称	基准年度	预测期					永续期
	2021 年 1-6 月	2021 年 7-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	6,349.67	8,727.84	15,691.15	16,434.05	17,181.70	17,897.30	17,897.30
收入增长率		13.51%	4.07%	4.73%	4.55%	4.16%	-
毛利率	13.25%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%
净利润	416.16	426.72	739.57	769.74	799.37	824.97	824.97
净利率	6.55%	4.89%	4.71%	4.68%	4.65%	4.61%	4.61%
折现率							14.50%
资产组可收回金额							6,379.82
包含商誉的资产组账面价值							4,968.47
其中：资产组账面价值							-
商誉							4,968.47

I.主要参数的合理性

2021 年 6 月末商誉减值测试时，公司 2021 年 1-6 月销售收入较上年同期增加 26.71%，随着沃丽汀市场的恢复和发展，预计 2021 年下半年较 2021 年上半年销售收入实现 35.48%的增长、较上年同期实现 4%的销售增长，同时后续期间维持在 5%以内的收入增速，与以前年度预测增速差异较小，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况，具有合理性。在预计进行促销活动和增加销售费用等

方式促进 2021 年下半年销售市场迅速发展的情况下，发行人预计 2021 年下半年毛利率和净利率较 2020 年度、2021 年 1-6 月有所下降，分别为 11.51%和 4.89%，后续期间毛利率水平基本保持稳定，净利率水平呈小幅下降趋势。

折现率系公司根据加权平均资本成本计算得出税后的折现率，然后将其调整为税前折现率 14.50%，与资产组的未来现金流量的预测基础一致，符合公司对武汉威康资产组所要求的必要报酬率，具有合理性。

II.重要参数选择与同行业数据之间差异情况

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	预测期收入增速	毛利率	净利率	折现率	永续增长率
国药一致	000028	医药流通（商业）	1.79%-16.00%	3.56%-6.40%	-	12.40%-15.00%	3%
重药控股（ST 建峰）	000950	医药流通（商业）	2.86%-18.97%	-	1.15%-21.15%	11.19%-14.48%	-
泰恩康	831173	医药流通（商业）	4.16%-13.51%	11.51%	4.61%-4.89%	14.50%	-

注：国药一致未披露净利率情况；同行业可比公司未明确披露预测期内各年单独的收入增速；可比公司未披露 2021 年 6 月 30 日的预测情况，以其 2020 年 12 月 31 日的预测情况进行比较分析。

如上表所示，发行人预测期收入增速位于可比公司预测期收入增速区间内，因市场相对稳定，发行人收入增速变动幅度较小，而可比公司收入增速变动幅度较大。同时发行人预测永续期不再增长，与可比公司重药控股一致，较国药一致和国药股份更为谨慎。

受销售产品、销售模式等不同，发行人与可比公司的毛利率和净利率存在一定的差异，发行人预测期毛利率高于国药一致的毛利率，净利率水平位于重药控股变动范围以内，与上年一致。重药控股的净利率水平波动范围较大，且未披露各年度的具体情况，难以进行比较分析，发行人的整体净利率水平位于其波动范围内。

折现率方面，国药一致和重药控股涉及不同的医药流通（商业）资产组，未明确披露各明细折现率，仅披露了相应的折现率取值范围，公司的折现率水平位于折现率国药一致取值范围内，高于重药控股的折现率。

b.2020 年末商誉减值主要评估参数及测试结果

发行人以 2020 年 12 月 31 日为基准日对武汉威康资产组进行减值测试，经测试，商誉不存在减值。武汉威康资产组 2020 年末的可收回金额及收入增长率、毛利率、折现率等关键假设如下：

单位：万元

项目名称	基准年度	预测期					永续期
	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	13,282.49	14,952.05	15,691.15	16,434.05	17,181.70	17,897.30	17,897.30
收入增长率	-7.02%	12.57%	4.94%	4.73%	4.55%	4.16%	-
毛利率	12.80%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%	11.51%
净利润	827.99	708.29	739.57	769.74	799.37	824.97	824.97
净利率	6.23%	4.74%	4.71%	4.68%	4.65%	4.61%	4.61%
折现率							14.80%
资产组可收回金额							5,970.00
包含商誉的资产组账面价值							4,968.47
其中：资产组账面价值							-
商誉							4,968.47

I.主要参数的合理性

2020 年末商誉减值测试时，公司相关业务整合完成，但受疫情和整合过程影响，实际收入较 2019 年度预期较少，随着疫情的稳定，预计相关市场能够恢复疫情前的销售规模，因此预计 2021 年度能够实现销售收入 14,952.05 万元，略低于 2019 年末预测的 2021 年销售收入 15,189.14 万元，同时后续期间维持在 5%以内的收入增速，与以前年度预测增速差异较小，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况，具有合理性。在预计进行促销活动和增加销售费用等方式促进 2021 年销售市场迅速恢复发展的情况下，结合 2020 年度实际毛利率 12.80%、实际净利率 6.23%较 2019 年度预测值高，发行人预计 2021 年度毛利率和净利率较 2020 年有所下降，分别为 11.51%和 4.74%，后续期间毛利率水平基本保持稳定，净利率水平呈小幅下降趋势。

折现率系公司根据加权平均资本成本计算得出税后的折现率，然后将其调整为税前折现率 14.80%，与资产组的未来现金流量的预测基础一致，符合公司对武汉威康资产组所要求的必要报酬率，具有合理性。

II.重要参数选择与同行业数据之间差异情况

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	预测期收入增速	毛利率	净利率	折现率	永续增长率
国药一致	000028	医药流通（商业）	1.79%-16.00%	3.56%-6.40%	-	12.40%-15.00%	3%
重药控股（ST建峰）	000950	医药流通（商业）	2.86%-18.97%		1.15%-21.15%	11.19%-14.48%	-
泰恩康	831173	医药流通（商业）	4.16%-12.57%	11.51%	4.61%-4.74%	14.80%	-

注：国药一致未披露净利率情况；同行业可比公司未明确披露预测期内各年单独的收入增速。

如上表所示，发行人预测期收入增速位于可比公司预测期收入增速区间内，因市场相对稳定，发行人收入增速变动幅度较小，而可比公司收入增速变动幅度较大。同时发行人预测永续期不再增长，与可比公司重药控股一致，较国药一致和国药股份更为谨慎。

受销售产品、销售模式等不同，发行人与可比公司的毛利率和净利率存在一定的差异，发行人预测期毛利率高于国药一致的毛利率，净利率水平位于重药控股变动范围以内，与上年一致。重药控股的净利率水平波动范围较大，且未披露各年度的具体情况，难以进行比较分析，发行人的整体净利率水平位于其波动范围内。

折现率方面，国药一致和重药控股涉及不同的医药流通（商业）资产组，未明确披露各明细折现率，仅披露了相应的折现率取值范围，公司的折现率水平位于折现率国药一致取值范围内，高于重药控股的折现率。

III.预测数与最终实现数差异情况及合理性

2020 年末武汉威康商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度
2021 年 1-6 月实际业绩	554.88
2020 年末减值测试预测 2021 年度业绩	944.38
2021 年 1-6 月已实现比例	58.76%

注：为保持同一口径，实际业绩和减值测试预测值均为息税前利润，不考虑资产减值损失、信用减值损失、财务费用、其他收益、资产处置收益及营业外收支对当期损益的影响。

如上表所示，2021 年 1-6 月，2020 年武汉威康商誉减值测试所预计的 2021 业绩实现比例为 58.76%，业绩实现情况良好。

c.2019 年末商誉减值主要评估参数及测试结果

发行人以 2019 年 12 月 31 日为基准日对武汉威康资产组进行减值测试，经测试，商誉不存在减值。武汉威康资产组 2019 年末的可收回金额及收入增长率、毛利率、折现率等关键假设如下：

单位：万元

项目名称	基准年度	预测期					永续期
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
营业收入	14,284.91	14,476.49	15,189.14	15,939.37	16,661.46	17,418.35	17,418.35
收入增长率	10.96%	1.34%	4.92%	4.94%	4.53%	4.54%	-
毛利率	12.62%	10.80%	10.79%	10.78%	10.77%	10.77%	10.77%
净利润	838.75	754.62	759.12	762.66	758.17	749.52	749.52
净利率	5.87%	5.21%	5.00%	4.78%	4.55%	4.30%	4.30%
折现率		15.33%					
资产组可收回金额		5,604.29					
包含商誉的资产组账面价值		4,972.57					
其中：资产组账面价值		4.10					
商誉		4,968.47					

I.主要参数的合理性

2019 年末商誉减值测试时，考虑到新冠疫情可能对沃丽汀 2020 年销售产生一定的不利影响，预计 2020 年度业务全面整合过程会对销售产生一定的不利影响，预测 2020 年收入增长率较低，为 1.34%，后续期间维持在 5%左右的收入增速，与 2018 年度预测增速不存在较大差异，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况，具有合理性。在预计 2020 年度新冠疫情可能对沃丽汀销售产生一定的不利影响的情况下，基于谨慎性考虑，发行人预计 2020 年度毛利率和净利率会有所下降，分别为 10.80%和 5.21%，后续期间毛利率水平基本保持稳定，净利率水平呈下降趋势。

折现率系公司根据加权平均资本成本计算得出税后的折现率，然后将其调整为税前折现率 15.33%，与资产组的未来现金流量的预测基础一致，符合公司对武汉威康资产组所要求的必要报酬率，具有合理性。

II.重要参数选择与同行业数据之间差异情况

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	预测期收入增速	毛利率	净利率	折现率	永续增长率
国药一致	000028	医药流通（商业）	2.00%-40.00%	3.70%-6.94%	-	12.40%-15.00%	3%
重药控股（ST建峰）	000950	医药流通（商业）	4.90%-19.39%		2.49%-21.84%	12.41%-17.71%	-
泰恩康	831173	医药流通（商业）	1.34%-4.94%	10.77%-10.80%	4.30%-5.21%	15.33%	-

注：国药一致未披露净利率情况；重药控股未披露毛利率情况；同行业可比公司未明确披露预测期内各年单独的收入增速。

如上表所示，发行人预测期收入增速相对可比公司较小，发行人收入增速变动幅度相对可比公司较小，因沃丽汀产品市场相对稳定。同时发行人预测永续期不再增长，与可比公司重药控股一致，较国药一致更为谨慎。

受销售产品、销售模式等不同，发行人与可比公司的毛利率和净利率存在一定的差异，发行人预测期毛利率高于国药一致的毛利率，净利率水平位于重药控股变动范围以内，与上年一致。重药控股的净利率水平波动范围较大，且未披露各年度的具体情况，难以进行比较分析，发行人的整体净利率水平位于其波动范围内。

折现率方面，国药一致和重药控股涉及不同的医药流通（商业）资产组，未明确披露各明细折现率，仅披露了相应的折现率取值范围，公司的折现率水平位于折现率重药控股取值范围内，高于国药一致的折现率。

III.预测数与最终实现数差异情况及合理性

2019 年末武汉威康商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度
实际业绩	1,089.05
2019 年末减值测试预测业绩	1,009.32
实际与 2019 年末减值测试预测差异率	7.90%

注：为保持同一口径，实际业绩和减值测试预测值均为息税前利润，不考虑资产减值损失、信用减值损失、财务费用、其他收益、资产处置收益及营业外收支对当期损益的影响；2021 年及之后的未来预测尚未实现，故未列示。

如上表所示，2019 年武汉威康商誉减值测试所预计的 2020 年数据已实现，发行人 2019 年末商誉减值测试预测数据是合理的、谨慎的。

d.2018 年末商誉减值主要评估参数及测试结果

发行人以 2018 年 12 月 31 日为基准日对武汉威康资产组进行减值测试，经测试，商誉不存在减值。武汉威康资产组 2018 年末的可收回金额及收入增长率、毛利率、折现率等关键假设如下：

单位：万元

项目名称	基准年度	预测期					永续期
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年及以后
营业收入	12,873.52	13,517.20	14,193.05	14,902.71	15,627.32	16,408.69	16,408.69
收入增长率	29.86%	5.00%	5.00%	5.00%	4.86%	5.00%	-
毛利率	13.26%	13.26%	13.26%	13.26%	13.15%	13.15%	13.15%
净利润	805.84	830.79	881.75	934.65	977.76	1,034.99	1,034.99
净利率	6.26%	6.15%	6.21%	6.27%	6.26%	6.31%	6.31%
折现率							13.59%
资产组可收回金额							7,562.65
包含商誉的资产组账面价值							4,975.69
其中：资产组账面价值							7.22
商誉							4,968.47

I.主要参数的合理性

2018 年末商誉减值测试时，公司沃丽汀市场已基本趋于稳定，未来维持在5%左右的收入增速，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况，具有合理性。在市场相对平稳增长的情况下，公司未来毛利率水平基本保持稳定，预测毛利率水平在 13.15%-13.26%，是合理的。同时随着销售规模的稳步增长，单位收入分摊的固定费用有所降低，净利率小幅提升是合理的，预测期内净利率水平维持在 6.15%-6.31%。折现率系公司根据加权平均资本成本计算得出税后的折现率，然后将其调整为税前折现率 13.59%，与资产组的未来现金流量的预测基础一致，符合公司对武汉威康资产组所要求的必要报酬率，具有合理性。

II.重要参数选择与同行业数据之间差异情况

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	预测期收入增速	毛利率	净利率	折现率	永续增长率
国药一致	000028	医药流通（商业）	2.00%-16.00%	4.40%-11.75%	-	12.80%-15.00%	3%
重药控股（ST 建峰）	000950	医药流通（商业）	5.75%-26.57%	-	1.93%-22.01%	12.78%-16.68%	-

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	预测期收入增速	毛利率	净利率	折现率	永续增长率
泰恩康	831173	医药流通（商业）	4.86%-5.00%	13.15%-13.26%	6.15%-6.31%	13.59%	-

注：国药一致未披露净利率情况；重药控股未披露毛利率情况；同行业可比公司未明确披露预测期内各年单独的收入增速。

如上表所示，发行人预测期收入增速相对可比公司较小，发行人收入增速变动幅度相对可比公司较小，因沃丽汀产品市场相对稳定。同时发行人预测永续期不再增长，与可比公司重药控股一致，较国药一致更为谨慎。

受销售产品、销售模式等不同，发行人与可比公司的毛利率和净利率存在一定的差异，发行人预测期毛利率高于国药一致的毛利率，净利率水平位于重药控股变动范围以内。重药控股的净利率水平波动范围较大，且未披露各年度的具体情况，难以进行比较分析，发行人的整体净利率水平位于其波动范围内。

折现率方面，国药一致和重药控股涉及不同的医药流通（商业）资产组，未明确披露各明细折现率，仅披露了相应的折现率取值范围，公司的折现率水平位于该取值范围内。

III.预测数与最终实现数差异情况及合理性

2018 年末武汉威康商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
实际业绩	1,089.05	1,109.67
2018 年末减值测试预测业绩	1,175.67	1,107.72
实际与 2018 年末减值测试预测差异率	-7.37%	0.18%

注：为保持同一口径，实际业绩和减值测试预测值均为息税前利润，不考虑资产减值损失、信用减值损失、财务费用、其他收益、资产处置收益及营业外收支对当期损益的影响；2021 年及之后的未来预测尚未实现，故未列示。

如上表所示，2018 年武汉威康商誉减值测试所预计的 2019 年数据已基本实现，2020 年度未能实现主要系受突然爆发的新冠疫情影响所致，整体来看，发行人 2018 年末商誉减值测试预测数据是合理的。

综上，报告期各期末，发行人已对收购武汉威康形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组，并对包含商誉的相关资产组进行减值测试。经测算，报告期各期末武汉威康资产组可收回金额高于账面价值，未见减值迹象，发行人未对武汉康威计提商誉减值是合理的，符合《企业会计准则》

的规定。

e、武汉威康在收购评估、各期末商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
实际业绩	1,089.05	1,109.67	1,048.05	703.50	563.21
2019 年末减值测试	1,009.32	-	-	-	-
2018 年末减值测试	1,175.67	1,107.72	-	-	-
2017 年末减值测试	1,229.12	1,187.38	1,067.04	-	-
2016 年末减值测试	1,275.20	1,191.54	1,044.31	855.46	
2016 年收购评估	757.47	685.23	617.74	529.99	431.07
实际与 2019 年末减值测试差异率	7.90%	-	-	-	-
实际与 2018 年末减值测试差异率	-7.37%	0.18%	-	-	-
实际与 2017 年末减值测试差异率	-11.40%	-6.54%	-1.78%	-	-
实际与 2016 年末减值测试差异率	-14.60%	-6.87%	0.36%	-17.76%	-
实际与收购评估差异率	43.77%	61.94%	69.66%	32.74%	30.65%

注：为保持同一口径，实际业绩和减值测试预测值均为息税前利润，不考虑资产减值损失、信用减值损失、财务费用、其他收益、资产处置收益及营业外收支对当期损益的影响；2020 年末减值测试的未来预测尚未实现，故未列示，截至 2021 年 1-6 月，已实现比例为全年的 58.76%。

由上表可见，报告期内发行人经营业绩与 2017 年末、2018 年末、2019 年末商誉减值测试差异较小，发行人的盈利预测符合公司整体经营发展规划和实际情况。

发行人经营业绩与2016年末商誉减值测试在预测期首年即2017年差异较大，主要系 2017 年两票制在全国范围内推广实施，但各省在两票制具体实施过程中，对于母子公司之间的销售的具体判断标准存在差异。为消除两票制对沃丽汀推广销售的不利影响，2017 年武汉威康和发行人对武汉威康沃丽汀推广销售的业务流程进行了调整。受此影响，2017 年度武汉威康的市场推广受到了一定的不利影响，实际销售收入未能达成之前预测。

发行人经营业绩与 2016 年收购评估预测数据差异较大，主要系收购评估时未考虑收购整合后的协同效应。

f. 武汉威康历次商誉减值测试中的关键参数及其合理性分析

年度	关键参数				
	预测期	预测期收入增长率	稳定期收入增长率	毛利率	税前折现率
2016年	2017 年-2021 年（后续为稳定期）	25%、15%、10%、6%、3%	-	13.69%	13.61%
2017年	2018 年-2022 年（后续为稳定期）	24.78%、10.78%、5.57%、4.97%、3%	-	13.99%-14.03%	14.13%
2018年	2019 年-2023 年（后续为稳定期）	5%、5%、5%、4.84%、5%	-	13.15%-13.26%	13.59%
2019年	2020 年-2024 年（后续为稳定期）	1.34%、4.92%、4.94%、4.53%、4.54%	-	10.77%-10.80%	15.33%
2020年	2021 年-2025 年（后续为稳定期）	12.57%、4.94%、4.73%、4.55%、4.16%	-	11.51%	14.80%
2021年1-6月	2021 年-2025 年（后续为稳定期）	13.51%、4.07%、4.73%、4.55%、4.16%	-	11.51%	14.50%

I 营业收入增速合理性

公司对于未来营业收入及增长率的预测是根据武汉威康历史的业务数据和财务数据整理分析，同时综合未来年度的经营预算，并考虑行业发展趋势等因素综合分析的基础上得出的结果。武汉威康在眼科用药领域拥有较强的推广能力，公司计划通过区域的调整整合充分发挥武汉威康的营销推广能力，进一步提升沃丽汀的销售金额及市场份额。

2016 年末商誉减值测试时，在 2016 年度较 2015 年度已实现 10.74%收入增速且完成收购评估经营业绩的基础上，公司预计能够与武汉威康发挥较好的整合作用，因此预计 2017 年能够实现较收购评估时更大的增速，收购时预计 2017 年增速 20%，因此在 2016 年末商誉减值测试时预计 2017 年实现增速 25%，后续逐渐稳定，增速放缓并稳定，整体符合行业和市场发展规律。

2017 年两票制逐步实施后，负责东北区域沃丽汀营销推广的原经销商沈阳鑫药平泰医药有限公司受两票制影响而退出，不再负责沃丽汀在东北区域的营销推广。为应对两票制的影响，结合收购后对武汉威康的整合计划，深度挖掘武汉威康市场推广潜力，武汉威康负责东北三省沃丽汀的产品推广、渠道开发和渠道维护，逐步开发了国药控股沈阳有限公司、华润辽宁医药有限公司、西藏林芝百盛药业有限公司等客户负责发行人沃丽汀产品在东北三省的流通配送及分销业

务。因此，在 2017 年末商誉减值测试时，公司预测 2018 年度武汉威康的销售收入将实现快速增长，增长率达到 25%左右。2019 年度及以后年度的预测期内，武汉威康的业务覆盖区域趋于稳定，发行人预估武汉威康能够实现 3%-10%左右的销售收入增长。

2018 年、2019 年商誉减值测试时，公司沃丽汀市场已基本趋于稳定，未来维持在 5%左右的收入增速，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况。

2020 年商誉减值测试时，因 2020 年上半年受疫情影响较大，使得 2020 年度沃丽汀收入出现较大幅度下滑，2020 年下半年随着疫情有效控制，相关经营业绩已逐渐恢复，预计 2021 年能够恢复疫情前的收入规模并略有增长，因此预计 2021 年收入增幅为 12.57%，2022 年后维持在 5%以内的增速，符合公司对产品的经营规划和市场实际情况。2021 年 6 月末商誉减值测试时，经营数据较 2020 年末预测未发生重大变化，预测的经营数据与 2020 年末基本一致。

同行业公司商誉减值测试中收入增速均呈现收购初期基于协同效应等因素，收入增速较高，后续随着业务规模的增大，增速逐渐下滑的趋势，与发行人各期商誉减值测试预测的收入增速变动趋势相一致，具体如下：

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	2021 年 6 月末测试时预测期收入增速	2020 年末测试时预测期收入增速	2019 年末测试时预测期收入增速	2018 年末测试时预测期收入增速	2017 年末测试时预测期收入增速	2016 年末测试时预测期收入增速
国药一致	000028	医药流通（商业）	-	1.79%-16.00%	2.00%-40.00%	2.00%-16.00%	1.00%-30.00%	3.00%-23.00%
泰恩康	831173	医药流通（商业）	4.07%-13.51%	4.16%-12.57%	4.53%-4.94%	4.86%-5.00%	3.00%-24.78%	3.00%-25.00%

注：同行业可比公司未明确披露预测期内各年单独的收入增速，且未披露 2021 年 6 月末的预测情况。

如上表所示，武汉威康资产组历次商誉减值时预测期收入增速相较于可比公司存在一定差异，主要系各减值测试对象的销售产品、发展阶段等方面有所差异。2016 年末和 2017 年末的减值测试中，发行人使用的预测期收入增速最大值分别为 25%和 24.78%，主要系基于对收购协同效应的良好预期和武汉威康的发展规划，预计 2017 年和 2018 年沃丽汀的业绩增长较为乐观。发行人 2017 年末至 2020 年末的商誉减值测试中，预测期收入增速的最大值均明显小于可比公司，且发行人收入增速的区间范围更小，发行人对于收入的预测更加谨慎，具有合理性。

II 毛利率合理性

公司在 2016 年末、2017 年末、2018 年末商誉减值测试时，基于 2016 年实

际毛利率 13.69%、2017 年实际毛利率 13.60%、2018 年实际毛利率 13.26%的情况下，预计未来毛利率维持在 13.15%-14.03%合理范围内，具有合理性。

公司在 2019 年末商誉减值测试时，充分考虑疫情对 2020 年及以后整个市场销量和价格的影响，公司可能会进行降低售价等促销活动，因此预计未来毛利率为 10.77%-10.89%，低于公司历年毛利率，相关预测更为谨慎。

公司在 2020 年商誉减值测试时，相关销售区域疫情已基本控制，且 2020 年度实际毛利率受疫情影响较小，保持在 12.80%，公司基于未来的销售战略及相对谨慎的预期，于 2020 年末、2021 年 6 月末预计未来毛利率保持在 11.51%，具有合理性。

III 经营业绩合理性

根据发行人对武汉威康在收购评估、各期末商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况分析，武汉威康历次商誉减值测试中的经营业绩具有合理性。

IV 折现率合理性

发行人历年对武汉威康商誉进行减值测试时，首先根据加权平均资本成本计算得出税后的折现率，然后将其调整为税前折现率，以与资产组的未来现金流量的预测基础一致。最终税前折现率取值在 13.59%-15.33%范围内，符合公司对武汉威康资产组所要求的必要报酬率，具有合理性。

武汉威康历次商誉减值测试使用的折现率与同行业可比公司的对比情况如下：

上市公司	股票代码	减值测试包含商誉的资产组所处行业	2021 年 6 月末折现率	2020 年末折现率	2019 年末折现率	2018 年末折现率	2017 年末折现率	2016 年末折现率
国药一致	000028	医药流通（商业）	-	12.40%-15.00%	12.40%-15.00%	12.80%-15.00%	13.00%-15.00%	13.00%-15.00%
国药股份	600511	医药流通（商业）	-	12.40%	12.40%	15.00%	15.00%	24.00%
重药控股（ST 建峰）	000950	医药流通（商业）	-	11.19%-14.48%	12.41%-17.71%	12.78%-16.68%	9.82%-10.22%	-
泰恩康	831173	医药流通（商业）	14.50%	14.80%	15.33%	13.59%	14.13%	13.61%

注：同行业数据中部分折现率为区间范围，主要系不同资产组之间的折现率存在一定的差异；同行业公司未披露 2021 年 6 月末商誉减值测试情况。

根据上表，武汉威康资产组历次商誉减值测试使用的折现率，均处于可比公司商誉减值测试使用的折现率区间范围内，且与可比公司的折现率差异不大，具有合理性。

综上，武汉威康历次商誉减值测试中所采用的未来现金流折现模型中主要参数是合理的。商誉减值测试过程符合《企业会计准则》的规定，经测试，报告期各期末，武汉威康商誉不存在减值迹象。

④安徽泰恩康商誉减值情况

发行人根据前次申报不予核准的相关审核落实意见进行整改，认真学习证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》，对安徽泰恩康前期商誉减值测试底稿进行复核，认为前期预测基础和数据存在一定的偏差。2015 年发行人收购安徽泰恩康后，其原有中成药丸剂生产线 GMP 证书、药品生产许可证资质即将到期。为全面满足新版 GMP 的认证要求，公司投资建设中成药丸剂生产线，安徽泰恩康中成药丸剂车间的建设和验收标准相应提高，导致丸剂车间的 GMP 认证、药品生产许可证资质续证办理时间有所延长，直至 2016 年 8 月取得新版 GMP《药品生产质量管理规范》（2010 年版）证书、药品生产许可证资质证书。另一方面，公司在收购安徽泰恩康后，便着手利用公司原有营销渠道资源对安徽泰恩康的中成药产品进行营销推广，但中成药产品的市场竞争较为激烈，中成药产品销售不及预期，加上期间存在因 GMP 证书、药品生产许可证到期未及时完成新证办理，不能正常生产，安徽泰恩康出现部分客户流失的情况。公司在 2015 年度商誉减值测试时未充分估计上述因素的影响，预测数据与后期实际经营数据差异较大。因此进行商誉减值测试复核时，充分考虑上述情况，根据商誉减值测试的结果，确认在 2015 年底，收购安徽泰恩康产生的商誉已经发生减值。因此，根据对收购所产生商誉减值情况进行了调整。

为充分反映各个资产负债表日安徽泰恩康商誉的减值风险，公司管理层对安徽泰恩康不含商誉的资产组减值测试过程、安徽泰恩康包含商誉的资产组减值测试过程进行了复核，并结合外部专家上海东洲资产评估有限公司对 2015 年末安徽泰恩康资产组可收回金额的评估结果，对相应年末无形资产金额、商誉金额进行了调整。

具体调整过程为调增 2015 年末无形资产减值准备 204.65 万元，调增 2015 年末商誉减值准备 3,708.59 万元，调增 2015 年资产减值损失 3,913.24 万元。同时，由于相关商誉已于 2015 年末全部计提减值，冲回 2018 年末确认的商誉减值 1,230.94 万元，并同步调整相应期间无形资产摊销金额以及对递延所得税资产的影响。

发行人以资产组预计未来现金净流量的现值（收益法）作为资产组的可收回金额。2015 年末追溯调整后的资产组减值测试主要参数及结果如下：

单位：万元

项目名称	基准年度	预测期										
	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	4,866.15	2,228.90	4,349.20	5,889.25	4,146.62	5,539.02	7,138.38	9,188.76	11,420.20	13,301.84	13,301.84	13,301.84
营业成本	4,338.86	2,056.10	3,657.27	4,659.66	3,391.90	4,027.34	5,008.99	6,227.53	7,537.66	8,662.12	8,662.12	8,662.12
期间费用	1,170.63	1,314.76	1,193.44	1,079.01	1,095.18	1,147.42	1,218.75	1,336.59	1,477.93	1,603.96	1,603.96	1,603.96
税金及附加	188.42	2.52	28.87	48.08	17.18	45.43	57.23	73.36	91.20	106.86	106.86	106.86
息税前利润	-1,070.65	-1,144.49	-530.37	102.51	-357.64	318.83	853.41	1,551.28	2,313.41	2,928.90	2,928.90	2,928.90
息税前现金流		-1,878.27	-256.46	481.63	277.80	580.36	1,004.94	1,628.30	2,370.33	3,023.56	3,229.20	2,928.89
折现率		11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%	11.98%
折现系数		0.9450	0.8439	0.7536	0.6730	0.6010	0.5367	0.4793	0.4280	0.3822	0.3413	2.8489
收益现值		-1,774.97	-216.43	362.96	186.96	348.80	539.35	780.44	1,014.50	1,155.60	1,102.13	8,344.11
资产组可收回金额（含期初营运资本）												11,843.45
剔除期初营运资本的资产组可收回金额												11,721.37
资产组账面价值												15,429.96
商誉减值												3,708.59

经过上述调整，收购安徽泰恩康形成的商誉账面价值为零，相关资产组账面金额已反映了资产组的可收回金额，安徽泰恩康商誉减值已充分计提且具有合理性。

公司根据上海东洲资产评估有限公司出具的《广东泰恩康医药股份有限公司拟对合并马鞍山天福康药业有限公司形成的商誉进行追溯减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2020】第 0394 号）确定包含商誉的资产组可收回金额，复核商誉减值测试过程，进而确定商誉减值金额。

安徽泰恩康在收购评估、2015 年末复核后的商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
实际业绩	189.68	-333.48	107.53	-529.47	-1,144.49	-1,101.89
2015 年末减值测试	318.83	-357.64	102.51	-530.37	-1,144.49	-1,101.89
收购评估	1,075.73	1,075.73	1,075.73	1,075.73	1,031.76	964.67
实际与 2015 年末减值测试差异率	-40.51%	-6.76%	4.90%	-0.17%	0.00%	0.00%
实际与收购评估差异率	-82.37%	-131.00%	-90.00%	-149.22%	-210.93%	-214.22%

注：为保持同一口径，实际业绩和减值测试预测值均为息税前利润，不考虑资产减值损失、信用减值损失、财务费用、其他收益、资产处置收益及营业外收支对当期损益的影响。

从上表可知，实际业绩与收购评估差异较大，主要系 2015 年发行人收购安徽泰恩康后，其原有中成药丸剂生产线 GMP 证书、药品生产许可证资质即将到期。为全面满足新版 GMP 的认证要求，公司投资建设中成药丸剂生产线，安徽泰恩康中成药丸剂车间的建设和验收标准相应提高，导致丸剂车间的 GMP 认证、药品生产许可证资质续证办理时间有所延长，直至 2016 年 8 月取得新版 GMP《药品生产质量管理规范》（2010 年版）证书、药品生产许可证资质证书。另一方面，公司在收购安徽泰恩康后，便着手利用公司原有营销渠道资源对安徽泰恩康的中成药产品进行营销推广，但中成药产品的市场竞争较为激烈，中成药产品销售不及预期，加上期间存在因 GMP 证书、药品生产许可证到期未及时完成新证办理，不能正常生产，安徽泰恩康出现部分客户流失的情况。公司在 2015 年度收购评估时未充分估计上述因素的影响，预测数据与后期实际经营数据差异较大。

因此发行人在进行商誉减值测试复核时，充分考虑上述情况，实际经营业绩与 2015 年末商誉减值测试的预测情况基本一致，2020 年差异较大主要系实际业绩受疫情影响有所降低所致。根据商誉减值测试的结果，确认在 2015 年末，收购安徽泰恩康产生的商誉已经全额发生减值、无形资产发生部分减值。

安徽泰恩康复核后的 2015 年末商誉减值测试的关键参数如下：

年度	关键参数				
	预测期	预测期收入增长率	稳定期收入增长率	毛利率	税前折现率
2015 年	2016 年-2024 年（后续为永续期，其中 2016 年-2019 年采用实际数据）	2016 年-2019 年复合增长率 22.99%，2020 年-2024 年增长率 16.48%-33.58%	-	2016 年-2019 年平均毛利率 15.69%，2020 年-2024 年毛利率为 27.29%-34.88%	11.98%

①营业收入增速合理性

在对安徽泰恩康进行 2015 年末的商誉减值测试时，2016 年-2019 年使用安徽泰恩康的实际业绩，2020 年-2024 年的预测期收入增长率为 16.48%-33.58%，发行人在确定预测期收入增长率时，充分考虑了行业政策背景、行业发展趋势、公司竞争优势和发展阶段、未来发展规划、配套产能等方面的因素。

就行业政策背景和行业发展趋势而言，“十一五”期间，我国中药行业的市场规模年均增长超过了 20%。2009 年至 2014 年间，我国中草药及中成药市场成交额由 343.80 亿元增长到 1,252.59 亿元，以 32.98%的年平均增长率实现增长。2016 年 2 月，国务院发布《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》，规划至 2020 年中药工业总产值占医药工业总产值比例达到 30%以上，中成药产业成为国民经济重要支柱之一。2019 年 10 月，中共中央、国务院印发《关于促进中医药传承创新发展的意见》指出，传承创新发展中医药是新时代中国特色社会主义事业的重要内容。上述中医药相关的政策文件均鼓励和支持中医药发展，因此，中医药行业具有良好的发展前景，这为安徽泰恩康预测期收入的增长奠定了政策与行业基础。

就公司竞争优势和发展阶段而言，安徽泰恩康目前已建成符合新版 GMP《药品生产质量管理规范》（2010 年版）要求的丸剂生产车间，生产效率和质量较高。同时，安徽泰恩康拥有近 30 年的中成药生产和销售经验，在行业政策利好和公

司自身经验积累的基础上，公司正处于快速成长阶段。2016 年-2019 年，安徽泰恩康实际业绩计算的主营业务收入复合增长率达到 22.99%，收入增速较快，也表明公司正处于快速发展阶段，上述因素也是安徽泰恩康在 2020 年-2024 年的预测期间使用的收入增长率相对较高的原因。

就未来发展规划、配套产能而言，在发行人收购安徽泰恩康之后，安徽泰恩康可充分依托发行人 OTC 营销网络的优势，产生协同效应，进一步拓展其中成药销售渠道，实现营业收入的快速增长。同时，发行人在建设生产车间时，已充分考虑业绩提升对于配套产能的需求。2020 年-2024 年的收入预测中，收入增长率最高的是 2020 年，为 33.58%，系发行人基于 2019 年六味地黄丸、藿香正气丸、逍遥丸等主要品种的销售收入较 2018 年均实现增长的情况下，预计 2020 年公司的销售业绩能够实现一定幅度的增长。2020 年后，基于谨慎性考虑，安徽泰恩康的预测收入增长率逐年下降，直至永续期后，预计收入增长率为零，具有合理性。

综上，发行人对于安徽泰恩康预测期的收入增速系结合行业政策背景、行业发展趋势、公司竞争优势和发展阶段、未来发展规划、配套产能等因素确定，具有合理性。

②毛利率合理性

在安徽泰恩康 2015 年末的商誉减值测试中，2016 年-2019 年使用的是安徽泰恩康的实际毛利率，平均为 15.69%，2020 年-2024 年使用的毛利率区间为 27.29%-34.88%。2016 年-2019 年，安徽泰恩康的毛利率相对较低，原因主要是该阶段安徽泰恩康生产能力未完全释放，安徽泰恩康生产模式是“以销定产”，2016 年-2019 年，在公司销量和产量相对较低的情况下，单位产品分摊的固定成本较高。随着销售渠道的进一步开发和产能的释放，产品的单位固定成本有望进一步摊薄，毛利率将有所上升。结合主营业务为中成药产品的同仁堂、九芝堂、广誉远、佛慈制药等同行业上市公司的数据来看，同行业公司的中成药产品或医药工业的毛利率平均值在 50%以上。

③经营业绩合理性

根据发行人对安徽泰恩康商誉减值测试中的息税前利润和最终实现情况分析，安徽泰恩康商誉减值测试中的经营业绩具有合理性。

④折现率合理性

在安徽泰恩康 2015 年末的商誉减值测试中，折现率的计算过程如下：首先，取十年期银行间固定利率的国债收益率均值 2.82%作为无风险报酬率，在考虑市场风险溢价 7.23%，以及企业特定风险调整 3.00%后，综合计算得出税后加权平均资本成本 11.50%，最后，采用单变量求解的方法计算出税前折现率为 11.98%。发行人计算折现率的过程准确，使用的参数符合安徽泰恩康的实际情况，折现率具有合理性。

同行业可比公司中，在 2015 年末辅仁药业集团实业股份有限公司收购开封制药（集团）有限公司的案例中，其使用的加权平均资本成本为 11.30%；昆药集团 2015 年末对其收购富宁金泰得剥隘七醋有限公司形成的商誉进行减值测试时，使用的折现率为 10.88%。可见，公司 2015 年末商誉减值测试所使用的折现率与同行业不存在重大差异，具有合理性。

综上，安徽泰恩康 2015 年末商誉减值测试中所采用的未来现金流折现模型中主要参数是合理的，符合公司实际情况及当时对未来的发展预期。

安徽泰恩康资产组目前经营良好，已实现扭亏为盈。在进一步开拓中成药市场的同时，安徽泰恩康还定位为发行人的化药和生物制剂的生产基地，承接山东华铂凯盛自主研发产品的生产。目前，安徽泰恩康已对现有的片剂生产车间进行了改造升级，现有的盐酸达泊西汀片（爱廷玖）将根据市场情况计划增加安徽泰恩康进行生产，随着发行人未来自主研发产品陆续取得生产批件，安徽泰恩康的业务收入和利润规模将大幅增长，未来盈利前景良好。

（7）长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用余额分别为 315.82 万元、165.92 万元、218.20 万元和 187.69 万元，占非流动资产的比例分别为 1.10%、0.57%、0.61%。和 0.53%,公司的长期待摊费用主要系未摊销完毕的装修费用。

（8）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产形成的原因为计提坏账准备和合同资产减值准备、未实现内部交易损益、可弥补亏损及拟注销孙公司产生的暂时性差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
坏账准备	1,662.87	374.65	1,398.57	310.36	733.54	176.79	729.52	172.24
合同资产减值准备	32.60	4.89	16.45	2.47	-	-	-	-
未实现内部交易损益	1,002.04	153.63	1,556.19	249.24	1,139.67	180.60	1,134.46	194.41
可弥补亏损	10,455.45	1,625.86	12,711.60	1,924.51	12,902.59	2,872.55	9,092.77	1,990.87
拟注销孙公司的影响	-	-	-	-	621.18	155.29	-	-
合计	**13,152.95**	**2,159.03**	**15,682.80**	**2,486.58**	**15,396.98**	**3,385.24**	**10,956.75**	**2,357.52**

注：公司之子公司山东华铂凯盛 2019 年拟对其子公司北京华铂凯盛、安徽维泰利、美国维泰利进行清算并注销，截至 2020 年 12 月 31 日，上述公司均已完成注销。公司 2019 年末以对北京华铂凯盛、美国维泰利的投资成本与预计可回收金额的差异计提递延所得税资产。

（9）其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产主要为预付购买长期资产款项，各期末余额分别为 270.23 万元、75.25 万元、3,550.45 万元和 528.38 万元，占非流动资产的比例分别为 0.94%、0.26%、9.87%和 1.48%。

2019 年末的其他非流动资产余额较 2018 年末大幅减少，主要系预付的安徽泰恩康制剂三车间改造项目工程款随项目的完工而结算。2020 年末的其他非流动资产余额较 2019 年末大幅增加，主要系山东华铂凯盛的预付购房款及泰恩康器材厂的预付设备购置款。2021 年 6 月末其他非流动资产余额大幅减少，主要系根据项目进度将山东华铂凯盛的预付研发办公楼购房款转入在建工程。

4、资产周转能力分析

（1）主要资产周转率指标分析

报告期内，公司的主要资产周转率指标如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次）	1.40	3.56	2.66	3.18
存货周转率（次）	1.68	3.33	3.11	2.92
总资产周转率（次）	0.37	0.94	0.72	0.78

报告期内，公司的应收账款周转率分别为 3.18 次、2.66 次、3.56 次和 1.40 次，2019 年度，公司的应收账款周转率有所降低，主要系直销客户中的医院、

连锁药店等客户由于结算程序较为复杂、结算周期较长等因素，年末的应收账款余额有所增加所致。2020 年度，应收账款周转率为 3.56，较往年有所增加，系新冠肺炎疫情期间口罩收入大幅增加，且口罩客户大多采用预收款的结算方式造成。2021 年 1-6 月，应收账款周转率较 2020 年度有所下降，主要系口罩客户的结算方式大多恢复至疫情发生前的模式，该期间年化后的应收账款周转率为 2.80，较 2019 年度有所提高。

存货周转率分别为 2.92 次、3.11 次、3.33 次和 1.68 次，报告期内，存货周转率逐年提高，主要系公司加强存货管理，提高存货周转效率所致。

总资产周转率分别为 0.78 次、0.72 次、0.94 次和 0.37 次，2020 年度，总资产周转率大幅提高，主要系该年度公司的口罩销售收入大幅增加，同时新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）也取得较好的业绩，公司的总资产周转速度加快。

（2）资产周转率指标与同行业可比公司对比分析

单位：次

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率	金活医药	1.67	2.77	3.34	3.93
	康哲药业	3.44	6.72	5.28	4.74
	中国先锋医药	2.26	4.56	4.70	4.33
	泛谷药业	3.23	6.32	6.70	4.33
	一品红	4.24	7.28	6.40	3.72
	康芝药业	2.91	6.51	8.66	7.62
	可比公司平均值	**2.96**	**5.69**	**5.85**	**4.78**
	泰恩康	**1.40**	**3.56**	**2.66**	**3.18**
	其中：经销	1.61	3.49	3.32	3.99
	直销	1.00	3.68	1.54	2.04
存货周转率	金活医药	2.05	2.77	3.67	4.64
	康哲药业	2.48	4.60	3.63	3.39
	中国先锋医药	0.92	1.72	1.57	1.91
	泛谷药业	1.27	7.57	5.38	4.33
	一品红	1.21	3.08	4.59	3.72
	康芝药业	1.06	2.16	3.15	4.01
	可比公司平均值	**1.50**	**3.65**	**3.67**	**3.67**
	泰恩康	**1.68**	**3.33**	**3.11**	**2.92**

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总资产周转率	金活医药	0.33	0.59	0.76	0.83
	康哲药业	0.26	0.58	0.56	0.53
	中国先锋医药	0.59	0.89	0.88	1.00
	泛谷药业	0.54	1.56	2.40	2.67
	一品红	0.34	0.85	0.92	0.88
	康芝药业	0.16	0.38	0.46	0.40
	可比公司平均值	**0.37**	**0.81**	**1.00**	**1.05**
	扣除泛谷药业后的平均值	**0.34**	**0.66**	**0.72**	**0.73**
	泰恩康	**0.37**	**0.94**	**0.72**	**0.78**

①应收账款周转率

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率存在较大差异，医药企业应收账款周转率主要受结算政策、推广模式、客户群体等多方面因素的影响，主要影响体现为：A、信用政策：同行业可比公司中新三板挂牌企业泛谷药业主要采用“先款后货”的结算政策，因此期末应收账款余额较小，应收账款周转率大幅高于其他同行业可比企业；B、推广模式：同行业可比公司一品红、康芝药业主要通过招商代理模式（即推广经销商模式）实现销售，与公司主要采用的经销模式（以配送经销商模式为主，推广经销商模式为辅）存在较大差异，在招商代理模式下由代理商负责产品下游推广与市场开拓，通常代理商相应获得的毛利率较高，但其享受的信用期较短；而在发行人的经销模式下，终端销售渠道的开发与维护主要由发行人负责，经销商毛利率相对较低，在此情形下公司经销商客户具有更多的资金周转需求，为此发行人通常结合客户规模、资信情况等给予经销商相对较长的信用期；C、客户群体：不同客户群体间结算周期存在较大差异，以公司医院客户受审批结算流程及社保基金拨付时间均较长的影响，回款周期与一般客户相比较长。

由于公司的经销商中，大部分为配送经销商，且主要经销商均为合作历史较长、信誉较好、采购规模较大的大型医药流通企业，加之公司的直销客户中医院占比较多，发行人给予上述客户的信用期相对较长，最终导致发行人的应收账款周转率低于同行业可比公司。

2019 年，发行人的应收账款周转率有所下降，主要系随着公司收入规模的

增加，应收账款余额也相应增加，部分客户因自身战略发展扩张，资金周转需求较大，出现货款结算审批流程滞后、回款速度变慢的情况，2020 年，发行人的应收账款周转率为 3.56，较往期有所提高，主要系发行人口罩的销售收入大幅增加，且该期间公司主要口罩客户存在主动在发货前预先支付货款的情形。2021 年 1-6 月，发行人的应收账款周转率为 1.40，若推算至全年约为 2.80，较 2020 年有所降低，但高于 2019 年的水平，主要系口罩的业绩贡献下降，且随着市场上口罩供应量的增加，口罩客户预先支付货款的情形减少，货款结算方式恢复至疫情前的模式等因素的影响。

根据销售模式的不同，公司将应收账款周转率区分为经销客户应收账款周转率与直销客户应收账款周转率。报告期内，公司应收账款周转率分别为3.18、2.66、3.56 和 1.40，其中，经销客户应收账款周转率分别为 3.99、3.32、3.49 和 1.61，公司经销客户的应收账款周转率小于同行业可比公司平均值，但处于可比公司该指标的合理区间内；公司直销客户的应收账款周转率分别为 2.04、1.54、3.68 和 1.00，2018 年、2019 年和 2021 年 1-6 月，经销客户的应收账款周转率高于直销客户，主要系公司的直销客户主要为合作历史较长且信誉较好的公立医院、连锁药店等，其中医院受审批结算流程与医保资金拨付时间较长的影响，应收账款回款周期较其他直销客户更长；连锁药店客户由于直接面对终端用户，涉及门店数量较多，日常经营所需存货规模较大，资金压力较大，且社保资金回款有一定时间周期，通常回款周期较经销客户更长，因此，发行人给予上述客户的信用期较长，故而应收账款周转率与经销客户相比较低。2020 年，发行人直销客户的应收账款周转率略高于经销模式，主要系新冠肺炎疫情期间，直销模式下的口罩收入大幅增加，部分口罩客户存在主动在发货前预先支付货款的情形，最终 2020 年直销客户的应收账款周转率大幅增加。

②存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 2.92、3.11、3.33 和 1.68，存货周转率较为稳定且逐年提高，但低于同行业可比公司平均值。

公司与可比公司的存货周转率情况如下：

单位：次

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金活医药	2.05	2.77	3.67	4.64

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
康哲药业	2.48	4.60	3.63	3.39
中国先锋医药	0.92	1.72	1.57	1.91
泛谷药业	1.27	7.57	5.38	4.33
一品红	1.21	3.08	4.59	3.72
康芝药业	1.06	2.16	3.15	4.01
可比公司平均值	1.50	3.65	3.67	3.67
泰恩康	1.68	3.33	3.11	2.92

医药行业中，从事药品制造细分行业和从事医药代理细分行业的存货周转率差异较大。药品制造（研发）业务因为药品生产检验程序较多，生产周期相对较长，期末存货余额相对较大，存货周转率较低；医药代理业务因不涉及生产环节，存货周转速度相对较快，存货周转率较高。

可比公司中一品红、康芝药业同时经营药品代理运营及自产药品业务，与发行人的业务结构较为相近，报告期各期，一品红、康芝药业的存货周转率平均值为 3.87、3.87、2.62 和 1.13，泰恩康的存货周转率分别为 2.92、3.11、3.33 和 1.68，与两家可比公司存在一定差异，主要原因是各家公司产品结构和采购、生产策略有所不同。

总体而言，公司存货周转率处于可比公司的合理区间范围内，与公司业务模式和产品结构相匹配。

③总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率波动不大，整体略低于同行业可比上市公司平均值。同行业可比公司中，泛谷药业由于不涉及医药制造业务，其固定资产等非流动资产规模相比其他公司较小，导致其总资产周转率显著高于其他可比公司，扣除泛谷药业的影响后，公司报告期各期的总资产周转率与可比公司平均值较为接近。2020 年度，公司的总资产周转率较往年同期有所提升，主要系新冠疫情期间，公司的口罩销售收入大幅增加带动营业收入增加，此外，公司的新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）取得较好的业绩所致。

综上所述，公司报告期各期的应收账款周转率、存货周转率和总资产周转率均无异常，资产运转效率良好。

（二）负债构成分析

1、负债构成及变化分析

报告期各期末，公司的负债构成情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
流动负债	17,999.14	86.05	21,538.42	88.32	17,667.44	97.52	17,361.74	97.27
非流动负债	2,917.62	13.95	2,847.33	11.68	448.88	2.48	487.16	2.73
负债总计	**20,916.77**	**100.00**	**24,385.76**	**100.00**	**18,116.32**	**100.00**	**17,848.90**	**100.00**

报告期各期末，公司负债总额分别为 17,848.90 万元、18,116.32 万元、24,385.76 万元和 20,916.77 万元，公司负债总额以流动负债为主。

2、流动负债构成及变动分析

报告期各期末，公司流动负债构成情况如下：

流动负债	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
短期借款	10,275.49	57.09	12,641.99	58.70	7,570.22	42.85	9,100.00	52.41
应付账款	3,339.76	18.56	3,237.86	15.03	4,772.35	27.01	3,732.86	21.50
预收款项	-	-	-	-	2,094.37	11.85	1,935.80	11.15
合同负债	1,759.76	9.78	1,888.31	8.77	-	-	-	-
应付职工薪酬	728.94	4.05	799.66	3.71	514.36	2.91	521.67	3.00
应交税费	1,511.19	8.40	2,171.26	10.08	2,647.62	14.99	1,999.65	11.52
其他应付款	203.28	1.13	670.08	3.11	68.53	0.39	71.78	0.41
一年内到期的非流动负债	54.13	0.30	-	-	-	-	-	-
其他流动负债	126.59	0.70	129.26	0.60	-	-	-	-
合计	**17,999.14**	**100.00**	**21,538.42**	**100.00**	**17,667.44**	**100.00**	**17,361.74**	**100.00**

报告期各期末，公司流动负债主要包括短期借款、应付账款、预收款项、合同负债和应交税费。报告期各期末，上述五项合计占流动负债的比例分别为 96.58%、96.70%、92.58%和 93.82%，流动负债各项目的具体情况如下：

（1）短期借款

报告期各期末，公司短期借款余额明细如下：

单位：万元

借款类别	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
抵押、保证借款	7,947.36	10,218.24	6,000.93	8,600.00
保证借款	1,327.16	1,423.24	1,569.29	500.00
信用借款	1,000.98	1,000.51	-	-
合　计	**10,275.49**	**12,641.99**	**7,570.22**	**9,100.00**

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 9,100.00 万元、7,570.22 万元、12,641.99 万元和 10,275.49 万元，占流动负债的比例分别为 52.41%、42.85%、58.70%和 57.09%。公司的短期借款主要为抵押、保证借款。目前，公司正处于业务快速发展阶段，在日常经营、市场开拓、厂房建设及研发投入等方面，均有较大的资金需求。2020 年，受新冠疫情影响，国家加大了对重点抗疫企业的融资支持力度，公司短期借款增加较多。

（2）应付账款

报告期各期末，公司的应付账款明细情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1 年以内	3,141.07	94.05	3,056.30	94.39	4,341.71	90.98	3,496.06	93.66
1-2 年	19.36	0.58	10.44	0.32	268.72	5.63	79.00	2.12
2-3 年	8.68	0.26	9.50	0.29	7.31	0.15	119.53	3.20
3 年以上	170.65	5.11	161.61	4.99	154.61	3.24	38.26	1.02
合计	**3,339.76**	**100.00**	**3,237.86**	**100.00**	**4,772.35**	**100.00**	**3,732.86**	**100.00**

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 3,732.86 万元、4,772.35 万元、3,237.86 万元和 3,339.76 万元，占流动负债的比例分别为 21.50%、27.01%、15.03%和 18.56%。公司的应付账款余额中，90%以上的账龄都在一年以内，账龄超过一年的应付账款主要为暂未结算的采购款。

报告期各期末，公司的应付账款余额中无应付持有公司 5%（含）以上表决权股份的股东或其他关联方款项。

（3）预收款项与合同负债

2018 年末和 2019 年末，公司预收款项余额分别为 1,935.80 万元和 2,094.37

万元，占流动负债的比例分别为 11.15%和 11.85%。

公司自 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则，将与销售产品、提供服务相关的预收款项重分类至合同负债，2020 年末，公司的合同负债余额为 1,888.31 万元，占流动负债的比例为 8.77%。2021 年 6 月末，公司的合同负债余额为 1,759.76 万元，占流动负债的比例为 9.78%。

报告期各期末，预收款项余额主要是公司预收医药技术服务客户的研发服务款，以及医药产品的货款。总体而言，公司预收款项/合同负债期末余额的变化主要系各期末预收货款的金额不同，以及部分受托研发项目需要在项目最终完成时一次性交付及确认收入，各期的预收款项累计或结转情况有所差异导致。

公司预收款项及合同负债余额中无预收持有公司 5%（含）以上表决权股份的股东或其他关联方款项。

（4）应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为 521.67 万元、514.36 万元、799.66 万元和 728.94 万元，占流动负债的比例分别为 3.00%、2.91%、3.71%和 4.05%，期末应付职工薪酬主要为计提的工资及奖金等。

公司应付职工薪酬的结构如下表所示：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
短期薪酬	728.88	799.60	514.36	521.33
离职后福利-设定提存计划	0.06	0.06	-	0.34
合计	**728.94**	**799.66**	**514.36**	**521.67**

报告期内，公司应付职工薪酬计提及时，且不存在延期支付工资的情况。

（5）应交税费

报告期各期末，公司应交税费余额分别为 1,999.65 万元、2,647.62 万元、2,171.26 万元和 1,511.19 万元，占流动负债的比例分别为 11.52%、14.99%、10.08%和 8.40%。

报告期各期末，公司应交税费的构成情况如下：

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
企业所得税	616.57	40.80	1,427.78	65.76	2,061.09	77.85	1,341.29	67.08
增值税	750.97	49.69	614.06	28.28	471.86	17.82	547.09	27.36
城市维护建设税	51.83	3.43	40.46	1.86	34.39	1.30	37.40	1.87
房产税	28.53	1.89	31.86	1.47	29.00	1.10	28.44	1.42
土地使用税	16.25	1.08	16.61	0.77	16.61	0.63	5.19	0.26
其他	47.05	3.11	40.49	1.86	34.66	1.31	40.23	2.01
合计	**1,511.19**	**100.00**	**2,171.26**	**100.00**	**2,647.62**	**100.00**	**1,999.65**	**100.00**

报告期各期末，公司的应交税费余额主要为应交企业所得税和应交增值税，报告期内，公司企业所得税和增值税的计提与缴纳情况见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（七）公司纳税情况”。报告期内，公司均据实计提和缴纳相关税费，2019 年末的应交税费余额较高，主要系公司计提的企业所得税在期末暂未缴纳所致。

（6）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 71.78 万元、68.53 万元、670.08 万元和 203.28 万元，占流动负债的比例分别为 0.41%、0.39%、3.11%和 1.13%，金额和占比都较小。

报告期各期末，公司的其他应付款构成情况如下：

单位：万元

项目		2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付利息		-	-	-	17.66
其他应付款	保证金	163.72	148.70	50.82	51.66
	往来款及其他	39.56	21.37	17.70	2.45
	预拨疫情防治工作经费款	-	500.00	-	-
合计		**203.28**	**670.08**	**68.53**	**71.78**

报告期各期末，公司的其他应付款主要由应付借款利息、应付经销商保证金、预拨疫情防治工作经费款和往来款项组成。2018 年至 2019 年各期末其他应付款余额变动不大，2020 年末其他应付款余额大幅增加，主要系公司之子公司泰恩康器材厂收到政府预拨的疫情防治工作经费 500.00 万元，但由于政府未明确该款项的性质及用途，基于谨慎性原则，泰恩康器材厂将其计入其他应付款；2021

年 1-6 月，政府对泰恩康器材厂发出公文《关于明确疫情防治工作经费用途的函》（汕工信函〔2021〕101 号），明确该款项属于疫情防治工作的补助款项，公司将该款项结转至其他收益。2019 年、2020 年末及 2021 年 6 月末，公司应付利息的余额为零，系公司于 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则后，将基于实际利率法计提的应付银行借款利息调整列示在“短期借款”项目。

公司的其他应付款期末余额中无应付持有公司 5%（含）以上表决权股份的股东或其他关联方款项。

（7）一年内到期的非流动负债

2021 年 6 月 30 日，公司一年内到期的非流动负债余额为 54.13 万元，为一年内到期的租赁负债。

（8）其他流动负债

2020 年末及 2021 年 6 月末，公司其他流动负债余额 129.26 万元和 126.59 万元系待转销项税。

3、非流动负债分析

报告期各期末，公司非流动负债构成情况如下：

非流动负债	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
租赁负债	47.72	1.64	-	-	-	-	-	-
递延收益	2,040.01	69.92	1,966.07	69.05	55.36	12.33	61.51	12.63
递延所得税负债	829.89	28.44	881.26	30.95	393.52	87.67	425.65	87.37
合计	**2,917.62**	**100.00**	**2,847.33**	**100.00**	**448.88**	**100.00**	**487.16**	**100.00**

（1）租赁负债

2021 年 1 月 1 日起，公司开始适用新租赁准则，2021 年 6 月末，公司的租赁负债余额为 47.72 万元。

（2）递延收益

报告期各期末，公司的递延收益余额系公司之子公司泰恩康器材厂于 2020 年收到的 1,872.00 万元用于高端医用防护用品生产基地建设项目政府补助款、449.24 万元用于一次性使用医用口罩生产扩能项目政府补助款和 2021 年收到的 282.00 万元中央财政医用口罩等医疗物资扩产专项补助，以及子公司制药厂于 2018 年收到的 61.51 万元外用制剂自动化生产线技术改造项目政府补助款。

（3）递延所得税负债

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
非同一控制企业合并资产评估增值	2,289.87	343.48	2,407.72	361.16	2,623.49	393.52	2,837.66	425.65
固定资产一次性税前扣除	3,242.74	486.41	3,467.34	520.10				
合计	**5,532.61**	**829.89**	**5,875.06**	**881.26**	**2,623.49**	**393.52**	**2,837.66**	**425.65**

报告期各期末，公司递延所得税负债余额分别为 425.65 万元、393.52 万元、881.26 万元和 829.89 万元，非同一控制企业合并资产评估增值形成的公司递延所得税负债系 2015 年初收购安徽泰恩康时的资产评估增值产生，随着增值资产的摊销，应纳税暂时性差异逐年减少。

2020 年初，新冠疫情爆发，根据财政部、税务总局《关于支持新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控有关税收政策的公告》（2020 年第 8 号），对疫情防控重点保障物资生产企业为扩大产能新购置的相关设备，允许一次性计入当期成本费用在企业所得税税前扣除。公司之子公司泰恩康器材厂为疫情防控重点保障物资生产企业，将本期为扩大产能新购置设备一次性税前扣除，从而形成递延所得税负债。

（三）股东权益构成分析

报告期各期末，公司股东权益构成情况如下：

所有者权益	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
股本	17,728.75	27.41	17,728.75	30.07	15,540.00	31.18	15,540.00	29.75
资本公积	11,616.19	17.96	11,616.19	19.70	14,346.04	28.78	14,346.04	27.46
其他综合收益	0.20	0.00	3.17	0.01	5.32	0.01	3.69	0.01
盈余公积	3,717.70	5.75	3,717.70	6.31	3,275.65	6.57	2,744.46	5.25
未分配利润	31,626.28	48.90	25,905.83	43.94	16,471.89	33.05	19,282.67	36.91
归属于母公司股东权益合计	**64,689.11**	**100.02**	**58,971.64**	**100.01**	**49,638.91**	**99.60**	**51,916.86**	**99.38**
少数股东权益	**-10.30**	**-0.02**	-8.67	-0.01	201.04	0.40	322.91	0.62

所有者权益	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
股东权益合计	**64,678.81**	**100.00**	**58,962.98**	**100.00**	**49,839.95**	**100.00**	**52,239.77**	**100.00**

报告期各期末，公司股东权益合计金额分别为 52,239.77 万元、49,839.95 万元、58,962.98 万元和 64,678.81 万元。

1、股本、资本公积

2018 年至 2019 年末，公司的股本与资本公积未发生变动，分别为 15,540.00 万元和 14,346.04 万元。2020 年，公司定向发行股份收购山东华铂凯盛、武汉威康少数股东持有的股权，收购完成后，公司股本和资本公积变为 17,728.75 万元和 11,616.19 万元。公司的资本公积均为股本溢价形成。

2、其他综合收益

报告期各期末，公司其他综合收益余额分别为 3.69 万元、5.32 万元、3.17 万元和 0.20 万元，公司期末其他综合收益均为外币财务报表折算差额。

3、盈余公积

报告期各期末，公司盈余公积余额分别为 2,744.46 万元、3,275.65 万元、3,717.70 万元和 3,717.70 万元，均为法定盈余公积，公司按年度净利润的 10%提取法定盈余公积金。

4、未分配利润

报告期各期末，公司未分配利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021 年上半年	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
本期期初余额	25,905.83	16,471.89	19,282.67	12,454.43
加：本期归属于母公司股东的净利润	5,720.44	16,082.51	5,490.42	7,444.20
减：提取法定盈余公积	-	442.05	531.19	615.96
应付普通股股利	-	6,205.06	7,770.00	-
其他	-	1.46	-	-
本期期末余额	**31,626.28**	**25,905.83**	**16,471.89**	**19,282.67**

报告期各期末，公司的未分配利润余额分别为 19,282.67 万元、16,471.89 万元、25,905.83 万元和 31,626.28 万元，由于 2019 年度公司以截至 2018 年和 2019

年三季度末的母公司未分配利润为基础进行利润分配，该年末的未分配利润余额较 2018 年末有所减少。2020 年末，虽然公司进行了利润分配，但全年净利润实现较大增长，使得年末未分配利润余额大幅增长。

十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析

（一）偿债能力分析

1、最近一期末公司的主要债务情况

截至 2021 年 6 月末，公司的主要债务为短期借款 10,275.49 万元，包括借款本金 10,259.20 万元，按照实际利率法计提的应付利息 16.30 万元，具体情况如下：

债务人	债权人	债务起始日	债务到期日	利率	期末余额（万元）	未来 12 个月内需偿还金额	
						本金（万元）	利息（万元）
泰恩康	中国工商银行汕头龙湖支行	2020/9/25	2021/9/21	5.87%	1,001.63	1,000.00	13.54
泰恩康	中国工商银行汕头龙湖支行	2021/6/25	2022/6/23	5.00%	1,701.42	1,700.00	84.53
泰恩康	中国工商银行汕头龙湖支行	2021/2/25	2022/2/18	5.87%	500.82	500.00	19.00
泰恩康	中国工商银行汕头龙湖支行	2021/3/1	2022/2/18	5.87%	500.82	500.00	19.00
泰恩康	中国工商银行汕头龙湖支行	2021/6/21	2022/6/20	3.00%	254.19	253.98	7.52
泰恩康	中国民生银行汕头分行	2021/5/14	2022/5/14	2.80%	648.42	646.01	15.98
泰恩康	中国民生银行汕头分行	2021/6/23	2022/6/23	2.80%	178.20	178.10	4.96
泰恩康	中国光大银行汕头分行	2021/5/18	2022/5/17	1.89%	1,684.63	1,680.75	28.27
泰恩康	中国光大银行汕头分行	2021/5/6	2022/5/5	1.87%	200.95	200.35	3.22
泰恩康	中国建设银行汕头韩江支行	2020/12/17	2021/12/17	3.85%	500.53	500.00	9.09
泰恩康器材厂	中国银行汕头龙湖支行	2021/4/29	2022/4/26	3.90%	1,000.98	1,000.00	32.50
安徽泰恩康	徽商银行马鞍山当涂支行	2020/10/16	2021/10/16	5.00%	500.69	500.00	7.50
安徽泰恩康	徽商银行马鞍山当涂支行	2020/10/16	2021/10/16	5.00%	600.83	600.00	9.00
安徽泰恩康	徽商银行马鞍山当涂支行	2021/2/2	2022/2/2	5.00%	1,001.39	1,000.00	30.14

债务人	债权人	债务起始日	债务到期日	利率	期末余额（万元）	未来 12 个月内需偿还金额	
						本金（万元）	利息（万元）
合计					10,275.49	10,259.20	284.25

2、主要偿债能力指标

报告期内，公司的主要偿债能力指标情况如下：

项目	2021 年 1-6 月/2021.6.30	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
流动比率（倍）	2.77	2.20	2.20	2.39
速动比率（倍）	2.29	1.74	1.68	1.86
资产负债率（母公司）（%）	22.21	25.32	24.87	22.40
资产负债率（合并）（%）	24.44	29.26	26.66	25.47
息税折旧摊销前利润（万元）	8,333.30	22,693.21	9,308.81	12,531.33
利息保障倍数（倍）	28.03	39.47	14.23	19.75

总体而言，公司负债水平保持在合理范围内，利息保障倍数较高，具有较强的偿债能力。

（1）短期偿债能力分析

报告期各期末，公司的流动比率、速动比率较为稳定，且各期末均大于 1，表明公司的短期偿债能力较强，短期偿债压力较小。

报告期各期末，公司的短期偿债能力指标与同行业可比公司对比情况如下：

单位：倍

项目	公司名称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动比率	金活医药	1.37	1.29	1.27	1.23
	康哲药业	4.15	5.46	2.30	5.71
	中国先锋医药	3.87	2.33	3.09	3.28
	泛谷药业	4.44	2.75	2.05	1.72
	一品红	2.19	2.17	3.07	2.88
	康芝药业	1.06	1.22	1.07	1.48
	可比公司平均值	**2.84**	**2.54**	**2.14**	**2.72**
	泰恩康	**2.77**	**2.20**	**2.20**	**2.39**
速动比率	金活医药	1.10	1.05	0.92	0.94
	康哲药业	3.86	5.04	2.03	4.92

项目	公司名称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
	中国先锋医药	2.86	1.40	2.11	2.02
	泛谷药业	3.33	2.51	1.94	1.42
	一品红	2.00	1.97	2.85	2.70
	康芝药业	0.67	0.86	0.72	1.19
	可比公司平均值	**2.30**	**2.14**	**1.76**	**2.20**
	泰恩康	**2.29**	**1.74**	**1.68**	**1.86**

注 1：可比公司选择的依据：根据业务相似性原则，公司的销售收入主要来源于代理运营业务，选择主要从事代理业务或代理业务收入占比达到 50%左右的上市公司作为同行业可比公司。

注 2：同行业上市公司数据源自各公司公开披露信息，其中，一品红（股票代码：300723）与康芝药业（300086）为创业板上市公司，金活医药（股票代码 1110.HK）、康哲药业（股票代码 0867.HK）及中国先锋医药（股票代码 1345.HK）为香港上市公司，泛谷药业（股票代码 837090）为新三板挂牌公司；

①流动比率

报告期各期末，同行业可比公司流动比率平均值分别为 2.72、2.14、2.54 和 2.84，发行人流动比率分别为 2.39、2.20、2.20 和 2.77。总体而言报告期各期末公司的流动比率变动较小，与行业平均值接近。公司报告期各期末的流动比率均远大于 1，表明公司具有较强的短期偿债能力。

②速动比率

报告期各期末，公司的速动比率低于可比公司平均值，但整体而言相差不大。报告期内公司的速动比率均大于 1，保持在较高水平，表明公司有较强的短期偿债能力与良好的流动性。

（2）长期偿债能力分析

报告期各期末，公司资产负债率（母公司）分别为 22.40%、24.87%、25.32%和 22.21%，资产负债率（合并）分别为 25.47%、26.66%、29.26%和 24.44%。公司资产负债率较低，偿债风险较小。报告期各期末，公司的利息保障倍数分别为 19.75、14.23、39.47 和 28.03，利息保障倍数远大于 1，表明公司偿还利息的压力较小。总体而言，公司的长期偿债能力较强。

报告期各期末，公司的资产负债率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	公司名称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
资产负债率（合并）	金活医药	43.75%	45.95%	47.42%	50.78%
	康哲药业	15.49%	12.58%	14.81%	20.01%

项目	公司名称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
	中国先锋医药	21.26%	36.17%	26.22%	23.09%
	泛谷药业	22.44%	34.49%	46.13%	53.54%
	一品红	43.54%	30.31%	25.31%	27.05%
	康芝药业	41.04%	38.72%	27.00%	24.16%
	可比公司平均值	**31.26%**	**33.04%**	**31.15%**	**33.11%**
	泰恩康	**24.44%**	**29.26%**	**26.66%**	**25.47%**

报告期各期末，公司资产负债率波动不大，且报告期各期末均低于同行业可比上市公司平均值，表明公司的负债水平不高，长期偿债能力较强。

（二）股利分配情况

公司股东大会对各年度利润分配方案进行审议，并经股东大会对各期利润分配议案进行审议，报告期内的利润分配事项均已取得股东大会批准，公司股东之间未就现金股利分配事项存在其他协议安排，不存在分红直接或间接流向客户、供应商、推广服务商及关联方的情况。

报告期内历次利润分配的具体情况如下：

1、2018 年度股利分配情况

根据公司 2018 年 12 月 17 日召开的第三届董事会第十三次会议，公司以截至 2018 年 9 月 30 日的母公司未分配利润为基础进行利润分配，利润分配预案为：以现金分红的方式进行利润分配，以总股本 155,400,000 股为基数，按每 10 股派发现金股利人民币 2 元（含税），共计派发现金 3,108.00 万元；该分配预案经 2019 年 1 月 3 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

截至 2018 年 9 月 30 日，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	52,348,900.00	33.69
2	孙伟文	36,787,150.00	23.67
3	瑞兰德	16,083,950.00	10.35
4	聚兰德	13,500,000.00	8.69
5	张朝益	6,284,000.00	4.04
6	黄伟汕	6,251,000.00	4.02
7	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,400,000.00	1.54

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
8	李东辉	1,600,000.00	1.03
9	广发证券股份有限公司做市专用证券账户	1,367,000.00	0.88
10	郭露茵	1,319,000.00	0.85
11	其他股东	17,459,000.00	11.23
合计		**155,400,000.00**	**100.00**

根据未经审计数据显示，截至 2018 年 9 月 30 日，公司累计未分配利润为 21,097.26 万元，资产负债率为 25.14%。2018 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 4,320.00 万元，期末货币资金余额 9,738.59 万元。

本次分红前，公司为加快业务拓展，补充公司发展所需资金，已有两年时间未进行利润分配。经过不断发展，2018 年公司营业收入实现较快增长，经营业绩稳健，盈利能力突出，资产负债率适中，现金流量良好。本次现金分红及具体的分红金额是公司及各股东在综合考虑了发行人的实际经营情况、资产负债情况、现金流量情况、股东利润分配诉求等因素的情况下决定并实施的，具有必要性和恰当性。

本次分红于 2019 年 1 月实施，截至 2018 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 11,224.87 万元。此次分红合计派发现金股利 3,108.00 万元，来源于公司生产经营积累的累计盈利产生的累计现金。

2、2019 年度股利分配情况

根据公司 2019 年 10 月 22 日召开的第三届董事会第二十次会议，公司以截至 2019 年 9 月 30 日的母公司未分配利润为基础进行利润分配，利润分配预案为：以现金分红的方式进行利润分配，以总股本 155,400,000 股为基数，按每 10 股派发现金股利人民币 3 元（含税），共计派发现金 4,662.00 万元；该分配预案经 2019 年 11 月 8 日召开的 2019 年第三次临时股东大会审议通过。

截至 2019 年 9 月 30 日，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	53,548,900.00	34.46
2	孙伟文	36,787,150.00	23.67
3	瑞兰德	16,083,950.00	10.35

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
4	聚兰德	13,500,000.00	8.69
5	张朝益	6,284,000.00	4.04
6	黄伟汕	6,251,000.00	4.02
7	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,400,000.00	1.54
8	李东辉	1,600,000.00	1.03
9	广发证券股份有限公司做市专用证券账户	1,367,000.00	0.88
10	郭露茵	1,319,000.00	0.85
11	其他股东	16,259,000.00	10.46
合计		**155,400,000.00**	**100.00**

根据未经审计数据显示，截至 2019 年 9 月 30 日，公司累计未分配利润为 21,953.91 万元，资产负债率为 19.66%。2019 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 2,973.30 万元，期末货币资金余额 4,310.53 万元。

由于 2018 年发生了一笔金额较大的医药技术转让收入，2019 年公司营业收入及净利润较上年有所下降，但剔除上述医药技术转让收入外，营业收入依然保持稳定增长。同时，资产负债率保持较低水平，现金流量良好。本次现金分红及具体的分红金额是发行人及各股东在综合考虑了发行人的实际经营情况、资产负债情况，现金流量情况、股东利润分配诉求等各个因素的情况下决定并实施的，具有必要性和恰当性。

此次分红合计派发现金股利 4,662.00 万元，来源于公司生产经营积累的累计盈利产生的累计现金。

3、2020 年度股利分配情况

根据公司 2020 年 8 月 28 日召开的第三届董事会第三十二次会议，公司以截至 2020 年 6 月 30 日的未分配利润为基础进行利润分配，利润分配预案为：以现金分红的方式进行利润分配，以现有总股本 177,287,500 股为基数，按每 10 股派发现金股利人民币 3.50 元（含税），共计派发现金 6,205.06 万元；该分配预案经 2020 年 9 月 16 日召开的 2020 年第七次临时股东大会审议通过。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）

序号	股东名称	持有股份数额（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69
2	孙伟文	36,787,150	20.75
3	华铂精诚	17,500,000	9.87
4	聚兰德	13,500,000	7.61
5	瑞兰德	11,913,950	6.72
6	张朝益	6,284,000	3.54
7	黄伟汕	6,251,000	3.53
8	徐阳	2,437,500	1.37
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,362,000	1.33
10	杜成城	2,200,000	1.24
11	其他股东	28,953,000	16.33
合计		**177,287,500**	**100.00**

截至 2020 年 6 月 30 日，公司合并报表的累计未分配利润为 25,569.65 万元，资产负债率为 27.82%。2020 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 5,460.10 万元，期末货币资金余额 14,463.61 万元。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情爆发的影响，公司生产的口罩市场需求激增，相关销售收入增长较大，使得经营活动现金流入快速增加，现金流量充足。在经营业绩快速发展的同时，发行人的资产负债率保持在了一个稳定水平，偿债压力整体较小，公司经营现金流良好，货币资金充足，具备了现金分红的必要条件。本次现金分红及具体的分红金额是发行人及各股东在综合考虑了发行人的实际经营情况、资产负债情况、现金流量情况、股东利润分配诉求等因素的情况下决定并实施的，具有必要性和恰当性。

本次分红于 2020 年 9 月实施，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额为 9,350.31 万元。此次分红合计派发现金股利 6,205.06 万元，来源于公司生产经营积累的累计盈利产生的累计现金。

4、历次股利分配对发行人财务状况的影响

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
货币资金（万元）	10,373.36	9,350.31	7,995.13	11,224.87
营业收入（万元）	31,648.15	70,898.28	49,638.86	51,388.45

净利润（万元）	5,718.87	15,370.29	5,367.15	8,025.82
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,237.39	12,552.71	7,544.04	6,921.66
利息保障倍数（倍）	28.03	39.47	14.23	19.75

报告期内，公司的三次现金分红分别于 2019 年 1 月、2019 年 11 月和 2020 年 9 月实施。现金分红前后期间，公司营业收入和净利润总体呈增长态势，其中 2019 年度营业收入和净利润有所下降，主要系 2018 年发生了一笔金额较大的医药技术转让收入，在剔除上述医药技术转让收入后，2019 年度营业收入较上年保持稳定增长。2019 年度实施的现金分红使得当年末货币资金余额有所下降，但从整体情况看，公司营业收入和净利润的增长带来了稳定的经营活动现金流量，货币资金在良好的现金流下得到及时补充。同时，报告期内公司的利息保障倍数一直处于较高水平，公司偿债压力较小。报告期内现金分红未对公司财务状况造成重大影响。

报告期，公司的资产负债率均保持在 30%以下，流动比率均保持在 2 倍以上，表明公司偿债能力较强，现金分红对公司的偿债能力影响较小。

综上，报告期内公司的三次现金分红是在综合考虑公司生产经营需求与提高投资者现金回报等因素确定的，利润分配来源于公司生产经营所得，利润分配与公司财务状况、经营活动现金净流量相匹配，利润分配未对公司财务状况造成重大影响。

（三）现金流量分析

1、报告期内现金流量情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	5,237.39	12,552.71	7,544.04	6,921.66
投资活动产生的现金流量净额	-1,463.38	-9,259.07	-883.31	-3,852.70
筹资活动产生的现金流量净额	-2,746.81	-1,877.98	-9,875.63	744.51
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-5.15	-25.45	0.27	0.14
现金及现金等价物净增加额	**1,022.05**	**1,390.22**	**-3,214.64**	**3,813.60**

报告期内，公司整体现金流量状况良好，具有良好的偿付能力。报告期内，公司经营活动现金流量净额均为正值，说明公司盈利质量良好。报告期内，公司

投资活动现金流出净额较大，主要系公司在报告期内投资建设固定资产金额较大及为取得子公司武汉威康股权支付投资款尾款所致。

报告期内，公司现金及现金等价物净增加额分别为 3,813.60 万元、-3,214.64 万元、1,390.22 万元和 1,022.05 万元。2019 年度，公司的现金及现金等价物净增加额变为负数，主要系当年公司分配现金股利，导致筹资活动产生的现金流量净额大幅减少。2020 年度，公司的现金及现金等价物净增加额转为正数，主要系公司当期口罩销售收入激增，以及新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）的收入带动了经营活动产生的现金流量净额增加。

2、经营活动现金流量分析

（1）经营活动现金流量构成分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	29,335.03	71,196.70	51,814.14	53,270.09
收到的税费返还	428.16	384.91	-	370.31
收到的其他与经营活动有关的现金	1,009.96	4,889.66	1,502.38	705.46
经营活动现金流入小计	**30,773.15**	**76,471.27**	**53,316.52**	**54,345.86**
购买商品、接受劳务支付的现金	12,904.65	36,529.68	26,986.48	29,024.62
支付给职工以及为职工支付的现金	4,914.79	8,388.90	7,441.91	7,025.69
支付的各项税费	3,602.10	9,147.04	5,042.82	5,723.89
支付的其他与经营活动有关的现金	4,114.22	9,852.93	6,301.27	5,650.00
经营活动现金流出小计	**25,535.77**	**63,918.56**	**45,772.48**	**47,424.20**
经营活动产生的现金流量净额	**5,237.39**	**12,552.71**	**7,544.04**	**6,921.66**

报告期内，公司经营活动现金流入分别为 54,345.86 万元、53,316.52 万元、76,471.27 万元和 30,773.15 万元；公司经营活动现金流出分别为 47,424.20 万元、45,772.48 万元、63,918.56 万元和 25,535.77 万元。2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额大幅增加，主要系新冠疫情爆发后，公司的口罩销售金额大幅增加，且 2020 年 8 月推出的新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）的销售情况也较为可观。总体而言，报告期内公司客户信用状况良好，销售回款正常；在与供应商结算时公司会充分利用结算账期，保证公司经营活动现金的高效、健康运转。

报告期各期，公司收到与支付的其他与经营活动有关的现金具体构成如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到的其他与经营活动有关的现金	政府补助	857.66	3,282.96	652.07	305.02
	利息收入	29.87	67.46	38.74	46.15
	收到的往来款及其他	122.44	1,539.23	811.57	354.29
	合计	**1,009.96**	**4,889.66**	**1,502.38**	**705.46**
支付的其他与经营活动有关的现金	支付的期间费用	3,994.60	8,724.93	5,495.41	5,297.13
	支付的往来款及其他	119.62	1,128.01	805.86	352.87
	合计	**4,114.22**	**9,852.93**	**6,301.27**	**5,650.00**

（2）经营活动产生的现金流量净额与净利润关系分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润①	**5,718.87**	**15,370.29**	**5,367.15**	**8,025.82**
加：资产减值准备	280.45	681.48	19.28	205.68
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,206.97	1,985.77	1,697.57	1,449.31
使用权资产折旧	27.14	-	-	-
无形资产摊销	148.72	279.26	248.90	248.27
长期待摊费用摊销	59.86	159.48	156.25	214.91
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	-0.20	50.84	-	-4.56
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	0.39	129.53	41.17	0.11
财务费用（收益以“-”填列）	265.67	497.97	559.69	540.37
投资损失（收益以“-”填列）	-	-43.19	-	-
递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	327.55	898.66	-1,027.73	-600.40
递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	-51.37	487.74	-32.13	-32.60
存货的减少（增加以“-”填列）	1,338.46	-705.31	-189.12	1,280.90
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	-3,502.12	-6,382.70	-544.51	-5,457.35
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	-656.93	-2,767.83	1,114.35	1,051.20
其他	73.94	1,910.71	133.15	-
经营活动产生的现金流量净额②	**5,237.39**	**12,552.71**	**7,544.04**	**6,921.66**
差额③=②-①	**-481.48**	**-2,817.58**	**2,176.88**	**-1,104.16**

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差异率=③/①	-8.42%	-18.33%	40.56%	-13.76%

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额分别为-1,104.16 万元、2,176.88 万元、-2,817.58 万元和-481.48 万元，差异率分别为-13.76%、40.56%、-18.33%和-8.42%。

公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异波动较大，且差异率较高，一方面是因为公司拥有泰恩康制药厂、泰恩康器材厂及安徽泰恩康等生产单位，用于办公及生产活动的房屋建筑物、机器设备等金额较大，此类长期资产的折旧摊销金额对净利润造成一定影响；另一方面，公司会根据宏观经济发展、医药行业市场变化、汇率变动等原因及时调整库存规模以及经营性应收应付项目的结算，这些项目的增减变动也导致公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在一定差异。报告期各期末，公司存货余额以及经营性应收应付项目的具体变动情况和原因，见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”。

（3）经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异同行业对比分析

报告期内，公司与可比公司经营活动产生的现金流量与净利润差异情况的对比分析具体如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额（万元）	金活医药	1,460.90	7,269.50	8,928.40	2,138.00
	康哲药业	-19,695.40	13,632.70	59,440.70	-9,531.80
	中国先锋医药	-4,070.40	2,274.90	17,601.50	4,407.00
	泛谷药业	-5,410.24	-4,227.10	8,129.98	-5,310.76
	一品红	-4,444.03	5,158.47	13,812.11	3,091.38
	康芝药业	4,680.53	-3,672.97	7,501.69	13,663.83
	泰恩康	**-481.48**	**-2,817.58**	**2,176.88**	**-1,104.16**
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异率（%）	金活医药	42.61	142.85	205.60	52.14
	康哲药业	-12.07	5.33	30.32	-5.15
	中国先锋医药	-59.73	44.18	168.23	52.09
	泛谷药业	-121.94	-40.40	71.27	-90.25
	一品红	-37.94	23.07	96.91	14.88
	康芝药业	-84.00	-183.77	-250.41	650.04

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	差异率绝对值的平均值	**59.72**	**73.27**	**137.12**	**144.09**
	泰恩康差异率绝对值	**8.42**	**18.33**	**40.56**	**13.76**

注：数据来源于同行业可比公司定期报告或招股说明书。

从上表可以看出，可比公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异不论金额还是差异率波动都较大，该差异主要系行业经营特点所致。

3、投资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投资活动产生的现金流入	8.03	6,672.79	0.15	6.00
投资活动产生的现金流出	1,471.41	15,931.86	883.46	3,858.70
投资活动产生的现金流量净额	**-1,463.38**	**-9,259.07**	**-883.31**	**-3,852.70**

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额持续为负，主要系公司正处于快速发展阶段，报告期内固定资产投资建设项目支出较多，此外，公司于报告期内支付了收购武汉威康股权的尾款。

报告期内，公司投资活动产生的现金流出情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,471.41	9,311.86	883.46	3,024.47
投资支付的现金	-	6,620.00	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	834.23
其中：以前期间发生的企业合并于本期支付的现金或现金等价物（武汉威康）	-	-	-	834.23
投资活动现金流出小计	**1,471.41**	**15,931.86**	**883.46**	**3,858.70**

2018 年度，公司发生的构建固定资产等长期资产的支出主要用于泰恩康制药厂车间项目的建设和科技实业办公楼改建工程；2019 年度，公司发生的构建固定资产等长期资产的支出主要用于安徽泰恩康制剂车间的改造工程。

2020 年度，公司投资活动产生的现金流出及现金流入均大幅增加，一方面系公司当期利用闲置资金 6,620.00 万元购买银行理财产品，并在当期全额赎回，另一方面，系公司为满足疫情期间市场对口罩的需求，新购置了一批口罩生产设备，此外，山东华铂凯盛预付购买厂房款 2,672.39 万元，导致购建固定资产、无

形资产和其他长期资产支付的现金大幅增加。

公司的构建长期资产发生的支出均系为了提高生产质量和效率、优化生产及发展布局，具有必要性与合理性。

4、筹资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
筹资活动产生的现金流入	7,649.94	12,742.95	8,724.87	18,570.00
筹资活动产生的现金流出	10,396.75	14,620.93	18,600.50	17,825.49
筹资活动产生的现金流量净额	**-2,746.81**	**-1,877.98**	**-9,875.63**	**744.51**

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 744.51 万元、-9,875.63 万元、-1,877.98 万元和-2,746.81 万元。公司筹资活动收到的现金主要系取得银行借款，筹资活动支付的现金主要系归还银行借款和利息及分配股利支付的现金。报告期内，公司分配股利的具体情况见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）股利分配情况”。

（四）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量情况

截至本招股说明书签署日，公司可预见的重大资本性支出主要包括四川泰恩康的盐酸达泊西汀、他达拉非等化学原料药生产项目，以及本次发行募集资金投资项目。本次募集资金投资项目见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

（五）流动性风险分析

1、主要流动性指标分析

报告期内及报告期各期末，公司反映流动性的主要指标情况如下：

项目	2021 年 1-6 月 /2021.6.30	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
营运资本（万元）	31,901.40	25,824.26	21,277.91	24,067.19
流动比率（倍）	2.77	2.20	2.20	2.39
速动比率（倍）	2.29	1.74	1.68	1.86
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.30	0.71	0.49	0.45
流动负债占负债总额比例	86.05%	88.32%	97.52%	97.27%

资产负债率（合并）	24.44%	29.26%	26.66%	25.47%

注：上表中的指标计算公式如下：
1、营运资本=流动资产-流动负债
2、流动比率=流动资产/流动负债
3、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债
4、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
5、流动负债占负债总额比例=流动负债/负债总额
6、资产负债率（合并）=负债总额/资产总额

报告期各期末，公司的营运资本较为充裕，流动比率和速动比率均大于 1，报告期各期，公司每股经营活动产生的现金流量均为正数，且上述指标各期无重大变动，表明公司的流动性管理较好，面临的短期偿债压力和流动性风险较小。

从公司的长短期债务配置来看，公司的负债总额中，有超过 86%的金额均为流动负债，非流动负债中主要是因非同一控制下企业合并资产评估增值确认的递延所得税负债，以及收到政府补助确认的递延收益，流动负债中，约 40%-60%的余额为短期银行借款，其余主要为无息的应付账款、预收款项等经营性应付项目。在进行长短期债务配置时，公司主要考虑资金成本、流动性需求、资金流转效率等因素，综合确定负债的期限配置。报告期各期末，公司的流动负债比例较高，一方面系流动负债的资金成本较低，资金流转效率高，另一方面，系公司短期偿债压力较小，不会因为短期负债的配置而显著增加流动风险。此外，虽然公司负债总额中流动负债的占比较高，但就公司整体的资产负债率水平来看，公司的负债率处于较低水平，整体偿债压力不大。

关于流动比率、速动比率，资产负债率指标与同行业可比公司的对比分析情况，见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）偿债能力分析”。

2、公司应对流动性风险的措施

虽然公司面临的流动性风险较小，但公司依然制定了详细的政策措施应对将来可能出现的流动性风险变化。公司在应对流动性风险时的措施包括但不限于：①维护好同上游供应商的合作关系，积极争取较为宽松的信用政策和一定的信用期；②在维护好与客户关系的前提下，加强对客户的应收款项管理，加快销售回款进度；③维持与中国光大银行股份有限公司汕头分行、中国工商银行股份有限公司汕头龙湖支行等金融机构的良好合作关系，保有充分的授信额度，保持信贷融资渠道的通畅；④保持充足且合理的现金及现金等价物水平，避免现金流量的

重大波动；⑤及时关注公司流动性水平的变化，避免出现系统性流动危机。

（六）持续经营能力分析

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，报告期内，公司的营收及盈利情况稳定且持续向好发展，报告期各期末，公司的财务状况稳健、良好，主要资产质量较高，同时公司具有较小的偿债压力、较强的偿债能力和流动性风险管理水平。公司管理层认为未来期间公司可以保持持续的盈利能力，不存在持续经营能力方面的重大不利变化或风险因素，主要依据如下：

1、核心代理产品的长期稳定是公司业绩持续增长的基础

公司自 1999 年起代理运营和胃整肠丸、沃丽汀，并不断丰富代理产品，在此期间，公司与授权厂商形成了长期稳定的相互依存、合作共赢的关系，核心产品代理权预期将保持长期稳定。公司通过长期稳定的代理运营业务，形成了稳定的现金流，代理运营业务既构成了公司业绩持续稳定的基础，也为公司自主研发项目提供了持续的资金支持。

2、公司研发项目储备丰富、研发能力强，并形成了良好的研发梯队

公司将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能力。公司研发项目储备丰富，拥有多项医药研发项目且形成了良好的研发梯队。目前，各项目的研发均在有序推进中，部分核心研发药品市场空间大，预计随着公司医药研发项目的顺利推进及相关产品的陆续推出，公司的自产产品结构将得到进一步丰富，公司的收入和利润也将随之持续增长。

3、公司已构建覆盖广泛的营销网络，具有丰富的销售推广经验和较强的渠道开拓及管理能力

公司以和胃整肠丸、沃丽汀等产品的代理起步，逐渐增加了多种代理和自产医药产品，经过二十余年的运营，公司积累了多领域药品的不同销售渠道与终端资源，构建了覆盖广泛的营销网络。此外，公司积累了丰富的医药产品运营推广经验，组建了一支熟练且富有经验的专业推广队伍，并逐步形成了从产品筛选到

市场策划再到持续维护的完善市场推广体系。公司根据不同区域渠道和产品的特征设立了营销中心及眼科事业部，形成了较强的渠道开拓及管理能力。

（七）新冠疫情影响分析

1、新冠疫情对公司海外采购的影响

公司代理销售的进口药品主要有和胃整肠丸和沃丽汀，两款药品均由公司向境外供应商采购，并负责进口报关事宜。2020 年度和 2021 年 1-6 月，和胃整肠丸和沃丽汀的采购数量及金额与 2019 年比较情况如下：

药品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	数量（盒、瓶）	金额（万元）	数量（盒、瓶）	金额（万元）	数量（盒、瓶）	金额（万元）
和胃整肠丸（50 粒）	2,035,104	594.12	5,342,148	1,672.50	8,589,336	2,658.04
和胃整肠丸（120 粒）	568,116	397.76	832,356	582.68	1,459,926	1,015.39
和胃整肠丸（300 粒）	-	-	118,272	153.35	145,152	184.13
沃丽汀	842,979	4,923.68	1,633,173	10,134.25	1,887,439	12,209.16

2020 年 1 月新冠疫情爆发，导致全国大部分地区延期复工，加之地区隔离、交通管制等疫情管控措施，公司主要代理运营的进口药品采购情况受到一定影响。2020 年，公司代理销售的三种规格和胃整肠丸采购金额合计 2,408.53 万元，较上年减少 37.56%，沃丽汀采购金额为 10,134.25 万元，较上年下降-16.99%。公司进口产品采购金额下降，主要系市场需求量受新冠疫情影响较大，导致销量有所下降，公司的采购计划随着销售情况同步调整，因此 2020 年海外采购数量较上年有所下降。随着疫情得到有效控制，产品销量逐渐恢复，相应的采购数量也将稳步回升。

2021 年 1-6 月，公司沃丽汀的采购金额为 4,923.68 万元，较 2020 年同期有所增加；和胃整肠丸的采购金额合计为 991.88 万元，较 2020 年同期有所减少，主要系公司采购周期，以及疫情期间国际运输耗时较长等因素的影响。

综上，疫情对海外采购的影响主要来自疫情引起的产品市场需求变化，代理运营进口产品的海外供应受新冠疫情影响较为有限，产品供给整体较为稳定。

2、新冠疫情对公司生产经营的影响

2020 年初，新冠疫情爆发，公司的代理运营产品和自产产品中的外用药、中成药的销售受到一定影响，但公司自产产品中的医用口罩作为疫情防控重点物

资，产量和销量实现了大幅增长。新冠疫情的具体影响如下：

（1）停工及开工复工情况

公司之子公司泰恩康器材厂的主营业务含医用口罩生产及销售。作为疫情防控重点保障物资生产企业，疫情爆发后，泰恩康器材厂立即展开工作部署，召回处于春节假期中的员工，迅速投入到防疫物资生产活动中。新冠疫情爆发后，公司将全部生产资源优先投入到口罩生产中，泰恩康器材厂没有出现停工。公司其他子公司为响应疫情防控政策，有序组织复工复产，截至到 2020 年 2 月底，公司整体复工率基本达到 100%。

（2）日常订单或重大合同的履行不存在障碍

①采购方面

疫情期间，口罩等防疫物资的原材料比较紧缺，公司供应链体系健全且有一定存货储备，原材料的供应能够满足生产需求。随着各行业逐步复工复产，公司自产产品上游原料供应商的产量不断加强，目前不存在原材料供应不足的情况。

另一方面，公司与代理运营的主要产品和胃整肠丸和沃丽汀的供应商签订的代理协议均为长期协议，协议有效期为五年，自 1999 年代理以来，合作未发生中断，目前双方保持着良好合作关系。和胃整肠丸的最新代理协议已于 2020 年 12 月签署，沃丽汀的最新代理协议已于 2021 年 3 月签署，未来公司将继续作为和胃整肠丸和沃丽汀的全国总代理。此外，公司代理运营的产品还包括保心安油和强生吻合器、缝线等，相关代理协议均在正常履行中，代理产品的供给未受到较大影响。

②销售方面

公司主要产品为代理运营产品和自产中成药、外用药、医疗器械等。受国内疫情因素影响，市场对公司部分产品的需求出现下滑，导致部分产品的销量减少。但公司自产的医疗器械产品中，医用口罩作为防疫物资，订单数量大幅增加，为保障医用口罩的供应，公司口罩生产经营活动在春节期间没有出现停工。随着疫情的有效控制，全国逐步放开疫情管控限制措施，公司其他产品下游需求正逐步恢复，且 2020 年下半年公司新产品盐酸达泊西汀片上市销售，全年销售收入总额实现较大幅度增长。2021 年 1-6 月，公司自产中成药和外用药的销售收入同比均实现较大幅度的增长，盐酸达泊西汀片的销售收入相较于 2020 年度也实现一定幅度的增长。

（3）产量与销量情况

发行人 2019 年至 2021 年 1-6 月自产产品的产量、销量情况如下：

主要产品	产量			销量		
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
风油精（万瓶）	652.86	628.91	815.87	651.80	892.61	739.47
红花油（万瓶）	30.82	134.88	96.55	56.55	116.24	81.78
丸剂（万粒）	146,602	229,116	259,043	153,318.98	227,624.65	209,203.79
口罩（万只）	11,183	36,718	7,384	12,063.41	26,997.00	7,348.00

由上表可知，发行人的风油精、红花油等自产外用药及自产中成药的产量、销量主要系受相关产品因新冠疫情而产生的市场供需变化影响，整体影响相对较小。2020 年自产口罩的产量和销量较上年同期大幅提升，主要系口罩为疫情防控重点保障物资，疫情期间市场需求急剧上升所致。2021 年 1-6 月，公司根据市场供需情况，适当减少了口罩和红花油的生产，增加了风油精、中成药丸剂等产品的生产。

综上，公司在疫情期间积极开展生产经营，春节期间口罩生产未出现停工，对于在手订单能够保证正常供应，自产产品产量和销量相较于疫情集中爆发的期间总体有所增长，日常订单或重大合同的履行不存在障碍。

3、新冠疫情对公司财务状况的影响

公司 2019 年至 2021 年 6 月的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
营业收入	31,648.15	70,898.28	49,638.86
归属于母公司所有者的净利润	5,720.44	16,082.51	5,490.42
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,670.55	15,276.45	5,182.69

在新冠疫情爆发的情况下，公司 2020 年的营业收入实现较大增长，扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润已超过 2019 年。虽然公司的部分产品受新冠疫情影响，上半年的销售收入出现下降，但随着疫情逐步缓和，市场需求恢复良好。同时，公司自产口罩的销售收入实现大幅增长，新冠疫情期间口罩的市场价格有所提高，公司销售口罩的毛利空间也随之增加，加上新上市产品盐酸达泊西汀片的销售情况良好，最终使得 2020 年公司营业收入和净利润实现

增长。

2021 年 1-6 月，虽然口罩对公司的业绩贡献大幅减少，但随着主要代理产品和自产产品销售收入的恢复性增长，以及新产品“爱廷玖”盐酸达泊西汀片对业绩贡献的提高，公司的经营业绩仍然保持在较高水平，2021 年 1-6 月，归属于母公司所有者的净利润已超过 2019 年全年水平。

综上，在新冠疫情爆发后，公司业绩大幅提升，不存在对财务状况的重大不利影响。

4、新冠疫情对公司持续经营能力的影响

公司管理层依据报告期内的审计报告及截至目前的生产、经营和销售等情况判断，新冠疫情对公司业绩的影响是暂时的。随着后续疫情好转，口罩生产可能逐步放缓，但在疫情防控常态化的背景下，口罩的市场需求将保持在相对稳定水平。同时，随着代理运营产品的销量回升，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片等自主研发的药品上市，公司业务收入将会保持稳定增长。2020 年和 2021 年 1-6 月，归属于母公司所有者的净利润分别为16,082.51万元和5,720.44万元，均已超过2019年全年水平，目前主要生产经营活动已经恢复至正常状态。发行人拥有覆盖广泛的营销网络，核心代理产品知名度较高，自产产品规模不断发展，抗风险能力较强，新冠疫情未对全年经营业绩情况产生重大负面影响，亦未对发行人持续经营能力及发行条件构成重大不利影响。

公司将积极采取措施应对新冠疫情的影响，进一步拓宽下游客户的合作渠道，及时关注处于疫情区域的客户情况，同时稳步推进在研项目进展，将自主研发能力优势转换为产品成果，丰富公司产品管线，发掘新的利润增长点，以保持公司的持续稳定经营。

十四、重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项

（一）报告期内的重大投资或资本性支出

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 3,024.47 万元、883.46 万元、9,311.86 万元和 1,471.41 万元。公司的重大资本性支出项目主要系投资建设或改造厂房、车间与办公楼，以及购置机器设备，资本

性支出主要系公司为提高生产及经营的质量与效率，促进技术工艺改进而发生，所需资金均来源于公司自筹资金。公司的上述资本性支出对财务状况的影响主要体现为固定资产结构的变动，具体情况见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产质量分析”之“3、非流动资产构成及变动分析”之“（1）固定资产”。

（二）报告期内的重大资产业务重组或股权收购合并等事项

报告期内，公司未发生重大资产重组交易。

报告期内，公司发生的股权收购合并等事项主要为：2020 年 6 月，公司以发行股份的方式收购了子公司山东华铂凯盛 45%的少数股东股权和武汉威康 45%的少数股东股权，该项收购完成后，山东华铂凯盛和武汉威康成为公司的全资子公司。该交易的目的是扩大公司对山东华铂凯盛和武汉威康的持股比例，增强控制权。山东华铂凯盛主要从事化学药与生物制品的研发、医药技术服务及技术转让等相关业务，武汉威康主要从事发行人主要产品的推广销售业务。通过该交易，公司将增强对两家子公司的控制，统筹公司的研发和营销布局，以方便公司未来进一步扩大药物研发领域，提升公司技术实力，并进一步增强市场销售能力，更好地满足公司经营战略发展的需要，完善公司治理结构，促进公司持续、稳定发展。由于该交易发生前，山东华铂凯盛和武汉威康已经被纳入公司的合并范围，所以该交易不会对公司报告期内和未来期间的经营成果及财务状况产生重大实质性影响。

1、发行人收购山东华铂凯盛 45%的少数股东股权情况

（1）基本方案及主要条款

公司（甲方）与华铂精诚（乙方）签署的《发行股份购买资产协议》中基本方案和主要条款如下：

项目	基本方案和主要条款
发行对象和交易方式	本次交易中，甲方拟按照 8 元/股的价格，以发行股份的方式购买乙方持有的山东华铂凯盛45%股权，标的资产交易价格合计 14,000.00 万元。甲方拟向发行对象乙方发行股份的数量为 1,750.00 万股。
标的资产定价依据	标的资产为乙方持有的山东华铂凯盛 45%股权即 450.00 万元出资额。根据评估机构出具的编号为东洲评报字[2020]第 0456 号《资产评估报告》，以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，选用资产基础法进行评估，山东华铂凯盛的股东的全部权益价值为人民币 31,114.39 万元。
标的资产交易价格	本次交易标的资产的交易价格以评估值作为定价参考，经双方友好协商，本次甲方购买乙方持有的山东华铂凯盛 45%股权即 450.00 万元出

项目	基本方案和主要条款
	资额的交易价格确定为 14,000.00 万元。
款项支付及标的资产的交割	协议各方同意，在甲方定向发行认购公告约定的期限内完成前述标的资产的交割。 标的资产应被视为在交割日由乙方交付给甲方，即自交割日零时起，甲方享有与标的资产相关的一切权利、权益和利益，承担目标资产的风险及其相关的一切责任和义务。
与标的公司相关的债权债务及人员安排	甲方购买的标的资产为股权资产，不涉及债权、债务的处理，原属标的公司的债权、债务在股权转让完成后，仍然由标的公司享有和承担；本次交易亦不涉及员工安置事项，原标的公司聘任的员工在股权转让完成后，与标的公司的劳动关系保持不变。

（2）评估方法

本次山东华铂凯盛评估方法采用了资产基础法，对其中主要资产“在研药品项目”采用了收益法，辅以决策树模型进行评估。

资产基础法具体是指将构成企业的各种要素资产的评估值加总减去负债评估值求得企业股东全部权益价值的方法。山东华铂凯盛的主要资产为无形资产，无形资产有电脑应用软件、商标权、专利技术、软件著作权及六项研发及上市进度较为明确的药品技术等，上述无形资产中，以六项研发及上市进度较为明确的药品技术为主。

药品研发的收益为或有收益，因此本次采用收益法，辅以决策树模型进行评估，即对项目研发阶段采用决策树模型评估，对未来产品销售阶段采用收益法——收入分成法评估。

①研发阶段：决策树模型

药物研发过程中各阶段一般只存在成功和失败两个结果。药品研发项目有多阶段性的特点，前一阶段的成功与否影响着下一阶段的决定是继续还是放弃的选择权。阶段性现值计算公式如下：

$$C_0 = [p \times C_{u,t} + (1-p) \times C_{d,t}] / (1+r_c)^t$$

式中：r_c 为折现率；

p 为成功概率；

C_0 为每一阶段的节点价值；

$C_{u,t}$ 为每一阶段的上行（成功）价值；

$C_{d,t}$ 为每一阶段的下行（失败）价值；

根据企业提供的信息，该项目在研究过程中一旦失败，将没有任何可回收价

值，故下行价值按 0 计算。

②销售阶段：收入分成法

$$V = \sum_{t=1}^{n} \frac{R_t \times K}{(1+r)^t}$$

式中：V 为无形资产的价值；

K 为无形资产在对应营业收入的分成率；

R_t为无形资产对应产品第 t 年的营业收入；

n 为收益法预测年限；

r 为折现率；

t 为药品上市后第 t 年。

（3）评估定价的具体指标及测算过程

主要无形资产中的六项研发及上市进度较为明确的药品技术明细如下：

序号	产品名称	类别
1	注射用多西他赛聚合物胶束	化药 2.2 类
2	雷珠单抗注射液	治疗用生物制品 3.3 类
3	盐酸达泊西汀片	化药 4 类
4	盐酸普拉克索缓释片	化药 4 类
5	硝呋太尔阴道片	化药 4 类
6	聚甲酚磺醛栓	化药 4 类

上述六项药品技术的评估采用了一致的方法，以下分析以“雷珠单抗注射液”为例列示评估定价的具体指标及测算过程。

雷珠单抗注射液主要用于治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（AMD）。目前，山东华铂凯盛的雷珠单抗注射液已完成小试研究、中试研究，正在准备申请临床试验。

①确定收益期限

技术类无形资产都具有一定的生命周期，根据对山东华铂凯盛技术专家访谈，结合一般单抗类药品生命周期，同时考虑到本品种原研产品于 2006 年上市，确定该产品上市以后的经济寿命年限约为 15 年左右（有效分成年限）。即收益预测的截止时间为 2040 年 12 月 31 日。

②产品未来销售收入预测

企业根据未来的发展规划，对企业雷珠单抗产品上市后的盈利情况进行了预测，评估机构从适应症的市场规模、产品单价及销售能力等方面分析了盈利数据的合理性。具体数据如下：

项目	2025 年 7-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
销售收入（万元）	3,600	28,800	39,600	45,000	54,000	58,320	61,236	64,298

注：2033 年至 2040 年销售收入在 2032 年收入水平上保持稳定。

③分成率的确定

由于山东华铂凯盛为药品研发公司，其盈利模式是寻找合作伙伴，在研发成果药品上市以后，通过合作伙伴对药品的销售收入或毛利润进行分成而获得收益。评估机构收集了一些国外近几十年来的许可费率数据，根据近些年国外、国内数据的分析，确认生物制药行业平均许可使用费率范围。同时，根据分成率测评表，确定专有技术分成率的调整系数。最终确定委估药品收入分成率为 15.0%。

④确定无形资产衰减率

上市前 6 年由于治疗技术先进，且其竞争基本可以预见，不考虑衰减，以后年度按照剩余生命周期年限确定衰减率，即每年衰减 8%。

⑤确定折现率

本次采用通用的社会平均收益率法模型估测确定的无形资产折现率为 14.10%。

⑥上市时点的价值

根据上述预测和计算，雷珠单抗注射液于 2025 年 7 月上市，其上市时点的评估值为 39,230 万元。详见下表：

单位：万元

项目	2025 年 7-12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
销售收入	3,600	28,800	39,600	45,000	54,000	58,320	61,236	64,298
分成率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
衰减系数	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.92	0.84
分成额	540	4,320	5,940	6,750	8,100	8,748	8,451	8,102
折现率	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%
折现期	3.00	12.00	24.00	36.00	48.00	60.00	72.00	84.00
折现系数	0.9676	0.8764	0.7681	0.6732	0.5900	0.5171	0.4532	0.3972
折现值	523	3,786	4,563	4,544	4,779	4,524	3,830	3,218

现值合计	39,230							

（续表）

项目	2033 年	2034 年	2035 年	2036 年	2037 年	2038 年	2039 年	2040 年
销售收入	64,298	64,298	64,298	64,298	64,298	64,298	64,298	64,298
分成率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
衰减系数	0.76	0.68	0.60	0.52	0.44	0.36	0.28	0.20
分成额	7,330	6,558	5,787	5,015	4,244	3,472	2,701	1,929
折现率	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%	14.1%
折现期	96.00	108.00	120.00	132.00	144.00	156.00	168.00	180.00
折现系数	0.3481	0.3051	0.2674	0.2343	0.2054	0.1800	0.1578	0.1383
折现值	2,552	2,001	1,547	1,175	872	625	426	267

⑦研发各阶段的价值

基于行业的一般判断和资深研发经验的职业判断，企业技术负责人对研发阶段的项目产品化各阶段研发成功率进行预测，预测结果及后续的投入情况和所需时间如下：

研发阶段	投入（万元）	研发需要时间（年）	预计成功率	期间
IND	230.00	0.83	95.0%	2016.06-2020.10
临床试验 I 期	1,020.00	1.67	90.0%	2020.11-2022.06
临床试验 II、III 期	11,040.00	2.00	76.5%	2022.07-2024.06
获得生产批文	240.00	1.00	96.8%	2024.07-2025.06
合计	12,530.00	5.50	63.3%	

综上，按照决策树模型公式，根据上述成功概率和研发阶段资金成本对药品上市时点的价值和后续支出进行风险调整，雷珠单抗注射液在研项目技术知识产权于评估基准日价值为 9,900.00 万元。计算明细如下：

单位：万元

项目	2019/12/31	IND	临床 I 期	临床 II-III期	获得生产批文
投入	-	230.00	1,020.00	11,040.00	240.00
期限（年）	-	0.83	1.67	2.00	1.00
长期借款利率	-	4.90%	4.90%	4.90%	4.90%
成功概率	-	95.0%	90.0%	76.5%	96.8%
评估值	9,859.31	11,047.28	14,472.90	35,956.80	39,229.98

项目	2019/12/31	IND	临床 I 期	临床 II-III期	获得生产批文
评估值取整	9,900.00				

（4）业绩承诺及补偿方案

本次交易未约定业绩承诺及补偿方案。

（5）付款时间及付款金额

本次交易系通过股份支付，不涉及现金支付。发行人按照 8 元/股的价格，向华铂精诚定向发行 1,750.00 万股股票，交易价格为 14,000.00 万元。以上交易于 2020 年 6 月 24 日完成。

（6）收购增值率

公司收购山东华铂凯盛 45%的少数股东股权时增值率信息如下表所示：

标的资产	交易作价对应的100%股权价格	估值依据	账面净资产	评估基准日	收购增值率
山东华铂凯盛	31,111.11 万元	收益法	-2,941.78 万元	2019 年 12 月 31 日	—

（7）收购山东华铂凯盛 45%的少数股东股权定价的合理性

①收购时点山东华铂凯盛财务数据及业绩预测

基于上海东洲资产评估有限公司出具的关于山东华铂凯盛的“东洲评报字[2020]第 0456 号”《资产评估报告》，山东华铂凯盛于收购时的财务数据如下：

单位：万元

项目	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	7,126.32	5,611.19
净资产	-2,941.78	-1,367.59
营业收入	243.76	2,547.88
净利润	-1,574.80	572.09

截至 2019 年 12 月 31 日，山东华铂凯盛净资产账面价值为-2,941.78 万元，2019 年度实现净利润为-1,574.80 万元。山东华铂凯盛主要从事化学药与生物制品的研发、医药技术服务及技术转让等相关业务，公司各产品研发进度、各阶段研究成功概率均不同，各项在研项目需要采用收益法，辅以决策树模型评估。由于主要在研项目的差异性，企业整体盈利情况、达到稳定收益的期限、每个时间的综合成功概率，都较难合理判断，因此未来年度企业整体经营收益与风险在基准日时点难以可靠地估计，企业未做业绩预测，而需采用资产基础法对整体价值进行评估。

②市场同类型交易作价情况

因收购前山东华铂凯盛处于亏损状态且净资产为负，拟通过评估增值率与市场同类型交易进行作价对比。经公开市场信息查询，A 股市场与本次收购同类型交易案例情况如下：

公司	标的公司	交易事项	标的公司主营业务	标的公司整体估值（万元）	净资产（万元）	增值率
上海医药	上海交联药物研发有限公司	收购标的公司 100%股权	药物研发及相关技术服务	2,319.78	-28.22	—
中源协和	深圳市北科生物科技有限公司	收购标的公司 13%股权	致力于生物医学技术的基础研究和转化性研究	76,135.60	15,465.17	392.30%
溢多利	长沙世唯科技有限公司	收购标的公司 51%股权	从事植物源饲料添加剂，以及中兽药及各类植物提取物产品的研究、开发和生产工作。	16,893.59	3,807.23	343.72%
九州药业	江苏瑞克医药科技有限公司	收购标的公司 100%股权	从事化学原料药的研发、生产和销售	15,618.81	6,975.24	123.92%
泰恩康	山东华铂凯盛	收购标的公司 45%股权	从事化学药与生物制品的研发、医药技术服务及技术转让等相关业务	31,114.39	-2,941.78	—

由于不同医药研发企业的药品研发内容，研发周期，资金投入以及各阶段的成功概率差异较大，各公司股东权益的评估过程中的具体参数假设都会不同，导致评估增值率可比性较低。山东华铂凯盛的评估价值系根据自身业务特点，主要在研项目情况进行针对性分析而得，符合山东华铂凯盛的实际经营情况，收购定价具有合理性。

2、发行人收购武汉威康 45%的少数股东股权情况

（1）基本方案及主要条款

公司（甲方）与徐阳（乙方 1）和魏铣（乙方 2）签署的《发行股份购买资产协议》中基本方案和主要条款包括：

项目	基本方案和主要条款
发行对象和交易方式	本次交易中，甲方拟按照 8 元/股的价格，以发行股份的方式购买乙方 1 持有的武汉威康 25%股权、乙方 2 持有的武汉威康 20%股权，合计 45%的股权，标的资产交易价格合计 3,510.00 万元。甲方拟向发行对象

项目	基本方案和主要条款
	乙方 1、乙方 2 发行股份的数量合计为 438.75 万股。其中，乙方 1 认购的股份数量为 243.75 万股，乙方 2 认购的股份数量为 195.00 万股。
标的资产定价依据	标的资产为乙方 1 持有的武汉威康 25%股权即 150.00 万元出资额、乙方 2 持有的武汉威康 20%股权即 120.00 万元出资额。 根据评估机构出具的编号为东洲评报字[2020]第 0419 号《资产评估报告》，以 2019 年 12 月 31 日为评估基准日，选用收益法进行评估，武汉威康的股东全部权益价值为人民币 7,900.00 万元。
标的资产交易价格	本次交易标的资产的交易价格以评估值作为定价参考，经各方友好协商，本次甲方购买乙方 1 持有的武汉威康 25%股权即 150.00 万元出资额的交易价格确定为 1,950.00 万元，甲方购买乙方 2 持有的武汉威康 20%股权即 120.00 万元出资额的交易价格确定为 1,560.00 万元。
款项支付及标的资产的交割	协议各方同意，在甲方定向发行认购公告约定的期限内完成前述标的资产的交割。 标的资产应被视为在交割日由乙方交付给甲方，即自交割日零时起，甲方享有与标的资产相关的一切权利、权益和利益，承担目标资产的风险及其相关的一切责任和义务。
与标的公司相关的债权债务及人员安排	甲方购买的标的资产为股权资产，不涉及债权、债务的处理，原属标的公司的债权、债务在股权转让完成后，仍然由标的公司享有和承担；本次交易亦不涉及员工安置事项，原标的公司聘任的员工在股权转让完成后，与标的公司的劳动关系保持不变。

（2）评估方法

本次对武汉威康评估采用收益法，收益法是指将预期收益资本化或者折现以确定评估对象价值的评估方法。本次现金流量折现法（DCF）具体选用企业自由现金流量折现模型，具体如下：

$$E = B - D$$

E 为评估对象的股东全部权益价值，D 为评估对象的付息债务价值，B 为评估对象的企业价值。

$$B = P + \sum C_i$$

$$p = \sum_{i=1}^{n} \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n * (1+g)}{(r-g) * (1+r)^n}$$

式中：r 为所选取的折现率；

F_i 为评估对象未来第 i 年的预期收益（现金流）；

n 为明确的预测期期间，指从评估基准日至企业达到相对稳定经营状况的时间。（本次明确的预测期期间 n 选择为 5 年，确定预测期后收益期为无限期）；

g 为未来收益每年增长率（根据企业进入稳定期的因素分析预测期后的收益趋势，本次评估假定 n 年后 F_i 不变，g 取零）；

ΣC_i 为评估对象基准日存在的溢余资产、非经营性资产或负债的价值。

（3）评估定价的具体指标及测算过程

①净利润的预测

结合历史经营情况，管理层根据企业制定的发展规划，签发了盈利预测，评估机构结合企业未来产品市场需求和竞争情况分析了预测数据的合理性，相关数据如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年及以后
一、营业收入	3,838.96	3,966.52	4,099.42	4,229.81	4,365.24
减：营业成本	2,258.00	2,340.31	2,428.24	2,522.50	2,623.84
税金及附加	14.55	15.00	15.48	15.93	16.40
销售费用	353.99	374.59	394.45	414.85	436.74
管理费用	203.10	221.20	240.99	262.16	285.30
财务费用					
二、营业利润	1,009.32	1,015.42	1,020.26	1,014.37	1,002.96
加：营业外收入					
减： 营业外支出					
三、利润总额	1,009.32	1,015.42	1,020.26	1,014.37	1,002.96
四、所得税	254.70	256.30	257.60	256.20	253.44
五、净利润	754.62	759.12	762.66	758.17	749.52
减：少数股东损益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
六、归属于母公司损益	754.62	759.12	762.66	758.17	749.52

注：以上预测数据未还原发行人母公司向武汉威康支付的推广服务费。

②折现率的确定

本次采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率。WACC 模型它是期望的股权回报率和所得税调整后的债权回报率的加权平均值。

总资本加权平均回报率利用以下公式计算：

$$R = R_d \times (1-T) \times W_d + R_e \times W_e$$

W_d 为评估对象的付息债务比率，W_e 为评估对象的权益资本比率，T 为所得税率，R_d 为付息债务利率，R_e 为权益资本成本。权益资本成本，按资本资产定价模型（CAPM）确定：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中：R_f为无风险报酬率；

MRP 为市场风险溢价；

ε 为评估对象的特定风险调整系数；

β_e为评估对象权益资本的预期市场风险系数，

$$\beta_e = \beta t \times (1 + (1-t) \times \frac{D}{E})$$

式中：β_t为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为付息债务与权益资本。

A.风险报酬率

选用评估时最新的十年期银行间固定利率的国债收益率均值 3.20%作为无风险利率。

B.市场风险溢价 MRP 的确定

选用美国股票与国债的算术平均收益差作为成熟股票市场的风险溢价，再考虑中国的国家风险溢价补偿，得到目前中国股权市场风险溢价约为 7.05%

C.β 值和企业特定风险 ε 的确定

选取与企业处于同行业的上市公司于基准日的 β 系数平均值作为参照，经从同花顺资讯查询，医药流通行业的可比公司加权剔除财务杠杆调整平均为 0.752，而武汉威康于基准日无有息负债，故其权益资本预期风险系数的估计值 βe 为 0.752。本次特定个别风险调整系数 ε 确定为 3%。

③股东全部权益价值计算

A.溢余资产价值和非经营性资产价值

评估基准日账面货币资金账户存款余额 1,687.86 万元。经评估人员根据历史数据分析，企业正常资金周转需要的完全现金保有量为 2.5 个月的付现成本费用，除此之外约有 978.14 万元货币资金为溢余性资产。评估基准日企业的非经营性资产和负债仅有递延所得税资产 3.39 万元。

B.股东全部权益价值

将所得到的经营性资产的价值、基准日的溢余资产价值、非经营性资产价值、付息债务的价值代入式，得到评估对象的全部权益价值为 7,900.00 万元（取整）。

（4）业绩承诺及补偿方案

本次交易未约定业绩承诺及补偿方案。

（5）付款时间及付款金额

本次交易系通过股份支付，不涉及现金支付。发行人按照 8 元/股的价格，向徐阳定向发行 243.75 万股股票，交易价格为 1,950.00 万元；向魏铣定向发行 195.00 万股股票，交易价格为 1,560.00 万元。以上交易于 2020 年 6 月 24 日完成。

（6）收购增值率

公司收购武汉威康 45%的少数股东股权时增值率信息如下表所示：

标的资产	交易作价对应的100%股权价格	估值依据	账面净资产	评估基准日	收购增值率
武汉威康	7,800.00 万元	收益法	3,335.00 万元	2019 年 12 月 31 日	133.88%

（7）收购武汉威康 45%的少数股东股权定价的合理性

①收购时点武汉威康财务数据及业绩预测

基于上海东洲资产评估有限公司出具的关于武汉威康的“东洲评报字[2020]字第 0419 号”《资产评估报告》，武汉威康于收购时的财务数据如下：

单位：万元

项目	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	3,490.89	2,708.92
净资产	3,335.00	2,496.25
营业收入	4,236.51	4,854.61
净利润	838.75	806.52

截至 2019 年 12 月 31 日，武汉威康净资产账面价值为 3,335.00 万元，2019 年度实现净利润为 838.75 万元。本次评估采用的主要业绩预测情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年及以后
营业收入	3,838.96	3,966.52	4,099.42	4,229.81	4,365.24
净利润	754.62	759.12	762.66	758.17	749.52

②市场同类型交易作价情况

武汉威康主要从事泰恩康主要产品的推广销售业务，本次收购定价系根据收益法得到的评估价值为参考确定，可采用市盈率指标与市场同类型交易进行作价对比。经公开市场信息查询，A 股市场与本次收购同类型交易案例情况如下：

公司	标的公司	交易事项	标的公司主营业务	交易定价对应的 100%股权估值（万元）	标的公司预测首年净利润（万元）	市盈率（倍）
同济堂	四川贝尔康医药有限公司	收购标的公司 60%股权	从事药品批发、分销、直营连锁、加盟连锁、医院纯销、电子商务和中药制造业务	45,000.00	3,985.49	11.29
华通医药	浙农集团股份有限公司	收购标的公司 100%股权	化学农药、化学肥料、农用机械及配件	266,722.45	24,450.28	10.91
泰恩康	武汉威康	收购标的公司 45%股权	从事眼科用药的推广销售业务	7,800.00	759.12	10.28

根据交易定价情况，本次交易的市盈率为 10.28 倍，与可比交易的市盈率指标差异较小，处于合理区间。

本次收购武汉威康少数股东股权有利于公司整合现有资源，降低管理成本，提高运营效率，增强对子公司的控制权，符合公司发展战略。评估机构已结合武汉威康的业务发展情况，综合评估了武汉威康未来盈利预测的合理性，在此基础上得到股东权益评估价值。本次交易参考评估结果定价，经与市场同类交易相比，收购定价不存在明显差异，具有合理性。

3、收购资金来源、支付的对价资金去向及用途、相关税项的缴纳情况

发行人收购山东华铂凯盛、武汉威康少数股东股权系通过发行股份方式支付，不涉及现金支付。

山东华铂凯盛股权转让方华铂精诚已就转让产生的个人所得税申请分期缴纳，并取得了樟树市税务局出具的《非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表》，相关税款将在 2024 年缴纳完毕。

武汉威康股权转让方徐阳和魏铣已于 2020 年 6 月，在武汉市税务局完成缴纳股权转让产生的个人所得税和印花税。

4、上述股权收购事项对发行人业务稳定性的影响

上述股权收购事项发生前，山东华铂凯盛和武汉威康已在合并报表范围内，收购事项发生后，公司合并范围未发生变化，主营业务、治理结构及管理层团队未发生重大改变。本次定向发行股份收购控股子公司山东华铂凯盛和武汉威康的少数股东权益，符合公司业务发展规划，本次发行将提升公司的研发能力和销售能力，公司将基于上述公司的研发团队和销售渠道，加速公司业务拓展，提升市

场占有率和品牌影响力，增强公司的综合竞争能力。因此，上述股权收购事项不会对发行人业务稳定性产生重大不利影响。

十五、资产负债表日后事项、或有事项、承诺事项和其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

公司不存在需披露的重大资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至资产负债表日，公司无应披露未披露的或有事项。

（三）承诺事项

截至资产负债表日，公司无应披露未披露的重要承诺事项。

十六、盈利预测信息

公司未编制和披露盈利预测信息。

十七、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况

（一）发行人 2021 年 1-9 月的主要财务信息及经营情况

发行人最近一期财务报告的审计基准日为 2021 年 6 月 30 日，华兴会计师对发行人 2021 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了华兴专字[2021]20000260325 号《审阅报告》。审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映泰恩康的财务状况、经营成果和现金流量。”

根据上述《审阅报告》，发行人 2021 年 9 月 30 日/2021 年 1-9 月的主要财务指标及与上年对比情况如下：

单位：万元

项目	2021.9.30/ 2021 年 1-9 月	2020.12.31/ 2020 年 1-9 月	变动金额	变动比例
总资产	88,093.78	83,348.73	4,745.05	5.69%
所有者权益	66,908.37	58,962.98	7,945.39	13.48%

项目	2021.9.30/ 2021 年 1-9 月	2020.12.31/ 2020 年 1-9 月	变动金额	变动比例
营业收入	46,822.69	51,652.50	-4,829.81	-9.35%
营业利润	9,356.63	14,073.11	-4,716.48	-33.51%
利润总额	9,287.17	14,188.27	-4,901.10	-34.54%
净利润	7,934.79	10,912.68	-2,977.89	-27.29%
归属于母公司股东的净利润	7,936.90	11,612.42	-3,675.52	-31.65%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,830.80	11,309.89	-4,479.09	-39.60%
经营活动产生的现金流量净额	5,692.83	6,979.98	-1,287.15	-18.44%

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人的总资产较 2020 年 12 月 31 日增加 4,745.05 万元，增幅为 5.69%，变动幅度较小。截至 2021 年 9 月 30 日，发行人所有者权益金额较 2020 年 12 月 31 日增加 7,945.39 万元，增幅为 13.48%，所有者权益的增加主要系发行人 2021 年 1-9 月实现盈利，未分配利润金额随之增加。

2021 年 1-9 月，发行人的营业收入较 2020 年同期减少 4,829.81 万元，降幅为 9.35%，主要受以下因素综合影响：1、2020 年 1-9 月新冠肺炎疫情集中爆发的期间，发行人的口罩销售收入大幅增加，2021 年 1-9 月，随着新冠疫情的有效控制以及市场上口罩供应量的增加，发行人的口罩收入降幅较大；2、2020 年 8 月发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片开始上市销售，2020 年 1-7 月尚无该产品的销售收入，因此 2021 年 1-9 月该品销售收入较去年同期大幅增长；3、2021 年 1-9 月，新冠肺炎疫情在全国范围内得到有效控制，发行人除口罩外的主要代理产品和自产产品的销售收入较去年同期实现一定幅度的增长。

2021 年 1-9 月，发行人的营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2020 年同期均有所下降，主要系该期间的营业收入较 2020 年同期减少，以及销售费用较 2020 年同期有所提高所致。2021 年 1-9 月，发行人销售费用的增加主要系该期间发行人增加了新产品“爱廷玖”的营销推广，此外，2020 年上半年处于新冠肺炎疫情较为严重的期间，发行人对原有产品开展的营销推广活动较少，随着新冠疫情的有效控制，发行人于 2021 年 1-9 月增加了对原有产品的营销推广。

2021 年 1-9 月，发行人经营活动产生的现金流量净额较 2020 年同期下降 1,287.15 万元，降幅为 18.44%，主要系该期间营业收入同比有所降低。

2021 年 1-9 月和 2020 年 1-9 月，发行人非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.19	-24.30
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,383.24	527.10
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	13.18	35.26
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-94.70	-110.61
非经常性损益总额	1,301.53	427.46
减：企业所得税影响数	195.42	77.90
减：少数股东权益影响额（税后）	-	47.02
归属于母公司股东的非经常性损益净额	1,106.11	302.54

2021 年 1-9 月，归属于母公司股东的非经常性损益净额增幅较大，主要系计入当期损益的政府补助金额有所增加。

综上，发行人 2021 年 1-9 月的经营业绩变动具有合理性。财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间，发行人整体经营情况良好，研发、采购、生产以及销售等主要业务运转正常，发行人生产经营的内外部环境以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大不利变化。

（二）发行人 2021 年度业绩预计情况

根据 2021 年 1-9 月发行人经审阅的业绩情况，结合审阅报告截止日后发行人的经营状况、预计成本费用等，发行人预计 2021 年度的营业收入约为 65,959.40 万元至 67,461.30 万元，较 2020 年度变动幅度约为-6.97%至-4.85%，预计 2021 年度归属于母公司股东的净利润约为 10,812.65 万元至 12,227.36 万元，较 2020 年度变动幅度约为-32.77%至-23.97%，预计 2021 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为 9,585.53 万元至 11,000.24 万元，较 2020 年度变动幅度约为-37.25%至-27.99%。

发行人预计 2021 年度营业收入、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较 2020 年度均有所减少，主要系口罩市场

价格下降、产品收入结构变动、期间费用增加等因素的共同影响。

上述 2021 年度财务数据为发行人初步预计数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金运用概况

本次募集资金投资项目是根据医药行业未来发展的方向和市场需求的变动，结合国家相关政策规划，围绕公司的主营业务而确立的。同时综合考虑了公司的经营规模、财务状况、技术储备以及发展规划等因素。通过生物技术药及新药研发项目提升公司自主研发能力和创新创造创意能力，将进一步提高公司的研发能力；通过业务网络及品牌建设项目则进一步巩固公司现有的营销渠道优势；通过补充营运资金项目，增强公司日常经营活动的抗风险能力及应变能力。

（一）本次新股发行募集资金

公司发行前总股本为 17,728.75 万股，公司本次拟公开发行股份不超过 5,910.00 万股，发行后股份总数不超过 23,638.75 万股。募集资金总额和新股发行数量将根据发行时市场状况和询价的情况予以确定。本次发行新股的实际募集资金扣除发行费用后，全部用于公司主营业务相关的项目。

（二）本次募集资金投资项目概况

本次募集资金投向经公司 2020 年 8 月 17 日召开的第三届董事会第三十一次会议及 2020 年 9 月 2 日召开的 2020 年第六次临时股东大会审议批准，并经发行人第三届董事会第三十五次会议及 2020 年第八次临时股东大会审议通过《关于调整公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市方案的议案》等议案。若本次股票发行成功，募集资金将按照轻重缓急顺序，投资以下项目：

序号	项目名称	总投资/资金总需求（万元）	利用募集资金投资额（万元）
1	生物技术药及新药研发项目	27,640.46	27,640.46
2	业务网络及品牌建设项目	22,335.84	22,335.84
3	补充营运资金	25,000.00	25,000.00
合计		**74,976.30**	**74,976.30**

上述项目总投资金额合计为 74,976.30 万元，拟投入募集资金金额为 74,976.30 万元。本次发行及上市募集资金到位前，公司将根据各项目的实际进度，以自筹资金对上述投资项目进行先行投入；本次发行及上市募集资金到位后，

公司将严格按照有关制度，将募集资金用于置换前期投入募集资金投资项目的自筹资金以及支付投资项目剩余款项。

若本次发行实际募集资金低于募集资金投资项目投资额，不足部分公司将通过自筹资金等方式解决。若本次发行实际募集资金超过募集资金投资项目投资额，公司将根据募集资金管理制度以及证监会和深交所的相关规定处理。

（三）本次募集资金专户存储制度的安排

公司董事会已根据相关法律法规制定了募集资金管理制度，并将严格依照深圳证券交易所关于募集资金管理的规定，将募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理，做到专款专用。公司上市后将在交易所规定时间内与保荐机构及募集资金存管银行签订《三方监管协议》，在使用募集资金时，公司将严格按照募集资金管理制度的要求使用。

（四）募集资金投资项目对同业竞争和独立性的影响

本次募集资金投资项目是在公司总体战略规划的指导下，立足于当前所处的行业发展背景，围绕现有主营业务展开的。相关投资项目的实施不会导致公司与控股股东、实际控制人及其下属企业之间产生同业竞争，同时亦不会对公司的独立性产生不利影响。

（五）募集资金投资项目与现有主营业务及技术的关联度分析

本次募集资金投资项目与公司现有业务与技术的关系如下：

序号	项目名称	与现有主营业务及核心技术的关系
1	生物技术药及新药研发项目	公司近年来依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。生物技术药及新药项目是在现有研发策略的指引下，进行新药研发，增加公司自主研发药品的品类，丰富产品管线。
2	业务网络及品牌建设项目	在公司现有营销网络的基础上，改造及新建运营网点累计 80 个，并加大品牌宣传力度，为公司不断发展及未来新药产品提供营销服务保障，增强公司核心竞争力，提升品牌形象，促进公司可持续发展。
3	补充营运资金	增强公司日常经营活动的抗风险能力及应变能力。

（六）募集资金投资项目备案与环评批复情况

本次募集资金投资项目的核准情况如下：

序号	项目	核准/ 备案文件	备案时间	环评 批复	实施主体
1	生物技术药及新药研发项目	2020-370171-73-03-070530	2020.07.17	-	山东华铂凯盛生物科技有限公司
2	业务网络及品牌建设项目	2020-440507-51-03-062008	2020.07.23	-	广东泰恩康医药股份有限公司
3	补充营运资金	-	-	-	广东泰恩康医药股份有限公司

（七）募集资金投资项目实施的可行性分析

1、公司全方位的整合营销网络、专业的营销队伍为募集资金投资项目的实施提供渠道保障

泰恩康自 1999 年开始代理运营和胃整肠丸和沃丽汀，作为中国唯一总代理全权负责其中国市场的市场推广、经销商选择、销售定价等工作，拥有将和胃整肠丸和沃丽汀运营推广成为我国肠胃用药与眼科用药领域知名产品的成功渠道管理经验。此外，公司通过多年代理运营与自产产品的渠道销售经验，运营网络覆盖全国 28 个省级区域。此外，泰恩康深耕医药产品营销行业多年，已构建成熟的营销运营团队。

经过多年来对运营渠道的开拓与管理，在网点选址装修、货品运营、人员管理、仓储物流、消费者服务、开展媒体广告、药店宣讲、软文推广等多方面积累了丰富经验。本次募集资金项目的实施，能够充分借助已有的渠道管理经验，共享公司的整体营销资源。在产品研发端，强大的渠道体系能够精准的识别市场的需求，帮助确立未来研发的方向，使得研发项目真正击中行业的痛点需求。而在产品的销售端，全方位的营销网络能够帮助企业真正将产品转化为收入，确保研发项目的成果成功变现。

2、公司强大的研发团队、丰富的研发经验为募集资金投资项目的实施提供技术保障

公司以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。根据药品研发团队的核心人员的履历，相关人员的专业涵盖“化学专业，小分子、载体辅料合成方向”、“药物制剂专业，功能性载体辅料与靶向给药系统构建方向”、“化学生物学”、“有机化学”、“药学”、“化学工程与工艺”等方向，公司组建了包含化学原料药、化学制剂、生物药等领域技术人员组成的核心研发团队，具备一定的医药研发能

力。公司已构建三大医药研发技术平台：

（1）功能性辅料和纳米给药关键技术平台，以功能性辅料的开发和纳米给药技术研究为主要研究方向，开发不同的纳米辅料，采用纳米包合技术，对化合物进行修饰，从而达到提高药物利用水平、降低毒副作用、提高疗效等作用，主要研发项目为注射用多西他赛聚合物胶束及辅料，注射用顺铂聚合物胶束及辅料，注射用紫杉醇聚合物胶束及辅料；

（2）生物大分子药物关键技术平台，以发酵工程、细胞工程、蛋白质工程等生物技术获得的微生物、细胞及各种动物和人源组织和液体等生物材料制备成大分子药物，主要在研项目为雷珠单抗原液及注射液；

（3）仿制药开发及一致性评价技术平台，针对有市场价值的药品进行仿制药研发，已完成盐酸达泊西汀片的研发并获取药品注册批件，在研药物主要有盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片等。

随着三大医药研发技术平台的研发成果逐步体现，研发活动的进一步开展，公司的产品矩阵将得到极大丰富。

综上，公司具备资历深厚的研发团队，构建三大医药研发技术平台，其丰富的生物药以及化学药的研发经验，充分体现公司研发技术在临床应用方面的可行性。扎实的研发基础以及可行的临床经验，将能够确保本次项目研发成果的转化，降低募投资金风险。

3、公司完善的内部管理体系、正确的战略规划为募集资金投资项目的实施提供制度保障

公司目前各项重大决策严格按照股东大会、董事会、监事会的各项规定运行，确保重大决策的有效性和科学性。在研发、采购、生产、销售等方面也已形成了较为成熟的管理架构和制度规范，能够有效保障本次募投项目的顺利开展及实施。

自 1999 年设立以来，公司坚持以综合型医药公司为发展目标，依据自身实际情况，切入医药生产行业、研发领域，在由市场需求引导研发创新，落地生产，充分利用资本市场平台完善了公司在医药行业研、产、销一体化的重要布局。而各个募集资金投资项目的提出和落实，也是公司战略布局的一部分，将在战略层面上得到公司的大力支持。

二、募集资金投资项目的具体情况

（一）生物技术药及新药研发项目

1、项目基本情况

本项目拟投入 27,640.46 万元，在山东省济南市高新区现有场地进行雷珠单抗注射液以及顺铂聚合物胶束两个课题的研发。项目投入资金将用于研发设备、软件的购置以及临床试验。

2、项目建设的必要性

（1）提升研发能力，增强企业的核心竞争力

近年来，医药市场的呈现增长趋势，在研、产、销三位一体发展战略的指引下，公司所建立的功能性辅料和纳米给药关键技术平台、生物大分子药物关键技术平台和仿制药开发及一致性评价技术平台已经初具规模。目前，公司雷珠单抗注射液产品已经处于准备申请临床阶段，顺铂聚合物胶束处于临床前研发阶段。本次募投项目能够确保后续各项研发规划的顺利推动，从而扩大公司产品矩阵，夯实公司在医药行业中的地位。

（2）创新技术实现顺铂老药新用，增效减毒助力抗癌领域

顺铂（Cis-diamine dichloroplatinum，下简称“CDDP”）是一种临床最常用的广谱抗肿瘤药物,和其他药物联合使用可以显著改善包括 NSCLC（非小细胞肺癌）与 SCLC（小细胞肺癌）在内的多种癌症的预后（注：预后：科学名词。是指根据经验预测的疾病发展状况），然而小分子的顺铂缺乏靶向性，在杀伤肿瘤细胞的同时，对正常细胞也有较明显的毒副作用，其次，肿瘤的内源性和获得性药物抵抗也降低了顺铂的疗效。而顺铂同步放疗在增加疗效的同时，毒副反应也明显增加。在本项目中，为了消除 CDDP 的肾毒性，计划合成一种嵌段比更优的生物降解材料，形成粒径约 10-100nm 的聚合物纳米铂靶向药物，解决目前临床顺铂注射液肾毒性问题，为肿瘤患者提供更为安全、方便、有效的药物制剂形式，具有一定的临床价值。

3、项目投资概算

本项目计划投资总额为 27,640.46 万元，其中设备购置费用 1,689.90 万元，软件购置费用 202.00 万元，项目研发费用 2,864.89 万元，项目临床费用 22,610.00 万元，项目预备费 273.67 万元。本项目计划投资总额来源均将通过首次公开发

行募集资金取得，具体金额及比例如下所示：

序号	项目	单位	金额	比例
1	设备购置费用	万元	1,689.90	6.11%
2	软件购置费用	万元	202.00	0.73%
3	项目研发费用	万元	2,864.89	10.36%
4	项目临床费用	万元	22,610.00	81.80%
5	项目预备费	万元	273.67	0.99%
总投资金额		**万元**	**27,640.46**	**100%**

关于表中各项目的具体投入明细见本招股说明书“附件 14 募投项目的具体投资项目及金额”之“（一）生物技术药及新药研发项目的具体投资项目及金额”。

4、项目实施进度计划

本项目将建设启动时间节点设为 T，预计建设期为 5 年。项目建设期内主要包括研发设备、软件购置及安装，以及关于雷珠单抗注射液与顺铂聚合物胶束两个研发课题的研发等实施内容。具体项目实施进度安排如下所示：

项目	实施步骤	T+1 年												T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年
		Q1			Q2			Q3			Q4						
		M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12				
顺铂聚合物胶束研发课题	研发设备、软件购置及安装	■	■	■													
	IND	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
	临床试验 I 期													■			
	临床试验 II 期														■		
	临床试验 III 期															■	■
雷珠单抗注射液研发课题	研发设备、软件购置及安装	■	■	■													
	雷珠单抗生产车间建设	■	■	■	■	■	■	■	■	■							
	临床试验 I 期										■	■	■	■			
	临床试验 III 期														■	■	
	获得生产批文																■

5、项目环保情况

本项目不会产生重大环保问题。运营期主要的污染源及采取的措施如下：

①噪声污染

本项目噪声主要为研发设备运转产生的噪声。项目应根据所在位置和产生噪

音的特点，分别采取消声和隔音等措施，可以使厂界噪声达到《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）中的 2 类标准的要求。

②空气污染

本项目实施过程中产生的废气主要机器设备运转散热所产生的少量热气，以及物料在运输搬运过程中所引起的扬尘污染，是运营期主要的空气环境问题。但其排放量小，对周围环境、周围居民区影响不大，仅需保持厂房通风，保持空气流通即可。

③水污染

项目生产过程产生的废水主要包括日产污水以及有机废水。日产污水主要含低浓度的氢氧化钠、洗洁精、磷酸钠等成分，经项目配套的污水处理厂处理，达到《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB18918-2002）一级标准中 A 类标准，排入市政污水管网；另在研发过程中会产生使用液相色谱的流动相中混有的有机溶剂，这些废水都是由指定的废水处理公司上门取走，后集中进行处理，不会造成水污染。

④固体废弃物污染

本项目生产过程中所产生的固体废物主要是生产废料及生活垃圾。废料可在统一收集后，销售或回收再利用。生活垃圾由垃圾场统一进行处理，不会对周围环境带来不利影响。

本项目环保措施的资金来源为自有资金，具体金额根据项目实际运行过程中环保措施所需产生，预计较低，不会对发行人造成资金压力。

6、项目选址及土地使用情况

本项目在山东省济南市高新区现有场地，山东华铂凯盛现有办公场所实施，不涉及新增土地使用情况。

7、项目组织方式

本项目以子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司为主体实施，不涉及与其他人合作的情况。

8、项目经济效益分析

本项目不直接产生经济效益，但通过本项目的建设，能够有效提高公司新品种的研发、创新能力，进而强化公司的市场竞争力。

（二）业务网络及品牌建设项目

1、项目基本情况

本项目将通过改造及新建运营网点累计 80 个，其中包括运营总部 1 个、省级运营中心 25 个、普通运营网点 54 个，打造覆盖全国的业务网络。此外，将通过企业宣传片、网络视频栏目广告、药店宣讲会、网络广告、电梯广告、专业展会、专业刊物软文等方式进行品牌宣传建设。

2、项目建设的必要性

（1）顺应国家医疗改革的发展趋势和提升市场竞争能力的需要

随着《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》的推进，在医保控费、药品招标降价趋势不变的市场环境下，“两票制”、优化药品审评审批、仿制药一致性评价等一系列政策深入实施将对医药行业的发展产生深远影响。公司在原有的医药营销网络的基础上，继续拓展新的市场销售渠道以适应新的市场竞争环境，从而在新一轮的市场竞争中占据有利条件，促进公司快速和长远发展。

（2）完善公司营销网络，提升品牌影响力的需要

营销网络作为医药销售企业获取竞争优势的核心要素，其市场覆盖程度及各个网点的营销能力直接决定其销售业绩。同时，随着营销网点的增加和布局的完善，将有效提升医药销售企业对渠道的掌控以及发挥渠道的协同效应。通过实施本项目，公司拟在广州、北京、上海、深圳等区域性代表城市改造及新建运营网点累计 80 个，打造覆盖全国的运营管理网络。同时，本项目建设的业务网络将统一网点开设标准，对网点形象设计、人员配置等多方面进行科学、合理的安排，并加强店员的销售技能和医药知识培训，进行经营精细化管理，促进品牌形象传播，提升品牌影响力。

（3）布局信息化业务网络，打造现代化营销管理模式

鉴于公司当前的销售网络覆盖全国，各大渠道之前数量庞杂，为统一管理、高效运营，将通过本项目购置信息化管理系统、新增技术支持人员与运营管理人员，强化区域性的运营管理能力、客户服务能力、技术支持能力，从而打造现代化营销管理模式。一方面，本项目的成功实施将实现生产、库存、销售、发票、回款、客户、防伪、防窜货、数据挖掘等一系列环节的科学管理；另一方面，本项目的成功实施将增强公司对终端渠道的精细化服务能力。最终，公司将实现产

品快速、全面地推广到医院、药店、诊所等终端，为患者购买公司产品提供便利条件。

3、项目建设内容

本公司将通过本项目在广州、北京、上海、深圳、汕头、重庆、西安、武汉、成都等区域性代表城市改造及新建运营网点，从而打造覆盖全国的运营管理网络。本项目建设的业务网络将统一网点开设标准，对网点形象设计、人员配置等多方面进行科学、合理的安排，并加强店员的销售技能和医药知识培训，进行经营精细化管理，不断通过深具吸引力的网点服务促进品牌形象传播，提升品牌影响力。具体网点设置如下：

序号	类型	省份	城市	网点属性	数量	面积
				存量/新增	个	㎡
1	运营总部	广东	广州	升级改造	1	1,000
运营总部小计					**1**	**1,000**
1	省级运营中心	北京	北京	升级改造	1	150
2	省级运营中心	辽宁	沈阳	升级改造	1	150
3	省级运营中心	重庆	重庆	升级改造	1	150
4	省级运营中心	上海	上海	升级改造	1	150
5	省级运营中心	四川	成都	升级改造	1	150
6	省级运营中心	云南	昆明	升级改造	1	150
7	省级运营中心	浙江	杭州	升级改造	1	150
8	省级运营中心	江苏	南京	升级改造	1	150
9	省级运营中心	贵州	贵阳	升级改造	1	150
10	省级运营中心	广西	柳州	升级改造	1	150
11	省级运营中心	福建	福州	升级改造	1	150
12	省级运营中心	江西	南昌	升级改造	1	150
13	省级运营中心	山东	济南	升级改造	1	150
14	省级运营中心	海南	海口	升级改造	1	150
15	省级运营中心	湖南	长沙	升级改造	1	150
16	省级运营中心	湖北	武汉	升级改造	1	150
17	省级运营中心	河南	郑州	升级改造	1	150
18	省级运营中心	河北	石家庄	升级改造	1	150
19	省级运营中心	安徽	合肥	升级改造	1	150

序号	类型	省份	城市	网点属性	数量	面积
				存量/新增	个	㎡
20	省级运营中心	陕西	西安	升级改造	1	150
21	省级运营中心	吉林	长春	升级改造	1	150
22	省级运营中心	黑龙江	哈尔滨	升级改造	1	150
23	省级运营中心	甘肃	兰州	升级改造	1	150
24	省级运营中心	内蒙古	呼和浩特	升级改造	1	150
25	省级运营中心	新疆	乌鲁木齐	升级改造	1	150
省级运营中心小计					**25**	**3,750**
1	普通运营网点	天津	天津	升级改造	1	100
2	普通运营网点	山西	太原	新增网点	1	100
3	普通运营网点	广东	深圳	新增网点	1	100
4	普通运营网点	广东	湛江	新增网点	1	100
5	普通运营网点	广东	中山	新增网点	1	100
6	普通运营网点	广西	南宁	新增网点	1	100
7	普通运营网点	广西	玉林	新增网点	1	100
8	普通运营网点	江苏	无锡	升级改造	1	100
9	普通运营网点	江苏	南通	升级改造	1	100
10	普通运营网点	山东	烟台	升级改造	1	100
11	普通运营网点	浙江	金华	升级改造	1	100
12	普通运营网点	浙江	温州	升级改造	1	100
13	普通运营网点	浙江	台州	升级改造	1	100
14	普通运营网点	西藏	拉萨	新增网点	1	100
15	普通运营网点	青海	西宁	新增网点	1	100
16	普通运营网点	宁夏	银川	新增网点	1	100
17	普通运营网点	山西	大同	新增网点	1	100
18	普通运营网点	安徽	阜阳	新增网点	1	100
19	普通运营网点	安徽	蚌埠	新增网点	1	100
20	普通运营网点	福建	厦门	新增网点	1	100
21	普通运营网点	福建	泉州	新增网点	1	100
22	普通运营网点	广东	汕头	升级改造	1	100
23	普通运营网点	广西	钦州	新增网点	1	100
24	普通运营网点	海南	三亚	新增网点	1	100

序号	类型	省份	城市	网点属性	数量	面积
				存量/新增	个	㎡
25	普通运营网点	河南	南阳	新增网点	1	100
26	普通运营网点	黑龙江	齐齐哈尔	新增网点	1	100
27	普通运营网点	黑龙江	佳木斯	新增网点	1	100
28	普通运营网点	湖北	随州	新增网点	1	100
29	普通运营网点	湖北	襄阳	新增网点	1	100
30	普通运营网点	湖南	常德	新增网点	1	100
31	普通运营网点	湖南	怀化	新增网点	1	100
32	普通运营网点	吉林	延吉	新增网点	1	100
33	普通运营网点	江苏	徐州	新增网点	1	100
34	普通运营网点	江苏	盐城	新增网点	1	100
35	普通运营网点	江西	赣州	新增网点	1	100
36	普通运营网点	辽宁	大连	新增网点	1	100
37	普通运营网点	内蒙古	赤峰	新增网点	1	100
38	普通运营网点	山东	青岛	新增网点	1	100
39	普通运营网点	山东	临沂	新增网点	1	100
40	普通运营网点	山东	菏泽	新增网点	1	100
41	普通运营网点	陕西	延安	新增网点	1	100
42	普通运营网点	陕西	宝鸡	新增网点	1	100
43	普通运营网点	四川	达州	新增网点	1	100
44	普通运营网点	四川	攀枝花	新增网点	1	100
45	普通运营网点	新疆	喀什	新增网点	1	100
46	普通运营网点	新疆	哈密	新增网点	1	100
47	普通运营网点	云南	曲靖	新增网点	1	100
48	普通运营网点	云南	大理	新增网点	1	100
49	普通运营网点	重庆	永川	新增网点	1	100
50	普通运营网点	重庆	万州	新增网点	1	100
51	普通运营网点	海南	儋州	新增网点	1	100
52	普通运营网点	河南	安阳	新增网点	1	100
53	普通运营网点	湖南	衡阳	新增网点	1	100
54	普通运营网点	江西	吉安	新增网点	1	100
普通运营网点小计					**54**	**5,400**

序号	类型	省份	城市	网点属性	数量	面积
				存量/新增	个	㎡
运营网络合计					80	10,150

本项目建设将通过场地租赁、购置信息化管理系统、新增技术支持人员与运营管理人员，强化区域性的运营管理能力、客户服务能力、技术支持能力，具备渠道运营管理、品牌宣传建设、物流配送等职能，能够在现有区域业务布局的基础上，拓展公司渠道运营能力在全国覆盖的广度和深度，为公司深化全国性业务部署提供地域资源支持。此外，公司将通过企业宣传片、网络视频栏目广告、药店宣讲会、网络广告、电梯广告、专业展会、专业刊物软文等方式进行品牌宣传建设，以此提高自主品牌的知名度及影响力，进而增强品牌的竞争力。

4、项目投资概算

本项目计划投资总额为 22,335.84 万元，其中场地租赁及装修费用 2,935.70 万元，设备购置费 2,242.35 万元，软件购置费 1,219.90 万元，品牌宣传推广费 14,810.00 万元，人员费用 906.75 万元，基本预备费 222.15 万元。本项目计划投资总额来源均将通过首次公开发行股票募集资金取得，具体金额及比例如下表所示：

序号	项目	单位	金额	比例
1	场地费用	万元	2,935.70	13.14%
2	设备购置费用	万元	2,242.35	10.04%
3	软件购置费用	万元	1,219.90	5.46%
4	品牌宣传推广费	万元	14,810.00	66.31%
5	人员费用	万元	906.75	4.06%
6	基本预备费	万元	221.15	0.99%
总投资金额		**万元**	**22,335.84**	**100.00%**

关于表中各项目的具体投入明细见本招股说明书“附件 14 募投项目的具体投资项目及金额”之“（二）业务网络及品牌建设项目的具体投资项目及金额”。

5、项目实施进度计划

本项目开始建设的时间节点设置为 T，Q 代表季度，预计建设期需 3 年。项目建设期内的实施内容包括“网点建设”和“品牌宣传推广”。其中，“网点建设”共分四批进行，第一批将升级改造广州运营总部，同时升级改造 25 个省级

运营中心；第二批将升级改造 7 个普通运营网点，并新建 6 个普通运营网点；第三批将新建 37 个普通运营网点；第四批将新建 4 个普通运营网点。每批次均包括“场地装修”、“人员招聘、培训”、“软硬件购置”等内容。本项目具体实施进度如下所示：

实施内容		T+1 年				T+2 年				T+3 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
第一批网点建设	场地装修												
	人员招聘、培训												
	软硬件购置												
第二批网点建设	场地装修												
	人员招聘、培训												
	软硬件购置												
第三批网点建设	场地装修												
	人员招聘、培训												
	软硬件购置												
第四批网点建设	场地装修												
	人员招聘、培训												
	软硬件购置												
品牌宣传推广													

6、项目环保情况

本项目运营过程中无明显的噪声污染、空气污染、水污染以及固体废弃物污染，不涉及对环境可能造成重大影响的因素，在具体使用过程中根据实际情况采取相应的环保措施。

7、项目选址及土地使用情况

本项目将采用房屋租赁的形式，不涉及新增土地使用情况。

8、项目组织方式

本项目以公司为主体实施，不涉及与其他人合作的情况。

9、项目经济效益分析

本项目的建成将进一步完善公司的业务网络，构建其公司在全国范围内的营销体系，提高公司的品牌形象及知名度，不产生直接的经济效益。

（三）补充营运资金

1、项目概况

结合行业发展状况和公司的战略发展规划，预计公司销售规模将进一步增长，日常运营资金需求也将随之提高，公司将面临一定的运营资金压力。因此，公司拟将本次募集资金中的 25,000.00 万元用于补充营运资金，以满足公司生产经营的资金需求。

本项目不涉及对环境可能造成重大影响的因素，在具体使用过程中根据实际情况采取相应的环保措施。

2、补充营运资金的必要性

2020 年，公司一方面因新冠疫情，口罩等医用防护用品业务规模有所扩大，另一方面公司自研药品盐酸达泊西汀片取得药品注册批件即将投产上市。随着公司生产经营规模的持续增长以及本次发行完成后募投项目的实施，公司采购、生产、销售以及研发等经营活动对营运资金的需求将不断增加。

公司拟使用 25,000.00 万元用于补充营运资金，不但可以满足公司营运资金随销售规模上升的需求，也可优化公司当前的财务结构，进一步提高公司资产的流动性，优化公司经营效率，提升公司核心竞争力，为公司未来几年战略发展和业务提升打下夯实的基础。

3、补充营运资金的管理安排

公司将根据募集资金管理制度等规定严格执行流动资金的管理安排，配合公司业务发展战略和进度，在合理预测的基础上，安排流动资金的投放，坚决保障募集资金的安全，维护公司股东的收益。

4、对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金对公司流动资金的补充，将有效提升公司的日常经营效率，有利于公司未来销售规模的提升，有助于公司加快现有重点产品的研发进度，提升公司综合运营能力和盈利能力。

三、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

（一）本次募集资金项目对公司经营成果的影响

本次募集资金投资项目涉及资本性支出，新增的固定资产主要为房屋建筑物

和机器设备，募集资金投资项目全部建设完成后，每年折旧及摊销费用将有一定幅度的增长。由于募集资金投资项目需要建设周期，而生物药及新药研发项目实现经济效益仍需要一定的时间，业务网络及品牌建设项目是间接对整个公司的发展起到积极作用，因此新增的折旧摊销及期间费用将在一定程度上影响公司的净利润和净资产收益率。但随着募集资金投资项目的实施以及效益的逐步发挥，公司的净资产收益率将会稳步提高，并维持在合理水平。

本次募集资金项目紧紧围绕公司的主营业务展开，符合公司业务发展的需要，有利于巩固公司的市场地位。随着募集资金项目的逐步实施，公司的核心竞争力将得到进一步的强化，盈利能力将显著提高，收入来源变得更加多元化。因此本次募集资金项目对公司经营成果将有积极的影响。

（二）本次募集资金项目对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，公司股本、净资产将大幅提高，使得公司的整体实力得到进一步增强。由于净资产所占比重的提升，公司资产负债率将得到一定幅度的降低，流动比率和速动比率大幅提高，财务结构进一步优化，抵御风险的能力将得到大幅提高，融资能力进一步增强，能够解决目前融资渠道单一且融资成本较高的问题。而本次发行将极大优化公司资本结构，降低偿债风险，全面提升市场竞争力和抵抗风险能力，有助于公司的可持续发展。因此本次募集资金项目对公司财务状况将有积极的影响。

四、公司未来发展规划及采取的具体措施

（一）业务发展目标

随着国民经济发展、人民生活水平日益提高，并受老年化、城镇化等因素的影响，我国在医疗领域的需求不断增长。在此宏观经济背景下，公司确立了“深耕医药产业”的发展战略。多年以来，公司秉承“诚信、进取、真情”的企业理念，坚持以市场为导向，通过对精选医药产品的代理运营服务，积累了广泛的医院、药店等终端客户群体，同时通过整合医药产品的研发、制造、销售企业，进一步丰富公司产品结构，发挥营销网络的协同效应与规模效应，提升公司经营业绩。公司以代理运营业务为基础，以药品研发和营销网络为核心优势，现已发展成为一家具有核心竞争力的综合型医药企业。

未来，公司将以本次创业板上市为契机，一方面将全面提升运营水平，扩充

营销网络，通过优化资源配置、提高管理效率、创新营销方法，加大对市场的开发力度，激发营销团队活力，发挥公司营销网络核心优势；另一方面，公司将通过自主研发并生产制造符合市场需求的医药产品、签署代理运营协议、收购兼并新企业等多种手段，丰富公司产品结构，提高产品的核心竞争力，全面参与市场竞争，最终发展成为具有较强市场竞争力的国内一流综合型医药企业。

（二）实现发展目标的措施

为实现上述发展目标，公司拟采取以下具体措施：

1、扩建营销网络，发挥销售网络的规模效应

目前，公司从销售网络分布来看，公司运营网点分布于东南沿海地区较多，如广东、福建、浙江等区域，其他地区销售力量相对薄弱，公司尚有大量医院、药店未能形成有效覆盖。

未来，公司将进一步扩建销售网络，根据全国各区域市场需求情况与公司产品的市场渗透情况，考虑新设部分运营网点，加大终端推广力度，一方面增加终端渠道覆盖面，另一方面增强对终端渠道的精细化服务与管理能力。

2、加强品牌宣传力度，塑造自主品牌影响力

报告期内，公司营业收入的主要来源为代理运营业务。在成功代理运营的基础上，为充分利用公司在医药营销网络方面的核心竞争力，丰富产品结构，实现销售渠道规模效应，近来公司通过收购、新设等方式逐步进入医药工业制造与医药研发领域。未来，公司将加大研发力度，进一步丰富产品结构，形成公司自有的医药品牌。

由于公司在自主品牌建设上部署资源不足，其自主品牌的市场知名度相比代理运营品牌较弱。医药产品除了功效、成份、价格等硬性指标外，品牌影响力、美誉度与认知度等软指标对消费者购买决定亦起到了关键的引流作用。因此，公司亟需拓展自产医药品牌的盈利能力，塑造企业核心竞争力。

未来，公司将加大品牌宣传力度，以丰富、有效的宣传方式提高品牌知名度。在线上推广方面，公司将加大线上广告的投放力度，并依靠新颖的广告实现品牌内涵的精准化营销，以此来提高品牌知名度及影响力。在线下推广方面，公司将在药店举办小型宣讲会、参加行业展会、促销或回馈等方式，吸引消费者关注。同时，公司通过线下广告投放、专业刊物、软文等品宣方式，进一步扩大品牌知

名度及影响力。

3、加强公司研发力度

公司将继续在新药品种研发方向上保持投入，强化公司竞争能力，增强公司拓展新市场能力，保持公司主营业务的可持续发展。未来三年预计重点依托功能性辅料和纳米给药关键技术平台、生物大分子药物关键技术平台及仿制药开发及一致性评价技术平台，加大新药研发力度，并将以创新药研究为制高点，以改良型化学药制剂和生物药为研发重点，并以仿制药研发为辅助。

公司一直致力于可持续发展的思路，高度重视对产品研发的投入，公司在济南设立了山东华铂凯盛，主要从事化学药与生物制品的研发。同时，公司全资子公司安徽泰恩康、泰恩康制药厂、泰恩康器材厂也针对各自主营业务设立了研发部门，主要致力于开发符合市场需求的新品种，同时改进生产工艺、提高现有产品质量和功能。

4、丰富产品结构，提高产品的核心竞争力

未来，公司将从研究创新产品、签订新的代理运营品两个方面丰富公司产品结构，提高产品竞争力。

（1）改建现有产品生产线，新建新产品生产线，提高生产能力和产品质量

为提升公司产品的市场占有率，适应口罩等医用防护用品、外用药、中成药市场的发展速度，提高产品质量，公司将适时的对医用防护用品、中成药及外用药的生产线进行技术改造。同时，随着公司新药研发的不断推进，公司将根据新药药品注册批件的获取情况对应新建相应的原料药及制剂生产线，以保持或扩大公司在药品生产领域的优势。

（2）签署新的代理运营产品

公司将进一步精选国内外特色及具有竞争力医药产品，进行精深推广营销，提供从市场需求分析、营销策略筹划到产品销售、渠道拓展直至终端管理、客户关系维护等一站式服务。公司将通过精选医药产品进一步丰富公司产品结构。

5、加强营运管理，提高经营效率

公司将加强营运管理，增强对终端渠道的精细化服务能力。同时，公司的运营网络已经覆盖全国 28 个省级区域，医院、药店、经销商等三大渠道端数量庞杂，渠道管理、货物调度、物流管理、售后服务等极为繁杂，为统一管理、高效

运营，公司将全面推进销售网络信息化管理，实现生产、库存、销售、发票、回款、客户、防伪、防窜货、数据挖掘等一系列科学管理。在组织设置、客户管理、渠道管理、销售人员管理等方面构建特色的营销管理模式。

6、加强人才培训与人才引进

医药产业是高新技术集中的领域，研发创新与市场推广是推动公司发展的核心要素，而专业人才又是研发创新与市场推广的核心。公司将继续遵循“以人为本”的人才战略，在外部引进、内部培养等方面进一步加大力度，为公司的总体发展战略提供人力资源保障。

一方面，多渠道引进研发、营销、管理等方面的高素质的人才，进一步完善具有市场竞争力的激励机制，努力打造一支稳定、高素质的专业化团队，培养一批优秀的研发精英与业务骨干。

另一方面，加强对员工的职业培训，以专业知识和业务技能培训为核心，对公司员工进行系统的培训。未来三年，公司拟加大培训力度，不断提升员工的业务水平和综合素质，同时为员工设立职业发展规划，把分享成长价值的企业文化融入到人力资源管理工作中，保证骨干员工的稳定性，为公司未来的发展提供有力的保障。

7、借助资本市场，发展主业，并整合医药优势资源

本次发行募集的资金将在一定程度上满足公司未来一段时间内业务发展的需要。在本次股票发行上市完成后，公司首先将集中精力做好募集资金投资项目的建设，努力以规范的运作、科学的管理创造持续增长的业绩。此外，我国医药产业具有较好的市场前景，具备核心技术和研发创新能力企业市场竞争优势将进一步加大。未来，公司将以本次创业板上市为契机，整合优势资源的医药公司，包括具备研发实力的公司，拥有核心竞争力产品的制造公司、具有广泛营销渠道与推广能力的销售公司，力求走在创新前沿，增强对医药产业链上下游的掌控，拓展公司产品种类与销售渠道。

（三）拟定上述措施的假设条件

1、公司所遵循的国家和地方现行有关法律、法规和经济政策无重大改变；

2、国家宏观经济继续平稳发展；

3、本次公司股票发行上市成功，募集资金顺利到位；

4、募集资金投资项目能够顺利实施，并取得预期收益；

5、公司所处行业与市场环境不会发生重大恶化；

6、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的人事变动；

7、不会发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其它不可抗力因素。

（四）拟定上述计划所面临的主要困难

1、公司管理能力是否能跟上业务发展的步伐存在不确定性

随着本次发行募集资金的到位和投资项目的实施，公司经营规模将迅速扩张，公司在战略规划、制度建立、组织设计、研究开发、资金管理和内部控制等方面都面临更大的挑战。

2、研发项目是否能够最终形成产品存在不确定性

截至本招股说明书签署日，山东华铂凯盛主要负责公司药品研发。除此之外，公司全资子公司安徽泰恩康、泰恩康制药厂、泰恩康器材厂也针对各自主营业务设立了研发部门，主要致力于开发符合市场需求的新品种与改进生产工艺。

新药注册一般需经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、临床试验、新药生产审批等多个阶段；仿制药注册一般需要经过小试、中试、质量研究、稳定性研究、BE 研究、注册申请等多个阶段。如果公司相关研发项目最终未能通过药品注册审批，则可能导致药品研发失败，进而影响到公司前期投入的回收和公司效益的实现。

3、公司人才储备是否能满足未来发展需求存在不确定性

公司的人才储备有限，未来随着募集资金项目的实施，对高水平研发、营销、管理人才的需求将愈发迫切，人才培养、引进和合理利用的问题将日益突出。

4、资金紧张、融资渠道有限

随着募投项目的实施，公司产品创新和扩产需要投入大量资金，依靠自身积累难以在较短的时期内实现规模的快速扩张。另外，公司的品牌价值还需要进一步宣传和提升，需要加大营销渠道建设和品牌建设，扩大广告宣传力度。因此，资金因素成为公司扩张的主要约束条件，公司急需拓展新的融资渠道来满足公司发展计划的需要。

（五）公司确保上述计划顺利实现拟采取的方法或途径

为保障公司发展目标和发展规划的实现，公司将在以下方面进行加强管理：

1、通过多渠道，引进高层次专业技术人才，加大对研发经费投入，增强技术开发和创新能力。贯彻实施公司既定的人才激励政策，对具有潜力、有创新、有技术的贡献者予以重点奖励，激发团队活力。

2、加大研发创新投入力度，公司将建立功能完善的研发信息化共享平台和专业的重点实验室，完善和配备一批先进的研发设备和实验装置，以提高试验的准确性及研发的工作效率。

3、通过各种渠道融资，保证后续发展的资金支持。

第十节 投资者保护

一、投资者关系的主要安排

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关规定，结合公司的具体情况制定了《公司章程（草案）》《董事会秘书工作规范》《独立董事工作制度》《信息披露制度》《投资者关系管理制度》《对外担保制度》《对外投资制度》以及三会议事规则等健全的法人治理结构制度体系，切实保障了投资者的信息知情权、资产收益权以及参与重大决策权等权利。

（一）公司信息披露制度和流程

根据中国证监会和深交所的有关规定，公司建立了《信息披露制度》，规定公司及相关信息披露义务人应当按照有关法律、法规、规章、规范性文件的规定真实、准确、完整、及时地披露所有对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息，并保证所披露的信息真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

公司在信息披露前应严格遵循下述对外发布信息的申请、审查及发布流程：

1、提供信息的部门以及分公司、子公司负责人认真核对相关信息资料并向公司董事会秘书提出披露信息申请；

2、董事会秘书进行合规性审查；董事会秘书应对上报的内部重大信息进行分析和判断；如按规定需要履行信息披露义务的，董事会秘书应及时向董事会报告，提请董事会履行相应程序并对外披露；

3、董事长或授权代表对拟披露信息核查并签发；

4、监事会有关信息披露文件由监事会日常办事机构草拟，监事会主席审核并签发；

5、董事会秘书向指定媒体发布信息。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

为了加强公司与投资者之间的信息沟通，完善公司治理结构，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，根据《公司法》《证券法》《上市公司与投资者关系工作指引》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及其他有

关法律、法规的规定，公司制定了《投资者关系管理制度》，规定：公司董事会秘书为公司投资者关系管理负责人。相关人员及联系方式如下：

1、本公司负责信息披露和协调投资者关系的部门：证券部

2、主管负责人：李挺

3、电话：0754-88733520

4、传真：0754-88847519

5、电子邮箱：tekpublic@tnkfun.com

（三）未来开展投资者关系管理的规划

根据《投资者关系管理制度》，投资者关系管理的基本原则为：

1、充分披露信息原则。除强制的信息披露以外，公司可主动披露投资者关心的其他相关信息；

2、合规披露信息原则。公司应遵守国家法律、法规及证券监管部门、证券交易所对上市公司信息披露的规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时。在开展投资者关系工作时应注意尚未公布信息及其他内部信息的保密，避免和防止由此引发泄密及导致相关的内幕交易；一旦出现泄密的情形，公司应当按有关规定及时予以披露。

3、投资者机会均等原则。公司应规范与投资、证券服务机构、媒体等的信息沟通与交流制度或活动，确保公司在对外接待、业绩说明会、网上路演等投资者关系活动时不进行选择性披露，公平对待所有投资者。

4、诚实守信原则。公司的投资者关系工作应客观、真实和准确，避免过度宣传和误导。

5、高效低耗原则。选择投资者关系工作方式时，公司应充分考虑提高沟通效率，降低沟通成本。

6、互动沟通原则。公司应主动听取投资者的意见、建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动。

投资者关系管理的目的是：

1、建立形成与投资者双向沟通渠道和有效机制，促进公司与投资者之间的良性关系，增进投资者对公司的进一步了解和熟悉，并获得认同与支持；

2、建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持；

3、形成服务投资者、尊重投资者的投资服务理念；

4、促进公司整体利益和股东利益最大化并有机统一的投资理念；

5、通过充分的信息披露，增加公司信息披露透明度，不断完善公司治理。

二、股利分配政策

（一）本次发行后的股利分配政策和决策程序

根据公司 2020 年第六次临时股东大会审议通过上市后适用的《公司章程（草案）》，并审议通过了《公司上市后三年股东分红回报规划》的议案。公司本次发行后的利润分配政策和决策程序等如下：

“（一）股利分配原则：

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，结合公司的盈利情况和业务未来发展战略的实际需要，建立对投资者持续、稳定的回报机制。保持利润分配政策的一致性、合理性和稳定性。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

（二）利润分配形式：

公司采取现金、股票股利或者二者相结合的方式分配利润，并优先采取现金分配方式。利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。原则上每年进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红。

（三）利润分配的具体比例：

如无重大投资计划或重大资金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发红股。董事会制定利润分配方案时，综合考虑公司所处的行业特点、同行业的排名、竞争力、利润率等因素论证公司所处的发展阶段，以及是否有重大资金支出安排等因素制定公司的利润分配政策。利润分配方案遵循以下原则：

1、在公司发展阶段属于成熟期且无重大资金支出安排的，利润分配方案中现金分红所占比例应达到 80%；

2、在公司发展阶段属于成熟期且有重大资金支出安排的，利润分配方案中

现金分红所占比例应达到 40%；

3、在公司发展阶段属于成长期且有重大资金支出安排的，利润分配方案中现金分红所占比例应达到 20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。

重大投资计划或重大资金支出指以下情形之一：

1、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；

2、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。公司应当及时行使对全资子公司的股东权利，根据全资子公司公司章程的规定，促成全资子公司向公司进行现金分红，并确保该等分红款在公司向股东进行分红前支付给公司。

（四）利润分配应履行的程序：

公司具体利润分配方案由公司董事会向公司股东大会提出，独立董事应当对董事会制定的利润分配方案是否认真研究和论证公司利润分配方案的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序等发表明确意见。董事会制定的利润分配方案需经董事会过半数（其中应包含二分之一以上的独立董事）表决通过、监事会半数以上监事表决通过。董事会在利润分配方案中应说明留存的未分配利润的使用计划，独立董事应在董事会审议当年利润分配方案前就利润分配方案的合理性发表独立意见。公司利润分配方案经董事会、监事会审议通过后，由董事会需提交公司股东大会审议。

涉及利润分配相关议案，公司独立董事可在股东大会召开前向公司社会公众股股东征集其在股东大会上的投票权，独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

公司股东大会在利润分配方案进行审议前，应当通过深圳证券交易所投资者交流平台、公司网站、电话、传真、电子邮件等多渠道与公众投资者，特别是中小投资者进行沟通与交流，充分听取公众投资者的意见与诉求，公司董事会秘书或证券事务代表及时将有关意见汇总并在审议利润分配方案的董事会上说明。

利润分配方案应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）过半数以上表决通过。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利派发事项。

（五）利润分配政策的调整：

受外部经营环境或者自身经营的不利影响，导致公司营业利润连续两年下滑且累计下滑幅度达到 40%以上，或经营活动产生的现金流量净额连续两年为负时，公司可根据需要调整利润分配政策，调整后利润分配政策不得损害股东权益、不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

如需调整利润分配政策，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，有关调整利润分配政策的议案，需事先征求独立董事及监事会的意见，利润分配政策调整议案需经董事会全体成员过半数（其中包含二分之一以上独立董事）表决通过并经半数以上监事表决通过。经董事会、监事会审议通过的利润分配政策调整方案，由董事会提交公司股东大会审议。

董事会需在股东大会提案中详细论证和说明原因，股东大会审议公司利润分配政策调整议案，需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上审议通过。为充分听取中小股东意见，公司应通过深圳证券交易所投资者交流平台、公司网站、电话、传真、电子邮件等多渠道与公众投资者，特别是中小投资者进行沟通与交流，并通过提供网络投票等方式为社会公众股东参加股东大会提供便利，必要时独立董事可公开征集中小股东投票权。

公司保证调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

（六）其他：

公司股东及其关联方存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的资金。”

（二）本次发行前后股利分配政策的差异情况

本次发行前后，公司股利分配政策的主要差异情况如下：

本次发行前（现行《公司章程》）	本次发行后《公司章程（草案）》
第一百四十九条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。	具体内容见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”之“（一）本次发行后的股利分配政策和决策程序”。

本次发行前（现行《公司章程》）	本次发行后《公司章程（草案）》
公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。 股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。 公司持有的本公司股份不参与分配利润。 **第一百五十条** 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。 法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的25%。 **第一百五十一条** 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会应当配合完成相关事项。 **第一百五十二条** 公司利润分配按照股东出资比例分配。 公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，公司可采取现金或者股票方式分配股利，并优先采用现金分红方式回报股东。	

根据中国证监会、深交所相关法律法规的规定，本次发行后，公司股利分配政策在利润分配条件及比例、利润分配的决策程序、利润分配政策调整程序等方面进行了补充和完善，加强了对投资者的利益保护。

三、本次发行完成前滚存利润的分配计划

经本公司第三届董事会第三十一次会议及2020年第六次临时股东大会审议通过，公司本次发行前滚存的未分配利润将由公司本次发行后的新老股东按持股比例共同享有。

四、股东投票机制的建立情况

《公司章程（草案）》对股东参与选举管理者提供多种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段；实行累积投票制度、中小投资者单独计票机制、征集投票权等制度，更好地保障中小股东选择权。

（一）累积投票制

股东大会就选举董事、监事进行表决时，应当实行累积投票制。股东大会以

累积投票方式选举董事的，独立董事和非独立董事的表决应当分别进行。

前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东告知候选董事、监事的简历和基本情况。

（二）中小投资者单独投票规则

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

（三）征集投票权

公司董事会、独立董事、持有 1%以上表决权股份的股东等主体可以作为征集人自行或者委托证券公司、证券服务机构，公开请求公司股东委托其代为出席股东大会，并代为行使提案权、表决权等股东权利。征集股东权利应当向被征集人充分披露具体投票意向等征集文件，公司应当予以配合。禁止以有偿或者变相有偿的方式公开征集股东权利。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

（四）网络投票制

公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，优先提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

五、存在特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排，尚未盈利企业或存在累积未弥补亏损的投资者保护措施

截至本招股说明书签署日，公司不存在特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排。报告期内，公司连续三年盈利，且不存在累计未弥补亏损。

六、发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺

发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行的中介机构等相关责任主体已就本次发行作出相关承诺，具体见本招股说明书“附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺”。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

（一）代理经销合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的重大代理、经销或类似合同的具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、大鹏药业有限公司	2020.12.01	正在履行	发行人系和胃整肠丸中国总代理，协议有效期为 2020 年 10 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日
2	日本第一药品产业株式会社、香港信健有限公司	2021.03.18	正在履行	发行人系沃丽汀（卵磷脂络合碘片）中国总代理，协议有效期为 2021 年 4 月 8 日至 2026 年 12 月 31 日
3	保心安药厂有限公司	2020.07.01	正在履行	发行人系保心安产品中国经销商，协议有效期为 2020 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日
4	江苏百畅医药有限公司	2021.01.01	正在履行	发行人系强生“爱惜康外科伤口缝合产品”经销商，协议有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日
5	上海九州通医疗器械供应链有限公司	2021.01.01	正在履行	发行人系强生“爱惜康微创外科（MIP）产品”经销商，协议有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日
6	广州安伴佳医疗科技有限公司	2021.01.01	正在履行	发行人系 2021 年经销商，产品种类包括血糖试纸、采血器、采血针等，协议有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 30 日

（二）重大采购合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的重大采购框架合同及金额 500 万元以上的采购合同具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	潮州市潮安区金鹏鹰印务有限公司	2020.10.01	正在履行	卷膜、医用塑料袋等采购框架合同
2	德成盛世（深圳）科技有限公司	2020.02.19	正在履行	熔喷布采购框架协议
3	烟台鲁银药业有限公司	2016.01.03	正在履行	盐酸达泊西汀片委托生产合同
4	广州桐晖药业有限公司	2021.05.14	正在履行	盐酸达泊西汀原料药购销合同

（三）重大销售合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的重大销售框架合同及金

额 500 万元以上的销售合同具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	创美药业股份有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶），客户销售商品的范围为粤东地区。
				销售框架合同，产品包括：风油精（3ml、6Ml、9ml)、复方酮康唑乳膏、复方醋酸地塞米松乳膏 20g、驱风油 10ml 等，客户销售商品的范围为粤东地区。
				销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒，客户销售商品的范围为粤东地区。
				销售框架合同，产品包括：薄荷通吸入剂、风油精 12ml、红花油（12g、16g、27g)、香荷止痒软膏 10g、和胃整肠丸（120 丸/瓶），客户销售商品的范围为粤东地区。
2	广东创美药业有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户的销售范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括六味地黄丸（200 粒/瓶）、逍遥丸（200 粒/瓶）、知柏地黄丸（200 粒/瓶）、补中益气丸（200 粒/瓶）、附子理中丸（200 粒/瓶）等，客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括风油精（3ml、6Ml、9ml)、复方醋酸地塞米松乳膏 20g、复方酮康唑发用洗剂 50g 等，客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（120 丸/瓶）、薄荷通吸入剂、风油精 12ml、红花油（12g、16g、27g)、香荷止痒软膏 10g、复方乌鸡丸 10 袋/铁盒，客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶），客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括六味地黄丸（240 粒/瓶）、逍遥丸（240 粒/瓶）、知柏地黄丸（240 粒/瓶）、

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
				补中益气丸（240 粒/瓶）、附子理中丸（240 粒/瓶）等，客户销售商品的范围为广东省。
3	广州市乐民医药有限公司	2019.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：保心安油（18.6ml/瓶）,客户销售商品的范围为广东省、湖南省、福建省、江西省、海南省、广西省、江苏省、浙江省。
4	国药控股湖北有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒），客户销售商品的范围为湖北省。
5	九州通医药集团股份有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶、120 丸/瓶）、风油精（6ml、9ml）、薄荷通吸入剂。
				销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒）。
		2021.04.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒），客户销售商品的范围为湖北省。
6	瑞康医药集团股份有限公司	2020.12.30	正在履行	销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒），客户销售范围为山东省。
7	山东海王银河医药有限公司	2020.12.30	正在履行	销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒），客户销售范围为山东省。
8	深圳市纵横千创实业有限公司	2020.03.22	正在履行	销售框架合同，产品包括：一次性使用医用口罩（灭菌级）（10 片/袋）。
9	大参林医药集团股份有限公司	2020.10.01	正在履行	销售框架合同，产品包括爱廷玖（盐酸达泊西汀片，3 片/盒、6 片/盒）。
10	湖南益丰医药有限公司	2020.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（120 丸/瓶）、红花油 12g、香荷止痒软膏、薄荷通吸入剂、驱风油 10ml、风油精（3ml、6ml、9ml、12ml）、乌鸡白凤丸 5g*10 袋/盒）。
		2020.10.20	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，3 片/盒）。
11	丰沃达医药物流（湖南）有限公司	2020.09.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，3 片/盒）。
		2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：风油精（3ml、6ml)、红花油 27g、驱风油 10ml、和胃整肠丸（120 丸/瓶）、薄荷通吸入剂。
12	福建新紫金医药有限公司	2020.12.31	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（120 丸/瓶、300 丸/瓶）、

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
				红花油 16g 等，客户销售商品的范围为福建省。
				销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为福建省。
				销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，6 片/盒），客户销售商品的范围为福建省。
13	山东联合众生医药有限公司	2018.01.10	正在履行	销售框架合同，产品包括：六味地黄丸（浓缩丸）、知柏地黄丸（浓缩丸）、明目地黄丸（浓缩丸）、附子理中丸（浓缩丸）、逍遥丸（浓缩丸）、杞菊地黄丸（浓缩丸）、补中益气丸（浓缩丸）。
		2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为山东省。
14	黑龙江省仁皇医药有限公司	2017.12.18	正在履行	销售框架合同，产品包括：逍遥丸（浓缩丸）、香砂养胃丸（浓缩丸）、藿香正气丸（浓缩丸）、补中益气丸（浓缩丸）、附子理中丸（浓缩丸）、天王补心丸（浓缩丸）、知柏地黄丸（浓缩丸）、杞菊地黄丸（浓缩丸）、六味地黄丸（浓缩丸）、明目地黄丸（浓缩丸）。
15	甘肃德生堂医药批发有限公司	2020.11.15	正在履行	销售框架合同：产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，6 片/盒），客户销售商品的范围为甘肃省。
				销售框架合同：产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为甘肃省。
16	广东九州通医药有限公司	2020.07.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为广东省。
		2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括六味地黄丸（200 粒/瓶）、逍遥丸（200 粒/瓶）、知柏地黄丸（200 粒/瓶）、补中益气丸（200 粒/瓶）、附子理中丸（200 粒/瓶）等，客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒）,客户销售商品的范围为广东省。

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
		2021.03.22	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶），客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（120 丸/瓶、300 丸/瓶）、红花油（12g、16g、27g)、香荷止痒软膏 10g、风油精 12ml、复方乌鸡丸 10 袋/铁盒，客户销售商品的范围为广东省。
				销售框架合同，产品包括：风油精（3ml、6Ml、9ml)、复方醋酸地塞米松乳膏 20g、复方酮康唑发用洗剂 50g 等，客户销售商品的范围为广东省。
17	湖南恒昌医药有限公司	2019.11.08	正在履行	销售框架合同，产品包括六味地黄丸（浓缩丸）、知柏地黄丸（浓缩丸）、明目地黄丸（浓缩丸）、逍遥丸（浓缩丸）、杞菊地黄丸（浓缩丸）、补中益气丸（浓缩丸）。
18	南京医药股份有限公司	2020.12.30	正在履行	销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒），客户销售商品的范围为江苏省。
19	广东益洲药业有限公司	2020.08.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为粤西地区。
20	华润湖北医药有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：复方酮康唑发用洗剂、复方醋酸地塞米松乳膏（20 克/支）、风油精（3ml、6ml、9ml）等，客户销售商品的范围为湖北省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（120 丸/瓶）、风油精 12ml、红花油（12g、16g)、复方乌鸡丸 6g/袋*10 袋/铁盒等，客户销售商品的范围为湖北省。
				销售框架合同，产品包括:爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为湖北省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶），客户销售商品的范围为湖北省。
		2021.01.10	正在履行	销售框架合同，产品包括沃丽汀（1.5mg*60 片/盒）。
21	深圳市海王易点药医药有限公司	2019.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶、120 丸/瓶、300 丸/瓶）等，客户销售商品的范围

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
				为广东省。
22	河南张仲景医药物流有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶、120 丸/瓶）、风油精（3ml、6ml、9ml、12ml)、爱廷玖（盐酸达泊西汀片，3 片/盒、6 片/盒），客户销售商品的范围为河南省。
23	广西柳州医药有限公司	2021.01.01	正在履行	销售框架合同，产品包括:风油精 12ml、红花油（12g、16g、27g）、薄荷通吸入剂等，客户销售商品的范围为广西省。
				销售框架合同，产品包括：风油精（3ml、6ml、9ml)、驱风油 10ml、复方醋酸地塞米松乳膏 20g、藿香正气丸 360 丸等，客户销售商品的范围为广西省。
		2021.01.02	正在履行	销售框架合同，产品包括：爱廷玖（盐酸达泊西汀片，1 片/盒、3 片/盒），客户销售商品的范围为广西省。
				销售框架合同，产品包括：和胃整肠丸（50 丸/瓶），客户销售商品的范围为广西省。
24	上药控股广东有限公司	2020.12.30	正在履行	销售框架合同，产品包括：沃丽汀（1.5mg*60 片/盒），客户销售商品的范围为广东省。

（四）重大医药技术服务合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的金额 500 万元以上的医药技术服务合同具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	海南妙音春制药有限公司	2016.09.30	正在履行	关于布洛芬缓释胶囊一致性评价的合作开发协议，合同金额 650 万元
2	陕西西岳制药有限公司	2017.03.28	正在履行	关于尼群地平片一致性评价的合作开发协议，合同金额 500 万元
3	特一药业集团有限公司	2016.11.15	正在履行	关于卡托普利片质量和疗效一致性评价技术开发合同，合同金额 550 万元
				关于盐酸乙胺丁醇片质量和疗效一致性评价技术开发合同，合同金额 550 万元
4	烟台市君言医药科技有限公司	2019.10.10	正在履行	关于他达拉非片剂（规格：20mg/片）的委托研究开发合同，合同金额 600 万元

（五）贷款/授信合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的贷款/授信合同具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	贷款/授信金额
1	工商银行汕头龙湖支行	2020.09.22	正在履行	贷款 1,000 万元
2	徽商银行当涂支行	2020.10.16	正在履行	贷款 600 万元
3	徽商银行当涂支行	2020.10.16	正在履行	贷款 500 万元
4	建设银行汕头市分行	2020.12.16	正在履行	贷款 500 万元
5	徽商银行当涂支行	2021.02.02	正在履行	贷款 1,000 万元
6	工商银行汕头龙湖支行	2021.02.18	正在履行	贷款 1,000 万元
7	民生银行汕头分行	2021.03.31	正在履行	授信额度 3,000 万元
8	光大银行汕头分行	2021.04.16	正在履行	最高授信额度 10,000 万元
9	中国银行汕头分行	2021.04.27	正在履行	贷款 1,000 万元
10	民生银行汕头分行	2021.05.14	正在履行	贷款 100 万美元
11	光大银行汕头分行	2021.05.18	正在履行	贷款 260.1737 万美元
12	工商银行汕头龙湖支行	2021.06.23	正在履行	贷款 1,700 万元

（六）保证/担保合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的担保合同具体情况如下：

序号	债权人	债务人	保证/担保人	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	郑汉杰、孙伟文	2018.02.05	正在履行	最高额保证合同：担保的主债权最高余额为 5,000 万元
2	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	郑汉杰	2019.09.06	正在履行	最高额保证合同：担保的主合同债权的最高本金余额为 2,500 万元
3	建设银行汕头市分行	泰恩康	郑汉杰	2019.10.18	正在履行	最高额保证合同：最高额保证项下保证责任的最高限额为 600 万元
4	建设银行汕头市分行	泰恩康	孙伟文	2019.10.18	正在履行	最高额保证合同：最高额保证项下保证责任的最高限额为 600 万元
5	民生银行汕头分行	泰恩康	郑汉杰、孙伟文	2020.03.20	正在履行	最高额保证合同：担保的主债权的最高债权额为 3,000 万元
6	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	泰恩康制药厂	2015.01.20	正在履行	最高额保证合同：为泰恩康的债务做担保：最高担保金额为 2,500 万元

序号	债权人	债务人	保证/担保人	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
7	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	泰恩康制药厂	2015.01.20	正在履行	最高额抵押合同：最高担保金额为 2,959.4 万元，抵押物：土地：汕头市浦江路 48 号 357-00-010 全宗土地（汕国用（2010）第 72002122 号，9,325.28 平方米）；房地产：汕头市龙湖区浦江路 48 号 1 幢（粤房地产权证汕字第 1000035264 号，2,148.04 平方米）、汕头市龙湖区浦江路 48 号 2 幢（粤房地产权证汕字第 1000035263 号，6,363.73 平方米）
8	工商银行汕头龙湖支行	泰恩康	泰恩康制药厂	2018.02.05	正在履行	最高额保证合同：最高担保金额为 5,000 万元
9	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	安徽泰恩康	2019.09.06	正在履行	最高额抵押合同：担保的主合同债权的最高本金余额为 2,989 万元；抵押物：房产：房地权证 2013 字第 00002365 号，2,377.44 平方米；房地权证 2016 字第 00002425 号，8,054.1 平方米；土地：当涂经济开发区 205 国道与红庄路交叉口，21,416.69 平方米
10	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	安徽泰恩康	2019.09.06	正在履行	最高额抵押合同：担保的主合同债权的最高本金余额为 606 万元；抵押物：房产：房地权证 2013 字第 00002364 号，2,566.06 平方米；土地：当涂经济开发区 205 国道与滨江路交叉口，13,365.15 平方米
11	徽商银行当涂支行	安徽泰恩康	安徽泰恩康	2019.10.14	正在履行	最高额抵押合同：担保的主合同债权的最高本金余额为 1,405 万元；抵押物：房产：房地权证 2013 字第 00002794 号，4,195.65 平方米；土地：当涂经济开发区 205 国道与滨江路交叉口，22,342.43 平方米
12	光大银行汕头分行	泰恩康	科技实业	2019.10.12	正在履行	最高额抵押合同：担保的主债权本金的最高限额为 10,000 万元；抵押物：汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号厂房共 5 幢建筑物/粤（2017）汕头市不动产权第 0057197 号
13	建设银行汕头市分行	泰恩康	郑汉杰	2020.12.16	正在履行	自然人保证合同：保证范围为主合同项下的全部债务，主合同借款金额为 500 万元

序号	债权人	债务人	保证/担保人	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
14	建设银行汕头市分行	泰恩康	孙伟文	2020.12.16	正在履行	自然人保证合同：保证范围为主合同项下的全部债务，主合同借款金额为 500 万元
15	民生银行汕头分行	泰恩康	郑汉杰、孙伟文	2021.03.31	正在履行	最高额保证合同：担保的主债权的最高债权额为 3,000 万元
16	光大银行汕头分行	泰恩康	郑汉杰、孙伟文	2021.04.16	正在履行	最高额保证合同：担保的主债权最高金额为 10,000 万元

注：泰恩康制药厂已与工商银行汕头龙湖支行于 2020 年 12 月 10 日签订了《最高额抵押合同变更协议》，前述于 2015 年 1 月 20 日签订的《最高额抵押合同》担保的主债权期间由原来的“2015 年 2 月 4 日至 2020 年 12 月 30 日”变更为“2015 年 2 月 4 日至 2026 年 12 月 30 日”； 其余条款保持不变。

（七）其他重大合同

截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司正在履行的其他重大合同具体情况如下：

序号	合同对方	签订日期	履行情况	合同标的等核心内容
1	上海凯茂生物医药有限公司	2018.04.08	正在履行	项目转让合同：转让“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等，转让形式为独家；并与上海凯茂进行生产工艺技术交接，指导上海凯茂完成相关研究工作。上海凯茂按照首期付款+里程碑付款+销售提成的方式给予回报
2	岳池县人民政府	2020.09.28	正在履行	特色化学原料药项目投资合同：投资建设年产 55 吨的盐酸达泊西汀、他达拉非等化学原料药生产项目
3	山东银丰国际生物城建设有限公司	2020.07.07	正在履行	工业厂房销售合同：购买的为工业厂房。土地使用权证号为鲁 2018（济南市）不动产权第 0128636 号，建设工程规划许可证为建字第 37010120190011 号，施工许可号为 370199201905090301

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，本公司不存在为任何除本公司及其子公司之外的第三人提供担保的情况。

三、本公司的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司及子公司未发生对财务状况、经营成果、

声誉、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项。

四、本公司控股股东、实际控制人的重大诉讼或仲裁

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人没有涉及重大诉讼或仲裁的情形。

五、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的重大诉讼或仲裁事项及刑事诉讼事项

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不涉及重大诉讼、仲裁及刑事诉讼等或有事项。

六、控股股东、实际控制人的重大违法行为

本公司控股股东、实际控制人报告期内不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

第十二节 声 明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

郑汉杰 孙伟文 李 挺

陈 淳 芮奕平 方智伟

郑慕强

全体监事签名：

许丽虹 林姿丽 王建新

其他高级管理人员签名：

林三华

广东泰恩康医药股份有限公司

（盖章）

2022年 1 月 7 日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人签名：

郑汉杰 孙伟文

广东泰恩康医药股份有限公司

2022 年 1 月 7 日

三、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

杨皓月

保荐代表人：

刘祥茂 徐振宇

法定代表人：

贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2022 年 1 月 7 日

四、保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读《广东泰恩康医药股份有限公司招股说明书》的全部内容，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

保荐机构总经理（总裁）：

王 松

保荐机构董事长：

贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2022 年 1 月 7 日

五、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：

王彩章 张韵雯

律师事务所负责人：

马卓檀

国浩律师（深圳）事务所

2022 年 1 月 7 日

六、审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《广东泰恩康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》，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

周济平　　王　军

会计师事务所负责人：

林宝明

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

2022 年 1 月 7 日

七、资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

李阳阳（已离职） 胡屿冰（已离职）

资产评估机构负责人：

王小敏

上海东洲资产评估有限公司

2022 年 1 月 7 日

关于签字资产评估师离职的说明

本资产评估机构就广东泰恩康医药股份公司首次公开发行股票并在创业板上市出具的资产评估报告之签字资产评估师李阳阳、胡屿冰因工作变动从本机构离职，资产评估机构声明中李阳阳、胡屿冰未签字，但不影响资产评估报告效力。

特此说明。

资产评估机构负责人：

王小敏

上海东洲资产评估有限公司

2022 年 1 月 7 日

八、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读《广东泰恩康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》，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

周济平　　王　军

会计师事务所负责人：

林宝明

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

2022年1月7日

九、验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读《广东泰恩康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》，确认招股说明书与本机构出具的验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

周济平　　王　军

会计师事务所负责人：

林宝明

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

2022 年 1 月 7 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书

（二）上市保荐书

（三）法律意见书

（四）财务报表及审计报告

（五）公司章程（草案）

（六）与投资者保护相关的承诺

（七）发行人及其他责任主体做出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项

（八）内部控制鉴证报告

（九）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表

（十）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件

（十一）其他与本次发行有关的重要文件

二、查阅时间及地点

（一）查阅地点

备查文件将陈放在本公司和保荐人（主承销商）的办公地点，投资者在公司股票发行的承销期内可到下述地点查阅：

1、发行人：广东泰恩康医药股份有限公司

联系地址：汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街 8 号 A 幢

联系人：李挺

电话：0754-88733520

传真：0754-88847519

2、保荐机构（主承销商）：国泰君安证券股份有限公司

联系地址：广州市天河区华夏路 10 号珠江新城富力中心 2506 室

联系人：刘祥茂、徐振宇

电话：020-28023333

传真：020-28023199

（二）查阅时间

工作日上午 9:30-11:30，下午 13:00-15:00。

附件 1 发行人股东基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人股东基本情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.6945
2	孙伟文	36,787,150	20.7500
3	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）	17,500,000	9.8710
4	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	13,500,000	7.6148
5	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	11,229,950	6.3343
6	张朝益	6,284,000	3.5445
7	黄伟汕	6,251,000	3.5259
8	徐阳	2,437,500	1.3749
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业(有限合伙）	2,322,000	1.3097
10	杜成城	2,200,000	1.2409
11	赖作勤	2,000,269	1.1283
12	魏铣	1,950,000	1.0999
13	李东辉	1,600,000	0.9025
14	林少蓬	1,495,900	0.8438
15	广发证券股份有限公司	1,367,000	0.7711
16	方秋生	1,170,000	0.6599
17	孙长杰	1,000,009	0.5641
18	张静琪	1,000,000	0.5641
19	林培全	842,000	0.4749
20	方扬	761,098	0.4293
21	李丹	700,000	0.3948
22	郭斐	610,000	0.3441
23	洪迷	607,993	0.3429
24	周志鸿	458,559	0.2587
25	陈晓彬	452,000	0.2550
26	方永生	450,000	0.2538
27	方振淳	450,000	0.2538
28	郑汉强	439,900	0.2481
29	红土创新基金－中信证券－红土创新－红石 15 号新三板资产管理计划	431,000	0.2431

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
30	张晓荣	427,188	0.2410
31	新余高新区新雅意投资管理中心（有限合伙）	416,000	0.2346
32	胡燕	400,000	0.2256
33	孙涛	400,000	0.2256
34	红土创新基金－中信证券－红土创新红石20号新三板资产管理计划	400,000	0.2256
35	红土创新基金－招商证券－红土创新红石19号新三板资产管理计划	400,000	0.2256
36	杨仰东	400,000	0.2256
37	周伟龙	400,000	0.2256
38	张葵	400,000	0.2256
39	段文勇	334,000	0.1884
40	吴永强	330,000	0.1861
41	红土创新基金－银河证券－红土创新红石21号新三板资产管理计划	323,000	0.1822
42	周鹏伟	311,362	0.1756
43	赵嘉华	300,000	0.1692
44	周乐璇	280,000	0.1579
45	红土创新基金－银河证券－红土创新红石27号新三板资产管理计划	250,000	0.1410
46	余漫	242,000	0.1365
47	马旭敏	240,000	0.1354
48	胡汉昭	238,000	0.1342
49	国全庆	237,000	0.1337
50	李永锋	223,200	0.1259
51	王惠明	220,800	0.1245
52	吴灏斌	219,888	0.1240
53	罗亿华	198,000	0.1117
54	红土创新基金－中信证券－红土创新红石16号新三板资产管理计划	193,000	0.1089
55	何伶俐	176,000	0.0993
56	庄曦皓	172,403	0.0972
57	红土创新基金－国信证券－红土创新红石25号新三板资产管理计划	170,000	0.0959
58	林树周	150,000	0.0846
59	严秋栏	150,000	0.0846

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
60	中山证券有限责任公司	148,000	0.0835
61	邢佩平	125,000	0.0705
62	苏璟	124,000	0.0699
63	傅中华	123,000	0.0694
64	广州证券－中信证券－广州证券新兴 1 号集合资产管理计划	114,000	0.0643
65	蔡晓彬	105,000	0.0592
66	红土创新基金－宁波银行－红土创新红石 29 号新三板资产管理计划	100,000	0.0564
67	周武	100,000	0.0564
68	余庆纯	99,000	0.0558
69	姚喜武	89,000	0.0502
70	廖梅新	80,000	0.0451
71	林惠盛	73,800	0.0416
72	赵恒明	72,219	0.0407
73	殷杰	70,000	0.0395
74	赵菁	65,000	0.0367
75	张俊宏	64,100	0.0362
76	林盛发	62,500	0.0353
77	杨小兰	60,000	0.0338
78	黄耀龙	56,000	0.0316
79	郭露茵	51,000	0.0288
80	陈新明	50,900	0.0287
81	邱楚珠	50,348	0.0284
82	蔡楚华	50,000	0.0282
83	曾庆燕	50,000	0.0282
84	陈烜	49,000	0.0276
85	盛春华	44,000	0.0248
86	周盛	42,063	0.0237
87	吴曙光	40,000	0.0226
88	林德	40,000	0.0226
89	杨杰	40,000	0.0226
90	胡华伟	35,900	0.0202
91	赖素新	34,820	0.0196

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
92	邱桂鑫	33,300	0.0188
93	张业华	33,000	0.0186
94	方育波	32,000	0.0180
95	广东汇瑞盈投资有限公司	31,000	0.0175
96	朱大安	30,000	0.0169
97	广东德沁资产管理有限公司－广州德沁股权投资合伙企业（有限合伙）	30,000	0.0169
98	徐建华	30,000	0.0169
99	长沙协锐企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	29,000	0.0164
100	丁亚芹	26,000	0.0147
101	陈银珊	26,000	0.0147
102	赖作君	25,795	0.0145
103	林铭业	24,500	0.0138
104	林良夏	24,000	0.0135
105	蔡汉忠	23,299	0.0131
106	陈意新	23,276	0.0131
107	郑李冬	21,889	0.0123
108	赖奕妃	21,000	0.0118
109	谢燕群	20,150	0.0114
110	李津	20,000	0.0113
111	曾迎春	20,000	0.0113
112	季明玉	20,000	0.0113
113	孙萍	17,000	0.0096
114	张栩铭	14,000	0.0079
115	张丰忠	14,000	0.0079
116	张祥方	13,252	0.0075
117	胡成金	13,072	0.0074
118	任改荣	13,000	0.0073
119	杭州宝铸股权投资合伙企业（有限合伙）	13,000	0.0073
120	黄翀	12,000	0.0068
121	王建均	12,000	0.0068
122	陈国兴	10,900	0.0061
123	罗中喜	10,000	0.0056

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
124	林华遵	10,000	0.0056
125	刘丽玲	10,000	0.0056
126	李倪真	10,000	0.0056
127	庄华锋	9,090	0.0051
128	李聪	9,000	0.0051
129	张京	9,000	0.0051
130	黄友欢	8,800	0.0050
131	何明全	8,677	0.0049
132	牟元霞	8,000	0.0045
133	黄朝楷	8,000	0.0045
134	施恩	8,000	0.0045
135	徐杉	7,000	0.0039
136	母强	6,000	0.0034
137	张浩金	6,000	0.0034
138	缪杨福	5,500	0.0031
139	黄泽琪	5,500	0.0031
140	孙茂振	5,000	0.0028
141	林永锡	4,900	0.0028
142	朱伟	4,500	0.0025
143	邓海鹏	4,500	0.0025
144	蒋伟	4,441	0.0025
145	吴丽璇	4,000	0.0023
146	孔大虎	4,000	0.0023
147	黄裕伟	4,000	0.0023
148	苏芳	3,800	0.0021
149	于海	3,600	0.0020
150	李艳英	3,000	0.0017
151	郦剑辉	3,000	0.0017
152	魏茂尘	3,000	0.0017
153	甘甜	3,000	0.0017
154	林培才	2,907	0.0016
155	熊碧文	2,400	0.0014

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
156	金成虎	2,280	0.0013
157	西安华众电子科技股份有限公司	2,228	0.0013
158	张继磊	2,000	0.0011
159	于华文	2,000	0.0011
160	珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）	2,000	0.0011
161	苍玲玲	2,000	0.0011
162	谢芳	2,000	0.0011
163	卢奇文	2,000	0.0011
164	童建飞	2,000	0.0011
165	随辉	2,000	0.0011
166	张剑	2,000	0.0011
167	耿高扬	2,000	0.0011
168	鲁庆华	2,000	0.0011
169	汤淑琳	2,000	0.0011
170	于钦航	2,000	0.0011
171	王爱国	2,000	0.0011
172	袁伟琴	2,000	0.0011
173	徐彬蔚	2,000	0.0011
174	段彬	2,000	0.0011
175	陈钡铯	2,000	0.0011
176	关雪菊	2,000	0.0011
177	梁弢	2,000	0.0011
178	曹元平	2,000	0.0011
179	吴逢印	2,000	0.0011
180	许锋	2,000	0.0011
181	曾庆华	1,900	0.0011
182	邓小佳	1,700	0.0010
183	杨军生	1,665	0.0009
184	郦雅琴	1,600	0.0009
185	赵杏弟	1,500	0.0008
186	陈盛	1,500	0.0008
187	邓卫国	1,500	0.0008

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
188	邹云飞	1,500	0.0008
189	彭朝辉	1,400	0.0008
190	王磊	1,400	0.0008
191	李立鸣	1,300	0.0007
192	罗修惠	1,200	0.0007
193	周朝敏	1,141	0.0006
194	张冲冲	1,141	0.0006
195	钱江涛	1,000	0.0006
196	孙其华	1,000	0.0006
197	庄信军	1,000	0.0006
198	黄静娜	1,000	0.0006
199	刘钧	1,000	0.0006
200	曾繁泉	1,000	0.0006
201	河北圳鸿投资有限公司	1,000	0.0006
202	王首毅	1,000	0.0006
203	高亚飞	1,000	0.0006
204	林卓丽	1,000	0.0006
205	范加民	1,000	0.0006
206	黄铠	1,000	0.0006
207	王伟平	1,000	0.0006
208	田哲	1,000	0.0006
209	黄小兵	1,000	0.0006
210	张艳妹	1,000	0.0006
211	张承智	1,000	0.0006
212	林和森	1,000	0.0006
213	梁绍联	1,000	0.0006
214	林培群	1,000	0.0006
215	徐鹏翀	1,000	0.0006
216	熊丹	1,000	0.0006
217	魏学周	1,000	0.0006
218	戴俟旋	1,000	0.0006
219	影飨（北京）文化传播有限公司	771	0.0004

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
220	上海拾麦资产管理有限公司	700	0.0004
221	邵拥军	700	0.0004
222	童行伟	600	0.0003
223	潘玉英	600	0.0003
224	吴斌	500	0.0003
225	孔灵	500	0.0003
226	叶继军	500	0.0003
227	李鸿平	500	0.0003
228	谢德广	500	0.0003
229	卢冬霞	500	0.0003
230	史亚明	500	0.0003
231	缪仁朋	500	0.0003
232	孙磊	490	0.0003
233	骆光宇	357	0.0002
234	黄琪	300	0.0002
235	须琳	300	0.0002
236	黄锐宏	300	0.0002
237	许莉莉	300	0.0002
238	郭惜来	300	0.0002
239	董轩	260	0.0001
240	谢华	200	0.0001
241	张长青	100	0.0001
242	张飞	100	0.0001
243	徐秦	100	0.0001
244	姚静楠	100	0.0001
245	陈霄	100	0.0001
246	卢文松	100	0.0001

截至申报时（即 2020 年 10 月 28 日）发行人股东的持股信息以及与申报文件显示的（即 2020 年 10 月 20 日）发行人股东持股信息对比如下：

序号	截至 2020 年 10 月 20 日			截至 2020 年 10 月 28 日		
	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	郑汉杰	49,098,900	27.69	郑汉杰	49,098,900	27.69
2	孙伟文	36,787,150	20.75	孙伟文	36,787,150	20.75
3	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）	17,500,000	9.87	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）	17,500,000	9.87
4	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	13,500,000	7.61	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	13,500,000	7.61
5	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	11,229,950	6.33	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）	11,229,950	6.33
6	张朝益	6,284,000	3.54	张朝益	6,284,000	3.54
7	黄伟汕	6,251,000	3.53	黄伟汕	6,251,000	3.53
8	徐阳	2,437,500	1.37	徐阳	2,437,500	1.37
9	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,322,000	1.31	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）	2,322,000	1.31
10	杜成城	2,200,000	1.24	杜成城	2,200,000	1.24
11	其他 201 名股东	29,677,000	16.74	其他 236 名股东	29,677,000	16.74
合 计		**177,287,500**	**100.00**	**合 计**	**177,287,500**	**100.00**

2020年10月20日至申报前，公司新增股东与公司其他持股5%以上的股东、现任董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

发行人前十大股东的基本信息如下：

1、自然人股东

姓名	性别	国籍	身份证号码	住所
郑汉杰	男	中国	44050219630214****	广东省汕头市龙湖区****
孙伟文	女	中国	44050419671229****	广东省汕头市龙湖区****
张朝益	男	中国	44052419771223****	广东省汕头市龙湖区****
黄伟汕	男	中国	44050419660314****	广东省汕头市金平区****
徐阳	男	中国	42010419630626****	湖北省武汉市武昌区****
杜成城	男	中国	44050619660209****	广东省汕头市龙湖区****

2、非自然人股东

（1）樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）

名称	樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）
住所	江西省樟树市中药城 E1 栋 22 号楼 115 号
执行事务合伙人	张震
注册资本	450.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	企业投资管理，资产管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2015 年 8 月 31 日
经营期限	2015 年 8 月 31 日至 2035 年 8 月 30 日

（2）深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）

名称	深圳市聚兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）
住所	深圳市南山区侨香路智慧广场 A 栋 901-A
执行事务合伙人	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司
注册资本	16,000.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般经营项目是：对未上市企业进行股权投资，开展股权投资和企业上市咨询业务。
成立日期	2011 年 1 月 27 日
经营期限	2011 年 1 月 27 日至 2024 年 1 月 26 日

（3）深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）

名称	深圳市瑞兰德股权投资基金合伙企业（有限合伙）
住所	深圳市南山区侨香路智慧广场 A 栋 901-A
执行事务合伙人	拉萨纳兰德创业投资管理有限公司
注册资本	1,180.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般经营项目是：对未上市企业进行股权投资；开展股权投资和企业上市咨询业务。
成立日期	2011 年 2 月 22 日
经营期限	2011 年 2 月 22 日至 2023 年 2 月 21 日

（4）天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）

名称	天津祥盛北拓资产管理合伙企业（有限合伙）
住所	天津滨海新区中新生态城中成大道以西、中滨大道以南生态建设公寓 9 号楼 3 层 301 房间-240
执行事务合伙人	天津同创北拓投资管理有限公司（委派代表：朱正国）

注册资本	6,755.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	资产管理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
成立日期	2015 年 3 月 6 日
经营期限	2015 年 3 月 6 日至 2035 年 3 月 5 日

附件 2 发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等相关责任主体作出的重要承诺

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期以及相关股东持股及减持意向等承诺

1、控股股东、实际控制人出具的承诺

（1）发行人控股股东、实际控制人郑汉杰、孙伟文关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月后，本人在任职期间每年转让的股份不超过本人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离职后六个月内，不转让本人所持有发行人股份。

三、本人所持股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价，发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有发行人股票的锁定期限自动延长六个月。如果因发行人派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，上述发行价须按照证券交易所的有关规定作相应调整。

四、若本人未履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本人因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本人将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本人未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。上述承诺不因其职务变更、离职等原因而失效。”

（2）发行人控股股东、实际控制人郑汉杰、孙伟文关于持股意向及减持意向承诺如下：

“本人拟长期持有发行人股票；本人所持发行人股份在锁定期满后拟减持的，将认真遵守证监会、深圳证券交易所关于股东减持的相关规定，结合发行人稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划；本人减持发行人股

份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；本人减持发行人股份前，将提前三个交易日予以公告，并按照深圳证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务，本人持有发行人股份低于 5%以下时除外；本人所持发行人股份锁定期满后二年内每年减持股份数不超过本人所持发行人股份总数的 25%（若发行人有送股、转增股本或增发等事项的，上述股份总数应作相应调整），同时减持价格不低于发行价（如遇除权除息事项，上述发行价作相应调整）。

若本人未履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本人因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本人将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本人未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

2、实际控制人的亲属出具的承诺

实际控制人的亲属郑汉强、周鹏伟、孙涛关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

3、持股 5%以上股东华铂精诚及其合伙人出具的承诺

（1）华铂精诚关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、所持股票在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价（如遇除权除息等事项，发行价做相应调整，下同）；发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价（如遇除权除息等事项，发行价做相应调整，下同），或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，持有发行人股票的锁定期限自动延长六个月。

三、除上述承诺之外，本企业进一步承诺，自本企业 2020 年 6 月 29 日入股发行人工商变更备案完成之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本本企业在本次发行前直接或间接持有的发行人股份，也不要求发行人回购该部分股份。

四、若本企业未履行上述承诺，本企业将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本企业因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本企业将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本企业未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本企业将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

（2）华铂精诚的合伙人关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、除上述承诺之外，本人进一步承诺，自樟树市华铂精诚投资管理中心（有限合伙）2020 年 6 月 29 日入股发行人工商变更备案完成之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人在本次发行前直接或间接持有的发行人股份，也不要求发行人回购该部分股份。”

（3）华铂精诚关于持股意向及减持意向承诺如下：

“1、本企业持股限售期满两年内减持的，除履行本次公开发行中作出的各种锁定和限售承诺以及遵守相关法律法规规定的程序外，减持价格不低于公司首次公开发行价格，且减持时提前三个交易日予以公告。

2、自公司股票上市至其减持期间，公司如有派息、送股、资本公积转增股本、配股等除权除息事项，减持底价下限和股份数将进行相应调整。

3、以上承诺事项自公司首次公开发行股票并上市之日起生效。

4、如违反上述承诺，因未履行上述承诺而获得收入，所得收入归公司所有，本企业将在获得收入的五日内将前述收入支付给公司指定账户；如果因其未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本企业将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。”

4、持股 5%以上股东瑞兰德出具的承诺

（1）瑞兰德关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、若本企业未履行上述承诺，本企业将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本企业因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本企业将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本企业未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本企业将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

（2）瑞兰德关于持股意向及减持意向承诺如下：

“1、本企业持股限售期满两年内减持的，除履行本次公开发行中作出的各种锁定和限售承诺以及遵守相关法律法规规定的程序外，本企业减持所持有的公司股份的价格根据当时二级市场的价格及交易方式确定，且减持时提前三个交易日通知公司，并由公司及时予以公告。

2、自公司股票上市至其减持期间，公司如有派息、送股、资本公积转增股本、配股等除权除息事项，减持股份数将相应进行调整。

3、以上承诺事项自公司首次公开发行股票并上市之日起生效。

4、如违反上述承诺，因未履行上述承诺而获得收入，所得收入归公司所有，本企业将在获得收入的五日内将前述收入支付给公司指定账户；如果因其未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本企业将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。”

5、持股 5%以上股东聚兰德出具的承诺

（1）聚兰德关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、若本企业未履行上述承诺，本企业将在发行人股东大会及中国证监会指

定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本企业因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本企业将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本企业未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本企业将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

（2）聚兰德关于持股意向及减持意向承诺如下：

“1、本企业持股限售期满两年内减持的，除履行本次公开发行中作出的各种锁定和限售承诺以及遵守相关法律法规规定的程序外，本企业减持所持有的公司股份的价格根据当时二级市场的价格及交易方式确定，且减持时提前三个交易日通知公司，并由公司及时予以公告。

2、自公司股票上市至其减持期间，公司如有派息、送股、资本公积转增股本、配股等除权除息事项，减持股份数将相应进行调整。

3、以上承诺事项自公司首次公开发行股票并上市之日起生效。

4、如违反上述承诺，因未履行上述承诺而获得收入，所得收入归公司所有，本企业将在获得收入的五日内将前述收入支付给公司指定账户；如果因其未履行上述承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本企业将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。”

6、2020 年 6 月增资入股股东出具的承诺

2020 年 6 月增资入股股东魏铣、徐阳关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、除上述承诺之外，本人进一步承诺，自本人 2020 年 6 月 29 日入股发行人工商变更备案完成之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人在本次发行前直接或间接持有的发行人股份，也不要求发行人回购该部分股份。”

7、2020 年 6 月自实际控制人受让股份的股东出具的承诺

2020 年 6 月自实际控制人郑汉杰处受让股份的股东国全庆关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“一、自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

二、除上述承诺之外，本人进一步承诺，截至本承诺出具之日，本人持有的发行人 23.70 万股股份系本人于 2020 年 6 月 8 日自发行人实际控制人郑汉杰受让取得，本人将自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理该等股份，也不由发行人回购该部分股份。

三、若本人未履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上说明未履行的具体原因并公开向发行人股东和社会公众投资者道歉。若本人因未履行上述承诺而获得收益的，所得收益归发行人所有，本人将在获得收益的五日内将前述收益支付给发行人指定账户。如果因本人未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。”

8、发行人申报当日新增股东出具的承诺

发行人申报当日（2020 年 10 月 28 日）新增股东范加民、叶继军、史亚明关于股份限售安排及股份锁定承诺如下：

“自发行人股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人在发行人首次公开发行股票前已直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

（二）稳定股价的措施和承诺

1、发行人关于上市后三年内公司股价低于每股净资产时稳定股价的预案

为了维护广大投资者利益，稳定公司股票价值，树立公司良好的资本市场形象，构建稳定的投资者群体，维护公司股东尤其是中小投资者的利益，公司在综合考虑公司实际情况和发展目标的基础上，根据中国证券监督管理委员会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的相关要求，公司制订了《广东泰恩康医药股份有限公司上市后三年内公司股价低于每股净资产时稳定公司股价的预案》，具体要点如下：

“一、稳定股价预案的实施目的

为增强公司上市后公司股价低于每股净资产时投资者投资股票信心，公司结

合自身财务状况和经营状况，在符合法律、法规以及规范性文件的前提下，制定稳定公司股价的预案。

二、启动稳定股价措施的实施条件

公司股票自深圳证券交易所上市后三年内，如果公司股票收盘价连续 20 个交易日低于最近一期经审计的每股净资产（以下简称“启动条件”，若因除权除息等事项致使上述股票收盘价与公司最近一年度经审计的每股净资产不具可比性的，上述股票收盘价应做相应调整），在不会导致上市公司股权结构不符合上市条件的前提下，即可实施本预案，以使公司股票稳定在合理价值区间。

三、稳定股价措施的方式及顺序

股价稳定措施包括：1、公司回购股票；2、公司控股股东、实际控制人增持公司股票；3、董事（不含独立董事，下同）、高级管理人员增持公司股票。选用前述方式时应考虑：1、不能导致公司不满足法定上市条件；2、不能迫使控股股东、董事或高级管理人员履行要约收购义务。

股价稳定措施的实施顺序如下：

第一选择为公司回购股票。如因公司回购股票将导致公司不满足法定上市条件，则第一选择为控股股东、实际控制人增持发行人股票。

第二选择为控股股东、实际控制人增持公司股票。出现下列情形之一时将启动第二选择：

（1）公司无法实施回购股票或回购股票议案未获得公司股东大会批准，且控股股东、实际控制人增持股票不会导致公司不满足法定上市条件或触发控股股东、实际控制人的要约收购义务；

（2）在公司回购股票方案实施完成后，如公司股票仍未满足连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产之条件，并且控股股东、实际控制人回购股票不会致使公司将不满足法定上市条件，控股股东、实际控制人增持公司股票。

第三选择为董事、高级管理人员增持公司股票。启动该选择的条件为：在控股股东增持公司股票方案实施完成后，如公司股票仍未满足连续 3 个交易日的收盘价均已高于公司最近一年经审计的每股净资产之条件，并且董事、高级管理人员增持公司股票不会致使公司将不满足法定上市条件或触发董事、高级管理人员的要约收购义务。

四、稳定股价的具体措施

当上述启动股价稳定措施的条件成就时，公司将及时采取以下部分或全部措施稳定公司股价。

1、公司回购

公司为稳定股价之目的回购股份应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规及交易所相关文件的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件，并依法履行有关回购股份的具体程序，及时进行信息披露。

公司股东大会对回购股份作出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大会中以其控制的股份投赞成票。

公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集的资金总额，单次用于回购股份的资金不少于人民币 1,000 万元，单次回购股份不超过公司总股本的 2%，回购股份的价格不超过上一年末每股净资产。

2、控股股东、实际控制人增持

公司控股股东、实际控制人为稳定股价之目的增持公司股份应符合《上市公司收购管理办法》等相关法律、法规及交易所相关文件的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件，并依法履行相应程序，及时进行信息披露。

公司实际控制人承诺：单次用于增持公司股票的货币总额不少于人民币 1,000 万元；单次及连续十二个月增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。

3、董事（不含独立董事）、高级管理人员增持

在公司任职并领取薪酬的公司董事（不含独立董事）、高级管理人员为稳定股价之目的增持公司股份应符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律、法规及交易所相关文件的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件，并依法履行相应程序，及时进行信息披露。

有义务增持的公司董事、高级管理人员承诺，其用于增持公司股份的货币资金不少于该等董事、高级管理人员上年度自公司领取薪酬总和的 20%，但不超过该等董事、高级管理人员上年度自公司领取的薪酬总和。

公司在首次公开发行 A 股股票上市后三年内聘任新的董事、高级管理人员

前，将要求其签署承诺书，保证其履行公司首次公开发行上市时董事、高级管理人员已做出的相应承诺。

五、稳定股价措施的启动程序

1、公司回购

（1）公司董事会应在稳定股价措施启动条件触发之日起 10 个交易日内，作出实施回购股份或不实施回购股份的决议。

（2）公司董事会应当在做出决议后 2 个交易日内公告董事会决议、回购股份预案（应包括回购的数量范围、价格区间、完成时间等信息）或不回购股份的理由，并发布召开股东大会的通知。

（3）经股东大会决议通过实施回购的，应在履行完毕法律法规规定的程序后 30 日内实施完毕。

（4）公司回购方案实施完毕后，应在 2 个交易日内公告公司股份变动报告，并依法注销所回购的股份，办理工商变更登记手续。

（5）公司董事会公告回购股份预案后，公司股票若连续 5 个交易日收盘价超过上一年末每股净资产时，公司董事会可以做出决议终止回购股份事宜。

2、控股股东、实际控制人增持

（1）公司实际控制人应在稳定股价措施启动条件触发之日起 10 个交易日内，就其增持公司 A 股股票的具体计划（包括拟增持的数量范围、价格区间、完成时间等信息）书面通知公司并进行公告。

（2）公司实际控制人增持股份应在履行完毕法律法规规定的程序后 30 日内实施完毕。

3、董事（不含独立董事）、高级管理人员增持

（1）董事（不含独立董事）、高级管理人员应在稳定股价措施启动条件触发之日起 10 个交易日内，就其增持公司 A 股股票的具体计划（应包括拟增持的数量范围、价格区间、完成时间等信息）书面通知公司并进行公告。

（2）董事（不含独立董事）、高级管理人员增持股份应在履行完毕法律法规规定的程序后 30 日内实施完毕。

六、约束措施

如未履行上述增持措施，公司实际控制人将不得领取当年分红，公司董事和高级管理人员将不得领取当年薪酬。”

2、发行人、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、高级管理人员关于稳定股价的承诺及约束措施

发行人、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、高级管理人员关于公司上市后三年内稳定公司股价承诺如下：

“自公司股票在深圳证券交易所创业板上市之日起三年内，本公司/本人自愿依法履行《广东泰恩康医药股份有限公司上市后三年内公司股价低于每股净资产时稳定股价的预案》所规定的实施股价稳定措施的相关义务。

如本公司/本人未能完全履行实施股价稳定措施的相关承诺的，本公司/本人将承诺接受以下约束措施：

（1）公司未履行上述稳定股价措施的，将立即停止制定或实施现金分红计划、停止发放非独立董事和高级管理人员的薪酬、津贴，直至本公司履行相关承诺；同时将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

（2）实际控制人未履行上述稳定股价措施的，在违反上述承诺发生之日起五个工作日内，停止在公司领取股东分红且停止在公司领取薪酬（津贴），本人持有的公司股份将不得转让，直至其按上述承诺采取相应的措施并实施完毕时为止；同时将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

（3）公司董事（不含独立董事）、高级管理人员未履行上述稳定股价措施的，在违反上述赔偿措施发生之日起五个工作日内，停止在公司领取薪酬（或津贴）及股东分红（如有），同时本人持有的公司股份（如有）不得转让，直至满足终止稳定股价条件；并在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。”

（三）对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺

1、发行人出具的承诺

发行人关于欺诈发行上市的股份回购承诺如下：

“一、本公司保证本公司本次首次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

二、如本公司不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证监会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份回购程序，购回本公司本次公开发行的全部新股。”

2、控股股东、实际控制人出具的承诺

控股股东、实际控制人关于欺诈发行上市的股份回购承诺如下：

“一、本人保证发行人本次首次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

二、如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证监会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份回购程序，购回发行人本次公开发行的全部新股，并购回本人已转让的原限售股份（如有）。”

（四）填补被摊薄即期回报的相关措施及承诺

1、填补被摊薄即期回报的措施

就填补被摊薄即期回报事宜，公司承诺将采取以下措施：

（1）加强募集资金运营管理，实现预期效益

本次募集资金投资项目均围绕本公司主营业务展开，其实施有利于提升本公司竞争力和盈利能力。本次发行募集资金到位后，本公司将加快推进募集资金投资项目实施，使募集资金投资项目早日实现预期收益。同时，本公司将根据《公司章程（草案）》、募集资金管理制度及其他相关法律法规的要求，加强募集资金管理，规范使用募集资金，确保募集资金专款专用，严格控制募集资金使用的各个环节。

（2）科学实施成本、费用管理，提升利润水平

公司将实行严格、科学的成本费用管理，不断提升管理水平，强化成本、费用的预算管理、额度管理和内控管理，严格按照公司管理制度履行管理层薪酬计提、发放的审议披露程序，全面有效的控制公司经营风险、管理风险，不断提升公司的利润水平。

（3）重视投资者回报，增加公司投资价值

为切实保护投资者的合法权益，公司已在《公司章程（草案）》《公司上市后

三年股东分红回报规划》中明确了持续、稳定的回报机制，并制定了投资者合法权益的保障条款。公司将按照上述规定，根据公司的经营业绩采取包括现金、股票或者现金与股票相结合的等方式分配利润，其中优先以现金分红方式分配股利。公司上市后将严格按照章程规定执行分红制度，确保投资者能够获得可预期的回报。

发行人提醒投资者注意，发行人制定的填补回报措施不等于对发行人未来利润做出的保证。

2、相关主体关于填补被摊薄即期回报措施的承诺

（1）发行人关于填补被摊薄即期回报措施承诺如下：

“发行人承诺确保填补被摊薄即期回报的措施的切实履行，尽最大努力保障投资者的合法权益。如未能履行填补被摊薄即期回报的措施，发行人及相关责任人将在股东大会及指定报刊上公开说明未能履行的具体原因、向股东致歉，并承担相应的法律责任。”

（2）实际控制人郑汉杰、孙伟文关于填补被摊薄即期回报措施承诺如下：

“本人在作为公司实际控制人期间，不得越权干预公司经营管理活动、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益、也不得采用其他方式损害公司利益以及不得动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动。

若本人违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定报刊公开作出解释并道歉，并自愿接受证券交易所、上市公司协会的自律监管措施，以及中国证监会作出的监管措施。若本人违反上述承诺给公司或者股东造成损失的，本人将依法承担相应责任。”

（3）发行人董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报措施承诺如下：

“1、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不得采用其他方式损害公司利益；

2、对自身的职务消费行为进行约束；

3、不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、董事会或薪酬与考核委员会制订的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂

钩；

6、作为填补回报措施相关责任主体之一，本人若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊公开作出解释并道歉，并自愿接受证券交易所、上市公司协会的自律监管措施，以及中国证监会作出的监管措施。若本人违反上述承诺给公司或者股东造成损失的，本人将依法承担相应责任。”

（五）利润分配政策的承诺

公司关于上市后利润分配政策承诺如下：

“（一）股利分配原则

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，结合公司的盈利情况和业务未来发展战略的实际需要，建立对投资者持续、稳定的回报机制，保持利润分配政策的一致性、合理性和稳定性。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

（二）利润分配形式

公司采取现金、股票股利或者二者相结合的方式分配利润，并优先采取现金分配方式。利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司原则上每年进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红。

（三）利润分配的具体比例

如无重大投资计划或重大资金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发红股。

董事会制定利润分配方案时，综合考虑公司所处的行业特点、同行业的排名、竞争力、利润率等因素论证公司所处的发展阶段，以及是否有重大资金支出安排等因素制定公司的利润分配政策。利润分配方案遵循以下原则：

1、在公司发展阶段属于成熟期且无重大资金支出安排的，利润分配方案中现金分红所占比例应达到 80% ；

2、在公司发展阶段属于成熟期且有重大资金支出安排的，利润分配方案中

现金分红所占比例应达到 40%；

3、在公司发展阶段属于成长期且有重大资金支出安排的，利润分配方案中现金分红所占比例应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。

重大投资计划或重大资金支出指以下情形之一：

1、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；

2、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

公司应当及时行使对全资子公司的股东权利，根据全资子公司公司章程的规定，促成全资子公司向公司进行现金分红，并确保该等分红款在公司向股东进行分红前支付给公司。

（四）利润分配应履行的程序

公司具体利润分配方案由公司董事会向公司股东大会提出，独立董事应当对董事会制定的利润分配方案是否认真研究和论证公司利润分配方案的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序等发表明确意见。董事会制定的利润分配方案需经董事会过半数（其中应包含二分之一以上的独立董事）表决通过、监事会半数以上监事表决通过。董事会在利润分配方案中应说明留存的未分配利润的使用计划，独立董事应在董事会审议当年利润分配方案前就利润分配方案的合理性发表独立意见。公司利润分配方案经董事会、监事会审议通过后，由董事会需提交公司股东大会审议。

涉及利润分配相关议案，公司独立董事可在股东大会召开前向公司社会公众股股东征集其在股东大会上的投票权，独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

公司股东大会在利润分配方案进行审议前，应当通过深圳证券交易所投资者交流平台、公司网站、电话、传真、电子邮件等多渠道与公众投资者，特别是中小投资者进行沟通与交流，充分听取公众投资者的意见与诉求，公司董事会秘书或证券事务代表及时将有关意见汇总并在审议利润分配方案的董事会上说明。

利润分配方案应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）过半数以上表决通过。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召

开后 2 个月内完成股利派发事项。

（五）利润分配政策的调整

受外部经营环境或者自身经营的不利影响，导致公司营业利润连续两年下滑且累计下滑幅度达到 40%以上，或经营活动产生的现金流量净额连续两年为负时，公司可根据需要调整利润分配政策，调整后利润分配政策不得损害股东权益、不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

如需调整利润分配政策，应由公司董事会根据实际情况提出利润分配政策调整议案，有关调整利润分配政策的议案，需事先征求独立董事及监事会的意见，利润分配政策调整议案需经董事会全体成员过半数（其中包含二分之一以上独立董事）表决通过并经半数以上监事表决通过。经董事会、监事会审议通过的利润分配政策调整方案，由董事会提交公司股东大会审议。

董事会需在股东大会提案中详细论证和说明原因，股东大会审议公司利润分配政策调整议案，需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上审议通过。为充分听取中小股东意见，公司应通过深圳证券交易所投资者交流平台、公司网站、电话、传真、电子邮件等多渠道与公众投资者，特别是中小投资者进行沟通与交流。并通过提供网络投票等方式为社会公众股东参加股东大会提供便利，必要时独立董事可公开征集中小股东投票权。

公司保证调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

（六）其他

公司股东及其关联方存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的资金。”

（六）依法承担赔偿责任的承诺

1、发行人出具的承诺

发行人关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“本公司招股说明书中如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断本公司是否符合法律法规的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将依法回购首次公开发行的全部新股，回购价格为公司首次公开发行时的发行价格（如果因派

发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）。如若招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

2、控股股东、实际控制人出具的承诺

控股股东、实际控制人关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“发行人的招股说明书如有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律法规的发行条件构成重大、实质影响的，本人将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，回购价格为发行人首次公开发行时的发行价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）。如若招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。”

3、董事、监事、高级管理人员出具的承诺

董事、监事、高级管理人员关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“如若发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。”

4、保荐人出具的承诺

保荐人国泰君安关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

如因本公司为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

5、发行人律师出具的承诺

发行人律师国浩律师关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“如国浩在本次发行工作期间未勤勉尽责，导致国浩所制作、出具的文件对重大事件作出违背事实真相的虚假记载、误导性陈述，或在披露信息时发生重大遗漏，导致发行人不符合法律规定的发行条件，造成投资者直接经济损失的，在该等违法事实被确认后，国浩将本着积极协商、切实保障投资者特别是中小投资

者利益的原则，自行并督促发行人及其他过错方一并对投资者直接遭受的、可测算的经济损失，选择与投资者和解、通过第三方与投资者调解及设立投资者赔偿基金等方式进行赔偿。

国浩保证遵守以上承诺，勤勉尽责地开展业务，维护投资者合法权益，并对此承担相应的法律责任。”

6、申报会计师出具的承诺

申报会计师华兴关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“如因本所为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

7、验资机构出具的承诺

验资机构华兴关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“本所为泰恩康首次公开发行出具的验资报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。若监管部门认定因本所为泰恩康首次公开发行出具的验资报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成损失的，本所将依照相关法律、法规规定赔偿投资者损失。”

8、验资复核机构出具的承诺

验资复核机构华兴关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“本所为泰恩康首次公开发行出具的验资复核报告不存在虚假记载、误导性陈 述或者重大遗漏。若监管部门认定因本所为泰恩康首次公开发行出具的验资复核 报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成损失的，本所将依照相关法律、法规规定赔偿投资者损失。”

9、评估机构出具的承诺

评估机构上海东洲资产评估有限公司关于依法承担赔偿责任承诺如下：

“本公司为泰恩康首次公开发行出具的资产评估报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。若监管部门认定因本公司为泰恩康首次公开发行出具的资产评估报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成损失的，本公司将依照相关法律、法规规定赔偿投资者损失。”

（七）其他承诺事项

1、资金占用、违规担保的承诺

（1）发行人关于不存在资金占用、违规担保承诺如下：

“2017 年 1 月 1 日至本声明出具日，广东泰恩康医药股份有限公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形；亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情况。”

（2）控股股东、实际控制人关于避免占用资金承诺如下：

“一、本人、本人所控制的关联企业在与发行人发生的经营性资金往来中，将严格限制占用发行人资金。

二、本人、本人所控制的关联企业不得要求发行人垫支工资、福利、保险、广告等费用，也不得要求发行人代为承担成本和其他支出。

三、本人、本人所控制的关联企业不谋求以下列方式将发行人资金直接或间接地提供给本人、本人所控制的关联企业使用，包括：（1）有偿或无偿地拆借发行人的资金给本人、本人所控制的关联企业使用；（2）通过银行或非银行金融机构向本人、本人所控制的关联企业提供委托贷款；（3）委托本人、本人所控制的关联企业进行投资活动；（4）为本人、本人所控制的关联企业开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；（5）代本人、本人所控制的关联企业偿还债务；（6）中国证监会认定的其他方式。

本人将促使本人直接或间接控制的其他经济实体遵守上述承诺。如本人或本人控制的其他经济实体违反上述承诺，导致发行人或其股东的权益受到损害，本人将依法承担相应的赔偿责任。

本承诺适用中华人民共和国法律，自签署之日起生效。在本人为发行人实际控制人期间，上述承诺持续有效。”

2、避免同业竞争的承诺

控股股东、实际控制人关于避免同业竞争承诺如下：

“一、截至本承诺签署之日，除发行人外，本人不存在从事任何与发行人构成竞争或可能构成竞争的产品生产或业务经营的情形。

二、为避免对发行人的生产经营构成新的（或可能的）、直接（或间接）的

业务竞争，本人承诺在本人作为发行人控股股东/实际控制人的期间：除发行人外，本人将不直接从事与发行人相同或类似的产品生产和业务经营；本人将不会投资于任何与发行人的产品生产和业务经营构成竞争或可能构成竞争的企业；本人保证将促使本人控股或本人能够实际控制的企业（以下并称“控股企业”）不直接或间接从事、参与或进行与发行人的产品生产和业务经营相竞争的任何活动；本人所参股的企业，如从事与发行人构成竞争的产品生产和业务经营，本人将避免成为该等企业的控股股东或获得该等企业的实际控制权；如发行人此后进一步拓展产品或业务范围，本人和控股企业将不与发行人拓展后的产品或业务相竞争，如本人和控股企业与发行人拓展后的产品或业务构成或可能构成竞争，则本人将亲自和促成控股企业采取措施，以按照最大限度符合发行人利益的方式退出该等竞争，包括但不限于：

（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；

（2）停止经营构成或可能构成竞争的业务；

（3）将相竞争的业务转让给无关联的第三方；

（4）将相竞争的业务纳入到发行人来经营。

若本人未履行上述承诺而给发行人或其他投资者造成损失的，本人将向发行人或其他投资者依法承担赔偿责任。”

3、减少和规范关联交易的承诺

（1）控股股东、实际控制人关于减少和规范关联交易承诺如下：

“1、本人保证，将尽量避免或减少本人及本人持股、控制的其他企业与发行人之间的关联交易。若本人及本人持股、控制的其他企业与发行人发生无法避免的关联交易，则此种关联交易必须按公平、公允、等价有偿的原则进行，交易价格应按市场公认的合理价格确定，并按照发行人的《广东泰恩康医药股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程”》）规定的关联交易决策程序回避股东大会对关联交易事项的表决，或促成关联董事回避董事会对关联交易事项的表决。

2、本人保证，严格遵守有关法律、法规、规范性文件及发行人的《公司章程》的规定，行使股东权利，履行股东义务。

3、若发行人的独立董事认为本人及本人持股、控制的其他企业与发行人之间的关联交易损害发行人或发行人其他股东的利益，则可聘请独立的具有证券从

业资格的中介机构对关联交易进行审计或评估。如果审计或评估的结果表明关联交易确实损害了发行人或发行人其他股东的利益，且有证据表明本人不正当利用股东地位，本人愿意就上述关联交易对发行人或发行人其他股东所造成的损失依法承担赔偿责任。

4、截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的其他企业不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用发行人及其子公司资产或要求其为本人及本人控制的其他下属企业进行违规担保的情形，且自本承诺函出具之日起亦将不会以任何理由和方式占用发行人及其子公司资产或要求其进行违规担保。

5、本人同意对因违背上述承诺或未履行上述承诺而给发行人、发行人其他股东和其他利益相关方造成的一切损失进行赔偿。

6、本承诺适用中华人民共和国法律，一经签署立即生效，且上述承诺在本人对发行人拥有由资本或非资本因素形成的直接或间接的控制权或对发行人存在重大影响的期间内持续有效，且不可变更或撤销。”

（2）董事、监事和高级管理人员关于减少和规范关联交易承诺如下：

“1、本人保证，将尽量避免或减少本人及本人持股、控制的其他企业与发行人之间的关联交易。若本人及本人持股、控制的其他企业与发行人发生无法避免的关联交易，则此种关联交易必须按公平、公允、等价有偿的原则进行，交易价格应按市场公认的合理价格确定，并按照发行人的《广东泰恩康医药股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程”》）规定的关联交易决策程序回避股东大会对关联交易事项的表决，或促成关联董事回避董事会对关联交易事项的表决。

2、本人承诺严格遵守法律、法规和发行人的《公司章程》及关联交易决策制度的规定，在董事会或股东大会进行关联交易决策时履行相应的回避程序。

3、截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的其他企业不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用发行人及其子公司资产或要求其为本人及本人控制的其他下属企业进行违规担保的情形，且自本承诺函出具之日起亦将不会以任何理由和方式占用发行人及其子公司资产或要求其进行违规担保。

4、本承诺适用中华人民共和国法律，一经签署立即生效，且上述承诺在本人担任发行人董事、监事、高级管理人员期间，持续有效。”

4、社会保险和公积金的承诺

控股股东、实际控制人关于社会保险及住房公积金承诺如下：

“1、发行人本次发行上市后，若应有权部门的要求或决定，发行人及其全资子公司需为职工补缴社会保险费用、或发行人及其全资子公司因未为职工缴纳社会保险费用而承担任何罚款或损失，本人愿意在毋须发行人支付对价的情况下承担所有补缴金额和相关所有费用及/或相关的经济赔偿责任。

2、发行人本次发行上市后，若应有权部门的要求或决定，发行人及其全资子公司需为职工补缴住房公积金、或发行人及其全资子公司因未为职工缴纳住房公积金而承担任何罚款或损失，本人愿意在毋须发行人支付对价的情况下承担所有补缴金额和相关所有费用及/或相关的经济赔偿责任。”

5、租赁场所无房产证的承诺

控股股东、实际控制人关于租赁场所无房产证承诺如下：

“如发行人及其控股子公司、分公司因其租赁房产无房产证或未办理房屋租赁备案/登记的法律瑕疵而导致该等租赁房产出现任何纠纷，致使发行人及其控股子公司、分公司承担经济损失或其他负担（包括但不限于：搬迁的成本与费用等直接损失，搬迁期间因此造成的经营损失，被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），发行人实际控制人承诺在毋需发行人支付任何对价的情况下承担上述损失，对发行人及其控股子公司、分公司因此产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿并对此承担连带责任，以保证发行人及其控股子公司、分公司免于遭受损失。”

6、关于股东信息披露的承诺

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，公司承诺如下：

“（1）本公司已在招股说明书中真实、准确、完整的披露了股东信息；

（2）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；

（3）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；

（4）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；

（5）本公司不存在以发行人股权进行不当利益输送情形。”

（八）未履行公开承诺的约束措施

1、发行人关于未履行公开承诺的约束措施

发行人关于未履行公开承诺的约束措施承诺如下：

“1.本公司保证将严格履行本公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（以下简称“招股说明书”）披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本公司未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本公司将在股东大会、证券交易场所的网站和符合国务院证券监督管理机构规定条件的媒体上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本公司未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法向投资者赔偿相关损失；

①在证券监督管理部门或其他有权部门认定公司招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏后 10 个交易日内，公司将启动赔偿投资者损失的相关工作。

②投资者损失根据与投资者协商确定的金额，或者依据证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定。

（3）本公司将对出现该等未履行承诺行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员采取调减或停发薪酬或津贴等措施（如该等人员在本公司领薪）。

2.如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

2、控股股东、实际控制人关于未履行公开承诺的约束措施

公司的控股股东及实际控制人关于未履行公开承诺时的约束措施承诺如下：

“1.本人保证将严格履行公司本次发行并上市招股说明书（以下简称“招股说明书”）披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本人未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本人将在股东大会及中国证监会、证券交易所指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。如果本人未承担前述赔偿责任，公司有权扣减本人所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时，在本人未承担前述赔偿责任期间，不得转让本人直接或间接持有的公司股份，因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外；

（3）暂不领取公司分配利润中归属于本人的部分；

（4）如因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的五个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

（5）在本人作为公司实际控制人期间，公司若未履行招股说明书披露的承诺事项，给投资者造成损失的，本人承诺依法承担赔偿责任。

2.如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

3、董事、监事、高级管理人员关于未履行公开承诺时的约束措施

公司的董事、监事、高级管理人员关于未履行公开承诺的约束措施承诺如下：

“1.本人保证将严格履行公司本次发行并上市招股说明书（以下简称“招股说明书”）披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本人未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本人将在股东大

会及证券交易场所的网站和符合国务院证券监督管理机构规定条件的媒体上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。如果本人未承担前述赔偿责任，发行人有权扣减本人所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时，在本人未承担前述赔偿责任期间，不得转让本人直接或间接持有的发行人股份，因继承、被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外；

（3）暂不领取公司分配利润中归属于本人的部分；

（4）可以职务变更但不得主动要求离职；

（5）主动申请调减或停发薪酬或津贴；

（6）如果因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的五个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

（7）本人未履行招股说明书的公开承诺事项，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。

2.如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

附件 3 发行人前次申报情况

（一）本次申报与前次申报材料披露信息差异内容及原因

本次申报与前次申报材料披露信息存在差异，主要系以下原因导致：①报告期差异。发行人前次申报的报告期覆盖 2014 年、2015 年、2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月；本次申报的报告期为 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月。发行人根据本次申报报告期情况对公司基本情况、行业、业务、关联方、财务数据等方面进行更新，导致信息披露存在差异。②财务数据调整差异。为保证本次申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量，公司根据企业会计准则等相关规定，对无形资产、商誉、长期股权投资、受托研发收入确认方法及其变动影响的相关项目的金额进行调整，导致本次申报与前次申报重合的报告期财务数据存在差异。③申报材料编制标准差异。前次申报主要按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2015 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2014 年修订）》等有关规定履行信息披露义务；本次申报主要按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》等有关规定履行信息披露义务，上述编制标准的差异导致两次申报材料内容存在差异。

本次申报和前次申报的信息披露主要差异的具体内容及原因如下：

1、财务数据差异

两次申报材料，重合的报告期为 2017 年及 2018 年，财务数据差异及原因如下：

（1）合并报表财务数据差异

单位：元

财务报表	项目	本次申报披露	前次申报披露	差异原因（详见下述说明）
2017 年 12 月 31 日资产负债表	应收账款	136,120,816.62	135,000,742.31	②
	存货	103,704,392.54	107,241,442.75	②
	其他流动资产	7,890,865.63	7,959,032.07	②

财务报表	项目	本次申报披露	前次申报披露	差异原因（详见下述说明）
	无形资产	49,424,592.78	51,114,939.84	①
	商誉	27,326,563.93	64,412,422.43	①
	递延所得税资产	17,571,166.09	17,472,540.03	②
	资产总计	**608,975,328.03**	**650,138,049.87**	
	预收款项	11,007,513.12	13,098,151.22	②
	递延所得税负债	4,582,513.91	4,836,065.98	①
	负债合计	**166,937,512.07**	**169,281,702.24**	
	盈余公积	21,285,035.09	25,345,035.09	①
	未分配利润	124,544,274.90	159,169,661.39	①、②
	归属于母公司所有者权益合计	**444,671,827.56**	**483,357,214.05**	
	少数股东权益	-2,634,011.60	-2,500,866.42	②
	所有者权益合计	**442,037,815.96**	**480,856,347.63**	
	负债和所有者权益总计	**608,975,328.03**	**650,138,049.87**	
2017 年度利润表	营业收入	449,801,056.77	448,822,394.84	②
	营业成本	273,532,123.41	272,193,598.71	②
	管理费用	33,644,328.79	33,822,426.08	①
	资产减值损失（损失以“－”号填列）	-40,093.46	-5,451.99	②
	所得税费用	13,512,009.55	13,583,921.02	①、②
	净利润（净亏损以“－”号填列）	**50,572,984.34**	**50,717,479.82**	
	归属于母公司所有者的净利润	55,134,763.89	55,146,114.19	①、②
	少数股东损益	-4,561,779.55	-4,428,634.37	②
	综合收益总额	**50,526,476.58**	**50,670,972.06**	
	归属于母公司股东的综合收益总额	55,109,696.21	55,121,046.51	①、②
	归属于少数股东的综合收益总额	-4,583,219.63	-4,450,074.45	②
2018 年 12 月 31 日资产负债表	应收账款	174,935,922.61	175,083,001.19	②
	存货	90,875,304.29	92,532,184.28	②
	无形资产	47,074,692.79	48,586,942.56	①
	商誉	27,326,563.93	52,102,996.02	①
	递延所得税资产	23,575,162.62	22,761,299.09	②
	资产总计	**700,886,715.51**	**728,165,492.41**	

财务报表	项目	本次申报披露	前次申报披露	差异原因（详见下述说明）
	预收款项	19,357,986.19	17,906,490.61	②
	递延所得税负债	4,256,490.51	4,483,327.99	①
	负债合计	**178,489,011.52**	**177,264,353.42**	
	盈余公积	27,444,623.99	30,273,681.35	①
	未分配利润	192,826,682.99	217,402,344.85	①、②
	归属于母公司所有者权益合计	**519,168,637.67**	**546,573,356.89**	
	少数股东权益	3,229,066.32	4,327,782.10	②
	所有者权益合计	**522,397,703.99**	**550,901,138.99**	
	负债和所有者权益总计	**700,886,715.51**	**728,165,492.41**	
2018 年度利润表	营业收入	513,884,456.07	518,664,766.49	②
	营业成本	283,850,953.15	285,731,123.37	②
	管理费用	38,848,306.69	39,026,403.98	①
	资产减值损失（损失以“－”号填列）	-2,056,789.48	-14,405,406.18	①、②
	所得税费用	20,553,255.54	21,241,778.42	①、②
	净利润（净亏损以“－”号填列）	**80,258,193.93**	**69,943,097.26**	
	归属于母公司所有者的净利润	74,441,996.99	63,161,329.72	①、②
	少数股东损益	5,816,196.94	6,781,767.54	②
	综合收益总额	**80,359,888.03**	**70,044,791.36**	
	归属于母公司股东的综合收益总额	74,496,810.11	63,216,142.84	①、②
	归属于少数股东的综合收益总额	5,863,077.92	6,828,648.52	②

（2）母公司报表财务数据差异

单位：元

财务报表	项目	本次申报披露	前次申报披露	差异原因（详见下述说明）
2017 年 12 月 31 日资产负债表	长期股权投资	140,488,774.91	181,088,774.91	①
	资产总计	**619,741,502.43**	**660,341,502.43**	
	盈余公积	21,285,035.09	25,345,035.09	①
	未分配利润	99,910,315.93	136,450,315.93	①
	所有者权益合计	**420,118,291.36**	**460,718,291.36**	
	负债和所有者权益总计	**619,741,502.43**	**660,341,502.43**	

财务报表	项目	本次申报披露	前次申报披露	差异原因（详见下述说明）
2018 年 12 月 31 日资产负债表	长期股权投资	141,488,774.91	169,779,348.50	①
	资产总计	**620,743,029.12**	**649,033,602.71**	
	盈余公积	27,444,623.99	30,273,681.35	①
	未分配利润	155,346,615.99	180,808,132.22	①
	所有者权益合计	**481,714,180.32**	**510,004,753.91**	
	负债和所有者权益总计	**620,743,029.12**	**649,033,602.71**	
2018 年度利润表	资产减值损失（损失以“－”号填列）	-1,871,073.71	-14,180,500.12	①
	净利润（净亏损以“－”号填列）	**61,595,888.96**	**49,286,462.55**	

（3）财务数据差异具体原因

导致上述财务数据差异的具体原因如下：

①对收购所产生商誉减值情况进行调整

根据中国证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》，公司管理层对安徽泰恩康前期商誉减值测试底稿进行复核，认为前期预测基础和数据存在一定的偏差。2015 年发行人收购安徽泰恩康后，其原有中成药丸剂生产线 GMP 证书、药品生产许可证资质即将到期。为全面满足新版 GMP 的认证要求，公司投资建设中成药丸剂生产线，安徽泰恩康中成药丸剂车间的建设和验收标准相应提高，导致丸剂车间的 GMP 认证、药品生产许可证资质续证办理时间有所延长，直至 2016 年 8 月取得新版 GMP《药品生产质量管理规范》（2010 年版）证书、药品生产许可证资质证书。另一方面，公司在收购安徽泰恩康后，便着手利用公司原有营销渠道资源对安徽泰恩康的中成药产品进行营销推广，但中成药产品的市场竞争较为激烈，中成药产品销售不及预期，加上期间存在因 GMP 证书、药品生产许可证到期未及时完成新证办理，不能正常生产，安徽泰恩康出现部分客户流失的情况。公司在 2015 年度商誉减值测试时未充分估计上述因素的影响，预测数据与后期实际经营数据差异较大。因此进行商誉减值测试复核时，充分考虑上述情况，根据商誉减值测试的结果，确认在 2015 年底，收购安徽泰恩康产生的商誉已经发生减值。因此，根据对收购所产生商誉减值情况进行了调整。

为充分反映各个资产负债表日安徽泰恩康商誉的减值风险，公司管理层对安徽泰恩康不含商誉的资产组减值测试过程、安徽泰恩康包含商誉的资产组减值测试过程、母公司对安徽泰恩康的长期股权投资减值测试过程进行了复核，并结合

外部专家上海东洲资产评估有限公司的评估结果，按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等有关文件的规定，对相应年末无形资产金额、商誉金额、长期股权投资金额进行追溯调整。调增 2015 年末无形资产减值准备 204.65 万元，调增 2015 年末商誉减值准备 3,708.59 万元，调增 2015 年资产减值损失 3,913.24 万元。同时，由于相关商誉已于 2015 年末全部计提减值，冲回 2018 年末确认的商誉减值 1,230.94 万元，并同步调整相应期间无形资产摊销金额以及对递延所得税资产的影响。报告期内具体调整内容如下：

A.补提合并报表中商誉减值金额，分别调减 2017 年末、2018 年末商誉金额 37,085,858.50 元、24,776,432.09 元，调增 2018 年资产减值损失（损失以“－”号填列）12,309,426.41 元。

B.补提合并报表中无形资产减值准备及调整相应各期的摊销费用、递延所得税负债，分别调减 2017 年末、2018 年末无形资产 1,690,347.06 元、1,512,249.77 元，分别调减 2017 年、2018 年管理费用 178,097.29 元、178,097.29 元；分别调减 2017 年末、2018 年末递延所得税负债 253,552.07 元、226,837.48 元，分别调增 2017 年、2018 年所得税费用 26,714.59 元、26,714.59 元。

C. 补提母公司长期股权投资减值准备并相应调整盈余公积，分别调减母公司 2017 年末、2018 年末长期股权投资 40,600,000.00 元、28,290,573.59 元，调增母公司 2018 年资产减值损失（损失以“－”号填列）12,309,426.41 元；分别调减 2017 年末、2018 年末合并及母公司盈余公积 4,060,000.00 元、2,829,057.36 元。

D. 调减 2017 年年初未分配利润 34,614,036.19 元。

②技术服务收入确认方法调整

公司原对技术服务收入的确认方法为：针对医药技术开发项目，如果合同约定因任何原因导致技术开发项目未成功，公司都需要退还前期客户已支付的款项，则相关项目在最终研发成功并移交客户时一次性确认收入；如果合同未有上述约定，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，采用完工百分比法确认医药技术开发服务收入，即在资产负债表日，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，乘以合同金额，扣除以前会计期间累计确认收入后的金额确认当期收入。在资产负债表日，根据已提供工作量占应提供工作量（预计总工作量）比例，乘以预计总成本，扣除以前会计期间累计确认成本后的金额确认当期成本。资产负债表日，本公司将取得的经双方认可的项

目进度报告作为收入确认的依据。

为进一步满足《企业会计准则-基本准则》关于收入确认及成本结转配比性原则的要求，公司依据谨慎性原则对采用完工百分比法的医药技术开发项目工作量进度节点之间的支出进行追溯调整，依据合同约定和历史经验，已经发生的劳务成本预计很可能得到补偿，则公司按照已经发生的工作量节点间的劳务成本金额结转计入当期成本，并按照相同金额确认劳务收入，确认的劳务收入之和不超过合同约定的金额。具体调整内容如下：

A.补充确认公司技术服务收入、成本，分别调增 2017 年营业收入 978,661.93 元、调减 2018 年营业收入 4,780,310.42 元，分别调增 2017 年末应收账款 1,154,715.78 元、调减 2017 年末其他流动资产 68,166.44 元、调减 2017 年末预收款项 2,090,638.10 元、调减 2018 年末应收账款 151,627.40 元、调增 2018 年末预收款项 1,451,495.58 元；分别调增 2017 年营业成本 1,338,524.70 元、调减 2018 年营业成本 1,880,170.22 元，分别调减 2017 年末、2018 年末存货 3,537,050.21 元、1,656,879.99 元。

B.调整应收账款坏账准备金额及上述损益调整相应的递延所得税资产，分别调减 2017 年末应收账款 34,641.47 元、调增 2018 年末应收账款 4,548.82 元，分别调减 2017 年资产减值损失（损失以“－”号填列）34,641.47 元、调增 2018 年资产减值损失（损失以“－”号填列）39,190.29 元。

C.调整受上述变动影响的递延所得税资产、所得税费用、少数股东损益和少数股东权益，分别调增 2017 年末、2018 年末递延所得税资产 98,626.06 元、813,863.53 元，分别调减 2017 年、2018 年所得税费用 98,626.06 元、715,237.47 元；分别调减 2017 年末、2018 年末少数股东权益 133,145.18 元、1,098,715.78 元，分别调减 2017 年、2018 年少数股东损益 133,145.18 元、965,570.60 元。

2、其他信息差异

序号	披露内容	本次申报披露	前次申报披露	差异原因
1	风险因素	一、研发风险 二、药品上市的风险 三、经营风险 （一）新型冠状病毒肺炎疫情影响带来经营业绩波动的风险 （二）代理运营业务的经营	一、代理运营模式的经营风险 二、进口药品注册证到期再注册风险 三、研发风险 四、供应商集中度较高的风险	本次申报根据创业板有关要求并结合发行人最新经营情况披露风险因素

序号	披露内容	本次申报披露	前次申报披露	差异原因
		风险 （三）进口药品注册证到期再注册风险 （四）供应商集中度较高的风险 （五）两票制推行的经营风险 （六）募集资金投资项目风险 （七）市场竞争加剧的风险 （八）药品价格政策调整风险 （九）经营资质续期的风险 （十）药品迭代风险 （十一）自产产品毛利率波动的风险 （十二）委托生产风险 （十三）自产产品未能通过仿制药一致性评价的风险 （十四）关于多西他赛聚合物胶束项目实施进展的风险 （十五）业绩下滑风险 （十六）主要产品收入下滑风险 （十七）扣除口罩业务前后业绩差异较大、扣除口罩业务后业绩下滑的风险 四、内控风险 （一）人才流失风险 （二）实际控制人控制的风险 五、财务风险 （一）汇率波动的风险 （二）应收账款金额较大的风险 （三）存货金额较大的风险 （四）净资产收益率下降的风险 （五）税收优惠不能持续获得的风险 （六）核心代理产品毛利率下降的风险 （七）商誉减值风险 六、法律风险 （一）产品质量风险 （二）产品政策风险 七、发行失败风险	五、两票制推行的经营风险 六、注射用多西他赛聚合物胶束转让回报金额存在不确定的风险 七、代理运营产品、自产产品未能通过仿制药一致性评价的风险 八、仿制药一致性评价合同执行的风险 九、带量采购政策实施的风险 十、募集资金投资项目无法达到预期效益的风险 十一、汇率波动的风险 十二、商誉减值的风险 十三、应收账款金额较大的风险 十四、存货余额较大的风险 十五、净资产收益率下降的风险 十六、税收优惠政策不能持续获得的风险 十七、药品上市的风险 十八、市场竞争加剧的风险 十九、药品价格下降风险 二十、核心代理产品毛利率下降的风险 二十一、经营资质续期的风险 二十二、产品质量风险 二十三、产业政策风 二十四、实际控制人控制的风险 二十五、人才流失风险 二十六、股价波动的风险	

序号	披露内容	本次申报披露	前次申报披露	差异原因
2	本次发行的有关机构	保荐人（主承销商）：国泰君安证券股份有限公司 发行人律师：国浩律师（深圳）事务所 审计机构：华兴会计师事务所（特殊普通合伙） 验资机构、验资复核机构：华兴会计师事务所（特殊普通合伙） 资产评估机构：上海东洲资产评估有限公司	保荐人（主承销商）：东北证券股份有限公司 发行人律师：北京竞天公诚律师事务所 会计师事务所：广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙） 验资机构：广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙） 资产评估机构：广东中广信资产评估有限公司	经发行人综合考虑各因素，并与各中介机构协商一致，变更本次申报的中介机构
3	股本情况	发行前总股本为 17,728.75 万股，发行后总股本不超过 23,638.75 万股	发行前总股本为15,540.00万股，发行后总股本不超过20,720.00 万股	发行人于2020年6月通过发行股份购买资产收购山东华铂凯盛、武汉威康45%股权，注册资本增至17,728.75万元
4	5%以上股东	发行人持股 5%以上股东为郑汉杰、孙伟文、华铂精诚、聚兰德及瑞兰德	发行人持股 5%以上股东为郑汉杰、孙伟文、聚兰德及瑞兰德	2020年6月，发行人因发行股份购买资产新增持股 5%以上股东华铂精诚
5	子公司情况	发行人共拥有8家全资子公司，1家间接控股公司	发行人共拥有 6 家全资子公司、2 家控股子公司及 3 家孙公司	2020年6月，发行人通过发行股份购买资产收购山东华铂凯盛、武汉威康45%股权，山东华铂凯盛、武汉威康成为发行人的全资子公司；因发展规划等因素，发行人注销了北京华铂凯盛、安徽维泰利、美国维泰利及武汉威康，另新设立四川泰恩康及欧洲泰恩康
6	发行人所属行业	发行人所属行业为“批发业（F51）”	批发和零售业（F51）	发行人结合本次申报报告期业务实际情况明确行业分类
7	董事、监事、高级管理人员	董事为郑汉杰、孙伟文、陈淳、李挺、芮奕平、方智伟、郑慕强；监事为许丽虹、林姿丽、王建新；高级管理人员为郑汉杰、陈淳、李挺、林三华	董事为郑汉杰、孙伟文、陈淳、杨时青、陈小卫、芮奕平、方智伟；监事为许丽虹、林姿丽、王建新；高级管理人员为郑汉杰、陈淳、林三华	部分董事因个人原因辞任，公司及时选聘相关人员，并调整高级管理人员分工
8	募集资金用途	发行股票募集的资金将用于生物技术药及新药研发项目、业务网络及品牌建设项目及补充营运资金，拟投入募集资金 74,976.30 万元	发行股票募集的资金将用于运营网络及品牌宣传建设项目、外用药制剂生产建设项目、年产 900 吨中药提取物生产基地建设项目、中药制剂及保健品生产基地建设项目和其他与主营业务相关的营运资金，拟投入募集资金 40,210 万元	本次申报结合公司经营情况和实际需要，并结合市场情况调整募投项目及募集资金投入金额
9	重大合同	（一）代理经销合同 （二）重大采购合同	（一）重大经销代理协议 （二）销售框架协议	发行人结合本次申报报告期业务实际情况，披露对发行

序号	披露内容	本次申报披露	前次申报披露	差异原因
		（三）重大销售合同 （四）重大医药技术服务合同 （五）贷款/授信合同 （六）保证/担保合同 （七）其他重大合同	（三）产品合作协议 （四）借款合同 （五）担保合同 （六）工程施工合同	人具有重要影响的合同

综上所述，发行人两次申报材料内容的差异主要系报告期差异、财务数据调整以及编制标准差异所致。除上述差异外，两次申报材料信息披露不存在其他重大差异。

（二）前次申报时相关审核落实意见涉及问题的具体内容和整改情况，前次未通过发审委的具体原因，是否存在实质性障碍

1、前次申报时相关审核落实意见涉及问题及未通过发审委的具体原因

根据《关于不予核准广东泰恩康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的决定》（证监许可[2019]1854 号），前次申报审核落实意见涉及问题及未通过发审委的原因如下：

“1、报告期内，发行人控股子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司对受托研发和一致性评价服务按完工百分比法确认技术服务收入，对转让注射用多西他赛聚合物胶束临床批件按“里程碑”条款分期确认技术转让收入。发行人未能充分说明合同约定的结算比例与实际工作量的匹配性，合同完工进度确认依据的充分性，技术服务收入确认方法、时点的合理性；也未能充分说明与上海凯茂生物医药有限公司技术转让合同条款的商业合理性，技术转让收入确认方法、时点的谨慎性。

2、报告期内，发行人与子公司马鞍山天福康药业有限公司（简称“天福康”，后更名为：“安徽泰恩康”）业绩实现数均大幅低于收购时评估报告的预测数，但发行人未能充分说明 2016 年末、2017 年末不对天福康资产组计提商誉减值的理由和依据，也未能充分说明调整 2018 年末商誉减值测试预测基础并计提减值准备的理由和依据。

基于上述两个关注问题，发审委认为：发行人不符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（证监会令第 142 号）第四条和第三十一条的相关规定。”

2、发行人对上述问题的说明与整改情况

（1）关于技术服务收入相关问题的说明与整改情况

①技术服务业务的基本情况

A、公司开展技术服务的业务背景

发行人以成为创新驱动型综合性医药企业为目标，依托代理运营业务产生的稳定现金流，将药品自主研发作为提升核心竞争力的关键举措。山东华铂凯盛作为发行人的医药研发平台，主要定位于为发行人研究开发市场需求大、市场竞争相对较小并符合发行人自身销售渠道资源优势的新药及仿制药。

公司在设立山东华铂凯盛之初，考虑到自研药品从立项到最终实现效益的周期较长。山东华铂凯盛在重点推进自主研发的基础上，同时提供一致性评价及受托研发业务，以充分利用现有研发人员、设备，在获得自我造血功能的同时加强与其他医药企业的合作并提高发行人研发平台的研发能力，实现对外研发服务与自主研发业务的良性循环。报告期内，随着发行人自研药品业务逐步进入收获期，为了更好的推进自有研发项目，公司已经逐步减少承接新的医药技术服务业务。

B、报告期内公司实现的技术服务收入情况

报告期内，公司医药技术服务收入分别为 655.94 万元、278.34 万元、416.18 万元和 135.06 万元，占营业收入的比重分别为 1.28%、0.56%、0.59%和 0.43%，占比较低。

②技术服务收入确认的调整情况

本次申报前，发行人根据现行有效的会计准则，并参考同行业公司收入确认方法，对技术服务收入确认进行了追溯调整，调整后的收入确认方法更为谨慎。调整前后具体收入确认方法说明如下：

序号	技术服务合同类型	追溯调整前收入确认方法	追溯调整后收入确认方法
1	合同约定：因任何原因导致技术开发项目未成功，发行人都需要退还前期客户已支付的款项	在项目最终研发成功并移交客户时一次性确认收入，未作调整。	
2	无上述类似约定	在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的医药技术开发项目，采用完工百分比法确认医药技术开发服务收入。在资产负债表日，对于达到工作量进度节点的，根据已提供工作量	在资产负债表日，对于达到项目工作量进度节点的支出，收入确认方法未作调整；对于项目工作量进度节点之间的支出，收入确认方法调整为：依据合同约定和历史经验，已经发生的劳务成本预计很可能

序号	技术服务合同类型	追溯调整前收入确认方法	追溯调整后收入确认方法
		占应提供工作量（预计总工作量）比例，即经客户确认的工作量进度节点的比例，乘以合同金额，扣除以前会计期间累计确认收入后的金额确认当期收入。	得到补偿，则公司按照已经发生的工作量节点间的劳务成本金额结转计入当期成本，并按照相同金额确认劳务收入，确认的劳务收入之和不超过合同约定的金额。

发行人对技术服务收入确认方法进行调整，满足会计准则关于收入确认及成本结转配比性原则的要求，更客观、公允地反映了发行人医药技术服务业务的经营情况。

A、旧收入准则下合同完工进度的确认依据

a、对于采用上述第一种方法确认收入的项目，收入在完工后一次性确认收入，因此完工前收入确认与完工进度无关。

b、对于采用第二种方法确认收入的项目，各研发项目负责人定期根据各个项目的进展情况，编制项目进度表与客户确认项目进展及主要完成工作量情况，客户收到工作进度表后对相关项目进度进行复核，并将盖章确认后的项目进度表返回给发行人。项目经办人员根据项目进度表汇总各项目进展情况，连同客户盖章确认的进度表一并递交财务部，财务部核实客户确认的项目进度表，并结合已取得的阶段性进度报告如小试报告、中试报告等确认完成的项目进度节点。对于进度节点之间的工作，公司不确认完工进度，根据合同约定和历史经验，已经发生的劳务成本预计很可能得到补偿，则公司按照已经发生的项目节点间的劳务成本金额结转收入。

因此，公司完工进度确认的依据充分。

B、相同业务上市公司旧收入准则下的收入确认方式

A 股 CRO（Contract Research Organization，合同研究组织，指通过合同形式为医药企业在药物研发过程中提供专业化外包服务的组织或机构）上市公司或存在 CRO 业务的上市公司同类或相近业务的收入确认方法情况如下：

公司简称	证券代码	收入确认方法	具体原则及方法
圣诺生物	688117	完工百分比法	药学研究服务按照完工百分比确认收入。公司药学研究服务收入具体确认的方法是公司根据签订的药学研究服务合同中约定的节点将合同划分为几个阶段，将合同约定并经客户确认的合同节点作为完工进度（履约进度）确认提供的劳务收入。 在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在达到合同节点里程碑时，根据合同节点里程碑为确认依据，于资产负债表日确认项目收入，将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，处于合同节点里程碑之间的已经发

公司简称	证券代码	收入确认方法	具体原则及方法
			生并预计能够得到补偿的劳务成本结转计入当期成本，按同等金额确认该阶段所提供的劳务收入。 如果提供劳务交易结果不能可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期成本。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。
美迪西	688202	完工百分比法	公司非 FTE（Full-Time Equivalent）类课题采用完工百分比法确认项目研发收入。 ①公司通过项目研发合同横向划分业务模块，如原料药、制剂工艺的开发及质量研究、化合物合成、生物学研究、药效学研究、毒代动力学研究、药代动力学研究及安全评价研究，纵向将各业务类型的具体流程划分为几个阶段工序并以此确认各阶段的项目完工进度。 ②对于金额小且研发周期较短（三万美金以下且研发周期短于三个月）或不能拆分出形象进度节点的研发项目，在项目完成后向客户交付研发成果（化合物或试验报告），并取得客户确认/签收后，一次性确认收入；对于金额较大且研发周期较长的研发项目，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。具体确认依据、时点和确认金额遵照公式： 本期确认的收入=项目研发合同总金额×本期末止劳务的累计完工进度-以前会计期间累计完成的合同金额并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入。 完工百分比的确定方法：按各类型项目划分的阶段工序中累计完成的形象进度节点作为实际完工进度的确认依据。 如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期成本。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。 发行人对非 FTE 类一次性确认模式下的项目会计处理为：在交付项目研发成果后，于资产负债表日确认项目收入，并将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，未交付研发成果的项目，将项目相关的已发生的劳务成本计入存货，暂不确认项目收入。非 FTE 类里程碑节点确认模式下的项目，在达到里程碑节点时，根据里程碑节点确认依据，于资产负债表日确认项目收入，将项目相关的成本结转计入当期成本；在资产负债表日，处于里程碑节点之间的已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本结转计入当期成本，按同等金额确认该阶段所提供的劳务收入。

如上表所示，圣诺生物和美迪西在提供医药技术服务时均采用完工百分比法进行收入确认，其收入确认方法与完工百分比的确定时点与公司调整后技术转让收入确认方法基本一致，公司的技术收入确认方法、时点合理。

③技术服务收入确认方法调整的影响

综合前述因素，发行人对医药技术服务收入确认进行调整，调增 2017 年度医药技术服务收入 97.87 万元、医药技术服务成本 133.85 万元；调减 2018 年度医药技术服务收入 478.03 万元、医药技术服务成本 188.01 万元。调整金额（调整金额=医药技术服务收入调整额-医药技术服务成本调整额，不考虑其他因素的影响）占 2017 年度、2018 年度的净利润比例分别为-3.61%、-0.71%，占比较低。

调整前后相关收入及成本情况具体如下：

项目	2018 年度		2017 年度	
	调整前	调整后	调整前	调整后
医药技术服务收入（万元）	1,133.97	655.94	430.00	527.87
营业收入总额（万元）	51,866.48	51,388.45	44,882.24	44,980.11
医药技术服务收入占比（%）	2.19	1.28	0.96	1.17
医药技术服务成本（万元）	658.82	470.81	328.89	462.74
营业成本总额（万元）	28,573.11	28,385.10	27,219.36	27,353.21
医药技术服务成本占比（%）	2.31	1.66	1.21	1.69

从调整前后相关收入及成本情况可看出，技术服务收入确认方法的调整对发行人整体影响较小。

（2）关于技术转让收入相关问题的说明

①与上海凯茂生物医药有限公司技术转让合同条款的商业合理性

A.技术转让的背景及过程

2015 年，发行人注射用多西他赛聚合物胶束项目研发立项时，国内尚无企业取得注射用多西他赛聚合物胶束国产药品注册批件，该药品研发难度较大；同时，因注射用多西他赛聚合物胶束属于改良型新药（化药 2.2 类），其取得临床试验批件后，在后期临床试验期间预计需要投入较大的临床试验费用，且研发周期较长。

发行人将注射用多西他赛聚合物胶束作为重点研发项目，同时综合考虑发行人当时的发展阶段、资金实力及未来三年的研发投入规划等因素，在取得临床试验批件前的研究开发过程中，一直有意寻求有雄厚实力的合作伙伴以顺利推进后续的临床试验研究和市场开拓。2017 年 4 月，发行人开始与意向合作方正式开展商业谈判。发行人先后与上海复星医药（集团）股份有限公司（股票代码：600196）、浙江普洛药业股份有限公司（股票代码：000739）、必康制药股份有限公司（股票代码：002411）等多方谈判。最终，发行人结合自身发展阶段的战略定位，并考虑到复星医药在抗癌药领域优势的临床及市场开拓能力，通过多轮商务谈判，最终选择与复星医药开展合作。2018 年 4 月 8 日，发行人子公司山东华铂凯盛与复星医药控股子公司上海凯茂明确合作关系并签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》。根据双方签署的项目转让合同，上海凯茂负

责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用；山东华铂凯盛负责指导上海凯茂完成本项目的各项研究工作，质量和稳定性符合 CFDA 临床注册标准的相关要求。上海凯茂按照首期付款+里程碑付款+销售提成的方式给予山东华铂凯盛回报。

B.技术转让定价及合同的主要内容

发行人子公司山东华铂凯盛与上海凯茂签署的项目转让合同主要内容相关约定如下：

a.首期付款

上海凯茂应在本合同签订并生效后向山东华铂凯盛支付首付款 1,500 万元。

b.里程碑款项

I.乙方指导甲方完成车间改造，并指导甲方在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与乙方临床申报数据具有良好的一致性后，甲方在 15 个工作日内付款 500 万元给乙方；

II.完成 I 期临床试验，甲方在取得 I 期临床试验研究报告，并确认达到预期的 I 期临床研究结果后的 15 个工作日内，向乙方付款 500 万元；若无法达到预期的 I 期临床研究结果，则甲方不支付该笔费用。预期 I 期临床研究结果包括但不限于：本合同约定的产品在人体内的最大耐受剂量要明显高于泰素帝（原剂型原研产品）、产品在人体内的安全性总体要好于泰素帝；

III.完成 II 期、III 期临床试验并达到预期的 II、III 期临床研究结果，在提交产品上市申请并受理后的 15 个工作日内，甲方向乙方付款 500 万元；若无法达到 II 期、III 期临床研究预期的临床研究结果，则甲方不支付该笔费用。II 期、III 期临床研究预期研究结果包括但不限于：当本产品与泰素帝同剂量非劣效研究时，本产品的疗效与对照品一致、本产品的人体内的最大耐受剂量要明显高于泰素帝、人体内的安全性总体要好于泰素帝；

IV.产品 NDA 获批后，在取得新药证书及生产批件后 20 个工作日内，甲方向乙方付款 2,000 万元；

V.当本品的当年销售额（甲方无税出厂销售额）达到 3 亿人民币时，甲方应在下一年度的第 2 季度内一次性支付乙方 2,500 万元；

VI.当本品的当年销售额（甲方无税出厂销售额）达到 6 亿人民币时，甲方

应在下一年度的第 2 季度内再一次性支付乙方 2,500 万元。

c.销售提成

上海凯茂应在协议约定期间根据产品年销售额的达成情况，结合产品于中国境内上市时的市场情况，按照 4%至 8%的比例区间向山东华铂凯盛支付销售提成，具体如下：产品上市后年销售额 0-1 亿元人民币，按照无税出厂销售额 4%的比例提成；年销售额 1-3 亿元人民币，按照无税出厂销售额 6%的比例提成；年销售额 3 亿元人民币以上，按照无税出厂销售额的 8%提成。当里程碑金和提成总额达 10 亿元人民币后结束提成。提成时间自产品上市之日起不超过 12 年，12 年后即便里程碑金和销售提成总额未达 10 亿元人民币也停止销售提成。如果项目在工艺交接过程或后续生产过程中，由于山东华铂凯盛提供的工艺无法进行工艺放大和重复，以及在获得临床批文后无法按照 CFDA 的要求在相关时限内完成发补内容的研究，上海凯茂有权终止协议，协议终止后，自动停止支付当期及后续里程碑款、以及后续的销售提成。

C.技术转让模式的同行业对比情况

新药研发难度较大，推出新药的平均时间较长。随着研发进程的推进，各阶段新药成果估值也有所不同。同时，新药成果交易模式正在从一次性交易向更复杂多样的条款模式转变：在早期，国内药企多采取一次买断和转让的模式获取成果，包括临床前及后续阶段；近年来，药企开始更多的采取国际通行的交易模式：首付+里程碑+未来销售提成。同行业公司类似业务内容及交易模式情况如下：

公司简称	证券代码	技术转让（授权许可）内容	交易模式
康辰药业	603590	采用“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”模式向北京九龙博爱创业投资中心（有限合伙）转让中药 5 类新药金草片相关的专利权及专利申请权、临床研究批件和全部技术资料，其中首期付款 1,960 万元，里程碑付款 7,840 万元，金草片产品上市后的 10 年内按照产品年度销售额的 2.5%/年向公司支付销售提成，金草片上市满 10 年后公司不再收取销售提成。	首期付款+里程碑+未来销售提成
万泰生物	603392	公司子公司万泰沧海与国际顶尖疫苗企业葛兰素史克（GSK）签署合作开发协议，GSK 将向公司支付共计 1.34 亿欧元里程碑款（约合 10 亿元人民币），用公司的宫颈癌疫苗抗原技术开发新型宫颈癌疫苗，并同公司分享国际市场销售收入。作为万泰沧海在合作开发协议中授予 GSK 各项专利和专有技术许可使用的报酬，GSK 应在首次发生向第三方出售该款合作研发疫苗并产生净销售额至期限届满的过程中，每个日历季向万泰沧海支付 GSK 销售疫苗的国家及地区范围内所发生的疫苗净销售额 7%作为许可费。	专利许可费+里程碑收入+销售分成

公司简称	证券代码	技术转让（授权许可）内容	交易模式
顺天医药生技股份有限公司	-	顺天医药生技股份有限公司（以下简称“顺天医药”）采用向上海医药集团股份有限公司（以下简称“上海医药”）授权其拥有的LT3001相关的中国大陆区域内的专利和专有技术。上海医药将在合作协议生效后向顺天医药支付首付款人民币3,500万，全球第一位III期病人入组后支付3,000万元，完成全球III期临床报告产出并达到临床终点后支付1,500万元，在取得药品注册批件后支付1.8亿元，合计支付金额最高达人民币2.6亿元。在LT3001于中国大陆区域上市后，上海医药将于该产品年净销售额达到 5 亿元人民币后向顺天医药支付合计不超过人民币 2,800 万元的销售里程碑款项。此外，针对中国大陆区域内LT3001的年净销售额，上海医药将向顺天医药按约定支付最高不超过 12%的销售提成费。同时，根据协议约定，上海医药可依据开发进度获得3-10%的海外收入权益。	首期付款+里程碑+未来销售提成
君实生物	688180	君实生物与礼来制药将合作研发及商业化JS016。同时，礼来制药将被授予在大中华地区（包括中国大陆、香港地区、澳门地区及台湾地区）外对JS016开展研发活动、生产和销售的独占许可。礼来制药将向公司支付1,000万美元首付款，并在每一个JS016（单用或组合）实现规定的里程碑事件后，向公司支付最高 2.45 亿美元的里程碑款，外加该产品销售净额两位数百分比的销售分成。	首期付款+里程碑付款+销售分成

D、项目临床试验进度

2018 年 3 月，发行人取得了国内第一张注射用多西他赛聚合物胶束临床批件。上海凯茂已于 2019 年 3 月开展注射用多西他赛聚合物胶束 I 期临床，目前该项目临床 I 期进展顺利，项目已于 2020 年 11 月完成了 Ia 期临床研究。竞争对手中，太极集团四川太极制药有限公司在 2013 年目前仍处于在审状态。江苏万高药业股份有限公司于 2021 年申请临床试验，**目前已获得临床试验默示许可，尚未开展临床试验。**苏州海特比奥生物技术有限公司、广东众生药业股份有限公司分别于 2020 年 2 月、2020 年 3 月进行注射用多西他赛聚合物胶束 I 期临床试验登记，登记时间晚于上海凯茂一年左右。

综上所述，发行人系结合自身发展阶段的战略定位，并考虑到复星医药在抗癌药领域优势的临床及市场开拓能力，通过多轮商务谈判选择复星医药，采用目前医药行业通行的“首付+里程碑+未来销售提成”模式进行项目转让合作；该项目于 2018 年 3 月取得国内第一张注射用多西他赛聚合物胶束临床批件，具备较强的技术优势及较高的市场价值。目前该项目已于 2020 年 11 月完成了 Ia 期临床研究，Ib 期临床研究已于 2020 年 12 月由北京肿瘤医院牵头开展，进展顺利，并领先于其他竞争对手的临床试验进度，相关定价及转让合同条款具备商业合理

性。

②技术转让收入确认方法、时点的谨慎性

针对技术转让产生的收入，发行人在已履行合同约定的义务、将约定技术移交客户并取得收款权利时确认收入；存在里程碑约定的技术转让合同，发行人在达到每一个里程碑条件并取得收款权利时确认收入。

2018 年 4 月，山东华铂凯盛与上海凯茂明确合作关系并签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》。发行人根据合同约定的项目实施进度进行了收入确认，技术转让收入满足收入确认条件，符合企业会计准则的相关规定，具体如下：

年度	项目实施进度	实施进度对应的合同约定	收入确认条件	是否满足收入确认条件
2018 年度	（1）发行人于 2018 年 6 月收到首付款 1,500 万元。 （2）截至 2018 年末，发行人已根据合同约定，指导上海凯茂完成车间改造并在其车间完成了三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的实验结果与临床申报数据具有良好的一致性，已达到里程碑金第一笔付款条件。	（1）首期付款：上海凯茂应在本合同签订并生效后向山东华铂凯盛支付首付款 1,500 万元。 （2）首笔里程碑款项：乙方指导甲方完成车间改造，并指导甲方在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与乙方临床申报数据具有良好的一致性后，甲方在 15 个工作日内付款 500 万元给乙方。	（1）公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；	满足。发行人转让相关技术后，后续研发风险及报酬由上海凯茂承担，发行人仅按合同约定取得一定比例的销售提成。因不可抗力或上海凯茂自身原因导致合同终止的，发行人无需返还上海凯茂已支付的费用。
			（2）公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；	满足。上海凯茂为项目的报产单位，负责项目的管理，发行人仅按照合同约定提供相应的资料和协助。
			（3）收入的金额能够可靠计量；	满足。合同已明确约定了满足约定条件时的付款金额，相关收入的金额能够可靠计量。
			（4）相关经济利益很可能流入公司；	满足。上海凯茂已按前述合同条款（1）首期付款与（2）里程碑金的相关约定付款。截至本招股说明书签署日，山东华铂凯盛已收到该项目转让款 2,000 万元。

年度	项目实施进度	实施进度对应的合同约定	收入确认条件	是否满足收入确认条件
			（5）相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。	满足。发行人已按照实施相关服务所耗用的材料、人工等费用进行归集。
2019 年度	I 期临床试验中	完成 I 期临床试验	-	不满足
2020 年度	已完成 Ia 期临床试验，正在进行 Ib 期临床试验	完成 I 期临床试验	-	不满足
2021 年 1-6 月	正在进行 Ib 期临床试验	完成 I 期临床试验	-	不满足

2018 年当年，山东华铂凯盛将注射用多西他赛聚合物胶束项目临床批件、制剂研究资料、相关知识产权等移交并转让给上海凯茂，双方签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目文件交接单》予以确认。

截至 2018 年末，发行人已根据合同约定，指导上海凯茂完成车间改造并在其车间完成了三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与临床申报数据具有良好的一致性，符合第一笔里程碑金 500 万元的付款条件，双方签署了《项目确认函》予以确认。

综上，发行人 2018 年度已满足首期付款 1,500 万元及首笔里程碑款项 500 万元的收入确认条件，合计确认技术转让收入 2,000 万元。2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月，发行人未达到合同约定的里程碑节点，未确认技术转让收入。

根据多西他赛聚合物胶束目前的临床试验进度，发行人预计注射用多西他赛聚合物胶束项目技术转让的里程碑金取得的时间节点如下：

付款节点	Phase I 期完成	Phase II/ Phase III 完成	获得新药证书和生产批件	年销售达 3 亿元后	年销售达 6 亿元后
里程碑金	500 万元	500 万元	2,000 万元	2,500 万元	2,500 万元

发行人技术转让收入确认方法与同行业公司对比如下：

公司简称	证券代码	收入确认方法
百奥泰	688177	技术转让的收入于合同执行条款完成时确认。有关研究及开发或商业协议的阶段性付款，将在其对应的合同执行条款完成时确认为收入。
凯因科技	688687	技术转让收入于合同执行条款完成时确认。通常在满足合同约定的技术指标完成、技术资料转移完毕并经客户验收合格确认后，根据合同约定确认收入。

公司简称	证券代码	收入确认方法
圣诺生物	688117	公司技术转让收入需满足以下条件：公司已按合同要求完成明确的阶段性成果，并得到客户的确认，已经收到合同约定的进度款项或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，相关的成本能够可靠地计量。公司以根据合同要求已完成明确的阶段性成果，并将阶段性成果资料交由客户确认之日作为技术转让收入确认的具体时点。
键凯科技	688356	发行人让渡资产使用权收入主要来自专利和非专利技术。即，授权客户使用键凯科技的专利权和技术进行研发、生产和销售产品时，按照合同约定的收款时间和收款方法计算确定的金额确认收入。
君实生物	688180	以技术资料或样本交付，客户验收时确认收入。获取的外部证据为技术资料或样本交付时确认函件或验收报告等。
发行人	831173	针对技术转让产生的收入，发行人在已履行合同约定的义务、将约定技术移交客户并取得收款权利时确认收入；存在里程碑约定的技术转让合同，发行人在达到每一个里程碑条件并取得收款权利时确认收入。

综上所述，发行人根据合同约定项目实施进度进行了收入确认，技术转让收入满足收入确认条件，符合企业会计准则的相关规定及行业惯例，技术转让收入确认方法、时点具有谨慎性。

（3）关于安徽泰恩康商誉问题的说明与整改情况

公司于 2015 年 3 月收购安徽泰恩康，形成商誉 3,708.59 万元。收购后，安徽泰恩康实现的业绩持续低于预测数据。根据中国证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》，公司管理层对安徽泰恩康前期商誉减值测试底稿进行复核，认为前期预测基础和数据存在一定的偏差。2015 年发行人收购安徽泰恩康后，其原有中成药丸剂生产线 GMP 证书、药品生产许可证资质即将到期。为全面满足新版 GMP 的认证要求，公司投资建设中成药丸剂生产线，安徽泰恩康中成药丸剂车间的建设和验收标准相应提高，导致丸剂车间的 GMP 认证、药品生产许可证资质续证办理时间有所延长，直至 2016 年 8 月取得新版 GMP《药品生产质量管理规范》（2010 年版）证书、药品生产许可证资质证书。另一方面，公司在收购安徽泰恩康后，便着手利用公司原有营销渠道资源对安徽泰恩康的中成药产品进行营销推广，但中成药产品的市场竞争较为激烈，中成药产品销售不及预期，加上期间存在因 GMP 证书、药品生产许可证到期未及时完成新证办理，不能正常生产，安徽泰恩康出现部分客户流失的情况。公司在 2015 年度商誉减值测试时未充分估计上述因素的影响，预测数据与后期实际经营数据差异较大。因此进行商誉减值测试复核时，充分考虑上述情况，根据商誉减值测试的结果，确认在 2015 年底，收购安徽泰恩康产生的商誉已经发生减值。因此，根据对收购所产生商誉减值情况进行了调整。

为了更准确地评估收购安徽泰恩康所产生的商誉是否发生减值,发行人对此次收购所产生的商誉进行追溯复核，并根据复核结果进行调整。具体如下：

发行人聘请的上海东洲资产评估有限公司对收购安徽泰恩康所形成的商誉进行追溯减值测试，对所涉及的资产组可回收价值进行评估并出具“东洲评报字【2020】第 0394 号”《资产评估报告》。因本次评估系追溯评估，2016 年至 2019 年收益按照企业实际经营情况确认。

经评估，截至评估基准日 2015 年 12 月 31 日，委估资产组预计未来现金流量的现值为 11,750.00 万元，公允价值减去处置费用后的净额为 11,570.00 万元。根据孰高原则，确定资产组的可回收价值为 11,750.00 万元。根据评估结果，发行人进行追溯调整，即将收购安徽泰恩康所产生商誉 3,708.59 万元在 2015 年末全部计提减值，由于相关商誉已于 2015 年末全部计提减值，冲回 2018 年末确认的商誉减值 1,230.94 万元。追溯调整后，发行人收购安徽泰恩康产生的商誉及其减值情况与安徽泰恩康的实际经营情况更加匹配，会计处理更加合理、谨慎。

3、本次申报不存在实质性障碍

如前所述，发行人针对前次被发审委否决所涉及问题均已进行有效说明或整改，本次申报时，发行人符合《证券法》《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核规则》等相关法律法规所规定之发行及上市条件，本次申报不存在实质性障碍。

附件 4 发行人拥有的商标、专利、软件著作权及域名

（一）发行人在境内取得的专利情况

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有 **134 项**专利，其中发明专利 12 项，实用新型专利 **116 项**，外观设计专利 6 项，具体情况如下：

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
1	泰恩康制药厂	ZL 201210565663.9	用于药品包装盒的热收缩膜包装机	发明	2012.12.24	原始取得
2	泰恩康器材厂	ZL 201210032883.5	棉签制造机	发明	2012.02.14	原始取得
3	泰恩康器材厂	ZL201110421386.X	一种纸棒制造机	发明	2011.12.15	原始取得
4	安徽泰恩康	ZL 201410628062.7	转 RgPAL1 基因提高地黄中毛蕊花糖苷含量的方法	发明	2014.11.10	继受取得
5	安徽泰恩康	ZL 200910144809.0	一种复方乌鸡蜜丸及其制备方法	发明	2009.09.04	原始取得
6	安徽泰恩康	ZL201910872375.X	一种药材加工用高效粉碎装置	发明	2019.09.16	继受取得
7	山东华铂凯盛	ZL 201510975809.0	一种拉洛他赛水溶性粉针剂及其应用	发明	2015.12.23	原始取得
8	山东华铂凯盛	ZL 201210539670.1	可的松-RGD 多肽缀合物，其制备方法及应用	发明	2012.12.13	继受取得
9	山东华铂凯盛	ZL201210539716.X	氢化可的松-RGD 多肽缀合物，其制备方法及应用	发明	2012.12.13	继受取得
10	山东华铂凯盛	ZL 201210540374.3	地塞米松-RGD 多肽缀合物，其制备方法及应用	发明	2012.12.13	继受取得
11	山东华铂凯盛	ZL 201110234107.9	负载埃坡霉素类化合物或其衍生物的聚合物胶束组合物、冻干制剂的制备及应用	发明	2011.08.16	继受取得
12	山东华铂凯盛	ZL 201110132731.8	聚合度为 59 的聚天冬酰-L-半胱氨酸、聚天冬酰-L-甲硫氨酸，其制备方法和应用	发明	2011.05.19	继受取得
13	山东华铂凯盛	ZL 202021752064.4	一种用于与盐酸达泊西汀片的水分快速测定装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
14	山东华铂凯盛	ZL 202021751620.6	一种铝塑包装机下料装置	实用新型	2020.08.20	原始取得

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
15	山东华铂凯盛	ZL 202021750947.1	一种盐酸达泊西汀片的硬度检验装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
16	山东华铂凯盛	ZL 202021753467.0	一种防磨损的粉碎整粒机	实用新型	2020.08.20	原始取得
17	山东华铂凯盛	ZL 202021752043.2	一种用于盐酸达泊西汀片的溶出测定装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
18	山东华铂凯盛	ZL 202021752039.6	一种用于顺铂聚合物胶束的微孔过滤装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
19	山东华铂凯盛	ZL 202021751632.9	一种应用于蒸发器上的除沫分离装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
20	山东华铂凯盛	ZL 202021751605.1	一种双管道冷却结晶釜	实用新型	2020.08.20	原始取得
21	山东华铂凯盛	ZL 202021751644.1	一种用于盐酸普拉克索缓释片的磁力搅拌设备	实用新型	2020.08.20	原始取得
22	山东华铂凯盛	ZL 202021753680.1	一种用于盐酸普拉克索缓释片的压片装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
23	山东华铂凯盛	ZL 202021752719.8	一种用于盐酸达泊西汀片的粉末均匀混合装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
24	山东华铂凯盛	ZL 202021750930.6	一种用于盐酸达泊西汀片的高速压片装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
25	山东华铂凯盛	ZL 202021752704.1	一种用于盐酸达泊西汀片的微粉化装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
26	山东华铂凯盛	ZL 202021752703.7	一种用于盐酸达泊西汀片的薄膜包衣装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
27	山东华铂凯盛	ZL 202021777080.9	一种用于顺铂聚合物胶束的旋转蒸发装置	实用新型	2020.08.20	原始取得
28	泰恩康、汕头职业技术学院	ZL 202020818889.5	一种波形弹簧阻尼减震垫	实用新型	2020.05.15	原始取得
29	泰恩康制药厂	ZL 201822248919.9	药瓶倾倒检测及剔除装置	实用新型	2018.12.29	原始取得
30	泰恩康制药厂	ZL 201822252196.X	一种药品外包装盒	实用新型	2018.12.29	原始取得
31	泰恩康制药厂	ZL 201822252200.2	一种药瓶贴标机	实用新型	2018.12.29	原始取得
32	泰恩康制药厂	ZL 201620884878.0	软管灌装封尾机	实用新型	2016.08.16	原始取得
33	泰恩康制药厂	ZL 201620705057.6	自动装盒机的装填装置	实用新型	2016.07.06	原始取得

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
34	泰恩康制药厂	ZL 201620682703.1	一种密闭式炼胶机	实用新型	2016.07.02	原始取得
35	泰恩康制药厂	ZL 201620681294.3	薄膜包装机的进料装置	实用新型	2016.07.01	原始取得
36	泰恩康制药厂	ZL 201620608112.X	自动装盒机的进料装置	实用新型	2016.06.21	原始取得
37	泰恩康制药厂	ZL 201620603364.3	自动装盒机的包装盒供给装置	实用新型	2016.06.20	原始取得
38	泰恩康制药厂	ZL 201620603830.8	一种涂布装置	实用新型	2016.06.20	原始取得
39	泰恩康制药厂	ZL 201620376086.2	液体灌装机	实用新型	2016.04.29	原始取得
40	泰恩康制药厂	ZL 201620376087.7	灌装旋盖机的旋盖装置	实用新型	2016.04.29	原始取得
41	泰恩康制药厂	ZL 201620376090.9	灌装旋盖机的理瓶进瓶装置	实用新型	2016.04.29	原始取得
42	泰恩康制药厂	ZL 201620376097.0	灌装旋盖机	实用新型	2016.04.29	原始取得
43	泰恩康制药厂	ZL 201620377462.X	灌装旋盖机的灌装装置	实用新型	2016.04.29	原始取得
44	泰恩康制药厂	ZL 201620377469.1	一种双轴卧式搅拌机	实用新型	2016.04.29	原始取得
45	泰恩康制药厂	ZL 201620377476.1	一种提取设备	实用新型	2016.04.29	原始取得
46	泰恩康制药厂	ZL 201320139456.7	封口机	实用新型	2013.03.26	原始取得
47	泰恩康制药厂	ZL 201320140215.4	压盖机的压合机构	实用新型	2013.03.26	原始取得
48	泰恩康制药厂	ZL 201320140219.2	压盖机的输料机构	实用新型	2013.03.26	原始取得
49	泰恩康制药厂	ZL 201320140542.X	切片机的供料机构	实用新型	2013.03.26	原始取得
50	泰恩康制药厂	ZL 201320026850.X	排卵期推算装置	实用新型	2013.01.18	原始取得
51	泰恩康制药厂	ZL 201220722205.7	药品包装瓶	实用新型	2012.12.25	原始取得
52	泰恩康制药厂	ZL 201220722214.6	药品包装容器	实用新型	2012.12.25	原始取得
53	泰恩康制药厂	ZL 201220722845.8	药品外包装盒	实用新型	2012.12.25	原始取得
54	泰恩康制药厂	ZL 201220717115.9	热收缩膜包装机的膜筒双端热封机构	实用新型	2012.12.24	原始取得
55	泰恩康制药厂	ZL 201220717283.8	热收缩膜包装机的供盒机构	实用新型	2012.12.24	原始取得
56	泰恩康制药厂	ZL 201220717944.7	热收缩膜包装机的折边封合机构	实用新型	2012.12.24	原始取得
57	泰恩康制药厂	ZL 201220718184.1	热收缩膜包装机的	实用	2012.12.24	原始取

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
			膜筒双端折合机构	新型		得
58	泰恩康器材厂	ZL 201921656590.8	一种棉棒裁切整棒装置	实用新型	2019.09.30	原始取得
59	泰恩康器材厂	ZL 201821820699.6	自动转卷棉防挤签医用棉签机	实用新型	2018.11.06	原始取得
60	泰恩康器材厂	ZL 201821441237.3	一种抗菌棉签	实用新型	2018.09.04	原始取得
61	泰恩康器材厂	ZL 201821441239.2	一种防静电棉签	实用新型	2018.09.04	原始取得
62	泰恩康器材厂	ZL 201821441263.6	一种抗细颗粒物口罩	实用新型	2018.09.04	原始取得
63	泰恩康器材厂	ZL 201821442088.2	一种棉签精确定量包装设备	实用新型	2018.09.04	原始取得
64	泰恩康器材厂	ZL 201821442090.X	一种棉签包装机送料装置	实用新型	2018.09.04	原始取得
65	泰恩康器材厂	ZL 201821139973.3	一种制造棉签的平板机	实用新型	2018.07.18	原始取得
66	泰恩康器材厂	ZL 201821143196.X	一种棉签生产机上的收集机构	实用新型	2018.07.18	原始取得
67	泰恩康器材厂	ZL 201821143198.9	一种棉条切粒成型机	实用新型	2018.07.18	原始取得
68	泰恩康器材厂	ZL 201821143200.2	一种多功能棉签	实用新型	2018.07.18	原始取得
69	泰恩康器材厂	ZL 201821144995.9	一种高效保湿棉签	实用新型	2018.07.18	原始取得
70	泰恩康器材厂	ZL 201820630105.9	全自动口罩生产线的口罩耳带焊接装置	实用新型	2018.04.28	原始取得
71	泰恩康器材厂	ZL 201820630121.8	全自动口罩生产线的口罩布料封边装置	实用新型	2018.04.28	原始取得
72	泰恩康器材厂	ZL 201820630122.2	一种全自动口罩生产线	实用新型	2018.04.28	原始取得
73	泰恩康器材厂	ZL 201820466662.1	全自动口罩生产线的口罩面折叠装置	实用新型	2018.03.30	原始取得
74	泰恩康器材厂	ZL 201820280320.0	自动口罩包装机的封合装置	实用新型	2018.02.28	原始取得
75	泰恩康器材厂	ZL 201820280360.5	自动口罩包装机的袋成型装置	实用新型	2018.02.28	原始取得
76	泰恩康器材厂	ZL 201820281917.7	一种自动口罩包装机	实用新型	2018.02.28	原始取得
77	泰恩康器材厂	ZL 201220027905.4	棉签制造机的成品收集及包装机构	实用新型	2012.01.20	原始取得
78	泰恩康器材厂	ZL 201220027428.1	棉签制造机的卷棉机构	实用新型	2012.01.19	原始取得
79	泰恩康器材厂	ZL 201220027573.X	棉签制造机的棉团成型机构	实用新型	2012.01.19	原始取得

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
80	泰恩康器材厂	ZL 201921655079.6	一种棉棒的附送装置	实用新型	2019.09.30	原始取得
81	泰恩康器材厂	ZL 201921425032.0	一种高速口罩制造设备	实用新型	2019.08.30	原始取得
82	泰恩康器材厂	ZL 201921426740.6	一种内耳口罩制造设备	实用新型	2019.08.30	原始取得
83	泰恩康器材厂	ZL 201921431273.6	一种一拖二口罩生产设备	实用新型	2019.08.30	原始取得
84	泰恩康器材厂	ZL 201921655077.7	一种棉棒的抓手	实用新型	2019.09.30	原始取得
85	泰恩康器材厂	ZL 201921655051.2	一种棉花末回收装置	实用新型	2019.09.30	原始取得
86	泰恩康器材厂	ZL 201921655059.9	一种棉棒的挤出附送装置	实用新型	2019.09.30	原始取得
87	泰恩康器材厂	ZL 201921656559.4	一种棉棒抓取整备装置	实用新型	2019.09.30	原始取得
88	泰恩康器材厂	ZL 202021178308.2	一种弹性耳绳五层过滤的内置鼻梁条防护口罩	实用新型	2020.06.23	原始取得
89	泰恩康器材厂	ZL 202021176086.0	一种贴合面部高效过滤的防护口罩	实用新型	2020.06.23	原始取得
90	泰恩康器材厂	ZL 202021176027.3	一种透气轻薄三层医用口罩	实用新型	2020.06.23	原始取得
91	泰恩康器材厂	ZL 202021174550.2	一种五层亲肤防霾防飞沫口罩	实用新型	2020.06.23	原始取得
92	泰恩康器材厂	ZL 202021181002.2	一种便于儿童佩戴的口罩	实用新型	2020.06.23	原始取得
93	泰恩康器材厂	ZL 202021174123.4	一种利于采集污物的棉签	实用新型	2020.06.23	原始取得
94	泰恩康器材厂	ZL 202022410847.0	一种绑带口罩机的进料机构	实用新型	2020.10.27	原始取得
95	泰恩康器材厂	ZL 202022413529.X	一种高效耳带点焊机构	实用新型	2020.10.27	原始取得
96	泰恩康器材厂	ZL 202022417561.5	一种高兼容性的外置耳带点焊机构	实用新型	2020.10.27	原始取得
97	泰恩康器材厂	ZL 202022581293.0	一种平面口罩机的包边切断装置	实用新型	2020.11.10	原始取得
98	泰恩康器材厂	ZL 20202258436203	一种全自动 N95 口罩机的对折机构	实用新型	2020.11.10	原始取得
99	泰恩康器材厂	ZL 202022574238.9	一种全自动 N95 口罩机的成型机构	实用新型	2020.11.10	原始取得
100	泰恩康器材厂	ZL 202022574229.X	一种全自动高速平面口罩机	实用新型	2020.11.10	原始取得
101	安徽泰恩康	ZL 201920274438.7	一种耐磨型中药粉碎机用卸料装置	实用新型	2019.03.05	原始取得
102	安徽泰恩康	ZL 201920280282.3	一种丸剂用滚筒式筛选装置	实用新型	2019.03.06	原始取得

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
103	安徽泰恩康	ZL 201920280301.2	一种冷却降温节能装置	实用新型	2019.03.06	原始取得
104	安徽泰恩康	ZL 201920280302.7	一种中药用干燥灭菌装置	实用新型	2019.03.06	原始取得
105	安徽泰恩康	ZL 201920280418.0	一种片剂用快速包装设备	实用新型	2019.03.06	原始取得
106	安徽泰恩康	ZL 201920280436.9	一种地黄丸剂用抛光设备	实用新型	2019.03.06	原始取得
107	安徽泰恩康	ZL 201920274330.8	一种基于中药制备的低耗高效制药机	实用新型	2019.03.05	原始取得
108	安徽泰恩康	ZL 201920274436.8	一种中药加工用干燥保温一体化装置	实用新型	2019.03.05	原始取得
109	安徽泰恩康	ZL 201920274437.2	一种硬胶囊剂用包装输送装置	实用新型	2019.03.05	原始取得
110	安徽泰恩康	ZL 201920277565.2	一种颗粒剂生产线用防护装置	实用新型	2019.03.05	原始取得
111	安徽泰恩康	ZL 201620574573.X	一种在药片上压细长半月牙形或动物图案的冲头和压片机	实用新型	2016.06.13	原始取得
112	安徽泰恩康	ZL 201521140932.2	一种中药提取过程中的挥发油收集装置	实用新型	2015.12.31	原始取得
113	安徽泰恩康	ZL 201520080227.1	一种节能型中药提取罐	实用新型	2015.02.04	原始取得
114	安徽泰恩康	ZL 201520025272.7	一种带冷却装置的炼药机	实用新型	2015.01.14	原始取得
115	安徽泰恩康	ZL 201520025283.5	一种防微波泄露的中药干燥机	实用新型	2015.01.14	原始取得
116	安徽泰恩康	ZL 201520025287.3	一种带耐磨损卸料装置的中药粉碎机	实用新型	2015.01.14	原始取得
117	安徽泰恩康	ZL 201520025297.7	一种药瓶输送装置	实用新型	2015.01.14	原始取得
118	安徽泰恩康	ZL 201520025311.3	一种适用于中药加工的微波干燥装置	实用新型	2015.01.14	原始取得
119	安徽泰恩康	ZL 201520026545.X	一种用于药丸干燥的带有远程控制配电装置的循环烘箱	实用新型	2015.01.14	原始取得
120	安徽泰恩康	ZL 201520026557.2	一种可同步调速的药丸泡罩包装生产线	实用新型	2015.01.14	原始取得
121	安徽泰恩康	ZL 201520026559.1	一种防药瓶倾倒输送装置	实用新型	2015.01.14	原始取得
122	安徽泰恩康	ZL 201520026571.2	一种药盒封装机用防跑偏输送装置	实用新型	2015.01.14	原始取得

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	专利申请日	取得方式
123	安徽泰恩康	ZL 202022137648.7	一种中药片剂检测装置	实用新型	2020.09.25	原始取得
124	安徽泰恩康	ZL 202022132801.7	一种药丸烘干设备	实用新型	2020.09.25	原始取得
125	安徽泰恩康	ZL 202022134081.8	一种中药蒸馏提取装置	实用新型	2020.09.25	原始取得
126	安徽泰恩康	ZL 202022137646.8	一种用于颗粒剂定量包装装置	实用新型	2020.09.25	原始取得
127	安徽泰恩康	ZL 202022129032.5	一种药丸筛选自动灌装设备	实用新型	2020.09.25	原始取得
128	安徽泰恩康	ZL 202022134086.0	一种硬胶囊剂填料机构	实用新型	2020.09.25	原始取得
129	安徽泰恩康	ZL 201830500481.1	模具（浓缩丸）	外观设计	2018.09.06	原始取得
130	安徽泰恩康	ZL 201730010443.3	药品包装盒（复方丹参片）	外观设计	2017.01.11	原始取得
131	安徽泰恩康	ZL 201730010445.2	药品包装盒（逍遥丸）	外观设计	2017.01.11	原始取得
132	安徽泰恩康	ZL 201730010796.3	药品包装盒（六味地黄丸）	外观设计	2017.01.11	原始取得
133	安徽泰恩康	ZL 201730010797.8	药品包装盒（香砂养胃丸）	外观设计	2017.01.11	原始取得
134	山东华铂凯盛	ZL 201930730591.1	药品外包装盒	外观设计	2019.12.26	原始取得

公司及子公司为上述专利的所有权人，上述专利均处于合法有效状态，不存在权利被提前终止或被第三方提出异议的情况，亦不存在质押等任何第三方权利限制。

（二）发行人在境内取得的商标情况

截至本招股说明书签署日，公司及子公司拥有的商标情况如下：

序号	注册人	注册号	注册商标	核定类别	有效期限	取得方式
1	泰恩康	45898444	爱廷玖	第 10 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
2	泰恩康	45898017	爱延玖	第 5 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
3	泰恩康	45889547	艾延久	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得

4	泰恩康	45887890	爱廷玖	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
5	泰恩康	45882525	爱廷玖	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
6	泰恩康	45880103	艾挺玖	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
7	泰恩康	45880096	爱延久	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
8	泰恩康	45880074	艾廷玖	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
9	泰恩康	45877605	爱延玖	第 10 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
10	泰恩康	45872527	艾挺玖	第 10 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
11	泰恩康	45872468	艾延玖	第 30 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
12	泰恩康	45872053	艾延玖	第 5 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
13	泰恩康	45868491	艾延玖	第 10 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
14	泰恩康	45868483	艾廷玖	第 10 类	2020.12.14-2030.12.13	原始取得
15	泰恩康	15193764	沃丽新	第 35 类	2020.12.20-2025.10.06	继受取得

16	泰恩康	15193710	沃丽新	第 5 类	2020.12.20-2025.10.06	继受取得
17	泰恩康	43014047	劲伟 JIMVAN	第 5 类	2021.06.28-2030.09.20	继受取得
18	泰恩康	51198357	LYROO	第 24 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
19	泰恩康	51198369	里柔 LIRǑU	第 24 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
20	泰恩康	51198422		第 35 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
21	泰恩康	51204248	里柔	第 35 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
22	泰恩康	51205560	里柔	第 10 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
23	泰恩康	51205566	里柔 LIRǑU	第 10 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
24	泰恩康	51220674	LYROO	第 3 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
25	泰恩康	51220741	LYROO	第 5 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
26	泰恩康	51222272	LYROO	第 10 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
27	泰恩康	51225576	里柔 LIRǑU	第 35 类	2021.07.14-2031.07.13	原始取得
28	泰恩康	51204567	里柔	第 24 类	2021.07.21-2031.07.20	原始取得
29	泰恩康	51204238	LIRǑU	第 35 类	2021.07.28-2031.07.27	原始取得
30	泰恩康	51210213	LIRǑU	第 10 类	2021.07.28-2031.07.27	原始取得

31	泰恩康	51230299		第 3 类	2021.08.07-2031.08.06	原始取得
32	泰恩康	51216761		第 16 类	2021.08.07-2031.08.06	原始取得
33	泰恩康	51215673		第 24 类	2021.08.07-2031.08.06	原始取得
34	泰恩康	51198255		第 10 类	2021.08.07-2031.08.06	原始取得
35	泰恩康	51226265		第 24 类	2021.08.14-2031.08.13	原始取得
36	泰恩康	51222287		第 10 类	2021.08.14-2031.08.13	原始取得
37	泰恩康	51216033		第 35 类	2021.08.14-2031.08.13	原始取得
38	泰恩康	51216433		第 3 类	2021.08.14-2031.08.13	原始取得
39	泰恩康	51202812		第 5 类	2021.08.21-2031.08.20	原始取得
40	泰恩康	51220757	LYROO	第 35 类	2021.08.21-2031.08.20	原始取得
41	泰恩康	51213304		第 16 类	2021.08.21-2031.08.20	原始取得
42	泰恩康	51211836	LIRǑU	第 24 类	2021.08.28-2031.08.27	原始取得
43	泰恩康	51217622		第 5 类	2021.08.28-2031.08.27	原始取得
44	泰恩康	51216774	LYROO	第 16 类	2021.08.28-2031.08.27	原始取得

45	泰恩康	51211821	里柔	第 5 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
46	泰恩康	51211759	里柔 LIRŌU	第 3 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
47	泰恩康	51228934	里柔	第 16 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
48	泰恩康	51227930	里柔 LIRŌU	第 5 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
49	泰恩康	51202465	里柔	第 3 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
50	泰恩康	54445389	泰恩康	第 16 类	2021.10.07-2031.10.06	原始取得
51	泰恩康	54533355	爱廷威	第 5 类	2021.10.14-2031.10.13	原始取得
52	泰恩康	40016671	艾廷玖	第 5 类	2020.03.21-2030.03.20	原始取得
53	泰恩康	40016660	爱廷玖	第 5 类	2020.03.14-2030.03.13	原始取得
54	泰恩康	40001122	艾挺玖	第 5 类	2020.03.14-2030.03.13	原始取得
55	泰恩康	35521218	爱廷久	第 30 类	2019.08.21-2029.08.20	原始取得
56	泰恩康	35508815	爱挺久	第 30 类	2019.10.07-2029.10.06	原始取得
57	泰恩康	35503656	艾挺久	第 30 类	2019.10.07-2029.10.06	原始取得

58	泰恩康	35503651	艾廷久	第 30 类	2019.10.07-2029.10.06	原始取得
59	泰恩康	17974400	泰恩康	第 5 类	2016.11.07-2026.11.06	原始取得
60	泰恩康	15155199	T&K	第 3 类	2015.12.21-2025.12.20	原始取得
61	泰恩康	15155191	泰恩康	第 3 类	2015.12.21-2025.12.20	原始取得
62	泰恩康	15155140		第 3 类	2016.06.28-2026.06.27	原始取得
63	泰恩康	15155051		第 5 类	2015.09.28-2025.09.27	原始取得
64	泰恩康	15154953	泰恩康	第 10 类	2015.09.28-2025.09.27	原始取得
65	泰恩康	15154929		第 10 类	2015.11.21-2025.11.20	原始取得
66	泰恩康	15154878	T&K	第 10 类	2015.09.28-2025.09.27	原始取得
67	泰恩康	13853697		第 3 类	2015.02.21-2025.02.20	原始取得
68	泰恩康	13853688		第 3 类	2015.02.21-2025.02.20	原始取得

69	泰恩康	13853641		第 5 类	2015.03.21-2025.03.20	原始取得
70	泰恩康	13853631		第 5 类	2015.08.28-2025.08.27	原始取得
71	泰恩康	13853579		第 10 类	2015.04.14-2025.04.13	原始取得
72	泰恩康	13139329	秦恩康	第 10 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
73	泰恩康	13139314	秦思唐	第 10 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
74	泰恩康	13139298	泰恩唐	第 10 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
75	泰恩康	13139282	秦恩唐	第 10 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
76	泰恩康	13139265	秦思康	第 10 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
77	泰恩康	13139251	泰思唐	第 10 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
78	泰恩康	13139240	泰思康	第 10 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
79	泰恩康	13139191	秦恩康	第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
80	泰恩康	13139175	秦思唐	第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得

81	泰恩康	13139165		第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
82	泰恩康	13139147		第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
83	泰恩康	13139118		第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
84	泰恩康	13139104		第 5 类	2014.12.28-2024.12.27	原始取得
85	泰恩康	13139085		第 5 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
86	泰恩康	13139023		第 3 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
87	泰恩康	13139009		第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
88	泰恩康	13139000		第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
89	泰恩康	13138984		第 3 类	2015.01.14-2025.01.13	原始取得
90	泰恩康	13138976		第 3 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
91	泰恩康	13138957		第 3 类	2015.01.14-2025.01.13	原始取得

92	泰恩康	13138943	泰思康	第 3 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
93	泰恩康	13080145	艾诗莱 AISILAI	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
94	泰恩康	13080129	爱格仕 Aigeshi	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
95	泰恩康	13080112	艾施莱 AISHILAI	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
96	泰恩康	13080097	安亦舒 ANNSAFE	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
97	泰恩康	13080085	爱芙娅 Aifuya	第 3 类	2015.02.08-2025.02.27	原始取得
98	泰恩康	13080073	艾施贝 Aishibei	第 3 类	2015.04.07-2025.04.06	原始取得
99	泰恩康	13080059	奥安美 AoAnMoy	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
100	泰恩康	13080047	爱格施 Aigeshi	第 3 类	2015.02.28-2025.02.27	原始取得
101	泰恩康	13080009	爱格施 Aigeshi	第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
102	泰恩康	13079997	奥安美 AoAnMoy	第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得

103	泰恩康	13079968		第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
104	泰恩康	13079951		第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
105	泰恩康	13079943		第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
106	泰恩康	13079924		第 10 类	2015.04.28-2025.04.27	原始取得
107	泰恩康	13079901		第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
108	泰恩康	13079889		第 10 类	2015.08.28-2025.08.27	原始取得
109	泰恩康	13079871		第 10 类	2015.01.21-2025.01.20	原始取得
110	泰恩康	13079689		第 5 类	2015.03.28-2025.03.27	原始取得
111	泰恩康	13079676		第 5 类	2015.03.28-2025.03.27	原始取得
112	泰恩康	13079660		第 5 类	2015.01.14-2025.01.13	原始取得
113	泰恩康	13079645		第 5 类	2015.01.14-2025.01.13	原始取得

114	泰恩康	13079621	安亦舒 ANNSAFE	第 5 类	2015.03.28-2025.03.27	原始取得
115	泰恩康	13079608	爱芙娅 Aifuya	第 5 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
116	泰恩康	13079578	艾施贝 Aishibei	第 5 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
117	泰恩康	13079568	奥安美 AoAnMay	第 5 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
118	泰恩康	13079540	爱格施 Aigeshi	第 5 类	2015.01.07-2025.01.06	原始取得
119	泰恩康	12016781	泰恩康	第 35 类	2014.06.28-2024.06.27	原始取得
120	泰恩康	12016780	T&K	第 35 类	2014.06.28-2024.06.27	原始取得
121	泰恩康	12016779		第 35 类	2014.06.28-2024.06.27	原始取得
122	泰恩康	11627941		第 35 类	2015.07.21-2025.07.20	原始取得
123	泰恩康	11627926	T&K	第 35 类	2014.08.28-2024.08.27	原始取得
124	泰恩康	11627911	泰恩康	第 35 类	2014.03.21-2024.03.20	原始取得

125	泰恩康	10790011	贝诗蒂 bestow	第 5 类	2013.10.07-2023.10.06	原始取得
126	泰恩康	10789920	贝丝蒂 bestow	第 5 类	2014.06.21-2024.06.20	原始取得
127	泰恩康	10789692	贝思蒂 bestow	第 5 类	2013.09.07-2023.09.06	原始取得
128	泰恩康	10422453	T&K	第 5 类	2013.04.28-2023.04.27	原始取得
129	泰恩康	10422437		第 5 类	2013.11.07-2023.11.06	原始取得
130	泰恩康	6229549		第 5 类	2010.03.14-2030.03.13	原始取得
131	泰恩康	6229548	泰恩康	第 5 类	2010.07.07-2030.07.06	原始取得
132	泰恩康	6229547	T&K	第 5 类	2010.03.14-2030.03.13	原始取得
133	泰恩康	6166367		第 16 类	2010.02.14-2030.02.13	原始取得
134	泰恩康	6166366	泰 恩 康	第 16 类	2010.02.14-2030.02.13	原始取得
135	泰恩康	6166364		第 41 类	2010.06.07-2030.06.06	原始取得

136	泰恩康	6166363	泰 恩 康	第 41 类	2010.06.07-2030.06.06	原始取得
137	泰恩康	6165670	T&K	第 16 类	2010.02.14-2030.02.13	原始取得
138	泰恩康	5613443	泰 恩 康	第 5 类	2009.11.28-2029.11.27	原始取得
139	泰恩康	5613442	T&K	第 5 类	2009.11.07-2029.11.06	原始取得
140	泰恩康	5613441	泰 恩 康	第 5 类	2009.11.07-2029.11.06	原始取得
141	泰恩康	5613440	T&K	第 5 类	2009.11.07-2029.11.06	原始取得
142	泰恩康	1906663	T&K	第 5 类	2002.08.21-2032.08.20	原始取得
143	泰恩康	1906908	泰 恩 康	第 5 类	2002.08.21-2032.08.20	原始取得
144	泰恩康	1648546		第 5 类	2001.10.14-2031.10.13	原始取得
145	泰恩康制药厂	5042342	五环濞舒	第 5 类	2009.07.14-2029.07.13	原始取得
146	泰恩康制药厂	4417439	五环爽酷	第 5 类	2008.07.14-2028.07.13	原始取得

147	泰恩康制药厂	4212978	真通优	第 5 类	2007.08.07-2027.08.06	原始取得
148	泰恩康制药厂	300447	五环牌	第 5 类	1987.09.30-2027.09.29	原始取得
149	泰恩康器材厂	17857412	T&K	第 3 类	2016.12.28-2026.12.27	原始取得
150	泰恩康器材厂	17857314	泰恩康	第 3 类	2016.10.21-2026.10.20	原始取得
151	泰恩康器材厂	12352271	贝恩泰 BANTI	第 5 类	2015.03.28-2025.03.27	原始取得
152	泰恩康器材厂	12352270		第 5 类	2014.09.14-2024.09.13	原始取得
153	泰恩康器材厂	6229552		第 5 类	2010.03.14-2030.03.13	原始取得
154	泰恩康器材厂	6229551	T&K 泰恩康	第 3 类	2010.11.07-2030.11.06	原始取得
155	泰恩康器材厂	6229550	T&K 泰恩康	第 21 类	2010.02.14-2030.02.13	原始取得
156	安徽泰恩康	10982545		第 5 类	2013.10.21-2023.10.20	原始取得
157	安徽泰恩康	10229273	天福康	第 5 类	2013.03.21-2023.03.20	原始取得

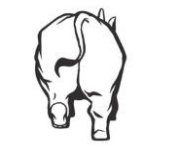
158	安徽泰恩康	6889084	福瑞神鹿	第 5 类	2010.07.14-2030.07.13	原始取得
159	安徽泰恩康	5259488	天福康	第 5 类	2009.07.21-2029.07.20	继受取得
160	山东华铂凯盛	33148052	逸尔清	第 5 类	2019.05.14-2029.05.13	原始取得
161	山东华铂凯盛	33143015	玖力持	第 5 类	2019.05.14-2029.05.13	原始取得
162	山东华铂凯盛	33140327	华铂	第 5 类	2019.06.07-2029.06.06	原始取得
163	山东华铂凯盛	33136943	诺怡净	第 5 类	2019.05.14-2029.05.13	原始取得
164	山东华铂凯盛	28754450	赛竺	第 5 类	2018.12.14-2028.12.13	原始取得
165	山东华铂凯盛	27338708	玖可保	第 5 类	2018.10.28-2028.10.27	原始取得
166	山东华铂凯盛	27329410	玖可宝	第 5 类	2018.10.28-2028.10.27	原始取得
167	山东华铂凯盛	25298403	铂纳珠	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
168	山东华铂凯盛	25298329	华铂赛特	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得

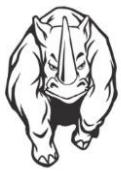
169	山东华铂凯盛	25298263	赛丽素	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
170	山东华铂凯盛	25298212	赛笙	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
171	山东华铂凯盛	25294953	华铂纳特	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
172	山东华铂凯盛	25294819	赛竹	第 5 类	2018.10.14-2028.10.13	原始取得
173	山东华铂凯盛	25294815	赛珠	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
174	山东华铂凯盛	25294605	华铂纳素	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
175	山东华铂凯盛	25290693	华铂赛珠	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
176	山东华铂凯盛	25289038	赛纳泰	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
177	山东华铂凯盛	25289012	铂赛纳	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
178	山东华铂凯盛	25287960	华铂纳泰	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
179	山东华铂凯盛	25287891	赛纳翡	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得

180	山东华铂凯盛	25285893	铂纳特	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
181	山东华铂凯盛	25284422	铂纳丽	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
182	山东华铂凯盛	25281073	华铂赛丽	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
183	山东华铂凯盛	25279582	华铂赛纳	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
184	山东华铂凯盛	25279540	侯赛因	第 5 类	2018.10.14-2028.10.13	原始取得
185	山东华铂凯盛	25279526	赛纳铂	第 5 类	2018.07.21-2028.07.20	原始取得
186	山东华铂凯盛	22741153	维泰利	第 35 类	2018.04.14-2028.04.13	原始取得
187	山东华铂凯盛	19429444		第 5 类	2017.07.21-2027.07.20	原始取得
188	山东华铂凯盛	19429412	HABKSON	第 5 类	2017.05.07-2027.05.06	原始取得
189	山东华铂凯盛	19012363	H K S B 华铂凯盛 HuBBle Kisen Biotech	第 5 类	2017.03.07-2027.03.06	继受取得
190	山东华铂凯盛	17359739	HuBBle Kisen	第 5 类	2016.08.14-2026.08.13	继受取得

191	山东华铂凯盛	17359738	HBK	第 5 类	2016.08.14-2026.08.13	继受取得
192	山东华铂凯盛	17359737	华铂凯盛	第 5 类	2016.08.14-2026.08.13	继受取得
193	山东华铂凯盛	48684361	SEN 森福柠	第 5 类	2021.06.07-2031.06.06	原始取得
194	山东华铂凯盛	48681891	爱婷久 AITINGJIU	第 5 类	2021.06.07-2031.06.06	原始取得
195	山东华铂凯盛	48677408	SJN 森健柠	第 5 类	2021.06.07-2031.06.06	原始取得
196	山东华铂凯盛	48675652	艾婷久 AITINGJIU	第 5 类	2021.06.07-2031.06.06	原始取得
197	山东华铂凯盛	48673766	康葆疗 KANGBAOLIAO	第 5 类	2021.06.07-2031.06.06	原始取得
198	山东华铂凯盛	48671519	森柠 SENNING	第 5 类	2021.05.28-2031.05.27	原始取得
199	**泰恩康**	**54443673**		**第 16 类**	**2021.12.28-2031.12.27**	**原始取得**
200	**泰恩康**	**51208735**	LIRŌU	**第 3 类**	**2021.12.14-2031.12.13**	**原始取得**
201	**泰恩康**	**23700792**	狸柔 LIROU	**第 5 类**	**2020.11.03-2028.07.13**	**继受取得**
202	**泰恩康**	**13633199**	里柔	**第 3 类**	**2020.11.03-2025.02.20**	**继受取得**

203	爱廷玖公司	56537284		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
204	爱廷玖公司	56537259		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
205	爱廷玖公司	56535571		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
206	爱廷玖公司	56535552		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
207	爱廷玖公司	56535474		第 30 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
208	爱廷玖公司	56532453		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
209	爱廷玖公司	56532433		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
210	爱廷玖公司	56531206		第 5 类	2021.12.14-2031.12.13	原始取得
211	爱廷玖公司	56526691		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
212	爱廷玖公司	56522282		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得

213	爱廷玖公司	56519898		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
214	爱廷玖公司	56517498		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
215	爱廷玖公司	56516130		第 10 类	2021.12.14-2031.12.13	原始取得
216	爱廷玖公司	56515517		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
217	爱廷玖公司	56511856		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
218	爱廷玖公司	56511704		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
219	爱廷玖公司	56499901		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
220	爱廷玖公司	56499845		第 10 类	2021.12.21-2031.12.20	原始取得
221	爱廷玖公司	56499832		第 10 类	2021.12.14-2031.12.13	原始取得
222	爱廷玖公司	56499735		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得

223	爱廷玖公司	56498340		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
224	爱廷玖公司	56491399		第 5 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得
225	爱廷玖公司	56487446		第 10 类	2021.12.07-2031.12.06	原始取得

（三）发行人在境内取得的软件著作权情况

截至本招股说明书签署日，公司及子公司取得的现行有效的软件著作权如下：

序号	著作权人	登记号	名称	首次登记日期/首次发表日期	取得方式
1	山东华铂凯盛	2018SR182466	华铂凯盛非高压法制备磷酸西格列汀库存信息管理系统 V1.0	2017.12.28	原始取得
2	山东华铂凯盛	2018SR181622	华铂凯盛液相层积法制备布洛芬缓释微丸药品信息管理系统 V1.0	2017.12.28	原始取得
3	山东华铂凯盛	2018SR182452	华铂凯盛布洛芬缓释胶囊残留物分析测试系统 V1.0	2017.12.06	原始取得
4	山东华铂凯盛	2018SR182976	华铂凯盛头孢他啶聚合物成品激光打标控制系统 V1.0	2017.12.06	原始取得
5	山东华铂凯盛	2018SR184938	华铂凯盛表面活性剂改善难溶疏水性药物生产工艺控制软件 V1.0	2017.12.18	原始取得
6	山东华铂凯盛	2018SR182719	华铂凯盛 HPLC 法测定尼群地平片药物检测系统 V1.0	2017.12.18	原始取得
7	山东华铂凯盛	2018SR181667	华铂凯盛标准肽偶合条件制备磷酸西格列汀物流运输控制系统 V1.0	2017.12.18	原始取得
8	山东华铂凯盛	2018SR182461	华铂凯盛布洛芬缓释胶囊质量监督管理软件 V1.0	2017.12.06	原始取得
9	山东华铂凯盛	2018SR182054	华铂凯盛尼群地平片杂质成分数据分析管理系统 V1.0	2017.12.28	原始取得
10	山东华铂凯盛	2018SR185368	华铂凯盛 LC-MS 在布洛芬缓释胶囊药品电子监管系统 V1.0	2017.12.06	原始取得

（四）发行人在境内取得的域名情况

截至本招股说明书签署日，公司及子公司取得的现行有效的注册域名如下：

序号	域名持有者	注册域名	注册日期	到期日期
1	泰恩康	tai-kang.com.cn	2017.12.20	-

序号	域名持有者	注册域名	注册日期	到期日期
2	泰恩康	tnkfun.com	2017.12.20	-
3	科技实业	tnkqx.com	2020.06.05	-
4	山东华铂凯盛	hbkscn.com	2019.04.11	-

附件 5 发行人与代理运营业务授权厂商的具体合作情况

（一）代理运营业务主要供应商的基本情况

公司报告期内代理运营业务的前五大供应商的注册资本、经营范围及主营业务、成立时间、股权结构、控股股东及实际控制人及公司与该等供应商开始合作时间、报告期持续交易情况、是否存在长期合作协议、未来交易持续性、公司是否对其存在依赖等情况如下：

1、日本第一药品产业株式会社

名称	日本第一药品产业株式会社		
成立日期	1947 年 8 月 23 日		
住所	15-12, Nihonbashi Kabuto-cho, Chuo-ku, Tokyo		
注册资本	1,000.00 万日元		
控股股东	Yoichiroh Fukazawa		
实际控制人	Yoichiroh Fukazawa		
经营范围	医药品制剂的制造销售，各种试剂的制造销售。		
主营业务	医药品制剂的制造销售，各种试剂的制造销售。		
开始合作时间	1999 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
是否存在长期合作协议	是，已签署代理协议		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
发行人是否对其存在依赖	发行人对日本第一药品产业株式会社不存在重大依赖，日本第一药品产业株式会社经济利益的实现需要发行人的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系		
股权结构	股东姓名/名称	认缴出资额（万日元）	持股比例（%）
	Yoichiroh Fukazawa	681.00	68.10
	Yujiroh Fukazawa	319.00	31.90

注：上述日本第一药品产业株式会社的股权结构系根据中国出口信用保险公司出具的查询报告确认，其中 Yoichiroh Fukazawa 及 Yujiroh Fukazawa 为自然人；实际控制人系根据中国出口信用保险公司出具的查询报告中的持股比例认定。

2、泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司

名称	泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司
成立日期	1974 年 4 月 4 日
住所	223 Phet Kasem 41 Road, Bang Khae, Bang Khae, Bangkok 10160, Thailand

注册资本	250.00 万泰铢		
控股股东	Mr. Viroj Leedhirakul		
实际控制人	Mr. Viroj Leedhirakul		
经营范围	药品生产。		
主营业务	药品生产。		
开始合作时间	1999 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
是否存在长期合作协议	是，已签署代理协议		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
发行人是否对其存在依赖	发行人对泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司不存在重大依赖，泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司经济利益的实现需要发行人的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系		
股权结构	股东姓名/名称	持股金额（万泰铢）	持股比例（%）
	Mr. Viroj Leedhirakul	145.00	58.00
	Mrs. Veena Fu-Cheng Leedhirakul	100.00	40.00
	Ms. Aree Leedhirakul	5.00	2.00

注：上述泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的股权结构系根据中国出口信用保险公司出具的查询报告确认，其中 Mr. Viroj Leedhirakul、Mrs. Veena Fu-Cheng Leedhirakul 及 Ms. Aree Leedhirakul 均系自然人；实际控制人系根据中国出口信用保险公司出具的查询报告中的持股比例认定。

3、保心安药厂有限公司

名称	保心安药厂有限公司	
成立日期	1988 年 7 月 1 日	
住所	11TH, 12TH AND 13TH FLOORS PO CHAI INDUSTRIAL BLDG 28 WONG CHUK HANG RD ABERDEEN, HONG KONG	
注册资本	576.00 万港币	
主营业务	保心安油等药品的生产销售	
开始合作时间	2003 年	
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易	
是否存在长期合作协议	是，已签署代理协议	
未来交易持续性	预计未来将持续交易	
发行人是否对其存在依赖	否	
部分股东及其持股情况	股东姓名/名称	持股数量（股）

	Kwok Man Chung	460,800
	Kwok Chi Leuing, Patrick	307,200
	Kwok Tze Chuen, Frederick	230,400
	Kwok Tze Kei	225,400
	Kan Wai Sim	199,600
	Ying Sing Shing	153,600
	Lee Pui Wah, Stella	153,600
	Dixon Kwok Lai Kit	62,000
	Leung Mei Ling, Maria	14,400
	Wu Shan Na	11,900

注：因中国出口信用保险公司出具的查询报告未完整列示保心安药厂有限公司的股东信息，根据保心安药厂有限公司出具的声明，其控股股东系郭柱南先生之后人。

4、江苏百畅医药有限公司

名称	江苏百畅医药有限公司
成立日期	2007 年 8 月 1 日
住所	南京市玄武区玄武大道 699-22 号 10 幢 3 层
注册资本	5,000.00 万元
控股股东	刘剑
实际控制人	刘剑
经营范围	中成药、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品批发；II、III 类医疗器械（含植入类产品，不含体外诊断试剂及塑形角膜接触镜），预包装食品的批发与零售。自营和代理各类商品和技术的进出口，化工原料、医疗器械（一类）销售，化工、医药技术开发、转让及咨询，食品添加剂的销售，电子产品、办公自动化设备、计算机及配件、计算机软硬件技术咨询服务，仓储服务，医药科技信息咨询；初级农产品批发与零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第二类医疗器械租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	医药产品、医疗器械的销售。
开始合作时间	2018 年
报告期持续交易情况	自 2018 年起开始交易
是否存在长期合作协议	每年签署代理协议
未来交易持续性	预计未来将持续交易
发行人是否对其存在依赖	否

股权结构	股东姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
	刘剑	3,000.00	60.00
	贺炜	2,000.00	40.00

注：上述江苏百畅医药有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

5、山东瑞安药业有限公司

名称	山东瑞安药业有限公司		
成立日期	2007 年 4 月 20 日		
住所	山东省济南市济阳区济北街道泰兴西街 4 号墨海产业园 1 号楼		
注册资本	5,000.00 万元		
控股股东	刘宗银		
实际控制人	刘宗银		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术研发；医学研究和试验发展；室内卫生杀虫剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；包装材料及制品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；合成材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：药品生产；药品委托生产；药品批发；药品进出口；技术进出口；货物进出口；第三类医疗器械经营；保健食品销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。		
主营业务	药品研发、销售。		
开始合作时间	2014 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
是否存在长期合作协议	存在长期合作协议，该协议已于 2021 年 2 月终止		
未来交易持续性	未来交易不具备持续性		
发行人是否对其存在依赖	否		
股权结构	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
	刘宗银	**4,750.00**	**95.00**
	济南弘毅资产管理合伙企业（有限合伙）	**250.00**	**5.00**

注：上述山东瑞安药业有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

6、强生（中国）医疗器材有限公司

名称	强生（中国）医疗器材有限公司		
成立日期	1994 年 11 月 10 日		
住所	上海市闵行经济技术开发区南谷支路 75 号		
注册资本	5,425.00 万美元		
控股股东	强生（中国）投资有限公司		
实际控制人	美国强生公司（Johnson & Johnson，证券代码：JNJ.N）		
经营范围	生产医疗器材和健康护理用品，销售自产产品，提供相关的技术培训。与上述产品同类的商品（特定商品除外）的批发、佣金代理（拍卖除外），进出口及相关的配套业务（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品应按国家有关规定办理）。医疗器材和健康护理用品的研发、转让自研成果，提供相关的技术咨询和技术服务。机械设备的经营性租赁。【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】		
主营业务	医疗器材和健康护理用品的销售。		
开始合作时间	2002 年		
报告期持续交易情况	自 2018 底开始不再直接与发行人进行交易，由其经销商与发行人进行交易。		
是否存在长期合作协议	否		
未来交易持续性	未来将由其经销商与发行人进行交易。		
发行人是否对其存在依赖	否		
股权结构	股东姓名/名称	认缴出资额（万美元）	持股比例（%）
	强生（中国）投资有限公司	5,425.00	100.00

注：上述强生（中国）医疗器材有限公司的股权结构、控股股东信息系根据查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；因强生（中国）投资有限公司系美国纽交所上市公司美国强生公司（Johnson & Johnson，证券代码：JNJ.N）旗下公司，故认定其为强生（中国）医疗器材有限公司的实际控制人。

公司、公司控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其控制或担任董事、高级管理人员的其他企业或组织、公司关键经办人员与公司各期的主要代理运营业务供应商之间不存在代公司支付成本费用或其他利益输送情形，不存在因代公司支付成本费用或其他利益输送产生的资金往来。

（二）与授权厂商签署的代理协议的主要内容

根据公司与供应商签署的代理协议，在采购过程中，相关方的主要义务如下：

药品		采购业务的相关方	甲方义务	乙方义务	丙方义务
和胃整肠丸		甲方：泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司 乙方：发行人 丙方：大鹏药业有限公司	甲方授权乙方作为和胃整肠丸在中国的唯一总代理，负责按 GMP 生产要求提供药品给乙方，若由于药品质量问题，甲方同意免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，如乙方因药品质量问题被任何第三方追偿的，甲方将于乙方承担相应赔偿责任后足额赔偿给乙方。甲乙双方均同意将友好协商按各自能力在其领域将该损失和纠纷降至最轻。甲方不得任意向其他人，除了乙方认可的授权经办人发货。	乙方负责安排和胃整肠丸药品进口报关、药品检验、市场分布管理、销售跟进及广告推广等一切事务；	甲方委托丙方负责办理和胃整肠丸在香港码头一切转口手续，转送和胃整肠丸至中国大陆由乙方报关入境。
沃丽汀		甲方：日本第一药品产业株式会社 乙方：发行人 丙方：信健有限公司	甲方授权乙方作为沃丽汀在中国的唯一总代理，保证沃丽汀品质符合中国进口药品注册标准，且生产日期距离进口日期不超过六个月，若该药品出现质量问题，甲方同意免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，如乙方因药品质量问题被任何第三方追偿的，甲方将于乙方承担相应赔偿责任后足额赔偿给乙方。	乙方负责沃丽汀药品在中国大陆报关、报检、销售及推广工作，提升沃丽汀产品知名度，努力促进该产品的销售增长；	甲方委托丙方负责办理沃丽汀在香港码头一切转口手续，转送沃丽汀至中国大陆由乙方报关入境。
强生医疗器械（注）	爱惜康微创外科（MIP）产品	甲方：上海九州通医疗器械供应链有限公司 乙方：泰恩康医用设备公司	甲方负责安排运输和保险；不断加强与乙方的沟通工作，规划和执行生产厂家对其商业渠道的发展政策；配合生产厂家对乙方进行审计和检查，同时对其直接向乙方销售的产品申请生产厂家提供售后服务。	①乙方应当对甲方随时提供可能影响产品销售的有关信息；不得进口、购买以及销售假货、水货，不得出售甲方和/或生产厂家所提供的贴有样品标签的产品、非卖品和人体用样品； ②甲乙双方每季度进行对账，款到发货。	-
	缝线及	甲方：江苏百畅医	甲方在合同期间内提供全年 365 天服务，承	①乙方承诺只在经销区域内销售产	-

药品		采购业务的相关方	甲方义务	乙方义务	丙方义务
	其他产品	药有限公司 乙方：泰恩康医用设备公司	担货物运输费和保险费，但前提是单笔的订货金额达到贰万元人民币；双方确认由强生公司向甲方直接销售给乙方的产品提供售后服务。	品； ②乙方未经甲方核查和书面同意，乙方不得将产品退回甲方。	

注：根据强生（上海）医疗器材有限公司、强生（中国）医疗器材有限公司出具的说明，“MIP 产品”的采购渠道自 2018 年 1 月 15 日起转换至上海九州通，爱惜康外科伤口缝合产品采购渠道自 2018 年 11 月起转换至江苏百畅。

（三）与授权厂商之间的合作情况

公司与主要供应商的合作情况如下：

产品名称	初始合作时间	最近一次签约协议的有效期	调价机制	销售方式	发行人的主要权利	优先续约权及自动续约权	进口药品注册批准文件	
							文号	证书有效期
和胃整肠丸	1999 年	2020.10.01-2025.12.31	如“和胃丸”成本发生重大变化，甲方有需要调整供货价格，需提前不少于 60 天书面通知乙方，双方协商达成调价共识后签订调价补充协议。	经销为主	中国的唯一总代理，全权负责安排和胃整肠丸药品进口报关、药品检验、市场分布管理、销售跟进及广告推广等一切事务；全权负责和胃整肠丸市场定价、市场分销商的选择、市场供货量给分销商、分销商市场地区界分、给地区分销商的市场推广及广告，和涉及分销商的所有未尽事宜，其他方无权干涉。	发行人能按业绩如数完成其经销任务，协议到期后则享有优先续约权。如由发行人完成办理和胃整肠丸续证，协议到期后自动续约。协议到期后，如果“和胃丸”尚未取得新的药品注册证，则协议延续至取得新证。	2020S02145	2020.9.25-2025.9.24
沃丽汀	1999 年	自沃丽汀新的药品注册证取得之日至	结算价因成本增减*经相关方协商做出合理调整，但	经销为主	中国的唯一总代理，负责沃丽汀产品在中国大陆报关、报检、销售及推广工作，提升沃丽汀产品知名度，努力促进该产品的	发行人能完成其任务，协议到期后享有优先续约权。如	2021S05109	2021.4.8-2026.4.7

产品名称	初始合作时间	最近一次签约协议的有效期	调价机制	销售方式	发行人的主要权利	优先续约权及自动续约权	进口药品注册批准文件	
							文号	证书有效期
		2026.12.31	需提前不少于 60 天由书面通知发行人，协商达成调价共识后签订调价补充协议。		销售增长，享有沃丽汀在中国大陆销售定价权。日本第一药品产业株式会社根据发行人需要提供沃丽汀终端推广一切必要的专业眼科学术支持，不干预发行人在中国国内销售及推广一切事务。	发行人完成办理沃丽汀续证，协议到期后自动续约。		

*注：代理协议并未约定“成本增减”的具体判断标准。经与发行人及沃丽汀供应商沟通确认，双方并未就成本增减的标准有明确的约定，但代理协议约定采购价格调整需经“三方协商达成调价共识后签订调价补充协议”。因此，沃丽汀采购价格的调整需三方共同协商一致后，通过签订补充协议的形式实现，若无法协商一致，日本第一药品产业株式会社亦无权单独调整采购价格。

1、与和胃整肠丸供应商的合作情况

（1）代理协议相关条款的具体含义

根据和胃代理协议及泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的书面声明，2015年签署的代理协议相关条款含义如下：

①和胃代理协议中由于药品质量问题“引致的损失或造就的额外开支”的承担方为泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司；承担方式为泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，且如发行人因药品质量问题被任何第三方追偿的，泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司将于发行人承担相应赔偿责任后足额赔偿给发行人；

②“紧急变动因素”的具体含义系指非因协议方原因产生、且协议各方均无法控制的具有临时性、紧急性的重大变故因素，例如不可抗力、原材料价格剧烈波动、外汇汇率剧烈波动等因素；在发生紧急变动因素的情形时，泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司仍需与发行人协商达成一致方可调整供货价格，不能单方调整供货价格。

2020年12月，发行人与泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、香港大鹏药业有限公司签署了新的《和胃整肠丸中国总代理协议书》，为了进一步明确前述条款的含义，新的和胃代理协议对相关条款进行了调整。就上述由于药品质量问题“引致的损失或造就的额外开支”的承担方及具体承担方式进一步明确约定如下：“如药品出现质量问题，泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司同意免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，如发行人因药品质量问题被任何第三方追偿的，泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司将于发行人承担相应赔偿责任后足额赔偿给发行人”；就“紧急变动因素”具体含义、授权厂商是否可不经发行人同意单方调整供货价格的事项进一步明确约定如下：“如‘和胃丸’成本发生重大变化，甲方有需要调整供货价格，需提前不少于60天书面通知乙方（即泰恩康），双方协商达成调价共识后签订调价补充协议”。

发行人自与授权厂商泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司合作以来，双方的合作关系良好稳定，不存在发生纠纷等情形，但由于目前代理协议中的调价条款未明确约定“成本发生重大变化”的量化标准，双方的后续合作过程中，不排除无法就成本变化是否重大、价格调整幅度等事项达成共识的可能性，若双方无法就上述事项达成共识，可能会对公司的业绩造成一定影响。

（2）代理协议约定的经销任务及完成情况

根据 2015 年签署的和胃代理协议，发行人享有优先续约权对应的经销任务为：“‘和胃整肠丸’50 丸规格第一年为 12*40 尺柜（每柜装箱量为 900 箱）的进口量，协议期间每年任务量按 10%递增”。在协议的实际履行中，经各方协商一致，和胃代理协议中约定的经销任务系以合同期第一年进口的“和胃整肠丸”50 丸的金额为基数计算。前述和胃整肠丸代理协议中公司享有优先续约权对应的经销任务均已完成。

公司已于 2020 年与泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、香港大鹏药业有限公司续签了《和胃整肠丸中国总代理协议书》，该协议书第二条第七款约定发行人的经销任务为：“协议期间每一年度向泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司采购‘和胃整肠丸’金额不少于 USD4,000,000.00。如因泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司产能、产品质量或注册批件过期等问题造成的采购任务不能完成，发行人不承担相关责任，并视同该年度任务完成。”上述销售任务系协议各方根据过去销售情况及对未来销售市场的合理预判由各方协商确定，且发行人过去两年实际完成销售的金额均超过 400 万美元，因此，后续因销售金额下降而无法完成“和胃整肠丸”经销任务的风险较小。

（3）关于质量问题责任承担的约定情况及供应商承担质量问题责任的履约能力

根据协议，泰国李万山作为“和胃丸”唯一生产厂，负责按药品优质生产管理体系 GMP 生产要求提供优秀质量的药品给泰恩康，若该药品出现质量问题，泰国李万山同意免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，如泰恩康因药品质量问题被任何第三方追偿的，泰国李万山将于泰恩康承担相应赔偿责任后足额赔偿给泰恩康。双方均同意将友好协商按各处能力在其领域将该损失和纠纷减至最轻。

泰国李万山成立于 1974 年 4 月，具有较长的经营历史。报告期内，发行人采购和胃整肠丸金额即泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司在中国销售和胃整肠丸的金额分别为 2,541.45 万元、3,857.55 万元、2,408.53 万元和 991.88 万元；同时，泰国李万山除面向中国境内市场以外，同时还向泰国等中国大陆以外地区经营和胃整肠丸、通鼻剂等药品业务，发行人向泰国李万山采购的和胃整肠丸占其该品种销售大于 60%；拥有一定的盈利资金来源。如发生产品质量问题，泰国

李万山药厂（钓鱼商标）两合公司具备足额偿付的能力。

2、与沃丽汀供应商的合作情况

（1）代理协议约定的经销任务及完成情况

根据公司与日本第一药品产业株式会社、香港信健有限公司签署的《沃丽汀中国总代理协议书》第八条约定公司享有优先续约权对应的经销任务为：“公司保证第一年最少完成销售 4,000 箱（360 盒/箱）的进口量，以后每年按 5%递增。”

公司已完成前四期的任务数量，最后一期未能完成，主要系受新冠疫情影响导致发行人采购沃丽汀的数量有所下降。根据《沃丽汀中国总代理协议书》及日本第一药品产业株式会社出具的书面声明，前述销售任务的完成情况仅影响发行人在协议到期后是否享有优先续约权，如公司未完成相关销售任务的，无需承担其他的违约或者赔偿责任。

2021 年 3 月，公司与日本第一药品产业株式会社、香港信健有限公司签署了新的《沃丽汀中国总代理协议书》，为避免歧义，已删除“发行人对沃丽汀在中国大陆的年销售数量负全责”相关表述。该协议约定“乙方同意协议期间每一年度向甲方采购‘沃丽汀’金额不少于 USD14,000,000.00。如因日本第一药品产业株式会社产能、产品质量或注册批件到过期等问题造成的采购任务不能完成，发行人不承担相关责任，并视同该年度任务完成。”上述销售任务系协议各方根据过去销售情况及对未来销售市场的合理预判由各方协商确定，根据公司以往的代理运营业绩，预期未来不能完成销售任务的风险较低。

（2）沃丽汀进口药品注册证再注册申请进度

截至本招股说明书签署日，发行人已协助供应商完成沃丽汀《进口药品注册证》的再注册，目前有效期至 2026 年 4 月 7 日。

（3）关于质量问题责任承担的约定情况，供应商承担质量问题责任的履约能力

根据协议，日本第一药品保证所供沃丽汀品质符合中国进口药品注册标准，且生产日期距离进口日期不超过六个月，若该药品出现质量问题，日本第一药品同意免费更换不合格的产品并承担相应的赔偿责任，如泰恩康因药品质量问题被任何第三方追偿的，日本第一药品将于泰恩康承担相应赔偿责任后足额赔偿给泰恩康。

第一药品成立于 1947 年 8 月，具有较长的经营历史。报告期内，发行人采

购沃丽汀的金额即第一药品在中国销售沃丽汀的金额分别为 10,159.65 万元、12,209.16 万元、10,134.25 万元和 4,923.68 万元；同时，日本第一药品除面向中国境内市场以外，同时还在日本等中国大陆以外地区经营沃丽汀、牙周病软膏等药品业务，发行人向第一药品采购的沃丽汀占其该品种销售大于 60%；拥有一定的盈利资金来源。如发生产品质量问题，第一药品具备足额偿付的能力。

（4）代销协议中“成本增减”的具体标准判断，如无法协商一致，日本第一药品产业株式会社是否有权单独调整采购价格

代理协议并未约定“成本增减”的具体判断标准，双方并未就成本增减的标准有明确的约定，但代理协议约定采购价格调整需经“三方协商达成调价共识后签订调价补充协议”。因此，沃丽汀采购价格的调整需三方共同协商一致后，通过签订补充协议的形式实现，若无法协商一致，日本第一药品产业株式会社亦无权单独调整采购价格。

3、与其他代理产品供应商的合作情况

（1）公司与江苏百畅医药有限公司自 2018 年起开始合作，根据公司与江苏百畅医药有限公司签署的“渠道协议”，发行人负责在协议约定的经销区域内销售强生公司的爱惜康外科伤口缝合产品并提供与产品相关的市场支持与服务，有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，预期未来将保持稳定的合作关系。

主要合同条款：

①所有甲方（江苏百畅医药有限公司）产品的运货方式和在途时间由甲方决定。所有甲方产品的交易条件均为甲方仓库交货，产品离开甲方仓库或装运至承运运输工具（以先发生者为准）时，视为交付完成，同时该产品的风险（包括但不仅限于灭失、货损等）转移为至乙方（发行人）承担。甲方负责安排运输和保险，但不承担产品到达乙方所在地仓库以后的任何费用如卸货及搬运等；

②乙方按国家规定的质量标准验收。甲方按照乙方的订单在产品到达乙方指定仓库地址后，乙方应在一个工作日内验收产品，验收合格后视为甲方完成产品交付。乙方收货责任人未及时验收，事后又提出产品与《销售出库（随货同行）单》上的产品名称不符数量短少、破损、包装挤压变形及其他原因产生的损失全部由乙方承担；

③除非产品不符合原厂或国家有关部门颁发的质量标准，否则甲方有权拒绝乙方的退货或换货要求。未经甲方核查和书面同意，乙方不得将产品退回甲方。

甲方不接受检验不合格的产品（包括但不仅限于到期产品、破损产品、非销售包装的产品等）的退货。甲方不接受货到甲方仓库时有效期尚不足半年的产品的退货。如果甲方接受乙方的投诉换货，货品将在厂家实际补偿到货后，甲方再寄给乙方；

④产品质量保证：双方确认，由强生公司向江苏百畅医药有限公司直接销售给泰恩康的产品提供售后服务（包括但不限于产品安装、维修、技术培训服务）。

⑤调价机制：

乙方同意按照甲方网上自助订货系统中的产品价格购买产品。甲方有权根据市场情况及法规政策变化单方面调整产品价格，乙方应当于每次向甲方订购产品前自行登录甲方网上自助订货系统进行查询或者另行向甲方询问。

⑥承担质量问题责任的履约能力：

泰恩康与江苏百畅医药有限公司并未就产品质量问题的责任承担有明确的约定，根据上述条款，产品销售后存在质量问题的，由强生公司提供相关售后服务。江苏百畅医药有限公司成立于 2007 年 8 月，主营业务为医药产品、医疗器械的销售，注册资本为 5,000 万人民币，资金实力较为雄厚。同时江苏百畅医药有限公司系美国强生公司在中国大陆境内的授权代理商，产品的售后将由生产厂家负责。强生公司作为全球知名的医疗卫生保健品及消费者护理产品美国强生公司的体系内公司，预计能够妥善处理因产品质量产生的问题。

（2）公司与上海九州通医疗器械供应链有限公司自 2018 年开始合作，根据强生公司出具的“沟通函”，发行人作为二级经销商经销强生公司的爱惜康微创外科（MIP）产品；公司与上海九州通医疗器械供应链有限公司签署了“年度购销合同”，发行人直接向其采购 MIP 产品，合同有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，预期未来将保持稳定的合作关系。

主要合同条款：

①甲方（上海九州通医疗器械供应链有限公司）交货后，乙方（发行人）收货责任人应出具产品入库单或在甲方的随货同行单上签收，并在其上注明每一项产品之交货箱数或件数及交货数量（以乙方订单上的销售单位为计量依据）。乙方收货责任人签字和收货专用章只要有其一即代表乙方对该批货物的验收确认；

②乙方按国家规定的质量标准验收。甲方按照乙方的订单将产品运输至乙方资质证照上的仓库地址或注册地址后，乙方应在 1 个工作日内验收产品，验收合

格后视为甲方完成产品交付。乙方收货责任人未及时验收，事后又提出产品与《销售出库（随货同行）单》上的产品名称不符数量短少、破损、包装挤压变形及其他原因产生的损失全部由乙方承担；

③甲方负责安排运输和保险，并支付产品到达乙方所在地的仓库、车站、码头前的运输费（依乙方选择的运输方式而定）保险费；但不承担产品到达上述地点以后的任何费用。非甲方原因造成的紧急订单，相关费用（包括但不仅限于运费、保险费等）由乙方承担。甲方只负责将产品运抵乙方指定的仓库所在地停车点，由乙方负责产品的卸车及搬运。产品离开甲方仓库或装运至承运运输工具（以先发生者为准）时，视为交付完成，同时该产品的风险（包括但不仅限于灭失、货损等）转移为至乙方承担；

④产品的售后服务：因产品的特殊性，其售后由生产厂家（强生（上海）医疗器材有限公司）负责。

⑤调价机制：

甲方有权根据市场情况及法规政策变化单方面调整产品价格，乙方应当于每次向甲方订购产品前自行登录甲方网上自助订货系统进行查询或者另行向甲方询问。

⑥承担质量问题责任的履约能力：

泰恩康与上海九州通医疗器械供应链有限公司并未就产品质量问题的责任承担有明确的约定，根据上述条款，产品销售后存在质量问题的，由强生（上海）医疗器材有限公司提供相关售后服务。上海九州通医疗器械供应链有限公司成立于 2017 年，注册资本为 10,000 万元人民币，资金实力较为雄厚，且为九州通医疗器械集团有限公司 100%控股的子公司，如发生产品质量问题，具备足额偿付的能力。同时上海九州通医疗器械供应链有限公司系美国强生公司在中国大陆境内的授权代理商，产品的售后将由生产厂家负责。强生（上海）医疗器材有限公司作为全球知名的医疗卫生保健品及消费者护理产品美国强生公司的体系内公司，能够妥善处理因产品质量产生的问题。

（3）公司与保心安药厂有限公司自 2003 年开始合作，根据公司与保心安药厂有限公司于 2020 年 7 月签署的“经销协议”，发行人负责中国境内保心安油的推广及售卖，合同期限为 2020 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日。泰恩康与保心安药厂有限公司并未就产品质量问题的责任承担有明确的约定。根据《中华人

民共和国药品管理法》第一百四十四条规定，“因药品质量问题受到损害的，受害人可以向药品上市许可持有人、药品生产企业请求赔偿损失，也可以向药品经营企业、医疗机构请求赔偿损失。接到受害人赔偿请求的，应当实行首负责任制，先行赔付；先行赔付后，可以依法追偿。

主要合同条款：

①保心安（保心安药厂有限公司）兹委任经销商（发行人）为其非独家经销商，负责于区域境内推广、推销及售卖（即转售）该产品，经销商并同意按本协议的条款及条件的规管下履行此职份；

②经销商有权自称为该产品的保心安“特许经销商”，但不得向他人表示为有关该产品之保心安代理或以任何方式在法律上约束保心安。除非保心安以书面特准，经销商不得代表保心安签订任何协议或承诺，或代表保心安承担或接受任何义务或责任；

③经销商及／或其分销商不得从任何非保心安的人仕获取该产品（或任何不管是以那种方式与该产品竞争或有冲突的货品）以作转售，不得售卖该产品予任何于区域境外的顾客，不得售卖该产品于区域境内的顾客或分销商，但以经销商所知该顾客或分销商拟转售该产品到任何区域境外的国家或地方。

④调价机制：

保心安控制范围以外的情况有可能会导致该产品的成本变化，如有需要，保心安于有关情况发生后会通知经销商，并与其作真诚友好协商，以达成调整该产品价格的共识。

⑤承担质量问题责任的履约能力：

保心安药厂有限公司成立于 1988 年 7 月，具有较长的经营历史，主营业务为保心安油等药品的生产销售。报告期内，发行人采购保心安油的金额即保心安药厂在中国销售保心安油的金额分别为 1,466.05 万元、1,292.86 万元、1,328.05 万元和 784.50 万元。同时，保心安药厂除面向中国境内市场以外，同时还在香港等中国大陆以外地区经营保心安油，拥有一定的盈利资金来源。如发生产品质量问题，保心安药厂有限公司具备足额偿付的能力。

（4）公司与山东瑞安药业有限公司自 2014 年开始合作，根据公司与山东瑞安药业有限公司于 2014 年 1 月及其后签署“‘新斯诺’牌左炔诺孕酮滴丸总经销协议书”及相关补充协议，发行人全面负责新斯诺产品中国地区（不包括香港、

澳门及台湾地区）销售推广工作，有效期为 2014 年 1 月 15 日至 2021 年 12 月 31 日。因山东瑞安药业有限公司经营战略调整，且公司综合考虑自身已由医药代理运营向医药制造业转型、目前新斯诺的代理业务在发行人收入及毛利额占比较低、报告期内产品的供货情况相对不稳定等因素，公司已于 2020 年 11 月 30 日与山东瑞安药业有限公司就终止代理事宜签署《合同解除协议书》，同意与山东瑞安药业有限公司于 2021 年 2 月 28 日提前终止新斯诺产品的合作关系。

4、与核心代理产品供应商合作的稳定性

（1）公司与沃丽汀、和胃整肠丸等供应商合作情况及维持合作关系的主要方式及核心优势如下：

①公司与授权厂商建立了长期稳定的合作关系

1999 年，公司分别与日本第一药品产业株式会社、泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司通过接洽和协商，分别就日本第一药品产业株式会社的沃丽汀产品在中国大陆地区的营销、泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司的和胃整肠丸产品在中国大陆地区的营销达成了合作意向。

公司代理运营期间取得了良好的业绩，合作第一年和胃整肠丸、沃丽汀的销售收入分别为 128.28 万元、193.54 万元，销售量分别为 27.99 万瓶、2.66 万盒；2019 年和胃整肠丸和沃丽汀的销售收入分别为 14,339.87 万元、18,346.50 万元，分别增长 110.79 倍、93.79 倍，销售量分别为 981.28 万瓶、191.43 万盒，分别增长 34.06 倍、70.97 倍，2020 年因新冠疫情原因有所下降，和胃整肠丸和沃丽汀的销售收入分别为 9,524.05 万元、16,964.83 万元。和胃整肠丸与沃丽汀已成为我国肠胃用药与眼科用药领域的知名产品，公司与授权厂商均获得了良好的经济效益。

基于公司出色的营销推广能力，自 1999 年起，公司与授权厂商一直维持着长期稳定的合作关系，合作期间不存在取消公司代理资格和发生纠纷的情形。

②公司是和胃整肠丸和沃丽汀的中国唯一总代理

根据公司与授权厂商签署的总代理协议，公司作为和胃整肠丸和沃丽汀的中国唯一总代理，全权负责和胃整肠丸和沃丽汀在国内的推广、销售，拥有完整的销售定价权并掌控相关的销售渠道和客户资源，国内不存在其他上述产品的代理商竞争对手，授权厂商更换或自建营销网络将面临很高的转换成本，授权厂商经济利益的实现需要发行人的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的

关系。

③和胃整肠丸与沃丽汀《进口药品注册证》的续证由公司主导办理，代理协议约定由公司完成办理《进口药品注册证》续证则协议到期后自动续约

发行人与泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、日本第一药品产业株式会社签署的代理协议中未明确约定和胃整肠丸、沃丽汀的《进口药品注册证》续证工作由发行人办理。但自发行人于 1999 年与上述授权厂商合作以来，和胃整肠丸、沃丽汀的《进口药品注册证》续证工作均由发行人主导办理，且发行人已在代理期间内多次完成和胃整肠丸、沃丽汀的《进口药品注册证》续证工作。发行人与上述授权厂商长期保持稳定的合作关系，合作期间不存在被取消代理资格和纠纷的情形。

根据 2021 年 3 月泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、日本第一药品产业株式会社出具的书面声明，两家供应商均已确认，“在与发行人签署的相关代理协议书有效期内，不会指定其他第三方代为办理《进口药品注册证》。”目前，《和胃整肠丸中国总代理协议书》的有效期至 2025 年 12 月 31 日，《沃丽汀中国总代理协议书》的有效期至 2026 年 12 月 31 日。

取得《进口药品注册证》是和胃整肠丸和沃丽汀在国内销售的前提，其代理合同期限与《进口药品注册证》有效期基本一致为五年，同时代理协议约定由公司完成办理《进口药品注册证》续证则到期后自动续约。因此，在《进口药品注册证》到期后，若公司顺利完成《进口药品注册证》的续证，则代理合同期限将自动续期五年。目前，根据和胃整肠丸《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 ZJ20150009、国药准字 ZJ20150010、国药准字 ZJ20191000 有效期至 2025 年 9 月 24 日，根据签署的《和胃整肠丸中国总代理协议书》，协议有效期至 2025 年 12 月 31 日。根据沃丽汀《药品再注册批准通知书》，其药品批准文号国药准字 HJ20160151 有效期至 2026 年 4 月 7 日，根据签署的《沃丽汀中国总代理协议书》，协议有效期至 2026 年 12 月 31 日。预计发行人与和胃整肠丸、沃丽汀授权厂商的合作将持续保持稳定。

根据《药品注册管理办法》（2020 年修订版）的规定，境外申请人应当指定中国境内的企业法人办理相关药品注册事项。由于和胃整肠丸、沃丽汀的授权厂商泰国李万山药厂（钓鱼商标）两合公司、日本第一药品产业株式会社在中国未设立办事机构，所以和胃整肠丸与沃丽汀《进口药品注册证》的续证由公司代为

主导办理，并已在代理期间内多次完成办理《进口药品注册证》的续证。

综上，公司与和胃整肠丸、沃丽汀授权厂商在长期的合作当中，帮助授权厂商取得了良好的经济效益，充分掌控相关的销售渠道和客户资源，具备多次主导办理完成相关药品进口注册证书的再注册的能力，较好的维持了与沃丽汀、和胃整肠丸等供应商合作关系。

（2）公司掌控相关的销售渠道和客户资源，授权厂商更换或自建营销网络将面临很高的转换成本，公司与授权厂商是相互依存、合作共赢的关系

根据公司与授权厂商签署的总代理协议，公司为和胃整肠丸和沃丽汀的中国唯一总代理，全权负责和胃整肠丸和沃丽汀的销售、推广工作，拥有完整的销售定价权，并掌控相关的销售渠道和客户资源。公司自 1999 年起开始代理运营和胃整肠丸、沃丽汀，公司的运营网络已经覆盖全国 28 个省级区域，形成了具备规模的销售渠道网络和销售队伍。

同时，和胃整肠丸和沃丽汀授权厂商的产品较为单一，其中和胃整肠丸在中国的销售收入占授权厂商该产品销售收入的比例超过 60%，沃丽汀在中国的销售收入占授权厂商该产品销售收入的比例超过 60%，授权厂商在中国没有设立相关机构和人员，其在中国的销售完全依托于发行人的销售渠道和客户资源，授权厂商更换或自建营销网络将面临很高的转换成本，不具备经济效性。

因此，授权厂商经济利益的实现依托于发行人的销售渠道和客户资源，双方是相互依存、合作共赢的关系。

（3）公司将大力维护与授权厂商合作关系，加大市场拓展力度，提高产品销售收入与市场占有率，提前充分做好《进口药品注册证》的续证准备工作，以维护代理权的稳定性

报告期内，和胃整肠丸销售收入分别为 12,858.03 万元、14,339.87 万元、9,524.05 万元和 5,007.05 万元，销售量分别为 935.58 万瓶、981.28 万瓶、633.05 万瓶和 298.56 万瓶；沃丽汀销售收入分别为 16,892.42 万元、18,346.50 万元、16,964.83 万元和 9,021.64 万元，销售量分别为 178.63 万盒、191.43 万盒、175.58 万盒和 92.90 万盒，2018-2019 年和胃整肠丸、沃丽汀的销售收入和销售量均维持稳定增长。2020 年，受新冠肺炎疫情影响，公司代理运营产品销售收入均有所下降，其中，和胃整肠丸的销售受到影响较大。2021 年 1-6 月，公司代理运营产品销售收入逐渐恢复。

公司具备多次成功主导办理相关药品进口注册证书的再注册经验及能力，每次办理代理药品再注册均提前充分做好《进口药品注册证》的续证准备工作。和胃整肠丸与沃丽汀进入中国市场后，发行人已多次主导办理完成相关药品进口注册证书的再注册，保障了授权厂商相应产品在中国大陆销售。自合作以来，授权厂商对于发行人在中国大陆地区对相应产品的市场开发及销售情况持肯定态度。

附件 6 发行人盐酸达泊西汀片生产能力的详细说明及委托生产协议的具体内容

（一）发行人各存在生产活动的子公司和母公司目前所主要生产的产品及对应生产资质、技术、研发人员、产能利用率等，是否具有生产盐酸达泊西汀片的能力

发行人涉及药品生产的主体包括泰恩康制药厂、安徽泰恩康，泰恩康制药厂主要生产外用药，安徽泰恩康主要生产中成药。

在药品生产资质方面，泰恩康制药厂持有《药品生产许可证》（粤 20160292），主要剂型为搽剂，鼻用制剂、软膏剂，乳膏剂（含激素类），洗剂（含激素类），栓剂；安徽泰恩康持有《药品生产许可证》（皖 20160212），主要剂型为丸剂（浓缩丸、水蜜丸、水丸），片剂，颗粒剂，硬胶囊剂，进口药品分包装（丸剂）。

技术人员方面，截至 2021 年 6 月 30 日，泰恩康制药厂拥有技术人员 21 名，安徽泰恩康拥有技术人员 49 名。

产能利用率方面，泰恩康制药厂外用药剂型及产品众多，包括搽剂、橡胶膏剂、软膏剂、吸入剂、乳膏剂、洗剂 6 大外用剂型的十多个产品。报告期内，搽剂销售金额占外用药销售金额的比例均超过 70%。由于公司所有搽剂产品共用一套洗瓶装置，同一段时间仅洗单一型号的包装瓶，因此洗瓶工序为制约各型号与各品种搽剂产能的瓶颈环节，不同型号与不同品种的搽剂产能可相互转化。根据公司洗瓶能力，假设搽剂系列全年只生产风油精（3ml），据此折算，报告期内搽剂系列产品生产线年化产能利用率分别为 82.64%、89.72%、83.39%。安徽泰恩康中成药产品种类众多，包含丸剂、片剂、颗粒剂三种剂型。报告期内，丸剂占公司中成药销售收入的比例均超过 90%。报告期内，公司丸剂的产能利用率为 54.91%、44.60%和 39.45%。

根据上述情况，安徽泰恩康持有《药品生产许可证》（皖 20160212）包含片剂；2019 年，安徽泰恩康获得认证范围包含片剂的《药品 GMP 证书》，表明安徽泰恩康符合《药品生产质量管理规范》要求；上述资质是安徽泰恩康生产盐酸达泊西汀片的前提。

安徽泰恩康在山东华铂凯盛的指导下，为成为山东华铂凯盛现有产品盐酸达泊西汀片的生产企业做准备，完善所需生产设备，目前已拥有高效湿法混合制粒

机、高速压片机、高效包衣机、泡罩铝塑铝包装机等设备，已基本满足盐酸达泊西汀片的生产工艺。

山东华铂凯盛为药品研发企业，其暂时不具备直接生产药品的能力。山东华铂凯盛采用药品上市许可持有人制度的模式，委托药品生产企业生产；目前，山东华铂凯盛作为盐酸达泊西汀片的药品上市许可持有人，委托药品生产企业烟台鲁银药业有限公司进行生产。

山东华铂凯盛的盐酸达泊西汀片于 2015 年 10 月立项，于 2016 年 3 月与烟台鲁银药业有限公司签署《合同书》，烟台鲁银药业有限公司负责山东华铂凯盛盐酸达泊西汀片研发阶段的样品生产（包含三批中试产品、申报生产用样品等），同时确定其为药品上市后的委托生产企业。彼时，安徽泰恩康还不具备生产盐酸达泊西汀片的能力，为了更快的推动该药品的研发进展，发行人选择了烟台鲁银药业有限公司作为委托生产盐酸达泊西汀片研发用样品及产品的药品生产企业。山东华铂凯盛于 2018 年 2 月申报盐酸达泊西汀片的药品注册批件，为了更快的通过药品注册环节，山东华铂凯盛将前期药品研发阶段样品的供应商烟台鲁银药业有限公司作为生产企业进行申报。2020 年 4 月，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片取得药品注册批件。

山东华铂凯盛在盐酸达泊西汀片的研发阶段需要批量生产样品，彼时安徽泰恩康还不具备生产该药品的能力，因此选取烟台鲁银药业有限公司，系为了更快的推进药品研发及注册上市。待发行人子公司安徽泰恩康向药监局完成增加盐酸达泊西汀片的申请获批后，安徽泰恩康将同样作为山东华铂凯盛盐酸达泊西汀片的生产企业。

在山东华铂凯盛立项研发时，境内仅有盐酸达泊西汀片原研药“必利劲”一个品种，为了尽快实现该药品的研发及注册上市，在该药品研发处于需要批量生产样品的阶段选取烟台鲁银药业有限公司具备商业合理性。2020 年 4 月，公司研发的盐酸达泊西汀片正式取得药品注册批件，为国内“首仿”，该产品于 2020 年 8 月入选《全国药品集中采购中选品种》，并于同期正式上市销售。上市后 2020 年 8 月至 12 月，该药品为发行人带来了 5,697.42 万元可观的收入。2021 年 1-6 月，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片实现销售收入 7,396.23 万元。

（二）委托生产协议的主要内容，包括委托生产的价格调整机制、价格调整周期、是否存在排他性条款等

发行人与烟台鲁银药业有限公司于 2016 年 3 月签署了《合同书》，对发行人与烟台鲁银药业有限公司的委托生产关系约定如下：

“一、双方的权利和义务：

（一）甲方（山东华铂凯盛生物科技有限公司）的主要权利和义务

1、拥有该产品（即盐酸达泊西汀片）的批准文号的所有权”；

2、负责该产品的处方工艺研究、质量研究、稳定性研究等全部药学研究资料。负责产品注册的临床前研究、生物等效性研究及申报文件资料的整理；

3、负责以甲方名义向 CFDA 进行产品注册和其他国家规定的药品生产手续（如专用商标注册、申报物价等），并派专人负责申报工作，在接到甲方申报资料后一个月内完成向省食品药品监督管理据的注册申报工作；

4、负责处理产品申报过程中申报资料的答疑、资料的补充等有关的事宜；

5、负责产品注册的临床前研究、生物等效性研究、现场考核及申报过程中相关工作所发生的费用；

6、甲方不可以损害乙方的品牌形象；

7、享有对产品的以下权利：

（1）对该产品无可争议的所有权；

（2）对该产品生产计划和定额（日期、数量、包装）的独家拥有权；

（3）对产品的独家销售权、增加规格的权力、自行注册或购买商标的使用权和防伪标识制作权及对外经贸权；

8、甲方在负责产品销售的活动中，必须严格遵守国家的法律和规定，维护乙方的企业形象和利益，努力开拓市场，最大限度地占有市场份额，不断扩大和提高销售量。

（二）乙方（烟台鲁银药业有限公司）的主要权利和义务

1、协助甲方完成该产品的处方工艺研究，包括三批中试产品、临床试验用样品和申报生产用样品的生产、检验及生产记录的整理、工艺验证及记录、清洗验证及记录的整理等。等申报文件资料进行完善、补充和校对。甲方支付乙方叁万元费用；

2、协助甲方完成现场考核工作。如特殊指标项目需委托第三方检测，其委

托检验费用由甲方承担；

3、负责产品批准后的生产、检验和根据甲方提供的包材进行包装；

4、保证按时完成甲方的生产通知内容并接受甲方对该产品 GMP 生产记录的知情和检查权利；

5、保证按产品的质量标准要求生产合格产品；

6、保证向甲方提供产品销售有关的文件和手续，为甲方的市场营销和推广提供方便；

7、负责对产品的处方工艺保密，不得随意将处方工艺泄露给任何第三方；

8、保证对产品生产注册批件及申报文件资料内容的保密。尊重甲方的权利，不妨碍甲方所有权、销售权等权利的行使。不得以任何形式和名义与甲方以外的第三方发生该产品生产、销售以及涉及产品生产内容的行为。

二、产品生产：

1、甲方保证委托乙方生产产品自上市后第二年每年不少于一千件（500 盒/件），每次生产量不得低于八百件（500 盒/件），一次性提货；

2、甲方必须提前 45 天通知乙方产品生产的数量和提货日期；

3、在乙方筹备生产期间，甲方必须将包装材料运达乙方，生产结束后剩余包装材料和报废的包装材料全部交回甲方，乙方不得自行处理；

4、乙方接到甲方的生产通知后，必须积极组织生产，按期交货；

5、生产产品所需的全部原料、辅料由乙方代为采购，必须符合 GMP 有关规定，其价格须经甲方确认，所需费用由甲方支付；

6、生产该产品所必需的新增加的专用模具、设备等由甲方负责提供；或由乙方负责采购或加工，其型号、规格及价格等须经甲方确认，所需费用由甲方支付，其产权归甲方所有。

三、产品质量和检验：

1、乙方保证所生产产品的质量符合产品质量标准，如有不符则承担全部损失并承担赔偿责任；

2、出厂后的储藏、运输、销售等环节造成的药品质量问题，由甲方自行负责；

3、在产品使用期限内，如国家药品监督管理部门检验产品不合格，经双方确认是由于乙方责任导致，乙方应无条件接受退货。并及时生产同样数量的产品

补充甲方，因此而造成的各种损失，由乙方负责。

四、特别约定：

1、甲方对本产品拥有全部的知识产权、销售权和增加或减少规格的权力；

2、乙方对产品无任何形式的销售权和处置权且无甲方的生产通知不得生产；

3、如出现合同或条款的无效，甲方有要求重新签订合同的权利，其条款应以双赢绝不损害甲乙双方利益为原则。

五、费用及支付方式

1、产品申报注册期间所需制备样品的一切费用，由甲方支付，具体数额双方商议决定；

2、申报产品生产注册批件所需临床试验样品和生产样品的费用，按原辅料的实际消耗计算，由甲方支付。原辅料费用的计算按折干折纯后处方实际用量计算，前 5 批按实际消耗结算。根据前 5 批的实际消耗确定耗损百分比。以后生产超出损耗部分由乙方负责；

3、甲方向乙方下达生产通知的 10 个工作日内，将生产产品所需原辅料的费用一次性支付给乙方，加工费的 70%支付给乙方。原辅料、包装材料费用的计算按处方实际用量加耗损。

4、乙方生产产品的加工费用计算如下（含税）：

30mg/片*3 片/盒、30mg/片*6 片/盒，以每盒 0.8 元计算，

此收费标准是以当前生产费用标准制定，如遇生产费用大幅增加，双方另行协商增加加工费用，以补充协议形式指定，补充协议与本协议具有同等法律效力；

5、甲方提货时，必须将所提货数量的剩余加工费一次性付给乙方；

6、甲方支付费用时，与乙方有关的费用，如原辅料费用、加工费、乙方采购应由甲方支付的费用等，必须及时支付给乙方；其方式以电汇、汇票或双方认可的其他方式支付。

六、合同期限和终止：

1、本合同自甲乙双方签订之日起生效，合同期为长期。本合同 20 年续签一次。届满前六个月，双方共同协商本合同延续的具体条款。双方一致同意：合同续签时乙方对甲方的加工费涨幅不超过即时人员工资和能源平均涨幅的 120%；

2、合同期限内，甲乙各方的企业名称、地址、法定代表人等发生变化，不影响本合同的执行；

3、甲乙各方如发生关闭、停产、合并、分立、破产等情况，须立即通知对方，各方可立即采取相关措施，但不得损害对方的权利。”

发行人的盐酸达泊西汀片获得药品注册批件后，发行人与烟台鲁银药业有限公司于 2020 年 7 月签署了《达泊西汀片获批后生产费用补充协议》，对发行人与烟台鲁银药业有限公司的委托生产关系补充约定如下：

“一、获批后试生产及首次正式生产

1、乙方充分考虑到甲方前期市场推广的需求，创造条件进行了一批 10 万片试生产。本次生产收取加工费用 12 万元。

2、本品获批后，前三批商业批需要进行一系列的研究验证工作，研究验证费用 10 万元。同时由于三批验证批批量为 10 万片，三批一共 30 万片，仍达不到生产车间日产量，但车间仍需要进行相应的批间及换品种情场，故加工费用以批计，每批收取加工费用 10 万元，三批合计 30 万元。

二、后续正常生产（每次生产任务量不低于 120 万片）

在目前的批量下，建议加工费用在原协议基础上提高 20%。同时也约定其他包装规格加工费用（均以片计）。暂定如下：

包装规格	1 片/板、1 板/盒	2 片/板、1 板/盒	3 片/板、1 板/盒	4 片/板、1 板/盒	3 片/板、2 板/盒	4 片/板、2 板/盒	4 片/板、3 板/盒	备注
加工费用（元/片）	0.75	0.45	0.33	0.30	0.29	0.29	0.29	批量低于 80 万片
加工费用（元/片）	0.62	0.37	0.27	0.25	0.24	0.24	0.24	批量增加至 80 万片以上

三、建议甲方及早考虑批量增加报备的相关工作。从目前法规政策及设备设施情况考虑，增加批量原则上不低于 80 万片。

四、按照双方于 2016 年 3 月 26 日合同约定：‘甲方保证委托乙方生产产品上市后第二年，每年不少于一千件（500 盒/件）；每次生产量不得低于八百件（500 盒/件）；一次性提货。’每次生产任务下达量不低于 120 万片，如果低于 120 万片生产任务量，加工费用双方另行商议。”

根据上述协议的约定，双方关于加工费用的调整是在出现生产费用大幅增加的情况下，双方经过友好协商后以制定补充协议的形式进行调整，不存在固定的价格调整周期。协议不存在排他性条款，发行人亦可根据生产需要，在履行相关手续后，选择其他具备生产资质的厂商进行盐酸达泊西汀片的生产。目前，山东

华铂凯盛仅能委托烟台鲁银药业有限公司生产盐酸达泊西汀片，存在一定的依赖性。发行人子公司安徽泰恩康在山东华铂凯盛的指导下，已经基本具备生产盐酸达泊西汀片的能力，待通过相关工艺验证后，山东华铂凯盛将向药品监督管理部门申请增加生产企业。届时，安徽泰恩康将同样作为山东华铂凯盛盐酸达泊西汀片的生产企业。

附件 7 发行人代理的新斯诺、保心安油及医用耗材报告期内的销售收入变动情况及相关的政策分析

（一）新斯诺、保心安油及医疗耗材的销售收入变动情况

报告期内，新斯诺 2019 年的销售收入与 2018 年相比下降 567.65 万元，降幅为 29.91%，主要系新斯诺的生产厂家南京白敬宇制药有限责任公司 2019 年因生产车间进行 GMP 认证，产品的生产受到影响，出现阶段性供货不足，2019 年新斯诺的供应量为 145.25 万盒，而 2018 年的供应量为 204.84 万盒，降幅为 29.09%。2020 年，新斯诺全年的销售收入与 2019 年相比变化不大。由于新斯诺的供应不够稳定，且销售收入占发行人主营业务收入的比例不高，经与新斯诺授权厂商山东瑞安药业有限公司协商，双方决定自 2021 年 2 月 28 日起解除并终止履行此前签署的新斯诺总经销相关协议，互不追究对方任何法律责任，因此，新斯诺 2021 年 1-6 月的销售收入大幅减少至 161.61 万元。

2019 年，保心安油的销售收入较 2018 年降低 13.14%，系 2018 年保心安油的授权厂商保心安药厂有限公司基于产品原材料价格持续上升，将产品价格由 17.5 港币/瓶上调至 19.2 港币/瓶，价格上涨对产品的销售造成了一定影响。2020 年，保心安油全年的销售收入较 2019 年变化不大，系新冠疫情得到有效控制后，该产品的销售已迅速实现恢复性增长。2021 年 1-6 月，保心安油的销售收入已经超过 2018 年至 2020 年各年的同期水平。

报告期内，发行人的吻合器销售收入逐年下降，该产品主要采取直销模式，在该模式下，发行人直接将产品销售给医疗机构。2016 年 6 月，广东省卫生和计划生育委员会等九部门发布《广东省医疗机构医用耗材交易的办法（试行）》，通过建立全省集中的第三方药品电子交易平台推动医疗机构医用耗材的网上交易与集中采购，发行人代理销售的“强生”吻合器属于高值医疗耗材，因其属于进口产品，生产成本较高，且品牌方对于产品的使用提供全面、及时的培训及术中指导等增值服务，产品的销售价格与其他品牌相比处于较高水平，在医用耗材网上交易和集中采购陆续推行后，“强生”吻合器因不具备价格优势，其销售受到其他品牌产品的冲击较大，故报告期内吻合器的销售收入逐年下降。

（二）高值医疗耗材网上交易和集中采购等政策的具体情况及影响

1、截至 2021 年 10 月，国家层面关于高值医用耗材的相关政策

国家层面出台的关于高值医用耗材采购的政策文件主要系推进高值医用耗材集中带量采购，截至 2021 年 10 月，主要政策文件及执行时间如下：

发文时间	发文单位及文件名称	与集中采购相关的主要内容	执行时间
2019 年 7 月	国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案的通知》（国办发〔2019〕37 号）	完善分类集中采购办法。按照带量采购、量价挂钩、促进市场竞争等原则探索高值医用耗材分类集中采购。所有公立医疗机构采购高值医用耗材须在采购平台上公开交易、阳光采购。对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展带量谈判采购，积极探索跨省联盟采购。	2019 年下半年启动，持续完善集中采购办法
2020 年 2 月	中共中央、国务院发布《关于深化医疗保障制度改革的意见》	深化药品、医用耗材集中带量采购制度改革。坚持招采合一、量价挂钩，全面实行药品、医用耗材集中带量采购。以医保支付为基础，建立招标、采购、交易、结算、监督一体化的省级招标采购平台，推进构建区域性、全国性联盟采购机制，形成竞争充分、价格合理、规范有序的供应保障体系。	未明确发布政策执行时间表
2021 年 6 月对外发布，文件落款日期为 2021 年 4 月	国家医保局等八部门印发《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》（医保发〔2021〕31 号）	重点将部分临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高的高值医用耗材纳入采购范围。根据采购量基数和约定采购比例合理确定约定采购量。坚持公平竞争原则，明确竞价和中选规则。强调企业自愿参加、自主报价，通过质量和价格竞争产生中选价格和中选企业。	未明确发布政策执行时间表

截至 2021 年 10 月，国家组织高值医用耗材集中采购共进行两次，具体情况如下：

开始时间	涉及产品	截至 2021 年 10 月进度
2020 年 10 月	冠脉支架	已完成
2021 年 6 月	初次置换人工全髋关节、初次置换人工全膝关节	已完成

目前，国家组织开展的两次高值医用耗材集中采购，均未涉及发行人代理销售的产品。

2、截至 2021 年 10 月，广东省层面关于医用耗材的相关政策

由于发行人代理销售医疗器械的区域仅集中在粤东地区（汕头市、潮州市、揭阳市、汕尾市等），在国家组织高值医用耗材集中采购未涉及发行人产品的情况下，广东省层面发布的关于医用耗材的政策对发行人的影响相对更大。截至 2021 年 10 月，广东省层面发布的关于医用耗材网上交易和集中采购的主要政策文件如下：

发文时间	发文单位及文件名称	与网上交易、集中采购相关的主要内容	执行时间
2016 年 6 月	广东省卫生和计划生育委员会等九部门发布《广东省医疗机构医用耗材交易的办法（试行）》	通过全省集中的第三方药品电子交易平台，开展医用耗材挂牌、成交、采购、配送和结算等交易活动，实现“在线竞价、在线交易、在线支付、在线融资、在线监管”。 对于实行竞价交易的品种，医疗机构可通过交易平台联合采购。	2016 年 8 月 1 日起实施，试行期三年。政策实际执行过程中，医用耗材网上交易在广东不同地区的推行覆盖力度有所差异，就发行人代理医疗器械的主要销售区域粤东地区而言，医疗机构主要从 2018 年开始逐步开展医用耗材网上交易。
2020 年 7 月	广东省医保局印发《关于做好药品和医用耗材采购工作的指导意见》（粤医保规〔2020〕2 号）	全面开展集团采购，有序开展集中带量采购，特定品种自主采购。	到 2022 年基本实现采购过程管理和绩效管理的统一；到 2025 年基本实现药品、医用耗材采购的规范化、制度化和常态化。

2021 年 10 月，除国家组织高值医用耗材集中采购外，广东省级或省际组织的医用耗材集中采购主要情况如下：

开始时间	涉及产品	涉及地区	截至 2021 年 10 月的进度
2020 年 12 月	冠状动脉球囊扩张导管类医用耗材和带药球囊扩张导管（仅指用于冠状动脉）类医用耗材	广东组织的采购联盟（联盟地区包括广东、江西、河南、广西、陕西、青海、宁夏）	已完成
2020 年 12 月	新型冠状病毒核酸检测相关医用耗材（包括核酸提取或纯化试剂、样本采集器具）	广东组织的采购联盟（联盟地区包括广东、江西、河南、湖南、广西、海南、重庆、云南、陕西、宁夏、青海）	已完成
2021 年 2 月	人工晶状体类医用耗材	广东组织的采购联盟（联盟地区包括广东、江西、河南）	已完成
2021 年 4 月	新型冠状病毒（2019-nCoV）检测试剂	广东组织的采购联盟（联盟地区包括广东、江西、河南、湖南、广西、海南、重庆、贵州、云南、甘肃、青海）	已完成

3、上述政策对发行人代理销售医疗器械的影响

根据上述政策文件和医用耗材集中采购的实施情况，目前不论是国家层面还是广东省层面组织的医用耗材集中采购，均未涉及发行人代理销售的医疗器械产品。已发布的政策文件中，报告期内对发行人产生影响的主要是 2016 年 6 月广东省卫生和计划生育委员会等九部门发布《广东省医疗机构医用耗材交易的办法（试行）》，该文件发布后，发行人代理医疗器械的主要销售区域粤东地区主要从 2018 年开始逐步进行部分医用耗材产品的网上交易。

4、上述政策对该行业销售模式和定价方式的具体影响

（1）根据国家和广东省医用耗材集中采购相关文件，医用耗材集中采购前后的销售模式和定价方式对比分析

项目	销售模式	定价方式
集中采购实施前	医疗器械销售企业直接与各医疗机构分别对接沟通产品销售事宜	医疗器械销售企业分别与医疗机构自主协商定价
集中采购实施后	①医疗机构向集采组织单位申报约定采购周期内对于集采产品的意向采购量； ②集采产品的生产经营企业根据意向采购量向集采组织单位申报参与集采并提交报价； ③集采组织单位根据集采招标规则确定中选企业，医疗机构与中选企业签订购销协议并进行集采周期内的交易。	根据集采招标文件约定的评标规则确定中选企业和中标价格，交易价格以中标价格为准。

注：表格中的销售模式和定价模式系根据相关文件提炼总结，文件中对销售模式和定价模式规定了更加明确的操作细则，因篇幅所限，表格未列出全部细则，具体以文件规定为准。

（2）根据《广东省医疗机构医用耗材交易的办法（试行）》，医用耗材网上交易实施前后的销售模式和主要定价方式对比分析

项目		销售模式	定价方式
网上交易实施前		医疗器械销售企业直接与各医疗结构分别对接沟通产品销售事宜	医疗器械销售企业分别与医疗机构自主协商定价
网上交易实施后	竞价交易	医疗器械生产经营企业、配送企业和医疗机构分别报名加入广东省药品交易中心的医用耗材交易平台，根据所交易品种的不同，分别适用竞价交易、议价交易和直接挂网交易流程。	①医疗机构只能选择拟适用产品，不能直接选择产品生产企业； ②医疗机构可自主选择联合采购的方式（交易平台根据医疗机构填报的采购周期和拟采购量汇总全省拟采购量，或者医疗机构自主联合进行团购）； ③交易平台在网上公布全省汇总的拟采购量，相关产品的生产企业根据公布的采购量按照交易规则报价； ④采用“双信封”评审制度，即经济技术标和商务标分开评审。经济技术标得分按由高至低筛选出商务标评审候选品种，进入商务标评审的品种报价后，候选产品 2 个及以下的，选择报价最低的为交易品种，次低的为候选品种；候选产品 2 个以上的，选择报价最低及次低的为交易品种，第三低的为候选品种。
	议价交易		由医疗机构自行遴选品种和生产企业，在入市价之下自行、区域集中或委托交易机构，通过交易平台与生产经营企业议价交易。 其中，“入市价”由广东省卫生计生主管部门负责采集同一医用耗材不同生产企业的全国各省（自治区、直辖市）中标价格和广东省内各医疗卫生机构现行采购价等数据，作为入市价计算依据，总体原则是同一品种取较低价格作为入市价。
	直接挂网交易		由医疗机构以不高于本机构的现行采购价与供应企业交易。

注：表格中的销售模式和定价模式系根据相关文件提炼总结，文件中对销售模式和定价模式规定了更加明确的操作细则，因篇幅所限，表格未列出全部细则，具体以文件规定为准。

（3）上述政策对发行人代理销售医疗器械销售模式和定价方式的影响

截至目前，国家和广东省组织的医用耗材集中采购暂未涉及发行人代理销售的产品，因此医用耗材集中采购政策对发行人代理医疗器械的销售模式和定价模

式未产生影响。

《广东省医疗机构医用耗材交易的办法（试行）》发布后，发行人代理医疗器械的主要销售区域粤东地区主要从 2018 年开始逐步开展医用耗材网上交易，网上交易实施前，发行人在代理医疗器械供应商制定的终端指导价格范围内，自行与销售区域内的客户分别协商定价交易。网上交易实施后，对于需要在网上交易的产品，发行人主要与客户通过“议价交易”的模式进行交易，即医疗机构根据自身需求在网上交易平台自行选择拟采购产品和供应企业，并以不高于该产品入市价格的金额进行报价，供应企业若接受医疗机构的报价，则双方达成合作意向，发行人后续以该价格进行交易；若供应企业不接受医疗机构的报价，则在系统中拒绝确认，此时医疗机构可提出新的报价，直至达成双方均可接受的交易价格。

由于在议价交易的模式下，医疗机构必须在入市价之下进行报价，而入市价主要根据同一品种同一生产企业或其他生产企业在全国范围内的较低交易价格进行计算，所以销售价格较低的产品在网上议价交易模式下相对更容易取得交易机会。

就吻合器而言，对于同一产品型号，发行人代理销售的“强生”产品由于属于进口产品，其销售价格相较于国产品牌相对较高，在实施医用耗材网上交易后，由于其他同类产品的供应商可以接受更低的报价，而发行人代理的吻合器由于进口成本较高，且产品供应商为了维持产品在全国范围内价格体系的稳定，未针对广东地区大幅降低终端销售指导价格，由此发行人的吻合器销量和销售收入在实施网上交易后有所下降。

（4）上述政策对发行人代理销售的医疗器械业务未来业绩的影响

未来，若国家和广东省组织的医用耗材集中采购涉及发行人的产品，或者广东省医用耗材网上交易的范围进一步扩大，则发行人相应产品的销售收入可能会由于同类产品替代率的提高或产品价格的下降而有所下滑，但是考虑到代理医疗器械销售收入及毛利额的占比均较低，预计上述政策对发行人整体业绩的影响较小。

5、上述医用耗材相关政策执行以来发行人代理医疗器械产品销售量、销售收入波动情况和月末在手订单情况

（1）政策执行以来发行人代理医疗器械的整体销售情况和月末在手订单情况

①政策执行以来发行人代理医疗器械的整体销售情况

发行人代理销售医疗器械的主要区域为粤东地区，该地区主要从 2018 年开始逐步推行医用耗材网上交易，2018 年至 2021 年 6 月，发行人代理医疗器械的整体销售情况如下：

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比	收入（万元）	占比
缝线	872.54	68.90%	1,414.60	62.07%	1,812.25	56.63%	1,347.36	42.12%
吻合器	156.27	12.34%	523.33	22.96%	1,067.31	33.35%	1,559.44	48.75%
其他代理医疗器械	237.55	18.76%	341.06	14.97%	320.77	10.02%	292.22	9.13%
总计	**1,266.36**	**100.00%**	**2,278.99**	**100.00%**	**3,200.33**	**100.00%**	**3,199.01**	**100.00%**

2018 年度至 2021 年 6 月，发行人代理销售医疗器械的收入主要来源于“强生”缝线和吻合器，上述两种产品各期占代理医疗器械收入总额的比例分别为 90.87%、89.98%、85.03%和 81.24%。

2018 年至 2020 年，发行人代理销售的缝线的收入有所波动，该产品虽然也属于广东省医用耗材网上交易的品种，但由于产品单位价值（按照最小单位计算）较低，降价空间较小，所以网上交易实施后受到其他品牌产品的冲击相对较小。2020 年，缝线的销售收入较 2019 年有所降低，主要系新冠肺炎疫情期间，患者前往医院就诊及住院治疗受到的限制较多，部分非急症患者选择在疫情缓解后再择期前往医院进行手术治疗，因此医疗机构对于缝线的需求有所下降，缝线的销量和销售收入相应降低。2021 年 1-6 月，发行人代理销售的缝线共实现销售收入 872.54 万元，较 2020 年同期增加 33.11%，主要系国内新冠肺炎疫情得到有效控制后，发行人缝线产品的需求和销售收入已快速恢复。

2018 年至 2020 年，吻合器的销售收入逐年下降，一方面系粤东地区开始执行医用耗材网上交易后，发行人代理销售的“强生”吻合器因不具备价格优势，受到其他品牌吻合器的冲击较大；另一方面，2020 年新冠肺炎疫情期间，受疫

情影响，医院的手术患者有所减少，吻合器的需求相应减少，该因素也导致 2020 年吻合器的销售收入较 2019 年进一步减少。2021 年 1-6 月，发行人代理销售的吻合器共实现收入 156.27 万元，较 2020 年同期下降 65.53%，主要系粤东地区医用耗材网上交易的进一步推广，以及同类产品对发行人产品的替代有所增加。

2018 年至 2021 年 6 月，发行人销售的其他代理医疗器械主要是血糖试纸、血酮试纸、输注管路等耗材，各期销售收入的变动金额较小。

②发行人的月末在手订单情况

发行人代理销售的医疗器械主要直接销售给终端客户，即各类医疗机构，由于发行人的产品销售区域集中在公司所在地汕头市和汕头市的周边城市，产品配送较为便利，加之医疗机构为避免库存累积，通常不会大规模提前备货，发行人在收到采购订单后，通常都能及时在当月将产品发给客户并由客户签收，故而发行人各月末不存在关于代理医疗器械的大额在手订单。

（2）发行人代理的缝线、吻合器的销售收入情况

报告期内，发行人代理销售的医疗器械收入主要来源于缝线和吻合器，但由于该期间内发行人代理销售的缝线产品多达 150 余个型号，吻合器多达近 50 个型号，且不同型号产品的单价（缝线按盒计算，吻合器按把计算）差异较大，因此全部缝线、吻合器的月度销量数据和销售收入数据不具备匹配性，故此列示缝线、吻合器 2018 年至 2021 年 6 月各自销售收入情况进行分析：

单位：万元

各年月份期间	缝线				吻合器			
	2021 年	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**	**2021 年**	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
各年 1-6 月	872.54	655.50	896.76	603.31	156.27	453.38	528.55	976.65
各年 7-12 月	—	759.10	915.50	744.05	—	69.95	538.75	582.79
各年总计	**872.54**	**1,414.60**	**1,812.25**	**1,347.36**	**156.27**	**523.33**	**1,067.31**	**1,559.44**

2018 年至 2020 年，发行人缝线和吻合器的销售收入有所波动，主要系各医疗机构根据采购周期内预计需手术的患者数量及其病种、患病部位等确定采购周期内各型号缝线、吻合器的需求量，不同期间的产品需求量有所变动，故而向发行人的采购金额也有所波动。此外，2018 年至 2020 年各期，吻合器的销售收入逐渐下降，主要系随着广东省对于医用耗材网上交易的实施范围进一步扩大，其

他品牌的吻合器对于发行人代理销售产品的替代有所增加。

2021 年 1-6 月，缝线的销售收入较 2020 年同期增加 33.11%，主要系国内新冠肺炎疫情得到有效控制后，发行人缝线产品的需求和销售收入已快速恢复；吻合器的销售收入较 2020 年同期下降 65.53%，主要系随着粤东地区医用耗材网上交易的进一步推广，同类产品对发行人产品的替代有所增加。

附件 8 发行人主要自产产品报告期内的收入变动情况及具体分析

报告期内，公司主要自产产品的销售收入有所波动，但总体而言，公司的自产产品业务具有较为广阔的发展空间，自产产品业务具有可持续性，具体分析如下：

（一）2018 年至 2019 年，公司自产产品的收入总额变动不大，2020 年和 2021 年 1-6 月，自产产品的收入大幅增加

1、报告期内发行人自产产品收入变动的总体情况

2018 年和 2019 年，公司的自产产品收入总额分别为 11,972.00 万元和 10,484.27 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.30%和 21.12%，受到市场供需关系变化、公司营销推广力度和效果等因素的影响，公司各类自产产品的收入结构有所变化，导致 2019 年自产产品收入较 2018 年有所下降。2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，发行人的口罩销售收入大幅增加，当年口罩收入占主营业务收入的比例为 33.76%，直接带动自产产品收入占比大幅提升。2021 年 1-6 月，随着“爱廷玖”盐酸达泊西汀片对发行人业绩贡献的提升，以及自产外用药和中成药的销售收入已实现恢复性增长，发行人自产产品的销售收入达到 15,060.78 万元，超过了 2018 年和 2019 年全年水平。

发行人 2020 年下半年口罩收入金额、口罩平均销售单价与 2020 年上半年对比情况如下：

项目	2020 年度		变动幅度（%）
	上半年	下半年	
销售数量（万只）	17,928	9,069	-49.41
销售收入（万元）	19,030.60	4,903.97	-74.23
平均价格（元/只）	1.06	0.54	-49.06

2019 年和 2020 年，发行人口罩销售数量、销售收入与平均价格的对比情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			变动幅度（%）		
	上半年	下半年	全年	上半年	下半年	全年	上半年	下半年	全年
销售数量	17,928	9,069	26,997	3,963	3,385	7,348	352.37	167.94	267.41

项目	2020 年度			2019 年度			变动幅度（%）		
	上半年	下半年	全年	上半年	下半年	全年	上半年	下半年	全年
（万只）									
销售收入（万元）	19,030.60	4,903.97	23,934.57	671.04	587.07	1,258.11	2,736.00	735.32	1,802.42
平均价格（元/只）	1.06	0.54	0.89	0.17	0.17	0.17	526.93	212.03	417.79

如上述表格，2020 年上半年，新冠肺炎疫情爆发后，市场对口罩需求大幅增加，发行人的口罩销量、平均价格均有大幅增加，口罩销量较 2019 年同期增长 352.37%至 17,928 万只，平均销售价格从 0.17 元/只增长至 1.06 元/只，增长 526.93%，销量和价格的大幅提高，直接带动 2020 年上半年口罩的销售收入较 2019 年同期增加 2,736.00%至 19,030.60 万元。随着国内疫情的逐步缓解，以及市场上口罩供应量的增加，2020 年下半年发行人口罩的销量和平均价格都有所降低，但是，与疫情爆发前的 2019 年同期相比，销量和平均价格仍然有较大幅度的增加。

2021 年上半年，发行人口罩的销售数量为 12,063.41 万只，销售收入为 2,862.82 万元，平均价格为 0.24 元/只。2021 年上半年，发行人口罩的销售数量较新冠疫情集中爆发的 2020 年上半年大幅下降，但与 2020 年下半年相比，销量有所提升，主要系 2021 年初国内新冠肺炎疫情防控形势再度严峻，导致口罩的需求增加。2021 年上半年，发行人口罩的销售规模已超过 2019 年全年的水平，且平均价格也高于疫情发生前的水平。

综上，虽然在新冠肺炎疫情得到控制后，发行人的口罩销售收入与平均价格较疫情爆发初期有所降低，但与疫情爆发前的 2019 年同期相比，口罩的销售收入和平均价格仍然有所增长。新冠肺炎疫情爆发后，发行人与口罩客户建立了良好稳定的合作关系，发行人将在遵循市场供求关系变化规律的前提下，维持现有口罩客户的良好合作关系，并充分发挥销售渠道优势开发新的口罩客户，以维持口罩经营的稳定。

2、剔除口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入情况以及同比变动情况

剔除 2020 年 1-6 月口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入情况以及同比变动情况如下：

产品类别	剔除口罩收入前		剔除口罩收入后					
	2020 年 1-6 月金额（万元）	2019 年 1-6 月金额（万元）	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		同比变动情况	
			金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	比例（%）
外用药	1,869.92	1,557.36	1,869.92	45.89	1,557.36	32.61	312.56	20.07
中成药	1,688.84	2,186.13	1,688.84	41.44	2,186.13	45.78	-497.29	-22.75
其他自产产品	19,546.96	1,702.85	516.36	12.67	1,031.81	21.61	-515.45	-49.96
自产产品合计	**23,105.72**	**5,446.34**	**4,075.12**	**100.00**	**4,775.30**	**100.00**	**-700.18**	**-14.66**

剔除口罩收入的影响后，发行人 2020 年 1-6 月自产产品的收入较 2019 年同期减少 700.18 万元，降幅为 14.66%，主要系外用药收入增加 312.56 万元，中成药收入减少 497.29 万元，其他自产产品收入减少 515.45 万元共同导致。

2020 年 1-6 月，发行人外用药收入较上年同期增加 312.56 万元，增幅为 20.07%，主要系 2020 年第二季度风油精及红花油收入增幅较大。风油精的传统销售旺季为第二和第三季度，所以新冠肺炎疫情集中爆发的第一季度，发行人风油精的销售与 2019 年同期相比差异不大，在新冠疫情得到有效控制后，公司抓住市场上风油精供应较少的窗口，加大推广力度，迅速扩大产品销售渠道，最终第二季度公司风油精的销售收入较 2019 年同期增长约 25%。此外，发行人于 2019 年开始推出 12ml/瓶的风油精与 12g/瓶的红花油，不同于其他规格的开放式瓶口设计，上述两种规格的产品采用走珠瓶口设计，更加便于涂抹，不易漏撒，经过 2019 年的推广，上述两种规格的产品在消费者中的认知度与受欢迎程度均已提高，因此 2020 年上述规格的风油精与红花油销售收入较 2019 年同期增加。

2020 年 1-6 月，发行人中成药的销售收入较 2019 年同期减少 497.29 万元，降幅为 22.75%。发行人的自产中成药主要为补益类产品，如六味地黄丸、杞菊地黄丸、补中益气丸等，产品的终端客户主要为药店，受新冠肺炎疫情的影响，在疫情集中爆发阶段，由于民众居家隔离、药店营业时间缩短等因素，终端客户的销售需求无法及时释放，导致发行人中成药的销售收入随之下降。根据中成药行业的龙头上市公司同仁堂（600085.SH）披露的半年报，其 2020 年 1-6 月的营业收入较 2019 年同期下降 16.11%，发行人中成药收入的变化与行业趋势一致。

发行人的其他自产产品主要包括口罩、棉签、棉球、垫片等医疗器械和卫生材料，剔除口罩收入后，2020 年 1-6 月其他自产产品的销售收入较 2019 年同期减少 515.45 万元。发行人的口罩、棉签、棉球等产品均由子公司泰恩康器材厂

负责生产，2020 年新冠疫情爆发后，口罩的需求在短期内大幅增加，发行人为满足口罩的销售需求，将产能向口罩生产线倾斜，减少了棉签、棉球等其他产品的生产，比如，棉签的产量在 2020 年 1-6 月较 2019 年同期大幅减少 67.30%，故相关产品销售收入也随之减少。

综上，在剔除口罩收入后，发行人 2020 年 1-6 月各类自产产品收入的变动具有合理性。

剔除 2020 年口罩收入的影响后，2020 年发行人自产产品的收入情况以及同比变动情况如下：

产品类别	剔除口罩收入前		剔除口罩收入后					
	2020 年度金额（万元）	2019 年度金额（万元）	2020 年度		2019 年度		同比变动情况	
			金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	比例（%）
两性健康用药	5,697.42	-	5,697.42	38.93	-	-	5,697.42	—
外用药	3,452.18	2,815.41	3,452.18	23.59	2,815.41	30.52	636.76	22.62
中成药	4,488.09	4,352.81	4,488.09	30.67	4,352.81	47.18	135.28	3.11
其他自产产品	24,931.27	3,316.05	996.70	6.81	2,057.94	22.31	-1,061.24	-51.57
自产产品合计	**38,568.95**	**10,484.27**	**14,634.39**	**100.00**	**9,226.16**	**100.00**	**5,408.23**	**58.62**

剔除 2020 年度口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入较 2019 年度增加 5,408.23 万元，增幅为 58.62%，系两性健康用药、外用药、中成药、其他自产产品收入共同变动的影响。

2020 年 8 月，发行人研发的两性健康用药“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，2020 年共实现 5,697.42 万元的销售收入。

2020 年度，发行人外用药收入较上年同期增加 636.76 万元，增幅为 22.62%，收入变动幅度和变动原因与 2020 年 1-6 月一致。一方面系发行人在新冠疫情得到有效控制后，公司抓住市场上风油精供应较少的窗口，加大推广力度，迅速扩大产品销售渠道，风油精及红花油收入增幅较大。另一方面，发行人于 2019 年开始推出 12ml/瓶的风油精与 12g/瓶的红花油，经过 2019 年的推广，上述两种规格的产品在消费者中的认知度与受欢迎程度均已大幅提高，因此 2020 年上述规格的风油精与红花油销售收入较 2019 年同期增加。最终，2020 年度发行人外用药的收入较 2019 年增加 22.62%。

2020 年度，发行人中成药的销售收入较 2019 年增加 135.28 万元，增幅为 3.11%，系发行人在新冠疫情得到控制之后，积极推进产品销售，依托于发行人成熟且覆盖广泛的销售团队，2020 年全年的中成药销售收入较 2019 年小幅增长。

发行人的其他自产产品主要包括口罩、棉签、棉球、垫片等医疗器械和卫生材料，剔除口罩收入后，2020 年其他自产产品的销售收入较 2019 年同期减少 1,061.24 万元，降幅为 51.57%，该类自产产品 2020 年收入下降的原因与 2020 年 1-6 月一致，主要系新冠疫情爆发后，发行人为满足口罩的销售需求，将产能向口罩生产线倾斜，减少了棉签、棉球等其他产品的生产，故相关产品销售收入也随之减少。

综上，在剔除口罩收入后，由于发行人已推出新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖），加之自产外用药和自产中成药的全年销售收入受新冠肺炎疫情的负面影响较小，最终，发行人 2020 年自产产品的合计销售收入较 2019 年度大幅上涨 58.62%。

3、2021 年 1-6 月，剔除口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入情况以及同比变动情况

剔除 2021 年 1-6 月口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入情况以及同比变动情况如下：

产品类别	剔除口罩收入前		剔除口罩收入后					
	2021 年 1-6 月金额（万元）	2020 年 1-6 月金额（万元）	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		同比变动情况	
			金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	比例（%）
两性健康用药	7,396.23	-	7,396.23	60.63	-	-	7,396.23	100.00
外用药	2,106.88	1,869.92	2,106.88	17.27	1,869.92	45.89	236.96	12.67
中成药	2,419.37	1,688.84	2,419.37	19.83	1,688.84	41.44	730.53	43.26
其他自产产品	3,138.31	19,546.96	275.48	2.26	516.36	12.67	-240.88	-46.65
自产产品合计	**15,060.78**	**23,105.72**	**12,197.96**	**100.00**	**4,075.12**	**100.00**	**8,122.84**	**199.33**

剔除 2021 年 1-6 月口罩收入的影响后，发行人自产产品的收入较 2020 年同期增加 8,122.84 万元，增幅为 199.33%，系两性健康用药、外用药、中成药、其他自产产品收入共同变动的影响。

2020 年 8 月，发行人研发的两性健康用药“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，2021 年 1-6 月共实现销售收入 7,396.23 万元。

2021 年 1-6 月，随着国内新冠疫情得到有效控制，依托于发行人成熟且覆盖广泛的销售网络，自产外用药和中成药的销售收入相较于 2020 年同期分别增加 12.67%和 43.26%。

发行人的其他自产产品主要包括口罩、棉签、棉球、垫片等医疗器械和卫生材料，剔除口罩收入后，2021 年 1-6 月其他自产产品的销售收入较 2020 年同期减少 240.88 万元，系新冠疫情爆发后，发行人为满足口罩的销售需求，将产能向口罩生产线倾斜，减少了棉签、棉球等其他产品的生产，故相关产品销售收入也随之减少。

综上，在剔除口罩收入后，由于发行人已推出新产品盐酸达泊西汀片（爱廷玖），加之自产外用药和自产中成药的销售收入相较于疫情期间已实现恢复性增长，最终，发行人 2021 年 1-6 月自产产品的合计销售收入较 2020 年同期大幅上涨 199.33%。

（二）发行人新推出的自产产品盐酸达泊西汀已取得较好的经营业绩

2020 年 4 月，公司研发的用于治疗 18-64 岁男性早泄的药品盐酸达泊西汀片（爱廷玖）正式取得药品注册批件，该药品国内首家按照化药 4 类申报，并按照与原研质量一致性评价要求获批的同类品种，为国内“首仿”，其质量、疗效与原研药品等同。该产品已经于 2020 年 8 月入选《全国药品集中采购中选品种》，并于同期正式上市销售，依托公司成熟的营销网络和销售渠道，2020 年度，爱廷玖共取得 5,697.42 万元的销售收入；2021 年 1-6 月，爱廷玖共取得 7,396.23 万元的销售收入，成为公司自产产品业务全新的业绩增长点。

（三）发行人的在研产品正有序推进，市场空间广阔

截至本招股说明书签署日，公司共有 16 个主要在研项目，1 个合作研发项目，相关项目的研发进度正在有序推进，其中盐酸普拉克索缓释片、他达拉非片、奥硝唑注射液、阿加曲班注射液已经提交药品注册批件申请。随着上述产品注册批件的取得，以及公司药品研发成果的逐步显现，借助公司已有的成熟销售体系，公司自研药研发、生产、销售业务将在未来一段时间内为公司带来可观的新增收入和利润，将成为公司自产产品业务未来业绩增长的主要动力。

附件 9 关于盐酸达泊西汀片销售情况的具体分析

（一）盐酸达泊西汀片不同销售渠道中，销售政策、定价策略的差异，平均销售价格存在较大差异的合理性

发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月正式上市销售，爱廷玖上市销售以来，其销售渠道总体可分为经销渠道和直销渠道，其中经销渠道为主，直销渠道为辅，2020 年和 2021 年 1-6 月，爱廷玖经销渠道实现的销售收入占比分别为 93.20%和 87.33%。

2020 年，该产品共有 1 片装、2 片装、3 片装、6 片装四个包装规格，2021 年，该产品新增了 4 片装的包装规格。发行人不同规格产品的主要销售渠道有所差异，且针对不同渠道制定了不同销售政策和定价策略，具体如下：

产品包装规格	主要销售渠道	2020 年至 2021 年 6 月销售收入占比			销售政策及定价策略的对应序号
		经销收入占比	直销收入占比	该规格收入占比合计	
2 片装	该规格系第三批全国药品集中采购的中标规格，主要终端客户为医院，发行人主要通过配送经销商将该规格产品销往医院	5.08%	0.24%	5.32%	①
1 片装	发行人主要通过配送经销商将该规格产品销往药店、电商平台、诊所等非医院的终端客户	16.75%	0.47%	17.22%	②
3 片装		49.29%	7.61%	56.90%	
4 片装		1.04%	0.69%	1.73%	
6 片装	发行人主要通过推广配送经销商将该规格产品销往药店、电商平台、诊所等非医院的终端客户	17.72%	1.10%	18.83%	③
合计		**89.89%**	**10.11%**	**100.00%**	—

注：4 片装系发行人 2021 年新推出的包装规格，2020 年度该规格产品尚无销售收入。

1、爱廷玖“2 片装”产品的销售政策和定价策略

爱廷玖 2 片装的规格系第三批全国药品集中采购的中标规格，主要终端客户为医院，发行人主要通过配送经销商将该规格产品销往医院。2020 年度，该规格产品的销售收入全部通过经销渠道实现，该规格的销售收入占爱廷玖 2020 年收入总额的比例为 6.60%，占比较低。

（1）销售政策

考虑到 2 片装产品的终端客户主要系在第三批全国药品集中采购中参与集

采的医院，该部分终端客户的需求量较为明确，以中标价格采购产品，但终端客户分布在中标区域内的不同城市（县/区），为提高产品配送效率，发行人主要通过国药控股股份有限公司等配送经销商渠道实现产品的终端销售。国药控股股份有限公司等配送经销商拥有分布在全国各地、覆盖广泛的配送网络，发行人可通过该等配送经销商将产品高效地配送至全国各地的终端客户，该销售政策与交易模式符合国家药品集中采购的交易规则和行业惯例。

（2）定价策略

发行人 2 片装产品的终端客户主要以集采中标价通过上述配送经销商采购产品，因配送经销商无需负责产品的推广营销和下游客户开发，主要承担产品的物流配送成本，发行人在定价时，主要参考该产品的中标价格（不含税中标价为 29.81 元/片）和配送经销商的配送成本与客户协商定价，2020 年至 2021 年 6 月，该规格产品的平均销售价格为 27.24 元/片（不含税）。

2、爱廷玖“1 片装、3 片装、4 片装”产品的销售政策和定价策略

爱廷玖 1 片装、3 片装、4 片装的产品系发行人主要销售的产品规格，上述规格的产品主要通过配送经销商销售给药店、电商平台、诊所等非医院的终端客户，同时，发行人也将部分产品通过直销渠道直接销往药店、电商平台等终端客户。2020 年至 2021 年 6 月，上述规格的产品通过经销渠道实现的销售收入占爱廷玖总收入的比例为 67.09%，通过直销渠道实现的销售收入占比为 8.77%，合计收入占比为 75.85%。

（1）销售政策

爱廷玖 1 片装、3 片装、4 片装的产品系发行人主要销售的产品规格，为实现爱廷玖在各终端渠道的全面覆盖，维护爱廷玖各销售渠道价格体系的稳定，对于上述三种规格的产品，其各自的终端客户群体也有所差异。

对于爱廷玖 1 片装的产品，发行人对该规格产品的终端客户主要定位于单体药店、诊所等下沉终端渠道，此类终端客户的特征是分布较为分散，可实现产品的广泛覆盖，但由于单体药店、诊所的销售区域覆盖范围有限，每个终端客户的采购量也相对较小。

对于爱廷玖 3 片装的产品，发行人对该规格产品的终端客户主要定位于连锁药店，连锁药店也是爱廷玖的主要终端客户群体，因此该规格产品 2020 年的销售收入占比较高。发行人主要基于下列原因，将 3 片装产品的主要终端客户定位

于连锁药店渠道：①连锁药店拥有分布广泛的药店分支机构资源，可快速实现发行人产品的广泛覆盖；②发行人只需与各连锁药店的总部或配送企业对接交易，无需与各分店对接，发行人的交易效率更高；③由于连锁药店的销售区域覆盖范围较大，每家连锁药店的采购量相对较大。

对于爱廷玖 4 片装的产品，发行人对该规格产品的终端客户主要定位于京东等电商平台。爱廷玖系用于治疗 18-64 岁男性早泄的产品，发行人主要基于下列原因，于 2021 年推出了爱廷玖 4 片装的包装规格并将终端客户主要定位于电商平台：①部分终端消费者会基于个人隐私等考虑更加倾向通过电商平台线上购买该产品；②电商平台直接面向全国各地的终端消费者，可高效地实现产品的全面覆盖；③电商平台可将产品的销售区域拓展至医院、药店、诊所等线下终端客户暂未覆盖的区域；④电商平台的采购量相对较大。目前，该规格产品的主要终端客户为京东大药房等电商平台。

虽然发行人针对爱廷玖 1 片装、3 片装和 4 片装的产品分别制定了具有差异化的销售政策，但并非各规格产品只销往相应的主要终端客户，交易过程中，根据各终端客户的实际需求，不同规格的产品在同类终端客户中的销售存在交叉的情形，该情形符合产品销售的实际需求，亦符合行业惯例。

（2）定价策略

整体而言，发行人对于 1 片装、3 片装和 4 片装产品的定价低于同样主要通过配送经销商渠道实现终端销售的 2 片装产品，主要系对于 2 片装的产品，其终端客户主要为公立医院，而公立医院在以中标价采购产品后，销售给终端消费者时无需对产品价格进行加成（根据中国政府网官网报道，截至 2017 年 9 月底，全国所有公立医院已取消药品加成），因此发行人在制定该规格产品的销售价格时，无需为公立医院预留利润空间；另一方面，发行人仅通过一级配送经销商即可实现对终端公立医院的销售（系“两票制”的要求），上述因素共同导致发行人 2 片装产品的平均价格相对较高。而对于 1 片装、3 片装和 4 片装的产品，由于发行人需要为药店、电商平台、诊所等终端客户预留部分利润空间，加之部分终端客户分布较为分散，该部分客户需要通过两级乃至三级经销商实现终端销售，为保障各级经销商和终端客户均拥有合理的利润空间，同时考虑各级经销商的配送成本，发行人对上述规格产品的定价整体低于 2 片装的产品。

对于 1 片装、3 片装、4 片装细分规格的产品定价，整体而言系每盒片数越

多，单片的价格相对越低。此外，对于 1 片装的产品，由于终端客户各批次的采购量相对较小，发行人对该规格产品的单片定价相对较高。对于 3 片装和 4 片装的产品，由于连锁药店和电商平台的采购量相对较大，且连锁药店采购完成后需要继续配送至其下属各分店，为补偿该部分成本，同时为支持连锁药店和电商平台优先展示及推广发行人的产品，发行人给予上述两种规格的单片定价相对较低。

3、爱廷玖“6 片装”产品的销售政策和定价策略

爱廷玖 6 片装的产品主要通过推广配送经销商进行销售，2020 年至 2021 年 6 月，该规格产品通过经销渠道实现的销售收入占爱廷玖收入总额的比例为 17.72%，通过直销渠道实现的销售收入占比为 1.10%，该规格产品的销售收入占比合计为 18.83%。

（1）销售政策

虽然发行人通过配送经销商渠道已经实现了爱廷玖在全国范围内较为广泛的覆盖，但考虑到国内销售市场较大，对于发行人终端客户资源较为薄弱的销售区域，发行人通过开发推广配送经销商提高对该部分销售区域的终端覆盖力度。相较于配送经销商，推广配送经销商除了需要负责产品的物流配送外，还需要具有较强的市场推广与营销能力，具有较为广泛的终端客户资源，需要承担产品的市场推广、营销宣传、客户开发与维护等职责。为了与爱廷玖其他销售渠道进行有效区分，发行人在推广配送经销商渠道主要销售 6 片装的产品。

（2）定价策略

考虑到推广配送经销商除了负责产品的物流配送，还需要负责产品市场推广、营销宣传、客户开发与维护等，加之 6 片装的包装规格每盒产品片数较多，发行人对该规格产品的单片定价低于其他规格。

（二）盐酸达泊西汀片不同销售渠道平均销售价格的差异情况及合理性分析

2020 年至 2021 年 6 月，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片不同规格，不同销售渠道的平均销售价格如下：

	“爱廷玖”（1 片/盒）	“爱廷玖”（2 片/盒）	“爱廷玖”（3 片/盒）	“爱廷玖”（4 片/盒）	“爱廷玖”（6 片/盒）
平均价格（不含税，元/片）	16.53	27.24	12.25	11.68	7.17

2020 年至 2021 年 6 月，爱廷玖 2 片装的产品单片价格最高，1 片装、3 片

装、4 片装和 6 片装产品的单片价格依次降低，主要系产品销售渠道、终端客户群体、客户需承担的职能、产品包装规格差异等因素的影响，发行人已在上文详细分析。

虽然发行人爱廷玖各规格的出厂价（即发行人直接对一级经销商和直销客户销售的价格）有所差异，但各规格产品的终端销售价格不存在重大差异，根据**2021 年 12 月**在京东大药房、健客网等平台的查询，爱廷玖各规格的终端销售价格折算为单片价格的情况如下：

	“爱廷玖”（1 片/盒）	“爱廷玖”（2 片/盒）	“爱廷玖”（3 片/盒）	“爱廷玖”（4 片/盒）	“爱廷玖”（6 片/盒）
平均价格（不含税，元/片）	31.86	29.81	29.20	29.20	29.20

注：表格中的价格系根据终端平台每盒的含税销售价格按照 13%的增值税率计算出不含税价格后，再根据每盒的片数折算为单片不含税价格。

总体而言，发行人各规格产品的终端销售价格不存在重大差异，该策略有助于维护爱廷玖全国市场价格体系的统一和稳定，在各规格终端销售价格不存在重大差异的情况下，发行人为保障经销商和终端客户均拥有合理的利润空间，同时结合产品销售渠道、终端客户群体、客户需承担的职能、产品包装规格差异等因素对各规格产品制定了差异化的出厂价格，该情形与发行人的定价策略和销售政策相匹配，具有合理性。

（三）盐酸达泊西汀片不同规格产品销售结构变化的原因及合理性

2020 年 8 月，爱廷玖上市销售后至报告期末，不同规格产品各季度的销售结构情况如下：

期间	“爱廷玖”（1 片/盒）		“爱廷玖”（2 片/盒）		“爱廷玖”（3 片/盒）		“爱廷玖”（4 片/盒）		“爱廷玖”（6 片/盒）	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
2020 年第 3 季度	149.63	14.96	-	-	721.91	72.17	-	-	128.70	12.87
2020 年第 4 季度	917.41	19.53	375.75	8.00	2,336.66	49.75	-	-	1,067.36	22.72
2021 年第 1 季度	347.89	11.90	145.74	4.99	1,548.54	52.99	116.81	4.00	763.50	26.13
2021 年第 2 季度	839.78	18.77	175.32	3.92	2,843.21	63.55	110.11	2.46	505.32	11.30

1、爱廷玖 2 片装产品的收入金额和占比变动分析

爱廷玖 2 片装的产品系第三批国家药品集中采购的中标规格，该产品于 2020 年 8 月中标，同月，爱廷玖正式上市销售。2020 年第 3 季度，该规格产品无销

售收入，系第三批国家药品集中采购中标结果公示后，在发行人的中标区域，不同省份实际开始执行集采中标结果的时间有所差异，但大部分地区都是 2020 年 11 月才开始执行集采结果。因此，在中标后的 2020 年第 3 季度，爱廷玖无销售收入，10 月份开始，部分经销商基于终端客户的需求开始向发行人采购 2 片装的产品。2020 年 11 月，发行人中标的大部分地区已开始正式执行集采结果，因此 2020 年第 4 季度 2 片装的产品收入大幅增加。2021 年上半年，集采渠道的客户稳步推进产品的采购备货，其中，2021 年第 1 季度该规格产品的销售收入低于 2020 年第 4 季度和 2021 年第 2 季度，主要系该期间春节假期，以及冬季国内部分地区再度爆发的本土新冠疫情等因素的影响。

2、爱廷玖 1 片装和 3 片装和 4 片装产品的收入金额和占比变动分析

爱廷玖 1 片装、3 片装和 4 片装的产品主要通过配送经销商销往药店、电商平台、诊所等终端客户，其中 3 片装的产品是发行人最主要的销售规格，因此 3 片装产品的销售收入和占比整体高于 1 片装和 4 片装的产品；4 片装系发行人 2021 年新推出的包装规格，该规格产品的主要终端客户为京东大药房等电商平台。2020 年第 3 季度和第 4 季度，1 片装和 3 片装的产品销售收入整体呈上涨趋势，主要系随着发行人推广效果的显现，以及该产品终端覆盖范围的提升、消费者认知度和认可度的提高，产品的需求逐渐增加。2021 年第 1 季度，1 片装和 3 片装产品的销售收入相较于 2020 年第 4 季度有所下降，一方面系春节假期的影响，由于春节期间物流运输不便等因素，客户的采购量会有所减少；另一方面系该期间大部分时间处于冬季，由于国内部分地区再度出现集中爆发的本土疫情，国内新冠疫情防控形势再度严峻，该因素也导致 2021 年第一季度的收入有所减少。2021 年第 2 季度，国内新冠疫情已得到有效控制，随着发行人市场推广效果的持续显现，1 片装和 3 片装产品的销售收入有所提升。整体而言产品各季度的销售收入和占比有所波动，主要系客户根据产品的销售情况和销售预期调整向发行人的采购金额，具有合理性。

3、爱廷玖 6 片装产品的收入金额和占比变动分析

爱廷玖 6 片装的产品主要通过推广配送经销商销往终端客户，该产品上市销售后，随着推广配送经销商营销推广效果的显现，以及终端覆盖范围的提升，客户的需求逐渐增加，产品各季度的销售收入和占比有所波动，主要系客户根据产品的销售情况和销售预期调整向发行人的采购金额，具有合理性。

（四）Berlin-Chemie AG、信立泰、科伦、力品药业等盐酸达泊西汀片的竞争对手的产能、定价、渠道分布、销售区域分布、上市以来的销售情况及变动趋势

截至 2021 年 10 月，国内已取得盐酸达泊西汀片注册批件的公司中，仅发行人、Berlin-Chemie AG、四川科伦药业股份有限公司（以下简称“科伦药业”）和力品药业（厦门）股份有限公司有产品正式上市销售，根据深圳信立泰药业股份有限公司披露的信息，该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益。

由于 Berlin-Chemie AG 和力品药业（厦门）股份有限公司并非公众公司，未曾公开披露过其盐酸达泊西汀片在国内的产能、经营策略与销售情况等数据，科伦药业虽然为 A 股上市公司，但未曾公开详细披露过其盐酸达泊西汀的产能、定价、销售区域分布等情况。发行人根据能够公开查询到的相关信息，对 Berlin-Chemie AG、科伦药业和力品药业（厦门）股份有限公司销售的盐酸达泊西汀片在中国境内的相关情况的对比如下：

项目	Berlin-Chemie AG	科伦药业	力品药业	发行人
销售的盐酸达泊西汀片商品名	必利劲	艾时达	长立舒	爱廷玖
产能	未公开披露	未公开披露	未公开披露	受托加工企业烟台鲁银生产盐酸达泊西汀片的产能充足，2020 年发行人的委托加工购进量为 522.66 万片
定价	未公开披露公司直接对客户的销售价格，经查询，3 片装产品的终端售价约为 129.00 元/盒（含税）	未公开披露公司直接对客户的销售价格，经查询，3 片装产品的终端售价约为 78.00 元/盒（含税）	未公开披露公司直接对客户的销售价格，经查询，2 片装产品的终端售价约为 89.00 元/盒（含税）	3 片装产品的终端售价约为 89.00 元/盒（含税）
销售渠道分布	未公开披露具体信息，根据发行人的查询，产品销售渠道包括连锁及单体药店、电商平台	根据科伦药业 2020 年年报披露的信息，其男科产品“搭建了院线、OTC 及第三终端、电商三	未公开披露具体信息，根据发行人的查询，产品销售渠道包括连锁及单体药店、电商平台等，但	销售渠道覆盖医院、连锁及单体药店、电商平台、诊所、卫生院、社区卫生服务中心等

项目	Berlin-Chemie AG	科伦药业	力品药业	发行人
	等，但该产品尚未中标国家药品集中采购	大销售渠道”	该产品尚未中标国家药品集中采购	
销售区域分布	全国范围	全国范围	全国范围	全国范围
上市以来的销售情况及变动趋势	未公开披露	2020 年度销售收入为 5,301 万元，2021 年 1-6 月，该产品销售收入实现一定幅度的增长。	未公开披露	2020 年度销售收入为 5,697.42 万元，**2021 年 1-6 月为 7,396.23 万元**。

注 1：终端销售价格来源于 2021 年 **12** 月在京东大药房等平台的查询。

注 2：科伦药业销售渠道分布中的“第三终端”系除医院药房、药店（包括商超中的药品专柜）之外的，直接面向消费者开展医药保健品销售的所有零售终端，主要包括诊所、卫生院、社区卫生服务中心等。

（五）量化分析盐酸达泊西汀片未来销售价格、销量的变动趋势，销售收入增长的可持续性、是否存在盈利能力下滑风险

2020 年 8 月爱廷玖上市销售后至 2021 年 6 月，该产品的销售情况如下：

期间	销量（万片）	销售收入（万元）	平均价格（元/片，不含税）
2020 年 8-12 月	476.08	5,697.42	11.97
2021 年 1-6 月	657.31	7,396.23	11.25

2021 年 1-6 月，发行人“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售收入为 7,396.23 万元，平均价格为 11.25 元/片。由于该产品 2020 年 8 月开始上市销售，因此无法直接进行 2020 年同期销售情况的对比。2021 年 1-6 月，“爱廷玖”的平均价格较 2020 年 8-12 月有所下降，主要系产品各规格收入结构变动以及促销返利活动等因素的影响。整体而言，爱廷玖上市后的销售情况良好，产品的收入增长具有可持续性，但受到产品结构变化等因素的影响，产品的平均价格可能会有所下降。

2021 年 1-6 月，“爱廷玖”的平均销售价格相较于 2020 年 8-12 月有所下降，未来，如果盐酸达泊西汀片的其他竞争对手陆续推出同类产品上市销售，竞争对手大幅降低销售价格，或者该产品在国家药品集中采购时的中标价进一步降低，该产品的销售价格和盈利能力存在一定的下滑风险。

为应对上述风险，发行人拟采取的措施主要如下：（1）充分发挥发行人的 OTC 销售渠道网络优势，进一步拓展下游客户的合作渠道，提高爱廷玖产品的

终端覆盖力度；（2）通过全方位的营销推广活动，持续强化“爱廷玖”品牌的认知度和认可度；（3）稳步推进发行人在研产品的研发进度，将自主研发能力优势转换为产品成果，丰富公司产品管线，发掘新的利润增长点。

附件 10 国家药品集中采购政策对发行人主要产品销售价格的影响

发行人目前正在销售的药品中，仿制药主要是“爱廷玖”盐酸达泊西汀片，该产品于 2020 年 4 月取得药品注册批件，于 2020 年 8 月正式上市销售，2020 年和 2021 年 1-6 月，该产品的销售收入分别为 5,697.42 万元和 7,396.23 万元，占当年营业收入总额的比例分别为 8.04%和 23.37%。

发行人的 15 个主要在研化学药品中，HK038（顺铂聚合物胶束）和 HK050（注射用紫杉醇聚合物胶束）为化药 2.2 类，属于改良型新药，并非仿制药；其他 13 个品种均为化药 3 类或化药 4 类，为仿制药，截至目前，上述在研项目尚处于研发过程中，暂未取得药品注册批件，未上市销售。

（一）国家药品集中采购政策对发行人已中标集采的药品的销售价格的影响分析

截至 2021 年 **12 月**，我国已完成**六**批国家药品集中采购，**第六批**国家药品集中采购已于 **2021 年 11 月 30 日，由国家组织药品联合采购办公室正式公布了全国药品集中采购（胰岛素专项）中选结果**。发行人目前销售的产品中，仅“爱廷玖”盐酸达泊西汀片属于历次国家药品集中采购的产品，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月中标第三批国家药品集中采购，根据该批集采的采购文件《全国药品集中采购文件（GY-YD2020-1）》，全国实际中选企业数为 1 家或 2 家的，采购周期原则上为 1 年，在第三批集采中，盐酸达泊西汀实际中选企业为 2 家，故原则上该品种的采购周期为 1 年。

目前，国家药品集采的相关文件尚未明确同一品种在中标的采购周期结束后何时进行下一轮集采，从目前已开展的历次国家集采实践来看，2019 年 9 月公告的第一批国家集采文件中明确规定该次集采中选企业不超过 2 家（含）的品种，采购周期原则上为 1 年，但各中标产品的采购周期结束后，2021 年 1 月开展的第四批国家集采、2021 年 6 月开展的第五批国家集采和 2021 年 9 月开展的第六批国家集采药品目录中，均未再出现第一批集采的中标产品。基于上述情形，发行人暂无法判断盐酸达泊西汀片第三批集采的采购周期结束后何时再次进入国家集采目录。若盐酸达泊西汀片在下一次国家集采时，中标药品价格相比本次中标价格出现大幅下降，会对发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片届时的整体销售

价格带来一定的不利影响。

目前，除盐酸达泊西汀片的原研厂家 Berlin-Chemie AG 外，国内其他取得盐酸达泊西汀片的注册批件的公司分别为发行人之子公司山东华铂凯盛生物科技有限公司、四川科伦药业股份有限公司、深圳信立泰药业股份有限公司（该公司已与天方药业有限公司签署《技术转让合同》，转让盐酸达泊西汀片在中国大陆范围内的包括但不限于产品研发、生产、销售、市场推广及其申报的相关专利等所有权益）和力品药业（厦门）股份有限公司和山东百诺医药股份有限公司，其中，仅原研药“必利劲”，以及发行人的“爱廷玖”、科伦药业的“艾时达”和力品药业的“长立舒”已正式上市销售。未来，即便盐酸达泊西汀片在一段时间内不会再次进行国家药品集中采购，随着其他已取得该产品药品注册批件的公司陆续推出产品上市销售，以及其他取得该品种药品注册批件的企业增加并推出产品，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片的销售价格存在一定的下滑风险，但考虑到该产品目前的毛利率较高，且发行人代理的主要产品和胃整肠丸、沃丽汀均未纳入国家药品集采范围，以及发行人的其他在研项目正稳步推进研发进度，产品管线将持续增加，盐酸达泊西汀片未来销售价格下滑的风险不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

（二）国家药品集中采购政策对发行人其他已上市销售药品的销售价格的影响分析

除“爱廷玖”盐酸达泊西汀片外，发行人目前销售的其他药品主要包括代理药品和胃整肠丸、沃丽汀、保心安油，以及各类自产中成药和外用药。

发行人销售的处方药沃丽汀（卵磷脂络合碘片），为日本第一药品产业株式会社生产的原研药，治疗眼底疾病具有良好的效果，暂未纳入国家药品集中采购的范围，目前在我国的仿制药仅有适丽顺（卵磷脂络合碘胶囊）一种，市场竞争较小，预计国家药品集中采购政策的实施将不会对该品种构成重大不利影响。

发行人销售的其他药品主要包括和胃整肠丸、保心安油等代理运营产品，六味地黄丸、藿香正气丸等中成药产品及风油精、红花油等外用药产品。发行人主要通过直销或经销模式，将上述产品销售至药店或诊所，基本不参与公立医院集中招投标采购，受药品集中采购政策影响小。

目前，国家药品集中采购尚未涉及中成药品种以及搽剂类外用药品种，如果

未来国家药品集中采购将发行人销售的相关品种纳入集采范围，且集采中标价格较目前的价格下滑，发行人相应产品的销售价格存在一定的下降风险。但是，考虑到发行人大部分产品的主要终端客户都是药店、诊所等非公立医疗机构，且和胃整肠丸、沃丽汀目前的市场竞争程度较小，发行人预计上述价格下降的风险不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

（三）国家药品集中采购政策对发行人主要在研化学药品销售价格的影响分析

目前，发行人的主要在研化学药品项目共 15 个，各在研药品在已完成的六次国家药品集中采购中的中标情况如下：

中标产品对应的发行人在研项目	国家集采批次
HK018（他达拉非片）	2020 年 1 月第二批国家药品集采
HK036（盐酸普拉克索缓释片）	2021 年 2 月第四批国家药品集采

注：2021 年 6 月的第五批国家药品集采中，紫杉醇注射液和多西他赛注射液系中标品种，发行人的在研项目中，HK050 为注射用紫杉醇聚合物胶束，此外，发行人已于 2018 年转让给上海凯茂的在研药品为注射用多西他赛聚合物胶束。注射用紫杉醇聚合物胶束和注射用多西他赛聚合物胶束均为改良型新药，属于化药 2.2 类，与第五批国家药品集采中标的紫杉醇注射液和多西他赛注射液不同。

目前，已完成的五批国家药品集中采购中，中标产品涉及发行人主要在研化学药品项目的共有 2 个，HK018（他达拉非片）为男科用药主要用于治疗男性勃起功能障碍，消费者主要通过药店、线上药品销售平台等终端购买药品；HK036（盐酸普拉克索缓释片）用于治疗成人特发性帕金森病的体征和症状，消费者主要通过医院购买药品。由于该两个在研品种已经纳入国家集采，发行人未来在获取药品注册批件后，对两个品种的销售定价将受到集采中标价格的影响。

发行人在对研发项目立项及研发过程中，会持续关注产品的市场价格等信息，发行人目前的主要在研项目市场规模较大，商业前景较好。但是，随着国家药品集中采购品种的增加，以及竞争对手和竞品的增加，发行人在研药品的市场销售价格可能面临一定的下降风险，将对于发行人未来药品上市时的定价带来一定影响。但由于在研产品上市后的收入对于发行人而言均为增量业绩，因此上述在研产品未来上市后销售价格下降的风险不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

（四）国家药品集中采购对发行人主要在研项目的影响分析

发行人在研发项目正式立项前，会对拟研发项目的市场规模、竞争状态、应

用前景、预计投入等信息进行详细分析，确保项目具有商业价值后才会正式立项并开展研究。在项目研发过程中，发行人也会及时关注包括国家药品集中采购在内的行业动态及所研发产品的市场竞争环境变化等。目前，发行人共有 16 个主要自主研发项目，相关项目均系市场规模较大、商业价值较高的项目。

由于发行人在选择研发项目及后续研发推进过程中，已充分考虑了国家药品集中采购的影响，国家药品集中采购政策实施对发行人主要在研项目的推进及后续的商业化，以及发行人的持续经营能力不存在重大不利影响。未来，随着发行人自研药品的顺利推出，对于终端客户主要为医疗机构的新产品，发行人将争取相关药品进入国家药品集中采购，并通过药品集中采购快速实现新产品的大规模销售，增强盈利能力。

附件 11 发行人经销商情况的具体分析

（一）经销商的选取标准及政策

发行人主要通过商务拜访、行业展会、招商网络、行业团体等渠道发展经销商客户，在选择经销商时，发行人会综合考虑客户的经营资质、销售队伍、推广渠道、经济实力、合作意愿等因素。发行人与经销商确定合作意向后，由省级运营中心经理、营销中心经理、营销总监或事业部总监逐级对意向客户进行审核，最终在总部层面决定对方是否成为公司的经销商。

对于审核通过的意向经销商客户，发行人在与其签署经销协议前，会首先对其经营资质进行审核，确认其拥有《药品经营许可证》、《医疗器械经营许可证》等资质证书，具有销售相关产品的资格和条件，经审核通过后方可签署经销协议。

（二）与经销商合作的主要模式

发行人与经销商均采用买断式的销售模式，在该模式下，发行人向对方销售商品后，商品的控制权和所有权即转移至经销商。

（三）经销商的具体类型

1、发行人主要产品不同经销模式下的销售情况

报告期内，发行人考虑不同产品的营销推广需求及客户的推广和配送能力后，对不同产品和不同客户按照推广配送经销商和配送经销商确定了不同的合作模式，具体而言，对于推广配送经销商，客户除需要负责产品的流通配送外，还需要负责产品市场推广、客户开发等工作，而配送经销商无需负责产品的推广和客户开发。报告期各期，发行人主要药品在不同经销类型下的销售情况具体如下：

主要药品名称	经销商类型	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		销售数量（瓶/盒/片）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒、元/片）	毛利率（%）	销售数量（瓶/盒/片）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒、元/片）	毛利率（%）
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	配送经销商	1,873,341.00	2,858.20	15.26	80.75	4,054,129.00	5,816.04	14.35	78.14
沃丽汀	配送经销商	905,630.00	8,789.69	97.06	39.53	1,644,890.00	15,941.48	96.92	35.47
	推广配送经销商	2,520.00	21.29	84.49	30.53	73,440.00	641.05	87.29	28.35
保心安油（18.6ml/瓶）	推广配送经销商	459,216.00	995.65	21.68	21.21	778,464.00	1,687.82	21.68	21.32

主要药品名称	经销商类型	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		销售数量（瓶/盒/片）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒、元/片）	毛利率（%）	销售数量（瓶/盒/片）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒、元/片）	毛利率（%）
新斯诺	推广配送经销商	252,429.00	161.66	6.40	29.73	1,661,503.00	1,322.64	7.96	43.47
爱廷玖	配送经销商	3,933,458.00	5,284.56	13.43	93.24	2,909,121.00	4,164.53	14.32	91.96
	推广配送经销商	1,780,920.00	1,174.93	6.60	86.23	1,491,366.00	1,145.71	7.68	85.03
自产外用药	配送经销商	-	1,148.14	-	-	-	1,771.00	-	-
自产中成药	配送经销商	-	1,212.39	-	-	-	2,388.39	-	-

注：爱廷玖的推广配送经销商平均每片价格相比配送经销商较低，主要系推广配送经销商主要销售 6 片/盒规格的产品，相比 1 片/盒、2 片/盒、3 片/盒、4 片/盒规格的每片平均价格较低；其次由于推广配送经销商需要负责产品的市场推广，以及下游客户的开发与维护，发行人给予其相对较低的销售价格，以补偿其市场推广和开发客户的成本。

（续表）

主要药品名称	经销商类型	2019 年度				2018 年度			
		销售数量（瓶/盒）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒）	毛利率（%）	销售数量（瓶/盒）	销售收入（万元）	平均价格（元/瓶、元/盒）	毛利率（%）
和胃整肠丸（50 粒/瓶）	配送经销商	7,769,176.00	10,902.10	14.03	77.95	7,672,453.00	9,970.30	12.99	76.61
沃丽汀	配送经销商	1,708,745.00	16,485.58	96.48	33.03	1,658,925.00	15,719.64	94.76	32.42
	推广配送经销商	156,780.00	1,361.56	86.85	25.60	67,701.00	573.90	84.77	24.46
保心安油（18.6ml/瓶）	推广配送经销商	759,744.00	1,630.00	21.45	21.52	926,496.00	1,899.03	20.50	22.80
新斯诺	推广配送经销商	1,303,458.00	1,055.25	8.10	44.32	1,756,054.00	1,483.96	8.45	41.35
自产外用药	配送经销商	-	1,392.73	-	-	-	1,309.42	-	-
自产中成药	配送经销商	-	2,844.14	-	-	-	3,642.33	-	-

注：发行人的自产外用药和中成药品种及规格较多，相关产品的经销商类型均为配送经销商，此处不再逐一列示各产品各规格的具体销售情况。

报告期内，除沃丽汀和爱廷玖外，发行人每一种药品同种规格产品的经销商均为同一类型，其中保心安油和新斯诺的经销商均为推广配送经销商，在该模式下，发行人通过买断式销售的方式将产品销售给经销商，经销商负责产品的市场推广、客户开发与维护；和胃整肠丸、自产外用药和自产中成药的经销商均为配送经销商，发行人负责产品的市场推广、客户开发，经销商负责产品的物流配送；沃丽汀和爱廷玖的大部分经销商为配送经销商，少数经销商为推广配送经销商。

发行人对推广配送经销商的销售模式均为买断式经销，在发行人将产品销售

给推广配送经销商并由对方签收后，该产品的控制权即转移给对方，产品后续的推广营销、客户开发等均由推广配送经销商自主完成，发行人不会单独统计或要求推广配送经销商提供其推广服务内容和次数，且该情形符合行业特征。报告期内，发行人对于同种产品，给予不同推广配送经销商的销售价格不存在重大差异。

报告期内，沃丽汀和爱廷玖对配送经销商的毛利率持续高于推广配送经销商，系配送经销商无需负责产品推广、客户开发等工作，发行人对其产品售价较高所致。

2、发行人推广配送经销商与配送经销商的差异

（1）发行人与推广配送经销商和配送经销商的合作模式

报告期内，发行人不存在直接向推广配送经销商支付推广服务费的情形，推广配送经销商也不存在单独向发行人提供推广服务的情形，发行人的推广配送经销商和配送经销商在选取标准、承担职能、定价机制和产品售价等方面的对比情况如下：

项目	推广配送经销商	配送经销商
经销商选取的主要标准	具有销售相应产品的经营资质，具有较强的市场推广与营销能力，具有较为广泛的终端客户资源	具有销售相应产品的资质，具有完善且覆盖广泛的物流配送体系
经销商承担的主要职能	产品的市场推广、营销宣传、客户开发与维护、产品配送	产品的物流配送
定价机制	以产品成本、合理利润为基础，双方协商确定	以对配送经销商下游客户的销售价格、经销商配送成本为基础，双方协商确定
产品销售价格	相对较低	相对较高

根据上表，发行人的推广配送经销商和配送经销商的核心区别在于经销商是否需要承担产品的市场推广和下游客户开发职能。对于推广配送经销商而言，由于其需要负责产品的市场推广和营销宣传，以及下游客户的开发与维护，发行人给予其相对较低的销售价格，以补偿其市场推广和开发客户的成本，发行人在选取该类经销商时，着重考察经销商是否具有较强的市场推广能力和终端客户资源，发行人开发推广配送经销商客户，主要系为将产品的销售渠道拓展至发行人自有终端渠道覆盖较为薄弱的区域；对于配送经销商而言，由于产品的市场推广和营销宣传及下游客户开发均主要由发行人完成，经销商主要承担产品的物流配送职能，故而发行人给予其相对较高的销售价格，对于该类经销商，发行人主要考察其是否具有完善且覆盖广泛的物流配送体系。

综上，发行人已经通过给予推广配送经销商较低销售价格的方式，补偿了其市场推广和客户开发的成本，不存在直接向推广配送经销商支付推广服务费，或者单独接受推广配送经销商推广服务的情形。

（2）发行人同时存在推广配送经销商和配送经销商的原因

“两票制”全面实施之前，医药企业中，同一家公司同时存在配送经销商和推广配送经销商的情形较为普遍，其他医药企业推广配送经销商和配送经销商承担的职能差异与发行人基本一致，即推广配送经销商除需要负责产品的物流配送外，还需要负责产品的市场推广、营销宣传、客户开发与维护等工作。在推广配送经销商的销售模式下，对于终端客户主要为医疗机构的企业，产品的交易流程主要为“生产厂家/总代理商→推广配送经销商→配送经销商→终端医疗机构”。该模式下，生产厂家/总代理商对推广配送经销商的产品销售价格相对较低，产品销售的毛利率较低，同时生产厂家/总代理商的销售费用率也较低。

在“两票制”实施后，对于终端客户主要为医疗机构的医药企业，由于上述推广配送经销商的销售模式无法满足“两票制”的要求，部分企业逐步将推广配送经销商模式转换为配送经销商模式，即由生产厂家/总代理商自主承担产品的市场推广、营销宣传、客户开发与维护等费用，经销商主要负责产品的物流配送工作。在上述配送经销商的销售模式下，对于终端客户主要为医疗机构的企业，产品的交易流程主要为“生产厂家/总代理商→配送经销商→终端医疗机构”。该模式能够满足“两票制”的要求，在该模式下，生产厂家/总代理商对配送经销商的产品销售价格相对较高，产品销售的毛利率较高，但同时生产厂家/总代理商的销售费用率也较高。

发行人销售的产品中，存在推广配送经销商的产品及其主要终端客户情况，以及“两票制”对产品销售模式的影响如下：

存在推广配送经销商的产品名称	主要终端客户	“两票制”实施前后，该产品受政策影响的程度	发行人应对“两票制”的措施
沃丽汀	公立或民营医院、连锁或单体药店、诊所等	对公立医院的销售受到一定程度的影响	①收购沃丽汀最大的推广配送经销商武汉威康，同时逐步将武汉威康的客户转移至发行人母公司开票； ②对于终端客户主要为非公立医疗机构的推广配送经销商，维持原有合作模式。

存在推广配送经销商的产品名称	主要终端客户	“两票制”实施前后，该产品受政策影响的程度	发行人应对“两票制”的措施
保心安油	连锁或单体药店、诊所等	基本未受到影响	无需针对“两票制”改变该产品的销售模式，原有的推广配送经销商可继续维持原合作模式。
新斯诺	连锁或单体药店、诊所等		
爱廷玖	连锁或单体药店、诊所等	该产品 2020 年 8 月上市销售，上市销售时我国已全面实施“两票制”	发行人对该产品的销售渠道布局符合“两票制”的要求，终端公立医疗机构通过配送经销商实现终端销售，部分非公立医疗机构终端客户通过推广配送经销商实现终端销售。

根据上表，在“两票制”实施前后，发行人存在推广配送经销商的产品主要是沃丽汀受到一定程度影响，发行人销售的保心安油、新斯诺、爱廷玖的主要终端客户均非公立医疗机构，沃丽汀的终端客户中也存在部分非公立医疗机构，因此，在“两票制”全面实施后，发行人上述产品仍然存在推广配送经销商渠道。

（3）发行人通过给予推广配送经销商较低销售价格以补偿其市场推广和客户开发的成本、而非直接给予其推广服务费的模式符合行业惯例

经查询，部分医药企业在其招股说明书或 IPO 审核回复文件中披露了不同类型经销商的合作模式，其中，以医疗机构为主要终端客户的医药企业在“两票制”实施前同时存在推广配送经销商和配送经销商较为普遍，相关案例如下：

序号	公司名称	股票代码	经销商类型	公开披露的信息中关于不同经销商的合作模式及对应的销售价格差异
1	葫芦娃	605199.SH	传统经销商、配送商	传统经销模式下，公司产品的销售、推广均由传统经销商负责完成，公司不主导向终端客户的产品后续推广及渠道维护工作，公司根据与传统经销商签署的经销协议及合同约定直接向传统经销商收取药品货款。配送经销商模式下，公司赋予配送商指定药品在协议区域内的配送权，配送商主要承担配送药品进入医院的配送成本。 传统经销模式下，公司产品的销售价格较低，配送商模式下，公司产品的销售价格较高。
2	维康药业	300878.SZ	推广配送经销商、配送经销商	推广配送经销商模式下，公司主要根据经销商对公司产品的理解和经营理念、学术推广水平、历史经营业绩情况、资金实力、对所辖区域的市场覆盖能力和市场开发能力等进行考察，以选择各区域内合作的经销商。配送经销商模式下，选择当地具有现代物流能力的大型

序号	公司名称	股票代码	经销商类型	公开披露的信息中关于不同经销商的合作模式及对应的销售价格差异
				医药流通企业作为配送商向公立医院、基层医疗卫生机构等配送药品。 就价格而言，公司对推广配送经销商的药品出厂价较低，毛利率较低，对配送经销商的药品出厂价较高，毛利率较高。推广配送经销商的收入模式为赚取发行人和配送商之间的药品购销差价，而不会直接向公司收取推广费用。
3	华纳药厂	688799.SH	配送经销商、总经销商、代理经销商	配送经销商为承担配送职能的医药流通企业，并不承担终端推广服务职能，只负责把药品及时、规范地送达终端；总经销商除承担配送职能外，还承担终端推广服务职能；代理经销商则承担其终端销售渠道的开发及终端推广服务职能。 体现在价格上即是，配送经销商合作时产品销售价格较高、总经销及招商代理合作时产品销售价格较低。
4	南新制药	688189.SH	配送经销商、代理经销商	代理经销商同时承担区域性、本地化产品推广和配送，公司通过招商代理方式将产品销售给各级经销商，并由其自主进行终端市场的开拓与销售。配送经销商不承担终端市场推广职能，由公司自行或委托其他机构负责产品推广。 根据南新制药公开披露的信息，同一期间对于同一种产品，公司销售给代理经销商的单价远低于配送经销商。
5	康辰药业	603590.SH	推广配送经销商、配送经销商	推广配送经销商：公司在各省、市、地区筛选具有市场推广能力、创新药推广经验、终端渠道资源的合作伙伴，负责特定区域的产品推广、招投标、销售及配送。配送经销商：配送经销商仅承担配送职能，无需承担市场推广职能。 根据康辰药业披露的信息，同一期间同一产品，公司对推广配送经销商的销售单价远低于配送经销商，主要系市场推广费用需要由推广配送经销商承担。

上述案例中涉及的企业，虽然对于推广配送经销商和配送经销商的名称有所区别，但其合作模式与发行人均基本一致，即由于推广配送经销商需要负责产品的推广营销和客户开发，公司给予其销售价格相对较低，公司通过该种方式补偿推广配送经销商产品推广和客户开发的成本，该情形符合行业惯例。

3、报告期内保心安油的推广配送经销商情况

报告期内，保心安油仅有广州市乐民医药有限公司一个推广配送经销商，发行人通过买断式销售的模式将产品销售给该客户后，由对方负责产品的市场推广

与下游客户开发。报告期各期，发行人与广州市乐民医药有限公司的交易情况具体如下：

经销商名称	开始合作时间	合作区域	平均销售价格（不含税，元/瓶）			
			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州市乐民医药有限公司	2003 年	广东省、湖南省、福建省、江西省、浙江省等全国主要省区	21.68	21.68	21.45	20.50

注：表格中列示的平均销售价格均为 18.6ml/瓶的产品，报告期各期，该规格产品的收入占保心安油总收入的比例分别为 100%、98.82%、100%和 100%。

报告期内，发行人对广州市乐民医药有限公司销售保心安油（18.6ml/瓶）的平均价格分别为 20.50 元/瓶、21.45 元/瓶、21.68 元/瓶和 21.68 元/瓶，2019 年的销售价格较 2018 年明显上升，系由于保心安油的主要原材料价格上涨，经发行人与供应厂商友好协商确定，自 2018 年 5 月 1 日起，发行人采购保心安油（18.6ml/瓶）的价格由 17.5 港币/瓶上调至 19.2 港币/瓶，发行人为保持合理的利润空间，经与广州市乐民医药有限公司友好协商，双方自 2018 年 5 月起同步调整了交易价格，每瓶保心安油（18.6ml/瓶）的含税销售价上涨 2 元；此外，产品适用的增值税率调整也导致无税销售价格有所上升，2018 年 5 月 1 日起，产品适用的增值税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起，增值税率进一步调整为 13%。2020 年和 2021 年 1-6 月，保心安油（18.6ml/瓶）的平均价格较 2019 年变动不大。

发行人与广州市乐民医药有限公司自 2003 年开始合作，合作至今该公司对保心安油的推广营销情况良好，通过长期的合作，双方建立了稳定的合作关系及合作模式。

4、报告期内新斯诺的推广配送经销商情况

发行人 2014 年成为新斯诺的全国总经销商，报告期内，新斯诺的经销商均为推广配送经销商，发行人各期对主要推广配送经销商的销售情况具体如下：

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/盒）
2021 年 1-6 月	1	陕西智禾医药有限公司	32.00	19.79%	8.00
	2	厦门浩旺医药有限公司	22.00	13.61%	5.50
	3	昆明众鑫天成药业有限责任公司	17.00	10.52%	6.80

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/盒）
	4	遵义同泰中西药有限责任公司	16.50	10.21%	5.50
	5	山东齐闽大世界医药有限公司	14.64	9.06%	4.88
	合计		**102.14**	**63.18%**	—
2020年度	1	贵州泰忆药品有限公司	124.00	9.38%	8.00
	2	厦门浩旺医药有限公司	112.00	8.47%	8.00
	3	南京朗坤医药有限责任公司	84.00	6.35%	8.00
	4	广东太古药业有限公司	76.00	5.75%	8.00
	5	河北金天燕霄医药有限公司	76.00	5.75%	8.00
	合计		**472.00**	**35.69%**	—
2019年度	1	贵州泰忆药品有限公司	116.80	11.07%	7.84
	2	江西昌鹤医药供应链管理有限公司	81.64	7.74%	7.23
	3	河北金天燕霄医药有限公司	78.40	7.43%	7.61
	4	厦门浩旺医药有限公司	46.02	4.36%	7.48
	5	重庆邦权医药有限公司	45.20	4.28%	7.73
	合计		**368.06**	**34.88%**	—
2018年度	1	江西医物通医药有限公司	96.20	6.48%	7.37
	2	河北金天燕霄医药有限公司	89.60	6.04%	8.00
	3	贵州泰忆药品有限公司	79.30	5.34%	7.85
	4	四川省南鑫药业有限公司	72.80	4.91%	8.00
	5	陕西恒健医药有限公司	69.60	4.69%	8.00
	合计		**407.50**	**27.46%**	—

报告期内，发行人新斯诺主要经销商的开始合作时间、业务获取方式、合作区域具体如下：

经销商名称	开始合作时间	业务获取方式	合作区域
贵州泰忆药品有限公司	2015 年	商务洽谈	2018 年和 2019 年：贵州省贵阳市、兴义市、六盘水市、毕节市等；2020 年：贵州省除遵义市的地区
厦门浩旺医药有限公司	2015 年	商务洽谈	福建省厦门市、泉州市、漳州市、龙岩市、南平市、三明市
南京朗坤医药有限责任公司	2017 年	商务洽谈	江苏地区
广东太古药业有限公司	2020 年	商务洽谈	广东、海南地区

经销商名称	开始合作时间	业务获取方式	合作区域
河北金天燕霄医药有限公司	2018 年	商务洽谈	河北地区
江西昌鹤医药供应链管理有限公司	2018 年	商务洽谈	江西地区
重庆邦权医药有限公司	2014 年	商务洽谈	重庆地区
江西医物通医药有限公司	2018 年	商务洽谈	江西地区
四川省南鑫药业有限公司	2017 年	商务洽谈	四川省除乐山、遂宁、德阳外的地区
陕西恒健医药有限公司	2015 年	商务洽谈	陕西、宁夏地区
陕西智禾医药有限公司	2020 年	商务洽谈	陕西地区
昆明众鑫天成药业有限责任公司	2017 年	商务洽谈	云南地区
遵义同泰中西药有限责任公司	2017 年	商务洽谈	贵州省遵义地区
山东齐闽大世界医药有限公司	2016 年	商务洽谈	山东地区

注：发行人与部分经销商的合作区域中，会将同一省份的部分地区排除在外，比如 2017 年与四川省南鑫药业有限公司的合作区域为四川省除乐山、遂宁、德阳外的地区，系该经销商在乐山、遂宁、德阳的业务覆盖较为薄弱，发行人计划在上述地区另行开发经销商。在合作过程中，发行人也会根据经销商的实际推广销售能力对合作区域进行调整，比如 2018 年和 2019 年发行人与贵州泰忆药品有限公司的合作区域仅为贵州省的贵阳市、兴义市、六盘水市和毕节市等地区，因该经销商的推广销售业绩较好，发行人于 2020 年将该经销商的合作区域拓展至贵州省除遵义市的全部地区。

报告期各期，发行人新斯诺的前五大推广配送经销商有所变动，且同一客户不同期间的交易金额有所波动，主要系新斯诺的客户集中度较低，客户根据其实际销售情况和销售预期调整采购金额。2021 年 1-6 月，新斯诺前五大推广配送经销商的销售收入大幅减少，主要系发行人自 2021 年 2 月 28 日起已终止代理该产品。

2018 年至 2020 年，发行人对新斯诺主要推广配送经销商客户销售新斯诺的平均价格较为稳定，同一期间不同推广配送经销商的平均销售价格也不存在重大差异。2021 年 1-6 月，发行人对厦门浩旺医药有限公司等客户的销售价格有所降低，系发行人为在终止代理新斯诺前清理剩余的少量库存产品，给予客户一定的价格优惠。

报告期内，发行人针对新斯诺的不同经销商客户分别约定了具体的经销合作区域，且经销合同中明确约定经销商不得跨区域销售产品。各期的前五大经销商中，河北金天燕霄医药有限公司、江西医物通医药有限公司因具有覆盖广泛的终端客户资源以及较强的终端动销能力，在 2018 年开始合作当年成为新斯诺的前

五大经销客户。因江西医物通医药有限公司的新斯诺销售团队人员变动，2019年发行人在江西省的主要经销商变更为江西昌鹤医药供应链管理有限公司，该公司于2019年成为新斯诺的前五大经销商。2020年，广东太古药业有限公司与发行人开始合作当年成为新斯诺的前五大经销客户，系此前广东地区的经销商均为销售规模较低的小型经销商，为促进新斯诺在广东地区的销售和渠道整合，发行人对原广东地区的客户渠道进行归拢，开发了推广销售能力较强的广东太古药业有限公司作为新斯诺在广东和海南地区的经销商。

5、报告期内沃丽汀的配送经销商和推广配送经销商情况

沃丽汀的经销商客户主要为配送经销商，报告期各期，沃丽汀的经销收入中，来源于配送经销商的收入占比分别为均超过90%。

（1）报告期内沃丽汀的配送经销商情况

报告期各期，沃丽汀前五大配送经销商的销售情况具体如下：

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/盒）
2021年1-6月	1	国药控股股份有限公司	2,252.23	25.56%	96.92
	2	九州通医药集团股份有限公司	1,223.31	13.88%	96.54
	3	华润医药商业集团有限公司	1,072.25	12.17%	96.70
	4	上海医药集团股份有限公司	840.44	9.54%	97.07
	5	山东海王银河医药有限公司	664.87	7.55%	97.20
	合计		**6,053.11**	**68.70%**	—
2020年度	1	国药控股股份有限公司	4,163.39	25.11%	96.50
	2	瑞康医药集团股份有限公司	1,609.69	9.71%	97.20
	3	九州通医药集团股份有限公司	1,554.00	9.37%	96.79
	4	上海医药集团股份有限公司	1,195.49	7.21%	97.10
	5	华润医药商业集团有限公司	1,178.89	7.11%	96.60
	合计		**9,701.46**	**58.50%**	—
2019年度	1	国药控股股份有限公司	5,650.43	31.66%	96.02
	2	瑞康医药集团股份有限公司	1,893.56	10.61%	96.51
	3	华润医药商业集团有限公司	1,198.44	6.72%	96.21
	4	九州通医药集团股份有限公司	1,089.82	6.11%	96.41
	5	上海医药集团股份有限公司	1,050.08	5.88%	96.59
	合计		**10,882.33**	**60.98%**	—

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/盒）
2018年度	1	国药控股股份有限公司	5,136.15	31.52%	93.80
	2	瑞康医药集团股份有限公司	1,424.99	8.75%	94.58
	3	九州通医药集团股份有限公司	1,257.00	7.71%	94.37
	4	华润医药商业集团有限公司	1,027.91	6.31%	93.62
	5	上海医药集团股份有限公司	865.14	5.31%	94.99
	合计		**9,711.20**	**59.60%**	—

注：表格中的信息均按照客户同一控制下的合并口径披露。

2018年至2020年，沃丽汀的前五大配送经销商未发生变化，2021年1-6月，山东海王银河医药有限公司成为沃丽汀第五大配送经销商，报告期内，沃丽汀的上述主要配送经销商均为国内大型的医药流通企业。2019年至2021年1-6月，前五大配送经销商的沃丽汀平均价格变动不大，2019年与2018年相比，沃丽汀的平均销售价格增幅较大，主要系从2019年4月1日起，沃丽汀适用的增值税率由16%变为13%，在发行人对主要客户的含税销售价格变动不大的情况下，无税平均售价随着增值税率的降低而提高；此外，在沃丽汀参与招投标的不同销售区域，产品的中标价格存在一定差异，不同区域销售结构的变动也导致客户各期的平均单价有所变化。

报告期内，沃丽汀前五大配送经销商的开始合作时间、业务获取方式、合作区域具体如下：

经销商名称	开始合作时间	业务获取方式	合作区域
国药控股股份有限公司	2005年	商务洽谈	湖北、河北、河南、山西、北京、江苏等地区
瑞康医药集团股份有限公司	2007年	商务洽谈	山东地区
九州通医药集团股份有限公司	2009年	商务洽谈	湖北、山东、新疆、河南、广东、上海、甘肃、浙江等地区
上海医药集团股份有限公司	2012年	商务洽谈	广东、江苏、上海、山东等地区
华润医药商业集团有限公司	2011年	商务洽谈	湖北、辽宁、江苏、河南、广东等地区
山东海王银河医药有限公司	2016年	商务洽谈	山东地区

注：因上述经销商不仅销售发行人沃丽汀产品，开始合作时间、合作区域均为沃丽汀产品相关信息；表格中的开始合作时间系各经销商集团内的单体公司最早开始与发行人（含武汉威康）开展沃丽汀产品合作的年度；表格中的合作区域为对应客户目前沃丽汀产品的合作

区域。

总体而言，发行人（含武汉威康）与前五大配送经销商合作沃丽汀的时间较早，一般而言，每家配送经销商（单体公司层面）的销售区域为发行人指定的固定区域，报告期内，部分区域的配送经销商数量大于一家，系在招投标模式下，同一地区不同的终端客户合作的配送商不同所致。

（2）报告期内沃丽汀的推广配送经销商情况

报告期各期，沃丽汀推广配送经销商的销售情况如下：

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/盒）
2021 年 1-6 月	1	江西华祺医药有限公司	12.17	0.14%	84.49
	2	重庆艾视医药有限公司	9.12	0.10%	84.49
	合计		**21.29**	**0.24%**	—
2020 年度	1	西藏林芝百盛药业有限公司	577.18	3.48%	87.61
	2	江西华祺医药有限公司	33.46	0.20%	84.49
	3	重庆艾视医药有限公司	30.42	0.18%	84.49
	合计		**641.05**	**3.87%**	—
2019 年度	1	西藏林芝百盛药业有限公司	1,275.35	7.15%	87.04
	2	江西华祺医药有限公司	54.28	0.30%	83.76
	3	重庆艾视医药有限公司	31.94	0.18%	84.49
	合计		**1,361.56**	**7.63%**	—
2018 年度	1	西藏林芝百盛药业有限公司	460.86	2.83%	85.34
	2	重庆艾视医药有限公司	66.54	0.41%	82.15
	3	江西华祺医药有限公司	38.47	0.24%	82.19
	4	内蒙古万鸿医药有限公司	8.03	0.05%	87.23
	合计		**573.90**	**3.52%**	—

注 1：表格中的信息均按照客户同一控制下的合并口径披露；

注 2：2018 年，沃丽汀共有 4 个推广配送经销商，2019 年和 2020 年，沃丽汀均共有 3 个推广配送经销商。2021 年 1-6 月，沃丽汀共有 2 个推广配送经销商。

2018 年至 2020 年，西藏林芝百盛药业有限公司、江西华祺医药有限公司和重庆艾视医药有限公司均系沃丽汀的推广配送经销商，2018 年，沃丽汀的推广配送经销商还包括内蒙古万鸿医药有限公司，发行人与该公司的合作区域为内蒙古地区，由于该经销商的销售规模逐年减少，2019 年，发行人退出了与该公司的合作。报告期内，发行人对西藏林芝百盛药业有限公司、江西华祺医药有限公

司和重庆艾视医药有限公司的沃丽汀含税销售价格未发生变化，各期无税单价的变动主要系适用的增值税率变动的影响。同一期间内，发行人对沃丽汀不同推广配送经销商的平均销售价格不存在重大差异。报告期内，各推广配送经销商的销售收入金额变动主要受经销商的推广营销能力、新冠肺炎疫情等因素的影响。

与配送经销商相比，发行人对推广配送经销商的销售价格明显较低，系在推广配送经销模式下，发行人无需负责沃丽汀该销售区域的市场推广、产品宣传和下游客户开发维护，因此通过适当降低销售价格的方式，补偿推广配送经销商市场推广及开发维护下游客户的成本。

报告期内，沃丽汀推广配送经销商的开始合作时间、业务获取方式、合作区域具体如下：

经销商名称	开始合作时间	业务获取方式	合作区域
西藏林芝百盛药业有限公司	2018 年	商务洽谈	辽宁、吉林、黑龙江地区
江西华祺医药有限公司	2017 年	商务洽谈	江西地区
重庆艾视医药有限公司	2015 年	商务洽谈	重庆地区
内蒙古万鸿医药有限公司	2015 年	商务洽谈	内蒙古地区

报告期内，部分区域同时存在发行人的配送经销商及推广配送经销商，主要系不同的经销商对接的终端客户不同，通过在同一区域内开发不同的经销商客户，能够充分实现对当地终端客户的广泛覆盖，提高经销渠道的利用效率。科创板上市的医药制造业公司安必平（688393.SH）公开披露的信息显示，其推广配送经销商和配送经销商存在销售区域重合的情况，因此该情形符合行业特征，具有合理性。

6、报告期内爱廷玖的推广配送经销商情况

发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片于 2020 年 8 月上市销售，该产品主要通过经销渠道实现终端销售，其中，6 片装的产品主要通过推广配送经销商进行销售。2020 年度和 2021 年 1-6 月，爱廷玖主要推广配送经销商的销售情况如下：

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/片）
2021 年 1-6 月	1	河北金天燕霄医药有限公司	201.57	3.12%	6.44
	2	陕西凯维医药有限公司	86.02	1.33%	6.64
	3	四川省南鑫药业有限公司	78.85	1.22%	6.64

期间	序号	经销商名称	销售收入（万元）	占该产品经销收入比例	平均销售价格（不含税，元/片）
	4	湖北丹博瑞医药有限公司	71.68	1.11%	6.64
	5	江西昌鹤医药供应链管理有限公司	68.10	1.05%	6.64
	合计		**506.22**	**7.84%**	—
2020年度	1	苏州华泰医药有限公司	215.04	4.05%	6.64
	2	湖北丹博瑞医药有限公司	129.03	2.43%	6.64
	3	河北金天燕霄医药有限公司	101.07	1.90%	6.64
	4	深圳市中亚医药有限公司	66.66	1.26%	6.64
	5	陶一堂药业集团有限公司	43.01	0.81%	6.64
	合计		**554.81**	**10.45%**	—

报告期内，发行人对爱廷玖主要推广配送经销商的销售价格不存在重大差异。

（四）经销商的特征分析

1、经销商是否专门销售发行人产品

报告期内，发行人与经销商签署的经销协议中，均未对经销商销售其他公司的产品作出限制性约定，且发行人的主要经销商多为大型医药流通企业，通常而言，此类企业合作的供应商及经营的产品品类较多。报告期内，发行人亦未发现经销商专门销售其产品的情形。

2、是否存在成立时间较短或规模较小的经销商

报告期内，发行人与主要经销商的合作历史较长，不存在经销商成立当年即与发行人发生金额较大交易的情形；报告期各期，经销商向发行人采购的金额均与其经营规模相匹配。

3、是否存在个人等非法人实体经销商

报告期内，发行人不存在个人等非法人实体经销商。

（五）经销商的平均销售规模情况和新增及退出情况

报告期各期，发行人主营业务收入中经销收入的金额分布情况如下：

期间	项目	1,000万元以上	500万元-1,000万元	100万元-500万元	10万元-100万元	10万元以下	整体
2021年1-6月	平均销售收入（万元/家）	2,750.07	802.09	187.20	35.96	3.14	83.75

期间	项目	1,000 万元以上	500 万元-1,000 万元	100 万元-500 万元	10 万元-100 万元	10 万元以下	整体
	销售收入占比（%）	45.61	13.30	23.28	15.95	1.86	100.00
2020 年度	平均销售收入（万元/家）	2,888.86	720.61	223.13	33.45	3.26	99.96
	销售收入占比（%）	44.46	15.84	25.51	12.65	1.54	100.00
2019 年度	平均销售收入（万元/家）	2,769.15	706.80	219.23	28.90	2.41	73.11
	销售收入占比（%）	49.84	12.72	23.11	12.41	1.92	100.00
2018 年度	平均销售收入（万元/家）	2,741.46	604.04	232.88	34.82	3.00	59.21
	销售收入占比（%）	43.61	8.01	28.40	16.80	3.17	100.00

报告期内，发行人经销商的数量分布及收入金额结构较为稳定，经销收入主要来源于年度销售收入金额 100 万元以上的大中型经销商。报告期各期，经销商客户整体的平均销售收入逐年增加，主要系发行人对经销商体系进行优化整合，小型经销商数量逐年减少。

报告期内，公司新增和退出的经销商具体情况如下：

期间	经销商数量（家）	新增经销商数量（家）	新增经销商数量占当期经销商数量的比例（%）	新增经销商对应的当期经销金额（万元）	新增经销商销售占当期经销收入的比例（%）	退出经销商数量（家）	退出经销商数量占上期经销商数量的比例（%）	退出经销商对应的上期经销金额（万元）	退出经销商销售占上期经销收入的比例（%）
2021 年 1-6 月	288	42	14.58	781.88	3.24	209	45.93	5,037.77	11.08
2020 年度	455	138	30.33	7,768.22	17.08	215	40.41	1,215.12	3.12
2019 年度	532	127	23.87	1,368.24	3.52	232	36.42	1,654.11	4.39
2018 年度	637	199	31.24	2,822.18	7.48	292	40.00	2,412.40	7.25

注：上表各期统计的经销商情况为相应期间内与公司发生交易的经销商。

2018 年至 2019 年，公司各期退出经销商家数主要集中在单期采购额低于 10 万元的小型经销商，其主要原因为小型经销商本身具有不稳定的特点，加之发行人各年度根据其采购情况对各经销商的回款情况、销售能力等进行考核，部分小型经销商在考核中被淘汰或主动退出，同时，发行人销售人员根据各区域销售需要不断开发新的经销商；部分小型经销商迫于规模、回款压力等发展成为二级经销商，通过其他一级经销商处经销更多品种，以扩大规模并缓解回款压力。

2020 年，公司新增经销商对应的当期经销金额及占比较大的主要原因是公司新增口罩及“爱廷玖”的经销客户。2020 年新增经销商采购口罩及“爱廷玖”的金额占新增经销商对应的当期经销金额的比例约为 80%。2021 年 1-6 月，退

出经销商的数量及收入金额和占比相较于往期有所增加，主要系该期间新冠疫情得到有效控制后，部分经销商退出了与发行人的口罩交易。2021 年 1-6 月，退出经销商上期采购口罩的金额占退出经销商采购总金额的比例近 60%。

（六）新增经销商客户与旧经销商客户同类产品的价格对比情况

报告期内，公司各主要产品当期新增经销客户的平均售价与旧经销客户的平均售价对比情况如下：

主要产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价	新增客户平均售价	旧客户平均售价
和胃整肠丸（50粒/瓶）（元/瓶）	13.57	15.34	16.04	14.25	15.58	14.03	13.19	12.99
沃丽汀（元/盒）	97.26	97.02	96.73	96.50	93.38	95.67	89.07	94.66
爱廷玖（元/片）	10.05	11.41	12.07	—	—	—	—	—
风油精（6ml/瓶）（元/瓶）	—	1.98	2.03	1.99	2.38	1.96	2.06	2.11
红花油（16g/瓶）（元/瓶）	6.70	7.44	7.13	7.52	7.86	7.77	7.32	7.15
六味地黄丸（元/万粒）	190.27	173.22	166.70	181.33	188.15	166.86	149.70	156.89
藿香正气丸（元/万粒）	190.27	193.97	190.48	189.75	207.89	216.82	211.96	184.48
口罩（元/只）	0.48	0.23	0.94	0.65	0.16	0.16	0.17	0.17

注：2021 年 1-6 月，风油精（6ml/瓶）无新增的经销商客户。

报告期内，和胃整肠丸、风油精、红花油当期新增经销客户的平均售价与旧经销客户的平均售价差异不大，不同客户的售价差异主要系客户购买产品的规模差异引起，一般而言，对于采购规模小、合作时间较短的客户，发行人给予其销售价格较高。2018 年度，沃丽汀新增经销客户的平均售价明显低于旧客户平均售价，主要系当期新增的经销商客户属于推广配送经销商，需要负责沃丽汀在其经销区域内的推广拓展工作，因此公司对其销售价格较低；报告期内，六味地黄丸与藿香正气丸新增经销客户与旧经销客户的销售价格差异情况波动较大，一方面系公司的中成药产品包装规格较多，不同规格的产品折算为万粒的平均售价有所差异，另一方面系不同客户的采购规模有所不同；2020 年和 2021 年 1-6 月，口罩新增经销客户的销售价格远高于旧经销客户，主要系该期间口罩价格波动较大，不同客户采购时点及采购规模的不同形成了平均价格的差异。2021 年 1-6 月，和胃整肠丸（50 粒/瓶）与红花油（16g/瓶）新增客户的平均价格低于原有

客户，主要系发行人为维护与新开发客户的良好合作关系，给予其相对优惠的销售价格，但整体而言，当期和胃整肠丸（50 粒/瓶）、红花油（16g/瓶）新增的经销商客户收入占比仅 6.96%和 0.43%，对发行人业绩的影响较小。2021 年 1-6 月，爱廷玖新增客户的平均价格低于原有客户，主要系对不同客户销售爱廷玖的规格构成有所差异，整体而言，爱廷玖单盒包装片数越多，单片平均价格越低，该期间新增客户采购 6 片/盒爱廷玖的占比相对较高，故而整体的平均销售价格较低。

（七）经销商销售发行人主要产品的期末库存情况

1、和胃整肠丸、沃丽汀和爱廷玖主要经销商的期末库存情况

根据发行人统计的和胃整肠丸和沃丽汀主要经销商客户的进销存信息，报告期内两种产品期末库存量/当期采购量的比例情况如下：

报告期内，沃丽汀经销商的采购、销售和库存情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
获取进销存的经销商数量（家）	27	37	40	38
获取进销存的经销商对应的该产品经销收入占比（%）	74.62	76.62	81.00	76.82
经销商当期采购量（万盒）	68.93	133.37	149.64	131.73
经销商当期销售量（万盒）	69.92	138.83	149.10	130.04
经销商期末库存量（万盒）	8.69	12.99	18.89	18.20
经销商期末库存量占当期采购量的比例（%）	12.61	9.74	12.63	13.81
经销商当期销售量占采购量的比例（%）	101.43	104.09	99.64	98.72

报告期各期，发行人统计进销存的沃丽汀经销商数量分别为 38 家、40 家、37 家和 27 家，发行人对上述经销商客户的沃丽汀销售收入占沃丽汀经销收入总额的比例分别为 76.82%、81.00%、76.62%和 74.62%，上述经销商各期末的沃丽汀期末库存量占当期采购量的比例分别为 13.81%、12.63%、9.74%和 12.61%，整体而言，报告期各期末经销商沃丽汀的库存比例较低。2020 年，经销商期末库存量占当期采购量的比例有所下降，主要是受新冠肺炎疫情的影响，部分经销商的采购量减少，但是随着疫情好转，沃丽汀的销售情况已快速恢复，最终当年销售量占采购量的比例达到 104.09%，期末库存水平有所降低。2021 年 1-6 月，沃丽汀经销商的期末库存量继续降低，主要系随着国内新冠疫情得到有效控制，沃丽汀的销售情况恢复较好。

报告期内，和胃整肠丸（50 粒/瓶）经销商的采购、销售和库存情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
获取进销存的经销商数量（家）	32	36	39	38
获取进销存的经销商对应的该产品经销收入占比（%）	72.31	84.59	87.07	80.39
经销商当期采购量（万瓶）	135.91	341.90	663.34	617.91
经销商当期销售量（万瓶）	208.63	487.13	552.38	565.49
经销商期末库存量（万瓶）	11.14	104.61	250.10	139.15
经销商期末库存量占当期采购量的比例（%）	8.19	30.60	37.70	22.52
经销商当期销售量占采购量的比例（%）	153.50	142.48	83.27	91.52

报告期各期，发行人统计进销存的和胃整肠丸（50 粒/瓶）的经销商客户分别有 38 家、39 家、36 家和 32 家，对上述经销商客户的和胃整肠丸（50 粒/瓶）销售收入占该产品经销收入总额的比例分别为 80.39%、87.07%、84.59%和 72.31%。

2019 年相较于 2018 年，经销商期末库存量占当期采购量的比例大幅提高，主要系下列原因造成：（1）发行人基于对该产品市场的判断，在 2018 年和 2019 年逐年上调了和胃整肠丸（50 粒/瓶）的销售价格，为避免涨价对销售带来不利影响，同时为稳固和扩大市场，发行人同步开展了较多促销活动，经销商在促销期间增加了产品采购量；（2）经销商在获知和胃整肠丸的《进口药品注册证》即将于 2020 年到期的情况下，因担心 2020 年和胃整肠丸供货不足，具有较强的提前备货需求；（3）一般而言，春节期间肠胃用药的需求量较大，但春节假期会造成物流周期延长，客户为满足春节期间的销售需求，会在春节假期前适当增加采购备货量，因 2020 年的春节时间较早，为避免物流延长等因素的不利影响，部分经销商在 2019 年 12 月采购备货有所提升。

2020 年，经销商期末库存量及其占当期采购量的比例均相比 2019 年大幅下降，主要系新冠肺炎疫情集中爆发期间，各地因实行交通管制、居家隔离等防疫措施，产品的销量下降幅度较大，经销商相应减少了采购备货量，在疫情得到控制之后，经销商的销售情况已迅速恢复，经销商在恢复采购备货的同时，通过消化前期保有的库存实现销售，当年经销商的销售量占采购量的比例提高至 142.48%。因此，2020 年经销商期末库存量占当期采购量的比例大幅下降至 30.60%，该比例仍高于 2018 年的 22.52%，主要系当期经销商采购量相比 2018 年有所降低。

2021 年 1-6 月，经销商的期末库存量继续降低，主要系国内新冠疫情得到有效控制后，和胃整肠丸经销商的销售情况恢复良好，经销商的期末库存水平显著降低。

2020 年 8 月，发行人研发的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，2020 年和 2021 年 1-6 月，“爱廷玖”盐酸达泊西汀片主要经销商的采购、销售和库存情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度
统计进销存的经销商数量（家）	44	33
统计进销存的经销商对应的该产品经销收入占比（%）	76.76	83.16
经销商当期采购量（万片）	423.54	359.33
经销商当期销售量（万片）	317.65	189.83
经销商期末库存量（万片）	240.95	169.50
经销商期末库存量占当期采购量的比例（%）	56.89	47.17
经销商当期销售量占采购量的比例（%）	75.00	52.83

2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人统计的主要经销商客户对应的爱廷玖销售收入占发行人该产品经销总收入的 83.16%和 76.76%。

2020 年和 2021 年 1-6 月末，上述经销商客户的当期销售量占采购量的比例为 52.83%，一方面系该产品为 2020 年 8 月刚推出的新产品，随着市场认可及接受程度的提升，产品各月销量持续提升，经销商客户为满足持续增长的销售需求而保有一定的期末库存量尚未销售；另一方面系“爱廷玖”于 2020 年 8 月开始上市销售，当年该产品处于持续推广和销售快速增长时期，从经销商采购产品到销售给终端客户有一定的时间间隔，经销商为保障产品的正常销售需要准备一定的库存量。综上，爱廷玖 2020 年主要经销商的销售量占采购量的比例较低具有合理性。

根据上述主要经销商 2021 年 7-8 月的销售流向明细，上述主要经销商 2021 年 7-8 月的爱廷玖销售情况良好，不存在滞销、库存大量积压等情形。

2、和胃整肠丸（50 粒/瓶）2018 年和 2019 年涨价但同时促销的原因

2018 年和 2019 年，发行人上调了和胃整肠丸（50 粒/瓶）的销售价格，主要系发行人基于对该产品市场的判断，认为当时其在终端市场仍具备涨价空间。

和胃整肠丸为 OTC 药品，属于中成药，能够快速整顿肠胃，缓解腹痛腹泻

症状，发行人自 1999 年开始代理和胃整肠丸，经过 20 余年经营，构建了和胃整肠丸在国内覆盖广泛的销售网络，也充分掌握国内和胃整肠丸的市场情况。进入中国以来，和胃整肠丸知名度得到一定提升，其销售单价较代理初期实现了一定幅度的增长：1999 年至 2020 年，公司销售和胃整肠丸的主要规格 50 粒/瓶的年平均销售单价由 4.6 元/瓶增长到 2020 年的 14.20 元/瓶；建议零售价也稳步增长至 29.80 元/瓶，较刚上市时有较大提升。在国内同类产品市场竞争方面，目前仅大幸药品株式会社（日本）生产的喇叭牌正露丸与和胃整肠丸的功效具有相似性，是直接竞品。

发行人代理和胃整肠丸历史较长，随着 20 余年中国经济的发展，物价水平持续提升，为了维持和胃整肠丸在中国市场的良好运营，实现供应厂商和发行人的合作共赢，发行人会根据市场情况适时的调整价格。发行人在历史上历次调整价格的经验中，总结出在涨价的同时通过促销活动的方式实现价格调整期间的顺利过渡，维持产品市场份额。发行人基于对和胃整肠丸丰富的经营销售经验，充分掌握该品的市场竞争情况，准确的判断涨价的时机，同时辅以促销活动，实现该品价格自代理以来的稳步增长。根据 2021 年 **12** 月的查询，发行人和胃整肠丸的零售市场销售价格与竞品“正露丸”相近，分别为 29.80 元/瓶和 28.50 元/瓶。

在调整和胃整肠丸（50 粒/瓶）销售价格的同时，发行人针对该产品开展了阶段性的促销活动，主要系因为在涨价初期，为降低部分价格敏感度较高客户的流失风险，发行人通过促销折扣形成价格调整缓冲期，避免因价格变动对产品销售造成较大冲击。发行人于 2018 年 8 月将建议零售价从 23.80 元/瓶调整至 26.80 元/瓶，相应的调增向经销商的供货价格，调整价格后发行人加大该品的促销活动力度，主要方式为活动期间向客户提供一定的销售折扣；发行人于 2019 年 8 月将建议零售价从 26.80 元/瓶调整至 29.80 元/瓶，相应的调增向经销商的供货价格，调整价格后发行人加大该品的促销活动，主要方式为活动期间向客户提供一定的销售折扣。

发行人和胃整肠丸的涨价策略一般为对经销商客户价格及该品市场终端指导价同时增加，提高市场终端销售价格对于消费者而言需要一定的消化时间，为降低部分价格敏感度较高客户的流失风险，终端市场也会在过渡期通过促销等方式降低价格提升对消费者的影响；在此期间，为了保障经销商客户、终端药店销售和胃整肠丸的盈利水平，发行人通过阶段性的促销活动，形成价格调整缓冲期，

避免因价格变动对产品销售造成较大冲击。

3、发行人办理《进口药品注册证》再注册对和胃整肠丸与沃丽汀销售的影响

和胃整肠丸与沃丽汀进入中国市场后，发行人曾多次主导办理完成相关药品进口注册证书的再注册。发行人分别于 2003 年 7 月、2009 年 4 月、2015 年 5 月、2020 年 9 月主导办理完成了和胃整肠丸《进口药品注册证》的再注册，目前有效期至 2025 年 9 月 24 日。发行人分别于 2002 年 6 月、2005 年 4 月、2011 年 1 月、2016 年 3 月、2021 年 4 月主导办理完成沃丽汀《进口药品注册证》的再注册，目前有效期至 2026 年 4 月 7 日。

历史上，发行人未出现因《进口药品注册证》未按期办理而导致产品销售收入大幅减少的情形。但是由于《进口药品注册证》的办理周期相对较长，办理过程中办理机构也会根据具体情形提出一些要求，因此可能出现未能在《进口药品注册证》有效期前完成续期的情形。

发行人会根据相关规定，在再注册期间申请临时进口，以保障相关药品的正常供应。报告期内，发行人曾在和胃整肠丸《进口药品注册证》续证期间，于 2020 年 6 月 29 日取得国家药监局的和胃整肠丸《进口药品批件》（批件号：20200209）用于和胃整肠丸的临时进口；发行人曾在沃丽汀《进口药品注册证》续证期间，于 2021 年 3 月 17 日取得国家药监局的沃丽汀《进口药品批件》（批件号：20210108）用于沃丽汀的临时进口。因《进口药品批件》为根据申请的量一次性进口所需的药品，且每次临时进口均需重新申请《进口药品批件》，因此发行人需根据库存及预计销售量来确定每次申请《进口药品批件》的药品采购量。虽然发行人可以较好的预测采购需求，但也不能排除受每次申请《进口药品批件》耗时、市场情况变化等因素影响而导致库存紧缺的可能性。

经销商客户一般基于其自身的实际销售情况和销售预期调整备货水平并制定相应的采购计划；存在经销商在 2019 年基于对 2020 年和胃整肠丸的销售预期判断，结合和胃《进口药品注册证》即将到期的因素，提前进行备货。

同时，从 2020 年和胃整肠丸的销售情况进行分析。发行人 2020 年和胃整肠丸的销售收入整体相比 2019 年有所下降，2020 年第一季度和第二季度，和胃整肠丸的整体销售受新冠疫情影响较大，收入大幅下滑，相比 2019 年同期降幅分别为 76.20%和 34.38%；2020 年下半年和胃整肠丸的整体销售情况相比上半年呈

现恢复性增长，下半年相比上半年增长了 130.82%，但相比 2019 年同期仍有所下降，第三季度相比 2019 年同期增长 9.71%，第四季度相比 2019 年同期下降 30.77%。结合 2020 年经统计进销存的经销商的期末库存量较 2019 年大幅下降的情形，经销商整体在 2020 年也根据当年实际市场情况制定相应的销售和采购计划，较好的实现了和胃整肠丸库存的销售。

综上，《进口药品注册证》的再注册办理不会对发行人的正常经营活动产生重大影响，《进口药品注册证》的到期日会作为经销商客户制定其采购计划的考虑因素之一，但不会导致经销商渠道压货、突击进货的情形，也不会对办理续期后的销售产生不利影响。

附件 12 报告期自产产品主要原材料采购价格变动的合理性及主要供应商情况

报告期内，发行人主要原材料的采购单价受各年度采购材料规格和数量的不同以及各原材料的市场价格波动等因素的共同影响。

（一）外用药主要原材料的价格变动情况

报告期内，发行人外用药主要原材料的价格变动情况如下：

单位：元/公斤

生产产品类别	原材料名称	对应最终产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外用药	薄荷脑	风油精、驱风油、薄荷通吸入剂、香荷止痒软膏等	151.10	190.32	234.49	219.45
	水杨酸甲酯	风油精、红花油、驱风油、薄荷通吸入剂、香荷止痒软膏等	94.40	97.35	97.35	85.96
	丁香酚	风油精	336.28	336.28	385.93	412.40
	丁香罗勒油	红花油、香荷止痒软膏等	371.68	379.10	397.08	374.57

发行人外用药的主要原材料包括薄荷脑、水杨酸甲酯、丁香酚、丁香罗勒油。报告期内，上述原材料采购价格波动情况如下：

薄荷脑为薄荷叶的提取物，我国薄荷叶主要从国外进口，价格受天气、种植面积、汇率波动等众多因素影响，价格波动幅度较大。水杨酸甲酯的市场供应较为集中，2019 年价格涨幅较大。丁香酚与丁香罗勒油均为多年生亚灌木丁香罗勒的提取物，其价格受原材料供应的影响较大。发行人使用的丁香罗勒油为中药提取物，丁香酚为原料药，2020 年和 2021 年 1-6 月，薄荷脑、丁香酚和丁香罗勒油的采购价格有不同幅度的下降，系新冠肺炎疫情期间，原材料供应商的下游客户生产减少，采购量降低，供应商为促进销售给予客户一定价格优惠所致。

报告期内，发行人外用药主要原材料的市场价格如下：

单位：元/公斤

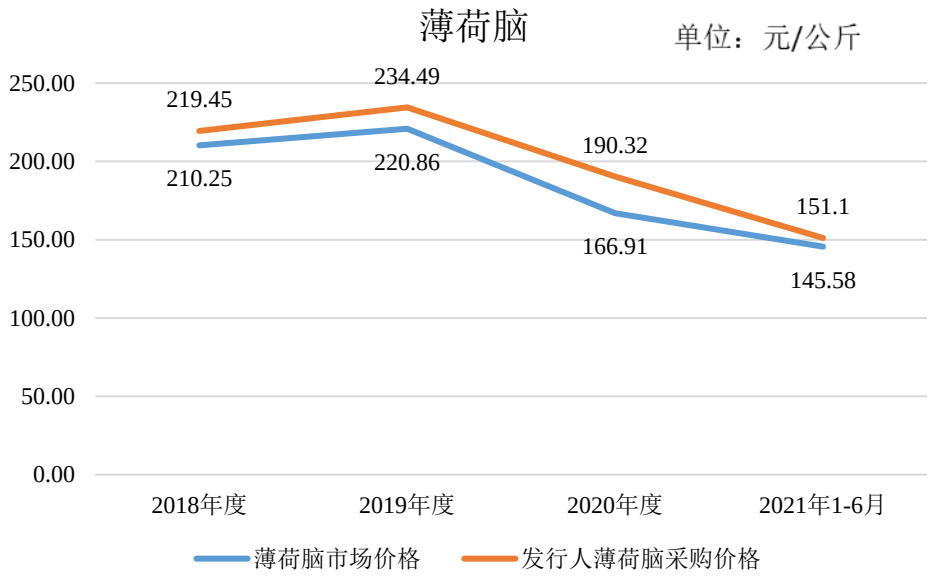
原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薄荷脑市场价格	145.58	166.91	220.86	210.25

注 1：薄荷脑的市场价格来源于同花顺 iFinD，且已整合计算 iFinD 中收录的安国药市、亳州药市、玉林药市等不同市场的价格平均值，且均已按照同期适用的增值税率折算为不含税价格；

注 2：公开渠道未查询到报告期内水杨酸甲酯、丁香酚、丁香罗勒油的市场价格。

如上表所示，报告期内薄荷脑的市场价格分别为 210.25 元/公斤、220.86 元/

公斤、166.91 元/公斤和 145.58 元/公斤，发行人的采购价格与市场价格存在一定差异，主要系受到采购规模、采购时点等因素的影响。整体而言，发行人薄荷脑的采购价格与市场价格差异率不大，且价格变动趋势与市场价格变动趋势一致，具体如下：



（二）口罩和棉签主要原材料的价格变动情况

报告期内，发行人口罩和棉签主要原材料的价格情况如下：

单位：元/公斤

生产产品类别	原材料名称	对应最终产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
口罩、棉签	棉条	棉签	17.70	18.05	17.34	16.21
	木棒	棉签	10.13	12.39	11.24	11.44
	聚乙烯	棉签	—	7.26	8.14	8.63
	无纺布	口罩	10.69	16.48	10.55	11.12
	熔喷布	口罩	23.08	179.82	14.94	14.61
	点焊皮筋	口罩	27.82	49.45	24.19	22.84

注：2021 年 1-6 月，发行人未新增对聚乙烯的采购。

发行人生产棉签的主要原材料为棉条、木棒、聚乙烯等，报告期内，上述原材料供应充足，竞争较充分，发行人一般根据生产计划确定采购需求，采购价格系双方根据产品的生产成本、同期市场价格等协商确定。报告期内，棉条、木棒和聚乙烯的各期采购价格有所波动，主要由相应产品的市场供需变化引起。

发行人采购的棉条包括脱脂棉条、精梳棉条等，报告期内，棉条的采购价格持续上升，主要系不同型号和规格的棉条价格差异较大，发行人采购棉条的型号与规格结构的变化引起了平均采购价格的变化。2018 年至 2019 年，木棒的采购价格较为稳定，2020 年价格涨幅较大，系生产木棒的木材原料主要从俄罗斯等地进口，疫情期间由于交通管制等原因，原材料的进口和运输受到一定影响，导致产品供应量减少，价格有所提高，2021 年 1-6 月，木棒的采购价格有所回落，系由于疫情的有效控制，木棒原料价格逐渐恢复至疫情前合理水平，导致产品价格有所下降。发行人采购的聚乙烯主要用于生产塑轴棉棒，报告期内，聚乙烯采购价格的变化主要系市场价格变动引起，发行人采购价格的变化与聚乙烯市场价格的变化趋势不存在重大差异。

报告期内，发行人棉签的主要原材料市场价格情况如下：

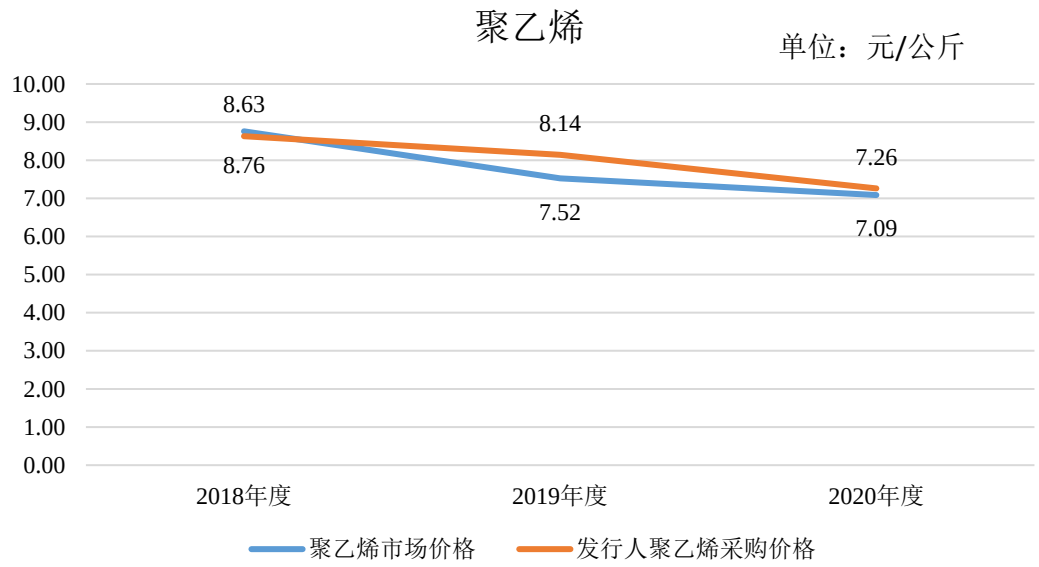
单位：元/公斤

原材料	2020 年度	2019 年度	2018 年度
聚乙烯	7.09	7.52	8.76

注 1：聚乙烯的市场价格来自 Wind，且已整合计算了 Wind 中收录的不同规格、不同厂家的聚乙烯出厂价格的平均价格，且均已按同期适用的增值税率折算为无税价格，因发行人 2021 年 1-6 月未新增对聚乙烯的采购，故未与市场价格进行比较；

注 2：公开渠道未查询到报告期内棉条和木棒的市场价格。

2018 年度至 2020 年度，聚乙烯的市场价格分别为 8.76 元/公斤、7.52 元/公斤和 7.09 元/公斤，发行人采购聚乙烯的平均价格分别为 8.63 元/公斤、8.14 元/公斤和 7.26 元/公斤，整体而言，发行人的聚乙烯采购价格与市场价格差异不大，且变动趋势一致，具体如下：



注：因发行人 2021 年 1-6 月未新增对聚乙烯的采购，故未与市场价格进行比较。

发行人采购的无纺布、熔喷布、点焊皮筋系用于生产口罩，2018 年至 2019 年，上述产品的市场供应充足，竞争较为充分，采购价格波动不大。2020 年，新冠肺炎疫情爆发后，口罩的市场需求激增，疫情爆发初期口罩供不应求的状态较为严重，在此期间，口罩供应链中的各类原材料价格大幅增长，随着口罩原材料供应商产能的提高以及新增产能的加入，无纺布、熔喷布等原材料的供应量迅速增加，产品价格也逐渐降低。发行人向主要供应商分批次采购熔喷布等原材料时，交易价格系在双方签署的框架协议基础上，根据市场价格协商确定，各批次的原材料采购价格与同时期的市场价格基本一致。

报告期内，市场上销售的无纺布、熔喷布、点焊皮筋等原材料规格和品种较多，且无统一的市场报价，发行人主要通过查询公开披露无纺布、熔喷布采购价格或销售价格的拟上市公司的相关信息进行对比分析，具体如下：

单位：元/公斤

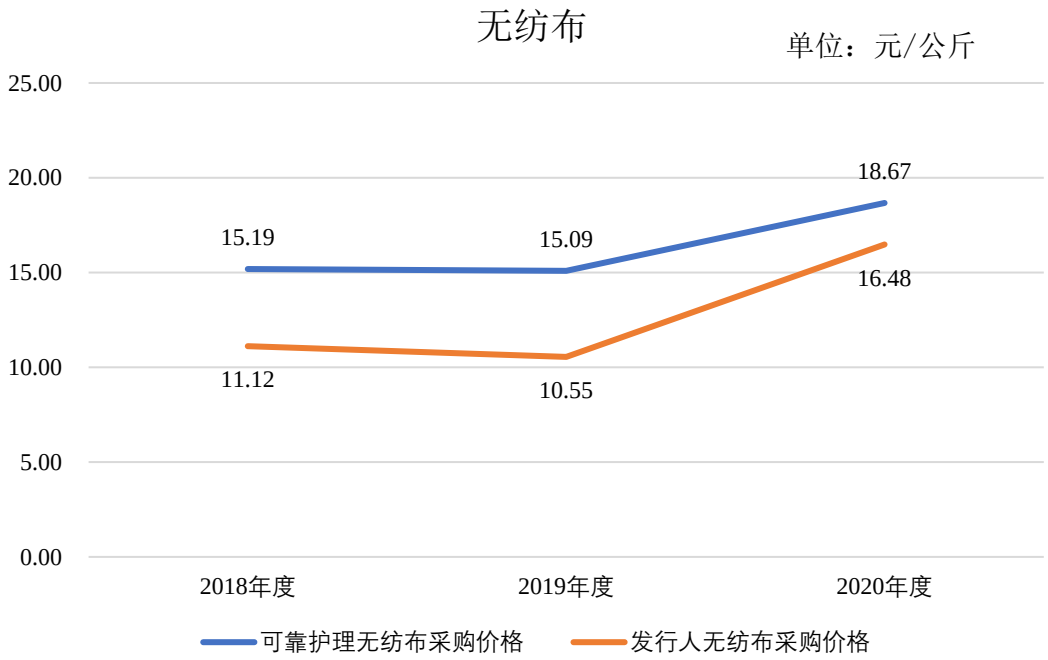
原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
无纺布	—	18.67	15.09	15.19
熔喷布	39.02	178.54	—	—

注 1：无纺布价格取自创业板上市公司杭州可靠护理用品股份有限公司（301009.SZ，以下简称“可靠护理”）披露的信息，该公司未披露 2021 年 1-6 月无纺布采购价格；

注 2：公开渠道未披露熔喷布 2018 年度、2019 年度的价格信息，2020 年度的价格系创业板 IPO 申报企业采纳科技股份有限公司（状态为上市委会议通过）、浙江优全护理用品科技股份有限公司（状态为已问询）的平均价格，其中采纳科技股份有限公司 2020 年度熔喷布采购单价为 164.15 元/公斤，浙江优全护理用品科技股份有限公司 2020 年度熔喷布销售单价为 192.94 元/公斤；采纳科技股份有限公司未披露 2021 年 1-6 月熔喷布采购单价，2021 年 1-6 月的价格系浙江优全护理用品科技股份有限公司的平均销售单价；

注 3：公开渠道未披露点焊皮筋的价格信息。

报告期内，发行人无纺布采购价格与可靠护理的采购价格存在差异，主要系无纺布的规格和品种较多，不同规格产品的价格存在一定差异，发行人采购的无纺布主要用于生产口罩，而可靠护理采购的无纺布主要用于生产纸尿裤等护理用品，但整体而言，报告期内发行人无纺布的采购价格与可靠护理的采购价格变动趋势较为一致，具体如下：



注：可靠护理未披露 2021 年 1-6 月无纺布采购价格。

2020 年度，发行人熔喷布的平均采购价格为 179.82 元/公斤，与可比公司同期的平均价格 178.54 元/公斤基本一致。2021 年 1-6 月，发行人熔喷布的平均采购价格与可比公司同期的平均价格相比较低，主要与采购时点及采购渠道有关，且浙江优全护理用品科技股份有限公司系行业内知名的熔喷布等纺粘非织造材料生产公司，在疫情有效控制、市场口罩需求降低，熔喷布平均价格大幅下滑的情况下仍能维持相对较高的熔喷布销售价格。但整体而言，发行人熔喷布的平均采购价格与市场价格变动趋势保持一致。

（三）中成药主要原材料的价格变动情况

报告期内，发行人中成药主要原材料的价格变动情况如下：

单位：元/公斤

生产产品类别	原材料名称	对应最终产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中成药	酒萸肉	六味地黄丸、杞菊地黄丸、杞菊地黄丸等	38.53	40.09	39.43	43.37
	半夏（制）	藿香正气丸、香砂养胃丸等	119.27	123.45	120.62	127.59
	熟地黄	六味地黄丸、复方乌鸡丸、明目地黄丸、杞菊地黄丸、乌鸡白凤丸、知柏地黄丸等	14.10	12.72	12.00	11.77

发行人自产中成药的原材料主要包括酒萸肉、半夏（制）、熟地黄等中药材。发行人生产的中成药丸剂品种较多，所需的原材料种类也较多，采购价格一般根

据市场公开价格与供应商协商确定。

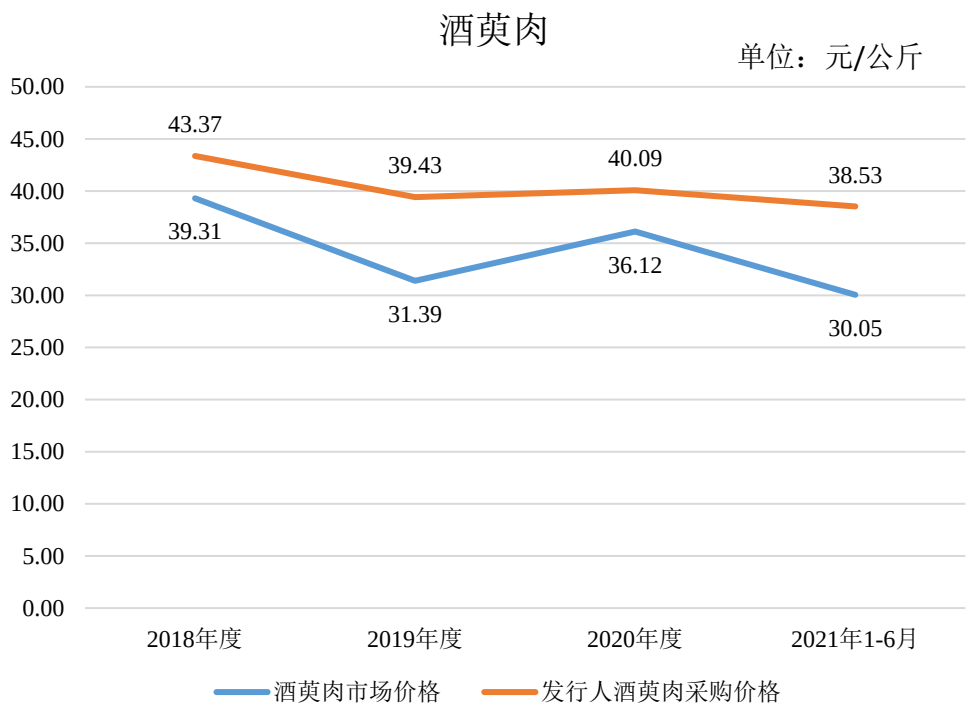
报告期内，发行人中成药主要原材料的采购价格与市场价格对比情况具体如下：

单位：元/公斤

原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
酒萸肉市场价格	30.05	36.12	31.39	39.31
发行人酒萸肉采购价格	38.53	40.09	39.43	43.37

注：市场价格来源于同花顺 iFinD，已整合计算不同药材市场报价的平均值，且均已根据同期适用的增值税率折算为不含税价格。

报告期内，发行人酒萸肉的采购价格与市场平均价格略有差异，主要系受到采购时点、中药材产地、等级规格、性状等因素的影响，但整体而言，发行人酒萸肉的采购价格变动趋势与市场价格变动趋势基本一致，具体如下：



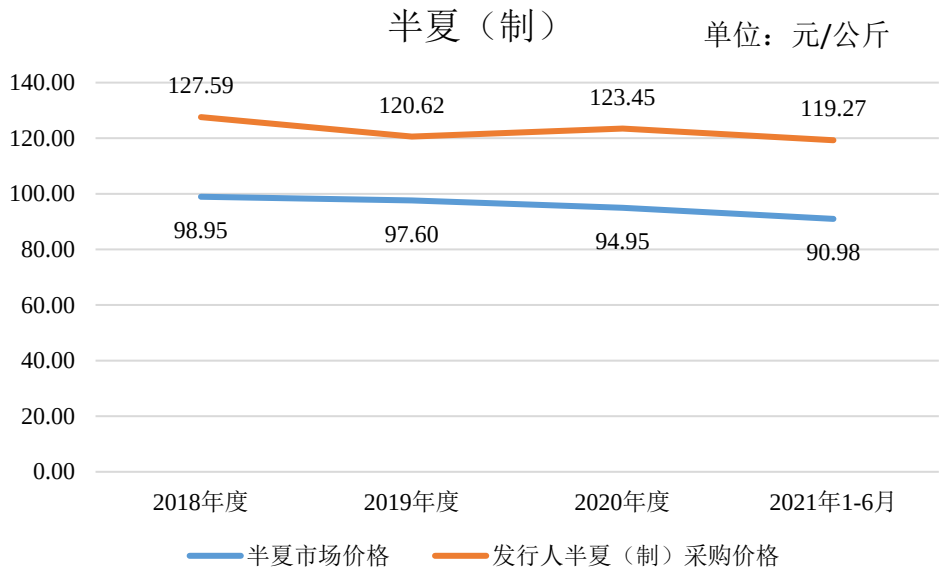
单位：元/公斤

原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
半夏市场价格	90.98	94.95	97.60	98.95
发行人半夏（制）采购价格	119.27	123.45	120.62	127.59

注 1：表格中的“半夏”和“半夏（制）”均为半夏饮片，市场报价时一般统称“半夏”，为与发行人产品说明书中的表述保持一致，此处发行人采购的原材料表述为“半夏（制）”；

注 2：市场价格来源于同花顺 iFinD，已整合计算不同药材市场报价的平均值，且均已根据同期适用的增值税率折算为不含税价格。

报告期内，发行人半夏（制）的采购价格高于半夏市场价格，主要系半夏饮片有多个细分品种，如姜半夏、法半夏等，由于各细分品种炮制工艺等方面的不同，其销售价格有所差异，发行人采购的为姜半夏，但市场公开报价中未单独披露姜半夏的价格信息，因此发行人的采购价格与半夏整体的市场价格相比存在一定差异。但整体而言，发行人采购价格和市场价格的变动趋势不存在重大差异，具体如下：

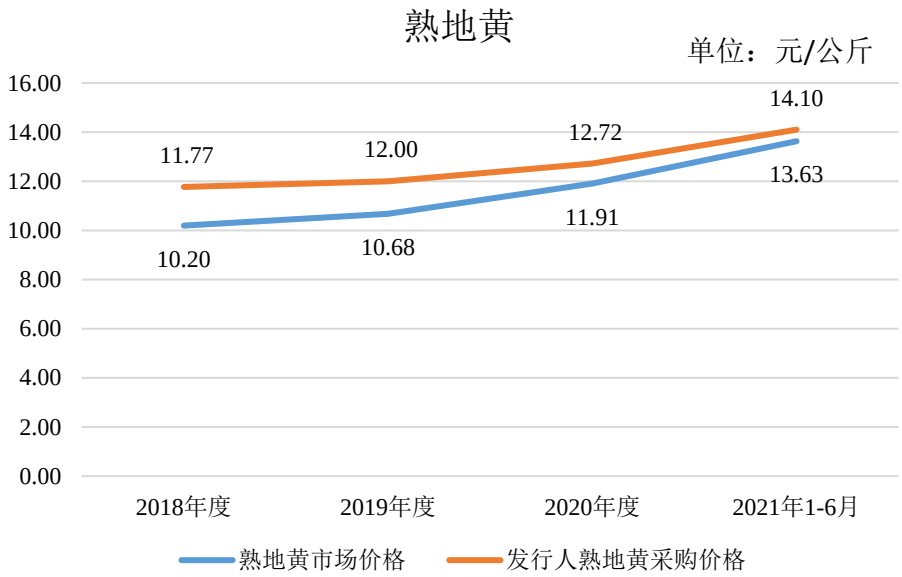


单位：元/公斤

原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
熟地黄市场价格	13.63	11.91	10.68	10.20
发行人熟地黄采购价格	14.10	12.72	12.00	11.77

注：市场价格来源于同花顺 iFinD，已整合计算不同药材市场报价的平均值，且均已根据同期适用的增值税率折算为不含税价格。

报告期内，发行人熟地黄的采购价格与市场价格变动趋势基本一致，具体如下：



（四）两性健康用药主要原材料的价格变动情况

2020 年 8 月，发行人的“爱廷玖”盐酸达泊西汀片上市销售，该产品的主要原材料为盐酸达泊西汀原料药，2020 年度和 2021 年 1-6 月，发行人自主采购的盐酸达泊西汀原料药的平均价格为 8,849.56 元/公斤和 6,637.17 元/公斤。目前，除发行人的产品外，中国境内已上市销售的盐酸达泊西汀片还有德国药厂 Berlin-Chemie AG 的原研药“必利劲”，四川科伦药业股份有限公司的仿制药“艾时达”以及力品药业（厦门）股份有限公司的“长立舒”，但上述三家企业均未公开披露其盐酸达泊西汀原料药为自产或外购，也未披露相应的成本情况，因此无法直接进行比较。报告期内，发行人采购盐酸达泊西汀原料药的价格系与供应商根据市场价格，结合采购规模等因素协商确定，具有合理性。

（五）自产产品原材料前五大供应商的基本情况

报告期内，公司与自产产品的大部分主要供应商建立了稳定的合作关系，根据交易习惯与行业惯例，公司通常基于生产与备货需求，与自产产品供应商签订年度框架合同或批次采购合同，一般未签订长期合作协议。报告期内，公司自产业务前五大供应商的注册资本、经营范围及主营业务、成立时间、股权结构、控股股东及实际控制人及公司与该等供应商开始合作时间、报告期持续交易情况、未来交易持续性、公司是否对其存在依赖等情况如下：

1、潮州市潮安区金鹏鹰印务有限公司

名称	潮州市潮安区金鹏鹰印务有限公司

成立日期	2008 年 7 月 3 日		
住所	潮州市潮安区庵埠镇溜龙村路下桥片		
注册资本	150.00 万元		
控股股东	杨应福		
实际控制人	杨应福		
经营范围	生产、销售：食品用塑料包装容器工具等制品；包装装潢印刷品及其他印刷品印刷；销售：印刷包装机械、纸塑包装原材料、建筑材料、日用百货、家用电器、五金制品、陶瓷工艺品、针纺织品、农副产品、化工原料。（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）		
主营业务	印刷包装		
开始合作时间	2016 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	杨应福	54.00	36.00
	陈家鹏	51.00	34.00
	杨志英	24.00	16.00
	杨志雄	21.00	14.00

注：上述潮州市潮安区金鹏鹰印务有限公司的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

2、安徽盛海堂中药饮片有限公司

名称	安徽盛海堂中药饮片有限公司
成立日期	2005 年 2 月 2 日
住所	安徽省亳州市高新区木兰大道 260 号[安徽省亳州市谯城区张良路 211 号（生产二车间）]
注册资本	5,000.00 万元
控股股东	陈子海
实际控制人	陈子海
经营范围	许可项目：药品生产；药品进出口；食品进出口；食品生产；保健食品生产；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：地产中草药（不含中药饮片）购销；中药提取物的生产、销售；中药材购销；中草药种植；初级农产品收购；农副产品销售；会议及展览服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

主营业务	药材、中药饮片、花茶的经营。		
开始合作时间	2015 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	陈子海	3,350.00	67.00
	唐杰	817.00	16.34
	唐超	416.50	8.33
	唐涛	416.50	8.33

注：上述安徽盛海堂中药饮片有限公司的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

3、佛山市南海中南药化厂

名称	佛山市南海中南药化厂
成立日期	2002 年 4 月 1 日
住所	佛山市南海区里水镇沙涌村下亨田工业区
注册资本	100.00 万元
控股股东	万贵生
实际控制人	万贵生
经营范围	加工、生产、销售：原料药（水杨酸甲酯、丁香酚）、中药提取物（薄荷脑、薄荷素油、桉油、八角茴香油、松节油、精制鸦胆子油、丁香罗勒油、甘草流浸膏、牡荆油、茶油、肉桂油、广藿香油、颠茄流浸膏、姜樟油、薰衣草油、月见草油、苏合香、辣椒流浸膏、丁香油、樟油、桂皮醛、丁香茎叶油、茴香油、桂皮油），精制红花油、樟脑（天然），食品添加剂、食品用香精（液体），邻苯二甲酸二甲酯（DMP），邻苯二甲酸二乙酯（DEP）（危险化学品及剧毒品除外），天然香料（其他类），合成香料，香精（液体类），货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	生产、销售医药原料。
开始合作时间	2005 年
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易
未来交易持续性	预计未来将持续交易
公司是否对其存在重大依赖	否

股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	万贵生	100.00	100.00

注：上述佛山市南海中南药化厂的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

4、福清市鸿祥棉制品有限公司

名称	福清市鸿祥棉制品有限公司		
成立日期	2003 年 6 月 28 日		
住所	福清市渔溪镇清华糖厂内		
注册资本	1,300.00 万元		
控股股东	陈炜		
实际控制人	陈炜		
经营范围	**许可项目：棉花加工；卫生用品和一次性使用医疗用品生产（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：产业用纺织制成品销售；日用百货销售；面料印染加工；塑料制品制造；纺纱加工；竹制品制造；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）**		
主营业务	精梳绵、脱脂棉、脱脂棉条、精梳散棉等生产和销售。		
开始合作时间	2012 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	陈炜	1,300.00	100.00

注：上述福清市鸿祥棉制品有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

5、安徽省本草国药饮片有限公司

名称	安徽省本草国药饮片有限公司
成立日期	2004 年 10 月 19 日
住所	安徽省亳州市谯城区十八里工业区
注册资本	1,320.00 万元
控股股东	安徽协和成药业饮片有限公司
实际控制人	李素亮
经营范围	中药饮片（含毒性饮片，净制、切制、蒸制、煮制、炒制、炙制、制碳、燀制）（传统中药饮片炮制技术的应用除外）、代用茶、调味品（固态）、预包装食品批发兼零售；蔬菜制品

	（蔬菜制品、蔬菜脆制品）、水果制品（水果干制品）加工销售；中药材、农副产品购销（不含粮、油、棉）；饲料和饲料添加剂加工销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外），本企业相关中药饮片信息咨询服务，饮片展示。（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）		
主营业务	中药饮片的经营		
开始合作时间	2017 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东名称**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	安徽协和成药业饮片有限公司	1,320.00	100.00

注：上述安徽省本草国药饮片有限公司的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

6、福建中益制药有限公司

名称	福建中益制药有限公司
成立日期	2016 年 12 月 21 日
住所	福建省泉州市石狮市鸿山镇高新区鑫强路 7 号创新创业中心 9#厂房
注册资本	7,500.00 万元
控股股东	厦门力传投资有限公司
实际控制人	邱远望
经营范围	许可项目：药品生产；药品委托生产；药品批发；药品进出口；食品生产；食品互联网销售；食品互联网销售（销售预包装食品）；食品进出口；食品添加剂生产；进出口代理；危险化学品经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：医学研究和试验发展；医用包装材料制造；专用化学产品销售（不含危险化学品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；新材料技术研发；食品添加剂销售；日用化学产品制造；日用化学产品销售；农副产品销售；中草药种植；中草药收购（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	中药饮片、植物提取物、食品饮料等产品的销售。
开始合作时间	2018 年
报告期持续交易情况	自 2018 年起持续存在交易
未来交易持续性	预计未来将持续交易

公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名/名称**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	厦门力传投资有限公司	3,000.00	40.00
	邱远望	1,500.00	20.00
	厦门力传企业管理合伙企业（有限合伙）	1,500.00	20.00
	石狮栎一企业管理合伙企业（有限合伙）	1,125.00	15.00
	石狮市狮城资本运营有限公司	375.00	5.00

注：上述福建中益制药有限公司的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

7、亳州市贡药饮片厂

名称	亳州市贡药饮片厂		
成立日期	2007 年 6 月 7 日		
住所	安徽省亳州市谯城区工业园区		
注册资本	10,000.00 万元		
控股股东	安徽省亳州市医药供销有限公司		
实际控制人	沈卫宾		
经营范围	中药饮片（含毒性饮片、净制、切制、炒制、炙制、蒸制、煅制、煮制、燀制、制碳、水飞）、直接口服饮片生产销售，中药材（系未经炮制及药品标准或炮制规范允许初加工的中药材），自营和代理各类商品和技术进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）；甘草、麻黄草、农副产品收购、销售，预包装食品销售；食品生产和销售；保健食品生产和销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
主营业务	中药饮片、中药材、花茶等生产销售。		
开始合作时间	2010 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名/名称**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	安徽省亳州市医药供销有限公司	5,100.00	51.00

	沈敬连	2,780.00	27.80
	秦秀玲	2,120.00	21.20

注：上述亳州市贡药饮片厂的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例认定。

8、安徽丰乐香料有限责任公司

名称	安徽丰乐香料有限责任公司		
成立日期	1997 年 12 月 5 日		
住所	安徽省合肥市高新区天湖路 1 号		
注册资本	4,500.00 万元		
控股股东	合肥丰乐种业股份有限公司		
实际控制人	合肥丰乐种业股份有限公司		
经营范围	香精、香料、原料药（薄荷脑、薄荷素油）、卫生用品类（抗抑菌剂）、护肤类化妆品、化工产品（除危化品）生产、加工、销售（在许可证有效期内经营）；农产品、袋装种子、粮油、棉花、日化品销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定或禁止的商品和技术除外）。（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）		
主营业务	香料的研发、生产和销售。		
开始合作时间	2012 年		
报告期持续交易情况	自 2018 年起持续存在交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东名称**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	合肥丰乐种业股份有限公司	4,500.00	100.00

注：上述安徽丰乐香料有限责任公司的股权结构、控股股东信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；由于无法从国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的信息查询股东合肥丰乐种业股份有限公司的股权结构，因此上述实际控制人处披露为合肥丰乐种业股份有限公司。

9、广东添华无纺布实业有限公司

名称	广东添华无纺布实业有限公司
成立日期	2004 年 6 月 16 日
住所	汕头市潮南区峡山街道北环路北洋
注册资本	1,028.00 万元
控股股东	-
实际控制人	胡世育

经营范围	生产、销售：无纺布及制品，塑料制品，纸制品，服装，针织品，内衣，一次性卫生用品，柔湿巾，尿裤，尿布，妇婴用品，刺绣工艺品，鞋，玩具，电子元件。销售：文具，家用电器，工艺美术品。货物、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
主营业务	无纺布的经营。		
开始合作时间	2010 年		
报告期持续交易情况	报告期内存在持续交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	胡世育	359.80	35.00
	胡世林	359.80	35.00
	胡松添	154.20	15.00
	郑亚枝	154.20	15.00

注：上述广东添华无纺布实业有限公司的股权结构信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认；鉴于该公司股东胡世育、胡世林的持股比例一致，因此无法判断其控股股东信息；实际控制人系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露的持股比例及任职情况认定。

10、深圳市康盈国际医疗服务有限公司

名称	深圳市康盈国际医疗服务有限公司
成立日期	2017 年 9 月 28 日
住所	深圳市南山区招商街道赤湾社区赤湾一路 10 号山灵数码 A 栋 02-A220 室
注册资本	1,000.00 万元
控股股东	廖庆金
实际控制人	廖庆金
经营范围	一般经营项目是：母婴月子服务；产后康复及保健信息咨询（不含医疗行为）；健康养生管理咨询（不含医疗行为）；教育信息咨询；家政服务；日用品、服装的批发、零售；国内贸易；经营进出口业务。（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。，许可经营项目是：餐饮服务；美容服务，养老服务；保健食品的批发、零售。第二类医疗器械研发与销售；一次性使用卫生用品、日常防护用品、劳动保护用品、特殊劳动防护用品、消毒产品、化妆品、运动防护用品、医用口罩的销售。
主营业务	提供医疗服务绿色通道、母婴月子服务、健康养生管理、第二类医疗器械销售。
开始合作时间	2020 年

报告期持续交易情况	自 2020 年起开始交易		
未来交易持续性	2020 年新冠肺炎疫情集中爆发期间，发行人为满足大幅增加的口罩生产需求，新开发了德成盛世（深圳）科技有限公司、深圳市康盈国际医疗服务有限公司等熔喷布和无纺布供应商，随着疫情的逐步缓解，发行人通过德成盛世（深圳）科技有限公司、广东添华无纺布实业有限公司等供应商采购的熔喷布和无纺布已能够稳定满足生产需求，2021 年起发行人未再向深圳市康盈国际医疗服务有限公司进行采购，预计未来与其交易不再具有持续性。		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	廖庆金	700.00	70.00
	陈胜	300.00	30.00

注：上述深圳市康盈国际医疗服务有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

11、德成盛世（深圳）科技有限公司

名称	德成盛世（深圳）科技有限公司		
成立日期	2016 年 2 月 18 日		
住所	深圳市福田区华强北街道宝华大厦 A828		
注册资本	10.00 万元		
控股股东	周昭立		
实际控制人	周昭立		
经营范围	一般经营项目是：电子产品的技术开发、批发、零售；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务；黄金制品的销售；贵金属制品的销售。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：二类医疗器械的销售。		
主营业务	电子产品销售、进出口，各种原材料对外采购及销售。		
开始合作时间	2020 年		
报告期持续交易情况	自 2020 年起开始交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	周昭立	10.00	100.00

注：上述德成盛世（深圳）科技有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

12、广州市桐晖药业有限公司

名称	广州市桐晖药业有限公司

成立日期	1999 年 12 月 28 日
住所	广州高新技术产业开发区科学城科汇二街 3 号 401 房、501 房
注册资本	1,000 万元
控股股东	张彤丽
实际控制人	张彤丽
经营范围	市场调研服务;商品信息咨询服务;饲料批发;商品批发贸易（许可审批类商品除外）;房屋租赁;饲料添加剂批发;信息技术咨询服务;分离技术开发、技术服务;生物技术开发服务;生命工程项目开发;养生学的研究开发及技术转让;健康科学项目研究、开发;干细胞技术的研究、开发;生物医疗技术研究;中西医结合临床功效的技术研究;自有房地产经营活动;贸易代理;有机肥料及微生物肥料制造;生物技术推广服务;药品研发;化工产品批发（危险化学品除外）;生物技术咨询、交流服务;生物技术转让服务;基因药物研发;非许可类医疗器械经营;货物进出口（专营专控商品除外）;有机化学原料制造（监控化学品、危险化学品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）;技术进出口;干细胞药物研发;食品添加剂批发;医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）;仪器仪表批发;实验分析仪器制造;通用和专用仪器仪表的元件、器件制造;谷物、豆及薯类批发;林业产品批发;消毒用品销售（涉及许可经营的项目除外）;中药材批发（除国家禁止经营外的中药材；仅限清平中药材专业市场）;香精及香料批发;化学试剂和助剂销售（监控化学品、危险化学品除外）;涂料批发;工业盐、盐卤及盐化工产品销售（监控化学品、危险化学品除外）;电气设备批发;金属制品批发;通用机械设备销售;电气机械设备销售;办公设备批发;电子元器件批发;电子产品批发;环保设备批发;安全技术防范产品批发;专用设备销售;销售洗涤设备;光伏设备及元器件销售;光伏逆变器销售;通风设备销售;智能穿戴设备的销售;3D 扫描及打印设备的销售;增材制造及激光制造设备的销售;量子产品的销售（许可审批类商品除外）;人工智能硬件销售;物联网设备销售;电工器材的批发;电工金具的销售;互联网商品销售（许可审批类商品除外）;销售本公司生产的产品（国家法律法规禁止经营的项目除外；涉及许可经营的产品需取得许可证后方可经营）;机器人销售;植物提取物原料的销售（不含许可经营项目，法律法规禁止经营的项目不得经营）;生物诊断试剂及试剂盒的销售（不含许可审批项目）;生物产品的销售（不含许可经营项目）;包装专用设备销售;电子元器件零售;电子产品零售;计量器具零售;电气设备零售;通用机械设备零售;机械配件零售;化工产品零售（危险化学品除外）;互联网商品零售（许可审批类商品除外）;劳动防护用品批发;劳动防护用品零售;中成药、中药饮片批发;中药饮片零售;西药批发;兽用药品销售;中药材批发;药品零售;许可类医疗器械经营;保健食品批发(具体经营项目以《食品经营许可证》为准);散装食品批发;食品经营管理;预包装食品批发;医疗诊断、监护及治疗设备零售;种子批发;特殊医学用途配方食品的销售;化学药制剂、生物制品（含疫苗）批发;生物制品（不

	含疫苗）批发;中药材批发（收购）;互联网药品交易服务;血液制品经营;医疗诊断、监护及治疗设备批发;放射性药品批发;干细胞工程系列产品的销售;干细胞系列技术工程产品的销售;细胞制剂及相关产品的销售;非药品类易制毒化学品销售;放射性药品零售		
主营业务	经营范围内原料药及参比制剂的销售。		
开始合作时间	2017 年		
报告期持续交易情况	自 2019 年起持续存在交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	张彤丽	510.00	51.00
	江西桐熙医药科技有限公司	490.00	49.00

注：上述广州市桐晖药业有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

13、烟台鲁银药业有限公司

名称	烟台鲁银药业有限公司		
成立日期	1993 年 12 月 20 日		
住所	山东省烟台市白石路 102 号		
注册资本	13,207.40 万元		
控股股东	烟台环山药业科技有限公司		
实际控制人	王军		
经营范围	许可项目：药品生产；消毒剂生产（不含危险化学品）；第二类医疗器械生产；货物进出口；药品进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：药品委托生产；非居住房地产租赁；第二类医疗器械销售；医学研究和试验发展；中草药收购；医用包装材料制造；中药提取物生产；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
主营业务	药品、医疗器械的生产销售。		
开始合作时间	2016 年		
报告期持续交易情况	报告期内持续存在交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**

	烟台环山药业科技有限公司	13,207.40	100.00

注：上述烟台鲁银药业有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

14、亳州市慈济堂中药饮片有限公司

名称	亳州市慈济堂中药饮片有限公司		
成立日期	2004 年 6 月 14 日		
住所	安徽省亳州市谯城区十八里工业区		
注册资本	1,000 万元		
控股股东	杨延峰		
实际控制人	杨延峰		
经营范围	食品生产；中药饮片（含毒性饮片，净制、切制、炒制、炙制、蒸制、煅制）。自营和代理各类商品和技术的进出口业务、（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）、农副产品收购（涉及许可凭许可证经营）。中药材（系未经炮制及药品标准或者炮制规范允许加工的中药材）和农副产品购销。预包装食品批发兼零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
主营业务	中药饮片的生产及销售。		
开始合作时间	2019 年		
报告期持续交易情况	自 2019 年起持续存在交易		
未来交易持续性	预计未来将持续交易		
公司是否对其存在重大依赖	否		
股权结构	**股东姓名**	**认缴出资额（万元）**	**持股比例（%）**
	杨延峰	600.00	60.00
	杨廷跃	400.00	40.00

注：上述亳州市慈济堂中药饮片有限公司的股权结构、控股股东、实际控制人信息系根据国家企业信用信息公示系统、企查查网站披露信息确认。

公司、公司控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其控制或担任董事、高级管理人员的其他企业或组织、公司关键经办人员与公司各期的主要自产产品供应商之间不存在代公司支付成本费用或其他利益输送情形，不存在因代公司支付成本费用或其他利益输送产生的资金往来。

附件 13 “注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同的具体情况

（一）“注射用多西他赛聚合物胶束”技术转让合同履行情况

发行人子公司山东华铂凯盛已于 2018 年完成了《项目转让合同书》约定的转让内容：

1、2018 年当年，山东华铂凯盛将注射用多西他赛聚合物胶束项目临床批件、制剂研究资料、专利等相关知识产权等移交并转让给上海凯茂，双方签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目文件交接单》予以确认。

2、截至 2018 年末，发行人已根据合同约定，指导上海凯茂完成车间改造并在其车间完成了三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与临床申报数据具有良好的一致性，符合第一笔里程碑金 500 万元的付款条件，双方签署了《项目确认函》予以确认。

就发行人子公司华铂凯盛与上海凯茂生物医药有限公司签订的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权签订技术转让合同中约定的义务，发行人的履行情况如下：

1、山东华铂凯盛已经提供了一份正式的专利不侵权证明（附专利分析）给甲方，确保专利技术不侵权。

2、山东华铂凯盛按照国家药品监督管理局的要求建立了严格的药品研发质量管理体系，可以确保本次转让的临床前的药学研究、制剂处方、工艺、和非临床等研究的数据真实、完整、有效、可靠、合规、可追溯。

3、2018 年，根据山东华铂凯盛与上海凯茂共同确认的《注射用多西他赛聚合物胶束项目文件交接清单》，山东华铂凯盛已经将注射用多西他赛聚合物胶束临床批件、制剂研究资料、相关知识产权、涉及的其他有形资产和无形资产等进行转让交接并经上海凯茂确认。

4、根据 2018 年 12 月山东华铂凯盛与上海凯茂签署的注射用多西他赛项目确认函，山东华铂凯盛已指导上海凯茂完成车间改造，并指导上海凯茂在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与山东华铂凯盛临床申报数据具有良好的一致性。其中无偿提供工艺放大验证 3 批产品生产用辅料“聚乙二醇单甲醚-聚（D,L-乳酸）”，

并制备出临床试验所需合格样品。

5、山东华铂凯盛将根据上海凯茂的要求完成临床批件“审批结论”中要求完成的相关研究及资料。

6、未来在上海凯茂申报生产的现场核查以及原始记录核查时，山东华铂凯盛将积极配合，保证现场核查所需的由山东华铂凯盛负责的研究阶段相关研究资料的真实性和协助上海凯茂通过现场核查。

综上，发行人已完成了《项目转让合同书》约定的转让内容及基本完成应尽义务。根据合同约定，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用，因此，该药品后续包括临床试验、生产批文申报、及生产批文申报涉及的现场核查等主要的责任方为上海凯茂，发行人后续的义务主要是根据上海凯茂在项目推进相关环节中提供其需要发行人获取临床批件前研究涉及的研究资料及相关技术指导，需要支出的成本费用根据实际情况发生，预计较低，发行人具备相关的履约能力和研发实力。

根据山东华铂凯盛与上海凯茂签署的《项目转让合同书》，涉及发行人需要承担的违约责任主要有：

1、由于山东华铂凯盛原因或项目本身原因未达到临床预期结果导致本合同终止或不能取得生产批件，停止支付当期及后续“里程碑付款”。上海凯茂承担本项目的保密义务，不得将本项目申报资料、本项目的相关技术向任何第三方或公共媒体提供或发布。由于上海凯茂原因导致本合同终止或不能取得生产批件，山东华铂凯盛不需返还上海凯茂已支付的费用，双方协商解决。

2、如果在三批放大工艺验证批的稳定性数据支持 24 个月的申报要求，例如相同考察条件和时间点某些检测项目不合格（包括但不限于：含量、有关物质、包封率等关键指标）导致制剂有效期缩短（预期是 2~8℃ 24 个月），或者稳定性数据有明显异常导致稳定性试验终止，必须重新做三批放大工艺验证批进行稳定性考察，重新进行三批放大工艺验证所发生的费用应由山东华铂凯盛承担。

3、由于国家药政政策调整等不可抗拒外力等因素，导致本项目无法取得生产批件或无法继续开展研究，本合同自行终止，双方均无需承担违约责任，上海凯茂不需支付剩余部分的合同款项，已支付给山东华铂凯盛的款项不予退回。

4、山东华铂凯盛在上海凯茂场地进行工艺技术交接，由于生产场地及设备的改变工艺技术操作规范需要进行调试适应，山东华铂凯盛应准备足够的原材料

允许最多 2 批可能的失败批次，超过 2 批以上的失败批次由山东华铂凯盛负责承担原材料费用，最后合格产品的质量应达到 CFDA 申报临床注册的标准。

山东华铂凯盛已向上海凯茂完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证及相关工艺技术交接，与山东华铂凯盛临床申报数据具有良好的一致性；由于国家药政政策调整等不可抗拒外力等因素，或由于山东华铂凯盛原因或项目本身原因未达到临床预期结果导致本合同终止或不能取得生产批件的，均不需返还上海凯茂已支付的费用，发行人所承担相关违约责任的风险较小。

（二）“注射用多西他赛聚合物胶束”项目进展情况

1、“注射用多西他赛聚合物胶束”的研发过程

山东华铂凯盛将注射用多西他赛聚合物胶束作为纳米聚合物胶束开发平台第一个产品重点开发，于 2015 年 10 月开始注射用多西他赛聚合物胶束项目的研发立项与方案讨论，并经小试、中试、安全性评价，于 2018 年 3 月 2 日取得临床试验批件，并于 2018 年 4 月与复星医药控股子公司上海凯茂签署了转让合作协议。具体研发过程如下：

时间	项目研究阶段	备注
2015.10	项目立项批准时间	查阅资料，包括：专利情况、该品种其他上市剂型、肿瘤病发病情况、该品种在肿瘤病应用情况、市场销售情况等
	分类调研	
	方案讨论及确定	
2015.10.31	小试物料采购	
2015.10-2016.01	小试时间段	辅料和制剂的处方工艺路线筛选、处方工艺确定、通过 3 批小试确定处方工艺重现。同时筛选、优化各项指标的检测方法。
2016.03-2016.10	中试时间段	用中试设备生产辅料和制剂，辅料达到 kg 级，制剂达到上千支，连续生产 3 批以上，确认工艺成熟稳定，适合生产要求。同时完成质量标准各种检测方法的方法学验证。
2017.3-2017.07	安全性评价（动物）	在动物身上进行安全性研究，包括：药效学研究，一般急性慢性毒性研究，病理组织学研究，生殖毒性试验，遗传毒性研究，安全药理学研究等
2017.07	申请申报临床批件	取得山东省食品药品监督管理局出具的药品注册申请受理通知书（申报阶段：临床）
2017.07-2018.02	审评	国家药品监督管理局评审
2018.03.02	取得临床批件	收到国家食品药品监督管局总局出具的临床研究批件（批件号：2018L02187）
2018.04.08	与上海凯茂签署《注射用多西他赛	--

时间	项目研究阶段	备注
	聚合物胶束项目转让合同书》	

2、“注射用多西他赛聚合物胶束”研发所处阶段

2018 年 3 月，山东华铂凯盛自主研究的注射用多西他赛聚合物胶束 （化药 2.2 类）取得了临床研究批件（批件号：2018L02187）。2018 年 4 月，山东华铂凯盛与上海凯茂签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》，山东华铂凯盛将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，上海凯茂负责产品后续临床开发、生产批文的申报、产品生产及销售，并承担相关环节的费用。

上海凯茂于 2018 年年底前完成了注射用多西他赛聚合物胶束临床研究机构的遴选和临床试验方案的设计工作（试验方案编号 P-RD(CL)-2018-001），于 2019 年 3 月在北京肿瘤医院正式开展 I 期临床研究（临床登记号 CTR20190525），评价注射用多西他赛聚合物胶束的安全性、耐受性和药代动力学特征。

本次 I 期临床研究分为 Ia 期和 Ib 期，Ia 期是递增研究阶段，考察单剂量药物爬坡，从低剂量到高剂量给药，考察出受试者对多西他赛胶束的最大耐受剂量。Ib 期是剂量扩展阶段，对照临床研究，比较多西他赛胶束高剂量组、低剂量组与参比制剂泰索帝（75mg/m^2）治疗局部复发或转移患者的有效性和安全性。上海凯茂已于 2020 年 11 月完成了 Ia 期临床研究，Ib 期临床研究已于 2020 年 12 月由北京肿瘤医院牵头开展。

（三）转让价格的确定依据、转让价格的公允性、交易的商业合理性

1、转让价格的确定是长期谈判的结果

2015 年，发行人注射用多西他赛聚合物胶束项目研发立项时，国内尚无企业取得注射用多西他赛聚合物胶束国产药品注册批件，技术研发难度大。同时，注射用多西他赛聚合物胶束属于（化药 2.2 类）改良型新药，其取得临床试验批件后，在三期临床试验期间预计需要投入金额较大的临床试验费用，且研发周期较长。发行人将注射用多西他赛聚合物胶束作为发行人重点研发项目的同时，综合考虑发行人当时的发展阶段、资金实力及未来三年的研发投入规划等因素，在取得临床试验批件前的研究开发过程中，发行人一直有意寻求有雄厚实力的合作伙伴以顺利推进后续的临床试验研究和市场开拓。2017 年 4 月，发行人开始寻

求意向合作方，经过长期谈判，2018 年 4 月 8 日，山东华铂凯盛与上海凯茂达成合作意向并签署了《项目转让合同书》。

2、采用“首期款+里程碑款+销售提成”的支付方式符合行业惯例

新药研发难度较大，推出新药的平均时间较长。随着研发进程的推进，各阶段新药成果估值也有所不同。同时，新药成果交易模式正在从一次性交易向更复杂多样的条款模式转变：在早期，国内药企多采取一次买断和转让的模式获取成果，包括临床前及后续阶段；近年来，药企开始更多的采取国际通行的交易模式：首付+里程碑+未来销售提成。

2016 年，全球前十大医药“首付+里程碑+未来销售提成”合作模式交易案例参见如下：

单位：百万美元

月份	许可公司	合作公司	交易要点	预付款	里程碑款
4 月	Heptares	Allergan	用于阿尔茨海默病的毒蕈碱小分子药物	125	3215
2 月	BMS	ViiV	HIV	317	2768
12 月	Merus	Incyte	用于癌症的双抗	120	2800
9 月	再生元	Teva	REGN475，抗 NGF 止痛药	250	2360
7 月	Jounce	新基	JIX-2011，用于癌症的 ICOS 抗体	225	2300
6 月	Xencor	Novartis	用于癌症的双抗	150	2410
3 月	DiCE	赛诺菲	DNA 指导的小分子合成技术	50	2208
5 月	Selecta	Spark	合成疫苗颗粒平台，用于基因治疗	15	2150
5 月	宾夕法尼亚大学	Bicgen	基因治疗平台基因编辑技术	20	1980
1 月	Seres	雀巢	微生物疗法，用于难辨梭状芽孢杆菌感染以及 IBD	120	1780

资料来源：《全球视野中国创新—中国创新药品种梳理与估值讨论-创新药行业深度报告系列之三》，兴业证券，2018 年 2 月 11 日。

近年以来，我国药品交易模式也逐步国际趋同，开始采用“首期款+里程碑款+销售提成”的模式进行交易。相关案例如下：

公司简称	证券代码	技术转让（授权许可）内容	交易模式
康辰药业	603590	采用“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”模式向北京九龙博爱创业投资中心（有限合伙）转让中药 5 类新药金草片相关的专利权及专利申请权、临床研究批件和全部技术资料，其中首期付款 1,960 万元，里程碑付款 7,840 万元，金草片产品上市后的 10 年内按照产品年度销售额的 2.5%/年向	首期付款+里程碑+未来销售提成

公司简称	证券代码	技术转让（授权许可）内容	交易模式
		公司支付销售提成，金草片上市满 10 年后公司不再收取销售提成。	
万泰生物	603392	公司子公司万泰沧海与国际顶尖疫苗企业葛兰素史克（GSK）签署合作开发协议，GSK 将向公司支付共计 1.34 亿欧元里程碑款（约合 10 亿元人民币），用公司的宫颈癌疫苗抗原技术开发新型宫颈癌疫苗，并同公司分享国际市场销售收入。作为万泰沧海在合作开发协议中授予 GSK 各项专利和专有技术许可使用的报酬，GSK 应在首次发生向第三方出售该款合作研发疫苗并产生净销售额至期限届满的过程中，每个日历季向万泰沧海支付 GSK 销售疫苗的国家及地区范围内所发生的疫苗净销售额 7%作为许可费。	专利许可费+里程碑收入+销售分成
顺天医药生技股份有限公司	-	顺天医药生技股份有限公司（以下简称“顺天医药”）采用向上海医药集团股份有限公司（以下简称“上海医药”）授权其拥有的 LT3001 相关的中国大陆区域内的专利和专有技术。上海医药将在合作协议生效后向顺天医药支付首付款人民币 3,500 万，全球第一位III期病人入组后支付 3,000 万，完成全球III期临床报告产出并达到临床终点后支付 1,500 万，在取得药品注册批件后支付 1.8 亿，合计支付金额最高达人民币 2.6 亿元。在 LT3001 于中国大陆区域上市后，上海医药将于该产品年净销售额达到5亿元人民币后向顺天医药支付合计不超过人民币 2,800 万的销售里程碑款项。此外，针对中国大陆区域内 LT3001 的年净销售额，上海医药将向顺天医药按约定支付最高不超过 12%的销售提成费。同时，根据协议约定，上海医药可依据开发进度获得 3-10%的海外收入权益。	首期付款+里程碑+未来销售提成
君实生物	688180	君实生物与礼来制药将合作研发及商业化 JS016。同时，礼来制药将被授予在大中华地区（包括中国大陆、香港地区、澳门地区及台湾地区）外对 JS016 开展研发活动、生产和销售的独占许可。礼来制药将向公司支付 1,000 万美元首付款，并在每一个 JS016（单用或组合）实现规定的里程碑事件后，向公司支付最高 2.45 亿美元的里程碑款，外加该产品销售净额两位数百分比的销售分成。	首期付款+里程碑付款+销售分成

山东华铂凯盛最终与上海凯茂达成技术转让合作协议，系发行人慎重选择，双方长期洽谈、沟通的结果，转让作价是基于双方商业谈判并协商一致的结果，且定价模式符合行业惯例，交易作价具备公允性。

2015 年，发行人注射用多西他赛聚合物胶束项目研发立项时，国内尚无企业取得注射用多西他赛聚合物胶束国产药品注册批件，技术研发难度大。2018 年 3 月发行人取得了国内第一张注射用多西他赛聚合物胶束临床批件，该临床批件具备一定的价值。发行人与上海凯茂经历了前期接洽和初步意向谈判、实验室尽调和核查、复星集团董事会开会商讨与谈判、合同签署等阶段。2017 年 9 月，上海凯茂开展实验室尽调和核查前双方签署了保密协议；2017 年 12 月，双方就

具体合作模式及主要商务条款等基本达成了一致，签署了合作意向书，并计划在取得注射用多西他赛聚合物胶束的临床试验批件后启动正式协议签署的相关内部审批流程。该技术转让事项的达成是经过双方长期的商业谈判达成，以行业惯例的形式及公允的价格进行，具备商业合理性。

（四）收入确认方法及确认时点、报告期内收入确认情况

针对医药技术转让业务，合同中明确了发行人在一段时间内应承担的履约义务，发行人在首付款收入确定阶段以该阶段义务履行完毕即将相关技术资料移交客户时确认收入，在里程碑阶段以在达到每一个里程碑条件并取得收款权利时确认收入，关键依据为客户出具的已达到相应里程碑节点的确认函。

根据合同约定，①首期付款：上海凯茂应在本合同签订并生效后向山东华铂凯盛支付首付款 1,500 万元，当上海凯茂首期付款到位（按上海凯茂汇款凭证日期）后 15 个工作日内，山东华铂凯盛负责开始办理将所持有的相关知识产权和实验数据向上海凯茂的转移、交接工作，并在上海凯茂首期付款到位的 20 个工作日内，向国家知识产权局提交专利权人的转让申请，将与该项目相关的专利权人变更为上海凯茂；②首笔里程碑款项：乙方指导甲方完成车间改造，并指导甲方在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与乙方临床申报数据具有良好的一致性后，甲方在 15 个工作日内付款 500 万元给乙方。上海凯茂已向山东华铂凯盛支付上述款项。

2018 年 4 月，山东华铂凯盛与上海凯茂明确合作关系并签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》。2018 年当年，山东华铂凯盛将注射用多西他赛聚合物胶束项目临床批件、制剂研究资料、相关知识产权等移交并转让给上海凯茂，双方签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目文件交接单》予以确认。

截至 2018 年末，发行人已根据合同约定，指导上海凯茂完成车间改造并在其车间完成了三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与临床申报数据具有良好的一致性，符合第一笔里程碑金 500 万元的付款条件，双方签署了《项目确认函》予以确认。

综上，发行人 2018 年度已满足首期付款 1,500 万元及首笔里程碑款项 500 万元确认的收入确认条件，合计确认技术转让收入 2,000 万元。

2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月，发行人未达到合同约定的里程碑节点，未确认技术转让收入。

（五）在新收入准则下所识别的各单项履约义务的满足情况

根据新收入准则中单项履约义务的定义，根据《项目转让合同书》的相关条款识别出以下单项履约义务：

单项履约义务 1：当上海凯茂首期付款到位（按上海凯茂汇款凭证日期）后 15 个工作日内，山东华铂凯盛负责开始办理将所持有的相关知识产权和实验数据向上海凯茂的转移、交接工作，并在上海凯茂首期付款到位的 20 个工作日内，向国家知识产权局提交专利权人的转让申请，将与该项目相关的专利权人变更为上海凯茂，即将该项目的知识产权转让给上海凯茂。

单项履约义务 2：山东华铂凯盛指导上海凯茂完成车间改造，并指导上海凯茂在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与山东华铂凯盛临床申报数据具有良好的一致性；

单项履约义务 3：申报药品注册批件阶段，山东华铂凯盛负责完成临床批件“审批结论”中要求完成的相关研究及资料，并承担相关费用；配合上海凯茂申报生产的现场核查以及原始记录核查，并保证山东华铂凯盛研究资料的真实性和现场核查的通过。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十一条的规定，对上述各项履约义务属于在某一时段还是某一时点履行的判断过程如下：

准则要求某一时段内履行的履约义务标准	项目转让合同书条款	是否满足某一时段内履行的履约义务
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	注射用多西他赛聚合物胶束项目为山东华铂凯盛自主研发，在各履约义务未完成时，上海凯茂无法通过其他手段或其他第三方消耗所带来的经济利益	单项履约义务 1-3 均不满足
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	单项履约义务 1、单项履约义务 3 不适用，单项履约义务 2 中公司具有指导改造和三批放大生产验证的义务，上海凯茂需依赖于公司的专业意见，改造过程主要由公司控制	单项履约义务 1-3 均不满足
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收	根据《项目转让合同书》约定，未就履约过程中山东华铂凯盛是否有权就已完成的履约部分收取款项做出约定	单项履约义务 1-3 均不满足

准则要求某一时段内履行的履约义务标准	项目转让合同书条款	是否满足某一时段内履行的履约义务
取款项		

综上，针对医药技术转让业务，合同中明确了发行人应承担的各履约义务，但不满足某一时段履约义务的标准，相关履约义务均属于某一时点履行。

根据合同约定，①首期付款：上海凯茂应在本合同签订并生效后向山东华铂凯盛支付首付款 1,500 万元；②首笔里程碑款项：乙方指导甲方完成车间改造，并指导甲方在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与乙方临床申报数据具有良好的一致性后，甲方在 15 个工作日内付款 500 万元给乙方。上海凯茂已向山东华铂凯盛支付上述款项。

2018 年 4 月，山东华铂凯盛与上海凯茂明确合作关系并签署了注射用多西他赛聚合物胶束《项目转让合同书》。2018 年当年，山东华铂凯盛将与注射用多西他赛聚合物胶束项目临床批件、制剂研究资料、相关知识产权等移交并转让给上海凯茂，双方签署了《注射用多西他赛聚合物胶束项目文件交接单》予以确认，同时 2018 年 8 月相关专利“制备极窄范围的 8 至 35nm 粒径的含紫杉烷的两亲嵌段共聚物胶束组合物的方法”的专利权人已变更为上海凯茂。同年，公司已指导上海凯茂在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与山东华铂凯盛临床申报数据具有良好的一致性，双方签署了《项目确认函》予以确认。2018 年，《项目转让合同书》单项履约义务 1 和单项履约业务 2 均已完成。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合发行人的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务 1、2 时的实际情况
（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；	根据合同约定，发行人取得了首付款及第一阶段里程碑款的收款权利，符合条件（1）
（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；	发行人已将相关技术资料移交给客户，并将专利所有权转让给客户，客户已实际占有相关资料并取得相关专利的法定所有权，符合条件（2）和（3）
（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；	

（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；	客户承担后续研发的费用以及失败风险，公司不再承担其余风险，符合条件（4）
（5）客户已接受该商品；	客户已实际接收相关技术资料，且已成为相关专利的专利权人，符合条件（5）
（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	—

综上，发行人在单项履约义务 1、2 完成时，客户已取得相关商品控制权，发行人于 2018 年确认收入符合《企业会计准则》的规定。

在《项目转让合同书》中，发行人与上海凯茂约定了产品在临床开发周期内转让给第三方时的收益处理情况（即“项目转让收益”）：“如果产品在临床开发周期内转让第三方，则需要双方协商并共同确认转让价格，共同签署转让合同。对于项目转让收益（项目转让收入—甲方（即上海凯茂）已经支付乙方（即山东华铂凯盛）价格—乙方研发投入成本—甲方临床开发投入），双方约定按照 5:5 的比例进行分配”（以下简称“项目再转让条款”）。根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南，“……企业有权收取的对价金额，将根据一项或多项或有事项的发生有所不同的情况，也属于可变对价的情形。”将上述《项目转让合同书》约定的产品在临床开发周期内转让给第三方时的收益处理情况确认为可变对价。

对于项目再转让条款，由于在签署《项目转让合同书》之后，该项目是否会由上海凯茂转让给第三方，以及转让价款等事项均属于或有事项，相关对价金额属于可变对价。因为无论这个事项是否发生，或者说未来需要转让时，对于单项履约义务 1 和单项履约义务 2，控制权已实现转移，资料交接、专利转让、批件转让，从法律意义和知识产权使用方面，上海凯茂均已经掌握一种多西他赛聚合物胶束的制备方法，上海凯茂主导相关项目的使用，是继续研发还是另行转让，取决于上海凯茂的控制。只是在上海凯茂转让相关研究成果时需要与山东华铂凯盛协商，对应山东华铂凯盛分得一定的价款，是对合同约定后续的里程碑和分成的补偿，是发行人基于可变对价的自我保护措施而对上海凯茂的部分约束和限制条款，并不影响上海凯茂对相关技术的法定所有权和实质控制权。

因此，项目再转让条款不影响 2018 年单项履约义务 1 和单项履约义务 2 完成时客户是否取得商品控制权的判断，该条款的实质是合同的可变对价。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，在

确定交易价格时，企业应当考虑可变对价的影响，合同中存在可变对价的，企业应当对计入交易价格的可变对价进行估计，但计入交易价格的可变对价金额还应该满足限制条件，即包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时，累计已确认的收入极可能不会发生重大转回的金额。在《项目转让合同书》中，发行人未来可能收取的项目转让收益属于可变对价，其金额极易受到是否将项目另行转让及最终转让价格的影响，而这是超出发行人独立影响范围之外的因素，且发行人在确定未来可能获取的项目转让收益方面并不具有预测价值。因此，在合同开始日，发行人无法对其能够收取的项目转让收益进行估计，若将估计的项目转让收益计入交易价格，将不满足“累计已确认的收入金额极可能不会发生重大转回”的要求，故而在 2018 年确认收入时无需计入该可变对价。

根据康辰药业（603590.SH）公开披露的资料，其 2018 年签署的“金草片”技术转让合同中也包含受让方后续转让技术成果的收入分配条款：“在北京九龙（受让方）付清合同约定总技术服务费之前，如北京九龙向其他第三方转让金草片项目，北京九龙须事先征得康辰药业同意，并应将超出协议约定技术服务费总额的转让所得之 30%支付给康辰药业”康辰药业在签署技术转让合同的当年确认了收入：首付款和第二笔技术转让费共计 4,900 万元。

综上，发行人在 2018 年完成单项履约义务 1 和单项履约义务 2 并确认收入时，客户已取得商品的控制权，满足某一时点履行履约义务的收入确认条件，《项目转让合同书》中关于项目转让收益的约定属于合同的可变对价，不会影响客户取得控制权的判断。

（六）公司转让该技术而非自主开发、销售的原因及商业合理性

多西他赛注射液是一种抗肿瘤和免疫调节剂，适应症包括肺癌、乳腺癌、胃癌、胰腺癌、前列腺癌等实体瘤。截至目前，于全球上市的多西他赛普通制剂药品主要有 TAXOTERE、DOCETAXEL INRB 等，于中国境内上市的多西他赛普通制剂药品主要有泰素帝、艾素、多帕菲等；尚无多西他赛特殊制剂药品上市。

多西他赛是一种半合成的新一代紫杉烷类抗肿瘤药物，水溶性差，目前市场销售的多西他赛注射液中均加入吐温-80 作为增溶剂，容易引起过敏等严重的不良反应，且多西他赛的组织分布选择性差，会导致全身毒性。注射用多西他赛聚合物胶束属于多西他赛注射液的改良型新药（化药 2.2 类），与多西他赛注射液

相比具有组织被动靶向性及增效减毒作用，同时具有更好的临床使用安全性。因此，注射用多西他赛聚合物胶束潜在市场价值高。

2015 年，公司注射用多西他赛聚合物胶束项目研发立项时，国内尚无企业取得注射用多西他赛聚合物胶束国产药品注册批件，技术研发难度大。2018 年 3 月公司取得了国内第一张注射用多西他赛聚合物胶束临床批件。同时，注射用多西他赛聚合物胶束属于（化药 2.2 类）改良型新药，其取得临床试验批件后，在后期临床试验期间预计需要投入较大的临床试验费用，且预计研发周期较长。

公司将注射用多西他赛聚合物胶束作为发行人重点研发项目的同时，结合公司当时的发展阶段、资金实力及未来三年的研发投入规划，综合考虑决定在取得临床试验批件后，采用国际通行的合作模式即“首期付款+里程碑付款+未来销售提成”，降低研发风险并获得良好的经济效益。根据发行人与上海凯茂签订的《项目转让合同书》，随着上海凯茂顺利完成注射用多西他赛聚合物胶束的临床试验，获取药品批件及上市销售，公司未来将根据合同约定的进度获取可观的回报。综上，发行人转让该技术而非自主开发具备商业合理性。

（七）是否存在潜在知识产权争议纠纷

根据发行人与上海凯茂签署的《注射用多西他赛聚合物胶束项目转让合同书》，“具体标的如下：1、化药注册分类 2.2，注射用多西他赛聚合物胶束临床批件及相关知识产权的独家转让……”；“转让及合作的范围及本合同所述相关事项均约定为中国大陆，转让形式为独家”；“甲方（即上海凯茂）在接收注射用多西他赛聚合物胶束工艺后，甲方不可以采用该聚合物胶束技术开发其他紫衫烷类药物的聚合物胶束制剂”；发行人系将其拥有的“注射用多西他赛聚合物胶束”于中国境内的临床批件及相关知识产权等独家转让给上海凯茂，且规定其不可以采用该聚合物胶束技术开发其他紫衫烷类药物（如紫杉醇等）的聚合物胶束制剂。相关约定不涉及发行人其他聚合物胶束的专利技术或技术成果，也并未对发行人开发其他聚合物胶束制剂作出限制。

目前，发行人的其他部分在研药品涉及的工艺技术与上述转让合同中的技术存在共同点。因发行人注射用多西他赛聚合物胶束项目的转让仅涉及该品中国境内的临床批件及相关知识产权，不涉及限制发行人自身继续使用相关转让技术的情形，因此不存在潜在知识产权争议纠纷。

同时，根据发行人与上海凯茂于 2018 年 6 月 6 日签署的《专利权转让合同》，鉴于“制备极窄范围的 8 至 35nm 粒径的含紫杉烷的两亲嵌段共聚物胶束组合物的方法”的转让，约定转让的种类和范围：

“1、根据本合同的条款及条件，转让方（即山东华铂凯盛）同意将上述专利技术的所有权转让给受让方（即上海凯茂）。

2、自本合同生效之日起，该专利技术的所有权转归受让方享有，但转让方有权在本合同约定的范围内继续无偿实施该专利。

3、为保证受让方有效拥有上述专利，转让方向受让方转让与实施所述专利权有关的“注射用多西他赛聚合物胶束制剂生产”的所有技术和秘密。”

上海凯茂保证：

“……

4、受让方保证且不可撤销的授权，上述专利权人变更为受让方后，转让方仍然有权继续无偿使用该专利，但仅可用于除注射用多西他赛聚合物胶束之外的其他项目（包括但不限于其他紫衫烷类）的研发和技术转让。

5、受让方保证，上述专利权人变更为受让方后，转让方在本合同约定的范围内使用该专利所研发的其他品种（包括但不限于其他紫衫烷类）而产生的一切权利及派生权力，包括但不限于所有权、知识产权、收益权、享受政府补贴等权利，均由转让方独自享有，受让方不得以任何形式影响、妨碍或损害转让方行使上述权利。

……”

综上，发行人可继续实施该专利技术用于除注射用多西他赛聚合物胶束之外的其他项目（包括但不限于其他紫杉烷类）的研发和转让，不存在潜在的知识产权争议纠纷。

（八）后续里程碑款收入及销售提成款获取的不确定性

1、发行人后续里程碑款收入获取的不确定性分析

2018 年，发行人已指导上海凯茂完成车间改造，并指导上海凯茂在其车间完成三批 5,000 瓶/批样品放大生产验证，全检合格、且影响因素（高温、高湿、光照 10 天）的试验结果与山东华铂凯盛临床申报数据具有良好的一致性，已触发第一笔里程碑金 500 万元的付款条件并实际收到该款项。

现阶段，该项目的 I 期临床试验正在有序推进，上海凯茂已于 2020 年 11 月完成了 Ia 期临床研究，Ib 期临床研究已于 2020 年 12 月由北京肿瘤医院牵头开展。基于发行人系第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的公司且最早进行临床试验公示；上海凯茂已完成临床 Ia 期试验，得到的临床试验效果符合预期，通过 Ia 临床试验获取的在药品的安全性、耐受性和药代动力学相关数据，显示了项目继续研究开发具备可行性，上海凯茂已于 2020 年 12 月开始 Ib 期临床研究，注射用多西他赛聚合物胶束项目截至目前已获取一定的进展。但是，由于药物研究的专业性、复杂性和长周期性，且后续里程碑款和销售提成款的获取需要满足一定的条件，款项的获取仍存在一定不确定性。

2、发行人后续销售提成款获取的不确定性分析

注射用多西他赛聚合物胶束产品上市后，发行人销售提成的获取主要取决于产品的销售规模以及产品在国内的上市次序。

就主要竞争对手的研发进度而言，国内已被药监局药品审评中心受理的注射用多西他赛聚合物胶束项目中，发行人系第一家取得临床试验批件的公司，正在开展临床试验的三家公司中，发行人的项目最早进行临床试验公示，且领先另外两家公司一年左右。就影响销售提成款的责任判定条件而言，目前未发生过归属于发行人责任的影响销售提成比例的情形。

综上，基于发行人系第一家取得注射用多西他赛聚合物胶束临床试验批件的公司且最早进行临床试验公示；上海凯茂已完成临床 Ia 期试验，得到的临床试验效果符合预期，通过 Ia 临床试验获取的在药品的安全性、耐受性和药代动力学相关数据，显示了项目继续研究开发具备可行性，上海凯茂已于 2020 年 12 月开始 Ib 期临床研究，注射用多西他赛聚合物胶束项目截至目前已获取一定的进展；并且基于复兴医药在抗肿瘤药物研发领域具有较强的临床试验能力，在药品的市场拓展方面，复星医药已形成与现有及拟上市产品配套的营销队伍；预计该项目后续的研发进展和推向市场销售将顺利进行。但是，由于药物研究的专业性、复杂性和长周期性，且后续里程碑款和销售提成款的获取需要满足一定的条件，款项的获取仍存在一定不确定性。

附件 14 募投项目的具体投资项目及金额

（一）生物技术药及新药研发项目的具体投资项目及金额

1、设备购置费用

本项目所购置设备主要用于生物药（雷珠单抗）研发课题及化学药（顺铂聚合物胶束）研发课题所需的各类试验、分析和办公设备，各类设备的购置费用明细如下：

（1）生物药（雷珠单抗）研发课题设备购置费用明细

设备类型	设备明细	设备数量（台）	小计（万元）
办公设备	办公电脑	6	1.80
	办公椅	8	0.08
	办公电脑	3	1.20
试验设备（生物药）	5L 发酵罐（4 联）	1	10.00
	液氮储罐	1	1.00
	液氮储罐	2	0.70
	超声波洗瓶机	1	10.00
	恒温气浴摇床	1	2.00
	恒温培养箱	1	0.80
	光学显微镜	1	8.00
	超净工作台	1	1.00
	高速冷冻离心机	1	22.00
	AKTA avant150	1	150.00
	电子分析天平	1	2.80
中试车间（生物药）	低压纯化设备	1	30.00
	层析柱 100mm	2	30.00
	光学显微镜	1	8.00
	超净工作台	1	1.00
	高速冷冻离心机	1	22.00
	超声波洗瓶机	1	10.00
	立式蒸汽灭菌锅	2	12.00
	脉动双扉蒸汽灭菌柜	1	15.00
	双扉干热灭菌柜	1	10.00

设备类型	设备明细	设备数量（台）	小计（万元）
	电子天平	1	1.60
	电子天平	1	4.70
	电子分析天平	1	2.10
	磁力搅拌器	1	0.60
	洗衣机	1	0.38
	100L 移动配液罐	3	4.50
	空压机（储气罐）	1	4.40
	低温冷水机	1	5.00
	纯水系统	1	28.00
	多效蒸馏水机	1	10.00
	全自动软化水系统	1	2.50
	纯蒸汽系统	1	20.00
	储水罐 3 套	1	7.00
	立式蒸汽灭菌锅	1	3.50
分析（生物药）	高效液相色谱仪	2	80.00
	紫外可见分光光度计	1	19.00
	电泳分析仪	1	9.60
	酶标仪	1	27.00
	电子分析天平	1	2.80
	不溶性微粒测定仪	1	3.50
	试管恒温仪	1	0.35
	便携式手套测漏仪	1	0.40
	集菌仪	1	2.00
	电导率仪	1	0.30
	倒置显微镜	1	1.80
	液氮生物容器	2	0.60
	台式低速自动平衡离心机	1	0.50
	超净工作台	1	1.00
	生物安全柜	1	2.00
	电热恒温培养箱	2	1.60
	生化培养箱	2	1.60

设备类型	设备明细	设备数量（台）	小计（万元）
	医用冷藏保存箱	3	3.30
	电热恒温鼓风干燥箱	1	0.50
	手提式压力蒸汽灭菌器	1	0.80
	脉动真空灭菌器	1	8.60
	立式压力蒸汽灭菌器	1	1.00
	琼脂糖水平电泳槽	1	0.40
	四垂直电泳槽	1	0.80
	电泳仪电源	1	0.50
	脱色摇床	1	0.20
	台式高速冷冻离心机	1	1.00
	水浴恒温振荡器	1	0.60
	生物电泳图像分析系统	1	12.00
	纯水机	1	2.00
	微波炉	1	0.04
	无油真空泵	1	0.80
	低温冷却液循环泵	1	0.80
	全自动无菌制冰机	1	0.80
	激光尘埃粒子计数器	1	6.00
	风量计	1	2.00
	转速计	1	0.30
	光照度计	1	0.10
	数字式噪音计	1	0.10
	数显温湿度表	10	0.05
	T32 有线温湿度验证仪	1	12.00
	无线温度验证仪	1	10.00
	0-150mm 数显游标卡尺	1	0.50
合计		-	**662.90**

（2）化学药（顺铂聚合物胶束）研发课题设备购置费用明细

设备类型	设备明细	设备数量（台）	小计（万元）
实验设备（化学合成）	全自动化学合成仪	1	50.00

设备类型	设备明细	设备数量	小计
		台	万元
	微反应器（套）	2	100.00
	微波反应器	1	10.00
	平行浓缩仪	1	10.00
	全自动蒸馏仪	1	15.00
	反应釜专用工艺过程恒温系统	1	30.00
	全自动层析系统（工业制备液相色谱系统）	1	50.00
	分子蒸馏仪	1	15.00
实验设备（化学制剂）	融变时限仪	1	1.00
	滴定仪	1	10.00
	洗瓶机	2	6.00
	红外光谱仪	1	15.00
	示差折光检测器	1	15.00
	CAD 检测器	1	30.00
	离子色谱仪	1	50.00
	桌上型冻干机	1	50.00
	高压微射流纳米均质机	1	50.00
	Labscale 小型切向流设备	1	10.00
	气相色谱/质谱联用仪	1	150.00
中试车间	智能型高速低温离心机	1	50.00
	喷雾干燥	1	60.00
	CogentM1 切向流设备	1	50.00
	PML/PA 膜材处理机	1	200.00
合计		-	**1,027.00**

2、软件购置费用

本项目拟投入 202.00 万元，购置用于生物药（雷珠单抗）研发课题及化学药（顺铂聚合物胶束）研发课题以及日常办公所需的各类软件，其购置费用明细如下：

使用主体	软件类型	软件明细	软件数量	小计
			个	万/年
雷珠单抗注射液	中试车间（生物药）	发酵控制软件	1	3.00
顺铂聚合物胶束	试验软件（化学药）	中国新药研发监测数据库	1	20.00
		Scifinder	1	28.00
	试验软件（化学药）	Derek＆Sarah	1	35.00
公共用软件	办公软件	项目管理软件	1	30.00
		云视频会议	1	20.00
		防入侵软件	1	6.00
		防护墙	1	5.00
	数据库软件	IMS 数据库	1	25.00
		Insight-China Pharma Data	1	30.00
合计		-	-	**202.00**

3、项目研发费用

本项目的研发费用构成主要为各课题项目人员的职工薪酬，其明细如下：

课题名称	具体指标	单位	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年
顺铂聚合物胶束研发课题	人员数量	人	16	21	26	28	28
	薪酬小计	万元	231.40	327.60	435.71	505.65	530.93
雷珠单抗注射液研发课题	人员数量	人	17	21	23	23	23
	薪酬小计	万元	120.00	157.50	176.40	185.22	194.48
人员数量合计		**人**	**33**	**42**	**49**	**51**	**51**
人员薪酬合计		**万元**	**351.40**	**485.10**	**612.11**	**690.87**	**725.41**

4、项目临床费用

（1）雷珠单抗注射液研发课题临床费用明细表

课题名称	研发阶段	阶段细分	费用明细（万元）
雷珠单抗注射液研发课题	临床试验 I 期	临床试验费用	960.00
		临床其他费用	60.00
	临床试验 III 期	临床试验费用	10,800.00
		临床其他费用	240.00
	获得生产批文	阶段费用	750.00

课题名称	研发阶段	阶段细分	费用明细（万元）
合计			**12,810.00**

（2）顺铂聚合物胶束研发课题临床费用明细表

课题名称	研发阶段	阶段细分	费用明细（万元）
顺铂聚合物胶束研发课题	IND 阶段	安全性评价	700.00
		其他费用	200.00
	临床试验 I 期	临床试验费用	600.00
		临床其他费用	100.00
	临床试验 II 期	临床试验费用	2,000.00
		临床其他费用	100.00
	临床试验 III 期	临床试验费用	6,000.00
		临床其他费用	100.00
合计			**9,800.00**

（二）业务网络及品牌建设项目的具体投资项目及金额

1、场地费用

本项目拟改造及新建运营网点累计 80 个，其中包括运营总部 1 个、省级运营中心 25 个、普通运营网点 54 个。场地费用主要包括场地租赁费用和场地装修费用。按照公司过往经验，运营总部租赁费用 150 万元，省级运营中心租赁费用 350.10 万元，普通运营网点租赁费用 405.60 万元，合计租赁费用 905.70 万元。同时，按照公司过往经验，运营总部装修费用 200 万元，省级运营中心装修费用 750 万元，普通运营网点装修费用 1,080 万元，合计装修费用 2,030 万元。

场地费用具体投资明细如下：

序号	类型	运营网点数量（个）		场地费用（万元）
		T+1 年	T+2 年	
1	运营总部	1	-	350.00
2	省级运营中心	25	-	1,100.10
3	普通运营网点	13	41	1,485.60
合计		**80**		**2,935.70**

2、设备购置费用

本项目拟购置设备主要为办公设备和服务器设备，其中运营总部设备购置费用为 1,182.26 万元，省级运营中心设备购置费用为 645.20 万元，普通运营网点设备购置费用为 414.88 万元，合计设备购置费用为 2,242.35 万元。具体设备购置设备的价格均是由公司根据采购目录内的供应商报价和供应商公开市场价格确定。具体设备购置费用明细如下：

运营网点类型	设备名称	拟购数量（台）	拟购单价（元/台）	总额（万元）
运营总部	数据中心出口交换机	2	530,000	106.00
	边界防火墙	2	2,266,920	453.38
	负载均衡	2	286,900	57.38
	云中心核心交换机	2	390,000	78.00
	云中心接入交换机	2	280,000	56.00
	云中心服务器平台	8	363,000	290.40
	云架构共享存储平台	1	850,000	85.00
	终端笔记本	22	6,999	15.40
	复印传真扫描一体机	5	2,649	1.32
	运营中心办公位	22	10,399	22.88
	直播设备	1	164,999	16.50
运营总部设备购置合计		**69**	**-**	**1,182.26**
省级运营中心	笔记本电脑	87	6,999	60.89
	办公桌	87	10,399	90.47
	移动电话	75	4,969	37.27
	复印传真扫描一体机	25	2,999	7.50
	样品柜	50	7,315	36.58
	直播设备	25	164,999	412.50
省级运营中心设备购置合计		**349**	**-**	**645.20**
普通运营网点	笔记本电脑	143	6,999	100.09
	办公桌	143	10,399	148.71
	移动电话	143	4,969	71.06
	复印传真扫描一体机	55	2,649	14.57
	样品柜	110	7,315	80.47
普通运营网点设备购置合计		**594**	**-**	**414.88**

运营网点类型	设备名称	拟购数量（台）	拟购单价（元/台）	总额（万元）
运营网络设备购置总计		**1,012**	**-**	**2,242.35**

3、软件购置费

本项目建设过程所需的软件设备主要为信息化管理软件。项目软件购置费明细表如下所示：

软件类型	软件名称	拟购品牌	拟购数量（点授权）	拟购单价（万元/点授权）	购置成本（万元）
ERP	SAP ECC	SAP	400	2.3	920.00
经销商数据采集系统 DIS	DIS 二次开发	SAP	1	220	220.00
云中心计算虚拟化管理平台	vCenter7.0	VMware	1	7.9	7.90
云中心计算虚拟化系统	vSphere7.0	VMware	16	4.5	72.00
合计					**1,219.90**

4、品牌宣传推广费

公司将通过本项目建设，利用企业宣传片、网络视频栏目广告、药店宣讲会、网络广告、户外广告、专业展会和专业刊物软文等方式进行品牌宣传与推广。

项目	具体指标	单位	T+1 年	T+2 年	T+3 年	合计
企业宣传片	年数量	条	1	1	-	2
	投放单价	万元/条	100	100	-	-
企业宣传片小计		**万元**	**100**	**100**	**-**	**200**
网络视频栏目广告	年数量	条	1	1	2	4
	投放单价	万元/次	300	300	300	-
网络视频栏目广告小计		**万元**	**300**	**300**	**600**	**1,200**
药店宣讲会	城市数量	个	50	50	50	150
	单个城市举办场次	场/年	2	6	10	18
	年数量	场	100	300	500	900
	投放单价	万元/场	0.5	0.5	0.5	-
药店宣讲会小计		**万元**	**50**	**150**	**250**	**450**
网络广告	平均单价	万元/条	100	100	100	-
	总投放数量	条/年	3	2	2	7
	投放成本	万元/年	300	200	200	-

项目	具体指标	单位	T+1 年	T+2 年	T+3 年	合计
网络广告小计		**万元**	**300**	**200**	**200**	**700**
电梯广告	城市数量	个	100	100	100	300
	单个城市电梯数量	个	1,000	1,000	1,000	-
	周数	周	1	1	1	-
	投放成本	万元/周/牌	0.02	0.02	0.02	-
电梯广告小计		**万元**	**2,000**	**2,000**	**2,000**	**6,000**
电视广告	费用标准	万元/分钟	0.15	0.15	0.15	-
	投放时长	分钟/年	10,000	10,000	10,000	30,000
	投放成本	万元/年	1,500	1,500	1,500	-
电视广告小计		**万元**	**1500**	**1500**	**1500**	**4500**
专业展会	城市数量	个	2	2	2	6
	单个城市举办场次	场/年	1	1	1	-
	年数量	场	2	2	2	6
	投放单价	万元/场	60	60	60	-
专业展会小计		**万元**	**120**	**120**	**120**	**360**
专业刊物软文	费用标准	万元/期	-	5	5	-
	总期数	期/年	-	20	20	-
	投放成本	万元/年	-	100	100	-
专业刊物软件小计		**万元**	**-**	**100**	**100**	**200**
基层医生培训	城市数量	个	50	50	50	150
	单个城市举办场次	场/年	1	1	1	-
	年数量	场	50	50	50	150
	投放单价	万元/场	5	5	5	-
基层医生培训小计		**万元**	**250**	**250**	**250**	**750**
学术研讨会	城市数量	个	5	5	5	15
	单个城市举办场次	场/年	1	1	1	-
	年数量	场	5	5	5	15
	投放单价	万元/场	30	30	30	-
学术研讨会小计		**万元**	**150**	**150**	**150**	**450**
品宣投资合计		**万元**	**4,770**	**4,870**	**5,170**	**14,810**

5、项目建设期人员费用

本项目建设中，运营总部将新增培训经理、产品经理、数据分析员等岗位人

员，省级运营中心将新增省级经理、城市经理、助理、OTC 代表等岗位人员，普通运营网点将新增区域经理、OTC 代表等岗位人员，人员数量将根据运营网点的实际需求确认项目人员数量。根据项目实施进度安排，各运营网点将在场地装修完毕后的一个季度内进行人员招聘与培训。因此，本项目募集资金仅考虑一个季度的建设期人员费用，总体人员费用为 906.75 万元。

6、项目预备费估算

项目预备费是针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用，基本预备费=（租赁费用+装修费用+设备购置费用+软件购置费用+品牌宣传推广费用+人员费用）×基本预备费率，根据公司《建设项目经济评价方法与参数》第三版指导标准，基本预备费率取 1%，本项目基本预备费 221.15 万元。