广州绿十字制药股份有限公司

Guangzhou Green Cross Pharmaceutical Co., Ltd.

（广州经济技术开发区蕉园路 2 号）

关于广州绿十字制药股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

（北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 2 座 27 层及 28 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 25 日出具了《关于广州绿十字制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010722 号）（以下简称“问询函”），中国国际金融股份有限公司作为保荐机构（主承销商）（以下简称“中金公司”、“保荐人”或“保荐机构”），与广州绿十字制药股份有限公司（以下简称“广州绿十字”或“发行人”或“公司”）、发行人律师北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、发行人审计机构大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函所列问题回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与《广州绿十字制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

问询函所列问题	**黑体、加粗**
对问题的回答	宋体

目 录

目 录 2
1. 关于创业板定位 3
2. 关于核心竞争力及行业政策 25
3. 关于控股股东、实际控制人 49
4. 关于对赌协议 53
5. 关于历史沿革 57
6. 关于股权激励 84
7. 关于关联方及关联交易 98
8. 关于同业竞争 121
9. 关于合规经营 129
10. 关于募投项目 137
11. 关于董事、高级管理人员变化 153
12. 关于母子公司业务分工 156
13. 关于业务重组 166
14. 关于营业收入及持续经营能力 181
15. 关于销售模式和主要客户 205
16. 关于采购和主要供应商 244
17. 关于主营业务成本 270
18. 关于毛利率 283
19. 关于销售费用 294
20. 关于研发费用 320
21. 关于管理费用 335
22. 关于存货 340
23. 关于应收账款 360
24. 关于非流动资产 379
25. 关于未弥补亏损 395
26. 关于财务规范性 398
27. 关于其他业务问题 408
28. 关于资金流水核查 419

1. 关于创业板定位

申报材料显示：

（1）报告期内发行人主要从事高端肠外营养制剂及多品类化学药品的研发、生产及销售。发行人核心技术主要为脂微球技术、治疗肝性脑病的复方氨基酸/肝性脑病患者用氨基酸等，来源于田边三菱授权、原研地产化、自主研发、受让取得等。发行人及其子公司拥有 32 项境内专利，4 项境外专利，其中发明专利 22 项。

（2）截至报告期末，发行人拥有研发人员 80 人，占发行人总人数的 13.96%。发行人核心技术人员 2 名，核心研发团队成员 6 名，均有其他药企任职经历。

（3）发行人围绕业务发展目标构建了复方氨基酸制剂、脂微球载药、缓控释制剂等技术平台，重点开发具有较高技术门槛和临床价值的高端制剂。

请发行人：

（1）说明来源于原研地产化的核心技术是否已自主掌握并独立享有相应知识产权，核心技术在发行人主要产品中的应用、相关技术的重要水平，核心技术与发行人知识产权的对应关系，核心技术是否已完整覆盖发行人的生产流程。

（2）结合田边三菱授权协议约定、转让交割情况，说明发行人非自主研发取得的核心技术的权属清晰性、稳定性，是否存在纠纷或权利瑕疵；说明对核心技术以及专利等无形资产采取的保密措施及执行情况，是否存在泄密情形。

（3）说明核心技术人员及核心研发团队成员入职发行人时间，与原工作单位是否签订竞业禁止协议，离职是否存在纠纷，是否会导致发行人出现知识产权纠纷或争议；结合核心技术人员参与核心技术及主要产品的研发情况、承担的相关研发任务及责任、历史工作经验及背景等，说明核心技术人员的认定标准。

（4）结合开发高端制剂的研发进展及其成果、获得的专业资质和重要奖项等，详细说明发行人拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力，研发能力能否支撑发行人持续创新。

（5）结合自身产品市场空间，报告期收入、利润变动情况，说明成长性特征是否来源于核心技术或产品，创新能力能否支撑成长性，成长性是否可持续。

（6）结合核心竞争力、提供服务的可替代性、在一致性评价及等效性评价的地位

和作用、行业未来发展方向与下游市场潜力，按照《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，分析是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明来源于原研地产化的核心技术是否已自主掌握并独立享有相应知识产权，核心技术在发行人主要产品中的应用、相关技术的重要水平，核心技术与发行人知识产权的对应关系，核心技术是否已完整覆盖发行人的生产流程

1、发行人已自主掌握来源于原研地产化的核心技术

原研地产化是指国外原研企业在中国境内生产或经技术转移在中国境内生产原研药品的过程。报告期内，公司已完成原研地产化的主要产品为普舒清、普达深、绿支安，正在推进原研地产化的产品为多力生。其中公司自主生产的普舒清、普达深、绿支安均已取得国家药监局的上市许可并经多年临床使用验证，且均被国家药监局遴选确定为原研地产化的参比制剂，标志着公司自主生产的原研地产化产品的有效性和技术地位取得了相关认可，公司已掌握了原研地产化的核心技术。而公司在完成相关技术转移的基础上，自主生产的多力生的注册申请已获得国家药监局药品审评中心（CDE）受理，公司亦已实质掌握了相关生产的核心技术。

公司普舒清、普达深和绿支安的开发均取得原研厂家授权，按照原研厂家提供的技术资料，成功完成原研产品转化为地产化生产的全部研究工作并申报临床和生产，绿支安、普达深、普舒清分别于 2002 年 5 月、2004 年 7 月、2005 年 1 月获得原国家食药监局批准的新药证书和批准文号。普舒清、普达深、绿支安自获批上市以来，产品的生产过程均由公司自主开展，公司自主生产产品的处方工艺、原辅料、质量标准、稳定性、安全性和有效性等均与原研产品一致，公司已自主掌握原研地产化的核心技术。

公司于 2015 年取得田边三菱技术授权，进行多力生的原研地产化工作，在此过程中，公司取得了原研厂家关于多力生生产的全套技术资料，包括原辅料信息、生产设备、生产工艺等。公司消化吸收上述技术，自主生产所使用的处方工艺、生产设备、生产参数与原研厂家一致，产品质量与原研产品比对一致，且已通过人体生物等效性试验（以下简称为“BE”）验证，注册申请于 2022 年 3 月获得国家药监局药品审评中心（CDE）

的受理。因此，公司目前已实质掌握了多力生生产的全套核心技术。

公司已经取得相关方关于中国境内独家生产前述产品的授权，发行人拥有相关技术在中国境内的独家使用权，具体详见本题回复之“一/（二）/1、发行人非自主研发核心技术的来源情况”的相关内容。

2、发行人核心技术的具体情况

药品生产的核心技术通常包括药物的核心化合物结构、复方制剂的化合物组合（配方）、药品制备方法等。公司报告期内的主要氨基酸产品中，普舒清、普达深和绿支安均有较为领先的氨基酸配方，其中普达深和绿支安产品配方于 2007 年取得中国发明专利授权。同时，作为多复方的大输液产品，普舒清、普达深、绿支安含有多种氨基酸成分，不同成分融合的作用机制复杂，如何控制杂质、保持制剂的稳定性和有效性具有较大的难度，亦是产品的核心技术所在。除具有先进的配方外，高质量的复方氨基酸注射液通常需有复杂的生产工艺平台支撑，不同的温度、湿度、原辅料的添加方式和顺序等均可能对产品效果产生较大影响。较为领先的产品配方、多环节生产工艺的组合及完整的质量分析控制方法，保证了公司普舒清、普达深、绿支安产品的有效性和稳定性，构成了公司的核心技术。

多力生的活性成分地塞米松为临床广泛使用的糖皮质激素，其产品核心优势在于使用脂微球结构，提高地塞米松有效性的同时大幅降低了激素的使用剂量和副作用，药效持续时间可达到 2 周左右，有效减少了给药次数。多力生的核心技术在于稳定的脂微球结构的制备，属给药技术的创新，其能够将有效的活性成分制备为稳定的脂微球结构，生产所需的技术难度较大。

综上，公司原研地产化产品普舒清、普达深、绿支安、多力生的核心技术主要为较为领先的产品配方（结构）和复杂的生产工艺，其对产品最终的稳定性和有效性具有重要作用，公司已掌握了覆盖上述产品生产全流程的技术体系。

上述核心技术主要以非专利技术的形态存在，公司目前已取得专利授权的核心技术情况如下：

序号	核心技术名称	技术内容及其先进性	应用的主要产品	对应专利
1	治疗肝性脑病的复方氨基酸/肝性脑病患者用氨基酸	本技术提供了一种 Fischer 比高、可较快降低血氨浓度的治疗肝性脑病的复方氨基酸注射液，其增加了三种支链氨基酸和精氨酸的重量份，减少了含硫氨基酸和氨原性氨基酸的重量份，有利于调节血浆氨基酸谱趋于正常，增大了精氨酸浓度，使患者血氨水平稳定下降，同时提高了机体的免疫力，从而达到迅速改善肝性脑病症状及补充营养的目的	普达深	治疗肝性脑病的复方氨基酸注射液（ZL200710028784.9）
2	复方支链氨基酸注射液/新氨基酸输液（AMINIC）	本技术提供了一种复方支链氨基酸注射液，所述注射液提高了支链氨基酸的重量份，使其保持在占氨基酸总量的 35%-50%之间，能有效地使机体维持氮平衡，必需氨基酸与非必需氨基酸的配伍增加到 1.7 左右，可以使创伤后机体紊乱的血浆氨基酸谱较好地恢复至正常范围，对应激状态下的患者可达到理想的营养效果	绿支安	复方支链氨基酸注射液（ZL200710028786.8）
3	2-氧代-1-吡咯烷手性衍生物的制备方法	本技术提供了一种成本低、易于工业生产的 2-氧代-1-吡咯烷手性衍生物的制备方法，其在预防中枢神经系统缺氧和缺血型损害、以及治疗癫痫方面有着良好的作用	布瓦西坦	2-氧代-1-吡咯烷手性衍生物的制备方法（ZL201510182231.3）
4	一种抗胃幽门螺旋杆菌的药物组合物、制备方法及其应用	本技术设计了一种抗胃幽门螺旋杆菌的药物组合物，可有效降低不良反应、提高根除率，具有较高的临床价值和应用潜力	富马酸沃诺拉赞	一种抗胃幽门螺旋杆菌的药物组合物、制备方法及其应用（ZL201510184789.5）
5	兰索拉唑组合物肠溶胶囊及其制备方法	肠溶胶囊为高端复杂制剂，本技术可减少兰索拉唑在胃中释放而降解，从而更好的发挥其疗效，具有较高的临床价值	兰索拉唑肠溶胶囊	一种兰索拉唑药物组合物片剂及其制备方法（ZL201110131770.6）
6	一种治疗能量代谢障碍或神经退行性疾病的药物组合物	本技术涉及一种治疗能量代谢障碍或神经退行性疾病的药物组合物，该药物组合物能更好地从底物供给和能量转移两个方面推动线粒体的代谢，激活细胞呼吸、加速 ATP 的产生，增强线粒体抗氧化酶的活性，对能量代谢障碍或神经退行性疾病具有明显的治疗作用	辅酶 Q10 复方制剂	一种治疗能量代谢障碍或神经退行性疾病的药物组合物（ZL201510944609.9）
7	一种新型 avatrombopag 马来酸盐的晶型 C 的制备方法	本技术提供了一种 avatrombopag 马来酸盐晶型 C 的制备方法，可用于缓解、治疗血小板减少症，促进血小板数目恢复，该方法操作简单，成本降低，后处理去除溶剂方便，且在合适的条件下收率和纯度较高，适合工业化生产	avatrombopag	一种 avatrombopag 马来酸盐晶型 C 的制备方法（ZL201710152441.7）

序号	核心技术名称	技术内容及其先进性	应用的主要产品	对应专利
8	2-[5-溴-4-（4-氟代环丙基萘-1-基）-4][-1,2,4-三唑-3-基硫基]乙酸化合物及其应用	本技术在 Lesinurad Sodium 的环丙基上引入 F 原子，其对尿酸转运蛋白 1 的抑制活性大大增强，副作用较小，适合用于制备预防或治疗高尿酸血症的药物	高尿酸血症 URAT1 抑制剂	2-[5-溴-4-（4-氟代环丙基萘-1-基）-4][-1,2,4-三唑-3-基硫基]乙酸化合物及其应用（ZL201611272381.4）
9	硫代乙酸化合物、组合物及其应用	本技术所述化合物可以用于调节个体的一种或多种组织或器官、血液、血清、尿液或其组合中的尿酸水平，以及用于治疗或预防与尿酸水平异常相关的病症	高尿酸血症 URAT1 抑制剂	硫代乙酸化合物、组合物及其应用（ZL201711401427.2）
10	一种 2-（2,5-二氟苯基）吡咯烷的制备方法	Larotrectinib 已被证明在广泛的年龄和肿瘤类型的 Trk 融合癌症中，具有持久的抗肿瘤活性作用和良好的耐受性；本技术所述 2-（2,5-二氟苯基）吡咯烷作为 Larotrectinib 的重要中间体，其制备方法合成工艺设计合理、原料成本较低、供应充足，反应条件温和，无需特殊设备、操作简便、能耗较低、不会造成重金属污染，适合工业化生产	Larotrectinib	一种 2-（2,5-二氟苯基）吡咯烷的制备方法（ZL201810066842.5）
11	氟哌噻吨美利曲辛药物组合物的制备方法	本技术为一种氟哌噻吨美利曲辛药物组合物，包含盐酸氟哌噻吨、盐酸美利曲辛和抗氧剂。本技术的氟哌噻吨美利曲辛药物组合物，通过加入抗氧剂，能够有效增强氟哌噻吨美利曲辛复方制剂的稳定性，控制氟哌噻吨降解产生 Lu28-159、三氟甲基噻吨酮等杂质，降低杂质水平，保证产品安全性和有效性	氟哌噻吨美利曲辛片	一种氟哌噻吨美利曲辛药物组合物及其制剂（ZL201910024441.8） 一种氟哌噻吨美利曲辛片剂及其制备方法（ZL201910023768.3）

注：上表中普达深、绿支安、氟哌噻吨美利曲辛片已取得生产批文，其他产品尚处于研发过程中

（二）结合田边三菱授权协议约定、转让交割情况，说明发行人非自主研发取得的核心技术的权属清晰性、稳定性，是否存在纠纷或权利瑕疵；说明对核心技术以及专利等无形资产采取的保密措施及执行情况，是否存在泄密情形

1、发行人非自主研发核心技术的来源情况

公司非自主研发取得的核心技术及其技术来源情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源
1	地塞米松棕榈酸酯脂微球技术（多力生生产技术）	田边三菱中国境内独家授权
2	普舒清生产技术	原研地产化
3	治疗肝性脑病的复方氨基酸/肝性脑病患者用氨基酸（普达深生产技术）	原研地产化

序号	核心技术名称	技术来源
4	复方支链氨基酸注射液/新氨基酸输液（AMINIC）（绿支安生产技术）	原研地产化
5	兰索拉唑组合物肠溶胶囊及其制备方法	受让取得

（1）地塞米松棕榈酸酯脂微球技术

地塞米松棕榈酸酯脂微球技术来源于田边三菱的技术许可并正在推进原研地产化的工作，公司关于地塞米松棕榈酸酯注射液产品的注册申请已于 2022 年 3 月获得国家药监局药品审评中心（CDE）的受理。就地塞米松棕榈酸酯注射液生产技术许可相关事宜，公司与田边三菱合同签署及主要约定情况如下：

序号	签署时间	协议名称	主要内容
1	2015.04	《技术使用许可合同》	①公司在协议签订后30日内向田边三菱支付技术许可使用费1亿日元，取得田边三菱地塞米松棕榈酸酯注射液及其原料药相关制造技术在中国境内的独家授权；②公司应争取在2018年底之前在中国取得地塞米松棕榈酸酯注射液的生产许可；③在公司取得生产许可或2018年底二者孰早之日前，田边三菱向公司供应地塞米松棕榈酸酯注射液供其销售；④公司在自主生产销售地塞米松棕榈酸酯注射液的10年内，按销售额的1.2%向田边三菱支付技术使用费，10年后公司可在中国非独占、无偿地使用上述专有技术
2	2017.03	《变更备忘录》	延长原《技术使用许可合同》中取得地塞米松棕榈酸酯注射液的制造销售许可及田边三菱向公司供应该产品的期限至2019年12月底前
3	2018.05	《变更备忘录》	延长原《技术使用许可合同》中取得地塞米松棕榈酸酯注射液的制造销售许可及田边三菱向公司供应该产品的期限至2020年12月底前
4	2021.06	《变更备忘录》	延长原《技术使用许可合同》中取得地塞米松棕榈酸酯注射液的制造销售许可及田边三菱向公司供应该产品的期限至2023年12月底前

根据向田边三菱访谈确认，公司与田边三菱之间的前述合同正常履行，双方之间不存在纠纷，公司关于该项技术的许可使用权不存在权利瑕疵。

（2）普达深、普舒清、绿支安生产技术

普达深、普舒清、绿支安生产技术均来源于味之素制药株式会社/Roussel 森下株式会社的技术授权并已完成原研地产化的全部工作，公司分别于 2002 年 5 月、2004 年 7 月、2005 年 1 月获得原国家食药监局批准的关于绿支安、普达深、普舒清产品的新药证书和药品注册批件。相关技术授权合同的签署情况如下：

序号	签署时间	签署主体	主要授权内容
1	1997.01	Roussel森下株式会社（后被味之素制药株式会社收购）、绿十字有限、株式会社绿十字（绿十字有限当时股东）	Roussel森下株式会社授权绿十字有限运用Roussel森下株式会社的相关技术在中国境内独家生产AMINIC（绿支安原研产品的商品名）的权利，实施费支付至2003年12月5日
2	2000.04	味之素制药株式会社、绿十字有限、Welfide株式会社（绿十字有限当时股东）	味之素制药株式会社授权绿十字有限运用味之素制药株式会社的相关技术在中国境内独家开发和生产MORIHEPAMIN（普达深原研产品的商品名）的权利，实施费支付至销售开始之日起第7年届满之日
3	2000.04	味之素制药株式会社、绿十字有限、Welfide株式会社（绿十字有限当时股东）	味之素制药株式会社授权绿十字有限运用味之素制药株式会社的相关技术在中国境内独家开发和生产NEOAMIYU（普舒清原研产品的商品名）的权利，实施费支付至销售开始之日起第7年届满之日

上述生产技术对应的绿支安、普达深、普舒清三款产品均已以公司名义取得新药证书和药品生产批件，均已实现原研地产化，上述协议约定的实施费支付期间均已届满，相关实施费均已支付完毕，公司与授权方之间不存在债权债务纠纷或知识产权纠纷，公司关于上述生产技术的使用权不存在权利瑕疵。此外，根据辩护士法人中村国际法律事务所于 2022 年 9 月 5 日出具的《法律意见书》，公司拥有使用上述生产技术生产、销售相关药品的权利，公司与上述原研企业及其后续承继主体之间就该等技术授权合同不存在诉讼或仲裁纠纷。

（3）兰索拉唑组合物肠溶胶囊及其制备方法

“兰索拉唑组合物肠溶胶囊及其制备方法”系由帅广医药自主研发并由赛烽医药自帅广医药于 2015 年 8 月 21 日受让取得。

根据帅广医药出具的《确认函》，前述技术由帅广医药自主研发，其已经向赛烽医药真实转让前述技术的全部知识产权，双方之间不存在纠纷，赛烽医药拥有的前述知识产权不存在权利瑕疵。

综上，公司非自主研发取得的核心技术的权属清晰、稳定，不存在纠纷或权利瑕疵。

2、公司对无形资产采取的保密措施及执行情况

公司针对核心技术以及专利等无形资产，主要采取了如下保密措施：

（1）公司制定了《档案管理程序》等保密相关制度，以降低公司经营过程中的技术、成果泄密风险；

（2）公司与全部员工签订了《保密协议》，明确约定了保密内容和范围、保密义务、保密期限、违约责任、争议解决等条款；

（3）公司构建了完善的激励机制，在为研发人员提供良好的研发条件和支持的同时，通过研发产品商业化后的收益分成机制，让研发人员长期分享研发项目带来的价值，将研发人员的自身利益与公司的长期发展深度绑定，促进研发人员自觉成长、自我激励。同时，公司向核心技术人员授予了公司股权，以吸引和保持核心技术人员的稳定。

截至本回复出具之日，公司的相关保密措施健全且有效运行，公司自成立以来未发生核心技术泄密事件。

（三）说明核心技术人员及核心研发团队成员入职发行人时间，与原工作单位是否签订竞业禁止协议，离职是否存在纠纷，是否会导致发行人出现知识产权纠纷或争议；结合核心技术人员参与核心技术及主要产品的研发情况、承担的相关研发任务及责任、历史工作经验及背景等，说明核心技术人员的认定标准

1、核心技术人员及核心研发团队成员的具体情况

公司核心技术人员及核心研发团队成员入职公司时间、与原工作单位签订竞业禁止协议的相关情况如下：

姓名	身份/职务	入职公司的时间	入职公司前两年任职单位情况	与原工作单位是否签订竞业禁止协议	入职公司时点竞业禁止义务是否已解除
胡功允	核心技术人员、副总经理	2017.09	浙江华海药业股份有限公司	否	-
			浙江倍和立医药科技有限公司（已于2019年6月注销）	否	-
王端统	核心技术人员、研发副总经理	2018.06	浙江海正药业股份有限公司	否	-
XiuXiu Cheng	核心研发团队成员	2021.07	亚宝药业集团股份有限公司研发中心	否	-
			方达医药技术（苏州）有限公司	否	-
郭良然	核心研发团队成员	2018.10	AustarPharma, LLC	否	-
陈荣民	核心研发团队成员	2021.04	赛烽医药	为公司全资子公司，不适用	-
			湘北威尔曼制药股份有限公司广州分公司	是	是
马园园	核心研发团队成员	2021.02	石药集团中奇制药技术（石家庄）有限公司	否	-

姓名	身份/职务	入职公司的时间	入职公司前两年任职单位情况	与原工作单位是否签订竞业禁止协议	入职公司时点竞业禁止义务是否已解除
杜松	核心研发团队成员	2021.07	广东嘉博制药有限公司	就特定项目约定了竞业禁止条款	其在发行人处的任职和工作内容不违反竞业禁止条款
			广州南新制药有限公司	否	-
			广州诺诚健华医药科技有限公司	是	是
卜水	核心研发团队成员	2015.08	深圳信立泰药业股份有限公司	否	-

上表中，根据胡功允、王端统、XiuXiu Cheng、马园园和卜水填写的核查表及其原工作单位出具的确认文件，该等核心技术人员及核心研发团队成员与其原工作单位未签署过竞业禁止协议。

郭良然因自 AustarPharma, LLC 离职时间较久，该公司对其是否与郭良然签署竞业禁止协议的问询邮件未作回复，但郭良然在核查表中确认未与原单位签署过竞业限制协议，其入职公司的时间已经超过两年，且截至本回复出具之日其与原单位之间未发生过任何纠纷。

陈荣民于 2016 年 7 月至 2019 年 8 月期间曾就职于公司子公司赛烽医药，其自赛烽医药离职后入职了湘北威尔曼制药股份有限公司广州分公司，后又于 2021 年 4 月重新入职公司。陈荣民前次就职于赛烽医药期间未签署过竞业禁止协议，其自赛烽医药离职后不存在向其他任职单位泄露公司商业秘密的情形。根据湘北威尔曼制药股份有限公司广州分公司工作人员的确认以及陈荣民与该公司签署的《保密协议》，陈荣民在该公司聘用期间存在竞业限制义务，但相应义务自陈荣民离职之日起已解除。

根据杜松填写的核查表及广东嘉博制药有限公司出具的确认文件，杜松与该公司未签署过竞业禁止协议，但双方曾签有《特别保密协议》，约定杜松离职后不得从事“布比卡因多囊脂质体项目”研究开发工作，杜松目前在公司的任职和工作内容不涉及前述项目；根据核查表及广州南新制药有限公司出具的确认文件，杜松与该公司未签署过竞业禁止协议；根据核查表及杜松与广州诺诚健华医药科技有限公司签署的《解除劳动关系协议书》，杜松与该公司原签署的竞业限制协议于 2021 年 6 月离职时终止，杜松离职后对该单位不再负有竞业限制义务。

综上，公司部分核心研发团队成员与原任职单位曾签署过竞业禁止协议或类似条款，该等人员目前在公司处的任职和工作内容均不违背其对原单位的竞业禁止义务。

2、离职是否存在纠纷，是否会导致发行人出现知识产权纠纷或争议

根据前述人员及部分原任职单位的确认，并经在中国裁判文书网等公开渠道查询，前述人员自原任职单位离职时不存在劳动纠纷，其离职后在公司处的任职未导致其与原任职单位发生纠纷，也未导致公司出现知识产权纠纷或争议。

3、核心技术人员的认定标准

公司认定核心技术人员的标准为：具有丰富的药品研发经验及行业背景，在公司的研发组织体系中承担核心领导作用，深度参与公司核心研发项目的技术路线设计、关键技术节点的控制等，具有合理性。公司核心技术人员的具体情况如下：

核心技术人员	职位	入职时间	参与核心技术及主要产品的研发情况	承担的相关研发任务及责任	历史工作经验及背景
胡功允	副总经理	2017.09	参与了公司现有核心技术平台的构建，以及公司近年来获批/通过一致性评价的左氧氟沙星片、左氧氟沙星氯化钠注射液、注射用头孢曲松钠、盐酸氟哌噻吨、盐酸美利曲辛、氟哌噻吨美利曲辛片、氟康唑氯化钠注射液、注射用奥美拉唑钠和目前主要在研项目的研发	统筹管理公司全部研发项目的布局、技术路线选择和关键技术节点控制	从事药物研发30余年，曾任浙江华海药业股份有限公司副总经理、华海药业国家级企业技术中心副主任、华海药业省级研究院副院长。曾获国家科学技术进步二等奖2项、上海市科学技术进步奖一等奖2项、浙江省科学技术成果转化奖一等奖1项，曾作为项目负责人主持承担了国家十五、十二五重大专项、浙江省重大专项，组织完成的多个药品研发项目获得中国、欧盟批准上市。曾获得浙江省突出贡献中青年专家、首届中华杰出工程师鼓励奖等荣誉称号
王端统	研发副总经理	2018.06		牵头公司全部研发项目的推进，把控技术路线、解决产品研发的关键技术问题	拥有将近25年的制剂研发和生产管理经历，具备丰富的制剂研发技术和国内外药品注册经验，曾任浙江海正药业股份有限公司制剂事业部总经理、海正药业中央研究院副院长，是海正药业首批从事药品研发的核心成员之一。 长期专注于制剂研发管理，曾主持的多个国外制剂项目获FDA、欧盟、WHO批准上市，多个国内制剂研发项目获得生产批件

（四）结合开发高端制剂的研发进展及其成果、获得的专业资质和重要奖项等，详细说明发行人拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力，研发能力能否支撑发行人持续创新

1、发行人拥有和应用的技术及其先进性

公司目前拥有和应用的主要技术包括复方氨基酸制剂生产技术、脂微球载药技术、缓控释技术三个方面，具体情况如下：

（1）复方氨基酸制剂生产技术

公司是国内最早从事复方氨基酸制剂生产的企业之一，主要产品普舒清、普达深、绿支安具有先进的氨基酸配方和高质量的生产工艺体系，被国家药监局确定为仿制药参比制剂，而目前在复方氨基酸注射液领域，仅有 5 个产品被确定为参比制剂（含上述公司 3 个产品）。

无菌保证水平、杂质的控制水平均为注射剂生产的关键技术指标，公司具有国内先进的复方氨基酸生产工艺及质量分析控制体系，通过多环节生产工艺的组合，可有效提升复方氨基酸制剂的有效性和稳定性：①为保护氨基酸活性成分的稳定性，目前国内生产的复方氨基酸制剂大都添加了亚硫酸盐类抗氧化剂，但亚硫酸盐类物质会引起的不良反应，如哮喘、恶性喉部水肿、胸闷、晕厥、过敏性休克等。公司通过改造生产设备并在生产中将氧含量控制在较低水平，极大地避免氨基酸被氧化以保证产品稳定性的同时可根除因亚硫酸盐类物质引起的不良反应。公司通过上述技术开发了不含亚硫酸盐类抗氧化剂的产品复方氨基酸注射液（18AA-SF），其注册申请已于 2022 年 6 月获得国家药监局药品审评中心（CDE）受理，公司也是国内第二家申报注册此类氨基酸产品的生产企业；②目前国内生产厂家大都使用活性炭去除细菌内毒素（也称热源），但使用活性炭会提高引入不溶性微粒或其他杂质的风险。公司在生产环节去除活性炭的使用，从源头进行产品质量控制，将原辅料及包材的细菌内毒素控制在较低限度，既确保了产品的细菌内毒素符合标准，又消除了因使用活性炭引入不溶性微粒或其他杂质的风险；③国内大部分的氨基酸产品，大都采用 F0<8 的非终端灭菌工艺，公司针对具体不同品种的灭菌工艺进行了优化，采用终端灭菌工艺，确保产品无菌保证水平（SAL）≤10-6。

公司设立了氨基酸重点实验室，不断优化复方氨基酸制剂的生产工艺，提升复方氨基酸制剂的产品质量，扩展氨基酸产品序列。目前公司丙氨酸谷氨酰胺注射液等产品已

提交注册申请，门冬氨酸鸟氨酸注射液、复方氨基酸（15）双肽（2）注射液等产品的研发持续推进，公司复方氨基酸制剂的技术壁垒不断提升。

（2）脂微球载药技术

脂微球作为一种新型载药技术，其所能实现的安全、高效、长效的效果具有较高的临床应用价值和市场前景。其利用被动靶向机制，将治疗药物最大限度地运送到靶区，选择性蓄积于病灶部位，使治疗药物在靶区浓度超出传统制剂的数倍，大幅提高治疗效果。在药物到达靶部位前，脂微球的泄露释药较少，药物在正常组织中的分布量极少，血药浓度平稳，药物对机体产生的毒副作用明显减轻。此外，脂微球通常能控制被包裹药物的持续释放，从而具有一定的长效作用。脂微球制剂的开发难度较大，目前国内上市的大品种脂微球制剂产品有三种：地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）、氟比洛芬酯注射液、丙泊酚/环泊酚注射液。公司正在推进原研地产化的地塞米松棕榈酸酯注射液平均粒径为 200nm 左右，粒径分布比较均匀，而上述其他品种的平均粒径为 400nm 左右，粒径分布范围较大，不易被巨噬细胞吞噬而进入病灶部位。同时多力生产品的包封较好、不泄药，包封率均大于 95%，较其他低包封率的品种可大幅度提高治疗效果。

脂微球制备具有较高的技术壁垒，需将药物和乳化剂溶解于油相中，然后将水相及油相通过专门技术形成初乳，再利用高压均质设备使液体通过机械中设计的系列狭缝，利用空穴原理或微射流体剪切等作用，反复高压均质乳化，形成粒径为 0.2-0.4μm 的药物脂微球。其技术难点主要包括油相制备技术、水相和油相的混合技术、高压均质技术、灌装及灭菌等制造技术等。

脂微球载药优良的产品性能受到国内外的高度重视，可应用该技术在抗炎、抗高血压、镇痛等多个治疗领域研发注射剂产品，但目前国内采用该技术的上市产品较少，原研进口产品具有一定垄断优势，国内企业技术与国际技术差距明显。公司通过与田边三菱的技术合作，已逐步掌握脂微球制备的核心技术，目前已完成产品技术转移和技术吸收消化工作，同时采用从欧美日等发达国家引进的先进研发、生产、检测设备，建立了标准化厂房车间。公司生产的地塞米松棕榈酸酯注射液目前已完成 BE 试验，注册申请获国家药监局药品审评中心（CDE）受理，此外，公司在积极推进研发的另一脂微球制剂—丁酸氯维地平注射液为注射型抗高血压药物，目前已完成中试放大工作。

（3）缓控释制剂技术

缓控释制剂通过延缓或控制药物的释放，可以减少需要频繁使用药物的给药次数、提高患者顺应性，平稳的血药浓度能够避免“峰-谷”现象，减小毒副作用、提高药物的稳定性和疗效，尤其适用于需要长期用药的慢性病治疗，具有较高的临床和经济价值，是制药行业研究和开发的热点。与普通制剂相比，缓控释制剂技术壁垒较高，公司在缓控释制剂领域深入布局，涵盖了渗透泵控释、骨架缓释以及延迟释放三种类型，具体情况如下：

①渗透泵技术

渗透泵控释制剂是以零级释放药物为特征、以包衣膜内外的渗透压差为释药动力的给药系统。与其他类型的缓控释制剂相比，渗透泵的释药方式独特、释药速率稳定且基本不受胃肠蠕动、pH、食物等影响，可以精准控制药物的释放速度，进而达到理想的血药浓度和治疗效果。以该技术生产的产品可以显著降低给药次数、提高患者的顺应性，具有良好的应用前景。

渗透泵技术平台涵盖了关键辅料筛选、处方设计、制剂生产、制剂评价以及特殊设备等关键要素，具有较高的技术壁垒。目前，国内仅齐鲁制药有限公司、上海现代制药股份有限公司、石药集团欧意药业有限公司等少数企业具有该技术能力。公司拟以渗透泵技术开发枸橼酸托法替布缓释片等产品，其中枸橼酸托法替布缓释片的原研厂家为辉瑞制药，目前国内仅齐鲁制药有限公司取得生产批件，公司相关产品目前处于小试研究阶段。

②骨架型缓释技术

骨架型缓释片以一种或多种骨架材料控制药物释放的片剂，主要包括亲水凝胶骨架片、溶蚀性骨架片、不溶性骨架片。亲水凝胶骨架片的骨架为亲水凝胶，亲水凝胶遇水后吸水形成凝胶，药物的释放速度取决于药物的溶解度、药物在凝胶层中扩散速度以及凝胶的溶蚀速度。溶蚀性骨架片的骨架一般为蜡质材料，药物的释放速度取决于骨架的孔隙率和骨架的溶蚀速度。不溶性骨架片的骨架材料不溶于水，药物只能通过骨架中的孔道释放，释放速度符合 Higuchi 方程。

骨架型缓释片开发难度较大，因为药物的释放与骨架材料的性质和制剂制备工艺密切相关。以亲水凝胶骨架片常用的羟丙甲纤维素（HPMC）为例，不同批次的 HPMC 可能存在分子量、粘度等差异，从而导致药物的释放速度不同。制剂的制备工艺也极大

影响骨架材料的行为，如干法制粒和湿法制粒可导致 HPMC 水化行为和速度的不同，进而影响药物的释放和疗效。

目前公司在研骨架型缓释片主要为丙戊酸钠缓释片和卡左双多巴缓释片，分别用于治疗癫痫和帕金森疾病。丙戊酸钠缓释片具有复杂的药代动力学特征，血药浓度波动范围大，治疗窗窄，有效治疗剂量与中毒剂量十分接近，药物释放剂量或者吸收剂量的变化就有可能发生不良反应，其缓释制剂的开发具有很高的难度；卡左双多巴缓释片为复方制剂，其两种化合物的理化性质不同，但要同步释放，技术难度亦较大。上述两个产品目前国内均仅有原研产品上市，且尚无在审的仿制药申请，严重影响可及性，公司上述两个产品的研发目前均已进入 BE 阶段。

③延迟释放技术

延迟释放技术是膜缓释技术的一种，是以膜缓释技术为策略通过对包衣膜（微丸/片）的控制技术实现对药物释放行为和释放速度的控制和调节。膜缓释技术可开发缓释片或缓释胶囊、以及延迟释放片或胶囊，其制剂设计和生产工艺为先制作含药的片芯或丸芯，后根据期望的药物释放速度选择适合的包衣膜材料。延迟释放技术的关键点在于膜包衣材料的选择和包衣过程的控制，具有较高的技术壁垒。延迟释放技术主要用于在胃酸中不稳定、易破坏且在肠道吸收发挥作用的药物肠溶制剂的开发。肠溶制剂对胃酸有着较好的耐受性，在肠液的碱性环境下会逐渐崩解从而释放药物，实现延迟释放、吸收的效果。

目前公司开发的兰索拉唑肠溶胶囊和盐酸地尔硫卓控释胶囊均采用微丸包衣技术，对丸芯进行包衣（包括肠溶层）得到缓释或肠溶微丸后，再进行胶囊填充。上述产品目前国内均无过评产品，公司目前处于小试研究阶段。

2、发行人具有持续的创新能力

（1）公司构建了高水平的研发团队

公司高度重视研发人才的引进和培养，建立了一支团结高效、具有深厚理论积淀和丰富实践经验的研发队伍，公司研发人员涵盖药学、临床医学、生物工程、生物化学及生物技术等专业背景。目前公司核心研发人员和研发团队成员均具备良好的教育背景，具有多年国内外大型药企的药品研发和管理经验，负责的多个研发项目曾在国内外获批上市。

（2）公司具有完善的创新机制

公司构建了完善的激励机制，在为研发人员提供良好的研发条件和支持的同时，通过研发产品商业化后的收益分成机制，让研发人员长期分享研发项目带来的价值，将研发人员的自身利益与公司的长期发展深度绑定，促进研发人员自觉成长、自我激励。报告期内，公司核心研发团队保持稳定，无核心人员流失情况。

（3）公司具有丰富的项目和技术储备

公司研发团队组建以来，构建了氨基酸重点实验室、脂肪载药技术平台、缓控释制剂技术平台，自报告期初至本回复出具之日共申报药品注册（含补充申请）23 个，左氧氟沙星片、左氧氟沙星氯化钠注射液、氟康唑氯化钠注射液、注射用头孢曲松钠、氟哌噻吨美利曲辛片、注射用奥美拉唑钠、地塞米松磷酸钠注射液、缬沙坦片成功获批，目前在研化学制剂项目近 50 个，高端制剂和创新药的研发持续推进，具有丰富合理的研发项目和技术储备。

（4）公司具有清晰的创新路径

公司自主掌握了国内先进的复方氨基酸注射液生产技术，并持续进行复方氨基酸制剂的质量提升和产品拓展，主要产品市场地位较高、具有一定创新性。此外，发行人持续引进研发人才、打磨研发队伍，一方面，进行多品类化学仿制药的研发，锻炼研发团队、夯实研发能力的同时，提升公司盈利能力和业务规模；另一方面，发行人围绕业务发展目标构建了脂微球载药、缓控释制剂等技术平台，重点开发具有较高技术门槛和临床价值的高端制剂，并布局了肺动脉高压和高尿酸血症等治疗领域创新药的研发，为公司的持续发展提供了有力保障。

从单一产品到多品类产品、从仿制药到高端制剂、创新药是医药企业的常规成长路径。发行人在具有技术和产品优势的复方氨基酸注射液领域深耕的同时，不断加大研发投入，技术实力快速提升、研发布局丰富合理，不断向高端制剂和创新药的领域延伸。发行人依靠研发驱动发展，具有清晰的创新路径。

综上，公司具备较强的创新能力，报告期内研发能力不断增强，能有效支撑发行人的持续创新。

（五）结合自身产品市场空间，报告期收入、利润变动情况，说明成长性特征是否来源于核心技术或产品，创新能力能否支撑成长性，成长性是否可持续

公司是一家综合型制药企业，主要从事高端肠外营养制剂及多品类化学药品的研发、生产及销售，主要产品为普舒清、普达深、绿支安、多力生、普立诃。报告期内，公司实现了快速增长，报告期各期主营业务收入分别为 27,387.75 万元、54,534.20 万元、78,534.73 万元、30,212.27 万元，2019 年至 2021 年复合增长率为 69.34%，报告期各期净利润分别为-376.09 万元、6,892.45 万元、9,761.58 万元、3,281.45 万元。公司依靠技术创新驱动发展，公司成长性来源于目前布局的核心技术和产品，公司具有可持续的成长性，具体情况如下：

1、复方氨基酸制剂市场份额的提升

复方氨基酸注射液作为重要的肠外营养制剂，具有调节人体营养平衡、治疗缓解多种疾病的作用，其临床需求量大、应用领域广，是医院采购、储备的基本药物，具有较长的生命周期和市场价值。目前国内上市的主要复方氨基酸制剂有 20 余种，根据咸达数据的统计，2021 年我国复方氨基酸制剂的市场规模为 74.42 亿元。

公司具有国内先进的复方氨基酸注射液生产技术，主要产品普舒清、普达深、绿支安均为治疗型氨基酸产品。在持续拓展下，报告期内公司复方氨基酸注射液销售实现了快速增长，销售收入由 2019 年的 25,529.52 万元增长至 2021 年的 56,808.02 万元，复合增长率为 49.17%，具体情况如下：

单位：万元

产品种类	2022年1-6月	2021年度		2020年度		2019年度
	营业收入	营业收入	增速	营业收入	增速	营业收入
普舒清	7,139.95	28,760.34	11.31%	25,837.67	113.06%	12,127.23
普达深	3,714.95	14,005.19	31.21%	10,673.88	275.92%	2,839.42
绿支安	5,411.34	12,619.27	15.31%	10,943.49	15.71%	9,457.64
绿安	475.17	1,423.23	-35.59%	2,209.56	99.92%	1,105.23
复方氨基酸注射液小计	**16,741.41**	**56,808.02**	**14.38%**	**49,664.60**	**94.54%**	**25,529.52**

虽然地方医保政策调整可能在短期内对公司普舒清和普达深的销售产生一定程度的影响，但公司通过优化氧化剂的使用、提高无菌保障程度、增加有关杂质的控制等措

施，不断提升现有氨基酸产品的技术标准、增强市场竞争力。特别是，公司开发的平衡型氨基酸产品复方氨基酸注射液（18AA-SF）目前已获国家药监局药品审评中心（CDE）受理，其为市场销量最大的复方氨基酸制剂—复方氨基酸注射液（18AA）的升级产品，临床效果更优且目前市场暂无同类产品，具有较大的市场潜力。此外，发行人通过“自研+外购”的方式逐步扩充复方氨基酸产品线。

药品的研发通常包括小试研究、中试放大、注册批生产、申报受理等四个环节，具体情况如下：

序号	研发阶段	主要研发内容
1	小试研究	主要在实验室中进行，包括小试处方筛选、工艺参数考察，实验室的小试工艺确认、分析方法开发及质量标准确定等
2	中试放大	主要在生产车间进行，包括生产物料及仪器设备准备，进行放大批产品生产及检验，确定车间生产线的生产工艺参数、分析方法及质量标准等
3	注册批生产	完成放大批产品生产后，确定注册批产品的工艺，完成注册批产品生产及检验，并对生产出的注册批产品进行稳定性留样考察（通常需考察 6 个月的时间）
4	申报审核	根据需要完成临床试验/BE 试验/非临床安评试验等，且在稳定性考察完成后，准备药品注册申请材料，并提交至国家药监局药品审评中心（CDE）进行审核

公司在研的复方氨基酸产品的具体情况如下：

序号	产品名称	产品类型	研发阶段
1	复方氨基酸注射液（18AA-SF）	平衡型氨基酸	CDE 已受理
2	丙氨酸谷氨酰胺注射液	平衡型氨基酸	CDE 已受理
3	门冬氨酸鸟氨酸注射液	治疗型氨基酸	注册批生产
4	精氨酸谷氨酸注射液	治疗型氨基酸	注册批生产
5	复方氨基酸（15）双肽（2）注射液	平衡型氨基酸	小试研究
6	小儿复方氨基酸注射液（19AA-I）	治疗型氨基酸	小试研究
7	复方氨基酸注射液（14AA）	治疗型氨基酸	已完成批文收购，升级产品已完成注册批生产
8	复方氨基酸注射液（15AA）	治疗型氨基酸	已完成批文收购，持续进行质量提升研究

未来，发行人将充分发挥在复方氨基酸产品领域的工艺技术积淀和品牌、渠道优势，进行产品质量提升、扩充产品线，为临床提供全面的氨基酸产品组合和整体解决方案，提升其市场份额，预计具有较大成长空间。

2、多力生及高端制剂的布局

地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）主要用于类风湿关节炎等的治疗，其特有的脂微球结构具有靶向、长效、安全、高效的特点。多力生具有先进的制剂结构和较好的疗效，报告期内进入了多个领域的诊疗指南和专家共识，市场认可度逐步提升，产品销售收入亦实现了快速增长。目前，多力生仍处于持续推广和放量增长期，且其为参比制剂，目前国内暂无同类过评产品，因此预计其未来销售额仍会持续上升，具有较高成长性。

单位：万元

产品种类	2022年1-6月	2021年度		2020年度		2019年度
	营业收入	营业收入	增速	营业收入	增速	营业收入
多力生	6,073.49	13,156.93	170.19%	4,869.59	162.06%	1,858.23

公司坚持以临床需求为导向的创新，除多力生外，公司布局研发的脂微球制剂和缓控释制剂、创新药高尿酸血症 URAT1 抑制剂和前列环素受体激动剂均为具有较高临床价值和市场潜力的高端产品，如丙戊酸钠缓释片和卡左双多巴缓释片目前国内仅有原研产品上市，严重影响可及性。高端制剂及创新药研发的持续推进，进一步提升了公司的技术壁垒和产品竞争力，对于公司的持续发展提供了有效支撑。

3、多品类化学药品的扩展

目前我国医药行业处于深入变革期，一致性评价和国家集采等政策对于存量规模巨大的仿制药市场影响深远，仿制药行业加速出清，市场逐步向优质药企集中。报告期内，发行人积极拥抱产业变革，持续提升研发能力，从复方氨基酸产品向抗抑郁、抗菌消炎、心血管、消化道及代谢等多品类化药领域积极扩展，自报告期初至本回复出具之日公司共申报药品注册（含补充申请）23 个，其中左氧氟沙星片、左氧氟沙星氯化钠注射液、氟康唑氯化钠注射液、注射用头孢曲松钠、氟哌噻吨美利曲辛片、注射用奥美拉唑钠、地塞米松磷酸钠注射液、缬沙坦片 8 个产品已获批，左氧氟沙星氯化钠注射液和注射用头孢曲松钠于 2021 年 6 月中选国家集采，氟哌噻吨美利曲辛片作为全国第二家过评的同类产品，于 2022 年 7 月中选国家集采。公司目前在研项目近 50 个，其中多个产品具有一定的集采预期，类型丰富、梯度合理的研发布局为公司提供了较为稳定的成长性。

综上，公司以复方氨基酸制剂为基本盘，持续扩展复方氨基酸产品序列、提升产品市场份额。同时持续推进重点产品多力生的临床推广，在脂微球载药和缓控释等高端制

剂及创新药领域深入布局，储备了一定具有较高临床价值和市场潜力的高端制剂产品。此外，公司积极拥抱产业政策变化，拓展了抗抑郁、抗菌消炎、心血管、消化道及代谢等多个领域的产品，部分产品顺利获批/过评并进入国家集采，为公司的经营业绩提供了有力支撑，公司具有较高成长性。

（六）结合核心竞争力、提供服务的可替代性、在一致性评价及等效性评价的地位和作用、行业未来发展方向与下游市场潜力,按照《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，分析是否符合创业板定位

1、发行人主要产品和技术的核心竞争力

公司具有复方氨基酸注射液核心生产技术和三十余年生产经验，主要氨基酸产品经多年临床验证，稳定性、有效性被市场广泛认可，在肝病、肾病等相关治疗领域竞争优势突出，具有较高的品牌知名度和市场地位。公司在消化吸收日方原研产品配方、先进的质量体系、成熟的生产工艺及严格的品控标准的基础上，构建了国内先进的氨基酸重点实验室和生产工艺平台，持续进行产品的质量升级和产品拓展，为市场提供高质量、多层级的氨基酸产品组合，不断加深公司技术和产品的市场竞争力。

公司重点推进原研地产化的高端制剂产品多力生，通过脂微球结构创新，有效提升了临床治疗效果，具有显著的技术优势，目前仍处于持续推广和增长期。此外，公司不断加深在高端制剂及创新药领域的技术布局，研发了多个具有较高技术门槛和市场潜力的缓控释制剂和创新药，为公司的持续发展和核心竞争力提升提供了有力保障。公司技术的核心竞争力情况详见本题回复之“一/（四）结合开发高端制剂的研发进展及其成果、获得的专业资质和重要奖项等，详细说明发行人拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力，研发能力能否支撑发行人持续创新”的相关内容。

2、发行人主要产品的市场地位和可替代性

公司报告期内的主要产品中，普舒清、普达深、绿支安均为原研地产化国家新药，被国家药监局确定为参比制剂，并纳入中国上市药品目录集，是仿制药一致性评价中的对照药品，具有较高的市场地位。普舒清、普达深、绿支安均为高端治疗型氨基酸产品，普舒清对各种急、慢性肾病患者进行有针对性的氨基酸补充，从而治疗低蛋白血症，同时可降低氮质代谢产物，避免酸中毒等副作用；普达深可改善肝功能不全导致的氨基酸代谢紊乱，有效治疗肝病患者的低蛋白血症，同时可改善肝性脑病和高氨血症；绿支安

对各类手术患者、烧伤、意外创伤等患者可快速促进蛋白质合成，促进伤口愈合，同时对年老体弱及各种慢性消耗性疾病导致的低营养状态，通过给予绿支安可治疗其低蛋白血症。与平衡型氨基酸相比，上述复方氨基酸产品均具有针对性的治疗领域和应用场景，临床应用价值较高，较难被其他氨基酸产品有效替代。

多力生为具有脂微球结构的糖皮质激素产品，相对于普通激素类产品，有效提升了治疗的有效性、降低了激素使用副作用和给药次数，对于类风湿性关节炎等疾病的治疗具有较高的临床价值，市场地位较高。目前在类风湿性关节炎等相关治疗领域，普通激素类产品的使用较多，具有脂微球给药技术的相关产品较少，难以对多力生进行有效的替代。

除公司的相关产品外，目前国内上市的氨基酸产品中，复方氨基酸注射液（9AA）可用于肾病治疗，复方氨基酸注射液（6AA）、复方氨基酸注射液（15AA）和复方氨基酸注射液（20AA）可用于肝病治疗，复方氨基酸注射液（15-HBC）可用于创伤、应激等状态的治疗；而与多力生具有相近治疗作用的药品主要为糖皮质激素产品，公司主要产品与上述产品的对比情况详见问题 2 回复之“一/（三）/1、主要产品在相关疾病治疗中的重要性及同类竞品或替代品情况”的相关内容。

3、行业发展方向和市场潜力

医药制造业是技术密集型行业，关系民众健康发展，具有重要的社会意义和广阔的市场空间。我国制药行业目前已构建了完善的产业体系和较强的临床保障能力，但与部分发达国家相比，我国制药行业的技术水平和研发能力仍有较大差距。近年来，我国大力推进医药体系改革，提升药品质量、鼓励自主创新成为行业发展的主旋律：一致性评价和国家集采加速仿制药行业出清，市场逐步向优质药企集中；化药和生物制品新分类、药品专利纠纷早期解决机制、审评特殊通道（优先审评审批、突破性治疗药物、附条件批准上市）等政策更加支持创新程度高、临床价值显著药品的快速上市。

公司高度重视研发和技术能力的构建，在自主掌握的复方氨基酸原研地产化生产技术基础上，持续进行技术研究和质量提升，扩展复方氨基酸制剂的产品序列。此外，公司积极把握行业发展方向，持续提升研发能力、发挥研发优势，多品类化学药品的拓展有效提升了公司的盈利能力，多力生原研地产化的深入推进以及高端制剂、创新药的研发布局，为公司长期发展的成长性提供了有效支撑。复方氨基酸注射液应用领域较广，

是医院采购、储备的基本药物，具有较长的生命周期和市场价值，公司依靠现有技术优势，逐步提升市场份额，仍有较大成长空间。公司的研发布局坚持市场需求与技术开发的深入互动，上述布局的主要产品均具有较高的临床价值和市场潜力，为公司提供了稳定的成长空间。

4、发行人符合创业板定位

医药行业是技术密集型行业，技术和研发能力是行业竞争的核心要素。公司坚持技术创新驱动发展，在复方氨基酸注射液等领域具有深厚的技术积淀，主要产品治疗特点突出、竞争优势显著，具有较高的市场地位。公司深刻把握行业发展变革，持续建设研发团队、提升研发能力，近年来在不断提升复方氨基酸注射液领域技术和产品竞争优势的同时，一方面积极拓展了多品类化学仿制药的研发，提升业务规模和盈利能力；另一方面深入推进脂微球载药、缓控释等高端制剂和创新药的技术布局，为公司的长期发展提供有效的技术和产品支撑。目前公司仍处于快速发展期，依靠技术研发推动业务增长，具有清晰的技术创新和发展路径，公司已有及布局的主要产品均具有良好的市场潜力，成长特征显著，公司符合创业板的定位。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人研发负责人，了解发行人的核心技术情况，查阅发行人主要产品资料及相关技术的知识产权文件；

2、核查非自主研发取得的核心技术的具体情况，查阅发行人与原研企业签署的授权协议，以及与转让企业签订的专利转让协议，通过访谈、取得日本律师出具的法律意见书、发行人出具的说明等方式，确认原研企业或转让企业与发行人之间是否存在纠纷；

3、访谈发行人研发负责人，查阅发行人保密相关制度、发行人与员工签订的《保密协议》，取得发行人出具的关于发行人技术保密措施及执行情况的说明文件；

4、取得发行人核心技术人员、核心研发团队成员填写的核查表及原任职单位出具的确认文件，并通过网络公开渠道查询公司及相关人员是否存在诉讼纠纷；

5、取得发行人关于核心技术人员认定标准的说明文件，查阅核心技术人员的简历、

学历证书、相关荣誉或奖项证书、参与的研发项目资料；

6、访谈发行人研发负责人，取得发行人出具的关于公司产品成长性及公司是否符合创业板定位的说明文件，查阅主要产品及在研项目的资料文件、行业政策文件，并通过网络公开渠道进行查询，核查发行人技术的先进性、持续创新能力及成长性等，进而核查发行人是否符合创业板定位。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人已自主掌握来源于原研地产化的核心技术并拥有相关技术在中国境内的独家使用权，发行人核心技术主要应用于现有主要产品及在研项目，具有重要性。发行人核心技术目前主要以非专利技术的形式存在，部分核心技术取得了专利授权，发行人核心技术可完整覆盖其生产流程；

2、发行人非自主研发取得的核心技术的权属清晰、稳定，不存在纠纷或权利瑕疵，发行人对核心技术以及专利等无形资产采取的保密措施充分且被有效执行，发行人自成立以来未发生核心技术泄密情形；

3、核心技术人员及核心研发团队成员入职发行人未发生纠纷，也未导致发行人出现知识产权纠纷或争议；发行人综合考虑相关人员的专业背景、工作经验、研发能力及在发行人研发体系中的作用等，进行核心技术人员的认定，具有合理性，发行人现有核心技术人员均符合其认定标准；

4、发行人目前拥有和应用的主要技术为复方氨基酸制剂生产技术、脂肪载药技术、缓控释制剂技术等，相关技术具有一定的先进性。目前发行人高端制剂的研发持续推进，具备较强的创新能力，发行人研发能力可支撑其持续创新；

5、发行人以复方氨基酸制剂为基本盘，持续扩展复方氨基酸产品序列、提升产品市场份额，同时积极拓展多品类化学药品和高端制剂，目前研发项目储备丰富、梯度合理，具有一定的成长性。发行人的成长性特征来源于核心技术的创新和产品研发，创新能力可有效支撑成长性，成长性可持续；

6、发行人在复方氨基酸注射液等领域具有深厚的技术积淀，主要产品临床治疗特点突出、竞争优势显著，具有较高的市场地位。同时，发行人持续建设研发团队、提升

研发能力，在不断提升复方氨基酸注射液领域技术和产品竞争优势的同时，积极布局多品类化学仿制药、高端制剂及创新药的研发。发行人依靠技术研发推动业务增长，具有清晰的技术创新和发展路径，发行人已有及布局的主要产品均具有良好的市场潜力，成长特征显著，符合创业板的定位。

2. 关于核心竞争力及行业政策

申报材料显示：

（1）发行人秉承田边三菱的先进质量体系、成熟的生产工艺及严格的品控标准，主要产品复方氨基酸注射液为肠外营养制剂。其中，绿支安、普舒清、普达深均为原研地产化国家新药，被国家药监局确定为仿制药参比制剂。

（2）各地方医保目录陆续与国家医保目录衔接，目前多个地区的地方医保目录已将普达深和普舒清移出，2021 年，普达深和普舒清销售收入分别占发行人主营营业收入的 36.62%、17.83%。

（3）发行人产品销售区域主要集中在华东、华南区域。

（4）发行人左氧氟沙星氯化钠注射液和注射用头孢曲松钠产品中标第五批国家集采。

请发行人：

（1）说明主要产品市场竞争格局，包括但不限于同类产品境内生产批文获得企业的情况、一致性评价取得情况、市场规模及各企业销量占比。

（2）说明主要产品对应原研药的生产企业与发行人业务合作情况，原研药在境外的生产、销售及在我国进口销售情况；结合仿制药参比制剂的认定标准，说明发行人原研地产化药品成为参比制剂的原因。

（3）说明主要产品在相关疾病治疗中的重要性，对应病症同类竞品或替代品及其纳入医保目录情况；除普达深和普舒清外，发行人其余产品是否存在被调出医保目录的风险，列示各地将发行人主要产品调出医保目录的具体时间或时间表；结合被调出前后的销量、收入变化情况，分析产品调出医保目录对发行人主营业务、主要销售渠道与模式、财务数据的影响，影响较大的，量化披露相关风险。

（4）说明一致性评价等政策实施进展对发行人生产经营带来的具体影响；列示报告期内发行人药品及竞品的集采中标情况，包括中标药品的价格、数量、型号、客户，产品中标前后收入、销量、毛利变化；在各销售区域主要产品的销量、销售额及变化；集采未中标产品是否属于国家或省级带量采购相关目录的范围，如是，说明产品是否符合纳入带量采购目录的标准，如符合，说明是否申报纳入相应级别带量采购目录及所处阶段，如符合但未申报，说明具体原因，并分析其影响。

（5）结合报告期内发行人各销售区域主要产品销量及占比变化，说明销售区域集中的原因及合理性，与产品需求分布是否匹配，是否符合行业惯例；直接或间接股东是否存在为药品采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排，是否存在商业贿赂等违法违规行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明主要产品市场竞争格局，包括但不限于同类产品境内生产批文获得企业的情况、一致性评价取得情况、市场规模及各企业销量占比

报告期内，发行人主要产品为普舒清、普达深、绿支安、多力生、普立诃，其市场竞争格局情况如下：

序号	主要产品	生产企业	批准文号	是否通过一致性评价	2021年度销量（万瓶/支/袋）	占比
1	复方氨基酸注射液（18AA-IX）	发行人（普舒清）	国药准字H20050224	参比制剂	203.68	100.00%
2		辽宁海思科制药有限公司	国药准字H20193391	否	报告期内销售较少	-
3	复方氨基酸注射液（17AA-III）	发行人（普达深）	国药准字H20041031	参比制剂	74.41	100.00%
4	复方氨基酸注射液（18AA-VII）	发行人（绿支安）	国药准字H20020157	参比制剂	601.08	36.73%
5		辽宁海思科制药有限公司	国药准字H20173023、国药准字H20103264	是（2021.07）	860.38	52.58%
6		安徽富邦药业有限公司	国药准字H20123185	否	174.81	10.68%
7	地塞米松棕榈酸酯注射液	发行人（多力生）	国药准字HJ20160167、国药准字HJ20160168	参比制剂	53.92	100.00%

序号	主要产品	生产企业	批准文号	是否通过一致性评价	2021年度销量（万瓶/支/袋）	占比
8		北京托毕西药业有限公司	国药准字H20103579	否	报告期内销售较少	-
9	左氧氟沙星氯化钠注射液	发行人（普立诃）	国药准字H20213409	是（2021.05）	317.10	6.88%
10		扬子江药业集团有限公司	国药准字H20223095	是（2022.03）	2,212.31	47.99%
11		第一三共制药（北京）有限公司	国药准字H20184116	原研地产化产品	514.43	11.16%
12		浙江医药股份有限公司	国药准字H20213725	是（2021.09）	483.04	10.48%
13		华润双鹤药业股份有限公司	国药准字H20223352	是（2022.05）	238.80	5.18%
14		湖南科伦制药有限公司	国药准字H20203718、国药准字H20203719	是（2021.12）	157.11	3.41%
15		山东齐都药业有限公司	国药准字H20203476、国药准字H20203477	是（2020.09）	141.09	3.06%
16		华夏生生药业（北京）有限公司	国药准字H20213149	是（2021.02）	107.79	2.34%
			国药准字H20217136	是（2021.12）		

注 1：除公司外的其他企业未公开披露相关产品的销售数据，以上数据均来源于医院数据库样本医院数据的推算，其中左氧氟沙星氯化钠注射液销售数据来源于咸达数据，其他产品数据来源于上海医药工业研究院；

注 2：左氧氟沙星氯化钠注射液目前国内共有 19 个生产批文，批文数量较多，上表仅列示 2021 年销售数量在 100 万瓶/袋以上的企业情况

（二）说明主要产品对应原研药的生产企业与发行人业务合作情况，原研药在境外的生产、销售及在我国进口销售情况；结合仿制药参比制剂的认定标准，说明发行人原研地产化药品成为参比制剂的原因

1、主要产品对应原研药品的主要情况

发行人报告期内主要产品对应的原研药品情况具体如下：

序号	主要产品	原研药生产企业	与发行人合作情况	境外生产销售情况	进口销售情况
1	普舒清	味之素制药株式会社（现持证商为株式会社陽進堂）	公司相关产品的生产工艺和技术来源于原研企业，公司报告期内存在向味之素制药株式会社采购氨基酸原料的	原研产品在日本生产销售	原研厂家报告期内未在我国境内销售
2	普达深	味之素制药株式会社（现持证商为EA制药株式会社）			

序号	主要产品	原研药生产企业	与发行人合作情况	境外生产销售情况	进口销售情况
3	绿支安	Roussel森下株式会社（于1999年被味之素制药株式会社收购，现持证商为株式会社陽進堂）	情况，无产品合作关系		
4	多力生	田边三菱	发行人取得了田边三菱独家技术授权，并向其进口地塞米松棕榈酸酯注射液在国内进行销售	目前原研产品主要在韩国生产，在德国、日本、韩国销售	报告期内由发行人在中国境内独家进口销售
5	普立诃	第一三共株式会社	无	目前原研产品在美国、日本、英国等多个国家生产销售	第一三共制药（北京）有限公司在国内进行原研地产化生产销售

2、发行人原研地产化药品成为参比制剂的原因

参比制剂是指用于仿制药质量和疗效一致性评价的对照药品，通常为被仿制的对象，如原研药品或国际公认的同种药物。根据国家药监局 2019 年 3 月发布的《化学仿制药参比制剂遴选与确定程序》，参比制剂遴选应以为公众提供高质量的仿制药品为目标，按如下顺序选择：

（1）原研药，其中不同类别原研药的顺序为：国内上市的原研药品、经审核确定的国外原研企业在中国境内生产或经技术转移生产的药品（原研地产化药品）、未进口原研药品。原研药品是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；

（2）在原研药品停止生产或因质量等原因所致原研药品不适合作为参比制剂的情况下，可选择在美国、日本或欧盟等管理规范的国家获准上市的国际公认的同种药品、经审核确定的在中国境内生产或经技术转移生产的国际公认的同种药品。国际公认的同种药品是指在美国、日本或欧盟等获准上市并获得参比制剂地位的仿制药；

（3）其他经国家药品监督管理局评估确定具有安全性、有效性和质量可控性的药品。

根据上述规则，参比制剂首选原研药（包括原研地产化药品），只有在原研药品停止生产或因质量等原因所致原研药品不适合作为参比制剂的情况下，方可选择其他药品。

目前普舒清、普达深、绿支安原研产品均未在国内上市，公司普舒清、普达深、绿支安为按照原研生产技术申报注册的原研地产化产品，被国家药监局确定为参比制剂，目前普舒清和普达深参比制剂仅公司一家，绿支安的未进口原研产品（现持证商为株式会社陽進堂）经相关企业申报，亦被确定为参比制剂。多力生为进口的原研药品，目前暂无原研地产化产品，亦被国家药监局确定为参比制剂。具体情况如下：

（1）普达深、普舒清

复方氨基酸注射液（17AA-Ⅲ）和复方氨基酸注射液（18AA-Ⅸ）原研产品由味之素制药株式会社研制，至今无原研产品进口，亦无国际公认同种药物。2000 年 4 月，公司与味之素制药株式会社签订合作协议，由其向公司提供上述两种产品的技术资料，并授权公司在中国独家开发、生产和非独家销售本产品。公司按照《新药审批办法》的规定，依据原研企业提供的技术资料成功完成原研地产化生产的全部研究工作、并申报临床和生产，其中普舒清于 2005 年 1 月获得原国家食药监局批准的新药证书（国药证字 H20050154）和批准文号（国药准字 H20050224）、普达深于 2004 年 7 月获得原国家食药监局批准的新药证书（国药证字 H20040769）和批准文号（国药准字 H20041031）。公司生产的普达深和普舒清为原研地产化产品，其处方工艺、原辅料、质量标准、稳定性、安全性和有效性等均与原研产品一致，符合参比制剂的遴选标准。

（2）绿支安

复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ）原研产品由 Roussel 森下株式会社研制生产，至今无原研产品进口，亦无国际公认同种药物。1997 年 1 月，公司与 Roussel 森下株式会社签订合作协议，由其向公司提供复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ）的技术资料，并授权公司在中国独家开发、生产和非独家销售本产品。公司按照《新药审批办法》的规定，依据原研企业提供的技术资料成功完成原研地产化生产的全部研究工作、并申报临床和生产，并于 2002 年 5 月获得原国家食药监局批准的新药证书（国药证字 H20020106）和批准文号（国药准字 H20020157）。因此，公司生产的绿支安为原研地产化产品，其处方工艺、原辅料、质量标准、稳定性、安全性和有效性等均与原研产品一致，符合参比制剂的遴选标准。

（3）多力生

地塞米松棕榈酸酯注射液的原研制剂由田边三菱研制，于 1988 年首次上市，1992

年由公司首次进口至中国，商品名为多力生，该品种至今无原研地产化品种，亦无国际公认同种药物。原研产品具有完整和充分的安全性、有效性数据作为上市依据，符合参比制剂地位。

（三）说明主要产品在相关疾病治疗中的重要性，对应病症同类竞品或替代品及其纳入医保目录情况；除普达深和普舒清外，发行人其余产品是否存在被调出医保目录的风险，列示各地将发行人主要产品调出医保目录的具体时间或时间表；结合被调出前后的销量、收入变化情况，分析产品调出医保目录对发行人主营业务、主要销售渠道与模式、财务数据的影响，影响较大的，量化披露相关风险

1、主要产品在相关疾病治疗中的重要性及同类竞品或替代品情况

发行人报告期内主要产品在相关疾病治疗中的重要性及竞品情况如下：

序号	主要产品	相关疾病治疗中的重要性	同类竞品/替代品	竞品是否纳入国家医保目录
1	普舒清	肾功能不全患者或手术前后患者易于出现低蛋白血症或低营养状态，普舒清是针对肾病患者的氨基酸代谢特点而设计的配方，对各种急、慢性肾病患者进行有针对性的氨基酸补充，从而治疗低蛋白血症，同时可降低氮质代谢产物，避免酸中毒等副作用，是临床不可或缺的疾病治疗型氨基酸产品	复方氨基酸注射液（9AA）	否
2	普达深	肝硬化、重症肝炎等肝脏疾病会发生肝性脑病和高氨血症，普达深作为国内独家的肝病适用氨基酸输液产品，可改善肝功能不全导致的氨基酸代谢紊乱，有效治疗肝病患者的低蛋白血症，同时可改善肝性脑病和高氨血症	复方氨基酸注射液（6AA）	是
			复方氨基酸注射液（15AA）	是
			复方氨基酸注射液（20AA）	是
3	绿支安	绿支安是根据手术、创伤等各种应激反应时体内氨基酸谱的代谢特点，增加了支链（BCAA）含量，提高了必需氨基酸（EAA）含量。与普通的平衡型氨基酸比较，可快速促进各类手术患者、烧伤、意外创伤等患者的蛋白质合成，促进伤口愈合。同时，可有效治疗年老体弱及各种慢性消耗性疾病导致的低营养状态	复方氨基酸注射液（15-HBC）	否
4	多力生	糖皮质激素是临床上使用最为广泛而有效的抗炎和免疫抑制剂，多力生作为具有脂微球结构的靶向缓释制剂，可有效提升糖皮质激素治疗效果、降低副作用、减少给药次数，在类风湿性关节炎、骨关节炎、痛风等治疗领域具有显著效果	地塞米松磷酸钠注射	是
			甲泼尼龙	是
5	普立诃	临床广泛使用的广谱抗菌药物，对于多种敏感细菌引起的呼吸道感染、泌尿生殖系统感染、肠道感染、皮肤和软组织感染等具有显著效果	环丙沙星注射液	是
			莫西沙星氯化钠注射液	是

从产品角度，不同疾病的细分类型和治疗场景纷繁复杂，患者的临床需求各异，不同药品在不同治疗场景通常各具优势，公司普达深、普舒清、绿支安均定位为特色治疗型氨基酸产品，主要应用于肝病、肾病、创伤等优势治疗领域，产品的适用性较平衡型氨基酸产品具有差异性；从技术角度，公司普达深、普舒清、绿支安均为氨基酸谱较全的新一代氨基酸产品，产品的配方、生产工艺等在复方氨基酸产品中具有一定的技术优势，而多力生特有的脂微球结构使其具有靶向、长效、安全、高效的特点，可有效减少糖皮质激素的副作用和给药次数，临床效果明显优于普通糖皮质激素产品；从商业化的角度，公司普达深、普舒清、绿支安、多力生近年来在多家医院得到稳定使用，临床认可度、医生和患者的依从性持续提升，目前已占领了一定的市场份额。

综上，不同药品的特点各异，同类药品的竞争情况是技术水平、产品定位、商业化程度等方面综合决定的，从上述角度综合考量，公司主要产品难以被完全有效替代。公司主要产品与相关具有近似治疗作用的产品的区别情况如下：

（1）普舒清

普舒清是含 18 种氨基酸的肾病专用氨基酸，其处方特点为支链氨基酸含量高、必需氨基酸含量高，独特的 E/N 比使肾病患者在使用该配方时不会引起血氨和尿素氮的升高，在改善肾病患者低蛋白血症的同时保护肾功能。

除普舒清外，目前国内上市的复方氨基酸产品中，复方氨基酸注射液（9AA）亦可用于肾病治疗，但其处方依据为上世纪 50 年代的必需氨基酸学说，仅强调必需氨基酸而忽略了非必需氨基酸，易于加重患者体内氨基酸代谢紊乱，引起肾病患者血氨升高、代谢性酸中毒等副作用，且因氨基酸谱不全，纠正负氮平衡效果较差。因此普舒清在临床上难以被其他氨基酸产品完全有效替代。

（2）普达深

普达深主要用于肝性脑病和高氨血症的治疗，目前国内上市的复方氨基酸产品中，具有肝病治疗相关功能的主要氨基酸产品有复方氨基酸注射液（6AA）、复方氨基酸注射液（15AA）和复方氨基酸注射液（20AA），但均与普达深有着较为明显的差别：复方氨基酸注射液（6AA）为不平衡型氨基酸，只能纠正氨基酸代谢紊乱，且其氨基酸谱不全，无法为肝病患者提供全面营养、纠正负氮平衡；复方氨基酸注射液（15AA）和

复方氨基酸注射液（20AA）虽然氨基酸谱较全，但 Fischer 比低，芳香族氨基酸含量高，假性神经递质产生较多，无法改善肝性脑病，同时精氨酸含量低，无法快速降低血氨。而普达深配方中精氨酸含量高达 20.20%，可快速降低血氨，普达深也是唯一一款获批“高氨血症”适应症的肝用复方氨基酸产品，其在临床上难以被其他氨基酸产品完全有效替代。

（3）绿支安

绿支安主要用于低蛋白血症、低营养状态、手术前后等状态时的氨基酸补充，其应用场景广泛，适用于多层级医院、多个科室的临床使用，被纳入国家医保目录。目前国内上市的复方氨基酸产品中，同样可用于创伤、应激等状态的产品为复方氨基酸注射液（15-HBC），但其处方和工艺较旧，暂未纳入国家医保目录，难以对绿支安形成有效替代。

（4）多力生

多力生属糖皮质激素类产品，糖皮质激素类产品在 20 世纪 50 年代首先被用于风湿免疫疾病的治疗，后逐渐扩展至多个临床科室，主要用于抗炎、抗免疫、抗毒素、抗休克。糖皮质激素的主要给药途径之一为口服，常用药品为甲泼尼龙等；另一主要给药途径是静脉注射用药，常用药品为地塞米松磷酸钠注射等。糖皮质激素的治疗效果非常明确，但副作用也较为显著，如何控制副作用是激素在临床使用上的重要课题。

地塞米松棕榈酸酯注射液在上述背景下研发，地塞米松被合成为地塞米松棕榈酸酯，属前体药物、没有药物活性，但其脂溶性大大增加，因此可以被制备为脂微球结构。地塞米松棕榈酸酯脂微球进入血液循环后，可以穿过毛细血管进入到炎症部位，被巨噬细胞吞噬，然后被水解为具有药物活性的地塞米松。此作用机制使得地塞米松在炎症部位的浓度大大提高，可发挥更大的治疗作用，同时血浆浓度相对较低，因此大大减低了系统性副作用。多力生具有的上述优势使得其临床使用效果明显优于普通激素类产品，难以被普通激素类产品完全替代。

（5）普立诃

左氧氟沙星氯化钠注射液（普立诃）为喹诺酮类抗感染药物，对于多种敏感细菌引起的感染具有显著治疗效果，临床应用较为广泛，目前为国家医保目录产品、并已开展国家集采。与左氧氟沙星氯化钠注射液同属喹诺酮类的抗感染药物还包括环丙沙星注射

液、莫西沙星氯化钠注射液等，其各自具有一定的治疗优势，如相对于环丙沙星注射液，左氧氟沙星氯化钠注射液对呼吸道常见病原体有更好的治疗效果，而相对于莫西沙星氯化钠注射液，左氧氟沙星氯化钠注射液对尿路感染的治疗有更好的效果。因此，上述产品之间难以完全互相替代。

2、发行人其余产品被调出国家医保目录的风险较小

（1）我国医保目录调整的政策标准

根据国家医保局 2020 年 7 月发布的《基本医疗保险用药管理暂行办法》，基本医疗保险用药范围通过《基本医疗保险药品目录》（以下简称“医保目录”）进行管理，符合医保目录的药品费用，按照国家规定由基本医疗保险基金支付。国务院医疗保障行政部门建立完善动态调整机制，原则上每年调整一次。

医保目录内的药品，有下列情况之一的，经专家评审后，直接调出医保目录：

①被药品监管部门撤销、吊销或者注销药品批准证明文件的药品；

②被有关部门列入负面清单的药品；

③综合考虑临床价值、不良反应、药物经济性等因素，经评估认为风险大于收益的药品；

④通过弄虚作假等违规手段进入医保目录的药品；

⑤国家规定的应当直接调出的其他情形。

医保目录内的药品，符合以下情况之一的，经专家评审等规定程序后，可以调出医保目录：

①在同治疗领域中，价格或费用明显偏高且没有合理理由的药品；

②临床价值不确切，可以被更好替代的药品；

③其他不符合安全性、有效性、经济性等条件的药品。

（2）公司相关产品的具体情况

目前公司主要产品中，复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ）（绿支安）、地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）、左氧氟沙星氯化钠注射液（普立诃）为医保目录产品，具体情况如下：

单位：万元

序号	主要产品	医保类别	进入国家医保目录时间	2022年1-6月销售收入	2021年度销售收入
1	复方氨基酸注射液（18AA-VII）	医保目录乙类	2009.11	5,411.34	12,619.27
2	地塞米松棕榈酸酯注射液	医保目录甲类	2017.02	6,073.49	13,156.93
3	左氧氟沙星氯化钠注射液	医保目录乙类	2017.02	7,293.70	8,557.30

上述产品均具有有效的药品批件，具有有效的临床效果，不存在被列入负面清单、通过违规手段进入医保目录的情形，不属于“经专家评审后，直接调出医保目录”的产品。上述产品目前亦不属于“经专家评审等规定程序后，可以调出医保目录”的情形，具体情况如下：

①复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ）是临床使用量较大的复方氨基酸类产品，主要应用于手术、创伤状态下的氨基酸补充，其应用场景广泛，适用于多层级医院、多个科室的临床使用。复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ）的价格适中、临床效果显著，从经济性和有效性角度综合考量，其符合医保目录“保基本”的定位，预计短时间内被调出医保目录的可能性较小；

②地塞米松棕榈酸酯注射液特有的脂微球结构，可有效提升糖皮质激素治疗效果、降低副作用、减少给药次数，在类风湿性关节炎的治疗等领域具有显著效果和较大的临床价值，近年来进入多个诊疗指南和专家共识，与其具有相同结构或相似效果的替代品目前较少，预计其短时间内被调出医保目录的可能性较小；

③左氧氟沙星氯化钠注射液为经典广谱杀菌药物，临床效果显著、使用广泛，且2021 年已开展国家集采，从安全性、有效性、经济性等角度考虑，预计短时间内被调出医保目录的可能性较小。

综上，公司现已列入医保目录的主要产品短时间内被调出医保目录的风险较小。

3、普舒清和普达深被调出地方医保目录的时间和影响

（1）被调出地方医保目录的原因

近年来，我国对国家医保目录和地方医保目录的关系进行调整，强化全国医保目录的统一性。2021 年 8 月，国家医保局、财政部发布《关于建立医疗保障待遇清单制度

的意见》（以下简称“《意见》”），《意见》明确提出：国家统一制定国家基本医疗保险药品目录，各地严格按照国家基本医疗保险药品目录执行，除国家有明确规定外，不得自行制定目录或用变通的方法增加目录内药品。同时，《意见》秉持杜绝增量、规范存量的原则，要求各地原则上在 3 年内完成清理规范，并同国家政策衔接。2021 年 12 月，国家医保局、人社部印发《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2021 年）》，提出省级医保部门要加快原自行增补品种的消化工作，确保 2022 年 6 月 30 日前完成全部消化任务。

根据国家医保局的相关信息，截至 2022 年 6 月 30 日，全国已有 15 个省份及新疆生产建设兵团提前完成了全部地方增补药品的“消化”任务，到 2022 年年底，预计全国所有省份都将完成地方增补药品“消化”工作，实现全国医保用药范围的统一。

（2）被调出地方医保目录的时间

报告期内，普舒清共进入 10 个地区地方医保目录，普达深共进入 9 个地区地方医保目录。受我国对于地方医保目录政策调整的影响，目前普舒清和普达深已从上述地方医保目录中全部调出，但根据江苏和上海地区医疗保障局的相关规定，在 2022 年 12 月 31 日前的过渡期内，普舒清和普达深仍享受地方医保支付政策，具体情况如下：

产品	序号	医保地区	首次进入医保时间	医保调出时间
普舒清	1	江苏	2018年	2022年6月30日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	2	上海	2010年	2021年12月31日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	3	辽宁	2018年	2021年12月31日
	4	新疆	2010年	2021年12月31日
	5	安徽	2010年	2021年12月31日
	6	广东	2010年	2021年12月31日
	7	内蒙古	2010年	2021年12月31日
	8	海南	2010年	2021年3月1日
	9	广西	2010年	2021年1月1日
	10	云南	2017年	2020年6月30日
普达深	1	江苏	2010年	2022年6月30日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	2	上海	2010年	2021年12月31日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	3	陕西	2010年	2021年12月31日

产品	序号	医保地区	首次进入医保时间	医保调出时间
	4	安徽	2010年	2021年12月31日
	5	广东	2010年	2021年12月31日
	6	内蒙古	2010年	2021年12月31日
	7	海南	2010年	2021年3月1日
	8	广西	2010年	2021年1月1日
	9	云南	2018年	2020年6月30日

注：普达深和普舒清在首次进入上述地区医保至被调出期间，一直处于地方医保范围内

（3）被调出地方医保目录的影响

除上海和江苏外，普达深和普舒清主要医保销售地区的实质调出时间均在 2021 年底，对比普达深和普舒清 2021 年上半年和 2022 年上半年的销售情况如下：

产品	区域	销售收入（万元）			销量（万瓶）		
		2022年上半年	2021年上半年	变动率	2022年上半年	2021年上半年	变动率
普舒清	**地方医保地区**	**5,579.72**	**12,659.48**	**-55.92%**	**38.85**	**84.75**	**-54.15%**
	江苏	1,443.93	3,904.33	-63.02%	12.07	28.10	-57.05%
	上海	1,664.16	2,276.83	-26.91%	9.59	12.96	-26.01%
	广东	1,228.38	4,182.98	-70.63%	8.18	27.12	-69.84%
	辽宁	692.07	1,490.42	-53.57%	4.46	9.76	-54.24%
	安徽	302.30	776.74	-61.08%	2.95	6.64	-55.52%
	新疆	148.16	9.26	1,500.00%	0.96	0.06	1,500.00%
	内蒙古、广西、云南、海南	100.71	18.92	432.22%	0.64	0.12	434.00%
	非医保地区	**1,560.23**	**2,060.03**	**-24.26%**	**13.41**	**17.95**	**-25.32%**
	全国总计	**7,139.95**	**14,719.51**	**-51.49%**	**52.26**	**102.70**	**-49.12%**
普达深	**地方医保地区**	**2,292.72**	**7,092.14**	**-67.67%**	**10.97**	**31.46**	**-65.13%**
	江苏	346.07	2,873.74	-87.96%	1.94	13.47	-85.61%
	上海	299.97	1,522.65	-80.30%	1.10	5.28	-79.22%
	广东	283.32	1,135.64	-75.05%	1.21	4.72	-74.34%
	陕西	862.05	1,062.39	-18.86%	4.13	4.98	-17.04%
	安徽	501.31	497.71	0.72%	2.59	3.01	-13.94%
	内蒙古、海南、广西、云南地区	-	-	-	-	-	-

产品	区域	销售收入（万元）			销量（万瓶）		
		2022年上半年	2021年上半年	变动率	2022年上半年	2021年上半年	变动率
	非医保地区	1,422.23	562.75	152.73%	13.75	5.71	140.98%
	全国总计	3,714.95	7,654.88	-51.47%	24.72	37.16	-33.48%

注：地方医保地区指普舒清、普达深曾被纳入地方医保目录的地区

普舒清和普达深 2022 年上半年销售收入分别较上年同期下降 51.49%和 51.47%，销量分别较上年同期下降 49.12%和 33.48%，主要原因为：

①地方医保目录调整的影响。在被调出地方医保目录后，普达深和普舒清不再享受地方医保支付政策，患者自付金额的增加导致医生和患者使用该产品的意愿有所下降，进而影响原地方医保地区的产品销售。虽然根据江苏和上海地区医疗保障局的相关规定，普舒清和普达深在 2022 年 12 月 31 日前仍享受地方医保支付政策，但因地方医保目录调整对于未来患者药品使用的影响较为明确，医院已提前降低了相关药品的采购、储备量，普舒清和普达深在江苏和上海地区的销售已受到了一定程度的影响；

②疫情影响。除受地方医保目录政策调整的影响外，2022 年上半年我国多地疫情反复，多个医院采取了限制日看诊流量、限制床位数量等多种措施，直接影响了医院的用药数量，进而影响了公司产品的销售。尤其是上海疫情对公司在上海地区及其临近区域江苏地区的销售带来了较大冲击。

（4）公司的应对措施

针对地方医保目录调整对公司产品销售的影响，公司通过加大市场开发、现有产品销售增长、新产品持续拓展等方式，保证公司业绩的稳定，具体如下：

①加大市场开发

普舒清和普达深在肝病和肾病等相关治疗领域具有一定的特色优势，且相对于复方氨基酸注射液（6AA）、复方氨基酸注射液（15AA）、复方氨基酸注射液（20AA）和复方氨基酸注射液（9AA）等相近产品，普舒清和普达深的治疗特性使得其难以被完全替代，特别是在严重肝病和肾病的治疗中，普舒清和普达深能够加快患者的康复周期、具有较为显著的治疗效果，而该治疗场景下的患者对于产品价格的敏感度亦相对较低，因此普舒清和普达深在肝病和肾病等相关科室具有一定的市场粘性，即使受地方医保政策

调整的影响，预计仍有一定的市场空间。

公司将继续进行对于大型三甲医院、民营医院等对于价格敏感度较低的医院相关科室的开发和维护，同时报告期内普舒清和普达深的销售主要聚集在华东和华南地区，公司将加大对于华北、西南等具有较高市场潜力但尚未进行有效开发的区域的开发工作，保证普舒清和普达深的市场销售工作。

②现有产品的销售增长

目前发行人左氧氟沙星氯化钠注射液（普立诃）和注射用头孢曲松钠（顺乐宁）已于 2021 年 6 月中标第五批国家集采，期限三年；氟哌噻吨美利曲辛片已于 2022 年 7 月中标第七批国家集采，期限两年。具体情况如下：

序号	产品	规格包装	中标时间	中标区域	中标区域 最低报量	中标价格 （含税）
1	注射用头孢曲松钠	1g*10 瓶/盒	2021.06 期限三年	吉林、湖北、云南	587.28 万瓶/年	27.12 元/盒
2	左氧氟沙星氯化钠注射液	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*60 袋/箱	2021.06 期限三年	河北、内蒙古、广东、云南、宁夏	209.61 万袋/年	1,891.20 元/箱
3	氟哌噻吨美利曲辛片	氟哌噻吨 0.5mg 和美利曲辛 10mg*10 片/板*2 板/盒	2022.07 期限两年	河北、山西、黑龙江、江苏、福建、山东、湖南、海南、陕西、新疆（含兵团）	5,048.89 万片/年	23.66 元/盒

国家集采的整体原则为“以量换价”，各地区针对每种药品给出年最低采购报量，药品生产企业针对报量进行价格申报。因此中标产品在中标周期内通常具有稳定的销售预期，且各地区参加国家集采的报量为其承诺的最低采购量，地区实际采购量通常远高于集采报量，以公司中选的相关产品对比如下：

单位：万元

序号	产品	开始销售时间	按中选报量计算的年销售收入	2022 年 1-6 月 销售收入	2021 年度 销售收入
1	注射用头孢曲松钠	2021.10	1,409.48	1,625.46	899.46
2	左氧氟沙星氯化钠注射液	2021.09	5,846.93	7,293.70	8,557.30
3	氟哌噻吨美利曲辛片	预计 2022.11	5,285.69	-	-
合计			**12,542.10**	**8,919.16**	**9,456.76**

注 1：注射用头孢曲松钠的销售收入系山西普德作为药品上市许可持有人的销售收入，销售主体为山西普德，不属于公司营业收入；

注 2：按中选报量计算的年销售收入=中选含税价格*中选区域最低报量/税率

此外，公司地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）报告期内进入多个诊疗指南和共识，临床认可度持续提升，销售尚处于增长期，2021 年实现销售收入 13,156.93 万元、2022 年 1-6 月实现销售收入 6,073.49 万元。上述产品的销售收入增长将对发行人未来的销售增长形成有效支撑。

③新产品的持续拓展

目前公司仍处于成长期，具有较为丰富的产品和研发储备，产品线的不断丰富将对公司销售收入增长形成有效支撑，公司部分在研产品的具体情况如下：

序号	产品名称	所处状态	CDE 受理时间	预计获批时间	目前过评企业数量	产品销售前景
1	胞磷胆碱钠注射液	CDE审评中	2021.04	2022年下半年	目前暂无过评企业	尚未开展国家集采
2	氨甲环酸注射液	CDE审评中	2021.10	2022年下半年	6家	尚未开展国家集采
3	盐酸达泊西汀片	CDE审评中	2021.09	2023年上半年	7家	大健康产品
4	阿加曲班注射液	CDE审评中	2021.10	2023年上半年	5家	尚未开展国家集采
5	丙氨酰谷氨酰胺注射液	CDE审评中	2022.01	2023年上半年	5家	尚未开展国家集采
6	复方氨基酸注射液（18AA-SF）	CDE审评中	2022.06	2023年下半年	目前暂无过评企业	同类竞品较少
7	帕拉米韦氯化钠注射液	CDE审评中	2022.03	2023年下半年	目前暂无过评企业	尚未开展国家集采
8	盐酸多巴胺注射液	CDE审评中	2022.06	2023年下半年	1家	尚未开展国家集采
9	己酮可可碱注射液	CDE审评中	2022.09	-	目前暂无过评企业	尚未开展国家集采
10	盐酸多巴酚丁胺注射液	CDE审评中	2022.10	-	目前暂无过评企业	尚未开展国家集采
11	复方氨基酸注射液（14AA）	注册批生产	预计2022.11	-	目前暂无过评企业	同类竞品较少
12	法莫替丁注射液	注册批生产	预计2023.01	-	目前暂无过评企业	尚未开展国家集采
13	精氨酸谷氨酸注射液	注册批生产	预计2023.01	-	1家	同类竞品较少

注 1：过评企业数量不包含参比制剂厂家；

注 2：根据《药品注册管理办法》等相关法律法规的规定，仿制药注册的主要审评程序：（1）申报 CDE 审批（200 个工作日）；（2）CDE 发补反馈（80 个工作日）；（3）发补后延长审批时限（67 个工作日）。上述预计获批时间为根据上述审批时限要求、并结合最新的审核情况所作的预估

上述产品中，胞磷胆碱钠注射液、氨甲环酸注射液、阿加曲班注射液等产品均为临床使用量较大、目前尚未开展国家集采的品种，均有较强的国家集采预期，公司相关产品的注册审批持续推进，相关产品研发落地后将积极参与国家集采，若中选国家集采，将对公司未来的经营业绩提供有力支撑。此外，公司对复方氨基酸注射液（18AA）进行质量升级，开发的复方氨基酸注射液（18AA-SF）通过去除亚硫酸盐类抗氧化剂，可有效消除其引起的过敏性休克、胸闷、哮喘、晕厥等临床不良反应，目前市场暂无同类产品，具有良好的市场前景。综上，地方医保目录政策调整短期内将对公司普舒清和普达深的销售产生一定程度的影响，但在公司持续的市场开发、现有产品不断放量、新产品的持续研发落地的情况下，预计公司的整体经营业绩能够保持平稳，未来的发展预期良好。地方医保政策调整后公司的主营业务、主要销售渠道仍与报告期内的相关情况保持一致，地方医保政策调整不会对公司的主营业务、主要销售渠道及模式及整体业绩造成较大影响。就上述情况，发行人已于招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”部分作出专项风险提示。

（四）说明一致性评价等政策实施进展对发行人生产经营带来的具体影响；列示报告期内发行人药品及竞品的集采中标情况，包括中标药品的价格、数量、型号、客户，产品中标前后收入、销量、毛利变化；在各销售区域主要产品的销量、销售额及变化；集采未中标产品是否属于国家或省级带量采购相关目录的范围，如是，说明产品是否符合纳入带量采购目录的标准，如符合，说明是否申报纳入相应级别带量采购目录及所处阶段，如符合但未申报，说明具体原因,并分析其影响

1、一致性评价政策对发行人的具体影响

一致性评价政策的实施旨在提升我国仿制药行业整体质量水平，保障药品安全性和有效性。根据国家药监局《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）的规定，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。仿制药一致性评价政策对于公司的影响如下：

（1）已有产品：目前公司主要产品中，普舒清、普达深、绿支安、多力生被国家

药监局确定为仿制药参比制剂，即为仿制药质量和疗效一致性评价的参照药品，一致性评价的实施在一定程度上凸显了公司产品的市场地位。此外，目前上述产品的仿制药较少，且仅辽宁海思科制药有限公司的复方氨基酸注射液（18AA-VII）于 2021 年 7 月通过了一致性评价，因此仿制药一致性评价政策短期内不会对影响上述产品的竞争格局。氟哌噻吨美利曲辛片作为公司主要储备产品，于 2021 年 6 月完成了一致性评价，并已中标第七批国家集采；

（2）新拓展/在研产品：公司积极拥抱一致性评价政策，报告期内完成了注射用头孢曲松钠、注射用奥美拉唑钠的一致性评价工作（与山西普德合作），公司获批的左氧氟沙星氯化钠注射液、左氧氟沙星片、氟康唑氯化钠注射液、地塞米松磷酸钠注射液、缬沙坦片及在研的新产品均为按照化学药品新注册分类标准注册的产品，视同通过一致性评价。

综上，一致性评价政策不会对公司原有主要产品产生较大影响，公司报告期内新注册及在研的新产品均符合一致性评价政策的要求，一致性评价政策短期内不会对公司的生产经营造成较大影响。

2、国家集采对发行人的具体影响

国家集采以保基本、保临床为原则，重点将基本医保药品目录内用量大、采购金额高的药品纳入采购范围，对通过（含视同通过）仿制药一致性评价的药品优先纳入采购范围，包括所有原研药、参比制剂、通过一致性评价的仿制药。只有当符合条件的药品达到一定数量或金额时，方才启动集中带量采购，否则无法达到以量换价的目标，目前已开展国家集采的药品均有三家及以上的过评厂家。我国自 2018 年开始推行国家集采试点，并于 2019 年 9 月开展了第一轮国家集采，截至本回复出具之日已开展七轮。

公司主要产品中，普舒清、普达深、绿支安、多力生的仿制产品较少，目前仅绿支安有一家企业过评，前述产品暂不符合国家集采的要求，预计短时间不会开展国家集采。左氧氟沙星氯化钠注射液已于 2021 年 6 月开展国家集采，公司为六家中标企业之一。具体情况如下：

序号	主要产品	是否开展国家集采	公司是否中标	是否符合国家集采的标准
1	复方氨基酸注射液（18AA-IX）（普舒清）	尚未开展	-	不符合，目前国内含发行人在内共两家企业取得生产批文，尚无通过一致性评价的厂家

序号	主要产品	是否开展国家集采	公司是否中标	是否符合国家集采的标准
2	复方氨基酸注射液（17AA-III）（普达深）	尚未开展	-	不符合，目前国内含发行人在内仅发行人一家取得生产批文
3	复方氨基酸注射液（18AA-VII）（绿支安）	尚未开展	-	不符合，目前国内含发行人在内共三家企业取得生产批文，其中一家仿制企业通过一致性评价
4	地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）	尚未开展	-	不符合，目前国内仅进口原研产品和一家仿制产品上市，尚无通过一致性评价的厂家
5	左氧氟沙星氯化钠注射液（普立诃）	已开展	是	符合，2021年已开展国家集采

报告期至今，公司共有左氧氟沙星氯化钠注射液、注射用头孢曲松钠和氟哌噻吨美利曲辛片三个产品中标国家集采，上述产品均为集采储备产品，在开展国家集采前均未进行销售。左氧氟沙星氯化钠注射液 2021 年实现销售收入 8,557.30 万元，注射用头孢曲松钠 2021 年取得 42.91 万元商标授权使用费，氟哌噻吨美利曲辛片报告期内尚未取得销售收入。具体情况如下：

序号	产品	中选企业	规格包装	集采轮次	中标时间	中标区域	中标价格
1	左氧氟沙星氯化钠注射液	发行人	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*60 袋/箱	第五批	2021.06	河北、内蒙古、广东、云南、宁夏	1,891.2 元/箱
2		浙江医药股份有限公司	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*1 袋			吉林、浙江、安徽、河南、广西、海南	17.5 元/袋
3		华夏生生药业（北京）有限公司	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*60 袋/箱			北京、天津、辽宁、江西、湖北	1,770 元/箱
4		湖南科伦制药有限公司	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*袋/盒			黑龙江、上海、湖南、四川、贵州	29.81 元/盒
5		山东齐都药业有限公司	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*1 袋			山西、福建、山东、甘肃、青海	30.81 元/袋
6		西南药业股份有限公司	100ml:左氧氟沙星 0.5g 与氯化钠 0.9g*1 袋			江苏、重庆、西藏、陕西、新疆（含兵团）	33.65 元/袋
7	注射用头孢曲松钠	发行人	1g*10 瓶/盒	第五批	2021.06	吉林、湖北、云南	27.12 元/盒
8		国药集团致君（深圳）制药有限公司	0.25g*10 瓶/盒			山东、河南、贵州、甘肃	12.38 元/盒
9		石药集团中诺药业（石家庄）有限公司	0.25g*10 瓶/盒			河北、内蒙古、四川	15.2 元/盒

序号	产品	中选企业	规格包装	集采轮次	中标时间	中标区域	中标价格
10		湖南科伦制药有限公司	1g*10 瓶/盒			辽宁、安徽、江西	17.6 元/盒
11		齐鲁安替制药有限公司	0.5g*10 瓶/盒			黑龙江、江苏、重庆	22.3 元/盒
12		深圳立健药业有限公司	1g*10 瓶/盒			浙江、广东、西藏	26.6 元/盒
13		山东润泽制药有限公司	1g*10 瓶/盒			天津、广西、陕西	27.77 元/盒
14		上海欣峰制药有限公司	1g*10 瓶/盒			北京、湖南、宁夏	29 元/盒
15		海南海灵化学制药有限公司	0.5g*10 瓶/盒			山西、福建、青海	28.88 元/盒
16		成都倍特药业股份有限公司	0.5g*10 瓶/盒			上海、海南、新疆（含兵团）	29.3 元/盒
17	氟哌噻吨美利曲辛片	发行人	氟哌噻吨 0.5mg 和美利曲辛 10mg*10 片/板*2 板/盒	第七批	2022.07	河北、山西、黑龙江、江苏、福建、山东、湖南、海南、陕西、新疆（含兵团）	23.66 元/盒
18		重庆圣华曦药业股份有限公司	氟哌噻吨 0.5mg 和美利曲辛 10mg*15 片/板*2 板/盒			北京、内蒙古、吉林、浙江省、安徽省、河南、广西、贵州、云南、甘肃	33.38 元/盒
19		四川海思科制药有限公司	氟哌噻吨 0.5mg 和美利曲辛 10mg*7 片/板*4 板/盒			天津、辽宁、上海、江西、湖北、广东、重庆市、四川、西藏、青海、宁夏	29.01 元/盒

（五）结合报告期内发行人各销售区域主要产品销量及占比变化，说明销售区域集中的原因及合理性，与产品需求分布是否匹配，是否符合行业惯例；直接或间接股东是否存在为药品采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排，是否存在商业贿赂等违法违规行为

1、结合报告期内发行人各销售区域主要产品销量及占比变化，说明销售区域集中的原因及合理性，与产品需求分布是否匹配，是否符合行业惯例

报告期内，公司各销售区域主要产品销量及占公司总销量的变化情况如下：

单位：万瓶/万袋/万支/万盒、%

地区/产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
华东	**167.25**	**22.96**	**466.89**	**33.64**	**427.40**	**48.59**	**328.75**	**53.08**

地区/产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
绿支安	85.88	11.79	231.26	16.66	246.07	27.97	230.62	37.24
普舒清	29.31	4.02	118.44	8.53	108.61	12.35	55.11	8.90
普达深	18.74	2.57	55.09	3.97	34.17	3.88	11.68	1.89
绿安	13.09	1.80	38.08	2.74	28.29	3.22	27.27	4.40
多力生	10.25	1.41	23.98	1.73	10.26	1.17	4.07	0.66
其他	9.98	1.37	0.03	0.00	-	-	-	-
华北	**164.38**	**22.57**	**363.93**	**26.22**	**118.78**	**13.50**	**64.46**	**10.41**
绿支安	118.32	16.24	206.39	14.87	73.05	8.30	54.51	8.80
普立诃	42.84	5.88	137.10	9.88	-	-	-	-
多力生	2.33	0.32	4.55	0.33	2.20	0.25	0.61	0.10
绿安	0.84	0.12	15.60	1.12	43.47	4.94	9.25	1.49
普舒清	0.05	0.01	0.29	0.02	0.05	0.01	0.07	0.01
普达深	-	-	-	-	0.01	0.00	0.02	0.00
华南	**216.71**	**29.75**	**255.84**	**18.43**	**157.50**	**17.91**	**100.37**	**16.21**
普立诃	165.90	22.78	105.60	7.61	-	-	-	-
绿支安	39.25	5.39	76.95	5.54	70.70	8.04	56.01	9.04
普舒清	8.18	1.12	44.69	3.22	48.72	5.54	22.14	3.58
普达深	1.21	0.17	7.81	0.56	8.11	0.92	0.48	0.08
多力生	0.92	0.13	1.84	0.13	0.79	0.09	0.27	0.04
绿安	0.78	0.11	18.95	1.37	29.18	3.32	21.46	3.47
其他	0.48	0.07	-	-	-	-	-	-
西北	**33.49**	**4.60**	**94.81**	**6.83**	**80.03**	**9.10**	**67.77**	**10.94**
绿安	16.85	2.31	30.53	2.20	45.40	5.16	36.93	5.96
绿支安	5.45	0.75	22.51	1.62	29.01	3.30	30.49	4.92
普达深	4.23	0.58	11.31	0.81	2.87	0.33	0.02	0.00
普舒清	3.78	0.52	11.85	0.85	2.49	0.28	0.27	0.04
普立诃	2.24	0.31	17.70	1.28	-	-	-	-
多力生	0.71	0.10	0.88	0.06	0.27	0.03	0.06	0.01
其他	0.24	0.03	0.03	0.00	-	-	-	-
西南	**89.72**	**12.32**	**89.75**	**6.47**	**31.83**	**3.62**	**25.54**	**4.12**
普立诃	59.39	8.15	56.70	4.09	-	-	-	-
绿安	14.40	1.98	20.77	1.50	23.34	2.65	19.57	3.16

地区/产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
绿支安	11.71	1.61	8.72	0.63	2.77	0.32	1.44	0.23
多力生	1.89	0.26	2.77	0.20	1.02	0.12	0.33	0.05
其他	1.26	0.17	-	-	-	-	-	-
普舒清	0.64	0.09	0.79	0.06	3.15	0.36	3.93	0.63
普达深	0.43	0.06	-	-	1.55	0.18	0.27	0.04
华中	**40.71**	**5.59**	**88.11**	**6.35**	**36.68**	**4.17**	**19.03**	**3.07**
绿支安	20.75	2.85	52.38	3.77	28.10	3.19	16.36	2.64
多力生	8.82	1.21	19.17	1.38	4.94	0.56	1.76	0.28
普舒清	5.83	0.80	4.37	0.31	2.20	0.25	0.46	0.07
绿安	5.20	0.71	8.00	0.58	1.44	0.16	0.36	0.06
普达深	0.12	0.02	0.20	0.01	0.00	0.00	0.08	0.01
其他	-	-	4.00	0.29	-	-	-	-
东北	**16.08**	**2.21**	**28.57**	**2.06**	**21.22**	**2.41**	**10.48**	**1.69**
其他	9.60	1.32	-	-	-	-	-	-
普舒清	4.46	0.61	23.25	1.67	16.94	1.93	5.64	0.91
绿支安	1.50	0.21	2.86	0.21	1.44	0.16	0.36	0.06
多力生	0.27	0.04	0.73	0.05	0.24	0.03	0.14	0.02
绿安	0.24	0.03	1.74	0.13	2.61	0.30	4.34	0.70
境外	-	-	-	-	**6.18**	**0.70**	**2.94**	**0.47**
绿安	-	-	-	-	6.18	0.70	2.94	0.47
合计	**728.34**	**100.00**	**1,387.92**	**100.00**	**879.62**	**100.00**	**619.34**	**100.00**

如上表所示，公司销量最大的区域为华东、华北和华南地区，报告期各期，上述三个地区的销量合计占公司总销量的 79.70%、80.00%、78.29%和 75.29%。华东地区销量最大的产品为绿支安、普舒清和普达深；华北地区销量最大的产品为绿支安和普立诃；华南地区销量最大的产品为绿支安、普立诃和普舒清。绿支安系基础性氨基酸，亦是公司推入市场较早的产品，市场较为成熟，各个销售区域的销量均较高。华东地区和华南地区经济较为发达，规模较大医院数量较多，对单价较高的产品接受度更高，且普舒清和普达深进入了上海、江苏和广东地区的地方医保目录（截至 2022 年 6 月 30 日已被调出），公司以华东和华南地区作为普舒清和普达深的重点市场开发区域，因此普舒清和

普达深在上述两个地区的销量相对较高。2021 年，普立诃中标第五批国家集采，中标区域包括河北、广东、云南、宁夏和内蒙古 5 个地区，因此 2021 年和 2022 年 1-6 月普立诃在华北、华南和西南地区的销量较大。

同行业可比公司的主要销售区域均相对较为集中，公司与同行业可比公司主要销售区域的集中度占比不存在显著差异，符合行业惯例，具体对比如下：

公司名称	主要销售区域	2022年1-6月 销售占比	2021年度 销售占比	2020年度 销售占比	2019年度 销售占比
科伦药业	西南、华东及华中地区	63.09%	63.28%	66.58%	63.64%
华润双鹤	华北、华中及华东地区	未披露	68.38%	75.48%	71.81%
海思科	西部、南部及中部地区	76.08%	74.69%	68.26%	75.42%
发行人	**华东、华北和华南地区**	**75.29%**	**78.29%**	**80.00%**	**79.70%**

综上所述，公司主要产品在各地区的销量主要受当地药品销售的政策和公司的销售战略的影响，与各地区市场对公司产品的认可度和需求分布相匹配，符合行业惯例。

2、直接或间接股东是否存在为药品采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排

公司间接股东庞宏俊系报告期内主要客户上海卫医的实际控制人，该等关系已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、发行人股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一） 发行人已经制定及实施的股权激励的基本情况”之“4、持股平台中非员工出资情况”处披露，公司与上海卫医之间的交易公允合理，不存在因庞宏俊的间接持股导致利益输送等情形。除上述情形外，公司直接及间接股东未在公司主要客户处持股或任职，与主要客户及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

根据直接股东填写的核查表、直接股东及境内一级间接股东出具的声明与承诺、主要客户采购人员出具的确认函，公司股东直接或间接持有公司的股份系其真实持有，股份权属清晰，除上述已经披露的庞宏俊控制上海卫医的情形外，不存在为公司客户药品采购审批人员、负责人或国家药品集采相关工作人员持股的情形，亦不存在其他特殊利益安排。

3、是否存在商业贿赂等违法违规行为

报告期内，公司在业务经营过程中严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《国

家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规，诚实守信、合法合规经营。同时，公司在《销售市场推广行为管理制度》中对商业贿赂行为进行了明确规定和禁止，要求公司员工自觉防范和抵制商业贿赂行为。

报告期内，公司及实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂等违法违规行为而被政府监管部门立案调查或受到主管行政部门处罚的情况。报告期内，公司及子公司、上述相关人员亦不存在与商业贿赂相关的媒体报道。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人主要产品的市场资料及发行人出具的说明文件，通过国家药监局的官方网站等公开渠道进行检索，核查发行人主要产品的市场竞争格局；

2、查阅发行人主要产品的技术资料，取得发行人出具的说明文件，并通过公开资料检索，核查发行人主要产品对应原研药的情况。查阅国家药监局关于参比制剂认定的相关规定以及发行人申报参比制剂的相关文件，结合发行人主要产品情况，核查发行人原研地产化药品成为参比制剂的原因；

3、访谈发行人研发负责人，查阅相关技术资料，了解发行人主要产品在相关疾病治疗中的重要性，以及同类竞品或替代品的情况。查阅最新医保目录管理规定及发行人出具的说明文件，结合发行人主要产品情况，核查其被调出医保目录的风险，结合发行人的销售情况，核查普达深和普舒清被调出地方医保目录对发行人的影响；

4、查阅一致性评价和国家集采相关的法律法规及发行人出具的说明文件，通过公开渠道资料查询，结合发行人主要产品及在研项目情况，核查一致性评价和国家集采政策对于发行人的影响；

5、获取发行人分地区的销售明细表，向发行人销售负责人了解发行人销售区域较为集中的原因及合理性，分析发行人各地区销售收入的分布与产品需求分布是否匹配，是否符合行业惯例；

6、通过公开网络渠道查询同行业上市公司披露的年度报告及半年度报告；

7、取得并查阅发行人直接股东填写的核查表、直接股东及境内一级间接股东出具的《声明与承诺书》、发行人主要客户采购人员出具的确认函；对发行人股东进行访谈，询问其在发行人报告期内主要客户及供应商处是否存在任职、持股或其他利益安排，是否与发行人之间存在不当利益输送的情形；

8、访谈报告期内主要客户及供应商，询问其与发行人股东、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系或其他利益安排，以及业务合作过程中是否存在商业贿赂行为；

9、获取股东相关出资流水或凭证，核查是否存在委托代持等情形；获取报告期内发行人的银行流水，以及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行流水，核查是否与客户、供应商及其主要人员存在异常资金往来；

10、取得并查阅公安机关对发行人实际控制人、董事、监事以及高级管理人员出具的无犯罪记录证明；

11、查阅发行人及其广东省内子公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》以及其他地区子公司所在地市场监督管理局出具的合规证明文件；

12、查阅发行人制定的《销售市场推广行为管理制度》《销售管理制度》，了解发行人在业务执行中对于商业贿赂行为的相关规定；

13、通过检索国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、广东省药品监督管理局、国家医疗保障局与各省集中采购机构公示的价格招采信用评价结果等公开网站或信息，核查发行人及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员和主要销售人员是否存在商业贿赂等违法违规行为，通过主流搜索引擎检索是否存在与发行人商业贿赂相关的媒体报道；

14、取得发行人向各省药品集中采购服务平台提交的《医药企业价格和营销行为信用承诺书》，取得发行人出具的关于不存在商业贿赂的说明文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、除普立诃外，目前发行人主要产品的同类产品较少，仅一家同类竞品通过一致性评价，发行人已如实说明主要产品的市场竞争情况；

2、发行人普舒清、普达深、绿支安为原研地产化产品，多力生为进口销售的原研

产品，符合相关监管部门对于参比制剂的认定标准。目前发行人主要产品对应原研药主要在境外生产销售，发行人已如实说明与相关原研药生产企业的合作情况，以及原研药在境外的生产、销售及在我国进口销售情况；

3、发行人主要产品在肝病、肾病、创伤、类风湿性关节炎等相关领域具有特有的治疗作用，与同类竞争或替代品具有一定差异。除普舒清和普达深外，发行人其余产品被调出医保目录的风险较小，普舒清和普达深调出医保目录对发行人主营业务、主要销售渠道与模式、财务数据的影响较小，发行人已如实说明相关情况并作出了专项风险提示；

4、发行人主要产品中，普舒清、普达深、绿支安、多力生的仿制产品较少，目前过评产品仅一家，不符合国家集采的要求。发行人报告期内扩展及在研的新产品均符合一致性评价政策的要求，其中左氧氟沙星氯化钠注射液、注射用头孢曲松钠、氟哌噻吨美利曲辛片中选国家集采，对于发行人业务发展提供了有力支撑，发行人已如实说明相关情况；

5、发行人主要产品在各地区的销量主要受地方政策和公司的销售战略的影响，与各地区市场对公司产品的认可度和需求分布相匹配，符合行业惯例；除已经披露的庞宏俊控制上海卫医的情形外，发行人直接或间接股东不存在为报告期内客户药品采购审批人员、负责人或国家药品集采相关工作人员持股的情形，亦不存在其他特殊利益安排，报告期内不存在商业贿赂等违法违规行为。

3. 关于控股股东、实际控制人

申报材料显示：

（1）发行人无控股股东，实际控制人为梁峰。发行人第一大股东为帅广医药，梁峰直接持有帅广医药 66%股权。

（2）梁峰配偶刘丽瑜通过普越贸易间接持有发行人 3.3334%股份。

请发行人：

（1）结合重大经营决策情况，说明无控股股东的认定是否充分，是否与实际相符。

（2）说明直接、间接股东中梁峰持有的股权是否实际由夫妻共同财产出资，是否

归梁峰、刘丽瑜共同所有；未将刘丽瑜认定为共同实际控制人的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合重大经营决策情况，说明无控股股东的认定是否充分，是否与实际相符

根据《公司法》第二百一十六条和《上市规则》第 13.1 条的规定，股份有限公司的控股股东是指其持有的股份占股份有限公司股本总额 50%以上的股东，或者持有股份的比例虽然不足 50%，但依其持有的股份所享有的表决权已足以对股东大会的决议产生重大影响的股东；根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。

报告期内，公司历次股东会/股东大会的主要议案内容及表决情况如下：

序号	会议届次	主要审议事项	议案类型	表决情况
1	2020年第一次股东会	昆荣九合投资增资入股绿十字有限	特别决议	全票通过
2	2020年第二次股东会	拟以2020年9月30日为基准日整体变更为股份有限公司	特别决议	全票通过
		聘请审计及评估机构	普通决议	全票通过
3	2021年第一次股东会	股改审计报告及评估报告	普通决议	全票通过
		整体变更为股份有限公司的具体方案	特别决议	全票通过
4	创立大会暨2021年第一次临时股东大会	股份公司设立情况、制定股份公司章程及三会议事规则等	特别决议	全票通过
		选举董事和非职工代表监事	普通决议	全票通过
		其他公司治理和内部管理制度文件	普通决议	全票通过
5	2020年年度股东大会	2020年度董事会工作报告、经营情况汇报及财务决算报告等	普通决议	全票通过
		修改董事会议事规则	特别决议	全票通过
		公司2020年度董事、监事薪酬	普通决议	全票通过
6	2021年第二次临时股东大会	拟收购原山东誉衡药业有限公司100%股权暨关联交易	普通决议	全票通过
		拟投资建设公司全球生产基地及集团销售管理中心	普通决议	全票通过
		为控股子公司申请银行授信提供担保	普通决议	全票通过

序号	会议届次	主要审议事项	议案类型	表决情况
7	2021年年度股东大会	2021年度董事会工作报告、监事会工作报告、经营情况汇报及财务决算报告等	普通决议	全票通过
		2021年度利润分配	普通决议	全票通过
		公司2021年度董事、监事薪酬	普通决议	全票通过
		聘请2022年度审计机构	普通决议	全票通过
		预计2022年度日常关联交易	普通决议	除关联股东外，全票通过
		发起人名称变更暨公司章程修订	特别决议	全票通过
8	2022年第一次临时股东大会	首次公开发行并上市相关议案	特别决议	全票通过
		追溯调整变更为股份有限公司时的净资产	特别决议	全票通过
		确认2019年、2020年和2021年关联交易	普通决议	除关联股东外，全票通过

根据《公司章程》《股东大会议事规则》相关规定，上表中，股东（大）会作出的普通决议，需由出席股东（大）会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过；股东（大）会作出的特别决议，需由出席股东（大）会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。报告期内，公司股权结构较为分散，前五大股东的持股比例相差较小，任一单一直接股东的持股比例均未超过 30%，任一直接股东依其表决权均无法单独决策通过上述议案或对股东大会的决议产生重大影响。因此，公司不存在控股股东。

公司实际控制人梁峰及其一致行动人帅广医药、普越贸易、恒世元生投资、昆荣九合投资等均已出具《关于股份锁定的承诺函》，承诺自公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内不转让其所持公司股份，公司不存在通过控股股东的认定规避相关方股份锁定义务的情况。

综上所述，公司关于无控股股东的认定原因合理且依据充分。

（二）说明直接、间接股东中梁峰持有的股权是否实际由夫妻共同财产出资，是否归梁峰、刘丽瑜共同所有；未将刘丽瑜认定为共同实际控制人的原因及合理性

1、说明直接、间接股东中梁峰持有的股权是否实际由夫妻共同财产出资，是否归梁峰、刘丽瑜共同所有

根据梁峰及刘丽瑜提供的结婚证，梁峰与刘丽瑜于 2004 年 5 月结婚。梁峰、帅广医药及普越贸易于 2014 年 10 月通过委托万特医药收购取得绿十字有限的股权，恒世元

生投资于 2017 年 3 月成立，于 2017 年 5 月以增资方式入股公司；昆荣九合投资于 2019 年 11 月成立，于 2020 年 3 月以增资方式入股公司。根据梁峰及刘丽瑜出具的《确认函》，双方直接和间接持有的公司股份系由夫妻共同财产出资取得，属于夫妻共同财产。

2、未将刘丽瑜认定为共同实际控制人的原因及合理性

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。

自实际控制人梁峰及相关方收购公司以来，刘丽瑜从未直接持有公司股份，目前仅通过普越贸易间接持有公司 3.33%的股份，未在公司及其子公司中担任任何职务。报告期内，公司日常经营及重大事项决策均根据公司章程及内部治理制度由公司股东（大）会、董事会及以梁峰为主的管理层进行决策，刘丽瑜未曾参与或影响公司历次股东（大）会、董事会的表决，也未曾参与过公司日常经营管理会议或对公司生产经营活动进行干预。

根据刘丽瑜及梁峰出具的《确认函》，双方确认梁峰系公司的实际控制人，梁峰有权单独行使其直接和间接持有的发行人股份相关的表决权、处置权等所有股东权利；刘丽瑜未参与公司的生产经营，并承诺不会对梁峰对公司的实际控制权施加任何影响。

根据刘丽瑜出具的《关于股份锁定承诺函》，其承诺自公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内不转让其所持公司股份，公司不存在通过实际控制人的认定规避相关方股份锁定义务的情况。

综上所述，公司未将刘丽瑜认定为共同实际控制人的理由充分、合理。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人全套工商登记档案、股东名册、公司章程、历次三会文件、日常经

营管理会议纪要等资料；

2、取得并查阅实际控制人填写的核查表，并对其进行访谈；

3、取得并查阅实际控制人梁峰与帅广医药、普越贸易签订的一致行动协议，取得帅广医药、普越贸易的其他股东对于一致行动协议作出确认的声明文件；查阅恒世元生投资和昆荣九合投资合伙协议中对于合伙事务执行的约定；

4、查阅实际控制人梁峰及其配偶刘丽瑜的结婚证件，查阅梁峰及刘丽瑜就股份权属及公司实际控制权事宜出具的《确认函》；

5、查阅发行人及其子公司的员工花名册及工资表，核查刘丽瑜是否曾在发行人及其子公司任职或领薪；

6、查阅刘丽瑜、帅广医药、普越贸易、恒世元生投资、昆荣九合投资等出具的关于股份锁定的承诺函。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人关于无控股股东的认定依据充分，与实际情况相符；

2、梁峰直接及间接持有的发行人股份系由夫妻共同财产出资，归梁峰、刘丽瑜共同所有；发行人未将刘丽瑜认定为共同实际控制人依据充分，具有合理性。

4. 关于对赌协议

申报材料显示：

（1）Care Capital 入股时，发行人及其实际控制人与其签署增资协议，约定 Care Capital 享有董事及财务负责人提名权、董事会一票否决权、优先认购权等特殊股东权利。

（2）2020 年 12 月，CareCapital 签署《确认函》，确认增资协议回购权条款中关于发行人回购义务的约定视为自始不发生效力； 2021 年 12 月，发行人及相关主体与 Care Capital 签署《补充协议》，对上述回购权及其他特殊股东权利条款进行清理，但董事及财务负责人提名权等特殊权利存在自动恢复条款。

（3）2017 年 9 月，Care Capital 对绿十字有限增资，增资价格为 11.63 元/出资额，高于前期恒世元生投资和帅广医药增资入股的价格 7.12 元/出资额，主要系 Care Capital 享有上述股东特殊权利。

请发行人：

（1）说明 Care Capital 签署《确认函》是否不可撤销，是否具有法律约束力；说明发行人是否承担对赌条款及其恢复条款的相关法律义务，自动恢复条款触发条件除涉及发行人上市申请进展外，是否存在其他触发条件或自动恢复条件；对赌协议解除后，相关主体是否对 Care Capital 原增资价格进行调整或予以补偿，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明若自动恢复条款生效，相关履约义务人是否涉及发行人，其控股股东、实际控制人是否具有相应回购履约能力， 是否影响发行人控制权稳定性。

请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 13 的规定发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明 CareCapital 签署《确认函》是否不可撤销，是否具有法律约束力；说明发行人是否承担对赌条款及其恢复条款的相关法律义务，自动恢复条款触发条件除涉及发行人上市申请进展外，是否存在其他触发条件或自动恢复条件；对赌协议解除后，相关主体是否对 CareCapital 原增资价格进行调整或予以补偿，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、CareCapital Biopharm（松柏生物医药）签署《确认函》是否不可撤销，是否具有法律约束力

根据松柏生物医药于 2020 年 12 月 29 日向发行人出具的《确认函》，其确认“回购权条款下关于绿十字有限回购义务的约定视为自始不发生效力”，并约定“本确认函自本公司签字盖章之日起生效且不可撤销”。

2021 年 12 月 25 日，松柏生物医药、帅广医药、海南拾玉、普越贸易、迅康投资、恒世元生投资、梁峰、李玲、张克军、刘丽瑜及公司签署的《补充协议》中，全体相关

方对前述《确认函》的内容做了确认，并进一步明确松柏生物医药从未向公司提出要求其回购公司股权的主张，日后也不会依据回购条款或其他协议条款向公司提出回购要求。

因此，松柏生物医药签署的《确认函》不可撤销且具有法律约束力。

2、发行人是否承担对赌条款及其恢复条款的相关法律义务，自动恢复条款触发条件除涉及发行人上市申请进展外，是否存在其他触发条件或自动恢复条件

松柏生物医药于 2020 年 12 月 29 日出具《确认函》，确认公司不负有回购权条款下的回购义务，相关回购义务由梁峰、帅广医药、普越贸易承担；回购权条款下关于公司回购义务的约定视为自始不发生效力，松柏生物医药与公司之间也不存在其他关于回购权的约定。因此，公司不承担对赌条款及其恢复条款的相关法律义务。

松柏生物医药于 2021 年 12 月 25 日与公司及相关股东签署了《补充协议》，对梁峰、帅广医药、普越贸易的回购义务进行了重新约定，并约定各方关于回购权的约定自公司上市申请材料提交中国证监会或证券交易所并被受理之日起自动终止；若公司的上市申请被中国证监会或证券交易所终止审核、否决、不予核准或者不予注册、或公司主动撤回发行上市申请的，相关约定自动恢复效力。前述自动恢复条款触发条件除涉及公司上市申请进展外，不存在其他触发条件或自动恢复条件。

松柏生物医药与梁峰、帅广医药、拾玉投资、普越贸易、迅康投资、恒世元生投资、李玲、张克军、刘丽瑜及公司于 2022 年 8 月 30 日签署《补充协议之补充协议》（以下简称“《补充协议二》”），确认松柏生物医药要求公司实际控制人及其一致行动人回购的权利以及董事、财务负责人提名权及董事会决策范围、优先认购权、知情权、最惠国待遇等特殊股东权利，均自该协议签署之日起终止且不可恢复；松柏生物医药不再享有特殊股东权利，其他方亦无须承担原特殊股东权利条款项下的任何义务与责任。《补充协议二》对回购权及其他特殊股东权利的清理情况具体如下：

序号	对赌条款/特殊股东权利安排	《补充协议二》中约定的清理方式	是否存在恢复条款
1	回购权（梁峰、帅广医药、普越贸易作为回购义务人）	自《补充协议二》签署之日起终止且不可恢复	否
2	董事及财务负责人提名权		
3	优先认购权		
4	股权转让限制		

序号	对赌条款/特殊股东权利安排	《补充协议二》中约定的清理方式	是否存在恢复条款
5	知情权		
6	最惠国待遇		

综上，公司自始不承担对赌条款及其恢复条款的相关法律义务；自《补充协议二》签署之日起，CareCapital Biopharm 享有的全部特殊股东权利均已彻底终止且不可恢复。

3、对赌协议解除后，相关主体是否对松柏生物医药原增资价格进行调整或予以补偿，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据实际控制人等相关主体及松柏生物医药的确认，对赌协议解除后，公司及实际控制人等相关主体未对松柏生物医药原增资价格进行调整或予以补偿，松柏生物医药亦不会要求相关主体对其原增资价格进行调整或予以补偿，松柏生物医药与公司及其他股东之间均不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）说明若自动恢复条款生效，相关履约义务人是否涉及发行人，其控股股东、实际控制人是否具有相应回购履约能力，是否影响发行人控制权稳定性

在原《增资协议书》《增资协议》《补充协议》约定下，公司自始不作为回购权等对赌条款及其恢复生效条款的履约义务人，对于董事及财务负责人提名权、优先认购权、知情权等其他股东特殊权利，若自动恢复条款生效且松柏生物医药要求行使相关权利，公司仅需配合完成通知股东、执行董事会/股东大会决议、办理工商变更手续、于规定时间内完成每年度审计工作并向股东提供财务报表等相关事项，不涉及其他履约义务。

根据松柏生物医药与公司及其他相关股东于 2022 年 8 月 30 日签署的《补充协议二》，前述《增资协议书》《增资协议》《补充协议》约定的回购权以及其他特殊股东权利均已不可恢复地终止，各方之间不存在任何涉及股份回购、公司治理特殊安排、股份转让限制、优先认购、知情权、最惠国待遇等特殊股东权利约定或安排。自《补充协议二》签署之日起，实际控制人无需承担原特殊股东权利条款下的履约义务，不会影响公司控制权的稳定性。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅松柏生物医药出具的《确认函》，以及松柏生物医药与发行人及其他股东签署的《增资协议书》《增资协议》《补充协议》《补充协议二》；

2、取得并查阅发行人股东填写的核查表，对发行人股东进行访谈并取得发行人股东出具的声明文件；

3、查阅松柏生物医药对相关事项的确认资料。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、松柏生物医药签署的《确认函》不可撤销，具有法律约束力；发行人自始不承担回购条款及其恢复条款的相关法律义务；自《补充协议二》签署之日起，松柏生物医药享有的全部特殊股东权利均已彻底终止且不可恢复；对赌协议解除后，相关主体不存在对松柏生物医药原增资价格进行调整或予以补偿的情形，各方之间不存在纠纷或潜在纠纷；

2、松柏生物医药原享有的其他特殊股东权利均已终止且不可恢复，发行人及其实际控制人均不涉及承担特殊股东权利条款下义务的情形，不会影响发行人控制权的稳定性，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的相关规定。

5. 关于历史沿革

申报材料显示：

（1）发行人历史上经历 8 次增资、1 次减资、6 次股份转让、1 次整体变更。

（2）2013 年 2 月、2014 年 4 月，唯一股东田边三菱对发行人进行两次增资，发行人的投资总额由 1,800 万美元增加至 12,175 万美元，注册资本由 1,200 万美元增加至 4,850 万美元。2014 年 10 月，万特医药代帅广医药等七名股东，以低于每股净资产价

格受让田边三菱所持的全部发行人股权，2015 年 1 月，上述股权代持被还原。

请发行人：

（1）说明万特医药股份代持的形成原因，是否签订代持协议，代持协议的主要内容，资金流水情况，代持人与被代持人之间的关系，是否通过股份代持规避外商投资、税务、外汇等相关规定，规避竞业禁止或国家工作人员身份等相关法律法规等，是否存在重大违法违规行为。

（2）说明历史上田边三菱大额增资后又在短时间内出让全部股权的原因，转让定价低于每股净资产的商业合理性，是否与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东存在其他利益安排；结合田边三菱出让股权后与发行人的业务往来情况（包括但不限于技术授权、技术服务、经销产品等），说明田边三菱是否实际退出发行人经营管理，是否存在其他主体代田边三菱持有股份的情况，发行人股权是否清晰。

（3）列表说明历次股权变动中发行人的投资总额、注册资本变化的具体情况，出资、借款、资产等到位情况，股权转让的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源及合法合规性；股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限,出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系。

（4）说明历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务，涉及国资股东、外商投资、外汇管理的相关审批、备案、评估等必备程序是否均已履行，是否合法合规。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并严格按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》等相关规定，对发行人股东信息进一步核查，完善专项核查报告。

答：

回复：

一、发行人说明

（一）说明万特医药股份代持的形成原因，是否签订代持协议，代持协议的主要内容，资金流水情况，代持人与被代持人之间的关系，是否通过股份代持规避外商投资、税务、外汇等相关规定，规避竞业禁止或国家工作人员身份等相关法律法规等，是否存在重大违法违规行为

1、万特医药股份代持的形成原因

田边三菱曾为日本上市公司，根据其 2015 财年年报公开披露的信息，2014 年下半年，田边三菱出于合理规划其在中国境内的制药业务、提高经营效率的考量，决定退出在中国的静脉输液业务并将其持有的绿十字有限 100%股权进行转让。由于当时绿十字有限已连续亏损多年，田边三菱出于维护其在中国境内的市场形象和声誉的考量，定向接触了一些熟悉的合作方并了解对方是否有收购意愿，万特医药即在此接触范围内。

根据对万特医药实际控制人的访谈，其早期曾就职于国内大型医药集团公司并分管外贸、国际合作等方面的工作，曾与田边三菱曾有过多次业务合作，双方之间具备较深的信任基础，因此其名下的万特医药取得了田边三菱认可参与本次股权收购的洽谈。但因万特医药主营业务及主要经营区域均与绿十字有限不同，其并无收购后自行经营的意图，万特医药在与田边三菱洽谈的同时也在寻找可以受让绿十字有限股权的第三方。

公司现实际控制人梁峰此前已在医药领域从业近二十年，其曾投资持股的河南新帅克制药股份有限公司于 2013 年被上市公司以现金方式收购，为其带来了较为充裕的资金积累。其后，梁峰主要精力集中在帅广医药的经营，但帅广医药仅具备药品经营资质而不具备生产资质，其一直有意向再收购一家药品生产企业。因此，待梁峰了解到前述信息后，即拟同其他投资人共同承接绿十字有限股权。

由于梁峰及其他投资人均不具备收购外资企业的经验，而万特医药实际控制人具有丰富的国际项目合作经营和谈判经验，为提高收购效率，经各方协商一致，由梁峰控制的帅广医药为代表委托万特医药收购绿十字有限股权，收购过程中所需的相关费用均由帅广医药等实际收购方提前支付予万特医药，待万特医药收购完成后再以股权转让的方式将绿十字有限的股权还原至帅广医药等 7 名股东。万特医药作为受托方，在本次委托收购中负责准备相关资料、办理各项手续、协助梁峰等实际收购方起草股权收购协议并协助其与田边三菱进行谈判，针对前述事项，梁峰等实际收购方额外向万特医药支付了

一定的费用和酬金。

综上，公司历史沿革中存在的股权代持情形系因委托收购形成的，帅广医药等股东委托万特医药进行收购具有商业合理性。

2、代持协议的主要内容

2014 年 8 月 8 日，万特医药及其实际控制人与帅广医药就委托收购绿十字有限股权事项签署《委托收购股权协议》，协议主要内容如下：

项目	主要内容
委托事项	乙方（指帅广医药）委托甲方（指万特医药）按照协议约定收购田边三菱所持有标的公司（指绿十字有限）100%股权，甲方按照协议约定收取相应费用和酬金；以甲方名义收购的标的公司100%股权在收购完成后由甲方暂时代为持有，但该等股权实际归属乙方所有，甲方须争取在最短时间内将标的公司100%股权变更过户至乙方（或乙方指定的第三方）名下，并将标的公司按田边三菱交付时的状态交付给乙方
委托收购费用	甲方受托收购标的公司100%股权之股权收购总价款（股权转让协议成交价）由乙方据实等额承担； 甲方因受托收购标的公司100%股权需向乙方收取费用和酬金人民币3,000万元
标的公司股权权属	基于委托收购股权之原因，甲方同意不以其系标的公司股权（形式上）持有者及其他任何理由对标的公司的股权主张权利、进行处置、或剥夺、妨碍、限制、阻碍乙方持有标的公司100%股权的真正所有权人的权利及其对该等权利的行使
股权还原方式	为完成标的公司100%股权从甲方变更登记至乙方名下之手续，甲乙双方可以采用股权转让之模式，但是，由于乙方已于此前实际支付了委托收购股权款，故，乙方无需再向甲方支付股权转让款

3、资金流水情况

根据《委托收购股权协议》的约定，万特医药本次受托收购绿十字有限 100%股权的股权收购总价款由委托方据实等额承担，且经各方协商，委托方另需向万特医药支付费用和酬金 3,000 万元。

根据田边三菱与万特医药于 2014 年 8 月 29 日签署的《股权转让协议》，本次股权转让价格为 18,289,616.69 美元。2014 年 12 月 18 日，万特医药向田边三菱支付了股权转让价款 18,289,616.69 美元，根据当日汇率折算成人民币为 113,915,048.59 元。

前述股权转让价款、委托费用和酬金、以及本次委托收购过程中所产生的存款证明开立手续费和股权转让款汇款手续费共计人民币 143,916,405.59 元，由帅广医药等七名股东按各自在收购绿十字有限后的持股比例承担，并由帅广医药汇集后统一支付给万特医药。具体流水情况如下：

（1）帅广医药等七名股东将各自在绿十字有限的持股比例对应承担的资金支付给帅广医药

根据对梁峰以及其他实际收购方的访谈，本次委托收购时，考虑到汇率波动的影响，各方根据收购价格谈判情况初步匡算了可能需支付的资金上限，由各方先行将各自预估需承担的资金汇集至帅广医药，并由帅广医药根据收购进度提前支付给万特医药，待收购完成后，根据实际发生的全部费用金额将剩余款项再退回给各方。各方出资及退款情况具体如下：

①帅广医药：据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后帅广医药持股比例 30.00%计算，帅广医药实际承担的金额为 4,317.49 万元。帅广医药本次出资存在向第三方借款的情形，具体详见本题回复之“一/（三）/2、股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系”的相关内容。

②梁峰及普越贸易：因普越贸易系梁峰及其配偶刘丽瑜 100%持股的企业，因此普越贸易应承担的款项均由梁峰一并支付。2014 年 8 月至 9 月期间，梁峰合计向帅广医药汇款 3,695.00 万元，剔除掉其中有 178.71 万元系迅康投资实际控制人黄凌云前期支付给梁峰并委托梁峰代为汇款至帅广医药的资金，梁峰为其个人和普越贸易合计支付的款项为 3,516.29 万元。根据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后梁峰和普越贸易的合计持股比例 23.10%计算，梁峰和普越贸易实际应承担的金额为 3,324.47 万元，差额为 191.82 万元。因梁峰为帅广医药股东，且帅广医药前期经营积累的资金基本均用于本次股权收购，为保证帅广医药日常经营资金充足，梁峰未要求帅广医药退回差额款项，帅广医药将该笔金额作为其他应付款入账。

③嘉易同晟：嘉易同晟系杨红冰与李玲 100%持股的企业，二人当时为夫妻关系，因此嘉易同晟应承担的款项由杨红冰支付。2014 年 9 月，杨红冰向帅广医药汇款 2,000.00 万元，并向奎丽华借款 1,000.00 万元由奎丽华直接代为汇款至帅广医药，即杨红冰合计以自有资金及自筹资金为嘉易同晟支付了 3,000.00 万元。前述借款事宜详见本题回复之“一/（三）/2、股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系”的相关内容。根据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后嘉易同晟的持股比例 20.00%计算，嘉易同晟实际应承担的金额为 2,878.33 万元，差额为

121.67 万元，帅广医药已于 2015 年将差额款项退还给了杨红冰。

④拾玉投资：拾玉投资于 2014 年 9 月向帅广医药汇款 2,250.00 万元。根据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后拾玉投资的持股比例 15.00%计算，拾玉投资实际应承担的金额为 2,158.75 万元，差额为 91.25 万元，帅广医药已于 2015 年将差额款项退还给了拾玉投资。

⑤张克军：张克军于 2014 年 8 月至 9 月陆续向帅广医药汇款 1,236.00 万元。根据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后张克军的持股比例 8.40%计算，张克军实际应承担的金额为 1,208.90 万元，差额为 27.10 万元。因张克军为帅广医药股东，为保证帅广医药日常经营资金充足，其未要求帅广医药退回差额款项，帅广医药将该笔金额作为其他应付款入账。

⑥迅康投资：迅康投资为黄凌云及其亲属 100%持股的企业，因当时迅康投资账面资金紧张，黄凌云代迅康投资支付了部分款项。2014 年 8 月，迅康投资向帅广医药汇款 325.00 万元，黄凌云向梁峰支付了 175 万元作为迅康投资的出资款并委托梁峰代为支付给帅广医药，两笔款项合计为 500.00 万元。根据本次收购最终确定的委托方应承担的费用总额及代持还原后迅康投资的持股比例 3.50%计算，迅康投资实际应承担的金额为 503.71 万元，扣除前述两笔款项尚有 3.71 万元的缺口。根据帅广医药的账面记录、帅广医药于 2015 年 3 月开具给迅康投资的收据以及迅康投资后续向黄凌云偿还款项的银行回单，并经梁峰和黄凌云书面确认，前述缺口资金 3.71 万元实际已在 2014 年 9 月底前由黄凌云支付给了梁峰并由梁峰代为支付给了帅广医药，迅康投资应承担的资金已全部支付完毕，各方之间不存在未履行完毕的债权债务关系，亦不存在任何争议或潜在纠纷。

上述出资情况以表格形式列示如下：

单位：元

股东名称	代持还原后的持股比例	应承担股权收购款、委托费用及酬金、手续费合计金额①	2014年向帅广医药支付金额			实际支付金额与应承担金额的差异③=②-①	2015年帅广医药退回多余款项
			汇款方	汇款日期	汇款金额②		
帅广医药	30.00%	43,174,921.68	-				
梁峰及普越贸易	23.10%	33,244,689.69	梁峰	2014年8月至9月	35,162,925.80	1,918,236.11	-
嘉易同晟	20.00%	28,783,281.12	奎丽华代杨红冰	2014年9月	10,000,000.00	1,216,718.88	1,216,718.88
			杨红冰	2014年9月	20,000,000.00		
拾玉投资	15.00%	21,587,460.84	拾玉投资	2014年9月	22,500,000.00	912,539.16	912,539.16
张克军	8.40%	12,088,978.07	张克军	2014年8月至9月	12,360,000.00	271,021.93	-
迅康投资	3.50%	5,037,074.20	迅康投资	2014年8月	3,250,000.00	-	-
			梁峰代黄凌云	2014年9月	1,787,074.20		
合计	**100.00%**	**143,916,405.59**					

（2）帅广医药向万特医药支付款项情况

帅广医药与万特医药之间的款项往来具体情况如下：

时间	汇款方	收款方	金额（元）	款项性质
2014年8月8日至8月11日	帅广医药	万特医药	5,000,000.00	首笔费用及酬金
2014年8月21日	帅广医药	万特医药	60,000,000.00	用于万特医药开立存款证明
2014年8月26日	万特医药	帅广医药	59,999.700.00	存款证明出具后，万特医药在扣除需支付给银行的手续费后将剩余款项退还给帅广医药（根据帅广医药账面记录，实际手续费仅花费了207元，并最后以此金额与其他股东结算）
2014年9月26日至9月28日	帅广医药	万特医药	115,000,000.00	股权收购价款（预估人民币金额）
2014年11月27日	帅广医药	万特医药	5,000,000.00	第二笔费用及酬金
2015年1月7日	万特医药	帅广医药	1,083,801.41	万特医药向田边三菱汇款后根据实际汇率折算为人民币金额，再扣除银行手续费1,150元后，将剩余款项退回给帅广医药
2015年1月26日至2月6日	帅广医药	万特医药	20,000,000.00	第三笔费用及酬金

2014 年 8 月，帅广医药向万特医药支付首笔费用及酬金 500 万元以及存款开立证明手续费；2014 年 9 月，帅广医药向万特医药支付股权转让款 11,500 万元，万特医药在向田边三菱汇款后，根据实际汇款时点折算的人民币金额及相关手续费，于 2015 年 1 月将多余款项退回至帅广医药；2014 年 11 月至 2015 年 2 月，帅广医药陆续向万特医药支付剩余费用及酬金 2,500 万元。帅广医药因本次委托收购累计向万特医药支付人民币 143,916,405.59 元。

根据万特医药与帅广医药、梁峰、嘉易同晟、拾玉投资、张克军、普越贸易、迅康投资于 2022 年 2 月 28 日签署的确认函，本次委托收购涉及的股权收购价款、委托费用和酬金、手续费各方已通过帅广医药真实、足额向万特医药支付完毕，万特医药与帅广医药等七名股东之间不存在未履行完毕的债权债务，也不存在任何争议或潜在纠纷。

4、代持人与被代持人之间关系

本次委托收购代持人为万特医药，被代持人为梁峰、帅广医药、嘉易同晟、拾玉投资、张克军、普越贸易和迅康投资，根据公司现有股东出具的核查表以及对本次委托收

购各方的访谈记录，代持人与各被代持人之间不存在关联关系。

5、是否通过股份代持规避外商投资、税务、外汇等相关规定，规避竞业禁止或国家工作人员身份等相关法律法规等，是否存在重大违法违规行为

外商投资管理方面，针对田边三菱向万特医药转让公司 100%股权，公司已依法取得了外商投资主管部门的批复。本次股权转让完成后，公司由外资企业变更为内资企业。帅广医药等 7 名被代持方均为境内出资主体，不影响公司作为内资企业的性质认定，因此不存在通过股份代持规避外商投资相关规定的情形。

税务管理方面，根据上海市长宁区国家税务局于 2014 年 12 月 5 日出具的《服务贸易等项目对外支付税务核定通知书（股权转让）》，因本次股权转让价格低于田边三菱初始投资成本，经核定不予征收田边三菱企业所得税，万特医药无代扣代缴义务。帅广医药等 7 名被代持方如直接向田边三菱收购绿十字有限股权，在办理税务备案手续方面并不存在任何限制或障碍，且是否对田边三菱征收企业所得税以及受让方是否承担代扣代缴义务系根据收购价格而定，受让方的改变并不会影响税务备案结果，因此不存在通过股份代持规避税务相关规定的情形。

外汇管理方面，根据当时有效的《外国投资者境内直接投资外汇管理规定》，“因受让外国投资者所持外商投资企业股权需向境外汇出资金的，境内股权受让方在外商投资企业办理相应登记后，可在银行办理购汇及对外支付。”公司当时已就本次股权转让于外汇管理部门办理了转为非外商投资企业的信息登记，受让方凭借股权转让协议、税务备案结果等资料即可于银行办理购汇及对外支付手续，帅广医药等 7 名被代持方如自行办理购汇支付手续亦不存在任何限制或障碍，因此不存在通过股份代持规避外汇管理相关规定的情形。

截至本回复出具之日，公司、万特医药以及帅广医药等 7 名股东均不曾因本次委托收购受到外商投资、税务或外汇主管部门的行政处罚。

股份代持期间，上述被代持方不属于法律法规规定禁止或限制持有公司股份的主体，不存在股东资格受限的情形。其中，帅广医药、拾玉投资、嘉易同晟、迅康投资和普越贸易系合法设立且有效存续的有限公司或合伙企业；梁峰、张克军为具有完全民事行为能力的境内自然人，二人均未与其他单位签署过竞业禁止协议，未就职于国家机关、国有企业、事业单位等单位，不存在《公司法》《中华人民共和国公务员法》《中国共产党

廉洁自律准则》等规定中不适宜担任股东的情形。

综上，本次股份代持系因委托收购形成，且在较短时间内即通过股权转让的方式解除代持，不存在规避外商投资、税务、外汇等监管的情况，帅广医药等七名被代持方具备持股主体资格，不存在规避竞业禁止或国家工作人员身份等相关法律法规等情形，不存在重大违法违规行为。

（二）说明历史上田边三菱大额增资后又在短时间内出让全部股权的原因，转让定价低于每股净资产的商业合理性，是否与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东存在其他利益安排；结合田边三菱出让股权后与发行人的业务往来情况（包括但不限于技术授权、技术服务、经销产品等），说明田边三菱是否实际退出发行人经营管理，是否存在其他主体代田边三菱持有股份的情况，发行人股权是否清晰

1、历史上田边三菱大额增资后又在短时间内出让全部股权的原因，转让定价低于每股净资产的商业合理性，是否与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东存在其他利益安排

（1）田边三菱大额增资后短时间内出让全部股权的原因

因公司生产经营需要，田边三菱曾分别于 2013 年 2 月和 2014 年 4 月向公司增资 1,150 万美元和 2,500 万美元。根据公司历史审计报告，2011 年至 2013 年，公司净利润分别为-8,190.39 万元、-6,017.44 万元和-7,063.14 万元，持续处于大额亏损状态；且经营活动产生的现金流量净额分别为-5,467.68 万元、-6,212.19 万元和-3,909.03 万元，公司经营资金较为紧张。因此，田边三菱向公司增资主要系为维持公司正常生产经营活动开展。

2014 年下半年，田边三菱对其在中国的业务布局进行战略调整，为减少亏损、提高经营效率，决定退出其在中国的静脉输液业务，转让其所持有的公司全部股权。因田边三菱当时为日本上市公司，本次股权转让事项已在其季度报告书及 2015 财年年报中披露。

因此，田边三菱在对公司大额增资后短时间内出让全部股权具有合理性。

（2）转让定价低于每股净资产的商业合理性

本次股权转让前公司已连续亏损多年，且亏损幅度较大，短时间内实现扭亏为盈存

在一定难度。股权转让价格系交易各方基于公司当时经营状况协商确定的，定价低于每股净资产具有商业合理性。

此外，根据公司聘请的辩护士法人中村国际法律事务所出具的《法律意见书》，田边三菱当时作为日本上市公司，已就本次股权转让履行了必要的内部决策程序和信息披露义务，日本当时有效法律法规未对股权转让的价格进行限制，对于转让定价低于每股净资产亦无需履行额外的审批程序。因此，田边三菱出让公司股权的价格低于当时公司每股净资产不存在违法违规的情形，亦不存在损害其中小投资者利益的情形。

（3）田边三菱是否与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东存在其他利益安排

根据田边三菱于 2022 年 3 月 11 日出具的《确认函》，田边三菱自 2014 年 10 月向万特医药转让公司股权之日起，未再持有过公司股权，其未与任何第三方发生与公司股权相关的争议或纠纷，也不存在与公司股权相关的未决事项。

根据公司现有股东及董事、监事、高级管理人员出具的核查表，并结合对代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东的访谈，万特医药、帅广医药等七名股东与田边三菱不存在任何关联关系；除万特医药与田边三菱签署的《股权转让协议》外，田边三菱未曾就本次股权转让与交易相关方签署过其他协议或就公司股权结构、日常经营等作出过特殊安排。

综上，田边三菱与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东不存在其他利益安排。

2、田边三菱是否实际退出发行人经营管理，是否存在其他主体代田边三菱持有股份的情况，发行人股权是否清晰

田边三菱与万特医药签署的《股权转让协议》中已有明确约定：本次股权转让交割完成后，田边三菱无义务因本次股权转让而在其他事业、经营、营业、生产和技术等方面与公司或受让方开展任何形式的合作；此外，公司不得再使用“田边三菱”、“三菱”等商号、商标开展经营活动，并需尽快修改完成相关合同、文件、对外宣传资料等，原有生产的半成品、库存商品等存货上使用了前述商标的，仅能用于生产销售目的，但在交割期满 7 个月后仍未销售完毕的需立即予以销毁。由此可见，田边三菱并无在股权转让后继续涉入公司经营管理的意图，上述《股权转让协议》中并未提及任何后续合作事

项，或将其作为股权转让的隐含条件。

田边三菱自股权交割完成后便已实际退出公司经营管理，未再通过任何方式干预公司日常经营，亦不存在其他主体代田边三菱持有公司股份的情况；且田边三菱当时作为日本上市公司，已就本次股权转让事项在其季度报告书及 2015 财年年报中进行了披露。万特医药作为受托收购方在将股权转让至帅广医药等实际出资人名下前曾代后者持有公司股权，代持期间内公司董事及管理层人员均来自实际出资人委派或任命，该等人员与田边三菱不存在任何关联关系。

本次股权转让完成后，公司与田边三菱仅在地塞米松棕榈酸酯注射液（多力生）的进口销售和技术授权方面存在业务合作，具体如下：

公司于 2015 年取得田边三菱就地塞米松棕榈酸酯注射液及其原料药相关制造技术在中国境内的独家授权，并基于此开展多力生的原研地产化。根据双方签订的《技术使用许可合同》，技术授权期限为合同签订日至公司于境内取得该制剂药品批文并上市销售后的 10 年内，公司已在合同签订后向田边三菱支付了技术授权费，并将在多力生上市销售后 10 年内按照销售额的一定比例向田边三菱支付技术使用费，10 年后公司可以非独占、无偿使用前述专有技术。

此外，在技术授权的基础上，公司与田边三菱就地塞米松棕榈酸酯注射液进口销售进一步达成合作。在多力生原研地产化完成前，公司可向田边三菱进口采购地塞米松棕榈酸酯注射液，并在中国境内进行分包装销售，进口采购价格系由双方协商确定。

上述技术授权和进口销售业务均为行业内通常性的业务模式，田边三菱不存在通过该等业务合作继续涉入公司经营管理的情形。

根据公司股东出具的声明与承诺，其持有的公司股份系其真实持有，除前述因委托万特医药收购公司股权曾产生过股份代持情形外，持股期间不存在其他委托持股、信托持股或其他利益安排；针对前述历史上的股份代持情形，万特医药与帅广医药等七名股东于 2022 年 2 月 28 日签署了《确认函》，确认代持关系已彻底解除，且代持方与被代持方之间就该等代持及解除事项不存在任何争议或潜在纠纷。

综上，田边三菱自出让公司全部股权后已实际退出公司经营管理，不存在其他主体代田边三菱持有公司股份的情况，公司股权权属清晰。

（三）列表说明历次股权变动中发行人的投资总额、注册资本变化的具体情况，出资、借款、资产等到位情况，股权转让的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源及合法合规性；股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系

1、历次股权变动中发行人的投资总额、注册资本变化的具体情况，出资、借款、资产等到位情况，股权转让的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源及合法合规性

公司自设立以来共发生 16 次股权变动，包括 8 次增资、1 次减资、6 次股份转让和 1 次整体变更。历次股权变动中公司的投资总额、注册资本变化的具体情况、股东出资到位情况、股权转让的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源及合法合规性如下表所示：

序号	股权变动情况	涉及股东	投资总额变化情况	注册资本变化情况	出资到位情况/股权转让支付情况	入股价格	定价依据及合理性	资金来源	历史日方股东演变过程说明
1	1991年12月公司设立	侨光制药	公司设立时投资总额为450万美元	公司设立时注册资本为450万美元	侨光制药以厂房及现金合计180万美元出资，已到位	1美元/美元出资额	公司设立，各股东按照公司注册资本价格定价	自有合法厂房及资金	1991年12月，公司设立时，日方股东为日本株式会社绿十字（即日本绿十字）；1998年，日本绿十字与日本吉富制药株式会社合并，合并后沿用日本吉富制药株式会社的名称，公司于1999年4月就本次日方股东更名办理了变更登记手续；2000年4月，日本吉富制药株式会社更名为Welfide Corporation，公司于2002年7月就本次日方股东更名办理了变更登记手续；2001年10月，Welfide
		日本绿十字			日本绿十字以专有技术及现金合计出资180万美元，已到位			自有合法技术及资金	
		盛宜贸易			盛宜贸易以货币出资90万美元，已到位			自有合法资金	
2	1994年12月第一次增资	侨光制药	新增投资总额1,350万美元，投资总额增至1,800万美元	新增注册资本750万美元，注册资本增至1,200万美元	侨光制药以货币出资300万美元，已到位	1美元/美元出资额	原股东同比例增资，按照公司注册资本价格定价，定价合理	自有合法资金	
		日本绿十字			日本绿十字以货币出资250万美元，以绿十字版脂肪乳剂输液生产技术作价50万美元出资，已到位			自有合法技术及资金	
		盛宜贸易			盛宜贸易以货币出资150万美元，已到位			自有合法资金	
3	1998年12月第一次股权转让	侨光制药向日本绿十字转让20%的股权	未发生变化	未发生变化	股权转让款已支付完毕	1.15美元/美元出资额	参考评估结果，以绿十字有限截至1997年12月31日的净资产账面价值定价，定价合理	自有合法资金	
4	2002年7月第二次股权转让	盛宜贸易向三菱制药（原日本绿十字）转让20%的股权	未发生变化	未发生变化	股权转让款已支付完毕	1.04美元/美元出资额	以绿十字有限截至1999年12月31日的净资产账面价值定价，定价合理	自有合法资金	

序号	股权变动情况	涉及股东	投资总额变化情况	注册资本变化情况	出资到位情况/股权转让支付情况	入股价格	定价依据及合理性	资金来源	历史日方股东演变过程说明
5	2004年5月第三次股权转让	侨光制药向三菱制药转让20%的股权	未发生变化	未发生变化	股权转让款已支付完毕	2.42美元/美元出资额	参考绿十字有限截至2004年3月31日的净资产评估结果，转让双方协商定价，定价合理	自有合法资金	Corporation与三菱东京制药合并，合并后的主体名称为三菱制药株式会社（即三菱制药），公司于2002年6月就本次日方股东更名办理了变更登记手续； 2007年10月，三菱制药与田边制药株式会社合并，合并后的主体名称为田边三菱制药株式会社（即田边三菱），公司于2008年3月就本次日方股东更名办理了变更登记手续
6	2013年2月第二次增资	田边三菱	新增投资总额2,875万美元，投资总额增至4,675万美元	新增注册资本1,150万美元，注册资本增至2,350万美元	田边三菱以货币出资1,150万美元，已到位	1美元/美元出资额	持股100%的股东增资，按照公司注册资本价格定价，定价合理	自有合法资金	
7	2014年4月第三次增资	田边三菱	新增投资总额7,500万美元，投资总额增至12,175万美元	新增注册资本2,500万美元，注册资本增至4,850万美元	田边三菱以货币出资2,500万美元，已到位	1美元/美元出资额	持股100%的股东增资，按照公司注册资本价格定价，定价合理	自有合法资金	
8	2014年10月第四次股权转让	田边三菱向万特医药转让100%的股权	公司性质变更为内资企业，不适用投资总额	注册资本由4,850万美元折算为29,898.7950万元人民币	股权转让款已支付完毕	0.38美元/美元出资额	根据绿十字有限的经营情况，转让双方协商定价，定价合理	帅广医药等7名股东按收购后各自在绿十字有限的股权比例以其自有/自筹合法资金通过帅广医药支付给万特医药	
9	2015年1月第五次股权转让	万特医药向帅广医药、嘉易同晟、梁峰、拾玉投资、张克军、普越贸易、迅康投资转让100%股权	不适用	未发生变化	系股权代持还原，不涉及转让价款的支付	不适用	不适用	不适用	-

序号	股权变动情况	涉及股东	投资总额变化情况	注册资本变化情况	出资到位情况/股权转让支付情况	入股价格	定价依据及合理性	资金来源	历史日方股东演变过程说明
10	2015年12月第六次股权转让	嘉易同晟向李玲转让20%的股权	不适用	未发生变化	嘉易同晟系杨红冰和李玲共同持有100%财产份额的企业，本次转让基于家庭内部财产安排，不涉及转让价款的支付	不适用	不适用	不适用	-
11	2016年5月第四次增资	帅广医药 李玲 梁峰 拾玉投资 张克军 普越贸易 迅康投资	不适用	新增注册资本2,000万元，注册资本增至31,898.7950万元	帅广医药、李玲、梁峰、拾玉投资、张克军、普越贸易、迅康投资以货币出资合计2,000万元，均已到位	1元/元出资额	原股东同比例增资，按照公司注册资本价格定价，定价合理	自有合法资金	-
12	2016年12月第一次减资	帅广医药 李玲 梁峰 拾玉投资 张克军 普越贸易 迅康投资	不适用	减少注册资本23,898.795万元，注册资本变更为8,000万元	本次减少出资合计238,987,950.00元，其中，183,316,056.53元直接用于弥补截至2016年12月31日的累计亏损，剩余部分55,671,893.47元转入资本公积	1元/元出资额	原股东同比例减资，按照公司注册资本价格定价，定价合理	不适用	-

序号	股权变动情况	涉及股东	投资总额变化情况	注册资本变化情况	出资到位情况/股权转让支付情况	入股价格	定价依据及合理性	资金来源	历史日方股东演变过程说明
13	2017年6月第五次增资	恒世元生投资	不适用	新增注册资本423.7127万元，注册资本增至8,423.7127万元	恒世元生投资以货币出资3,018万元，其中，423.7127万元计入注册资本，2,594.2873万元计入资本公积，已到位	7.12元/元出资额	根据公司经营情况，各方协商定价，定价合理	持股平台合伙人自有或自筹合法资金	-
14	2017年7月第六次增资	帅广医药	不适用	新增注册资本429.7813万元，注册资本增至8,853.4940万元	帅广医药以货币出资3,061.2245万元，其中，429.7813万元计入注册资本，2,631.4432万元计入资本公积，已到位	7.12元/元出资额	参考恒世元生投资2017年6月的增资入股价格，定价合理	自有合法资金	-
15	2017年9月第七次增资	CareCapital Biopharm（松柏生物医药）	公司由内资企业变更为中外合资企业，投资总额约定为30,000万元	新增注册资本2,213.3735万元，注册资本增至11,066.8675万元	CareCapital Biopharm（松柏生物医药）以货币出资25,750万元，其中，2,213.3735万元计入注册资本，23,536.6265万元计入资本公积，已到位	11.63元/元出资额	综合考虑公司的经营情况及投资人的持股比例及其要求的股东特殊权利等，各方协商定价，定价合理	自有合法资金	-
16	2020年3月第八次增资	昆荣九合投资	新增投资总额2,400万元，投资总额增至32,400万元	新增注册资本332.0060万元，注册资本增至11,398.8735万元	昆荣九合投资以货币出资2,400万元，其中，332.0060万元计入注册资本，2,067.9940万元计入资本公积，已到位	7.23元/元出资额	根据公司经营情况，并考虑对员工的股权激励，各方协商定价，已按照公允价值计提股份支付费用，定价合理	持股平台合伙人自有或自筹合法资金	-
17	2021年3月整体变更为股份公司	帅广医药 CareCapital Biopharm（松柏生物医药） 李玲	不适用	未发生变化	各发起人以绿十字有限截至2020年9月30日止的净资产折股出资，已到位	不适用	不适用	不适用	-

序号	股权变动情况	涉及股东	投资总额变化情况	注册资本变化情况	出资到位情况/股权转让支付情况	入股价格	定价依据及合理性	资金来源	历史日方股东演变过程说明
		梁峰							
		拾玉投资							
		张克军							
		恒世元生投资							
		普越贸易							
		昆荣九合投资							
		迅康投资							

公司作为外商投资企业期间，历次股权变动中投资总额均由股东协商一致确定并经商务主管部门审批/备案，公司历次股权变动注册资本占投资总额的比例符合《国家工商行政管理局关于中外合资经营企业注册资本与投资总额比例的暂行规定》第三条的规定；公司历史上举借外债的情况符合《外债管理暂行办法》第十八条的规定。

综上所述，公司历次股权变动中投资总额、注册资本的变化合法合规，股东出资均已真实、足额缴纳，股权转让款均已支付完成、定价合理、股东资金为自有或自筹合法资金。

2、股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系

（1）委托万特医药收购绿十字有限股权时部分股东资金涉及借款

2014 年 10 月，万特医药受帅广医药的委托从三菱制药处收购绿十字有限 100%的股权，本次股权转让款的资金来源为帅广医药、嘉易同晟、梁峰、拾玉投资、张克军、普越贸易、迅康投资 7 名股东按受让后各方在绿十字有限的持股比例承担。其中，帅广医药、嘉易同晟的资金涉及借款，具体情况如下：

帅广医药因本次委托收购向庞宏俊夫妻二人借款 1,500 万元，未约定借款利率及还款期限，帅广医药已于 2016 年 10 月 27 日前向庞宏俊夫妻二人足额还款。截至本回复出具之日，庞宏俊通过恒世元生投资间接持有公司 0.74%的股份，除前述情形外，庞宏俊夫妻二人与公司及实际控制人、董监高、其他核心人员及其关系密切家庭成员不存在其他关联关系。

嘉易同晟系杨红冰与李玲 100%持股的企业，本次委托收购时，杨红冰与李玲为夫妻关系，嘉易同晟应当承担的股权转让款由杨红冰支付。因杨红冰当时资金临时周转不足，曾于 2014 年 9 月 1 日向奎丽华借款 1,000 万元并由其汇款至帅广医药，2014 年 9 月底，杨红冰已向其足额偿还 1,000 万元借款本金及 10 万元利息。奎丽华系发行人控股子公司赛拓医药少数股东沈扬的配偶，与公司及实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员不存在其他关联关系。

（2）恒世元生投资合伙人出资涉及借款

2017 年 6 月，公司新增注册资本人民币 423.71 万元，由恒世元生投资以人民币 3,018

万元认购。恒世元生投资为公司员工及外部投资人的持股平台，本次增资的资金来源为合伙人自有或自筹合法资金。其中，石杰向恒世元生投资出资时，曾向公司实际控制人梁峰借款 30 万元，双方未约定借款利率及还款期限，截至本回复出具之日，该笔借款已偿还完毕。

（3）昆荣九合投资合伙人出资涉及借款

2020 年 3 月，公司新增注册资本人民币 332.01 万元，由昆荣九合投资以人民币 2,400 万元认购。昆荣九合投资为公司员工及外部顾问的持股平台，本次增资的资金来源为合伙人自有或自筹合法资金。其中，昆荣九合投资合伙人梁峰、石杰、王端统的部分出资涉及借款，具体情况如下：

梁峰向高丽娜借款 850 万元，双方约定年利率为 8%，还款期限自 2020 年 7 月 15 日至 2021 年 7 月 15 日，梁峰已于 2021 年 7 月 31 日前足额偿还本金及利息。高丽娜系公司控股子公司赛拓医药的少数股东，与公司及实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员不存在其他关联关系。

石杰向公司实际控制人梁峰借款 60 万元，双方约定还款期限自 2020 年 12 月 10 日至 2022 年 12 月 31 日，若 2022 年 12 月 31 日前还款则不收取利息，迟延还款则按年利率 4.35%计息，截至本回复出具之日，石杰尚未向梁峰偿还该笔借款。石杰向其个人朋友借款金额合计 440 万元，约定借款年利率为 4%，还款期限最迟至 2023 年 12 月 31 日，截至本回复出具之日，石杰已还款 170 万元本金及对应利息，剩余 270 万元本金及借款利息未偿还。上述出借方中，除梁峰外，其他出借方与公司及实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员不存在关联关系。

王端统向其直系亲属借款 30 万元，双方未约定借款利率及还款期限，王端统已于 2021 年 2 月 10 日足额还款。出借方与公司及实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员不存在其他关联关系。

（四）说明历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务，涉及国资股东、外商投资、外汇管理的相关审批、备案、评估等必备程序是否均已履行，是否合法合规

公司历次股权变动、整体变更等事项履行的相关审批情况及纳税申报情况如下：

序号	股权变动情况	股权变动内容	内部审议及工商变更	涉及个人所得税情况	国资程序	外商投资程序	外汇管理程序
1	1991年12月公司设立	侨光制药、日本绿十字、盛宜贸易共同出资450万美元，设立绿十字有限	1991年12月23日，国家工商行政管理局核发注册号为“工商企合粤穗字第01066号”的《企业法人营业执照》，核准绿十字有限设立登记	不涉及	1991年6月18日，广州市医药总公司出具《关于合资经营“广州绿十字药业有限公司”项目立项的批复》（穗药发（1991）214号）；1991年11月12日，广州市医药管理局出具《关于合资经营“广州绿十字药业有限公司”的批复》（穗药字（1991）100号）；同意公司设立 1991年8月20日，广州企业产权服务公司出具《企业资产评估报告》（广产评字（91）第258号），对国有股东以非货币资产（厂房）出资进行评估；1991年9月2日，广州市财政局出具《广州市国营企业资产评估确认通知书》（（91）穗确认字第13号），1991年9月3日，广州市国有资产管理办公室出具《关于广州侨光制药厂中外合资有关财产处理的批复》，对上述评估结果作出确认	1991年11月15日，广州市对外经济贸易委员会对广州市医药管理局《关于合资经营“广州绿十字药业有限公司”的批复》（穗药字（1991）100号）盖章确认； 1991年11月15日，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国中外合资经营企业批准证书》（外经贸穗府字[1991]218号）	已依法开立外汇账户
2	1994年12月第一次增资	原股东按照持股比例认购绿十字有限新增注册资本750万美元	1994年3月17日，绿十字有限董事会同意了本次增资；1994年12月12日，国家工商行政管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	1994年10月31日，广州市医药总公司出具《关于筹建广州绿十字药业有限公司新厂批复》（穗药发[1994]209号），同意公司增资。本次增资各方股东为同比例增资，不涉及国有资产评估	1994年11月3日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于广州绿十字药业有限公司在广州经济技术开发区注册的批复》（穗开管企[1994]156号）；1994年11月14日，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国中外合资经营企业批准证书》（外经贸穗合资证字[1994]8024号）	已依法开立外汇账户
3	1998年12月第一次股权转让	侨光制药向日本绿十字转让20%的股权	1998年3月18日，绿十字有限董事会同意了本次股权转让；1998年12月18日，广州市工商行政管理局开发区分局核准了本次股权转让的工商变更登记	不涉及	1998年3月20日，广州医药集团有限公司出具《关于<出让广州绿十字药业有限公司20%股份的申请>的批复》，同意本次股权转让；1998年5月20日，广州资产评估公司出具《资产评估报告书》（广资评字（98）第[174]号），对国有股东转让其所持的国有股权进行评估；1998年7月31日，广州市国有资产管理局出具《广州市企业资产评估确认书》，确认前述评估结果	1998年8月18日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于广州绿十字药业有限公司出资额转让的批复》（穗开管企[1998]137号）	因年代久远，公司未查询到本次外汇登记相关文件，经向外汇管理部门电话咨询确认，外汇管理部门系统数据未涵盖该期间

序号	股权变动情况	股权变动内容	内部审议及工商变更	涉及个人所得税情况	国资程序	外商投资程序	外汇管理程序
4	2002年7月第二次股权转让	盛宜贸易向三菱制药（原日本绿十字）转让20%的股权	2000年4月19日，绿十字有限董事会同意了本次股权转让；2002年7月9日，广州市工商行政管理局开发区分局核准了本次股权转让的工商变更登记	不涉及	外方股东之间股权转让，不涉及国资程序	2001年4月24日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于中外合资企业广州绿十字药业有限公司投资方名称变更及出资额转让的批复》（穗开管企[2001]100号）； 2001年4月，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸穗开合资证字[1991]0218号）	已履行外汇变更登记手续
5	2004年5月第三次股权转让	侨光制药向三菱制药转让20%的股权	2004年4月5日，绿十字有限董事会同意了本次股权转让；2004年5月9日，广州市工商行政管理局经济技术开发区分局核准了本次股权转让的工商变更登记	不涉及	2004年4月8日，广州医药集团有限公司出具《关于广州绿十字药业有限公司股权转让的同意函》，同意本次股权转让 2004年3月31日，广州羊城会计师事务所有限公司出具《广州侨光制药有限公司转让广州绿十字药业有限公司20%股权评估报告书》（[2004]羊评字第2405号），对国有股东转让其所持的国有股权进行评估；2004年4月10日，广州医药集团有限公司在《国有资产评估项目备案表》对前述评估结果盖章确认 2004年5月20日，广州产权交易所出具《企业产权交易登记证明》 本次股权转让后，公司性质变更为外资企业，公司股东中不再涉及国有股东	2004年4月14日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于中外合资经营企业广州绿十字药业有限公司股权转让及变更企业性质的批复》（穗开管企[2004]139号）； 2004年4月19日，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资穗开外资证字[2004]0027号）	已履行外汇变更登记手续
6	2013年2月第二次增资	三菱制药认购新增注册资本1,150万美元	2012年12月4日，绿十字有限董事会同意了本次增资；2013年2月7日，广州市工商行政管理局经济技术开发区分局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	2012年12月20日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于外资企业三菱制药（广州）有限公司增资的批复》（穗开管企[2012]677号）； 2012年12月21日，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资穗开外资证字[2004]0027号）	本次外汇变更登记相关文件已遗失，经向外汇管理部门电话咨询确认，公司已就本次增资履行外汇变更登记手续

序号	股权变动情况	股权变动内容	内部审议及工商变更	涉及个人所得税情况	国资程序	外商投资程序	外汇管理程序
7	2014年4月第三次增资	三菱制药认购新增注册资本2,500万美元	2014年1月6日，绿十字有限董事会及唯一股东田边三菱同意了本次增资；2014年4月28日，广州市工商行政管理局经济技术开发区分局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	2014年1月17日，广州经济技术开发区管理委员会出具《关于外资企业三菱制药（广州）有限公司增资的批复》（穗开管企[2014]141号）； 2014年1月20日，绿十字有限取得广州市人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资穗开外资证字[2004]0027号）	已履行外汇变更登记手续
8	2014年10月第四次股权转让	三菱制药向万特医药转让100%的股权	2014年8月29日，公司股东作出决定，同意了本次股权转让；2014年10月17日，广州市工商行政管理局萝岗分局核准了本次股权转让的工商变更登记	不涉及	不涉及	2014年9月22日，广州经济技术开发区管理委员会作出《关于外资企业三菱制药（广州）有限公司股权转让及变更公司性质的批复》（穗开管企[2014]419号）	本次外汇变更登记相关文件已遗失，经向外汇管理部门电话咨询确认，公司已就本次股权转让履行外汇变更登记手续
9	2015年1月第五次股权转让	万特医药向帅广医药、嘉易同晟、梁峰、拾玉投资、张克军、普越贸易、迅康投资合计转让100%的股权	2014年12月31日，公司股东作出决定，同意了本次股权转让；2015年1月22日，广州市工商行政管理局萝岗分局核准了本次股权转让的工商变更登记	不涉及	不涉及	不涉及	不涉及
10	2015年12月第六次股权转让	嘉易同晟向李玲转让20%的股权	2015年11月25日，绿十字有限股东会同意了本次股权转让；2015年12月16日，广州开发区市场监督管理局核准了本次股权转让的工商变更登记	本次股权转让系家庭内部财产安排，未实际支付对价，无需纳税	不涉及	不涉及	不涉及
11	2016年5月第四次增资	原股东按照持股比例认购绿十字有限新增注册资本2,000万元	2016年4月9日，绿十字有限股东会同意了本次增资；2016年5月20日，广州开发区市场监督管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	不涉及	不涉及

序号	股权变动情况	股权变动内容	内部审议及工商变更	涉及个人所得税情况	国资程序	外商投资程序	外汇管理程序
12	2016年12月第一次减资	原股东按照持股比例减持绿十字有限注册资本23,898.80万元	2016年11月5日，绿十字有限股东会同意了本次减资，在减资决议作出之日起10日内通知了债权人，并于2016年11月11日在报纸上刊登了减资公告；2016年12月28日，广州市开发区市场和质量监督管理局核准了本次减资的工商变更登记	不涉及	不涉及	不涉及	不涉及
13	2017年6月第五次增资	恒世元生投资认购绿十字有限新增注册资本423.71万元	2017年5月2日，绿十字有限股东会同意了本次增资；2017年6月21日，广州开发区市场和质量监督管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	不涉及	不涉及
14	2017年7月第六次增资	帅广医药认购绿十字有限新增注册资本3,061.22万元	2017年6月27日，绿十字有限股东会同意了本次增资；2017年7月21日，广州开发区市场和质量监督管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	不涉及	不涉及
15	2017年9月第七次增资	CareCapital Biopharm（松柏生物医药）认购绿十字有限新增注册资本2,213.37万元	2017年8月28日，绿十字有限股东会同意了本次增资；2017年9月25日，广州开发区市场和质量监督管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	2017年9月22日，绿十字有限取得外商投资企业设立备案回执（编号：穗开商务资备201700450）	已履行外汇变更登记手续
16	2020年3月第八次增资	昆荣九合投资认购绿十字有限新增注册资本2,400万元	2020年2月1日，绿十字有限股东会同意了本次增资；2020年3月30日，广州市黄埔区市场监督管理局核准了本次增资的工商变更登记	不涉及	不涉及	公司已在外商投资信息报告公示系统中对相关变更事项进行了登记备案	已履行外汇变更登记手续
17	2021年3月整体变更为股份公司	全体股东根据其股权比例以经审计净资产折股	2021年2月8日，绿十字有限股东会同意了本次整体变更；2021年3月1日，发行人创立大会审议通过了本次整体变更的折股方案及变更后的章程等事项；2021年3月22日，广州市黄埔区市场监督管理局核准了本次整体变更的工商变更登记	本次整体变更前后公司的注册资本未发生变化，无需纳税	不涉及	公司已在外商投资信息报告公示系统中对相关变更事项进行了登记备案	已履行外汇变更登记手续

公司 1998 年 12 月股权变更的外汇登记相关文件遗失，且因时间较早，外汇管理部门系统数据亦未涵盖该期间，无法确认公司当时是否办理相关手续。根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》的规定，企业办理外汇登记证后，有变更名称、地址、改变经营范围或者发生转让、增资、合并等情况，应当在办理工商登记后，及时将有关材料送外汇局备案，并申请更换外汇登记证；对违反本办法的，外汇局可以根据其违法情节的轻重，对其处以 1,000-10,000 元人民币罚款的处罚。因该次股权变更至今已过《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条规定的二年行政处罚时效，且公司后续历次股权变更均已办理外汇登记手续，公司未曾因此受到主管部门的行政处罚，因此前述事宜不会对公司造成重大不利影响。

公司历次利润分配履行的相关审批情况及纳税申报情况如下：

2007 年 3 月，绿十字有限董事会审议通过利润分配方案，同意将 2006 年度利润的 50%即人民币 12,606,936.67 元分配给当时唯一的股东田边三菱，公司已就本次利润分配办理利润汇出外汇备案。根据当时有效的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》第十九条第（三）款的规定，田边三菱自公司取得的利润免征所得税。2007 年 7 月，公司在向日方股东汇出上述分配的利润前，已取得了广州经济技术开发区国家税务局开具的企业所得税纳税情况证明单。

除上述利润分配事项外，公司自设立以来未进行过其他利润分配。

根据广州市黄埔区市场监督管理局出具的证明文件，公司自设立以来历次工商变更登记合法合规；根据广州开发区投资促进局出具的证明文件，公司在作为中外合资企业及外商独资企业期间不存在重大违规记录；根据公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》《涉税征信情况》、并通过市场监督管理局、商务主管部门、外汇主管部门网站及“国家税务局重大税收违法失信案件信息公布栏”核查，报告期内，公司不存在因工商、税务、商务或外汇等问题被主管部门处以重大行政处罚的情形。

综上所述，公司历次股权变动、整体变更、利润分配等事项已依法履行相关审批程序及纳税申报义务。除 1998 年股权变动相关外汇登记手续无法确认是否办理外，公司历次股权变动涉及国资股东、外商投资、外汇管理的相关审批、备案、评估等必备程序均已履行，合法合规。因公司后续历次外汇登记手续均正常办理，且相关事项已过行政处罚时效，公司 1998 年外汇登记相关文件遗失或未办理不会构成重大违法违规行为，

不会对公司造成重大不利影响。

二、按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》等相关规定，对发行人股东信息进一步核查，完善专项核查报告

保荐人及发行人律师已严格按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》及相关要求，并结合上述问题对专项核查报告进行了补充完善，详见《中国国际金融股份有限公司关于广州绿十字制药股份有限公司股东信息披露的专项核查报告》《北京市中伦律师事务所关于广州绿十字制药股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

三、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅帅广医药与万特医药及其实际控制人签署的委托收购股权协议，取得并核查被代持方实际出资的凭证或银行流水；

2、对委托收购涉及的各方进行访谈，了解委托收购背景、交易定价依据和相关价款实际支付过程以及相关方之间是否存在关联关系等，并取得各方就股权代持及解除事项出具的确认函；

3、取得被代持方梁峰、张克军的核查表，核查其在委托万特医药收购发行人时的任职情况，是否存在竞业禁止或就职于国家机关、国有企业、事业单位等单位的情形；

4、查阅发行人历史财务报表、田边三菱 2015 财年年报、日本律师就田边三菱出让发行人股权出具的境外法律意见书以及田边三菱出具的确认函；

5、查阅发行人与田边三菱签署的技术授权合同、供货合同及相关变更备忘录；

6、查阅发行人工商登记档案、历次股权变动涉及的三会文件及相关协议、股东出资凭证及股权转让价款支付凭证、非货币财产出资相关的权属变更文件或股东确认文件、验资报告、缴税凭证或税务证明等资料；

7、针对股东或持股平台合伙人出资资金涉及借款的情形，核查借款协议、还款凭证、相关方银行流水或说明文件，将出借方与发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及关系密切家庭成员名单进行比对，核查是否存在关联关系；

8、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站检索是否存在有关发行人股权的诉讼或纠纷；

9、取得发行人就自设立以来利润分配情况的说明，查阅发行人历次股权变动涉及的国资审批及评估备案文件、外商投资管理相关批复或备案文件、外汇变更登记文件，向外汇主管部门查询发行人外汇变更登记情况；

10、取得并查阅发行人现有股东填写的核查表和出具的股东声明文件，对发行人现有股东及部分历史股东进行访谈；

11、取得发行人就自设立以来利润分配情况的说明，查阅发行人历次利润分配履行的内部审议程序，核查发行人向外资股东支付股利时是否取得了税务凭证；

12、通过市场监督管理局、商务主管部门、外汇主管部门网站及“国家税务局重大税收违法失信案件信息公布栏”核查发行人工商、税务、商务或外汇等合规情况；

13、取得广州市黄埔区市场监督管理局出具的证明文件，确认发行人自设立以来历次工商变更登记合法合规；取得广州开发区投资促进局出具的证明文件，确认发行人在作为中外合资企业及外商独资企业期间不存在重大违规记录；取得发行人《企业信用报告（无违法违规证明版）》，确认发行人报告期内不存在税务方面的违法行为记录。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人历史沿革中存在的股权代持情形系因委托万特医药向田边三菱收购公司股权形成的，具有合理性；帅广医药与万特医药及其实际控制人签署有《委托收购股权协议》，对委托收购及代持事项进行了明确约定；发行人和帅广医药等实际出资方不存在通过股份代持规避外商投资、税务、外汇等相关规定，规避竞业禁止或国家工作人员身份等相关法律法规等情形，不存在重大违法违规行为；

2、历史上田边三菱大额增资后又在短时间内出让全部股权，且转让定价低于每股净资产，均具有商业合理性，田边三菱与发行人、代持方万特医药、实际出资人帅广医药等七名股东不存在其他利益安排；田边三菱出让股权后已实际退出发行人经营管理，其后续与发行人之间的业务往来均属于行业内惯常合作模式，不存在基于该等业务合作继续涉入发行人经营管理的情形，不存在其他主体代田边三菱持有股份的情况，发行人

股权清晰；

3、发行人历次股权变动中投资总额、注册资本的变化合法合规，股东出资均已真实、足额缴纳，股权转让款均已支付完成、定价合理、股东资金为自有或自筹合法资金；

4、发行人历次股权变动、整体变更、利润分配事项均依法履行相关审批程序及纳税申报义务。除 1998 年股权变动相关外汇登记手续无法确认是否办理外，发行人历次股权变动涉及国资股东、外商投资、外汇管理的相关审批、备案、评估等必备程序均已履行，合法合规；因发行人后续历次外汇登记手续均正常办理，且相关事项已过行政处罚时效，发行人 1998 年外汇登记相关文件遗失或未办理不会构成重大违法违规行为，不会对发行人造成重大不利影响。

6. 关于股权激励

申报材料显示：

（1）发行人通过设立持股平台恒世元生投资和昆荣九合投资对部分员工进行股权激励。持股平台中，许礼贵系原辉能药业厂长，庞宏俊、雷继峰等 7 人非发行人员工，庞宏俊为第二大客户上海卫医的实际控制人。

（2）2020 年、2021 年，发行人确认的股份支付费用分别为 647.58 万元、127.46 万元。

请发行人：

（1）说明持股平台中发行人员工的参与条件和范围，人员确定标准，员工的详细职务，离职员工目前任职情况，员工持股平台转让及退出机制。

（2）说明持股平台实施股权激励履行的决策程序，持股平台实际运行情况及人员变动情况，是否存在股份代持情形，是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形。

（3）说明持股平台中非员工的任职、投资情况，非员工出资入伙的合理性，除庞宏俊外，其他非员工入股方是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系；庞宏俊入股前后，发行人对上海卫医的销售金额是否存在较大变化，如存在，说明原因及合理性。

（4）说明持股平台相关员工及非员工出资入伙的对价公允性，股份支付费用的计算过程，相关权益工具公允价值确定方法，结合股权激励协议中对员工服务期、非员工合作或服务期限的约定，说明股份支付等待期的确认依据是否充分，股份支付的确认及分摊是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）-（3）发表明确意见，申报会计师就问题（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明持股平台中发行人员工的参与条件和范围，人员确定标准，员工的详细职务，离职员工目前任职情况，员工持股平台转让及退出机制

1、持股平台员工合伙人参与条件和范围、人员确定标准

公司通过恒世元生投资和昆荣九合投资对公司及子公司中高层管理人员、技术和业务骨干人员以及对公司经营发展具有其他贡献的人员进行股权激励，公司在确定持股平台员工入股人选时，综合考量员工在公司的岗位和职级、工作年限、业绩表现及历史贡献等因素后，确定激励对象范围和具体认购份额。

2、持股平台员工合伙人的详细职务，离职员工目前任职情况

（1）恒世元生投资

截至本回复出具之日，恒世元生投资中历史及现有员工合伙人（包含离职员工）的任职情况具体如下：

序号	合伙人姓名	出资比例	目前任职情况
1	梁峰	35.79%	董事长、总经理
2	吴筱玲	1.99%	财务总监
3	石杰	1.99%	副总经理、董事会秘书
4	余晓谦	1.99%	监事会主席、辉能药业副总经理
5	周丹	1.99%	职工代表监事、行政副总经理
6	许礼贵（已离职）	3.98%	原为辉能药业厂长，现就职于康芝药业股份有限公司
7	万成斌（已转让其持有的财产份额）	-	原绿十字有限副总经理，现就职于苏州亚盛药业有限公司

序号	合伙人姓名	出资比例	目前任职情况
8	买志雄（已转让其持有的财产份额）	-	原绿十字有限销售副总监，目前未在其他公司任职
9	王金凤（已转让其持有的财产份额）	-	原绿十字有限销售总监，现定居国外，未在其他公司任职

（2）昆荣九合投资

截至本回复出具之日，昆荣九合投资中员工合伙人的任职情况具体如下：

序号	合伙人姓名	出资比例	目前任职情况
1	梁峰	44.17%	董事长、总经理
2	石杰	20.83%	副总经理、董事会秘书
3	胡功允	8.33%	副总经理
4	王端统	8.33%	研发副总经理、赛烽医药总经理
5	李宏峡	5.00%	销售副总经理
6	张荣	5.00%	总经理助理

3、员工持股平台转让及退出机制

根据持股平台合伙协议及补充协议，其对于转让及退出机制的约定具体如下：

事项	主要约定内容
锁定期限要求	1、自公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，合伙人不得通过合伙企业间接出售公司股份； 2、自公司股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月之日至上市交易之日起满四年之日期间，合伙人通过合伙企业间接出售其所持有的公司股份的数量不得超过其在上市交易日前所持有公司股份的数量70%；在上市交易之日起满四年之后，合伙人可以通过合伙企业间接出售所持有公司的全部股份。如法律法规或监管部门要求合伙企业持有的公司的股份需在公司上市后锁定更长时间的，则上述出售时间应进行顺延； 3、如法律法规对控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员通过合伙企业持有的公司股份的锁定另有规定，或监管部门对此另有要求，则合伙企业持有的公司股份的锁定应符合该等规定及要求； 4、就合伙企业、合伙人处置所持公司股份，如法律法规和相关规则有禁止或限制性规定，或监管机构有要求，或公司在递交上市申请时，承诺合伙企业持有的公司的股份应有锁定期或其他转让限制，则合伙企业、合伙人处置其所持有的公司的股份应符合该等要求

事项	主要约定内容
合伙人的财产份额转让	1、普通合伙人可将其财产份额自行转让给其单方确定的人选，转让价格、转让条件由普通合伙人自行确定； 2、如普通合伙人在公司首次公开发行股票并上市（以下简称“上市”）前从公司主动离职、违反法律法规构成犯罪、严重违反公司内部规章致使公司遭受较大利益损失或者出现其他不适宜持有公司股份的情形，则其持有的合伙企业的份额应全部转让予董事会指定的员工，但普通合伙人已按照合伙协议规定间接出售公司股份而减少的财产份额除外；其他合伙人应书面同意接纳该员工担任合伙企业的新普通合伙人，并任命其为合伙企业的执行事务合伙人；转让价格为该等财产份额所对应的出资价格； 3、如有限合伙人在绿十字上市前从绿十字离职、与绿十字的合作解除、违反法律法规构成犯罪、严重违反公司内部规章致使公司遭受较大利益损失或者出现其他不适宜持有公司股份的情形则，其持有的合伙企业的份额应全部转让予执行事务合伙人，转让价格为该等财产份额所对应的原出资价格加上按固定年化收益率（恒世元生投资为12%，昆荣九合投资为8%）计算的从出资日到退出日的期间利息，但该利息需减除退出者已经从公司获得的累计分红。有限合伙人已按照合伙协议规定间接出售公司股份而减少的财产份额除外； 4、员工合伙人如在公司上市前主动离职，经执行事务合伙人同意，可以继续持有合伙企业的财产份额
退伙	1、合伙期限内，除合伙协议另有约定及法律法规要求的法定退伙情形之外，合伙人不得要求退伙；否则，应当赔偿由此给合伙企业造成的损失； 2、如出现普通合伙人退伙的情形，则其他合伙人应书面同意接纳董事会指定的人士担任合伙企业的新普通合伙人，并任命其为合伙企业的执行事务合伙人

（二）说明持股平台实施股权激励履行的决策程序，持股平台实际运行情况及人员变动情况，是否存在股份代持情形，是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形

1、持股平台实施股权激励履行的决策程序

（1）恒世元生投资

恒世元生投资系公司引入部分核心员工及外部投资人入股的持股平台，入股人员系由公司实际控制人确定，并经与入股人员协商一致确定持股份额，全体合伙人签署了合伙协议。2017 年 5 月 2 日，绿十字有限股东会作出决议，同意公司新增注册资本 423.7127 万元，由恒世元生投资以 3,018 万元认购，其他现有股东放弃优先认购权。恒世元生投资后续历次合伙人员变动时，当时的全体合伙人作出了《变更决定书》并签署了修改后的合伙协议。

（2）昆荣九合投资

2020 年 2 月 1 日，绿十字有限召开董事会及股东会并作出决议，同意公司增加注册资本 332.0060 万元，由昆荣九合投资以 2,400 万元认购，其他现有股东放弃优先认购

权；同时审议通过了《广州绿十字制药有限公司股权激励方案》。前述股权激励方案对激励对象名单、激励份额、激励股权的授予价格做了明确约定。

2020 年 12 月 9 日，公司召开董事会并作出决议，同意增加对石杰的股权激励份额并新增对戴锦良的股权激励，由梁峰将其持有的昆荣九合投资 400 万元财产份额和 100 万元财产份额分别转让予石杰和戴锦良。

2、持股平台实际运行情况及人员变动情况，是否存在股份代持情形

截至本回复出具之日，公司持股平台的人员变动及是否存在股份代持情形具体如下：

（1）恒世元生投资

变动时间	人员变动情况	入伙/受让份额资金来源	是否存在股份代持
2017年3月	普通合伙人万成斌（时任绿十字有限副总经理）与有限合伙人石杰共同设立恒世元生投资，注册资本1,000万元，二人各持50%份额	未实缴出资	持股平台初始设立，恒世元生投资尚未取得公司股份，尚未确定持股主体，不存在股份代持
2017年5月	万成斌将其持有的280万元财产份额（尚未实缴）转让给梁峰，将其持有的100万元财产份额（尚未实缴）转让给庞宏俊； 石杰将其持有的440万元财产份额（尚未实缴）转让给梁峰； 新增出资额2,018万元由庞宏俊、雷继峰、张涛、武志强、许礼贵、王金凤（前员工）、李桂东、买志雄（前员工）、周丹、余晓谦、吴筱玲认缴； 梁峰为普通合伙人，并担任执行事务合伙人，万成斌由普通合伙人变更为有限合伙人； 前述财产份额转让及增资完成后，除王金凤外，全体合伙人均已完成实缴出资	自有或自筹资金出资	持股平台人员及各自的财产份额确定，全体合伙人以自有或自筹资金出资，不存在股份代持
2017年6月	王金凤因拟离职将其持有的财产份额（尚未实缴）转让给梁峰，后续由梁峰实缴出资	自有资金	员工因拟离职将所持有的财产份额转让予执行事务合伙人，不存在股份代持
2020年3月	买志雄离职后将其持有的财产份额转让给梁峰； 万成斌离职后将其持有的财产份额转让给梁峰	自有资金	员工离职，执行事务合伙人收回其财产份额，不存在股份代持

（2）昆荣九合投资

变动时间	人员变动情况	入伙/受让份额资金来源	是否存在股份代持
2019年11月	普通合伙人梁峰与有限合伙人胡功允、王端统、李宏峡、张荣、石杰、潘慧萍共同设立昆荣九合投资	自有或自筹资金	持股平台初始设立，确定股权激励对象及各自财产份额，不存在股份代持

变动时间	人员变动情况	入伙/受让份额资金来源	是否存在股份代持
2020年12月	梁峰将其持有的100万元财产份额转让给戴锦良	自有资金	新增股权激励对象，不存在股份代持
2021年1月	梁峰将其持有的400万元财产份额转让给石杰	自筹资金	对股权激励对象增加激励份额，不存在股份代持

3、是否存在发行人或第三方为员工参加持股平台提供资金的情形

公司不存在为员工参加持股平台提供资金的情形，部分员工因入伙时资金不足存在向公司实际控制人或其他第三方借款的情形，具体详见问题 5 回复之“一/（三）/2、股东资金涉及借款的，说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系”的相关内容。

实际控制人或第三方提供资金的情形不影响相关合伙人在持股平台的权益权属，公司持股平台合伙人不存在委托持股或其他利益安排。

（三）说明持股平台中非员工的任职、投资情况，非员工出资入伙的合理性，除庞宏俊外，其他非员工入股方是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系；庞宏俊入股前后，发行人对上海卫医的销售金额是否存在较大变化，如存在，说明原因及合理性

1、持股平台中非员工的任职、投资情况，非员工出资入伙的合理性，除庞宏俊外，其他非员工入股方是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系

自报告期初至本回复出具之日，公司持股平台中非员工的任职及对外投资情况具体如下：

序号	合伙人姓名	所在持股平台	任职/对外投资企业	担任职务	直接及间接持股比例
1	庞宏俊	恒世元生投资	上海宣郝企业管理中心	-	100.00%
			上海硕阳商务咨询有限公司	执行董事	95.00%
			上海市崇明县国大硕阳药房（2019年8月注销）	曾担任总经理	100.00%（曾持股至2019年8月）
			上海天玉创意发展有限公司（2020年12月注销）	-	13.00%（曾持股至2020年12月）
			上海卫医药业有限公司	总经理	50.00%
2	雷继峰	恒世元生投资	青岛百洋制药有限公司	董事	15.33%
			上海安必生制药技术有限公司	董事长兼总经理	59.72%

序号	合伙人姓名	所在持股平台	任职/对外投资企业	担任职务	直接及间接持股比例
			上海安圣医药科技有限公司	执行董事兼总经理	79.00%
			上海金小山生物科技有限公司	监事	5.00%
			江苏安必生制药有限公司	执行董事	67.30%
			上海安必成医药科技有限公司	执行董事兼总经理	59.72%
			上海安也行制药技术合伙企业（有限合伙）	-	85.00%
			上海安昱医药科技合伙企业（有限合伙）	-	74.30%
			天津清正资产管理合伙企业（有限合伙）	-	1.19%
			江苏安必生制药有限公司	-	67.21%
			海南安和创业投资有限公司	-	59.72%
			惠隆清合科创一期（海南）创业投资基金合伙企业（有限合伙）	-	29.61%
			嘉兴得时健创股权投资合伙企业（有限合伙）	-	4.48%
			福建南方制药股份有限公司	-	3.17%
			福建南方济民医药研发中心有限公司	-	3.17%
			明溪县沃林生物技术开发有限公司	-	3.17%
			上海百灵医药科技有限公司	-	3.17%
			明溪县丰林园艺有限责任公司	-	1.74%
			浙江江北南海药业有限公司	-	1.41%
			浙江江北药业有限公司	-	1.41%
			江西依未人工智能科技有限公司	-	1.16%
			依未科技（北京）有限公司	-	1.16%
			依未科技（温州）有限公司	-	1.16%
			依未科技（深圳）有限公司	-	1.16%
			浙江江北宏瑞进出口有限公司	-	1.13%
3	张涛	恒世元生投资	合肥立诺佳医药信息咨询有限公司	执行董事兼总经理	50.00%
			上海阜朴医疗科技中心（有限合伙）	执行事务合伙人	50.00%
			合肥鑫徽医药科技有限公司（2019年10月注销）	曾担任监事	33.00%（曾持股至2019年10月）
			合肥云曦医疗器械有限公司	曾担任监事	34.00%（曾持股至2019年1月）
			合肥福长益健康科技有限公司（2021年6月注销）	-	45.00%（曾持股至2021年6月）

序号	合伙人姓名	所在持股平台	任职/对外投资企业	担任职务	直接及间接持股比例
			安徽策越医疗科技有限公司	-	24.50%
			安徽希凯医疗科技有限公司	-	24.50%
4	武志强	恒世元生投资	北京亦佳置业有限公司	执行董事	90.00%
			郑州好健医药发展有限公司	监事	36.00%
			北京住行商贸有限公司（2019年4月注销）	曾担任经理、执行董事	持股80.00%（曾持股至2019年4月）
5	李桂东	恒世元生投资	海南博智聚达投资合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	50.00%
			贵州睿远达市场管理有限公司	曾担任执行董事，现任副总经理	60.00%（曾持股至2021年4月）
			贵州拜特制药有限公司	曾担任区域总监	-
			上海科新生物技术股份有限公司	曾担任监事	1.61%
6	潘慧萍	昆荣九合投资	广州市正大中信会计师事务所有限公司	监事、部门经理	15.25%
			廊坊市远拓投资有限公司（2021年10月注销）	曾担任监事	-
7	戴锦良	昆荣九合投资	广东胜伦律师事务所	律师	-

注：以上对外投资按照直接和/或间接持股比例大于 1%的标准披露

上述非员工合伙人中，庞宏俊系公司主要客户上海卫医的实际控制人，其与公司实际控制人梁峰相识多年，且基于双方合作情况对于公司未来发展前景较为认可，故通过恒世元生投资入股公司；雷继峰、张涛、武志强、李桂东系公司实际控制人梁峰的朋友，且均在医药领域有过任职或投资经历，对行业及公司业务有一定的了解，认可公司实际控制人的经营理念和能力，看好公司未来发展，因此经实际控制人梁峰介绍通过恒世元生投资入股公司；潘慧萍与戴锦良分别为公司的财务顾问和法律顾问，长期为公司提供相关专业方面的咨询服务，对公司合规经营起到了较大的帮助，公司通过持股平台昆荣九合投资对其给予股权激励。

综上，公司持股平台中非员工合伙人出资入伙具有合理性。除庞宏俊外，其他非员工入股方与公司的主要客户及主要供应商不存在关联关系。

2、庞宏俊入股前后，发行人对上海卫医的销售金额是否存在较大变化，如存在，说明原因及合理性

上海卫医与公司从 2015 年底开始合作，双方建立了良好的合作关系。上海卫医的

实际控制人庞宏俊看好公司的发展前景，于 2017 年 5 月通过恒世元生投资入股公司。庞宏俊入股前后，公司向上海卫医的销售金额变化情况如下所示：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
向上海卫医的销售金额	123.83	216.70	536.83	1,873.89	2,778.28	7,152.94	8,306.23
占发行人主营业务比例	4.25%	2.63%	9.17%	12.59%	10.14%	13.12%	10.58%

公司对上海卫医的销售金额在 2018 年较 2017 年增长较大，主要原因包括：①从 2015 年双方开始合作以来，双方建立了良好的合作关系，交易金额呈稳定增长趋势；②2018 年以前，公司仅在上海地区销售绿支安，2018 年起公司在上海地区开始销售普舒清、普达深和多力生，公司与上海卫医新增上述三款产品的合作，相应销量的增长导致公司对上海卫医销售金额大幅增长。

综上所述，庞宏俊入股公司后的一年，公司对上海卫医销售金额大幅增长，主要系公司整体业务规模增长及新产品推入上海市场所致，具有合理性。

（四）说明持股平台相关员工及非员工出资入伙的对价公允性，股份支付费用的计算过程，相关权益工具公允价值确定方法，结合股权激励协议中对员工服务期、非员工合作或服务期限的约定，说明股份支付等待期的确认依据是否充分，股份支付的确认及分摊是否符合《企业会计准则》的规定

1、持股平台相关员工及非员工出资入伙的对价公允性，股份支付费用的计算过程，相关权益工具公允价值确定方法

（1）恒世元生投资

2017 年 5 月 2 日，绿十字有限召开股东会，决议通过恒世元生投资通过增资方式取得公司 4,237,127 股股份，入股价格 7.12 元/股，对应绿十字有限的投前估值为 5.7 亿元，相关员工与非员工出资入伙的价格均为 7.12 元/股。本次入股价格的定价依据为：综合考虑公司的盈利能力和未来发展预期之后，由相关方共同协商确定。同日，恒世元生投资的合伙人签订了《合伙协议》。

2016 年和 2017 年，绿十字有限的净利润均为负数，故不适宜选择市盈率作为绿十字有限的估值方法，因此选取同行业上市公司的市销率和市净率对绿十字有限进行估值。

以 2017 年 5 月 2 日为基准日，对绿十字有限进行估值的具体情况如下：

单位：亿元

同行业市销率平均值	绿十字有限2016年营业收入	估值
5.56	0.85	4.72
同行业市净率平均值	**绿十字有限2016年12月31日净资产**	**估值**
3.31	1.73	5.71
平均值		**5.22**

注 1：选取中证行业指数-药品制剂行业作为公司的同行业可比公司；
注 2：市净率剔除负数及异常值

持股平台入股价格对应公司整体估值为 5.7 亿元，参考当时同行业公司市场估值公司估值约 5.22 亿，与同行业公司的市场估值相差较小，持股平台人员入股价格公允、合理。

综上所述，恒世元生投资入股绿十字有限的对价公允，因此不涉及股份支付。

（2）昆荣九合投资

公司员工及非员工通过昆荣九合投资入股公司的价格均为 7.23 元/股，其对应的公允价值及确认依据如下所示：

序号	基本情况	入股价格（元/股）	公允价值（元/股）	对应公司整体估值（亿元）	公允价值的确认依据
1	2020年2月，公司对梁峰、石杰等6名员工及外部顾问潘慧萍实施股权激励，由昆荣九合投资以2,400万元认购绿十字有限2.91%的股权	7.23	11.60	12.84	广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对绿十字有限股权价值以2019年12月31日作为基准日进行评估的评估结果（联信评报字[2020]第A0685号）
2	2020年12月，公司对外部顾问戴锦良进行股权激励，梁峰将其持有的昆荣九合投资100万元份额转让给戴锦良	7.23	12.30	14.02	选取公司2020年扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润，参考中证行业指数-药品制剂行业市盈率的平均数25.63（基准日为2020年12月31日），并取75%的流动性折扣，计算确定股权激励时公司整体估值为14.02亿元，每股公允价值为12.30元
3	2021年1月，公司对石杰再次进行股权激励，梁峰将其持有的昆荣九合投资400万元份额转让给石杰	7.23	12.30	14.02	

如上表所示，昆荣九合投资出资入伙的对价低于公允价值，因此公司对此计提股份支付费用，具体计算过程如下：

授予日	出资额变动形式	合伙人姓名	股份数量（股）（A）	入股价格（元/股）（B）	公允价值（元/股）（C）	股份支付费用（万元）（D=A*（C-B））
2020年2月	增资	梁峰	1,111,854（注）	7.23	11.60	485.88①
		胡功允	276,672	7.23	11.60	120.90⑥
		王端统	276,672	7.23	11.60	120.90⑦
		李宏峡	166,003	7.23	11.60	72.54⑧
		张荣	166,003	7.23	11.60	72.54⑤
		石杰	138,336	7.23	11.60	60.45④
		潘慧萍	138,336	7.23	11.60	60.45②
2020年12月	股权转让	戴锦良	138,313	7.23	12.30	70.12③
2021年1月	股权转让	石杰	553,250	7.23	12.30	280.50⑨

注：昆荣九合投资入股前，梁峰持有公司 31.51%的股份，入股后梁峰持有公司 32.49%的股份，梁峰超过其原持股比例而获得的新增股份为 1,111,854 股

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，股份支付金额分别为 721.16 万元、207.72 万元和 103.86 万元，具体计算方式如下：

单位：万元

会计科目	计提方式	2022年1-6月	2021年	2020年	备注
管理费用	分摊	63.73 =（④+⑤）*6/47+⑨*6/36	127.46 =（④+⑤）*12/47+⑨*12/36	31.12 =（④+⑤）*11/47	石杰（副总经理、董事会秘书，全额计入管理费用）、张荣（总经理助理，全额计入管理费用）
	一次性确认	-	-	616.46 =①+②+③	梁峰、外部顾问
研发费用	分摊	30.87 =（⑥+⑦）*6/47	61.74 =（⑥+⑦）*12/47	56.59 =（⑥+⑦）*11/47	王端统（王端统为研发副总经理、研发中心赛烽医药的总经理，全额计入研发费用）；胡功允（主管研发的副总经理，全额计入研发费用）
销售费用	分摊	9.26 =⑧*12/47	18.52 =⑧*12/47	16.98 =⑧*11/47	李宏峡（销售副总经理，全额计入销售费用）
合计		**103.86**	**207.72**	**721.16**	

2、结合股权激励协议中对员工服务期、非员工合作或服务期限的约定，说明股份支付等待期的确认依据是否充分，股份支付的确认及分摊是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定，等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。根据《股份支付准则应用案例—以首次公开募股成功为可行权条件》的案例，应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期。

根据昆荣九合投资之合伙协议及补充协议，持股平台中作为有限合伙人的员工在公司上市前离职、与公司解除合同、犯罪、严重违反公司内部规章或者致使公司遭受较大利益损失或出现其他不适宜持有公司股份情形的，则其持有的合伙企业的份额应全部转让予执行事务合伙人，转让价格为该等财产份额所对应的原出资价格加上按年化收益率 8%计算的从出资日到退出日的期间利息，但该利息需减除退出者已经从绿十字获得的累计分红。依据上述条款，对于持股平台中的员工而言，若员工在公司上市前离职，需按照约定的价格而非公允价格转让财产份额，视同未达到股权激励的行权条件，实质上构成行权的限制性条件，因此，公司将授予日至预计上市日（2023 年 12 月）之间作为股份支付的等待期。而对于非员工而言，相关股权激励协议未约定离职或服务期限的条例，因此属于在授予日即可行权的股权激励，应当在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入相关费用。

员工和非员工服务期限相关约定，等待期的确认和分摊方式具体情况如下所示：

授予日	合伙人姓名	职务	离职后的股份处理	分摊方式
2020年2月	梁峰	实际控制人、董事长兼总经理	在绿十字上市前从绿十字主动离职、违反法律法规构成犯罪、严重违反绿十字内部规章致使绿十字遭受较大利益损失或出现其他不适宜持有绿十字股份的情形，则其持有的合伙企业的份额应全部转让予董事会指定的员工，转让价格为该等财产份额所对应的出资价格作为实际控制人首发上市成功前不存在离职的情形，其获得的激励部分实际上不受服务期限的限制	一次性确认股份支付

授予日	合伙人姓名	职务	离职后的股份处理	分摊方式
	胡功允	副总经理	作为有限合伙人的员工在公司上市前离职、与公司解除合同、犯罪、严重违反公司内部规章或者致使公司遭受较大利益损失或出现其他不适宜持有公司股份情形的，则其持有的合伙企业的份额应全部转让予执行事务合伙人，转让价格为该等财产份额所对应的原出资价格加上按年化收益率8%计算的从出资日到退出日的期间利息，但该利息需减除退出者已经从绿十字获得的累计分红	以授予日至公司预计上市首日（2023年12月）作为等待期（47个月），在相应等待期内进行分摊
	王端统	研发副总经理		
	李宏峡	销售副总经理		
	张荣	总经理助理		
	石杰	副总经理、董事会秘书		
	潘慧萍	公司外部顾问	非公司员工，不适用离职条款	一次性确认股份支付
2020年12月	戴锦良	公司外部顾问	非公司员工，不适用离职条款	一次性确认股份支付
2021年1月	石杰	董事会秘书	作为有限合伙人的员工在公司上市前离职、与公司解除合同、犯罪、严重违反公司内部规章或者致使公司遭受较大利益损失或出现其他不适宜持有公司股份情形的，则其持有的合伙企业的份额应全部转让予执行事务合伙人，转让价格为该等财产份额所对应的原出资价格加上按年化收益率8%计算的从出资日到退出日的期间利息，但该利息需减除退出者已经从绿十字获得的累计分红	约定隐含服务期，以授予日至公司预计上市首日（2023年12月）作为等待期（36个月），在相应等待期内进行分摊

综上所述，公司股份支付等待期的确认依据系合伙协议关于员工离职的相关条款，确认依据充分，公司股份支付等待期期限划分合理，公司股份支付的确认和分摊符合《企业会计准则》的相关规定。

二、保荐人、发行人律师就问题（1）-（3）核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）-（3）相关事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人并查阅发行人出具的说明文件，了解公司持股平台设立背景、股权激励对象范围及标准以及引入外部人员通过持股平台间接持股的原因；

2、查阅持股平台入股发行人时的工商登记资料及相关三会文件，查阅持股平台工商底档、合伙协议及补充协议等资料，关注其对于转让及退出机制的具体约定；

3、将持股平台中合伙人与发行人的员工花名册进行比对，核查其在发行人处担任

的岗位、职务；

4、对持股平台现有合伙人进行访谈，并取得其出具的核查表和股东声明及承诺，了解其个人履历、入伙原因、出资来源、是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户及供应商存在关联关系；

5、对持股平台历史合伙人进行访谈，了解合伙人变动的具体情况；

6、取得并核查持股平台现有合伙人出资前后六个月内的出资账户银行流水、相关借款协议及还款凭证；

7、通过企查查等网站核查持股平台中非员工合伙人的任职、投资情况；

8、取得庞宏俊入股前后发行人与上海卫医分产品的销售明细表，取得发行人关于庞宏俊入股前后上海卫医销售金额变动原因的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人根据员工在公司的岗位和职级、工作年限、业绩表现及历史贡献等综合因素确定持股平台员工入股人选，员工合伙人的任职情况符合相应人选标准，持股平台的转让及退出机制约定清晰、明确；

2、发行人通过持股平台实施股权激励已履行了必要的决策程序，持股平台历次合伙人及其出资的变动真实、合理，不存在股份代持情形；持股平台合伙人的出资均系其自有资金或自行筹集，部分员工合伙人存在向实际控制人或第三方借款的情形，但不影响其在持股平台的权益权属，不存在委托持股或其他利益安排；

3、持股平台中非员工人员出资入伙具有合理性；除庞宏俊外，其他非员工入股方与发行人的主要客户及供应商不存在关联关系；庞宏俊入股发行人前后，发行人对上海卫医销售金额有所增长，主要系发行人整体业务规模增长及新产品推入上海市场所致，具有合理性。

三、保荐人、申报会计师就问题（4）核查意见

（一）核查程序

针对问题（4）相关事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅持股平台入股发行人时的工商登记资料及相关三会文件，查阅持股平台工商底档、合伙协议及补充协议等资料；

2、根据持股平台合伙协议及其补充协议的条款，分析股份支付等待期的确认依据是否充分；

3、分析持股平台入股价格的公允性，检查公允价值的确定依据和股份支付费用的计算过程，复核发行人股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人持股平台恒世元生投资出资入伙的对价具有公允性；昆荣九合投资出资入伙的对价低于公允价值，因此发行人对此计提了股份支付费用；

2、发行人股份支付费用的计算过程，相关权益工具公允价值确定方法准确，发行人股份支付等待期的确认依据系合伙协议关于员工离职的相关条款，确认依据充分，公司股份支付等待期期限划分合理，发行人股份支付的确认和分摊符合《企业会计准则》的相关规定。

7. 关于关联方及关联交易

申报材料显示；

（1）发行人报告期内存在较多关联方。股东拾玉投资的董事长杨红冰同时担任广州誉衡生物科技有限公司董事。因隆万程离任，发行人认定誉衡药业、山西普德系报告期内曾经的关联方。

（2）2021 年 11 月，帅广医药完成将商标“顺乐宁”无偿转让给发行人的转让手续。2021 年，发行人授权山西普德在注射用头孢曲松钠上使用“顺乐宁”商标，并收取商标使用费 42.91 万元。2021 年，发行人为山西普德代垫材料款 1,200.00 万元。同时，报告期内，发行人开展注射用奥美拉唑钠等项目的研发工作，委托山西普德进行试制，并向其支付委外研发试制费。

请发行人：

（1）说明与誉衡药业的业务往来情况，与山西普德业务往来的背景、原因及必要

性，发行人向山西普德收取商标使用费时是否已取得“顺乐宁”商标所有权，收取商标使用费的定价标准及其公允性；发行人为山西普德代垫材料款的最终流向，是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形。

（2）说明委托山西普德开展药品生产、研发试制的具体情况及必要性、合理性，定价标准及其公允性。

（3）说明誉衡药业、山西普德是否仍为关联方；发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业实际从事的业务及与发行人主营业务的关系，相关关联方与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务及资金往来，如存在，说明往来金额、内容、必要性及合理性、交易价格公允性等，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形。

（4）说明是否存在已经注销或无实质经营、已经转让的关联企业，若存在，说明关联企业注销、停业后资产、业务、人员的去向，是否存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，前述企业存续期间是否存在重大违法行为；针对已经转让的企业，说明企业的基本情况、转让的原因、实际从事的业务及与发行人业务的关系、转让是否真实，转让价格、定价依据及公允性、受让方基本情况、资金来源及合法合规性，企业转让前后与发行人、主要客户、供应商及股东的资金或业务往来情况，如存在往来，比照前述问题要求说明往来的具体情况，是否存在关联交易非关联化的情形。

请发行人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

（2）发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方。

回复：

一、发行人说明

（一）说明与誉衡药业的业务往来情况，与山西普德业务往来的背景、原因及必要性，发行人向山西普德收取商标使用费时是否已取得“顺乐宁”商标所有权，收取商标使用费的定价标准及其公允性；发行人为山西普德代垫材料款的最终流向，是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形

1、与誉衡药业的业务往来情况

公司与誉衡药业及其子公司的业务往来情况如下：

公司名称	与誉衡药业的关系	与发行人的关系	与发行人交易内容	是否为发行人关联方
誉衡药业	-	发行人前任董事隆万程在2020年12月前曾担任誉衡药业总经理	关联收购	是（自2022年1月起不再是关联方）
哈尔滨誉衡制药有限公司	全资子公司	-	委托研发试制	否
山西普德	控股子公司	发行人前任董事隆万程在2020年12月前曾担任山西普德总经理、执行董事	商标使用费、委托研发试制、委托生产	是（自2022年1月起不再是关联方）

（1）向誉衡药业收购原山东誉衡

山东豪瑞恩于 2021 年 12 月 28 日收购了誉衡药业持有的原山东誉衡 100%的股权，收购价格为 587.62 万元，并同意对原山东誉衡应付誉衡药业的 4,912.38 万元债务承担连带责任，股权转让价款及债务分期支付和偿还。截至 2022 年 6 月 30 日，山东豪瑞恩已支付股权转让款 514.17 万元，并偿还债务 4,298.33 万元。

（2）与山西普德之间的业务往来

报告期内，公司与山西普德之间的业务往来情况具体如下：

单位：万元、%

公司名称	交易内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
山西普德	商标使用费	106.19	0.35	42.91	0.05	-	-	-	-
	委外研发试制	95.82	10.92	56.20	2.19	185.63	20.16	71.39	6.54
	委托生产	86.35	49.45	-	-	-	-	-	-

注：商标使用费的占比系占当期营业收入的比例；研发试制费用的占比系占当期研发费用之委

外费的比例；委托生产的占比系占当期委托生产费用总额的比例

公司与山西普德之间业务往来的背景和原因详见本题回复之“一/（一）/2、发行人与山西普德业务往来的背景、原因及必要性”的相关内容。

（3）向哈尔滨誉衡制药有限公司委托研发试制

2021 年，公司开展盐酸多巴胺注射液项目的中试研究，委托哈尔滨誉衡制药有限公司进行研发试制生产，当期委外金额为 120.98 万元；2022 年 1-6 月，公司委托哈尔滨誉衡制药有限公司进行研发试制生产的金额为 0.79 万元。

报告期内，除上述业务往来外，公司与誉衡药业及其子公司之间不存在其他业务往来的情况。

此外，广州誉衡生物科技有限公司系誉衡药业持股 38.99%及发行人董事杨红冰担任董事的企业。报告期内，公司与广州誉衡生物科技有限公司之间不存在交易。

2、发行人与山西普德业务往来的背景、原因及必要性

山西普德成立于 1995 年，注册资本 13,880 万元，是上市公司誉衡药业的控股子公司。根据誉衡药业 2021 年年度报告及山西普德官网披露信息，山西普德主要从事化学药品和中药的研发、生产及销售，是国内从事注射剂生产规模较大的企业之一，山西普德现拥有 169 个药物品种、283 个药品生产批准文号，拥有冻干粉针、小容量注射剂、粉针、口服制剂、化学合成、中药提取、生化前处理等生产线 22 条，生产车间 7 个，注射剂年生产能力达 6 亿支，冻干制剂年产能达 1.9 亿支。近年来，山西普德大力发展合同加工外包（以下简称“CMO”）业务，以山西普德 CMO 业务为标杆，持续建立和完善 CMO 业务平台。2021 年度，誉衡药业积极开发 CMO 业务及客户，其中山西普德签署 32 个 CMO 业务合作品种。

近年来，我国陆续推行了仿制药一致性评价、国家集采等政策，大力推动我国医药产业的转型升级。公司积极拥抱产业政策变化，布局了多个化学药品的研发/一致性评价工作。因公司尚处于快速成长期，研发技术能力的提升是公司前期发展的重点，而药品研发（放大批、注册批生产）和生产均需构建生产线，需要一定的时间和资金投入，在前期资本实力有限的情况下，为充分发挥公司的研发优势，实现产品的快速商业化落地，公司积极寻求与外部 CMO 机构的合作，具体合作模式如下：

①公司选取有较大市场空间/符合国家集采政策的品种进行开发，并在国内寻找具有相应生产能力的 CMO 企业进行洽谈，在对比各家 CMO 企业的生产能力、生产价格及综合实力等因素后，选择最适合目标研发品种的 CMO 企业进行合作；

②合作过程中，由公司主导药品研发的全部工作，CMO 企业根据公司要求准备生产线并配合公司进行研发试制（中试放大、注册批生产等），公司向其支付试制相关费用；

③公司申报药品注册（公司为上市许可持有人、CMO 企业为生产企业），注册申请通过后，公司享有该药品的全部权益。公司委托 CMO 企业生产并向其支付加工费。

山西普德作为国内发展时间较长的制药企业，拥有完善的生产线布局、产能充足，其近年来大力发展 CMO 业务，公司在综合考虑目标产品所需的生产条件和加工价格的情况下，在部分研发品种上选择了与山西普德合作。在上述合作模式下，公司的研发优势得以充分发挥，山西普德积累的生产资源得以有效利用，双方的合作具有必要性和合理性。

报告期内，公司与山西普德合作的产品情况如下：

产品名称	开始合作时间	进展情况
注射用头孢曲松钠	2017年8月	2021年5月通过一致性评价，2022年1月完成上市许可持有人转让，2022年6月开始进行委托生产，2022年8月公司开始作为持有人进行销售
注射用奥美拉唑钠	2019年10月	2021年9月通过一致性评价，2022年1月完成上市许可持有人转让，尚未开展委托生产
阿加曲班注射液	2020年5月	注册申请于2021年10月获得CDE受理，尚在审核中
胞磷胆碱钠注射液	2020年5月	注册申请于2021年5月获得CDE受理，尚在审核中
门冬氨酸鸟氨酸注射液	2021年11月	研发过程中，已完成注册批生产
己酮可可碱注射液	2021年11月	研发过程中，已完成注册批生产
维生素C注射液	2021年11月	研发过程中，已完成注册批生产
法莫替丁注射液	2021年11月	研发过程中，已完成放大研究

其中，公司与山西普德合作注射用头孢曲松钠和注射用奥美拉唑钠项目的时点在药品上市许可持有人制度在全国正式实施前，上市许可持有人和生产企业相分离、联合申报药品注册的操作细则尚在完善中。因此，公司与山西普德协商由 CMO 企业山西普德进行一致性评价的申报，审批通过后再将药品的上市许可持有人转让予公司。

注射用头孢曲松钠于 2021 年 5 月通过一致性评价，山西普德成为该药品的上市许可持有人并计划尽快转让予公司，但因该药品在 2021 年 6 月中标第五批国家药品集采，为保证集采初期供应的稳定性，公司暂缓了该药品上市许可持有人的转让。在完成该药品上市许可持有人转让并完成 GMP 符合性检查前的过渡期内，山西普德作为该药品的上市许可持有人，按公司指定的价格、数量将生产的产品销售并发货至指定的药品配送企业。

注射用头孢曲松钠药品上市许可持有人转让予发行人并完成 GMP 符合性检查前后双方合作的具体模式如下表所示：

项目	山西普德作为药品上市许可持有人进行销售	发行人作为药品上市许可持有人进行销售
药品上市许可持有人	山西普德	公司
生产主体	山西普德	山西普德
发行人利润获取方式	公司将“顺乐宁”商标授权山西普德在该药品上使用，公司向山西普德收取商标使用费	销售利润
山西普德利润获取方式	加工费	加工费

3、发行人向山西普德收取商标使用费时是否已取得“顺乐宁”商标所有权，收取商标使用费的定价标准及其公允性

（1）发行人向山西普德收取商标使用费时是否已取得“顺乐宁”商标所有权

2021 年 8 月 4 日，公司与帅广医药签署《商标转让合同》，约定帅广医药将商标“顺乐宁”无偿转让给公司，该商标于 2021 年 11 月完成商标转让手续。根据公司与山西普德签署的《顺乐宁商标使用许可合同》及补充协议，自 2021 年 8 月 4 日至山西普德将其作为上市许可持有人期间生产的注射用头孢曲松钠的库存销售完毕之日止，公司许可山西普德使用“顺乐宁”商标，并在许可期限内向山西普德收取商标使用费。根据《商标转让合同》第五条约定，“本合同生效后，无论标的商标是否在商标局完成变更登记，乙方（即发行人）即作为标的商标的所有权人，享有标的商标所有权人依法享有的一切合法权利，乙方有权无偿使用标的商标，亦有权转让或许可他人使用并取得收益”，因此，公司自《商标转让合同》生效之日起即有权许可山西普德使用该商标并取得收益，公司向山西普德收取商标使用费时已取得“顺乐宁”商标的使用权和收益权。

（2）收取商标使用费的定价标准及其公允性

公司通过收取商标使用费的形式获取此次合作的利润，定价标准系根据注射用头孢曲松钠的销售收入减去山西普德的加工费用、相关成本（含生产线专用设备购置费、原辅料、运费等）和附加税费后的收益确认。上述合作中，山西普德通过加工费获取收益。

山西普德收取的加工费价格与药品上市许可持有人转让后的公司委托其开展注射用头孢曲松钠生产的价格一致。截至本问询回复签署日，公司将注射用头孢曲松钠分别委托山西普德与山东鲁抗医药股份有限公司（以下简称“山东鲁抗”）开展生产，加工费的定价标准及两家供应商之间的对比如下：

公司名称	委托生产阶段	加工价格（含税）
山西普德	商业化生产	头孢曲松钠原料药价格为850元/kg时：0.58元/支； 头孢曲松钠原料药价格为1,000元/kg时：0.50元/支
山东鲁抗	工艺验证批	0.40元/支
	商业化生产	年产100-500万支：0.50元/支（2022年度预计的产量范围）； 年产500-1,000万支：0.46元/支； 年产1,000-2,000万支：0.43元/支； 年产大于2,000万支：0.40元/支

公司委托生产的定价标准系：受托方结合产品工艺的难易程度、生产耗时、加工数量、制造费用等因素进行报价，公司根据询价结果与意向受托方进行商业谈判，双方协商一致后确定加工价格。商业化生产前需要进行一定批次的工艺验证批生产，由于工艺验证批的产量较小，加工费的价格与商业化生产的价格不具备可比性。

如上表所示，公司委托山西普德加工注射用头孢曲松钠的价格略高于山东鲁抗医药股份有限公司，主要原因系：由于生产线的机器设备存在差异，山西普德的生产线生产一批注射用头孢曲松钠的数量低于山东鲁抗生产一批的数量，因此山西普德生产注射用头孢曲松钠的单位成本高于山东鲁抗。

综上所述，山西普德的加工价格与第三方机构的加工价格之间存在的差异具有商业合理性，加工价格的定价具有公允性，因此公司收取商标使用费的定价具有公允性。

4、发行人为山西普德代垫材料款的最终流向，是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形

在转换药品上市许可持有人的过渡期内，由于山西普德系注射用头孢曲松钠的药品上市许可持有人，因此需要承担对外采购生产原材料的职责。双方协商由公司为山西普德支付前期生产所需的原材料款项，待山西普德实现销售回款后偿还公司。

根据公司银行流水及山西普德提供的银行回单及其采购原材料的合同、发票，公司为山西普德代垫材料款的资金流向如下所示：

单位：万元

日期	付款方	流向	交易对手方	金额	款项背景
2021年7月26日	公司	流出	山西普德	1,000.00	代垫材料款
2021年7月28日	山西普德	流出	珠海联邦制药销售有限公司	500.00	采购头孢曲松钠原料药
2021年7月28日	山西普德	流出	江苏华兰药用新材料股份有限公司	155.00	采购橡胶瓶塞
2021年7月28日	山西普德	流出	沧州四星玻璃股份有限公司	200.00	采购玻璃管制注射液瓶
2021年10月26日	山西普德	流出	珠海联邦制药销售有限公司	200.00	采购头孢曲松钠原料药
2021年10月27日	公司	流出	山西普德	200.00	代垫材料款
2021年11月17日	山西普德	流出	沧州四星玻璃股份有限公司	150.00	采购玻璃管制注射液瓶
2021年12月17日	山西普德	流出	公司	700.00	代垫材料款偿还
2021年12月27日	山西普德	流出	公司	500.00	代垫材料款偿还

如上表所示，公司为山西普德代垫的材料款均用于购买生产注射用头孢曲松钠的原材料，山西普德已全额归还公司。报告期内，山西普德的原材料供应商珠海联邦制药销售有限公司、江苏华兰药用新材料股份有限公司和沧州四星玻璃股份有限公司均与公司之间不存在关联关系。

综上所述，公司为山西普德代垫材料款不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）说明委托山西普德开展药品生产、研发试制的具体情况及必要性、合理性，定价标准及其公允性

1、委托山西普德开展药品生产、研发试制的具体情况及必要性、合理性

2022 年 1 月，公司完成注射用头孢曲松钠的药品持有人变更，2022 年 8 月起公司作为药品持有人对外销售，因此 2022 年上半年开始委托山西普德生产注射用头孢曲松钠用以备货，合计金额 86.35 万元。因为公司在注射用头孢曲松钠的研发阶段即委托山西普德进行研发试制，且公司不具备生产注射用头孢曲松钠的生产线，所以委托山西普德开展药品生产具有必要性和合理性。

报告期内，公司存在委托山西普德开展研发试制的情况，具体项目及金额如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
注射用头孢曲松钠	-	14.60	23.62	71.39
胞磷胆碱钠注射液	-	7.82	79.04	-
阿加曲班注射液	-	22.67	-	-
注射用奥美拉唑钠	-	7.93	82.97	-
门冬氨酸鸟氨酸注射液	17.20	3.19	-	-
维生素C注射液	50.09	-	-	-
法莫替丁注射液	8.78	-	-	-
己酮可可碱注射液	19.75	-	-	-
合计	**95.82**	**56.20**	**185.63**	**71.39**

注：上述研发项目的进展详见本题回复之“一/（一）/2、发行人与山西普德业务往来的背景、原因及必要性”的相关内容

报告期内，公司布局了多个国家集采品种的研发/一致性评价工作，研发项目的中试放大和注册批生产等阶段均需要进行研发试制以用于样品检测，但因公司尚处于快速成长期，药品生产线的生产能力不能完全满足药品生产和研发试制的需要，因此具有寻求外部 CMO 机构合作的需求，该等合作符合行业惯例，具有必要性。

山西普德作为国内发展时间较长的药品生产企业，拥有多个药品批文和完善的生产线布局、产能充足，其近年来大力发展 CMO 业务，因此，公司委托山西普德进行研发试制具有合理性。

2、定价标准及其公允性

2022 年公司委托山西普德生产注射用头孢曲松钠的定价标准及公允性详见本问题回复之“一/（一）/3、发行人向山西普德收取商标使用费时是否已取得“顺乐宁”商标所有权，收取商标使用费的定价标准及其公允性”。

公司委托山西普德研发试制与委托其他第三方机构研发试制的加工价格对比如下：

公司名称	研发项目	加工价格（含税）
山西普德	注射用头孢曲松钠	5万元/批，仅含加工费
	胞磷胆碱钠注射液	3.6万元/批，仅含加工费
	注射用奥美拉唑钠	10.07万元/批，仅含加工费

公司名称	研发项目	加工价格（含税）
	阿加曲班注射液	3.6万元/批，仅含加工费
	门冬氨酸鸟氨酸注射液	3.6万元/批，仅含加工费
	维生素C注射液	3.6万元/批，仅含加工费
	法莫替丁注射液	3.6万元/批，仅含加工费
	己酮可可碱注射液	3.6万元/批，仅含加工费
成都天台山制药有限公司	氨甲环酸注射液	9.83万元/批，含加工费和产品检验费用
	维生素B6注射液	8.49万元/批，含加工费和产品检验费用
宏冠生物药业有限公司	盐酸伐地那非片剂	6万元/批，仅含加工费
	枸橼酸托法替布原料药	3.5万元/批，仅含加工费
	枸橼酸托法替布片剂	5万元/批，仅含加工费

如上表所示，不同项目的研发试制加工价格存在一定差异，主要原因包括：①不同剂型的研发项目加工价格存在一定差异，如注射剂、片剂和原料药的加工价格不尽相同；②不同研发项目的生产工艺难易程度、生产耗时、加工数量、制造费用等因素存在一定差异，例如胞磷胆碱钠注射液、阿加曲班注射液、门冬氨酸鸟氨酸注射液、维生素 C 注射液、维生素 B6 注射液等为水针注射液，生产工艺相对简单，因此加工费相对较低；注射用头孢曲松钠属于无菌灌装产品，无菌保障和生产人员的保护要求较高，因此加工费相对较高；注射用奥美拉唑钠属于冻干品种，生产周期较长且冻干工序耗能较高，因此加工费相对较高；③部分研发试制项目的加工费报价中包含了产品检验等额外费用，因此定价较高，如氨甲环酸注射液和维生素 B6 注射液。

综上，不同项目研发试制加工价格存在的差异具有合理性，公司向山西普德委托研发试制时，山西普德结合产品工艺的难易程度、生产耗时、加工数量、制造费用等因素进行报价，双方基于该报价进行商业谈判，协商一致后确定，定价过程和定价依据具有公允性。根据山西普德出具的确认函，山西普德向公司提供研发试制服务的定价方式与山西普德向其他客户提供同类服务的定价方式一致，价格公允。

（三）说明誉衡药业、山西普德是否仍为关联方；发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业实际从事的业务及与发行人主营业务的关系，相关关联方与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务及资金往来，如存在，说明往来金额、内容、必要性及合理性、交易价格公允性等，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形

1、说明誉衡药业、山西普德是否仍为关联方

根据《创业板上市规则》的相关规定，报告期内，隆万程在公司、誉衡药业和山西普德的任职情况以及相关方与公司的关联关系具体如下：

期间	隆万程任职情况			是否为公司的关联方		
	公司	誉衡药业	山西普德	隆万程	誉衡药业	山西普德
2019年1月-2020年3月	董事	-	董事、高级管理人员	是	否	是
2020年4月-2020年12月	董事	高级管理人员	董事、高级管理人员	是	是	是
2021年1月-2021年2月	董事	已离任，但未满12个月	已离任但未满12个月	是	是	是
2021年3月-2021年12月	已离任，但未满12个月	已离任，但未满12个月	已离任，但未满12个月	是	是	是
2022年1月-2022年2月	已离任，但未满12个月	离任已满12个月	离任已满12个月	是	否	否
2022年3月-本回复出具之日	离任已满12个月	离任已满12个月	离任已满12个月	否	否	否

综上，自 2022 年 1 月起，隆万程自誉衡药业和山西普德离任时间已满 12 个月，根据《创业板上市规则》的相关规定，誉衡药业和山西普德已不再是公司的关联方。

2、发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业实际从事的业务及与发行人主营业务的关系

截至本回复出具之日，直接或间接持有发行人 5%以上股份的股东包括梁峰、李玲、张克军、杨红冰、帅广医药、CareCapital Biopharm（松柏生物医药）以及拾玉投资，此外，张健系报告期内曾间接持有公司 5%以上股份的股东。前述公司主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业具体情况、实际从事的业务及与公司主营业务的关系如下表所示：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	与发行人主营业务的关系

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	与发行人主营业务的关系
1	帅广医药	梁峰持股66%并担任董事长	仅持有发行人股权，无其他业务	与发行人主营业务无关
2	普越贸易	梁峰配偶刘丽瑜持股95%，梁峰持股5%并担任执行董事兼总经理	酒类经营	与发行人主营业务无关
3	昆荣九合投资	梁峰持有44.17%的财产份额并担任执行事务合伙人	投资管理、发行人持股平台	与发行人主营业务无关
4	恒世元生投资	梁峰持有35.79%的财产份额并担任执行事务合伙人	投资管理、发行人持股平台	与发行人主营业务无关
5	增城市发兴橡塑有限公司	梁峰岳父持股50%并担任执行董事兼总经理，梁峰岳母持股50%并担任监事	再生橡胶制造	与发行人主营业务无关
6	拉萨经济技术开发区昌永投资管理有限公司	张克军持股100%并担任执行董事兼总经理	基金投资	与发行人主营业务无关
7	海南昌永投资有限公司	张克军持股90%并担任执行董事兼总经理	未实际经营	-
8	拾玉投资	杨红冰实际控制并担任董事长	医药投资，已备案私募基金管理人	与发行人主营业务无关
8-1	西藏拾玉投资管理有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-1-1	嘉兴苏玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制西藏拾玉投资管理有限公司间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-1-2	上海铭玉医药科技发展中心（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-1-3	上海然玉医药科技发展中心（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-1-4	嘉兴安玉股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-1-5	嘉兴萱玉股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理，已备案私募股权投资基金	与发行人主营业务无关
8-1-6	嘉兴鲸玉投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-7	嘉兴双玉投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-8	嘉兴潇玉投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-9	苏州永玉股权投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-10	嘉兴碧玉投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-11	宁波梅山保税港区瑞玉股权投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关
8-1-12	嘉兴乐玉投资合伙企业（有限合伙）			与发行人主营业务无关

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	与发行人主营业务的关系
8-1-13	嘉兴唐玉投资合伙企业（有限合伙）		投资管理，已备案私募创业投资基金	与发行人主营业务无关
8-1-14	青岛拾玉健康科技有限公司		仅持有青岛双鲸股权，无其他业务	与发行人主营业务无关
8-1-14-1	青岛双鲸	杨红冰通过控制青岛拾玉健康科技有限公司间接控制	OTC药品（鱼肝油和维生素）研发、生产、销售	与发行人主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同
8-1-14-1-1	北京双鲸营销管理服务有限公司	杨红冰通过控制青岛双鲸间接控制	未实际经营	-
8-1-14-1-2	青岛鲸通医药有限公司		未实际经营	-
8-1-14-1-3	天津双鲸营销管理有限公司		未实际经营	-
8-1-14-1-4	德州双鲸营销管理有限公司		未实际经营	-
8-1-15	上海南玉医药科技发展中心（有限合伙）	杨红冰曾通过控制执行事务合伙人西藏拾玉投资管理有限公司间接控制该企业，已于2022年8月注销	投资管理	与发行人主营业务无关
8-2	苏州拾玉投资管理有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-3	北京拾玉咨询有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-4	海南拾玉医药科技有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-4-1	嘉兴获玉股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制海南拾玉医药科技有限公司间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金	与发行人主营业务无关
8-4-2	嘉兴联玉股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-5	宁波梅山保税港区拾玉股权投资管理有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
8-5-1	嘉兴拾玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制宁波梅山保税港区拾玉股权投资管理有限公司间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金	与发行人主营业务无关
8-5-2	宁波梅山保税港区周玉股权投资合伙企业（有限合伙）		股权投资	与发行人主营业务无关
8-5-3	宁波梅山保税港区秦玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-5-4	宁波璞玉志远企业管理合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	与发行人主营业务的关系
8-5-5	宁波梅山保税港区齐玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关
8-5-5-1	苏州丹青二期创新医药产业投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制宁波梅山保税港区齐玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金	与发行人主营业务无关
8-6	嘉兴东玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金	与发行人主营业务无关
8-7	嘉兴普玉投资管理合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制		与发行人主营业务无关
8-8	苏州浦合医药科技有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	抗肿瘤药品研发	与发行人主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同
8-8-1	浦合康达生物医药（上海）有限公司	杨红冰通过控制苏州浦合医药科技有限公司间接控制	抗肿瘤药品研发	与发行人主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同
8-8-2	海南越康生物医药有限公司	杨红冰通过控制苏州浦合医药科技有限公司间接控制	抗肿瘤药品研发	与发行人主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同
8-8-2-1	北京越之康泰生物医药科技有限公司	杨红冰通过控制海南越康生物医药有限公司间接控制	抗肿瘤药品研发	与发行人主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同
8-9	海南青玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
9	嘉兴嘉易同晟投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰、李玲合计持有100%的财产份额，李玲担任执行事务合伙人	投资管理	与发行人主营业务无关
9-1	苏州共康医药科技有限公司	李玲通过控制嘉易同晟间接控制	未实际经营	与发行人主营业务无关
10	向日葵成长（北京）企业管理有限公司	杨红冰直接持股99.00%并担任监事，李玲担任执行董事兼经理	投资管理	与发行人主营业务无关
11	海南祖全医药发展有限公司	杨红冰、李玲合计持股100%且李玲担任执行董事兼总经理	未实际经营	-
11-1	嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制海南祖全医药发展有限公司间接控制	投资管理	与发行人主营业务无关
12	青海典范房地产开发有限公司	张健持股92%并担任执行董事	房地产开发	与发行人主营业务无关
13	青海依克昭湖旅游有限公司	张健持股50%并担任监事	旅游管理	与发行人主营业务无关
14	青海美安物业管理有限公司	张健配偶持股95%并担任执行董事兼总经理	物业管理	与发行人主营业务无关
15	广州市华树医药科技开发有限公司	梁峰持股70%并担任监事，已于2019年10月注销	未实际经营	-
16	河南省健达通风净化设备有限公司	张克军持股70%并担任董事长，已于2021年11月注销	未实际经营	-
17	河南帅克电子技术有限公司	张克军持股60%并担任总经理，已于2021年11月注销	未实际经营	-

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	与发行人主营业务的关系
18	宁波融信英联投资管理有限公司	杨红冰曾持股50%并担任经理，已于2019年3月退出持股并离任	投资管理	与发行人主营业务无关
18-1	宁波嘉润鸿实股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰曾通过控制执行事务合伙人宁波融信英联投资管理有限公司间接控制该企业，已于2019年1月注销	投资管理	与发行人主营业务无关
19	宁波柏久长青投资管理有限公司	杨红冰曾持股70%并担任执行董事，已于2019年2月退出持股并离任	投资管理	与发行人主营业务无关
19-1	宁波梅山保税港区宏康众望股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰曾通过控制执行事务合伙人宁波柏久长青投资管理有限公司间接控制该企业，杨红冰已于2019年2月退出宁波柏久长青投资管理有限公司	投资管理	与发行人主营业务无关
19-2	宁波友依昌隆股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理	与发行人主营业务无关

上表列示的企业中，青岛双鲸药业股份有限公司（以下简称“青岛双鲸”）、苏州浦合医药科技有限公司、浦合康达生物医药（上海）有限公司、海南越康生物医药有限公司及北京越之康泰生物医药科技有限公司等 5 家企业与公司主营业务同属医药领域，但主要产品存在不同，与公司不存在产品上的竞争，前述 5 家企业主营业务的具体情况详见问题 8 回复之“一/（三）/2、杨红冰、李玲对外投资企业的业务开展情况，是否与发行人存在业务竞争，是否对发行人生产经营构成不利影响”的相关内容。

综上所述，发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业实际从事的业务与发行人主营业务或主要产品不存在竞争关系。

3、相关关联方与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务及资金往来，如存在，说明往来金额、内容、必要性及合理性、交易价格公允性等，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形

报告期内，上述相关关联方中，青岛双鲸与公司主要客户国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、南京医药股份有限公司、九州通医药集团股份有限公司和云南省医药有限公司之间存在业务往来，交易内容均为销售青岛双鲸的自产药品，报告期各期合计销售金额分别为 1.3 亿元、1.1 亿元、2.1 亿元和 1.16 亿元，占其营业收入的比例分别为 17%、14%、26%和 25%。青岛双鲸主要从事 OTC 药品（鱼肝油和维生素）的研发、生产和销售，与公司的重叠客户均系国内大型医药流

通企业，其与商业信用较好、配送网络覆盖面广的大型医药流通企业进行合作符合行业惯例，具有合理性。

青岛双鲸和上述重叠客户业务往来的定价方式系基于药品的终端价格和合理的配送点协商定价，价格公允，与其向其他客户销售的价格不存在重大差异。除药品销售的业务往来外，青岛双鲸与上述重叠客户之间不存在其他资金往来。

经公司主要客户和供应商确认，除青岛双鲸外，报告期内，发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业与发行人主要客户、供应商及其股东不存在业务、资金往来，且不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形。

（四）说明是否存在已经注销或无实质经营、已经转让的关联企业，若存在，说明关联企业注销、停业后资产、业务、人员的去向，是否存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，前述企业存续期间是否存在重大违法行为；针对已经转让的企业，说明企业的基本情况、转让的原因、实际从事的业务及与发行人业务的关系、转让是否真实，转让价格、定价依据及公允性、受让方基本情况、资金来源及合法合规性，企业转让前后与发行人、主要客户、供应商及股东的资金或业务往来情况，如存在往来，比照前述问题要求说明往来的具体情况，是否存在关联交易非关联化的情形

1、关联企业注销、停业后资产、业务、人员的去向，是否存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，前述企业存续期间是否存在重大违法行为

报告期内，公司关联方中存在已经注销或无实质经营的关联企业，该等企业的注销、停业后资产、业务、人员的去向等具体情况如下表所示：

序号	企业名称	状态	关联关系	注销、停业原因	注销、停业后资产、业务、人员去向	是否由梁峰或其关联方承接
1	广州市华树医药科技开发有限公司	2019年10月注销	梁峰持股70%并担任监事	该公司实际未开展经营，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
2	河南省健达通风净化设备有限公司	2021年11月注销	张克军持股70%并担任董事长	该公司其他股东在事业单位任职，不能同时经营企业，故股东协商注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
3	河南帅克电子技术有限公司	2021年11月注销	张克军持股60%并担任总经理	该公司其他股东在事业单位任职，不能同时经营企业，故股东协商注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
4	河南东方医药化工（集团）有限公司	2003年12月被吊销	张克军担任副董事长	该公司实际未开展经营，因未按规定年检，被吊销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
5	宁波嘉润鸿实股权投资合伙企业（有限合伙）	2019年1月注销	杨红冰通过控制执行事务合伙人宁波融信英联投资管理有限公司间接控制该企业	该公司实际未开展经营，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
6	上海南玉医药科技发展中心（有限合伙）	2022 年 8 月注销	杨红冰通过西藏拾玉投资管理有限公司间接控制	该公司实际未开展经营，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
7	萍乡源山广惠科技中心（有限合伙）	2021年3月注销	蒋方明持有50%的财产份额并担任执行事务合伙人，蒋方明母亲曾持有50%的财产份额	该企业系因所在地税收优惠政策而设立，后税收优惠政策结束，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
8	萍乡源山启泰企业管理中心（有限合伙）	2022年8月注销	蒋方明持有99%的财产份额，蒋方明母亲持有1%的财产份额并担任执行事务合伙人	该企业系因所在地税收优惠政策而设立，后税收优惠政策结束，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
9	广东吉美博抗体药业有限公司	2019年3月注销	张克坚担任副董事长	该公司由张克坚任职的广东华南新药创制中心设立，派驻张克坚担任副董事长，后因没有实际经营，由广东华南新药创制中心决定注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
10	浙江倍和立医药科技有限公司	2019年6月注销	胡功允持股40%并担任执行董事兼总经理	该公司原从事保健品电商业务，全体股东决定不再继续经营，故注销	相关业务已放弃，原有人员除胡功允外，另从事其他投资	否
11	合肥安选医疗管理有限公司	2022年5月注销	黄凌云通过控制合肥华威药业有限公司间接控制	该公司已将其持有企业的股权转让给合肥华威药业有限公司，无存在的必要，故注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否

序号	企业名称	状态	关联关系	注销、停业原因	注销、停业后资产、业务、人员去向	是否由梁峰或其关联方承接
12	合肥九研制药有限公司	2020年12月注销	黄凌云通过控制安徽美欣制药有限公司间接控制	该公司因实际未开展经营而注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
13	佛山市云山九度电子商务有限公司	2019年7月注销	黄凌云配偶及岳父母合计间接持股100%	该公司因实际未开展经营而注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
14	佛山医者医院管理有限公司	2019年3月注销	黄凌云配偶及岳父母通过控制广东弘珂医疗科技有限公司间接控制	该公司从事中医诊所业务，因经营亏损决定注销	资产亏损；相关业务已放弃；人员已解散	否
15	金华市圳华保健品有限公司	2020年4月注销	黄凌云岳母曾担任执行董事	该公司因实际未开展经营而注销	未实际经营，无资产、业务及人员	否
16	安徽省金威新药开发有限公司	2008年2月被吊销	黄凌云通过控制合肥华威药业有限公司间接控制	黄凌云收购合肥华威药业有限公司前该公司已因实际未开展经营，未按规定年检被吊销	未实际经营，无资产、业务及人员	否

根据对相关方的访谈并通过企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、重大税收违法失信案件信息公开网等公开渠道进行网络核查，除部分企业因未按规定参加企业年检被吊销营业执照外，前述企业存续期间不存在因其他违法行为而导致的行政处罚记录。前述吊销情形不构成公司董事的重大违法行为，亦不会因此影响公司报告期内董事的任职资格。

2、已经转让的关联企业的基本情况、转让的原因、实际从事的业务及与发行人业务的关系、转让是否真实，转让价格、定价依据及公允性、受让方基本情况、资金来源及合法合规性，企业转让前后与发行人、主要客户、供应商及股东的资金或业务往来情况

公司存在报告期内已经转让的关联企业，该等企业的转让情况如下：

序号	企业名称	关联关系	主营业务及与公司业务的关系	转让原因	转让是否真实	转让价格、定价依据及公允性	受让方基本情况	资金来源
1	宁波柏久长青投资管理有限公司	杨红冰曾持股70%并担任执行董事，已于2019年2月退出持股并离任	未实际经营	该两家企业均为誉衡药业设立，杨红冰从誉衡集团离职后转让	是	该公司未实际经营，注册资本未实缴，故转让价格为0元，定价公允	受让方为誉衡药业员工	不适用
2	宁波融信英联投资管理有限公司	杨红冰曾持股50%并担任经理，已于2019年3月退出持股并离任	未实际经营		是	该公司未实际经营，注册资本未实缴，故转让价格为0元，定价公允	受让方为誉衡药业员工	不适用
3	宁波梅山保税港区宏康众望股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰曾通过控制执行事务合伙人宁波柏久长青投资管理有限公司间接控制该企业，杨红冰已于2019年2月退出宁波柏久长青投资管理有限公司	未实际经营	作为宁波柏久长青投资管理有限公司控制的企业，一并转让	是	该公司未实际经营，注册资本未实缴，故转让价格为0元，定价公允	不适用	不适用
4	宁波友依昌隆股权投资合伙企业（有限合伙）		未实际经营		是	该公司未实际经营，注册资本未实缴，故转让价格为0元，定价公允	不适用	不适用
5	佛山市顺德区小翔物业管理有限公司	黄凌云曾通过广州市联创医药科技有限公司间接持股65%，已于2021年11月退出持股	未实际经营	持股期间未开展业务，无继续持股意愿	是	该公司未实际经营，注册资本未实缴，故转让价格为0元，定价公允	受让方为黄凌云个人朋友	不适用

报告期内，上述企业转让前后与公司及公司主要客户、供应商及股东不存在资金或业务往来。

综上所述，公司报告期内存在已经注销或无实质经营、已经转让的关联企业；关联企业注销、停业后不存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形，除部分企业因未按规定参加企业年检被吊销营业执照外，前述企业存续期间不存在因其他违法行为而导致的行政处罚记录；已经转让的企业均为真实转让，转让价格公允，企业转让前后与发行人、主要客户、供应商及股东不存在资金或业务往来情况，不存在关联交易非关联化的情形。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师说明

（一）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”中对发行人的关联方和关联交易进行了披露。

经核查，发行人不存在关联交易非关联化的情况。

（二）发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方

经核查，发行人主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。

三、保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师就上述事项履行了如下核查程序：

1、查阅发行人及子公司就收购原山东誉衡与誉衡药业签署的相关协议及款项支付凭证，核查收购的基本情况；

2、取得山西普德与发行人交易的明细账、结算单、相关合同及发行人出具的说明文件等，了解双方合作的必要性、合理性，核查双方交易价格的公允性；

3、查阅誉衡药业年度报告等公开资料，对山西普德进行访谈，确认山西普德与发行人之间交易的基本情况，包括合作时间、合作背景、交易金额、定价公允性、结算方

式、关联关系等内容；

4、取得发行人向山西普德代垫材料款的资金流水流向对应的银行回单、合同及发票，核查山西普德采购原材料的供应商是否与发行人存在资金或业务往来；

5、对发行人、发行人实际控制人及其控制的其他企业、非独立董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员执行了资金流水核查工作，核查是否与发行人客户、供应商及其股东存在异常资金往来的情况；

6、取得发行人股东、董事、监事、高级管理人员的核查表，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查等公开网站进行查询，比照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深交所的有关规定，核查发行人是否完整披露关联方；

7、查阅发行人的工商登记档案及会议文件，查阅誉衡药业、山西普德的《企业信用信息公示报告》，查阅誉衡药业、隆万程出具的声明文件，了解隆万程在发行人、誉衡药业及其关联方历史任职情况；

8、取得并查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员出具的声明与承诺，对相关关联企业进行访谈，了解发行人股东及关联企业与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务及资金往来；对发行人股东杨红冰间接控制的公司青岛双鲸进行访谈，了解青岛双鲸与发行人主要客户存在业务往来的金额、内容、合理性和交易价格公允性等情况；

9、对关联自然人进行访谈，了解报告期内其已注销或无实质经营、已对外转出的企业相关情况、注销或转出的原因及合理性、相关关联方对外转让定价的公允性；

10、通过企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、重大税收违法失信案件信息公开网等公开渠道对已经注销或无实质经营的关联企业进行网络检索，核查是否存在重大违法违规情形；

11、访谈发行人主要的供应商和客户，了解发行人供应商和经销商的基本情况，核查与发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其关联方是否存在关联关系，取得发行人主要客户、供应商出具的不存在关联关系的说明函；

12、向发行人主要客户、供应商执行函证程序，确认其是否与发行人存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人与誉衡药业、山西普德及哈尔滨誉衡制药有限公司之间存在业务往来，相关业务往来具有合理性；发行人向山西普德收取商标使用费时已取得“顺乐宁”商标的使用权和收益权，商标使用费定价公允；发行人为山西普德代垫材料款的最终流向系山西普德向原材料供应商支付货款，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形；

2、报告期内，发行人委托山西普德进行药品生产和研发试制具有必要性和合理性，定价公允；

3、誉衡药业、山西普德自 2022 年 1 月起不再是发行人的关联方；发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业实际从事的业务与发行人主营业务或主要产品不存在竞争关系；青岛双鲸与发行人主要客户存在业务往来，相关业务均为销售其自产药品，定价公允，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形；报告期内，除青岛双鲸外，发行人主要股东及关系密切家庭成员目前、曾经控制或施加重大影响的企业与发行人主要客户、供应商及其股东不存在业务及资金往来；报告期内，前述关联方不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他特殊利益安排等情形；

4、发行人报告期内存在已经注销或无实质经营、已经转让的关联企业，关联企业注销、停业后不存在由控股股东、实际控制人或其关联方承接的情形；除部分企业因未按规定参加企业年检被吊销营业执照外，前述企业存续期间不存在因其他违法行为而导致的行政处罚记录；已经转让的企业均为真实转让，转让价格公允，企业转让前后与发行人、主要客户、供应商及股东不存在资金或业务往来情况，不存在关联交易非关联化的情形；

5、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形；发行人的主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。

8. 关于同业竞争

申报材料显示：

（1）发行人第一大股东帅广医药主营业务为股权投资；发行人现有专利中两项发明专利系向第一大股东帅广医药继受取得。

（2）发行人实际控制人为梁峰，控制帅广医药、恒世元生投资和昆荣九合投资，梁峰配偶刘丽瑜控制普越贸易。

（3）杨红冰与发行人股东李玲实际上为夫妻关系，李玲持有发行人 14.04%股份，由杨红冰担任董事长的拾玉投资持有发行人 10.53%股份。李玲、拾玉投资合计持有发行人 24.57%股份。

请发行人：

（1）说明帅广医药取得上述两项专利的时间、背景、取得方式，帅广医药经营范围及资质、主营业务、主要财务数据等，是否涉及医药领域，是否与发行人存在同业竞争。

（2）说明实际控制人近亲属及其控制的企业是否与发行人存在同业竞争。

（3）说明杨红冰是否实际控制拾玉投资，杨红冰、李玲对外投资企业的业务开展情况，是否与发行人存在业务竞争，是否对发行人生产经营构成不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明帅广医药取得上述两项专利的时间、背景、取得方式，帅广医药经营范围及资质、主营业务、主要财务数据等，是否涉及医药领域，是否与发行人存在同业竞争

1、帅广医药取得上述两项专利的时间、背景、取得方式

发行人现有专利中“一种盐酸氟哌噻吨的制备方法（专利号：ZL201510103456.5）”及“一种兰索拉唑药物组合物片剂及其制备方法（专利号：ZL201110131770.6）”两项发明专利系从发行人股东帅广医药继受取得。

根据帅广医药出具的书面说明，前述两项专利均由帅广医药自主研发、自主申请取得。帅广医药于 2011 年 5 月 20 日向国家知识产权局提出关于“一种兰索拉唑药物组合物片剂及其制备方法”的专利申请，并于 2012 年 7 月 4 日取得授权；于 2015 年 3 月 9 日向国家知识产权局提出关于“一种盐酸氟哌噻吨的制备方法”的专利申请，并于 2018 年 3 月 27 日取得授权。

帅广医药系由梁峰、张克军于 2005 年 1 月成立，成立初期的主营业务包括药品研发及销售，并曾分别于 2011 年 5 月 20 日和 2015 年 3 月 9 日申请了两项专利。2014 年 5 月，帅广医药设立控股子公司赛烽医药（后于 2015 年 12 月转让给了公司），随后药品研发项目陆续转为由赛烽医药开展。报告期内，帅广医药在其药品经营资质注销前仅从事与公司产品无关的药品代理销售业务。截至本回复出具之日，帅广医药名下与药品相关的专利均已转让至公司或其子公司赛烽医药名下，帅广医药不再持有任何与药品相关的专利。

2、帅广医药经营范围及资质、主营业务、主要财务数据等，是否涉及医药领域，是否与发行人存在同业竞争

截至本回复出具之日，帅广医药的经营范围为“药品技术研究、开发、技术转让、技术推广及咨询服务；批发：中成药，化学原料药及其制剂，抗生素原料药及其制剂，生化药品，生物制品（预防性生物制品除外并按本公司有效证书经营）；货物进出口（以上法律、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）；药品技术研究、开发、技术转让、技术推广及咨询服务；预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），特殊食品销售（保健食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品）；商品信息咨询服务”。

帅广医药报告期内曾从事药品代理销售业务，持有《药品经营许可证》（证号：粤 AA0200361）、《药品经营质量管理规范认证证书》（编号：A-GD-19-0788），报告期内主要代理产品为盐酸丙帕他莫，前述业务与公司主营业务同属于医药领域。

帅广医药在从事药品代理销售期间，其业务开展与公司完全独立，帅广医药曾代理销售的药品与公司生产销售的药品种类完全不同，且二者在客户与供应商方面均不存在重叠，不存在共用销售或采购渠道的情形。2019 年度至 2021 年度及 2022 年 1-6 月，帅广医药的营业收入分别为 697.48 万元、517.65 万元、240.96 万元和 0.00 万元，毛利分

别为 385.05 万元、342.49 万元、240.96 万元和 0.00 万元。报告期内，帅广医药营业收入及毛利占同期公司主营业务收入及毛利的比例均低于 3%，且逐年降低，不会对公司产生重大不利影响。

为有效防止及避免同业竞争，帅广医药于 2021 年 1 月 22 日提交注销《药品经营许可证》的申请并取得了广东省药品监督管理局的核准，广东省药品监督管理局注销并收回帅广医药《药品经营许可证》（证号：粤 AA0200361）、《药品经营质量管理规范认证证书》（编号：A-GD-19-0788），帅广医药不再从事药品销售等医药领域相关业务。

根据帅广医药的员工花名册，报告期各期末，帅广医药员工总人数分别为 15 人、14 人、11 人和 3 人。除因退休或个人原因离职外，自帅广医药申请注销药品经营资质后，与业务岗位相关的员工均已转移至公司。截至 2022 年 6 月末，帅广医药只保留了其作为公司股东日常经营必要的员工。因此，从经营资质和现有人员方面，帅广医药均不具备开展药品销售相关业务的能力，帅广医药作为公司第一大股东亦已出具避免同业竞争的承诺。

截至本回复出具之日，帅广医药除持有公司股份外，未从事具体的生产经营活动，与公司不存在同业竞争。

（二）说明实际控制人近亲属及其控制的企业是否与发行人存在同业竞争

截至本回复出具之日，公司实际控制人近亲属直接或间接控制的企业具体情况如下表所示：

序号	企业名称	关联关系	经营范围	主营业务
1	普越贸易	梁峰配偶刘丽瑜持股95%，梁峰持股5%并担任执行董事兼总经理	水产品批发；鲜肉批发；国内贸易代理；鲜肉零售；酒类经营	酒类经营
2	增城市发兴橡塑有限公司	梁峰岳父持股50%并担任执行董事兼总经理，梁峰岳母持股50%并担任监事	再生橡胶制造；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）	再生橡胶制造

综上，截至本回复出具之日，公司实际控制人近亲属直接或间接控制的关联企业与公司之间不存在同业竞争。

（三）说明杨红冰是否实际控制拾玉投资，杨红冰、李玲对外投资企业的业务开展情况，是否与发行人存在业务竞争，是否对发行人生产经营构成不利影响

1、杨红冰为拾玉投资的实际控制人

自 2019 年 1 月 1 日至本回复出具之日，拾玉投资股权结构及其演变情况如下：

时间段	股权变动情况	股权结构
2019.01.01-2019.12.05	--	张健持股55%、杨红冰持股20%、嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）（杨红冰控制企业）持股15%； 西藏硅北信息科技咨询有限公司持股10%
2019.12.06-2020.11.16	公司增资、股权转让	张健持股53.0888%、杨红冰持股19.3050%、嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）持股14.4788%； 西藏硅北信息科技咨询有限公司持股6.9498%、北京安同润企业管理中心（有限合伙）持股3.0888%、上海圣迭生物科技有限公司持股3.0888%
2020.11.17-2022.06.29	公司增资	张健持股50.5514%、杨红冰持股18.3824%、嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）持股13.7868%； 西藏硅北信息科技咨询有限公司持股7.1324%、北京安同润企业管理中心（有限合伙）持股5.0735%、上海圣迭生物科技有限公司持股5.0735%
2022.06.30 至今	股权转让	张健持股10%、杨红冰持股18.3824%、向日葵成长（北京）企业管理有限公司（杨红冰控制企业）持股40.5515%、嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）持股13.7868%； 西藏硅北信息科技咨询有限公司持股7.1324%、北京安同润企业管理中心（有限合伙）持股5.0735%、上海圣迭生物科技有限公司持股5.0735%

杨红冰与张健于 2018 年 1 月 15 日签署《关于深圳市拾玉投资管理有限公司之一致行动协议》，张健同意在成为拾玉投资股东后，与杨红冰保持一致行动，包括但不限于在公司股东会上就任何事项进行表决时与杨红冰采取一致行动，其及其指派董事（如有）在公司董事会上就任何事项进行表决时与杨红冰及其指派的董事采取一致行动，保持投票的一致性等。

综上，自报告期初至本回复出具之日，杨红冰合计控制拾玉投资的股权比例始终超过 70%，能够实际控制拾玉投资股东会；杨红冰担任拾玉投资董事长，对拾玉投资董事会及重大经营事项的决策均能够施加重大影响。因此，杨红冰系拾玉投资的实际控制人。

2、杨红冰、李玲对外投资企业的业务开展情况，是否与发行人存在业务竞争，是否对发行人生产经营构成不利影响

截至本回复出具之日，除公司及子公司外，杨红冰、李玲直接持股的对外投资企业

及间接控制的企业情况具体如下：

（1）从事股权投资、咨询管理业务的企业

序号	企业名称	持股情况	业务开展情况
1	拾玉投资	杨红冰实际控制	股权投资，已备案私募基金管理人
2	嘉兴庆玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰直接持有4.85%的财产份额	投资管理，已备案私募股权投资基金
3	西藏拾玉投资管理有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制	投资管理
4	苏州拾玉投资管理有限公司		投资管理
5	北京拾玉咨询有限公司		投资管理
6	海南拾玉医药科技有限公司		投资管理
7	宁波梅山保税港区拾玉股权投资管理有限公司		投资管理
8	海南青玉投资合伙企业（有限合伙）		投资管理
9	嘉兴东玉投资合伙企业（有限合伙）		投资管理，已备案私募股权投资基金
10	嘉兴普玉投资管理合伙企业（有限合伙）		
11	嘉兴苏玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制西藏拾玉投资管理有限公司间接控制	投资管理
12	上海铭玉医药科技发展中心（有限合伙）		投资管理
13	上海然玉医药科技发展中心（有限合伙）		投资管理
14	嘉兴萱玉股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理，已备案私募股权投资基金
15	嘉兴鲸玉投资合伙企业（有限合伙）		
16	嘉兴双玉投资合伙企业（有限合伙）		
17	嘉兴潇玉投资合伙企业（有限合伙）		
18	苏州永玉股权投资合伙企业（有限合伙）		
19	嘉兴碧玉投资合伙企业（有限合伙）		
20	宁波梅山保税港区瑞玉股权投资合伙企业（有限合伙）		
21	嘉兴乐玉投资合伙企业（有限合伙）		
22	嘉兴唐玉投资合伙企业（有限合伙）		投资管理，已备案私募创业投资基金
23	青岛拾玉健康科技有限公司		仅持有青岛双鲸股权，无其他业务

序号	企业名称	持股情况	业务开展情况
24	嘉兴安玉股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制西藏拾玉投资管理有限公司间接控制、李玲通过苏州浦合医药科技有限公司持股3.87%	投资管理
25	嘉兴荻玉股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制海南拾玉医药科技有限公司间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金
26	嘉兴联玉股权投资合伙企业（有限合伙）		投资管理
27	嘉兴嘉易同晟投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰、李玲合计持有100%的财产份额	投资管理
28	向日葵成长（北京）企业管理有限公司	杨红冰、李玲直接及间接合计持股100.00%	投资管理
29	宁波梅山保税港区宏康众望股权投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰直接持有财产份额99.50%	投资管理
30	莘县红英泽通企业管理咨询中心（有限合伙）	杨红冰直接持有49.50%的财产份额	企业管理
31	西藏丹青投资管理合伙企业（有限合伙）	杨红冰直接持有财产份额22.25%	投资管理
32	嘉兴衡沃投资管理有限公司	杨红冰直接持股20.00%	投资管理
33	哈尔滨誉衡集团有限公司	杨红冰直接持股2.80%	投资管理
34	嘉兴拾玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制宁波梅山保税港区拾玉股权投资管理有限公司间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金
35	宁波梅山保税港区周玉股权投资合伙企业（有限合伙）		股权投资
36	宁波梅山保税港区齐玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）		投资管理
37	宁波梅山保税港区秦玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）		投资管理
38	宁波璞玉志远企业管理合伙企业（有限合伙）		投资管理
39	苏州丹青二期创新医药产业投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制宁波梅山保税港区齐玉股权投资管理合伙企业（有限合伙）间接控制	投资管理，已备案私募股权投资基金
40	嘉兴良玉投资合伙企业（有限合伙）	杨红冰通过控制海南祖全医药发展有限公司间接控制	投资管理

（2）从事非医药领域相关业务的企业

序号	企业名称	关联关系	业务开展情况
1	西安行知八方文化产业发展有限公司	李玲持股30%	青少年教育培训

（3）从事医药领域相关业务的企业

序号	企业名称	关联关系	业务开展情况
1	青岛双鲸	杨红冰通过控制青岛拾玉健康科技有限公司间接控制	OTC药品（鱼肝油和维生素）研发、生产和销售
2	苏州浦合医药科技有限公司	杨红冰通过控制拾玉投资间接控制、李玲通过嘉易同晟间接持股4%	抗肿瘤药品研发
3	浦合康达生物医药（上海）有限公司	杨红冰通过控制苏州浦合医药科技有限公司间接控制、李玲通过苏州浦合医药科技有限公司间接持股4%	抗肿瘤药品研发
4	海南越康生物医药有限公司	杨红冰通过控制苏州浦合医药科技有限公司间接控制、李玲通过苏州浦合医药科技有限公司间接持股3.35%	抗肿瘤药品研发
5	北京越之康泰生物医药科技有限公司	杨红冰通过控制海南越康生物医药有限公司间接控制、李玲通过海南越康生物医药有限公司间接持股3.35%	抗肿瘤药品研发

（4）其他未实际开展业务经营的企业

序号	企业名称	关联关系	业务开展情况
1	海南祖全医药发展有限公司	杨红冰、李玲合计持股100%	未实际经营
2	北京双鲸营销管理服务有限公司	杨红冰通过控制青岛双鲸间接控制	未实际经营
3	青岛鲸通医药有限公司		未实际经营
4	天津双鲸营销管理有限公司		未实际经营
5	德州双鲸营销管理有限公司		未实际经营
6	苏州共康医药科技有限公司	李玲通过控制嘉易同晟间接控制	未实际经营

经访谈杨红冰确认，前述企业中，苏州浦合医药科技有限公司、浦合康达生物医药（上海）有限公司、海南越康生物医药有限公司以及北京越之康泰生物医药科技有限公司等 4 家企业为医药研发企业，未从事药品生产、经营活动，亦不具备药品生产、经营资质，其研发方向为抗肿瘤药物，目前尚处于临床阶段，与公司现有产品和研发管线不存在竞争关系；经访谈青岛双鲸确认，青岛双鲸虽从事化学药品制剂的研发、生产和销售，但其生产和销售的主要产品为 OTC 产品，报告期内销售占比在 90%左右，其尚在注册审批中的药品亦为口服维生素类的非处方药，其与公司不存在产品上的竞争。

杨红冰作为公司董事，已出具《董事、监事和高级管理人员的声明》，承诺未经股东大会同意，其不会利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者

为他人经营与公司同类的业务；其目前所从事的对外投资行为与公司不存在利益冲突。

综上所述，杨红冰、李玲对外投资企业中存在医药研发及药品生产、销售企业，但其研发、生产和销售的产品与发行人的产品不存在竞争，不会对发行人生产经营构成不利影响。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人自帅广医药受让专利的专利证书，帅广医药出具的书面说明；

2、查阅帅广医药的工商登记档案、营业执照、公司章程；

3、查阅发行人及帅广医药报告期内的财务报表及审计报告、供应商、客户清单、员工花名册等资料，了解帅广医药报告期内的主要财务数据、供应商、客户、人员情况等；

4、查阅帅广医药药品经营许可证注销文件；

5、查阅发行人实际控制人、帅广医药出具的关于避免同业竞争的承诺函；

6、取得并查阅发行人实际控制人、帅广医药、杨红冰、李玲、拾玉投资等填写的关联方核查表，并对其进行访谈；访谈青岛双鲸，了解其主要业务及产品情况、是否与发行人产品存在竞争关系；

7、取得主要关联方的工商档案资料、公司章程、营业执照，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查等公开网络渠道进行检索；

8、查阅拾玉投资的工商登记档案、杨红冰与张健签署的《关于深圳市拾玉投资管理有限公司之一致行动协议》；

9、查阅杨红冰出具的《董事、监事和高级管理人员的声明》；

10、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查等公开网络渠道对杨红冰、李玲的对外投资情况进行检索。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，帅广医药经营范围及主营业务曾涉及医药领域，但其销售产品与公司存在不同，且报告期内的收入和毛利对公司不构成重大不利影响；帅广医药已注销《药品经营许可证》；截至本回复出具之日，帅广医药与发行人不存在同业竞争；

2、发行人实际控制人近亲属及其控制的企业与发行人不存在同业竞争；

3、杨红冰系拾玉投资的实际控制人；杨红冰、李玲对外投资企业中存在医药研发及药品生产、销售企业，但其研发、生产和销售的产品与发行人的产品不存在竞争，不会对发行人生产经营构成不利影响。

9. 关于合规经营

申报材料显示：

（1）发行人主要从事化学药品的研发、生产及销售业务，所属行业为重污染行业。报告期内，发行人未发生环境污染事件，未因环境保护问题受到重大环保处罚。

（2）发行人存在 2 处尚未办理权属证书的房屋，占发行人有证房屋建筑面积的比例为 0.45%。同时，发行人存在租赁瑕疵房产作为员工宿舍情形。

（3）报告期内，发行人存在部分员工应缴未缴社会保险、住房公积金的情况。实际控制人已出具相关承诺由其全额承担可能对发行人造成的损失。

请发行人：

（1）说明报告期内是否因环保、安全生产等事项受到行政处罚，环保投入与生产经营是否匹配；安全生产、环境保护相关内控制度是否健全并有效执行。

（2）说明相关瑕疵房产证照办理的最新进展，是否存在处罚风险；模拟测算相关厂房、宿舍搬迁所产生的费用，并分析对生产经营的影响。

（3）测算需补缴社保、公积金的费用，并说明对报告期内经营业绩的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内是否因环保、安全生产等事项受到行政处罚，环保投入与生产经营是否匹配；安全生产、环境保护相关内控制度是否健全并有效执行

1、报告期内是否因环保、安全生产等事项受到行政处罚

报告期内，公司及子公司在生产经营过程中严格遵守环境保护、安全生产等相关法律法规及公司内部管理制度，未发生过环保、安全生产事故。根据公司及广东省内子公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、其他地区子公司所在地环保监督管理部门、应急管理局出具的合规证明，报告期内公司及子公司不存在因违反有关环境保护管理、安全生产等法律法规而受到行政处罚的情形。

2、环保投入与生产经营是否匹配

报告期内，公司的环保投入主要为废物处理、环评检测、环保设施构建等，报告期各期环保投入支出分别为 15.06 万元、25.35 万元、123.13 万元、72.80 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.05%、0.05%、0.16%、0.24%。2021 年公司对污水站等环保设施进行了改造，环保投入金额较以前年度增幅较大。2022 年 1-6 月，公司因生产线建设，增加了环评检测的相关支出，环保投入整体金额有所上升。

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
环保设施	20.10	76.59	0.56	-
废物处理	19.40	31.36	14.89	12.83
环评检测	33.29	15.18	9.90	2.23
环保投入合计	**72.80**	**123.13**	**25.35**	**15.06**
营业收入	30,322.46	78,840.49	54,836.55	27,389.61
占比	**0.24%**	**0.16%**	**0.05%**	**0.05%**

公司主要进行瓶装和袋装注射液的生产，主要生产环节为原料的溶解、配制、灌装。在药品生产过程中，原料药生产产生的污染物和所需的环保投入通常高于化学制剂，固体制剂生产产生的污染物和所需的环保投入通常高于注射剂。相比于固体制剂或原料药的生产，注射液产品生产产生的污染物较少，主要为清洗玻瓶产生的废水、配制过程中产生的废气，通过污水站/吸附塔的过滤，即可排入污水管网/大气中，少量危险/固体废

弃物定期委托专业处理机构处理，因数量较少，所需处理费用亦较低。因此，公司的环保投入与生产经营匹配。

公司招股说明书中披露选取的可比公司为海思科、科伦药业、华润双鹤，上述公司上市时间较早，公开披露的信息有限，目前可公开查询到的环保投入信息为：科伦药业2019-2021年的环保投入为12.27亿元，营业收入为513.77亿元，环保投入占营业收入的比例为2.39%。科伦药业为大型制药企业，其主营业务包括原料药及多种剂型化学药品的生产，根据其年报披露，截至2021年12月31日，科伦药业拥有598个品种共958种规格的医药产品，其中有130个品种共300种规格的输液产品、397个品种共585种规格的其它剂型医药产品、71个品种共73种规格的原料药，以及12个品种的抗生素中间体，6个品种共13种规格的医用器械。因科伦药业的主营业务涉及原料药及固体制剂的生产，故其环保投入占比高于公司，公司在环保投入方面与其不完全可比。

经公开信息检索，近年来申请首发上市的制药企业中，与公司生产模式相近、主要进行制剂生产的公司的环保投入情况与公司相近，具体情况如下：

（1）多瑞医药

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
环保设备购置与维修改造	-	-	15.01
危废处置费	7.37	6.68	5.88
其他维护费用	15.70	8.25	10.00
环保投入合计	**23.07**	**14.93**	**30.89**
营业收入	49,016.47	44,942.75	34,884.77
占比	**0.05%**	**0.03%**	**0.09%**

注：因信息披露有限，上表仅列示可公开查询的2018-2020年的环保投入信息

（2）西点药业

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
资本化金额	87.60	136.96	201.08
费用化金额	93.92	94.65	88.45
环保投入合计	**181.52**	**231.61**	**289.53**

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	28,631.87	32,491.42	28,020.35
占比	**0.63%**	**0.71%**	**1.03%**

注：因信息披露有限，上表仅列示可公开查询的 2018-2020 年的环保投入信息

（3）悦康药业

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
污染治理支出	1,665.30	655.47	1,504.17
营业收入	428,757.99	398,270.25	270,008.64
占比	**0.39%**	**0.16%**	**0.56%**

注：因信息披露有限，上表仅列示可公开查询的 2017-2019 年的环保投入信息

3、安全生产、环境保护相关内控制度是否健全并有效执行

（1）安全生产相关内控制度建立及执行情况

公司高度重视安全生产工作，建立了完善的安全生产内控制度，包括《物料、产品及仓库管理规定》《实验室管理有关规定》《生产科危险化学品的管理规程》等，对物料的仓储管理、研发生产、产成品仓储管理、危险化学品管理等生产环节进行全流程管控。

报告期内，公司及其子公司安全生产相关内控制度有效执行，未发生重大安全生产事故。根据公司及其广东省内子公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》以及其他地区子公司所在地安全生产监督管理部门出具的合规证明文件，公司及子公司报告期内不存在因违反安全生产相关法律法规而受到行政处罚的情况。

（2）环境保护相关内控制度建立及执行情况

公司严格按照国家环保相关法律法规组织生产，建立了完善的环境保护内控制度，包括《生产三科生产废弃物处理管理规程》《西林瓶生产车间生产废弃物处理管理规程》《API 生产科生产废弃物处理标准管理规程》等，从不同生产车间的具体情况出发，对生产废弃物的分类、收集、存放、处理作出了详细规定。

报告期内，公司有效执行了前述环境保护相关内控制度，严格按照国家环保相关法律法规组织生产，公司及子公司不存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的

情况。

（二）说明相关瑕疵房产证照办理的最新进展，是否存在处罚风险；模拟测算相关厂房、宿舍搬迁所产生的费用，并分析对生产经营的影响

1、相关瑕疵房产证照办理的最新进展，是否存在处罚风险

发行人前期未取得权属证书的2处房产中，危险品库已于2022年7月15日取得《不动产权证》（“粤（2022）广州市不动产权第06049190号”）；污水处理站因建造期间的相关资料遗失，目前已无法办理权属证书。

根据《建设工程质量管理条例》第十六条规定，建设单位收到建设工程竣工报告后，应当组织设计、施工、工程监理等有关单位进行竣工验收，建设工程经验收合格的，方可交付使用。根据该条例第五十八条第（一）项的规定，建设单位未组织竣工验收，擅自交付使用的，责令改正，处工程合同价款 2%以上 4%以下的罚款，造成损失的，依法承担赔偿责任。根据《广东省住房和城乡建设系统行政处罚自由裁量权基准（工程建设与建筑业类）》的规定，违反《建设工程质量管理条例》第五十八条第一项，未造成后果或造成轻微危害后果的，属于轻微违法情节，处罚自由裁量基准为“责令改正，处工程合同价款百分之二以上百分之二点五以下的罚款，对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员处单位罚款数额百分之五以上百分之六点五以下的罚款”。

根据以上规定，公司未就污水处理站及时办理竣工验收的情形存在被行政处罚的风险。上述污水处理站系建造于公司自有土地的厂区内，且已取得建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证。2022 年 5 月，广州开发区建设工程质量安全监督站和广州市黄埔区住房和城乡建设局就公司前述污水处理站情况说明作出批复，确认其“在整个施工建造过程，依据所报建的相关设计资料进行施工，并依法接受监理、广州开发区工程质量监督站的监督管理，全过程无重大违法违规行为。”

根据前述规定及相关主管部门的批复，公司未就污水处理站及时办理竣工验收的情形未造成危害后果，不构成重大违法违规行为；同时，公司污水处理站规模较小、建造时间较早，造价金额较低，其账面原值仅 40.55 万元，可能产生的罚款金额相对较低。截至本回复出具之日，前述污水处理站未被主管部门要求强制拆除，公司亦未因其受到过主管部门的行政处罚。

2、模拟测算相关厂房、宿舍搬迁所产生的费用，并分析对生产经营的影响

（1）污水处理站重建费用测算

如公司现有污水处理站无法继续使用，则公司可在现有厂区内重新建设新的污水处理站，在新污水处理站竣工投入使用前，公司可委托具有资质的第三方对公司生产经营过程中产生的污水进行处理，不会影响公司生产经营的持续性。

根据第三方工程公司提供的报价文件，污水处理站整体建造支出约为 370 万元，其中土建工程部分约为 250 万元，设备安装调试部分约为 115 万元，其余费用化支出（如设计费、污泥菌种费等）约为 5 万元。公司现有污水处理站为 2005 年开工建设的，当年建造成本较低；现阶段如重新建设，需将原有污水处理站拆除、重新铺设污水管网、重建污水池及上层配套房屋、更新相关设备等，第三方工程公司报价已涵盖了前述所有拆除、重建和设备更新的费用，因此，整体造价较 2005 年原建设时增长较多。

考虑到建设报批、整体施工以及竣工验收时间，预计重新建设污水处理站所需时间约 8-10 个月。经模拟测算，污水处理站重建对于公司财务数据的影响如下：

单位：万元

项目	总投入	折旧年限	残值率	每年折旧金额
污水处理站土建工程	250.00	30 年	5.00%	7.92
污水处理设备	115.00	15 年	3.00%	7.44
小计	**365.00**			**15.35**
项目	**影响当期损益金额**			
设计费、污泥菌种费等	5.00			
原污水处理站报废	25.87			
第三方污水处理费用	270.72-338.40			
小计	**301.59-369.27**			

根据上述测算情况，公司因原污水处理站报废、建设周期内委托第三方公司处理污水、支付工程公司设计费等，会减少重建当期税前利润 301.59-369.27 万元，占公司 2021 年度利润总额的比例为 2.71%-3.32%；待新污水处理站投入使用后，每年折旧金额约为 15.35 万元，因较原污水处理站折旧金额增加使得每年税前利润减少约 14.07 万元。

（2）宿舍搬迁费用测算

公司租赁部分位于集体土地上的房产用于员工宿舍，其附近有较多同类房源可以替代，且租赁价格与现有宿舍价格基本一致。如因出租方权利瑕疵导致该等房产无法继续租赁使用，公司较为容易在周边租赁其他房产供相关员工住宿，员工可在其非工作时间内完成个人物品的搬迁，不会因此导致公司成本费用增加，亦不会对公司生产经营造成影响。

综上，公司污水处理站拆除重建对公司业绩影响较小，重建过程中公司可委托第三方处理污水，不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司员工宿舍搬迁不会影响公司业绩，也不会对公司生产经营造成不利影响。

（三）测算需补缴社保、公积金的费用，并说明对报告期内经营业绩的影响

报告期各期末，公司应缴未缴社保的员工人数分别为 23 人、25 人、27 人和 18 人，应缴未缴住房公积金的员工人数分别为 28 人、63 人、1 人和 5 人。报告期内上述人员社保和住房公积金如需补缴，对公司各期利润总额和净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
社保补缴金额	12.37	32.77	15.24	28.49
住房公积金补缴金额	0.66	1.77	19.90	7.58
合计补缴金额	**13.03**	**34.55**	**35.14**	**36.07**
利润总额	3,670.52	11,126.87	7,590.77	-126.27
占利润总额比例	**0.36%**	**0.31%**	**0.46%**	**-28.57%**
净利润	3,281.45	9,761.58	6,892.45	-376.09
占净利润比例	**0.40%**	**0.35%**	**0.51%**	**-9.59%**

注 1：上表中，补缴金额系根据各期末应缴未缴社保或住房公积金的员工人数按公司或子公司所在地最低缴纳基数测算得出的当期补缴金额；

注 2：根据人社部发[2020]11 号、人社部发[2020]49 号文件规定，养老、工伤、失业险 2020 年 2-12 月免征，因此 2020 年度养老、工伤、失业险按 1 个月计算；

注 3：江西科茂于 2019 年 3 月纳入公司合并范围，自 2019 年 4 月起测算其社保、住房公积金补缴金额

由上表可知，公司报告期内各期需补缴的社保及住房公积金金额较小，且在公司盈利后占公司当期利润总额和净利润的比例均较低，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人环保、安全生产管理相关的内控制度，对发行人及其生产子公司相关负责人进行访谈，了解发行人及其子公司环保及安全生产具体情况；

2、取得并查阅环保主管部门对发行人及其子公司环保情况现场检查的记录，走访发行人及子公司所在地环保及安全生产主管部门或取得其出具的合规证明；

3、核查发行人环保费用投入明细及相应凭证，实地走访发行人及其子公司主要生产经营场所，查看环保设施及安全生产相关设备运行情况；

4、查阅发行人报告期内营业外支出及管理费用明细，核查是否存在环保或安全生产问题相关的罚款支出；

5、网络检索核查发行人及其子公司报告期内是否存在环保、安全生产相关的行政处罚，是否存在相关新闻媒体报道；

6、取得并查阅发行人危险品库的不动产权证书、污水处理站的建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证；

7、查阅发行人企业信用报告（无违法违规证明版），核查报告期内是否存在因违反基本建设投资、建筑市场监管相关法律法规而受到行政处罚的记录；

8、查阅广州开发区建设工程质量安全监督站和广州市黄埔区住房和城乡建设局就发行人污水处理站情况说明作出的批复；

9、根据第三方工程公司以及污水处理公司提供的报价文件，测算污水处理站重建对发行人经营业绩的影响；

10、网络检索发行人瑕疵租赁房产周边同类房屋的租赁供给情况及市场租金水平；

11、根据发行人及其子公司所在地社会保险和住房公积金缴纳政策，模拟测算社保及住房公积金补缴金额，分析是否对发行人报告期内经营业绩构成重大影响。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人及其子公司不存在因环保、安全生产等事项受到行政处罚的情形，发行人环保投入与生产经营匹配，安全生产、环境保护相关内控制度健全且有效执行；

2、发行人危险品库已取得不动产权证书；污水处理站因建设资料遗失无法办理房产权属证书，发行人存在因该事项受到行政处罚的风险，但可能产生的罚款金额较小，且不构成重大违法行为，不构成本次发行的实质性障碍。经模拟测算，发行人重建污水处理站以及存在租赁瑕疵的宿舍搬迁不会对公司业绩和生产经营造成重大不利影响；

3、经测算，发行人报告期内需补缴的社保和住房公积金金额较小，对报告期内经营业绩不构成重大不利影响。

10. 关于募投项目

申报材料显示：

（1）发行人本次拟募集 10 亿元，用于“生产基地建设项目（一期）”、“绿十字药物研发项目”以及补充流动资金。

（2）“生产基地建设项目（一期）”计划生产 8 款药品，均属于国家医保产品，其中 6 项为新品类，两项为现有产品。该项目环评手续尚在办理中。

（3）“绿十字药物研发项目”总投资 29,532.49 万元，拟针对高尿酸血症的 URAT1 抑制剂和针对肺动脉高压的前列环素受体激动剂两种创新药物开展研发课题。

（4）2021 年度，发行人瓶装注射液产能利用率 75.48%。

请发行人：

（1）说明募投项目是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规的规定；“生产基地建设项目（一期）”环评手续办理进展；相关建设项目是否已履行所需的全部备案审批手续。

（2）说明“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品的生产资质、上市许可等证件是否已全部取得，6 项新品类产品对应技术储备情况，项目实施是否存在重大不确定性。

（3）结合募投项目所涉产品的生产要求、能否使用现有产线、发行人产能利用率

等情况，论证说明发行人新增产能的必要性、合理性，是否存在产能过剩风险，募投项目达产后新增产能消化的具体措施及其可操作性。

（4）结合已开展研发项目的投资及进展情况，说明“绿十字药物研发项目”建设的必要性，是否存在重复投资。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明募投项目是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规的规定；“生产基地建设项目（一期）”环评手续办理进展；相关建设项目是否已履行所需的全部备案审批手续

1、说明募投项目是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规的规定

（1）国家产业政策

近年来，我国政府根据战略发展布局，大力扶持化学医药制药行业发展，相继出台的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《“健康中国 2030”规划纲要》（下文简称“《纲要》”）等政策均反映了国家层面对化学医药制药行业的积极推动。根据《纲要》指出，国家要求把保障人民健康放在优先发展的战略位置，坚持预防为主的方针，深入实施健康中国行动，完善国民健康促进政策，织牢国家公共卫生防护网，为人民提供全方位全生命周期的健康服务。

公司新建生产线将重点生产消炎抗菌、心脑血管药品、治疗退行性疾病药品、血液系统类药品等产品，公司的发展理念符合《纲要》中“强化慢性病预防、早期筛查和综合干预”的要求。本次项目建设是为了加速布局适用于治疗炎症、心脑血管以及血液系统类等疾病的注射剂产品产出，符合国家对于化学医药制药行业的产业支持政策，故此次项目建设顺利实施，以及项目建成后达成预定目标具有坚实的政策基础。

（2）土地管理及环境保护

本项目拟新建项目用建筑，实施地点位于山东省菏泽市长城路北侧，发行人已取得该宗土地的使用权，权利人为发行人子公司新山东豪瑞恩，权证号为“鲁（2022）菏泽

市不动产权第 0055604 号”，宗地面积为 26,103.10 m^2，使用期限至 2061 年 1 月 28 日。

“生产基地建设项目（一期）”投产后的预计污染物包括生产及生活废水、固体废物、废气及少量机械噪声等。生产废料交由有资质的单位处理；生产中机械噪声采用减震、隔音等治理措施；废水经处理达标后由当地污水处理厂集中处理后排放，不会对大气及地表水生态环境产生较大影响。本次“生产基地建设项目（一期）”将投入 500 万元至环保系统。

综上所述，募投项目“生产基地建设项目（一期）”符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规的规定。

2、“生产基地建设项目（一期）”环评手续办理进展

根据菏泽鲁西新区行政审批服务局于 2022 年 10 月 18 日出具的《关于山东豪瑞恩全球高端制剂项目环境影响报告表的批复》（菏鲁西行拟准[2022]1 号），该项目已完成备案，符合产业政策。在落实报告表提出的各项环保措施后，污染物达标排放，从环境保护角度，该项目建设可行。

3、相关建设项目是否已履行所需的全部备案审批手续

截至本回复出具之日，“生产基地建设项目（一期）”已履行的内部审批及备案审批手续如下：

（1）发行人的批准和授权

公司本次发行上市募集资金投资项目已经第一届董事会第九次会议和 2022 年第一次临时股东大会审议通过。

（2）投资项目的备案

“生产基地建设项目（一期）”系“山东豪瑞恩全球高端制剂项目”的子项目，后者已于 2021 年 10 月 13 日通过山东省投资项目在线审批监管平台备案并取得《山东省建设项目备案证明》（项目代码 2110-371772-04-01-171339）。根据菏泽高新技术产业开发区行政审批服务局出具的《关于募集资金投资项目备案情况的说明》，由于“生产基地建设项目（一期）”的投资金额和建设内容均已包含在上述已备案的项目中，发行人无需重复进行建设项目备案。

（3）环境影响评价审批手续

菏泽鲁西新区行政审批服务局已于 2022 年 10 月 18 日出具《关于山东豪瑞恩全球高端制剂项目环境影响报告表的批复》（菏鲁西行拟准[2022]1 号），同意“山东豪瑞恩全球高端制剂项目”建设。“生产基地建设项目（一期）”作为“山东豪瑞恩全球高端制剂项目”的子项目，已履行必要的环境影响评价审批手续。

综上所述，“生产基地建设项目（一期）”募投项目已完成公司内部审批、发改部门备案及环境影响评价审批手续。

（二）说明“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品的生产资质、上市许可等证件是否已全部取得，6 项新品类产品对应技术储备情况，项目实施是否存在重大不确定性

1、上市许可取得情况

“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品的上市许可取得情况如下表所示：

序号	产品名称	现有产品/新产品	资质证件取得情况		
			申请人/持有人	目前进展	受理号/批准文号
1	地塞米松磷酸钠注射液	新产品	广州绿十字	注册批件由广东省药品监督管理局于2022年10月受理通过，有效期至2027年10月	国药准字H20223777
2	维生素C注射液（2ml）	新产品	尚未申请	于2022年4月完成注册批生产，待申报	/
3	维生素C注射液（5ml）	新产品	尚未申请	于2022年4月完成注册批生产，待申报	/
4	胞磷胆碱钠注射液	新产品	赛烽医药	已提交药品注册上市许可申请并于2021年4月30日取得国家药品监督管理局出具的《受理通知书》，预计2022年下半年获批	CYHS2101123
			广州绿十字	已提交药品注册上市许可申请并于2022年3月3日取得国家药品监督管理局出具的《受理通知书》，预计2023年下半年获批	CYHS2200408
5	氨甲环酸注射液	新产品	广州绿十字	已提交药品注册上市许可申请并于2021年10月9日取得国家药品监督管理局出具的《受理通知书》，预计2022年下半年获批	CYHS2101833
6	米力农葡萄糖注射液	新产品	广州绿十字	已提交药品注册上市许可申请并于2021年6月2日取得国家药品监督管理局出具的《受理通知书》，预计2023年上半年获批	CYHS2101246
7	复方氨基酸注射液18AA	现有产品	广州绿十字	再注册批件由广东省药品监督管理局于2019年6月受理通过，有效期至2024年6月	国药准字H19999243、国药准字H19999244
8	复方氨基酸注射液18AA－VII	现有产品	广州绿十字	再注册批件由广东省药品监督管理局于2019年6月受理通过，有效期至2024年6月	国药准字H20020157

如上表所示，“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品中现有产品已获得再注

册批件，新产品地塞米松磷酸钠注射液已于 2022 年 10 月获批，其他新产品的上市许可证件正在有序申请，相关许可的取得不存在法律障碍。

2、生产资质取得情况

“生产基地建设项目（一期）”的实施主体为新山东豪瑞恩。新山东豪瑞恩将在完成生产车间的建设后向当地药监部门申请药品生产许可证，相关许可的取得不存在法律障碍。

3、新产品的技术储备情况

“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品中 6 项新品类产品对应的技术储备情况如下表所示：

序号	产品名称	技术储备情况
1	地塞米松磷酸钠注射液	该产品的配液过程温度和溶解氧需要严格控制，灌装过程中的顶空残氧亦需要控制在一定限度内，以获得符合质量标准的产品，公司已掌握该产品所使用的除菌过滤结合无菌生产工艺。公司的前期研究表明该产品生产的工艺可行、稳定性好、质量可控性强
2	维生素C注射液（2ml）	该产品具有如下两个特点：（1）改进处方，去除含硫的抗氧剂，螯合剂EDTA，降低不良反应风险，同时保持较好的制剂稳定性；（2）过滤除菌工艺，避免高温灭菌对制剂稳定性的影响。公司的前期研究表明该产品的工艺可行，稳定性好，适合商业化生产
3	维生素C注射液（5ml）	
4	胞磷胆碱钠注射液	该产品为细胞代谢改善药，稳定性较差，对生产工艺和杂质水平的控制有较高的技术要求。公司通过大量研究确定了生产工艺，采用终端灭菌工艺确保产品的无菌保证水平，同时兼顾杂质水平、稳定性均得到良好控制，产品质量优于目前已上市的产品
5	氨甲环酸注射液	公司采用过度杀灭法进行灭菌，确保该产品无菌保证水平≤10^{-6}，并经过100%在线密封性检查，确保包装系统完整性。公司的前期研究表明该产品稳定性好、生产工艺可行
6	米力农葡萄糖注射液	公司采用多层共挤膜包装，过度杀灭法进行灭菌，确保本品无菌保证水平≤10^{-6}，并经过100%在线密封性检查，确保包装系统完整性。公司的前期研究表明本产品稳定性好、生产工艺可行。同时本制剂以公司自研的原料药开发本产品，属于原料药和制剂一体化项目，原料药的质量较高，预计上市后具有良好的竞争力

综上，本次募投项目中现有产品已获得药品再注册批件，新产品地塞米松磷酸钠注射液已于 2022 年 10 月获批，其他新产品的上市许可正在有序申请中，相关许可的取得不存在法律障碍，且公司针对本次募投项目的新产品已开展前期研究工作，具有充分的技术储备，项目的实施不存在重大不确定性。

（三）结合募投项目所涉产品的生产要求、能否使用现有产线、发行人产能利用率等情况，论证说明发行人新增产能的必要性、合理性，是否存在产能过剩风险，募投项目达产后新增产能消化的具体措施及其可操作性

1、发行人新增产能的必要性、合理性，是否存在产能过剩风险

本次募投项目“生产基地建设项目（一期）”计划生产 8 款药品，其中 6 款为新品类，2 款为现有产品，项目达产后各产品预计产能如下：

序号	产品名称	产品规格	单位	是否属于国家医保产品	产能（万）
1	地塞米松磷酸钠注射液	1ml	支	是	5,000.00
2	维生素 C 注射液	2ml	支	是	8,000.00
3	维生素 C 注射液	5ml	支	是	2,000.00
4	胞磷胆碱钠注射液	4ml	支	是	10,000.00
5	氨甲环酸注射液	2.5ml	支	是	1,000.00
6	米力农葡萄糖注射液	100ml	袋	是	200.00
7	复方氨基酸注射液（18AA）	250ml	瓶	是	150.00
8	复方氨基酸注射液（18AA－VII）	200ml	瓶	是	850.00
	合计				**27,200.00**

（1）新产品

本次募投项目“生产基地建设项目（一期）”的六款新产品均属于国家医保产品，新产品均具有良好的市场前景，布局新产品将有助于公司保持较强的盈利能力，具体说明如下：

①地塞米松磷酸钠注射液

地塞米松磷酸钠注射液属于抗感染类药物，主要用于过敏性与自身免疫性炎症性疾病，多用于结缔组织病、活动性风湿病、类风湿性关节炎、红斑狼疮、严重支气管哮喘、严重皮炎、溃疡性结肠炎、急性白血病等，也可用于某些严重感染及中毒、恶性淋巴瘤的综合治疗。地塞米松磷酸钠注射液具有应用范围广、作用强、疗效明显的特点，在抢救过敏性疾病、休克、内分泌危象等急重症中均能起到关键作用，是临床上不可缺少的药物。抗感染类药物的应用范围广，我国全身抗感染类药物的市场容量由 2013 年 1,414.10 亿元上升到 2019 年 2,065.15 亿元，未来仍将保持稳定增长，地塞米松磷酸钠

注射液作为一款抗感染类药物，近年来在我国的年销售额呈现快速增长趋势。根据 wind 数据，地塞米松磷酸钠注射液样本医院销售额 2015 年至 2019 年的年均复合增长率为 25.40%。根据米内网数据等公开信息，2020 年中国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心以及乡镇卫生院的地塞米松磷酸钠注射液销售额超过 2 亿元，2021 年同比增长近 30%。可见，近年来地塞米松磷酸钠注射液在我国销售额增速较快，未来市场发展空间较大。

②维生素 C 注射液（2ml 和 5ml）

维生素 C 注射液属于维生素类药物，可用于防治坏血病，也可用于各种急慢性传染性疾病及紫癜等辅助治疗，由于大多数维生素人体无法合成或合成量不足，需要依赖体外供给。此外，患有胃肠道疾病、结核病、甲状腺功能亢进以及手术后患者的维生素 C 需要量会增加，维生素 C 注射液是补充此类患者维生素 C 的重要药物。因此，未来一段时间内，医药市场对维生素 C 注射液等维生素类药物的需求将持续增加。根据 Statista 统计数据，2016-2021 年，中国维生素类药品销售额从 161.1 亿元增长至 266.0 亿元，年均复合增长率达 10.55%，预计 2025 年我国维生素类药品销售额有望实现 368.4 亿元，2021-2025 年年均复合增长率可达 8.5%。维生素 C 注射液作为维生素药品的重要组成部分，应用范围广，在维生素类药品销售额不断增长的趋势下，维生素 C 注射液的市场规模也有望扩大。

③胞磷胆碱钠注射液

胞磷胆碱钠注射液是神经系统类药物，主要用于急性颅脑外伤和脑手术后意识障碍，可通过降低脑血管阻力，增加脑血流而促进脑物质代谢，改善脑循环。根据《中国卫生健康统计年鉴 2021》，2005 年我国城市居民主要疾病死亡率构成中，神经系统疾病死亡率位列第十一位，我国城市居民神经系统疾病死亡率为 4.60/10 万；2020 年我国城市居民主要疾病死亡率构成中，神经系统疾病死亡率位次提升至第八位，我国城市居民神经系统疾病死亡率增长到 9.06/10 万。在我国居民神经系统疾病患病率及死亡率不断提升的背景下，胞磷胆碱钠注射液等神经系统类药物的市场需求将在未来一段时期内持续增长。胞磷胆碱钠注射液属于神经系统类药物下的脑血管病用药，根据咸达数据等公开信息，2021 年公立医院神经系统脑血管病用药销售额为 41.5 亿元，市场容量较大。

④氨甲环酸注射液

氨甲环酸注射液是一款止血药，属于血液系统类药物。根据《中国卫生健康统计年鉴 2021》，2005 年至 2020 年间，我国城市居民血液、造血器官及免疫疾病死亡率有所上升，我国城市居民主要疾病死亡率构成中，神经系统疾病死亡率位列第十八位，我国城市居民血液、造血器官及免疫疾病死亡率为 0.93/10 万；2020 年我国城市居民主要疾病死亡率构成中，血液、造血器官及免疫疾病死亡率位次提升至第十三位，我国城市居民血液、造血器官及免疫疾病死亡率增长到 1.36/10 万。在此背景下，市场对氨甲环酸注射液等血液系统类药物的需要将不断提升。此外，随着医疗技术的不断进步，以及政府部门对诸如日间手术、微创手术等手术技术的推广，患者对手术的接受程度逐渐提高，手术需求得以释放，对止血药市场产生了积极影响。根据公开信息，2020 年我国止血药物市场规模已达 106.69 亿元，同比增长 15.1%。根据米内网全国放大版医院数据（城市公立医院），氨甲环酸注射液在 2019 年、2020 年、2021 年的销售额分别为 1.56 亿元、2.45 亿元、4.09 亿元，氨甲环酸注射液销售额增速明显，2019-2021 年年均复合增长率为 61.92%。预计氨甲环酸注射液未来市场容量将进一步扩大。

⑤米力农葡萄糖注射液

米力农葡萄糖注射液属于心脑血管类药物。近年来，由于我国居民生活节奏较快，工作压力较大，膳食结构不合理、睡眠障碍等心脑血管疾病危险因素流行趋势明显，我国心脑血管疾病的发病人数快速增长。根据《中国卫生健康统计年鉴2021》，2020年我国城市居民主要疾病死亡率构成中，心脏病及脑血管病死亡率分别位列第二、三位。其中，我国城市居民心脏病死亡率为155.86/10万，构成占比是24.56%；我国城市居民脑血管病的死亡率为135.18/10万，构成占比是21.30%。未来一段时间内，医药市场对心脑血管类药物的需求将持续增加。根据Statista统计数据，2016-2021年，中国抗高血压类药品销售额从118.2亿元增长至142.8亿元，年均复合增长率为3.9%，米力农葡萄糖注射液作为抗高血压类药品之一，在抗高血压药品销售额不断增长的趋势下，其市场规模预计将持续增长。

公司现有生产线包括大容量注射剂（玻瓶）生产线、大容量注射剂（软袋）生产线、激素类小容量注射剂（安瓿瓶）生产线、激素类小容量注射剂（西林瓶）生产线。公司现有生产线无法满足本次募投项目涉及新产品的生产要求，具体说明如下：（1）地塞米松磷酸钠注射液为激素类小容量注射剂（西林瓶），公司目前激素类小容量注射剂（西林瓶）生产线预计年产能为 2,500 万支，无法满足募投项目达产后该产品的产能需求；

（2）维生素 C 注射液、胞磷胆碱钠注射液、氨甲环酸注射液为非激素类小容量注射剂生产线，公司目前无该类生产线；（3）米力农葡萄糖注射液虽然可在公司目前大容量注射剂（软袋）生产线生产，但由于公司已中标国家集采的普立诃及正在申报的氨基酸质量提升类产品已使现有产线产能较为饱和，无法满足募投项目达产的生产需求。

综上，公司通过实施本次募投项目生产六款新产品具有必要性和合理性，产能过剩风险较小。

（2）现有产品

“生产基地建设项目（一期）”的计划目标产品中包含两款现有产品，分别为复方氨基酸注射液 18AA 和复方氨基酸注射液 18AA－VII（即绿安和绿支安），均属于国家医保产品。凭借专业的复方氨基酸注射液生产技术，公司本次募投项目所生产的复方氨基酸注射液产品将在现有产品基础上实现质量全面提升。

复方氨基酸注射液主要用于蛋白质摄入不足、吸收障碍等患者，多用于改善手术后病人的营养状况。据 Grand view research 统计，2027 年氨基酸的全球市场需求将达 1,122.8 万吨，销售规模则达到 403 亿美元，作为重要的肠外营养制剂，复方氨基酸注射液能够满足多种适应症需求，市场增长空间较大。随着本次募投项目达产，改进质量后的绿安和绿支安产品预计将对现有市场上的部分同类产品形成替代。公司将通过本次募投项目建设，促进高品质复方氨基酸注射液产品生产，形成差异化竞争优势。

①产能利用率和产销率

本次募投项目所涉及的复方氨基酸注射液产品为瓶装产品。报告期内，公司瓶装注射液产品销量总体呈上升趋势，销量年复合增长率为 27.60%，呈现快速增长趋势，具体如下表所示：

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
瓶装注射液	产能（万瓶）	875.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
	产量（万瓶）	545.74	792.57	907.76	707.00
	产能利用率	62.37%	75.48%	86.45%	67.33%
	销量（万瓶）	401.91	996.58	851.51	612.10
	产销率	73.64%	125.74%	93.80%	86.58%

2021 年度，公司瓶装注射液的产能利用率为 75.48%，产销率为 125.74%。受公司

生产备货计划以及市场因素的影响。2022 年 1-6 月，公司瓶装注射液的产能利用率为62.37%，产销率为 73.64%。产能利用率和产销率的波动与公司产品的市场需求、公司的产品规划以及备货计划等多个因素相关，公司预计复方氨基酸注射液产品的未来市场需求将保持稳定增长。

②收入的区域分布

报告期各期，公司在华东地区的销售收入占比分别为 62.25%、58.16%、47.42%和35.05%，华东地区是公司的主要收入来源，公司在华南、华中等其他地区的市场销售尚有较大的增长空间。随着公司加大其他地区的市场推广力度，本次募投项目所生产产品的差异化优势将有助于公司实现对华南、华中等其他地区的进一步覆盖。

综上所述，公司本次募投项目生产复方氨基酸注射液 18AA 和复方氨基酸注射液18AA－VII具有必要性和合理性，产能过剩风险较小。

2、新增产能消化的具体措施及其可操作性

为实现本次募投项目达产后新增产能能够消化，公司将采取多项措施，具体如下：

（1）积极参与国家集采

本次募投项目“生产基地建设项目（一期）”所涉及的产品均属于国家医保产品，相关产品主要系围绕国家集采药品而设计，其中地塞米松磷酸钠注射液、维生素 C、胞磷胆碱钠注射液、氨甲环酸注射液均属于临床用量大，市场竞争充分的药品，在未来均有可能成为国家集采品种。通过对近七批国家集采产品报量情况的分析，国家集采产品的实际市场需求量通常是申报量的 2 倍以上，如以上产品均进入国家集采并中标，将能够消化本次募投项目设计产能的 70%以上。

目前公司的胞磷胆碱钠注射液、氨甲环酸注射液均已提交药品注册上市许可申请，预计 2022 年内均能够取得批文，地塞米松磷酸钠注射液已于 2022 年 10 月取得批文，维生素 C 已于 2022 年 4 月完成注册批生产。上述产品均不在已经集采的产品目录内，因此，公司上述药品均有机会参与接下来的国家集采。

目前公司研发的米力农葡萄糖注射液已提交药品注册上市许可申请，预计 2023 年 1 月能够取得批文。米力农注射液已于 2022 年 7 月开展国家集采，但已开展集采的米力农注射液为小水针产品，公司开发的米力农葡萄糖注射液为大输液产品，二者存在一

定差异。公司是新化学药品注册分类下第一家申报米力农葡萄糖注射液注册/一致性评价的厂家（受理号：CYHS2101246），预计公司的米力农葡萄糖注射液仍存在一定的市场机会。

综上，公司上述药品均有机会参与国家集采并中标，国家集采将为本次募投项目产能消化提供保障。

（2）巩固现有客户的良好合作关系

公司深耕化学药品制剂领域多年，始终重视客户关系的建立与经营，对客户实际需求有较为深刻的理解和解读，与配送商、市场推广商精准对接。公司在早期发展就与客户确立战略合作伙伴关系，积累了国药控股广州有限公司、江苏省医药有限公司等长期合作客户。未来，公司将进一步加强商务团队的专业服务能力培训，精准对接配送商，及时响应终端客户需求，保证产品销量最大化。专业的商务团队将进一步保障本项目产能得以消化。

（3）加强营销体系和销售团队建设

公司将进一步加强营销体系和销售团队建设，提升公司的产品商业化及推广能力，通过内部培训和外部引进等方式，不断加强公司销售人才的储备，提高销售人员的业务水平。同时，根据业务发展的需要，及时补充公司内部的销售力量，加强与配送商、推广商的业务合作并积极拓展增量客户。更加强大的销售能力将进一步保障本项目产能得以消化。

（4）设立品牌策划营销团队，加强品牌和声誉建设

公司将设立专业的品牌策划营销团队，通过加强品牌培训、树立声誉维护意识、做好品牌公关工作等多项措施落实品牌战略，并结合客户服务能力和产品质量的提升，为公司产品打造良好的品牌营销环境。良好的口碑和声誉将对公司产品销售带来促进作用，并进一步保障本项目产能得以消化。

综上所述，本次募投项目所新增的产能预计能够被消化，产能过剩的风险较小。

（四）结合已开展研发项目的投资及进展情况，说明“绿十字药物研发项目”建设的必要性，是否存在重复投资

本次募投项目之一“绿十字药物研发项目”拟围绕针对高尿酸血症的 URAT1 抑制

剂和针对肺动脉高压的前列环素受体激动剂两种创新药物开展研发课题。该项目的建设具有必要性，不存在重复投资情形，具体说明如下：

1、已开展研发项目的投资及进展情况

针对 URAT1 抑制剂和前列环素受体激动剂这两款创新药，公司报告期内开展了相关的前期研发工作，具体进展如下：

①URAT1 抑制剂

目前公司积累了一定的实验数据，数据显示目标化合物可有效地选择性抑制 UART1，从而促进尿酸排泄，调节尿酸水平，与现有临床药物相比，在药效、安全性及药代动力学方面均表现出一定优势的潜力。公司已就 URAT1 抑制剂的开发取得了相关发明专利，已完成前期多项研究工作，正在按照相关要求开展动物体内外相关药效学、动物急毒、长毒以及安全药理等各项研究工作。

②前列环素受体激动剂

公司目前已初步完成原料药的合成工艺研究和质量标准制定研究，以及临床前药代、组织分布、药效、毒理等研究，进一步的药效评价研究也正在进行中。

2、建设“绿十字药物研发项目”的必要性

通过建设“绿十字药物研发项目”，将有利于公司把握行业发展机遇，在提升技术创新能力的同时，扩充产品管线，增强公司的竞争力。“绿十字药物研发项目”建设的必要性说明如下：

（1）抓住行业发展机遇，提升公司创新能力

我国医药行业发展水平与发达国家相比仍有一定差距，但增长速度较快。随着我国人口自然增长与老龄化比例加大、医疗体制改革及药品分类管理制度实施、农村经济发展和农村医药市场潜力扩张，未来我国医药行业将持续高速增长。医药行业的市场规模扩张，也为创新药研发带来了巨大的发展机遇。

创新药的研发周期较长，需要投入大量的人力、物力，为研发出药效强、安全系数高的创新药，对应用于各个环节的研发设备和相关的研发人才储备都提出了较高要求。公司现有的设施条件、人才管理等暂难以满足需要。因此，加大研发创新投入、完善研发设施建设是目前提高公司创新能力的关键举措。

公司将通过购置先进研发设备，引进优秀研发人才，进一步完善现有的研发系统，从而提升公司在创新药的杂质来源去向、产生机理、结构特性、稳定性等各个方面的技术水平，保障公司研发出的创新药具有较高的安全性和有效性。

（2）把握技术发展趋势，增强公司竞争能力

多数高尿酸患者是由于尿酸排出量减少导致疾病，人的尿酸盐转运蛋白 1（URAT1）是参与尿酸盐重吸收过程的重要载体蛋白，通过抑制 URAT1 可阻碍尿酸盐的重吸收，增加尿酸盐的排泄量，可以达到降低血清尿酸浓度的目的。因此，URAT1 已成为降尿酸热门的药物研发靶点。

此外，选择性前列环素受体激动剂可松弛血管壁平滑肌，扩张血管，降低肺动脉血管的压力。经试验发现，用选择性前列环素受体激动剂治疗肺动脉高压，可显著降低其死亡率及其他并发症风险，并且对患者耐受性良好。因此，选择性前列环素受体激动剂已成为研发治疗肺动脉高压药物的一个重要方向。

“绿十字药物研发项目”将围绕 URAT1 和选择性前列环素受体激动剂进行创新药研发，通过以高尿酸血症和肺动脉高压这两种常见、重大疾病的药物技术发展趋势为目标，以自主研发创新为驱动力，推出适应性更强、耐受性良好的新产品，从而使公司获得更加突出的竞争优势。

（3）丰富现有产品管线，创造新的盈利增长点

研发创新是综合型药企可持续发展的核心驱动力，技术的创新性和先进性决定了公司的发展速度。本项目建设完成后，公司将以研发创新为核心、以临床需求为导向，发挥公司多年积累的技术和品牌优势，致力于具有自主知识产权的创新药研究与开发，形成疗效显著、市场竞争力突出的产品体系，为公司创造新的盈利增长点。

3、不存在重复投资情形

（1）“绿十字药物研发项目”的投资概算和设备方案

本次募投项目“绿十字药物研发项目”的投资概算具体如下：

序号	项目	投资额（万元）	比例
1	研发费用	27,495.49	93.10%
2	设备及软件购置费	1,910.00	6.47%
3	工程建设其他费用	30.00	0.10%

4	预备费	97.00	0.33%
合计		**29,532.49**	**100.00%**

其中，研发费用包括创新药研发费用、研发人员工资和研发耗材等，创新药研发费用为 26,035.00 万元，具体说明如下：

高尿酸血症研发主要分为临床前研究、I期临床试验阶段、II期临床试验阶段、III期临床试验阶段，投资总计 12,915.00 万元。肺动脉高压研发主要分为临床前研究、I期临床试验阶段、II期临床试验阶段、III期临床试验阶段，投资总计 13,120.00 万元。创新药研发费用估算明细如下表所示：

序号	项目名称	阶段	总金额（万元）
1	高尿酸血症	临床前研究	1,260.00
		临床申报期	1,030.00
		Ⅰ期临床试验	1,220.00
		Ⅱ期临床试验	2,225.00
		Ⅲ期临床试验	7,180.00
2	肺动脉高压	临床前研究	1,260.00
		临床申报期	1,030.00
		Ⅰ期临床试验	1,220.00
		Ⅱ期临床试验	2,230.00
		Ⅲ期临床试验	7,380.00
合计			**26,035.00**

此外，本项目拟购置各类设备共 70 台（套），其中研发设备 4 台（套），测试设备 31 台（套），办公设备 35 台（套），设备购置费合计 1,810.00 万元，具体如下：

序号	设备名称	规格型号	单位	数量	单价（万元）	是否募投项目专用
一	**研发设备**					
1	高效包衣机	浙江小伦	台	1	80.00	是
2	激光打孔机	进口	台	1	80.00	是
3	双层压片机	山东新马	台	1	100.00	是
4	热熔挤出机	进口	台	1	60.00	是

序号	设备名称	规格型号	单位	数量	单价（万元）	是否募投项目专用
小计				4		
二	**测试设备**					
5	原子吸收仪	1260 Infinity II	台	1	50.00	是
6	安捷伦高效液相色谱仪	1260 Infinity II	台	10	40.00	是
7	安捷伦气相色谱仪	7890B GC system & 7697A Headspace Sampler	台	4	50.00	是
8	LC-MS 液相色谱质谱联用仪	岛津	台	1	150.00	是
9	GC-MS/MS-气相色谱-三重四极杆质谱联用仪	安捷伦	台	1	120.00	是
10	流通池溶出仪	安捷伦	台	1	150.00	是
11	氨基酸分析仪	WATER	台	3	40.00	是
12	溶出仪	安捷伦	台	5	35.00	是
13	药品稳定性试验室	SHH-33W-SD	间	1	50.00	是
14	电子天平（万分之一）	梅特勒-托利多	台	3	5.00	是
15	电子天平（十万分之一）	梅特勒-托利多 M	台	1	20.00	是
小计				31		
三	**办公设备**					
16	办公电脑	联想或 DELL	台	30	0.50	是
17	服务器/文件备份服务器	DELL	台	5	5.00	是
小计				35		
	合计			**70**		

另外，为满足研发需要，本项目拟购置软件系统 5 套，软件购置费合计 100.00 万元，具体如下：

序号	设备名称	型号	单位	数量	单价（万元）	是否募投项目专用
1	液相工作站	安捷伦	套	2	30.00	是
2	文件自动配备系统	/	套	1	10.00	是
3	加密软件系统	天锐绿盾	套	2	15.00	是
	合计			**5**		

（2）“绿十字药物研发项目”不存在重复投资情形

随着本次募投项目“绿十字药物研发项目”的实施，公司将在两款创新药前期研发工作的基础上，进一步开展相关的临床前研究、Ⅰ期临床试验、Ⅱ期临床试验、Ⅲ期临床试验。本次募投项目与公司已开展的研发工作存在本质区别，界限清晰，不存在重复投资情形。

二、保荐人、发行人律师就问题（1）（2）核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）（2）事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人募集资金投资项目的可行性研究报告、内部决策文件、募集资金管理制度文件等资料；

2、查阅募投项目相关的国家产业政策、环境保护、土地管理及其他法律法规；

3、查阅发行人募投项目取得的主管发改部门备案文件、环评批复文件；

4、查阅募投项目取得主管政府部门出具的确认及说明文件；

5、查阅发行人及其子公司的药品注册证书、药品生产许可证、药品注册上市许可申请的受理通知书；

6、通过“国家药品监督管理局数据查询系统”核查发行人及其子公司生产资质、产品上市许可等证件的取得情况；

7、访谈发行人高级管理人员，了解本次募投项目计划生产的新产品对应的技术储备情况，判断项目实施是否存在重大不确定性；

8、查阅发行人关于“生产基地建设项目（一期）”计划目标产品的说明文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人本次募投项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规的规定。截至本回复出具日，“生产基地建设项目（一期）”募投项目已完成投资项目的备案及环境影响评价审批手续；

2、公司已取得本次募投项目“生产基地建设项目（一期）” 计划目标相关产品的生产资质，募投项目中现有产品已获得再注册批件，新产品地塞米松磷酸钠注射液已于

2022 年 10 月获批，其他新产品的上市许可正在有序申请，相关许可的取得不存在法律障碍，且公司针对本次募投项目的新产品已开展前期研究工作，具有充分的技术储备，项目的实施不存在重大不确定性。

三、保荐人就问题（3）（4）核查意见

（一）核查程序

针对问题（3）（4）事项，保荐人主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员，了解发行人本次募投项目所涉及产品的市场前景，了解发行人拟采取的消化新增产能的具体措施，以及研发项目建设的必要性；

2、查阅发行人募投项目的可行性研究报告、内部决策文件等资料；

3、结合发行人所处行业发展情况，分析论证本次募投项目新增产能的必要性及合理性；

4、结合发行人已开展研发项目的投资及进展情况，分析论证研发项目建设的必要性。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人本次募投项目新增产能具有必要性及合理性，产能过剩风险较小，发行人将采取有效措施消化募投项目达产后的新增产能；

2、发行人本次募投项目之一“绿十字药物研发项目”建设具有必要性，不存在重复投资情形。

11. 关于董事、高级管理人员变化

申报材料显示：

2020 年年初至 2021 年 2 月，发行人董事会成员为梁峰、隆万程、黄凌云、蒋方明、刘霄等 5 人。2021 年 3 月,发行人选举梁峰、张克军、杨红冰、蒋方明、丁杰、张克坚、陈国琴 7 人为第一届董事会成员。报告期内，发行人高级管理人员由 2 人变更为 7 人。

请发行人：

说明 2021 年董事会成员、高级管理人员发生变更的具体原因、离任董事目前任职情况，结合本所《审核问答》问题 8 的要求，说明报告期内董事、高级管理人员变化是否构成重大不利变化及具体依据。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明 2021 年董事会成员、高级管理人员发生变更的具体原因、离任董事目前任职情况，结合本所《审核问答》问题 8 的要求，说明报告期内董事、高级管理人员变化是否构成重大不利变化及具体依据

最近两年，发行人董事会成员变动情况及变动原因具体如下：

变动时间	变动前	变动后	变动原因
2021年3月	梁峰、隆万程、黄凌云、蒋方明、刘霄	梁峰、张克军、杨红冰、蒋方明、丁杰、张克坚、陈国琴	发行人整体变更为股份公司，股东重新提名董事人选并经股东大会任命。新增董事张克军、杨红冰系公司直接或间接股东，股改前张克军曾担任公司监事 为完善公司治理结构，增选丁杰、张克坚、陈国琴3人担任公司独立董事

离任董事隆万程、黄凌云、刘霄目前任职情况如下：

离任董事	任职公司名称	职务
隆万程	瑞昌市誉创科技合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人
	宁波誉东健康科技有限公司	董事长
	北京联嘉医药科技开发有限公司	监事
黄凌云	迅康投资	执行董事兼经理
	广东瑞康管理有限公司	执行董事兼经理
	广东瑞兴医药股份有限公司	董事长兼总经理
	合肥华威药业有限公司	董事长
	安徽美欣制药有限公司	执行董事
	佛山市峰创咨询服务合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人
	佛山市瑞投技术服务合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人
刘霄	拾玉投资	董事

离任董事	任职公司名称	职务
	苏州拾玉投资管理有限公司	董事兼总经理
	青岛双鲸	董事
	海南安同润医药发展有限公司	监事
	海南浦盛医药发展有限公司	监事
	东阳烈火影视传媒有限公司	董事
	浙江聚有财金融服务外包有限公司	董事

最近两年，发行人高级管理人员变动情况及变动原因具体如下：

变动时间	变动前	变动后	变动原因
2021年3月	梁峰、吴筱玲	梁峰、胡功允、王端统、李宏峡、石杰、吴筱玲	发行人整体变更为股份公司，增设高级管理人员岗位，并聘任相关人员。新增高级管理人员均为公司内部培养产生，股改前即负责相关业务的管理工作
2022 年 3 月	梁峰、胡功允、王端统、李宏峡、石杰、吴筱玲	梁峰、胡功允、王端统、李宏峡、石杰、吴筱玲、刘松强	公司发展阶段急需相关人才的加入，引进外部人才刘松强担任公司副总经理，主要负责公司的生产管理

如上表所述，公司最近两年董事会成员变化主要系因公司股改时股东重新提名董事人选，以及为增强公司治理水平增选独立董事。其中，前任董事隆万程、黄凌云原为梁峰及其一致行动人委派，股改时，梁峰重新提名了张克军和杨红冰担任公司董事；前任董事刘霄原为拾玉投资委派，股改时，根据公司对于董事会成员人数的设定，因增设独立董事席位，非独立董事名额有所减少，拾玉投资未再提名董事人选。上述离任董事未在公司担任过除董事以外的其他职务，不参与公司日常具体生产经营管理工作，仅作为外部董事对董事会审议事项进行投票表决，该等人员离任不会对公司生产经营活动造成不利影响。

最近两年，公司高级管理人员变化主要系因公司业务发展需要、为完善提高公司治理水平和经营管理水平而增设高级管理人员岗位。除刘松强外，胡功允等人此前已在公司或子公司中的相应管理岗位任职，股改时正式聘任为高级管理人员，为公司内部培养产生。

最近两年，公司董事、高级管理人员合计总数（包括离职和现任，剔除同时担任董事、高级管理人员等重复人数）为 16 人，根据实质重于形式的原则剔除上述原股东委

派（梁峰、杨红冰、张克军、蒋方明、隆万程、黄凌云）、新增独立董事（丁杰、张克坚、陈国琴）及公司内部培养产生情形（胡功允、王端统、李宏峡、石杰、吴筱玲）后，变动人数为刘霄和刘松强 2 人，变动比例为 12.5%，且公司董事和高级管理人员中的核心人员（董事长、总经理、财务总监）未发生变动。

综上，根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 8 的相关规定，最近两年，公司董事、高级管理人员的变动不构成重大不利变化。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的工商登记资料，查阅发行人最近 2 年的股东（大）会和董事会相关决议，了解发行人最近 2 年内董事和高管变动的具体情形；

2、对发行人报告期内董事和高管进行访谈，并查阅其填写的核查表；

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查等公开网络渠道对离任董事目前的任职情况进行网络核查。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

最近两年，发行人的董事、高级管理人员的变动不构成重大不利变化。

12. 关于母子公司业务分工

申报材料显示：

（1）发行人共有 4 家全资子公司，3 家控股子公司。江西科茂、赛烽医药及辉能药业等多家子公司 2021 年净利润为负。

（2）除赛烽医药税的税率为 15%外，其余江西科茂、辉能药业等子公司所得税率均为 25%。

请发行人：

（1）说明母公司与各子公司业务定位，结合经营情况说明各子公司亏损原因及合理性。

（2）说明报告期内母子公司之间的交易情况，是否存在内部转移定价，如是，分析转移定价的价格是否公允，是否存在通过转移定价规避税负的情况。

（3）说明控股子公司少数股东基本情况，对外投资情况，相关方与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明母公司与各子公司业务定位，结合经营情况说明各子公司亏损原因及合理性

报告期内，纳入合并财务报表范围的子公司共 8 家，母公司和各子公司的业务定位和亏损原因如下所示：

公司名称	业务定位	亏损原因及合理性
广州绿十字	主要从事药品研发、生产及销售业务	报告期各期均盈利，不适用
赛烽医药	发行人研发中心，主要开展仿制药的研究开发、注册申报以及向生产系统进行技术转移和技术指导工作	除主要接受发行人委托开展药品研发服务外，还存在部分自主研发项目，尚未实现商业化，未形成对应收入
江西科茂	发行人主要销售子公司，负责部分区域的产品销售工作	2018年成立，2019年开始正式运营。2019年未达到盈亏平衡点，2020年起报告期各期均盈利，不适用
辉能药业	主要从事固体制剂产品的研发、生产及销售业务	报告期内，仅自2021年下半年起销售醋酸钙片并受赛烽医药委托生产左氧氟沙星片，收入较少；主要研发项目均未实现商业化，未形成对应收入
赛拓医药	从事药品研发业务，主要负责实验室及小试阶段的研究工作	研发项目未实现商业化，未形成对应收入
山东豪瑞恩	报告期内未开展业务，现已注销	未开展实际业务，不适用
新山东豪瑞恩（原山东誉衡）	报告期内未开展业务，募投项目生产基地	未开展实际业务，不适用
广东豪瑞恩	报告期内未开展业务，布局复杂制剂和创新药的研发与生产	未开展实际业务，不适用
默泰同创	报告期内未开展业务，正在办理注销中	未开展实际业务，不适用

（二）说明报告期内母子公司之间的交易情况，是否存在内部转移定价，如是，分析转移定价的价格是否公允，是否存在通过转移定价规避税负的情况

1、报告期内母子公司之间的交易情况

报告期内，公司母子公司之间主要的交易情况如下：

销售方	采购方	交易内容	交易金额（万元）			
			2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
广州绿十字	江西科茂	销售药品	2,919.45	7,474.08	7,243.00	1,010.07
赛烽医药	广州绿十字	受托研发	1,738.44	3,284.00	4,121.82	2,340.00

注：以上交易覆盖发行人报告期各期95%内部交易的情况

报告期内，上述母子公司各主体的企业所得税税率如下：

纳税主体名称	所得税税率
广州绿十字	15%
江西科茂	25%
赛烽医药	15%

2、是否存在内部转移定价，如是，分析转移定价的价格是否公允，是否存在通过转移定价规避税负的情况

（1）广州绿十字（母公司）与江西科茂（子公司）内部交易的情况分析

广州绿十字与江西科茂之间的内部交易主要为广州绿十字向江西科茂销售自产药品制剂普舒清、普达深和绿支安，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
收入	2,919.45	7,474.08	7,243.00	1,010.07
广州绿十字向江西科茂销售毛利率	63.71%	69.78%	66.01%	64.34%
广州绿十字向第三方客户销售的毛利率	80.52%	81.55%	81.12%	76.41%

报告期各期，广州绿十字向江西科茂销售产品的毛利率低于广州绿十字销售产品的平均毛利率，以覆盖江西科茂在江西、上海、安徽、江苏等区域的推广成本，并留有一

定的盈余为定价原则，内部定价略低于向第三方销售的价格，内部交易定价具有合理性。

广州绿十字向江西科茂销售产品系从企业所得税低税率主体向高税率主体销售，广州绿十字向江西科茂销售的毛利率低于广州绿十字销售产品的平均毛利率，不存在通过内部交易的不公允定价进行税收筹划的动机，因此不存在通过转移定价规避税负的情况。

（2）广州绿十字（母公司）和赛烽医药（子公司）内部交易的情况分析

赛烽医药主要从事药品研发业务，报告期内赛烽医药为广州绿十字提供全流程的研发服务，包括小试、放大批、注册批等阶段的研发服务。广州绿十字和赛烽医药属于同一税收司法管辖区域，且企业所得税税率均为 15%，因此，上述内部交易不存在税率差异导致的转移定价，不存在通过内部交易规避税负的情况。

（3）税务主管机关出具的合规证明

报告期内，公司及其子公司已按当地主管税务机关的要求报送《企业年度关联业务往来报告表》，作为企业所得税汇算清缴的补充资料。江西科茂已于 2022 年 1 月 17 日取得国家税务总局万载县税务局出具的合规证明：2019 年 1 月 1 日至证明开具之日，江西科茂不存在违反国家和地方有关税务管理法律法规的行为，不存在受其单位行政处罚的记录；江西科茂已于 2022 年 7 月 14 日取得国家税务总局万载县税务局出具的合规证明：2022 年 1 月 1 日至证明开具之日，江西科茂不存在违反国家和地方有关税务管理法律法规的行为，不存在受其单位行政处罚的记录。根据广州绿十字和赛烽医药的《企业信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内广州绿十字和赛烽医药不存在税务领域违法违规受到行政处罚等情况。

根据上述母子公司报告期内的税务合规证明，公司在报告期内不存在因内部交易违反税务相关法律法规而受到处罚的情形。

综上所述，公司部分母子公司的企业所得税存在税率差异，公司内部交易系出于集团内各公司业务定位及自身业务需求，具有真实的商业背景且定价公允，公司不存在利用内部转移定价规避税负的情况。

（三）说明控股子公司少数股东基本情况，对外投资情况，相关方与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务往来

截至本回复出具之日，公司拥有 3 家控股子公司，分别为辉能药业、赛拓医药、默泰同创，该等控股子公司少数股东基本情况及其对外投资情况如下：

控股子公司	少数股东	持有子公司股权比例	是否在子公司任职	背景及工作经历	其他对外投资企业名称	直接及间接持股比例/出资份额
辉能药业	周赟	15%	否	男，1974 年生，中国国籍，硕士学历；曾任勃林格殷格翰国际贸易（上海）有限公司产品专员、沈阳三生制药股份有限公司销售总监，现任上海舒帕美股权投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人、上海迈孚医疗科技有限公司监事等	上海碧琴医疗科技有限公司	90.00%
					上海齐物投资管理有限公司	90.00%
					上海舒帕美股权投资管理中心（有限合伙）	96.00%
					上海集敬企业管理中心	100.00%
					上海聚可医药科技有限公司	96.20%
					上海迈孚医疗科技有限公司	49.00%
					上海申财典当有限公司	10.00%
					北京宜度东方生物科技有限公司	8.00%
					上海煦文医疗器械有限公司	22.50%
					上海搜杰医疗器械有限公司	22.50%
					上海雅塔建筑节能技术有限公司	21.60%
					上海昊民投资管理有限公司	90.00%
					上海青莲阁拍卖有限责任公司	60.30%
					上海青莲阁典当有限公司	59.58%
					上海嘉广医疗科技中心（有限合伙）	57.19%
					上海进阳医疗科技中心（有限合伙）	37.77%

控股子公司	少数股东	持有子公司股权比例	是否在子公司任职	背景及工作经历	其他对外投资企业名称	直接及间接持股比例/出资份额
					上海慈杉医疗科技中心（有限合伙）	17.58%
					上海嘉服医院管理有限公司	10.24%
					上海嘉进医院有限公司	10.24%
					上海民康医院管理有限公司	6.29%
					上海进康肿瘤医院有限公司	6.29%
	申洁	10%	否	女，1975 年生，中国国籍，大专学历；曾任四川长江液压件厂成都分厂财务部会计、海口金海岸罗顿大酒店财务部会计、海南卫生贸易有限公司药品部经理、海口龙南医药科技开发有限公司总经理、海南中化联合制药工业有限公司副总经理、海南辉能药业有限公司市场总监，现任海南逅缇网络科技有限公司董事长、海南吉卡新能源科技有限公司副总经理等	海南吉卡新能源科技有限公司	35.00%
					海南逅缇网络科技有限公司	41.30%
					海南巷遇文旅有限公司	17.50%
					海南盖小蔬科技开发有限公司	50.00%
					上海崇屹光电科技合伙企业（有限合伙）	22.22%
					海南卓泰制药有限公司	5.49%
					海南陆仁制药有限公司	5.49%
					海南卓力制药有限公司	5.22%
					海南蔚宇药业有限公司	5.22%
	谢智远	10%	否	男，1965 年生，中国国籍，本科学历；曾任华西医院药师、海南曼克星制药厂总经理，现任海南益尔药业有限公司董事长、海南益尔生物制药有限公司董事长、海南益尔健康投资有限公司董事长兼总经理等	海南益尔生物制药有限公司	84.99%
					海南汇通药业有限公司	100.00%
					北京亦度融汇教育投资管理中心（有限合伙）	9.09%
					海南医药工业研究院	99.95%
					海南益尔健康投资有限公司	95.00%
					海南益尔生物科技有限公司	99.95%

控股子公司	少数股东	持有子公司股权比例	是否在子公司任职	背景及工作经历	其他对外投资企业名称	直接及间接持股比例/出资份额
					海南益尔药业有限公司	99.95%
					比迪加医疗器械（海南）有限公司	99.95%
					海南鹿鼎堂国药有限公司	99.95%
					海南鹿鼎制药有限公司	99.95%
					海南一统文化产业投资有限公司	99.95%
					定安益尔生物技术有限公司	84.99%
					海南益尔生物医药有限公司	84.99%
					海南益尔神精节苷脂科技有限公司	84.99%
					先赞医疗器械（海南）有限公司	12.18%
					苏州亦弘科技有限公司	7.72%
					北京亦度教育科技有限公司	7.72%
	宁辉	5%	否	男，1975 年生，中国国籍，硕士学历；曾任青岛双龙制药有限公司职员、上海施贵宝制药有限公司销售主管、法国安万特制药有限公司销售经理，现任青岛众智医药科技有限公司总经理等	石家庄市华新药业有限责任公司	10.00%
					浙江汉元医药科技有限公司	10.00%
					青岛众志成医药科技企业（有限合伙）	90.00%
					山东众智医学科技有限公司	14.00%
					新余银石五号投资管理合伙企业（有限合伙）	6.90%
					青岛泰和雅居酒店管理有限公司	15.00%
					青岛众合德康生物科技有限公司	14.00%
					青岛众智医药营销策划有限公司	94.60%
					青岛众智医药科技有限公司	29.16%

控股子公司	少数股东	持有子公司股权比例	是否在子公司任职	背景及工作经历	其他对外投资企业名称	直接及间接持股比例/出资份额
					烟台众智投资有限公司	20.00%
					浙江众延医药科技有限公司	56.54%
					青岛元延医药科技有限公司	54.00%
					上海辉东康科技有限公司	27.00%
					山东天蒙药谷健康产业发展有限公司	27.00%
					湖北众志成药业有限公司	20.70%
					河北岁源堂生物科技有限公司	8.00%
					广州市启赋二号资产管理合伙企业（有限合伙）	6.90%
					深圳市康宇医药技术开发有限公司	5.00%
赛拓医药	高丽娜	10%	否	女，1979 年生，中国国籍，本科学历；曾任河南众象博康医药有限公司市场部产品经理、湖北华恒医药有限公司销售经理、广东亿航医药科技有限公司执行董事兼总经理，现任广东翊航医药科技有限公司执行董事兼总经理等	广东翊航医药科技有限公司	90.00%
					宁夏丰创沃能投资管理合伙企业（有限合伙）	14.99%
					上海黎璟生物科技服务中心	100.00%
	沈扬	10%	否	男，1973 年生，中国国籍，硕士学历；曾任东盛科技股份有限公司经理、澳诺（中国）制药有限公司总经理、云南尚康药业有限公司董事长，现任国药集团山西瑞福莱药业有限公司董事长等	嘉兴琨玉投资合伙企业（有限合伙）	57.44%
					嘉兴双玉投资合伙企业（有限合伙）	39.82%
					海南思达医药科技发展有限公司	70.00%
					中健康桥（北京）投资有限公司	50.00%
					宁波吉安祥投资管理中心（有限合伙）	56.63%
					嘉兴东玉投资合伙企业（有限合伙）	27.31%
					青岛同一春投资管理有限公司	15.14%

控股子公司	少数股东	持有子公司股权比例	是否在子公司任职	背景及工作经历	其他对外投资企业名称	直接及间接持股比例/出资份额
					昆明沐恩医药科技有限公司	50.00%
					北京安裕堂投资顾问有限公司	70.00%
					海南华扬健康合伙企业（有限合伙）	69.33%
					国药集团山西瑞福莱药业有限公司	31.59%
					海南君本投资合伙企业（有限合伙）	17.33%
默泰同创	YINGJIE LAI（赖英杰）	25%	否	男，1966 年生，美国国籍。曾就职于辉瑞制药、默克制药、基因泰克等国际药企	-	-

注：上表中仅列示了直接及间接持股比例或出资份额在 5%以上的对外投资企业

根据子公司少数股东及其对外投资企业出具的确认文件，上述企业中，发行人主要客户国药控股股份有限公司的股东中国医药集团有限公司间接持有国药集团山西瑞福莱药业有限公司 35.9956%股权；此外，国药集团山西瑞福莱药业有限公司、海南卓泰制药有限公司及其子公司与公司报告期内主要客户国药控股股份有限公司、华润医药集团有限公司、九州通医药集团股份有限公司、南京医药股份有限公司等之间存在药品销售业务，该等客户均为国内大型医药配送企业，控股子公司少数股东对外投资的医药生产企业与其发生业务往来具有合理。

除前述情形外，报告期内，公司控股子公司少数股东其他对外投资企业与公司主要客户、供应商及其股东不存在业务往来。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、了解发行人各母子公司的定位以及部分子公司亏损原因及合理性；

2、核查母子公司之间的交易情况，了解内部交易的定价原则，并与向第三方交易的情况进行比对；

3、查阅发行人各主体的纳税申报表，并取得发行人各主体当地税务机关出具的合规证明；

4、对发行人控股子公司少数股东进行了访谈，取得并查阅其填写的核查表；

5、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查等网站查询发行人控股子公司少数股东对外投资信息；

6、取得控股子公司少数股东及其对外投资企业就是否与发行人主要客户、供应商及其股东存在业务往来事项出具的确认文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各母子公司具有各自的业务定位，部分子公司在报告期末存在亏损符合其各自的业务定位，具有合理性；

2、发行人部分母子公司的企业所得税存在税率差异，内部交易系出于集团内各公司业务定位及自身业务需求，具有真实的商业背景且定价公允，发行人不存在利用内部转移定价规避税负的情况；

3、报告期内，发行人控股子公司少数股东对外投资的部分医药企业与发行人主要客户存在药品销售等业务往来，该等交易具有合理性，不存在与发行人之间利益输送的情形。

13. 关于业务重组

申报材料显示：

（1）2019 年，发行人以 0 元向魏华彬收购江西科茂 70%股权，当时江西科茂未实际经营且魏华彬未实缴出资，2020 年发行人根据实缴注册资本以 60 万元向彭小青收购江西科茂 30%股权，江西科茂 2019 年营业收入为 1,688.89 万元，净利润为-2,749.14 万元。

（2）2021 年发行人根据实缴出资额以 1,760 万元收购赛拓医药 79.75%股权，构成同一控制下企业合并，赛拓医药历史上存在股权代持情形，2020 年营业收入为 0，净利润为-8.7 万元。

（3）2021 年发行人以 580.24 万元向上市公司誉衡药业收购原山东誉衡 100%股权，誉衡药业经审计净资产为-631.1 万元，股权评估价值为 580.24 万元，发行人同意对原山东誉衡应付誉衡药业的 4,912.38 万元债务承担连带偿还责任，股权转让价款及债务分期支付和偿还。

请发行人：

（1）结合被收购主体重组前经营业务和实际经营情况、主要财务数据、与发行人业务的相关性，说明收购亏损资产合理性、必要性，发行人与交易对手方是否存在关联关系或潜在关联关系，相关资产收购后的经营情况，是否存在持续亏损的可能性及对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

（2）说明上述业务重组的定价依据及公允性，包括评估方法及过程、主要参数及选取的合理性、评估结果及评估增值情况，以及相关会计处理情况，包括购买日的确定、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程，是否确认相关商誉及原因。

（3）说明高丽娜代梁峰持有赛拓医药部分股权的原因，双方是否存在关联关系或其他利益安排，高丽娜及沈扬向赛烽医药无偿转让股权的原因及合理性，是否存在股权代持或权属纠纷，结合赛拓医药经营情况说明未采用注销等方式解决同业竞争问题的原因及商业合理性。

（4）说明取得原山东誉衡股权所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，是否符合法律法规、交易双方公司章程以及上市公司监管和信息披露要求，结合价款支

付和债务偿还进展说明交易是否存在诉讼、争议或潜在纠纷。

（5）说明是否存在 12 个月内多次发生重组行为应当累计计算的情形，是否构成主营业务的重大变化，是否满足申报前的持续运营时间要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师就问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合被收购主体重组前经营业务和实际经营情况、主要财务数据、与发行人业务的相关性，说明收购亏损资产合理性、必要性，发行人与交易对手方是否存在关联关系或潜在关联关系，相关资产收购后的经营情况，是否存在持续亏损的可能性及对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

1、收购亏损资产合理性、必要性

（1）收购江西科茂

江西科茂成立于 2018 年 3 月，其成立后第一年主要在申请办理药品经营许可证等相应业务资质，未实际开展经营活动。2019 年 3 月，公司收购江西科茂 70%股权，江西科茂成为公司控股子公司，从事公司生产药品的销售业务；2020 年 9 月，为进一步加强对子公司的控制力度，公司收购江西科茂剩余 30%股权。江西科茂 2019 年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019年度/末
总资产	3,501.73
净资产	-2,549.14
营业收入	1,688.89
净利润	-2,749.14

公司收购江西科茂主要系为布局旗下销售子公司，完善公司销售体系和组织架构，充分利用江西地区区位优势，进一步拓展公司销售市场，具有合理性和必要性。

（2）收购赛拓医药

赛拓医药在被收购前为公司实际控制人梁峰控制的企业，主要从事药品研发业务，

研发项目包括盐酸达泊西汀片、黄体酮等。赛拓医药在被收购前一个会计年度的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2020年度/末
总资产	2,309.77
净资产	2,252.26
营业收入	-
净利润	-8.70

公司收购赛拓医药，主要系为避免同业竞争，提高公司在资产、业务等方面的完整性和独立性，同时赛拓医药在研项目具有较好的商业化前景，可进一步充实公司研发项目储备，提升公司研发实力，因此具有合理性和必要性。

（3）收购原山东誉衡

原山东誉衡在被公司收购前已处于停产状态，无实际经营活动，其在被收购前一个会计年度的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2020年度/末
总资产	5,563.60
净资产	683.50
营业收入	-
净利润	-329.78

公司正处于快速发展阶段，新产品陆续取得药品批文上市销售，但由于现有厂区生产能力受限且相关产线无法适用于全部新产品的生产，因此公司急需建设新的生产基地并扩大产能。而原山东誉衡基本处于停产状态、无人员负担、所拥有的土地和厂房较为符合公司的要求，且其原股东誉衡药业出于提高经营效率、回笼资金的目的亦有意向将该公司出售，因此公司收购原山东誉衡，以进一步扩大生产规模。该项收购具有充分的合理性和必要性。

2、发行人与交易对手方是否存在关联关系或潜在关联关系

上述收购的交易对手方及其与公司关联关系或潜在关联关系情况具体如下：

交易事项	交易对手方	是否为公司关联方	关联关系/潜在关联关系
收购江西科茂	魏华彬	否	/
	彭小青	否	/
收购赛拓医药	梁峰	是	公司实际控制人、董事长、总经理
	高丽娜	否	除为公司子公司少数股东外，与公司不存在其他关联关系或潜在关联关系
	沈扬	否	除为公司子公司少数股东外，与公司不存在其他关联关系或潜在关联关系
收购原山东誉衡	誉衡药业	是	公司报告期内前任董事隆万程曾于2020年4月至2020年12月期间担任誉衡药业总经理； 公司董事杨红冰曾于报告期前担任过誉衡药业董事、副总经理、总经理等职务

3、相关资产收购后的经营情况，是否存在持续亏损的可能性及对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

江西科茂在被收购后已逐渐进入稳定经营状态，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，江西科茂分别实现营业收入 17,693.63 万元、21,084.16 万元和 5,850.50 万元，分别实现净利润 844.31 万元、612.07 万元和 1,334.49 万元。

赛拓医药主要承担药品研发职能，因其研发成果尚未实现商业化，目前仍处于亏损状态，2021 年度和 2022 年 1-6 月，赛拓医药净利润分别为-10.65 万元和-0.38 万元。基于赛拓医药研发子公司的定位，其仍存在持续亏损的可能，但公司具备较为完善的研发管理制度和流程对研发项目进行科学合理管控，赛拓医药亏损幅度处于可控范围，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

公司收购原山东誉衡后，将其作为本次发行的募集资金投资项目“生产基地建设项目（一期）”的实施主体，目前该项目正在筹备建设中。根据“生产基地建设项目（一期）”可行性研究报告中对募集资金投资项目的效益分析测算，该项目静态投资回收期为 7.86 年，因此原山东誉衡未来一段时期内仍将处于亏损状态。公司以原山东誉衡为主体建设生产基地，系为把握行业和公司发展机遇，提升公司生产能力，扩大公司产品范围和市场占有率，有助于公司实现可持续发展，前期因项目投资建设而产生的亏损不

会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）说明上述业务重组的定价依据及公允性，包括评估方法及过程、主要参数及选取的合理性、评估结果及评估增值情况，以及相关会计处理情况，包括购买日的确定、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程，是否确认相关商誉及原因

1、说明上述业务重组的定价依据及公允性，包括评估方法及过程、主要参数及选取的合理性、评估结果及评估增值情况

（1）收购江西科茂 100%股权

2019 年 3 月 13 日，绿十字有限与魏华彬签署《股权转让协议》，约定绿十字有限收购魏华彬持有的江西科茂 70%股权。本次股权转让时，因魏华彬尚未实缴出资且江西科茂尚未实际经营，双方协商确定股权转让价格为 0 元，本次股权转让未进行资产评估，交易定价具有合理性和公允性。

2020 年 8 月 29 日，绿十字有限与彭小青签署《股权转让合同》，约定彭小青将所持有的江西科茂 30%的股权以 60 万元的价格转让给绿十字有限。本次股权转让时，因江西科茂实际经营时间较短，经营处于亏损状态，双方协商确定转让价格为 30%股权对应的实缴注册资本，本次股权转让未进行资产评估，交易定价具有合理性和公允性。

（2）收购赛拓医药 79.75%股权

因赛拓医药股东高丽娜代公司实际控制人梁峰持有赛拓医药 66.50%股权，为保证公司资产、业务完整性，避免同业竞争，并解除股份代持，2021 年 6 月 25 日，公司以赛烽医药按照梁峰实缴出资额价格 1,760 万元收购梁峰委托高丽娜持有的赛拓医药的全部股权；同时，本次收购前，赛拓医药公司章程约定高丽娜与沈扬各自仅享有 10%的表决权和分红权，为调整各方股权比例至与表决权、分红权比例一致，高丽娜、沈扬同意分别向赛烽医药无偿转让其持有的赛拓医药 6.62%、6.62%的股权，上述股权转让比例合计为 79.75%。

2021 年 6 月 25 日，赛拓医药的账面净资产为 1,706.78 万元，与赛烽医药的收购金额不存在较大差异。由于赛拓医药的主营业务为医学药品研发服务，与赛烽医药的业务范围相同，本次收购梁峰持有的赛拓医药的股权是为了消除同业竞争及解除股权代持情形，双方未进行资产评估，按照实缴出资定价，具有合理性和公允性；本次收购高丽娜、沈扬持有的赛拓医药的股权，是为了调整各方股权比例至与表决权、分红权比例一致，

未影响各方所持股权的主要权益，因此确定为无偿转让，定价具有合理性和公允性。

（3）收购原山东誉衡 100%股权

公司子公司山东豪瑞恩以 587.62 万元收购原山东誉衡 100%股权的对价，系在中联资产评估集团山东有限公司对原山东誉衡的评估结果基础上由双方协商确定，评估方法采用资产基础法。

①审计情况

被收购方原山东誉衡的评估及审计基准日为 2021 年 11 月 30 日，根据大华会计师事务所（特殊普通合伙）于 2021 年 12 月 22 日出具的《山东誉衡药业有限公司审计报告》（大华核字[2021]0013176 号），截至 2021 年 11 月 30 日，原山东誉衡的所有者权益账面价值为-631.10 万元。

②评估方法、评估过程、主要参数、评估结果及评估增值等情况

根据中联资产评估集团山东有限公司于 2021 年 12 月 23 日出具的《山东豪瑞恩制药有限公司拟收购股权所涉及的山东誉衡药业有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（中联鲁评报字[2021]第 13151 号），本次收购的评估方法、评估过程、主要参数、评估结果及评估增值等情况具体如下：

1）评估方法的选择

依据资产评估准则的规定，企业价值评估可以采用收益法、市场法、资产基础法三种方法。收益法是企业整体资产预期获利能力的量化与现值化，强调的是企业的整体预期盈利能力。市场法是以现实市场上的参照物来评价估值对象的现行公平市场价值，它具有估值数据直接取材于市场、估值结果说服力强的特点。资产基础法是指在合理评估企业各项资产价值和负债的基础上确定评估对象价值的思路。

本次评估涉及的经济行为是收购股权，资产基础法从企业购建角度反映了企业的价值，为经济行为实现后企业的经营管理及考核提供了依据，因此本次评估选择资产基础法进行评估。

被评估单位建成后一直未正式投产，未来年度预期收益与风险无法合理地估计，故本次评估不适用收益法进行评估。

由于涉及同等规模企业的近期交易案例无法获取，市场上相同规模及业务结构的可

比上市公司较少，本次评估未选择市场法进行评估。

综上所述，确定本次评估采用资产基础法进行评估。

2）评估过程及主要参数

本次评估的评估过程具体如下：中联资产评估集团山东有限公司听取委托人及被评估单位有关人员介绍企业总体情况和委估资产的历史及现状，了解企业的财务制度、经营状况、固定资产技术状态等情况；对企业提供的资产核查评估申报明细表进行审核、鉴别，并与相关产权资料、财务资料进行核对、查验；对评估范围内的资产，在核查核实的基础上做出初步评估测算，对各类资产评估审核的初步结果进行分析汇总，并对评估结果进行必要的调整、修改和完善。

本次评估的评估主要参数如下：

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	975.06	975.06	-	-
2	非流动资产	3,436.00	4,647.34	1,211.34	35.25%
3	其中：固定资产	1,932.89	2,033.19	100.30	5.19%
4	无形资产	1,503.12	2,614.15	1,111.03	73.91%
5	**资产总计**	**4,411.06**	**5,622.40**	**1,211.34**	**27.46%**
6	流动负债	5,042.16	5,042.16	-	-
7	非流动负债	-	-	-	-
8	**负债总计**	**5,042.16**	**5,042.16**	-	-
9	**净资产（所有者权益）**	**-631.10**	**580.24**	**1,211.34**	**191.94%**

3）评估结果及评估增值

原山东誉衡总资产账面价值 4,411.06 万元，评估价值 5,622.40 万元，评估增值 1,211.34 万元，增值率 27.46%。负债账面价值 5,042.16 万元，评估价值 5,042.16 万元，无评估增减值。净资产账面价值-631.10 万元，评估价值 580.24 万元，评估增值 1,211.34 万元，增值率 191.94%。

综上，资产基础法能更好地反映企业的价值，故本次评估采用资产基础法评估结果

作为交易作价参考基础具有合理性，交易定价公允。

2、相关会计处理情况，包括购买日的确定、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程，是否确认相关商誉及原因

（1）收购江西科茂 100%股权

2019 年 3 月 13 日，公司收购魏华彬持有的江西科茂 70%股权时，因魏华彬尚未实缴出资且江西科茂尚未实际经营，股权转让价格为 0 元。2019 年 3 月 14 日，江西科茂完成工商变更登记手续，公司实际控制江西科茂，故购买日为 2019 年 3 月 14 日。公司的合并成本为 0 元，江西科茂由于尚未实缴出资和实际经营，购买日可辨认净资产的公允价值为 0 元，故不存在商誉。

2020 年 8 月 29 日，公司收购彭小青持有的江西科茂剩余 30%的股权时，股权转让价格为 30%股权对应的实缴注册资本 60 万元。公司在 2019 年收购江西科茂 70%股权时已进行企业合并，本次收购江西科茂剩余 30%的股权属于收购少数股权，不属于非同一控制下的企业合并，故不存在确认商誉的情形。

（2）收购赛拓医药 79.75%股权

公司以赛烽医药按照梁峰实缴出资额价格 1,760 万元收购梁峰委托高丽娜持有的赛拓医药的全部股权，即 66.50%的股权，同时为调整各方股权比例至与表决权、分红权比例一致，高丽娜、沈扬同意分别向赛烽医药无偿转让其持有的赛拓医药 6.62%、6.62%的股权，上述合计 79.75%的股权转让主要是为了解除赛拓医药的股权代持情形。

2021 年 6 月 11 日，公司董事会审议通过了《关于收购广东赛拓医药科技有限公司股权暨关联交易的议案》。2021 年 6 月 25 日，赛拓医药完成股权变更的工商登记手续，公司实际控制赛拓医药，故购买日为 2021 年 6 月 25 日。

赛拓医药于购买日的账面净资产为 1,706.78 万元，由于赛拓医药实际为梁峰所控制的企业，本次收购为同一控制下的企业合并，同一控制下的企业合并采用权益结合法，即对于被合并方的资产、负债按照原账面价值确认，不按公允价值进行调整，故不形成商誉。

（3）收购原山东誉衡 100%股权

①购买日的确定

2021 年 9 月 27 日，公司召开股东大会，审议通过《关于全资子公司收购山东誉衡药业有限公司 100%股权暨关联交易的议案》。2021 年 10 月 9 日，誉衡药业总经理办公会作出决定，同意出售其所持原山东誉衡 100%股权。2021 年 12 月 23 日，赛烽医药全资子公司山东豪瑞恩与誉衡药业、原山东誉衡共同签署了《关于山东誉衡药业有限公司之股权转让协议》，约定山东豪瑞恩以 587.62 万元收购誉衡药业所持有的原山东誉衡 100%股权。2021 年 12 月 28 日，菏泽市高新技术产业开发区市场监管局核准本次收购的工商变更登记。本次收购完成后，原山东誉衡成为公司的全资子公司。

公司收购原山东誉衡的议案已经股东大会审议通过；该企业合并事项不需要经过国家有关主管部门审批；公司已完成必要的财产权转移手续，并于 2021 年 12 月 28 日完成工商变更登记手续，相关的股东权利得到确认；原山东誉衡已成为公司的全资子公司，符合控制权转移的条件，购买日确定为 2021 年 12 月 28 日。

②购买日可辨认资产、负债公允价值的确定

公司在购买日对合并成本进行分配时，向第三方评估机构咨询合并成本的分摊，除原山东誉衡原已确认的资产外，公司未识别出合并中取得的原山东誉衡无形资产及其他各项资产，也未取得除原山东誉衡原已确认的负债外的或有负债及其他各项负债。因此，公司于购买日取得被购买方各项可辨认资产、负债的公允价值均系原山东誉衡在合并前已经确认的资产和负债，结合收购基准日评估机构出具的资产评估报告，购买日可辨认净资产公允价值为 587.62 万元。

③不确认相关商誉及原因

《企业会计准则第 20 号——企业合并》规定：“企业合并是将两个或两个以上单独的企业（主体）合并形成一个报告主体的交易或事项”。《企业会计准则第 20 号应用指南》规定：“业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入”。根据会计准则相关规定，交易如果构成业务的属于企业合并，应按照企业合并准则进行会计处理，反之则不构成企业合并。公司收购原山东誉衡前，收购对象已停产多年，无任何经营活动，无完整的生产设备及相关人员，已不具备构成业务的三要素，即不具有投入、加工处理过程和产出能力。本次收购主要是为了收购其持有的土地厂房等资产，因此本次收购不构成业务合并，应按照收购资产进行处理，故不确认相关商誉。

（三）说明高丽娜代梁峰持有赛拓医药部分股权的原因，双方是否存在关联关系或其他利益安排，高丽娜及沈扬向赛烽医药无偿转让股权的原因及合理性，是否存在股权代持或权属纠纷，结合赛拓医药经营情况说明未采用注销等方式解决同业竞争问题的原因及商业合理性

1、高丽娜代梁峰持有赛拓医药部分股权的原因，双方是否存在关联关系或其他利益安排

2017 年 1 月，赛拓医药原 4 名自然人股东拟退出持股，梁峰以其自有资金向该 4 名股东支付了股权转让价款。由于梁峰当时对于持股的规范意识不强，出于工商登记备案等相关文件签署便利的考虑，指定由赛拓医药股东高丽娜代替其与前述退股人员签署《股东转让出资合同书》并办理相关工商变更手续，由此形成了代持。

根据梁峰与高丽娜出具的核查表及确认函，并结合对其的访谈，梁峰与高丽娜之间不存在关联关系或其他利益安排。

2、高丽娜及沈扬向赛烽医药无偿转让股权的原因及合理性，是否存在股权代持或权属纠纷

赛拓医药系由赛烽医药和高丽娜、沈扬等六名自然人股东共同设立，因高丽娜、沈扬等六名自然人股东主要系财务投资人的角色，赛拓医药的日常经营管理以及研发方向的选定主要由赛烽医药负责，因此经全体股东协商一致，赛拓医药股东表决权和分红权并不按照持股比例享有，而是在公司章程中另行作出约定，由赛烽医药享有 40%的表决权和分红权，其他六名自然人股东各享有 10%的表决权和分红权。2017 年，四名自然人股东退出在赛拓医药的持股，该等股权由梁峰收购后委托高丽娜持有，股权转让变更完成后，赛拓医药各股东持股比例、表决权和分红权比例具体如下：

股东名称	认缴出资（万元）	持股比例	表决权及分红权比例
赛烽医药	10.00	0.2519%	40.00%
高丽娜（代梁峰持有）	2,640.00	66.4987%	40.00%
高丽娜	660.00	16.6247%	10.00%
沈扬	660.00	16.6247%	10.00%
合计	**3,970.00**	**100.0000%**	**100.00%**

由上表可见，公司收购赛拓医药前，高丽娜与沈扬持有赛拓医药股权的比例均为

16.6247%，但根据赛拓医药被收购前原公司章程的约定，高丽娜与沈扬各自仅享有 10%的表决权和分红权。高丽娜与沈扬向赛烽医药无偿转让其持股中超出表决权与分红权比例的部分，主要系为调整赛拓医药各股东持股比例与其各自享有的表决权和分红权比例一致，从而使得赛拓医药股权结构和股东权益更为清晰。

本次股权转让定价系赛拓医药全体股东基于其最初设立时的股东权益安排协商确定的，且经过股东会全体股东表决通过。股权转让完成后，高丽娜与沈扬根据其各自持有股权比例仍分别享有 10%的表决权和分红权，其核心股东权益未受影响。综上，高丽娜与沈扬向赛烽医药无偿转让其持有的部分股权具有合理性。

本次收购前，除高丽娜持有赛拓医药的 66.4987%股权系替梁峰代持外，高丽娜持有的赛拓医药剩余 16.6247%股权以及沈扬持有的赛拓医药 16.6247%股权均为其各自真实持有，不存在股权代持。经访谈本次股权收购交易各方，其对赛拓医药的股权权属不存在任何争议或潜在纠纷。

3、结合赛拓医药经营情况说明未采用注销等方式解决同业竞争问题的原因及商业合理性

本次收购前，赛拓医药仍在开展黄体酮等部分药品的研发工作，该等研发项目尚未达到商业化阶段；且赛拓医药此前虽为公司实际控制人梁峰控制的企业，但仍存在其他少数股东，该等少数股东基于对赛拓医药在研项目的判断，有意向继续持有赛拓医药的股份。因此，基于赛拓医药实际经营情况并综合考虑少数股东诉求，各方协商确定通过股权收购的方式解决同业竞争问题，未采用注销或收购研发成果等其他方式，具有商业合理性。

（四）说明取得原山东誉衡股权所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，是否符合法律法规、交易双方公司章程以及上市公司监管和信息披露要求，结合价款支付和债务偿还进展说明交易是否存在诉讼、争议或潜在纠纷

1、取得原山东誉衡股权所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，是否符合法律法规、交易双方公司章程以及上市公司监管和信息披露要求

（1）公司履行的决策和审批程序

2021 年 9 月 10 日，公司召开董事会审议通过《关于全资子公司收购山东誉衡药业有限公司 100%股权暨关联交易的议案》，独立董事对前述关联交易发表了独立意见。

2021 年 9 月 27 日，公司召开股东大会，审议通过前述议案。

因公司前任董事隆万程曾任誉衡药业总经理，并于 2020 年 12 月自誉衡药业离任，于本次交易时点，其离任时间尚未满 12 个月，因此誉衡药业仍属于公司的关联方，本次交易对公司而言属于关联交易。公司于本次交易履行的内部决策和审批程序符合《公司法》等法律法规、公司章程及三会议事规则等公司治理制度的相关要求。

（2）誉衡药业履行的决策和审批程序、信息披露情况

2021 年 10 月 9 日，誉衡药业总经理办公会作出决定，同意出售其所持原山东誉衡 100%股权。同日，誉衡药业、原山东誉衡与赛烽医药签署了《收购意向书》。

因本次股权收购过程中，誉衡药业的交易对手方为赛烽医药及其后续新设的子公司山东豪瑞恩，根据《深圳证券交易所股票上市规则》，赛烽医药与山东豪瑞恩均不属于誉衡药业的关联方，本次股权转让对誉衡药业而言不构成其关联交易。根据誉衡药业《总经理工作细则》，经总经理办公会议讨论以后，总经理有权决定每一会计年度累计不超过公司最近一期经审计的净资产 10%的融资、资金运用、对外投资、委托理财、资产处置等经营事项。本次股权转让对价为 587.62 万元，占誉衡药业最近一期经审计净资产的比例为 0.30%，因此无需另行提交誉衡药业董事会及股东大会审议，亦无需履行对外披露程序。

2、结合价款支付和债务偿还进展说明交易是否存在诉讼、争议或潜在纠纷

根据《关于山东誉衡药业有限公司之股权转让协议》，本次交易股权转让款及相关债务分五期支付。截至本回复出具之日，公司已按照协议约定按期向誉衡药业支付了前四期股权转让款，合计 514.17 万元，并且新山东豪瑞恩已向誉衡药业偿还了前四期债务款项，合计 4,298.33 万元。

公司及誉衡药业均按照协议约定履行各自的合同义务，双方均不存在违约情形，截至本回复出具之日，本次交易不存在任何诉讼、争议或潜在纠纷。

（五）说明是否存在 12 个月内多次发生重组行为应当累计计算的情形，是否构成主营业务的重大变化，是否满足申报前的持续运营时间要求

1、同一控制下重组行为

根据《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定，“发行人报告期内存在对同一公司

控制权人下相同、类似或相关业务进行重组的，应关注重组对发行人资产总额、营业收入或利润总额的影响情况。……发行人提交首发申请文件前一个会计年度或一期内发生多次重组行为的，重组对发行人资产总额、营业收入或利润总额的影响应累计计算。”

公司提交首发申请文件前一个会计年度仅发生一次同一控制下业务重组，即收购赛拓医药，不存在前一个会计年度或一期内发生多次同一控制下重组行为的情形，故不需要累计计算。

被重组方赛拓医药前一个会计年度/末的资产总额、营业收入和利润总额占公司合并报表相应项目的比例分别为 3.50%、0.00%和-0.11%，不构成主营业务重大变化。

2、非同一控制下重组行为

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 36，“对于重组新增业务与发行人重组前业务具有高度相关性的，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额，达到或超过重组前发行人相应项目 100%，则视为发行人主营业务发生重大变化。……12 个月内发生多次重组行为的，重组对发行人资产总额、资产净额、营业收入或利润总额的影响应累计计算。”

报告期内，公司于 2019 年 3 月收购江西科茂 70%股权、于 2021 年 12 月收购原山东誉衡 100%股权属于非同一控制下业务重组，公司不存在 12 个月内发生多次重组行为的情形，故不需要累计计算。

公司收购原山东誉衡时，原山东誉衡最近一个会计年度/末的资产总额、资产净额、营业收入和利润总额占公司合并报表相应项目的比例分别为 8.42%、1.52%、0.00%和-4.34%，不构成主营业务重大变化。

综上，公司不存在 12 个月内多次发生重组行为应当累计计算的情形，不构成主营业务的重大变化，满足申报前的持续运营时间要求。

二、保荐人、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人及子公司全套工商登记档案、董事会、股东大会就发行人资产收购事项进行决议的文件；

2、取得并查阅报告期内发行人股权收购相关的协议、标的公司审计报告及评估报告、股权收购价款支付凭证；

3、取得并查阅发行人关于报告期内资产重组事项出具的说明文件，了解标的公司的主营业务、经营状况、与发行人的业务相关性，业务重组的背景、交易原因、必要性、定价依据及公允性等；

4、对发行人申报会计师现场负责人进行访谈，查阅《企业会计准则》及应用指南，了解相关会计处理情况；

5、查阅发行人募集资金投资项目的可行性研究报告；

6、查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的核查表，了解交易对手方是否与发行人及其主要关联自然人存在关联关系；

7、取得赛拓医药历史股东及现有股东填写的核查表，并对其进行访谈，了解历史上的股权代持及转让情况；

8、取得高丽娜、梁峰 出具的关于股权代持情况的确认文件；

9、对誉衡药业主要负责人进行访谈；

10、查阅誉衡药业的相关公告、定期报告、公司章程及总经理工作细则、总经理办公会决议等文件；

11、取得誉衡药业、杨红冰、隆万程出具的关于原山东誉衡股权收购及杨红冰、隆万程历史任职的确认文件；

11、查阅江西科茂、赛拓医药、原山东誉衡财务报表及审计报告；

12、通过裁判文书网检索相关主体相关诉讼判决文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人历次收购的交易对手方中，誉衡药业为发行人报告期内关联方，梁峰为发行人实际控制人、董事长兼总经理，高丽娜和沈扬为发行人子公司少数股东，除上述外，发行人与其他交易对手方不存在关联关系或潜在关联关系；相关资产收购后，江西科茂已未持续亏损，赛拓医药、原山东誉衡仍处于亏损状态，但不会对发行

人持续经营能力构成重大不利影响；

2、发行人收购江西科茂、赛拓医药和原山东誉衡的股权定价具有合理性和公允性；发行人收购江西科茂、赛拓医药及原山东誉衡不存在确认商誉的情形；

3、高丽娜与梁峰之间不存在关联关系或其他利益安排，高丽娜及沈扬向赛烽医药无偿转让股权具备合理性，不存在股权代持或权属纠纷；赛拓医药未采用注销等方式解决同业竞争问题具备商业合理性；

4、发行人取得原山东誉衡股权已履行了必要的决策程序、审批程序，上市公司誉衡药业无信息披露义务，符合法律法规及交易双方公司章程、中国证监会和深交所有关上市公司监管和信息披露要求，本次交易不存在诉讼、争议或潜在纠纷；

5、发行人不存在 12 个月内多次发生重组行为应当累计计算的情形，主营业务未发生重大变化，满足申报前的持续运营时间要求。

三、申报会计师就问题（2）核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解标的公司的主营业务、经营状况、与发行人的业务相关性，业务重组的背景、交易原因、必要性、定价依据及公允性等；

2、查阅业务重组相关的股权转让协议、相关款项支付凭证及三会审议文件等业务重组相关资料；

3、获取并复核发行人收购原山东誉衡相关的审计报告、评估报告，检查报告内容的合理性；

4、查阅《企业会计准则》及应用指南，确认发行人的非同一控制下企业合并会计处理的合规性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人收购江西科茂、赛拓医药和原山东誉衡的股权定价具有合理性和公允性，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，不存在确认商誉的情形。

14. 关于营业收入及持续经营能力

申报材料显示：

（1）报告期内发行人主要产品销量出现不同程度增长，主营业务收入由 27,387.75 万元增至 78,534.73 万元，2021 年普达深、绿支安销售均价分别同比下滑 17.62%、13.48%，普舒清等产品销售均价基本持平；绿支安、绿安、多力生等属于国家医保目录产品。

（2）发行人 2021 年各季度的收入占比分别为 20.48%、25.26%、22.66%和 31.6%。

（3）报告期各期其他业务收入分别为 1.87 万元、302.36 万元、305.77 万元，为收取的技术服务费、商标使用费等。

请发行人：

（1）说明报告期内主要产品收入的变动幅度存在明显差异的原因，结合定价方式、销售模式差异等分析说明普达深、绿支安 2021 年销售均价下降的原因。

（2）结合相关医保目录调整的政策标准，说明现有国家医保目录内产品是否存在被调出、价格大幅下降的风险，如是请量化分析相关影响；审计截止日后的业绩变动情况，结合行业政策变化、疫情影响等因素充分分析变动原因，并说明相关因素是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（3）逐月列示 2021 年第四季度主要产品销售情况，包括具体产品、销售金额、客户名称、发货时间、收入确认时间等，结合上述情况说明第四季度销售收入占比较高的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入情形。

（4）说明报告期各期退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额及数量、是否符合退换货约定，并说明相关会计处理的合规性。

（5）说明报告期内其他业务收入的具体内容、业务背景、金额及占比，2020 年较 2019 年大幅上升的原因及合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

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

（2）是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形或通过延长信用期以提高销售

的情况，并说明收入截止性测试过程和结论。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内主要产品收入的变动幅度存在明显差异的原因，结合定价方式、销售模式差异等分析说明普达深、绿支安 2021 年销售均价下降的原因

1、报告期内主要产品收入的变动幅度差异分析

报告期内，公司主要产品收入的变动幅度如下所示：

单位：万元、%

产品种类	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	较上年同期变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
普舒清	7,139.95	-51.49	28,760.34	11.31	25,837.67	113.06	12,127.23
普达深	3,714.95	-51.47	14,005.19	31.21	10,673.88	275.92	2,839.42
绿支安	5,411.34	-4.93	12,619.27	15.31	10,943.49	15.71	9,457.64
多力生	6,073.49	-12.54	13,156.93	170.19	4,869.59	162.06	1,858.23
普立诃	7,293.70	-	8,557.30	-	-	-	-
主营业务收入	**30,212.27**	**-15.90**	**78,534.73**	**44.01**	**54,534.20**	**99.12**	**27,387.75**

（1）2019 年-2021 年主要产品收入变动幅度分析

2019 年-2021 年，公司主要产品收入整体呈上升趋势，不同产品收入的变动幅度存在一定差异，主要受公司销售策略、国家政策和市场认可度的影响。

2019 年，普舒清和普达深处于市场开发初期，公司对普舒清和普达深投入了较大的市场推广力度，并且在更多省级医药采购平台上新增挂网以扩大销售的区域。2019 年 8 月，普舒清和普达深被国家药监局确定为参比制剂，市场认可度增加。因此，2020 年普舒清和普达深在前期市场铺垫下实现了销量的爆发式增长，销售收入较 2019 年大幅增长。2021 年普舒清和普达深的销售收入增速放缓，主要原因为：2021 年底，普舒清和普达深在部分地区被调出地方医保目录，上述地区的部分医院已提前降低了药品的采购和储备量，导致普舒清和普达深整体销量增速放缓。

2019 年-2021 年，多力生保持了较大的增长幅度，主要原因为：多力生为国家医保

产品，其特有的脂微球结构使其较其他治疗类风湿性关节炎的竞品具有更好的疗效和安全性，但报告期初缺乏有效的市场教育，销量较小。公司针对性地组建了多力生专业销售团队，积极进行市场推广，且多力生在 2019 年 8 月被国家药监局确定为参比制剂，市场推广效果逐步显现导致多力生销售收入持续放量增长。

2019 年-2021 年，绿支安的销售收入呈逐年稳定上升的趋势，增幅相对较小，主要原因为：绿支安系公司早期开发推广的产品，在报告期前即具备了较为成熟的市场，在报告期内保持了平稳增长的态势。

（2）2022 年 1-6 月主要产品收入变动幅度分析

报告期内，公司主要产品普舒清、普达深、绿支安和多力生销售收入的第一大区域均为华东地区。2022 年上半年受上海疫情影响，华东地区的销售收入较 2021 年同期同比下降了 45.61%，导致普舒清、普达深、绿支安和多力生的收入均较上一年同期呈现下滑趋势。

除疫情影响外，截至 2022 年 6 月 30 日普舒清和普达深已陆续从原地方医保地区的地方医保目录中全部调出，不再享受地方医保支付政策（上海和江苏享受至 2022 年年底），患者自付金额的增加导致医生和患者使用该产品的意愿有所下降，进而影响了相应地区的产品销售，因此普舒清和普达深的销售占比下降幅度大于绿支安和多力生。集采产品普立诃于 2021 年下半年推向市场，2022 年上半年呈现了良好的发展态势，成为 2022 年上半年公司收入第一大的产品。

2、普达深、绿支安 2021 年销售均价下降的原因

2020 年和 2021 年，普达深销售均价的变动情况如下：

单位：万元、元/瓶

销售模式	2021 年度			2020 年度		
	金额	销售均价	占比	金额	销售均价	占比
配送经销	11,990.73	222.16	85.62%	10,525.55	237.70	98.61%
推广经销	2,014.45	98.56	14.38%	148.33	60.83	1.39%
合计	**14,005.19**	**188.21**	**100.00%**	**10,673.88**	**228.47**	**100.00%**

推广经销模式下由客户承担推广费用，销售单价相比配送经销模式较低。2021 年公司加强与推广经销商的合作，积极开拓新的销售渠道，普达深推广经销收入占比由

2020 年的 1.39%上升到 2021 年的 14.38%，导致普达深整体销售均价下降。

2020 年和 2021 年，绿支安销售均价的变动情况如下：

单位：万元、元/瓶

销售模式	2021年度			2020年度		
	金额	销售均价	占比	金额	销售均价	占比
配送经销	10,616.40	24.97	84.13%	10,586.23	25.13	96.74%
推广经销	2,002.87	11.39	15.87%	357.26	11.98	3.26%
合计	**12,619.27**	**20.99**	**100.00%**	**10,943.49**	**24.26**	**100.00%**

如上表所示，2020 年和 2021 年，绿支安配送经销模式和推广经销模式下的销售均价变动均较小。2021 年绿支安整体销售均价较 2020 年下降了 13.45%，主要原因系公司积极拓展新的销售渠道，新增推广经销商客户，推广经销收入占比由 3.26%上升至 15.87%所致。

（二）结合相关医保目录调整的政策标准，说明现有国家医保目录内产品是否存在被调出、价格大幅下降的风险，如是请量化分析相关影响；审计截止日后的业绩变动情况，结合行业政策变化、疫情影响等因素充分分析变动原因，并说明相关因素是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

1、结合相关医保目录调整的政策标准，说明现有国家医保目录内产品是否存在被调出、价格大幅下降的风险，如是请量化分析相关影响

报告期内，公司进入国家医保目录的主要产品为绿支安、多力生、普立诃，其被调出国家医保目录的风险较小，具体情况详见问题 2 回复之“一/（三）/2、发行人其余产品被调出国家医保目录的风险较小”的相关内容。

报告期内，公司进入地方医保目录的主要产品为普舒清和普达深。普舒清共进入 10 个地区地方医保目录，普达深共进入 9 个地区地方医保目录。受地方医保目录政策调整的影响，截至 2022 年 6 月 30 日普舒清和普达深已陆续从上述地区的地方医保目录中全部调出，但根据江苏和上海地区医疗保障局的相关规定，普舒清和普达深在 2022 年 12 月 31 日前仍享受地方医保支付政策。被调出地方医保目录后上述地区普舒清和普达深的价格变动如下：

产品	区域	销售均价（元/瓶）	医保调出时间

		2022年上半年	2021年度	变动率	
普舒清	江苏	119.61	133.87	-10.65%	2022年6月30日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	上海	173.55	175.57	-1.15%	2021年12月31日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	广东	150.23	152.42	-1.44%	2021年12月31日
	辽宁	155.03	152.85	1.43%	2021年12月31日
	安徽	102.41	104.67	-2.16%	2021年12月31日
	新疆	154.34	154.34	-	2021年12月31日
普达深	江苏	178.57	209.59	-14.80%	2022年6月30日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	上海	273.39	286.59	-4.60%	2021年12月31日已调出，2022年12月31日前仍享受医保支付政策
	广东	234.00	240.26	-2.61%	2021年12月31日
	陕西	208.71	210.44	-0.82%	2021年12月31日
	安徽	193.32	172.99	11.75%	2021年12月31日

注：报告期各期内蒙古、广西、海南和云南地区的销售量较小，因此未予列示

如上表所示，江苏地区普舒清的销售均价较上一年下降 10.65%，普达深的销售均价较上一年下降 14.80%，主要原因包括：①江苏地区普舒清和普达深销售单价较高的配送经销商对应的收入占比较上一年有所下降；②江苏地区普舒清和普达深的配送经销商中，部分销售单价相对较高的配送经销商对应的收入占比较上一年有所下降。

除此外，在普舒清和普达深被调出地方医保目录后，各地区销售均价未发生较大幅度下降的情况，因此公司不存在因产品被调出地方医保目录而价格大幅下降的风险。

2、审计截止日后的业绩变动情况，结合行业政策变化、疫情影响等因素充分分析变动原因，并说明相关因素是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

审计截止日后，2022 年 1-9 月公司业绩较上年同期的变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年1-9月	变动率
营业收入	50,569.41	53,719.75	-5.86%
营业成本	10,829.85	9,002.09	20.30%
营业毛利	39,739.56	44,717.66	-11.13%
营业利润	6,897.64	8,020.10	-14.00%
净利润	6,093.27	7,021.87	-13.22%

注：上述数据未经审计和审阅

（1）营业收入的变动

①疫情影响

2022 年 1-6 月及 2022 年 7-9 月的主营业务收入较上年同期的变动如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年1-9月	变动率
1-6月主营业务收入	30,212.27	35,925.46	-15.90%
7-9月主营业务收入	20,246.95	17,794.29	13.78%
合计	**50,459.22**	**53,719.75**	**-6.07%**

注：2021 年 1-9 月和 2022 年 7-9 月数据未经审计和审阅

2022 年 1-6 月，受疫情和地方医保目录调整的双重影响，公司主营业务收入较上年同期下降了 15.90%。审计截止日后，公司主要销售区域华东地区的疫情好转，恢复了正常的销售，2022 年 7-9 月，公司主营业务收入较上年同期上升了 13.78%。

②地方医保目录调整的影响

2022 年 1-6 月及 2022 年 7-9 月普舒清、普达深的收入较上年同期的变动如下：

单位：万元

项目		2022年1-9月	2021年1-9月	变动率
普舒清	1-6月销售收入	7,139.95	14,719.51	-51.49%
	7-9月销售收入	5,375.30	6,540.84	-17.82%
	合计	**12,515.25**	**21,260.35**	**-41.13%**
普达深	1-6月销售收入	3,714.95	7,654.88	-51.47%
	7-9月销售收入	1,861.36	3,302.71	-43.64%
	合计	**5,576.31**	**10,957.59**	**-49.11%**

注：2021 年 1-9 月和 2022 年 7-9 月数据未经审计和审阅

2022年1-9月，普舒清和普达深的销售收入较上年同期分别下降了41.13%和49.11%，主要原因系普舒清和普达深在原地方医保地区被调出地方医保目录所致。2022 年 1-6 月，普舒清和普达深销售收入同比下降比例较大的原因系叠加疫情的影响；随着主要销

售区域华东地区疫情的好转，2022 年第三季度，普舒清和普达深的销售收入同比下降幅度变小。

③新产品的市场表现

2022 年 1-9 月，普立诃实现收入 12,280.56 万元；2022 年 8 月起，公司开始作为药品上市许可持有人销售顺乐宁，第三季度实现销售收入 940.61 万元。普立诃和顺乐宁均为国家集采产品，系公司新的收入增长点，一定程度上抵消了医保政策和疫情带来的负面影响。

整体而言，公司 2022 年 1-9 月营业收入较同期下降 5.86%，下降幅度较 2022 年 1-6 月营业收入的同比变动率已有所收窄，因此疫情影响和医保政策调整等因素对公司持续经营能力未产生重大不利影响。

（2）净利润的变动

2022 年 1-9 月，公司实现净利润 6,093.27 万元，较去年同期下降 13.22%，主要原因系：①受疫情及地方医保目录调整的影响，2022 年 1-9 月公司营业收入较去年同期下降 5.86%；②2022 年 1-9 月因公司产品结构发生变化，毛利率较高的普舒清和普达深合计占主营业务收入的比例有所下降，使得公司综合毛利率同比有所下降，营业毛利较去年同期下降 11.13%。

综合上述影响，2022 年 1-9 月，公司营业收入同比下降 5.86%，净利润同比下降 13.22%，虽然营业收入及净利润同比均有所下降，但下降幅度有限，且公司仍保持较好的营业收入规模及净利润水平，疫情影响和地方医保目录调整等相关因素对公司持续经营能力未产生重大不利影响。

（三）逐月列示 2021 年第四季度主要产品销售情况，包括具体产品、销售金额、客户名称、发货时间、收入确认时间等，结合上述情况说明第四季度销售收入占比较高的原因及合理性，是否存在年末集中确认收入情形

1、2021 年第四季度主要产品逐月销售情况

单位：万元、%

产品	2021年10月		2021年11月		2021年12月		第四季度合计	
	收入	占全年比例	收入	占全年比例	收入	占全年比例	收入	占全年比例
普舒清	1,211.59	4.21	3,100.05	10.78	3,188.35	11.09	7,499.99	26.08

产品	2021年10月		2021年11月		2021年12月		第四季度合计	
	收入	占全年比例	收入	占全年比例	收入	占全年比例	收入	占全年比例
普达深	1,140.62	8.14	996.63	7.12	910.35	6.50	3,047.60	21.76
绿支安	630.05	4.99	862.79	6.84	1,869.70	14.82	3,362.54	26.65
多力生	646.71	4.92	1,351.91	10.28	1,118.47	8.50	3,117.09	23.69
普立诃	1,540.44	18.00	2,812.80	32.87	3,173.33	37.08	7,526.57	87.96

（1）按季度分析

普舒清、普达深、绿支安和多力生 2021 年第四季度的销售收入占全年收入的比例分别为 26.08%、21.76%、26.65%和 23.69%，均不存在第四季度销售收入占比较高的情形。普立诃于 2021 年 9 月开始对外销售，第四季度销售收入占全年收入的比例为 87.96%。整体来看，2021 年第四季度主营业务收入占全年的比例为 31.60%，占比较高的原因为：国家集采产品普立诃一经推入市场即实现较大收入，普立诃收入占第四季度主营业务收入的 30.33%。若将 2021 年第四季度和全年收入扣除普立诃的收入进行测算，公司第四季度主营业务收入占全年的比例为 24.35%，占比与 2021 年其他季度相近。

（2）按月度分析

普舒清 2021 年各月收入占全年收入的比例分别为 9.84%、1.33%、9.62%、11.37%、9.13%、9.89%、6.33%、7.15%、9.26%、4.21%、10.78%和 11.09%，全年各月随终端医院的需求和客户备货情况呈现一定波动。普舒清 12 月的收入在第四季度的占比相对较高，主要系当月终端医院需求量较大，客户积极备货所致。全年来看，普舒清 2021 年 12 月收入的占比与 2021 年 4 月相近，不存在异常较高的情况。

普达深和多力生 2021 年第四季度各月销售收入随市场需求存在一定波动，12 月未出现销售收入明显高于其他月份的情况。

绿支安 2021 年各月收入占比为 11.16%、1.81%、6.24%、7.91%、7.86%、10.12%、8.99%、9.88%、9.37%、4.99%、6.84%和 14.82%，全年各月随终端医院的需求和客户备货情况呈现一定波动。为满足 2021 年 9 月普立诃上市后的市场供应并能快速铺开市场，2021 年 8 月、9 月和 10 月，公司集中生产普立诃，绿支安的排产减少，导致公司 2021 年 10 月和 11 月绿支安存货不足无法满足市场需求出现断货现象，2021 年 12 月除

满足客户当月需求外，还向客户补发前期缺货时的订单，因此绿支安 12 月的收入占比相对较高。

普立诃于 2021 年 9 月开始对外销售，因其进入国家集采，投放市场初期即实现较大销量，2021 年第四季度各月销量随市场需求的上升逐月增长。

综上所述，公司主要产品普舒清、普达深、绿支安和多力生第四季度销售收入占其全年收入的比例在 20%-27%的区间内，不存在第四季度销售收入占比异常的情况。公司 2021 年下半年新上市产品普立诃的收入占第四季度主营业务收入的 30.33%，导致 2021 年第四季度销售收入占全年的比例较高，具有合理性，公司不存在年末集中确认收入的情形。

2、逐月列示 2021 年第四季度主要产品销售情况，包括具体产品、销售金额、客户名称、发货时间、收入确认时间

2021 年第四季度各月普舒清的主要订单销售情况如下表所示：

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
10 月	上海卫医药业有限公司	2021.10.12	2021.10.13	10 月	KMXC0000000617	252.24
	国药控股广东粤兴有限公司	2021.10.27	2021.10.29	10 月	KMXC0000000632	191.13
	广州医药股份有限公司	2021.10.29	2021.10.29	10 月	201-0001464	157.36
	国药控股分销中心有限公司	2021.10.12	2021.10.13	10 月	KMXC0000000618	127.45
11 月	上海卫医药业有限公司	2021.11.26	2021.11.29	11 月	KMXC0000000664	420.40
	上海卫医药业有限公司	2021.11.03	2021.11.05	11 月	KMXC0000000640	420.40
	国药控股大连有限公司	2021.11.09	2021.11.17	11 月	201-0002037	400.02
	国药控股扬州有限公司	2021.10.28	2021.11.01	11 月	201-0001494	242.47
	国药控股分销中心有限公司	2021.11.08	2021.11.09	11 月	KMXC0000000643	127.45
12 月	国药控股扬州有限公司	2021.12.25	2021.12.28	12 月	201-0002178	778.73
	上海卫医药业有限公司	2021.12.8	2021.12.10	12 月	KMXC0000000680	420.40
	上海卫医药业有限公司	2021.12.15	2021.12.22	12 月	KMXC0000000688	210.20
	国药控股广州有限公司	2021.12.14	2021.12.17	12 月	KMXC0000000683	191.13

注：上表列示普舒清当月合计收入占比 50%以上的订单

2021 年第四季度各月普达深的主要订单销售情况如下表所示：

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
10 月	国药控股新余有限公司	2021.10.14	2021.10.16	10 月	KMXC0000000623	237.06
	国药控股陕西有限公司	2021.10.22	2021.10.29	10 月	201-0001513	113.88

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	国药控股分销中心有限公司	2021.10.14	2021.10.15	10 月	KMXC0000000621	102.76
	国药控股陕西有限公司	2021.10.18	2021.10.21	10 月	201-0001565	85.41
	上海卫医药业有限公司	2021.10.14	2021.10.15	10 月	KMXC0000000622	67.79
11 月	华润青海医药有限公司	2021.11.06	2021.11.15	11 月	201-0001406	197.27
	上海卫医药业有限公司	2021.11.26	2021.11.29	11 月	KMXC0000000663	169.49
	江西平源医药有限公司	2021.11.06	2021.11.08	11 月	201-0002026	63.72
	江西平源医药有限公司	2021.11.24	2021.11.26	11 月	201-0002105	63.72
	国药控股陕西有限公司	2021.11.26	2021.11.30	11 月	201-0002153	56.94
12 月	国药控股新余有限公司	2021.12.22/2021.12.21	2021.12.22	12 月	KMXC0000000697/ KMXC0000000696	270.40
	国药控股陕西有限公司	2021.12.02	2021.12.06	12 月	201-0002231	119.57
	华润芜湖医药有限公司	2021.12.20	2021.12.21	12 月	KMXC0000000694	97.83

注：上表列示普达深当月合计收入占比 50%以上的订单

2021 年第四季度绿支安销售情况如下表所示：

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
10 月	国药控股安徽省医药有限公司	2021.10.26	2021.10.29	10 月	KMXC0000000630	85.16
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.10.19	2021.10.25	10 月	201-0001560	36.37
	河北宁泰医药贸易有限公司	2021.10.19	2021.10.24	10 月	201-0001541	27.61
	宁夏源沣医药有限公司	2021.10.08	2021.10.15	10 月	201-0001322/201-0001310	26.62
	华润江苏医药有限公司	2021.10.15	2021.10.18	10 月	201-0000701H	22.05

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	国药控股分销中心有限公司	2021.10.12	2021.10.13	10 月	KMXC0000000618	19.61
	国药控股（天津）东方博康医药有限公司	2021.10.08	2021.10.12	10 月	201-0001347	18.50
	陕西博华医药有限公司	2021.10.19	2021.10.22	10 月	201-0001593	18.31
	淄博天龙医药有限公司	2021.10.27	2021.10.31	10 月	201-0001483	14.87
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.10.08	2021.10.15	10 月	201-0001276	12.74
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.10.25	2021.10.28	10 月	201-0001523	12.74
	国药乐仁堂邯郸医药有限公司	2021.10.14	2021.10.19	10 月	201-0001251	12.60
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.10.20	2021.10.25	10 月	201-0000438	12.34
11 月	国药控股安徽省医药有限公司	2021.11.28	2021.11.29	11 月	KMXC0000000668	56.77
	上海卫医药业有限公司	2021.11.09	2021.11.11	11 月	KMXC0000000646	38.82
	上海卫医药业有限公司	2021.11.28	2021.11.29	11 月	KMXC0000000670	32.35
	国药控股广州有限公司	2021.11.28	2021.11.29	11 月	KMXC0000000667	29.15
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.11.11	2021.11.15	11 月	KMXC0000000650	26.95
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.11.18	2021.11.26	11 月	201-0002129	25.49
	宁夏源沣医药有限公司	2021.11.04	2021.11.09	11 月	201-0001402	25.35
	国药乐仁堂邯郸医药有限公司	2021.11.02	2021.11.05	11 月	201-0001436	25.21
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.11.04	2021.11.08	11 月	201-0001440	24.19
	国药控股分销中心有限公司	2021.11.08	2021.11.09	11 月	KMXC0000000643	19.06
	江西平源医药有限公司	2021.11.24	2021.11.26	11 月	201-0002138	18.58
	沧州天元医药有限公司第四药品分公司	2021.11.25	2021.11.29	11 月	201-0000116	18.11
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.11.05	2021.11.10	11 月	201-0001414	17.84

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	济南意达医药有限责任公司	2021.11.01	2021.11.03	11 月	200-0001303	15.08
	济南意达医药有限责任公司	2021.11.18	2021.11.25	11 月	200-0001303	15.08
	江西平源医药有限公司	2021.11.05	2021.11.08	11 月	201-0001444	14.87
	华润普仁鸿（北京）医药有限公司	2021.11.03	2021.11.09	11 月	201-0001434	12.60
	常熟市建发医药有限公司	2021.11.25	2021.11.26	11 月	201-0002073	12.60
	邯郸通用医药有限公司	2021.11.25	2021.11.29	11 月	201-0002069	12.60
12 月	国药控股广州有限公司	2021.12.01	2021.12.02	12 月	KMXC0000000673	80.16
	江西平源医药有限公司	2021.12.23	2021.12.24	12 月	201-0002449/ 201-0002450	74.34
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.12.8	2021.12.10	12 月	KMXC0000000677/ KMXC0000000678	74.01
	济南意达医药有限责任公司	2021.12.23	2021.12.26	12 月	201-0001626/ 201-0002425	60.34
	国药控股广州有限公司	2021.12.22	2021.12.24	12 月	KMXC0000000699	58.30
	国药控股安徽省医药有限公司	2021.12.8	2021.12.9	12 月	KMXC0000000676	56.77
	湖南金六谷医药物流有限公司	2021.12.27	2021.12.28	12 月	201-0002380	53.11
	安徽天星医药集团有限公司	2021.12.19	2021.12.21	12 月	KMXC0000000692	45.16
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.12.21	2021.12.27	12 月	201-0002396/ 201-0002388	43.33
	江西平源医药有限公司	2021.12.10	2021.12.13	12 月	201-0002257	37.17
	江西平源医药有限公司	2021.12.13	2021.12.15	12 月	201-0002313	37.17
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.12.22	2021.12.27	12 月	KMXC0000000700	37.01
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.12.09	2021.12.13	12 月	201-0002273	34.41
	宁夏源沣医药有限公司	2021.12.16	2021.12.21	12 月	201-0001697	31.69

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	常熟市建发医药有限公司	2021.12.13	2021.12.17	12 月	201-0002263	31.51
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.12.19	2021.12.21	12 月	KMXC0000000693	30.84
	沧州天元医药有限公司第四药品分公司	2021.12.17	2021.12.23	12 月	201-0000116	30.18
	上海卫医药业有限公司	2021.12.08	2021.12.10	12 月	KMXC0000000679	28.87
	河北中祥汇泰医药有限公司	2021.12.25	2021.12.29	12 月	201-0001670	28.04
	广州医药股份有限公司	2021.12.06	2021.12.07	12 月	201-0002261	26.45
	国药乐仁堂邯郸医药有限公司	2021.12.06	2021.12.08	12 月	201-0002172	25.21
	江西平源医药有限公司	2021.12.03	2021.12.06	12 月	201-0002160	24.83
	国药集团山西有限公司	2021.12.24	2022.12.29	12 月	201-0001630	24.41

注：上表列示绿支安当月合计收入占比 50%以上的订单

2021 年第四季度多力生销售情况如下表所示：

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
10 月	国药控股武汉恒丰有限公司	2021.10.14	2021.10.18	10 月	201-0000237	165.03
	国药控股安徽省医药有限公司	2021.10.11	2021.10.14	10 月	191-0001073	58.51
	江苏新天地医药有限公司	2021.10.11	2021.10.14	10 月	201-0001038	49.77
	上药科园信海河南医药有限公司	2021.10.18	2021.10.20	10 月	201-0000410	48.20
	国药控股广州有限公司	2021.10.11	2021.10.12	10 月	201-0000568	24.63
11 月	上海卫医药业有限公司	2021.11.11	2021.11.15	11 月	201-0002035	149.31
	国药控股武汉恒丰有限公司	2021.11.18	2021.11.22	11 月	201-0002127	146.69

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	国药控股分销中心有限公司	2021.11.01	2021.11.04	11 月	200-0000728	125.73
	上海卫医药业有限公司	2021.11.01	2021.11.04	11 月	201-0001566	120.91
	上海卫医药业有限公司	2021.11.11	2021.11.15	11 月	200-0000727	99.54
	国药控股河南股份有限公司	2021.11.05	2021.11.08	11 月	201-0001409	71.54
12 月	国药控股武汉恒丰有限公司	2021.12.10	2021.12.13	12 月	201-0002310	167.65
	国药控股武汉恒丰有限公司	2021.12.02	2021.12.06	12 月	201-0002203	146.69
	国药控股武汉恒丰有限公司	2021.12.23	2021.12.27	12 月	201-0002439	104.78
	国药控股安徽省医药有限公司	2021.12.25	2021.12.28	12 月	201-0002241	99.15
	国药控股河南股份有限公司	2021.12.13	2021.12.16	12 月	201-0002318	70.94
	上海卫医药业有限公司	2021.12.09	2021.12.13	12 月	201-0002035	62.71

注：上表列示多力生当月合计收入占比 50%以上的订单

2021 年第四季度各月普立诃的主要订单销售情况如下表所示：

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
10 月	国药控股广州有限公司	2021.10.17	2021.10.18	10 月	201-0001551	235.36
	上药科园信海内蒙古医药有限公司	2021.10.25	2021.10.29	10 月	201-0001512	230.51
	国药控股宁夏有限公司	2021.10.15	2021.10.21	10 月	201-0001265	162.32
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.10.13	2021.10.15	10 月	201-0001293	162.32
11 月	国药控股广州有限公司	2021.11.25	2021.11.25	11 月	201-0002088	235.36
	国药控股广州有限公司	2021.11.05	2021.11.06	11 月	201-0001411	235.36

月份	客户	发货日期	签收日期	收入确认时间	订单号	销售金额（万元）
	华润广东医药有限公司	2021.11.29	2021.11.30	11 月	201-0002091	235.36
	云南省医药有限公司	2021.11.18	2021.11.22	11 月	201-0002096	235.36
	华润广东医药有限公司	2021.11.15	2021.11.16	11 月	201-0002090	235.36
	上药科园信海内蒙古医药有限公司	2021.11.16	2021.11.19	11 月	201-0002049	230.51
12月	国药控股云南有限公司	2021.12.24	2021.12.27	12 月	201-0002400/201-0002406/201-0002407	486.96
	国药控股广州有限公司	2021.12.20	2021.12.21	12 月	201-0002371	235.36
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.12.24	2021.12.27	12 月	201-0001649	235.36
	国药控股宁夏有限公司	2021.12.24	2021.12.31	12 月	201-0002392	235.36
	国药乐仁堂医药有限公司	2021.12.14	2021.12.17	12 月	201-0002309	162.32
	华润广东医药有限公司	2021.12.27	2021.12.27	12 月	201-0002430	162.32
	云南省医药有限公司	2021.12.17	2021.12.21	12 月	201-0001693	162.32

注：上表列示普立诃当月合计收入占比 50%以上的订单

如上表所示，受物流时间的影响，公司第四季度主要客户的发货时间和客户签收时间间隔通常在 1-7 天。公司主要产品第四季度发货和签收日期的分布较为分散，不存在 12 月底集中发货或缩短对方签收时间的情况。

（四）说明报告期各期退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额及数量、是否符合退换货约定，并说明相关会计处理的合规性

1、报告期各期退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额及数量、是否符合退换货约定

报告期各期，公司退换货的总体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021年度	2020年度	2019年度
退货金额	60.02	55.81	38.92	323.13
退货金额占营业收入比例	**0.20%**	**0.07%**	**0.07%**	**1.18%**
换货金额	3.18	100.71	20.35	34.83
换货金额占营业收入比例	**0.01%**	**0.13%**	**0.04%**	**0.13%**
退换货合计占比	**0.21%**	**0.20%**	**0.11%**	**1.31%**

报告期内，公司退换货合计占营业收入比例为 1.31%、0.11%、0.20%和 0.21%。报告期各期，公司退货和换货占营业收入的比例均较低，退换货的主要原因包括产品或包装破损、包装印刷错误等。

2019 年，公司退货金额相对较大的原因主要包括：①存在个别客户的回款能力出现了重大不利变化，信用等级下降，部分账龄已超过信用期，经双方协商发行人将已销售给该客户的产品作退货处理，之后公司不再与其进行合作；②公司运输商在运输过程中对产品保存不善，部分批次的产品受到挤压导致包装变形、跌落破损较多，相关客户将此部分产品进行了退货处理，此后公司更换了该运输商。2021 年，公司换货金额相对较大的原因系公司完成股改后，部分发出批次产品的包装仍印制为“有限公司”，客户对该批次产品进行换货处理所致。

报告期各期，公司主要退换货客户金额及数量统计如下：

单位：万元、万瓶/万支

时间	客户名称	金额	数量
2022年1-6月	国药控股河南股份有限公司	16.02	0.06
	盘锦宝石花药材经销有限公司	13.69	0.10
	济南意达医药有限责任公司	9.13	0.36

时间	客户名称	金额	数量
	哈药集团医药有限公司药品分公司	6.27	0.03
	上海卫医药业有限公司	5.49	0.03
	国药控股（天津）东方博康医药有限公司	2.92	0.11
	国药控股北京有限公司	2.41	0.01
	江苏润天医药连锁药房有限公司	2.33	0.01
	亳州市金誉鑫医药销售有限公司	1.40	0.08
	国药控股广州有限公司	1.03	0.03
	小计	**60.70**	**0.82**
	合计占全年退换货的比例	**96.04%**	**87.01%**
2021年度	国药控股分销中心有限公司	56.20	0.22
	国药控股日照有限公司	30.43	0.12
	山东颐美药业有限公司	10.09	0.46
	国药控股河南股份有限公司	9.69	0.04
	华润辽宁医药有限公司	9.06	0.06
	上海卫医药业有限公司	8.59	0.05
	广药四川医药有限公司	6.46	0.03
	国药控股广州有限公司	4.98	0.03
	国药控股新疆新特参茸药业有限公司	4.96	0.02
	新疆生产建设兵团医药有限责任公司	2.46	0.01
	小计	**142.92**	**0.90**
	合计占全年退换货的比例	**91.31%**	**94.71%**
2020年度	国药控股浙江有限公司	18.94	0.29
	上海卫医药业有限公司	8.47	0.03
	国药集团山西有限公司	4.48	0.02
	国药控股广州有限公司	4.36	0.02
	连云港正大天晴医药有限公司	4.34	0.23
	赣州鹭燕医药有限公司	3.71	0.01
	合肥一枫医药有限公司	3.03	0.02
	山西九州通医药有限公司	2.49	0.01
	重庆医药恩施有限公司	1.93	0.01
	广药四川医药有限公司	1.76	0.01
	小计	**53.51**	**0.65**
	合计占全年退换货的比例	**90.26%**	**96.11%**

时间	客户名称	金额	数量
2019年度	华润广东医药有限公司	88.68	0.44
	国药控股股份有限公司	58.57	0.15
	国药控股广州有限公司	50.97	0.20
	广州医药股份有限公司	49.83	0.20
	康美药业股份有限公司	46.33	0.29
	云南省医药有限公司	30.50	0.19
	华润扬州医药有限公司	6.32	0.02
	华润河南医药有限公司	4.85	0.01
	华润湖南医药有限公司	3.97	0.01
	湖北人福医药集团有限公司	3.81	0.01
	小计	**343.83**	**1.51**
	合计占全年退换货的比例	**96.05%**	**80.69%**

注：主要退换货客户选取口径为公司当期退换货金额前十名客户

报告期内，公司与客户约定的退换货条款列示如下：

销售模式	条款内容
买断式经销	（1）乙方交货时，甲方开箱后发现产品残损、短少，可要求乙方退货、换货或者承担损失，退换货产生的相关费用由乙方承担。 （2）如乙方向甲方提供的企业资质材料或产品质量不合格的，甲方有权要求退货，如因质量问题而造成的退货不受时间限制，所有退货费用均由乙方负担。 （3）乙方交货时，如产品剩余有效期已不足6个月的，甲方有权要求乙方无条件给予退货或换货，所产生的相关费用由乙方承担。
代销模式	（1）若产品的货损、短缺、质量瑕疵或不符合有关规格经甲方核实确认为直接由甲方的原因所致，甲方将为乙方补货或换货，且除此之外甲方不再向乙方承担任何其他责任。若产品的货损或短缺经甲方核实属于运输过程中非因乙方的过错造成，且该等货损或短缺在甲方所购买的保险的承保范围内，则该等货损或短缺将由甲方所购买的保险承担。 （2）除非甲方产品存在严重质量瑕疵，否则甲方有权拒绝乙方的退货要求。未经甲方核实确认，乙方不得将产品退还甲方，因乙方擅自退还产品造成产品毁损灭失的风险由乙方自行承担。

如上表所示，公司退换货条款规定客户可在产品存在货损、短缺、质量瑕疵、有效期不足 6 个月等情况下进行退换，公司报告期内退换货情况符合退换货条款的约定。

2、发行人与主要客户退换货情况会计处理方式

会计处理方面：退货时，公司冲减当期的主营业务收入、对应客户的应收账款及相

关税费，同时冲减当期的主营业务成本并调整库存商品；换货时，客户退货，公司对客户进行补发，相应调整主营业务成本和库存商品。上述会计处理符合企业会计准则的要求。

（五）说明报告期内其他业务收入的具体内容、业务背景、金额及占比，2020 年较 2019 年大幅上升的原因及合理

1、报告期内其他业务收入的具体内容、业务背景、金额及占比

报告期内，其他业务收入的具体内容、业务背景、金额及占比如下：

单位：万元、%

具体内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		业务背景
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
缬沙坦片（160mg）受托研发	-	-	-	-	302.36	100.00	-	-	详见问题 22 回复之“一/（五）/1、报告期内受托研发项目的具体情况”
醋酸钙片受托研发试制	-	-	262.86	85.97	-	-	-	-	
商标使用费	106.19	96.37	42.91	14.03	-	-	-	-	详见问题 7 回复之“一/（一）/2、发行人与山西普德业务往来的背景、原因及必要性”
其他业务	-	-	-	-	-	-	1.87	100.00	对外出售非自产药品或原辅料，包括铝镁颠茄片、脾多肽注射液、注射用阿莫西林钠克拉维酸钾、纤维素、淀粉制品等
	4.00	3.63	-	-	-	-	-	-	醋酸钙片受托加工
合计	**110.19**	**100.00**	**305.77**	**100.00**	**302.36**	**100.00**	**1.87**	**100.00**	

报告期内，公司其他业务收入主要由受托研发相关收入和商标使用费构成，占营业收入比例较小。

2、2020 年较 2019 年大幅上升的原因及合理

2019 年，公司其他业务收入较低。2020 年，公司缬沙坦片（160mg）受托研发项目达到里程碑且完成验收，依据双方合同约定和实际结算情况，确认相应受托研发收入，因此 2020 年其他业务收入较 2019 年大幅上升。

二、保荐人、申报会计师说明

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

保荐人、申报会计师针对发行人收入执行的核查程序包括：

1、了解发行人与收入确认相关的内部控制程序，并测试关键控制活动执行的有效性；

2、函证程序

标的选择方法系“大额+随机”的方式，合计覆盖报告期各期营业收入的 80%。保荐人及申报会计师对 172 家客户执行函证程序，函证内容包括报告期各期的收入、各期末应收账款余额、是否存在关联关系、是否存在未决诉讼等内容。针对回函不符的客户编制回函调节表，针对未回函的客户执行替代测试，替代测试检查签收单、发票、收款凭证等原始资料。

报告期各期，函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（A）	30,322.46	78,840.49	54,836.55	27,389.61
发函金额（B）	26,177.31	72,767.85	50,864.50	23,905.95
发函比例（C=B/A）	86.33%	92.30%	92.76%	87.28%
回函确认金额（D）	25,074.63	71,015.70	49,609.66	22,726.90
回函确认比例（E=D/A）	82.69%	90.08%	90.47%	82.98%

3、访谈程序

标的选择方法系“大额+随机”的方式，合计覆盖报告期各期营业收入的 70%左右。保荐人和申报会计师对 54 家发行人客户进行了访谈，访谈中主要了解客户基本情况、营收规模、客户与发行人的合作开始时间、交易流程、结算方式、发行人在其供应商中的地位、发行人的产品对外销售情况、期末库存情况、与发行人是否存在关联关系等内容，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（A）	30,322.46	78,840.49	54,836.55	27,389.61
访谈客户收入金额（B）	20,329.81	57,626.42	42,663.76	19,939.38
访谈客户收入占比（C=B/A）	67.05%	73.09%	77.80%	72.80%

4、对发行人报告期内收入确认模式为买断模式的前十大客户和代销模式前十大客户采用随机抽样的方式执行了穿行测试，获取合同/订单、发货申请单、出库单、物流单据、收货回执、代销清单、终端医院销售流向、银行回单、发票等资料以查验收入的真实性、准确性；对发行人报告期内外销客户的收入执行了穿行测试，获取订单、报关单、提单、放行通知书、银行回单、发票等资料以查验外销收入的真实性、准确性；

5、对发行人执行收入截止性测试，抽取发行人报告期资产负债表日前后的凭证及原始单据以核实是否存在收入跨期的情形；

6、获取银行对账单、应收账款明细账，查验主要客户的回款情况，了解客户是否及时支付销售款项，判断销售的真实性；

7、获取了发行人、发行人实际控制人及其控制的其他企业、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内的银行流水，对重要性水平以上的资金往来进行逐笔核查，将交易对手方与发行人客户进行交叉比对。经核查，发行人、发行人实际控制人及其控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人客户之间不存在大额异常资金往来。

经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人报告期各期收入确认真实、准确、无重大异常。

（二）是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形或通过延长信用期以提高销售的情况，并说明收入截止性测试过程和结论

1、是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

报告期内，发行人退货金额占主营业务收入的比例为1.18%、0.07%、0.07%和0.20%，退货率极低，发行人不存在期末集中确认收入、在次年期初大量退货的情形。

2、是否存在通过延长信用期以提高销售的情况

发行人给予客户的信用期详见问题 23 回复之“一/（三）/1、报告期内与主要客户的结算方式和信用政策”的说明，报告期内发行人给予主要客户的信用期基本稳定，未发生重大变化，不存在延长信用期以提高销售的情况。

3、说明收入截止性测试过程和结论

（1）测试过程

发行人向客户交货期（出库至客户签收日期）通常在 1-7 天左右，因此保荐人和申报会计师选择报告期内各资产负债表日前后 7 天的销售明细作为执行截止测试程序的范围，对销售收入逐笔实施截止测试，查阅发货单、物流信息、客户收入确认凭据等，测试是否存在销售收入跨期确认的情况。

（2）测试结论

保荐人和申报会计师通过对收入执行截止性测试程序，认为：

发行人报告期内销售收入确认符合收入确认政策及《企业会计准则》的相关规定，不存在销售收入跨期确认的情形。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对收入的核查程序及收入截止性测试程序详见本问题“二、保荐人、申报会计师说明”，除此外，保荐人、申报会计师针对本问题的其他事项执行了以下核查程序：

1、查阅发行人收入明细表，分析并向发行人高级管理人员了解主要产品收入变动幅度存在明显差异的原因及第四季度销售收入占比相对较高的原因及合理性；结合发行人定价方式、销售模式差异分析普达深、绿支安销售均价变化的原因；

2、查询发行人主要产品相关的医保政策，了解发行人产品进入医保目录的方式及招标政策流程，了解公司产品是否存在被调出医保目录的风险及发行人主要产品被调出医保的影响；获取发行人 2022 年 1-6 月收入明细表，量化分析医保目录调整对发行人相关产品的收入及价格带来的影响；

3、获取发行人 2022 年 1-9 月未审财务报表，分析审计截止日后发行人业绩的变动

情况；

4、测试 2021 年第四季度发行人主要客户的发货时间、签收时间和收入确认时间是否存在异常，检查是否存在年末集中确认收入的情形；

5、获取发行人报告期各期退换货明细表，并对退换货情况执行抽凭程序，核查是否存在异常退换货的情况；

6、获取发行人其他业务收入的明细表，了解其他业务收入的具体内容及业务背景。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2019 年-2021 年，公司主要产品收入整体呈上升趋势，不同产品收入的变动幅度存在一定差异，主要受公司销售策略、国家政策和市场认可度的影响，2022 年 1-6 月，受疫情影响，主要销售区域为华东地区的产品普舒清、普达深、绿支安和多力生的收入均较上一年同期有所下滑，其中普舒清和普达深因地方医保目录调整而下滑幅度相对较大，公司主要产品收入变动幅度的差异具有合理性；2021 年普达深、绿支安的销售均价下降的主要原因系发行人拓展新的销售渠道，销售单价较低的推广经销收入占比上升拉低了普达深、绿支安的整体销售均价；

2、发行人现有国家医保目录内产品不存在被调出、价格大幅下降的风险；普舒清、普达深属于地方医保目录产品，截至 2022 年 6 月 30 日已陆续被调出地方医保目录（上海地区和江苏地区在 2022 年 12 月 31 日前仍享受医保支付政策），普达深、普舒清不存在因被调出地方医保目录而价格大幅下降的风险；审计截止日后，随着发行人主要销售区域华东地区疫情的好转，以及集采产品普立诃、顺乐宁良好的市场表现，2022 年第三季度的业绩情况较 2022 年上半年有所改善，2022 年 1-9 月，发行人营业收入同比下降 5.83%，净利润同比下降 12.68%，虽然营业收入及净利润同比均有所下降，但下降幅度有限，且发行人仍保持较好的营业收入规模及净利润水平，疫情和地方医保目录调整等相关因素对发行人持续经营能力未产生重大不利影响；

3、发行人 2021 年第四季度收入占比较高的主要原因系发行人新产品普立诃于 2021 年 9 月推向市场，为发行人 2021 年第四季度贡献了较大收入所致，因此发行人第四季度收入占比较高具有合理性，发行人不存在年末集中确认收入的情形；

4、报告期内，发行人不存在大额异常退换货的情形，相关退换货情况符合退换货条款的约定，会计处理符合企业会计准则的要求；

5、报告期内，发行人其他业务收入主要由受托研发相关收入和商标使用费构成。2019 年，发行人其他业务收入较低，2020 年，发行人受托研发项目达到里程碑并完成验收，确认相应受托研发收入，因此 2020 年其他业务收入较 2019 年大幅上升。

15. 关于销售模式和主要客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主要采用配送经销进行销售，2021 年推广经销的占比同比有所上升；报告期内多力生存在代销式经销。

（2）报告期各期，发行人对前五名客户的销售占比分别为 64.9%、71.48%、72.17%。

请发行人：

（1）区分配送经销和推广经销，分类列示报告期内主要客户的销售内容、销售金额及占比，并说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史、终端客户构成情况等；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

（2）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，退换货率是否合理，是否存在经销商压货情形，是否实现最终产品销售；经销商回款方式、应收账款规模合理性；经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

（3）说明报告期内代销式经销的收入金额、主要客户、退换货情况，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的

情形，如是，请结合具体业务背景说明原因及合理性，交易价格是否公允，相关会计处理是否合规。

（4）结合产品销售区域执行“两票制”的情况，进一步分析说明采用两种经销方式的必要性，推广经销 2021 年占比上升的原因及合理性，该趋势是否将延续。

（5）说明前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异；主要客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；是否存在新设即成为主要经销商的情况及合理性；与主要客户是否签订长期协议，相关合作是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

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

（2）对经销商最终销售的真实性发表明确意见。

一、发行人说明

（一）区分配送经销和推广经销，分类列示报告期内主要客户的销售内容、销售金额及占比，并说明主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史、终端客户构成情况等；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

1、区分配送经销和推广经销

配送经销模式与推广经销模式的主要区别如下表所示：

项目	配送经销模式	推广经销模式
经销商职能	只承担配送职能	同时承担市场推广和配送职能
终端渠道开拓及市场推广	公司自行组织或委托推广服务商开展	推广经销商负责
药品出厂价格	较高	较低
出厂价定价方式	各地区中标价/挂网价扣除配送费用，形成销售价格	在成本基础上加入合理的利润空间，形成销售价格
毛利率	较高	较低

公司在经销商开户时对其经营资质、配送和推广能力等进行了解和评估，并与其签订年度经销商协议，对授权销售的区域进行了约定。由于推广经销商和配送经销商对于是否承担终端渠道开拓及市场推广职能存在差异，公司与配送经销商和推广经销商的定价方式具有差异，配送经销商和推广经销商在同公司业务合作开始时即可清晰划分。

2、主要配送经销商的具体情况

报告期内，公司前五大配送经销客户的销售情况如下表所示：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	销售金额	占配送经销收入的比例	主要销售产品
2022年1-6月	1	国药控股广州有限公司	4,012.62	15.01	普舒清、普达深、多力生、绿支安、普立诃
	2	上海卫医药业有限公司	2,197.95	8.22	普舒清、普达深、多力生、绿支安
	3	云南省医药有限公司	1,786.79	6.68	普舒清、绿支安、多力生、普立诃
	4	华润广东医药有限公司	1,647.25	6.16	普达深、普立诃
	5	国药控股安徽省医药有限公司	908.80	3.40	普舒清、普达深、绿支安、多力生
	合计		**10,553.41**	**39.47**	
2021年度	1	上海卫医药业有限公司	8,306.23	11.62	普舒清、普达深、多力生、绿支安
	2	国药控股广州有限公司	5,645.49	7.89	普舒清、普达深、多力生、绿支安、普立诃
	3	国药控股扬州有限公司	3,561.87	4.98	普舒清、绿支安
	4	国药乐仁堂医药有限公司	2,771.52	3.88	普立诃、多力生、绿支安
	5	国药控股武汉恒丰有限公司	2,639.64	3.69	多力生
	合计		**22,924.74**	**32.06**	
2020年度	1	上海卫医药业有限公司	7,152.94	13.81	普舒清、普达深、多力生、绿支安

年度	序号	客户名称	销售金额	占配送经销收入的比例	主要销售产品
	2	国药控股广州有限公司	4,809.72	9.29	普舒清、普达深、多力生、绿支安
	3	国药控股扬州有限公司	3,253.27	6.28	普舒清、绿支安
	4	南京医药股份有限公司	3,200.47	6.18	普舒清、普达深、绿支安
	5	江苏省医药有限公司	3,025.08	5.84	普舒清、普达深、多力生
	合计		**21,441.49**	**41.40**	
2019年度	1	上海卫医药业有限公司	2,778.28	10.97	普舒清、普达深、多力生、绿支安
	2	国药控股广州有限公司	2,465.17	9.74	普舒清、普达深、多力生、绿支安
	3	国药控股扬州有限公司	1,893.89	7.48	普舒清、绿支安
	4	江苏省医药有限公司	1,701.09	6.72	普舒清、多力生
	5	南京医药股份有限公司	1,438.09	5.68	普舒清、普达深、绿支安
	合计		**10,276.51**	**40.59**	

注：上述数据按客户单体口径披露

报告期各期，公司前五大配送经销客户的基本情况如下：

（1）上海卫医药业有限公司

客户名称	上海卫医药业有限公司
成立时间	2000年3月21日
注册资本	500万元人民币
注册地址	上海市宝山区逸仙路3901号A08幢二、三、四层
经营范围	中成药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、化学原料药、消毒产品、日用百货销售；企业管理咨询；商务信息咨询；市场信息咨询（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；会务会展服务；从事医药、生物科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询；医疗器械；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）
股东	上海宣郝企业管理中心：50% 上海厦捷企业管理咨询事务所：30% 彭军：10% 上海泱敖企业管理咨询事务所：10%
核心管理人员	汪勇、薛中梅
员工人数	70-80人
合作历史	自2015年开始合作，合作未发生过中断

终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：上海市肺科医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、上海市同济医院、上海市胸科医院、复旦大学附属中山医院、上海交通大学医学院附属新华医院崇明分院、上海市普陀区中心医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（2）国药控股广州有限公司

客户名称	国药控股广州有限公司
成立时间	2003年9月28日
注册资本	153,000万元人民币
注册地址	广州市荔湾区站前路22号
经营范围	贸易经纪；国内贸易代理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；汽车新车销售；日用品批发；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；个人卫生用品销售；化妆品零售；化妆品批发；健康咨询服务（不含诊疗服务）；食用农产品零售；食用农产品批发；地产中草药（不含中药饮片）购销；中草药收购；初级农产品收购；农副产品销售；食品经营（仅销售预包装食品）；劳动保护用品销售；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；特种劳动防护用品销售；机械设备租赁；医疗设备租赁；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；医用口罩零售；医用口罩批发；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；国内货物运输代理；运输货物打包服务；装卸搬运；包装服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；供应链管理服务；医院管理；病人陪护服务；远程健康管理服务；护理机构服务（不含医疗服务）；养生保健服务（非医疗）；日用化学产品销售；日用杂品销售；母婴用品销售；专业保洁、清洗、消毒服务；专用设备修理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；非居住房地产租赁；仓储设备租赁服务；办公设备租赁服务；汽车租赁；软件销售；软件开发；软件外包服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；技术进出口；货物进出口；保健食品销售；婴幼儿配方乳粉销售；特殊医学用途配方食品销售；食品互联网销售（销售预包装食品）；食品互联网销售；食品经营（销售散装食品）；食品经营；第三类医疗器械经营；药品批发；药品零售；道路货物运输（不含危险货物）；保税仓库经营；报关业务；医疗器械互联网信息服务；药品互联网信息服务；互联网信息服务；第二类增值电信业务
股东	国药集团一致药业股份有限公司：100%
核心管理人员	林兆雄、谷国林、王矗
员工人数	1,000人左右
合作历史	自2016年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：中山大学肿瘤防治中心、南方医院、广州市第一人民医院、南方医科大学第三附属医院、广东省人民医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（3）国药控股扬州有限公司

客户名称	国药控股扬州有限公司
成立时间	1991年1月17日
注册资本	7,366.534191万元人民币
注册地址	扬州市秋实路1号办公楼一层、二层、三层312、四层401、五层
经营范围	许可项目：药品批发；药品零售；药品互联网信息服务；第一类非药品类易制毒化学品经营；药品类易制毒化学品销售；食品销售；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械租赁；道路货物运输（网络货运）；道路货物运输（不含危险货物）（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：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；成人情趣用品销售（不含药品、医疗器械）；第三类非药品类易制毒化学品经营；第二类非药品类易制毒化学品经营；第二类医疗器械租赁；第一类医疗器械租赁；食品销售（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；玻璃仪器销售；针纺织品及原料销售；针纺织品销售；劳动保护用品销售；箱包销售；服装辅料销售；纺织、服装及家庭用品批发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；环境保护专用设备销售；纺织专用测试仪器销售；产业用纺织制成品销售；金属工具销售；日用品出租；租赁服务（不含许可类租赁服务）；集贸市场管理服务；日用百货销售；二手日用百货销售；日用品批发；日用品销售；单用途商业预付卡代理销售；道路货物运输站经营；厨具卫具及日用杂品批发；厨具卫具及日用杂品零售；日用杂品销售；日用玻璃制品销售；棕制品销售；卫生陶瓷制品销售；日用木制品销售；茶具销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；家用电器安装服务；电子产品销售；电子元器件批发；国内贸易代理；家用视听设备销售；日用家电零售；电子元器件零售；电热食品加工设备销售；机械电气设备销售；搪瓷制品销售；物业管理；会议及展览服务；农副产品销售；卫生用杀虫剂销售；化妆品批发；化妆品零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；特种劳动防护用品销售；个人卫生用品销售；美发饰品销售；特种陶瓷制品销售；总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；建筑工程用机械销售；特种设备销售；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；粮油仓储服务；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；仓储设备租赁服务；住房租赁；非居住房地产租赁；小微型客车租赁经营服务；运输设备租赁服务；日用化学产品销售；礼仪服务；企业形象策划；建筑材料销售；轻质建筑材料销售；建筑装饰材料销售；专业保洁、清洗、消毒服务；消毒剂销售（不含危险化学品）；润滑油销售；电子专用设备销售；电力电子元器件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；包装材料及制品销售；光电子器件销售；电子测量仪器销售；集成电路芯片及产品销售；企业管理咨询；信息系统集成服务；仪器仪表销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；新能源汽车整车销售；汽车新车销售；汽车旧车销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；电车销售；智能仓储装备销售；智能物料搬运装备销售；物料搬运装备销售；数字视频监控系统销售；物联网设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；金属结构销售（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）

股东	国药控股江苏有限公司：75.2997% 江苏联环医药集团有限公司：20.70106% 周宝余：3.99924%
核心管理人员	曹志毅、姜军、戴华侨、周宝余、何正安、陈原、徐萍
员工人数	410人左右
合作历史	自2017年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：江苏省苏北人民医院、扬州大学附属医院、徐州大学附属医院、盐城市第一人民医院、高邮市人民医院、扬州市江都人民医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（4）国药乐仁堂医药有限公司

客户名称	国药乐仁堂医药有限公司
成立时间	2009年9月29日
注册资本	17,500万元人民币
注册地址	河北省石家庄市长安区和平东路488号A5、A6、C6-1、C6-2、D2
经营范围	医疗用品及器材批发。中成药、化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、生物制品、麻醉药品、医疗用毒性药品（西）、第一类精神药品、药品类易制毒化学品单方制剂、第二类精神药品制剂、蛋白同化制剂、肽类激素的批发；三类医疗器械及二类（助听器除外）医疗器械经营；保健食品批发零售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外），化学试剂及化工原料、化工产品（危险化学品及易制毒品的除外）、玻璃仪器、日用百货、杂品、健身器材、纸及纸制品、家用电器、服装、一般劳保用品、照相器材、消毒液、化妆品的批发零售；设计、制作、代理国内广告业务，发布国内户外广告业务；普通货运，物流服务；预包装食品批发零售；房屋租赁；餐饮服务；市场营销策划；仓储服务（国家专控除外）；药品零售；医疗器械的批发零售；中药饮片、乳制品（婴幼儿配方乳粉）批发零售；中医医疗服务；特殊食品销售（特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、其他婴幼儿配方食品、保健食品销售）、计生用品、消杀用品的销售；企业管理咨询。医疗器械专用设备维修；计算机及辅助设备、软件零售。机电设备、机械设备及配件、电子产品：基础化学原料销售（危险品除外）。（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）
股东	国药控股股份有限公司：60% 乐仁堂投资集团股份有限公司：40%
核心管理人员	刘月涛、许双军、张磊、徐定立、曹淑敏、杨柳、任东、周滨、王清、张平、唐自纯
员工人数	1,000人左右
合作历史	自2018年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：河北医科大学第四医院、河北医科大学第二医院、河北省人民医院、河北医科大学第一医院、石家庄市第一医院、中国人民解放军联勤保障部队第九八〇医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（5）国药控股武汉恒丰有限公司

客户名称	国药控股武汉恒丰有限公司
成立时间	2017年12月29日
注册资本	1,500万元人民币
注册地址	武昌区积玉桥街和平大道336号金宁国际商厦20层1-8号
经营范围	许可项目：药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；医护人员防护用品批发；食品添加剂销售；第二类医疗器械租赁；第一类医疗器械租赁；计算机软硬件及辅助设备批发；专用化学产品制造（不含危险化学品）；机械设备销售；实验分析仪器销售；电子产品销售；塑料制品销售；保健食品（预包装）销售；办公用品销售；健康咨询服务（不含诊疗服务）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；日用化学产品销售；化妆品批发；包装材料及制品销售（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）
股东	国药控股湖北有限公司：60% 武汉市泽亦康医药科技有限公司：40%
核心管理人员	柯泽民、刘勇、马文举、朱晓萌、李扬
员工人数	120人左右
合作历史	自2019年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：华中科技大学同济医学院附属协和医院、武汉大学人民医院（湖北省人民医院）、武汉市第三医院、武汉市第七医院、湖北省肿瘤医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（6）南京医药股份有限公司

客户名称	南京医药股份有限公司
成立时间	1994年1月25日
注册资本	130,882.1012万元人民币
注册地址	南京市雨花台区宁双路19号云密城A幢
经营范围	许可项目：第三类医疗器械租赁；药品批发；药品零售；药品进出口；第三类医疗器械经营；食品销售；道路货物运输（不含危险货物）；化妆品生产（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：专业设计服务；物业管理；非居住房地产租赁；小微型客车租赁经营服务；装卸搬运；人工智能硬件销售；智能机器人销售；智能物料搬运装备销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；教学专用仪器销售；实验分析仪器销售；第二类医疗器械租赁；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；

	货物进出口；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；食品销售（仅销售预包装食品）；特殊医学用途配方食品销售；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；保健食品（预包装）销售；国内货物运输代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；家用电器销售；会议及展览服务；日用百货销售；日用化学产品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；化妆品零售；劳动保护用品销售；眼镜销售（不含隐形眼镜）；电子产品销售；玻璃仪器销售；服装服饰批发；服装服饰零售；劳务服务（不含劳务派遣）；住房租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	南京新工投资集团有限责任公司：44.18% Alliance Healthcare Asia Pacific Limited：11.04% 其他股东及公共股东：44.78%
核心管理人员	周建军、张靓、彭玉萍、肖宏、骆训杰、李文骏、唐建中、冯闯等
员工人数	500人左右
合作历史	自2000年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：江苏省人民医院、南京鼓楼医院、江苏省中医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（7）江苏省医药有限公司

客户名称	江苏省医药有限公司
成立时间	1989年3月8日
注册资本	26,613.4398万元人民币
注册地址	南京市玄武区中央路258号-28五、八、十、十一、十五层
经营范围	药品批发（按许可证所列项目经营）；医疗器械销售（按许可证经营），普通货运，预包装食品兼散装食品的批发与零售。化学试剂，玻璃仪器、百货销售，仓储，医药信息咨询，中药材收购，中药材咨询服务，计划生育药具零售（限指定分支机构经营），展览服务，医疗器械配件、医疗器械生产用金属材料（金、银除外）、化工原料的销售，为本系统用户代购医用防疫车、救护车。医疗器械的安装、维修及技术服务，清洁剂、消毒剂销售，化妆品销售，餐饮服务（限分支机构经营）、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、保健食品销售（按许可证经营）、健身器材销售；物业管理、房屋出租、货运代理、劳保用品销售、眼镜销售、健康咨询、道路货物运输；（限分支机构经营）药品零售、经营盈利性医疗机构；计算机及物联网智能追踪存储柜设备系统集成和销售;医疗信息技术领域内的技术开发、技术咨询、技术服务；供应链管理与服务；家用电器及电子产品销售；食品销售（按许可证经营）。；进出口代理；货物进出口；技术进出口；药品进出口；国际货物运输代理；（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）
股东	江苏省国信集团有限公司：75.15% 江苏南方卫材医药股份有限公司：10.00% 南京锦智泰企业管理合伙企业（有限合伙）：5.0251% 南京锦慧泰企业管理合伙企业（有限合伙）：5.0207% 南京锦裕泰企业管理合伙企业（有限合伙）：4.8042%

核心管理人员	高旭、陈冬宁、周琦、李菲、岳芸、何惧、王玮、黄珊
员工人数	280人左右
合作历史	自2018年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：江苏省人民医院、东南大学附属中大医院、东部战区总医院、江苏省肿瘤医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（8）云南省医药有限公司

客户名称	云南省医药有限公司
成立时间	2002年2月7日
注册资本	100,000万元人民币
注册地址	云南省昆明市呈贡区月华街1819号
经营范围	中药材、中药饮片、中成药，生化药品，化学药制剂，化学原料药，抗生素，生物制品（含血液制品），体外诊断试剂，蛋白同化制剂及肽类激素，麻醉药品，第一类精神药品，第二类精神药品制剂，医疗用毒性药品，医疗器械，预包装兼散装食品、特殊食品（保健食品、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉及配方食品），农副产品，消毒用品，计划生育用品，纺织品、服装及家庭用品（含化妆品）、文化日用品，机械设备、电子产品、实验设备及耗材、仪器仪表及配套产品、化学试剂、生物试剂、计量器具的销售；货物进出口；眼镜验配和销售；软件和信息技术服务，电子商务；供应链管理及延伸服务，物流配送，冷链服务，药库管理服务，代储代配；企业总部管理及综合管理服务；设备及房屋租赁；射线防护工程及建筑装饰装修工程设计、施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	云南白药集团股份有限公司：100%
核心管理人员	杨勇、陈东、唐华翠
员工人数	1,600人左右
合作历史	自2007年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：云南省第一人民医院、云南省中医医院、云南博亚医院、昆明市延安医院、云南新昆华医院、昆明市第三人民医院、云南省工人疗养院等

注：上述数据来源于客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（9）国药控股安徽省医药有限公司

客户名称	国药控股安徽省医药有限公司
成立时间	1990年6月26日
注册资本	17,200万人民币
注册地址	安徽省合肥市宿松路3666号
经营范围	中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药

	品、生物制品、麻醉药品、精神药品、蛋白同化制剂、肽类激素、医疗用毒性药品、兽用化学药品、中兽药销、外用消毒制剂、医疗器械销售；预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、特殊医学用途配方食品、办公用品、化工原料及产品（不含危险化学品）销售；进出口业务；医疗器械维修；房屋租赁；医药工程技术咨询、评估、论证；第三方药品物流业务；仓储服务（不含危险化学品）；货运代理，道路运输（不含危险化学品）；汽车、房屋租赁；装卸搬运服务；展览展示服务；农副产品收购；物业管理；养老服务，医疗卫生服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	国药控股安徽有限公司：100%
核心管理人员	张平、李光辉、徐浩、谢亚娟
员工人数	400人左右
合作历史	自2004年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：安徽省安庆市立医院、安徽医科大学第一附属医院、安徽医科大学第二附属医院、蚌埠医学院第一附属医院、皖南医学院弋矶山医院等

注：上述数据来源于客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

3、主要推广经销商的具体情况

报告期内，公司前五大推广经销客户的销售情况如下表所示：

单位：万元、%

年份	序号	客户名称	销售金额	占推广经销收入的比例	主要销售产品
2022年1-6月	1	江西平源医药有限公司	1,189.76	34.24	普达深、绿支安
	2	河北宁泰医药贸易有限公司	265.06	7.63	绿支安
	3	河北中祥汇泰医药有限公司	229.38	6.60	绿支安
	4	上药控股江苏股份有限公司	107.24	3.09	普舒清
	5	南京医药南通健桥有限公司	95.58	2.75	普舒清
	合计		**1,887.01**	**54.31**	
2021年度	1	江西平源医药有限公司	1,216.07	17.31	普达深、绿支安
	2	国药控股新余有限公司	1,087.51	15.48	普舒清、普达深
	3	河北中祥汇泰医药有限公司	491.89	7.00	绿支安
	4	浙江长典医药有限公司	286.73	4.08	普舒清、普达深
	5	河北宁泰医药贸易有限公司	256.78	3.65	绿支安
	合计		**3,338.98**	**47.52**	
2020年度	1	华润南通医药有限公司	155.26	5.65	普舒清
	2	四川朗月药业有限公司	152.08	5.53	普舒清、普达深

年份	序号	客户名称	销售金额	占推广经销收入的比例	主要销售产品
	3	浙江长典医药有限公司	143.41	5.22	普舒清、普达深
	4	江西臣菲医药有限公司	143.26	5.21	普舒清
	5	南京医药南通健桥有限公司	137.63	5.01	普舒清
	合计		**731.63**	**26.63**	
2019年度	1	西宁九州通医药有限公司	170.79	8.26	绿安（瓶装250ml）、绿安（瓶装500ml）
	2	华润南通医药有限公司	146.84	7.10	普舒清
	3	湖南星浩医药物流有限公司	134.41	6.50	普舒清、绿支安
	4	安庆奥坤医药有限公司	115.60	5.59	绿安（瓶装250ml）、绿安（瓶装500ml）
	5	四川朗月药业有限公司	100.44	4.86	普舒清、普达深
	合计		**668.07**	**32.32**	

注：上述数据按客户单体口径披露

报告期内，公司前五大推广经销商客户的基本情况如下：

（1）江西平源医药有限公司

客户名称	江西平源医药有限公司
成立时间	2019年10月8日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	江西省南昌市新建区望城新区320国道北侧、科技北路东侧
经营范围	许可项目：药品批发，药品零售，第三类医疗器械经营，保健食品销售，医用口罩生产（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）一般项目：第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，健康咨询服务（不含诊疗服务），社会经济咨询服务，产业用纺织制成品销售，家用纺织制成品制造，面料纺织加工，针纺织品销售，针纺织品及原料销售，医用口罩批发，医用口罩零售，日用口罩（非医用）生产，日用口罩（非医用）销售，劳动保护用品销售（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）
股东	安徽联谊药业股份有限公司：51% 缪小勇：22% 夏国义：22% 罗志辉：5%
核心管理人员	罗志辉、缪小勇
员工人数	20人左右
合作历史	自2021年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：南通大学附属医院、如东县人民医院、南通市第一人民医院、南通市第三人民院、海安县人民医院、如东县中医院、南通市通州区中医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（2）国药控股新余有限公司

客户名称	国药控股新余有限公司
成立时间	1995年1月1日
注册资本	2,250万元人民币
注册地址	江西省新余市渝水区世纪大道18号健康产业园1栋401
经营范围	许可项目：药品批发，药品类易制毒化学品销售，第三类医疗器械经营，消毒器械销售，食品经营，食品经营（销售预包装食品），特殊医学用途配方食品销售，保健食品销售，食品进出口（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：第二类医疗器械销售，第一类医疗器械销售，医护人员防护用品批发，医用口罩批发，消毒剂销售（不含危险化学品），日用化学产品销售，化妆品批发，个人卫生用品销售，卫生用品和一次性使用医疗用品销售，玻璃仪器销售，办公用品销售，日用品销售，五金产品批发，电子产品销售，会议及展览服务，软件开发，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，信息技术咨询服务，医疗设备租赁，计算机软硬件及辅助设备批发，汽车新车销售（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）
股东	国药控股江西有限公司：100%
核心管理人员	陈九根、邓凰保、杨琨、傅香莲、张方利
员工人数	67人
合作历史	自2021年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为新余市人民医院及新钢医院

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（3）河北中祥汇泰医药有限公司

客户名称	河北中祥汇泰医药有限公司
成立时间	1990年5月3日
注册资本	1,000万元人民币
注册地址	石家庄市鹿泉区新泰大街18号3号楼二楼
经营范围	一般项目：中成药、化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、生物制品、中药材、中药饮片、蛋白同化制剂、肽类激素的批发、饲料及饲料添加剂、食品添加剂、Ⅰ类医疗器械、消杀用品（以上范围危险化学品除外，需前置许可审批及国家禁止类、限制类除外）的销售；批发兼零售预包装食品；普通货运、专用运输（冷藏保鲜）、II类医疗器械的销售、III类医疗器械的销售、进出口贸易；兽药制剂、兽用原料药（不含生物制品及麻醉药品、精神类药品）的销售。药品研发及技术咨询、设计、制作、代理国内广告业务、发布国内户外广告、展览展示服务、平面设计、企业管理咨询、企业营销策划、计算机软件开发及技术转让、房产

	信息咨询、贸易咨询、会议服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	安世波：67% 杨琳：33%
核心管理人员	杨琳、安世波、安东波
员工人数	45人
合作历史	自2021年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端用户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：石家庄市第二医院、河北省儿童医院、石家庄市第五医院、石家庄市中医院、华北医疗健康集团石家庄华药医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（4）浙江长典医药有限公司

客户名称	浙江长典医药有限公司
成立时间	2014年9月25日
注册资本	10,100万元人民币
注册地址	浙江省杭州市滨江区伟业路3号B幢1301、1401室
经营范围	许可项目：药品批发；药品互联网信息服务；第三类医疗器械经营；依托实体医院的互联网医院服务；第二类增值电信业务；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：特殊医学用途配方食品销售；货物进出口；技术进出口；保健食品（预包装）销售；食品销售（仅销售预包装食品）；进出口代理；食品进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；化妆品批发；日用品销售；智能机器人销售；服务消费机器人销售；工业机器人销售；电子产品销售；日用化学产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；市场营销策划；物业管理；餐饮管理；健康咨询服务（不含诊疗服务）；医院管理；企业管理；会议及展览服务；招投标代理服务；市场调查（不含涉外调查）；品牌管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；采购代理服务；初级农产品收购；中草药收购；停车场服务；食用农产品批发；包装服务；食品添加剂销售；消毒剂销售（不含危险化学品）（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）。
股东	陈宇东：85% 浙江宏德来健康管理有限公司：15%
核心管理人员	陈宇东、廖衍
员工人数	200人左右
合作历史	自2020年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：嘉兴市第二医院、浙江省医疗健康集团衢州医院、浙江大学医学院附属第一医院、上海交通大学医学院附属瑞金医院舟山分院、杭州市临平区第一人民医院、嘉兴市第一医院、海宁市人民医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（5）河北宁泰医药贸易有限公司

客户名称	河北宁泰医药贸易有限公司
成立时间	2006年2月20日
注册资本	500万元人民币
注册地址	石家庄市高新区天山大街266号4号楼513、519-522
经营范围	药品、医疗器械的销售；食品的批发；企业管理咨询；自营和代理各类商品和技术进出口业务，国家限制和禁止除外。（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）
股东	李跃辉：40% 杨永刚：30% 杨永民：30%
核心管理人员	李跃辉、杨永民、杨永刚
员工人数	53人
合作历史	自2019年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户均为医院，报告期各期前五大终端客户包括：河北医科大学第四医院、河北省儿童医院、唐山市工人医院、唐山市第二医院、中国石油天然气管道局医院等

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（6）华润南通医药有限公司

客户名称	华润南通医药有限公司
成立时间	1995年4月16日
注册资本	5,000万元人民币
注册地址	南通市人民西路499号2号房二、三、四楼
经营范围	药品（按《药品经营许可证》核定范围和期限经营）、医疗器械（含一类、二类、三类医疗器械，按《医疗器械经营许可证》核定范围和期限经营）、食品（按《食品经营许可证》核定范围经营）、保健用品、日用百货、计生用品、化妆品、消毒用品、化学试剂、玻璃仪器、化工原料（除危险品）、药用辅料（除危险品）、五金交电、仪器仪表、电子产品、卫生用品、健身器材、劳护用品、医疗器械配件的销售；药品信息咨询；商务咨询；展览展示服务；会务服务；家政服务；普通货物仓储、装卸；道路货物运输；农副产品收购；医疗器械及配套设备的安装、维修、保养、租赁、技术咨询及技术服务；电子设备、仪器仪表的调试、维修、技术咨询及技术服务；中医诊疗服务；供应链管理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：中药饮片代煎服务；互联网信息服务；食品互联网销售（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）一般项目：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）
股东	华润江苏医药有限公司：100%
核心管理人员	周人华、王治国、王巍
员工人数	228人

合作历史	自2018年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：南通大学附属医院、通州区人民医院、南通市第一人民医院、启东市人民医院、海安市人民医院、如皋市人民医院、南通市肿瘤医院等

注：上述数据来源于客户确认函、客户访谈问卷、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（7）四川朗月药业有限公司

客户名称	四川朗月药业有限公司
成立时间	2004年5月26日
注册资本	1,500万元人民币
注册地址	广安枣山物流商贸园区黎明大道199号4区B座2楼001号
经营范围	许可项目：药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：特殊医学用途配方食品销售；保健食品（预包装）销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；市场营销策划；化工产品销售（不含许可类化工产品）；日用品销售；日用百货销售；化妆品批发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	吴青莲：61% 白晓英：39%
核心管理人员	吴青莲、朱雪琴
员工人数	23人
合作历史	自2019年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为江苏省人民医院及苏州弘慈血液病医院

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（8）江西臣菲医药有限公司

客户名称	江西臣菲医药有限公司
成立时间	2012年11月1日
注册资本	5,000万元人民币
注册地址	江西省新余市高新开发区新城大道916号
经营范围	许可项目：药品批发，第三类医疗器械经营（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）一般项目：保健食品（预包装）销售，第二类医疗器械销售，第一类医疗器械销售，化妆品批发，日用百货销售，中草药种植，计算机软硬件及辅助设备零售，教学专用仪器销售，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），会议及展览服务，办公服务，消毒剂销售（不含危险化学品），药用辅料（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）
股东	江西臣菲投资集团有限公司：90% 漆俊萍：10%

核心管理人员	漆俊萍、邱英华
员工人数	75人
合作历史	自2019年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为苏州广慈肿瘤医院及苏州弘慈血液病医院

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（9）南京医药南通健桥有限公司

客户名称	南京医药南通健桥有限公司
成立时间	1989年10月28日
注册资本	3,000万元人民币
注册地址	江苏省如东县掘港镇友谊西路84号
经营范围	中药材、中成药、中药饮片、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品批发及零售；二、三类医药器械、预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）批发、零售；保健食品销售。玻璃仪器、化妆品、卫生防疫用品、家用电器、制冷设备、家庭用品、日用品、一类医疗器械批发、零售；中药材收购；商务咨询服务；医药信息咨询、中介服务；软件开发与系统维护；公共活动策划；会务服务；展览、展示服务；国内贸易代理服务；普通货物仓储服务，普通货物道路运输，国内货运代理。（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）一般项目：消毒剂销售（不含危险化学品）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；特殊医学用途配方食品销售（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）
股东	南京医药股份有限公司：100%
核心管理人员	缪凌云、唐泉、陈莉、张海波、马云涛、周洁
员工人数	264人
合作历史	自2018年开始合作，合作未发生过终端
终端客户构成	终端客户主要为医院，报告期各期前五大终端客户包括：南通大学附属医院、如东县人民医院、南通市第一人民医院、南通市第三人民院、海安县人民医院、如东县中医院、南通市通州区中医院等

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（10）西宁九州通医药有限公司

客户名称	西宁九州通医药有限公司
成立时间	2005年8月16日
注册资本	3,025万元人民币
注册地址	青海省西宁市生物园区经一路9号办公楼3楼
经营范围	生化药品、中药饮片、中药材、抗生素、化学药制剂、生物制品、中成药、保健食品、医疗器械、预包装食品兼散装食品、乳制品（不含特殊配方乳

	制品）、消杀用品（不含危险化学品）、化妆品、日用百货、农副产品、土特产品、文体用品、包装材料销售；道路普通货物运输；中药材收购；仓储服务（不含危险化学品）；房屋租赁；企业管理；会议会展服务；物流技术咨询及服务；广告设计、制作、发布；生物科技领域内的技术咨询、技术推广；商务信息咨询服务；市场信息调研服务；医药信息咨询服务（不含医学诊断）。（以上范围依法须经批准的，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	甘肃九洲通医药有限公司：60% 宋党伟：40%
核心管理人员	蔡书成、宋党伟、许应政、胡相宝
员工人数	95人
合作历史	自2016年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院及诊所，报告期各期前五大终端客户包括：大通回族土族自治县东峡中心卫生院、门源回族自治县青石嘴镇大滩卫生院、大通回族土族自治县黄家寨镇清平卫生院、门源回族自治县泉口镇卫生院、门源回族自治县中医院、大通博爱医院、大通回族土族自治县桥头镇新城卫生院、大通回族土族自治县中医院、门源县浩门镇花园社区卫生服务站、门源县浩门镇向阳路社区卫生服务站等

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（11）湖南星浩医药物流有限公司

客户名称	湖南星浩医药物流有限公司
成立时间	2017年9月20日
注册资本	10,000万元人民币
注册地址	湖南省长沙市天心区新岭路60号办公楼505-510室
经营范围	普通货物运输（货运出租、搬场运输除外）；中药饮片、一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械、放射性药品、蛋白同化制剂、肽类激素、药品、办公设备、预包装食品、文具用品、日用百货、化妆品及卫生用品、办公用品、化学试剂及日用化学产品（不含危险及监控化学品）、五金产品、电子产品、西药、中成药的批发；血液制品经营；医疗诊断、监护及治疗设备批发；医药原料、消毒剂、医疗实验室设备和器具、疫苗、生物制品、医药辅料、卫生消毒用品、药品检验检测设备、玻璃仪器、特殊医学用途配方食品、婴幼儿配方乳粉、日用品、保健用品、包装材料、食品、计算机、机电设备、计算机软件、通用仪器仪表、科学检测仪器、医学教学模型的销售；医药及医疗器材、体育用品及器材、标准物质的零售；营养和保健食品的批发、零售；乳制品批发、零售；医疗设备的维护；软件技术服务；品牌推广营销；学术交流活动的组织；医疗器械技术推广服务；品牌策划咨询服务；仪器仪表的售后服务、批发；医学检验技术服务；医疗设备租赁服务；广告设计；会议、展览及相关服务；仓储管理服务；市场调研服务；生物技术推广服务；市场营销策划服务；医药咨询；医疗信息、技术咨询服务；计算机、办公设备和专用设备维修；医学教学仪器销售；中药材收购、批发；中医药推广；项目调研咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	黄路：51% 寻斌：49%

核心管理人员	黄路、粟梦冶
员工人数	96人
合作历史	自2018年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为中南大学湘雅医院及上海市杨思医院

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（12）安庆奥坤医药有限公司

客户名称	安庆奥坤医药有限公司
成立时间	2006年4月12日
注册资本	3,200万元人民币
注册地址	安庆市经济开发区3.9平方公里工业园1号
经营范围	中成药、中药饮片、化学药制剂、化学原料药、抗生素、生化药品、生物制品、蛋白同化制剂、肽类激素销售；三类、二类医疗器械经营；预包装食品批发；保健食品、保健用品批发；化妆品、消毒剂、卫生用品、消杀及防护用具、健身器材、玻璃仪器、日用百货销售及售后服务、以及相关业务的咨询服务；会务服务；农药销售（不含危险品）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	占家友：78% 安徽华茂纺织股份有限公司：19% 胡国来：2.5% 候书霞：0.5%
核心管理人员	胡国来、吴中才
员工人数	102人
合作历史	自2015年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为医院及药房，报告期各期前五大终端客户包括：安徽省春源大药房、安徽为百姓大药房、怀宁县人民医保药房、安庆市第一人民医院、安徽省寿尔春连锁大药房、枞阳县金猴大药房、岳西县鑫瀚大药房等

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

（13）上药控股江苏股份有限公司

客户名称	上药控股江苏股份有限公司
成立时间	1993年4月26日
注册资本	11,922.4505万人民币
注册地址	无锡市高邓路18号
经营范围	中成药、中药饮片、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、生物制品、麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品的销售；医疗器械的销售（按许可证所列项目经营）；预包装食品、特殊食品销售；化妆品、消毒用品、玻璃仪器、五金产品、家用电器、针纺织品、工艺品、服装、鞋帽、手套、家具、仪器仪表、通用机械及配件、电气机械及器材

	的销售；百货的零售；计生用品的零售；房屋租赁服务；贸易咨询服务；医疗器械及配件的技术咨询、技术服务；机械设备的租赁（不含融资性租赁）；道路普通货物运输、货物专用运输（冷藏保鲜）。（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：专用设备修理；供应链管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东	上药控股有限公司：80.00046% 无锡山禾集团有限公司：16.39383% 海口锡海医药信息咨询有限公司：2.8699% 上药集团常州药业股份有限公司：0.15944% 个人：0.57637%
核心管理人员	姚惠中、郑伟、陈志成、孟令俊、陆伟龙、顾洁、蒋怡娜、许晔
员工人数	约180人
合作历史	自2004年开始合作，合作未发生过中断
终端客户构成	终端客户主要为苏州九龙医院股份有限公司、苏州沧浪医院、苏州永鼎医院、苏州金阊医院有限公司和常州九州金东方医院

注：上述数据来源于客户确认函、企查查/天眼查等公开信息查询网站

4、发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

公司不存在控股股东。根据公司实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管出具的核查表，以及通过对公司经销商进行访谈确认，公司及实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作（包括但不限于不存在前员工、近亲属设立的经销商、不存在经销商使用发行人名称或商标的情形），且不存在非经营性资金往来（包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等）。

（二）说明经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，退换货率是否合理，是否存在经销商压货情形，是否实现最终产品销售；经销商回款方式、应收账款规模合理性；经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

1、经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

报告期内，公司经销商采购频率及单次采购金额的具体情况如下所示：

采购频率及采购金额分析	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商采购频率分析	A：经销商数量（家）	331	449	370	312
	其中：主要客户	24	32	18	11
	非主要客户	307	417	352	301
	B：期间采购次数（次）	2,516	3,096	2,733	1,872
	其中：主要客户	586	831	605	311
	非主要客户	1,930	2,265	2,128	1,561
	C=B/A：年度平均采购频率（次/家）	7.60	6.90	7.39	6.00
	其中：主要客户	24.42	25.97	33.61	28.27
	非主要客户	6.29	5.43	6.05	5.19
	D=C/12：月度平均采购频率（次/家）	0.63	0.57	0.62	0.50
	其中：主要客户	2.03	2.16	2.80	2.36
	非主要客户	0.52	0.45	0.50	0.43
经销商采购金额分析	E：经销收入（万元）	30,212.27	78,534.73	54,534.20	27,387.75
	其中：主要客户	21,299.87	54,289.36	35,825.38	15,044.37
	非主要客户	8,912.41	24,245.37	18,708.82	12,343.38
	F=E/B：单次平均采购金额（万元/次）	24.02	25.37	19.95	14.63
	其中：主要客户	72.70	65.33	59.22	48.37
	非主要客户	9.24	10.70	8.79	7.91

注 1：2019 年-2021 年主要客户系当期销售收入在 500 万以上的客户；2022 年 1-6 月主要客户系当期销售收入在 250 万以上的客户；

注 2：针对不同产品，公司客户通常分不同订单进行采购；

注 3：2022 年 1-6 月的期间采购数量和年度平均采购频率系年化数据

报告期内，公司经销商年度平均采购频率为 6.00 次、7.39 次、6.90 次和 7.60 次，单次采购金额分别为 14.63 万元/次、19.95 万元/次、25.37 万元/次和 24.02 万元/次。其中，公司主要经销商的年度平均采购频率为 28.27 次、33.61 次、25.97 次和 24.42 次，主要经销商的单次平均采购金额为 48.37 万元/次、59.22 万元/次、65.33 万元/次和 72.70 万元/次；年化采购金额不超过 500 万元的经销商年度平均采购频率为 5.19 次、6.05 次、5.43 次和 6.29 次，单次平均采购金额为 7.91 万元/次、8.79 万元/次、10.70 万元/次和 9.24

万元/次。

公司主要经销商年度平均采购频率、单次采购数量和金额均较高，月度平均采购频率在 2-3 次间，主要系公司主要经销商的终端需求量较为稳定，单次采购较多的产品进行备货以保证相关产品的供货能力。年化采购金额不超过 500 万元的经销商占报告期各期销售收入的比例较小，其备货能力和终端客户消化能力较弱，因此平均单次采购数量和金额较少，采购频率较低。整体来看，报告期内公司经销商单次平均采购数量和金额呈现增长趋势，主要系公司优化客户结构，加强了与主要经销商的合作，减少了与终端销售能力较弱的经销商的合作，单次订单规模不断增加所致。综上，公司经销商的采购频率和单次采购数量与经销商年度采购规模相匹配，具有合理性。

报告期内，公司经销商年度平均采购频率为 6.00 次、7.39 次、6.90 次和 7.60 次，平均采购周期约为 1.62 个月-2 个月，根据测算已取得进销存数据的 46 家经销商的相关数据，报告期各期经销商的存货周转月数在 1.57 个月-1.80 个月的区间（测算过程详见本题回复之“一/（二）/2、经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，退换货率是否合理，是否存在经销商压货情形，是否实现最终产品销售”的相关内容），经销商的采购频率与其期后销售周期相匹配。

2、经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商进销存情况相匹配，退换货率是否合理，是否存在经销商压货情形，是否实现最终产品销售

（1）经销商一般备货周期、经销商进销存、备货周期与经销商进销存的匹配情况

经公司经销商的访谈确认，受访经销商均会保有一定的安全库存，其安全库存量（即备货周期）通常约为 1-3 月。根据公司 46 家主要经销商提供的进销存数据，报告期内，相关经销商的进销存与备货周期的匹配情况如下：

单位：万瓶/万支/万袋、月

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
已取得期末库存数据的经销商收入占主营业务收入的比例	64.85%	70.25%	70.97%	68.61%
经销商期初库存数量 A	148.31	64.54	48.90	36.44
经销商向公司采购的数量 B	384.63	793.04	448.87	312.68
经销商期末库存数量 C	103.72	148.31	64.54	48.90
经销商销售数量 D=A+B-C	429.22	709.27	433.23	300.22

存货周转月数 E=12/(D/((A+C)/2))	1.76	1.80	1.57	1.71

注 1：在代销模式下，经销商的库存系公司发出商品，上述经销商向公司采购数量及对应经销商期末库存数量不含多力生代销部分的数量；

注 2：2022 年 1-6 月的存货周转月数按照 E=6/(D/((A+C)/2))计算

根据上述经销商提供的进销存数据进行测算，公司主要经销商的存货周转月数的区间为 1.57 个月-1.80 个月，与经销商访谈确认的备货周期相匹配。

（2）退换货情况

报告期内，公司退换货金额合计占营业收入比例为 1.31%、0.11%、0.20%和 0.21%，退换货率合理，退换货的具体情况详见问题 14 回复之“一/（四）说明报告期各期退换货情况，包括客户名称、退换货原因、具体金额及数量、是否符合退换货约定，并说明相关会计处理的合规性”的相关内容。

（3）是否存在经销商压货情形

根据公司 46 家主要经销商提供的进销存数据，报告期内，取得进销存数据的经销商期末库存情况如下：

单位：万瓶/万支/万袋

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查比例：已取得期末库存数据的经销商收入占主营业务收入的比例	64.85%	70.25%	70.97%	68.61%
经销商期末库存数量（A）	103.72	148.31	64.54	48.90
经销商向公司采购的数量（B）	384.63	793.04	448.87	312.68
经销商期末库存数量占当期采购数量的比例（C=A/B）	26.97%	18.70%	14.38%	15.64%

注：2022 年 6 月末的期末库存数量占当期采购数量（半年度采购数量）的比例与 2019 年至 2021 年各年末库存数量占期年度采购数量的比例不具备可比性

如上表所示，报告期各期公司主要经销商期末库存数量占当期向公司采购数量的比例较低，期末库存系因日常经营周转备货形成所致，不存在公司向经销商压货的情况。公司主要经销商均为行业内较为知名、规模较大的医药流通企业，商业信誉良好，主要经销商依据终端医院下达订单的情况及对未来市场的预测向公司进行采购。除少量代销模式外，公司产品交货后的销售风险由经销商自行承担，公司不具备要求主要经销商进行压货行为的能力。

（4）是否实现最终产品销售

保荐人及申报会计师获取了公司主要经销商的终端流向明细表，核查比例分别占报告期各期主营业务收入的 68.61%、70.97%、70.25%和 64.85%。根据公司 46 家主要经销商提供的进销存数据及终端流向明细，2021 年末期末库存数量的前五大经销商截至 2022 年 6 月 30 日的产品期后销售情况如下：

单位：万瓶/万支/万袋

项目	2021 年末经销商期末库存数量	截至 2022 年 6 月 30 日期后销售量
国药控股云南有限公司	29.85	86.39
国药乐仁堂医药有限公司	24.78	68.97
国药控股宁夏有限公司	13.12	11.95
华润广东医药有限公司	12.26	64.39
上药科园信海内蒙古医药有限公司	11.77	21.30

如上表所示，公司主要经销商截至 2022 年 6 月 30 日的期后销售数量已基本覆盖 2021 年期末的库存数量，整体来看经销商在 2022 年 1-6 月内已对上期末存货完成了消化。

综上所述，报告期各期公司主要经销商期末库存数量占其当期向公司采购数量的比例较低，期末库存系因日常经营周转备货形成所致，不存在公司向经销商压货的情况；报告期各期，公司的退换货率合理，不存在向经销商压货以增加收入的情形；公司主要经销商向公司采购的药品已实现最终销售。

3、经销商回款方式、应收账款规模合理性

报告期内，公司主要经销商的回款方式为银行汇款，部分经销商亦通过银行承兑汇票方式结算。公司主要经销商回款方式的具体情况详见问题 23 回复之“一/（三）/1、报告期内与主要客户的结算方式和信用政策”的相关内容。

报告期各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	19,186.62	23,974.56	15,728.70	8,768.77
坏账准备	1,002.19	1,241.87	829.62	678.35

应收账款账面价值	18,184.43	22,732.69	14,899.07	8,090.42
应收账款余额占营业收入的比例	31.64%	30.41%	28.68%	32.01%

注：2022 年 1-6 月的营业收入进行了年化处理

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 8,090.42 万元、14,899.07 万元、22,732.69 万元和 18,184.43 万元，占当期流动资产的比例分别为 33.17%、38.87%、52.20%和 40.43%。2020 年末和 2021 年末，公司应收账款账面价值分别同比增加 84.16%和 52.58%，主要原因是公司业务持续稳定扩张，营业收入同比显著增加。2022 年 6 月末，应收账款余额较 2021 年末减少 20.01%。报告期内，公司对客户的整体信用政策未发生重大变化，应收账款余额占营业收入的比例较为稳定，应收账款规模具有合理性。

4、经销商的返利政策及其变化情况，返利占经销收入比例，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

报告期内，公司不存在针对经销商的返利政策，不存在通过返利政策调节经营业绩的情况。

（三）说明报告期内代销式经销的收入金额、主要客户、退换货情况，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形，如是，请结合具体业务背景说明原因及合理性，交易价格是否公允，相关会计处理是否合规

1、报告期内代销式经销的收入金额、主要客户、退换货情况，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司仅有多力生的部分经销商采用代销式经销模式，代销式经销的收入金额分别为 1,127.84 万元、2,730.31 万元、5,563.39 万元和 2,737.08 万元，占主营业务收入的比例为 4.12%、5.01%、7.08%和 9.06%。

报告期各期前五大代销客户及其代销收入的金额如下所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	占代销收入的比例
2022年1-6月	1	上海卫医药业有限公司	723.41	26.43
	2	上药科园信海河南医药有限公司	595.25	21.75

年份	序号	客户名称	销售金额	占代销收入的比例
	3	华润山东医药有限公司	255.94	9.35
	4	江苏新天地医药有限公司	222.47	8.13
	5	国药控股贵州有限公司	177.23	6.48
	合计		**1,974.29**	**72.13**
2021年度	1	上海卫医药业有限公司	2,581.04	46.39
	2	华润山东医药有限公司	499.28	8.97
	3	江苏新天地医药有限公司	477.79	8.59
	4	上药科园信海河南医药有限公司	352.09	6.33
	5	河南省康信医药有限公司	316.90	5.70
	合计		**4,227.10**	**69.85**
2020年度	1	上海卫医药业有限公司	1,788.14	65.49
	2	华润山东医药有限公司	165.90	6.08
	3	国药控股天津有限公司	132.55	4.85
	4	江苏新天地医药有限公司	112.27	4.11
	5	上药集团常州药业股份有限公司	75.71	2.77
	合计		**2,274.57**	**83.31**
2019年度	1	上海卫医药业有限公司	774.62	68.68
	2	国药控股湖北柏康有限公司	115.63	10.25
	3	江苏新天地医药有限公司	75.75	6.72
	4	国药控股贵州有限公司	26.93	2.39
	5	重庆医药（集团）股份有限公司	20.63	1.83
	合计		**1,013.56**	**89.87**

注：上述数据按客户单体口径披露

报告期内，公司代销式经销模式下不存在退换货的情况。代销模式的收入确认方式系根据合同或订单约定将产品交付给受托方，待受托方对外实现销售并出具代销清单或流向清单时确认收入，收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

2、是否存在客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情形，如是，请结合具体业务背景说明原因及合理性，交易价格是否公允，相关会计处理是否合规

报告期内，公司不存在客户与竞争对手重叠的情形；公司存在客户与委托研发试制供应商和推广服务商重合的情况。

（1）其他业务收入客户与委托研发试制供应商重叠

报告期内，公司研发过程中委托山西普德进行试制，并向其收取商标使用费，因此山西普德既是公司客户又是公司供应商，相关业务背景、合作原因及合理性、交易价格的公允性详见问题 7 回复之“一/（一）、（二）和（三）”的相关内容。

公司就与山西普德之间的业务分别与山西普德签订合同，并且分别定价、独立核算。公司向山西普德委托研发试制的试制费根据实际发生的试制批次数量进行委托试制费用的结算；公司向山西普德收取的商标使用费在山西普德实现对外销售后根据结算单确认商标使用费收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

（2）客户与推广服务商重叠的情况

①业务背景、原因及合理性

报告期内，浙江长典医药有限公司（以下简称“浙江长典”）、深圳市恩华药业有限公司（以下简称“深圳恩华”）和西安藻露堂药业集团大明宫医药有限公司（以下简称“西安藻露堂大明宫医药”）同时采购公司药品并为公司提供推广服务，具体如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江长典	药品销售	89.37	0.30%	286.73	0.37%	143.41	0.26%	-	-
	推广服务	-	-	129.50	0.34%	54.70	0.22%	-	-
深圳恩华	药品销售	94.16	0.31%	185.71	0.24%	-	-	-	-
	推广服务	-	-	100.57	0.26%	-	-	-	-
西安藻露堂大明宫医药	药品销售	108.18	0.36%	219.55	0.28%	28.45	0.05%	-	-
	推广服务	19.84	0.16%	-	-	-	-	-	-

注：药品销售对应的占比系占当期主营业务收入的比例；推广服务的占比系占当期市场推广费的比例

浙江长典、深圳恩华和西安藻露堂大明宫医药均具有药品经营许可证，发行人向其销售药品具有合理性，符合行业惯例，发行人向其销售药品的金额合计占发行人报告期各期主营业务收入的比例为 0%、0.31%、0.89%和 0.97%，占比较低。

公司主要通过委托市场推广服务商组织安排学术推广活动，浙江长典、深圳恩华和西安藻露堂大明宫医药的经营范围中均包含与市场推广相关的内容，具备向公司提供药

品推广服务的条件，同时其拥有较强的终端客户推广能力和市场调研能力，因此其承接发行人的学术推广服务具有合理性。报告期内，公司向浙江长典、深圳恩华和西安藻露堂大明宫医药采购推广服务的金额合计占当期市场推广费的比例为 0%、0.22%、0.60%和 0.16%，占比较低。

综上所述，浙江长典、深圳恩华和西安藻露堂大明宫医药同时采购公司药品并为发行人提供推广服务，符合行业惯例和公司的经营模式，具有合理性。

②交易价格的公允性及会计处理的合规性

公司向浙江长典、深圳恩华和西安藻露堂大明宫医药销售药品的定价方式为根据对应省份的挂网价格、采购规模、终端类型、结算条件等协商定价，定价公允。公司采购推广服务的价格系根据推广服务商提供的具体推广服务内容双方协商确认，定价与公司向其他推广服务商采购同类服务的价格不存在明显差异，定价公允。

公司与上述客户销售药品和采购推广服务的业务不存在对应关系，分别签订了独立的销售协议和推广服务协议，并且分别定价、独立结算。药品销售在上述客户签收时确认收入，采购推广服务在其完成相关推广服务时确认市场推广费，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

（四）结合产品销售区域执行“两票制”的情况，进一步分析说明采用两种经销方式的必要性，推广经销 2021 年占比上升的原因及合理性，该趋势是否将延续

1、采用两种经销方式的必要性

公司产品销售区域均已执行“两票制”，公司产品在向公立医疗机构等终端客户销售时采用符合“两票制”要求的配送经销模式具有必要性。

推广经销模式下，经销商既承担配送职能，也承担销售渠道开拓及市场推广的职能，终端医疗机构包括公立医院、民营医院、社区服务站、药店等多种市场主体，分布较为分散，公司自身及推广服务商的市场推广所能覆盖的终端医疗机构范围有限，采取推广经销模式能够利用其区域销售渠道开拓的资源和能力将公司产品更大范围地推广到有相关需求的终端医疗机构，为公司开拓新的终端医疗机构从而增加新的销售增长点，因此采用推广经销商系公司拓展销售渠道的重要方式，具有必要性。

2、推广经销 2021 年占比上升的原因及合理性，该趋势是否将延续

2021 年公司推广经销占比上升的原因为：基于推广经销商在部分销售区域和特定终端医疗机构具有较强的市场推广优势和渠道资源，有助于公司开拓新的终端客户，成为公司新的收入增长点，因此 2021 年公司加大了发展推广经销商的力度，与较多推广经销商建立了新的合作关系。

公司的销售策略以配送经销模式为主，推广经销为辅。推广经销系公司销售的一种重要形式，有助于公司拓展特定销售区域和特定终端客户，预计推广经销模式占主营业务收入的比例会保持小幅上升的趋势。

（五）说明前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异；主要客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性；新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性；是否存在新设即成为主要经销商的情况及合理性；与主要客户是否签订长期协议，相关合作是否具有可持续性

1、前五大客户集中度与同行业可比公司是否存在差异

报告期各期，公司与同行业可比公司前五大客户集中度的对比情况如下所示：

公司名称	客户集中度			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	未披露	14.06%	14.21%	11.39%
华润双鹤	未披露	5.92%	6.99%	7.02%
海思科	未披露	46.56%	40.35%	46.31%
平均值	**未披露**	**22.18%**	**20.52%**	**21.57%**
发行人（客户按非同一控制口径合并统计）	**35.73%**	**29.08%**	**39.10%**	**37.53%**
发行人（客户按同一控制口径合并统计）	**68.09%**	**71.89%**	**71.08%**	**64.90%**

注 1：客户集中度指前五大客户销售金额占当期营业收入的比例；

注 2：数据来源于上市公司定期公告，公司同行业可比公司定期公告中未披露前五大客户的具体名称和统计口径，因此无法确认其前五大客户的披露口径是否为同一控制合并口径

公司前五大客户集中度高于同行业可比公司具有商业合理性，主要原因包括：

（1）公司披露前五大客户时将客户按同一控制下的企业合并统计。同行业可比公

司在 2019 年-2021 年的年度报告中未披露前五大客户的具体名称，无法分辨其是否将同一控制下的客户合并统计。根据科伦药业和海思科在 2018 年出具的公告，上述两家公司披露了 2018 年前五大客户的具体名称，其并未按照同一控制下企业合并口径进行披露，且上述两家公司 2019 年-2021 年前五大客户的收入占比较 2018 年未发生重大变化，因此合理推测其在 2019 年-2021 年沿用非同一控制口径进行前五大客户收入占比的统计。2019 年-2021 年，公司按照非同一控制下企业合并口径的前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为 37.53%、39.10%和 29.08%，低于海思科，高于科伦药业。

（2）公司向第一大客户国药控股股份有限公司（以下简称“国药控股”）销售占比较高，2019 年-2021 年，公司向国药控股销售收入占当期营业收入的比例分别为 36.36%、40.02%和 43.85%。国药控股是全国性大型医药流通企业，在全国主要城市均设有分支机构，公司对其销售金额包括公司对国药控股、国药控股分销中心有限公司、国药控股广州有限公司、国药控股扬州有限公司、国药乐仁堂医药有限公司、国药控股武汉恒丰有限公司、国药控股安徽省医药有限公司等 72 家分支机构的销售金额。公司与国药控股各地子公司单独进行交易，交易金额按照同一控制口径合并后占比较高。

公司倾向于与商业信用较好、配送网络覆盖面广的大中型医药流通企业进行合作，国药控股系医药流通行业的龙头企业，公司向其销售的金额及占比较高符合行业惯例。同行业上市公司中，较多公司亦存在第一大客户国药控股占比较高的情形，具体如下：

公司名称	第一大客户	2021年度	2020年度	2019年度
汇宇制药	国药控股	53.20%	52.21%	48.54%
微芯生物	国药控股	28.33%	31.30%	38.91%
多瑞医药	国药控股	24.20%	29.06%	31.55%
梓橦宫	国药控股	29.19%	28.15%	30.02%
苑东生物	国药控股	28.58%	28.37%	21.80%
大唐药业	国药控股	30.43%	20.60%	19.09%
发行人	国药控股	43.85%	40.02%	36.36%

注：数据来源于医药行业上市公司年报或招股说明书

（3）除第一大客户国药控股外，报告期各期的前五大客户中，华润医药集团有限公司、上海医药集团股份有限公司、南京医药股份有限公司、江苏省医药有限公司均为上市公司或上市公司控股子公司，系全国性大型医药流通企业，公司对上述客户的销售

收入均合并统计了公司与其在全国各地分支机构之间独立结算的交易金额，因此按同一控制口径合并统计公司向前五大客户销售收入合计占营业收入的比例较高。

2、主要客户构成情况及稳定性，包括不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

（1）不同类别客户构成情况及稳定性，包括经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

报告期内，公司客户分为配送经销商和推广经销商，不同类别客户的数量、销售收入及毛利占比情况如下：

单位：家、万元、%

2022年1-6月						
类别	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
配送经销	226	68.28	26,737.72	88.50	22,570.86	92.74
推广经销	105	31.72	3,474.55	11.50	1,768.09	7.26
合计	**331**	**100.00**	**30,212.27**	**100.00**	**24,338.96**	**100.00**
2021年度						
类别	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
配送经销	299	66.59	71,508.90	91.05	61,502.26	94.31
推广经销	150	33.41	7,025.83	8.95	3,713.75	5.69
合计	**449**	**100.00**	**78,534.73**	**100.00**	**65,216.01**	**100.00**
2020年度						
类别	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
配送经销	254	68.65	51,786.48	94.96	44,380.08	97.80
推广经销	116	31.35	2,747.72	5.04	996.15	2.20
合计	**370**	**100.00**	**54,534.20**	**100.00**	**45,376.23**	**100.00**
2019年度						
类别	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
配送经销	205	65.71	25,320.71	92.45	20,417.69	96.90
推广经销	107	34.29	2,067.04	7.55	652.81	3.10
合计	**312**	**100.00**	**27,387.75**	**100.00**	**21,070.49**	**100.00**

注：经销商数据根据单体口径统计

报告期内，公司不同类别经销商家数、收入及毛利占比具有稳定性，公司销售以配送经销模式为主，配送经销商的收入和毛利占主营业务的比例均超过 88%。2021 年由于公司加强开拓销售渠道，推广经销收入的占比由 2020 年的 5.04%上升至 8.95%，毛利占比由 2.20%上升至 5.69%；受疫情和地方医保目录调整影响，配送经销收入的金额较上年同期下降幅度较大，而推广经销收入的金额较为稳定，导致配送经销收入和毛利占比较 2021 年有所下滑。从数量上来说，推广经销商的规模较小，公司对单家推广经销商的年平均销售收入小于配送经销商，报告期内推广经销商家数占比保持在 30%~35%的区间范围内。

（2）不同层级客户构成情况及稳定性，包括经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

报告期各期，公司按销售金额对经销商划分了四个层级，具体如下：

单位：家、万元、%

2022 年 1-6 月						
类别	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
大于 500 万	17	5.14	19,158.57	63.41	16,313.97	67.03
500-250 万	7	2.11	2,141.30	7.09	1,678.39	6.90
50-250 万	51	15.41	5,826.22	19.28	4,578.31	18.81
50 万以下	256	77.34	3,086.19	10.22	1,768.29	7.27
合计	**331**	**100.00**	**30,212.27**	**100.00**	**24,338.96**	**100.00**
2021 年度						
层级	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
大于 1,000 万	19	4.23	45,463.94	57.89	39,863.35	61.13
500-1,000 万	13	2.90	8,825.42	11.24	7,371.45	11.30
100-500 万	70	15.59	17,886.44	22.78	14,088.76	21.60
100 万以下	347	77.28	6,358.93	8.10	3,892.45	5.97
合计	**449**	**100.00**	**78,534.73**	**100.00**	**65,216.01**	**100.00**
2020 年度						
层级	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
大于 1,000 万	10	2.70	29,682.27	54.43	26,286.41	57.93
500-1,000 万	8	2.16	6,143.11	11.26	5,524.95	12.18
100-500 万	56	15.14	13,771.81	25.25	10,931.52	24.09

100 万以下	296	80.00	4,937.00	9.05	2,633.36	5.80
合计	**370**	**100.00**	**54,534.20**	**100.00**	**45,376.23**	**100.00**
2019 年度						
层级	**经销商数量**	**数量占比**	**收入**	**占主营业务收入比例**	**毛利**	**占主营业务毛利比例**
大于 1,000 万	6	1.92	11,718.41	42.79	9,882.47	46.90
500-1,000 万	5	1.60	3,325.96	12.14	2,651.28	12.58
100-500 万	38	12.18	8,316.02	30.36	6,174.87	29.31
100 万以下	263	84.29	4,027.37	14.70	2,361.87	11.21
合计	**312**	**100.00**	**27,387.75**	**100.00**	**21,070.49**	**100.00**

注：经销商数据根据单体口径统计

从销售金额分层来看，2019 年-2021 年，公司的销售收入和毛利主要均由 500 万以上的经销商贡献，报告期各期收入的占比分别为 54.93%、65.69%和 69.13%，毛利占比分别为 59.48%、70.11%和 72.43%；2022 年 1-6 月，当期销售收入超过 250 万元的经销商占销售收入和毛利的比例分别为 70.50%和 73.92%。随着公司与主要客户的合作加深，原有客户销售收入放量增长，年销售收入在 500 万以上的经销商的数量、收入和毛利及其占比均呈逐年上升趋势。从经销商数量来看，公司以销售金额小于 100 万元的经销商为主，2019 年-2021 年，占比分别为 84.29%、80.00%和 77.28%，2022 年 1-6 月当期销售收入小于 50 万元的经销商数量占比为 77.34%，报告期内各期交易金额较小的经销商数量占比整体呈现小幅下降趋势。

综上所述，公司经销商客户构成整体较为稳定，随着公司客户结构的优化，年度销售收入超过 500 万元的经销商数量、收入和毛利占比呈现上升趋势。

3、新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性

报告期内，公司经销商的变动情况如下：

年度	**当期数量**	**本期新增经销商**				
		数量（家）	**当期销售收入（万元）**	**占当期主营业务收入比例（%）**	**当期毛利（万元）**	**占当期主营业务毛利比例（%）**
2022 年 1-6 月	**331**	55	1,748.39	5.79	1,300.46	5.34
2021 年度	**449**	173	8,951.18	11.40	6,385.57	9.79

2020 年度	**370**	144	3,957.48	7.26	3,052.14	6.73
2019 年度	**312**	133	3,781.19	13.81	3,297.88	15.65
年度	**当期数量**	**本期退出经销商**				
		数量（家）	**上期销售收入（万元）**	**占上期主营业务收入比例（%）**	**上期毛利（万元）**	**占上期主营业务毛利比例（%）**
2022 年 1-6 月	**331**	173	5,072.17	6.46	4,085.95	6.27
2021 年度	**449**	94	2,156.03	3.95	1,543.45	3.40
2020 年度	**370**	86	1,235.28	4.51	999.68	4.74
2019 年度	**312**	65	-	-	-	-

注：经销商数据根据单体口径统计

如上表所示，报告期内公司新增和退出的经销商的收入及毛利的占比较低，对公司经营业绩的影响较小。

报告期内，公司新增、退出的经销商数量相对较多，按照销售分层进行的统计如下：

单位：家、万元、%

2022年1-6月						
当期/上年度销售金额	**新增情况**			**退出情况**		
	数量	**当期新增经销商销售金额**	**占当期新增经销商收入比例**	**数量**	**当期退出经销商上期销售金额**	**当期退出经销商占上期收入比例**
大于500万/大于1,000万	1	852.51	48.76	1	1,006.22	19.84
250万-500万/500万-1,000万	1	390.27	22.32	1	523.27	10.32
250万以下/500万以下	53	505.61	28.92	183	3,542.68	69.85
合计	**55**	**1,748.39**	**100.00**	**185**	**5,072.17**	**100.00**
2021年度						
当年度或上年度销售金额	**新增情况**			**退出情况**		
	数量	**当期新增经销商销售金额**	**占当期新增经销商收入比例**	**数量**	**当期退出经销商上期销售金额**	**当期退出经销商占上期收入比例**
大于1,000万	2	2,303.58	25.73	-	-	-
500万-1,000万	1	637.54	7.12	1	783.12	36.32
500万以下	170	6,010.05	67.14	93	1,372.91	63.67
合计	**173**	**8,951.18**	**100.00**	**94**	**2,156.03**	**100.00**
2020年度						

当年度或上年度销售金额	新增情况			退出情况		
	数量	当期新增经销商销售金额	占当期新增经销商收入比例	数量	当期退出经销商上期销售金额	当期退出经销商占上期收入比例
大于1,000万	-	-	-	-	-	-
500万-1,000万	1	900.78	22.76	-	-	-
500万以下	143	3,056.70	77.24	86	1,235.28	100.00
合计	**144**	**3,957.48**	**100.00**	**86**	**1,235.28**	**100.00**
2019年度						
当年度或上年度销售金额	**新增情况**			**退出情况**		
	数量	**当期新增经销商销售金额**	**占当期新增经销商收入比例**	**数量**	**当期退出经销商上期销售金额**	**当期退出经销商占上期收入比例**
大于1,000万	-	-	-	-	-	-
500万-1,000万	1	647.04	17.11	-	-	-
500万以下	132	3,134.16	82.89	-	-	-
合计	**133**	**3,781.19**	**100.00**	-	-	-

注：经销商数据根据单体口径统计

报告期内，公司与年交易额在 500 万元以上的经销商合作关系保持稳定，新增与退出家数均较少。公司的新增和退出的经销商绝大部分年交易额在 500 万元以下，金额占比较低，对公司营业收入影响较小。报告期内，公司新增的经销商家数相对较多，主要原因系公司凭借具有竞争优势的产品吸引新增经销商客户的加入；公司退出经销商的主要销售规模均在 500 万以下，主要原因系随着公司收入规模不断扩大，公司亦不断优化经销商数量和结构，淘汰交易规模较小的经销商。

综上所述，公司新增、退出经销商销售收入及毛利占比具有合理性。

4、是否存在新设即成为主要经销商的情况及合理性

报告期内，公司不存在新设即成为公司主要经销商（当期采购金额在 500 万以上）的情况。

5、与主要客户是否签订长期协议，相关合作是否具有可持续性

公司与主要经销商建立合作的年限较长，均建立了良好的合作关系。公司与主要客户签订了年度框架协议，未签订长期协议，但基于前期良好的合作，市场对公司产品的

认可度较高，公司主要客户停止与发行人合作的可能性较小。根据访谈确认，公司主要客户均愿意维持与公司可持续性的合作关系。

综上，公司与主要客户相关的合作具有可持续性。

二、保荐人、申报会计师说明

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

1、经销商核查计划制定情况

保荐人、申报会计师针对发行人行业属性和特点、可比公司情况、发行人商业模式等情况制定的核查计划如下：

具体因素	具体情况	完善核查计划的方式
行业属性和特点	发行人所处行业为医药制造业，采取以配送经销为主，推广经销为辅的销售模式，发行人终端客户主要为医院	访谈发行人财务总监和销售总监，了解公司经销模式的具体情况，包括：收入确认政策、结算方式、退换货政策、信用政策、返利政策等；获取发行人主要经销商的终端流向数据，了解发行人终端客户的主要构成情况
可比公司情况	发行人与同行业可比公司的销售模式类似，均主要采用经销模式	查阅近期上市的同行业可比公司，根据其在审核中披露的经销商核查程序完善针对发行人的经销商核查计划，具体核查程序包括内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等
商业模式	经销模式	获取主要经销商客户的进销存情况并进行核查

2、样本选取标准、选取方法及选取过程；说明核查程序、核查方法、核查比例、取得证据及核查结论，包括但不限于内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘、资金流水核查等方法

保荐人、申报会计师对经销商的核查程序主要包括内部控制测试、实地走访、分析性复核、函证、抽查监盘和资金流水核查等方式，具体如下：

（1）内部控制测试

了解发行人制定的与经销模式相关内部控制制度并评价合理性，同时针对报告期各

期前十大买断式和代销式经销商通过随机抽样的方式执行穿行测试，抽查合同、订单、出库单、签收单、对账单、收款回单、发票等原始单据，检查其相关内部控制制度执行是否有效。

（2）实地走访

对主要经销商的实地走访：对发行人报告期内主要经销商客户及终端医院进行实地走访，访谈了解经销商客户的经营情况及与发行人的合作情况、业务模式、结算模式等，现场查看其经营场所并取得其企业信用信息、经营资质资料、关联关系承诺函等资料；受新冠疫情影响，对部分经销商客户进行了视频走访，取得被访谈人的名片、身份证信息及其他实地走访需获取的资料，并就访谈过程进行录像备查。

保荐人与申报会计师对发行人报告期内客户实施的实地走访程序的样本选取标准、选取方法、选取过程及核查比例详见问题 14 回复之“二/（一）针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果”的相关内容。

对主要经销商的终端客户进行走访：综合选取发行人报告期内主要经销商客户及其他经销商客户所对应的终端医院进行了实地访谈，了解经销商最终销售实现情况，相关终端医院覆盖的经销商收入占报告期同期主营业务收入的比例分别为 37.37%、44.50%、35.86%、30.90%。

（3）分析性复核

取得报告期内发行人收入明细表，分析主要经销商客户的变动情况、销售金额占比、变动趋势及合理性；分析经销商客户的分布情况、采购频率及备货周期；分析经销商客户收入与应收账款的匹配情况，了解是否存在信用政策重大变化的情形等。

（4）函证

对经销商客户进行函证，确认发行人与经销商客户的交易金额及往来款余额。保荐人与申报会计师对发行人报告期内客户实施函证程序的样本选取标准、选取方法、选取过程及核查比例详见问题 14 回复之“二/（一）针对收入的核查情况，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查收入占比、核查结果”的相关内容。

（5）资金流水核查

获取发行人实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员的银行流水，对大额流水进行逐笔查验，核查是否与发行人经销商之间存在异常资金往来。

保荐人与申报会计师对发行人、实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员实施的资金流水核查程序的样本选取标准、选取方法、选取过程及核查结果详见问题 28 之回复。

（6）抽查监盘

保荐人与申报会计师在对发行人客户进行走访的过程中，采取现场盘点或远程视频连线的方式对部分经销商仓库进行查看。由于发行人不对经销商的库存情况进行监管，保荐人与申报会计师未对发行人报告期内经销商实施监盘程序。

故作为替代，保荐人及申报会计师根据“大额+随机”的选样标准，获取了 46 家经销商客户报告期内的进销存数据及终端流向明细表以核查经销商库存及终端销售情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
已取得期末库存数据的经销商采购金额（A）	19,593.21	55,173.09	38,700.78	18,790.29
主营业务收入（B）	30,212.27	78,534.73	54,534.20	27,387.75
已取得期末库存数据的经销商收入占主营业务收入的比例（C=A/B）	64.85%	70.25%	70.97%	68.61%

（二）对经销商最终销售的真实性发表明确意见

通过执行上述程序，保荐人、申报会计师认为，发行人最终销售具有真实性。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

除本问题“二、保荐人、申报会计师说明”中已覆盖的程序外，保荐人、申报会计师履行了以下其他核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人经销商类型及其区别；获取发行人收入成

本明细表，获取发行人主要配送经销商、推广经销商的销售金额、销售产品等情况；

2、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道查询发行人各期前五大配送经销商与推广经销商的工商信息，包括但不限于成立时间、注册地址、注册资本、经营范围、股权结构、法定代表人等；

3、获取并查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，核查其与供应商是否存在关联关系；

4、获取发行人各期前五大配送经销商与推广经销商出具的确认函，内容包括与发行人的合作起始时间、员工人数、核心管理人员、终端客户构成情况、是否与发行人存在非经营性资金往来等；

5、对至少覆盖发行人 80%的营业收入及应收账款的经销商进行独立函证程序，对各期前五大配送经销商与推广经销商的覆盖率为 100%；

6、获取发行人报告期内的订单明细表，并对报告期内各期经销商采购频率与采购金额进行分析；

7、对发行人报告期内的主要客户进行了访谈，访谈问卷内容包括是否存在压货情况、是否存在大额退换货的情形、是否存在第三方代收代付货款、采购发行人产品的平均销售周期及安全库存量、是否存在返利等；

8、获取了主要经销商客户出具的进销存明细表与终端流向表，核查经销商存货周期、期末库存比例、存货周转月数是否存在异常；

9、获取发行人销售明细表、采购明细表，提取发行人客户和供应商名单，核查是否存在客户与供应商重叠的情形；

10、获取发行人重叠客户与供应商相关交易的合同，向发行人管理层了解发行人客户与供应商重叠的原因及合理性，核查相关交易价格的公允性及会计处理的合规性；

11、将发行人客户清单与竞争对手进行比对，核查是否存在客户与竞争对手重叠的情形；

12、访谈发行人销售负责人，了解发行人同时使用配送经销和推广经销商模式的合理性和必要性，并询问发行人未来销售战略，分析未来推广经销收入占比的趋势；

13、查询同行业可比公司公开信息，对比发行人与同行业可比公司前五大客户的集

中度情况，并分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人及其实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或存在业务合作，且不存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等；

2、报告期内，发行人主要经销商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期匹配；经销商备货周期与经销商进销存情况相匹配，退换货率合理，不存在经销商压货的情形，已实现最终产品销售；报告期内，发行人经销商的主要回款方式系银行转账，应收账款规模具有合理性；发行人不存在对经销商的返利政策，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

3、报告期内，代销式经销模式下不存在退换货的情形，代销式经销模式的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；发行人存在客户与供应商重叠的情形，相关业务具有合理性，交易价格公允，会计处理合规；发行人不存在客户与竞争对手重叠的情形；

4、在全国统一实施“两票制”的背景下，发行人采用配送经销模式和推广经销模式具有必要性；推广经销收入 2021 年占比上升的主要原因系发行人为开拓新的销售渠道，加大了发展推广经销商的力度所致，预计推广经销模式占主营业务收入的比例会保持小幅上升的趋势；

5、发行人前五大客户集中度高于同行业可比公司，具有商业合理性；发行人主要客户的构成具有稳定性；新增、退出经销商的数量、销售收入及毛利占比具有合理性；发行人不存在新设即成为主要经销商的情况；发行人与主要客户签订了年度框架协议，与主要客户未签订长期协议，基于前期良好的合作，主要客户对公司产品的认可度较高，相关合作具有可持续性。

16. 关于采购和主要供应商

申报材料显示：

（1）发行人的采购主要包括自产产品的物料采购和地塞米松棕榈酸酯注射液进口采购，报告期内向前五名供应商采购的金额占比分别为 75.48%、57.84%、58.19%。

（2）根据协议约定，发行人从田边三菱购买地塞米松棕榈酸酯注射液，在中国进行分包装并销售，田边三菱为发行人 2019 年、2021 年前五大供应商。同时田边三菱将地塞米松棕榈酸酯注射液制造、使用及销售的相关专有技术独家授权予发行人，目前发行人生产的地塞米松棕榈酸酯注射液的注册申请已获 CDE 受理。

请发行人：

（1）说明主要原材料的采购定价机制，报告期内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，并结合原材料价格波动的敏感性分析，量化说明原材料价格上涨对发行人业绩的影响。

（2）说明对主要供应商的选择标准及过程，分类列示各类原材料主要供应商基本情况，包括成立时间、注册资本、股东结构、采购内容、采购金额及占比，并分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性，是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商，发行人的采购集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，对主要供应商是否存在依赖。

（3）说明报告期内是否存在贸易类供应商情形，如存在，说明各期向贸易商采购的内容、金额、占比，对应的终端生产商，相关采购价格与向终端生产商采购价格的差异及合理性。

（4）说明田边三菱未进入发行人 2020 年前五大供应商的原因；田边三菱向发行人供应地塞米松棕榈酸酯注射液的相关协议是否具备排他性条款，相关供应是否可持续，如否，是否存在可替代的供应商；地塞米松棕榈酸酯注射液注册申请预计获批并实现自主生产的时间，是否存在重大不确定性。

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

一、发行人说明

（一）说明主要原材料的采购定价机制，报告期内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，并结合原材料价格波动的敏感性分析，量化说明原材料价格上涨对发行人业绩的影响

1、主要原材料的采购定价机制，报告期内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

公司根据生产需要及市场供应情况，与供应商进行接洽，在经过相关资质审核及产品验证后，将相关供应商纳入合格供应商库。日常采购中，公司按照采购计划向各合格供应商询价、磋商，在综合考虑各家供应商的产品质量、价格情况等各方面因素后，最终向意向供应商下达采购订单。

报告期内，公司各类主要原材料采购价格与市场价格基本一致，具体情况如下：

类别	名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		采购价	市场价格	采购价	市场价格	采购价	市场价格	采购价	市场价格
原料	半胱氨酸（元/kg）	6,796.62	7,345.13	7,345.13	7,345.13	7,250.89	7,345.13	7,043.91	7,345.13
	甲硫氨酸（元/kg）	371.78	371.68	373.46	371.68	371.68	371.68	204.65	196.55
	异亮氨酸（元/kg）	163.83	163.72	163.36	163.72	198.59	163.72	176.05	163.72
辅料	盐酸（元/ml）	0.05	0.05	0.04	0.05	0.02	0.01	0.01	0.01
	冰醋酸（元/ml）	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
包装材料	钠钙玻璃输液瓶（元/只）	1.03	1.00	1.05	1.00	1.04	1.00	1.00	1.00
	注射液用卤化丁基橡胶塞（元/只）	0.39	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.44	0.42
	输液瓶用铝盖（元/个）	0.34	0.34	0.29	0.34	0.27	0.27	0.26	0.27

注：采购价为公司相关物料采购的平均价格，市场价格为市场主要厂家的报价情况，上述价格均为不含税价格

报告期内，公司各类主要原材料主流厂家的报价较为稳定，但不同厂家因产品品级、市场策略等的不同，对于同种物料的报价具有一定的差异。公司各类主要原材料采购均价与市场主流供应商的报价基本一致，但因不同期间向各家供应商采购的比例不一致，从而采购均价具有一定的波动，主要情况如下：（1）甲硫氨酸。2020 年起，甲硫氨酸的市场价格出现一定程度的上涨。此外，南宁赢创美诗药业有限公司（以下简称“赢创

美诗”）为德国赢创工业集团（Evonik Industries AG）下属企业，为国内甲硫氨酸的主要供应商（主要面向外资企业），其于 2020 年前向公司直销甲硫氨酸。2020 年起，公司根据赢创美诗的要求，开始通过其国内独家代理商汕头市保康药业有限公司（以下简称“保康药业”）（主要面向内资企业）采购甲硫氨酸，上述市场价格的上涨及供应商销售模式的变化，导致公司甲硫氨酸2020年以来的采购价格较2019年有较大程度的上升，其与市场价格变动趋势一致；（2）盐酸。公司日常研发生产中，需采购少量分析纯级（AR级）盐酸，随着近年来公司开展左氧氟沙星氯化钠注射液的研发生产，开始进行药用级盐酸的采购，相较于分析纯级盐酸，药用级盐酸的品质较高、价格亦较高。随着药用级盐酸采购数量的增加，公司盐酸的整体采购价格逐步上升。

2、结合原材料价格波动的敏感性分析，量化说明原材料价格上涨对发行人业绩的影响

报告期内，公司主要原材料类别为原料、地塞米松棕榈酸酯注射液和包装材料，因此选取各类别中占比较大的主要原材料半胱氨酸、甲硫氨酸、异亮氨酸、亮氨酸、组氨酸、甘氨酸、醋酸赖氨酸、左氧氟沙星、地塞米松棕榈酸酯注射液和钠钙玻璃输液瓶进行敏感性分析，上述主要原材料合计占报告期各期原材料采购总额的比例为 70.59%、46.01%、56.19%和 46.06%。假设公司在其他影响生产经营因素不变的情况下，公司主要原材料价格变动对综合毛利率的影响情况如下：

（1）半胱氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.03%	-0.70%	-0.01	82.23%	-0.69%	-0.01	82.38%	-0.75%	-0.01	76.03%	-1.17%	-0.01
+80%	80.14%	-0.56%	-0.01	82.34%	-0.55%	-0.01	82.50%	-0.60%	-0.01	76.21%	-0.93%	-0.01
+50%	80.31%	-0.35%	-0.01	82.51%	-0.35%	-0.01	82.69%	-0.37%	-0.01	76.48%	-0.58%	-0.01
+20%	80.48%	-0.14%	-0.01	82.69%	-0.14%	-0.01	82.87%	-0.15%	-0.01	76.75%	-0.23%	-0.01
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.70%	0.14%	-0.01	82.91%	0.14%	-0.01	83.12%	0.15%	-0.01	77.11%	0.23%	-0.01
-50%	80.87%	0.35%	-0.01	83.09%	0.35%	-0.01	83.30%	0.37%	-0.01	77.38%	0.58%	-0.01
-80%	81.04%	0.56%	-0.01	83.26%	0.55%	-0.01	83.49%	0.60%	-0.01	77.65%	0.93%	-0.01
-100%	81.16%	0.70%	-0.01	83.37%	0.69%	-0.01	83.61%	0.75%	-0.01	77.83%	1.17%	-0.01

注：毛利率变动率=（变化后的毛利率-当期实际毛利率）/当期实际毛利率；敏感系数=毛利率变动率/采购价格变动幅度，下同

（2）甲硫氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.17%	-0.52%	-0.01	82.40%	-0.48%	-0.005	82.57%	-0.51%	-0.01	76.55%	-0.49%	-0.005
+80%	80.26%	-0.42%	-0.01	82.48%	-0.38%	-0.005	82.66%	-0.41%	-0.01	76.62%	-0.40%	-0.005
+50%	80.38%	-0.26%	-0.01	82.60%	-0.24%	-0.005	82.78%	-0.25%	-0.01	76.74%	-0.25%	-0.005
+20%	80.51%	-0.10%	-0.01	82.72%	-0.10%	-0.005	82.91%	-0.10%	-0.01	76.85%	-0.10%	-0.005
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.68%	0.10%	-0.01	82.88%	0.10%	-0.005	83.08%	0.10%	-0.01	77.01%	0.10%	-0.005
-50%	80.80%	0.26%	-0.01	83.00%	0.24%	-0.005	83.21%	0.25%	-0.01	77.12%	0.25%	-0.005
-80%	80.93%	0.42%	-0.01	83.12%	0.38%	-0.005	83.33%	0.41%	-0.01	77.23%	0.40%	-0.005
-100%	81.01%	0.52%	-0.01	83.20%	0.48%	-0.005	83.42%	0.51%	-0.01	77.31%	0.49%	-0.005

（3）异亮氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.18%	-0.51%	-0.005	82.41%	-0.47%	-0.005	82.45%	-0.65%	-0.01	76.18%	-0.97%	-0.01
+80%	80.26%	-0.41%	-0.005	82.49%	-0.38%	-0.005	82.56%	-0.52%	-0.01	76.33%	-0.78%	-0.01
+50%	80.39%	-0.25%	-0.005	82.61%	-0.24%	-0.005	82.72%	-0.33%	-0.01	76.56%	-0.49%	-0.01
+20%	80.51%	-0.10%	-0.005	82.72%	-0.09%	-0.005	82.89%	-0.13%	-0.01	76.78%	-0.19%	-0.01
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.67%	0.10%	-0.005	82.88%	0.09%	-0.005	83.10%	0.13%	-0.01	77.08%	0.19%	-0.01
-50%	80.80%	0.25%	-0.005	83.00%	0.24%	-0.005	83.27%	0.33%	-0.01	77.30%	0.49%	-0.01
-80%	80.92%	0.41%	-0.005	83.11%	0.38%	-0.005	83.43%	0.52%	-0.01	77.53%	0.78%	-0.01
-100%	81.00%	0.51%	-0.005	83.19%	0.47%	-0.005	83.54%	0.65%	-0.01	77.68%	0.97%	-0.01

（4）亮氨酸

采购价格	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度

变动幅度	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.19%	-0.50%	-0.005	82.42%	-0.46%	-0.005	82.54%	-0.55%	-0.01	76.19%	-0.96%	-0.01
+80%	80.27%	-0.40%	-0.005	82.49%	-0.37%	-0.005	82.63%	-0.44%	-0.01	76.34%	-0.77%	-0.01
+50%	80.39%	-0.25%	-0.005	82.61%	-0.23%	-0.005	82.77%	-0.27%	-0.01	76.56%	-0.48%	-0.01
+20%	80.51%	-0.10%	-0.005	82.72%	-0.09%	-0.005	82.90%	-0.11%	-0.01	76.78%	-0.19%	-0.01
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.67%	0.10%	-0.005	82.88%	0.09%	-0.005	83.09%	0.11%	-0.01	77.08%	0.19%	-0.01
-50%	80.79%	0.25%	-0.005	82.99%	0.23%	-0.005	83.22%	0.27%	-0.01	77.30%	0.48%	-0.01
-80%	80.91%	0.40%	-0.005	83.11%	0.37%	-0.005	83.36%	0.44%	-0.01	77.52%	0.77%	-0.01
-100%	80.99%	0.50%	-0.005	83.18%	0.46%	-0.005	83.45%	0.55%	-0.01	77.67%	0.96%	-0.01

（5）组氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.12%	-0.58%	-0.01	82.35%	-0.54%	-0.01	82.51%	-0.58%	-0.01	76.31%	-0.81%	-0.01
+80%	80.22%	-0.47%	-0.01	82.44%	-0.43%	-0.01	82.61%	-0.46%	-0.01	76.43%	-0.65%	-0.01
+50%	80.36%	-0.29%	-0.01	82.58%	-0.27%	-0.01	82.75%	-0.29%	-0.01	76.62%	-0.41%	-0.01
+20%	80.50%	-0.12%	-0.01	82.71%	-0.11%	-0.01	82.90%	-0.12%	-0.01	76.80%	-0.16%	-0.01
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.69%	0.12%	-0.01	82.89%	0.11%	-0.01	83.09%	0.12%	-0.01	77.05%	0.16%	-0.01
-50%	80.83%	0.29%	-0.01	83.02%	0.27%	-0.01	83.24%	0.29%	-0.01	77.24%	0.41%	-0.01
-80%	80.97%	0.47%	-0.01	83.16%	0.43%	-0.01	83.38%	0.46%	-0.01	77.43%	0.65%	-0.01
-100%	81.06%	0.58%	-0.01	83.25%	0.54%	-0.01	83.48%	0.58%	-0.01	77.55%	0.81%	-0.01

（6）醋酸赖氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.30%	-0.37%	-0.004	82.52%	-0.33%	-0.003	82.69%	-0.37%	-0.004	76.41%	-0.68%	-0.01
+80%	80.36%	-0.29%	-0.004	82.58%	-0.27%	-0.003	82.75%	-0.29%	-0.004	76.51%	-0.54%	-0.01
+50%	80.44%	-0.18%	-0.004	82.66%	-0.17%	-0.003	82.84%	-0.18%	-0.004	76.67%	-0.34%	-0.01
+20%	80.53%	-0.07%	-0.004	82.74%	-0.07%	-0.003	82.93%	-0.07%	-0.004	76.82%	-0.14%	-0.01

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.65%	0.07%	-0.004	82.86%	0.07%	-0.003	83.06%	0.07%	-0.004	77.03%	0.14%	-0.01
-50%	80.74%	0.18%	-0.004	82.94%	0.17%	-0.003	83.15%	0.18%	-0.004	77.19%	0.34%	-0.01
-80%	80.83%	0.29%	-0.004	83.02%	0.27%	-0.003	83.24%	0.29%	-0.004	77.35%	0.54%	-0.01
-100%	80.89%	0.37%	-0.004	83.08%	0.33%	-0.003	83.30%	0.37%	-0.004	77.45%	0.68%	-0.01

（7）甘氨酸

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.37%	-0.27%	-0.003	82.60%	-0.24%	-0.002	82.78%	-0.26%	-0.003	76.67%	-0.33%	-0.003
+80%	80.42%	-0.22%	-0.003	82.64%	-0.19%	-0.002	82.83%	-0.20%	-0.003	76.73%	-0.26%	-0.003
+50%	80.48%	-0.13%	-0.003	82.70%	-0.12%	-0.002	82.89%	-0.13%	-0.003	76.80%	-0.17%	-0.003
+20%	80.55%	-0.05%	-0.003	82.76%	-0.05%	-0.002	82.95%	-0.05%	-0.003	76.88%	-0.07%	-0.003
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.64%	0.05%	-0.003	82.84%	0.05%	-0.002	83.04%	0.05%	-0.003	76.98%	0.07%	-0.003
-50%	80.70%	0.13%	-0.003	82.90%	0.12%	-0.002	83.10%	0.13%	-0.003	77.06%	0.17%	-0.003
-80%	80.77%	0.22%	-0.003	82.96%	0.19%	-0.002	83.16%	0.20%	-0.003	77.13%	0.26%	-0.003
-100%	80.81%	0.27%	-0.003	83.00%	0.24%	-0.002	83.21%	0.26%	-0.003	77.18%	0.33%	-0.003

（8）左氧氟沙星

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	80.39%	-0.25%	-0.002	82.72%	-0.10%	-0.001	-	-	-	-	-	-
+80%	80.43%	-0.20%	-0.002	82.73%	-0.08%	-0.001	-	-	-	-	-	-
+50%	80.49%	-0.12%	-0.002	82.76%	-0.05%	-0.001	-	-	-	-	-	-
+20%	80.55%	-0.05%	-0.002	82.78%	-0.02%	-0.001	-	-	-	-	-	-
基数	80.59%			82.80%								
-20%	80.63%	0.05%	-0.002	82.82%	0.02%	-0.001	-	-	-	-	-	-
-50%	80.69%	0.12%	-0.002	82.84%	0.05%	-0.001	-	-	-	-	-	-

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
-80%	80.75%	0.20%	-0.002	82.87%	0.08%	-0.001	-	-	-	-	-	-
-100%	80.79%	0.25%	-0.002	82.88%	0.10%	-0.001	-	-	-	-	-	-

（9）地塞米松棕榈酸酯注射液

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	78.22%	-2.94%	-0.03	80.98%	-2.20%	-0.02	82.00%	-1.20%	-0.01	76.21%	-0.93%	-0.01
+80%	78.70%	-2.35%	-0.03	81.34%	-1.76%	-0.02	82.20%	-0.96%	-0.01	76.36%	-0.74%	-0.01
+50%	79.41%	-1.47%	-0.03	81.89%	-1.10%	-0.02	82.50%	-0.60%	-0.01	76.57%	-0.46%	-0.01
+20%	80.12%	-0.59%	-0.03	82.44%	-0.44%	-0.02	82.80%	-0.24%	-0.01	76.79%	-0.19%	-0.01
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	81.07%	0.59%	-0.03	83.17%	0.44%	-0.02	83.19%	0.24%	-0.01	77.07%	0.19%	-0.01
-50%	81.78%	1.47%	-0.03	83.71%	1.10%	-0.02	83.49%	0.60%	-0.01	77.29%	0.46%	-0.01
-80%	82.49%	2.35%	-0.03	84.26%	1.76%	-0.02	83.79%	0.96%	-0.01	77.50%	0.74%	-0.01
-100%	82.96%	2.94%	-0.03	84.62%	2.20%	-0.02	83.99%	1.20%	-0.01	77.64%	0.93%	-0.01

（10）钠钙玻璃输液瓶

采购价格变动幅度	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数	毛利率	毛利率变动率	敏感系数
+100%	79.20%	-1.72%	-0.02	81.49%	-1.58%	-0.02	81.37%	-1.96%	-0.02	74.62%	-3.00%	-0.03
+80%	79.48%	-1.38%	-0.02	81.75%	-1.27%	-0.02	81.70%	-1.56%	-0.02	75.09%	-2.40%	-0.03
+50%	79.90%	-0.86%	-0.02	82.14%	-0.79%	-0.02	82.18%	-0.98%	-0.02	75.78%	-1.50%	-0.03
+20%	80.31%	-0.34%	-0.02	82.54%	-0.32%	-0.02	82.67%	-0.39%	-0.02	76.47%	-0.60%	-0.03
基数	80.59%			82.80%			82.99%			76.93%		
-20%	80.87%	0.34%	-0.02	83.06%	0.32%	-0.02	83.32%	0.39%	-0.02	77.39%	0.60%	-0.03
-50%	81.29%	0.86%	-0.02	83.46%	0.79%	-0.02	83.81%	0.98%	-0.02	78.08%	1.50%	-0.03
-80%	81.70%	1.38%	-0.02	83.85%	1.27%	-0.02	84.29%	1.56%	-0.02	78.77%	2.40%	-0.03
-100%	81.98%	1.72%	-0.02	84.11%	1.58%	-0.02	84.62%	1.96%	-0.02	79.23%	3.00%	-0.03

根据敏感性分析，公司主要原材料的采购价格波动对公司综合毛利率的影响较小，因此原材料价格上涨对发行人业绩的影响较小。

（二）说明对主要供应商的选择标准及过程，分类列示各类原材料主要供应商基本情况，包括成立时间、注册资本、股东结构、采购内容、采购金额及占比，并分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性，是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商，发行人的采购集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，对主要供应商是否存在依赖

1、对主要供应商的选择标准及过程

为规范公司采购业务，公司制定了《供应商管理程序》《物料采购管理制度》《广州绿十字制药股份有限公司采购规则》等制度文件，报告期内相关制度规范均得到严格执行。公司对供应商的选择标准主要考虑供应商的经营资质、质量体系认证、原料质量、交付周期和价格等因素。公司选择供应商的具体过程如下：

（1）采购部根据所提供物料的重要程度与安全等级对供应商进行分类并要求其填写《供应商调查问卷》,《供应商调查问卷》的内容包括供方基本信息、经营规模、通过体系认证的情况等；

（2）所有原料供应商均需提供质量体系认证证书并进行书面质量审计，并对重点原料供应商在书面质量审计合格后进行现场质量审计；

（3）采购部会同负责研发、质量管理的相关人员对供应商的样品进行评估，并填写样品评估表，样品评估表包括评估项目、技术要求、评估记录和评估结果等内容；

（4）质量管理部在收到供应商资料后，将按要求对供应商资质进行评估，确认供应商具备国家法律规定的相应资质条件、确认拟采购的物料是否在批准范围内；

（5）根据供应商评定报告的评定结果，将通过评定的供应商列入合格供方目录；

（6）合格供应商新增或变更物料采购价格的，需填写价格评审表并经财务部审核、公司领导批准；

（7）发生实际采购需求时，由采购员编制并向合格供应商发送采购订单。

2、分类列示各类原材料主要供应商基本情况，包括成立时间、注册资本、股东结构、采购内容、采购金额及占比，并分析各类原材料主要供应商采购金额及占比波动原因及合理性

报告期内，公司采购的原材料由原料、辅料、包装材料、地塞米松棕榈酸酯注射液和其他原材料构成，具体采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
原料	2,767.77	3,879.28	3,562.27	2,010.22
辅料	84.66	107.83	46.83	44.21
包装材料	1,935.43	2,903.14	2,628.29	1,485.73
地塞米松棕榈酸酯注射液	864.57	1,710.71	197.30	2,369.82
其他	59.09	269.19	210.85	116.63
合计	**5,711.52**	**8,870.16**	**6,645.54**	**6,026.61**

注：其他主要为化学制剂、研发药品等

原料、包装材料和地塞米松棕榈酸酯注射液的采购金额合计占原材料采购总额的97.33%、96.12%、95.75%和 97.48%，因此以下对上述三类原材料的主要供应商的基本情况进行列示：

（1）原料供应商

报告期内，公司前五大原料供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%

供应商名称	采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		采购金额及占比波动原因及合理性
		金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	
无锡晶海氨基酸股份有限公司	异亮氨酸、亮氨酸、醋酸赖氨酸、缬氨酸等氨基酸	520.89	18.82	1,012.49	26.10	823.98	23.13	457.37	22.75	2019年-2021年，采购金额随公司业务规模扩大而增长，采购占比保持稳定；2022年1-6月，采购金额保持稳定，因头孢曲松钠原料药的采购金额上升而占比有所下降
津药药业股份有限公司	半胱氨酸、异亮氨酸、亮氨酸、缬氨酸等氨基酸等	496.33	17.93	848.46	21.87	843.20	23.67	660.21	32.84	2019年-2021年，公司采购金额随公司业务规模扩大而增长，采购占比有所下降主要系公司向其他氨基酸供应商采购金额增长相对较大所致；2022年1-6月，采购金额保持稳定，因头孢曲松钠原料药的采购金额上升而占比有所下降
味之素株式会社	组氨酸、精氨酸、丙氨酸、异亮氨酸等氨基酸	430.59	15.56	703.38	18.13	702.83	19.73	205.70	10.23	报告期各期均为公司第三大原料供应商，金额及占比随公司向其他氨基酸供应商采购同类产品的变动而变动

供应商名称	采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		采购金额及占比波动原因及合理性
		金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	
保康药业	甲硫氨酸、甘氨酸、丝氨酸等氨基酸	163.50	5.91	339.19	8.74	510.27	14.32	-	-	公司原向赢创美诗直接采购甲硫氨酸、甘氨酸等原料，保康药业为其国内独家代理商，由于赢创美诗与保康药业的商业安排，公司于2020年起向保康药业进行采购，其承接了公司向赢创美诗的采购业务。公司向其采购的金额及占比随公司向其他氨基酸供应商采购同类产品的变动而变动
上虞京新药业有限公司	左氧氟沙星原料药	84.76	3.06	326.33	8.41	-	-	3.32	0.17	公司向其采购生产普立诃的原料药，2021年随普立诃生产需求的大增而采购量大增，2022年1-6月的生产使用了部分2021年采购的库存，因此采购金额及占比有所下降
上海协和氨基酸有限公司	盐酸组氨酸、精氨酸、丝氨酸等氨基酸	41.15	1.49	304.66	7.85	303.23	8.51	386.42	19.22	2019年-2021年，采购金额保持稳定，因公司向其他氨基酸供应商的采购金额增加而对其占比相应下降；2022年1-6月，受上海疫情影响，公司对其采购金额及占比有所下降
赢创美诗	甲硫氨酸、甘氨酸、丝氨酸等氨基酸	-	-	-	-	31.75	0.89	209.50	10.42	同保康药业

供应商名称	采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		采购金额及占比波动原因及合理性
		金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	金额	占原料采购比例	
珠海保税区丽珠合成制药有限公司	头孢曲松钠原料药	508.75	18.37	-	-	-	-	-	-	2022年1-6月，注射用头孢曲松钠原料药（顺乐宁）的持有人由山西普德转为公司，相关手续完成后，公司向珠海保税区丽珠合成制药有限公司采购头孢曲松钠原料药用以生产备货。顺乐宁系集采产品，市场预期较好，因此公司采购头孢曲松钠原料药的采购量较大
合计		**2,245.97**	**81.15**	**3,534.50**	**91.11**	**3,215.26**	**90.26**	**1,922.53**	**95.64**	

注：上述统计已将同一控制下的供应商采购情况进行合并计算。其中，味之素株式会社包含味之素株式会社和上海味之素氨基酸有限公司，上海协和氨基酸有限公司包含上海协和氨基酸有限公司和协和发酵（广东）医药有限公司

如上表所示，报告期内，公司向前五大原料供应商的采购金额及占比的波动主要受公司主要产品的产量和公司向其他同类氨基酸供应商的采购量影响所致，波动具有合理性。

报告期内，公司前五大原料供应商的基本工商信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	股东结构
无锡晶海氨基酸股份有限公司	1995年5月	4,680万元	李松年	锡山区东港镇港下	李松年：95%；李士年：5%
津药药业股份有限公司（曾用名为天津天药药业股份有限公司）	1999年12月	110,004.668万元	刘欣	天津开发区西区新业九街19号	天津药业集团有限公司：50.41%；津沪深生物医药科技有限公司：5.29%；其他股东：44.30%

供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	股东结构
味之素株式会社	1925年12月	-	-	15-1, Kyobashi 1-chome, Chuo-ku, Tokyo 104-8315, Japan	The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (trust account) 19.10%；Custody Bank of Japan, Ltd. (trust account) 6.67%；The Dai-ichi Life Insurance Company, Limited 4.88%；NIPPON LIFE INSURANCE COMPANY 4.79%；Meiji Yasuda Life Insurance Company 2.12%；MUFG Bank, Ltd. 1.90%；STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234 1.67%；Custody Bank of Japan, Ltd. (security investment trust account) 1.55%；Sompo Japan Insurance Inc. 1.17%；JP MORGAN CHASE BANK 385781 1.17%
保康药业	2002年10月	200万元	陈锴	汕头市龙湖区黄山路58号2幢501号房	陈锴：68%；黄俊豪：27%；张晓红：5%
上虞京新药业有限公司	2004年12月	15,000万元	徐赛珍	浙江省杭州湾上虞经济技术开发区纬三路31号	浙江京新药业股份有限公司：100%
上海协和氨基酸有限公司	1998年9月	1,890万美元	宫田俊治	上海市青浦工业园区新团路158号	协和发酵生化株式会社：100%
赢创美诗	2001年4月	4,510万美元	孙毅	南宁市武鸣区文江路10号	赢创（中国）投资有限公司：100%
珠海保税区丽珠合成制药有限公司	1993年9月	12,828万元	郑滔	珠海保税区联峰路22号	丽安香港有限公司：90%；丽珠集团丽珠制药厂：10%

（2）包材供应商

报告期各期，公司前五大包材供应商的金额及占比情况如下：

单位：万元、%

供应商名称	采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		采购金额及占比波动原因及合理性
		金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	
湛江圣华玻璃容器有限公司	玻璃输液瓶	549.35	28.38	883.77	30.44	963.47	36.66	675.06	45.44	报告期内，采购金额较为稳定，采购占比逐年下降系2020年起公司袋装注射液产品的产量逐年增长，配套包材采购占比上升所致
扬中市鸿运制盖厂	塑料输液容器接口、输液瓶用铝盖	281.78	14.56	621.47	21.40	248.37	9.45	224.65	15.12	2019年、2020年采购金额保持稳定，2021年袋装注射液产品的产量大幅上升，公司向其采购配套包材，采购金额大幅提升。2022年1-6月，采购金额保持稳定，占比因公司采购注射用头孢曲松钠的包材采购金额上升而下降
希悦尔（中国）有限公司	输液用膜	161.66	8.35	370.88	12.78	23.71	0.90	23.03	1.55	用于袋装注射液，2021年普立诃中标集采后，采购量大增。2022年1-6月，采购金额保持稳定，占比因公司采购注射用头孢曲松钠的包材采购金额上升而下降
盛州医药包装材料科技（中国）有限公司	橡胶塞	131.28	6.78	347.78	11.98	415.05	15.79	284.39	19.14	报告期内排名变动不大，采购金额保持稳定，随袋装注射液产品配套包材的采购金额上升而其采购占比有所下降
上海凸版有限公司	输液用外袋	-	-	20.22	0.70	233.27	8.88	6.71	0.45	2020年，公司取得绿安（250ml袋装）的生产批件，公司采购了一批专用于绿安（250ml袋装）的输液用外袋用以备货。由于绿安（250ml袋装）的销量未能达到预期及普立诃于2021年进入国家集采，公司袋装生产线主要用于普立诃的生产，2021年起公司对外采购绿安（250ml袋装）的原材料较少
永丰余纸业(广州)有限公司	纸箱	23.81	1.23	83.88	2.89	207.08	7.88	115.69	7.79	永丰余纸业（广州）有限公司距离公司位置较近，系公司2019年和2020年的主要纸箱供应商。由于该供应商的纸箱单价较高，

供应商名称	采购内容	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		采购金额及占比波动原因及合理性
		金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	金额	占包材采购比例	
										基于性价比考虑，2021年起公司新增其他单价较低的纸箱供应商，如东莞市明亿包装有限公司和增城市伟利纸品包装有限公司，因此对该供应商的纸箱采购量下降。2022年1-6月，因此该供应商距离公司较近，所以公司仍对其保持了一定的采购量
广东诚铭包装科技有限公司	纸箱	-	-	6.43	0.22	48.70	1.85	43.55	2.93	基于性价比和响应速度的考虑，2021年起公司新增其他纸箱供应商，如东莞市明亿包装有限公司和增城市伟利纸品包装有限公司，逐步停止了与广东诚铭包装科技有限公司之间的合作
沧州四星玻璃股份有限公司	玻璃管制注射剂瓶	177.49	9.17	-	-	-	-	-	-	2022年1-6月，注射用头孢曲松钠原料药（顺乐宁）的持有人由山西普德转为公司，相关手续完成后，公司向该供应商采购配套包材以生产备货。顺乐宁系集采产品，市场预期较好，因此公司采购量较大
江苏华兰药用新材料股份有限公司	橡胶塞	137.17	7.09	-	-	-	-	-	-	
合计		**1,462.55**	**75.57**	**2,334.44**	**80.41**	**2,139.64**	**81.41**	**1,373.07**	**92.42**	

注：上述统计已将同一控制下的供应商采购情况进行合并计算。其中，扬中市鸿运制盖厂包含扬中市鸿运制盖厂和扬中鸿运医药包装有限公司

如上表所示，报告期内公司主要包材供应商的金额及占比较为稳定，随着袋装注射液产品产量的上升，袋装注射液产品的配套包材采购金额及占比有所上升，而瓶装注射液产品的配套包材及公用包材的采购金额及占比随之下降，相关波动具有合理性。

报告期内，公司前五大包材供应商的基本工商信息如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	股东结构

供应商名称	成立时间	注册资本	法定代表人	注册地址	股东结构
湛江圣华玻璃容器有限公司	1997年11月	46,305万元	Frederic Barbier	湛江市赤坎区双港路11号	SGD股份公司（SGD S.A.）
扬中市鸿运制盖厂	2003年4月	160万元	陈正香	油坊镇	陈正香：100%
希悦尔（中国）有限公司	2006年4月	7,600万美元	周勤	上海市青浦工业园区崧泽大道6988号	希悦尔（巴巴多斯）有限公司：51.31579%；SEALED AIR B.V.：48.68421%
盛州医药包装材料科技（中国）有限公司	2008年7月	1,200万美元	赵祝舜	安徽省合肥市蜀山经济开发区花峰路489号	大协集团投资资有限公司：100%
上海凸版有限公司	2003年7月	10,607万美元	戴竟成	上海市松江工业区东部新区申港路2300号	凸版利豐雅高（香港）有限公司：100%
永丰余纸业（广州）有限公司	1990年10月	950万美元	窦忠诚	广州经济技术开发区夏园路5号	YFY MAURITIUS CORPORATION：93.75%；广州高新区投资集团有限公司：6.25%
广东诚铭包装科技有限公司	2016年12月	1,000万元	张成明	东莞市麻涌镇麻四村麻四工业区	东莞市龙腾实业有限公司：100%
沧州四星玻璃股份有限公司	2006年3月	12,316万元	王焕一	沧县纸房头工业开发区	王焕一：16.82%；创合鑫材（厦门）制造业转型升级基金合伙企业（有限合伙）：9.74%；陈义梅：8.24%；国投创合国家新兴产业创业投资引导基金（有限合伙）：8.12%
江苏华兰药用新材料股份有限公司	1992年6月	13,466.6667万元	华一敏	江阴市临港新城申港镇澄路1488号	江阴华兰机电科技有限公司：21.00%；华夏人寿保险股份有限公司：16.30%；华一敏：5.29%；范素月：3.72%

（3）地塞米松棕榈酸酯注射液

公司获得田边三菱的独家授权，向其采购地塞米松棕榈酸酯注射液。报告期各期，公司向田边三菱采购的金额分别为 2,369.82 万元、197.30 万元、1,710.71 万元和 864.57 万元，占各期原材料采购总额的 39.32%、2.97%、19.29%和 15.14%。报告期内，公司向田边三菱采购金额和占比波动较大的原因系 2019 年公司向田边三菱的采购量较大，而当期多力生的市场推广效果未达到预期，当年未能及时消化库存，因此 2020 年向其采购量较少，2021 年多力生的销量快速增长，公司对田边三菱的采购恢复正常，采购金额及占比均较 2020 年大幅提升。

田边三菱的基本工商信息如下所示：

成立时间	2007年10月1日
注册资本	-
法定代表人	-
注册地址	3-2-10, Dosho-machi, Chuo-ku, Osaka 541-8505, Japan
股东结构	Mitsubishi Chemical Group Corporation：100%

3、是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商

公司报告期内的主要供应商（报告期各期交易额超过 50 万元）不存在于 2018 年（报告期前一年）及以后成立的情况，公司主要供应商亦不存在注册资本较小（注册资本低于 100 万元）的情况。

4、发行人的采购集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，对主要供应商是否存在依赖

报告期各期，发行人与同行业可比公司前五大供应商集中度情况的对比分析如下表所示：

公司名称	**供应商集中度**			
	2022年1-6月	**2021年度**	**2020年度**	**2019年度**
科伦药业	未披露	21.91%	21.35%	20.52%
华润双鹤	未披露	21.65%	16.79%	19.74%
海思科	未披露	41.49%	27.27%	11.45%
平均值	**未披露**	**28.35%**	**21.80%**	**17.24%**

公司名称	供应商集中度			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人	51.47%	58.19%	57.84%	75.48%

注 1：供应商集中度指前五大供应商采购金额占当期采购总金额的比例；
注 2：数据来源于上市公司定期公告

报告期内，随着公司产品的多元化发展，公司供应商集中度呈下降趋势，公司供应商集中度高于同行业可比公司，主要原因包括：

（1）同行业可比公司的产品和业务类型更为多元化，因此其原材料采购的种类更为分散，具体如下所示：

公司名称	主营业务占比
科伦药业	2021年：输液业务占比56.72%、非输液业务占比41.30%、其他业务1.98%
华润双鹤	2021年：输液业务占比28.80%、非输液业务占比70.35%
海思科	2021年：肠外营养30.70%、原料药及专利技术29.16%、市场推广14.02%、肿瘤止吐5.29%、抗生素3.80%、肝胆消化2.37%、麻醉产品2.17%和心脑血管1.48%
发行人	报告期各期，公司复方氨基酸注射液产品的收入占主营业务收入的比例分别为93.22%、91.07%、72.33%和55.41%

注：数据来源于上市公司定期公告

（2）公司核心原材料氨基酸原料药占原材料采购总额的比例较大，公司与部分大型氨基酸原料药生产商建立了较为稳定的合作关系，因此对应的采购较为集中。

（3）田边三菱是公司地塞米松棕榈酸酯注射液的独家供应商，2019 年、2021 年和 2022 年 1-6 月均进入公司前五大供应商，2019 年、2021 年和 2022 年 1-6 月田边三菱的采购占比分别为 39.32%、19.29%和 15.14%。

综上所述，公司供应商集中度高于同行业可比公司具有商业合理性。除地塞米松棕榈酸酯注射液为田边三菱独家供应外，公司其他主要原材料均不存在独家供应的情况，公司不存在严重依赖其他单一供应商的情形。

（三）说明报告期内是否存在贸易类供应商情形，如存在，说明各期向贸易商采购的内容、金额、占比，对应的终端生产商，相关采购价格与向终端生产商采购价格的差异及合理性

1、说明报告期内是否存在贸易类供应商情形，如存在，说明各期向贸易商采购的内容、金额、占比，对应的终端生产商

报告期内，公司存在贸易类供应商的情形，采购内容由原材料、研发用参比制剂和研发用原料药构成。报告期各期，公司向贸易商采购占总采购金额的比例分别为 2.12%、13.87%、6.44%和 7.08%，占比较小。公司向报告期各期前五大贸易商采购的内容、金额、占比和终端生产商的具体情况如下：

单位：万元、%

年份	序号	贸易商名称	采购金额	占贸易商采购的比例	采购内容	终端生产商
2022年1-6月	1	汕头市保康药业有限公司	163.50	40.44	丝氨酸、门冬氨酸、甲硫氨酸、甘氨酸	赢创美诗
	2	新亚远东有限公司	76.92	19.03	10,10-二甲基蒽酮	MOTLEY
	3	广州市桐晖药业有限公司	65.28	16.15	研发用参比制剂和原料药	Pharmaceutical Works Polpharm A S.A.，田边三菱制药株式会社
	4	内蒙古多大医药有限责任公司	20.66	5.11	山梨醇	广西南宁化学制药有限责任公司
	5	广州泽盛药业科技有限公司	14.60	3.61	研发用参比制剂	湖北一半天制药有限公司，Mylan Pharmaceuticals Inc.，LABORATOIRE X.O 等
	合计		**340.96**	**84.34**		
2021年度	1	汕头市保康药业有限公司	339.19	59.38	甲硫氨酸、甘氨酸等	赢创美诗
	2	广州小桔生物科技有限公司	31.40	5.50	研发用参比制剂	第一三共株式会社、Roche products Limited
	3	广州小宝医疗科技有限公司	29.09	5.09	研发用参比制剂	Ferrer Internacional，S.A.、赛诺菲
	4	广州泽盛药业科技有限公司	22.01	3.85	研发用参比制剂	Bristol-Myers Squibb Company，Fresenius Kabi
	5	广州市桐晖药业有限公司	20.90	3.66	研发用参比制剂	卫材（中国）药业有限公司，McGuff Pharmaceuticals Inc.
	合计		**442.59**	**77.49**		
2020年度	1	汕头市保康药业有限公司	510.27	55.36	甲硫氨酸、甘氨酸等	赢创美诗
	2	广州怡正药业有限公司	91.12	9.88	研发用原料药	Union Quimico Farmaceutica S.A.U

年份	序号	贸易商名称	采购金额	占贸易商采购的比例	采购内容	终端生产商
	3	广州市桐晖药业有限公司	87.20	9.46	研发用参比制剂	卫材（中国）药业有限公司，McGuff Pharmaceuticals Inc.
	4	上海九田包装制品有限公司	76.74	8.33	脱氧剂	三菱瓦斯化学株式会社
	5	广东南方医药对外贸易有限公司	42.77	4.64	山梨醇、葡萄糖	Roquette Freres
	合计		**808.09**	**87.67**		
2019年度	1	深圳博泰尔标品医药有限公司	23.98	18.74	研发用参比制剂	Vifor (International) Inc.，LABORATOIRE X.O
	2	广州市桐晖药业有限公司	23.19	18.12	研发用参比制剂	卫材（中国）药业有限公司，McGuff Pharmaceuticals Inc.
	3	赤峰铭康医药有限责任公司	15.85	12.38	山梨醇	广西南宁化学制药有限责任公司
	4	广东南方医药对外贸易有限公司	15.05	11.76	山梨醇、葡萄糖	Roquette Freres
	5	广州小桔生物科技有限公司	13.51	10.56	研发用参比制剂	第一三共株式会社、Roche products Limited
	合计		**91.58**	**71.56**		

2、贸易类供应商采购价格与向终端生产商采购价格的差异及合理性

（1）向原材料贸易商采购价格与向终端生产商采购价格的差异及合理性

公司原材料贸易商主要为保康药业，保康药业对应的终端生产商系赢创美诗。报告期内，公司向保康药业、赢创美诗及其他第三方终端生产商采购同类型同规格原材料的单价对比情况如下：

单位：元/kg

物料	厂家	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
甲硫氨酸	保康药业（贸易商）	371.68	371.68	371.68	-
	赢创美诗（终端生产商）	-	-	-	201.79
	湖北省八峰药化股份有限公司（第三方终端生产商）	372.20	-	371.68	265.49
	石家庄市冀荣药业有限公司（第三方终端生产商）	371.68	-	-	-
门冬氨酸	保康药业（贸易商）	97.35	97.35	97.35	-
	赢创美诗（终端生产商）	–	-	-	42.67
	津药药业股份有限公司（第三方终端生产商）	106.20	97.35	110.00	-
丝氨酸	保康药业（贸易商）	283.19	283.19	283.19	-

物料	厂家	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	赢创美诗（终端生产商）	-	-	265.49	265.49
	上海协和氨基酸有限公司（第三方终端生产商）	287.61	287.61	310.00	224.14
甘氨酸	保康药业（贸易商）	101.77	-	101.77	-
	赢创美诗（终端生产商）	-	-	77.88	77.88
	味之素株式会社（第三方终端生产商）	110.57	111.36	111.36	121.49
	石家庄市冀荣药业有限公司（第三方终端生产商）	101.77	101.77	115.00	-

注 1：赢创美诗将销售权移交给保康药业后，不再向公司进行报价，因此公司无法取得此后向赢创美诗直接购买的终端采购价格；

注 2：上述采购价格系发行人实际采购价格或供应商的报价

2019 年公司直接向终端生产商赢创美诗进行采购。保康药业系赢创美诗中国大陆地区药用氨基酸原料唯一的销售代理商，2020 年公司向赢创美诗的采购被移交至保康药业。公司向保康药业采购的价格高于公司向赢创美诗直接采购的价格具有合理性，主要原因系：①根据保康药业出具的说明，2019 年底，甲硫氨酸、甘氨酸、门冬氨酸等部分原材料价格上涨，保康药业根据市场价格上调上述产品的销售价格，保康药业向海思科、广东利泰制药股份有限公司、湖北长联杜勒制药有限公司、安徽丰原药业股份有限公司等所有用户同步调整了供货价格，并非因保康药业代理销售赢创美诗的产品而造成价格大幅上涨；②如上表所示，2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司向保康药业采购的价格和向其他第三方终端生产商采购的价格差异较小，价格具有公允性。

（2）向贸易商采购研发用参比制剂的价格与向终端生产商采购价格的差异及合理性

研发用参比制剂的购买需有具备药品生产厂商的渠道资源，药品生产厂商出于竞争性考虑，公司向其直接采购的可能性较低。按照行业惯例，公司委托贸易商代购参比制剂，因此公司较难获得直接向终端生产厂商采购的价格。

采购参比制剂时，公司原则上向 3 家以上贸易商进行询价，综合考虑其所能采购参比制剂的批次、效期、货期等因素，在符合研发标准的基础上选择价格最低的进行采购，因此相关采购价格具有公允性。

（四）说明田边三菱未进入发行人 2020 年前五大供应商的原因；田边三菱向发行人供应地塞米松棕榈酸酯注射液的相关协议是否具备排他性条款，相关供应是否可持续，如否，是否存在可替代的供应商；地塞米松棕榈酸酯注射液注册申请预计获批并实现自主生产的时间，是否存在重大不确定性

1、说明田边三菱未进入发行人 2020 年前五大供应商的原因

2016 年起，公司开始向田边三菱采购地塞米松棕榈酸酯注射液。2018 年，双方签订合同就 2019 年的采购量约定了具有约束力的条款，2019 年多力生的市场推广效果未达到预期，采购的地塞米松棕榈酸酯注射液在当年未能及时消化，2020 年公司以消化库存为主，向田边三菱采购的金额大幅降低，因此田边三菱在 2020 年未进入公司前五大供应商。

随着多力生市场推广效果的逐渐显现，多力生的市场认可度和需求逐渐上升，公司于 2021 年恢复了对多力生的采购量，田边三菱重回公司前五大供应商。

2、田边三菱向发行人供应地塞米松棕榈酸酯注射液的相关协议是否具备排他性条款，相关供应是否可持续，如否，是否存在可替代的供应商

2015 年 4 月，公司与田边三菱签订《技术使用许可合同》，双方约定了排他性条款：公司向田边三菱支付技术授权使用费，取得地塞米松棕榈酸酯注射液相关制造技术在中国境内的独家授权。

公司与田边三菱于 2021 年 6 月 11 日签订了《变更备忘录》，约定广州绿十字取得在中国制造销售多力生的许可之日或者 2023 年 12 月底中任一个较早到来之日期间，田边三菱向广州绿十字供应地塞米松棕榈酸酯注射液，广州绿十字只能从田边三菱承购。在现有合同的约束下，预计田边三菱终止与发行人合作的概率较小。

3、地塞米松棕榈酸酯注射液注册申请预计获批并实现自主生产的时间，是否存在重大不确定性

截至目前，公司已完成了地塞米松棕榈酸酯注射液原研地产化技术的转移和吸收工作，构建了完整的生产线并完成了注册批产品生产，相关注册申请于 2022 年 3 月获国家药监局药品审评中心（CDE）受理。根据《药品注册管理办法》的相关规定，药品上市许可申请的主要环节包括常规审评（200 个工作日）、申请人根据审评中心要求补充提交资料（80 个工作日）、审评中心收到补充资料后可延长审评时限（67 个工作日），

因此药品上市通常所需的最长审评时限为 347 个工作日。根据上述审批时限的规定，若相关政策不发生重大不利变化，则上述申请预计于 2023 年下半年获批，获批后即可实现自主生产。

田边三菱地塞米松棕榈酸酯注射液的产品成熟度较高，公司获得其授权进行原研地产化产品，从原料、生产设备、生产工艺技术等方面均为在其基础上的优化调整，目前相关审核工作正常推进，若政策不存在重大不利变化，预计上述注册申请获批不存在重大不确定性。

二、保荐人、申报会计师说明

（一）核查程序

针对发行人采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系方面，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、执行访谈程序

采用“大额+随机”的选样标准，覆盖报告期各期合计采购金额 70%以上的供应商，对报告期内 16 家供应商进行访谈，核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
当期采购金额（A）	5,711.52	8,870.16	6,645.54	6,026.61
已访谈供应商采购金额（B）	4,269.88	7,064.72	5,477.28	5,372.91
已访谈供应商采购占比（C=B/A）	74.76%	79.65%	82.42%	89.15%

2、执行函证程序

采用“大额+随机”的选样标准，覆盖报告期各期合计采购金额 80%以上的供应商，对合计 36 家供应商进行函证，核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
当期采购金额（A）	5,711.52	8,870.16	6,645.54	6,026.61
发函金额（B）	5,080.16	8,147.47	5,934.96	5,737.96
发函比例（C=B/A）	88.95%	91.85%	89.31%	95.21%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
回函确认金额（D）	4,805.14	8,132.60	5,934.96	5,737.96
回函确认比例（E=D/A）	84.13%	91.68%	89.31%	95.21%

3、穿行测试

了解和评价发行人采购相关的内部控制制度，对报告期各期前十大供应商随机抽取样本执行穿行测试，抽查采购相关的订单、入库单、发票、付款审批单、付款回单等凭证，确认相关控制程序是否运行有效。

4、关联关系核查

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要供应商企业工商信息，分析其是否与发行人存在关联关系；

（2）访谈主要供应商，确认其是否与发行人存在关联关系，获取供应商无关联关系的承诺函；

（3）函证确认发行人主要供应商是否与发行人存在关联关系；

（4）获取并查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，核查其与供应商是否存在关联关系；

（5）获取发行人、实际控制人及其控制的其他企业、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水，检查是否与发行人供应商存在异常大额资金往来，确认是否与发行人存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人采购具有真实性、完整性、准确性，发行人与供应商之间不存在关联关系。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、针对采购真实性、完整性、准确性、发行人与供应商关联关系的核查程序详见

本题回复之“二、保荐人、申报会计师说明”；

2、获取发行人采购明细表及主要原材料市场主要供应商的报价单，核查了发行人主要原材料的采购均价及主要原材料不同供应商采购价格的差异情况及原因；

3、对发行人主要原材料价格波动进行敏感性分析，量化分析原材料价格波动对发行人业绩的影响；

4、获取发行人采购相关制度并访谈发行人采购负责人，了解发行人对主要供应商的选择标准及过程；

5、了解报告期内各类别原材料主要供应商采购金额及占比变化的原因及合理性；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、股东结构等，核查发行人是否存在成立时间较短或注册资本较小的供应商；

7、查阅同行业可比公司定期报告，分析发行人采购集中度与同行业可比公司是否存在差异；

8、通过访谈发行人主要供应商、对比采购明细表中原材料供应商与生产商是否一致、询问发行人采购人员等方法，核查发行人是否存在贸易类供应商，并分析向主要贸易商采购价格和向终端生产商采购价格的差异及合理性；

9、获取保康药业针对其与发行人合作的背景及采购价格公允性出具的确认函；

10、查阅发行人与田边三菱签订的关于地塞米松棕榈酸酯注射液的相关协议和备忘录；

11、查阅发行人相关注册申请文件及我国药品注册的相关法律法规，获取发行人出具的关于地塞米松棕榈酸酯注射液注册申请情况及预计获批时间的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内原材料采购价格变动具有合理性，与市场公开价格波动基本保持一致；根据原材料价格波动的敏感性分析，原材料价格上涨对发行人业绩的影响较小；

2、发行人制定了《供应商管理程序》《物料采购管理制度》《广州绿十字制药股份

有限公司采购规则》等制度文件，在报告期内对主要供应商的选择标准和选择过程按照相关制度规范严格执行；报告期内，发行人原材料主要分为原料、辅料、包装材料、地塞米松棕榈酸酯注射液和其他材料，各类原材料主要供应商采购金额及占比的波动原因具有合理性；发行人主要供应商不存在成立时间较短或注册资本较小的情况；发行人采购集中度略高于同行业可比公司的主要原因系相较于同行业可比公司，发行人的产品和业务类型较为单一所致；除地塞米松棕榈酸酯注射液为田边三菱独家供应外，发行人其他主要原材料均不存在独家供应的情况，发行人不存在严重依赖其他单一供应商的情形；

3、报告期内，发行人存在贸易类供应商的情形。发行人原材料贸易商主要为保康药业，发行人向保康药业采购的价格高于向其终端生产商赢创美诗直接采购的价格具有合理性；发行人不具备直接与参比制剂厂商沟通的渠道，因此无法获得直接向终端生产商采购的价格，发行人向贸易商采购研发用参比制剂的价格系通过向多家贸易商进行询价比较而来，价格具有公允性；

4、田边三菱未进入发行人 2020 年前五大供应商的原因系 2019 年发行人对多力生的推广未能达到预期，2020 年发行人以消化库存为主，向田边三菱采购的金额大幅降低，因此田边三菱在 2020 年未进入发行人前五大供应商；田边三菱向发行人供应地塞米松棕榈酸酯注射液的相关协议具备排他性条款，相关供应具有可持续性；发行人已完成了地塞米松棕榈酸酯注射液原研地产化技术的转移和吸收工作，相关注册申请于 2022 年 3 月获国家药监局药品审评中心（CDE）受理，若相关政策不存在重大不利变化，则预计于 2023 年下半年可得到获批，获批后即可实现自主生产，不存在重大不确定性。

17. 关于主营业务成本

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本占比分别为 99.97%、98.21%、98.22%，其中直接人工占比分别为 8.49%、6.46%、7.57%。

（2）报告期内绿支安单位成本分别为 10.44 元/瓶、9.51 元/瓶、8.76 元/瓶，2021 年普达深、绿安的单位成本分别较 2020 年上升 10.00%和 9.17%。

请发行人：

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

（2）结合同行业可比公司成本结构，分析说明发行人成本结构的合理性、料工费占比变动原因，是否存在关联方代垫成本费用的情形。

（3）结合主要原料价格变动、成本核算过程说明绿支安单位成本持续下降、普达深和绿安 2021 年单位成本同比上升的具体原因，发行人各类产品是否存在共用生产线的情形，相关原材料成本是否及时结转及成本核算的准确性。

（4）说明报告期内其他业务成本的具体内容、金额及占比、与其他业务收入的匹配性，并分析报告期内其他业务成本金额持续上升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

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

1、说明报告期内各类原材料采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间的匹配关系

（1）主要原材料采购量、耗用量与库存数量的匹配关系

报告期内，公司主要原材料采购量、耗用量与库存数量的匹配关系如下：

原材料	单位	年份	期初数量	采购数量	耗用量	期末数量
异亮氨酸	kg	2022年1-6月	9,344.24	5,825.00	11,011.47	4,157.77
		2021年	2,639.29	22,950.00	16,245.06	9,344.24
		2020年	2,321.56	16,945.00	16,627.27	2,639.29
		2019年	686.30	13,675.00	12,039.74	2,321.56
精氨酸	kg	2022年1-6月	3,462.56	12,225.00	10,873.95	4,813.61

原材料	单位	年份	期初数量	采购数量	耗用量	期末数量
		2021年	2,239.30	17,136.00	15,912.74	3,462.56
		2020年	1,787.74	14,600.00	14,148.44	2,239.30
		2019年	2,514.04	8,875.00	9,601.30	1,787.74
半胱氨酸	kg	2022年1-6月	126.75	444.00	355.60	215.15
		2021年	152.20	500.00	525.45	126.75
		2020年	225.92	442.00	515.72	152.20
		2019年	253.28	370.00	397.36	225.92
亮氨酸	kg	2022年1-6月	9,325.19	11,125.00	14,903.60	5,546.59
		2021年	4,040.61	26,650.00	21,365.43	9,325.19
		2020年	2,588.47	23,675.00	22,222.86	4,040.61
		2019年	3,072.99	16,297.49	16,782.01	2,588.47
组氨酸	kg	2022年1-6月	3,603.34	4,675.00	4,944.43	3,333.91
		2021年	2,037.08	8,550.00	6,983.74	3,603.34
		2020年	1,951.21	6,775.00	6,689.13	2,037.08
		2019年	1,454.28	5,850.00	5,353.07	1,951.21
缬氨酸	kg	2022年1-6月	4,857.35	15,900.00	14,951.67	5,805.68
		2021年	3,818.17	21,950.00	20,910.82	4,857.35
		2020年	3,332.94	21,675.00	21,189.77	3,818.17
		2019年	3,221.76	16,775.00	16,663.82	3,332.94
甘氨酸	kg	2022年1-6月	4,345.76	8,600.00	9,429.18	3,516.58
		2021年	1,593.97	14,564.00	11,812.22	4,345.76
		2020年	1,807.69	13,200.00	13,413.72	1,593.97
		2019年	2,039.16	10,075.00	10,306.47	1,807.69
甲硫氨酸	kg	2022年1-6月	2,488.19	4,475.00	5,009.32	1,953.87
		2021年	1,921.12	7,500.00	6,932.94	2,488.19
		2020年	2,178.54	7,600.00	7,857.42	1,921.12
		2019年	881.54	7,550.00	6,253.00	2,178.54
地塞米松棕榈酸酯注射液	万支	2022年1-6月	7.60	30.32	37.92	0.00
		2021年	7.50	63.96	63.86	7.60
		2020年	98.10	7.56	98.16	7.50
		2019年	97.68	87.04	86.62	98.10
钠钙玻璃输液瓶	万个	2022年1-6月	83.61	544.77	562.71	65.67
		2021年	36.02	851.98	804.40	83.61

原材料	单位	年份	期初数量	采购数量	耗用量	期末数量
		2020年	28.33	936.67	928.98	36.02
		2019年	78.40	669.71	719.78	28.33
左氧氟沙星	kg	2022年1-6月	4,703.32	2,200.00	2,182.16	4,721.16
		2021年	43.91	8,175.00	3,515.60	4,703.32
五层共挤输液用膜	卷	2022年1-6月	905.48	1,171.03	1,123.25	953.26
		2021年	203.19	2,535.50	1,833.21	905.48

（2）原材料耗用量与产品产量之间的匹配情况

报告期内，公司主要产品对应的主要原材料耗用量与产品产量之间的关系如下所示：

①普舒清

对应原材料	产量（万瓶）				耗用量（kg）				投入产出比（瓶/kg）			
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
异亮氨酸	50.36	170.53	213.29	112.15	780.00	2,640.46	3,304.58	1,739.42	645.69	645.82	645.43	644.74
甲硫氨酸					520.00	1,764.51	2,218.20	1,161.18	968.54	966.43	961.54	965.80
半胱氨酸					26.00	87.82	112.37	59.08	19,370.77	19,417.81	18,980.87	18,982.26
亮氨酸					1,040.00	3,521.51	4,409.70	2,322.52	484.27	484.24	483.68	482.87

普舒清的主要原材料为异亮氨酸、甲硫氨酸、半胱氨酸和亮氨酸，投入产出比在报告期各期保持稳定。

②普达深

对应原材料	产量（万瓶）				耗用量（kg）				投入产出比（瓶/kg）			
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
异亮氨酸	29.97	73.40	53.79	5.95	1,434.80	3,537.48	2,578.19	294.65	208.89	207.49	208.63	201.84
精氨酸					2,392.58	5,900.22	4,298.01	490.59	125.27	124.40	125.15	121.23
半胱氨酸					39.00	96.00	70.60	8.07	7,684.92	7,645.75	7,618.98	7,369.52

普达深的主要原材料为异亮氨酸、精氨酸和半胱氨酸，投入产出比在报告期各期保持稳定。

③绿支安

对应原材料	产量（万瓶）				耗用量（kg）				投入产出比（瓶/kg）			
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
半胱氨酸	397.42	476.10	458.42	450.77	287.63	338.68	330.45	329.84	13,817.17	14,057.52	13,872.57	13,666.34
组氨酸					4,097.90	4,876.64	4,718.28	4,674.74	969.82	976.29	971.58	964.27
缬氨酸					11,496.19	13,649.37	13,215.32	13,109.37	345.70	348.81	346.88	343.85
异亮氨酸					7,466.28	8,887.70	8,611.13	8,513.84	532.29	535.68	532.36	529.46

绿支安的主要原材料为半胱氨酸、组氨酸、缬氨酸和异亮氨酸，投入产出比在报告期各期保持稳定。

④多力生

对应原材料	产量（万支）				耗用量（万支）				投入产出比（产量/耗用量）			
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
地塞米松棕榈酸酯注射液	37.74	63.21	44.99	14.95	37.81	63.55	45.11	14.98	1.00	0.99	1.00	1.00

多力生的主要原材料为地塞米松棕榈酸酯注射液，投入产出比在报告期各期保持稳定。

⑤普立诃

对应原材料	产量（万袋）		耗用量（kg、卷）		投入产出比（袋/kg或袋/卷）	
	2022年1-6月	2021年	2022年1-6月	2021年	2022年1-6月	2021年
左氧氟沙星	386.59	625.33	2,106.28	3,515.17	1,835.43	1,778.96
五层共挤输液用膜			1,108.22	1,821.31	3,488.43	3,433.42

注：2022 年 1-6 月数据包含委外生产部分

普立诃的主要原材料为左氧氟沙星和五层共挤输液用膜，投入产出比在 2021 年和 2022 年 1-6 月基本稳定。

综上所述，报告期内，公司主要产品的投入产出比相对稳定，原材料耗用量与产品

产量相匹配。

2、能源耗用量与主要产品产量的匹配性

公司生产过程中的主要能源为水、电和蒸汽。报告期内，公司主要产品产量与能源耗用量的匹配情况如下所示：

单位	单位	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
瓶装注射液	万瓶	545.74	792.57	907.76	707.00
袋装注射液	万袋	385.37	637.06	16.85	-
合计产量	**万瓶（袋）**	**931.11**	**1,429.63**	**924.61**	**707.00**
耗电总量	万度	380.64	826.60	647.31	504.00
单位产品耗电量	**度/瓶（袋）**	**0.41**	**0.58**	**0.70**	**0.71**
蒸汽耗用总量	吨	9,320.00	14,727.77	11,629.35	9,216.01
单位产品蒸汽耗用量	**吨/万瓶（袋）**	**10.01**	**10.30**	**12.58**	**13.04**
耗水总量	吨	84,674.00	124,222.96	92,093.54	74,510.25
单位产品耗水量	**吨/万瓶（袋）**	**90.94**	**86.89**	**99.60**	**105.39**

注：上述耗电量、蒸汽耗用量和耗水量数据系瓶装注射液和袋装注射液车间的生产耗用量

报告期内，公司能源耗用总量与主要产品产量变动趋势一致，公司耗电总量、蒸汽耗用总量和耗水总量均随着公司业务规模扩大、产量上升而相应增长。

2019 年和 2020 年，公司单位产品耗电量基本保持稳定。2021 年较 2020 年单位产品耗电量下降 17.41%，主要原因包括：①袋装注射液的单位电耗用量较小，2021 年袋装注射液占产量的比例上升拉低了平均单位产品耗电量；②公司实施了节能措施，通过增设中央空调系统分区设置模块，自动调节不同区域的制冷量以减少未工作区域的耗电量；③2020 年下半年，公司优化生产排班，将部分工序从一天 2 班改为一天 3 班，生产班次增多导致各批次分摊的公共耗电量下降。2022 年 1-6 月公司产量较 2021 年同期有所提升，且贯彻执行 2021 年开始逐步推行的节能优化措施，单位产品耗电量进一步下降。

公司生产中蒸汽主要用于灭菌和制水环节。2020 年较 2019 年单位产品蒸汽耗用量下降 3.51%，主要原因为：产量上升产生规模效应使得蒸汽的单位产品耗用量下降。2021 年较 2020 年单位产品蒸汽耗用量下降 18.12%的主要原因为：①袋装注射液的单位蒸汽耗用量较小，2021 年袋装注射液占产量的比例上升拉低了平均单位产品蒸汽耗用量；

②公司进行了灭菌筛工艺改造，使用灭菌柜进行一次性灭菌的产品数量增多，分摊在单位产品上的蒸汽耗用量下降。2022 年 1-6 月，公司单位产品蒸汽耗用量较 2021 年基本保持稳定。

公司生产中，水主要用于洗瓶和清洗环节。2020 年单位产品耗水量较 2019 年下降 5.49%的主要原因为：产量上升导致每日生产批次增多，各批次分摊的公共清洁耗水量下降。2021 年单位产品耗水量较 2020 年下降 12.76%的主要原因为：①瓶装注射液比袋装注射液多一个洗瓶环节，单位产品耗水量较高，2021 年袋装注射液占产量的比例上升拉低了平均单位产品耗水量；②公司在生产瓶装注射液的洗瓶环节中的部分步骤引入了循环用水，节约了部分用水量。2022 年 1-6 月，公司单位产品耗水量较 2021 年基本保持稳定。

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

报告期内，公司制造费用的具体构成及占比如下所示：

单位：万元、%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料费用	286.20	9.85	308.34	6.98	345.54	9.78	200.91	7.49
人工费用	794.73	27.36	1,374.36	31.11	1,033.24	29.25	1,032.04	38.45
折旧费	704.63	24.26	940.88	21.30	726.94	20.58	475.41	17.71
动力费	663.53	22.85	868.58	19.66	795.47	22.52	616.38	22.97
其他支出	455.21	15.67	925.42	20.95	630.89	17.86	359.16	13.38
合计	**2,904.30**	**100.00**	**4,417.57**	**100.00**	**3,532.08**	**100.00**	**2,683.89**	**100.00**

报告期内，公司制造费用为组织和管理生产而发生的各项间接费用，主要由材料费用、人工费用、折旧费、动力费和其他支出构成。其他支出包括修理费、试验检验费、办公费等。如上表所示，制造费用的各项构成各期占比保持基本稳定。

公司制造费用的分摊方式为：各车间直接相关的费用，如折旧费、修理费、动力费等直接计入该车间制造费用，各车间共同承担的费用，如车间管理人员薪酬及日常办公费、通讯费、劳动保护费等，按各产品标准生产工时比例，分摊至各产品。公司制造费

用按照直接人工费用分配率进行分配。

公司生产成本系统计算公式为：

A 产品制造费用=A 产品生产批数*A 产品每批次标准工时/Σ（产品批数*产品每批次标准工时）*制造费用当月总额

每瓶（袋/支/片）A 产品单位制造费用=A 产品制造费用/A 产品生产数量

报告期各期，公司制造费用中折旧费分别为 475.41 万元、726.94 万元、940.88 万元和 704.63 万元，制造费用中的折旧费逐年上升。报告期各期，公司为实现产品结构的多元化新建生产线以及对原有生产线扩充产能，机器设备原值增长额分别为 1,101.03 万元、2,605.38 万元、3,425.22 万元和 1,636.16 万元，占当期期初机器设备原值的比例分别为 7.40%、16.31%、18.44%和 7.44%，制造费用中的折旧费与机器设备原值的变动趋势一致，公司制造费用中折旧费与生产设备具有匹配性。

4、报告期内生产人员人数、人均工资、人均产量变动情况及原因，单位人工产出比率及变动是否存在异常

报告期内，公司生产人员人数、人均工资、人均产量的变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
生产人员人数（人）	303	272	243	203
生产人员人均工资（万元/年）	8.73	9.11	7.80	8.53
产量（万瓶/万袋）	931.11	1,429.63	924.61	707.00
其中：瓶装注射液（万瓶）	545.74	792.57	907.76	707.00
袋装注射液（万袋）	385.37	637.06	16.85	-
人均产量（万瓶/万袋）	6.15	5.26	3.80	3.48
单位人工产出比率（瓶/元或袋/元）	0.70	0.58	0.49	0.41

注 1：生产人员人数=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2 后取整；
注 2：人均工资=薪酬总额/平均人数；
注 3：2020 年生产人员薪酬总额包括了因疫情等原因停工计入管理费用的生产人员薪酬；
注 4：单位人工产出比率=产量/生产人员薪酬总额；
注 5：2022 年 1-6 月的人均工资和人均产量系年化数据

报告期内，随业务规模扩大，公司的生产人员人数逐年增加。2020 年受疫情影响，减免了部分公司承担的社保公积金，因此生产人员人均工资较 2019 年有所下降。2021 年，公司对生产人员增加了绩效奖励，因此人均工资较 2020 年和 2019 年有小幅上升。

2022 年 1-6 月，生产人员人均工资保持稳定。

2020 年公司瓶装注射液产量较 2019 年增长 28.40%，规模效应导致人均产量有所提升。2021 年公司人均产量大幅提高，主要原因包括：①公司袋装注射液产量大幅增加，袋装注射液的单位产品生产工时较瓶装注射液的单位产品生产工时短；②2020 年下半年，公司优化生产排班，将部分工序从一天 2 班改为一天 3 班，生产班次增多且不同工序的排班顺序得到优化导致日均产量上升，从而提高了生产人员的人均产量。2022 年 1-6 月，公司瓶装注射液和袋装注射液占 2021 年全年生产量的比例为 68.86%和 60.49%，公司年化人均产量上升的主要原因包括：①2022 年 2 月，公司新增了一条瓶装生产线，新增生产线的工艺有所提升；②2022 年，公司进一步优化生产流程，提高了生产人员的工作效率。

单位人工产出比率呈上升趋势，主要系公司生产部门不断优化生产流程，公司产品产量上升规模效应增强，单位人工工资投入下的产品产出上升所致，符合公司实际情况，不存在异常。

（二）结合同行业可比公司成本结构，分析说明发行人成本结构的合理性、料工费占比变动原因，是否存在关联方代垫成本费用的情形

报告期内，公司主营业务成本的构成与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元、%

发行人						
项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	7,730.44	58.04	5,206.32	56.85	3,509.51	55.55
直接人工	1,008.50	7.57	591.74	6.46	536.23	8.49
制造费用	4,154.27	31.19	3,015.91	32.93	2,271.51	35.96
运费	425.50	3.19	343.99	3.76	-	-
合计	**13,318.72**	**100.00**	**9,157.97**	**100.00**	**6,317.25**	**100.00**
海思科						
项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	未披露	未披露	10,624.75	67.50	未披露	未披露
直接人工	未披露	未披露	1,261.73	8.02	未披露	未披露

制造费用	未披露	未披露	3,475.77	22.08	未披露	未披露
运费	未披露	未披露	377.58	2.40	未披露	未披露
合计	**未披露**	**未披露**	**15,739.83**	**100.00**	**未披露**	**未披露**
华润双鹤						
项目	**2021年度**		**2020年度**		**2019年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
原材料	74,176.69	55.66	80,170.03	63.81	85,275.20	63.73
直接人工	24,332.06	18.26	20,313.43	16.17	23,404.35	17.50
制造费用	34,755.16	26.08	25,161.14	20.02	25,120.24	18.77
合计	**133,263.90**	**100.00**	**125,644.61**	**100.00**	**133,799.79**	**100.00**

注 1：科伦药业未公开披露料工费的占比；2019 年和 2021 年海思科未公开披露料工费的占比，以上引用的数据为海思科肠外营养系业务成本的料工费构成；华润双鹤的成本构成系其输液业务的料工费构成，其中制造费用等于其成本构成项目中能源和费用的总和；

注 2:同行业可比公司未公开披露 2022 年上半年料工费的占比

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比最高，制造费用次之，直接人工和运费占比相对较低，与海思科、华润双鹤的料工费结构一致。海思科和华润双鹤注射液生产线的产量远大于公司，规模效应导致其制造费用占比低于公司，直接材料占比高于公司。根据华润双鹤 2021 年年报，其 2021 年输液业务营业成本中的制造费用增长较大的原因系其销售增长及与履行合同相关的运输等支出增加所致。

报告期内，公司主营业务成本中料、工、费的占比基本保持稳定。其中，由于公司生产规模逐年扩大，规模效应导致制造费用占比呈逐年小幅下降趋势。公司成本结构具有合理性，不存在关联方代垫成本费用的情形。

（三）结合主要原料价格变动、成本核算过程说明绿支安单位成本持续下降、普达深和绿安 2021 年单位成本同比上升的具体原因，发行人各类产品是否存在共用生产线的情形，相关原材料成本是否及时结转及成本核算的准确性

1、绿支安单位成本持续下降的原因

报告期内，绿支安单位成本按料工费拆分的具体情况如下：

单位：元/瓶、%

项目	**2022 年 1-6 月**		**2021 年度**		**2020 年度**		**2019 年度**
	金额	**变动率**	**金额**	**变动率**	**金额**	**变动率**	**金额**

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
直接材料	5.51	-5.33	5.82	2.65	5.67	-2.74	5.83
直接人工	0.49	-2.00	0.50	-26.47	0.68	-22.73	0.88
制造费用	2.43	-	2.43	-23.34	3.17	-15.01	3.73
单位成本	**8.43**	**-3.77**	**8.76**	**-7.89**	**9.51**	**-8.91**	**10.44**

2019 年-2021 年，绿支安原材料的采购价格不存在较大波动，其单位成本中直接材料费用保持稳定，绿支安的销量分别为 389.80 万瓶、451.14 万瓶和 601.80 万瓶，逐年呈大幅增长，从而导致绿支安单位直接人工和单位制造费用均被摊薄。

2022 年 1-6 月，绿支安单位直接人工和制造费用较为稳定，由于绿支安的主要原材料半胱氨酸生产领用的加权平均价格较 2021 年下降 8.55%，导致绿支安的单位成本小幅下降。

2、普达深和绿安 2021 年单位成本同比上升的具体原因

报告期内，普达深和绿安（250ml 瓶装）单位成本按料工费拆分的具体情况如下：

单位：元/瓶、%

产品名称	项目	2021 年度		2020 年度
		金额	变动率	金额
普达深	直接材料	9.38	-1.26	9.50
	直接人工	1.64	118.67	0.75
	制造费用	5.05	16.09	4.35
	单位成本	**16.06**	**10.00**	**14.60**
绿安（250ml 瓶装）	直接材料	4.14	1.97	4.06
	直接人工	0.81	35.00	0.60
	制造费用	3.50	13.64	3.08
	单位成本	**8.45**	**9.17**	**7.74**

注：绿安由 250ml 瓶装、250ml 袋装和 500ml 瓶装构成，三种规格各占营业成本的比例较低，因此选择其中占比相对较大的 250ml 瓶装进行成本分析

如上表所示，普达深、绿安（250ml 瓶装）的单位直接材料变动对单位成本的影响较小，2021 年单位成本上升主要受单位直接人工和制造费用的影响。公司根据存货供

需及储备情况，2021 年 2 月和 5 月集中生产普达深和绿安（250ml 瓶装）两种产品，共用生产线的产品普舒清、绿支安当月未排产或排产量较小，因此普达深、绿安（250ml 瓶装）分摊了当月较多的人工和制造费用，导致其全年单位成本增加。

3、发行人各类产品是否存在共用生产线的情形，相关原材料成本是否及时结转及成本核算的准确性

公司瓶装生产线和袋装生产线均存在共用生产线的情况：复方氨基酸注射液瓶装产品包括普达深、普舒清、绿支安和绿安（500ml 瓶装、250ml 瓶装）共用瓶装生产线，普立诃与绿安（250ml 袋装）共用袋装生产线。瓶装生产线与袋装生产线每次生产均只能生产一种产品，无法实现多种瓶装产品或多种袋装产品同时生产。

公司按照实际成本法核算，原材料购进入库按照购买价格采用实际成本，原材料发出采用月末一次加权平均法计价。公司生产产品所耗用的原材料按批次进行领用，在生产开始时一次性投料，公司原材料成本及时结转，不存在材料成本在不同产品之间记混的情形，成本核算具有准确性。

（四）说明报告期内其他业务成本的具体内容、金额及占比、与其他业务收入的匹配性，并分析报告期内其他业务成本金额持续上升的原因及合理性

1、报告期内其他业务成本的具体内容、金额及占比

报告期内，其他业务成本的具体内容、金额及占比如下所示：

单位：万元、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
缬沙坦片（160mg）受托研发	-	-	-	-	166.99	100.00	-	-
醋酸钙片受托研发试制	-	-	241.67	100.00	-	-	-	-
其他业务	11.68	100.00	-	-	-	-	1.78	100.00
合计	**11.68**	**100.00**	**241.67**	**100.00**	**166.99**	**100.00**	**1.78**	**100.00**

报告期内，公司其他业务成本主要为受托研发相关业务的成本，占公司营业成本的比例较小。

2、与其他业务收入的匹配性，其他业务成本金额持续上升的原因及合理性

报告期内，公司其他业务成本与其他业务收入的匹配关系如下：

单位：万元、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
缬沙坦片（160mg）受托研发	-	-	-	-	302.36	166.99	-	-
醋酸钙片受托研发试制	-	-	262.86	241.67	-	-	-	-
商标使用费	106.19	-	42.91		-	-	-	-
其他业务	4.00	11.68	-	-	-	-	1.87	1.78
合计	**110.19**	**11.68**	**305.77**	**241.67**	**302.36**	**166.99**	**1.87**	**1.78**

公司收取的商标使用费系根据药品销售的盈利水平并扣除山西普德生产注射用头孢曲松钠的成本及费用一次性结算，因此不存在相应成本。除此外，2019 年-2021 年，公司其他业务成本随其他业务收入的增长而持续上升；2022 年 1-6 月，公司其他业务收入的规模较小，相应成本金额较小。

综上所述，公司其他业务成本与其他业务收入具有匹配性，其他业务成本的变动具有合理性。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人主要产品生产成本资料，核查主要原材料的耗用情况，并与原材料采购数量和库存数量进行匹配性分析；

2、获取发行人水、电、蒸汽耗用量明细表，访谈发行人生产负责人，了解发行人单位产品能源耗用量的变动原因；

3、获取发行人制造费用明细表，复核制造费用的分摊方式，分析制造费用构成要素在报告期各期的占比、变动原因以及制造费用中折旧费与发行人生产设备的匹配关系；

4、获取发行人员工花名册并抽查人员工资表，分析生产人员人数、人均工资及人均产值变动的合理性；

5、查阅同行业可比公司公开披露信息，对比发行人成本结构的合理性；

6、获取并复核发行人产品成本明细表，分析主要产品单位成本的变动原因及合理性；

7、访谈发行人生产负责人，了解发行人各类产品生产线的使用情况；

8、获取发行人其他业务成本明细表，分析其他业务成本的构成及与其他业务收入的匹配性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量、库存数量之间具有匹配性；报告期内，水、电、蒸汽的耗用量与发行人主要产品产量具有匹配性；制造费用的构成及占比合理，制造费用的分摊方式符合企业会计准则的要求，制造费用中折旧费与发行人生产设备具有匹配性；报告期内，生产人员人数和人均产量随产量的增长而逐年上升，单位人工产出比率的变动不存在异常；报告期内，生产人员人均工资变动情况符合发行人的实际情况，变动具有合理性；

2、发行人成本结构具有合理性，与同行业不存在较大差异，不存在关联方代垫成本费用的情形；

3、报告期内，绿支安单位成本持续下降的主要原因系其产量稳步增长，单位直接人工和单位制造费用均被摊薄；普达深和绿安 2021 年单位成本同比上升的具体原因系发行人根据存货储备情况，在 2 月和 5 月集中生产普达深和绿安，分摊了当月较多的人工和制造费用，全年单位成本增加；公司氨基酸瓶装注射液产品存在共用瓶装生产线，普立诃和绿安（250ml 袋装）共用袋装生产线，发行人相关原材料成本及时结转，成本核算具有准确性；

4、2019 年-2021 年，发行人其他业成本随其他业务收入的增长而持续上升，2022 年 1-6 月，发行人其他业务收入的金额较小，对应成本金额亦较小。发行人其他业务成本与其他业务收入具有匹配性，其他业务成本的波动具有合理性。

18. 关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，普舒清、普达深、多力生毛利率整体高于绿支安、绿安，2021 年普立诃进入第五批国家集采，当期毛利率为 80.91%。

（2）报告期各期绿安的毛利率分别为 5.09%、28.34%、9.54%，单位生产成本分别为 7.55 元/瓶、7.74 元/瓶、8.45 元/瓶。

（3）发行人以主要产品的相近程度为标准，选取大输液领域的科伦药业等作为可比公司，报告期内发行人毛利率高于同行业可比公司平均值。

请发行人：

（1）说明细分行业内与发行人主要产品具有相同或相似主治功能药品的基本情况，包括名称、主治功能、通过一致性评价以及进入集采的情况，与发行人相应产品在单价、市场占有率等方面的差异，进一步分析说明主要产品毛利率水平差异较大的原因及合理性。

（2）量化分析进入集采对普立诃毛利率的影响，结合主要原材料价格变动趋势、主要产品被调出医保目录的情况分析说明主营业务毛利率是否存在下滑风险。

（3）说明报告期内绿安毛利率波动的原因，与销售单价和单位成本变动趋势的匹配性。

（4）结合产品类型、行业地位、技术水平、竞争格局等具体差异量化分析发行人与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性，并说明可比公司选取的准确性及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明细分行业内与发行人主要产品具有相同或相似主治功能药品的基本情况，包括名称、主治功能、通过一致性评价以及进入集采的情况，与发行人相应产品在单价、市场占有率等方面的差异，进一步分析说明主要产品毛利率水平差异较大的原因及合理性

报告期内，公司主要产品的毛利率情况如下所示：

单位：%

产品类别	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
普舒清	94.67	93.75	93.79	93.73
普达深	91.87	91.46	93.61	93.43
绿支安	55.93	58.28	60.79	56.98
多力生	86.88	87.02	86.59	86.40
普立诃	83.36	80.91	-	-

注：表中主要产品毛利率为剔除运费影响后的毛利率

公司不同产品的销售单价和单位成本不尽相同，导致不同产品毛利率存在一定差异。销售单价的差异对公司主要产品毛利率差异的影响较大，主要受不同产品的主治功能、市场竞争环境、集采情况的影响。

公司主要产品与同类药品的基本情况、市场占有率和终端挂网价/中标价的对比如下所示：

主要产品通用名	生产企业	主治功能	是否通过一致性评价	是否进入国家集采	2021年度销量（万瓶/支/袋）	市场占有率	挂网价/中标价（含税）
复方氨基酸注射液（18AA-IX）	发行人（普舒清）	用于急、慢性肾功能不全患者出现低蛋白血症、低营养状态和手术前后的氨基酸补充	参比制剂	否	203.68	100.00%	189.56元-248元
	辽宁海思科制药有限公司		否	否	报告期内销售较少	-	89元-160元
复方氨基酸注射液（17AA-III）	发行人（普达深）	可改善肝功能不全导致的氨基酸代谢紊乱，有效治疗肝病患者的低蛋白血症，同时可改善肝性脑病和高氨血症	参比制剂	否，目前国内暂无其他生产厂家	74.41	100.00%	285.21元-369元
复方氨基酸注射液（18AA-VII）	发行人（绿支安）	用于手术、严重创伤、大面积烧伤引起的严重氨基酸缺乏，以及各种疾病引起的低蛋白血症	参比制剂	否	601.08	36.73%	31.31元-42.81元
	辽宁海思科制药有限公司		是（2021.07）	否	860.38	52.58%	31.23元-42.81元
	安徽富邦药业有限公司		否	否	174.81	10.68%	30.98元-36元
地塞米松棕榈酸酯注射液	发行人（多力生）	用于治疗慢性风湿性关节炎	参比制剂	否	53.92	100.00%	296元-298元

主要产品通用名	生产企业	主治功能	是否通过一致性评价	是否进入国家集采	2021年度销量（万瓶/支/袋）	市场占有率	挂网价/中标价（含税）
	北京托毕西药业有限公司		否	否	报告期内销售较少	-	402.5元
左氧氟沙星氯化钠注射液	发行人（普立诃）	用于多种敏感细菌所引起的轻、中、重度感染	是（2021.05）	是	317.10	6.88%	1,891.2元/箱（31.52元/袋）
	浙江医药股份有限公司		是（2021.09）		483.04	10.48%	17.50元/袋
	湖南科伦制药有限公司		是（2021.12）		157.11	3.41%	29.81元/盒
	山东齐都药业有限公司		是（2020.09）		141.09	3.06%	30.81元/袋
	华夏生生药业（北京）有限公司		是（2021.02）		107.79	2.34%	1,770元/箱
	西南药业股份有限公司		是（2021.04）		31.53	0.68%	33.65元/袋

注 1：其他企业相关产品的销售情况缺乏公开数据，以上数据均来源于相关数据库样本医院数据的推算，其中左氧氟沙星氯化钠注射液销售数据来源于咸达数据，其他产品数据来源于上海医药工业研究院；

注 2：左氧氟沙星氯化钠注射液目前国内共有 19 个生产批文，批文数量较多，上表仅列示 2021 年中选第五批国家集采的企业情况

1、氨基酸注射液产品毛利率分析

药品的终端采购价格参考全国省级采购平台挂网价或集中采购的中标价，如上表所示，普舒清和绿支安的挂网价/中标价与同类药品相近。普舒清和普达深属于专科治疗型氨基酸注射液，分别对肾病和肝病具有一定的治疗作用，整体市场定价相对较高。同时，普舒清和普达深的市场竞争者较少，普舒清在国内仅有公司和海思科取得药品注册批件，且海思科对外销售较少。普达深为发行人独家产品，目前国内其他厂家暂无生产批文，因此普舒清和普达深占据了较高的市场份额，毛利率保持在了较高的水平。

相对来说，绿支安的产品特点与普舒清、普达深专科治疗的定位有一定差异，其主要用于低蛋白血症、低营养状态、手术前后等状态时的氨基酸补充，应用场景广泛，适用于多层级医院、多个科室的临床使用，市场整体定价较低。从市场占有率来看，绿支安在国内存在海思科和安徽富邦药业有限公司两个竞争对手，市场占有率排在第二位，较为激烈的市场竞争也导致绿支安的定价相对较低，从而毛利率低于普舒清和普达深。

2、其他产品毛利率分析

多力生是为数不多的采用脂微球技术的糖皮质激素药品，国内多力生仅有发行人和北京托毕西药业有限公司取得药品注册批件，具有较强的市场竞争优势，发行人与北京托毕西药业有限公司的终端挂网价均较高。北京托毕西药业有限公司仅在少数省份的公开采购平台进行挂网，对外销售量较小，因此多力生保持了较高的市场占有率，价格维持在了一定的水平，在发行人主要产品中的毛利率相对较高。

左氧氟沙星氯化钠注射液系第五批国家集采产品，公司为 6 家中选企业之一。普立诃主要通过国家集采渠道销售，终端销售价格为公开中选价格，在终端采购价格一定的情况下，普立诃的毛利率主要受其单位成本的影响。

综上所述，公司主要产品的适应症、市场竞争状况和是否进入集采存在一定差异，影响了产品的市场价格，从而导致不同产品毛利率之间存在较大差异，该差异具有合理性。

（二）量化分析进入集采对普立诃毛利率的影响，结合主要原材料价格变动趋势、主要产品被调出医保目录的情况分析说明主营业务毛利率是否存在下滑风险

1、量化分析进入集采对普立诃毛利率的影响

进入集采前，公司未对外销售普立诃，普立诃的毛利率均为进入集采后的毛利率，因此进入集采对普立诃的毛利率不存在影响。

2、结合主要原材料价格变动趋势、主要产品被调出医保目录的情况分析说明主营业务毛利率是否存在下滑风险

（1）主要原材料价格变动趋势对主营业务毛利率的影响

根据对公司主要原材料价格波动的敏感性分析，公司主要原材料的采购价格波动对公司综合毛利率的影响较小，详见问题 16 回复之“一/（一）/2、结合原材料价格波动的敏感性分析，量化说明原材料价格上涨对发行人业绩的影响”的相关内容。同时，公司主要产品所需的原材料较为分散，不同原材料价格的相关性较小，不存在原材料价格同时上涨的趋势，因此不存在因主要原材料价格变动而导致主营业务毛利率存在下滑的风险。

（2）主要产品被调出医保目录对主营业务毛利率的影响

普舒清和普达深在被调出地方医保目录后，不再享受地方医保支付政策，可能导致上述产品在原地方医保地区的销量下滑，进而使普达深、普舒清收入占主营业务收入的比重下降。由于普达深、普舒清在公司主要产品中毛利率相对较高，其收入占比的下降可能会导致公司主营业务毛利率存在下滑风险，相关风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（四）毛利率下降的风险”中披露。

（三）说明报告期内绿安毛利率波动的原因，与销售单价和单位成本变动趋势的匹配性

报告期内，绿安的销售收入分别为 1,105.23 万元、2,209.56 万元、1,423.23 万元和 475.17 万元，分别占报告期各期主营业务收入的比例为 4.04%、4.05%、1.81%和 1.57%，占比较小。绿安分为三个规格，分别为绿安（250ml 瓶装）、绿安（500ml 瓶装）和绿安（250ml 袋装）。报告期内，不同规格绿安的销售收入及占比如下所示：

单位：万元、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占绿安收入比例	金额	占绿安收入比例	金额	占绿安收入比例	金额	占绿安收入比例
绿安（250ml 瓶装）	211.00	44.40	847.80	59.57	1,700.44	76.96	690.80	62.50
绿安（500ml 瓶装）	177.50	37.35	397.33	27.92	398.63	18.04	414.43	37.50
绿安（250ml 袋装）	86.68	18.24	178.09	12.51	110.50	5.00	-	-
合计	**475.17**	**100.00**	**1,423.23**	**100.00**	**2,209.56**	**100.00**	**1,105.23**	**100.00**

报告期内，绿安毛利率分别为 5.09%、28.34%、9.54%和-4.16%，由于不同规格的绿安毛利率差异较大，绿安整体毛利率的波动主要受三种规格绿安收入占比变动及同一规格绿安自身毛利率变动的影响。如上表所示，报告期内，绿安（250ml 瓶装）系绿安系列产品的最主要组成部分，其毛利率变动对绿安整体毛利率的影响程度最大。

报告期内，不同规格绿安的毛利率、销售均价和单位成本变动趋势如下所示：

单位：元/瓶或元/袋

产品	项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
绿安250ml瓶装	销售均价	7.35	-24.07%	9.68	-19.33%	12.00	58.10%	7.59
	单位成本	7.05	-16.57%	8.45	9.17%	7.74	2.52%	7.55

产品	项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
	毛利率	**3.99%**	**-8.72%**	**12.71%**	**-22.82%**	**35.53%**	**34.99%**	**0.54%**
	单价波动对毛利率的影响	-27.73%		-15.49%		36.54%		-
	成本波动对毛利率的影响	19.01%		-7.33%		-1.58%		-
绿安500ml瓶装	销售均价	13.29	-0.23%	13.32	-0.22%	13.35	0.38%	13.30
	单位成本	10.51	-14.34%	12.27	1.15%	12.13	4.39%	11.62
	毛利率	**20.97%**	**13.06%**	**7.91%**	**-1.23%**	**9.14%**	**-3.52%**	**12.66%**
	单价波动对毛利率的影响	-0.20%		-0.21%		0.30%		-
	成本波动对毛利率的影响	13.26%		-1.05%		-3.82%		-
绿安250ml软袋	销售均价	9.30	-15.15%	10.96	-16.65%	13.15	-	-
	单位成本	16.32	45.97%	11.18	-24.76%	14.86	-	-
	毛利率	**-75.46%**	**-73.49%**	**-1.97%**	**11.00%**	**-12.97%**	-	-
	单价波动对毛利率的影响	-18.21%		-22.61%		-		-
	成本波动对毛利率的影响	-55.28%		33.58%		-		-

注：单价波动对毛利率的影响=（本期销售单价-上期单位成本）/本期销售单价-上期毛利率；成本波动对毛利率的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期销售单价

报告期内，绿安（250ml 瓶装）的毛利率分别为 0.54%、35.53%、12.71%和 3.99%，其单位成本的变动对毛利率的影响相对较小，毛利率的变动主要受销售均价的影响。报告期各期，绿安（250ml 瓶装）的销售均价随销售均价较高的河北地区收入占比增长而升高，随河北地区收入占比下降而下降，具体如下表所示：

单位：元/瓶

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	销售均价	收入占比	销售均价	收入占比	销售均价	收入占比	销售均价
河北地区	-	-	33.04%	26.23	51.48%	25.75	2.86%	27.48
非河北地区	100.00%	7.35	66.96%	7.38	48.52%	7.66	97.14%	7.43
合计	**100.00%**	**7.35**	**100.00%**	**9.68**	**100.00%**	**12.00**	**100.00%**	**7.59**

全国各省药品集采规则存在一定的地区性差异，不同类别药品的挂网要求亦存在一定差异。2021 年 5 月前，公司绿安（250ml 瓶装）在河北省属于直接挂网交易的产品，即由终端医院根据药品的质量、价格和供应能力等因素择优自主议价，议价结果高于公司在其他地区的终端挂网价，因此河北地区绿安（250ml 瓶装）的销售均价高于其他地区。2021 年 5 月 1 日，河北省启动新一轮化学药品挂网采购工作，绿安（250ml 瓶装）未中选该批次的挂网，故 2021 年下半年起公司未再向河北地区销售绿安（250ml 瓶装）。

报告期内，绿安（500ml 瓶装）的销售均价变动极小，毛利率的变动随单位成本的变动而变动。

报告期各期，绿安（250ml 软袋）的收入占比均较低，对绿安整体毛利率的影响较小。2022 年 1-6 月，因绿安（250ml 软袋）仅在 2022 年 1 月集中生产，分摊的直接人工和制造费用较大，导致单位成本大幅提升，毛利率为负。

整体来看，报告期各期绿安毛利率变动趋势与绿安（250ml 瓶装）的毛利率变动趋势一致。其中，2022 年 1-6 月，绿安（250ml 瓶装）的毛利率下降至 3.99%，叠加绿安（250ml 软袋）毛利率为负的影响，导致绿安整体毛利率为负。

综上所述，绿安毛利率的波动与销售单价和单位成本变动趋势相匹配。

（四）结合产品类型、行业地位、技术水平、竞争格局等具体差异量化分析发行人与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性，并说明可比公司选取的准确性及合理性

1、可比公司选取的准确性及合理性

报告期内，公司主要收入来源为复方氨基酸注射液产品，因此公司从业务相近性的角度出发，选取国内复方氨基酸产品销售量较大的上市公司科伦药业、华润双鹤、海思科作为公司可比公司。相较其他医药企业，上述公司的产品和业务类型与公司较为相近，公司选取其为可比公司具有准确性和合理性。

2、发行人与可比公司的毛利率对比情况

报告期内，公司与可比上市公司的主营业务毛利率对比情况如下：

单位：%

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	65.10	66.05	66.05	70.83
华润双鹤	46.19	49.21	49.37	54.46
海思科	79.72	77.46	79.36	81.55
平均值	**63.67**	**64.24**	**64.93**	**68.95**
公司	80.56	83.04	83.21	76.93

注：数据来源于各公司年报；华润双鹤、科伦药业取其输液业务的毛利率，海思科取其肠外营养产品的毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率与海思科的肠外营养系业务的毛利率相近，高于科伦药业和华润双鹤输液业务的毛利率。公司与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因如下：

（1）产品类型

公司主要产品复方氨基酸注射液系肠外营养制剂，2019-2021 年占发行人毛利 70%以上，2022 年 1-6 月占发行人毛利的比例超过 53%，因此公司主营业务毛利率与海思科肠外营养系业务的毛利率相近。

报告期内，公司毛利率高于科伦药业和华润双鹤输液业务的毛利率，主要原因系公司主要产品普舒清、普达深和绿支安均为治疗型氨基酸产品，除具有平衡型氨基酸补充营养、调节人体平衡的作用外，对于肾病、肝病、创伤等疾病具有一定的治疗作用。华润双鹤、科伦药业输液业务的产品类型较多，其中包括一定比例的基础输液产品，基础输液类产品的定价相对低于治疗型或营养型注射液，因此拉低了科伦药业、华润双鹤输液业务的整体毛利率，具体如下：

公司名称	输液产品类型
科伦药业	输液产品包括基础输液、营养输液、呼吸类、镇痛麻醉类、肿瘤类、心脑血管类、抗病原微生物类、消化系统类、抗骨质疏松类、水电解质平衡类、血容量扩充剂、对比剂、大容量冲洗液和腹膜透析液等
华润双鹤	拥有包括基础输液、治疗性输液和营养性输液等多品类输液产品，包材形式齐全。公司主要业务基础输液量大，但受输液管控、限抗和招标等因素的影响，整体增长缓慢，受降价因素影响，行业利润将持续下降

注：上述信息摘录于科伦药业和华润双鹤的年报或官网

（2）行业地位、技术水平及产品竞争格局

公司选取的可比公司科伦药业、华润双鹤、海思科均为国内规模较大的制药企业，其整体产品类型、技术实力较强。公司报告期内的主要产品则以复方氨基酸注射液为主，公司相关生产技术来源于日本原研厂家，并在消化吸收的基础上进行持续的质量提升和技术升级，公司在复方氨基酸注射液领域具有较高的技术水平。此外，公司复方氨基酸注射液产品具有较为明显的特色和优势，主要产品普达深、普舒清、绿支安均为原研地产化国家新药，被国家药监局确定为仿制药参比制剂，并纳入中国上市药品目录集。普达深、普舒清、绿支安均为治疗型氨基酸，分别对肝病、肾病、创伤等的治疗具有显著效果，在复方氨基酸注射液领域具有较高的市场地位。同时，除普立诃外，公司主要产品的同类竞品较少，具有较强的竞争优势，产品保持了较高的毛利率。公司主要产品的竞争状况及市场占有率详见本问题回复之“一/（一）说明细分行业内与发行人主要产品具有相同或相似主治功能药品的基本情况，包括名称、主治功能、通过一致性评价以及进入集采的情况，与发行人相应产品在单价、市场占有率等方面的差异，进一步分析说明主要产品毛利率水平差异较大的原因及合理性”。

（3）集采情况

报告期内，公司仅有普立诃和注射用头孢曲松钠中标第五批国家集采，而同行业可比公司进入国家集采的品种较多，进入集采的产品毛利率通常相对较低，因此拉低了同行业可比公司的主营业务毛利率。同行业可比公司中选国家集采的产品数量具体如下：

公司名称	集采中标情况
科伦药业	前五批国家集采共中选25个品种
海思科	在第四批、第五批集采中分别有6个产品中标，包括培哚普利叔丁胺片、盐酸普拉克索缓释片、恩曲他滨替诺福韦片、脂肪乳氨基酸（17）葡萄糖（11%）注射液、注射用艾司奥美拉唑钠、盐酸帕洛诺司琼注射液
华润双鹤	截至2021年，有7个产品中选国家集采，其中基础大输液包括：氯化钠注射液、葡萄糖注射液和葡萄糖氯化钠注射液

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率与海思科的肠外营养系业务的毛利率相近；公司主营业务毛利率高于科伦药业和华润双鹤输液业务的毛利率，主要系公司与同行业可比公司的产品类型、主要产品竞争格局产品、进入集采的产品数量存在一定差异所致，具有合理性。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人主要产品资料，并通过国家药监局官方网站、国家集采公告文件、药智网等渠道查询比对，核查与发行人主要产品具有相同或相似主治功能药品的基本情况。结合上述药品的具体情况，分析发行人主要产品毛利率差异较大的原因及合理性；

2、对发行人主要原材料价格波动进行敏感性分析，分析主要原材料价格变化对发行人综合毛利率影响；查阅医保相关政策，了解发行人主要产品是否存在被医保目录调出的风险；分析普舒清、普达深被调出地方医保目录对发行人主营业务毛利率的影响；

3、向发行人销售负责人了解绿安在各地区销售单价波动的原因；

4、查阅发行人同行业可比公司的公开信息，结合发行人与同行业可比公司之间产品类型、行业地位、技术水平、竞争格局等的具体差异，分析发行人与同行业可比公司毛利率差异的原因和合理性，并复核发行人同行业可比公司选取的准确性及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人已对其主要产品同类药品的基本情况进行说明；发行人不同产品的销售单价和单位成本不尽相同，导致不同产品毛利率存在一定差异，发行人主要产品毛利率水平差异较大的主要原因系受不同产品主治功能、市场竞争环境、集采情况的差异影响，销售单价具有较大差异所致，因此不同产品毛利率的差异具有合理性；

2、进入集采前，发行人未对外销售普立诃，普立诃的毛利率均为进入集采后的毛利率，因此进入集采对普立诃的毛利率不存在影响；根据原材料价格变动的敏感性分析，发行人主要原材料价格上涨对公司主营业务毛利率的影响较小，不存在因主要原材料价格变动而导致主营业务毛利率存在下滑的风险；发行人主要产品普舒清和普达深在被调出地方医保目录后，不再享受地方医保支付政策，可能导致上述产品在原地方医保地区的销量下滑，进而使普达深、普舒清收入占主营业务收入的比重下降，由于普达深、普舒清在公司主要产品中毛利率相对较高，其收入占比的下降可能会导致公司主营业务毛利率存在下滑风险；

3、绿安的毛利率主要受三种规格绿安收入占比变动及占比最大的绿安（250ml 瓶装）毛利率变动的影响，毛利率的波动与销售单价和单位成本变动趋势相匹配；

4、报告期内，发行人主要收入来源为复方氨基酸注射液产品，因此发行人从业务相近性的角度出发，选取国内复方氨基酸产品销售量较大的上市公司科伦药业、华润双鹤、海思科作为公司可比公司。相较其他医药企业，上述公司的产品和业务类型与发行人较为相近，发行人选取其为可比公司具有准确性和合理性；报告期内，发行人主营业务毛利率与海思科的肠外营养系业务的毛利率相近；发行人主营业务毛利率高于科伦药业和华润双鹤输液业务的毛利率，主要系发行人与同行业可比公司的产品类型、主要产品竞争格局、进入集采的产品数量存在一定差异所致，发行人与同行业可比公司毛利率的差异具有合理性。

19. 关于销售费用

申报材料显示：

（1）发行人的销售模式以配送经销商为主，报告期各期销售费用率分别为 49.73%、49.27%和 51.72%，高于同行业平均水平。

（2）报告期各期市场推广费占销售费用比例分别为 85.46%、93.11%和 94.01%，包括委托推广服务商举办推广会议、进行新媒体推广和提供市场调研。

请发行人：

（1）说明推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容，主要推广服务商的基本情况、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准；推广商是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否专为发行人营销服务设立，是否实际承担相应工作内容，是否存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形。

（2）说明报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有发行人股东、董事、高管、员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

（3）说明报告期内产品广告宣传情况，广告内容是否符合相关法律法规、履行相应审批程序。

（4）结合各期主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况等说明费用支出的合理性，推广服务费中是否存在销售返利，如是，请说明相应的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）说明各期销售人员数量、人均薪酬及波动原因，与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬相比是否存在显著差异。

（6）结合运费单价、与主要客户运输距离、运输方式、运费承担方式等因素，分析说明运输费用率与同行业可比公司是否存在明显差异，如是请说明原因及合理性。

（7）结合同行业可比公司费用构成情况说明报告期内费用核算及归类是否准确，进一步分析说明发行人销售费用率高于同行业平均水平的原因及合理性。

（8）说明相关费用报告期内是否存在跨期确认情形，如是，说明发行人整改措施、相关内控制度是否建立健全并有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并重点说明对发行人销售费用发生的真实性、核算准确性的核查程序、比例和结论。请发行人律师对问题（1）至（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容，主要推广服务商的基本情况、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准；推广商是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否专为发行人营销服务设立，是否实际承担相应工作内容，是否存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形

1、推广服务商的选取标准、选取程序、推广服务的主要内容

公司对于推广服务商的选择标准为：

（1）基本筛选要求：公司在与推广服务商确定合作关系时，需综合考虑主体资质、服务内容、专业能力、既往推广经验、市场资源、合作意向等多方面因素后，确定合适的推广服务商；

（2）经营范围要求：包含推广服务商对公司提供的推广服务内容；

（3）员工数量要求：具备相应能力的推广人员。

公司参照上述推广服务商的选择标准，对意向推广服务商的资质进行审查，确定其在基本筛选要求、经营范围、员工数量等方面是否符合公司业务推广需求，并通过公开信息资料查询是否存在过违法违规行为。对于不符合要求的推广服务商，公司均不与其合作。具体选择程序如下：

（1）审查申请：公司销售经理根据市场需要开展的活动类型及频次，在本区域内选择意向推广服务商，填写《客户备案资料》表，并向公司提交推广服务商的营业执照等备案文件；

（2）资质审查：销售部完成初审后，将推广服务商提供的备案文件交由财务部进行审查，确认其经营范围中包含其拟提供给公司的推广服务内容，并通过公开信息查询其有无违法违规记录；

（3）实地查看：资质审查合格后，公司会指派人员至推广服务公司考察其提供服务的专业能力、既往合作客户情况、优势资源，以确认其是否具备推广公司产品的能力。

经过上述审查通过后推广服务商才最终通过公司的筛选审查，与公司签署推广服务协议进行业务合作。

公司推广服务商开展的推广活动具体分为推广会议、新媒体推广和市场调研，各类型推广服务的主要内容如下：

活动名称	推广服务具体内容
推广会议	介绍公司主要产品功能、疗效、优势以及最新的临床研究进展，分享和交流在临床过程中所遇到的不同类型患者对于药品的适用性，使得医务工作人员和经销商更好地了解公司产品的功能、优势和临床使用方法，以扩大产品影响，提升公司形象并确保合理用药
新媒体推广	通过 APP 推送产品调查问卷给医生填写、推送产品文章和视频等素材给医生，介绍公司的产品信息并取得医生的反馈信息
市场调研	为提高产品的销售决策，掌握公司各产品在市场的销售状态，反馈市场临床使用各项信息，解决存在于产品销售中的问题或寻找市场机会等，对医院信息和产品流向等市场情况进行信息收集

2、主要推广服务商的基本情况、市场服务的具体对象、推广费的支付对象及付费标准

报告期内，公司前五大推广服务商的市场推广费及占比如下：

单位：万元

时间	序号	公司名称	推广服务类型	金额	占市场推广费比例
2022年1-6月	1	广州创唯信息科技有限公司	新媒体推广	1,469.13	12.11%
	2	江苏惠杰医疗科技有限公司	新媒体推广	765.40	6.31%
	3	浙江蕴德科技有限公司	新媒体推广	762.26	6.28%
	4	长沙繁空科技有限公司	新媒体推广	581.89	4.80%
	5	武汉仰叙科技有限公司	新媒体推广	513.21	4.23%
	合计			**4,091.88**	**33.73%**
2021年度	1	甘肃康霖医疗科技有限责任公司	新媒体推广	1,768.87	4.61%
	2	武汉仰叙科技有限公司	新媒体推广	1,087.55	2.84%
	3	江苏惠杰医疗科技有限公司	新媒体推广	1,040.28	2.71%
	4	浙江蕴德科技有限公司	新媒体推广	1,029.68	2.69%
	5	成都黑果科技有限公司	新媒体推广	1,010.06	2.63%
	合计			**5,936.44**	**15.49%**
2020年度	1	南京东玛信息咨询服务有限公司	推广会议、市场调研	1,045.60	4.16%
	2	甘肃康霖医疗科技有限公司	新媒体推广	706.44	2.81%
	3	重庆医盟友科技有限公司	新媒体推广	514.15	2.04%
	4	南京市秦淮区迎秀企业管理服务中心	推广会议	498.30	1.98%
	5	上海首浩企业管理咨询事务所	推广会议、市场调研	490.30	1.95%
	合计			**3,254.79**	**12.94%**
2019年度	1	宜黄县艺兴信息咨询中心	推广会议、市场调研	578.50	4.97%
	2	抚州市东乡区辉斌商务信息咨询有限公司	推广会议	505.90	4.35%
	3	上高县偌观科技有限公司	推广会议	497.71	4.28%
	4	上高县凯镇科技有限公司	推广会议	493.90	4.24%
	5	抚州市东乡区南忠商务信息咨询有限公司	推广会议、市场调研	480.30	4.13%
	合计			**2,556.31**	**21.96%**

注1：推广服务商名称按照同一实际控制人名下主体中在当年合作金额最大主体列示；

注2：2020年度公司合作的新媒体推广服务机构仅有两家，报告期内前五大新媒体推广服务商已在上表中进行列示

2020年起受新冠疫情影响，全国各地对于聚集性的活动管控较为严格，线下推广会议在召开过程中存在较多不便，新媒体推广作为线上推广方式，一方面在新冠疫情背

景下可避免线下人员密集接触，另外一方面通过线上视频、文章推送等方式可快速渗透终端医疗机构的医生，推广活动所能覆盖的医务工作人员范围更广、数量更多，推广效率较高，因此公司积极使用 APP 平台等新媒体推广方式，加大线上的产品推广投入。2020 年度，公司合作的新媒体推广服务机构为甘肃康霖医疗科技有限公司和重庆医盟友科技有限公司两家。2021 年起，随着公司加大新媒体推广的投入力度，合作的新媒体推广服务商数量增多，推广服务金额较大，2021 年度和 2022 年 1-6 月的前五大推广服务商均为新媒体推广服务商。

报告期各期，公司前五大推广服务商的基本情况如下：

序号	推广服务商名称	成立时间	注册地址	推广服务相关的经营范围	主要推广区域	是否为关联方
1	广州创唯信息科技有限公司	2021-03-15	广州市天河区天河路490号自编1101A	信息咨询服务；网络技术服务；企业管理咨询；市场调查；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；会议及展览服务	全国	否
2	长沙繁空科技有限公司	2019-10-24	湖南省长沙市天心区芙蓉中路三段266号弘林大厦2103	市场调研服务；市场推广服务；商务信息咨询；会议、展览及相关服务；医疗器械技术推广服务	全国	否
3	甘肃康霖医疗科技有限责任公司	2018-11-21	甘肃省兰州市城关区庆阳路326号2606室	医药领域内的技术服务、技术推广、产品推广；医药产品信息咨询及推广；生物技术推广、技术服务；医疗领域内的互联网信息服务	全国	否
4	武汉仰叙科技有限公司	2018-11-28	武汉市江岸区塔子湖组团I地块第S3幢办公A单元21层（5）号房	医药信息咨询；互联网信息服务；品牌推广	全国	否
5	江苏惠杰医疗科技有限公司	2018-12-19	靖江市滨江国际商务中心C幢703-706	技术服务和推广服务；生物技术推广；医疗领域内的互联网信息服务；企业管理咨询；商务信息咨询	全国	否
6	浙江蕴德科技有限公司	2019-10-29	浙江省杭州市滨江区浦沿街道滨康路680号2幢111室	技术咨询；医药信息咨询、会务服务、广告设计及发布；企业管理咨询、商务信息咨询	全国	否
7	成都黑果科技有限公司	2016-06-30	四川省成都市锦江区东大街芷泉段6号1栋1单元9层4号	会议及展示展览服务；市场调研；生物技术推广服务；医药信息咨询、医药信息技术推广	全国	否

序号	推广服务商名称	成立时间	注册地址	推广服务相关的经营范围	主要推广区域	是否为关联方
8	南京东玛信息咨询服务有限公司	2020-08-04	南京市雨花台区安德门大街6号星火创客园1号楼201室	信息咨询服务；技术咨询；市场调查	扬州市、泰州市	否
9	重庆医盟友科技有限公司	2019-12-20	重庆市南岸区江峡路1号10幢	互联网信息服务；信息咨询服务；会议及展览服务；市场营销策划；市场调查	全国	否
10	南京市秦淮区迎秀企业管理服务中心	2020-04-08	南京市秦淮区文昌巷7号-8	市场调查；会议及展览服务；信息咨询服务	徐州市、淮安市	否
11	上海首浩企业管理咨询事务所	2018-11-16	上海市崇明区向化镇米新村乐兴178号17幢1楼135室（上海永冠经济开发区）	医药咨询；市场信息咨询与调查；展览展示服务；会务服务	上海市	否
12	宜黄县艺兴信息咨询中心	2019-07-18	江西省抚州市宜黄县桃陂镇桃陂村一组0138号	商务信息咨询、医药信息咨询、医药产品推广；会务策划、营销策划、展览展示服务、市场推广	珠海市	否
13	抚州市东乡区辉斌商务信息咨询有限公司	2019-09-04	江西省抚州市东乡区虎圩乡虎圩完小旁	商务信息咨询、医药信息咨询；会务策划、营销策划；市场推广、医药产品推广	南京市	否
14	上高县偌观科技有限公司	2019-11-11	江西省宜春市上高县田心镇规划路353号	企业管理信息咨询服务；会务、展览展示服务；公关活动策划；市场分析调查服务；医药信息咨询服务	中山市、广州市	否
15	上高县凯镇科技有限公司	2019-11-11	江西省宜春市上高县田心镇田府路427号	会务、展览展示服务；市场分析调查服务；医药信息咨询服务	珠海市、广州市	否
16	抚州市东乡区南忠商务信息咨询有限公司	2019-08-21	江西省抚州市东乡区虎圩乡堪虎段16号	医药信息咨询；会务策划、营销策划；展览展示服务；市场推广、医药产品推广	苏州市	否

注：南京市秦淮区迎秀企业管理服务中心于 2022 年 5 月 9 日注销

公司市场推广费的支付对象均为与公司签署正式推广服务协议并提供相应服务的推广服务商。根据公司制定的《销售市场推广行为管理制度》及与推广服务商签署的推广服务协议，推广服务商根据推广服务协议完成相应的服务内容后，向公司提供推广服务资料，公司对推广服务资料进行审核验收，验收通过后结算并支付款项，具体情况如下：

活动名称	费用支出计提依据	结算资料
推广会议	公司按照费用结算清单计提和支付相关推广费用；不同级别和规模的会议费用标准有所不同，如区域大型会议的费用标准一般为每人 2,000 元左右，科室会议的费用标准一般为每人 1,000 元左右	推广服务协议、费用预算表、会议邀请函、会议纪要、会议签到表、会议照片、费用结算明细
新媒体推广	公司按照 APP 启动及首页信息推送天数、APP 热门搜索天数、全科室推送天数、制作并推送产品文章和视频的数量等进行结算	推广服务协议、费用预算表、推广项目收费标准、推广执行明细表、项目交付报告、费用结算单
市场调研	公司参考调研报告历史及市场价格，综合考虑调研项目内容及深度、调研区域跨度、调研产品市场成熟度销量、竞争产品信息等因素制定市场调研费用	市场调研协议、费用预算表、市场调研报告、费用结算单

3、推广商是否存在仅为发行人提供推广服务的情形，是否专为发行人营销服务设立，是否实际承担相应工作内容，是否存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形

报告期内，公司的主要推广服务商均系独立市场经营主体，不存在仅为公司提供推广服务的情形，不存在专为公司营销服务设立的情形。公司与推广服务商签订推广服务协议，推广服务商按照推广服务协议约定提供推广服务，并向公司提交推广服务资料，公司在对推广服务资料进行审核验收后，进行结算并付款。公司的主要推广服务商均实际承担推广服务协议约定的推广服务工作内容，不存在无真实业务合作背景的费用支付情形，不存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形。

（二）说明报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有发行人股东、董事、高管、员工因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

报告期内，公司在业务经营过程中严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律法规，诚实守信、合法合规经营。同时，公司在《销售市场推广行为管理制度》中对商业贿赂行为进行了明确规定和禁止，要求公司员工自觉防范和抵制商业贿赂行为。

根据公司及子公司的企业信用报告（无违法违规证明版）或所在地市场监督管理局出具的合规证明文件以及网络检索核查结果，报告期内，公司及其子公司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。根据公司董事、高级管理人员出具的声明文件和无犯罪证明记录、发行人销售人员签署的反商业贿赂承诺，并经网络检索核查，报告期内，公司股东、董事、高级管理人员、主要销售人员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。报告期内，公司及子公司、上述相关人员

亦不存在与商业贿赂相关的媒体报道。

（三）说明报告期内产品广告宣传情况，广告内容是否符合相关法律法规、履行相应审批程序

公司的主要产品均为处方药，根据《广告法》《药品管理法》《药品、医疗器械、保健食品、特殊医学用途配方食品广告审查管理暂行办法》的相关规定，处方药的广告只能在国务院卫生行政部门和国务院药品监督管理部门共同指定的医学、药学专业刊物上发布。

公司主要采用行业内通常的学术推广方式进行药品推广，即委托第三方推广服务商通过线上或线下学术推广的方式向医生等专业人群介绍公司药品的药理药性、适应症、使用方法、安全性以及相关的学术理论和最新临床研究成果，提升终端医疗机构对于公司产品的认可和购买需求。报告期内，公司严格遵守广告管理的相关法律法规的规定，未发布有关公司产品的广告，不需要履行药品广告的审批程序。

（四）结合各期主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况等说明费用支出的合理性，推广服务费中是否存在销售返利，如是，请说明相应的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、主要推广活动组织方、活动内容、频次、人次、费用报销支出情况

报告期内，公司市场推广活动均委托推广服务商进行，提供的推广服务活动具体分为推广会议、新媒体推广和市场调研。其中，推广会议和新媒体推广分别通过会议现场宣传介绍、APP 等线上渠道进行信息推送等方式对公司产品进行宣传，使得终端医疗机构的医生加深对公司产品的认知，有助于提升公司产品的市场销售规模。

（1）推广会议

报告期内，推广会议主要包括召开区域大型会议、小型科室会议，通过邀请医务工作者和经销商参加会议，在会议上或科室现场宣传介绍公司产品的功能、疗效、优势、病例情况等，具体情况如下：

会议类型	活动内容	组织方	参会人数

会议类型	活动内容	组织方	参会人数
区域大型会议	举办大型的区域推广会议，现场医务工作者、专家和经销商共同研讨交流医学前沿进展和市场应用情况，介绍公司产品功能、疗效、优势以及最新的临床研究进展，分享和交流在临床过程中所遇到的不同类型患者对于药品的适用性，使得医务工作人员和经销商更好地了解公司产品的功能、优势和临床使用方法，以扩大产品影响，提升公司形象并确保合理用药	推广服务商	一般为50-200人
科室会议	在医院科室召开小型科室会议，介绍公司产品功能、疗效、优势以及最新的临床研究进展，与医护人员沟通交流用药方案、用药心得，及时掌握收集临床医生、患者对产品的用药反馈，扩大产品影响，提升公司形象并确保合理用药	推广服务商	一般为10-20人

报告期内，公司推广会议的频次、人次、费用报销支出情况如下：

时间	会议类型	举办场次	参会人数	场均参会人数	费用金额（万元）	场均费用（万元/场）	人均费用（万元/人）
2022年1-6月	区域大型会议	62	6,127	99	1,145.57	18.48	0.19
	科室会议	2,133	26,480	12	2,647.25	1.24	0.10
	合计	**2,195**	**32,607**	**15**	**3,792.82**	**1.73**	**0.12**
2021年度	区域大型会议	367	39,350	107	8,655.31	23.58	0.22
	科室会议	8,329	110,855	13	10,838.79	1.30	0.10
	合计	**8,696**	**150,205**	**17**	**19,494.10**	**2.24**	**0.13**
2020年度	区域大型会议	271	27,431	101	6,074.77	22.42	0.22
	科室会议	8,846	112,208	13	10,633.73	1.20	0.09
	合计	**9,117**	**139,639**	**15**	**16,708.50**	**1.84**	**0.12**
2019年度	区域大型会议	111	12,790	115	2,293.60	20.66	0.18
	科室会议	6,274	73,339	12	7,668.26	1.22	0.10
	合计	**6,385**	**86,129**	**13**	**9,961.86**	**1.56**	**0.12**

公司推广会议主要包括区域大型会议及科室会议，区域大型会议主要于酒店会议厅举办，参加人数较多，场均参会人数一般为 50-200 人；科室会议系在医院科室内为科室医务人员进行产品宣传介绍，参会人数一般为 10-20 人。报告期各期，公司区域大型会议及科室会议的场均费用和人均费用较为稳定，存在小幅差异主要是各期举办的推广会议中一线城市与其他城市占比存在差异导致。整体来看，公司的推广会议费用与制定的推广服务费预算相符，不存在异常情形。

医药行业中，通过会议的形式进行推广宣传和产品介绍是行业惯例做法，由于各个

医药企业的产品终端市场、会议召开城市等存在区别，所以各个医药企业的推广会议费用支出存在一定差异。由于同行业可比公司华润双鹤、海思科和科伦药业上市时间较长，公开资料未披露市场推广费用的构成情况，公司选取了近期上市的医药企业进行推广会议费用比较。近期上市的医药企业中，推广会议费用支出情况如下：

公司名称	时间	会议类型	金额（万元）	场次	场均人次	场均费用（万元/场）	人均费用（万元/人）
多瑞医药	2020 年度	专家学术会	217.33	32	27	6.79	0.25
		普通学术会	854.74	125	57	6.84	0.12
		科室会	18,438.16	10,731	37	1.72	0.05
	2019 年度	专家学术会	777.21	113	29	6.88	0.24
		普通学术会	8,675.08	1,012	65	8.57	0.13
		科室会	11,190.35	9,044	29	1.24	0.04
西点药业	2021 年 1-6 月	区域型推广会	1,582.36	38	未披露	41.64	未披露
		小型交流会	1,009.82	231	未披露	4.37	未披露
	2020 年度	区域型推广会	4,176.13	102	未披露	40.94	未披露
		小型交流会	2,213.30	515	未披露	4.30	未披露
	2019 年度	区域型推广会	5,652.61	143	未披露	39.53	未披露
		小型交流会	3,276.67	747	未披露	4.39	未披露
悦康药业	2020 年 1-6 月	学术会	12,809.49	513	81	24.97	0.31
		科室会	9,688.89	1,488	28	6.51	0.23
	2019 年度	学术会	125,428.89	5,033	83	24.92	0.30
		科室会	18,499.68	2,768	34	6.68	0.20
汇宇制药	2020 年 1-6 月	大型会	1,862.04	59	88	31.56	0.36
		区域会	4,072.10	215	66	18.94	0.29
		城市会	4,132.20	582	36	7.10	0.20
		科室会	4,379.20	3,808	18	1.15	0.06
	2019 年度	大型会	3,985.80	130	97	30.66	0.32
		区域会	8,091.62	421	63	19.22	0.31
		城市会	6,872.40	996	40	6.90	0.17
		科室会	5,935.15	5,161	18	1.15	0.06
发行人	**2022 年 1-6 月**	**区域大型会议**	**1,145.57**	**62**	**99**	**18.48**	**0.19**
		科室会议	**2,647.25**	**2,133**	**12**	**1.24**	**0.10**
	2021 年度	**区域大型会议**	**8,655.31**	**367**	**107**	**23.58**	**0.22**
		科室会议	**10,838.79**	**8,329**	**13**	**1.30**	**0.10**

公司名称	时间	会议类型	金额（万元）	场次	场均人次	场均费用（万元/场）	人均费用（万元/人）
	2020 年度	区域大型会议	6,074.77	271	101	22.42	0.22
		科室会议	10,633.73	8,846	13	1.20	0.09
	2019 年度	区域大型会议	2,293.60	111	115	20.66	0.18
		科室会议	7,668.26	6,274	12	1.22	0.10

注：多瑞医药、西点药业未披露 2021 年度、2022 年 1-6 月相关数据，悦康药业、汇宇制药未披露 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月相关数据

公司区域大型会议与科室会议的场均费用和人均费用与医药行业其他医药企业相同规模的会议相比无明显差异，处于合理区间。整体来说，公司推广会议费用具有合理性。

（2）新媒体推广

公司新媒体推广服务商的推广内容主要为通过 APP 启动及首页信息推送、APP 热门搜索、全科室推送、推送产品调查问卷给医生填写、制作并推送产品文章和视频等素材给医生等，介绍公司的产品信息并取得医生的反馈信息。费用结算方式为按照 APP 启动及首页信息推送天数、APP 热门搜索天数、全科室推送天数、制作并推送产品文章和视频的数量进行结算。

报告期内，新媒体推广的主要内容、收费标准及推广频次情况如下：

主要内容	收费标准	推广频次				
		单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
APP 启动及首页信息推送	一般为 1.5-6 万元/天	天	522	1,200	188	-
APP 热门搜索	一般为 4-5 万元/天	天	141	278	27	-
全科室推送	一般为 15-20 万元/天	天	47	89	8	-
产品文章撰写与推送	一般为 0.15-0.25 万元/篇	篇	286	467	41	-
学术视频制作与推送	一般为 4-6 万元/个	个	79	103	14	-

注：公司自 2020 年开始进行新媒体推广，故 2019 年未有新媒体推广费

新媒体推广根据其提供的具体服务内容不同，对应的收费标准存在差异。2021 年度，随着公司加大线上新媒体推广的投入，合作的 APP 平台数量增加，新媒体推广费用大幅提升，相应推广内容的推广频次明显提升。整体来说，公司新媒体推广费用具有

合理性。

2、推广会议费用分类情况

（1）推广会议费用分产品情况

公司的市场推广活动中，推广会议中的部分大型会展会议及科室会议可具体对应到某类产品，部分会议会同时推广多种产品，因此无法具体对应到某类产品。除推广会议外，新媒体推广会对公司的所有产品进行文章或视频推送，因此无法具体对应到某类产品。市场调研会收集市场规模、竞品信息、市场使用反馈等信息，无法具体对应到某类产品。

公司的推广会议费用中，具体分产品的推广会议费及占比情况如下：

单位：万元

时间	产品名称	金额	占比
2022 年 1-6 月	普达深、普舒清	2,180.58	57.49%
	多力生	813.91	21.46%
	绿支安	468.45	12.35%
	普立诃	200.50	5.29%
	绿安	-	-
	同时推广多个产品	129.38	3.41%
	合计	**3,792.82**	**100.00%**
2021 年度	普达深、普舒清	11,524.52	59.12%
	多力生	4,096.53	21.01%
	绿支安	1,950.73	10.01%
	普立诃	27.04	0.14%
	绿安	192.50	0.99%
	同时推广多个产品	1,702.79	8.73%
	合计	**19,494.10**	**100.00%**
2020 年度	普达深、普舒清	12,009.51	71.88%
	多力生	996.35	5.96%
	绿支安	2,791.53	16.71%
	普立诃	-	-
	绿安	359.30	2.15%
	同时推广多个产品	551.80	3.30%
	合计	**16,708.50**	**100.00%**

时间	产品名称	金额	占比
2019 年度	普达深、普舒清	5,707.48	57.29%
	多力生	173.50	1.74%
	绿支安	2,521.68	25.31%
	普立诃	-	-
	绿安	56.40	0.57%
	同时推广多个产品	1,502.80	15.09%
	合计	**9,961.86**	**100.00%**

注：由于普达深与普舒清产品在较多推广会议中同时进行推广，故上表将普达深与普舒清进行合并列示

2020 年度，公司主要氨基酸产品普达深和普舒清的推广会议费金额及占比有所提升，主要是由于当期公司加大对普达深和普舒清产品的推广投入，普达深和普舒清的销售收入金额同比增长 143.95%。2021 年度，普达深和普舒清的推广会议费金额支出保持稳定，随着其他产品的推广投入增加，普达深和普舒清的推广会议费占比有所下降。报告期内，多力生产品的推广会议费金额及占比呈现上升趋势，主要是由于公司加大对多力生产品的推广力度所致。报告期内，绿支安产品的推广会议费占比呈现下降趋势，主要是由于绿支安上市时间较长，推广效果已初显成效，公司将主要市场推广资源投入至普达深、普舒清和多力生产品所致。

（2）推广会议费用分地区情况

公司的推广会议费用中，按照会议召开地点列示的金额及占比情况如下：

单位：万元

时间	地区	金额	占比
2022 年 1-6 月	华东	1,644.29	43.35%
	华中	683.23	18.01%
	西北	569.44	15.01%
	华南	345.21	9.10%
	东北	332.55	8.77%
	华北	202.04	5.33%
	西南	16.06	0.42%
	合计	**3,792.82**	**100.00%**
2021 年度	华东	10,133.11	51.98%

时间	地区	金额	占比
	华中	2,638.12	13.53%
	西北	2,415.09	12.39%
	东北	480.48	2.46%
	华南	3,134.01	16.08%
	华北	693.29	3.56%
	西南	-	-
	合计	**19,494.10**	**100.00%**
2020 年度	华东	10,426.39	62.40%
	华中	387.50	2.32%
	西北	940.17	5.63%
	东北	761.30	4.56%
	华南	3,494.33	20.91%
	华北	628.81	3.76%
	西南	70.00	0.42%
	合计	**16,708.50**	**100.00%**
2019 年度	华东	6,423.17	64.48%
	华中	83.70	0.84%
	西北	108.08	1.08%
	东北	418.40	4.20%
	华南	2,243.41	22.52%
	华北	581.10	5.83%
	西南	104.00	1.04%
	合计	**9,961.86**	**100.00%**

报告期内，公司推广会议费用支出的主要地区为华东、华南、华中及西北地区，上述地区合计占推广会议费用比例分别为 88.92%、91.26%、93.98%和 85.48%。报告期内，华中和西北地区推广会议费支出金额及占比呈现增长趋势，主要是由于公司加大上述地区多力生产品的推广投入所致。2021 年度，华东地区推广会议费支出金额及占比有所下降，主要是由于华东地区的产品推广效果初见成效，公司适当调整产品市场推广的区域资源分配，减少华东地区的推广投入。2022 年 1-6 月，受上海地区疫情管控影响，上海地区的推广会议费支出有所减少，因此当期华东地区的推广会议费占比有所下降。

2021 年度和 2022 年 1-6 月，华南地区的推广会议费支出金额及占比有所下降，主要是由于 2021 年起，华南地区的产品结构有所改变，集采产品普立诃的收入占比显著提升，2022 年 1-6 月达到 63.96%，集采产品所需的市场推广投入较少，氨基酸及多力生产品的收入占比下降，产品结构的改变使得推广会议费支出金额及占比有所下降。

（3）推广会议费用分季度情况

公司的推广会议费用中，按照会议召开时间列示的金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	季度	金额	占比
2022 年 1-6 月	第一季度	1,759.03	46.38%
	第二季度	2,033.79	53.62%
	合计	**3,792.82**	**100.00%**
2021 年度	第一季度	4,406.71	22.61%
	第二季度	5,880.82	30.17%
	第三季度	4,501.30	23.09%
	第四季度	4,705.27	24.14%
	合计	**19,494.10**	**100.00%**
2020 年度	第一季度	2,634.86	15.77%
	第二季度	2,085.40	12.48%
	第三季度	4,519.29	27.05%
	第四季度	7,468.95	44.70%
	合计	**16,708.50**	**100.00%**
2019 年度	第一季度	1,146.50	11.51%
	第二季度	1,517.10	15.23%
	第三季度	2,163.20	21.71%
	第四季度	5,135.05	51.55%
	合计	**9,961.86**	**100.00%**

2017 年“两票制”开始在全国范围内推行，公司在两票制推行后逐步探索委托第三方推广服务商进行推广服务的市场开拓模式，探索初期的市场推广投入相对较低。2019 年度，由于公司尚处于市场推广投入初期，第一季度及第二季度的推广会议费支出相对较低。随着公司市场推广模式的相对成熟及销售规模的扩大，公司加大了推广会议费投入，第三季度和第四季度的推广会议费金额及占比上升趋势明显。2020 年上半

年，受新冠疫情影响，公司线下推广会议的召开受到一定影响，推广会议费支出及占比相对较低。随着新冠疫情逐步得到控制，2020 年下半年全国各地区的生产经营活动显著恢复，公司在第三季度和第四季度的市场推广投入有所恢复，推广会议费支出相比上半年均有所提升。2022 年 1-6 月，公司第一季度和第二季度的推广会议费支出有所下降，主要是由于：（1）当期公司集采产品普立诃的销售占比大幅提升，集采产品所需的市场推广投入少，当期推广会议费支出有所减少；（2）受新冠疫情反复影响，线下推广会议的召开存在较多不便，公司适当对推广方式进行调整，积极使用新媒体推广方式作为线下推广会议的替代方式，减少对线下推广会议的投入并加大新媒体推广的投入力度。

3、推广服务费中是否存在销售返利

报告期内，公司推广服务费中均不存在销售返利。

（五）说明各期销售人员数量、人均薪酬及波动原因，与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬相比是否存在显著差异

1、报告期各期销售人员数量、人均薪酬及波动原因

报告期内，公司销售人员数量和人均薪酬情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售人员薪酬总额（万元）	1,146.94	1,899.68	1,431.42	1,359.72
销售人员数量（人）	120	108	89	76
平均薪酬（万元/年）	19.12	17.59	16.08	17.89

注 1：销售人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2 后取整，下同；
注 2：销售人员平均薪酬=销售人员薪酬总额/销售人员数量，下同；
注 3：2022 年 1-6 月销售人员平均薪酬为年化数据，下同

报告期内，随着公司营业规模的扩大，销售人员数量逐年增加。2020 年因疫情原因，单位缴纳社保的部分有所减免，因此销售人员的平均薪酬较 2019 年下降，2021 年随着社保减免政策的取消，销售人员平均薪酬有所回升。销售人员数量增加，人均薪酬整体较为稳定，符合公司报告期内业绩发展情况。2022 年 1-6 月，销售人员平均薪酬有所上升，主要是由于当期社保基数调增，员工社保费用增加所致。

2、与所在地区平均工资水平和同行业可比公司平均销售人员薪酬对比情况

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/年

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	未披露	未披露	未披露	未披露
华润双鹤	未披露	13.88	14.96	21.62
海思科	未披露	18.02	14.60	14.93
同行业可比公司平均薪酬	**未披露**	**15.95**	**14.78**	**18.28**
发行人	19.12	17.59	16.08	17.89

注 1：数据来源于可比公司年报；
注 2：2022 年 1-6 月同行业可比公司未披露员工数量，故未有平均薪酬数据

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比公司的平均薪酬相近，且具有相同的变动趋势，与同行业可比公司不存在显著差异。

2019-2021 年，公司销售人员人均薪酬与广州市私营单位员工的平均工资对比如下：

单位：万元/年

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发行人	19.12	17.59	16.08	17.89
广州市私营单位平均工资	暂未公布	12.84	11.84	10.99

注：广州市私营单位平均工资数据来源于《广东省统计年鉴》

公司销售人员人均薪酬高于广州市私营单位平均工资，主要系公司经营规模、盈利能力高于当地私营单位的平均水平所致，公司销售人员的薪酬水平具有合理性。

（六）结合运费单价、与主要客户运输距离、运输方式、运费承担方式等因素，分析说明运输费用率与同行业可比公司是否存在明显差异，如是请说明原因及合理性

1、公司的运费单价、与主要客户运输距离、运输方式、运费承担方式等情况

报告期内，公司主营业务收入主要来源于境内，存在少量境外收入。对于境内的客户，公司通过物流、快递等方式将产品运送至客户指定目的地，由公司承担相关运输费用；对于境外的客户，公司采取 CIF 贸易方式，由公司负责出口装船前的运费及报关后的海运费和保险费。

报告期内，公司产品运费、销售数量与运费单价情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运输费（万元）	175.68	425.50	343.99	237.59
销售数量（万袋/万瓶/万支/万盒）	728.34	1,387.92	879.62	619.34
运输单价（元/袋、元/瓶、元/支、元/盒）	0.24	0.31	0.39	0.38

注：根据新收入准则的规定，2020 年度起运输费在营业成本中核算，下同

报告期内，公司运输单价整体较为稳定，2021 年度和 2022 年 1-6 月运输单价有所下降，主要是由于 2021 年度新产品普立诃进入第五批国家集采，2021 年度和 2022 年 1-6 月的销量增长较快，收入占比分别达到 10.90%和 24.14%，普立诃的包装规格为 100ml 袋装，体积较小，单次运输量大，单位运费相对较低。

报告期内，公司各地区的运输费与销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	运输费	主营业务收入	运输费用率	运输费	主营业务收入	运输费用率
境内	**175.68**	**30,212.27**	**0.58%**	**425.50**	**78,534.73**	**0.54%**
华东	48.92	10,590.24	0.46%	156.07	37,244.28	0.42%
华南	18.50	7,017.05	0.26%	50.36	13,757.38	0.37%
华北	51.24	4,095.64	1.25%	107.90	9,410.85	1.15%
华中	12.72	3,275.48	0.39%	27.92	5,961.67	0.47%
西南	24.06	2,529.72	0.95%	27.39	2,674.73	1.02%
西北	16.44	1,874.51	0.88%	38.29	5,689.18	0.67%
东北	3.80	829.64	0.46%	17.57	3,796.64	0.46%
境外	-	-	-	-	-	-
合计	**175.68**	**30,212.27**	**0.58%**	**425.50**	**78,534.73**	**0.54%**
地区	**2020 年度**			**2019 年度**		
	运输费	**主营业务收入**	**运输费用率**	**运输费**	**主营业务收入**	**运输费用率**
境内	**339.47**	**54,465.43**	**0.62%**	**235.54**	**27,356.04**	**0.86%**
华东	154.91	31,717.74	0.49%	129.44	17,049.55	0.76%
华南	49.48	11,442.60	0.43%	24.69	4,932.72	0.50%
华北	52.09	3,299.27	1.58%	27.09	1,635.51	1.66%
华中	17.05	1,962.49	0.87%	8.29	814.03	1.02%
西南	19.81	1,025.29	1.93%	16.45	793.01	2.07%

西北	33.06	2,304.46	1.43%	21.34	1,197.06	1.78%
东北	13.05	2,713.58	0.48%	8.24	934.16	0.88%
境外	**4.53**	**68.77**	**6.58%**	**2.05**	**31.71**	**6.45%**
合计	**343.99**	**54,534.20**	**0.63%**	**237.59**	**27,387.75**	**0.87%**

报告期内，随着公司销售收入的增加，运输费亦逐年增加，运输费与主营业务收入变动趋势一致，运输费与主营业务收入相匹配。报告期各期，公司各区域的运输费用率存在差异，主要是受不同地区的产品结构、发货频次、单次发货数量、运输距离、物流便捷性等因素影响导致。报告期各期，公司各地区的产品收入构成情况如下：

单位：万元

地区	产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
华东	普舒清	3,762.51	35.53%	15,956.58	42.84%	14,701.81	46.35%	7,252.62	42.54%
	多力生	2,555.93	24.13%	6,031.15	16.19%	2,580.54	8.14%	977.67	5.73%
	普达深	2,481.49	23.43%	9,620.09	25.83%	7,952.80	25.07%	2,778.42	16.30%
	绿支安	1,615.52	15.25%	5,252.08	14.10%	6,225.10	19.63%	5,799.99	34.02%
	绿安	122.01	1.15%	382.69	1.03%	257.50	0.81%	240.85	1.41%
	其他	52.79	0.50%	1.68	0.00%	-	-	-	-
	合计	**10,590.24**	**100.00%**	**37,244.28**	**100.00%**	**31,717.74**	**100.00%**	**17,049.55**	**100.00%**
华南	普立诃	4,488.11	63.96%	2,856.81	20.77%	-	-	-	-
	普舒清	1,228.38	17.51%	6,811.52	49.51%	7,558.42	66.06%	3,497.83	70.91%
	绿支安	783.45	11.16%	1,621.69	11.79%	1,533.04	13.40%	1,193.03	24.19%
	普达深	283.32	4.04%	1,877.26	13.65%	1,941.36	16.97%	13.98	0.28%
	多力生	223.50	3.19%	448.23	3.26%	195.24	1.71%	69.00	1.40%
	绿安	8.94	0.13%	141.86	1.03%	214.55	1.87%	158.88	3.22%
	其他	1.36	0.02%	-	-	-	-	-	-
	合计	**7,017.05**	**100.00%**	**13,757.38**	**100.00%**	**11,442.60**	**100.00%**	**4,932.72**	**100.00%**
华北	绿支安	2,376.05	58.01%	4,255.50	45.22%	1,797.41	54.48%	1,376.54	84.17%
	普立诃	1,138.42	27.80%	3,687.74	39.19%	-	-	-	-
	多力生	567.99	13.87%	1,108.41	11.78%	532.41	16.14%	159.75	9.77%
	普舒清	7.23	0.18%	39.23	0.42%	10.31	0.31%	9.44	0.58%
	绿安	5.95	0.15%	319.98	3.40%	956.27	28.98%	85.75	5.24%
	普达深	-	-	-	-	2.88	0.09%	4.03	0.25%

地区	产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
	合计	**4,095.64**	**100.00%**	**9,410.85**	**100.00%**	**3,299.27**	**100.00%**	**1,635.51**	**100.00%**
东北	普舒清	692.07	83.42%	3,553.27	93.59%	2,599.59	95.80%	857.72	91.82%
	多力生	65.79	7.93%	175.40	4.62%	56.82	2.09%	34.31	3.67%
	绿支安	29.29	3.53%	45.65	1.20%	29.60	1.09%	7.89	0.84%
	绿安	1.70	0.20%	22.32	0.59%	27.57	1.02%	34.25	3.67%
	其他	40.78	4.92%	-	-	-	-	-	-
	合计	**829.64**	**100.00%**	**3,796.64**	**100.00%**	**2,713.58**	**100.00%**	**934.16**	**100.00%**
西北	普达深	883.86	47.15%	2,475.89	43.52%	691.83	30.02%	4.93	0.41%
	普舒清	470.39	25.09%	1,701.81	29.91%	391.82	17.00%	46.43	3.88%
	多力生	172.27	9.19%	214.06	3.76%	66.72	2.90%	11.99	1.00%
	绿安	157.05	8.38%	270.84	4.76%	411.69	17.86%	351.34	29.35%
	绿支安	129.55	6.91%	545.45	9.59%	742.41	32.22%	782.36	65.36%
	普立诃	60.54	3.23%	478.84	8.42%	-	-	-	-
	其他	0.85	0.05%	2.30	0.04%	-	-	-	-
	合计	**1,874.51**	**100.00%**	**5,689.18**	**100.00%**	**2,304.46**	**100.00%**	**1,197.06**	**100.00%**
华中	多力生	2,033.11	62.07%	4,512.60	75.69%	1,190.88	60.68%	509.26	62.56%
	普舒清	878.65	26.83%	581.51	9.75%	212.55	10.83%	16.22	1.99%
	绿支安	301.60	9.21%	768.22	12.89%	546.05	27.82%	261.41	32.11%
	绿安	41.79	1.28%	58.90	0.99%	11.72	0.60%	3.29	0.41%
	普达深	20.32	0.62%	31.95	0.54%	1.28	0.07%	23.85	2.93%
	其他	-	-	8.50	0.14%	-	-	-	-
	合计	**3,275.48**	**100.00%**	**5,961.67**	**100.00%**	**1,962.49**	**100.00%**	**814.03**	**100.00%**
西南	普立诃	1,606.63	63.51%	1,533.91	57.35%	-	-	-	-
	多力生	454.90	17.98%	667.09	24.94%	246.98	24.09%	96.24	12.14%
	绿支安	175.87	6.95%	130.68	4.89%	69.88	6.82%	36.41	4.59%
	绿安	137.73	5.44%	226.64	8.47%	261.50	25.51%	199.16	25.11%
	普舒清	100.71	3.98%	116.42	4.35%	363.18	35.42%	446.98	56.37%
	普达深	45.96	1.82%	-	-	83.75	8.17%	14.21	1.79%
	其他	7.90	0.31%	-	-	-	-	-	-
	合计	**2,529.72**	**100.00%**	**2,674.73**	**100.00%**	**1,025.29**	**100.00%**	**793.01**	**100.00%**
境外	绿安	-	-	-	-	68.77	100.00%	31.71	100.00%
	合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**68.77**	**100.00%**	**31.71**	**100.00%**

报告期内，西北、西南地区由于物流便捷性较弱及运输距离较远影响，运输费用率相对较高。华北地区的运输费用率相对较高，主要是由于销售单价相对较低的产品绿支安、绿安和普立诃收入占比较高，报告期内分别为 89.41%、83.46%、87.81%和 85.96%，产品的运输量较大，运输费用较高所致。

2019-2021 年，公司各区域的运输费用率逐年有所下降，主要是由于：（1）2019-2021 年，公司出货量逐年增加，规模效应的提升使得运输费用率有所下降；（2）2019-2021 年，销售单价较高的普达深和多力生收入占比分别为 17.15%、28.50%和 34.58%，占比逐年提升，而运输费是依据发货的件数、重量、距离进行结算，在相同发货量的情况下，销售单价较高的产品种类实现的销售收入金额较大，使得运输费用率有所下降。2022 年 1-6 月，公司的运输费用率基本保持稳定。

2、运输费用率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司运输费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科伦药业	未披露	未披露	未披露	2.66%
华润双鹤	未披露	未披露	1.57%	1.72%
海思科	未披露	未披露	未披露	0.27%
平均值	**未披露**	**未披露**	**1.57%**	**1.55%**
发行人	0.58%	0.54%	0.63%	0.87%

注：2020 年起，海思科、科伦药业根据新收入准则将运输费用计入营业成本，未披露运输费用金额，故上表中未披露 2020 年度运输费用率；2021 年度和 2022 年 1-6 月，同行业可比公司均未披露运输费用率

根据同行业可比公司已披露的运输费用率，2019 年公司运输费用率低于华润双鹤和科伦药业，主要是由于公司生产场所位于广东省广州市，客户主要集中在华东和华南地区，物流较为发达便捷且运输半径相对较短，平均运费较低。华润双鹤和科伦药业的客户所在地区相对较为分散，运输半径相比公司较大，且海外收入占比高于公司，因此运输费用率高于公司。2019 年公司运输费用率高于海思科，主要是由于海思科销售收入中存在市场推广服务收入及专利技术收入，该部分不属于产品销售收入，无需承担运输费用，因此运输费用率相对较低。

（七）结合同行业可比公司费用构成情况说明报告期内费用核算及归类是否准确，进一步分析说明发行人销售费用率高于同行业平均水平的原因及合理性

报告期内，公司的销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场推广费	12,130.43	88.76%	38,333.99	94.01%	25,153.88	93.11%	11,640.90	85.46%
职工薪酬	1,146.94	8.39%	1,899.68	4.66%	1,431.42	5.30%	1,359.72	9.98%
差旅费	73.94	0.54%	151.87	0.37%	105.41	0.39%	161.97	1.19%
业务招待费	152.46	1.12%	129.91	0.32%	81.09	0.30%	118.59	0.87%
运费	36.58	0.27%	66.19	0.16%	74.52	0.28%	237.59	1.74%
办公费	27.39	0.20%	45.94	0.11%	50.43	0.19%	36.38	0.27%
折旧与摊销	18.12	0.13%	36.50	0.09%	36.66	0.14%	12.91	0.09%
租赁费	-	-	-	-	51.74	0.19%	40.31	0.30%
使用权资产折旧	55.95	0.41%	80.51	0.20%	-	-	-	-
股份支付	9.26	0.07%	18.52	0.05%	16.98	0.06%	-	-
其他	15.78	0.12%	13.51	0.03%	14.04	0.05%	12.45	0.09%
合计	**13,666.85**	**100.00%**	**40,776.63**	**100.00%**	**27,016.17**	**100.00%**	**13,620.80**	**100.00%**

报告期内，公司销售费用主要由市场推广费、职工薪酬、差旅费、业务招待费和运费构成，合计占销售费用比例为 99.25%、99.37%、99.52%和 99.08%，其中市场推广费占比最高，占比分别为 85.46%、93.11%、94.01%和 88.76%。报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	24.69%	29.07%	29.66%	37.14%
华润双鹤	26.77%	30.81%	35.62%	39.76%
海思科	35.54%	35.20%	38.13%	43.52%
平均值	**29.00%**	**31.69%**	**34.47%**	**40.14%**
发行人	45.07%	51.72%	49.27%	49.73%

由于科伦药业、华润双鹤和海思科上市时间较长，产品种类较多，企业规模较大，

且直销收入占比相对较高，产品所需投入的市场推广力度相对较小，市场推广费用占比相对较低；而公司收入均为经销收入，企业规模相对较小，产品所需投入的市场推广力度较大，市场推广费用占比较高，因此公司销售费用率高于科伦药业、华润双鹤和海思科。

为提高销售费用率的可比性，公司选取了近期上市的医药企业进行比较，报告期内，公司销售费用率、市场推广费用率与近期上市的医药企业对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售费用率	其中：市场推广费用率	销售费用率	其中：市场推广费用率	销售费用率	其中：市场推广费用率	销售费用率	其中：市场推广费用率
多瑞医药	62.29%	59.17%	61.68%	59.50%	63.46%	60.31%	65.59%	61.91%
西点药业	52.01%	48.37%	53.54%	50.51%	57.46%	54.56%	54.65%	52.03%
悦康药业	44.79%	42.80%	46.86%	46.23%	46.46%	45.57%	43.88%	42.70%
汇宇制药	48.64%	45.64%	49.39%	45.98%	52.28%	47.25%	47.82%	42.90%
平均值	**51.93%**	**49.00%**	**52.87%**	**50.56%**	**54.92%**	**51.92%**	**52.99%**	**49.89%**
发行人	45.07%	40.00%	51.72%	48.62%	49.27%	45.87%	49.73%	42.50%

2022 年 1-6 月，公司销售费用率和市场推广费用率低于近期上市的医药企业平均值，主要是由于当期公司集采产品普立诃的销售占比大幅提升，集采产品所需的市场推广投入少，市场推广费用占比有所下降。整体来看，报告期内，公司销售费用率和市场推广费用率与近期上市的医药企业平均值相比不存在显著差异。

公司已制定了《财务管理制度》《费用报销管理制度》等财务相关管理制度并严格落地执行，确保企业会计基础工作规范、会计核算工作符合要求，并根据《企业会计准则》的相关规定进行相应账务处理，报告期内费用核算及归类准确。

（八）说明相关费用报告期内是否存在跨期确认情形，如是，说明发行人整改措施、相关内控制度是否建立健全并有效执行

报告期内，公司已严格按照《企业会计准则》的相关规定对费用进行账务处理，相关费用已计入费用所属期间，不存在跨期确认的情形。

公司已根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求制定了《财务管理制度》《内部控制实施细则》《费用报销管理制度》等财务相关内部

控制制度，内部控制制度较为完整、合理及有效，能够适应公司管理的要求和发展需求。公司严格执行上述财务内控制度规定，通过记账、核对、岗位职责落实、职责分离等会计控制方法，确保企业会计基础工作规范、会计核算工作准确，财务报告编制具有良好基础。

根据会计师出具的《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]0011856 号），公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

二、保荐人、申报会计师说明

（一）对发行人销售费用发生的真实性、核算准确性的核查程序、比例和结论

1、核查程序及比例

（1）获取发行人销售费用明细账，了解销售费用的构成，并查阅同行业可比公司的公开资料进行对比分析；

（2）获取了发行人主要推广服务商的营业执照、推广服务协议，查阅协议中关于服务内容、付款条件、双方权利义务等条款；

（3）对主要推广服务商执行函证程序，确认市场推广费用的真实性、准确性，报告期各期推广服务商回函的比例为 83.00%、79.81%、90.13%和 86.11%；

（4）对主要推广服务商执行访谈程序，并在访谈中确认是否存在关联关系、是否仅为发行人提供服务等，报告期各期推广服务商的走访比例为 74.32%、64.62%、60.58%和 61.33%；

（5）对市场推广费执行了穿行测试，获取推广服务协议、结算清单、会议纪要、会议照片、签到表、项目交付报告等推广服务活动的结算资料，报告期各期的核查比例分别为 40.23%、40.73%、40.18%和 59.58%，核查推广服务活动的真实性和费用核算的准确性；

（6）对报告期各期的销售费用执行截止测试，获取并检查支持性文件，核查销售费用是否准确记录对应费用的发生期间，是否存在跨期确认情形，确认销售费用核算期间的准确性。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人销售费用具有真实性，报告期内均根据《企业会计准则》的相关规定进行相应账务处理，销售费用核算准确。

三、保荐人、发行人律师、申报会计师就问题（1）-（3）核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）-（3）相关事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人制定的《销售市场推广行为管理制度》《销售管理制度》，了解发行人对于推广服务商的选择标准、业务流程、监督机制等内部管理制度；

2、访谈销售负责人，了解发行人的主要推广方式、委托推广服务商开展市场推广业务的具体内容、业务流程、结算制度、付费标准等；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开渠道查询主要推广服务商的工商信息；

4、获取发行人与主要推广服务商的营业执照、推广服务协议及合同履行证明；

5、通过天眼查/企查查、中国裁判文书网、各省市税局官网等公开渠道进行检索，核查发行人报告期内主要推广服务商是否存在为发行人虚开发票而受到处罚的情形；

6、查阅发行人及其广东省内子公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》以及其他地区子公司所在地市场监督管理局出具的合规证明文件；

7、取得并查阅公安机关对发行人董事和高级管理人员出具的无犯罪记录证明；

8、查阅发行人董事、监事、高级管理人员就不存在贿赂被判处刑罚的声明、发行人销售人员签署的反商业贿赂承诺；

9、通过检索国家企业信用信息公示系统、天眼查/企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、广东省药品监督管理局、国家医疗保障局与各省集中采购机构公示的价格招采信用评价结果等公开网站或信息，核查发行人及其子公司、股东、董事、高级管理人员和主要销售人员是否存在商业贿赂等违法违规行为，通过主流搜索引擎检索是否存在与发行人或上述相关人员商业贿赂相关的媒体报道；

10、取得发行人向各省药品集中采购服务平台提交的《医药企业价格和营销行为信用承诺书》，取得发行人出具的关于不存在商业贿赂的说明文件；

11、访谈报告期内主要客户及供应商，询问发行人与其在业务合作过程中是否存在商业贿赂行为；

12、取得发行人报告期内销售费用明细表并抽查相关原始凭证，核查是否存在广告宣传费用支出；

13、取得发行人就是否存在药品广告宣传出具的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人严格按照《销售市场推广行为管理制度》的规定选择推广服务商，主要推广服务商不存在仅为发行人提供推广服务的情形，不存在专为发行人营销服务设立的情形；主要推广服务商均实际承担推广服务协议约定的推广服务工作内容，不存在无真实业务合作背景的费用支付情形，不存在通过购买或虚开发票形成资金体外循环、为发行人承担成本费用的情形；

2、报告期内，发行人及其子公司、股东、董事、高级管理人员以及主要销售人员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、报告期内，发行人未对其产品进行广告宣传。

四、保荐人、申报会计师就问题（4）-（8）核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人市场推广费明细账，了解市场推广费用的构成，统计发行人推广会议的场次、参会人数等信息，并查阅同行业可比公司的公开资料进行对比分析；

2、发行人市场推广费进行细节测试，核查推广服务活动的结算资料，包括推广服务协议、结算清单、会议纪要、会议照片、签到表等推广资料及发票、银行凭证等单据；

3、了解并复核了发行人市场推广费的财务核算方法及执行情况，检查费用归集、核算方式、会计处理是否合理以及是否存在销售返利情形；

4、获取发行人员工花名册及工资明细表，统计销售人员的平均薪酬；

5、查询《广东省统计年鉴》，了解广州市私营单位平均工资水平，并与发行人销售人员平均薪酬进行比较；查询同行业可比公司的销售人员平均薪酬，并与发行人销售人员平均薪酬进行比较分析；

6、获取发行人运输费用明细表和运输费合同，查阅主要运输业务提供商的收费标准，将运输费用与主要客户运输距离、运输方式、运费承担方式等进行匹配和分析；查询同行业可比公司的定期报告，分析运输费用率是否与发行人存在明显差异；

7、查阅发行人《财务管理制度》《费用报销管理制度》等财务相关管理制度，取得销售费用明细表，核查公司销售费用的归集及核算是否准确，结合同行业可比公司的销售费用构成情况，分析发行人销售费用率高于同行业可比公司的原因；

8、获取发行人财务相关内部控制制度及会计师出具的《内部控制鉴证报告》，对发行人相关费用执行截止性测试，检查支持性文件，确认相关费用是否存在跨期确认情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人推广会议费用与制定的推广服务费预算相符，推广会议费用具有合理性，推广服务费中均不存在销售返利；

2、报告期内，发行人销售人员数量增加，人均薪酬整体较为稳定，符合发行人业绩发展情况；发行人销售人员平均薪酬高于当地平均水平，与同行业可比公司相比不存在显著差异，薪酬水平具有合理性；

3、报告期内，发行人运输费用率与同行业可比公司存在差异，主要是由于发行人与同行业可比公司的物流运输半径及销售收入构成存在差异导致，具有合理性；

4、发行人报告期内费用核算及归类准确，销售费用率高于科伦药业、华润双鹤和海思科，主要是由于发行人市场推广费占比高于上述同行业可比公司所致，与近期上市的医药企业相比，发行人销售费用率不存在偏高的情形；

5、发行人内控制度建立健全并有效执行，严格按照《企业会计准则》的相关规定对费用进行账务处理，相关费用已计入费用所属期间，不存在跨期确认的情形。

20. 关于研发费用

申报材料显示：

（1）截至报告期末，发行人共有研发人员 80 人，占发行人总人数的 13.96%；目前发行人共有 56 项在研项目，其中 8 项为委托研发或合作研发项目。

（2）报告期各期，发行人研发投入金额分别为 3,154.85 万元、5,086.15 万元、7,887.54 万元，主要为职工薪酬、委外费、材料费、试验检验费等，其中材料费、职工薪酬逐年增长，委外费先降后升，动力费 2020 年大幅增长。

请发行人：

（1）说明研发人员的界定标准及报告期内人员数量变动情况，与具体研发项目及研发成果的对应情况，是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能的情形；报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况，报告期内研发人员薪酬大幅增长的原因及合理性。

（2）说明研发材料的具体构成、研发材料与生产用原材料的差异、研发材料最终形态与发行人产成品形态是否基本一致，发行人是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形；量化分析研发材料费报告期内逐年增长的原因及合理性。

（3）区分委托研发与合作研发，说明项目合作方、研发预算确定依据及公允性、项目的费用承担、收益分成机制等，研发费用是否由各方独立核算，是否存在相关合作主体为发行人承担费用的情形；结合报告期各期委托研发项目的进度说明与委外费的匹配性，2021 年委托研发费用大幅增长的合理性。

（4）说明试验检验费的具体内容，2020 年动力费较 2019 年大幅增长的原因。

（5）说明是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，是否存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形；研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明研发人员的界定标准及报告期内人员数量变动情况，与具体研发项目及研发成果的对应情况，是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职

能的情形；报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况，报告期内研发人员薪酬大幅增长的原因及合理性

1、研发人员的界定标准及报告期内数量变动情况，与具体研发项目及研发成果的对应情况

公司研发人员的界定标准为专职从事研发的人员，其主要职责包括：产品调研，确定研发方案；筛选目标化合物，前期药物合成研究；小试、中试、放大批研究，测试工艺稳定性；药物临床试验；监督管理委外项目的进展和质量；撰写发明专利和药品注册申请资料。

报告期各期，研发人员的数量及变动情况如下表：

单位：人

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
期初人数	80	64	45	38
期末人数	91	80	64	45
变动人数	11	16	19	7

报告期内，公司持续加大对研发的投入以提高公司整体研发实力，因此公司大力引进和培养专业研发人员，公司研发人员的数量呈增长趋势，从报告期初的 38 人增加至报告期末的 91 人。

报告期各期，公司研发人员参与的主要研发项目（报告期各期研发投入超过 150 万的项目）及研发成果如下所示：

年度	期末研发人员数量（人）	项目	截至各期末的研发成果
2022年1-6月	91	地塞米松棕榈酸酯注射液	已上报 CDE，并取得注册受理通知，CDE 评审中
		复方氨基酸注射液（14AA-SF)	完成三批工艺验证批生产，正在进行安评试验和稳定性试验
		丙戊酸钠缓释片	完成放大批生产，准备进行三批注册批生产和 BE 试验
		帕拉米韦注射液	已上报 CDE，并取得药品注册受理通知书，CDE 评审中
		盐酸多巴酚丁胺注射液	完成三批工艺验证生产，正在进行安评试验和稳定性试验，同时启动注册资料撰写
		卡左双多巴缓释片	完成放大批生产，准备进行三批注册批生产

年度	期末研发人员数量（人）	项目	截至各期末的研发成果
		复方氨基酸注射液 18AA-Ⅶ	处于小试研发阶段
		维生素 C 注射液	完成三批工艺验证批生产，正在进行安评试验和稳定性试验
2021年	80	盐酸达泊西汀片	已取得 CDE 注册受理通知，CDE 评审中
		地塞米松棕榈酸酯注射液	稳定性试验中，完成包材相容性等委外研究项目，并完成 BE 试验及撰写注册申报资料
		缬沙坦片	已取得 CDE 注册受理通知，CDE 评审中
		Z-028	处于实验室研发阶段
		地塞米松磷酸钠注射液	已取得 CDE 注册受理通知，CDE 评审中
		API-丁酸氯维地平	完成三批工艺验证批生产，结构确证并稳定性试验中
		丙氨酰谷氨酰胺注射液	完成三批工艺验证批生产，稳定性试验中，并撰写注册申报资料
		丁酸氯维地平脂肪乳注射剂	处于小试研究及试制批总结中
		盐酸多巴胺注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验
		N-001	完成第 4 个化合物的合成制备，并启动药理试验
		盐酸多巴酚丁胺注射液	完成小试研究和放大批生产
		盐酸伐地那非	已上报 CDE，并获得原料药登记平台备案
		复方氨基酸注射液 17AA-III	完成三批工艺验证批生产，稳定性试验中，并完成注册申报资料的撰写，待提交
		帕拉米韦注射液	完成三批工艺验证批生产，稳定性试验中，并撰写注册申报资料
		复方氨基酸注射液 18AA	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		氨甲环酸注射液	完成三批工艺验证批生产，上报 CDE，并取得注册受理通知书，CDE 评审中
		阿加曲班注射液	完成三批工艺验证批生产，上报 CDE 并取得注册受理通知书，CDE 评审中
		左氧氟沙星片	2021 年 5 月获得药品注册证书
2020年	64	缬沙坦片	完成 160mg 和 80mg 二个规格共 6 批样品的工艺验证批生产，启动稳定性试验和预 BE 试验，开始撰写注册申报资料
		米力农葡萄糖注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		地塞米松磷酸钠注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		米力农原料药	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		盐酸达泊西汀片	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验
		利奈唑胺葡萄糖注射液	完成 2 个规格共 6 批工艺验证批生产，完成申报资料撰写并上报 CDE，并取得注册受理通知书

年度	期末研发人员数量（人）	项目	截至各期末的研发成果
		阿加曲班注射液	处于实验室研究阶段
		注射用奥美拉唑钠	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		地塞米松棕榈酸酯注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验。
		硫酸氨基葡萄糖胶囊	完成放大批生产，准备工艺验证批生产
		胞磷胆碱钠注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		注射用头孢曲松钠	向 CDE 申报注册并获得注册受理通知书，CDE 评审中
		米力农注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		氟哌噻吨美利曲辛片	向 CDE 注册申报，并取得注册受理通知书，同时完成研制和生产现场核查，CDE 评审中
2019年	45	氟哌噻吨美利曲辛片	完成三批工艺验证批生产、稳定性试验和 BE 试验，完成药品注册申报资料的撰写并在 CDE 递交申报
		注射用头孢曲松钠	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		左氧氟沙星氯化钠注射液	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		左氧氟沙星片	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		阿卡波糖片	完成三批工艺验证批生产，启动稳定性试验，并撰写注册申报资料
		枸橼酸托法替布	完成放大批生产，截至年末处于放大样品检测及分析方法开发中

如上表所示，报告期各期，公司主要在研项目逐年增多，对研发人员的需求量不断提高，公司研发人员的数量变动与研发项目及研发成果相匹配。

2、是否存在研发人员与生产人员混同

在研发项目实施中，需要生产人员和质量检测人员进行中试放大、注册批生产等阶段的研发生产及质量检测，因此公司存在生产人员参与研发的情况。参与研发活动的生产人员每日登记相应项目的工时记录，由主管人员审核确认，生产部各科室将研发工时表汇总后交由生产部部长予以签字确认，每月初第三个工作日前提交财务部，财务部根据每个研发项目的研发工时确认表，复核并统计生产人员参与研发项目的工时，按照生产人员参与研发项目的工时占其总工时的比例分配当月的工资薪金计入研发费用，其他不符合研发条件的工时记入生产工时，对应的工资薪酬计入生产成本或制造费用。

综上所述，公司存在生产人员参与研发的情况，但不存在研发人员和生产人员混同的情况。

3、研发人员兼具管理职能的情形

胡功允（分管研发的副总经理）和王端统（研发副总经理、研发中心赛烽医药的总经理）除了从事具体研发项目外，也负责公司研发体系的管理与建设、研发项目规划和研发项目立项的审批等与研发相关的管理工作，上述两人不存在承担研发活动管理之外的其他管理职能，因此公司将其工资全额计入研发费用。

报告期内，公司不存在研发人员兼具非研发相关管理的其他管理职能的情形。

4、报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异情况，报告期内研发人员薪酬大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司研发人员、销售人员和生产人员人均薪酬的对比情况如下：

单位：万元/年

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人员	18.86	22.81	16.91	17.31
销售人员	19.12	17.59	16.08	17.89
生产人员	8.73	9.11	7.80	8.51

注 1：平均人数=（期初人员数量+期末人员数量）/2 后取整；

注 2：平均薪酬=薪酬总额/平均人数；

注 3：2020 年管理费用职工薪酬总额扣除了因疫情停工计入管理费用的生产人员薪酬；

注 4：公司研发费用中职工薪酬包括专职研发人员薪酬和生产人员参与研发活动计入研发费用的薪酬，上表列示的研发人员的平均薪酬系专职研发人员的平均薪酬；

注 5：2022 年 1-6 月人均薪酬系年化数据

报告期内，公司研发人员和销售人员的人均薪酬相近，2021 年公司多项研发项目取得阶段性成果，研发人员项目奖金大幅增长，导致当年研发人员人均薪酬高于销售人员。公司研发人员人均薪酬高于生产人员，主要系药品研发工作对员工的教育背景、技术水平等要求更高，薪酬水平的差异与职能差异相匹配。

2021 年公司研发人员的人均薪酬较 2019 年和 2020 年大幅增长的主要原因系：2021 年，公司多项研发项目取得阶段性成果，如左氧氟沙星氯化钠注射液（获得注册批件并进入国家集采）、注射用奥美拉挫钠（获得注册批件）、氟康唑氯化钠注射液（获得注册批件）、左氧氟沙星片（获得注册批件）、氟哌噻吨美利曲辛片（获得注册批件）

等，公司对参与相关项目的研发人员发放项目奖金，导致研发人员收入较 2020 年大幅提高，且高于研发人员 2022 年 1-6 月的年化人均薪酬。

（二）说明研发材料的具体构成、研发材料与生产用原材料的差异、研发材料最终形态与发行人产成品形态是否基本一致，发行人是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形；量化分析研发材料费报告期内逐年增长的原因及合理性

1、研发材料的具体构成、研发材料与生产用原材料的差异、研发材料最终形态与发行人产成品形态是否基本一致，发行人是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形

报告期内，公司研发费用中研发材料的具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原辅料	627.92	47.56	638.97	42.57	529.35	42.40	143.64	35.37
耗材	307.94	23.33	363.42	24.21	286.99	22.99	93.67	23.06
对照品	170.51	12.92	233.01	15.52	154.86	12.40	65.25	16.07
参比制剂	74.22	5.62	116.98	7.79	146.98	11.77	70.99	17.48
其他	139.58	10.57	148.58	9.90	130.33	10.44	32.61	8.03
总计	**1,320.16**	**100.00**	**1,500.96**	**100.00**	**1,248.51**	**100.00**	**406.16**	**100.00**

公司研发材料主要为原辅料、耗材、对照品、参比制剂和其他材料，其他材料主要为化学试剂及其他低值易耗品。研发材料与生产用原材料不存在差异。

公司研发材料最终形态为药品，与产成品在形态上基本一致，但研发产出的药品产成品未获取相应的药品注册批件，主要作为小试、中试、放大批、生物等效性试验的样品和留样考察样品，在达到规定的留样时间后进行报废处理。

药品是特殊的商品，根据《药品管理法》《药品注册管理办法》等法律法规的规范，公司研发阶段所试制的产成品未获取药品注册批件，不得进入药品流通环节。公司对研发过程中的领料、生产和检测都进行严格管理，研发过程均保留记录并保证能追溯完整历史，因此，公司不存在领用研发材料生产后对外销售的情形。

2、量化分析研发材料费报告期内逐年增长的原因及合理性

报告期内，研发材料费对应的主要研发项目金额及占比如下：

单位：万元、%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
丙氨酰谷氨酰胺注射液	23.34	1.77	131.41	8.76	16.01	1.28	-	-
盐酸多巴酚丁胺注射液	-	-	103.96	6.93	-	-	-	-
左氧氟沙星片	-	-	90.44	6.03	10.51	0.84	26.92	6.63
门冬氨酸鸟氨酸注射液	21.74	1.65	82.40	5.49	-	-	-	-
雷贝拉唑钠肠溶片	31.97	2.42	82.32	5.48	-	-	-	-
API-丁酸氯维地平	27.41	2.08	78.24	5.21	-	-	9.78	2.41
帕拉米韦注射液	112.67	8.53	73.01	4.86	-	-	-	-
复方氨基酸注射液18AA	22.39	1.70	69.22	4.61	-	-	-	-
地塞米松磷酸钠注射液	58.69	4.45	67.96	4.53	82.87	6.64	18.34	4.51
复方氨基酸注射液17AA-III	25.65	1.94	59.75	3.98	29.52	2.36	8.99	2.21
地塞米松棕榈酸酯注射液	83.50	6.32	57.57	3.84	71.67	5.74	1.68	0.41
碳酸钙D3片	37.63	2.85	51.53	3.43	-	-	-	-
阿加曲班注射液	19.21	1.45	31.42	2.09	218.57	17.51	-	-
阿卡波糖片	-	-	18.84	1.26	0.81	0.07	54.36	13.38
硫酸氨基葡萄糖胶囊	3.76	0.28	12.89	0.86	65.77	5.27	6.65	1.64
米力农葡萄糖注射液	5.06	0.38	12.27	0.82	68.80	5.51	-	-
氟康唑氯化钠注射液	-	-	11.81	0.79	6.53	0.52	33.90	8.35
缬沙坦片	16.60	1.26	9.49	0.63	113.20	9.07	-	-
左氧氟沙星氯化钠注射液	-	-	3.23	0.22	13.25	1.06	44.59	10.98
利奈唑胺葡萄糖注射液	-	-	2.31	0.15	93.76	7.51	49.97	12.30
氟哌噻吨美利曲辛片	-	-	-	-	23.64	1.89	62.04	15.27
胞磷胆碱钠注射液	61.91	4.69	-	-	81.21	6.50	-	-
复方氨基酸注射液14AA-SF	101.27	7.67	3.13	0.21	-	-	-	-
丙戊酸钠缓释片	89.36	6.77	6.81	0.45	-	-	-	-
精氨酸谷氨酸注射液	62.67	4.75	2.13	0.14	23.52	1.88	0.24	0.06
枸橼酸托法替布API	52.72	3.99	15.65	1.04	-	-	-	-
卡左双多巴缓释片	48.39	3.67	20.30	1.35	-	-	-	-
合计	**905.92**	**68.62**	**1,098.10**	**73.16**	**919.63**	**73.66**	**317.45**	**78.16**

如上表所示，研发材料对应的研发项目较为分散，研发材料费在报告期内逐年增长

的原因主要系公司在研项目的数量逐年增加，新增研发项目处于放大批生产或注册批生产阶段，相关材料费增多。

综上所述，报告期内，研发材料费与公司的研发项目情况相匹配，逐年增长具有合理性。

（三）区分委托研发与合作研发，说明项目合作方、研发预算确定依据及公允性、项目的费用承担、收益分成机制等，研发费用是否由各方独立核算，是否存在相关合作主体为发行人承担费用的情形；结合报告期各期委托研发项目的进度说明与委外费的匹配性，2021 年委托研发费用大幅增长的合理性

1、委托研发与合作研发的区别

委托研发系公司委托外部研究机构开展部分药品研究工作，目前公司进行委托的研究主要在化合物的筛选、体外有效性的评价、早期安全性评价、临床试验等、一致性评价的药学研究，委托研发的研发成果、知识产权、技术等均归公司所有。

合作研发为公司与其他单位合作开发药品，在药品研发的不同阶段各自承担相应的研究任务或投入，研发成果、知识产权、技术等一般归双方所有。报告期内，公司不存在正式开展的合作研发项目。

2、项目合作方、研发预算确定依据及公允性、项目的费用承担、收益分成机制等，研发费用是否由各方独立核算，是否存在相关合作主体为发行人承担费用的情形

报告期内，公司主要委托研发项目的合作方、研发阶段、预算金额如下所示：

单位：万元

序号	药品名称	受托单位	开始时间	研发阶段	主要委托内容	预算金额	委外预算金额
1	W-003	南京佰麦医药科技有限公司	2017.09	小试研究	乙方负责完成W-003原料及片剂的临床前研究工作；负责本品制剂与原研产品的生物等效性实验（BE试验），BE试验完成后负责整理完成本项目申请生产批件所需的所有申报资料，提供给甲方或甲方指定的子公司及合作公司用于申请生产批件注册，并保证甲方最终取得W-003原料及片剂的生产批件	1,180.36	1,151.00
2	W-013	南京佰麦生物技术有限公司	2021.04	放大研究	甲方委托乙方进行W-013的药学研究工作，使开发的制剂工艺可商业化生产，开发的仿制产品达到与参比制剂的质量一致，并协助甲方最终获得约定的生产批件	556.00	535.00

序号	药品名称	受托单位	开始时间	研发阶段	主要委托内容	预算金额	委外预算金额
3	盐酸多巴酚丁胺注射液	天津市汉康医药生物技术有限公司	2021.02	注册审批中	甲方委托乙方进行盐酸多巴酚丁胺注射液的药学研究工作，使开发的制剂工艺可商业化生产，开发的仿制产品达到与参比制剂的质量一致，并协助甲方最终获得约定的盐酸多巴酚丁胺注射液的生产批件	556.00	520.00
4	W-007	美药星（南京）制药有限公司	2020.09	小试研究	甲方委托乙方进行W-007的研究和开发，甲方获得国家药监局生产批件后，委托乙方生产，甲方拥有协议产品的所有权益，包括协议产品（含生产批件）的处置权、销售权与后续开发权	955.32	600.00
5	盐酸达泊西汀片	南京华威医药科技开发有限公司	2017.03	注册审批中	甲方委托乙方按照国家食药监药品研究和申报的规定开发盐酸达泊西汀片的原料药及制剂，完成药学研究及申报资料撰写等相关工作，并配合甲方最终获得本项目药品生产批件	1,004.63	500.00
6	W-006	浙江大学	2018.07	小试研究	甲方委托乙方进行W-006的开发，并支付研究开发费用，最终根据国家药品监管相关规定，完成药品的注册申报	1,064.00	381.00
7	W-014	南京知和医药科技有限公司	2022.01	小试研究	甲方委托乙方进行W-014的开发，开发出商业化生产与原研药质量一致的仿制药，直至甲方获得该产品的药品批准文号或上市许可	1,061.00	440.00

注：表中所述甲方为公司，乙方为受托单位

报告期内，公司委托研发项目的费用均由公司承担，研发收益（包括技术成果、知识产权、商业化收入等）均归公司所有。研发费用由公司承担，根据合同约定的节点任务分批支付款项。研发费用由各方独立核算，受托方为公司提供的研发服务的成本由其独立核算，公司根据合同的约定核算受托方为公司提供相应研发服务的费用，不存在相关合作主体为公司承担费用的情形。

报告期内，委托研发项目的预算金额包括委托研发的部分以及非委托研发的部分，系在立项时点综合考虑研发项目涉及的各个研发阶段，各个阶段所需的研发人员投入、材料费用、试验检验费用等综合得出。

委托研发部分的预算与公司与委托方合同约定的金额一致。根据每项研发项目所需的服务内容，公司通常选择至少两家以上 CRO 公司进行技术能力的考察、询价和谈判，从中选择技术实力强、性价比最优的 CRO。相关交易的研发定价系基于研发时间、难度、所需人力投入、供应商的技术水平等因素，在对方报价基础上双方公平协商确定，定价公允。

3、结合报告期各期委托研发项目的进度说明与委外费的匹配性，2021 年委托研发费用大幅增长的合理性

公司委外费分为两个部分，一部分系委托研发；一部分系发行人自主研发的项目在研发过程中委托第三方机构进行 BE 试验、临床试验、试制生产等。

报告期各期，公司委外费的主要研发项目、委外单位、委外内容、研发阶段及委外金额如下所示：

单位：万元

2022年1-6月					
序号	**研发项目**	**委外单位**	**委外内容**	**截至6月末的研发阶段**	**委外金额**
1	盐酸多巴酚丁胺注射液	天津市汉康医药生物技术有限公司	药学研究	工艺验证完成	157.95
2	复方氨基酸注射液18AA-Ⅶ	天津市汉康医药生物技术有限公司	新增规格	项目终止	133.00
3	W-014	南京知和医药科技有限公司	药学研究	小试研究	133.00
4	SF04001NM	上海药明康德新药开发有限公司	安全性预试验	化合物筛选	122.56
合计					**546.51**
占当期委外费的比例					**62.27%**
2021年度					
序号	**研发项目**	**委外单位**	**委外内容**	**截至年末的研发阶段**	**委外金额**
1	盐酸达泊西汀片	江苏礼华生物技术有限公司	BE试验	注册审批中	446.50
2	缬沙坦片	达孜县君合科技有限公司	BE试验	注册审批中	290.64
3	W-006	浙江大学	药学研究	小试研究	262.00
4	盐酸达泊西汀片	南京华威医药科技集团有限公司	药学研究	注册审批中	200.00
5	地塞米松棕榈酸酯注射液	北京亦度正康健康科技有限公司	BE试验	BE试验完成	184.08
6	N-001	上海药明康德新药开发有限公司	药效学预试验	项目启动阶段	173.61
7	W-013	南京佰麦生物技术有限公司	药学研究	小试研究	140.00
8	盐酸多巴胺注射液	哈尔滨誉衡制药有限公司	研发试制	工艺验证完成	120.98
合计					**1,817.82**
占当期委外费的比例					**70.78%**
2020年度					
序号	**研发项目**	**委外单位**	**委外内容**	**截至年末的研发阶段**	**委外金额**

1	注射用头孢曲松钠	中国食品药品检定研究院	药学研究	注册审批中	120.00
2	盐酸达泊西汀片	南京华威医药科技集团有限公司	药学研究	工艺验证交接完成	100.00
3	W-007	美药星（南京）制药有限公司	药学研究	项目初期	84.91
4	注射用奥美拉唑钠	山西普德	研发试制	工艺验证完成	82.97
5	胞磷胆碱钠注射液	山西普德	研发试制	工艺验证完成	79.04
6	缬沙坦片	达孜县君合科技有限公司	BE试验	BE备案完成	72.66
合计					**539.58**
占当期委外费的比例					**58.59%**
2019 年度					
序号	**研发项目**	**委外单位**	**委外内容**	**截至年末的研发阶段**	**委外金额**
1	氟哌噻吨美利曲辛片	北京亦度正康健康科技有限公司	BE 试验	BE 试验完成	431.56
2	注射用头孢曲松钠	中国食品药品检定研究院	药学研究	中试研究	120.00
3	枸橼酸托法替布原料药及片剂	宏冠生物药业有限公司	研发试制	放大批生产	92.72
4	枸橼酸托法替布原料药及片剂	南京佰麦生物技术有限公司	药学研究	中试研究	90.00
5	盐酸伐地那非原料药及片剂	南京佰麦生物技术有限公司	药学研究	小试研究	90.00
6	盐酸伐地那非片剂	宏冠生物药业有限公司	研发试制		11.32
合计					**835.60**
占当期委外费的比例					**76.57%**

公司委外研发的各个阶段中，BE 试验的费用相对较高。如上表所示，公司研发项目的委外费与项目的研发进度相匹配。

2020 年，公司研发委外费的主要支出为：注射用头孢曲松钠、盐酸达泊西汀片和 W-007 研发项目的前期委外研究费用，以及注射用奥美拉唑钠和胞磷胆碱钠注射液等项目的研发试制费用。2021 年，随着盐酸达泊西汀片、缬沙坦片、盐酸达泊西汀片、地塞米松棕榈酸酯注射液研发项目均达到 BE 试验阶段，开展 BE 试验的投入较高，因此 2021 年较 2020 年委外费用大幅提高，具有合理性。

（四）说明试验检验费的具体内容，2020 年动力费较 2019 年大幅增长的原因

报告期内，公司试验检验费的金额分别为 250.68 万元、328.33 万元、398.26 万元和 181.60 万元，占研发费用的比例分别为 7.95%、6.46%、5.05%和 4.31%，金额和占比

均较为稳定。报告期内，试验检验费的具体内容为研发用仪器设备定期计量检测费、研发样品的检测费及包材相容性、密封性测试费等。

报告期内，研发费用中动力费的金额分别为 37.15 万元、262.95 万元、233.63 万元和 99.50 万元，占研发费用的比例分别为 1.18%、5.17%、2.96%和 2.36%，动力费主要由研发活动耗用的水费、电费和蒸汽费构成。2020 年动力费较 2019 年大幅增长的原因为公司在 2020 年增加较多自主研发项目，因此研发用能源消耗量增大，动力费增加。

（五）说明是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，是否存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形；研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况

1、说明是否已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，是否存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对研发费用进行核算，通过职工薪酬、材料费、试验检验费、动力费、折旧费用及其他研发费用对研发投入进行合理归集和划分，具体如下：

项目	研发费用归集、分摊方式
职工薪酬	对于专职研发人员：将工资奖金、职工福利、社保公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额直接计入该研发人员主要从事的研发项目； 对于生产人员参与研发活动：公司根据每个研发项目的研发工时确认表，统计生产人员参与研发项目的工时，按照生产人员参与研发项目的工时占其总工时的比例分配当月的薪酬费用计入研发费用，其他不符合研发条件的工时记入生产工时，对应的薪酬费用计入生产成本或制造费用
材料费	按照研发项目实际发生的材料费用计入对应的研发项目
试验检验费	按照研发项目实际发生的试验检验费用计入对应的研发项目
折旧费用	仅用于研发项目的机器设备、试验的仪器、房屋及构筑物的折旧费，直接计入研发费用；公共生产设备根据当月研发试制工时与商业化生产的工时比例在制造费用与研发费用之间进行分摊
动力费	仅用于研发项目的水、电、蒸汽等动力费依据实际发生金额直接计入研发费用；与商业化生产共用的动力费，根据当月研发试制工时与商业化生产的工时比例在制造费用与研发费用之间进行分摊
其他费用	其他实际发生的办公费、快递费、通讯费、资料费等直接计入对应研发项目

报告期内公司发生的研发支出均不满足资本化的条件，全部在发生时计入当期损益，财务部门于各月末将各项目归集、分摊的研发支出直接结转计入当期研发费用。

为规范公司的研发流程，确保及时、准确的核算研发支出，公司建立了《财务管理制度》《研发管理制度》。公司针对研发已建立了完整的内控机制和流程管控程序，确保了研发投入及研发流程的各个环节可以得到有效的监控和识别。研发部、财务部及其他相关部门逐级分工对研发项目支出的相关性、合理性和准确性进行审核，对经审核、审批通过的研发项目支出由财务部按项目进行账务处理。

综上所述，公司已建立了完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，不存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形。

2、研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况

报告期内，公司研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
申报财务报表中的研发费用（A）	4,209.33	7,887.54	5,086.15	3,154.85
合并抵消数（B）	672.00	967.40	2,475.41	1,138.06
母子公司单体研发费用汇总数（C=A+B）	4,881.33	8,854.94	7,561.56	4,292.91
可加计扣除的研发费用（D）	4,313.44	7,726.27	6,588.19	3,462.88
按照税法规定进行纳税调整金额（E=C-D）	567.89	1,128.67	973.37	830.03

注：报告期内，母子公司之间存在委托研发行为，购买方按照销售价格计入研发费用并申请加计扣除，而公司编制合并报表时对相关交易进行合并抵消，合并报表反映相关研发费用的对外采购价格，导致单体公司申请加计扣除的相关研发费用高于公司合并报表列示的研发费用

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除的金额小于合并报表范围内母子公司单体研发费用的汇总数，主要是根据财税[2018]99 号、财税[2015]119 号、税务总局公告 2015 年第 97 号及国家税务总局公告 2017 年第 40 号等文件的规定剔除了不可加计扣除的项目费用及超过加计扣除限额的费用项目。

报告期各期，公司根据相关税法政策规定对不符合研发加计扣除范围或超过加计扣除限额的费用项目进行纳税调整，主要包括：（1）办公费、快递费、培训费、租赁费、房产折旧费、股份支付等；（2）外购研发服务按照实际发生额的 80%计算加计扣除，对超额部分进行调整，对其他相关费用按费用总额不超过可加计扣除研发费用总额的 10%进行限额进行调整。

综上所述，报告期内，公司研发费用加计扣除金额与实际发生的研发费用存在差异，

主要系研发费用会计核算与税务加计扣除的计算口径差异所致，公司根据税法相关政策规定自行对不符合研发加计扣除范围或超过加计扣除限额的费用进行了纳税调整并据此向税务部门进行了纳税申报。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、了解发行人研发人员的界定标准、研发部门的设置情况及与报告期各期具体研发项目及研发成果的对应情况；

2、获取发行人研发项目工时记录表，并了解研发费用中职工薪酬的核算方法，分析生产人员参与研发活动的薪酬分摊是否合理，是否存在研发人员与生产人员混同的情形；查阅发行人花名册，访谈发行人总经理、研发负责人，确认是否存在研发人员兼具管理职能的情形；

3、分析报告期内研发人员人均薪酬变动的合理性，以及研发人员平均薪酬与销售人员、生产人员人均薪酬是否存在异常差异；

4、查阅发行人研发项目台账和研发费用明细表，对发行人研发费用执行大额抽凭，查阅发行人研发项目的立项报告、领料单据、结算单、研发人员工时记录和相关合同，核实相关费用的真实性、准确性，是否存在其他费用计入研发费用的情形；

5、对发行人研发费用执行截止测试，核实报告期内发行人期间费用的划分是否正确，费用归集是否准确、完整；

6、向发行人研发负责人了解合作研发与委托研发的区别，获取委托研发项目的合同，查阅合同对研发项目的费用承担、收益分成机制的相关约定；

7、查阅发行人研发活动相关的内部控制制度，向发行人财务总监了解研发费用核算的情况，包括公司对研发材料、研发人员工时、研发相关折旧费用的识别、归集和划分，以及研发投入与合同履约成本的区分标准，了解报告期内是否存在研发投入与履行客户合同相关的情形；

8、查阅发行人报告期内的汇算清缴报告，获取研发费用加计扣除调整明细表，分析与账面研发费用的差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司研发人员的界定标准符合企业会计准则的规定，研发人员的数量及其变动与报告期各期具体研发项目及研发成果具有匹配性；发行人不存在研发人员与生产人员混同的情况，不存在研发人员兼具除研发管理外的其他管理职能的情形；报告期内研发人员与销售人员、生产人员人均薪酬的差异符合职能划分；2021 年研发人员人均薪酬大幅增长的原因系 2021 年公司多项研发项目取得阶段性成果，研发人员项目奖金大幅增长，具有合理性；

2、发行人研发材料与生产用原材料不存在差异，部分研发材料最终形态与发行人产成品形态基本一致，发行人不存在领用研发材料生产后对外销售的情形；研发材料费报告期内逐年增长的原因系发行人在研项目的数量逐年增加，新增研发项目处于放大批生产或注册批生产阶段，导致研发材料费用增多，具有合理性；

3、委托研发与合作研发在费用承担、收益分配等方面均存在较大差异，委托研发的研发成果、知识产权、技术等均归发行人所有；发行人报告期内不存在已实际开展的合作研发项目;委托研发项目的研发费用由各方独立核算，不存在相关合作主体为发行人承担费用的情形；报告期各期委托研发项目的进度与委外费相匹配，2021 年委托研发费用大幅增长系发行人较多项目达到 BE 试验阶段，BE 试验的委外费相对较高；

4、试验检验费的具体内容为研发用仪器设备定期计量检测费、研发样品的检测费及相容性、包密性测试费等；2020 年发行人研发费用中动力费较 2019 年大幅增长系由于发行人在 2020 年增加较多自主研发项目，研发用能源消耗量增大所致；

5、发行人已建立完善的识别、归集、划分研发费用和合同履约成本的内部控制程序，不存在将不能合理、准确划分的费用计入研发费用的情形；研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况均与实际相符。

21. 关于管理费用

申报材料显示：

报告期内，发行人管理费用分别为 3,481.14 万元、3,975.68 万元和 4,683.77 万元，

占营业收入的比重分别为 12.71%、7.25%、5.94%。

请发行人：

（1）结合报告期内员工人数、级别分布、薪资水平等，说明职工薪酬持续增长的原因，人均薪酬与同行业可比公司是否存在明显差异。

（2）结合相关产线的折旧政策、转固和投入生产的时点等，进一步说明折旧及摊销费用增加的原因及合理性。

（3）说明中介服务费的明细构成，相关会计处理是否合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合报告期内员工人数、级别分布、薪资水平等，说明职工薪酬持续增长的原因，人均薪酬与同行业可比公司是否存在明显差异

1、报告期内员工人数、级别分布、薪资水平情况

报告期各期末，公司管理费用对应的管理人员的人数、级别分布情况如下：

单位：人

时间	人数	员工级别	
		中高层管理人员	基层职员
2022.6.30	111	11	100
2021.12.31	94	9	85
2020.12.31	63	9	54
2019.12.31	54	8	46

报告期内，公司管理人员的人数逐年增加，主要系由于公司经营规模不断扩大，为满足公司日常经营管理需求，提升管理水平和管理效率，相应增加管理人员所致。

报告期内，公司管理费用中的职工薪酬分别为 1,383.84 万元、1,411.27 万元和 1,669.51 万元和 1,059.34 万元，逐年有所增长。其中，2020 年的职工薪酬中包含当年因疫情停工计入管理费用的生产人员薪酬，剔除掉该部分金额后为 1,225.68 万元。报告期

内，公司管理人员的薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬（万元）	1,059.34	1,669.51	1,225.68	1,383.84
人员数量（人）	102	78	58	52
平均薪酬（万元/年）	20.77	21.40	21.13	26.61

注 1：人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2 后取整，下同；
注 2：2020 年管理费用职工薪酬总额扣除了因疫情停工计入管理费用的生产人员薪酬；
注 3：2022 年 1-6 月管理人员平均薪酬为年化数据，下同

报告期内，管理人员职工薪酬总额持续增加，主要系公司经营规模逐年增加，为满足公司经营发展需要，公司相应扩充管理人员数量所致。

2020 年，受疫情原因，单位缴纳社保公积金的部分有所减免，因此当期管理人员的平均薪酬有所下降；2021 年，管理人员的平均薪酬相对较低，主要是由于当期管理人员中基层职员的占比提升，基层职员由于承担的工作职能相对简单，领取的薪酬相比中高层管理人员较低，因此拉低了整体平均薪酬。

2、人均薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司管理人员的平均薪酬变动情况与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元/年

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	未披露	26.69	19.64	18.90
华润双鹤	未披露	44.12	52.19	39.13
海思科	未披露	22.46	21.32	19.64
同行业可比公司平均薪酬	**未披露**	**31.09**	**31.05**	**25.89**
发行人	20.77	21.40	21.13	26.61

注 1：数据来源于可比公司年报；
注 2：2022 年 1-6 月同行业可比公司未披露员工数量，故未有平均薪酬数据

报告期内，公司管理人员平均薪酬与科伦药业、海思科相近，低于华润双鹤，主要系华润双鹤为大型医药上市企业，经营规模较大，关键管理人员的薪酬较高所致。整体来看，公司人均薪酬与同行业可比公司相比不存在明显差异。

（二）结合相关产线的折旧政策、转固和投入生产的时点等，进一步说明折旧及摊销费用增加的原因及合理性

公司固定资产执行统一的折旧政策，折旧年限及残值率如下表所示：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20-30	5
机器设备	年限平均法	10-20	3
电子设备	年限平均法	3	1
运输设备	年限平均法	4-6	3
仪器仪表	年限平均法	5	3
其他设备	年限平均法	5	3

相关生产线转固时点详见问题 24 回复之“一/（三）/4、在建工程转固时点、确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符”的相关内容。

2019 年至 2021 年，公司管理费用中折旧与摊销逐年递增，分别为 758.21 万元、785.79 万元、1,179.75 万元，主要原因是：公司于 2020 年第四季度及 2021 年将部分生产线进行转固，具体包括小容量注射剂生产线（多力生）、小容量注射剂生产线（西林瓶）、固体制剂生产线等。公司尚未取得上述生产线药品的注册批文，暂时无法进行商业化生产，因此公司将上述生产线计提的折旧费计入管理费用进行核算，故公司管理费用中折旧费用增加。2022 年 1-6 月管理费用中的折旧与摊销费为 568.74 万元，占 2021 年全年管理费用中折旧与摊销费的 48.21%，整体保持稳定。

（三）说明中介服务费的明细构成，相关会计处理是否合规

报告期内，公司中介服务费的明细构成如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
审计、评估及税务咨询服务费	60.89	100.40	84.81	52.29
券商服务费	-	188.68	-	-
法律服务费	9.02	34.26	78.69	26.47
技术服务及评价咨询费（注1）	21.31	42.39	22.09	11.65
人才招聘服务费	-	11.03	21.10	8.10

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
IPO申报服务费	13.00	-	-	-
其他（注2）	37.01	54.00	10.93	1.23
合计	**141.23**	**430.76**	**217.63**	**99.74**

注 1：技术服务及评价咨询费主要包括专利申请费、高新技术企业认证的代理费、聘请募投项目可研机构及环评机构的费用等；

注 2：其他费用主要为中介机构提供服务时发生的差旅费、快递费等，其中 2021 年度和 2022 年 1-6 月金额较大主要系上市服务中介机构执行核查程序的差旅费增加所致

报告期内，公司中介服务费主要由审计、评估及税务咨询服务费、券商服务费、法律服务费、技术服务及评价咨询费、人才招聘服务费、IPO 申报服务费及其他费用构成。报告期各期，中介服务费逐年增加的原因系公司聘请上市相关的会计师、律师、券商、募投项目可研机构、环评机构、评估机构、验资机构等发生费用较多所致。公司按权责发生制将上述费用计入相应的期间，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人员工花名册及工资明细表，统计管理人员的人数、级别分布和平均薪酬，查询同行业可比公司的管理人员平均薪酬，与发行人管理人员平均薪酬进行比较分析；

2、取得并查阅发行人新增固定资产明细表，实地查看发行人主要固定资产的运转情况，访谈财务部门负责人，了解并分析发行人管理费用中折旧与摊销金额逐年递增的原因；

3、取得发行人中介服务费的明细表，核查相关费用的构成内容，查阅大额中介服务费的合同条款，复核其会计处理的准确性和合规性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人职工薪酬持续增长是由于公司规模扩大，管理人员数量增加所致，具备合理性，人均薪酬与同行业可比公司相比不存在明显差异；

2、2019 年-2021 年，发行人管理费用中折旧与摊销逐年递增的主要原因系发行人部分生产线于 2020 年第四季度及 2021 年度转固，公司尚未取得上述生产线药品的注册批件无法进行商业化生产，上述生产线的折旧计入管理费用进行核算，因此管理费用中折旧与摊销逐年递增具有合理性；2022 年 1-6 月，发行人管理费用中折旧与摊销的金额较 2021 年保持稳定；

3、公司中介服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

22. 关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末发行人存货分别为 6,038.07 万元、5,693.08 万元、6,493.34 万元，主要为原材料和库存商品；发行人存货周转率低于同行业可比公司平均值。

（2）报告期内，发行人存货跌价损失分别为为-1,116.69 万元、-1,607.87 万元、-496.02 万元，各期末计提的存货跌价准备为 697.18 万元、249.22 万元、171.6 万元。

（3）报告期各期，受托研发项目金额为 498.34 万元、523.05 万元、388.45 万元。

（4）报告期内，绿支安有效期为 36 个月；多力生、普立诃等其他主要产品有效期为 24 个月。发行人将有效期 6 个月以内药品认定为近效期产品。

请发行人：

（1）说明报告期各期末原材料、库存商品的具体构成，期后结转金额及比例，是否存在产品滞销；存货周转率低于同行业可比公司平均值的原因及合理性。

（2）结合生产计划及各期销售情况分析说明原材料占比持续上升、库存商品占比持续下降的原因。

（3）说明报告期内近效期产品金额及占比，结合原材料、在产品、库存商品的有效期、生产及销售周期、运输时间等，详细说明报告期内存货跌价准备测试情况，并结合同行业可比公司跌价准备计提比例和行业特性，分析存货跌价准备计提的充分性。

（4）说明存货跌价准备与存货跌价损失的勾稽关系，是否存在将近效期产品对外出售并转销跌价准备的情形，如是，说明客户名称、交易金额、其购买近效期产品的原因及合理性。

（5）说明报告期各期受托研发项目的具体情况，包括委托方名称、受托研发背景及内容、研发成果及其知识产权归属、收入确认方式等，并结合研发周期及进展说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期各期末原材料、库存商品的具体构成，期后结转金额及比例，是否存在产品滞销；存货周转率低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

1、原材料、库存商品的具体构成

报告期各期末，公司存货账面余额构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,158.99	23.45	3,046.43	45.71	1,794.93	30.21	990.50	14.71
在产品	13.05	0.14	-	-	19.20	0.32	-	-
库存商品	5,397.71	58.62	2,807.13	42.12	3,579.55	60.24	5,146.64	76.41
发出商品	176.49	1.92	71.71	1.08	25.58	0.43	45.28	0.67
受托研发项目	399.23	4.34	388.45	5.83	523.05	8.80	552.84	8.21
委托加工物资	1,062.61	11.54	351.23	5.27	-	-	-	-
合计	**9,208.07**	**100.00**	**6,664.94**	**100.00**	**5,942.31**	**100.00**	**6,735.25**	**100.00**

公司存货主要为原材料和库存商品，该两项存货账面余额在报告期各期末合计占比分别为 91.12%、90.44%、87.83%和 82.07%。

（1）原材料

报告期各期末，公司原材料账面余额的具体构成如下表所示：

单位：万元、%

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原料	1,388.13	64.30	1,713.76	56.25	962.68	53.63	704.58	71.13
辅料	42.17	1.95	178.01	5.84	55.83	3.11	43.75	4.42
包装材料	496.48	23.00	1,063.98	34.93	759.19	42.30	218.07	22.02
其他	232.21	10.75	90.68	2.98	17.23	0.96	24.10	2.43
合计	**2,158.99**	**100.00**	**3,046.43**	**100.00**	**1,794.93**	**100.00**	**990.50**	**100.00**

公司原材料主要由原料和包装材料构成。

①原料

报告期各期末，公司主要原料列示如下：

单位：万元、%

时间	序号	物料名称	金额	比例
2022.6.30	1	左氧氟沙星	188.28	13.56
	2	半胱氨酸	158.09	11.39
	3	组氨酸	139.13	10.02
	4	盐酸氟哌噻吨	87.53	6.31
	5	盐酸美利曲辛	79.33	5.71
	合计		**652.36**	**47.00**
2021.12.31	1	左氧氟沙星	187.54	10.94
	2	异亮氨酸	103.14	6.02
	3	半胱氨酸	92.75	5.41
	4	甲硫氨酸	88.85	5.18
	5	组氨酸	85.98	5.02
	合计		**558.26**	**32.58**
2020.12.31	1	半胱氨酸	110.38	11.47
	2	组氨酸	101.25	10.52
	3	甲硫氨酸	71.40	7.42
	4	亮氨酸	50.06	5.20
	5	色氨酸	47.10	4.89
	合计		**380.19**	**39.49**

时间	序号	物料名称	金额	比例
2019.12.31	1	半胱氨酸	153.70	21.81
	2	组氨酸	74.01	10.50
	3	甲硫氨酸	45.38	6.44
	4	缬氨酸	38.47	5.46
	5	异亮氨酸	38.00	5.39
	合计		**349.55**	**49.61**

2019 年末和 2020 年末，公司原料主要包括半胱氨酸、组氨酸、甲硫氨酸等；随着新产品普立诃进入第五批国家集采，公司相应增加原材料备货，2021 年末和 2022 年 6 月末，左氧氟沙星的库存量显著上升。

②包装材料

报告期各期末，公司主要包装材料列示如下：

单位：万元、%

时间	序号	物料名称	金额	比例
2022.6.30	1	五层共挤输液用膜	133.32	26.85
	2	三层共挤输液用膜	63.12	12.71
	3	钠钙玻璃输液瓶	60.66	12.22
	4	输液瓶用铝盖	55.27	11.13
	5	注射液用卤化丁基橡胶塞	46.75	9.42
	合计		**359.12**	**72.33**
2021.12.31	1	输液用外袋	150.76	14.17
	2	五层共挤输液用膜	130.36	12.25
	3	聚酯/铝/聚乙烯药用复合袋	116.10	10.91
	4	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	109.37	10.28
	5	钠钙玻璃输液瓶	89.02	8.37
	合计		**595.61**	**55.98**
2020.12.31	1	输液用外袋	210.09	27.67
	2	三层共挤输液用膜	85.25	11.23
	3	脱氧剂	70.49	9.28
	4	注射液用卤化丁基橡胶塞	63.57	8.37
	5	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	62.43	8.22

时间	序号	物料名称	金额	比例
	合计		**491.84**	**64.78**
2019.12.31	1	输液瓶用铝盖	59.79	27.42
	2	注射液用卤化丁基橡胶塞	30.82	14.13
	3	钠钙玻璃输液瓶	28.78	13.20
	4	五层共挤输液用膜	17.78	8.15
	5	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	12.72	5.83
	合计		**149.90**	**68.74**

报告期各期末，公司包装材料主要包括输液用外袋、输液瓶用铝盖、三层共挤输液用膜等。

（2）库存商品

报告期各期末，公司库存商品账面余额的具体构成如下表所示：

单位：万元、%

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
绿支安	1,434.44	26.57	342.94	12.22	1,512.87	42.26	1,421.84	27.63
普舒清	247.28	4.58	265.63	9.46	586.27	16.38	332.30	6.46
普达深	213.75	3.96	156.38	5.57	201.87	5.64	90.80	1.76
绿安	465.31	8.62	155.52	5.54	608.56	17.00	398.08	7.73
多力生	675.00	12.51	462.21	16.47	669.99	18.72	2,903.63	56.42
普立诃	1,866.37	34.58	1,359.12	48.42	-	-	-	-
其他	495.57	9.18	65.33	2.32	-	-	-	-
合计	**5,397.71**	**100.00**	**2,807.13**	**100.00**	**3,579.55**	**100.00**	**5,146.64**	**100.00**

2020 年末，公司库存商品同比减少 30.45%，主要系多力生的期末库存减少。2020 年，公司氨基酸注射液产品和多力生的销量均呈爆发趋势，多力生的期末库存金额同比减少 76.93%，由于公司加大了氨基酸产品备货量，普舒清、普达深和绿安的期末库存金额同比增加 76.43%、122.32%和 52.87%。

2021 年末，公司库存商品同比减少 21.58%，普舒清、普达深和绿安等氨基酸注射液产品的期末库存均有所减少，随着新产品普立诃进入第五批国家集采，公司增加普立

诃备货量，普立诃 2021 年末的库存余额增加至 1,359.12 万元。

2022 年 6 月末，公司库存商品较 2021 年末增加 92.29%，绿支安、绿安等氨基酸注射液产品的期末库存增加较多，主要原因是根据市场情况和生产计划，公司增加了绿支安、绿安等氨基酸注射液产品的生产，同时，集采产品普立诃的市场销量较大，公司一定程度增加了普立诃备货量。

2、原材料、库存商品的期后结转金额和比例、是否存在产品滞销

报告期内，公司原材料和库存商品在期后结转金额及比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	原材料				库存商品			
	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
期末余额	2,158.99	3,046.43	1,794.93	990.50	5,397.71	2,807.13	3,579.55	5,146.64
期末结转金额	1,472.68	3,046.43	1,794.93	990.50	4,340.12	2,793.23	3,579.55	5,146.64
期后结转率	68.21%	100.00%	100.00%	100.00%	80.41%	99.50%	100.00%	100.00%

注：期后结转金额为统计至 2022 年 9 月 30 日

由上表可见，报告期各期末，原材料及库存商品的期后结转率较高，发行人制定了完善的存货管理制度，严格按照生产、销售计划进行采购和备货，不存在产品滞销情况。

3、存货周转率低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比如下：

单位：次/年

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	2.54	2.22	2.18	2.18
华润双鹤	2.67	2.72	2.57	3.21
海思科	2.54	3.83	5.09	7.86
平均值	**2.58**	**2.92**	**3.28**	**4.42**
发行人	1.48	2.15	1.47	1.02

注：半年度数据进行了年化处理

报告期内，公司存货周转率低于可比上市公司，尤其 2019 年、2020 年差异较大，

主要原因是：（1）公司产品多力生由国外进口，采购周期较长，因此单次采购数量较多，2019 年多力生仍处于市场推广初期，市场消化能力较弱，2019 年末库存商品多力生结存金额较多，导致 2019 年末的存货周转率较低；（2）2020 年，公司开始生产绿安（250ml 软袋），因此三层共挤输液用膜和输液用外袋增加了备货，造成 2020 年末原材料结存金额较多，导致 2020 年末的存货周转率较低。随着存货管理效率改善，公司的存货周转率逐年上升，2021 年末与同行业可比公司的平均值相近。2022 年 1-6 月，受华东地区疫情防控政策以及主要产品调出地方医保目录影响，公司存货周转率有所下滑，低于同行业可比公司。

（二）结合生产计划及各期销售情况分析说明原材料占比持续上升、库存商品占比持续下降的原因

1、报告期各期生产计划和销售情况

报告期内，公司主要产品生产计划和销售情况如下表所示：

单位：万瓶、万袋、万支

项目	期间	普舒清	普达深	绿支安	多力生	普立诃
生产计划数量	2022年1-6月	50.36	29.97	397.42	37.74	372.86
	2021年度	170.53	73.40	474.14	63.21	621.56
	2020年度	213.29	53.79	460.38	44.99	-
	2019年度	112.15	5.95	450.77	14.95	-
销售数量	2022年1-6月	52.26	24.72	282.86	25.18	294.83
	2021年度	203.68	74.41	601.08	53.92	317.10
	2020年度	182.15	46.72	451.14	19.71	-
	2019年度	87.62	12.55	389.80	7.24	-

如上表所示，公司主要产品报告期内的生产计划数量和销售数量呈逐年递增趋势，普舒清 2021 年度生产计划数量同比下降，主要系 2020 年末普舒清的库存较多，公司根据库存和订单情况调整生产计划。2022 年 1-6 月，由于华东地区疫情防控政策和普舒清和普达深调出地方医保目录等因素的影响，普舒清和普达深的生产计划数量减少。

2、原材料占比持续上升、库存商品持续下降的原因

2020 年度，普舒清和普达深等氨基酸注射液产品市场需求同比大幅增加，因此公

司增加了氨基酸注射液产品的生产计划数量，也相应扩大了原材料采购量，导致 2020 年末原材料占比上升；公司在 2019 年采购较多的多力生，导致 2019 年末库存商品结存金额较大，2020 年度采购多力生的数量较少，另一方面，2020 年公司的氨基酸产品市场销路良好，导致期末库存商品占比下降。

2021 年度，公司新产品普立诃进入第五批国家集采，随着公司产品种类增加，公司相应扩大各类原材料的采购量，导致 2021 年末原材料占比持续上升；普舒清和普达深等氨基酸产品以及多力生产品的销量在 2021 年度仍保持同比增加，导致 2021 年末库存商品占比持续下降。

（三）说明报告期内近效期产品金额及占比，结合原材料、在产品、库存商品的有效期、生产及销售周期、运输时间等，详细说明报告期内存货跌价准备测试情况，并结合同行业可比公司跌价准备计提比例和行业特性，分析存货跌价准备计提的充分性

1、报告期近效期产品金额及占比

报告期各期末，公司原材料和库存商品的有效期情况如下表所示：

单位：万元、%

报告期期末	存货类型	有效期 6 个月以上		有效期 6 个月以内		账面余额
		金额	占比	金额	占比	
2022.6.30	原材料	1,866.32	86.44	292.67	13.56	2,158.99
	库存商品	5,392.61	99.91	5.10	0.09	5,397.71
2021.12.31	原材料	2,920.62	95.87	125.81	4.13	3,046.43
	库存商品	2,805.95	99.96	1.18	0.04	2,807.13
2020.12.31	原材料	1,570.39	87.49	224.54	12.51	1,794.93
	库存商品	3,579.55	100.00	-	-	3,579.55
2019.12.31	原材料	976.39	98.58	14.11	1.42	990.50
	库存商品	4,518.08	87.79	628.56	12.21	5,146.64

报告期各期末，公司有效期 6 个月以上的原材料和库存商品占比均超过 86%。

2、公司原材料、在产品、库存商品的有效期、生产及销售周期、运输时间等情况

公司原材料、在产品、库存商品的有效期、生产及销售周期、运输时间等情况如下：

存货种类	项目	时间

存货种类	项目	时间
原材料	有效期	24-36 个月
在产品	有效期	/
库存商品	有效期	普舒清、普达深、绿安、多力生的有效期为 24 个月；普立诃的有效期包括 18 个月、24 个月；绿支安的有效期为 36 个月
	生产周期	1-2 天
	销售周期	2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月产成品周转天数分别为 189 天、161 天、87 天、127.22 天（年化）
	运输时间	1-7 天

公司原材料和库存商品的有效期主要集中在 18 至 36 个月。药品系国家重点监管的产品，对有效期的监管有严格的法律法规要求，药品距离有效期越近，可变现的能力就越低。根据行业惯例，经销商或医院通常难以接受有效期 6 个月内的药品，故公司将有效期 6 个月以内药品认定为近效期产品。

3、报告期内存货跌价准备测试情况

公司存货跌价准备的计提，取决于存货近效期情况和存货可变现净值的估计。对剩余有效期在 6 个月以上的库存商品、原材料、在产品及发出商品，公司按照其可变现净值与账面价值孰低的方式计提存货跌价准备；对剩余有效期在 6 个月以内（含 6 个月）的库存商品、原材料、在产品及发出商品，公司基于谨慎性原则将其全额计提存货跌价准备。对于受托研发项目成本，公司按照其可变现净值与账面价值孰低的方式计提存货跌价准备。

公司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；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。

公司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，部分存货因破损或临近有效期难以实现销售的，公司已及时报废处理。

同行业上市公司对于近效期产品的存货跌价准备计提政策如下：

序号	公司名称	计提政策
1	南新制药（688189.SH）	距有效期一年半药品，不计提减值；距有效期 6 个月内（含 6 个月）药品，全额计提跌价准备；距有效期 6 个月到 1 年以内（含 1 年）药品，按 50%计提跌价准备；距有效期 1 年到 1 年半（含 1 年半）药品，按 25%计提跌价准备
2	华纳药厂（688799.SH）	公司存货跌价准备的提取，取决于存货近效期情况和存货可变现净值的估计。库存商品中距有效期 6 个月内（含 6 个月）药品，属近效期产品，市场可变现能力较小，公司全额计提跌价准备
3	西点药业（301130.SZ）	对于临近有效期到期日 6 个月以内的产成品，公司按照其账面价值的 95%计提减值准备；对于临近有效期到期日的原材料、自制半成品，公司按相关原材料、自制半成品的账面价值全额计提减值准备
4	粤万年青（301111.SZ）	对距所剩有效期 6 个月（含 6 个月）的库存商品全额计提存货跌价准备

综上，公司根据近效期计提存货跌价准备的会计政策符合行业惯例及企业会计准则的要求，存货跌价准备计提方法合理。

4、发行人存货跌价准备计提充分

（1）存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年 6 月 30 日			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	跌价计提比例
原材料	2,158.99	292.67	1,866.32	13.56
在产品	13.05	-	13.05	-
库存商品	5,397.71	55.30	5,342.40	1.02
发出商品	176.49	-	176.49	-
受托研发项目	399.23	-	399.23	-
委托加工物资	1,062.61	-	1,062.61	-
合计	**9,208.07**	**347.97**	**8,860.09**	**3.78**
项目	**2021 年 12 月 31 日**			
	账面余额	**存货跌价准备**	**账面价值**	**跌价计提比例**
原材料	3,046.43	125.81	2,920.62	4.13
库存商品	2,807.13	45.80	2,761.33	1.63
发出商品	71.71	-	71.71	-
受托研发项目	388.45	-	388.45	-

委托加工物资	351.23	-	351.23	-
合计	**6,664.94**	**171.60**	**6,493.34**	**2.57**
项目	**2020 年 12 月 31 日**			
	账面余额	**存货跌价准备**	**账面价值**	**跌价计提比例**
原材料	1,794.93	224.54	1,570.39	12.51
库存商品	3,579.55	24.68	3,554.86	0.69
发出商品	25.58	-	25.58	-
受托研发项目	523.05	-	523.05	-
在产品	19.20	-	19.20	-
合计	**5,942.31**	**249.22**	**5,693.08**	**4.19**
项目	**2019 年 12 月 31 日**			
	账面余额	**存货跌价准备**	**账面价值**	**跌价计提比例**
原材料	990.50	14.11	976.38	1.43
库存商品	5,146.64	628.56	4,518.08	12.21
发出商品	45.28	-	45.28	-
受托研发项目	552.84	54.51	498.34	9.86
合计	**6,735.25**	**697.18**	**6,038.07**	**10.35**

报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 697.18 万元、249.22 万元、171.60 万元和 347.97 万元，占存货余额的比例分别为 10.35%、4.19%、2.57%和 3.78%。2019 年末，存货跌价准备主要系多力生计提所致，占存货跌价准备金额的 89.54%，主要原因是：2019 年多力生仍处于市场推广初期，市场消化能力较弱，且公司从田边三菱进口的地塞米松棕榈酸酯注射液运抵公司时有效期通常仅剩 17 个月左右，有效期较短，公司将近效期的多力生全额计提减值。

公司报告期各期末存货跌价准备的具体情况说明如下：

①2019 年末

2019 年末，公司存货跌价准备为 697.18 万元，其中原材料、库存商品、受托研发项目计提金额分别为 14.11 万元、628.56 万元和 54.51 万元。原材料和库存商品计提减值的具体情况如下：

原材料				
序号	**原材料名称**	**计提存货跌价准备**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**

		（万元）		
1	色氨酸	12.97	少于 6 个月	近效期存货
2	醋酸赖氨酸	0.89	少于 6 个月	近效期存货
3	大豆油	0.26	少于 6 个月	近效期存货
合计		**14.11**		
库存商品				
序号	**库存商品名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	多力生	624.28	少于 6 个月	近效期存货
2	普达深（500ml）	4.28	少于 6 个月	近效期存货
合计		**628.56**		

②2020 年末

2020 年末，公司存货跌价准备为 249.22 万元，其中原材料、库存商品计提金额分别为 224.54 万元、24.68 万元，具体情况如下：

原材料				
序号	**原材料名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	输液外用袋	98.58	少于 6 个月	近效期存货
2	脱氧剂	70.49	少于 6 个月	近效期存货
3	盐酸伐地那非	24.16	少于 6 个月	近效期存货
4	地塞米松棕榈酸酯	5.15	少于 6 个月	近效期存货
5	色氨酸	5.08	少于 6 个月	近效期存货
6	其他	21.08		
合计		**224.54**		
库存商品				
序号	**库存商品名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	绿安（250ml 软袋）	24.68	多于 6 个月	可变现净值低于成本
合计		**24.68**		

③2021 年末

2021 年末，公司存货跌价准备为 171.60 万元，其中原材料、库存商品计提金额分

别为 125.81 万元、45.80 万元，具体情况如下：

原材料				
序号	**原材料名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	塑料输液容器用聚丙烯组合盖	27.41	少于 6 个月	近效期存货
2	缬沙坦	17.16	少于 6 个月	近效期存货
3	塑料输液容器接口	14.27	少于 6 个月	近效期存货
4	色氨酸	12.81	少于 6 个月	近效期存货
5	盐酸组氨酸	10.73	少于 6 个月	近效期存货
6	其他	43.43		
合计		**125.81**		
库存商品				
序号	**库存商品名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	绿支安	26.82	多于 6 个月	可变现净值低于成本
2	绿安（250ml 瓶装）	8.09	多于 6 个月	可变现净值低于成本
3	氟康唑	7.49	多于 6 个月	可变现净值低于成本
4	绿安（250ml 袋装）	2.20	多于 6 个月	可变现净值低于成本
5	多力生	1.18	少于 6 个月	近效期存货
合计		**45.80**		

④2022 年 6 月末

2022 年 6 月末，公司存货跌价准备为 347.97 万元，其中原材料、库存商品计提金额分别为 292.67 万元、55.30 万元，具体情况如下：

原材料				
序号	**原材料名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	盐酸氟哌噻吨	82.96	少于 6 个月	近效期存货
2	盐酸美利曲辛	75.19	少于 6 个月	近效期存货
3	2-三氟甲基噻吨酮	47.79	少于 6 个月	近效期存货
4	色氨酸	19.24	少于 6 个月	近效期存货
5	醋酸赖氨酸	14.61	少于 6 个月	近效期存货

6	其他	52.89	少于 6 个月	近效期存货
合计		**292.67**		
库存商品				
序号	**库存商品名称**	**计提存货跌价准备（万元）**	**剩余有效期**	**计提减值的原因**
1	绿安（250ml 袋装、瓶装）	49.75	多于 6 个月	可变现净值低于成本
2	绿安（250ml 袋装）	4.75	少于 6 个月	近效期存货
3	普舒清	0.35	少于 6 个月	近效期存货
4	其他	0.46	多于 6 个月	可变现净值低于成本
合计		**55.30**		

（2）同行业可比公司存货跌价准备计提比例

报告期各期末，公司存货跌价准备占存货余额的比例与同行业可比上市公司的对比情况如下所示：

公司名称	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
科伦药业	0.94%	0.81%	0.86%	0.80%
华润双鹤	0.16%	0.32%	0.38%	0.63%
海思科	3.05%	1.77%	1.94%	-
平均值	**1.38%**	**0.97%**	**1.06%**	**0.72%**
发行人	3.78%	2.57%	4.19%	10.35%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司。

2019 年末，公司的存货跌价准备主要系多力生计提，主要原因是：2019 年多力生仍处于市场推广初期，市场消化能力较弱，且公司从田边三菱进口的地塞米松棕榈酸酯注射液运抵公司时有效期通常仅剩 17 个月左右，有效期较短，公司将近效期的多力生全额计提减值。若扣除多力生，2019 年末公司的存货跌价准备计提比例为 1.08%。2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，公司的近效期存货分别为 224.54 万元、126.99 万元和 297.77 万元，公司对近效期存货全额计提减值。

公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，与各公司之间存货跌价准备计提政策、存货管理效率等多个因素有关。如前文所述，公司根据近效期计提存货跌价准备

的会计政策符合行业惯例及企业会计准则的要求，存货跌价准备计提方法合理。

综上所述，公司的存货跌价准备计提充分。

（四）说明存货跌价准备与存货跌价损失的勾稽关系，是否存在将近效期产品对外出售并转销跌价准备的情形，如是，说明客户名称、交易金额、其购买近效期产品的原因及合理性

1、存货跌价准备与存货跌价损失的勾稽关系

存货跌价准备与存货跌价损失的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
存货跌价准备当年变动				
年初余额①	171.60	249.22	697.18	1,550.38
本年计提②	523.49	496.02	1,607.87	1,116.69
本年核销及转销③	347.12	573.64	2,055.83	1,969.89
年末余额④=①+②-③	347.97	171.60	249.22	697.18
其中本年计提与存货跌价损失（包含于资产减值损失）的勾稽关系				
存货跌价损失⑤	523.49	496.02	1,607.87	1,116.69
差异⑥=⑤-②	-	-	-	-

如上表所示，报告期各期的存货跌价损失与本年计提的存货跌价准备一致。

2、近效期产品对外出售并转销跌价准备的情形

报告期内，公司不存在将近效期产品对外出售并转销跌价准备的情形。

（五）说明报告期各期受托研发项目的具体情况，包括委托方名称、受托研发背景及内容、研发成果及其知识产权归属、收入确认方式等，并结合研发周期及进展说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期内受托研发项目的具体情况

报告期内，公司已签约的受托研发项目的具体情况如下：

委托方名称	受托研发背景及内容	研发成果及其知识产权归属	收入确认方式
上海聚可医药科技有限公司	醋酸钙片主治慢性肾功能衰竭所致的高磷血症。上海聚可医药科技有限公司（甲方）委托海南辉能药业有限公司（乙方）进行醋酸钙片的技术开发	取得生产批件后，乙方成为本项目产品的上市许可持有人。在醋酸该片上市许可持有人转让前，甲方同意授权乙方继续使用相关商标、技术，乙方有权进行醋酸钙片的生产、销售	时点法，终验一次性确认
天大药业（珠海）有限公司	天大药业（珠海）有限公司（甲方）委托广东赛烽医药科技有限公司（乙方）开展对甲方所拥有的缬沙坦胶囊（80mg）进行质量和疗效一致性评价研究	若相关技术有申请发明专利的可能，乙方可与甲方共同申请专利，甲方享有专利权（专利申请人）	时点法，终验一次性确认
云南先施药业有限公司	云南先施药业有限公司（甲方）委托广东赛烽医药科技有限公司（乙方）进行缬沙坦片（80mg）的技术开发	因履行本合同所产生、并由乙方完成的阶段性技术成果及其相关知识产权权利归属，双方享有申请专利的权利，发明人归乙方。按技术秘密方式处理的，技术秘密的使用权和转让权由双方共有	时点法，终验一次性确认
珠海市汇通达医药有限公司	珠海市汇通达医药有限公司（甲方）委托广东赛烽医药科技有限公司（乙方）进行缬沙坦片（160mg）的技术开发	因履行本合同所产生、并由乙方完成的阶段性技术成果及其相关知识产权权利归属，双方享有申请专利的权利，发明人归乙方。按技术秘密方式处理的，技术秘密的使用权和转让权由双方共有	时点法，终验一次性确认
辅仁药业集团有限公司	辅仁药业集团有限公司（甲方）委托广东赛烽医药科技有限公司（乙方）开展由甲方生产的药品（阿奇霉素片）质量一致性评价开发工作	因履行本合同所产生、并由乙方完成的阶段性技术成果和最终研究开发技术成果及其相关知识产权权利归属，甲方享有申请专利的权利	时点法，终验一次性确认

（续上表）

委托方名称	合同签订时间	当前项目进展	预计结束时间
上海聚可医药科技有限公司	2017.10.17	项目履行完毕	/
天大药业（珠海）有限公司	2016.12.20	已终止	/
云南先施药业有限公司	2017.3.1	药品已取得批文	2022年11月获批
珠海市汇通达医药有限公司	2017.3.21	已终止	/
辅仁药业集团有限公司	2017.4.19	药品中试放大批阶段	预计2023年获批

2、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

（1）收入确认方法

报告期内，公司受托研发项目的收入确认方法如下：

报告期	收入确认方法
2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月	公司根据与客户签订的医药技术开发服务合同，完成合同约定的阶段服务任务，提交相应的阶段研究成果并经客户验收后确认收入。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。
2019 年度	公司根据与客户签订的医药技术开发服务合同，完成合同约定的阶段服务任务，提交相应的阶段研究成果并经客户验收后确认收入。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，公司按照合同约定提供医药技术研发服务，完成合同约定的阶段服务任务，提交相应的阶段研究成果并经客户验收后确认收入。

（2）收入确认情况

报告期内，公司已确认收入的受托研发项目情况如下：

单位：万元

序号	委托方名称	收入确认情况				项目进展
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	
1	上海聚可医药科技有限公司	-	262.86	-	-	项目履行完毕
2	珠海市汇通达医药有限公司	-	-	302.36	-	双方于2020年终止项目合作

上述收入确认具体说明如下：

2020 年，公司缬沙坦片（160mg）受托研发项目达到“完成药学等效”、“通过 BE 试验”的里程碑，阶段性研究成果获得客户认可，依据双方合同约定和实际结算情况，公司确认受托研发收入 302.36 万元。同时，因珠海市汇通达医药有限公司自身原因，该项目停止后续合作开发工作，公司与珠海市汇通达医药有限公司于 2020 年签署了终止协议。

2021 年，公司醋酸钙片受托研发项目获得由国家药监局颁发的药品注册证书，项目履行完毕，依据双方合同约定和实际结算情况，公司确认受托研发试制收入 262.86 万元。

综上，公司关于受托研发项目的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐人、申报会计师说明

（一）对报告期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家

1、对报告期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

报告期各期末，公司由财务部组织，仓储部、各车间参与对公司存货进行全面盘点。保荐人于 2021 年末参加并实施了监盘程序；申报会计师于 2019 年末、2020 年末和 2021 年末参加并实施了监盘程序。保荐人及申报会计师实施的具体监盘程序包括：

（1）评价管理层用以记录和控制存货资产盘点结果的指令和程序，通过询问、访谈等形式了解公司与存货盘点相关的内部控制程序，收集并检查公司的盘点计划、盘点表、盘点报告，分析并评价公司与存货盘点相关的内部控制设计是否有效，是否得到有效执行；

（2）关注公司对盘点时及其前后的存货移动的控制程序是否恰当，用于估计存货数量的方法是否恰当；

（3）制定存货监盘计划，了解存货的内容、性质、存储方式及存放场所，确定适当的监盘地点；

（4）观察公司的实际盘点过程，抽取部分存货进行抽查复盘；

（5）监盘结束后编制监盘小结，汇总盘点差异及异常情况，形成盘点结论。

保荐人及申报会计师对发行人及其子公司实施监盘程序的监盘结果如下：

监盘人	监盘范围	监盘地点	监盘时间	监盘金额（万元）	监盘比例	监盘结果
保荐人	原材料	原材料仓库	2022.6.30	2,156.63	99.89%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2022.6.30	5,397.71	100.00%	账实相符
	原材料	原材料仓库	2021.12.31	3,046.43	100.00%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2021.12.31	2,771.82	98.74%	账实相符
申报会计师	原材料	原材料仓库	2022.6.30	2,156.63	99.89%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2022.6.30	5,397.71	100.00%	账实相符
	原材料	原材料仓库	2021.12.31	3,046.43	100.00%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2021.12.31	2,771.82	98.74%	账实相符

监盘人	监盘范围	监盘地点	监盘时间	监盘金额（万元）	监盘比例	监盘结果
保荐人	原材料	原材料仓库	2022.6.30	2,156.63	99.89%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2022.6.30	5,397.71	100.00%	账实相符
	原材料	原材料仓库	2020.12.30	1,706.95	95.10%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2020.12.30	3,157.30	88.20%	账实相符
	原材料	原材料仓库	2019.12.30	892.90	90.15%	账实相符
	库存商品	成品仓库	2019.12.30	5,041.15	97.95%	账实相符

报告期内，公司按照存货管理制度的相关规定对各期末在库存货实施了盘点，公司期末存货盘点记录完整，期末存货数量真实准确，且不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。公司存货盘点情况良好，存货账实相符，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

2、盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否具有相关专业判断能力，是否聘请外部专家

（1）辨别存货的真实性

公司的存货主要包括药品、原料、辅料、包装材料等。保荐人及申报会计师在存货监盘过程中，采取清点实物、检查产品标签及物料卡、核查入库单、过磅单及检验报告等方式核查存货的真实性。

针对不同形态的存货，监盘人员辨认存货真实性的方式具体如下：

1）公司对于固体原材料及成品，通常采用袋装、箱装或桶装等存储形式；对于液体原材料及成品，通常采用瓶装、桶装等存储形式。监盘人员对相应包装袋/箱/桶的数量进行清点和记录，并进行抽样称重，核查其与物料卡、标签等的规格是否相符，进而计算相应物料的盘点数量；对于瓶装、桶装液体原材料，通过读取各瓶体刻度或桶上刻度标识，换算得出库存数量，并对主要原材料瓶体、桶体周长进行抽查测量。

2）公司在产品系在生产线中生产的或尚未包装的未完工产品。监盘人员通过核查各生产线的投料记录、完工记录辨别在产品的真实性。

3）公司的包装材料及备品备件等存货存放在专门的仓库中，根据不同类别摆放在货架或地面上。监盘人员对盘点表中的大额存货进行清点，并抽查部分实物核查其在盘

点表中的结存数量是否准确。

4）对于发出商品，通过核查与发出商品相关的合同、出库单、物流单据、期后签收单及回款记录等原始凭证，并对主要客户执行函证程序，从而辨别发出商品的真实性。

5）对于受托研发项目成本，通过核查项目合同、项目立项书、项目执行阶段的结算单等相关资料，以确认受托研发项目成本归集的合理性、准确性和完整性。

（2）辨别存货的可使用性

保荐人及申报会计师通过以下方式对存货的可使用性进行判断和辨别：

1）在监盘过程中通过检查实物状态确认存货的可使用性，具体包括：①核对存货的标签与仓库台账记录的品名是否一致；②观察存货的外观，确认存货外观与描述一致，是否出现虫蛀、霉变等变质迹象；③对存货随机抽样开箱检查，核对数量与仓库台账记录是否一致；④检查存货的有效期，确认是否存在近效期或过期的货物。

2）抽查报告期内的原材料和成品的检验记录；

3）核查报告期内及期后的销售明细及退换货情况。

（3）监盘人员的专业判断能力以及是否聘请外部专家

综上，保荐人及申报会计师具备相关专业经验和判断能力，通过上述核查程序能够验证存货的真实性及可使用性，监盘过程未聘请外部专家，相关核查充分。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人及生产部门负责人，了解发行人报告期内的生产计划和销售情况，分析二者对原材料、库存商品期末结存的影响，并了解发行人原材料、在产品、库存商品的有效期、生产及销售周期、运输时间等；

2、查阅同行业可比公司的定期报告，分析发行人存货周转率与同行业可比公司之间差异的原因；

3、取得并查阅发行人报告期各期末的存货明细表以及存货跌价准备明细表，分析发行人报告期内存货跌价准备计提的准确性和充分性；

4、分析报告期内存货跌价准备和存货跌价损失的勾稽关系；

5、取得并查阅发行人报告期内受托研发项目的合同，并结合研发进展分析发行人会计处理的准确性；

6、对发行人报告期内存货实施监盘，统计监盘比例。

（二） 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人不存在产品滞销情形；存货周转率低于同行业可比公司平均值具有合理性；

2、2019 年至 2021 年，发行人原材料占比持续上升、库存商品持续下降具有合理性；

3、报告期内，发行人存货跌价准备测试方法符合《企业会计准则》相关规定，各期末存货跌价准备计提充分；

4、报告期内，发行人不存在将近效期产品对外出售并转销跌价准备的情形；

5、报告期内，发行人受托研发项目的相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

23. 关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末发行人应收账款余额分别为 8,768.77 万元、15,728.70 万元和 23,974.56 万元，占当期营业收入的比例分别为 32.01%、28.68%、30.41%，报告期内发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均值。

（2）发行人应收账款余额前五名客户 2019 年、2020 年的期后回款比例均为 100%，发行人 2021 年末对上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司相关应收账款期后回款比例分别为 56.72%、66.55%和 40.20%。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司产品结构、销售模式，分析应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

（2）说明 2021 年末对上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司相关应收账款期后回款比例较低的原因，回款周期是否与其信用政策约定相符。

（3）说明报告期内与主要客户的结算方式和信用政策是否发生变化，报告期各期末逾期应收账款金额及期后回款情况，对应的主要客户及基本情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，结合相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象、减值测试的过程及依据，坏账计提比例及充分性。

请保荐人、申报会计师说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分，并对上述问题发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合同行业可比公司产品结构、销售模式，分析应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1、同行业可比公司的产品结构和销售模式

同行业可比公司的产品结构和销售模式如下：

公司名称	产品结构	销售模式
科伦药业	科伦药业主要从事大容量注射剂（输液）、小容量注射剂（水针）等23种剂型药品及抗生素中间体、原料药、医药包材等产品的研发、生产和销售。2021年度，输液产品占比56.72%，非输液产品占比41.30%	科伦药业销售模式包含经销和直销。2021年度，经销模式收入占比47.80%，直销模式占比50.22%，其他模式占比1.98%
华润双鹤	华润双鹤主要产品涵盖慢病业务、专科业务和输液业务。2021年度，输液业务营收占比29.04%，非输液业务营收占比70.96%	华润双鹤的销售模式包括终端推广模式、商业分销模式、招商代理模式和其他模式。2021年度，各类模式的收入占比分别为34.68%、20.29%、32.27%、12.75%
海思科	海思科主要产品包括环泊酚注射液、复方氨基酸注射液（18AA-VII）、脂肪乳氨基酸（17）葡萄糖（11%）注射液。2021年度，肠外营养系产品占比为30.81%	海思科的销售模式包括直销和经销。2021年度，直销收入占比56.56%，经销占比41.08%，其他模式占比2.36%
公司	发行人主要产品包括复方氨基酸注射液（18AA-Ⅶ、18AA-Ⅸ、17AA-Ⅲ、18AA）、地塞米松棕榈酸酯注射液、左氧氟沙星氯化钠注射液等。2021年度，复方氨基酸注射液占主营业务收入的比例为72.33%	发行人主要采用配送经销的销售模式，同时存在少量的推广经销销售模式。2021年度，配送经销模式占主营业务收入的比例为91.05%

2、公司的应收账款周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司的对比如下：

单位：次/年

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
科伦药业	3.23	3.04	2.63	2.83
华润双鹤	6.47	7.20	6.81	7.86
海思科	4.55	5.66	6.67	6.12
平均值	**4.75**	**5.30**	**5.37**	**5.60**
公司	2.81	3.97	4.48	3.98

注：半年度数据进行了年化处理

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司的应收账款周转率高于科伦药业，低于华润双鹤、海思科；2022 年 1-6 月，受华东地区疫情防空政策以及主要产品调出地方医保目录等影响影响，公司的营业收入同比减少，应收账款周转率下滑，低于同行业可比公司。应收账款周转率受结算政策、客户信用政策、企业的经营规模和行业地位等多个因素影响，不同公司的应收账款周转率存在一定差异具有合理性。公司的应收账款周转率低于同行业可比公司平均值的主要原因是：公司的客户集中度较高，报告期各期超过60%的主营业务收入来自前五大客户（同一控制下合并范围），包括国药控股、华润医药、南京医药、上海医药等大型国有企业，客户总体资信较好，公司给予其相对较长的信用期。此外，部分央企、国企客户由于集团内部请款审批流程严格导致回款较慢。

（二）说明 2021 年末对上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司相关应收账款期后回款比例较低的原因，回款周期是否与其信用政策约定相符

1、上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司的回款情况

截至 2022 年 5 月 31 日，发行人 2021 年末对上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司相关应收账款期后回款比例分别为 56.72%、66.55%和40.20%。上述三家客户期后回款比例较低的原因说明如下：

序号	单位名称	期后回款比例较低的原因
1	上海卫医	受新冠疫情管控政策影响，客户回款延迟
2	国药控股武汉恒丰有限公司	集团公司内部请款审批流程较为严格，客户回款存在一定的延后

3	国药控股扬州有限公司	

针对上述三家客户的应收账款，发行人已严格按照坏账计提政策计提坏账准备。截至 2022 年 9 月 30 日，上述三家客户 2021 年末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	坏账准备	期后回款金额	期后回款比例（%）
1	上海卫医	4,687.00	234.35	4,687.00	100.00
2	国药控股武汉恒丰有限公司	1,991.78	99.59	1,991.78	100.00
3	国药控股扬州有限公司	1,171.98	58.60	1,171.98	100.00

截至 2022 年 9 月 30 日，上述三家单位已全部回款。

2、上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司的回款周期

上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司的应收账款对应的回款周期如下：

序号	单位名称	2021.12.31的应收账款余额（万元）	期后回款金额（万元）	回款周期	信用期
1	上海卫医	4,687.00	4,687.00	210天	90天
2	国药控股武汉恒丰有限公司	1,991.78	1,991.78	180天	60天
3	国药控股扬州有限公司	1,171.98	1,171.98	240天	45天

注：上表中的期后回款为截至 2022 年 9 月 30 日的数据

报告期内，发行人客户上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司回款周期与其信用政策约定存在不相符的情况，主要系新冠疫情管控政策以及部分集团内部对账及付款审批流程较长等因素影响，导致客户回款周期较长，但该部分客户期后均陆续分期回款，总体而言回款情况较为符合行业特性。

（三）说明报告期内与主要客户的结算方式和信用政策是否发生变化，报告期各期末逾期应收账款金额及期后回款情况，对应的主要客户及基本情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，结合相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象、减值测试的过程及依据，坏账计提比例及充分性

1、报告期内与主要客户的结算方式和信用政策

（1）结算方式

报告期各期末前五名应收账款客户的结算方式列示如下：

报告期期末	序号	单位名称	结算方式			
			2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
2022.6.30	1	上海卫医	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	2	国药控股广州有限公司	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款	银行汇款
	3	国药控股武汉恒丰有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	4	云南省医药有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	5	江西平源医药有限公司	银行汇款	银行汇款	/	/
2021.12.31	1	上海卫医	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	2	国药控股武汉恒丰有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	3	国药乐仁堂医药有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	4	国药控股扬州有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	5	华润广东医药有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
2020.12.31	1	上海卫医	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	2	国药控股广州有限公司	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款	银行汇款
	3	江苏省医药有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	4	国药控股广东粤兴有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	5	国药控股扬州有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
2019.12.31	1	上海卫医	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	2	国药控股广州有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	3	国药控股沈阳有限公司	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款/银行承兑汇票	银行汇款/银行承兑汇票
	4	国药控股扬州有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款
	5	江苏省医药有限公司	银行汇款	银行汇款	银行汇款	银行汇款

报告期内，公司与主要客户的结算方式主要为银行汇款，部分客户亦通过银行承兑汇票方式结算。报告期内，公司与主要客户的结算方式较为稳定，未发生重大变化。

（2）信用政策

报告期各期末前五名应收账款客户的信用政策列示如下：

报告期期末	序号	单位名称	信用期			
			2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
2022.6.30	1	上海卫医	90天	90天	90天	90天
	2	国药控股广州有限公司	-	90天	90天	90天
	3	国药控股武汉恒丰有限公司	60天	60天	30天	30天
	4	云南省医药有限公司	90天	90天	90天	90天
	5	江西平源医药有限公司	30天	40天	/	/
2021.12.31	1	上海卫医	90天	90天	90天	90天
	2	国药控股武汉恒丰有限公司	60天	60天	30天	30天
	3	国药乐仁堂医药有限公司	60天	60天	60天	60天
	4	国药控股扬州有限公司	60天	45天	45天	45天
	5	华润广东医药有限公司	60天	60天	60天	60天
2020.12.31	1	上海卫医	90天	90天	90天	90天
	2	国药控股广州有限公司	-	90天	90天	90天
	3	江苏省医药有限公司	45天	45天	45天	45天
	4	国药控股广东粤兴有限公司	/	45天	45天	45天
	5	国药控股扬州有限公司	60天	45天	45天	45天
2019.12.31	1	上海卫医	90天	90天	90天	90天
	2	国药控股广州有限公司	-	90天	90天	90天
	3	国药控股沈阳有限公司	60天	60天	60天	60天
	4	国药控股扬州有限公司	60天	45天	45天	45天
	5	江苏省医药有限公司	45天	45天	45天	45天

注 1：上表列示了该客户当期主要产品的信用期；

注 2：国药控股广州有限公司 2022 年 1-6 月主要销售产品为普立诃，普立诃于 2021 年 6 月中标全国集采，并于 2021 年 9 月开始销售

公司对不同客户采取分类管理的方式，销售部门根据不同客户的公司性质、财务情况、市场地位、历史交易情况及付款记录等，对其进行评估并确定相应的信用期限。报

告期内，公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，对经销商通常给予 30-90 天的信用期。2021 年度，国药控股武汉恒丰有限公司信用期有所变化，主要是随着与公司业务合作的进一步加深和采购规模的增加，经双方协商后公司同意给予其适当的账期调整。整体来看，报告期内公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

2、报告期各期末逾期应收账款金额及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元、%

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
未逾期金额	10,028.43	52.27	16,687.79	69.61	12,560.33	79.86	6,449.34	73.55
逾期金额	9,158.19	47.73	7,286.77	30.39	3,168.37	20.14	2,319.43	26.45
其中：逾期1年以内	9,066.13	47.25	7,236.41	30.18	3,091.45	19.65	1,860.35	21.22
逾期1年以上	92.06	0.48	50.35	0.21	76.91	0.49	459.08	5.24
合计	**19,186.62**	**100.00**	**23,974.56**	**100.00**	**15,728.70**	**100.00**	**8,768.77**	**100.00**
期后回款金额	13,063.21	68.08	22,899.05	95.51	15,651.03	99.51	8,730.98	99.57
逾期应收账款的期后回款金额	5,663.50	61.84	6,909.66	94.82	3,090.69	97.55	2,281.64	98.37

注：上表中的期后回款为截至 2022 年 9 月 30 日的数据

报告期各期末，应收账款逾期金额分别为 2,319.43 万元、3,168.37 万元、7,286.77 万元和 9,158.19 万元，占应收账款余额的比例分别为 26.45%、20.14%、30.39%和 47.73%，逾期时间主要为一年以内。

公司应收账款逾期金额相对较高的原因主要是：（1）部分集团公司客户，内部请款审批流程较为严格，付款存在一定的延后；（2）受终端客户等医疗机构回款速度较慢的影响，货款支付延迟；（3）受新冠疫情管控政策和自身经营情况影响，部分客户回款延迟；（4）受宏观经济影响，部分客户经营出现困难，回款周期延长，公司对该部分客户单项计提了坏账准备。

3、主要逾期客户情况、是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期各期末，公司应收账款逾期金额前十名具体如下：

单位：万元、%

报告期各期末	序号	客户名称	逾期金额	应收账款余额	坏账准备	期后回款金额	期后回款比例
2022.6.30	1	上海卫医	2,032.75	2,620.47	131.02	1,023.66	39.06
	2	国药控股武汉恒丰有限公司	754.80	896.88	44.84	159.84	17.82
	3	国药控股扬州有限公司	503.76	503.76	25.19	503.76	100.00
	4	国药控股沈阳有限公司	443.40	565.78	28.29	473.52	83.69
	5	国药控股大连有限公司	326.31	569.59	28.48	84.62	14.86
	6	江西平源医药有限公司	296.76	767.95	38.40	767.95	100.00
	7	广州医药股份有限公司	288.34	566.88	28.34	110.28	19.45
	8	国药控股浙江有限公司	258.70	315.53	15.78	315.53	100.00
	9	华润河北益生医药有限公司	213.34	256.10	12.80	229.28	89.53
	10	江西欧氏医药股份有限公司	180.00	441.00	22.05	441.00	100.00
	合计		**5,298.16**	**7,503.94**	**375.19**	**4,109.44**	**54.76**
2021.12.31	1	上海卫医	1,851.75	4,687.00	234.35	4,687.00	100.00
	2	国药控股武汉恒丰有限公司	1,352.42	1,991.78	99.59	1,991.78	100.00
	3	国药控股广东粤兴有限公司	522.45	522.45	26.12	522.45	100.00
	4	深圳广药联康医药有限公司	500.82	745.85	37.29	745.85	100.00
	5	国药控股扬州有限公司	292.02	1,171.98	58.60	1,171.98	100.00
	6	国药控股大连有限公司	272.05	724.07	36.20	724.07	100.00
	7	广州医药股份有限公司	225.26	276.24	13.81	276.24	100.00
	8	国药控股广州有限公司	208.73	630.10	33.73	630.10	100.00
	9	南京医药股份有限公司	183.68	465.81	23.29	465.81	100.00
	10	华润青海医药有限公司	148.61	148.61	7.43	76.97	51.79
	合计		**5,557.79**	**11,363.89**	**570.41**	**11,292.25**	**99.37**
2020.12.31	1	上海卫医	953.20	3,762.65	188.13	3,762.65	100.00
	2	云南省医药有限公司	236.96	313.07	15.65	313.07	100.00
	3	国药控股广东粤兴有限公司	235.13	748.50	37.42	748.50	100.00
	4	国药控股武汉恒丰有限公司	192.70	302.81	15.14	302.81	100.00
	5	国药集团上海立康医药有限公司	131.05	131.05	6.55	131.05	100.00
	6	国药控股大连有限公司	125.56	557.49	27.87	557.49	100.00

报告期各期末	序号	客户名称	逾期金额	应收账款余额	坏账准备	期后回款金额	期后回款比例
	7	河北通用医药有限公司	86.49	241.17	12.06	241.17	100.00
	8	济南意达医药有限责任公司	71.59	201.14	10.06	201.14	100.00
	9	国药控股扬州有限公司	68.00	640.92	32.05	640.92	100.00
	10	江苏九州通医药有限公司	55.73	55.73	2.79	55.73	100.00
	合计		**2,156.41**	**6,954.53**	**347.72**	**6,954.53**	**100.00**
2019.12.31	1	上海卫医	654.31	1,380.69	69.03	1,380.69	100.00
	2	广东伊茗药业有限公司	373.40	373.40	186.70	373.40	100.00
	3	国药控股沈阳有限公司	337.56	671.50	33.58	671.50	100.00
	4	广州医药有限公司	170.09	204.85	10.24	204.85	100.00
	5	国药控股扬州有限公司	93.11	528.84	26.44	528.84	100.00
	6	广东康美新澳医药有限公司	87.98	131.98	6.60	131.98	100.00
	7	江苏省医药有限公司	80.39	501.33	25.07	501.33	100.00
	8	国药控股武汉恒丰有限公司	55.06	88.09	4.40	88.09	100.00
	9	海王（茂名）医药有限公司	43.99	43.99	2.20	43.99	100.00
	10	华润普仁鸿（北京）医药有限公司	42.72	42.72	2.14	42.72	100.00
	合计		**1,938.61**	**3,633.45**	**349.11**	**3,633.45**	**100.00**

注：上表中的期后回款为截至 2022 年 9 月 30 日的数据

上表所列示客户的基本情况如下：

名称	注册资本	成立日期	股东结构	主营业务
上海卫医	500万元	2000-03-21	上海宣郝企业管理中心（50.00%） 上海厦捷企业管理咨询事务所（30.00%） 彭军（10.00%）	药品销售、批发
国药控股武汉恒丰有限公司	1,500万元	2017-12-29	国药控股湖北有限公司（60.00%） 武汉市泽亦康医药科技有限公司（40.00%）	药品批发、销售
国药控股广东粤兴有限公司	23,000万元	1993-12-03	国药控股广州有限公司（100%）	药品批发销售
深圳广药联康医药有限公司	9,000万元	1994-05-23	广州医药股份有限公司（100%）	药品销售
国药控股扬州有限公司	7,367万元	1991-01-17	国药控股江苏有限公司（75.3%）	各类医药产品销售

名称	注册资本	成立日期	股东结构	主营业务
			江苏联环药业集团有限公司（20.70%）	
国药控股大连有限公司	10,000万元	2010-04-09	国药控股沈阳有限公司（60.00%） 大连鹏润医药有限公司（20.00%）	药品批发销售
广州医药股份有限公司	244,930.55万元	1951-01-01	广州白云山医药集团有限公司（72.74%） Alliance BMP Limited（18.18%）	药品销售
国药控股广州有限公司	153,000万元	2003-09-28	国药集团一致药业股份有限公司（100%）	药品批发销售
南京医药股份有限公司	130,882万元	1994-01-25	南京新工投资集团有限责任公司（44.18%） Alliance Healthcare Asia Pacific Limited（11.04%）	药品批发销售
华润青海医药有限公司	3,000万元	2019-05-27	华润医药商业集团有限公司（51.00%） 青海融洽企业管理中心（49.00%）	药品批发销售
云南省医药有限公司	100,000万元	2002-02-07	云南白药集团股份有限公司（100.00%）	药品、销售
国药集团上海立康医药有限公司	7,000万元	1994-07-27	国药控股分销中心有限公司（100.00%）	药品、器械销售
河北通用医药有限公司	8,000万元	2010-08-09	中国医药健康产业股份有限公司（70.00%） 王一兵（30.00%）	药品、原料药销售
济南意达医药有限责任公司	5,100万元	1999-10-28	英诚（上海）健康科技发展有限公司（100.00%）	药品批发
江苏九州通医药有限公司	50,462万元	2007-01-30	九州通医药集团股份有限公司（93.14%）	药品、器械销售
广东伊茗药业有限公司	3,000万元	2003-03-28	李易春（70.00%） 丘漫萍（30.00%）	药品销售开发
国药控股沈阳有限公司	105,000万元	2003-11-27	国药控股股份有限公司（90.00%） 国药集团上海有限公司（10.00%）	药品批发
广东康美新澳医药有限公司	5,000万元	2001-04-29	康美药业股份有限公司（80.00%） 陈泽（15.00%）	药品、器械销售
江苏省医药有限公司	26,613.4万元	1989-03-08	江苏省国信集团有限公司（75.15%） 江苏南方卫材医药股份有限公司（10.00%）	药品、器械、保健品销售
海王（茂名）医药有限公司	1,000万元	2004-05-09	广东海王医药集团有限公司（67.00%） 梁国清（30.00%）	药品器械批发
华润普仁鸿（北京）医药有限	11,000万元	2000-11-03	华润医药商业集团有限公司（100.00%）	药品批发、销售

名称	注册资本	成立日期	股东结构	主营业务
公司				
江西平源医药有限公司	1,000万元	2019-10-08	安徽联谊药业股份有限公司（51.00%） 夏国义（22.00%） 缪小勇（22.00%）	药品批发，药品零售
国药控股浙江有限公司	20,000万元	1995-10-09	国药控股股份有限公司（88.05%） 上药凯仑（杭州）医药股份有限公司（5.35%） 徐春华（5.00%）	药品批发、药品进出口
华润河北益生医药有限公司	5,500万元	1985-03-21	华润河北医药有限公司（100.00%）	药品的生产、销售
江西欧氏医药股份有限公司	500万元	2017-07-28	江西欧氏企业管理集团有限公司（98.00%）	药品批发

截至本回复出具日，上述客户与公司之间不存在纠纷或潜在纠纷。

4、结合相关客户的经营情况及偿债能力分析应收账款是否存在减值迹象、减值测试的过程及依据，坏账计提比例及充分性

（1）相关客户的经营情况及偿债能力

公司各期末主要逾期客户主要包括国药控股、华润医药集团有限公司等国有大型医药流通企业的下属公司以及区域性医药流通企业，相关客户的具体情况详见前文“3、主要逾期客户情况、是否存在纠纷或潜在纠纷”的相关内容。总体来看，相关客户的注册资本金额较大，股东的实力较强，客户的资信状况整体良好。相关客户逾期的原因主要系集团内部请款审批流程严格导致回款较慢。

（2）应收账款是否存在减值迹象、减值测试过程及依据、坏账计提比例

资产负债表日，公司主要通过以下方法判断逾期应收账款是否存在减值迹象：①结合客户的整体实力、经营情况、偿债能力指标以及过往合作情况等信息综合判断；②通过企查查等企业信用信息公示网站查询客户的公开信息，尤其是历史诉讼情况及失信被执行人信息；③结合应收账款催收过程及进展；④检查业务部门在催收过程中留存的律师函、还款协议、和解协议、民事裁定书等资料（如有）。同时，结合逾期客户的期后回款情况对客户的还款能力加以佐证。

对于少数逾期时间较长、经多次催收仍无法收回的客户，公司根据预期信用损失原

则对应收账款全额计提减值。对于尚未发生信用损失的应收账款，公司按照账龄组合测算预期信用损失，相应计提减值。

①按账龄组合计提预期信用损失

报告期各期末，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。以 2022 年 6 月末为例，账龄组合预期信用损失率的计算过程如下：

第一步：确定分类到本组合下的应收账款余额及对应账龄

分类到本组合下的应收账款余额及对应账龄如下：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	19,039.59	23,850.79	15,631.86	8,288.56
1～2 年（含 2 年）	103.33	82.70	53.44	26.70
2～3 年（含 3 年）	5.45	-	-	1.37
3～4 年（含 4 年）	-	-	1.37	382.59
4～5 年（含 5 年）	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	**19,148.37**	**23,933.50**	**15,686.67**	**8,699.23**

第二步：计算历史收回金额

根据账龄迁移情况确定历史账龄减少额，如下表所示：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	23,747.46	15,549.15	8,235.12	4,505.91
1～2 年（含 2 年）	77.26	53.44	26.70	9.57
2～3 年（含 3 年）	-	-	-	5.45
3～4 年（含 4 年）	-	1.37	382.59	-
4～5 年（含 5 年）	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	**23,824.72**	**15,603.96**	**8,644.42**	**4,520.92**

第三步：计算迁徙率

账龄	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	0.43%	0.53%	0.64%	0.59%
1～2 年（含 2 年）	6.59%	-	-	12.55%
2～3 年（含 3 年）	-	-	100.00%	98.60%
3～4 年（含 4 年）	-	-	-	-
4～5 年（含 5 年）	-	-	-	-
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第四步：确定本期的预期信用损失率

账龄	发行人	
	历史违约损失率	预期信用损失率
1 年以内	0.00%	5.00%
1～2 年（含 2 年）	0.37%	10.00%
2～3 年（含 3 年）	16.67%	30.00%
3～4 年（含 4 年）	50.00%	50.00%
4～5 年（含 5 年）	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

按账龄组合计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

账龄	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	19,039.59	951.98	23,850.79	1,192.54	15,631.86	781.56	8,288.56	414.43
1 至 2 年	103.33	10.33	82.70	8.27	53.44	5.34	26.70	2.67
2 至 3 年	5.45	1.63	-	-	-	-	1.37	0.41
3 至 4 年	-	-	-	-	1.37	0.69	382.59	191.30
合计	**19,148.37**	**963.95**	**23,933.50**	**1,200.81**	**15,686.67**	**787.59**	**8,699.23**	**608.81**

②单项计提预期信用损失

对于少数逾期时间较长、经多次催收仍无法收回的客户，公司根据预期信用损失原

则对应收账款全额计提减值。

报告期各期末，公司单项计提预期信用损失情况如下：

单位：万元

类别	2022.6.30			2021.12.31			2020.12.31			2019.12.31		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
单项计提预期信用损失的应收账款	38.25	38.25	100.00%	41.06	41.06	100.00%	42.03	42.03	100.00%	69.54	69.54	100.00%

（3）应收账款坏账计提的充分性

①账龄组合预期信用损失率与同行业可比公司对比

报告期内，公司应收账款账龄组合预期信用损失率与同行业可比公司的比较情况如下：

A、2022 年 6 月末

2022 年 6 月末，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合预期信用损失率的对比情况如下：

单位：%

账龄	科伦药业	华润双鹤	海思科	公司
6 个月以内	NA	3.67	0.50	5.00
7 至 12 个月	NA	3.67	5.00	5.00
1 至 2 年	NA	20.00	10.00	10.00
2 至 3 年	NA	50.00	20.00	30.00
3 至 4 年	NA	100.00	NA	50.00
4 至 5 年	NA	100.00	NA	80.00
5 年以上	NA	100.00	NA	100.00

注：NA 表示未在定期报告中披露

B、2021 年末

2021 年末，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合预期信用损失率的对比情况如下：

单位：%

账龄	科伦药业	华润双鹤	海思科	公司
6 个月以内	NA	3.36	0.50	5.00
7 至 12 个月	NA	3.36	5.00	5.00
1 至 2 年	NA	20.00	10.00	10.00
2 至 3 年	NA	50.00	NA	30.00
3 至 4 年	NA	100.00	NA	50.00
4 至 5 年	NA	100.00	NA	80.00
5 年以上	NA	100.00	NA	100.00

注：NA 表示未在定期报告中披露

C、2020 年末

2020 年末，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合预期信用损失率的对比情况如下：

单位：%

账龄	科伦药业	华润双鹤	海思科	公司
6 个月以内	NA	3.07	0.50	5.00
7 至 12 个月	NA	3.07	5.00	5.00
1 至 2 年	NA	20.00	10.00	10.00
2 至 3 年	NA	50.00	NA	30.00
3 至 4 年	NA	100.00	50.00	50.00
4 至 5 年	NA	100.00	NA	80.00
5 年以上	NA	100.00	NA	100.00

注：NA 表示未在定期报告中披露

D、2019 年末

2019 年末，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合预期信用损失率的对比情况如下：

单位：%

账龄	科伦药业	华润双鹤	海思科	公司
6 个月以内	NA	3.08	0.50	5.00
7 至 12 个月	NA	3.08	5.00	5.00

1 至 2 年	NA	20.00	10.00	10.00
2 至 3 年	NA	50.00	20.00	30.00
3 至 4 年	NA	100.00	NA	50.00
4 至 5 年	NA	100.00	NA	80.00
5 年以上	NA	100.00	NA	100.00

注：NA 表示未在定期报告中披露

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司应收账款预期信用损失率计提比例处于合理范围。对于账龄 1 年以内的应收账款，公司的计提比例高于同行业可比公司。

②应收账款账龄分布情况

报告期各期末，公司应收账款余额账龄分布如下：

单位：万元、%

账龄	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	19,039.59	99.23	23,850.79	99.48	15,632.31	99.39	8,299.97	94.65
1 至 2 年	103.33	0.54	83.16	0.35	64.85	0.41	57.06	0.65
2 至 3 年	11.84	0.06	11.41	0.05	30.17	0.19	23.15	0.26
3 至 4 年	2.66	0.01	29.20	0.12	1.37	0.01	382.59	4.36
4 至 5 年	29.20	0.15	-	-	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-	6.00	0.07
合计	**19,186.62**	**100.00**	**23,974.56**	**100.00**	**15,728.70**	**100.00**	**8,768.77**	**100.00**

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 94.65%、99.39%、99.48%和 99.23%。

③逾期客户期后回款情况以及发行人坏账准备计提情况

如前文所述，报告期各期末，逾期应收账款期后回款比例（截至 2022 年 8 月 31 日）分别为 98.37%、97.55%、94.82%和 52.11%，逾期应收账款的期后回款比例较高，客户逾期时间主要为 1 年以内。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项计提预期信用损失的应收账款	38.25	38.25	41.06	41.06	42.03	42.03	69.54	69.54
按组合计提预期信用损失的应收账款	19,148.37	963.95	23,933.50	1,200.81	15,686.67	787.59	8,699.23	608.81
其中：账龄组合	19,148.37	963.95	23,933.50	1,200.81	15,686.67	787.59	8,699.23	608.81
合计	**19,186.62**	**1,002.19**	**23,974.56**	**1,241.87**	**15,728.70**	**829.62**	**8,768.77**	**678.35**

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提比例分别为 7.74%、5.27%、5.18%和 5.22%。

发行人结合历史客户回款情况对应收账款的预期信用损失进行了测试，计提比例具有合理性，符合公司实际情况；发行人应收账款账龄主要集中在 1 年以内，对于账龄 1 年以内的应收账款，发行人的坏账计提比例高于同行业可比公司。

综上所述，发行人应收账款的相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，坏账准备计提充分。

二、保荐人、申报会计师说明

（一）请保荐人、申报会计师说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，说明相关核查是否充分，并对上述问题发表明确意见

1、核查程序

保荐人与申报会计师进行了如下核查程序：

（1）函证程序

通过综合考虑发行人各期末应收账款余额以及报告期各期收入金额，从高到低选择发行人主要客户并随机抽取金额较小的客户作为样本，各期至少覆盖 80%的收入金额及应收账款的经销商客户，保荐人与申报会计师分别进行独立函证程序。针对存在回函差异的经销商客户，保荐人与申报会计师就差异事项进行了逐项核实并制作差异调节表。针对未回函客户，保荐人与申报会计师执行了相关替代程序，包括但不限于获取了相关

的销售明细、检查销售合同与订单、获取并核查了出库单与签收单、获取了销售发票等原始单据以验证应收账款余额的真实性。

保荐人与申报会计师对发行人报告期各期末应收账款余额的函证比例具体如下：

单位：万元、家

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发函客户家数	58	88	73	56
应收账款账面余额	19,186.62	23,974.56	15,728.70	8,768.77
发函金额	17,175.83	22,839.51	15,227.68	7,898.77
发函比例	89.52%	95.27%	96.81%	90.08%
回函金额	16,327.16	22,623.28	15,098.33	7,816.54
回函比例（回函金额/应收账款账面余额）	85.10%	94.36%	95.99%	89.14%
替代测试金额	848.67	216.23	129.35	82.23
客户函证总体核查比例	89.52%	95.27%	96.81%	90.08%

（2）访谈程序

保荐人与申报会计师综合考虑发行人报告期内客户的销售金额，按销售金额从高到低选取报告期内各期主要客户以及随机选取其他客户实施了访谈程序，合计共走访 54 家客户。

保荐人与申报会计师对发行人报告期内上述客户的访谈比例具体如下：

单位：万元

年份	2022 年 1-6 月 /2022.06.30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
营业收入（A）	30,322.46	78,840.49	54,836.55	27,389.61
走访客户对应营业收入（B）	20,329.81	57,626.42	42,663.76	19,939.38
已访谈客户收入占比（C=B/A）	67.05%	73.09%	77.80%	72.80%
应收账款账面余额（D）	19,186.62	23,974.56	15,728.70	8,768.77
走访客户对应应收账款余额（E）	14,890.12	19,375.45	13,542.72	6,928.13
已访谈客户应收账款余额占比（F=E/D）	77.61%	80.82%	86.10%	79.01%

（3）其他核查程序

①获取发行人与应收账款管理相关的制度，并对发行人财务总监进行了访谈，了解发行人销售与收取货款相关的内部控制制度是否建立健全，并对内部控制的有效性进行了控制测试；

②获取发行人报告期内的应收账款账龄明细表，对应收账款账龄统计方法的合理性进行评估，并重点关注账龄较长的客户；

③获取并核查发行人主要客户的合同，对合同约定的信用政策进行分析，了解报告期内主要客户的信用政策是否存在变动情况；对逾期的应收账款了解具体原因及背景，检查期后回款情况，分析后续回收风险及坏账准备计提是否充分；

④查询同行业可比上市公司应收款项的坏账准备计提政策，对比并分析公司坏账准备计提的充分性。

三、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

除前文所述的核查程序外，保荐人、申报会计师还履行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的定期报告，分析同行业可比公司产品结构和销售模式，结合上述因素分析发行人应收账款周转率与同行业可比公司之间存在差异的原因；

2、访谈发行人销售部门负责人，了解上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司期后回款较慢的原因，查阅上述三家客户签署的销售合同和回款凭证，分析回款周期是否与信用期约定；

3、取得并查阅发行人主要客户签署的销售合同和付款凭证，分析主要客户的结算方式和信用政策是否发生变化；

4、取得并复核发行人报告期各期末应收账款逾期明细表；

5、查阅主要逾期客户的公开信息和访谈问卷；

6、取得并复核发行人应收账款减值测试过程，分析发行人应收账款是否存在减值迹象，以及坏账计提比例是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收账款周转率与同行业可比公司之间的差异具有合理性；

2、2021 年末，上海卫医、国药控股武汉恒丰有限公司和国药控股扬州有限公司应收账款的回款存在一定的延迟，截至 2022 年 9 月 30 日，上述三家单位已全部回款；

3、报告期内，发行人主要客户的结算方式和信用政策不存在重大变化；发行人与主要逾期客户不存在纠纷或潜在纠纷；发行人主要逾期客户整体资信状况良好，发行人应收账款减值测试过程符合《企业会计准则》相关规定，坏账计提充分。

24. 关于非流动资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 19,562.32 万元、21,967.45 万元和 26,684.18 万元，主要为房屋及建筑物、机器设备、仪器仪表及其他等。

（2）报告期内，发行人房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备、仪器仪表等固定资产折旧年限分别为 20-30 年、10-20 年、4-6 年、3 年和 5 年，残值率分别为 5%、3%、3%、1%和 3%。

（3）报告期各期在建工程转入固定资产的金额分别为 5,598.76 万元、2,452.35 万元和 3,473.44 万元。

（4）报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为 1,013.23 万元、940.43 万元和 3,530.88 万元，其中除土地使用权及软件以外，其他资产均已摊销或完毕或全部计提减值。2019 年发行人对无法产生商业价值的专利全额计提 235 万元减值损失。

（5）报告期各期末，发行人递延所得税资产分别为 2,275.52 万元、1,867.19 万元和 1,666.34 万元。

请发行人：

（1）说明固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况、报告期内产能变动是否匹配，对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率、固定资产投入产出比的合理性。

（2）对比同行业可比公司说明残值率选取的合理性，机器设备折旧年限整体高于可比公司的原因及合理性，并结合对主要机器设备、仪器仪表进行减值测试的具体过程、相关设备的产能利用情况等，说明减值准备计提是否充分。

（3）说明各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据，在建工程的会计核算方法，是否混入其他支出，相关在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值，报告期各期在建工程转固时点，确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符，结合前述情况分析在建工程转固的及时性。

（4）说明专有技术、商标、专利的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性，与相关资产实际情况或行业惯例是否一致，2019 年发行人对无法产生商业价值的专利全额计提 235 万元减值损失的具体原因。

（5）说明各期递延所得税资产的形成原因、计算过程及后续结转情况，相关核算是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况、报告期内产能变动是否匹配，对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率、固定资产投入产出比的合理性

1、固定资产的变动趋势与发行人营业收入、产能变动的配比情况

报告期内，公司固定资产和营业收入、产能变动情况如下：

单位：万元

项目		2022年1-6月/2022.6.30		2021年度/2021.12.31		2020年度/2020.12.31		2019年度/2019.12.31
		原值	同比变动率	原值	同比变动率	原值	同比变动率	原值
固定资产		51,065.30	3.83%	49,183.70	20.82%	40,707.16	10.31%	36,901.35
其中：机器设备		23,640.90	7.44%	22,004.75	18.44%	18,579.52	16.31%	15,974.15
主营业务收入		30,212.27	-15.90%	78,534.73	44.01%	54,534.20	99.12%	27,387.75
产能	瓶装注射液（万瓶）	875	66.69%	1,050	-	1,050	-	1,050
	袋装注射液（万袋）	700	71.43%	1,108	58.29%	700	-	700

注：2022 年 1-6 月的产能同比变动率系与 2021 年 1-6 月的产能进行比较

2020 年度和 2021 年度，公司固定资产原值与主营业务收入均同比增长，2022 年 6 月末，公司固定资产原值较 2021 年末有所增加；2020 年度，公司产能同比未发生变化，2021 年度，公司袋装注射液产能同比增长 58.29%，2022 年 1-6 月，公司瓶装注射液和袋装注射液的产能均有所增加。固定资产原值的变化趋势与产能存在一定的差异，具体分析如下：

2020 年度，随着公司市场推广力度加强，普舒清、普达深、多力生等主要产品销量及收入增加，导致主营业务收入同比上升 99.12%。2020 年末，公司固定资产——机器设备的原值同比增加 16.31%，主要为小容量注射剂生产线（多力生）和小容量注射剂生产线（西林瓶）的新增机器设备，因相关剂型的药品注册生产批件正在申请中，生产线尚未投产，公司产能未发生变化。

2021 年度，随着公司产品市场认可度提升，主要产品氨基酸的销量稳步增长，同时，新产品普立诃中标第五批国家集采，销量增长较快，导致主营业务收入同比上升 44.01%。2021 年末，公司固定资产——机器设备的原值同比增加 18.44%，主要包括“API 车间”、“B 区软袋生产线扩建”、“固体制剂生产线”、“水系统工程”等项目的新增机器设备，其中：“API 车间”系用于研发使用，不增加公司产品的产能；“水系统工程”系生产线水分配系统进行改造，不增加公司产品产能；“固体制剂生产线”因相关剂型的药品注册生产批件正在申请中，生产线尚未投产，公司产能未发生变化；“B 区软袋生产线扩建”转固后，公司袋装注射液的年产能由 700 万袋增加至 1,108 万袋，同比增长 58.29%。

2022 年 1-6 月，受华东地区疫情防控政策以及主要产品调出地方医保目录等因素的影响，公司的营业收入同比减少。2022 年 6 月末，公司固定资产——机器设备的原值同比增加 7.44%，主要包括“海南口服固体制剂 2 车间扩建”、“A2 玻瓶生产线”、“水系统工程”等项目的新增机器设备，其中：“水系统工程”系生产线水分配系统进行改造，不增加公司产品产能；“海南口服固体制剂 2 车间扩建”因相关剂型的药品注册生产批件正在申请中，生产线尚未投产，公司产能未发生变化；“A2 玻瓶生产线”转固后，公司瓶装注射液 2022 年 1-6 月的产能增加至 875 万瓶，同比增长 66.69%。

综上，报告期内发行人固定资产变动趋势与生产经营情况、产能变化情况存在一定

差异，但符合发行人的实际情况，具有合理性。

2、对比同行业可比公司情况量化分析产能利用率、固定资产投入产出比的合理性

（1）公司主要产品产能利用率与同行业可比公司的对比情况

同行业可比公司的定期报告中未披露产能。近期上市的医药行业上市公司的产能利用率与公司对比如下：

证券代码	上市日期	证券简称	产品类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
301130.SZ	2022.2.14	西点药业	片剂	82.23%	85.80%	73.63%
			胶囊剂	40.32%	40.27%	-
			原料药	130.86%	79.77%	80.27%
301111.SZ	2021.11.26	粤万年青	片剂	84.67%	96.77%	85.65%
			硬胶囊剂	65.54%	60.98%	91.53%
			丸剂	41.44%	67.04%	98.73%
			注射剂	80.39%	24.75%	94.07%
			液剂	45.31%	43.15%	65.39%
688553.SH	2021.10.12	汇宇制药	M 车间（唑来膦酸注射液）	-	3.08%	4.17%
			I 车间（水针及冻干粉针产品）	-	85.76%	59.33%
301075.SZ	2021.9.15	多瑞医药	醋酸钠林格注射液（软袋）	-	88.98%	91.71%
			醋酸钠林格注射液（塑瓶）	-	115.45%	58.27%
688799.SH	2021.7.1	华纳药厂	片剂	-	89.36%	90.33%
			胶囊剂	-	75.08%	89.56%
			干混悬剂、散剂	-	98.10%	78.67%
			吸入剂	-	19.82%	16.87%
发行人			**瓶装注射液**	**75.48%**	**86.45%**	**67.33%**
			袋装注射液	**57.50%**	**2.41%**	**-**

注 1：西点药业和粤万年青的数据为 2021 年 1-6 月的产能数据；
注 2：上表列示的上市公司 2022 年半年度报告未披露产能数据

2020 年度，公司袋装注射液绿安（250ml 袋装）的市场尚未打开，普立诃尚未取得药品生产批文，袋装注射液生产线的产能利用率较低；2021 年度，随着新产品普立诃进入第五批国家集采，袋装注射液产品的销售订单增多，袋装注射液生产线的产能利用率有所上升。

综上，发行人相关设备的产能利用率处于近期上市的医药行业上市公司上下限区间范围内，具有合理性。

（2）公司固定资产投入产出比与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司固定资产投入产出和同行业可比公司的对比情况如下表所示：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
科伦药业	2.10	2.02	2.03	2.38
华润双鹤	4.54	4.39	4.22	4.56
海思科	5.90	6.98	9.24	12.31
平均值	**4.18**	**4.46**	**5.16**	**6.42**
发行人	2.66	3.89	3.17	1.78

注 1：同行业可比公司数据来源于定期报告；
注 2：固定资产投入产出比=营业收入/机器设备平均原值；
注 3：半年度数据进行了年化处理

公司的固定资产投入产出比介于同行业可比公司之间。2019 年，公司的固定资产投入产出比低于科伦药业、华润双鹤和海思科，主要系公司 2019 年度营业收入较低；2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司的固定资产投入产出比高于科伦药业，低于华润双鹤和海思科，主要系随着公司加大市场推广力度，公司产品的销售订单增加，营业收入增加所致。综上，公司固定资产投入产出比与同行业可比公司存在一定的差异，具有合理性。

（二）对比同行业可比公司说明残值率选取的合理性，机器设备折旧年限整体高于可比公司的原因及合理性，并结合对主要机器设备、仪器仪表进行减值测试的具体过程、相关设备的产能利用情况等，说明减值准备计提是否充分

1、残值率选取的合理性

公司选取的残值率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	电子设备	运输设备	仪器仪表	其他设备
科伦药业	5%	5%	5%	5%	5%	5%
华润双鹤	5%	5%	5%	5%	5%	5%
海思科	5%	5%	5%	5%	5%	5%
发行人	5%	3%	1%	3%	3%	3%

公司根据自身实际情况选取了残值率，整体低于同行业可比公司，残值率的选取更加谨慎。

2、机器设备折旧年限的合理性

公司机器设备的折旧年限与同行业可比公司对比如下：

公司名称	机器设备折旧年限
科伦药业	10年
华润双鹤	5-10年
海思科	10年
发行人	10-20年

与同行业可比公司相比，公司部分机器设备折旧年限较长，其主要为大输液软袋生产线的机器设备。2014 年 4 月，公司大输液软袋生产线建设完成并转固，主要机器设备均从国外进口，且大输液软袋生产线建成后，相关产品产能释放预计需要一段时间。考虑到公司过往主要进口设备的使用年限超过 20 年仍能够正常使用以及软袋生产线的预期使用情况，公司对于进口的大输液软袋生产线相关设备选择了 15 至 20 年的折旧年限。同时，发行人加强精益管理体系，使得对机器设备的选型、运行维护及技术改造日益科学有效，机器设备使用年限也得到有效延长，公司部分机器设备已使用年限超过 20 年，至今仍能正常使用。

医药行业上市公司亦存在机器设备折旧年限较长的情况，公司的折旧年限与其相比不存在明显差异，具体如下：

公司名称	股票代码	机器设备折旧年限
华北制药	600812.SH	5-28年
吉药控股	300108.SZ	6-20年
人福医药	600079.SH	8-20年
海正药业	600267.SH	5-20年
华润三九	000999.SZ	10-20年
国药现代	600420.SH	3-30年
联环药业	600513.SH	3-32年
华东医药	000963.SZ	5-20年

综上所述，发行人固定资产机器设备的折旧年限系根据自身使用经验确定，与上述医药行业上市公司不存在明显差异，具备合理性。报告期内外，公司固定资产的折旧年限未发生变化。

3、公司主要机器设备、仪器仪表未发生减值

报告期内，发行人子公司新山东豪瑞恩存在固定资产减值情况。新山东豪瑞恩系在2021年被发行人收购，被收购前即存在固定资产减值准备450.63万元。除上述事项外，发行人主要机器设备、仪器仪表未发生减值。

（1）产能利用率情况

报告期内，公司以生产瓶装注射液和袋装注射液为主，相关设备的产能利用率情况如下：

产品	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
瓶装注射液	产能（万瓶）	875.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
	产量（万瓶）	545.74	792.57	907.76	707.00
	产能利用率	62.37%	75.48%	86.45%	67.33%
袋装注射液	产能（万袋）	700.00	1,108.00	700.00	700.00
	产量（万袋）	385.37	637.06	16.85	-
	产能利用率	55.05%	57.50%	2.41%	-

报告期内，公司的瓶装注射液生产线产能利用率较高，2022年1-6月略有下滑主要是由于上半年华东地区的疫情防控政策以及公司主要产品普达深和普舒清被调出地方医保目录等因素的影响。公司的瓶装注射液生产线不存在减值迹象。

2020年度，公司袋装注射液绿安（250ml袋装）的市场尚未打开，普立诃尚未取得药品生产批文，袋装注射液生产线的产能利用率较低；2021年度，随着新产品普立诃进入第五批国家集采，袋装注射液产品的销售订单增多，袋装注射液生产线的产能利用率有所上升；2022年1-6月，公司袋装注射液生产线的产能利用率与2021年度保持稳定。预计未来普立诃销售订单将会进一步增加，公司的袋装注射液生产线不存在减值迹象。

（2）生产线评估

公司安瓿瓶生产线、西林瓶生产线、固体制剂生产线为报告期内新增生产线，尚未进行商业化生产，无法获取产能利用情况。其中，多力生产品已处于国家药监局药品审评中心（CDE）补充申请审批中；西林瓶生产线目前准备生产的产品地塞米松磷酸钠注射液已于 2022 年 10 月获得批文；固体制剂生产线预计生产的缬沙坦片已于 2022 年 11 月获得批文。为确定相关资产是否减值，公司聘请具备证券服务业务备案资格的评估机构对公司上述三条暂时闲置的生产线进行价值评估，经评估，不存在减值迹象。

此外，公司定期对固定资产进行检查、维护和盘点，不存在实体损坏的情形。固定资产预期能够持续为发行人带经济利益流入。

综上，报告期内，发行人经营情况良好，固定资产运行情况正常，除新山东豪瑞恩的固定资产计提减值准备外，发行人主要机器设备、仪器仪表不存在减值迹象，公司未对相关设备计提减值准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明各期在建工程利息资本化、费用化情况及具体计算依据，在建工程的会计核算方法，是否混入其他支出，相关在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值，报告期各期在建工程转固时点，确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符，结合前述情况分析在建工程转固的及时性

1、不存在在建工程利息资本化、费用化的情形

公司在建工程相关支出均为自有资金，未使用借款购置在建工程相关资产，故不存在在建工程利息资本化、费用化情况。

2、在建工程的会计核算方法、是否混入其他支出

截至2022年6月末，公司报告期内存续的在建工程项目累计支出明细如下表所示：

单位：万元

在建工程项目	累计发生的支出明细						
	设备采购及安装	建筑工程	设计费	监理费	技术服务费	检测费	合计
综合楼 A 栋 B 栋、固体制剂车间厂房	586.50	4,736.74	160.64	36.79	71.03	7.54	5,599.24
API 车间（含生产线）	421.86	742.45	31.37	7.55	24.05	8.23	1,235.51
小容量注射剂生产线（西林瓶）（含针剂生产车间）	886.42	410.32	14.15	-	-	-	1,310.89
B 区软袋生产线扩建	855.03	-	-	-	-	-	855.03
小容量注射剂生产线（多	912.66	-	-	-	-	-	912.66

力生）							
水系统工程	865.45	43.69	5.94	-	-	-	915.08
海南制剂二车间改造	285.76	-	-	-	6.79	-	292.55
A2 玻瓶生产线	610.45	-	-	-	-	-	610.45
山东全球高端制剂项目	1,743.99	584.84	44.80	-	17.48	-	2,391.11
3 号楼改造	99.01	-	-	-	-	-	99.01
海南污水处理系统改造	17.77	-	-	-	-	-	17.77
海南污水在线自动监测系统	16.53	-	-	-	-	-	16.53
固体制剂生产线	915.48	-	-	-	-	-	915.48
合计	**8,216.91**	**6,518.04**	**256.90**	**44.34**	**119.35**	**15.77**	**15,171.31**

报告期内，公司在建工程的成本按项目进行归集，成本支出包括设备采购及安装、建筑工程、设计费、监理费、技术服务费、检测费等，其中设备采购及安装、建筑工程为主要支出，分别占在建工程项目累计总支出的 54.16%和 42.96%。公司在建工程的成本支出包括设备采购及安装、土建工程、设计费、监理费、技术服务费、检测费等，其中技术服务费主要包括环境评估费、安全风险评估费、地质勘查费、工程造价咨询费等，检测费主要包括桩基检测费。上述成本支出均属于在建工程建设有关的支出，不包含与在建工程建设无关的支出。

综上，公司在建工程会计核算方法合理，未混入其他支出。

3、不存在在建工程发生闲置、废弃、毁损和减值的情形

报告期内，公司定期对在建工程进行检查和维护，于报告期各期末对在建工程进行盘点，实地观察在建工程的施工情况。

报告期内，公司在建工程不存在闲置、废弃、毁损和减值的情形。

4、在建工程转固时点、确定依据及合规性，与相关工程记录时点是否相符

根据企业会计准则及相关规定，公司对已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的自行建造的固定资产，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，按暂估价值转入固定资产，并于次月起计提固定资产折旧。

报告期内，公司不存在延迟转固的情形，主要在建工程转固时点、确定依据如下表

所示：

项目名称	是否转固的判断	转固时点	确定依据	工程记录时点
综合楼A栋	装修完毕，达到预定可使用状态	2019/12/31	竣工验收单	2019/12/31
综合楼B栋	装修完毕，达到预定可使用状态	2019/4/30	竣工验收单	2019/4/30
固体制剂车间厂房	达到预定可使用状态	2019/12/31	竣工验收单	2019/12/31
小容量注射剂生产线（多力生）	生产出合格注册批产品	2020/12/31	工艺验证报告中最后一批产品的生产日期	不适用，系按照工艺验证报告中最后一批产品的生产日期2020.12.31转固
小容量注射剂生产线（西林瓶）	生产出合格注册批产品	2020/10/26	工艺验证报告中最后一批产品的生产日期	不适用，系按照工艺验证报告中最后一批产品的生产日期2020.10.26转固
B区软袋车间配液系统项目	公司内部验收合格	2020/5/30	竣工验收单	2020/5/30
固体制剂生产线	药品生产许可证变更事项通过药监局的符合性检查	2021/2/28	药品生产许可证（生产范围变更）	不适用，系按照药品生产许可证的生产范围变更日期2021.2.28转固
B区软袋生产线扩建	药品生产许可证变更事项通过药监局的符合性检查	2021/5/12	药品生产许可证（生产范围变更）	不适用，系按照药品生产许可证的生产范围变更日期2021.5.12转固
API车间厂房	达到预定可使用状态	2021/6/16	竣工验收单	2021/6/16
API车间生产线	生产出合格注册批产品	2021/12/30	工艺验证报告中最后一批产品的生产日期	不适用，系按照工艺验证报告中最后一批产品的生产日期2021.12.30转固
水系统工程	公司内部验收合格	2021/12/30	竣工验收单	2021/12/30
海南污水处理系统改造	公司内部验收合格	2021/11/29	竣工验收单	2021/11/29
海南制剂二车间改造项目	通过药监局符合性检查	2022/4/6	药品GMP符合性检查通知书	不适用，系按照药品GMP符合性检查通知书的日期2022.4.6转固
A2玻瓶线	药品生产许可证变更事项通过药监局的符合性检查	2022/2/28	药品生产许可证（生产范围变更）	不适用，系按照药品生产许可证变更日期2022.2.28转固
海南污水在线自动监测系统	公司内部验收合格	2022/3/20	竣工验收单	2022/3/20

注：部分项目不适用工程记录时点，主要原因系车间生产线是以生产出合格产品为目的，单个设备安装完毕并不一定能够生产出合格品，生产线是组合的概念，应对生产线的相关设备同时进行转固；由于药品生产企业的特殊性，相关产线的改扩建通过竣工验收达到预定可使用状态后并不能立刻投入生产，需要通过 GMP 符合性检查后才可使用

由于药品的特殊性，药品生产企业必须在药监部门的依法监管下从事生产活动，与药品生产相关的固定资产，如机器设备、生产厂房等需要接受药品监管部门的相关核查，并出具核查意见同意生产后才能投入正常使用。

部分医药行业上市公司在建工程转固时点列示如下：

序号	公司简称	在建工程转固时点
1	南新制药（688189.SH）	生产基地项目完成 GMP 认证并达到预定可使用状态
2	拓新药业（301089.SZ）	生产线（设备）完成安装后，需经过一段时间的连续试生产验证，确认产出的产品符合质量稳定性要求后并在取得药品监管部门的同意后，方可正式投入使用

综上所述，公司在建工程转固时点与工程记录时点或者相关转固凭证相符，符合《企业会计准则》相关规定，转固及时。

（四）说明专有技术、商标、专利的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性，与相关资产实际情况或行业惯例是否一致，2019 年发行人对无法产生商业价值的专利全额计提 235 万元减值损失的具体原因

1、公司专有技术、商标、专利的具体内容、辨认依据、价值确定依据、摊销期限的合理性，与相关资产实际情况或行业惯例是否一致

报告期各期末，公司专有技术、商标权和专利权的原值均分别为 501.00 万元、36.53 万元和 300.00 万元。截至 2022 年 6 月 30 日，公司专有技术、商标权、专利权的累计摊销、减值准备、净值详见下表：

单位：万元

项目	原值	累计摊销	减值准备	净值
专有技术	501.00	501.00	-	-
商标权	36.53	36.53	-	-
专利权	300.00	65.00	235.00	-

其中，专有技术的情况如下：

具体内容	辨认依据	价值确定依据	摊销方法	摊销期限	摊销期限的合理性
多力生生产技术许可使用权	合同权利	实际成本	直线法	5年	未超过合同性权利或法定权利的期限

商标权的情况如下：

具体内容	辨认依据	价值确定依据	摊销方法	摊销期限	摊销期限的合理性
绿甘安	法定权利	实际成本	直线法	5年	未超过合同性权利或法定权利的期限
绿参安	法定权利	实际成本	直线法	5年	

专利权的情况如下：

具体内容	专利号	辨认依据	价值确定依据	摊销方法	摊销期限	摊销期限的合理性
用作白三烯受体拮抗剂的环丙基不饱和喹啉化合物及应用	ZL 2015 1 0316361.1	法定权利	实际成本	直线法	10年	未超过合同性权利或法定权利的期限

发行人专有技术的摊销期限系根据合同约定的授权期确定，与实际使用情况一致；发行人商标权、专利权的摊销期限系根据法定的权利期限及预计受益期限确定，与行业惯例一致。

2、2019 年发行人对无法产生商业价值的专利全额计提 235 万元减值损失的具体原因

赖英杰系美籍华人，在中国主要从事原料药和医药中间体的研发、生产和销售工作，并参与投资广州康瑞泰药业有限公司。赖英杰享有名称为“用作白三烯受体拮抗剂的环丙基不饱和喹啉化合物及应用”及其同族专利的专利申请权（以下简称“专利申请权”）。发行人子公司赛烽医药有意向开发和申报注册上述专利申请项下的相应医药产品，希望通过与赖英杰合作，以实现在该专利申请获得授权后，可以独家经营该合作产品。

基于上述背景，赛烽医药与赖英杰于 2016 年 3 月 31 日签订《战略合作协议》，约定双方就上述专利申请权开展战略合作，该专利获得授权后的发明专利权作价为 3,000 万元，双方开展专利权合作和股权合作，即：1）假设该专利申请可以获得授权的情况下，赖英杰将该专利权 66.7%的份额以相应对价即 2,000 万元转让给赛烽医药享有；2）双方将共有的该专利申请作为出资投资设立项目公司。《战略合作协议》对赛烽医药分阶段支付专利权款项做了明确约定，2016 年 4 月 11 日，赛烽医药向赖英杰支付了 300 万元；2016 年 7 月 27 日，默泰同创设立。2016 年 11 月 17 日，前述发明专利申请人变更为发行人子公司默泰同创，该专利申请授权后，专利权人为默泰同创。

后因上述专利申请权的最终审批结果不如《战略合作协议》所述，赖英杰所承诺的药效最好和最优的化合物未能获批，双方的合作产生纠纷。2019 年 9 月，赖英杰向中国广州仲裁委员会提起仲裁，仲裁判决对赖英杰的仲裁请求不予支持，双方签订的《战略合作协议》解除。

发行人以已支付的 300 万元专利申请权首付款作为该专利权的取得成本，作为无形资产入账。截至 2019 年 9 月，该专利权已计提摊销 65 万元，由于该专利权对于发行人无法形成未来经济利益流入，发行人于 2019 年 9 月对该专利权按照账面价值 235 万元全额计提减值。

（五）说明各期递延所得税资产的形成原因、计算过程及后续结转情况，相关核算是否符合《企业会计准则》的规定

1、各期递延所得税资产的形成原因

报告期各期末，公司的递延所得税资产如下：

单位：万元，%

项目	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	递延所得税资产	占比	递延所得税资产	占比	递延所得税资产	占比	递延所得税资产	占比
资产减值准备	195.63	11.52	249.65	14.98	196.51	10.52	206.46	9.07
内部交易未实现利润	112.29	6.61	40.78	2.45	164.31	8.80	56.64	2.49
可抵扣亏损	401.65	23.66	-	-	555.11	29.73	1,266.63	55.66
预提费用	964.32	56.80	1,350.66	81.06	935.76	50.12	728.74	32.03
政府补助	23.86	1.41	25.25	1.52	15.50	0.83	17.05	0.75
合计	**1,697.74**	**100.00**	**1,666.34**	**100.00**	**1,867.19**	**100.00**	**2,275.52**	**100.00**

公司递延所得税资产主要由资产减值准备、内部交易未实现利润、可抵扣亏损、预提费用、政府补助形成，具体原因如下：

项目	形成原因
资产减值准备	因税法规定按照会计准则规定计提的资产减值准备在资产发生实质性损失前不允许税前扣除，从而造成资产的账面价值与计税基础的可抵扣暂时性差异
内部交易未实现利润	发行人在编制合并财务报表时，因抵销未实现内部销售损益导致合并资产负债表中存货账面价值与计税基础产生的暂时性差异
可抵扣亏损	能够结转以后年度的可抵扣亏损，很可能用来抵扣未来应纳税所得额

项目	形成原因
预提费用	发行人按照权责发生制的要求，将当期实际已发生但尚未收到发票的费用确认为当期费用，在尚未取得发票时暂未作为当期应纳税所得额的抵扣项目，下期取得发票时可以抵扣下一个会计期间的应纳税所得额，形成可抵扣暂时性差异
政府补助	发行人收到与资产相关的政府补助，确认为递延收益在相关资产使用期限内按照合理、系统的方法分期计入损益；发行人收到与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，于相关成本费用或损失确认期间计入当期损益。发行人计入递延收益的政府补助导致递延收益的账面价值大于其计税基础，形成可抵扣暂时性差异

2、各期递延所得税资产的计算过程及后续结转情况，相关核算是否符合《企业会计准则》的规定

报告期各期末，公司递延所得税资产的计算过程如下：

单位：万元

纳税主体	项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
2022年6月30日				
广州绿十字	资产减值准备	884.71	15%	132.71
	其中：应收账款	750.43		112.56
	其他应收款	19.83		2.97
	存货	114.45		17.17
	政府补助	159.04		23.86
	预提费用	6,428.77		964.32
	可抵扣亏损	2,677.66		401.65
	小计	**10,150.18**		**1,522.53**
江西科茂	资产减值准备	251.68	25%	62.92
	其中：应收账款	251.63		62.91
	其他应收款	0.05		0.01
	小计	**251.68**		**62.92**
合并层面	内部交易未实现利润	449.16	25%	112.29
合并		**10,851.02**		**1,697.74**
2021年12月31日				
广州绿十字	资产减值准备	1,071.23	15%	160.69
	其中：应收账款	885.92		132.89
	其他应收款	13.71		2.06

纳税主体	项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
	存货	171.60		25.74
	政府补助	168.32		25.25
	预提费用	9,004.43		1,350.66
	小计	**10,243.97**		**1,536.60**
江西科茂	资产减值准备	355.87	25%	88.97
	其中：应收账款	355.82		88.96
	其他应收款	0.05		0.01
	小计	**355.87**		**88.97**
合并层面	内部交易未实现利润	163.11	25%	40.78
合计		**10,762.95**		**1,666.35**
2020 年 12 月 31 日				
广州绿十字	资产减值准备	765.99	15%	114.89
	其中：应收账款	502.61		75.39
	其他应收款	14.16		2.12
	存货	249.22		37.38
	政府补助	103.33		15.50
	可抵扣亏损	6,238.40		935.76
	预提费用	3,700.76		555.11
	小计	**10,808.49**		**1,621.26**
江西科茂	资产减值准备	326.44	25%	81.60
	其中：应收账款	326.42		81.60
	其他应收款	0.02		-
	小计	**326.44**		**81.60**
合并层面	内部交易未实现利润	657.24	25%	164.31
合计		**11,792.17**		**1,867.17**
纳税主体	**项目**	**可抵扣暂时性差异**	**税率**	**递延所得税资产**
2019年12月31日				
广州绿十字	资产减值准备	1,261.83	15%	189.28
	其中：应收账款	612.57		91.89
	其他应收款	6.59		0.99
	存货	642.68		96.40
	政府补助	113.67		17.05
	预提费用	4,858.26		728.74

纳税主体	项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
	可抵扣亏损	7,001.63		1,050.24
	小计	**13,235.38**		**1,985.31**
江西科茂	资产减值准备	68.74	25%	17.18
	其中：应收账款	65.49		16.37
	其他应收款	3.26		0.81
	可抵扣亏损	865.53		216.38
	小计	**934.27**		**233.56**
合并层面	内部交易未实现利润	226.57	25%	56.64
合计		**14,396.23**		**2,275.51**

发行人确认的递延所得税资产后续随着应收账款的收回、其他应收款的收回、已计提存货跌价准备的存货出售、可弥补亏损的弥补、内部交易损益的实现、预提费用的冲减、政府补助的摊销得以结转。

综上所述，报告期内，发行人根据相关纳税主体可抵扣暂时性差异的金额和预计未来适用的所得税税率计算并确认递延所得税资产，相关核算符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈生产部门负责人，了解发行人报告期内主要产品的产量和主要生产线的产能变动情况；

2、取得并查阅发行人固定资产明细表，访谈财务部门负责人，了解发行人固定资产的会计政策和会计估计；

3、查阅医药行业上市公司定期报告，分析发行人固定资产残值率的选取及机器设备折旧年限选取的合理性；

4、对发行人主要固定资产进行了抽盘并查看其运行情况，观察是否存在长期未使用的固定资产；

5、复核发行人对主要固定资产减值测试的过程，以及评估师出具的报告，分析发行人固定资产减值测试方法是否合理、可收回金额的判断是否恰当，以及固定资产减值准备计提的充分性；

6、获取并查阅公司在建工程明细表，对报告期内新增大额在建工程和大额在建工程转固执行抽凭核查，获取合同、发票、记账凭证、竣工结算报告、资产投入使用确认单等，核查其真实性；

7、实地查看主要在建工程项目，了解建设进度和建设现状，取得并查阅相关工程记录，分析发行人在建工程转固的及时性。

（二） 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人固定资产变动趋势与生产经营情况、产能变化情况存在差异，符合发行人实际情况，具有合理性；

2、发行人固定资产残值率选取以及部分机器设备折旧年限的选取与同行业可比公司存在差异，但总体上符合医药行业上市公司的惯例，具有合理性；报告期各期末，发行人主要机器设备、仪器仪表不存在减值迹象，发行人未对相关设备计提减值准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人在建工程不存在利息资本化和费用化的情况，在建工程会计核算准确，不存在混入其他不相关支出的情形，在建工程不存在闲置、废弃、毁损和减值的情形，发行人转固时点准确，转固及时；

4、发行人专有技术的摊销期限系根据合同约定的授权期确定，与实际使用情况一致；发行人商标权、专利权的摊销期限系根据法定的权利期限和预计受益期限确定，与行业惯例一致；

5、发行人递延所得税资产的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

25. 关于未弥补亏损

申报材料显示：

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人合并报表未分配利润为-3,103.67 万元，合并报表

层面存在未弥补亏损。

请发行人：

（1）说明导致 2021 年末合并报表层面存在未弥补亏损的事项及影响金额，该事项是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

（2）说明整体变更为股份有限公司时是否存在未弥补亏损，如是，请按照《审核问答》问题 19 的要求予以披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明导致 2021 年末合并报表层面存在未弥补亏损的事项及影响金额，该事项是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响

截至 2021 年 12 月 31 日，公司母公司报表未分配利润为 6,001.01 万元，合并报表未分配利润为-3,103.67 万元，合并报表层面存在未弥补亏损，主要原因为：

1、公司以 2020 年 9 月 30 日为基准日整体变更为股份有限公司，公司母公司绿十字有限报表未分配利润 4,274.84 万元全部转入资本公积；

2、2021 年末，公司子公司仍存在较大未弥补亏损，母公司层面的未分配利润不足以弥补子公司的累计亏损，导致公司合并报表层面在 2021 年末存在未弥补亏损，影响较大的子公司具体情况如下：

单位：万元

子公司名称	2021年12月31日未分配利润余额
赛烽医药	-2,708.39
辉能药业	-6,720.00
江西科茂	-1,292.76
合计	**-10,721.16**

子公司赛烽医药系公司研发中心，除接受母公司委托开展药品研发服务外，还存在部分自主研发项目尚未实现商业化，未形成对应收入，因此处于亏损状态。

子公司辉能药业的主要产品尚处于前期研发阶段，除 2021 年下半年起销售少量醋酸钙片并受赛烽医药委托生产左氧氟沙星片外，主要研发项目尚未实现商业化，未形成对应收入，因此处于亏损状态。2022 年 7 月，公司产品氟哌噻吨美利曲辛片（以下简称“加乐舒”）中标第七批国家集采，预计在加乐舒投入市场后，辉能药业的累计亏损将逐步得以弥补。

江西科茂于 2018 年成立，2019 年开始正式运营，2019 年江西科茂销售渠道尚未成熟，前期市场开发投入较大，随着其销售渠道的日渐成熟，2020 年和 2021 年已实现盈利，江西科茂的累计未弥补亏损已逐步得以弥补。

报告期各期，公司合并范围营业收入分别为 27,389.61 万元、54,836.55 万元、78,840.49 万元和 30,322.46 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 1,019.06 万元、7,390.03 万元、10,431.45 万元和 3,472.56 万元，经营业绩稳步增长。截至 2022 年 6 月 30 日，公司合并范围的未分配利润为 368.89 万元，已不存在未弥补亏损。

综上所述，主要影响公司 2021 年末存在未弥补亏损的子公司亏损事项不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（二）说明整体变更为股份有限公司时是否存在未弥补亏损，如是，请按照《审核问答》问题 19 的要求予以披露

公司以 2020 年 9 月 30 日为改制基准日，整体变更为股份有限公司。2020 年 12 月 31 日，大华出具的“大华审字[2020]0013624 号”《审计报告》，发行人在改制基准日时的净资产为 554,483,998.88 元，未分配利润为 49,812,338.60 元。2022 年 5 月 13 日，大华在审计过程中针对前期会计差错事项对股改审计情况进行了追溯调整，并出具“大华核字[2022]005519 号”《关于前期会计差错更正对 2020 年 9 月 30 日股份制改制净资产差异情况说明的专项审核报告》，公司以 2020 年 9 月 30 日为改制基准日的净资产调整为 538,219,515.98 元，较原股改审计时调减 16,264,482.90 元，但仍高于公司整体变更为股份公司时的股本，不影响公司注册资本的充足性。追溯调整后，公司于改制基准日的未分配利润为 42,748,373.09 元，不存在未弥补亏损。

综上所述，公司在整体变更为股份有限公司时不存在未弥补亏损。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅申报会计师出具的审计报告及各子公司的财务报表；

2、查阅发行人关于 2021 年末合并报表层面存在未弥补亏损事项的说明；

3、访谈发行人财务总监，了解发行人 2021 年末合并报表层面存在未弥补亏损的原因及合理性；

3、查阅发行人整体变更为股份公司时的审计报告、资产评估报告、验资报告以及关于净资产追溯调整的专项审核报告、评估报告、验资复核报告。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、2021 年末，发行人合并报表层面存在未弥补亏损的主要原因系：绿十字有限整体变更为股份有限公司时未分配利润折股减少 4,274.84 万元且发行人子公司存在较大未弥补亏损，母公司层面的未分配利润不足以弥补子公司的累计亏损。截至 2022 年 6 月 30 日，发行人已不存在未弥补亏损，影响发行人 2021 年末存在未弥补亏损的子公司亏损事项不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

2、发行人在整体变更为股份有限公司时不存在未弥补亏损。

26. 关于财务规范性

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人子公司江西科茂与第三方之间存在多笔非经营性资金拆借。

（2）2022 年，申报会计师在审计过程中针对前期会计差错事项对股改审计情况进行了追溯调整。

请发行人：

（1）说明相关资金拆借部分款项未计息、部分款项按不同利率计息的原因及合理

性，并按照《审核问答》问题 25 的要求，说明整改情况及对发行人内部控制的影响。

（2）说明会计差错更正涉及的具体事项、原因、性质、重要性及累积影响程度，是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失问题。

请保荐人、申报会计师说明按照《审核问答》问题 25、问题 28 的要求进行核查的过程及结论性意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明相关资金拆借部分款项未计息、部分款项按不同利率计息的原因及合理性，并按照《审核问答》问题 25 的要求，说明整改情况及对发行人内部控制的影响

1、说明相关资金拆借部分款项未计息、部分款项按不同利率计息的原因及合理性

2019 年度至 2020 年度，公司子公司江西科茂与第三方之间存在非经营性资金拆借，具体情况如下：

单位：万元

江西科茂拆出至第三方						
拆借方	**利率**	**年份**	**期初余额**	**本期增加**	**本期减少**	**期末余额**
彭小丽、李小玲、周湘荣、汪凤秀、彭小青	4.35%	2019	-	1,044.30	980.00	64.30
		2020	64.30	1,807.80	1,872.10	-
冯辉、江西延华、江西兰森	未计息	2019	-	11.00	11.00	-
		2020	-	150.00	150.00	-
江西科茂从第三方拆入						
拆借方	**利率**	**年份**	**期初余额**	**本期增加**	**本期减少**	**期末余额**
冯辉	6.56%	2019	-	33.00	33.00	-
汪凤秀	未计息	2019	-	35.00	35.00	-
	4.35%	2020	-	104.00	104.00	-
江西兰森	未计息	2019	-	198.00	198.00	-
	4.35%	2020	-	60.00	60.00	-

2019 年，江西科茂向冯辉、江西延华分别拆出 9.00 万元、2.00 万元，金额较低且时间较短，因此未计息。2020 年，江西科茂向江西兰森拆出 150.00 万元未收取利息，

主要原因为2019年江西兰森曾向江西科茂借款198.00万元且未计息，经双方友好协商，2020年江西科茂此笔借款也未计息。

2019年，江西科茂向汪凤秀、江西兰森拆入资金分别为35.00万元、198.00万元，基于双方良好的关系，拆借时间较短，因此未计息。2019年，江西科茂从冯辉拆入33.00万元，按年利率6.56%支付利息，主要系江西科茂临时资金周转需要，并经双方协商确定，借款利率在合理范围内。

假如上述未计息资金拆借按照1年期贷款基准利率4.35%测算，对于发行人经营数据的影响如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
应收利息	-	-	0.73	0.03
应付利息	-	-	-	2.12
发行人当期净利润	3,281.45	9,761.58	6,892.45	-376.09
（应收利息-应付利息）/净利润	-	-	0.01%	0.56%

综上，江西科茂相关资金拆借部分款项未计息、部分款项按不同利率计息，系为满足借款方的资金周转需求且经借款双方友好协商确定，具有商业合理性，相关资金拆借时间短、金额较低，假如上述未计息资金拆借按照1年期贷款基准利率4.35%测算，对发行人的财务状况影响也很小。

2、按照《审核问答》问题25的要求，说明整改情况及对发行人内部控制的影响

发行人已于报告期内对上述与第三方资金拆借的情况进行规范，相关资金拆借本息均已于2020年年底前清偿完毕、2021年及以后发行人未再与第三方发生资金拆借的情况。上述与第三方资金拆借时间较短且均已归还，江西科茂并非以办理借贷或提供资金融通为主营业务，不属于《贷款通则》规定的“违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务”的情形，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规。保荐人与申报会计师亦对上述资金拆借的背景原因、资金流向和使用用途等进行充分披露，上述行为不存在后续影响或重大风险隐患，不会对发行人本次上市构成实质性影响。

发行人亦已建立健全了财务内控制度，根据申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]005361号），发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2021

年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（二）说明会计差错更正涉及的具体事项、原因、性质、重要性及累积影响程度，是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失问题

1、会计差错更正涉及的具体事项、原因、性质、重要性及累积影响程度

2022 年，申报会计师在审计过程中针对前期会计差错事项对股改审计情况进行了追溯调整，出具了《广州绿十字制药股份有限公司关于前期会计差错更正对 2020 年 9 月 30 日股份制改制净资产差异情况说明的专项审核报告》（大华核字[2022]005519 号），具体会计差错更正情况如下：

（1）会计差错更正涉及的具体事项、调整原因和累计影响数

①调整同一控制下企业合并形成的长期股权投资账面价值

2015 年 12 月，帅广医药、李玲与发行人签订股权转让协议，双方将持有的赛烽医药 100%的股权以 1,000.00 万元价格转让给发行人，2015 年 12 月 25 日完成工商变更登记手续。股改时，发行人对赛烽医药的长期股权投资按照实际支付的对价 1,000.00 万元确认，未按照同一控制下企业合并调整长期股权投资的账面价值。本次更正对长期股权投资的账面价值进行调整，按照被合并方合并日的账面净资产 2,267,004.91 元确认，同时调减资本公积 7,732,995.09 元。

②调整昆荣九合投资入股形成的股份支付

根据首发业务若干问题解答（二），“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付；对于实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。”根据本条规则，计算得出实际控制人梁峰新增股份为 1,111,854.00 股。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的相关规定：“公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件；公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股

的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。”发行人预计上市时间为 2023 年底，预计等待期 47 个月。

公司基于谨慎性原则在当期全额确认对梁峰本次超过其原持股比例而获得的新增股份的股权激励费用，考虑到其作为实际控制人，首发上市成功前不存在离职的情形，其获得的激励部分实际上不受服务期限的限制，因此该部分股权涉及的股份支付费用在授予日一次性计入损益；除梁峰之外的员工激励部分确认的股份支付费用，在其授予日至其满足预计可行权条件期间进行摊销。合伙企业合伙人潘慧萍系本公司外部顾问，根据合伙协议的补充协议约定，非员工不适用离职条款，即其不存在服务期等待期，属于授予即可行权的股份支付。

发行人股改时，未对梁峰本次超过其原持股比例而获得的新增股份的股权激励费用在授予日一次性确认，未对潘慧萍的股权激励费用在授予日一次性确认，未对员工的股权激励费用按照以首次公开募股成功为可行权条件进行合理预计等待期，本次进行更正处理。

③调整高管人员工资及社保

发行人董事会秘书石杰，其劳动关系在 2020 年 6 月以前位于大股东帅广医药，亦具体负责公司药品申报注册、合作项目的对接以及其他行政管理工作。2020 年 7 月，公司为规范人员独立性，将石杰的劳动关系转移至本公司，并由公司为其发放工资及社保公积金等。基于谨慎性考虑，本次进行更正处理，将 2019 年 1 月至 2020 年 6 月期间帅广医药承担的工资及社保费用，金额共计 686,152.99 元，纳入本公司体系内核算，且帅广医药豁免了公司因前述事项产生的负债，发行人将相应金额计入资本公积。

上述更正事项①②③合计对股改基准日的报表数据影响如下表所示：

单位：元

会计科目	2020年9月30日				
	更正后	更正前	事项1差异	事项2差异	事项3差异
长期股权投资	42,420,840.15	50,090,225.84	-7,732,995.09	63,609.40	
资本公积	352,207,099.52	355,872,912.62	-7,732,995.09	3,381,029.00	686,152.99

④调整在建工程转固时点及固定资产累计折旧

原股改时，发行人在建工程项目-小容量注射剂生产线（多力生）、B 区软袋生产线、A2 玻瓶生产线按照各生产线单项资产验收后转固。发行人后经分析医药企业生产经营的独特性及行业惯例，应该以生产线生产出合格产品或通过 GMP 符合性检查为转固时点。本次更正对在建工程的转固时点进行调整，并同时调整已计提的累计折旧。

上述更正事项④对股改基准日的报表数据影响如下表所示：

单位：元

会计科目	2020年9月30日		
	更正后	更正前	差异
固定资产（原值）	374,286,228.25	396,757,999.46	-22,471,771.21
固定资产（累计折旧）	184,426,538.18	185,436,171.18	-1,009,633.00
在建工程	26,269,320.64	3,797,549.43	22,471,771.21

⑤调整多力生专有技术许可使用费

2015 年 4 月，田边三菱授权发行人使用多力生制剂及原料药的制造方法、制造设备的技术诀窍等专有技术，发行人享有独占使用该专有技术的权利，约定在 2018 年 12 月前使用该专有技术在中国取得多力生制剂的制造许可，后经变更该专有技术许可使用期限至 2020 年 12 月。发行人股改时将上述独占专有技术许可认定为自研多力生产品的销售许可，按照自研多力生产品销售开始日摊销，并将其作为其他非流动资产核算，未对该专有技术进行摊销。发行人后经分析该专有技术实质是对多力生制剂及原料药的制造方法、制造设备的技术诀窍许可，应该按照授权许可使用期限进行摊销。本次更正将该专有技术作为无形资产核算，同时按照授权许可使用期限进行摊销并追溯调整。

⑥调整应按履约进度确认的研发费用

2017 年 9 月，发行人与南京瑞齐康生物技术有限公司（后转让给南京佰麦生物技术有限公司）签订《盐酸伐地那非原料及片剂的技术转让合同》合同，合同总价 810 万，截至股改基准日，发行人已付款 202.50 万。基于开发过程中的技术、经济风险承担情况和经济利益归属情况的判断，发行人误将其判断为外购资产性质的款项，已付款 202.50 万元在其他非流动资产列报。本次更正将该事项认定为按履约进度支付研发费用的合同性质，将该款项计入研发费用并追溯调整。

2017 年 12 月，发行人与南京瑞齐康生物技术有限公司（后转让给南京佰麦生物技

术有限公司）签订《枸橼酸托法替布原料及片剂的技术转让》合同，合同总价 430 万元，截至股改基准日发行人已付款 270 万元。基于开发过程中的技术、经济风险承担情况和经济利益归属情况的综合判断，发行人误将其判断为外购资产性质的款项，已付款 270 万元在其他非流动资产列报。本次更正将该事项认定为按履约进度支付研发费用的合同性质，将该款项计入研发费用并追溯调整。

上述更正事项⑤⑥合计对股改基准日的报表数据影响如下表所示：

单位：元

会计科目	2020 年 9 月 30 日		
	更正后	更正前	差异
无形资产	9,647,011.51	9,516,741.72	130,269.79
其他非流动资产	601,360.00	10,336,360.00	-9,735,000.00

⑦调整盈余公积及未分配利润

因上述更正事项，相应追溯调整盈余公积及未分配利润，调减股改基准日盈余公积 5,534,704.29 元，调减股改基准日未分配利润 7,063,965.51 元。

综上所述，前期会计差错更正对 2020 年 9 月 30 日股份改制净资产的差异情况如下表所示：

单位：元

项目	更正前	前期会计差错更正影响	更正后
长期股权投资	50,090,225.84	-7,669,385.69	42,420,840.15
固定资产	211,321,828.28	-21,462,138.21	189,859,690.07
在建工程	3,797,549.43	22,471,771.21	26,269,320.64
无形资产	9,516,741.72	130,269.79	9,647,011.51
其他非流动资产	10,336,360.00	-9,735,000.00	601,360.00
实收资本	113,988,735.00	-	113,988,735.00
资本公积	355,872,912.62	-3,665,813.10	352,207,099.52
盈余公积	34,810,012.66	-5,534,704.29	29,275,308.37
未分配利润	49,812,338.60	-7,063,965.51	42,748,373.09
净资产	**554,483,998.88**	**-16,264,482.90**	**538,219,515.98**

前期会计差错更正对净资产的调整比例为 2.93%，影响程度较小。

（2）会计差错更正的性质和重要性

前期会计差错更正主要系基于谨慎性考虑进行的适当调整，并非会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，亦非滥用会计政策或者会计估计、恶意隐瞒或舞弊行为。涉及调整的比例较小，未对财务报表产生广泛性影响，更正该等会计差错能够客观、公允、准确地反映公司的财务状况和经营成果，有利于进一步规范企业财务报表列报，提高会计信息质量，不存在损害公司及全体股东利益的情况。公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。上述前期会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，亦未对公司财务状况、经营成果造成重大影响。

2、不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形

（1）前期差错更正符合首发问答的要求

上述会计差错更正事项属于公司申报前发现的不规范、不谨慎的会计处理事项，公司已进行恰当的调整，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关审计准则的规定。经前期差错更正后，公司提交的申报财务报表能够公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，不属于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 中关于“会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形”。

（2）前期差错更正的程序

公司分别于 2022 年 5 月 13 日和 2022 年 5 月 30 日召开第一届董事会第九次会议和 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于追溯调整广州绿十字制药有限公司整体变更设立股份有限公司时净资产的议案》，已履行恰当的决策程序。

（3）不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形

前期会计差错更正系由于基于谨慎性考虑进行的适当调整，并非会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，亦非滥用会计政

策或者会计估计、恶意隐瞒或舞弊行为。申报会计师出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]005361 号），对于公司内部控制制度的结论性评价意见为：公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，公司上述会计差错更正不属于会计基础工作薄弱的情况。发行人报告期内的上述会计差错更正符合《企业会计准则》的规定，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。上述前期会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，亦未对发行人财务状况、经营成果造成重大影响。

二、保荐人、申报会计师按照《审核问答》问题 25、问题 28 的要求进行核查的过程及结论性意见

（一）按照《审核问答》问题 25 的要求进行核查的过程及结论性意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）对发行人报告期内所有达到重要性核查标准的银行流水与银行存款日记账进行双向核查比对，从银行流水核查至银行日记账，核对其账面记录的完整性，同时从银行日记账核查至银行流水，核查相关交易的真实性；

（2）访谈发行人财务总监与子公司财务负责人，了解报告期内发行人子公司江西科茂与第三方资金拆借的相关背景、原因、资金流向、是否本息均已偿清；

（3）获取并核查发行人与第三方资金拆借的往来明细、相关借款合同与银行回单；

（4）查阅发行人财务内控管理制度，了解公司内控基本架构，评价财务内控设计是否合理、健全，对公司财务规范性进行检查。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）发行人已对报告期内子公司存在的与第三方资金拆借情况进行了规范并建立健全内部控制制度，相应资金拆借本息均已于 2020 年底前清偿完毕，2021 年及以后发

行人未再与第三方发生资金拆借的情况。根据申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]005361 号），发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制；

（2）保荐人与申报会计师已充分披露资金拆借的原因、流向、用途、利息，发行人与第三方间的资金拆借不违反相应法律法规，对发行人本次上市不构成重大不利影响。

（二）按照《审核问答》问题 28 的要求进行核查的过程及结论性意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人出具的原始财务报表与申报财务报表的差异比较表，以及差异情况的说明；

（2）检查发行人会计差错的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）查阅发行人财务报告相关的内控制度；访谈财务总监和业务负责人，了解内控制度的执行情况；对发行人内控制度的运行有效性执行穿行测试。

保荐机构复核了申报会计师出具的报告：

（1）查阅申报会计师出具的《广州绿十字制药股份有限公司关于前期会计差错更正对 2020 年 9 月 30 日股份制改制净资产差异情况说明的专项审核报告》；

（2）查阅申报会计师出具的《广州绿十字制药股份有限公司申报财务报表与原始财务报表差异比较表的鉴证报告》，核查差异调整的合理性和合规性；

（3）查阅申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）公司前期差错更正旨在调整后能够提供更可靠、更相关的会计信息，符合《企业会计准则》的相关规定，不属于因为会计基础工作薄弱和内控缺失而造成的会计差错调整情况，此外相关差错更正已履行必要的审批程序；

（2）公司前期差错更正不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 28 中关于“会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏

或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形”。

27. 关于其他业务问题

申报材料显示：

（1）发行人报告期内预收受托研发款分别为 1,173.44 万元、788.42 万元和 538.76 万元，2021 年起开始进行委托生产业务合作。

（2）报告期各期，计入其他收益的政府补助为 745.98 万元、811.16 万元、1,268.94 万元。

（3）报告期末其他应收款中存在应收拆迁补偿款 694.23 万元。

（4）发行人为建设全球生产基地及集团销售管理中心项目，于 2021 年 12 月 20 日向清远市政务服务中心预付 1,809 万元土地出让金。

请发行人：

（1）说明报告期内委托生产的具体产品、金额及占比、相关会计处理及合规性；报告期内同时存在委托研发和受托研发业务的原因及合理性，预收受托研发款持续下降的原因，相关业务是否可持续。

（2）说明各项政府补助划分为与资产相关或与收益相关的依据及准确性，计入经常性损益或非经常性损益的区分标准，享受相关政府补助的条件及期限，分析政府补助收益的可持续性。

（3）说明应收拆迁补偿款的业务背景、主要合同条款，拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、拆迁费用支出等会计处理过程是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）说明拟取得的土地面积、性质、位置，截至回函日土地出让手续的办理进度，结合全球生产基地及集团销售管理中心项目的具体规划说明相关土地是否涉及商业用途。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内委托生产的具体产品、金额及占比、相关会计处理及合规性；报告期内同时存在委托研发和受托研发业务的原因及合理性，预收受托研发款持续下降的原因，相关业务是否可持续

1、说明报告期内委托生产的具体产品、金额及占比、相关会计处理及合规性

（1）报告期内委托生产的具体产品、金额及占比

随着业务规模的扩大，公司开始将部分产品进行委托生产，报告期内，公司已签订相关委托生产协议的产品及生产厂家情况如下：

序号	产品	委托生产厂家	药品生产许可证
1	注射用头孢曲松钠	山西普德	晋 20160074
2		山东鲁抗医药股份有限公司	鲁 20200470
3	左氧氟沙星氯化钠注射液	东莞市普济药业有限公司	粤 20160454

2022 年 1-6 月，公司委托生产的产品具体情况如下：

序号	委托生产厂家	产成品	金额（万元）	占比
1	山西普德	注射用头孢曲松钠	86.35	49.45%
2	山东鲁抗医药股份有限公司	注射用头孢曲松钠	59.95	34.33%
3	东莞市普济药业有限公司	左氧氟沙星氯化钠注射液	28.32	16.22%
合计			**174.62**	**100.00%**

（2）相关会计处理

公司对上述业务按委托加工业务核算。将物料转移到加工单位时，会计处理为：借记委托加工物资，贷记原材料。

（3）委托生产的合规性

根据 2019 年 12 月 1 日实施的《中华人民共和国药品管理法》，在中国境内上市的药品需要取得药品注册证书，持有药品注册证书的主体为药品上市许可持有人，在药品上市许可持有人制度下，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，委托生产亦是医药行业较为普遍的一种生产模式，具有合规性。

2、报告期内同时存在委托研发和受托研发业务的原因及合理性，预收受托研发款持续下降的原因，相关业务是否可持续

（1）报告期内同时存在委托研发和受托研发业务的原因及合理性、相关业务是否可持续

发行人对赛烽医药的业务定位为公司研发中心，对辉能药业的业务定位为固体制剂产品的研发、生产和销售。成立初期，公司自主研发的需求较小，为充分锻炼公司研发人员的能力并加强研发团队的建设，公司对外承接了一定的受托研发项目。随着业务的发展，公司布局产品多样化的需求增大，发行人对赛烽医药和辉能药业的业务定位进行了重新规划，明确赛烽医药专注于公司自有产品的研发以加快提升自身的产品储备，辉能药业在受托研发业务中仅承接研发试制业务。公司在报告期内确认受托研发收入的项目均为公司在报告期前承接的受托研发项目，报告期内公司未再承接新的外部药品委托研发业务。

药品研发具有高技术、高投入、高风险、长周期的特点，促使了药品研发领域产生了更加专业化的分工，并产生了 CRO 等专业的药品受托研发机构。随着业务的发展，公司研发项目逐步增加，为充分利用外部研发资源，快速深化产品布局，公司开始将部分研发项目委托予外部研发机构。

综上，公司同时存在委托研发和受托研发具有合理性，公司报告期内已不再承接新的受托研发业务。

（2）预收受托研发款持续下降的原因

报告期各期，公司的预收受托研发款分别为 1,173.44 万元、788.42 万元、538.76 万元和 0 万元，持续下降的原因是：一方面，如前文所述，公司对于赛烽医药和辉能药业的业务定位于 2017 年后发生变化，报告期内未再承接新的外部药品委托研发业务；另一方面，随着受托研发项目的开展，公司的预收受托研发款逐步结转为收入，具体结转情况详见问题 22 回复之“一/（五）说明报告期各期受托研发项目的具体情况，包括委托方名称、受托研发背景及内容、研发成果及其知识产权归属、收入确认方式等，并结合研发周期及进展说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定”的相关内容。

（二）说明各项政府补助划分为与资产相关或与收益相关的依据及准确性，计入经常性损益或非经常性损益的区分标准，享受相关政府补助的条件及期限，分析政府补助收益的可持续性

1、各项政府补助划分为与资产相关或与收益相关的依据及准确性

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条规定：“与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助”。公司在收到政府补助时，相关文件中明确款项用途为购建或以其他方式形成长期资产的，将其分类为与资产相关的政府补助；相关文件中未明确款项用途的，公司根据资金实际用途判断，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以按照实际用途判断的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。

根据上述原则，公司报告期内收到政府补助的具体划分情况如下：

单位：万元

序号	政府补助项目	补助总金额	与收益或资产相关	判断依据	是否计入非经常性损益
1	技术改造项目补助	36.17	与资产相关	该补助为政府为发行人技术改造项目提供的补助，按照 15 年分摊	是
2	技术改造项目补助	4.79	与资产相关	该补助为政府为发行人技术改造项目提供的补助，按照 111 个月分摊	是
3	先进制造企业经营贡献奖	353.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
4	高新企业认定通过奖励	170.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
5	生物医药产业研发创新奖励	850.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
6	招用非就业困难社保补贴款	34.48	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
7	医药临床研究补贴款	28.32	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
8	高新企业落户奖励资金	24.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
9	2019 年度省级科技创新券	10.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
10	失业稳定岗补贴	48.06	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
11	瞪羚企业专项款	126.62	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
12	社保局贫困就业补贴	7.40	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
13	开展一致性评价工作补贴	50.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
14	以工代训补贴	5.91	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是

序号	政府补助项目	补助总金额	与收益或资产相关	判断依据	是否计入非经常性损益
15	工业企业结构调整专项奖补资金	0.30	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
16	地方政府税收返还	1,129.29	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
17	研发补助经费	176.08	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
18	境内外资本市场上市奖励-	100.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
19	成长为规模以上奖励款	10.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
20	专项扶持资金贷款贴息	53.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
21	通过一致性评价工作奖励	350.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
22	一次性留工补助	20.84	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
23	商贸及服务业入规企业奖励	4.00	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
24	小微企业“六税两费”税收减免	0.81	与收益相关	用于补偿已发生的成本和费用	是
合计		**3,593.07**			

综上，公司根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定及上表列示的划分依据，综合判断是与收益相关的政府补助还是与资产相关的政府补助，相关依据充分，划分准确。

2、计入经常性损益或非经常性损益的区分标准

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）》对于非经常性损益的定义为：“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。……计入非经常性损益的项目包括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。”

报告期内，公司收到的政府补助虽与日常经营相关，但不属于按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助，其性质均不可持续、具有偶发性，公司计入当期损益的政府补助符合上述特征，故将其全部列入非经常性损益。

3、享受相关政府补助的条件及期限、政府补助收益的可持续性

报告期内，公司计入当期损益的政府补助明细如下：

单位：万元

项目	政策依据及条件	补贴期限	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	与资产/收益相关
生物医药产业研发创新奖励	《广州市黄埔区人民政府办公室、广州开发区管委会办公室关于加快 IAB 产业发展的实施意见》（穗开管办[2017]77 号） 《关于下达 2019 年度生物医药产业政策奖励资金（IBA 政策）的通知》（穗埔科资[2019]86 号） 《关于下达 2020 年度生物医药产业政策奖励（IAB 政策）（第一批）资金的通知》（穗埔科资[2020]91 号）	1 年	-	-	250.00	600.00	与收益相关
高新企业认定通过奖励	《广州市科技创新委员会关于印发广州市高新技术企业树标提质行动方案（2018—2020 年的通知）》（穗科创规字[2018]1 号） 《关于拨付 2018 年度高新技术企业认定通过奖励第一年经费（第一批）的通知》 《广州市人民政府办公厅关于印发广州市科技创新小巨人企业及高新技术企业培育行动方案的通知》（穗府办函[2015]127 号） 《关于组织开展 2017 年度高新技术企业认定受理补贴和通过奖励申报工作的通知》（穗科创字[2018]91 号） 《关于拨付 2018 年度高新技术企业认定通过奖励第二年经费的通知》（穗埔科资[2020]49 号） 《2018 年度黄埔区高新技术企业认定通过奖励第三年经费审核结果公示》	1 年	20.00	60.00	55.00	35.00	与收益相关
招用非就业困难社保补贴款	《广州市人力资源和社会保障局、广州市财政局关于印发广州市就业补助资金使用管理办法的通知》（穗人社规字[2019]1 号）	1 年	-	22.21	9.88	2.39	与收益相关
先进制造企业经营贡献奖	《关于印发<广州市黄埔区、广州开发区促进先进制造业发展办法实施细则>的通知》（穗开经[2017]5 号） 《广州市黄埔区、广州开发区促进先进制造业发展办法实施细则》（穗埔工信规字[2019]3 号） 《广州市黄埔区工业和信息化局 2019 年先进制造业办法经营贡献奖（第二批）名单公示》 《广州市黄埔区、广州开发区、广州高新区进一步促进先进制造业发展办法实施细则》（穗埔工信规字[2020]3 号） 《广州市黄埔区工业和信息化局 2020 年先进制造业企业经营贡献奖（第三批）名单公示》	1 年	-	247.00	69.00	37.00	与收益相关
技术改造项目补助	《广州市工业和信息化委、广州市财政局关于下达 2015 年市工业转型升级专项资金第一批技术改造项目计划的通知》（穗工信函[2015]955 号）	15 年	5.17	10.33	10.33	10.33	与资产相关
技术改造项目补助	《关于下达 2022 年省级促进经济高质量发展专项企业技术改造资金项目计划的通知》（穗工信函[2021]373 号）	111 个月	4.11	0.68	-	-	与资产相关
医药临床研究补贴款	《海口市加快工业发展若干规定（2019 年修订）》（海府[2019]55 号）	1 年	-	21.58	-	6.74	与收益相关

项目	政策依据及条件	补贴期限	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	与资产/收益相关
高新企业落户奖励资金	《广州市黄埔区、广州开发区促进高新技术产业发展办法实施细则》（穗开科[2017]4 号）《关于拨付 2019 年度高新技术企业落户第二年奖励资金的通知》（穗埔科资[2020]145 号）	1 年	-	-	16.00	8.00	与收益相关
2019 年度省级科技创新券	《广东省科学技术厅关于组织开展 2019 年度省级科技创新券申领和兑付工作的通知》（粤科函区字[2019]1394 号）	1 年	-	-	1.90	8.10	与收益相关
失业稳定岗补贴	《广东省人民政府关于印发广东省进一步稳定和促进就业若干政策措施的通知》（粤府[2020]12 号）《广州市人民政府办公厅关于印发支持中小微企业在打赢疫情防控阻击战中健康发展的十五条措施的通知》（穗府办规[2020]1 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报工作的通告》（穗人社通告〔2020〕1 号）	1 年	22.17	3.14	22.75	-	与收益相关
瞪羚企业专项款	《广州市黄埔区、广州开发区瞪羚企业认定扶持办法》（穗埔府规[2018]8 号）《关于集中办理广州市黄埔区、广州开发区 2019 年度瞪羚企业专项扶持资金划拨（第一批）的通知》（穗埔科资[2020]54 号）《关于拨付广州市黄埔区、广州开发区 2020 年度瞪羚专项扶持资金（研发投入奖励）的通知》《关于拨付广州市黄埔区、广州开发区第一批 2020 年度瞪羚专项扶持资金（贷款贴息支持）的通知》（穗埔科资[2021]107 号）	1 年	-	60.00	66.62	-	与收益相关
社保局贫困就业补贴	/	1 年	6.90	-	0.50	-	与收益相关
开展一致性评价工作补贴	《海口市鼓励医药企业积极开展仿制药质量和疗效一致性评价工作的若干规定》（海府[2017]23 号）	1 年	-	-	50.00	-	与收益相关
以工代训补贴	《海南省人力资源和社会保障厅、海南财政厅、关于大力推进职业技能提升行动、支持稳定和促进就业的通知》（琼人社发[2020]112 号）《关于做好以工代训工作的通知》（粤人社规[2020]38 号）	1 年	-	4.55	1.36	-	与收益相关
工业企业结构调整专项奖补资金	《工业企业结构调整专项奖补资金发放方案》	1 年	-	-	0.30	-	与收益相关
地方政府税收返还	万载县株潭镇人民政府与江西科茂签署的《总部经济项目协议书》	1 年	280.00	591.78	257.51	-	与收益相关

项目	政策依据及条件	补贴期限	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	与资产/收益相关
研发补助经费	《广州市科学技术局、广州市财政局、广州市统计局、国家税务局广州市税务局关于修订广州市企业研发经费投入后补助实施方案的通知》（穗科规字[2019]2 号） 《2017 年市企业创新能力建设计划企业研发后补助专题立项结果公开》 《广州市黄埔区、广州开发区、广州高新区进一步促进高新技术产业发展办法》（穗埔府规[2020]4 号） 《关于下达 2020 年度研发费用补助经费（第一批）的通知》（穗埔科资[2021]87 号）	1 年	-	137.66	-	38.42	与收益相关
境内外资本市场上市奖励-	《广州市黄埔区、广州开发区促进金融业发展政策措施》（穗埔府规[2019]13 号）	1 年	-	100.00	-	-	与收益相关
成长为规模以上奖励款	《广州市黄埔区、广州开发区、广州高新区进一步促进现代服务业发展办法实施细则》（穗埔商务规字[2021]1 号）	1 年	-	10.00	-	-	与收益相关
专项扶持资金贷款贴息	《广州市黄埔区、广州开发区、广州高新区进一步促进现代服务业发展办法实施细则》（穗埔商务规字[2021]1 号）	1 年	-	53.00	-	-	与收益相关
通过一致性评价工作奖励	《海南省生物医药产业研发权管理暂行办法》（琼工信规[2019]4号） 《海南省生物医药产业研发券管理信息平台操作指南》（琼工信消费[2020]36号） 《海南省工业和信息化厅关于开展 2020 年海南省生物医药产业研发券兑付工作的通知》（琼工信消费[2020]167 号） 《海口市鼓励医药企业积极开展仿制药质量和疗效一致性评价工作的若干规定（2021 修订）》（海府规[2021]6 号）	1 年	350.00	-	-	-	与收益相关
一次性留工补助	《广东省人力资源和社会保障厅、广东省财政厅、国家税务局广东省税务局关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》（粤人社规[2022]9 号） 《广州市社会保险基金管理中心关于启动我市 2022 年一次性留工培训补助主动发放工作的通告》	1 年	20.84	-	-	-	与收益相关
商贸及服务业入规企业奖励	《万载县人民政府办公室抄告单》（万府办抄字（185）号） 《宜春市财政局关于下达 2020 年新增纳入统计范围的批零住餐单位奖励资金的通知》（宜财工指[2022]24 号）	1 年	4.00	-	-	-	与收益相关
小微企业“六税两费”税收减免	《关于进一步实施小微企业“六税两费”减免政策的公告》（财政部税务总局公告 2022 年第 10 号 ）	1 年	0.81	-	-	-	与收益相关
合计			**714.00**	**1,321.94**	**811.16**	**745.98**	

报告期内，公司享受的政府补助均具备明确的法律或政策依据。基于各级政府补助出台相关政策的不可控性，未来预计公司获取政府补助的持续性具有一定的不确定性。公司按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定进行账务处理，相关政府补助合法合规。

（三）说明应收拆迁补偿款的业务背景、主要合同条款，拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、拆迁费用支出等会计处理过程是否符合《企业会计准则》的规定

1、应收拆迁补偿款的业务背景

2020 年，因菏泽市昆明路提升改造的需要，占用了原山东誉衡（现新山东豪瑞恩）西侧与南侧的土地，该占用部分包含归属于原山东誉衡名下的土地使用权 21,461.73 平方米。2020 年 3 月 30 日，原山东誉衡与菏泽高新技术产业开发区万福街道办事处签订了《房屋搬迁货币补偿协议》，协议约定补偿原山东誉衡被占用土地面积为 21,461.73 平方米，补偿金额为 6,942,323.00 元。

2、主要合同条款

《房屋搬迁货币补偿协议》的主要合同条款如下：

“一、被搬迁人的房屋坐落在菏泽市昆明路提升改造（公共事业）项目房屋拆除范围内，土地使用证号菏国用（2012）第 15078 号。该宗房地产土地使用面积 21,461.73 平方米。经评估，该宗房地产的价值 6,463,461.00 元，附属物补偿 478,862.00 元，补偿金额共计 6,942,323.00 元（人民币大写：陆佰玖拾肆万贰仟叁佰贰拾叁元整）。

二、乙方自愿选择货币补偿。

三、乙方须在本拆除补偿协议签订时，将被搬迁房屋合法证件交甲方办理注销登记，并在本协议签订之日起 3 日内腾空房屋交给甲方。经验收合格交钥匙后，甲方将征收补偿费一次性支付给乙方。乙方因故未能在 3 日内腾空房屋交给甲方的，应征得甲方同意，否则视为自动交房，甲方有权拆除房屋，由此产生的损失由乙方全部承担。”

3、拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、拆迁费用支出等会计处理过程是否符合《企业会计准则》的规定

原山东誉衡对本次土地被占用事项进行了如下账务处理：

根据《房屋搬迁货币补偿协议》，菏泽高新技术产业开发区万福街道办事处以土地、

地上附着物的评估值作为定价依据，原山东誉衡应收的补偿款实质是按照市场价格处置土地、地上附着物等资产收到的对价，原山东誉衡按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》与《企业会计准则第 6 号——无形资产》中资产处置的相关规定进行会计处理，将补偿款对价扣除资产剩余账面价值后的金额计入当期损益。

本次土地被占用事项未发生拆迁费用。

综上，上述土地被占用事项不涉及资产减值，相关资产无需计提资产减值准备；原山东誉衡拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、拆迁费用支出等会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）说明拟取得的土地面积、性质、位置，截至回函日土地出让手续的办理进度，结合全球生产基地及集团销售管理中心项目的具体规划说明相关土地是否涉及商业用途

1、拟取得的土地面积、性质、位置，截至回函日土地出让手续的办理进度

公司子公司广东豪瑞恩已通过招拍挂方式取得清远市自然资源局挂牌出让的一宗面积为 52,734.65 平方米的土地，土地用途为工业用地（规划用地性质：二类工业用地），宗地坐落于清远市清城区石角镇广州（清远）产业转移工业园园区内。

广东豪瑞恩于 2022 年 1 月 20 日与清远市自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，双方于 2022 年 3 月 20 日签署《国有建设用地交地确认书》。截至本回复出具之日，广东豪瑞恩已取得该地块的不动产权证书（“粤（2022）清远市不动产权第 0073424 号”）。

2、结合全球生产基地及集团销售管理中心项目的具体规划说明相关土地是否涉及商业用途

根据清远市政务服务中心公布的挂牌出让方案的规定、公司与清远市自然资源局签订的《国有建设用地使用权出让合同》的约定以及清远市自然资源局核发的不动产权证的记载，公司取得的土地性质为工业用地，需用于工业项目建设，其中用于企业内部行政办公及生活服务设施的占地面积不超过受让宗地面积的 7%。

根据公司与广州（清远）产业转移工业园于 2021 年 9 月签署的投资协议书及该项目备案文件，“全球生产基地及集团销售管理中心项目”规划投资建设制药工厂生产车

间、智能立体仓库以及配套综合办公楼，主要开展高端肠外营养制剂产品、投放缓控类、多肽类等高附加值品种药品的研发、生产、销售等。

综上，公司于清远市取得的该宗土地不涉及商业用途。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人与山西普德、山东鲁抗医药股份有限公司、东莞市普济药业有限公司签署的委托生产协议；

2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人对于委托生产业务的会计处理方式，以及报告期内同时存在委托研发和受托研发业务的原因及合理性，分析报告期内预收受托研发款持续下降的原因；

3、取得并查阅发行人报告期内政府补助的相关政策依据，分析发行人享受政府补助的条件和期限，以及政府补助收益的可持续性；

4、取得并查阅原山东誉衡与菏泽高新技术产业开发区万福街道办事处签订的《房屋搬迁货币补偿协议》，访谈发行人财务部门负责人，了解上述拆迁补偿事项的相关会计处理，分析是否符合《企业会计准则》的规定；

5、查阅广东豪瑞恩与清远市自然资源局签署的《国有建设用地使用权出让合同》及《国有建设用地交地确认书》、公司与广州（清远）产业转移工业园签署的投资协议书、《广东省企业投资项目备案证》、清远市自然资源局核发的《不动产权证》。

（二） 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人就注射用头孢曲松钠、左氧氟沙星氯化钠注射液等产品的生产，开始使用委托生产模式，委托生产符合药品生产相关法律法规。发行人子公司赛峰医药、辉能药业于 2016 年和 2017 年承接了受托研发业务，随着业务布局的增多，公司将部分研发项目委托予外部机构开发，具有合理性，公司报告期内已不再开展新的受托研发业务；

2、报告期内，公司享受的政府补助均具备明确的法律或政策依据。基于各级政府补助出台相关政策的不可控性，未来预计公司获取政府补助的持续性具有一定的不确定性。公司按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定进行账务处理，相关政府补助合法合规；

3、山东誉衡拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、拆迁费用支出等会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、就公司于清远市取得的土地，截至本回复出具之日，公司已取得该地块的不动产权证书；该宗土地不涉及商业用途。

28. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、保荐人、申报会计师说明

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1、资金流水核查的范围和核查账户数量

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其下属子公司、发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括财务经理、出纳等）报告期内的 440 个账户，包括报告期内的注销账户、零余额账户、未激活账户等。

资金流水核查的时间范围为：报告期内始终存续的账户核查区间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日；对于报告期内新开立的账户、报告期内相关新入职人员的账户，核查起始日期调整为账户开立日期/入职日期；对于报告期内注销的账户、报告期内离职人员的账户，核查截止日期调整为账户注销日期/工商变更日期/离职日期。

具体的核查范围及核查账户数量分布情况如下：

类别	核查对象	核查账户数量（个）
发行人及其子公司	广州绿十字、赛烽医药、赛拓医药、默泰同创、辉能药业、江西科茂、广东豪瑞恩、山东豪瑞恩、新山东豪瑞恩（原山东誉衡）	50
实际控制人控制的其他企业	帅广医药、恒世元生投资、昆荣九合投资、普越贸易	9
发行人实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员	（1）发行人实际控制人及其配偶：梁峰、刘丽瑜 （2）董事（除独立董事）：张克军、杨红冰、蒋方明、隆万程（前任）、刘霄（前任）、黄凌云（前任） （3）监事：余晓谦、周丹、熊艳 （4）高级管理人员：石杰、李宏峡、吴筱玲、胡功允、王端统、刘松强 （5）关键岗位人员： ①财务人员：卢晓君、叶彩媚、徐铭施、黄海连、黄根红、林向姑、蔡帼（前任）、陈慧娜、冯结华、刘嘉祺 ②销售人员：郭培森、黄栋暖、张勇、程丹、刘洪波、周新根（前任）、尹丽丽	381

2、获取资金流水的办法

为确保获取的银行账户、银行流水的完整性和真实性，保荐人和申报会计师陪同发行人相关人员、实际控制人控制的其他企业相关人员前往发行人及子公司、实际控制人控制的其他企业银行存款基本户打印已开立银行账户结算清单（以下简称“银行开户清单”），获取发行人及子公司、实际控制人控制的其他企业各银行账户报告期内的资金流水。

针对自然人提供的资金流水，保荐人和申报会计师陪同发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员实地前往国内主要大型商业银行、股份制银行、以及地方银行及农商行的营业网点，对上述自然人在银行的开户情况进行查询，并打印获取相应资金流水。

3、账户完整性核查

对于发行人及子公司的资金流水完整性，保荐人和申报会计师对已获取的发行人及子公司银行账户和银行开户清单进行逐一核对，对银行进行了独立函证程序，核查银行账户的完整性。

对于发行人实际控制人控制的其他企业的资金流水完整性，保荐人和申报会计师对已获取的实际控制人控制的其他企业银行账户和银行开户清单进行逐一核对，并对银行流水涉及的账户进行检查，核查银行账户的完整性。

对于自然人提供的资金流水完整性，保荐人和申报会计师通过对自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行交叉核对，通过支付宝、云闪付、各大商业银行手机银行 APP 等工具查询开立账户情况，复核资金账户的完整性，同时获取了相关自然人出具的关于个人银行账户完整性承诺函。

4、资金流水核查的重要性水平

（1）法人主体

针对发行人及子公司银行账户资金流水，剔除合并报表范围内主体账户划转等交易，保荐人和申报会计师以 50 万元及以上作为银行资金流水和银行日记账的重要性水平。

（2）自然人

针对发行人实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括财务经理、出纳、区域销售经理）的银行账户资金流水，保荐人及申

报会计师以 5 万元及以上作为核查的重要性水平。

（3）实际控制人控制的其他企业

针对发行人实际控制人控制的其他企业，保荐人和申报会计师以 10 万元及以上作为核查的重要性水平，并对交易对手方为个人的流水，进行了全面的核查。

5、资金流水核查程序

（1）发行人及其子公司

保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

①获取发行人资金管理相关的内部控制制度，执行穿行测试等内控核查程序，以验证发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效运行；

②访谈财务总监，了解公司内部治理结构、公司资金管理环节内部控制的设置和执行情况，关注资金使用相关程序和权限设置，查阅财务相关工作文件与记录；

③陪同发行人出纳前往发行人及其子公司的银行账户开户行获取报告期内银行开户清单及银行对账单，核查报告期内发行人银行账户数量和分布情况是否与发行人的财务核算和实际经营需要一致，对已获取的银行开户清单与发行人财务账套的银行账户进行核对；

④对发行人报告期内所有的银行账户进行函证，确认公司所提供银行账户的真实性、准确性和完整性，检查银行询证函中所列函证信息是否相符；

⑤获取报告期内发行人及其子公司的银行存款日记账，对银行存款日记账和银行对账单的大额资金流水进行双向交叉核对，验证银行存款日记账与银行账户资金流水的交易金额、交易内容、交易对手方等信息是否一致，结合业务合同、签收资料、发票收据、银行回单等原始凭证，进一步核查发行人的大额资金收支是否存在异常、是否存在无真实交易背景的资金流水等异常情形；

⑥将报告期内发行人的大额银行收款资金流水与主要客户销售回款进行对比，是否存在与业务不相关或交易金额明显异常、资金反向流动的大额资金流水，是否存在与客户的实际控制人或董监高等主要自然人的大额资金往来等；

⑦将报告期内发行人的大额银行付款流水与向主要供应商采购付款进行对比，是否存在与业务不相关或交易金额明显异常、资金反向流动的大额资金流水，是否存在与供

应商的实际控制人或董监高等主要自然人的大额资金往来等；

⑧核查发行人与关联方之间的资金流转情况，是否存在向关联方直接进行资金拆借、关联方资金占用、关联方代收代付等情况；

⑨结合发行人银行流水、银行借款合同、采购合同等，核查发行人是否存在银行转贷等财务内控不规范行为；

⑩查阅发行人报告期内银行流水的取现记录，结合现金日记账核查是否存在大额或频繁取现的情形，是否符合《现金管理暂行条例》的规定；比对发行人各银行账户之间交易金额、交易时间相近的大额资金收支情况，核查是否存在异常。

（2）实际控制人控制的其他企业

保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

①实地前往发行人实际控制人控制的其他企业的基本户开户银行打印银行开户清单原件；

②实地前往实际控制人控制的其他企业开户银行打印所有银行账户报告期内的银行流水；

③核查银行流水中各银行账户之间发生的交易流水，核查是否存在银行开户清单以外的银行账户；

④核查实际控制人控制的其他企业是否存在与发行人客户与供应商、发行人董事、监事、高管、其他员工等个人存在往来。

（3）发行人实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、和关键岗位人员

保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

①获取上述人员支付宝、云闪付截图查询开立账户情况，核查的主要银行范围如下：

银行类型	银行名称
大型商业银行	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行
大型股份制银行	招商银行、浦发银行、兴业银行、平安银行、中国民生银行、广发银行、中信银行、中国光大银行、浙商银行

②陪同上述人员实地前往国内主要银行查询账户开立情况并获取报告期内所有银行账户的银行流水；

③通过交叉对比其自身账户内部相互转账情况和其他被核查法人及自然人主体账户与其的转账交易情况，核查是否存在遗漏未获取银行流水的银行账户；

④对所有单笔交易金额达到重要性水平，或当年累计交易金额达到重要性水平的流水进行录入与核查。

6、异常标准及确认程序

如资金流水核查过程中发现以下情况，保荐人与申报会计师将逐笔进行核查，核查相关账户的实际归属、资金来源及其合理性：

（1）发行人大额资金往来存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

（2）发行人存在频繁的大额取现、频繁的大额转入和转出等异常情形且无合理解释；

（3）发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且不具有商业合理性；

（4）发行人与实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

（5）实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

（6）相关个人账户存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

7、受限情况和替代措施

资金流水核查过程中，保荐人与申报会计师未能获取发行人实际控制人配偶、独立董事的部分银行账户流水，具体未获取情况及替代措施如下：

核查对象	公司/个人名称	受限情况	替代措施

核查对象	公司/个人名称	受限情况	替代措施
发行人实际控制人配偶	刘丽瑜	由于刘丽瑜早年已转为外籍、常年身处境外及疫情封控等客观原因，未能获取其部分账户2019年1-4月期间银行流水，并且账户未开通网上银行，无法通过网银进行操作	1、获取刘丽瑜手机银行的流水截图，报告期内其名下账户整体资金流水金额较小，未达到核查的重要性标准； 2、结合对发行人及其子公司现金日记账、银行日记账、发行人关联自然人及其他关联企业报告期内银行流水等的交叉核对，核查报告期内是否存在异常往来
独立董事	丁杰、张克坚、陈国琴	不参与发行人的日常经营，基于个人隐私考虑，未提供银行账户资金流水	结合对发行人及其子公司现金日记账、银行日记账、发行人关联自然人及其他关联企业报告期内银行流水等的核查，核查独立董事在报告期内是否与上述主体存在异常资金往来

经核查，保荐人与申报会计师认为上述受限情况不存在异常情况，未获取上述人等部分资金流水不存在实质性风险。

8、是否需要扩大资金流水的核查范围

报告期内，保荐机构和申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，通过以下方面评估是否需要扩大资金流水核查范围，具体核查情况如下：

序号	核查事项	发行人是否存在相关情形	核查情况说明
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	不存在	发行人报告期内备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	不存在	发行人报告期内毛利率、期间费用率、销售净利率等指标变动情况与实际经营状况相符，未发生较大异常变化，与同行业可比公司不存在重大不一致
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	不存在	发行人经销模式占比较高，与同行业可比公司情况一致，经销毛利率不存在较大异常情形
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	不存在	2021年下半年起，发行人开始与委托生产商建立委托生产业务的合作关系，报告期内尚未正式进行委托生产
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	不存在	发行人报告期内的境外销售占销售总额的比例分别为0.12%、0.13%、0.00%和0.00%，占比较小；发行人报告期内主要从境外采购地塞米松棕榈酸酯注射液，与发行人经营情况相符，采购单价公允，不存在异常情形
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	不存在	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问

序号	核查事项	发行人是否存在相关情形	核查情况说明
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；	不存在	报告期内，发行人董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大变化
8	其他异常情况	不存在	报告期内未发现其他异常情况

综上，发行人不存在中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 中需要扩大资金流水核查范围的情形。

（二）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

保荐人与申报会计师取得并核查了发行人及其子公司、发行人实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户共 440 个。在复核银行资金流水完整性后，将上述银行资金流水中的交易对手方名称与发行人报告期内的客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人进行了交叉复核，并对银行资金流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查。

保荐人与申报会计师的核查结果如下：

1、发行人及其子公司的流水核查情况

发行人及其子公司报告期内不存在大额取现的情况。发行人及其子公司报告期内大额收付，主要系满足日常经营所需，与客户和供应商之间的相关资金往来均属于企业正常经营过程中的收支，具有合理性，保荐人与申报会计师未发现异常情况。

2、实际控制人控制的其他企业的流水核查情况

发行人实际控制人控制的其他企业报告期内不存在大额取现的情况，报告期内大额收付主要系满足日常经营所需。保荐人与申报会计师未发现异常情况。

3、自然人流水核查情况

保荐人与申报会计师获取了发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级

管理人员、关键岗位人员报告期内全部银行账户，对大额资金往来交易性质及交易对手方背景进行确认，核查了个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，对相关交易实质进行访谈并获取了客观证据。具体情况如下：

账户持有人	身份	大额资金收付情况及资金往来性质	客观依据及核查过程
梁峰	实际控制人、董事长、总经理	朋友间资金拆借、对外投资及分红、个人消费、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、借款凭证、实地考察其所购买古董。经核查，不存在异常情况
张克军	董事	与名下企业间往来、对外投资及分红、购买古董等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、张克军名下各企业的持股与对外投资情况、实地考察其所购买古董。经核查，不存在异常情况
杨红冰	董事	朋友间资金拆借、对外投资及分红、家庭内部转账、资助公益事业等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、杨红冰名下各企业的对外投资情况。经核查，不存在异常情况
蒋方明	董事	朋友间资金拆借、投资理财、购车款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
黄凌云	前董事	朋友间资金拆借、对外投资及分红、购房款、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
刘霄	前董事	朋友间资金拆借、对外投资及分红、购房款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
隆万程	前董事	朋友间资金拆借、对外投资及分红、孩子学费等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
石杰	副总经理、董事会秘书	朋友间资金拆借、对外投资、购买理财产品、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、其投资企业的工商底档与持股情况。经核查，不存在异常情况
余晓谦	监事会主席	亲朋间资金拆借、购房款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
熊艳	监事	亲朋间资金拆借、买卖车位、购车款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、车位买卖合同。经核查，不存在异常情况
周丹	监事	收房租、报销款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
王端统	研发副总经理	对外投资、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、其投资企业的工商底档与持股情况。经核查，不存在异常情况

账户持有人	身份	大额资金收付情况及资金往来性质	客观依据及核查过程
胡功允	副总经理	对外投资、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、其投资企业的工商底档与持股情况。经核查，不存在异常情况
李宏峡	销售副总经理	亲朋间资金拆借、投资房产、对外投资、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、其投资企业的工商底档与持股情况。经核查，不存在异常情况
刘松强	副总经理	投资理财、亲友间往来等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
郭培森	销售总监	工资奖金、朋友间借款、家庭内部转账等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
吴筱玲	财务总监	亲属间资金拆借	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
叶彩媚	发行人财务科长	住房公积金提取、购房款、家庭内部转账等	中介机构获取了关于资金往来情况的说明、购房合同。经核查，不存在异常情况
徐铭施	发行人出纳	亲属间资金拆借	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
冯结华	子公司出纳	家庭内部转账	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
林向姑	子公司财务主管	家庭内部转账	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
黄海连	子公司财务主管	代收代付其配偶卫浴店铺货款	中介机构获取了关于资金往来情况的说明、借款凭证、货款的收据、实地走访其配偶卫浴店铺。经核查，不存在异常情况
黄栋暖	区域销售经理	亲朋间资金拆借	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况
尹丽丽	区域销售经理	朋友间资金拆借、还房贷、购买理财产品、对外投资等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、核查其投资企业的持股情况。经核查，不存在异常情况
张勇	区域销售经理	朋友间资金拆借、购药款、炒股款等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明以及相关确认函。经核查，不存在异常情况
周新根	区域销售经理	朋友间资金拆借与周转、购房款、对外投资等	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明、核查其投资企业的持股情况。经核查，不存在异常情况

账户持有人	身份	大额资金收付情况及资金往来性质	客观依据及核查过程
刘洪波	区域销售经理	家庭内部转账	中介机构获取了本人出具的资金流水用途说明。经核查，不存在异常情况

（1）大额取现

报告期内，发行人实际控制人、个别董事及关键岗位人员存在大额取现的情况，具体如下：

单位：万元

账户持有人	身份	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	用途	客观依据
梁峰	实际控制人、董事长、总经理	7.00	16.01	2.19	10.00	取现用作个人日常开支、日常现金储备	取得本人出具的资金流水用途说明
张克军	董事	-	-	-	7.00	取现用作购买古董	取得本人出具的资金流水用途说明、古董照片
刘霄	前董事	-	-	-	5.00	用作日常现金储备	取得本人出具的资金流水用途说明
黄栋暖	区域销售经理	-	-	12.00	-	用作发放春节红包、个人日常消费等	取得本人出具的资金流水用途说明
尹丽丽	区域销售经理	-	8.00	-	-	用作年末现金用度	取得本人出具的资金流水用途说明
张勇	区域销售经理	5.00	-	-	-	用作发放春节红包	取得本人出具的资金流水用途说明
黄海连	江西科茂财务主管	-	30.00	-	5.00	代其配偶卫浴店铺收取的货款提现、出借至第三方以支付买地款等	对其配偶卫浴店铺合伙人进行访谈确认、取得出借资金的借款协议与收据、取得第三方地块转让协议、取得本人出具的资金流水用途说明
陈慧娜	辉能药业出纳	-	-	6.46	8.20	用作家人治病开支、个人日常现金储备及消费等	取得本人出具的资金流水用途说明

经保荐人与申报会计师核查，发行人实际控制人、个别董事及关键岗位人员的大额取现均具有合理背景，不存在异常情形。除上述情形外，发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的账户不存在其他大额取现的情形。

（2）相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的资金往来

报告期内，发行人关键岗位人员张勇存在与发行人客户资金往来的情况，具体如下：

单位：万元

账户持有人	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	说明	客观依据及核查过程
	转出	转出	转出	转出		
张勇	-	-	34.00	49.59	以个人名义向发行人客户国药集团山西有限公司购买肺癌用药	中介机构获取了关于资金往来情况的说明、并获取国药集团山西有限公司的确认函。经核查，不存在异常情况

经核查，上述情形属于张勇的个人行为、与发行人生产经营无关，且涉及金额较小。张勇个人账户均为其本人实际所有，资金来源均为其自有资金，与发行人客户间的资金往来具有合理性，保荐人与申报会计师认为不存在异常情况。除上述情形外，核查范围内自然人不存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人大额资金往来的情形。

（3）相关个人账户与发行人股东的资金往来

报告期内，发行人个别董事、高级管理人员存在与发行人股东资金往来的情况，具体如下：

单位：万元

账户持有人	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		说明	客观依据及核查过程
	转入	转出	转入	转出	转入	转出	转入	转出		
石杰	-	-	-	-	5.44	-	-	-	从彼时劳动单位帅广医药领取工资	核查发行人花名册，确认石杰任职情况
	-	-	-	-	-	100.00	-	-	昆荣九合投资入股款	核查昆荣九合投资工商底档，确认具有真实交易背景
	-	-	-	-	-	340.00	-	-	向梁峰支付昆荣九合投资股权转让款	
王端统	-	-	-	-	-	200.00	-	-	昆荣九合投资入股款	
胡功允	-	-	-	-	-	200.00	-	-	昆荣九合投资入股款	
李宏峡	-	-	-	-	-	120.00	-	-	昆荣九合投资入股款	
	-	-	-	-	120.00	-	-	120.00	与梁峰间的资金拆借	获取借款与还款凭证，经核查不存在异常
隆万程	-	-	-	-	-	-	70.00	177.18	与发行人股东李玲间的资金拆借	获取借款与还款凭证，经核查不存在异常

账户持有人	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		说明	客观依据及核查过程
	转入	转出	转入	转出	转入	转出	转入	转出		
杨红冰	-	200.00	915.00	720.00	2,252.22	-	747.00	10.00	与发行人股东李玲家庭内部转款	对杨红冰及李玲进行访谈确认，经核查不存在异常

经核查，上述个人账户均为核查对象本人实际所有，资金来源均为核查对象自有资金，与发行人股东间的资金往来具有合理性，保荐人与申报会计师认为不存在异常情况。除上述情形外，核查范围内自然人不存在相关个人账户与发行人股东大额资金往来的情形。

（4）相关个人账户与发行人员工或其他关联自然人的资金往来

报告期内，发行人个别监事、关键岗位人员存在与发行人员工或其他关联自然人的资金往来的情况，具体如下：

单位：万元

账户持有人	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		说明	客观依据及核查过程
	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出		
黄栋暖	-	-	-	-	-	-	5.00	-	与郭培森的资金拆借	取得本人出具的资金流水用途说明，访谈对手方，确认资金用途的真实性。经核查，不存在异常情况
张勇	-	-	-	5.00	-	-	-	-	与发行人员工李**的资金拆借	
	-	-	5.00	-	-	-	-	-	发行人员工钱*负责报销年会费用，转回报销款。经核查，相关费用均已入账，不存在异常	
周丹	-	-	64.21	4.49	35.73	-	33.24	0.35	发行人行政部员工廖**负责周丹的报销事宜。经核查，相关费用均已入账，不存在异常。其中流出部分为与廖**的资金拆借	

经核查，上述相关个人账户均为核查对象本人实际所有，资金来源均为核查对象自有资金，与发行人员工间的资金往来具有合理性，保荐人与申报会计师认为不存在异常

情况。除上述情形外，核查范围内自然人不存在相关个人账户与发行人员工或其他关联自然人存在大额频繁资金往来的情形。

综上，发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人流水不存在异常情形。发行人实际控制人、个别董事及关键岗位人员的大额取现均具有合理背景，不存在异常情形。张勇与国药集团山西有限公司的资金往来事项为其个人行为、与发行人生产经营无关。梁峰、石杰、王端统、胡功允、李宏峡与昆荣九合投资间资金往来属于发行人正常的股权激励。隆万程、杨红冰与李玲间资金往来属于个人间资金拆借行为、家庭内部转账行为，与发行人生产经营无关。除此之外，核查范围内自然人不存在大额取现情形、不存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

（三）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1、发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

（1）对发行人的核查程序

保荐人与申报会计师进行了如下核查程序：

①对发行人资金管理相关内部控制进行测试并出具《内部控制鉴证报告》（大华核字（2022）005361 号），核查发行人资金管理相关的内部控制是否存在较大缺陷；

②陪同发行人出纳前往基本户所在银行现场打印报告期内的银行账户开立清单，并前往报告期内所有开户银行打印银行流水对账单；

③获取公司企业信用报告；

④对发行人报告期内所有银行账户执行独立函证程序，核查报告期内是否存在未纳入核查范围的银行账户、是否获取的银行流水已覆盖报告期所有期间；

⑤将发行人银行账户流水与银行日记账进行双向比对，重点检查交易对方、摘要和交易金额是否一致，是否有未被记录的银行交易及异常交易；

⑥获取发行人的现金日记账，并与发行人的银行账户流水进行交叉核对，核查发行人银行账户是否存在大额频繁取现的情况；

⑦获取发行人的关联方清单，与发行人银行流水中的交易对象进行匹配，核查发行人与关联方交易的背景、相关交易的性质，获取销售或采购订单、入库或出库记录、银行转账回单、发票等凭证并进行穿行测试；

⑧获取发行人报告期内的全部客户及供应商清单，对发行人银行流水中的大额销售收款、采购付款的交易对象进行交叉核对，核查是否为真实的客户或供应商；

⑨对发行人报告期内主要客户、供应商交易金额及往来余额进行独立函证程序。报告期内，保荐人与申报会计师对发行人销售交易金额的发函比例占各期营业收入金额分别为 87.28%、92.76%、92.30%和 86.33%，采购交易金额的发函比例占各期采购总额分别为 95.21%、89.31%、91.85%、88.95%。对回函差异或未回函的客户、供应商制作差异调节表或执行替代性程序；

⑩对发行人报告期主要客户、供应商进行实地走访和视频访谈以核查业务的真实性，并确认与发行人之间不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等异常资金往来情形。报告期内，走访的客户销售交易金额占各期营业收入的比例分别为 72.80%、77.80%、73.09%和 67.05%，走访的供应商采购金额占各期原材料采购总额的比例分别为 89.15%、82.42%、79.65%和 74.76%。

（2）对实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的核查程序

保荐人与申报会计师进行了如下核查程序：

①对往来对象为员工的核查

保荐人与申报会计师对核查对象资金流水中往来对象为员工，且单笔往来金额 5 万元以上、或当年往来金额合计 5 万元以上的情况的核查覆盖比例为 100%。保荐人与申报会计师通过查阅发行人员工花名册，并根据对交易的金额和频率以及对核查对象的访谈进行判断，确认交易的真实背景是否为代发行人发放员工薪酬。针对部分发行人员

工存在的代他人报销情况，保荐人与申报会计师逐笔进行与银行日记账的交叉核对，确认相关费用是否均已正确入账。对于其他未纳入重要性核查范围的与员工的小额单笔往来，要求核查对象提供资金用途的说明。

②对往来对象为发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的核查

保荐人与申报会计师对核查对象资金流水中往来对象为发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的情况，无论金额大小，均纳入核查范围。保荐人与申报会计师通过获取发行人的收入及采购明细表，自主提取发行人报告期内的客户、供应商名单，并通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道查询发行人客户、供应商的实际控制人及核心管理人员名单，并将该名单与核查对象资金流水的往来对象进行匹配。对于往来对象为发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人的情况，获取对手方出具的盖章版说明，确认往来的性质和资金真实用途。

③对往来对象为股东的核查

保荐人与申报会计师获取了发行人工商信息底档以及公司章程，查阅发行人股东名单及持股情况，并将股东名单内与核查对象资金流水的往来对象进行匹配，核查是否存在往来对象为发行人股东的情况，对资金流水中相关往来金额 5 万元以上的核查覆盖比例为 100%。对于往来对象为发行人持股平台股东的情况，取得核查对象本人的资金流水用途说明以及持股平台股东的工商信息底档，核对具体入股金额及比例，核实资金往来的用途与性质。对于往来对象为发行人自然人股东的情况，取得核查对象本人的资金流水用途说明，并对往来对象进行访谈确认，核实资金往来的用途与性质，相关大额收付的核查比例为 100%。

④对大额频繁取现的核查

对于核查对象银行账户中出现大额或频繁取现的，保荐人与申报会计师对取现的资金用途进行了核查，对核查对象进行了访谈确认并获取了核查对象出具的资金流水用途说明，核查对象报告期内大额或频繁取现的核查覆盖比例为 100%。

经核查，保荐人与申报会计师认为发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用。

2、是否存在股份代持

保荐人与申报会计师进行了如下核查程序：

（1）对发行人实际控制人、发行人主要关联方、董事（除独立董事）、监事、高管、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，检查是否存在大额和异常的资金往来情况；

（2）获取发行人历次增资的增资协议、银行转账回单、股东大会决议、公司章程、验资报告等凭证，以及获取历次股权转让的股权转让协议、银行转账回单、股东大会决议、公司章程等，核查发行人是否存在股份代持情形；

（3）对发行人持股平台股东报告期内的资金流水进行了核查，确认均由持股平台合伙人本人出资、不存在持股平台股份代持的情况；

（4）对持股平台合伙人的出资来源进行核查，确认是否自有资金出资。对于部分存在借款出资情况的，获取借款协议及还款证明等凭证；

（5）获取发行人现任股东出具的承诺函，承诺不存在股份代持的情形。

经核查，保荐人与申报会计师认为发行人不存在股份代持的情况。

3、实际控制人是否存在大额未偿债务

保荐人与申报会计师进行了如下核查程序：

（1）核查实际控制人报告期内全部银行流水，了解大额资金流水往来的收支情况以及背景原因；

（2）获取实际控制人的个人信用报告，核查是否存在征信失信情况；

（3）通过证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道对实际控制人进行核查，确认实际控制人不存在收到民事赔偿诉讼的情形。

经核查，保荐人与申报会计师认为发行人实际控制人不存在大额未偿债务。

4、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》并结合公司实际情况，发行人制定了《财务管理制度》《保证金管理制度》《费用报销管理制度》《研究开发经费管理办法》等制度用于规范公司内部管理，内控健全有效。申报会计师已出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字（2022）005361 号），认为发行人于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内

部控制。

经核查，保荐人与申报会计师认为发行人财务报表不存在重大错报风险。

二、保荐人、申报会计师核查意见

综上，保荐人与申报会计师已按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的规定逐条核查，经核查认为发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（本页无正文，为广州绿十字制药股份有限公司《关于广州绿十字制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

梁　峰

广州绿十字制药股份有限公司

2022 年 11 月 7 日

（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于广州绿十字制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

李 振　　郭奇林

中国国际金融股份有限公司

2022 年 11 月 7 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于广州绿十字制药股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程，本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：

沈如军

中国国际金融股份有限公司

2022年11月7日