



关于广州康盛生物科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

上市委审议意见的落实函的回复

保荐人（主承销商）



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 1 月 30 日印发的《关于创业板上市委审议意见的落实函》（以下简称“意见落实函”）已收悉。广州康盛生物科技股份有限公司（以下简称“康盛生物”、“发行人”或“公司”）与民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对意见落实函所列示问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所使用的简称与招股说明书中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

问询问题清单所列问题	黑体（不加粗）
对问询问题清单的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

目录.....	3
问题 1.....	4
问题 2.....	15

问题 1

请发行人在招股说明书“重大事项提示”章节补充披露“带量采购”政策的实施对发行人经营的影响。

【回复】:

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、/（一）/9、“带量采购”政策的推行及影响”、“第三节 风险因素”之“二、/（五）“带量采购”政策的推行及影响”以及“第五节 业务与技术”之“二、/（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策”处补充披露如下：

“第二节 概览”之“一、/（一）/9、“带量采购”政策的推行及影响”、“第三节 风险因素”之“二、/（五）“带量采购”政策的推行及影响”补充披露如下：

“9、/（五）“带量采购”政策的推行及影响

血液透析耗材已在国内部分地区开展了“带量采购”。目前，血液透析耗材的带量采购政策主要以地市级或地市联盟为主，省级或省际联盟“带量采购”政策正在逐步探索推进，国家级“带量采购”政策暂未出台。其中，黑龙江省、辽宁省血液透析类医用耗材省际联盟集中带量采购已于 2022 年度公示执行公告，公司已在本次集中带量采购中中标。

随着未来血液净化耗材“带量采购”政策逐步推进，将对公司产品的终端销售价格产生下行压力。另外，尽管公司凭借自身竞争优势积极应对省级或省际联盟“带量采购”，但若未来公司在“带量采购”政策执行下部分区域未能中标，将对公司产品的市场拓展产生不利影响。因此，未来“带量采购”政策的实施推进可能对公司收入和业绩的增长造成不利影响。

“带量采购”政策的逐步实施对公司的经营活动产生的具体影响参见“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策”之“4、报告期期初以来新制定或修订、预期近期出台的法律法规、行业政策对发行人的影响”。

“第五节 业务与技术”之“二、/（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策”补充披露如下：

“（2）“带量采购”政策的推行现状及预期

①血液透析相关产品的“带量采购”政策的推行进展

截至本招股说明书签署日，公司产品相关的国家、各省、地方的带量采购政策执行的实际情况如下：

省份	地区	文件	发文时间	是否 投标	是否中标	涉及公司产品
江苏	无锡	无锡市公立医疗机构医用耗材联盟带量价格谈判公告	2019/8	是	是	血液透析浓缩液、血液透析干粉
		无锡市医用耗材联盟带量续约谈判公告	2021/1	是	是	
		关于做好无锡市医用耗材联盟带量续约谈判第三年度采购协议签约的通知	2023/3	是	是	
黑龙江、辽宁	黑龙江、辽宁	关于黑龙江、辽宁省血液透析相关医用耗材集中带量采购中选结果及中选结果挂网的通知	2022/5	是	是	血液透析浓缩液、血液透析干粉等
湖南	永州	永州市 2022 年低值医用耗材和检验试剂集中招标采购项目	2022/4	是	是	柠檬酸消毒液
	衡阳	衡阳市终末期肾脏病治疗相关耗材（药品）集中带量采购公告	2021/5	是	否	血液透析干粉、血液透析滤过器
	湘西	关于三明采购联盟(全国)湘西专区医用耗材限价目录申请竞价挂网的通知	2023/5	否	否	血液透析浓缩液
河南	河南省新乡市	河南省新乡市等八市（县）开展医用耗材联盟集中采购	2020/11	是	否	血液透析浓缩液、血液透析干粉
贵州	黔南	黔南州血液净化类医用耗材集中带量采购公开遴选公告	2020/12	是	否	血液透析干粉、柠檬酸消毒液
山西	临汾、运城、长治、晋城	2023 年临汾、长治、运城、晋城、四市联盟医用耗材带量采购公告	2023/3	否	否	血液透析浓缩液
	大同-阳泉-朔州	大同-阳泉-朔州市际低值医用耗材联合集	2021/7	否	否	血液透析浓缩液、血液透析

省份	地区	文件	发文时间	是否 投标	是否中标	涉及公司产品
		中带量采购联盟第二批医用耗材集中带量采购项目竞价谈判采购公告				滤过器
	太原-晋中-忻州-吕梁	太原-晋中-忻州-吕梁医疗机构血液透析类产品集中带量采购项目谈判采购公告	2021/10	否	否	血液透析浓缩液、血液透析滤过器
山东	淄博-青岛-东营-烟台-威海-滨州-德州	七市采购联盟部分医用耗材带量采购方案	2020/10	否	否	血液透析浓缩液、血液透析滤过器
新疆	阿勒泰地区	新疆维吾尔自治区阿勒泰地区医疗机构医用耗材及检验试剂带量集中采购项目招标公告	2019/12	否	否	血液透析浓缩液、血液透析干粉
	哈密	2019年新疆维吾尔自治区哈密市医疗机构医用耗材及检验试剂集中招标采购公告	2019/7	否	否	血液透析浓缩液、血液透析干粉
	北疆地区	2022年新疆北部联盟医用耗材(含检验试剂)集中议价采购项目招标公告	2022/11	是	是	血液透析浓缩液、血液透析干粉、血液透析滤过器等

注：1、公司投标并中标的地区分别为江苏无锡、黑龙江和辽宁、湖南永州、**新疆北部联盟**；

2、公司在湖南衡阳、河南新乡、贵州黔南、**山西部分地区**、**湖南湘西州**的招投标未中标，主要原因在于上述地区招标价格较低，公司在该等区域的销量较少，公司综合考虑成本效益主动放弃；

3、公司在山西部分地区、山东政策执行七市、新疆**部分地区**的销量体量较小，因此未参加投标。

1) 血液透析相关产品所处行业利润空间合理，全国范围内的“带量采购”政策暂未出台

血液透析粉液产品属于低值耗材，占医保支出份额有限，行业利润空间较为合理，与口腔、骨科等高值耗材在价格和利润空间方面有较大差距。另外，血液透析粉液在全国领域实施“带量采购”受到血液透析粉液产能规模、产品供应品类、配送和服务能力等因素限制。

因此，目前国家尚未针对血液透析相关产品颁布全国范围的“带量采购”政策，且出具国家级“带量采购”政策的迫切程度较低、难度较高。

2) 血液透析相关产品的“带量采购”政策逐步推进，现阶段政策颁布主要集中于部分地市级城市及少数省份

目前，血液透析产品“带量采购”政策仍主要局限于一些地市级城市，如江苏无锡、湖南衡阳、河南新乡、贵州黔南等，政策实施范围有限。

省级“带量采购”逐步推进，省际联盟采购政策处于探索阶段。2022 年仅黑龙江和辽宁出台了省级“带量采购”政策，具体实施仍未严格按照文件要求推进执行。部分省际联盟采购政策虽开始探索进一步实施，亦尚未出具明确的实施方案。

综上所述，血液透析相关产品“带量采购”政策逐步推进，国家级“带量采购”政策暂未出台。目前，血液透析粉液的“带量采购”政策基本以各地市级区域性政策为主，省级“带量采购”政策及省际联盟采购政策处于探索前行的阶段。

②血液透析相关产品的“带量采购”政策的推行预期

1) 中短期内推行国家级“带量采购”政策可能性低

国家级血液透析粉液“带量采购”政策的出台不仅要考虑血液透析粉液产品的降价空间及对节约医保支出的贡献情况，亦要考虑单个厂商的产能、产品类别及厂商的服务能力。

A、单个生产厂家的产能无法满足国家级或省级货源需求

目前，国内单个血液透析粉液厂家的产能有限，少数厂家中标较难满足全国的血液透析粉液产品需求，中小型厂商甚至无法满足单一省份的全部产品需求。因此，国家级血液透析粉液的“带量采购”政策的实施在产品的供应保障方面会存在较大困难。

B、生产厂家需具备全品类产品供应能力

经查询国家药监局网站，截至 **2023 年 6 月 30 日**，血液透析粉液的国内外生产厂家合计 **62 家**。其中，能同时供应血液透析浓缩液和血液透析干粉的厂家 **39 家**，且仅有少数厂家能够生产不同钾、钙离子浓度的个性化配方血液透析粉液产品。若要在全国范围内推行血液透析粉液的“带量采购”政策，则需在“带量采购”时充分考虑生产厂家的全品类产品的供应能力，以满足不同医疗机构不同患

者的透析需求。

C、生产厂家需具备完善的产品供应及服务能力

血液透析浓缩液、血液透析干粉具有体积和重量较大的特性，终端医疗机构由于场地的限制，多以小批量、高频次的方式采购上述产品，且必须根据各终端医疗机构产品需求保证全年不间断的及时供货，对产品配送和服务有较高的要求。若要在全国范围内推行血液透析粉液的“带量采购”政策，则生产厂家需要具备在全国不同地区高效率、低成本配送的能力，要求较高。

综上所述，国家级血液透析粉液“带量采购”政策在中短期内实施可能性低，目前相关政策暂未出台。

2) 血液透析相关产品“带量采购”政策采取“低价中标”原则的可能性不大

国家实施“带量采购”政策的宗旨在于进一步优化和节约有限的医疗资源，提高医疗服务质量和人民的健康水平，促进产业高质量良性发展。基于上述政策宗旨以及血液透析相关产品目前的利润空间情况，未来血液透析相关产品的“带量采购”政策采取“低价中标”原则的可能性不大。

结合现阶段“带量采购”的评价标准，在“带量采购”招标过程中，具体的招投标规则不仅包含产品价格的因素，亦会对公司的规模、研发能力和专业程度以及公司产品市场占有率情况、产品质量、产品品类、产品供应能力等因素进行综合评估。根据目前省市级集中采购的招标要求和医院自主采购的招标要求，集中采购招标时通常先设评审环节，企业产品质量、品牌、服务等指标达到要求时，再进入报价议价环节；公司主要直销客户采购招标时，价格部分评分占比通常为30-35%，占比65-70%的主要评分项为商务部分和技术部分评分，产品临床使用效果、产品安全和稳定性、品牌认可度、售后服务方案等通常较产品价格拥有更高的评分权重。

基于上述“带量采购”政策的制定宗旨和现阶段“带量采购”的评价标准，未来“带量采购”的政策制定及实施将很可能结合企业综合实力、产品质量情况、医院使用情况和价格等因素，进行综合评价，而不仅仅是将产品价格作为唯一的考量因素。

因此，未来血液透析相关产品的“带量采购”政策采取“低价中标”原则的可能性不大，血液透析相关产品降价空间有限。

3) 现阶段省级或省际联盟“带量采购”政策下，通常会有 5-10 家或更多企业入选，公司基于自身优势中标率高

考虑到单个厂商的产能、产品供应能力及配送、服务能力限制，现阶段及未来省级或省际联盟“带量采购”政策下，通常会有 5-10 家或更多企业入选。

根据 2022 年黑龙江、辽宁两省血液透析相关产品“带量采购”政策中标结果，单一产品中标企业超过 10 家。公司在本次血液透析粉液各品类（包括血液透析 A 干粉、血液透析 B 干粉、血液透析联机 B 干粉、血液透析 A 浓缩液、血液透析 B 浓缩液）招标中，均进入中标企业范围。

根据近期口腔领域的集中带量采购政策实施情况，近期口腔种植体系统集中带量采购在四川省开标，产生拟中选结果。其中，55 家企业参与投标，39 家企业拟中选，中选率高达 71%。

因此，若血液透析产品在省级或省际联盟等较大范围进行“带量采购”，为保证产品供应，少于 5 家厂商中标的可能性较小，且凭借公司在产能、市场占有率、技术创新、产品性能、品牌知名度等方面的竞争优势，公司大概率会在中标企业范围内。

综上所述，中短期内推行国家级“带量采购”政策可能性低，未来血液透析相关产品的“带量采购”政策采取“低价中标”原则的可能性不大，凭借公司较强的竞争优势，未来中选概率大。

(3) “带量采购”政策的持续实施对发行人经营的影响及可能产生的风险

①公司可以借助“带量采购”的契机，积极拓展市场，提升产品销量

1) 公司具有较强的竞争优势

公司是国内较早进入血液透析粉液领域的厂家之一，经过多年的技术研发和市场开发，公司在该领域的积累较为深厚，具备较强的竞争优势：

A、公司产能处于行业前列

经过二十余年的发展，公司在生产管理、供应链管理、成本管理、质量管控

等方面经验丰富。目前，公司血液透析粉液（A 类+B 类）的年产能超过 3,000 万人份，与同行业公司相比，处于行业前列。在同等条件下，公司的产能可较好地满足“带量采购”的采购量需求，具有一定的竞争优势。

B、公司产品品类齐全

目前，公司作为血液透析粉液的生产厂商，产品类型涵盖血液透析粉液的多类型和配方品种，包括：A 干粉（1 人份、5 人份、10 人份）、B 干粉（1 人份、5 人份、10 人份）、联机 B 粉（费森尤斯、金宝、贝朗等机型）；A 浓缩液（费森尤斯、金宝、百特机型）、B 浓缩液（费森尤斯、金宝、百特机型）以及不同钾、钙离子浓度搭配的血液透析粉液产品。公司具有丰富的产品品类，能够满足不同患者的治疗需求，在“带量采购”政策实施的同等条件下，能够满足不同医院的采购需求，具有一定的竞争优势。

C、公司产品供应及服务能力较强

经过多年的发展，公司建立了完善的市场销售和服务体系。公司组建了高效、专业的销售团队，产品销售的终端医疗机构达到 1,000 余家，覆盖华南、华东、华中、西南、西北、东北各个区域。公司具有良好的产品供应及服务能力，能够满足不同距离医院的送货要求，并能够响应不同医院的采购频次安排，具有一定的竞争优势。

D、公司自主知识产权形成技术壁垒，知识产权成果具有先进性

公司重点就血液透析 A 干粉容易结块、发黄，配制的透析液离子浓度不稳定以及血液透析 B 浓缩液容易滋生细菌、真菌等微生物和有效期短等问题开展技术攻关和产品研发工作，先后研发出《血液透析浓缩液及其制备方法（ZL201410026059.8）》《一种不易结块的血液透析干粉 A 组分的制备方法（ZL202111617045.X）》和《一种稳定的冰醋酸-醋酸钠复合物及其应用（ZL202210917428.7）》**三项**血液透析粉液的核心专利技术。公司通过自主研发的核心专利技术，优化产品性能。在血液透析 B 浓缩液方面，运用核心专利技术，能有效降低初始细菌、真菌等微生物浓度，使得产品有效期延长至 12 个月，远超 6 个月的行业一般水平。在血液透析 A 干粉方面，运用核心专利技术，保证产品在使用过程中不易结块、不发黄、离子浓度稳定和刺鼻气味小等优势。

2) 优势地区中标可能性大

A、基于公司的竞争优势，在优势地区中标的可能性大

在“带量采购”招标过程中，具体的招投标规则不仅包含产品价格的因素，亦会对公司的规模、研发能力和专业程度以及公司产品市场占有率情况、产品质量、产品品类、产品供应能力等因素进行综合评估。基于公司在血液透析粉液领域长期的技术积累、产品布局和服务网络、成本等优势，公司在优势地区中标的可能性大。

B、浙江省集中采购中标后，公司市场份额明显提升，销售收入持续增长

2017 年浙江省执行集中采购并执行省标价格后，虽然该政策并未明确“带量”，但通过集中招投标确定了包括公司在内几家供货厂家，降低了市场竞争程度，公司的市场份额明显提升。浙江省集中采购中标前后即 2018 年与 2017 年相比，公司毛利率下降 7.48%，但销售数量增长约 51%，销售收入增长约 27%，毛利额增长约 10%。中标后，自 2018 年至 2022 年，公司在浙江省的销售收入和銷售数量持续增长，2017 至 2022 年度销售收入年均复合增长率为 10.98%。

综上，公司在浙江省中标，市场份额明显提升，销售收入持续增长，对公司业绩产生了正向推动效果。

C、以“带量采购”为契机，提升空白和薄弱市场的市场占有率

在市场占有率较低的区域及空白市场，公司有望通过“带量采购”政策提升自身市场占有率。

公司尚有山西、辽宁等四个省份的空白市场亟待开拓，在河北、山东、河南、湖北、安徽、四川等经济体量较大的省份市场份额不足 10%，具有很大的发展空间。在前述市场占有率较低的市场，如实施“带量采购”政策，公司可以凭借自身在规模、产品品类、产品品质、服务等方面的优势，积极制定相应措施，以“带量采购”实施为契机，主动快速拓展该等省份的市场份额。

综上所述，经过二十余年深耕，公司在血液透析粉液行业已积累了深厚的品牌、产品、服务和产能优势，基于细分行业特点和公司竞争优势，公司在优势地区如浙江省集中采购中成功中标，未来在优势地区的中标可能性大，且可以进一

步拓展市场占有率较低和空白市场。整体来看，在“带量采购”政策实施背景下，公司血液透析粉液的销量有望进一步提升。

② “带量采购”政策的实施对公司血液透析粉液价格影响有限

1) 公司产品在已实施“带量采购”的地区的销售价格降幅较小

公司产品在无锡地区“带量采购”的销售价格降幅具体情况如下：结合江苏仁厚销售至终端医院的价格数据，自开始执行“带量采购”政策后，江苏仁厚销售至无锡地区的主要产品为血液透析浓缩液，该类产品单价下降幅度均值约为13%；公司销售至江苏仁厚的同类产品经销价格下降幅度均值约为5%。

2) 同行业可比公司在“带量采购”政策下各产品的价格降幅有限

同行业可比公司山外山在《发行人及保荐机构关于第一轮审核问询函的回复意见》（2021年财务数据更新版）中披露：山外山在当前“带量采购”政策的影响下，血液透析浓缩液的价格变动幅度为-5.26%至-21.30%之间。

综上所述，“带量采购”政策的实施对公司血液透析粉液价格影响有限。

③ “带量采购”政策实施背景下，公司具备经销转直销的模式切换能力

同行业公司在“带量采购”政策实施背景下，通常应对措施均包括转向直销模式或逐步增加直销占比的方式。公司能够较快实现经销转直销的模式切换，具体原因如下：

1) 公司前期销售模式曾经以直销为主，且一直以来产品配送和售后服务绝大部分由公司自行负责

公司的销售模式在创业前期以直销为主，经销为辅，后为了借助经销商的已有客户资源加快市场拓展速度，进行了销售模式的调整，逐步调整至报告期内的经销为主、直销为辅的模式。因为绝大部分经销商不负责产品配送和售后服务，因此，在“带量采购”政策下，一旦公司产品中标，后续的竞争将更关注产品配送和服务能力，公司具备上述基础，不会对经销商产生依赖。

2) 公司销售团队持续加强，可保障销售模式的快速切换

公司拥有完善的销售体系，设有市场销售中心负责市场推广及开拓、销售管理及售后服务，截至2023年6月末，销售团队共有260人，具备丰富的一线医

疗器械销售经验及终端客户服务经验。公司销售范围覆盖全国 20 余省市，每个销售区域配有专门的销售团队负责区域内的市场推广及客户服务。未来，公司将继续加强销售团队建设，为销售模式的转换提供保障，具体措施如下：通过加强一线销售人员的招聘和引进高素质市场销售人才，增加一线市场销售人员的数量；加强培训，提高市场销售人员的能力；制定有效的激励机制，激发市场销售人员的积极性，增强未来随时切换销售模式的能力。

3) 公司产品直销众多三甲医院多年，具有丰富的直销经验

公司深耕血液净化行业多年，凭借核心技术优势和行业经验积累，产品质量稳定，市场份额位居行业前列。公司生产的血液透析产品目前已销售至 1,000 余家终端医疗机构，包括中南大学湘雅二医院、浙江大学医学院附属第一医院、广东省人民医院、南方医科大学南方医院、上海长征医院等国内众多知名三甲医院，在业内形成了良好的口碑和品牌效应。报告期内，公司合作的直销医院家数超过 400 家，且部分医院为三甲医院，客户粘性较好，且具有一定的标杆效应。基于上述情况，公司有望通过丰富的直销经验，借助国内知名三甲医院的标杆效应，进一步发展直销客户，实现经销转换为直销的顺利过渡。

4) 公司具备较强的产品配送能力，可保障终端医疗机构的供货需求

公司主要产品血液透析浓缩液和血液透析干粉具有体积和重量较大的特性，终端医疗机构多以小批量、高频次的方式采购上述产品，且公司必须根据各终端医疗机构产品需求保证全年不间断的及时供货，对产品配送和服务有较高的要求。公司经历多年的发展，已逐步建立起了较为完善、高效的物流体系。基于上述情况，除少数经销商外，公司主要采用委托第三方物流服务商将产品直接配送至终端医疗机构的物流配送模式，能够及时满足终端医疗机构的供货需求。

基于公司所具备的产品配送能力和已形成的相对完善的配送网络，可保障直销模式下终端医疗机构的供货需求，为销售模式的切换提供有力支撑。

综上所述，公司在“带量采购”实施背景下，基于前期销售经验、销售团队的持续加强以及公司积累的终端医疗机构服务能力，可较快实现经销转直销的模式切换。

因此，在“带量采购”政策实施背景下，公司可以借助“带量采购”的契机，

积极拓展市场，提升产品销量，且公司具备经销转直销的模式切换能力，能在一定程度上应对未来“带量采购”政策的进一步实施。

由于“带量采购”政策的未来实施情况仍存在一定程度的不可预见性，若未来公司在“带量采购”政策执行下未能中标，或者出现中标品种销售价格下降、销量下滑的情形，将对公司收入和业绩的增长造成不利影响。”

问题 2

请发行人在招股说明书“发行人公司治理存在的缺陷及改进情况”章节补充披露报告期内出现较多员工经销商所反映的内控制度缺陷。

【回复】:

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“一、发行人公司治理存在的缺陷及改进情况”处补充披露如下:

“（一）公司内部控制制度的具体缺陷

报告期内,存在公司(前)员工或其关联人在公司经销商、物流服务商担任主要股东、主要管理人员的情况。该等情况的出现主要是由于相关员工以其近亲属或其他关联人的名义进行经销商、物流服务商的工商登记,并向公司备案经销商、物流服务商相关信息,公司囿于当时对经销商、物流服务商备案审查手段的有限性,未能充分识别该等经销商、物流服务商与公司员工之间的关联关系,导致内部控制制度存在一定缺陷。

在上市辅导过程中,公司逐步识别出员工与该等经销商、物流服务商之间存在的关联关系后,对该等经销商、物流服务商进行了清理并相应完善了公司的内部控制制度。相应内部控制制度已得到有效执行。

（二）公司内部控制制度的完善及改进情况

报告期内,公司已逐步建立健全了相关内控制度,具体情况如下:

（1）公司已建立健全了员工及其近亲属等关联方信息存档制度

①公司在为新员工办理入职手续时将《员工调查表》作为入职文件由新员工统一填写,员工调查表载明个人基本情况、近亲属信息、个人及亲属对外投资、兼任职信息等,公司留档备查。

②报告期内,公司已要求市场销售中心的全体员工,公司的董事、监事及高级管理人员,公司持股平台康翔投资、康碧昇投资全体合伙人填写《员工调查表》《董事、监事及高级管理人员调查表》《持股平台合伙人调查表》,调查表载明个

人基本情况、近亲属信息、个人及亲属对外投资、兼任职信息等，公司留档备查。

③公司对前述员工调查表进行定期更新复核，确保相关信息准确、完整。

④公司将上述信息与公司现有经销商、物流服务商进行匹配，全面复核是否存在员工参与公司经销商、物流服务商经营的情形或是否存在违反公司规定，在外任职的情形。

（2）公司已建立健全了经销商管理制度

①公司已建立健全《经销商管理制度》，对员工及其近亲属从事公司产品的经销业务作出了严格规定

具体内容包括：

A、禁止公司员工本人、本人近亲属及其他关联方在经销商持股、担任职务、领取薪酬，或其他参与经销商经营的行为。

B、如出现前述情形，公司将立即解除经销商资格，如上述情形对公司造成损失的，经销商对公司的损失承担赔偿责任。

C、如公司员工出现本条第 A 款情形的，公司将按照《员工手册》的相关规定对该员工进行处罚。

②公司已建立健全经销商、物流服务商准入审查制度，对经销商、物流服务商背景进行较为全面的调查

具体内容包括：

A、经销商、物流服务商在与公司建立合作之前，公司会对经销商、物流服务商进行备案审查，核查其股东、合伙人、法定代表人、董事、监事、高级管理人员及其他工商登记备案人员，与公司历史员工花名册，现有员工及其近亲属信息进行比对，确认其不属于员工关联企业并具备相应销售资质后方可进入公司经销商、物流服务商候选名单。

B、公司每年对经销商、物流服务商资质复审，复审时由总经理办公室对经销商的股东、合伙人、法定代表人、董事、监事、高级管理人员及其他工商登记备案人员的信息进行审核，重点核查是否存在员工或前员工及其近亲属在经销商、物流服务商持股或任职的情况。

(3) 公司已建立健全处罚机制，对于违反公司规定的，公司将根据公司规定予以处罚

具体内容包括：

A、对于公司员工，公司《员工手册》中将员工兼营与本公司同类业务列为“A 级处分”行为，视为严重违反公司规章制度，若发生该等情况，公司有权解除劳动合同且不支付赔偿金。

B、对于员工经销商，公司《经销商管理制度》明确，公司员工本人、本人亲属及其他关联方在经销商持股、担任职务、领取薪酬，或其他参与经销商经营的行为的，公司可以解除经销商资格，如员工经销商对公司造成损失的，还须对公司的损失承担赔偿责任。

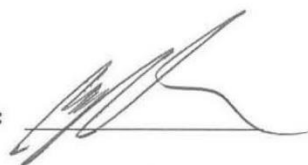
(4) 公司对员工物流服务商已进行清理，并与**中外运物流**及**顺丰医药供应链有限公司**建立了稳定的合作关系

公司 2020 年 6 月已完全终止与员工物流服务商的合作，并自 2021 年初开始与**中外运物流**和**顺丰医药供应链有限公司**建立了稳定的合作关系，公司 2021 年度、2022 年度及**2023 年 1-6 月**与二者的交易金额合计占公司当期物流费用的比例为 93.93%、99.79%及**99.56%**。公司对员工物流服务商的清理及与大型物流服务商的稳定合作，进一步完善了公司的内部控制制度。

综上所述，虽然报告期内公司治理制度囿于当时对经销商、物流服务商备案审查手段的有限性，未能充分识别相关经销商、物流服务商与公司员工之间的关联关系，导致内部控制制度存在一定缺陷，但公司发现后已对相关经销商、物流服务商及时进行了清理并相应完善了公司的内部控制制度；公司已建立了员工及其近亲属关联方信息存档制度、经销商管理制度及处罚机制，完善了公司核查员工及其近亲属持有经销商、物流服务商权益或在经销商、物流服务商任职的核查手段，与大型物流服务商建立合作关系，建立了可以有效执行的审查员工经销商、物流服务商的内部控制制度。”

（本页无正文，为广州康盛生物科技股份有限公司《关于广州康盛生物科技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上市委审议意见的落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人、董事长：



陈校园

广州康盛生物科技股份有限公司

2023年9月8日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于广州康盛生物科技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上市委审议意见的落实函的回复》的全部内容，确认落实函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、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）：



陈校园

广州康盛生物科技股份有限公司

2023年9月8日



（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于广州康盛生物科技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上市委审议意见的落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：



高志远



胡 涛

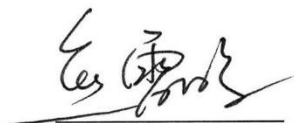


保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读《关于广州康盛生物科技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上市委审议意见的落实函的回复》的全部内容，了解落实函的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，落实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。

保荐机构总经理：

（代行）


熊雷鸣

保荐机构董事长：

（代行）


景忠

